

## شرکت تکین تابان کویر

نماینده انحصاری نیا در ایران



عرضه مستقیم قطعات بدنه و چراغ خودرو

رجوع شود به صفحه ۵

WWW.NIA.COM.TW



نمایشگاه بستری برای شناخت، رفاهت و دیدن شدن



ژانگه مجلسی به خودرو سازان



بهترین نشست خبری پنجمین نمایشگاه اتحادیه



**BEPA**  
Premium fuel systems  
Made in Korea

# بازرگانی هنرور



فیلتر بنزین ریو - تیا



پمپ بنزین پراید ۴ فیش



پمپ بنزین کاربرد اتوری پراید



پمپ بنزین کامل ریو



مغزی پمپ بنزین دوو - هیوندای



پمپ بنزین کامل دوو



**BEPA**  
Premium fuel systems  
Made in Korea

نمایندگی انحصاری محصولات  
ساخت کره جنوبی

رجوع شود به صفحه ۷۸ - ۷۹

آدرس: تهران، خیابان ملت، سه راه اکباتان، نیش پاساژ ولیعصر، پلاک ۶  
تلفن: ۳۳۹۶۷۱۴۱ - ۳۳۱۱۰۸۵۵ - ۳۳۹۸۳۵۹۰ = ۳۳۹۴۴۰۹۰  
تلفکسی: ۳۳۹۷۳۵۷۳ همراه: ۰۹۱۲۳۰۴۵۴۴۷ مهدی هنرور

**OPTIMUM**  
AUTOMOTIVE INC. AFATI

# فروشگاه آفتی

فروشنده انواع گاردان، چهارشاخه، بلبرینگ وسط گاردان ماشین آلات سبک، سنگین و صنعتی و ادوات کشاورزی راهسازی و موتورهای زمینی استارت و دینام ماشین آلات راهسازی و موتورهای زمینی پمپ روغن دنده ای و پیستونی مخصوص کامیونت کمپرسی و جقچه ترمز کامیونت های سنگین

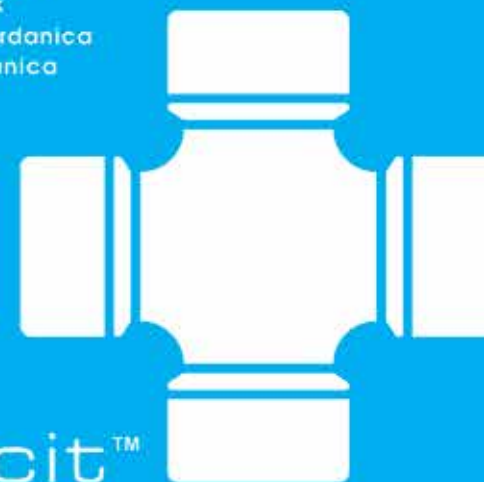
**AAGT** Group



**ORBITE**<sup>®</sup>  
AUTOMOTIVE  
www.ORBITEAUTOMOTIVE.com

## UNIVERSAL JOINT

Joint Universel  
Kreuzgelenk  
Crociera Cardanica  
Junta Cardanica



Sicit™

UNI EN ISO 9001:2008 Quality certified company



MANISA KARDAN CEMMER



کد پستی: ۱۳۳۳۸۱۶۷۴۳  
فکس: ۵۵ ۴۱ ۴۶ ۸۹  
www.optimumai.com

تهران، خیابان قزوین، نرسیده به غفاری، پلاک ۳۰۷  
تلفن: ۵۵ ۴۱ ۲۷ ۳۳ - ۵۵ ۴۱ ۳۵ ۸۱  
a.afati@optimum-fzco.ae





بازرگانی قربانسی  
واردات ، تهیه و توزیع  
انواع قطعات یدکی خودرو

mcs.autoparts@yahoo.com | www.MCSparts.com  
telegram.me/mcsparts | ۰۲۱-۳۳۹۷۳۵۷۸  
۰۲۱-۳۳۹۷۳۵۸۰-۲ | ۰۲۱-۳۳۹۰۴۵۱۸-۹  
خیابان ملت ، کوچه قدیم نوایی ، پاساژ الماس ملت  
فروشگاه: همکف ، بلاک ۱ | دفتر: طبقه دوم ، بلاک ۱



## آذر ماهچراغ

واردات و پخش قطعات رنو

MEGANE  
L90  
SANDERO  
CAPTUR

FLUENCE  
DUSTER  
KOLEOS  
SYMBOL

۰۲۱  
۳۳۵۳۲۲۴۰ | mahcheragh.renault@yahoo.com  
۳۶۶۱۹۴۷۲ | ملت ، کوچه میر شریفی ، پلاک ۲ ، واحد ۵

۰۲۱  
۳۶۶۱۱۸۰۶  
۳۶۶۱۱۷۶۸

۰۹۱۴ ۳۱۷۰۶۰۳

۰۹۱۴ ۳۰۰۳۱۳۳







عرضه مستقیم بدنه و چراغ کلیه خودروهای ایرانی، اروپایی، کره ای و ژاپنی



چراغ ولو و ایسوزو دپو

توجه: در حال حاضر پخش بدنه سوزوکی ویتارا / ال ۹۰ / پژو ۲۰۶ / تویوتا هیوندای/کیا ونیسان پاترول، عرضه آن از طریق فروشگاه امکان پذیر می باشد.



گلگیر عقب با دوپل بدون دوپل



درب موتور ریو و زانتیا با موم و بدون موم



رادیاتور



شلگیر کلیه خودروها



گلگیر جلو



سپر جلو و عقب



واشر سر سیلندر ریو



سینی جلو

**NIA**  
NIA INTERNATIONAL  
HIGH QUALITY PRODUCTION OF AUTO PARTS  
WWW.NIAGROUP.COM.TW  
MADE IN TAIWAN  
ساخت تایوان

آدرس: تهران / خیابان امیرکبیر خیابان ملت نبش کوچه تابان پلاک ۷۶  
تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۱۲۰۰۲، ۳۳۹۰۵۱۲۲، ۳۳۹۰۳۱۴۴ | فکس: ۳۳۹۳۴۸۷۵  
سامانه پیام کوتاه: ۱۰۰۰۱۱۱۱۱۱۲۳۱۹

www.ntkautoparts.com



**شباهت اصالت نیست!**

تحويل  
در کوتاهترین زمان



هولوگرام ایرتویا ضامن امنیت و کیفیت قطعات خودروی شماست.



فروشگاه مرکزی: ابتدای جاده دماوند، بعد از سه راه اتحاد، شماره ۲۰۸  
شعبه پاسداران: ابتدای خیابان پاسداران، جنب نمایشگاه تویوتا، پلاک ۱۰  
شعبه غرب مازندران: تنگابن، بلوار شهید شیرودی، بعد از فردوسی غربی، برج تویوتا  
تلفن: ۰۲۱ ۷۲۲۵۶ | تلفن: ۰۲۱ ۷۲۲۵۸۲۹۷ | تلفن: ۰۱۱ ۵۲۲۸۶۲۷۳



چتر پوشش ما اطمینان خاطر شماست

مواهب انیس فروشنده انان طبر رضی بافقیه  
گزارهاتی از انیس بافقیه

irtoya.com

**ایرتویا** نمایندگی تعمیرات تویوتا



# Asia

تاسیس ۱۳۶۲  
Asbestos-Free Brake Pads, Shoes & Lining Manufacturer

بیش از سال تجربه تولید لنت ترمز در داخل کشور بدون آزیست



شایسته‌ترین دریافت:  
گواهینامه استانی رعایت حقوق مصرف‌کنندگان



تامین کننده خطوط تولید شرکت های خودروسازی ایران



## فروشگاه رول سیل نماینده فروش کاسه نمد سوپتکس ترکیه در ایران



کاسه نمد سوپتکس کیفیتی مشابه محصولات آلمانی  
خودروی - لباسشویی - صنعتی

تهران، خیابان امیر کبیر، کوچه ناظم الاطباء شمالی، زیر همکف پاساژ مهاجر، پلاک ۱۰ - (حدیدی)

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۲۰۲۶۹ ۰۲۱-۳۳۹۳۴۸۹۴ فکس: ۰۲۱-۳۳۹۴۱۵۱۹

www.rollsealco.com





آماده دریافت نظرات، پیشنهادات و انتقادات  
شما مصرف کنندگان گرامی میباشد

شماره پیامکی: ۳۰۰۰۳۴۵۰  
Email: arrowpartco1@yahoo.com



www.hpc-autoparts.com



نماینده گی انحصاری سبک از کارخانه HWANG YU تایوان در ایران



آدرس: تهران - خیابان امیرکبیر - پاساژ کاشانی همکف - پ ۸۳

تلفن: ۳۳۱۱۸۴۴۹ - ۳۳۹۲۴۳۷۰ | فکس: ۳۳۹۷۰۴۹۱





## فروشگاه قطعات یدکی شماره ۳

تعمیراتی فروش قطعات یدکی ۹۰۰۳۳ شرکت خدمات و تجارت بیم خودرو  
 تعمیرگاه مرکزی شماره ۳  
 زری (۱۷۱۵)  
 قطره‌ساز ۴۰۰۴۰۴۰ ۴۰۰۴۰ ۴۰۰۴۰ ۴۰۰۴۰ قطعات



آدرس: میدان آزادی - اتوبان فتح - بعد از پل شیر پاستوریزه - جنب بازار استیل ایران - خیابان یسلیانی

## دایا ریتون تسمه

Daya Rhyton Tasmeh

نماینده انحصاری و تخصصی  
 فروش تسمه های ماشینی و صنعتی در ایران

DAYCO

تسمه های خودرویی  
 دایکو



تسمه های صنعتی  
 و ماشین های سنگین  
 اپتی بلت



Drive solutions  
 with Optibelt



تسمه های صنعتی  
 باندو



The Right Belt  
 for all  
 applications



Daya Rhyton Tasmeh P.J.S.C. Reg. No.: 451932

دایا ریتون تسمه - خیابان جنوبی - خیابان اکباتان - کوچه بانک صادرات، پلاک ۳۶

کدپستی: ۱۱۴۳۶-۵۵۶۱۹ | تلفن: ۰۹۸۴۴۴۶۷ و ۰۹۸۴۴۴۶۷ | فکس: ۰۹۸۴۴۴۶۷ | www.drt.co.ir | info@drt.co.ir





● دانش فنی و تجربه علمی، ثابت کرده که استفاده از قطعات یدکی اصل و با کیفیت، علاوه بر کاهش میزان آلاینده‌گی و افزایش طول عمر و کارایی موتور، به کاهش هزینه‌های سرویس و نگهداری و کاهش مصرف سوخت و روغن منجر می‌گردد. شرکت دانا تجارت توانا با فراهم نمودن دسترسی آسان به قطعات یدکی اصلی، ارائه قیمت رقابتی و ایجاد اطمینان از اصالت کالای خریداری شده، شما را از خرید کالای غیر اصلی و نامرغوب بی‌نیاز می‌نماید

بخش مستقیم قطعات یدکی موتورهای زمینی و صنعتی پرکینز انگلستان شامل:

۱۰۰۶	۱۰۰۴	۶۳۵۴	۴۲۳۶	۴۲۴۸	۳۱۵۲
۴۰۰۰	۳۰۰۰	۲۰۰۰	۹۰۰	۷۰۰	۴۰۰
					۱۱۰۳
					۱۱۰۴

نشانی فروشگاه: تهران، خیابان سعدی جدید، پاساژ چراغ برقی، طبقه اول، پلاک ۴۱۹ - تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۶۸۸۷۶ (خط ۸) - فکس: ۳۳۹۶۸۸۱۸  
نشانی دفتر مرکزی: خیابان سعدی جنوبی، روبروی بانک ملی، پلاک ۲۵۳ - تلفن: ۰۲۱-۳۳۱۱۶۸۶۰ - ۳۳۱۱۶۹۰۹ - پست الکترونیک: info@dtl-ltd.com



## فروشگاه تهران فرگوسن

با بیش از ۳۰ سال سابقه در زمینه واردات مستقیم، تولید و بخش قطعات یدکی

با کادری مجرب و آموزش دیده با بهره‌گیری از تجهیزات مدرن، مشاوره شما در انتخابی بهتر و کیفیتی برتر آماده خدمات به شرح ذیل می‌باشد.

- توزیع کلیه قطعات یدکی لیفتراک‌های سه‌پند (بالکانکار-بلغاری) سپاهان (کلارک) دوو، کوماتسو، تویوتا، لینده، ایسوزو، نیسان، هایستر، تی سی ام و ..
- تهیه و توزیع قطعات یدکی تراکتورهای مسی فرگوسن ۲۸۵-۳۹۹-۲۴۰-۶۲۹۰-۱۳۵، رومانی، والتر والمت و لومباردینی
- مرکز فروش قطعات یدکی کامیونت‌های بادسان، فوتون، آدرخش، کاویان، ایسوزو
- تهیه و توزیع قطعات یدکی انواع بیل بکهو- سنو پارس- تبریز TDI- هیدرومک و چکورو
- آماده عقد قرارداد جهت ارائه خدمات فنی، تعمیر، سرویس و نگهداری لیفتراک با ارگان‌ها و سازمان‌های دولتی و خصوصی با کادری مجرب





**AK MOTOR**

Experience the world of auto spare parts with us  
www.elig-agency.com

**اولین لنت ترمز سرامیکی واقعی در ایران**



BRAKE EXPERTS  
**elig**  
MADE IN JAPAN



The Maximum Performance is realigned by the full cooperation of 3 Elig friction technology research rooms locatted in Taiwan , Japan ,USA

**مزایای لنت ترمز elig سرامیکی**

- ۱- عکس العمل سریع در مواقع اضطراری بدون ایجاد کشش و صدای ناهنجار
- ۲- گیرایی فوق العاده در تمامی شرایط جوی (بارندگی و لغزنده)
- ۳- بدون آزر بست ( مواد سرطان زا )
- ۴- بدون ایجاد گردو غبار ناشی از سایش لنت بر روی رینگ چرخها
- ۵- لنت خود به تنهایی ساییده می شود بدون آنکه باعث خوردگی دیسک چرخ شود.



**پپکو**  
**PEPCO**  
تأسیس: ۱۳۶۳

- طراحی مهندسی
- ساخت و تولید
- بازرگانی



دفتر مرکزی: تهران، خیابان سعدی جنوبی  
روبروی بانک ملی، مرکز تجاری سعدی  
ساختمان ۳۲۳، طبقه ۵، واحد ۵۰۹  
تلفن: ۰۹-۳۳۹۱۹۸۷۸ • فکس: ۳۳۹۷۴۹۰۰  
irpepco@gmail.com





۳۳

اقتصاد مقاومتی  
تولید اشتغال



سامانه پیامکی نشریه: ۱۰۰۰۷۰۶۰۵۰۴۰۹۷  
 آدرس الکترونیکی نشریه: info@yadakiresaneh.ir  
 yadakiresaneh@gmail.com  
 وب سایت: www.yadakiresaneh.ir  
 تلفن مستقیم: ۷۷۵۳۰۰۹۸  
 فکس: ۷۷ ۵۲ ۵۸ ۴۱  
 کانال سردبیر: @Hasanbesharatnia

**صاحب امتیاز:**

اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران

**اعضای هیئت مدیره:**

رئیس اتحادیه: غلامرضا بخشی زاده  
 نائب رئیس اول: علی اکبر بخشی  
 نائب رئیس دوم: غلامحسین حمزه  
 خزانه دار: سید مهدی کاظمی  
 دبیر: عزیزالله ایزدی  
 عضو هیئت مدیره: حسن ساده - ابراهیم غفوری  
 بازرس: محمد تقی مروج  
 مدیر مسئول: ابراهیم غفوری  
 نشانی:

تهران، خیابان سعدی شمالی، خیابان برادران شهید قائدی، پلاک ۱۹۶

لطفاً برای دریافت نشریه، نشانی خود را به شماره ۱۰۰۰۷۰۶۰۵۰۴۰۹۷ پیامک کنید. توزیع نشریه به صورت رایگان است. انتشار مطالب، به معنای تأیید محتوای آن از سوی ماهنامه یدک رسانه نیست. صحت مطالب به عهده منبغ است. نشریه یدک رسانه در کم کردن و تصحیح مطالب آزاد است. برای ارسال مطالب، نظرات، پیشنهادها، عکس و آگهی خود با دفتر نشریه تماس بگیرید. تمامی مسئولیت صحت و انتشار محتوای آگهی ها به عهده صاحبان آگهی است.

**سر دبیر:**

حسن بشارت نیا

**مدیر اجرایی:**

محمد حسین بشارت نیا

**مدیر بازرگانی:**

ناصر حیدری

**مدیر انفورماتیک:**

علیرضا بشارت نیا

**امور مالی و اداری:**

فواد یاری

**صفحه آرایی و طراحی:**

احسان علی نژاد

**هیئت تحریریه:**

سید کامران علمدهی، عبدالعلی مجد، حسین پور محمد، محمدصادق صالحی، حسن عمیدی  
 نمونه خوانی: محمد قاسم  
 توزیع و اشتراک: علیرضا جلالیان



نشست خبری پنجمین نمایشگاه اتحادیه



کمتر از تو نیستیم



نمایشگاه هفتمین نمایشگاه بین المللی صنایع و خدمات خودرو



تلنگر مجلس به خودروسازان



هدف موفقیت شماست



قرارداد



اخبار و رویدادها



ما و انتخابات



- تنها دارنده تندیس طلایی کمیته کیفیت اروپا برای سیبک خودرو
- دارنده استاندارد مدیریت کیفیت ISO 9001-2000 از شرکت RWTUV آلمان
- آزمایشگاه همکار اداره استاندارد در زمینه تست و آزمون سیبک
- جزء ۱۰۰ برند برتر واحد های تولیدی از طرف وزارت صنایع و معادن
- واحد نمونه دو سال پی در پی (۸۶-۸۷) از طرف اداره استاندارد و تحقیقات صنعتی



Code : 574  
سیبک طبق L90  
شماره فنی : SA - LTA - 166

Code : 250  
سیبک طبق پژو ۲۰۶  
(راست)  
شماره فنی : SA - DTA - 285R

Code : 555  
سیبک طبق تیبا  
(چپ)  
شماره فنی : SA - TTA - 550L

Code : 203  
سیبک اهرم بازویی پراید  
(بوش لاستیکی)  
شماره فنی : SA - PTA - 560P

Code : 230  
میل فرمان پژو ۲۰۶  
شماره فنی : SA - DMA - 220

Code : 410  
سیبک فرمان پژو ۴۰۵  
(راست)  
شماره فنی : SA - CFA - 400R

Code : 571  
سیبک فرمان L90  
(راست)  
شماره فنی : SA - LFA - 130R

Code : 950  
جعبه فرمان مکانیکی پراید  
شماره فنی : SA - PJA - 575

**AZAR NAHAD SAMAN**

تیریز: کیلومتر ۱۷ جاده تهران، شهرک صنعتی عالی نسب، خیابان صنعت  
 تلفن: ۰۴۱ - ۳۶۳۰۹۰۱۱ - ۱۵ فاکس: ۰۴۱ - ۳۶۳۰۹۰۱۳  
 شماره پیامک ارتباط با مشتری: ۱۰۰۰۴۱۱۶۳۰۹۰۱۲  
 info@azarnahadsaman.com www.azarnahadsaman.com





غلامرضا بخشی زاده - رئیس اتحادیه

## نمایشگاه جلوه مشارکت، اقدام و عمل شعار پنجمین دوره: شبکه توزیع، حامی تولید و اشتغال

شاید در ذهن شما هم مثل من تولید ایرانی ارزشمند و افتخار آفرین باشد. اشتغال کارگران، کاردانان، (تکنسین) مهندسی و مدیران ایرانی، به کارگیری سرمایه ایرانی در داخل مرز های کشور، جذب سرمایه های خارجی، جلوگیری از خام فروشی، ایجاد زنجیره تبدیل ماده خام به مواد اولیه و نهایتا کالای قابل مصرف، استقلال کشور را تضمین می کند. نکته ظریف و مهمی در این جا وجود دارد، به فرض که توانستیم تولید کالا یا حتی خدمت به روز شده، کاملا به صرفه اقتصادی و قابل رقابت در بازار داخلی تولید کنیم، اما آیا واقعا تولید کننده می تواند الزاما فروشنده خوبی هم باشد. حتی اگر باشد، آیا می تواند تولید کننده سید کاملی از محصولات باشد، مطمئنا این طور نخواهد بود پس برابر آنچه در تمام جهان مشاهده می کنیم شرکت های توزیع کننده و فروشنده حتی اگر مالکیت نهایی آنها متعلق به چندین تولید کننده باشد مسئولیت توزیع را بعهده دارند. در اقتصاد نسبتا مبتنی بر بازرگانی ایران شبکه توزیع نقش مهمی در تحرک تولید و اشتغال دارد و می تواند علاوه بر بازار داخلی، بازار منطقه را نیز پوشش دهد.

**در صنف ما و در صنعت خودرو زمینه با ارزش و ظرفیت خوبی وجود دارد.**

◀ تعداد خودروهای در حال حرکت در کشور بیش از ۱۵ میلیون دستگاه خودرو است.

◀ حمل و نقل ما همچنان جاده ای است و ریلی یا هوایی نشده است.

◀ قرار است در سند چشم انداز خودرو طی کمتر از ده سال آینده به ۳ میلیون دستگاه تولید سالانه برسیم.

◀ بازار ۴۵۰ میلیون نفری همسایگان ما، مشتریان بالقوه و کاملا در دسترس ما هستند.

**تنها کفایت تولید کننده داخلی:**

◀ ۱- قطعات یدکی با قیمت تمام شده قابل رقابت تولید کند.

◀ ۲- کیفیت یکسان و پایدار را در خط تولید و فن آوری به روز شده را حفظ کند.

◀ ۳- زمان بندی تحویل و پایبندی به تامین به موقع بازار را تعهد کند.

◀ ۴- کالای خود را پارت بندی شده با قیمت تضمینی و بدون نوسان عرضه کند. حداقل در بازه زمانی مشخص و تیراژ مورد توافق با فروشنده.

◀ ۵- پایبندی به تعهد فروش فقط به نماینده و حفظ روابط بلند مدت با فروشنده.

پنجمین نمایشگاه قطعات خودرو (سبک و سنگین) و ماشین آلات تهران (زنجیره تامین، توزیع و خدمات)

امیدوار است سنگ بنای قابل اعتمادی بین تولید، تامین، توزیع و خدمات ایجاد کند. باریتان مغتنم است. ■

رئیس اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران

### جناب آقای علی امیری

درگذشت مادر گرامیتان را به شما و خانواده محترمان تسلیت عرض کرده و برای آن مرحوم علو درجات را مسئلت می نمایم.

### جناب آقای حاج علی اصغر رستمی

درگذشت اخوی گرامیتان را خدمت جنابعالی و خانواده محترم تسلیت عرض می نمایم. ما را در این غم سترگ و جانگناه شریک بدانید

### جناب آقای حاج اکبر زاهدی فر

درگذشت همشیره گرامیتان را به شما و خانواده محترمان تسلیت عرض کرده و از درگاه خداوند احدیت برای آن مرحوم آمرزش الهی آرزومندیم

### جناب آقای حاج عباس قره گر لو

درگذشت همشیره گرامیتان را به حضرتعالی و خانواده محترم تسلیت عرض نموده و از پیشگاه خداوند بزرگ برای ایشان رحمت و غفران الهی و برای بازماندگان صبر و اجر آرزو می کنیم.

### اخوان محترم غلامی

درگذشت مرحوم یعقوب غلامی برادر گرامیتان را به خانواده محترم تسلیت عرض کرده و از درگاه خداوند احدیت برای آن مرحوم آمرزش الهی آرزومندیم

### خانواده محترم آذرین

درگذشت مرحوم سید کاظم آذرین را خدمت جنابعالی و خانواده محترم تسلیت عرض می نمایم. ما را در این غم سترگ و جانگناه شریک بدانید

### جناب آقای ده بزرگی

درگذشت برادر گرامیتان را به خانواده محترم، تسلیت عرض کرده و از درگاه خداوند احدیت برای آن مرحوم آمرزش الهی آرزومندیم





## بخشی زاده در نخستین نشست خبری پنجمین نمایشگاه اتحادیه

# وظیفه امروز ما مشارکت حداکثری در جهاد اقتصادی است



نخستین نشست خبری پنجمین نمایشگاه قطعات خودرو اتحادیه با حضور غلامرضا بخشی زاده رییس اتحادیه فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران، حسن بشارت نیا مجری نمایشگاه، سید مهدی کاظمی از اعضای هیات مدیره و شورایی نمایشگاه اتحادیه، نادر روان عضو شورایی نمایشگاه و همینطور جمعی از اصحاب رسانه، صبح روز دوشنبه ۴ اردیبهشت ماه در محل سالن اجتماعات اتحادیه لوازم یدکی تهران برگزار شد.

### صنف لوازم یدکی خدمات بازرشی را به مردم ارائه کرده است

در ابتدای این نشست غلامرضا بخشی زاده، ضمن ابراز خرسندی از حضور پرشور اهالی رسانه به خدمات اتحادیه لوازم یدکی خودرو و اعضای آن اشاره کرد و گفت: همانطور که می‌دانید اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران با وجود اعضای فعال و با دانش و بینش صنفی و مسولیت‌پذیری اجتماعی سال‌هاست در عرصه‌های مختلف خدمات با ارزش و قابل دفاعی را به مردم عزیز کشورمان داده است.

### ما همواره به عنوان جهادگران عرصه سازندگی تلاش کرده‌ایم

وی اضافه کرد: همانطوری که اعضای صنف ما در دوران دفاع مقدس و پس از آن به عنوان جهادگران عرصه سازندگی فعالیت کرد، امروز نیز مسولیت و تکلیف خود را مشارکت حداکثری در جهاد اقتصادی و تحقق اقتصاد مقاومتی می‌دانند. گرچه به لحاظ قانونی برابر ماده ۳۰ قانون نظام صنفی اتحادیه‌ها نمی‌توانند در امور کسبی دخالت کرده و عملاً کنترل و هدایت بازار از شمول وظایف و اختیارات و امکانات ایشان خارج است. از طرفی، به دلیل سیاست‌گذاری‌ها و رویه‌های گذشته برخلاف میل و مطالبه عمومی نه فقط در این صنف بلکه در اکثر صنوف گروه‌های کالایی مجاز برای واحدهای صنفی تحت نظارت اتحادیه کامل و جامع نیست. مردم با توجه به توسعه اجتماعی، فرهنگی و خصوصاً ورود فن‌آوری‌های نوین انتظار دارند، رویه‌های قبلی روزآمد شده و برای انجام اموری نظیر سرویس و نگهداری خودرو، تعمیر و تنظیم آن مراجعات مکرر، اتلاف زمان و ابهام در نحوه خدمت‌رسانی را شاهد نباشند و بتوانند براساس نیاز، علاقه‌مندی و توانایی خود انتخاب لازم را داشته باشند.

### خواهان تدوین طرحی برای توسعه بازار صنفی هستیم

بخشی زاده در ادامه به بحث توسعه نیافتگی اتحادیه‌ها و عدم توجه دولت به این بخش بزرگ اقتصادی اشاره کرد و گفت: اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران اعلام می‌دارد خواهان تدوین طرحی برای توسعه گروه‌های کالایی و خدماتی در واحدهای صنفی خود و همکاری تمامی اتحادیه‌های همگن خودرویی است. طرحی که بتواند کاستی‌های سال‌های گذشته و کم‌لطفی‌های دولت‌ها را جبران کند.

### هیچ یک از اتحادیه‌ها با یکدیگر ارتباط سازمان یافته ندارند

او ادامه داد: از طرفی در سراسر کشور و در هر شهر، براساس قانون و متناسب با جمعیت ساکن واحدهای صنفی فعال اتحادیه لوازم یدکی داریم که بعضاً با سایر مشاغل همگون یا ناهمگون ادغام شده‌اند اما مشکل بزرگتر آن است که هیچ‌یک از این اتحادیه با یکدیگر ارتباط سازمان یافته ندارند. بنابراین نمی‌توانند اطلاعات، تجربیات، توانایی‌ها و

نیازهای مشترک خود را در مقابل سازنده برطرف کنند. به عبارت دیگر صنف لوازم یدکی علاوه بر نقصان در گروه کالایی به صورت جزیره‌های پراکنده و غیرمتمرکز هرکدام راه خود را می‌روند و در این میان فرصت همکاری از بین رفته و امکان سوءاستفاده فراهم می‌شود.

### بزرگ‌ترین مشکل صنعت خودروی ایران قاچاق کالای بی کیفیت است

رییس اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو تصریح کرد: نکته دیگری که فعالان صنف لوازم یدکی در سراسر کشور با آن مواجه هستند موضوع کالاهای بی کیفیت، بی‌اصالت، تقلبی و بعضاً قاچاق است که آن هم علاوه بر موارد یاد شده به دلایل قطع ارتباط اتحادیه با دستگاه‌های ذیربط است. به همین دلیل امروز یکی از بزرگترین مشکلات صنعت خودروی ایران قاچاق کالاهای بی کیفیت است که بازار را آشفته کرده است.

### برای واردکنندگان و فروشندگان قطعات بی کیفیت، جرم عمومی و کیفری تعریف شود

وی تاکید کرد: اما اتحادیه در برابر این موارد محکم ایستادگی کرده و واحد رسیدگی به شکایات اتحادیه در تمام روزها و ساعات کاری فعال و پذیرای مراجعان است، اما اگر بخواهیم واقع بین باشیم باید بدانیم که رسیدگی به شکایات به شکل مطلوب محقق نمی‌شود مگر با قدرت اجرایی و امکان صدور رأی کارشناسی مبتنی بر قواعد اقتصادی و اجتماعی. قوانین مبارزه با کالای

بی کیفیت و تقلبی بیشتر رویکرد مقابله با گرانفروشی و تعزیر فروشنده به‌عنوان گرانفروش را دارد. در حالیکه ماهیت کار مجرمانه و در تضاد با منافع عمومی است و باید به‌عنوان جرم دارای جنبه عمومی و کیفری دیده شود تا بازدارندگی لازم را داشته باشد.

### بیش از پیش در راستای تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی تلاش خواهیم کرد

بخشی زاده در ادامه سخنانش به بحث اشتغال زایی اشاره و تصریح کرد: در سال جاری به‌خصوص با توجه به شعار سال، یکی از مهمترین اهداف اتحادیه حرکت در راستای اشتغالزایی است. طی سال ۹۶ این اتحادیه بیش از پیش در راستای تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی کوشا خواهد بود و در برابر قاچاق کالا و عرضه کالای بی کیفیت ساکت نخواهد نشست. برگزاری پنجمین نمایشگاه لوازم یدکی نیز یکی از اقدامات اصلی این اتحادیه در این مسیر خواهد بود. ضمناً آنچه به‌عنوان یکی از راهکارهای برخورد با موارد یاد شده انتخاب کرده‌ایم برگزاری نمایشگاه و دعوت از همه فعالان متخصص و مسولیت‌پذیر است.

وی در پایان از تمام شما دوستان رسانه‌ای و اهل قلم طلب همراهی و همکاری می‌کنم تا ما را در مسیر پیش رو یاری کنید.

### نخستین رویکرد نمایشگاه اتحادیه شفافیت است

در ادامه این مراسم حسن بشارت نیا مجری پنجمین نمایشگاه قطعات خودرو اتحادیه، به

خدمات دیگران را به نام خود عرضه کند. پس اولین کارکرد نمایشگاه شفاف‌سازی در بازار است. امروز بازار لوازم یدکی تعادل خود را از دست داده است. نوسانات بازار، انباشت کالا، گردش درون بازار همگی باعث پریسک شدن این بازار شده‌اند و در نهایت قیمت تمام شده کالا را افزایش داده‌اند.

### کیفیت مداری مؤلفه‌ای ارزشمند در نمایشگاه پنجم

وی در ادامه تصریح کرد: از سوی دیگر موضوع کیفیت نیز به حاشیه رانده شده است ما می‌خواهیم برخلاف سایر نمایشگاه‌ها برای ورود به این نمایشگاه یک حداقل‌هایی را در نظر بگیریم. به‌طور مثال کالا باید شناسنامه داشته باشد و کشور سازنده مشخص باشد و ... لذا دومین کارکرد نمایشگاه اتحادیه کیفیت‌مداری است.

### تاکنون عملاً به حفظ چرخه معیوب در صنعت خودرو پرداخته‌ایم

بشارت نیا در ادامه به بحث چرخه معیوب در عرصه صنعت خودرو اشاره و خاطرنشان کرد: واقعیت تلخی که وجود دارد این است که تعداد خودروهای در حال حرکت در کشور بیش از پانزده میلیون خودرو است و با ظرفیت فعلی تولید خودرو که یک میلیون و دویست هزار دستگاه است ما می‌توانیم خودروهای با عمر بالای ۱۵ سال را از رده خارج کنیم. این کار نه تنها برای کشور هزینه نیست بلکه باعث رونق اقتصادی و به روز شدن صنعت خودرو و سازگی در کشور نیز خواهد شد، اما خودروسازان و



مواردی در خصوص نمایشگاه اشاره کرد و گفت: نمایشگاه بنا به تعریف، محلی است که کالا و خدمات بدون واسطه معرفی می‌شود. کالاها و خدمات در مقایسه توسط مشاهدگران کارشناس ارزیابی و قضاوت می‌شوند، بنابراین نمایشگاه محلی برای رقابت برابر تولیدکنندگان و توزیع کنندگان است، چراکه کسی نمی‌تواند کالا

تعرفه واردات خودرو باعث شده این فرصت را نداشته باشیم و مردم به خودرو به‌عنوان یک کالای سرمایه‌ای نگاه کنند پس قطعه‌سازان و واردکنندگان نیز ناچارند بازار را تأمین کنند بنابراین عملاً ما به حفظ این چرخه معیوب می‌پردازیم. صرف اینکه یک قطعه مثلاً استاندارد یورو ۴ یا ۵ را پاس کند کافی نیست بلکه سیستم



## این نوشتار توضیحی درباره تنبیه، معنی/کارکرد/مخاطرات و برخی موارد دیگر مربوط به آن است



باشد. (اگر ندارد تنبیه اصل نیست؛ باید فوراً علت را کشف و رفع شود)

تنبیه اثر موقتی دارد و نمی‌تواند رفتار را کاملاً از بین ببرد. (نیاز به مکمل دارد)

تنبیه می‌تواند تبدیل به تشویق گردد. هشدار به تنبیه، به اندازه خود تنبیه و حتی بیش از آن موثر و مفید است. (خرابش نکنید)

تنبیه کننده نباید خشمگین باشد. اگر برای موردی تنبیه در نظر گرفته‌اید؛ ترک کردن آن پس از مدتی موجب بازگشت آن با قوت بیش تر می‌شود.

۴- انواع تنبیه:

بدنی

زبانی

محرومیتی

قطع موقت رابطه

قرارگیری در فهرست سیاه

دقت کنیم نام هر چیزی را تنبیه نگذاریم.

نهاد های اجتماعی، صنفی، فرهنگی، آموزشی و حاکمیتی می‌توانند از تنبیه به شکل صحیح و بازدارنده استفاده کنند.

سیاست‌ها و جهت‌گیری صنف است. وی در ادامه تصریح کرد: تغییرات در کسب و کارها چه در داخل و چه در خارج - یکی از موضوعاتی است که بی‌توجهی به آن می‌تواند تا نابودی یک صنف هم پیش برود. اما در این برهه شاهد آن هستیم که اتحادیه و اعضای هیات مدیره در تلاش هستند تا وضعیت صنفی را به روز کرده و از غافله پیشرفت و تکنولوژی عقب نمانند که این علاوه بر امیدواری، نقطه عطفی در کار اتحادیه خواهد بود.

۴۴ اقتصاد کلان صنف ما در حیطه بخش خصوصی چابکی است  
روان ضمن اشاره به اقتصاد کلان در صنف، خاطر نشان کرد: اقتصاد کلان صنف، در حیطه بخش خصوصی است و عملاً دولت دخالتی در آن ندارد و با یک بررسی ساده می‌بینیم که این بخش، به عنصر چابکی هم تبدیل شده که حتی از طریق پرداخت مالیات بیشتر به کمک دولت نیز آمده است و دولت‌مردان را یاری هم کرده است.

۴۴ دولت‌ها باید از صنف توزیع کننده هم، همانند تولیدکنندگان حمایت کنند  
این عضو شورایی عالی نماینده اضافه کرد: مسئولان باید در نظر داشته باشند که حضور صنف توزیعی در صنعت خودرو، در هر شرایطی وجود دارد، با این فرضیه که اگر دولت حمایت خود را از تولیدکنندگان خودرو و قطعه سازان قطع کند، به سرعت این دو حوزه به سمت نابودی پیش خواهد رفت. بخش توزیع هم که تاکنون و در اغلب مواقع به خودش تکیه کرده توانسته به حیاتش ادامه دهد. بنابراین جا دارد همانطور که دولت از این دو حوزه حمایت می‌کند از صنف فروشندگان و توزیع قطعات یدکی خودرو هم حمایت کند تا در آینده‌ای نزدیک شاهد رونق تولید در داخل باشیم.

۴۴ صنف لوازم یدکی به عنوان یک شریان اصلی در صنعت خودرو ادامه حیات می‌دهد  
نادر روان در پایان تأکید کرد: شریان توزیع ممکن از یک شکل به شکل دیگری تبدیل شود اما به عنوان یک شریان اصلی وجود خواهد داشت. از این رو دولت‌ها می‌توانند با کمک و پشتیبانی بیشتر از این صنف، بستری را برای شفافیت بیشتر در عرصه قطعات یدکی خودرو ایجاد کنند. این مراسم در انتها با پرسش و پاسخ خبرنگاران با سخنرانان به پایان رسید.



بیشتر نمایشگاه شد  
سخنران بعدی این مراسم سید مهدی کاظمی بود. وی در خصوص نمایشگاه پنجم گفت: خدا را شاکریم که در چهارسال گذشته توانسته‌ایم رشد خوبی را در مبحث کیفی و کمی نمایشگاه شاهد باشیم.

کاظمی ادامه داد: به طور قطع اگر حمایت‌ها نبود ما نمی‌توانستیم به موفقیت‌های حال حاضرمان دست یابیم. از این رو از همه عزیزان تقاضا می‌کنم تا با حضورشان، حمایت و پشتیبانی بیشتری از نمایشگاه پنجم و اتحادیه (به عنوان بانی نمایشگاه) داشته باشند.

۴۴ در تمام طول سال با ورود و عرضه کالاهای بی‌کیفیت برخورد می‌کنیم  
وی در ادامه به بحث کالاهای بی‌کیفیت اشاره کرد و گفت: ما در تمام طول سال با ورود و عرضه چنین کالاهایی برخورد می‌کنیم. حتی در نمایشگاه اتحادیه هم برای آن برنامه داریم و بالطبع تداوم این مسیر می‌تواند علاوه بر رضایت مصرف‌کننده، باعث رونق کسب و کار تولیدکنندگان با وجدان و توزیع کنندگان متعهد شوند.

۴۴ راهبردها و سیاست‌های اتحادیه نقطه عطفی در صنف لوازم یدکی خواهد بود  
دیگر سخنران این مراسم نادر روان، در ابتدا به سیاست‌ها و جهتگیری‌های اتحادیه از گذشته تا کنون اشاره کرد و گفت: یکی از مهمترین مباحثی که اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران آن را مورد تحلیل، ارزیابی قرار داده و تقریباً در آغاز راه اجرای آن است، بحث

که پانزده میلیون خودرو در کشور در حال حرکت هستند یعنی نسبت تولید خودرو به خودروی موجود یک به ده است بنابراین قطعه‌سازان می‌توانند روی توانایی شبکه توزیع حساب کنند و به جای آنکه صرفاً به خط تولید خودرو توجه کنند به بازار لوازم یدکی نیز وارد شوند. مطمئناً بازرگان ایرانی ترجیح می‌دهد کالای تولید داخل را توزیع کرده و به فروش برساند. مشروط بر آنکه تولیدکننده رفتار حرفه‌ای داشته باشد و کیفیت کالای خود را پس از شناخته شدن برند ارتقاء دهد. نه تنزل، به تأمین بازار در زمان مقرر پایبند باشد و سلسله مراتب شبکه توزیع را رعایت کند در این صورت سرمایه ایرانی در خدمت صنعتگر ایرانی قرار می‌گیرد. به جای اینکه پول نقد به خارجی‌ها بدهیم و جنس را با تأخیر تحویل بگیریم، می‌توانیم همین سرمایه را در اختیار تولیدکنندگان قرار دهیم و ایشان را از وام بانکی و بهره غیرمنطقی آن بی‌نیاز کنیم. یکی از مهمترین مشکلات کشور پول گران است در حالیکه بهره ۲۰ تا ۳۰ درصدی به پول داده می‌شود چطور ممکن است تولید بتواند ادامه یابد. تنها راهش همکاری تولیدکننده با شبکه توزیع است که نقدینگی مصرف‌کننده را سریعاً به کالایی تولیدکننده تبدیل می‌کند.

وی در پایان نیز متذکر شد: این نمایشگاه هدف خود را شفاف‌سازی بازار لوازم یدکی، کیفیت‌مداری، حمایت از تولید داخلی، حمایت از اشتغال و گسترش دامنه کالایی صنف قرار داده است.

۴۴ حمایت اعضا باعث موفقیت‌های

و طراحی کلی خودرو نیز باید متحول شود. سرمایه‌ای عظیمی که در زنجیره تأمین، توزیع و خدمات در گردش قرار گرفته و با کمال تأسف به انباشت کالا و اشتغال فضای کسب و کار مولد منجر شده است، ناشی از همین رویه ناپیوسته.

۴۴ مسئولان حمایت بیشتری از بخش توزیع داشته باشند  
مجری نمایشگاه در بخش دیگری از سخنانش، ضمن انتقاد به مسئولان تأکید کرد: ایران باید قطب تأمین قطعه در منطقه باشد و تجار و بازرگانان ایران دانش، اعتبار و تجربه اندوخته لازم را برای توسعه تجارت منطقه‌ای در زمینه قطعات خودرو و خودرو را دارند اما نگاه برخی مسئولان فقط به تولید است، اما اگر مسئولان قدری هم به بخش توزیع بپردازند و بیشتر به اهمیت آن پی ببرند قطعاً شاهد شکوفایی در این صنعت خواهیم بود. در همسایگی ما کشور ترکیه از توسعه صنعت بسته‌بندی و فروش کالای تولید شده دیگران شروع کرد پس از ورود و تسلط بر بازار به تولید روی آورد، حال ما تولید داریم اما حلقه پس از آن یعنی توزیع را به اندازه کافی تقویت نمی‌کنیم.

۴۴ اشتغال‌زایی هدف دیگر نمایشگاه است  
وی اضافه کرد: هدف سوم این نمایشگاه فعال‌سازی شبکه توزیع برای حمایت از تولید داخلی و اتصال تولید و خدمات به یکدیگر است که نتیجه آن هدف چهارم نمایشگاه یعنی اشتغال‌زایی را به وجود می‌آورد. در حال حاضر





Techno Tak

قطعات یدکی ماشین آلات راهسازی و معدنی

تکنو تک

اسدزاده



**KOMATSU** **ISUZU**  
DIESEL ENGINE

تلفن: ۵۵۴۱۳۶۰۰ ، ۵۵۴۱۵۶۰۱ | فکس: ۵۵۴۱۰۶۲۹ | تهران، خیابان قزوین، مقابل درب دوم دهانیا، پلاک ۵۰



Naqshineh Sabz88799152

## پاسخ بدهید، جایزه بگیرید، بدون قرعه کشی و هر گونه تشریفات دیگر

مشورت و همفکری از اصولی‌ترین راه‌های پیشرفت هر مجموعه‌ای محسوب می‌شود. از این رو ما نیز در مجموعه نشریه «یدکی رسانه» درصد آن هستیم تا از نظرات، پیشنهادها، انتقادات و راه‌کارهای شما مخاطبان استفاده کنیم. مدهاست که از طریق نشریه یدکی رسانه با شما هستیم و حالا در پایان سال ۹۵ به شماره ۳۲ رسیدیم. بی‌تردید هر رسانه‌ای نقایص و اشکالاتی دارد که اعضای تحریریه آن با گذر زمان و کسب تجربه تلاش می‌کنند، تا کاستی‌ها را به حداقل برسانند. در این مسیر نظر و مشارکت شما مخاطبان سرمایه اصلی ما را در رسیدن به بهترین شرایط است. به همین خاطر از شما یاران گرامی می‌خواهیم اندکی از وقت خودتان را به ما دهید و در اسرع وقت، به سوالاتی که برایتان طرح کرده‌ایم (و در سایت یدکی رسانه نیز موجود است) پاسخ دهید، تا بیشتر بدانیم که شما از نشریه «یدکی رسانه» چه می‌خواهید؟

گفتنی است؛ هر عضوی که به این پرسشنامه پاسخ دهد، می‌تواند بدون قرعه‌کشی، از مزیت یک‌چهارم صفحه، تبلیغ رایگان، در نشریه «یدکی رسانه» استفاده کند.

۱- تمایل دارید که بیشتر به سمت اطلاع‌رسانی حرکت کنیم یا صرفاً یک نشریه سرگرم‌کننده باشیم؟

۱) اطلاع‌رسانی (۲) سرگرم‌کننده (۳) هیچکدام

۲- جای چه حوزه و بخشی را در نشریه خالی می‌بینید؟

۱) فرهنگی و هنری (۲) سیاسی (۳) ورزشی (۴) اجتماعی

۳- آیا همراه نشریه را مطالعه می‌کنید یا خیر؟

آیا تمایل دارید که همراه به دستتان برسد؟

۱) بله - بله (۲) بله - خیر (۳) خیر - بله (۴) خیر - خیر

۴- جنس و کیفیت صفحات را می‌پسندید یا تمایل دارید که نوع کاغذ نشریه همانند اغلب مجلات باشد؟

۱) می‌پسندم (۲) نمی‌پسندم

۵- دوست دارید که در مجله مصاحبه بیشتر باشد یا گزارش و یادداشت؟

۱) گزارش (۲) مصاحبه (۳) یادداشت (۴) گزارش تصویری

۶- تمایل به همکاری با نشریه دارید؟ اگر پاسخ‌تان مثبت است، در چه حوزه‌ای؟

۱) بله (۲) خیر

۷- کدام مطالب نشریه برایتان جذاب‌تر است؟

۱) اقتصادی (۲) اتحادیه (۳) هیات مدیره (۴) خودرو

۸- به نظر شما میزان صفحات محتوایی با صفحات آگهی‌ها تناسب دارد؟

۱) بله (۲) خیر

۱۰- انتشار نسخه دیجیتالی نشریه را مفید می‌دانید؟ اگر پاسخ‌تان مثبت است، لطفاً شماره همراهتان را برای ارسال نسخه دیجیتالی ذکر کنید.

۱) بله (۲) خیر

۱۱- بزرگترین کمکی که نشریه می‌تواند به رونق کسب و کار صنایع کند، نگاه شما چیست؟

۱۲- اولین و بزرگترین نقد به نشریه را ذکر کنید؟

لطفاً پاسخ‌های خود را به یکی از روش‌های زیر به ما برسانید

۱- سایت یدکی رسانه [www.yadakiresaneh.ir](http://www.yadakiresaneh.ir)

۲- گزینه‌های منتخب خود را در قالب یک عدد ۱۰ رقمی به شماره تلگرام ۰۹۳۰۱۴۷۶۶۱۷ ارسال فرمایید

۳- یک عدد ۱۰ رقمی به شماره ۰۹۳۵۱۲۶۰۰۷۲ (SMS) پیامک بفرمایید

۴- شماره فکس ۷۷۵۲۵۸۴۱ برای پاسخ به سوالات ۱۱ و ۱۲





**Continental**  
The Future in Motion

**قطعه گستر کیمیا**  
**بارمان**



شماره های منحصر به فرد اطمینان (۱۳ رقمی) و سریال (۹ رقمی) جهت ارسال به سامانه | ۱۰۰۰۷۰۷ | به منظور چک اصالت کالا و خدمات گارانتی

شماره یازده رقمی مخصوص تعبیرکاران جهت ارسال به سامانه | ۱۰۰۰۷۰۷ | و اختصاص هدایا



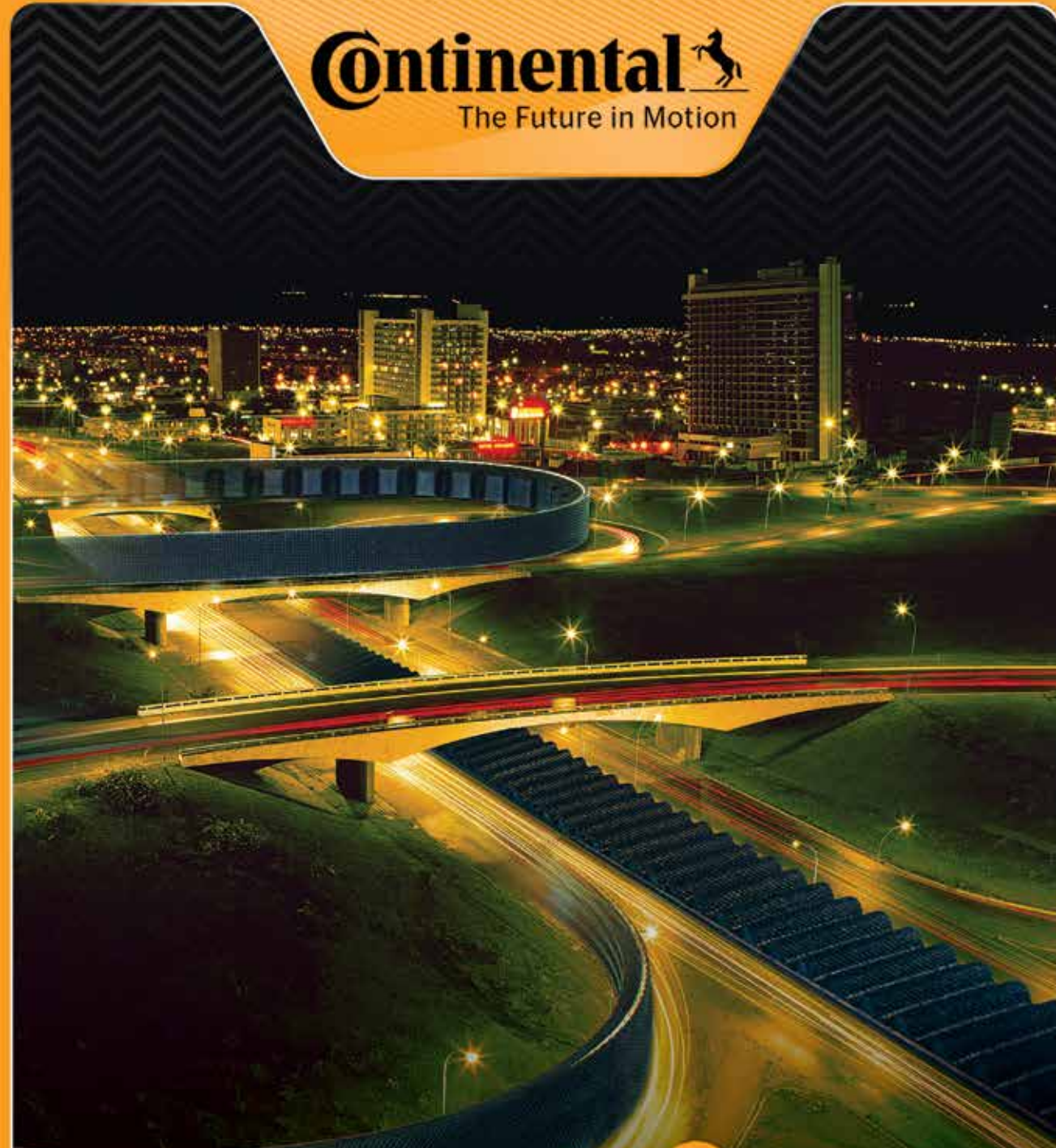
برچسب پلاستیکی بارمان کیمیا کاملاً از جنس هولوگرام با قابلیت چسبندگی هولوگرام پس از جدا شدن برچسب بر روی مقوا



کلیه حقوق مادی و معنوی بسته بندی فوق متعلق به شرکت قطعه گستر بارمان کیمیا ( **بارمان کیمیا** ) نماینده انحصاری خدمات پس از فروش تسمه های کتیننتال ( **Continental** ) آلمان در ایران است و هرگونه مشابه سازی پی گرد قانونی دارد.

[www.barmankimia.com](http://www.barmankimia.com)

**Continental**  
The Future in Motion



شرکت **قطعه گستر کیمیا** **بارمان** نماینده انحصاری خدمات پس از فروش تسمه های ContiTech در ایران

**KIMIA**  
**BARMAN**  
TRADING  
CO.

[WWW.BARMANKIMIA.COM](http://WWW.BARMANKIMIA.COM)

۳۳۹۳۷۰۷۱ - ۳۳۹۴۷۰۷۱



## تحقیقات بازاریابی و نقش آن در کسب و کار



افزایش پیدا نکند بلکه با ایجاد نارضایتی در دیگر نمایندگان به فروش لطمه هم بخورد. «سیرز» با درک دغدغه مدیران «گودیر» برای این شرکت اطلاعاتی فراهم کرد که نشان می‌داد سالی یک میلیون مصرف‌کننده که پیش‌تر «گودیر» مصرف می‌کرده‌اند از «سیرز» خرید می‌کنند. این اطلاعات به «گودیر» نشان داد که «سیرز» می‌تواند بازار جدیدی برایش باشد.

### ۲) کارآفرینی

آقا یا خانمی را فرض کنید که تصمیم گرفته است یک کافی شاپ دایر کند. او نمی‌داند که چه محلی را برای کافی شاپ خود انتخاب کند. این که محل مورد نظر باید در نزدیکی یک دانشگاه باشد یا در کنار چند برج مسکونی و یا حتی در محلی که شرکت‌های اداری در آن محل بیشتر باشند، انتخاب محل مورد نظر را سخت‌تر می‌کند. او برای تصمیم‌گیری صحیح به چند کافی شاپ در سطح شهر سر زد و تصمیم گرفت با صاحبان آنها صحبت کند. او از طریق اطلاعاتی که برخی از مدیران این کافی شاپ‌ها که رفتار دوستانه‌ای داشتند به دست آورد توانست تصمیم درستی درباره شروع کسب و کار جدید خود بگیرد. نمونه‌های فوق تنها بخشی از کاربردهای تحقیقات بازاریابی در کمک به تصمیم‌گیری مدیران و صاحبان کسب و کار است.

شما مخاطب گرامی؛ می‌توانید سؤالات خود را از طریق ایمیل [info@modirepishro.com](mailto:info@modirepishro.com) با ما در میان بگذارید.

محمدرضا حق پرست  
مدرس و مشاور بازاریابی

ترفیع فروش گفته می‌شود. مثلاً بن تخفیف ارائه می‌دهند یا جوایزی از طریق قرعه‌کشی به خریداران اختصاص می‌دهند. فرض کنید شرکت «الف» که تولیدکننده رب گوجه‌فرنگی است یک سری فعالیت‌های ترفیعی اجرا کرده است. اکنون این شرکت می‌خواهد بداند که این فعالیت‌های ترفیعی تا چه حد در افزایش فروش او مؤثر بوده است بنابراین این شرکت باید میزان فروش خود را در خرده‌فروشی‌ها در دوره زمانی خاصی؛ قبل، حین و پس از اجرای برنامه ترفیعی مورد بررسی قرار دهد.

این شرکت می‌تواند با بستن قرارداد با شرکتی که تحقیقات خرده‌فروشی انجام می‌دهد، به اطلاعات موردنیاز خود دست پیدا کند و برنامه‌های ترفیعی خود را ارزیابی کرده و در صورت لزوم اصلاحاتی در آن انجام دهد که بتواند تعادلی معقول بین هزینه‌ها و درآمدهای برنامه ترفیعی ایجاد کند.

### ۲) بررسی کانال توزیع جدید

«سیرز» یکی از عمده‌ترین شرکت‌های خرده‌فروشی در امریکا تصمیم گرفته بود که تایلرهای شرکت «گودیر» را به فروش برساند. قبلاً «سیرز» تایلرهای تولیدی خود را با برند «رودهندلر» می‌فروخت، اما فروش آن کاهش یافته بود و شرکت برای حفظ بازار تایلر خرده‌فروشی‌های خود تصمیم گرفته بود، «گودیر» هم بفروشد. مدیران «گودیر» در تصمیم‌گیری مردد بودند. «سیرز» سالی دو میلیون تایلر می‌فروخت و می‌توانست بازار خوبی ایجاد کند، اما در مقابل، این امکان وجود داشت که خریداران به جای خرید از دیگر خرده‌فروشی‌های نمایندگی «گودیر» از «سیرز» خرید کنند و نه تنها میزان فروش شرکت

یکی از مهمترین و شاید مهمترین وظایف یک مدیر تصمیم‌گیری است. این تصمیمات می‌تواند مرتبط با تدوین استراتژی سازمان، برنامه‌های عملیاتی بازاریابی و فروش، جذب و نگهداری منابع انسانی و یا هر مورد دیگری مرتبط با ایجاد ارزش افزوده در سازمان باشد. از طرف دیگر هر مدیری برای اینکه تصمیمات درستی بگیرد نیاز به اطلاعات دارد. تحقیقات بازاریابی یکی از روش‌هایی است که مدیران سازمان‌ها می‌توانند از طریق آن اطلاعات مورد نیاز خود را در حوزه بازار فراهم کنند.

به بیان دیگر تحقیقات بازاریابی شامل؛ تمامی فعالیت‌هایی است که برای تهیه اطلاعات لازم از بازار انجام می‌شود. به طور خلاصه این فعالیت‌ها عبارت‌اند از: جمع‌آوری، طبقه‌بندی و تحلیل داده‌ها و تبدیل آن‌ها به اطلاعاتی که بتواند به تصمیم‌گیری صحیح کمک کند.

تحقیقات بازاریابی به اشکال مختلفی قابل اجراست. اما آنچه در اولویت اهمیت قرار دارد چگونگی انجام تحقیقات نیست بلکه چرایی انجام آن است. برای اینکه کمی با دلایل انجام تحقیقات بازاریابی آشنا بشویم به چند مورد از آنها اشاره می‌کنیم:

### ۱) بررسی فعالیت‌های ترفیع Promotion

می‌دانیم که برخی از شرکت‌ها برای اینکه به فروش بیشتری دست پیدا کنند گاهی از اوقات برنامه‌هایی اجرا می‌کنند که به آنها روش‌های

# یدک کار

Otokar  
conta

انواع واشر و کاسه نمد  
خودرو های سبک

WAX  
Motor Supapları

انواع سوپاپ  
خودرو های سبک

یدک کار

ÖZGAYD  
OTOMOTIV SANAYİ ve TİC. LTD. ŞTİ.

انواع گیت سوپاپ  
خودرو های سبک

SRR

انواع سیبک  
خودرو های سبک

۰۹۱۲۲۹۰۱۷۶۷

۲ الی ۳۶۶۱۵۸۶۰ - ۲۱

Yadakkar\_kaviani2009@yahoo.com



نمایندگان ملت بی کیفیتی خودروهای صفر کیلومتر را نایب کردند

## تلنگر مجلس به خودروسازان



خریداران و مصرف کنندگان با واکنش های تندی از سوی مسئولان تولیدکننده مواجه می شود و فضا به گونه ای شکل می گیرد که گویی چاره ای جز خرید و صبر نیست.

### گارانتی سرویسی در نهایت نارضایتی

در زمان گارانتی خودروهای داخلی شاهدیم که صاحبان خودروها به عملکرد نمایندگی ها هم خوشبین نیستند و مکانیک ها هم برای تعمیر



مشکلات موجود در همین خودروهای به اصطلاح نو بهانه های واهی می آورند و برای بهبود کیفی مانع تراشی می کنند. این در حالی است که همه خودروسازان سه درصد فاکتور فروش خودروها را در همان روز اول خرید و تحویل محصول از خریدار دریافت می کنند اما آن را خرج خدمات و ارتقای

یکی از دغدغه های مردم ایران در خصوص خرید خودروهای داخلی، میزان کیفیت فنی و همینطور تداوم آن است.

بسیاری از خودروسازان داخلی، پیش از فروش و عرضه محصولاتشان با ترندها و تبلیغات گوناگون تلاش می کنند تا اطمینان خریدار را جلب کنند اما پس فروش خودرو، دیگر شاهد خدمات استاندارد و قابل قبولی نیستیم. این مهم محدود به یک یا دو نمایندگی هم نیست و غالباً نمایندگی ها تعهدی نسبت به تعمیر و اصلاح درست و اصولی محصولاتشان ندارند.

نکته دیگر بحث استفاده از همین قطعاتی است که در خودروهای عرضه شده بعضاً به عنوان یک معضل برای خریدار باقی می ماند و بارها شاهد آن بوده ایم که بسیاری از خودروهای صفر کیلومتر و یا یکی - دو سال کار کرده دچار مشکلاتی - به لحاظ فنی - می شوند که خودروهایی با بیش از پانزده یا بیست سال به آن دچار نشده اند. اعتراض و بیان چنین حقایقی هم از سوی

که در نخستین ماه سال ۹۶ برگزار شد، سن معاینه فنی خودروهای صفر کیلومتر را از ۵ سال به چهار سال تقلیل دهند.

در ماده ۶ این لایحه ذکر شده است: به منظور اطمینان از صحت عملکرد خودرو در زمینه های فنی و ایمنی و کنترل آلاینده های هوا و صدا، انجام معاینه فنی کلیه وسایل نقلیه موتوری اعم از سبک، نیمه سنگین، سنگین، موتورسیکلت که توسط بخش های دولتی، عمومی و غیردولتی به کار گرفته می شوند، در دوره های زمانی منظم و توسط مراکز مورد تأیید سازمان الزامی است.

همچنین در تبصره

۱ این ماده دوره معافیت انجام معاینه فنی، از زمان تولید، برای وسایل نقلیه شخصی و دولتی ۴ سال و برای وسایل نقلیه عمومی یک سال تعیین شد و دوره های انجام معاینه فنی پس از این دوره و تعرفه انجام معاینات براساس مقرراتی که به پیشنهاد سازمان و وزارتخانه های کشور و راه و شهرسازی به تصویب هیئت وزیران می رسد تعیین می شود.

راهنمایی و رانندگی نیروی انتظامی موظف است در صورتی که دارنده وسایل نقلیه موضوع این ماده، با اتمام دوره معافیت یا انقضای اعتبار گواهی معاینه فنی، از مراجعه به مراکز مجاز معاینه فنی و دریافت گواهی مذکور خودداری نماید، ضمن متوقف نمودن خودرو، در ازای هر روز تردد بدون گواهی مذکور، نسبت به صدور قبض جرمیه مطابق با قانون رسیدگی به تخلفات رانندگی جهت دارنده خودرو اقدام نماید.

براساس این گزارش در تبصره ۲ این ماده آمده است: در صورتی که متصدیان و کارکنان مراکز مجاز معاینه فنی و یا مأموران ناظران بر عملکرد آنان، برخلاف مقررات موضوع این ماده، اقدام به صدور گواهی خلاف واقع جهت دارندگان وسایل نقلیه موضوع این ماده نمایند، به حداکثر مجازات جرم صدور گواهی خلاف واقع، موضوع ماده (۵۴۰)

قانون مجازات اسلامی (کتاب پنجم - تعزیرات و مجازات های بازدارنده مصوب ۱۳۷۵،۳،۲) محکوم می شوند.

در تبصره ۶ نیز فروشندگان خودرو مکلف شدند



کنار این موضوع تشدید آلودگی ها و عبور و مرور خودروهای بی کیفیت در سطح شهرها باعث شده تا انتقادات زیادی متوجه خودروسازان کشور شود که چرا هنوز نتوانسته با تولید محصول باکیفیت نه تنها رضایت مشتری را به دست آورند بلکه اقدام لازم را برای رفع آلودگی هوا نیز نتوانسته اند بردارند.

### گام موثر مجلس در برابر قطعات خودروسازان داخلی

در همین ارتباط روز گذشته مجلس شورای اسلامی برای ساماندهی به اوضاع هوای کشور که هر روز با آلاینده های زیادی روبه رو است تصمیم به تصویب

لایحه هوای پاک گرفت تا شاید از طریق برخی از تبصره های این لایحه مانع ورود خودروهای بی کیفیت در خیابان های کشور شود. در این لایحه مجلس مصوب کرده که دوره گارانتی خودروهای داخلی و خارجی باید حداقل دو سال تمام یا چهل هزار کیلومتر باشد و خودروسازان در طول این دوران باید کلیه قطعات، لوازم و تجهیزات مکانیکی، الکترونیکی، هشداردهنده و تعویضی متعلق به خودروها را که وظیفه کنترل انتشار آلاینده های خودرو را به عهده

دارند مشمول ضمانت کامل قرار داده و نسبت به اصلاح، تعمیر، تنظیم و تعویض قطعه به صورت رایگان اقدام کنند. مجلس در حالی این مصوبه را تصویب کرده که در گذشته هم خودروسازان، ملزم به ارائه خدمات به مشتریان در دوره گارانتی بوده اند اما مشکل امروز مردم عدم اجرای این تعهدات است که نارضایتی بیشتر مردم را

نسبت به خودروهای داخلی به وجود آورده است. کنار این موضوع در تبصره دیگر لایحه هوای پاک معاینه فنی خودرو از پنج سال به چهار سال کاهش پیدا کرده تا از این طریق خودروهای آلاینده امکان حضور در سطح خیابان ها را نداشته باشند. البته این موضوع برای خودروهای صفر بوده و خودروهای کارکرده باید هر ساله برگه

در هنگام انجام معامله، نسبت به ارائه گواهی معتبر معاینه فنی اقدام کنند.

### چه کسی پاسخگوی استفاده از قطعات بی کیفیت است

این مصوبه از یک سو می تواند تلنگری بر شرکت های خودروسازی داخلی باشد و از سوی دیگر نشان از عمق فاجعه در بخش فنی و کیفی خودروها دارد. حتی این مصوبه باعث شده تا



خودروهای با کیفیت بالای خارجی هم ترسوز شوند!

با این حال می توان چنین مصوباتی را گامی به جلو دانست که مسئولان در جهت رفع مشکلات انجام داده اند اما به راستی چه کسی پاسخگوی استفاده از قطعات بی کیفیت در بسیاری از خودروهای داخلی است؟!





### هوالحبیب سلام عزیز من

مدت هاست دلم می خواست در مورد مسائل اقتصادی و نحوه برخوردت با پیشنهادها و فرصت هایی که به نوعی برات پیش می آید، با شما صحبت کنم قبلش یه توضیح واضح بدم: تو برایم عزیزی و دوستت دارم چون مهمترین ویژگی ات صداقت و بعد از آن فهم سرشار و دست آخر اراده و تسلط بر خودت است.

امروز پیشنهادی داشتی که تحویل نگرفتی، برخوردت تو این بود که چون کار در بلند مدت جواب می دهد؛ من باید سهم بیشتری از آن داشته باشم. در حالیکه می توانستی فکر کنی تو در یک بازه زمانی طولانی شریک و سهیم هستی و این مزیت است.

همه ما گاهی از این اشتباهات داریم؛ دنیا را کوتاه و تنگ می بینیم.

ولی دنیا بزرگ است و طولانی است. امروز

آخرین روز نیست.

آنچه می خواهی برای زندگی دنیابت انجام بدهی با دل فرصت و خیال آسوده انجام بده اگر عمرت کفاف داد که خوشه اش می چینی والا دیگران می آیند و بهره می برند و به تو بهره اش می رسد. سربلندیت آرزوی من است



## گرفتار آینه

جواد توکلی  
(مجموعه شعر شاید که تو باشی)

دیدم آن روز که تو راهی گلزار شدی

همه گل های چمن پیش رخت خوار شدی

ما به روی تو گرفتار و تو بر دیدن خویش

روزگاریست به آینه گرفتار شدی

بهرتر آن است که بیمار بماند همه عمر

هر که را بر سر بالین، تو پرستار شدی

آفتابم ز کدامین جهت امروز دمید

که تو ای ماه مرا شمع شب تار شدی

چه شد ای بخت فروخته غایب همه عمر

سر پیری تو چنین حاضر و بیدار شدی

برو ای عقل که در راه طلب پیش نگار

نشدی یار من و بر دل من بار شدی

لوح دل پاک کن از هر چه سیاهی است جواد

که تو از پاکی دل محرم اسرار شدی



خدمات در مجموع فعالیت شرکتها دیده شده است و امتیاز خدمات پس از فروش که در سال ۸۵ به ۴۴ رسیده بود در حال حاضر به عدد ۵۹ ارتقا یافته است. البته با توجه به تغییرات در محاسبه و ارزیابی، این عدد به دست آمده است اما اگر همانند گذشته حساب می کردیم، عدد بهتری به دست می آمد.

سخت تر شدن شرایط ارزیابی های خودرویی در قوانین جدید در دستور کار است و تلاش های شرکتها و نظارت های ما باعث شده است تا وضعیت حوزه خدمات پس از فروش نسبت به صنایع دیگر مانند موبایل یا لوازم خانگی، وضع بهتری داشته و در مسیر تغییر قرار بگیرد.

در دوره های گذشته تمام نمایندگی ها دارای رتبه چهار یا لغو مجوز شدند یا رتبه خود را ارتقا دادند. بنابراین در دستورالعمل بازنگری، عملاً فاقد نمایندگی با رتبه چهار بودیم.

همچنین از سوی دیگر، اجرای دستورالعمل بازنگری که به تازگی اعمال شده است، کمی سختگیرانه تر از قبلی است و در حال حاضر با سخت تر شدن برخی از معیارها، حدود ۵۰ درصد نمایندگی ها باز دارای رتبه چهار شده و باید سیستم شان را در مدتی معلوم اصلاح کنند.

با این حال باید باز هم صبر کرد و انتظار کشید که آیا می توانیم در کشورمان شاهد تولید خودروهای با کیفیتی باشیم که مشتری کمتر دغدغه تعمیر زود هنگام خودرواش را داشته باشد یا فقط صورت مساله را پاک می کنیم؟!

بالایی را حاصل کرده و بخشی از این درآمد را صرف تحقیق و توسعه و ارائه خدمات پس از فروش می کنند. در این زمینه و در جهت رفع این کاستی ها البته سرمایه گذاری یکی از عوامل است که در بهبود شرایط و جلب رضایت مشتریان مؤثر است.

### نمایندگی ها و اصلاح ساختار

محسن سلیمی، مدیر مهندسی بازرسی خدمات شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران در این خصوص می گوید: در سال جاری به دنبال لغو امتیاز نمایندگی ها نیستیم اما برنامه ای برای بهبود وضعیت این مجموعه ها داریم. قطعاً بعد از اخطار و پایان مهلت رسیدگی به مشکلات با نمایندگی های بی توجه برخورد و لغو امتیاز خواهند شد.

درباره دلایل نارضایتی مردم از خودروسازان و خدمات دریافتی از این مجموعه ها لازم است گفته شود که متأسفانه در سال های گذشته دغدغه مردم درباره خودرو و خدمات پس از فروش بوده که موضوعی تکراری شده است و نبود قطعات یدکی، پایین بودن کیفیت تعمیرات توسط پرسنل نمایندگی ها و پایین بودن کیفیت قطعات مصرفی در خودروها از بیشترین مواردی است که ایشان نسبت به آن اعتراض دارند.

هدف ما از ارائه گزارش های ارزیابی، ترمیم کار و رفع نواقص است و اگر قرار باشد هر سال همین مشکلات تکرار شود، هدف این همه تلاش محقق نخواهد شد. همچنین توسعه و رشد

معاینه فنی خود را دریافت کنند. به نظر می رسد مجلس با این ابزار در صدد کاهش حضور خودروهای بی کیفیت در خیابانهاست تا شاید مقداری از آلودگی هوا کاهش پیدا کند.

اما استفاده از قطعات بی کیفیت در محصولات را باید مهم ترین مشکل امروز خودروها دانست که در این رابطه باید مسئولین مربوطه اقدامات لازم را انجام دهند.

### خودروسازان داخلی کمیت را راجح تر از کیفیت می دانند

خودروسازان تنها به فکر تیراژ تولید بوده و به خدمات پس از فروش توجهی ندارند و این امر باعث شده تا اکثر خریداران خودرو داخلی در ارتباط با سرویس خدمات پس از فروش رضایت کافی نداشته باشند. از سوی دیگر، با توجه به وضعیت فعلی خودروسازان داخلی به نظر می رسد خدمات پس از فروش در داخل کشور مانند شوخی است و در سال های اخیر خودروسازان با بی توجهی به مقوله خدمات پس از فروش، با توجه به افزایش رفاه و تکنولوژی خودروها در سال های اخیر با نارضایتی مردم از این موضوع روبه رو هستند.

با توجه به آمارهایی که در دست است کمبود یا نبود قطعه، کیفیت پایین خدمات و تعمیرات و هزینه بالای خدمات و قطعات نقاط ضعف خدمات پس از فروش خودروهاست. عمدتاً کشورهایی که در صنعت خودرو پیشتاز هستند در خدمات پس از فروش هم برتری نسبی دارند. چراکه به علت تولید در تیراژ بالا و اعتبار برندی که دارند سود



## نماز اول وقت

رسول خدا (ص) فرمود: «خداوند عزّ و جلّ، کارهای نیک را موقعی دوست دارد که در انجام آن تعجیل شود». [۵]

پیامبر اکرم (ص) به حضرت علی (ع) فرمودند: نماز را با وضوی کامل و شاداب در وقتش به جای آور که تأخیر انداختن نماز بدون جهت، باعث غضب پروردگار است.

حضرت حجة الاسلام والمسلمین هاشمی نژاد فرمودند: پیرمردی مسن، ماه مبارک رمضان به مسجد لاله زار می آمد. خیلی آدم موفقی بود، همیشه قبل از اذان داخل مسجد بود. به او گفتیم: حاج آقا، شما خیلی موفقید، من هر روز که به مسجد می آیم می بینم شما زودتر از ما آمده اید جا بگیرید، او گفت: نه آقا، من هرچه دارم از نماز اول وقت دارم و بعد گفت: من در نوجوانی به مشهد رفتم.

مرحوم حاج شیخ حسن علی نخودکی را پیدا کردم و گفتیم: من سه حاجت مهم دارم، دلم می خواهد هر سه تا را خدا در جوانی به من بدهد، یک چیزی یادم بدهید؟ ایشان فرمودند: چی می

خواهی؟ گفتیم: یکی دلم می خواهد در جوانی به حج مشرف شوم، چون حج در جوانی لذت دیگری دارد. فرمودند: نماز اول وقت به جماعت بخوان. گفتیم: دومین حاجتم این است که دلم می خواهد یک همسر خوب خدا به من عنایت کند. فرمودند: نماز اول وقت به جماعت بخوان. و حاجت سومین این است که خدا یک کسب آبرومندی به من عنایت فرماید.

فرمودند: نماز اول وقت به جماعت بخوان. این عملی را که ایشان فرمودند من شروع کردم و در فاصله سه سال هم به حج مشرف شدم، هم زن مؤمنه و صالحه خدا به من داد و هم کسب با آبرو به من عنایت کرد. ۲.



## نگاهی به مکان‌های جذاب گردشگری در ایران - ۳

# دریاچه گهر، نگینی در قلب زاگرس

### شناسنامه‌ای از دریاچه گهر

اغلب اروپائیان و سیاحان این دریاچه را به نام «دریاچه ایران» می‌شناسند که این شناخت حاصل معرفی یک زن انگلیسی بنام «یزابلا لوسی بیسوپ» است که در سال ۱۸۹۰ میلادی توانست مدت سه ماه در این منطقه تحقیق کرده و هزار کیلومتر راهپیمایی کند ولی باتوجه به اسناد معتبر تاریخی اولین کسی که موفق به کشف دریاچه گهر شد یک زمین‌شناس اتریشی به نام «آرودلر» بود که در سال ۱۸۸۸ میلادی موفق شد نام خود را به عنوان کاشف دریاچه گهر در تاریخ ماندگار کند. وی در هنگام کشف این دریاچه از ارتفاعات اشترانکوه حرکت کرده بود. اولین و قدیمی‌ترین تصویر مستند تهیه شده از این دریاچه نیز در سال ۱۸۹۱ میلادی گرفته شده است که به یک سیاح فرانسوی بنام «ژان ژاک دومرگان» تعلق دارد.

### دریاچه گهر و جغرافیای آن

دریاچه گهر دریاچه کوهستانی است که در منطقه حفاظت شده اشترانکوه بین سه شهر الیگودرز، دورود و ازنا با ارتفاع ۲۳۵۰ متر از سطح دریا قرار گرفته است. این دریاچه که به «نگین اشترانکوه» و «نگین زاگرس» معروف است به سبب نداشتن راه ماشین‌رو تا حد زیادی از خرابی

و آلودگی به دست انسان، دور مانده است. سالانه در حدود هفتاد هزار نفر گردشگر اقدام به بازدید از این منطقه می‌کنند. گهر شامل دو بخش به نام‌های گهر بزرگ (کله گهر) و گهر کوچک (کره گهر) است. دریاچه گهر بزرگ حدود ۱۷۰۰ متر درازا و ۴۰۰ تا ۸۰۰ متر پهنا و ۴ تا ۲۸ متر ژرفا دارد. ساحل این دریاچه به جز قسمت مدخل دریاچه (ضلع غربی) و قسمت مقابل (ضلع شرقی) که ساحلی ماسه‌ای دارد و برای شنا مناسب است در سایر نقاط دارای ساحلی صخره‌ای است که نمی‌توان در آن شنا کرد. در قسمت پایین دریاچه، جنگل انبوهی وجود دارد که در شرف نابودی است. در قسمت بالای آن نیز جنگلی انبوه وجود دارد که این جنگل هم در معرض خطر نابودی است.

از قسمت بالا، جوی آبی به دریاچه می‌ریزد که ادامه آن به دریاچه‌ای دیگر منتهی می‌شود. با حدود چهل دقیقه پیاده‌روی می‌توان به این دریاچه (گهر دوم یا گهر پایین) رسید. عمق آن کم است و ماهیان کف دریاچه را با کمی دقت می‌توان به خوبی دید. جریان ورودی آب دریاچه ۱۰ فوت مکعب بر ثانیه و جریان خروجی آن حدود ۲۰ فوت مکعب بر ثانیه است. علت افزایش حجم آب خروجی دریاچه وجود چشمه‌های در قسمت تحتانی آن است. آب اصلی تأمین‌کننده دریاچه از

طریق رودخانه ورودی آن یعنی رودخانه تاپله است که دارای آبی بسیار خنک و رنگی شفاف و بلورین با بستری مملو از سنگریزه یا قلوه سنگ است که بدون افت و با کمی شتاب وارد دریاچه کوچک شده و پس از طی مسافتی کوتاه وارد دریاچه گهر می‌شود. ماه‌های تیر و مرداد بهترین زمان سفر به این دریاچه است و در اواخر اردیبهشت و خرداد تمامی مسیر پوشیده از شقایق‌های رنگی و لاله واژگون است. منطقه حفاظت شده اشترانکوه واقع شده است که علاوه بر دریاچه جاذبه‌های طبیعی بی‌ظییری که دارد دارای قله‌های بالای چهار هزار متر است. میزان بارش سالانه در منطقه گهر حدود ۹۳۳ میلی‌متر است که بیشتر بصورت بارش برف است.

به نظر کارشناسان زمین‌شناسی، گهر به احتمال زیاد در اثر وقوع زمین‌لرزه‌ای بزرگ به وجود آمده است. این دریاچه بر روی گسل اصلی امروزی زاگرس قرار دارد؛ بنابراین احتمالاً در اثر جنبش گسل و رویداد یک زمین لغزش سنگ ریزش تشکیل شده است.

### دریاچه گهر و پوشش گیاهی

بلوط، بید، بادام، پسته وحشی، گلایه وحشی، چنار، نارون، بلوط مازو، گردو، انجیر، زبان



گنجشک، سیب، زالزالک، ارژن، کنار کهور، انار، گرز، و موی وحشی از جمله درختانی است که در اطراف دریاچه می‌روید. گل‌های لاله واژگون، شقایق، زنبق و لاله وحشی تاج خروسی و اختر نیز از جمله گیاهان منطقه هستند.

### دریاچه گهر و حیات وحش

دریاچه گهر زیستگاه مناسبی برای آبیان و دیگر حیوانات وحشی است. منطقه حفاظت شده اشترانکوه و ازنا حیات وحش متنوعی شامل حیواناتی از قبیل: بز، قوچ، آهو، کل، پلنگ، گرگ، گراز، خرس قهوه‌ای، کفتار، روباه، شغال، خرگوش و انواع پرندگان مانند عقاب، کبک، شاهین، تیهو و آبیان مانند مارماهی، لاک پشت، قورباغه و ماهی قزل‌آلای رنگین‌کمان و خال قرمز دارد.

مواردی در خصوص سفر به دریاچه گهر بهترین فصل برای سفر به این منطقه اواخر اردیبهشت و اوایل خردادماه است که غالباً شبنمای سردی هم دارد.

تا اواسط خردادماه ماهیگیری در این منطقه ممنوع است و پس از آن اخذ مجوز از محیط‌بانی سمت غرب دریاچه الزامی است.

جهت اسکان سمت غرب دریاچه دارای نگیهان و برق و سکوی چادر زدن است و امنیت بهتری دارد. دیدن ستاره‌ها را در آسمان گهر فراموش نکنید. جهت حفظ زیبایی دریاچه حتی‌الامکان اشغال‌های خود را در محل مناسب بسوزانید. از زیبایی طبیعت لذت ببرید ولی آن را تخریب

نکنید

### نشانی دریاچه

درو، منطقه حفاظت شده اشترانکوه

مسیر «دریاچه گهر» از سمت الیگودرز

پس از حرکت از الیگودرز باید روستاهای جوشان، ززم، برم، خان‌آباد و چشمه پر را پشت سر گذاشت و در انتهای مسیر آسفالت به دشت دالانی (دشت لاله‌های واژگون) خواهید رسید. از اینجا به بعد جاده آسفالت تمام می‌شود و باید حدود بیست کیلومتر را در یک جاده شنی ناهموار و در امتداد یک رودخانه زیبا با مناظر زیبا طی کنید تا در نهایت به بالای تپه‌ای به نام تاپله خواهید رسید که تعدادی قبر مربوط به مردم محلی در آنجا قرار دارد.

از اینجا به بعد باید حدود ۶ کیلومتر را در یک مسیر بسیار زیبا با شیب ملایم و مناظر چشم‌نواز پیاده‌روی کنید و در طول مسیر در سمت چپ شما رودخانه گهر و در سمت راست نمای جنوبی قله اشترانکوه خودنمایی می‌کند و پوشش گیاهی منحصر به فرد منطقه زیبایی آن را دوچندان کرده است.

پس از حدود پنج کیلومتر پیاده‌روی به گهر کوچک خواهید رسید که توسط انبوهی از درختان بید احاطه شده است و در نهایت به بالای تپه‌ای خواهید رسید که از آنجا دریاچه گهر بزرگ در مقابل شما و در سمت راست شما نمای جنوبی دو قله اصلی اشترانکوه به نام‌های سن بران (۴۱۵۰ متر)

و گل گل (۴۱۰۰ متر) خودنمایی می‌کنند.

برای رسیدن به این جاذبه گردشگری استان نزدیک‌ترین راه به‌وسیله خودرو از طریق شهرهای دورود و الیگودرز است و راه‌شکافی‌هایی که اخیراً انجام شده، سبب دسترسی آسان به این دریاچه شده است.

مسیر الیگودرز شامل سه ساعت با خودرو و یک ساعت ونیم پیاده‌روی است و کوهنوردانی که به قله‌های اشترانکوه صعود می‌کنند معمولاً برای رسیدن به گهر از مسیر روستای طیان حرکت می‌کنند.

برای رفتن از مسیر طیان می‌توان از راه‌آهن تهران - خرمشهر استفاده کرد و در ایستگاه دربند بعد از ایستگاه ازنا از قطار پیاده شد. راه رسیدن به دریاچه گهر از شهرستان الیگودرز، تقریباً هفتاد کیلومتر است که هشت کیلومتر آن، مسیری با شیب ملایم به‌صورت مالرو است. این مسیر به خانواده‌ها توصیه نمی‌شود زیرا از امنیت کافی برخوردار نیست و محیط‌بانان و نیروی انتظامی حضور ندارند ضمن اینکه از ضلع شرقی دریاچه وارد می‌شوند که از جایگاه‌های مخصوص و سرویس‌های بهداشتی بی‌بهره است.

مسیر معدن کارخانه سیمان دورود و پارک جنگلی و سپس رسیدن به کوهپایه اشترانکوه، در نقاطی مانند پنبه کار اندکی صعب‌العبور است اما به دلیل داشتن پارکینگ برای خودروها و امنیت کافی بیشتر افراد از این مسیر برای بازدید از این دریاچه زیبا می‌روند





## هنر روابط عمومی - ۱

## هدف موفقیت شماست

مرتبط با یک مجموعه تبدیل شده‌اند.

یکی از واحدهای مهم در هر مجموعه‌ای واحد روابط عمومی است و نگاه تخصصی به آن می‌تواند هر سیستمی را پابرجا و منسجم کند. در مقابل هم اگر نگاه درستی به مقوله روابط عمومی نداشته باشیم می‌تواند نتیجه عکس داده و باعث ضعف و مشکلاتی در سیستم شود.

از این شماره نشریه «یدک رسانه» تصمیم گرفته‌ایم در چند بخش به روابط عمومی، تخصص‌ها، سیاست‌ها، وظایف و برنامه‌های آن اشاره کنیم. امیدواریم تا با ملاحظه آن نگاهی تازه‌تر به مقوله روابط عمومی‌ها و کارکردهای تخصصی آن داشته باشید. بی‌تردید روابط عمومی‌ها محدود به یک سازمان عریض و طویل نیستند و مجموعه‌های کوچک هم می‌توانند با بهره‌مندی از این واحد در سیستم کاری‌شان از مزایای متعدد آن استفاده کنند.

## از نصب کپی دستورالعملها تا قدرتمندترین واحد تعاملی

حدود یک دهه پیش روابط عمومی در مجموعه‌ها، نهادها، ارگان‌ها یک سمت تشریفاتی محسوب می‌شد که نهایت امور محوله به مدیران و کارمندان روابط عمومی‌ها، کپی دستورالعملهای اداری، درج تیریک‌ها و تسلیت‌ها و نصب کاغذی با اندازه ۴ در تابلوی اعلانات بود شاید در پاره‌ای از مواقع برنامه‌ها و مناسبت‌های داخلی سازمانی هم از سوی روابط عمومی اعلام می‌شد.

اما رفته رفته این مجموعه تغییر ماهیت پیدا کرد و از یک واحد تشریفاتی صرف، به یکی از واحدهای قدرتمند در مجموعه‌ها بدل شد این تغییرات تا آنجا پیشروی کرد که حالا از تخصص روابط عمومی به عنوان یک هنر یاد می‌کنند و مدیران و زیرمجموعه‌های این واحد تخصصی، به واحدی تاثیرگذار در بسیاری از موارد موفقیت امور

پر تلاطم روابط عمومی و ارتباطات موفق ظاهر شویم بهتر است ابتدا بدانند که هدفشان از پذیرش این پست مهم و کلیدی چیست؟! اگر قرار است پشت میز بنشینیم و فقط چند

خبر را از طریق تلفن‌های کوتاه و یا پیامک‌ها مبادله کنیم، نام این کار روابط عمومی نیست! روابط عمومی در همه کشورهای پیشرفته مشتمل بر قواعد و قوانینی است که یکی از مهمترین آن، درگیر شدن نه به معنای فیزیک با اصحاب رسانه است.

در این راه ترس معنایی ندارد. شاید در ماه‌های ابتدایی آنطوری که می‌خواهیم نشود اما بی‌تردید بعد از مدتی تلاش و کسب تجربه در برخورد با رسانه‌های جمعی به موفقیت خواهیم رسید.

هراس از شکست مهمترین نکته‌ای است که مدیران روابط عمومی ناموفق با آن دست به گریبانند. آن‌ها حتی بر این باور هستند که دلیلی

برای درگیری و ارتباط از سوی ما نیست و اگر اصحاب رسانه تمایل داشته باشند خودشان به سراغمان می‌آیند.

به جرات می‌توان گفت که چنین تدابیری کاملاً منسوخ شده و شکست خورده است و اگر می‌خواهیم در امر روابط عمومی موفق شویم، بهتر است در حلقه نخست روابط دوسویه معقول در راستای اطلاع رسانی درست مجموعه‌مان داشته باشیم.

حتی به تعدد تماس‌های بی‌پاسخمان از سوی رسانه‌ها هم خرده نگیریم و در جهت تحقق اهدافمان فقط به دنبال مرکز سیبل باشیم.

بی‌تردید ارسال اخبار در شبکه‌های اجتماعی درون سازمانی و مجله‌های داخلی نمی‌تواند نقش تعیین کننده‌ای در ارتقاء سطح ارتباطات مجموعه با افراد مرتبط و غیرمرتبط داشته باشد.

دنیای اخبار و اطلاعات فراتر از آن است که بتوانیم در انتقال آن به یک کانال کمتر از دو هزار عضو بسنده کنیم.

بنابراین از همین امروز یک برنامه منسجم تنظیم کنید و راه‌های درست و اصولی ارتباط با رسانه‌ها را مورد بررسی قرار دهید. اولویت بندی کنید که کدام رسانه تخصصی یا غیرتخصصی می‌تواند پاسخگوی کار، برنامه‌ها، اخبار و حتی آگهی‌هایتان باشد و انتشار اخبار شما در کدام خبرگزاری تاثیرگذارتر است.

حتی بررسی کنید که چطور می‌توانید با رسانه‌های دیداری و شنیداری ارتباط بیشتری برقرار کنید و اخبارتان را انتشار دهید. توجه و ارتباط با هر یک از این رسانه‌ها نقشی تعیین کننده در متر و معیار تخصص شما در واحد روابط عمومی را دارد و به طور حتم تداوم این برنامه می‌تواند نخستین گام در تغییر روش ارتباط با رسانه‌ها را برایشان رقم بزند.

◀ تا حد امکان بیاموزیم

همه ما با این بیت ابوریحان بیرونی آشنا هستیم؛ «چنین گفت پیغمبر راستگوی / زگهواره تا گور دانش بجوی».

این بیت کاربرد بسیار خوبی برای فعالان عرصه روابط عمومی‌ها دارد. در بسیاری از مواقع شاهد آن بوده‌ایم که اشخاصی با رسیدن به سمت مدیریت روابط عمومی در یک سیستم صرفاً به موی سپید و سنوایشان اشاره می‌کنند. اما به واقع سپیدی مو و سال فراوان می‌تواند تضمینی برای موفقیت آن اشخاص باشد؟! بدون تردید این مؤلفه‌ها تاثیرگذار هستند اما تضمین کننده نیستند. چه بسا بسیاری از مدیران روابط عمومی موفق از جوانان بیست و سی ساله هستند که به سبب فراگیری آموزش درست، کسب تجربه و محدود نکردن دانششان موفقیت‌های مضافی را تجربه کرده‌اند.

متأسفانه اغلب افراد پا به سن گذاشته تمایلی به گرفتن آموزش ندارند و خود را بسیار غنی می‌دانند. این در حالی است که برای رسیدن به یک موفقیت دائمی، نیاز است که مدام در حال مطالعه، کسب تجربه و انتقال دانش از دیگران باشیم.

بنابراین اگر به دنبال موفقیت در واحد روابط عمومی تحت فرمان خود هستید بهتر است گارد خود را نیندازید و از کسب دانش پرهیز نکنید. قرار نیست همه چیز را شما یا یک نفر شبیه به شما بدانند. وقتی به شما مسئولیتی داده‌اند و پس از بررسی و پذیرش آن شروع به خدمت می‌کنید، بهتر است هر روز در فکر بالا بردن سطح کیفی کارتان باشید. من خودم می‌دانم و همه چیز را بلدم و ... جملاتی است که افراد ناکارآمد و مسبد اداری و فکری بر زبان می‌رانند. اگر شما جزء این افراد هستید که مطمئن باشید شکست و عدم تحقق برنامه‌هایتان در آینده‌ای نزدیک به وقوع می‌پیوندد و در مقابل هم اگر فکر می‌کنید که باید بیشتر بدانید و برای دانستن باید از تجارب و دانش دیگران هم استفاده کنید بهتر است در عمل هم آن را نشان دهید و هراسی از حرف‌های سطحی نداشته باشید.

هدف موفقیت شماست و هیچ حرف و مساله ای نباید شما را از مسیر اصلی‌تان در تحقق کارکردهای یک روابط عمومی موفق خارج کند. ادامه دارد ...



نگاهی به مقوله مالیات و خدماتی که در مقابل باید صورت گیرد اما ...

## چرا باید مالیات پرداخت کنیم و چرا باید فرار مالیاتی باشیم؟!

اصطلاح فرار مالیاتی در رابطه با ترتیبات غیرقانونی اتخاذ شده جهت اختفا درآمد یا نادیده گرفتن بدهی مالیاتی به کار می‌رود و به این معنی است که مؤدی کمتر از میزانی که قانوناً موظف است پرداخت کند.

عمده‌ترین زمینه پیدایش فرار مالیاتی در بسیاری از کشورها یکسان و مشترک بوده و معمولاً مالیات‌هایی که با هدف توزیع درآمد وضع می‌شوند دارای پایه‌های کمتر و نرخ‌های بالاتری هستند اینگونه مالیات‌ها قابلیت فرار فراوانی در

در همه کشورها یکی از منابع مهم درآمدی دولت‌ها، مالیات و اخذ آن از مردم جامعه است که علاوه بر اینکه بخش عمده‌ای از هزینه‌ها را تأمین می‌کند به عنوان ابزار مناسب مالی برای کنترل اقتصاد کلان کشور نیز به کار گرفته می‌شود.

هنگامی که در سطح جامعه با رشد نقدینگی مواجه می‌شویم دولت می‌تواند

با افزایش نرخ‌های مالیاتی موجبات کاهش نقدینگی و تورم را فراهم آورد و اگر رکود و کم‌تحرکی و عدم رونق اقتصادی را در اقتصاد کلان کشور شاهد باشیم.

مسولان می‌توانند با کاهش نرخ‌های مالیاتی شکوفایی اقتصاد را به جامعه برگردانند. بدین ترتیب مالیات می‌تواند یکی از ابزارهای مهم مالی و به عنوان سوپاپ اطمینان اقتصادی کارکردهای مطلوبی برای جامعه به همراه داشته باشد.

همچنین مالیات نقش مهمی در توزیع عادلانه درآمد و توزیع مجدد ثروت دارد. دولت‌ها با اخذ مالیات از ثروتمندان و توزیع آن در قالب کمک‌های بلاعوض و اعانات و پرداخت یارانه به افراد کم‌درآمد جامعه، در برقراری عدالت اجتماعی نیز نقش موثری ایفا می‌کنند.

### فرار مالیاتی و تعاریف آن:

در مقابل این روش در جوامع هنوز هم هستند بسیاری از اشخاص که تمایلی به پرداخت مالیات ندارند و به تعبیری آن غیرمنطقی می‌دانند. از این رو تلاش‌های مختلف قانونی یا غیرقانونی را انجام می‌دهند تا بتوانند یا بخش زیادی از مالیاتشان را نپردازند و یا به کلی از پرداخت آن معاف شوند. هرکدام از این مسیرها تنها به یک مقصد می‌رسد؛ فرار مالیاتی.



خود نهفته دارند. افزایش نرخ‌های مالیاتی ضمن آنکه انگیزه‌های سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهد، زمینه لازم برای اجتناب از پرداخت مالیات و فرار مالیاتی را نیز فراهم می‌کند.

### اجتناب از پرداخت مالیات

استفاده مؤدی از راه‌های مختلف قانونی مانند محاسبه مالیات نرخ‌های گوناگون به منظور کاستن از میزان مالیات را اجتناب از مالیات می‌گویند. این اصطلاح به فعالیت‌هایی نیز نسبت داده می‌شود

که شخص بخواهد از اشتغال به یک کار یا استفاده از امتیاز که مشمول مالیات است صرف‌نظر کند تا مالیاتش را پرداخت نکند، مانند جلوگیری از واردکردن یک شغل، برای فرار از عوارض.

فرار مالیاتی و اجتناب از پرداخت مالیات هر دو به منظور گریز از ادای مالیات صورت می‌گیرد، اما صراحتاً باید گفت که اجتناب از پرداخت مالیات، رفتاری قانونی است، درحالی‌که فرار مالیاتی رفتاری غیرقانونی است. در واقع عاملان اقتصادی با استفاده از روزه‌ها و اشکالات قوانین مالیاتی، تلاش می‌کنند تا بدهی مالیاتی خود را کاهش دهند. از آنجا که اجتناب از مالیات فعالیت قانونی است لذا بیشتر از فرار مالیاتی در معرض دید است.

### جرم فرار مالیاتی

قانون‌گذار ایران پس از اصلاحات مکرر قوانین مالیاتی، در ماده ۲۰۱ قانون مالیات‌های مستقیم ۱۳۸۰ و در ماده ۲۷۴ اصلاحیه قانون مزبور مصوب ۱۳۹۴ این پدیده اقتصادی را جرم‌انگاری و کیفر حبس برای آن پیش‌بینی کرده است. قانون‌گذار سعی کرده است تعریفی از فرار مالیاتی در قانون مالیات‌های مستقیم ارائه کند. بر این اساس در ماده ۲۰۱ همین قانون مقرر داشته: «هرگاه مؤدی به قصد فرار از مالیات از روی علم

و عمد به ترازنامه و حساب سود و زیان یا به دفاتر و اسناد و مدارکی که برای تشخیص مالیات ملاک عمل است و برخلاف حقیقت تهیه و تنظیم شده است استناد کند یا برای سه سال متوالی از تسلیم اظهارنامه مالیاتی و ترازنامه و حساب سود و زیان خودداری کند...»

تعریف مذکور تعریف جامعی از جرم فرار مالیاتی نیست و برخی از افعال منجر به عدم پرداخت مالیات را پوشش نمی‌دهد. مثلاً هرگاه مؤدیان با جعل اسناد و مدارکی که ملاک تشخیص مالیات

نیست، فعالیت‌های شغلی خود را از موارد معافیت مالیاتی قلمداد نماید؛ مشمول ماده ۲۰۱ نخواهد بود. در تعریف فرار مالیاتی مناسب آن است که بیان شود «ارتکاب هر فعل و یا ترک فعلی مؤدی که به قصد فرار مالیاتی صورت گیرد و منجر به پرداخت ناقص یا نپرداختن مالیات شود.»

### بسیست مسیر فرار مالیاتی

در ادامه با برخی از انواع فرارهای مالیاتی مرسوم در میان موذیان مالیاتی اشاره می‌کنیم:

«عدم ثبت فروش و درآمد در دفاتر و یا کمتر ثبت کردن آنها از طریق به وجود آوردن خریداران ساختگی و کد(شماره اقتصادی) جعلی و یا کد دیگران مخصوصاً موسساتی که فروش کالای آنها از طریق شعبه، نمایندگی، کارگزار و توزیع‌کننده به عمل می‌آید.

«حساب‌سازی و حساب به حساب کردن، ثبت فروش یا درآمد در حساب‌های بستانکاران، جاری شرکاء و غیره.

«ثبت خرید کالا و دارایی در حساب هزینه بر خلاف موازین مربوط.

«اضافه منظور کردن قیمت خرید کالا و دارایی از طریق به وجود آوردن فروشندگان و فاکتورهای ساختگی و یا ثبت خرید کالا و هزینه‌هایی که واقعیت ندارند.

«کمتر تحویل گرفتن مقدار کالاهای خریداری داخلی یا وارداتی.

«ثبت هزینه‌های مستقیم خرید یا واردات کالا در حساب هزینه‌های جاری.

«متورم کردن مبلغ مندرج در فاکتورهای خرید و هزینه‌ها از طریق تبانی با مشتری.

«منظور کردن هزینه‌های واهی و شخصی به حساب هزینه‌های موسسه.

«ارائه صورت‌حساب‌های خرید و هزینه‌ها بیش از یکبار به حساب‌بران.

«خارج کردن کالای سالم از حساب‌ها به عنوان ضایعات و عدم ثبت فروش آنها در دفاتر

«دستکاری در وسایل اندازه‌گیری کالا (کم فروشی) و سوءاستفاده از صندوق‌های فروش نقدی و

عدم ثبت فروش واقعی در دفاتر

«منظور کردن مطالبات لاوصول واهی و یا عدم ثبت وصول مطالبات حذف شده.

«بستانکار کردن حساب مشتریان بابت برگشت واهی کالا و منظور کردن تخفیفات نقدی ساختگی به حساب مشتریان.

«خارج کردن دارایی‌های مستهلک شده از حساب‌ها به منظور کتمان درآمد و فروش آنها در

زمان واگذاری یا انحلال

«تسعیر غیرواقعی نرخ ارز به منظور کتمان سود و نشان دادن زیان.

«انعقاد قراردادهای صوری و فاکتورهای ساختگی خرید مواد و کالا و اسناد هزینه.

«عدم ثبت برخی از هزینه‌ها به منظور کتمان برخی از درآمدها

«ارائه قیمت تمام شده کالای ساخته شده بیشتر از قیمت واقعی از طریق افزایش غیرواقعی قیمت مواد یا موادی که خریداری نشده.

«جایگزین کردن مواد اولیه ارزان قیمت به جای مواد گران قیمت.

«کم‌فروشی کالا از طریق چاپ وزن بیشتر کالا روی قوطی یا جعبه یا بسته‌بندی.

«پرداخت مالیات و عدم وابستگی به نفت

با این حال باید فراموش نکنیم که اگر می‌خواهیم کشوری داشته باشیم که از وابستگی اقتصاد نفتی به سوی اقتصاد مالیاتی سوق داده شود باید در این امر، مشارکت جدی و همه‌جانبه داشته باشیم و دولت برای از میان برداشتن موانع اقدامات اساسی و موثری انجام دهد تا درآمدهای مالیاتی، جایگزین درآمدهای نفتی شود و گام بلندی برای توسعه پایدار و عمران و آبادانی کشور برداشته شود.

### فرار مالیاتی و اخلاق

موضوع رابطه اقتصاد و اخلاق ریشه‌ای به دیرینگی علم دارد، از زمانی که ارسطو برای اولین بار از اخلاقی بودن اقتصاد سخن گفت و بعدها آدام اسمیت به عنوان پدر علم اقتصاد که خود استاد کرسی اخلاق در دانشگاه گلاسکو بود کتاب نظریه احساسات اخلاقی را نگاشت تاکنون که این پیوند از نظر تئوریک، کم و بیش با فرار و فرودهایی ادامه داشته است. اما در دنیای تجربی نیز این دو حوزه روی هم تأثیر گذارند. اخلاق مردم جامعه روی رفتار اقتصادی آنان تأثیر می‌گذارد و وضعیت اقتصادی نیز به تبع روی رفتار اخلاقی مردم به ویژه در بعد اخلاق اقتصادی تأثیر می‌گذارد. یکی از زمینه‌های اینچنینی مورد بررسی موضوع مالیات است.

عوامل تمکین یا فرار مالیاتی در بسیاری از مطالعات مورد بررسی قرار گرفته است اما موضوع عوامل اخلاقی فرار مالیاتی برای اولین بار به طور جامع توسط کراو(۱۹۴۴) در رساله دکترایش مورد بررسی قرار گرفت.

### رابطه فساد اقتصادی و فرار مالیاتی

هر مقدار فساد اقتصادی افزایش یابد فرار

مالیاتی مردم بیشتر می‌شود. به این دلیل که آگاهی موذیان مالیاتی از سطح فساد موجب کاهش یا از بین رفتن اعتماد آنان به سیستم مالیاتی شده و انگیزه آنان را برای پرداخت مالیات به شدت کاهش می‌دهد؛ چون آنان می‌پندارند که درآمدهای مالیاتی حاصل از مالیات‌های آنان آن‌طور که باید صرف خدمات‌دهی به مردم نشده و به قول خودشان در جیب سیاست‌یون می‌رود.

### رابطه خدمات به مردم و فرار مالیاتی

هر اندازه میزان دریافت خدمات توسط مردم کمتر ملموس باشد، فرار مالیاتی توجیه اخلاقی بیشتری پیدا می‌کند. وقتی مؤدی مالیات پرداخت می‌کند ولی تا ده سال اخیر که خاطرش هست چاله خیابان محل‌هاش همچنان به منوال قبلی است و ترمیم نشده است انگیزه‌ای برای پرداخت داوطلبانه و از روی رضایت مالیات برایش نمی‌ماند. عدالت مالیاتی نکته‌ای است که مورد نظر بسیاری از موذیان مالیاتی است. وقتی موذیان نابرابری و دقیق نبودن مالیات پرداختی را با توجه به وضعیت هم صنفان خود، یا به‌طورکلی در بین سایر مشاغل، مشاهده می‌کنند انگیزه فرار مالیاتی آنان بیشتر می‌شود.

### تبعیض و فرار مالیاتی

در ضمن تبعیض در شکل‌های غیرمالیاتی آن شامل تبعیض قومیتی، تبعیض مذهبی، تبعیض جنسیتی به شدت موجب کاهش انگیزه‌های اخلاقی موذیان برای پرداخت مالیات می‌شود. به عنوان مثال وقتی موذیان احساس کنند که درآمدهای مالیاتی در مرکز استان یا پایتخت بیشتر از شهرستان‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد، آنگاه فرار مالیاتی بازهم توجیه اخلاقی پیدا می‌کند.

از موارد دیگر توجه و احترام حاکمیت به عقاید سیاسی مردم است. هر چه احترام حاکمیت به عقاید سیاسی مردم کاهش یابد یا مردم احساس کنند که دولت یا در مجموع کل حاکمیت عقاید سیاسی آنان را نادیده می‌گیرد یا آن‌طور که باید به آن احترام نمی‌گذارد، انگیزه آنان برای همراهی و همکاری با دولت و حاکمیت کاهش می‌یابد.

در نهایت باید نگاه تازه‌تری به مقوله مالیات و ماهیت آن داشت ضمن آنکه مسئولان ذیربط باید علاوه بر اصلاحات ساختاری در اقتصاد کلان کشور موانع مستحکمی هم در مقابل فساد اقتصادی ایجاد کنند. البته خدمات هم کاملاً محسوس است و دولتمردان در هر دوره‌ای، باید در قبال مالیاتی که اخذ می‌کنند خدمات ارائه دهند.



## ماشین اسباب بازی هوشمند، جابجایی فقط با حرکات دست



Ultigesture در توصیف ماشین اسباب بازی هوشمند خود با اشاره به برتری آن نسبت به اسباب بازی های دارای ریموت کنترل می گوید: ماشین های کنترل از راه دور زیادی در بازار وجود دارند که بازی با آنها لذت بخش است، اما ایده ما برای کنترل ماشین اسباب بازی با دستبند هوشمند، تجربه های بسیار واقعی تر را فراهم می کند. کنترل از طریق حرکات بدن تجربه کاربر را بهبود می بخشد و احساس نزدیکی بیشتری بین او و اسباب بازی اش که با سرعت در حرکت است، به وجود می آورد.

گجت پوشیدن این اسباب بازی جالب از طریق بلوتوث کم مصرف به ماشین اسباب بازی هوشمند متصل است. با بلند کردن ساعد کاربر، ماشین به جلو حرکت کرده و با پایین آمدن ساعد به عقب حرکت می کند. چرخش مچ دست در جهت عقربه های ساعت این اسباب بازی را به سمت راست و چرخش در خلاف عقربه های ساعت آن را به سمت چپ هدایت می کند. همچنین، به کمک شتابسنج کار گذاشته شده در این دستبند، سرعت ماشین با تغییر ارتفاع ساعدتان



تغییر می کند. باید دید چه مدتی طول می کشد که این تکنولوژی برای ماشین های واقعی مورد استفاده قرار گیرد.

### تحقق رویای پرواز خودروها

مدت زیادی است که از شایعات مبنی بر قصد لری پیچ (Larry Page)، بنیانگذار گوگل، برای ساخت خودروهای پرنده می گذرد. در یک گواهی اختراع که چند سال پیش به ثبت رسیده، جزئیاتی از یک خودروی پرنده احتمالی برای کمپانی Zee Aero که متعلق به «پیچ» است، شرح داده شده است. اما اکنون به نظر می رسد که «پیچ» در پشت پرده یک جایگزین جالب برای ماشین های پرنده باشد؛ یک هواپیمای شخصی بسیار سبک که نیازی به گواهی نامه خلبانی دارد. کیتی هاوک که Zee Aero از زیرمجموعه های آن محسوب می شود، اخیراً از یک نمونه اولیه هواپیمای تمام الکتریکی رونمایی کرده که تنها ۱۰۰ کیلوگرم وزن دارد. این نمونه اولیه تنها برای پرواز بر فراز آبها در سفرهای تفریحی طراحی شده و معیارهای قانونی امریکا را برآورده کرده است. به گفته کیتی هاوک، تنها یک دقیقه برای یادگیری کار با این هواپیمای تک سرنشینه کافی است؛ هواپیمایی که در سطحی پایین تر از دسته فوق سبک (Ultralight) مطابق مقررات FAA قرار می گیرد و بنابراین نیازی به گواهی نامه و لایسنس خلبانی ندارد.

تا پایان سال جاری میلادی، یک نسخه از «کیتی هاوک فلایر» در معرض فروش قرار خواهد گرفت که البته احتمالاً با نمونه اولیه تفاوت زیادی خواهد داشت و سر و صدای کمتری در داخل کابین دارد. کمرون رابرتسون (Cameron Robertson)، از مهندسان کیتی هاوک در این زمینه به نیویورک تایمز می گوید: امیدواریم که این چیزی بیشتر از مفهوم هیجان انگیزی باشد که اکثر مردم در مورد ماشین های پرنده در سر دارند. البته این محصول و کارکرد آن، دقیقاً آن چیزی نیست که از آن انتظار داریم، ولی فکر می کند که این وسیله، نمایی از آینده را به تصویر می کشد. در حالی که کیتی هاوک هنوز یک خودروی پرنده واقعی نساخته، این کمپانی برای نوآوری در زمینه های هواپیمایها تنها نیست. کمپانی هلندی PAL-V اخیراً قبول سفارش را برای مدل تجاری پرنده اش که قابلیت پرواز در آسمان و حرکت در جاده را دارد، آغاز کرده است. اوپر و ایرباس نیز به دنبال ارائه خودروهای پرنده در آینده هستند.

### مرسدس و انرژی پنهان آن

شاید برخی افراد با بخش انرژی مرسدس بنز آشنایی چندانی نداشته باشند اما باید گفت این بخش از کمپانی وظیفه ی فروش سیستم های

ذخیره ی انرژی را بر عهده دارد. این سیستم ها توسط Accuomotive که کاملاً تحت تملک دایملر قرار دارد در آلمان ساخته می شوند. ۵۰۰ میلیون یورو در تأسیسات تولید واقع در کامنز سرمایه گذاری شده و حدود ۱۰۰ متخصص باتری برای بهبود و فوق العاده تر کردن این تکنولوژی مشغول به کار هستند.

این سیستم های ذخیره ی انرژی در واقع در ابتدا برای پرورسه های عملیاتی صنعت خودرو توسعه یافته بودند اما هم اکنون مجموعه باتری های لیتیوم-یون در خدمت خانوارها قرار دارند. خانوارهای بریتانیایی می توانند از بین چندین راه حل انرژی مختلف و ۸ واحد (ماژول) باتری، سیستم های مناسب خود را انتخاب کنند.



هر ماژول دارای ظرفیت انرژی ۲.۵ کیلووات ساعتی است بنابراین بزرگ ترین پکیج در دسترس با ۸ ماژول دارای حداکثر ظرفیت ۲۰ کیلووات ساعتی می باشد. این تکنولوژی در بیش از ۸۰ هزار خودروی پلاگین هیبریدی و الکتریکی مرسدس (از سال ۲۰۱۲ تاکنون) بکار رفته است. این کاربرد جدید به خانوارهایی که دارای سیستم های انرژی خورشیدی هستند اجازه می دهد تا قدرت مازاد را بدون تقریباً هیچ گونه تلفاتی ذخیره کنند.

شرکت مرسدس بنز انرژی، دارای شبکه ی توزیع در بریتانیا بوده و مسئول فروش سیستم های ذخیره ی انرژی است و این شرکت همچنین با شرکای واجد شرایط برای نصب و راه اندازی این سیستم ها همکاری می کند. این محصول عموماً شامل یک سیستم خورشیدی، سیستم مدیریت انرژی، مبدل باتری و خود واحد ذخیره ی انرژی است.

این سیستم ها از اواخر سال جاری در ایالات متحده و با گارانتی ۱۰ ساله عرضه خواهند شد و آن ها را می توان روی دیوار یا کف خانه نصب کرد. مرسدس می گوید این سیستم ها تقریباً بدون صدا هستند. به علاوه، تولید یک نسخه ی ولتاژ بالا در دستور کار بوده و بعداً عرضه خواهد شد.

سیستم ذخیره ی انرژی مرسدس بنز در آفریقای جنوبی، بلژیک، هلند و لوکزامبورگ نیز در دسترس است.

تکنولوژی آئودی A۸ و قابلیت رانندگی

### خود کار

آئودی تقریباً آماده ی بازنشتسته کردن نسل سوم سدان پرچمدار A۸ خود است. این خودرو حدود ۷ سال است که در بازار حضور داشته و با کنار رفتن آن فضا برای عرضه ی نسل کاملاً جدید باز خواهد شد. این سدان فول سایز در زمان ورود به بازار به اندازه های هوشمند خواهد بود که بتواند رانندگی



خودکار سطح ۳ را ارائه کند. به منظور تحقق چنین امری باید قوانین تغییر کنند تا این خودرو بتواند به طور کامل قابلیت های خود را نشان دهد. از آنجایی که احتمال تغییر قوانین در آینده های نزدیک کم است پس بدین ترتیب A۸ ۲۰۱۸ از اولین روز عرضه با رانندگی خودکار سطح ۳ در دسترس نخواهد بود. انجمن مهندسان خودرو می گوید که سطح ۳ رانندگی خودکار به «توماسیون مشروط» اشاره دارد و به این معنی است که خودرویی که این احتیاجات را برآورده کند خواهد توانست به صورت خودکار فرمان، شتاب گیری و ترمز را کنترل کند.

به علاوه سطح وسیعی از کامپیوترها، دوربین ها و حسگرها باهم کار خواهند کرد تا سیستم رانندگی خودکار آئودی به خوبی کار کند. انجمن مهندسان خودرو درباره این وظایف می گوید: جنبه های عملیاتی (فرمان پذیری، ترمز، شتاب گیری، پایش خودرو و جاده) و تاکتیکی (پاسخ دادن به رویدادها، تخمین زمان تغییر لاین، دور زدن، استفاده از علائم) وظایف رانندگی در این بازه قرار می گیرند اما جنبه های استراتژیک (تشخیص مقصد و نقاط معین) وظایف رانندگی بر عهده این سیستم ها نیست.

انتظار می رود راننده کنترل خودرو را در زمانی که شرایط ایجاب کند بر عهده بگیرد. در رانندگی خودکار سطح چهار حتی اگر راننده به علائم واکنش نشان ندهد هم سیستم وظایف را انجام خواهد داد.

طبق طبقه بندی انجمن مهندسان خودرو، ۶ سطح از اتوماسیون وجود دارد: ۰ (بدون هیچ گونه اتوماسیون) تا ۵ (رانندگی خودکار کامل). در این سطح آخری خودرو نیازی به فرمان ندارد زیرا خود سیستم تمامی کارها را انجام می دهد.

این سیستم در A۸ جدید با نام Traffic Jam Pilot شناخته می شود و تا سرعت ۵۶ کیلومتر در ساعت و در شرایط معینی به انجام وظیفه خواهد پرداخت و به راننده ها این امکان را خواهد داد تا عملکردهای فرمان، پدال گاز و ترمز را به خودرو بسپارند.

مدیرعامل آئودی در کنفرانس خبری سالانه ی شرکت گفته که این ویژگی زمانی در خودرو بکار خواهد رفت که از نظر قانونی مشکلی وجود نداشته باشد. مقامات آلمانی در حال حاضر جنبه های به روزرسانی کنوانسیون ژنو



در حوزه ی ترافیک را تحلیل می کنند تا زمینه ی حضور خودروهایی با قابلیت رانندگی خودکار سطح ۳ و ۴ را فراهم کنند.

یکی از رقیب اصلی آئودی A۸ یعنی مرسدس S کلاس فیس لیفت از سیستم سطح ۲ بسیار بسیار راضی کننده ای سود می برد. دیگر رقیب اصلی آئودی یعنی بامو نیز اعلام کرده که iNext ۲۰۲۱ شرکت از قابلیت سطح ۳ رانندگی خودکار سود خواهد برد.

آئودی A۸ جدید در یازدهم جولای و در بارسلونای اسپانیا رونمایی خواهد شد.

### خداحافظی با گیربکس های دستی

معاون فروش و بازاریابی بخش M بامو می گوید که هر دو نوع گیربکس های دستی و دوکلاچه در آینده کنار خواهند رفت.

حذف قریب الوقوع گیربکس های دستی کسی را متعجب نمی کند اما Peter Quintus معتقد است گیربکس های دوکلاچه نیز منقرض خواهند شد. این دیدگاه شاید باعث تعجب افراد زیادی شود.

Quintus در مصاحبه با Drive گفت که مزیت تعویض سریع تر دنده های گیربکس های دوکلاچه نسبت به گیربکس های اتوماتیک مرسوم در حال محو شدن است.

او ادامه می دهد: گیربکس های دوکلاچه زمانی دارای دو مزیت بودند؛ این گیربکس ها سبک تر بودند و سرعت تعویض دنده هایشان بالاتر بود. هم اکنون بخش اعظم مزیت تعویض دنده ی سریع تر ناپدید شده زیرا گیربکس های اتوماتیک بهتر و هوشمندتر شده اند.



نگاهی به نمایشگاه بین المللی قطعات خودرو اصفهان و گفت و گو با تنی چند از غرفه گذاران

## نمایشگاه بستری برای شفافیت، رقابت و دیده شدن



سیزدهمین نمایشگاه بین المللی قطعات خودرو، مجموعه ها و صنایع وابسته ۶ تا ۹ اردیبهشت ماه در محل برگزاری نمایشگاه های بین المللی استان اصفهان برگزار شد.

### درباره مرکز نمایشگاهی

شرکت نمایشگاه های بین المللی استان اصفهان، واقع در پل تاریخی شهرستان، فعالیت خود را در سال ۱۳۷۲ آغاز کرده و تاکنون روند رو به رشدی را دنبال کرده است.

شرکت نمایشگاه های بین المللی استان اصفهان، رسالت خویش را با برگزاری نمایشگاه با موضوع های متعدد و متنوع و با هدف اصلی ایجاد بستر اقتصادی مناسب، رقابت سالم، شناسایی واحدهای برتر و ایجاد ارتباط بین اعضای مجموعه های مختلف صنعتی، فرهنگی، هنری، خدماتی و ... دنبال کرده است.

از جمله نمایشگاه های معتبر برگزار شده نمایشگاه بین المللی قطعات خودرو است که امسال سیزدهمین دوره آن برگزار شد.

### سیزدهمین دوره از نمایشگاه قطعات خودرو، مجموعه ها و صنایع وابسته در اصفهان

سیزدهمین نمایشگاه قطعات خودرو، مجموعه ها و صنایع وابسته، با حضور بیش از یک صد و بیست شرکت معتبر در عرصه قطعه سازی در

اصفهان شد.

این نمایشگاه در بیش از ۹ هزار مترمربع فضای نمایشگاهی چهار سالن نمایشگاهی شیخ بهایی، نقش جهان، نصف جهان، میرداماد و همینطور فضای باز برپا شد و میزبان ۱۲۵ مشارکت کننده از استان های اصفهان، تهران، خراسان رضوی، قم، مازندران، البرز و آذربایجان شرقی بود.

اگر به تاریخچه برگزاری این نمایشگاه نگاهی بیاندازیم خواهیم دید که نمایشگاه رشد صعودی محسوسه ای چه به لحاظ کیفیت و چه به لحاظ کمیت را تجربه کرده است و در سیزدهمین دوره هم به زعم اغلب کارشناسان و غرفه گذاران نمایشگاه به جایگاه قابل قبولی رسیده بود. افزایش حضور شرکت های تولیدکننده در سال اقتصاد مقاومتی، تولید و اشتغال از مهمترین ویژگی های این نمایشگاه بود.

### حضور چشمگیر نشریه «یدک رسانه» در نمایشگاه اصفهان

نشریه «یدک رسانه» که از سوی اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران به صورت ماهنامه منتشر می شود حالا وارد سال چهارم انتشار شده و علاوه بر انتشار اخبار و رویدادهای صنفی و صنعت خودرو به محلی برای عرضه محصولات تولیدکنندگان و توزیع کنندگان خودرو بدل شده است.

در سیزدهمین نمایشگاه بین المللی قطعات خودرو مجموعه ها و صنایع وابسته اصفهان،

نشریه «یدک رسانه» در سالن نقش جهان حضوری چشمگیر و اثرگذار داشت و با استقبال بازدیدکنندگان، کارشناسان صنعتی و غرفه گذاران این نمایشگاه مواجه شد.

در زمان برگزاری این نمایشگاه گفت و گوهایی کوتاه با برخی از غرفه گذاران در نمایشگاه اصفهان انجام داده ایم و نظراتشان را در خصوص مزایای برگزاری نمایشگاه ها و همینطور نمایشگاه اتحادیه جویا شدیم که در ادامه آن را می خوانید:

### افشین اصغرزاده - شرکت موتور کار جابجایی مکان نمایشگاه اتحادیه خوب نیست

افشین اصغرزاده مدیر مجموعه موتور کار در خصوص نمایشگاه های قطعات و مزایای آن می گوید: به اعتقاد من اگر یک نمایشگاه اصولی برگزار شود قطعاً هم برای غرفه گذاران و هم برگزارکنندگان مفید خواهد بود.

وی در ادامه می افزاید: از این رو مجموعه ما تلاش می کند تا در نمایشگاه هایی که فکر می کند می تواند برای ما موفقیت به ارمغان بیاورد، شرکت کند.

اصغرزاده درباره نمایشگاه اتحادیه هم می گوید: به نظرم در برگزاری نمایشگاه اتحادیه دو اشکال اساسی و عمده وجود دارد. نخست اینکه مدیریت درستی در رأس آن وجود ندارد و برای بهتر شدن آن با بهتر از این ها مدیریت شود. دومین نکته



هم جابجایی محل نمایشگاه است که مسئولان برگزاری هر ساله به بهانه های مختلف جابجایی را بر ثبات مکان برگزاری ترجیح می دهند. این عضو اتحادیه خاطر نشان می کند: باید در نظر داشته باشیم که تغییر محل برگزاری نه تنها کمکی ثبات و قدرت گرفتن نمایشگاه اتحادیه نمی کند بلکه باعث تزلزل هم نزد شرکت کنندگان خواهد شد. به همین خاطر فکر می کنم باید برای این مورد فکری اساسی شود تا نمایشگاه اتحادیه به جایگاه قابل قبولی دست پیدا کند و بنده تا رسیدن به آن شرایط آرمانی در این نمایشگاه شرکت نخواهم کرد.

### منتظری - شرکت تایمیران / تسمه سروش (نمایندگی گودیر)

اتحادیه باید بیشتر به دنبال احقاق حق اعضایش باشد

منتظری درباره نمایشگاه های قطعات می گوید: هر غرفه گذار برای شرکت در یک نمایشگاه در ابتدا همه جوانب را می سنجد بعد شرکت می کند. نمایشگاه محل بسیار خوبی است برای عرضه محصولات اما باید ببینیم که چه کسی و یا چه مجموعه ای بانی برگزاری آن است.

وی اضافه می کند: در اغلب مواقع شرکتها و مجموعه های نمایشگاهی برگزارکننده نمایشگاه ها هستند که شکل برگزاری و منافع طرفین مشخص است. ولی وقتی نمایشگاهی از سوی اتحادیه برگزار می شود، سوالاتی را در ذهن ایجاد می کند.

منتظری تصریح می کند: اتحادیه بهتر است به جای برگزاری نمایشگاه به دنبال احقاق حق اعضایش باشد و اموری که طبق قانون به آنجا محول شده رسیدگی کند. برخورد با کالاهای قاچاق و بی کیفیت، پیگیری امور مالیاتی، حل مشکلات صنفی اعضا و ... از جمله وظایف اتحادیه است. ضمن آنکه مدیریت اتحادیه به صورت سنتی صورت می گیرد و اگر می خواهیم پیشرفت داشته باشیم باید در هیات مدیره جوانگرایی کرده و از افراد کارآمدتر کنیم.

او در ادامه خاطر نشان می کند: امروز که بنده با شما صحبت می کنم اتحادیه کار خاصی برای



من و امثال من انجام نداده که من بخواهم به نمایشگاه اتحادیه بیایم. به نظرم در برگزاری نمایشگاه اتحادیه بیشتر به دنبال سودآوری است و این روش نه تنها باعث جذب بیشتر اعضا برای حضور در نمایشگاه اتحادیه نمی شود بلکه باعث ریزش غرفه گذاران هم خواهد شد.

### شاه محمدی - شرکت ایمن تک پیشرو

برای شرکت در یک نمایشگاه باید همه جوانب آن را در نظر بگیریم شاه محمدی درباره نمایشگاه قطعات خودرو می گوید: ما پیش از حضورمان در یک نمایشگاه همه جوانب آن را در نظر می گیریم و در صورت آنکه بدانیم حضورمان می تواند به نفع مجموعه باشد، شرکت می کنیم. در همین نمایشگاه اصفهان هم صرفاً به خاطر حضور شرکت ساپکو در این نمایشگاه شرکت کردیم.

وی اضافه کرد: در خصوص نمایشگاه اتحادیه پرس و جوی بسیاری کرده ایم که اغلب اشخاص می گفتند خیلی مفید نیست و همین امر ما را از حضور در نمایشگاه اتحادیه نهدی می کند.

### بارگام - شرکت ایندوران

برای شرکت در نمایشگاه باید تحقیق کنیم بارگام در خصوص شرکت در نمایشگاه اتحادیه می گوید: تا کنون در هیچ دوره ای از نمایشگاه اتحادیه شرکت نکرده ام، بنابراین اطمینان زیادی به نمایشگاه ندارم. ما تحقیق خواهیم کرد و در صورت مناسب بودن شرایط شاید به عنوان یکی از شرکت کنندگان نمایشگاه پنجم باشیم.

### شکروی - شرکت بازرگانی شکروی

شرکت فیدار باید نمایشگاه بین المللی تهران را تحریم کند شکروی انسجام و قوی برگزار کردن نمایشگاه را شاخصه اصلی موفقیت های نمایشگاه ها می داند و می گوید: اتحادیه لوازم یدکی تا کنون چهار دوره نمایشگاه برگزار کرده اما به اعتقاد من می توانست قوی تر و با برنامه تر برگزار کند.

وی در ادامه با اشاره به برگزاری نمایشگاه بین المللی تهران تاکید می کند: اعضا و مشارکت



کنندگان نمایشگاه بین المللی تهران مثل فیدار باید در آن نمایشگاه حضور پیدا نکنند و به نوعی آنجا را تحریم کنند تا نمایشگاه اتحادیه قدرت و توان بیشتری پیدا کند. وقتی خود اعضا آن نمایشگاه را در اولویت شرکت کردن مجموعه شان در نظر می گیرند، نمایشگاه اتحادیه نمی تواند به آسانی قد علم کند که امیدوارم مسئولان برگزاری تأمل بیشتری در این خصوص داشته باشند.

### محمدزاده - شرکت بارمان کیمیا

اتحادیه باید از اعتبار خودش بیشتر مایه بگذارد محمدزاده درباره نمایشگاه اتحادیه می گوید: اتحادیه اگر می خواهد به موفقیت دست یابد بهتر است از اعتبار خودش قدری بیشتر مایه بگذارد و صاحبان برندهای معتبر صنف را به عنوان مشارکت کننده، وارد نمایشگاه کند تا نمایشگاه اعتبار پیدا کند.

وی در ادامه می افزاید: بنابراین اتحادیه در صورتی که نمایشگاه بخواهد مثل سال گذشته برگزار شود قطعاً نتیجه منفی خواهد داشت.



گفت و گو با محسن باباگلی رئیس اتحادیه صنف فروشندگان قطعات وسایل نقلیه سبک، سنگین

تزئینات و لوکس اصفهان

## سعی کرده ایم با افزایش آگاهی میزان مشکلات اعضای مان را کاهش دهیم



محسن باباگلی از حدود شانزده سال پیش رسماً کارش را به عنوان عضو هیات مدیره اتحادیه وسایل نقلیه اصفهان آغاز کرد و به عنوان مسئول کمیسیون حل اختلاف فعالیت کرد. در حال حاضر هم دو دوره ای که ریاست اتحادیه را برعهده دارد. با وی گفت و گویی در خصوص اتحادیه اصفهان و نمایشگاه قطعات تهران انجام داده ایم که در ادامه

در حال حاضر چند نفر عضو دارید و محدودده اتحادیه اصفهان شامل چه رسته هایی می شود؟

حدود سه هزار نفر فعال در این حوزه داریم که حدود هزار و چهارصد نفر جواز کسب فعال دارند حدود چهار صد جواز اعتبار پروانه شان گذشته یا محل کسبشان تغییر کرده که باید تمدید کنند و حدود هزار و دویست نفر هم پرونده های شان در دست اقدام است و یا شناسایی شده اند. اتحادیه ی فروشندگان وسایط نقلیه اصفهان شامل وسایل نقلیه سبک، نیمه سبک، نیمه سنگین، سنگین و راه سازی، لوکس و تزئینات است.

چقدر در برخورد با افراد فاقد جواز کسب جدی هستید؟

ما با قاطعیت با این موضوع برخورد می کنیم. در ابتدا دو بار به آنها با فاصله ابلاغیه می دهیم و چنانچه ترتیب اثر ندادند، ابلاغ سوم را برایشان ارسال می کنیم و پس از آن پرونده به اداره امکان

ارجاع داده می شود تا واحد کسبی پلمپ شود. البته هر ماه بین ده تا چهارده مورد بررسی پرونده مربوط به جواز کسبی را داریم. نکته جالب آن است که اشخاص زمانی مراجعه می کنند که حکم پلمپ به دستشان می رسد.

اتحادیه اصفهان چند کمیسیون فعال دارد؟

ما سه کمیسیون فنی، بازرسی و حل اختلاف داریم. کمیسیون فنی ماهی یک بار تشکیل می شود و کمیسیون بازرسی به طور منظم و روزانه فعال است. ریاست کمیسیون حل اختلاف هم به عهده اینجانب است. من حدود شانزده سال است که کمیسیون حل اختلاف را اداره می کنم و دوره دوم است که به صورت رسمی در هیات ریسه فعالیت می کنم. ضمن آنکه هفت بازرس هم داریم که هم عضو هیات مدیره هستند و هم به عنوان داوطلب در بخش بازرسی فعالیت می کنند که این تعداد با شروع سال جدید احتمالاً

بیشتر هم خواهد شد.

آیا این امکان وجود دارد که آماری از دو سال اخیر فعالیت این کمیسیون بدهید؟

بله. در سال ۱۳۹۴ دویست و نود و هشت پرونده داشتیم که از این پرونده ها دو پرونده به خاطر حاد بودن موضوع - برخورد فیزیکی - به مراجع بالاتر ارجاع داده شدند. اما بقیه پرونده ها در محل اتحادیه کارشناسی و مشکلات شان رفع و پرونده ها به طور کامل مختومه شد.

ما سعی کرده ایم با دادن آگاهی و راهنمایی اعضای مان تعداد شکایات را به حداقل برسانیم به طوری که تعداد شکایات در سال ۱۳۹۵ به دویست و پنج مورد رسید. به عبارتی نود و سه مورد از حجم شکایات کاهش داشته است. معمولاً اگر از اطلاع رسانی های اتحادیه استفاده کنند و آگاهی شان را در مورد قراردادها و خرید و فروش، دریافت اسناد فروش از مشتری، اسناد پرداختی با همکاران، طریقه فاکتور کردن قطعات برای مشتری افزایش دهند، بسیاری از مشکلات شان حل خواهد شد.

همانطوری که در تهران معضل قطعات نامرغوب را داریم آیا در اصفهان هم این مشکل وجود دارد؟

خوشبختانه در مورد جنس های نامرغوب چندان مراجعه کننده نداریم. اما مشکلات فراوانی در خصوص قطعات بدون ضمانت داریم که باید برای حل این موضوع برنامه ریزی کنیم. البته این مشکل بیشتر در مورد قطعات خارجی است و اغلب قطعات داخلی گارانتی و ضمانت نامه دارند. در بحث تداخل صنفی چطور آیا در اصفهان مشکلات اینچنینی هم دارید؟

قطعا در همه جا این تداخل صنفی وجود دارد به نظرم مشتری باید خودش اقدام به خرید قطعات کند که به چنین مشکلاتی برخوردیم. از طرفی گاهی دیده می شود که مکانیک یا تراشکار قطعه ای را برای مشتری تهیه می کند که یا قیمت آن بالاتر است یا کیفیت آن پایین که بعد هم مشکلات فراوانی که به وجود می آید.

در خصوص برخورد با متخلفان و فروشندگان قطعات بی کیفیت و نامرغوب ارتباطتان با ادارات ذربط چگونه است؟

خوشبختانه ما همکاری و تعامل نزدیک و خوبی با اداره آگاهی و همینطور سازمان بازرسی و وزارت صنعت، معدن و تجارت داریم و امیدواریم که سطح تعامل مان را با این مجموعه ها در راستای حمایت از اعضاء و همچنین مصرف کنندگان و مشتری ها، بتوانیم افزایش دهیم.

در بحث بررسی قطعات نامرغوب از کارشناسان خارج از اتحادیه هم استفاده می کنید؟

بله به طور قطع با کارشناسان زبده از جمله

اتحادیه مکانیک ها در ارتباط هستیم و با آنها ارتباط نزدیکی داریم. در برخی از مواقع هم برای اطمینان بیشتر به کارشناسان تراشکاری دانشگاه صنعتی اصفهان و مرکز تحقیقات جهاد سازندگی رجوع می کنیم تا پاسخ کارشناسانه ای در خصوص ابهامات پیش آمده داشته باشیم. تشخیص یک بحث فنی به خصوص در مورد خودروها کار ساده ای نیست و در بعضی مواقع آنالیز تخصصی پاسخگوی مسائل ما خواهد بود.

اصفهان با نمایشگاه قطعات این شهر چه قدر در رابطه و تعامل است؟

پیش تر اتحادیه خیلی با برگزارکنندگان نمایشگاه در ارتباط نبوده است. ولی در یکی - دو سال اخیر مسئولان نمایشگاه با مسئولان اتحادیه هماهنگی هایی داشتند و در افتتاحیه امسال هم اتحادیه از کادر اصلی افتتاح کننده نمایشگاه اصفهان بود. البته ناگفته نماند که خود شرکت ها باید به این باور برسند که اتحادیه می تواند حامی و پشتیبان شان باشد.

با این حال اتحادیه نمی تواند برندی یا مجموعه ای را معرفی یا حمایت کند، بلکه برند ها باید بیایند و آمار ارقام، تولیدات، واردات و برگشتی های خود را به ما اعلام کنند و از ما بخواهند که برنشان را در نمایشگاه ها به همکارانمان و مشتری های شان معرفی کنیم.

اگر شرکت های واردکننده و تولیدکننده قطعات، پیش از برگزاری یک نمایشگاه با ما هماهنگ باشند می توانند از تجربه نیم قرنی اتحادیه استفاده کنند و اطلاعات مفیدی را به دست آورند. شما از جمله شرکت کنندگانی بودید که

در دو سال اخیر در نمایشگاه سوم و چهارم اتحادیه فروشندگان قطعات یدکی تهران حضور داشته اید. صراحتاً نظرتان را درباره نمایشگاه اتحادیه تهران بفرمایید؟

بله در دو دوره شرکت کردیم. اکثر برندهای شرکت کننده خارجی و وارداتی بودند ولی نمونه های داخلی هم بین شان بود. فکر می کنم اگر سرمایه گذاری روی برندهای ایرانی انجام شود، نتیجه مطلوب تری را شاهد خواهیم بود. دلیلش هم روشن است چون شرکت های داخلی به آن حد از توانایی رسیده اند که قطعات شان را حداقل یکسال گارانتی کنند.

شما به عنوان یک شرکت کننده و فعال صنفی برگزاری نمایشگاه اتحادیه را تا چه حدی مفید می دانید؟

به شخصه معتقدم که اتحادیه تهران کار بزرگی کرده و نمایشگاه مثبت، مطلوب و تاثیرگذاری را برگزار کرده است. نتیجه این نمایشگاه در کوتاه مدت مشخص نمی شود و در درازمدت مصرف کنندگان، تولیدکنندگان و توزیع کنندگان به تاثیرات مهم آن خواهند رسید. البته فروشندگان و توزیع کنندگان قطعات تکی فروش هم از این قاعده مستثنی نیستند و به طور حتم با شرکت شان در نمایشگاه اتحادیه میتوانند به نتیجه خوبی برسند.

نکته مهمی که باید در خصوص نمایشگاه اتحادیه اشاره کنم آن است که باید سطح تبلیغات و اطلاع رسانی آن افزایش پیدا کند. ضمن آنکه اعضای اتحادیه هم باید تبلیغات را از همان اطلاع رسانی به همکاران شان شروع کنند تا به صورت شبکه ای اطلاع رسانی شود.



# GAB

**طول عمر بالا**  
**کاهش مصرف سوخت**  
**صرفه جویی در هزینه**  
**دارای استاندارد EURO 6**

تهران: خ اکباتان، ناظم الاطباء، پاساژ تهران، بلاک ۱۵۱ - گوهری  
تلفن: ۳۳۹۴۱۵۶۵ - ۳۳۹۲۲۰۳۱ | فکس: ۳۳۹۵۹۵۲۶ | همراه: ۰۹۱۲۶۰۴۸۳۷۰



این قرارداد در تاریخ ..... فی مابین..... منعقد شد و طرفین ملزم و متعهد به اجرا و رعایت مفاد آن شدند.

همه قراردادهای چه دو جانبه یا چند جانبه یک طرف دیگری هم داره که در ماده حل اختلاف به آن اشاره می شود و به طرف های قرارداد اجازه می دهد در صورت ترسیف به توافق و تفسیر واحد با اجرای مورد قبول به مراجع ذی صلاح مراجعه کنند.

حالا مراجع ذصلاح یعنی کجا؟

دادگاه، دادسرا، شوراهای حل اختلاف

اینها باید چه کنند؟ بهتر بگم چه می کنند؟

مدارک و اظهارات مکتوب طرفین را ملاحظه می کنند و براساس مواد قانونی مرتبط رای می دهند یعنی هرکس مدارک و اظهارات قانونی تری رو ارائه کنه، رای به نفع او صادر میشه.

واقعیت و حقیقت اینجا فقط از طریق مدارک اثبات میشه.

پس روزی که قرارداد می نویسد همه جواب رو ببینید مشورت کنید.

### ماده (۱) موضوع قرارداد:

عبارت است از تولید برنامه (پلیکیشن) تحت سیستم عامل اندروید با موضوع تلاوت جز ۲۹ قرآن کریم.

### ماده (۲) تعهدات طرفین:

(۱-۲) توسعه دهنده ملزم به تولید موضوع قرارداد با ویژگیهای زیراست:

- الف- نمایش متن و ترجمه هر سوره به صورت مجزا یا قابلیت عدم نمایش ترجمه
- ب- استفاده از تلاوت استاد سعد الغامدی
- ج- امکان تکرار هر آیه به تعداد نامحدود
- (۲-۲) سفارش دهنده ملزم به پرداخت مبلغ قرارداد و اعلام نظرات خود در زمان مقرر است.

### ماده (۳) امور مالی:

- (۱-۳) هزینه ساخت برنامه مذکور، ده میلیون ریال است، که طی دو مرحله از سوی سفارش دهنده به توسعه دهنده پرداخت میگردد.
- ۱ - هنگام عقد قرارداد معادل ۵۰ درصد به مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰ ریال
- ۲ - الباقی یک هفته پس از تحویل برنامه و رفع اشکالات احتمالی
- ۳ - تمامی کسورات قانونی و پرداختهای مربوطه از جمله مالیات تکلیفی به عهده سفارش دهنده است.



# قرارداد

### ماده (۴) مدت قرارداد:

- (۱-۴) این قرارداد از تاریخ انعقاد به مدت یک ماه معتبر است.
- (۲-۴) زمان تحویل پروژه به سفارش دهنده پس از پرداخت مبلغ اولیه به مدت دو هفته خواهد بود.
- (۳-۴) سفارش دهنده تا سه روز پس از تحویل قرارداد میتواند اشکالات احتمالی را اعلام کند و توسعه دهنده ظرف ۵ روز کاری اشکالات وارده را اصلاح خواهد کرد.

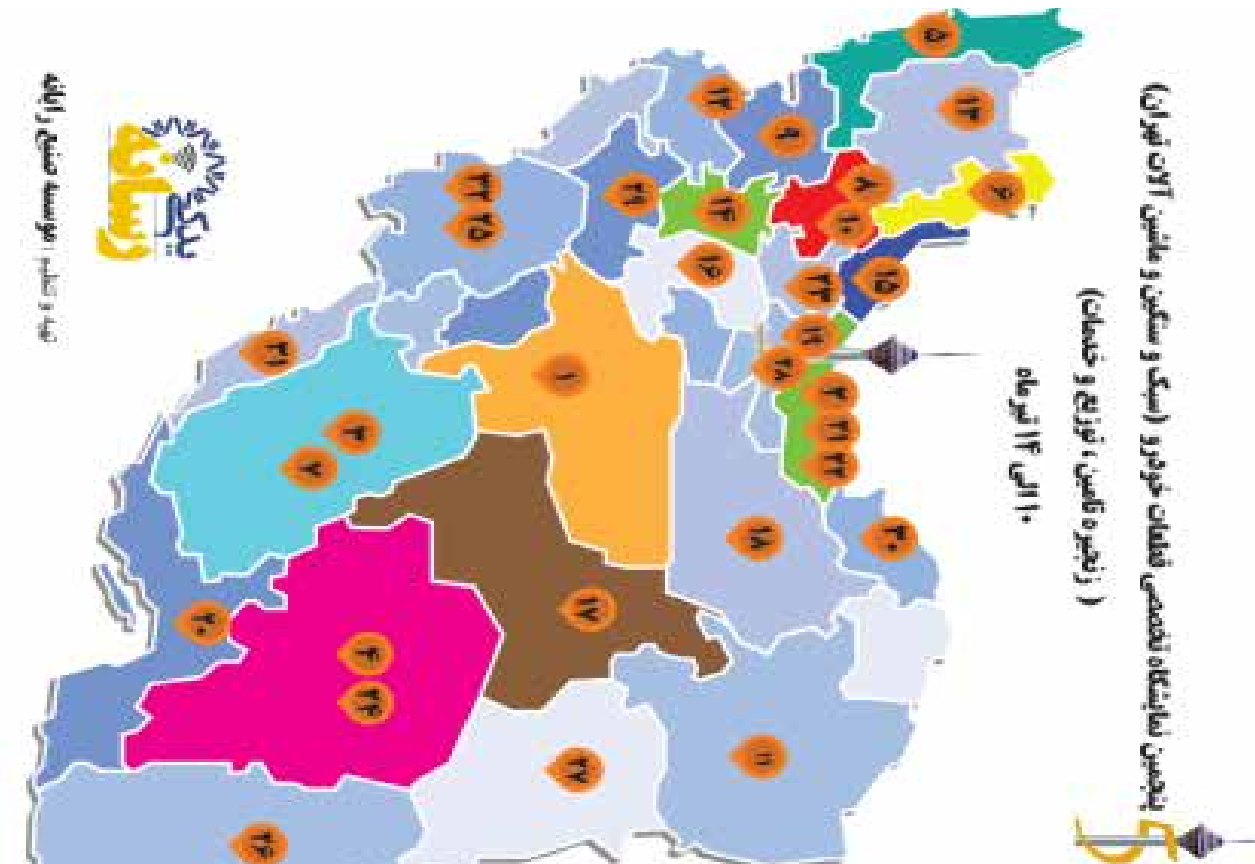
### ماده پنجم: حل اختلاف، فسخ و تمدید

- (۱-۵) چنانچه در اجرای این قرارداد اختلافی بروز کند که طرفین نتوانند آنرا حل کنند موضوع نزود داور مرضیالطرفین طرح و رای صلحدر لازم الاتباع است.
- (۲-۵) چنانچه سفارش دهنده تقاضای فسخ قرارداد را داشته باشد باید هزینه اقدامات انجام شده تا زمان درخواست را با تشخیص توسعه دهنده بطور کامل بپردازد.
- (۳-۵) چنانچه نیاز به تمدید مدت قرارداد یا اصلاح یا توسعه درخواستها باشد موضوع پس از توافق طرفین به صورت متعمم به این قرارداد ملحق خواهد شد.
- این قرارداد با ۵ ماده در تاریخ ۵/۱۳۹۳ به امضای طرفین رسید.

## پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو (سیک و سبک و سبکین و ماشین آلات ایران)

( زنجیره تامین، توزیع و خدمات)

۱۴ تیرماه



تیم و تنظیم: موسسه صنعت رایانه

۳۷	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی تهران	۳۸	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی اصفهان	۳۹	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی مشهد	۴۰	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی شیراز	۴۱	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی تبریز	۴۲	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی ارمنجان	۴۳	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی کاشان	۴۴	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی سمنان	۴۵	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی قزوین	۴۶	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی البرز	۴۷	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی کرج	۴۸	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی چالچال	۴۹	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی کلیان	۵۰	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی همدان	۵۱	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی کرمانشاه	۵۲	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی زنجان	۵۳	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی مرکزی	۵۴	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی گلستان	۵۵	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی گیلان	۵۶	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی مازندران	۵۷	بازارگاه خودرو و لوازم یدکی سراسر
----	--------------------------------------	----	---------------------------------------	----	-------------------------------------	----	--------------------------------------	----	--------------------------------------	----	--	----	--------------------------------------	----	--------------------------------------	----	--------------------------------------	----	--------------------------------------	----	------------------------------------	----	---------------------------------------	----	--------------------------------------	----	--------------------------------------	----	---	----	--------------------------------------	----	--------------------------------------	----	---------------------------------------	----	--------------------------------------	----	---	----	--------------------------------------



## طرح مبارزه با قاچاق در نوبت بررسی

وزیر صنعت، معدن و تجارت اذعان کرد طرح استانداری‌ها، گمرک و ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز برای مبارزه با قاچاق حدوداً سه ماهی است که در دولت، انتظار بررسی را می‌کشد.

محمدرضا نعمت‌زاده پس از امضای اسناد همکاری با روسیه در بازگشت از مسکو، درباره برنامه‌های عملی وزارت صنعت، معدن و تجارت برای تحقق «اقتصاد مقاومتی: اشتغال-تولید»



گفت: در سه جلسه فوق‌العاده در سال جدید در این وزارتخانه پیشنهادهای ما از جمله «طرح اشتغال ضربتی» آماده و به رئیس‌جمهور تقدیم شد.

وی درباره طرح‌های این وزارتخانه برای کاهش قاچاق کالا هم گفت: به جای اینکه در نظام توزیع، پیگیر مبارزه با قاچاق شویم که ما هم همیشه مخالف این کار بوده‌ایم، باید در مبادی ورودی، مانع قاچاق کالا شد. ■

## حجم بالای قاچاق اقتصادمان را نابود می‌کند

رئیس مجلس با بیان اینکه تدابیر درستی از نظر سیاسی و امنیتی در منطقه و عرصه بین‌المللی داشته‌ایم، نسبت به حجم بالای قاچاق در کشور انتقاد کرد.

علی لاریجانی رئیس مجلس شورای اسلامی، در دیدار نوروزی با کارکنان مجلس اظهار داشت: اگر می‌خواهیم استقلال سیاسی و امنیت ملی ما حفظ شود، باید چالش‌های درونی اقتصادی را حل کنیم.

رئیس مجلس در ادامه با اشاره به بحث اشتغال، تصریح کرد: وقتی جوانی شغل نداشته باشد، نمی‌توانیم از او بخواهیم به مسائل دیگر بیندیشد. ما در زمینه اقتصادی که در کشور ثروت ایجاد



کند و همچنین صادرات و تولید ملی را فعال کند با چالش روبرو هستیم.

رئیس مجلس در بخش دیگری از سخنانش یادآور شد: از طرفی هجوم جنس‌های کشورهای دیگر نیز باعث وارد شدن لطمه و آسیب به تولید شده، البته تعرفه‌گذاری‌هایی انجام شده که ظاهراً کفایت نکرده است.

لاریجانی با بیان اینکه قاچاق یک مسئله مهم است، تصریح کرد: اگر چه در این سال‌ها گفته شده است که حجم قاچاق از ۲۰ میلیارد دلار به ۱۵ میلیارد دلار کاهش یافته است اما باید گفت که رقم ۱۵ میلیارد دلار نیز، رقم کمی نیست و این میزان، رقمی است که می‌تواند تولید را نابود کند. ■

## حضور پراید و پژو ۴۰۵ تا پایان سال ۹۷

خط تولید پراید و پژو ۴۰۵ نه تنها در پایان سال ۱۳۹۵ متوقف نشد بلکه با تصمیم اتخاذ شده مبنی بر رعایت افزایش استانداردها از ۵۲ به ۸۳ مورد، تا دی‌ماه سال ۱۳۹۷ کلیه خودروها به حیات خود ادامه می‌دهند. به نظر می‌رسد در پایان سال ۱۳۹۵ خط تولید دو خودروی پراید و پژو ۴۰۵ به دلیل گذشت بیش



از ۱۰ سال از خط تولید آنها متوقف شود. مساله‌ای که در برهه‌های زمانی مختلف در خصوص آن صحبت‌های گوناگونی مطرح شد اما در نهایت با گذر از سال ۱۳۹۵ اتفاق دیگری در خصوص این دو خودرو رخ داد تا حداقل به مدت دو سال دیگر و تا ابتدای دی‌ماه ۱۳۹۷ هیچ‌گونه تصمیم جدیدی در مورد ادامه حیات این دو خودرو اتخاذ نشود. ■

## امضای قرارداد سازمان گسترش و رنو فرانسه در دو هفته آینده

معاون وزیر صنعت با اشاره به تأخیر موجود در امضای قرارداد سازمان گسترش و رنو فرانسه، گفت: این قرارداد طی دو هفته آینده امضا خواهد شد.

منصور معظمی افزود: در سال گذشته بحث قرارداد رنو مطرح بود که به دلیل طولانی شدن مذاکرات موفق نشدیم که قرارداد را تا پایان سال ۹۵ امضا کنیم و تا پایان فروردین ماه سال جاری

قرارداد را امضا می‌کنیم. معاون وزیر صنعت با بیان اینکه سال ۹۶ تلاش می‌کنیم با عزمی راسخ‌تر و توکل بر خدا آنچه را که در سال ۹۵ انجام نشد، محقق شود، افزود: مقام معظم رهبری سال ۹۶ را سال تولید و اشتغال نام گذاری و به دو مقوله تولید و اشتغال تأکید کردند. این تکلیف بزرگی است که بر عهده ایدرو قرار گرفته است. ■



## الزام دوساله گارانتی برای خودروهای داخلی و خارجی

نمایندگان مجلس خودروسازان داخلی و واردکنندگان خودروهای خارجی را مکلف به گارانتی محصولات خود تا دو سال تمام کردند.

نمایندگان مجلس شورای اسلامی در جلسه علنی روز سه‌شنبه ۱۵ فروردین، قوه مقننه در جریان بررسی لایحه هوای پاک، با ۱۴۷ رای موافق، ۱۹ رای مخالف و ۴ رای ممتنع از مجموع ۲۳۳ نماینده حاضر در صحن علنی مجلس، ماده ۵ این لایحه را تصویب کردند.

در ماده ۵ این لایحه آمده است: تمامی

خودروسازهای داخلی و واردکنندگان خودروهای خارجی مکلفند خودروهای مشتریان خود را تا حداقل دو سال تمام یا ۴۰ هزار کیلومتر ضمانت (گارانتی) کامل کنند.

کلیه قطعات، لوازم و تجهیزات مکانیکی، الکترونیکی، هشداردهنده و تعویضی متعلق به خودروها که وظیفه کنترل انتشار آلاینده‌های خودرو را برعهده دارند در طی این مدت مشمول ضمانت کامل می‌باشند و در صورت خرابی، هزینه اصلاح، تعمیر، تنظیم و تعویض قطعه به صورت رایگان حسب مورد بر عهده خودروساز داخلی یا نمایندگان خودروساز خارجی است. ■



## مونتاز خودرو با هدف صادرات

یک کارشناس صنعت خودرو گفت: سریع‌ترین راه ممکن برای افزایش اشتغال در صنعت خودرو تمرکز بر مونتاز خودرو برای صادرات به خارج از کشور است. حسن کریمی سنجری اظهار کرد: در حال حاضر صنعت خودروی ایران یک صنعت مونتازکار برای مصرف داخلی است.



وی با بیان اینکه این صنعت باید از مونتاز با هدف مصرف داخلی تبدیل به مونتاز برای صادرات شود، تصریح کرد: مونتاز خودروی صادراتی اشتغال قابل توجهی در خودروسازان داخلی ایجاد خواهد کرد. البته در کنار مونتاز با هدف صادرات، هدف دیرینه خودروساز شدن نیز باید همچنان پیگیری شود اما در راه خودروساز شدن نباید از مونتاز برای صادرات غافل بود. ■



## ممنوعیت شماره گذاری وسایل نقلیه موتوری آلاینده



نمایندگان مجلس فروش یا پیش‌فروش وسایل نقلیه موتوری که دارای آلاینده‌گی هستند را ممنوع کردند. در ماده ۴ این لایحه که به تصویب نمایندگان رسید، تولید انواع وسایل نقلیه موتوری و واردات آنها مستلزم رعایت حدود مجاز انتشار آلاینده‌های موضوع این قانون اعلامی از سوی سازمان شد. همچنین استاندارد ساخت و تولید حد مجاز مصرف سوخت و واردات قطعات واجد استاندارد مرتبط با احتراق و یا موثر بر آلاینده‌گی وسایل نقلیه از قبیل اگزوز، صافی(فیلتر) و واکنش‌ساز(کاتالیست) توسط سازمان ملی

استاندارد تعیین، کنترل و نظارت می‌شود و با متخلفان برخورد قانونی صورت می‌گیرد. شماره‌گذاری انواع وسیله نقلیه موتوری اعم از داخلی و وارداتی مستلزم رعایت حدود مجاز انتشار آلاینده‌های موضوع این قانون و اخذ تاییدیه سازمان می‌باشد. سازمان موظف است از ادامه تولید و ورود وسایل نقلیه‌ای که حدود مجاز انتشار آلاینده‌های تعریف شده موضوع این قانون را رعایت نمی‌نمایند، جلوگیری نماید. پیش‌فروش یا فروش این گونه وسایل نقلیه موتوری ممنوع است. ■



شرکت‌های خودروسازی هیوندای موتور و کیا موتورز قصد دارند ۱/۴۸ میلیون دستگاه از محصولات خود در بازار کشورهای آمریکا، کانادا و کره جنوبی را به دلیل مشکلات موجود در موتور این خودروها فرا بخوانند. این فراخوان می‌تواند صدها میلیون دلار هزینه برای هر کدام از این شرکت‌ها به دنبال داشته باشد. این در حالی است که هیوندای و کیا با کاهش قابل توجه فروش در چین و افت تقاضا در

بازارهای آمریکا و کره جنوبی مواجه‌اند. این مشکل ریسک تصادف این خودروها را افزایش می‌دهد. فراخوان‌هایی که قرار است در آمریکا انجام گیرد شامل خودروهای مدل سوناتا و سانتافه شرکت هیوندای و اوپتیما، سراتو و اسپورتیج شرکت کیا خواهد بود.

این دو شرکت از هرگونه اظهار نظر در این باره خودداری کرده‌اند و پس از انتشار این خبر، سهام این دو شرکت با افت مواجه شده است ■

## کیفیت پایین خودروهای سنگین داخلی



نیمی از خودروهای سنگین تولیدی در داخل کشور در پایین‌ترین سطح کیفی قرار دارند. براساس ارزیابی کیفی خودروهای سنگین تولیدی در بهمن‌ماه ۹۵، از هشت مدل خودروی سنگین تولیدی در این ماه، چهار مدل در سطح کیفی دو(چهار ستاره) و چهار مدل در سطح کیفی(یک ستاره) قرار گرفته‌اند. در این زمینه دو کشنده ولوو ۴۵۰۰ و ولوو ۴۶۰ (سایپا دیزل) هر یک چهار ستاره کیفی را کسب کرده‌اند. اتوبوس بین شهری اسکانیا

۴۲۱۲ مارال(عقاب افشان) و کامیونت ایسوزو ۷۵۵ (بهنم دیزل) نیز هر یک دو ستاره کیفی کسب کرده‌اند. اما مابقی خودروهای سنگین شامل کامیونت الوند(سایپا دیزل)، کامیونت (سیبا موتور)، کامیون ایسوزو (بهنم دیزل) و کامیون بنز (ایران خودرو دیزل) در پایین‌ترین سطح کیفی قرار داشته و تنها یک ستاره از پنج ستاره کیفی را کسب کرده‌اند. لازم به ذکر است؛ یک ستاره پایین‌ترین سطح و پنج ستاره بالاترین سطح کیفی را نشان می‌دهد. ■



گمرک ایران در بخشنامه‌های برنامه جدید دولت برای حمایت از واحدهای تولیدی را به گمرکات سراسر کشور ابلاغ کرد. بر پایه برنامه جدید، محور اصلی حمایت از تولیدکنندگان داخلی برای تسهیل و تخفیف در ورود مواد اولیه و کالاهای واسطه‌ای موردنیاز در چارچوب سیاستی، پیاده‌سازی خواهد شد که قبلاً این سیاست برای خودروسازان داخلی پیاده شده

بود و همچنان هم این برنامه حمایتی با عنوان آی پی آی (IPPI) در حمایت از قطعات وارداتی خودروسازان ادامه دارد.

بر این اساس میزان درصد ساخت داخلی ملاک تعیین حقوق ورودی برای کالاهای وارداتی تولیدکنندگان داخلی خواهد بود که قرار است جداول پیوست آن در خصوص درصد ساخت داخلی واحدهای تولیدی از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت تهیه و به گمرک ابلاغ شود. ■

## ساخت خودرویی با همکاری آئودی و پورشه



برندهای آئودی و پورشه که زیرمجموعه گروه فولکس واگن هستند، با هدف صرفه‌جویی بیشتر پس از بحران رسوایی آلاینده‌گی دیزلی در شرکت مادرشان، در ساخت خودرو همکاری خواهند کرد. این توافق به دنبال نهایی شدن برنامه ماتیس مولر، مدیرعامل فولکس واگن برای افزایش ساخت مدل‌های اتوماتیک، برقی و خدمات دیجیتالی با هدف بهبود وجهه این خودروساز صورت می‌گیرد. وی پیش از این به عنوان مدیرعامل پورشه و مدیر مدیریت محصول آئودی کار کرده بود. پورشه و آئودی که پیش از این رقابت داخلی

فشرده برای منابع توسعه داشتند، اعلام کردند بر روی طراحی مشترک پلتفرم‌های خودرو، مازول‌ها و قطعات متمرکز خواهند شد. پروژه‌ها به صورت مشترک از سوی نمایندگان هر یک از این برندها هدایت خواهند شد. تیم‌های مشترک در ماه‌های آینده، بخش‌های ویژه همکاری را آماده کرده و نقشه راه تا سال ۲۰۲۵ را تعریف می‌کنند. پورشه همچنین تولید موتورهای بنزینی هشت سیلندر برای خودروهای اسپورت بزرگ برای گروه فولکس واگن را برعهده دارد. با این همه، آئودی هم کارخانه موتور خود در مجارستان را دارد. ■



بر اساس جدول منتشر شده در سایت ثبت سفارش، خودروهای کیا موتورز در سال ۹۶ مجوز واردات به کشور را نخواهند داشت. لیست جدید خودروهایی که مجوز ثبت سفارش در سال ۹۶ را دارند در سایت ثبت سفارش اعلام شده است. در لیست مذکور اسمی شرکت‌های واردکننده خودروهایی مانند کیا، اوپل، هوندا، آئودی، اشکودا و سئات دیده نمی‌شود.

گفتنی است، بنا به دستورالعمل وزارت صنعت در اوایل دی‌ماه سال گذشته شرکت‌های واردکننده‌ای که موفق به اخذ نمایندگی مستقیم از خودروسازان خارجی نشدند از لیست واردکنندگان حذف شده‌اند.

عامل اصلی کاهش لیست خودروهای مجاز به موضوعاتی چون عدم رعایت الزامات مدنظر سازمان‌های محیط زیست و سازمان ملی استاندارد بازمی‌گردد. ■

## منع ورود خودروهای کیا در سال ۹۶





# خدمات فنی و بازرگانی رستمیان FEDERAL TOYO UNIVERSAL JOINT



ISO 9001  
CERTIFICATED

JAPAN LICENSE

Email: Federal.toyoir@gmail.com

فروشگاه و مرکز پخش : تلفن: ۰۹۸۰۰۷۷۵۳-۵۵۷۳۶۹۷۵



به نام آنکه راز نمی گشاید و عیب می پوشاند

## ما و انتخابات

تا این تغییرات صورت گیرد و این تازه واردین بر اوضاع و محیط کارشان مسلط شوند، زمان زیادی سپری می شود و از دیگر سوی کارشناسان و کارمندان قبلی همچنان هستند و مدیران جدید را بر آنچه می خواهند دلالت می کنند. معمولاً مدیران هم با روش امتیاز دهی و اطاعت خریدن کار را جلو می بردند. این روش بار بودجه جاری را افزون و دولت را کم تحرک می کند. نهایتاً هم مدیر رام کارمند می شود. اشکال کجاست؟ در قوانین کار و رابطه بین کارگر و کارمند با کارفرما

اشکال دوم در تصدی لاکری دولت است، بنابراین مدیر ترجیح می دهد بجای اصلاح زیربنایی و راهبردی صرفاً طرح های ضربتی و موقت اجرا کند. اشکال سوم نبود احزاب واقعی است. به عبارت دیگر بین وزرا و سطوح میانی و حتی پائینی وحدت نظر وجود ندارد. تقریباً در همه دولت ها وزرای صنعت، معدن و تجارت با وزیران اقتصاد و دارایی، رفاه، تعاون، کار و امور اجتماعی و سازمان برنامه و بودجه و سازمان محیط زیست مشکل داشته اند. مثال های متعدد دیگری هم هست که طرف نظر می کنیم و نتیجه می گیریم که هیئت دولت یکپارچه و دارای استراتژی یکسان هرگز نداشته ایم.

اما مسئله سوم که از همه مهمتر است، میزان مشارکت مردم پس از انتخابات در همراهی با دولت است. مردم پای اصول دین و انقلاب و تمامیت کشور هستند چون یک وفاق و همسان پنداری قابل قبولی در جامعه وجود دارد. اما در

به حکم قانون یا مسئولیت اجتماعی یا تکلیف دینی یا هر سه باید رای داد. اما به چه کسی و به امید چه نتیجه ای؟ اگر دنبال کسی هستید که بیاید و در مقام ریاست جمهوری مشکلات کشور را یکی پس از دیگری با درایت و صداقت و پشتکار حل کند؛ سخت در اشتباه هستید. چنین فردی نه وجود دارد و نه چنانچه باشد، می تواند. شاید با من موافق یا مخالف باشید، نظر تان برای من قابل احترام است. اما دلایل من چیست؟

اول آنکه ما برنامه های جامع توسعه داریم، رئیس جمهور و هیئت دولت موظف به رعایت و انجام آن هستند. اگر با آن موافق باشند؛ درایت و جدیت در کار داشته باشند و صادقانه برنامه را اجرا کنند طی سه دهه آینده امید بهبود و برون رفت از شرایط فعلی و رسیدن به رفاه فراگیر و پایدار می رود. اگر نسبت به آن نقد داشته ولی نتوانند اصلاحات خود را به صورت لویح و در برنامه های بعدی دنبال کنند به ناچار سعی می کنند با تغییرات تاکتیکی در آئین نامه های اجرایی نظرات خود را پیاده کنند که محل نزاع بین دولت و مجلس و سیاسیون خواهد شد.

دوم اینکه با تغییر رئیس جمهور، اعضای کابینه و معاونین ایشان و حتی مدیران کل و روسای ادارات تغییر می کنند. انتظار می رود با این تغییرات نشاط و انگیزه ها بالا رود و کارها با سرعت و دقت بیشتری دنبال شود اما برعکس

پروردگار جهان یازده بار پی در پی سوگند یاد کرده است، سوگند به خودش، مخلوقش و افعالش، که خوب و بد را به آدمی الهام می کند فقط آنکه خویش را پاکیزه گرداند. رستگار می شود و هر که آلوده باشد نگون بخت گرد. سوره شمس  
می توانید برای عضویت در کانال به ادرس ذیل مراجعه فرمایید  
@Hasanbesharatnia





## شرکت یدک راه مظفری

عاملیت مجاز شرکت سیباموتور

کد: ۴۱۱۲

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۹۹۵۹۱-۲ | موبایل: ۰۹۱۲۱۱۰۶۱۸۲

فکس: ۰۲۱-۳۳۹۹۹۵۹۳ | ایمیل: iranfaw@yahoo.com

تهران - خیابان ملت - کوچه آذر طوس - نیش پاساژ سبحان پلاک ۲۴





**اصل بخرید!**

**GOOD YEAR**  
TIMING & MICRO V BELT



کلیه حقوق مربوط به "بسته بندی" و "طراحی" ثبت شده و متعلق به "بازگانی تایمیران" می باشد و هر گونه تقلید و کپی برداری پیگرد قانونی خواهد داشت.

**بسته بندی های جدید گودیر**

**فقط با تایمیران**



در هنگام خرید، به هولوگرام تایمیران توجه فرمایید.

**TIMCO® HD**

تیمکو اچ دی، همان گودیر



تسمه های تیمکو اچ دی  
فقط با بیمه نامه تایمیران

**تایمیران**

Tel: +9821 33982032  
www.timiran.com  
info@timiran.com



**آرپی‌کو**  
 قطعات شرکتی خودرو  
 شماره ثبت: ۲۱۳۱۵۲

**جشنواره فروش ویژه** %

مجموعه ای از ۱۲۰۰ قلم قطعات مورد استفاده در خط تولید  
**تیا** **پراید**



ارسال رایگان کاتالوگ

■ **نمایشگاه مرکزی:**  
 تهران، میدان امام خمینی، خیابان اکباتان، کوچه آهنین، پلاک ۲۹/۶  
 تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۹۰۴۴۹ - ۳۳۹۰۳۴۶۳ | کد پستی: ۱۱۴۳۷۵۴۱۲۰

■ **دفتر مرکزی:**  
 تلفن: ۰۲۱-۳۶۶۱۹۰۲۰ و ۳۰ و ۴۰ | دورنگار: ۳۳۹۴۶۱۹۹

WWW.RPCOPART.COM | telegram.me/RPCOO

سیاست ما حفظ بهترین کیفیت در هر شرایط زمانی

**EMDP®**

گروه بازرگانی تولیدی امداد پژو با برند EMDP



تهران، خیابان امیر کبیر (بازار چراغ برق)، خیابان  
 ملت، پاساژ بازرگانان، همکف، پلاک ۴۳  
 تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۴۹۵۷۰ و ۳۳۹۷۴۸۸۱  
 فکس: ۰۲۱-۳۳۹۷۴۸۷۵

**امداد پژو**

www.emdadpeugeot.com  
 www.emdp.ir  
 info@emdadpeugeot.com  
 emdadpeugeot



**EAGLEYE®**  
**EAGLITE®**



**لامپ اتومبیل عقاب**



**MADE IN KOREA**

www.lampeoghab.com  
www.lampeoghab.ir

تلفن: دفتر ۰۲۱ ۵۱۶۶ ۳۳۹۱  
فروشگاه ۰۲۱ ۷۱۲۱ ۳۳۱۱

(محسن محمدی)

**MBK**  
KOREA TEC

**AUTO SPARE PARTS CO.**



**LIFAN**  
520  
620  
X50  
X 60  
820

**MVM**  
110  
110s  
530  
550  
X33  
X33s  
X22  
315  
315 NEW  
TIGGO5



تهران - خیابان ملت - مجتمع تجاری ولیعصر - زیر زمین پلاک ۹  
تلفن: ۳۳۹۲۸۷۸۱  
فکس: ۳۳۹۴۷۰۱۳  
موبایل: ۰۹۱۲ ۴۳۹ ۹۵۳۵  
۰۹۱۲ ۱۴۶ ۱۱۸۶  
MBKCO2000@YAHOO.COM  
WWW.MBKCO.IR



**BH**  
B.H.COMPANY

**شرکت بنیامین حجت**  
با **۲۵ ماه** ضمانت کلیه محصولات  
برای آنان که بهترین کیفیت را می خواهند



- شیلنگ رادیاتور بالای مزدا سواری ۳۲۳
- شیلنگ رادیاتور پایین ال ۱۰
- رادیاتور پایین سمند (موتور ملی)
- شیلنگ رادیاتور پایین GLX و سمند
- شیلنگ رادیاتور پایین
- شیلنگ بخاری بلند سمند (موتور ملی)
- شیلنگ بخاری بلند سمند (کنف دار)
- شیلنگ رادیاتور پایین زانتیا
- شیلنگ پنج قلو زانتیا
- شیلنگ سه راهی دکتری پژو GLX
- بخاری ولف دار ال ۱۰
- بخاری ولف دار پژو ۲۰۶ (تیپ ۵)
- شیلنگ صادراتی
- شیلنگ رادیاتور بالای پرشیا ELX
- شیلنگ رادیاتور پایین MVM X33
- شیلنگ بخاری بلند سمند (موتور ملی)
- شیلنگ پنج قلو زانتیا
- شیلنگ رادیاتور پایین زانتیا
- شیلنگ بخاری بلند سمند (کنف دار)
- شیلنگ بخاری بلند سمند (کنف دار)
- شیلنگ بخاری بلند سمند (کنف دار)

bhhose.com  
info@bhhose.com

**BH**

B.H.COMPANY

**بنیامین حجت**



تولید انواع محصولات اکستروودی اعم از نواری یا شیلنگ  
تولید بیش از ۱۵۰۰ نوع شیلنگ در انواع طرح ها و اندازه ها  
تولید شیلنگ های اتومبیل به صورت های :  
قطعه یا طولی - معمولی یا ضد بنزین  
مقاوم در برابر گرما و سرما - یک جداره یا دو جداره  
نیمه فشار قوی با مقاومت بالا  
کنف دار با بافت نیتینگ یا روکش دار  
انواع قطعات مکمل شیلنگ  
فروش محصولات به شرکت هایی مانند : کمپاین سازی اراک  
کابل خودرو سبزوار ، تیزرو و شرکت واحد اتوبوسرانی مشهد  
مدور محصولات به کشورهای مختلف مانند عربستان

دفتر فروش : خیابان امیرکبیر - ناظم الاطباء جنوبی - کوچه حشمتی - کوچه رنگی - بن بست اول - پلاک ۳  
تلفن : ۰۹۸۰۰۷۷۵۳ - ۰۹۸۰۰۷۷۵۳  
فکس : ۰۹۸۰۰۷۷۵۳  
مدیریت فروش : سید محمد علی کظیمی





قصری

# فروشگاه نوید

تهیه و توزیع انواع لوازم یدکی پژو/زانتیا/L۹۰

نمایندگی فروش **TRW** در ایران



- دیسک چرخ جلو ۴۰۵
- دیسک چرخ جلو ۲۰۶ تیپ ۲
- دیسک چرخ جلو ۲۰۶ تیپ ۵
- دیسک چرخ عقب ۲۰۶ تیپ ۵
- دیسک چرخ جلو ال ۹۰
- دیسک چرخ جلو زانتیا
- دیسک چرخ عقب زانتیا
- دیسک چرخ عقب زانتیا ELX
- لنت جلو ۴۰۵
- لنت جلو ۲۰۶ تیپ ۲
- لنت جلو ۲۰۶ تیپ ۵
- لنت عقب ۲۰۶ تیپ ۵
- لنت عقب ۲۰۶ تیپ ۲
- لنت عقب ۴۰۵
- لنت جلو ال ۹۰
- طبق ۲۰۶ تیپ ۲
- طبق ۲۰۶ تیپ ۵

تهران / میدان امام خمینی / خیابان اکباتان / کوچه ۸ متری بانک صادرات / پلاک ۱۳

۰۹۱۲۳۳۰۲۰۳۵    ۳۳۹۳۲۲۱۳    ۳۳۱۱۳۲۴۷    ۳۳۹۳۶۴۴۳

# فروشگاه تسمه میلان

بزرگترین مرکز تهیه و توزیع

انواع تسمه های ماشینی، صنعتی، کشاورزی و... (انواع غلطک و بلبرینگ)



T.P.M.CO

**STAR TECH®**

TIMING & POLY - VBELD



TIMING, POLYV & VBELT



TIMING, POLYV & VBELT



TIMING, POLYV & VBELT

نمایندگی فروش محصولات:



دفتر فروش: تهران، خیابان امیرکبیر،

کوچه کتانه (منصورالحکما)، پاساژ فکری، پلاک ۱۵

تلفن: ۳۳۹۹۷۷۷۲ - ۳۳۹۶۲۰۶۳ - ۳۳۹۶۹۴۱۶ فکس: ۳۳۹۸۹۰۱۶

همراه: ۰۹۱۲۷۱۲۱۹۶۰ - ۰۹۱۲۱۷۹۳۵۷۷ (برادران فلاح)



**با تخفیف ویژه ۵%**

# فروشگاه نوین

ارسال به تمام نقاط کشور

تهیه و توزیع لوازم سایپا

 واتر پمپ شرکتی	 دیسک و صفحه شرکتی	 دیسک و صفحه دایکن	 لنت جلو شرکتی	 جعبه فرمان MBC
 سیک فرمان شرکتی	 درب رادیاتور شرکتی	 وایر شمع کاربراتور انژکتور شرکتی	 هوزینگ دیفرانسیل شرکتی	 تسمه تایم شرکتی
 سیم جات	 مقاومت فن	 کاسه چرخ شرکتی	 کونل ساژم و زیمنس	 واتر پمپ سوخت آما
 پدال کلاچ ترمز	 موتور برف پاک کن	 استوپر موتور	 پلوس پراید	 ماهک های گیربکس
 طبق پراید	 تیغه برف پاک کن	 سنسور اکسیژن	 سنسور اکسیژن	 سنسور اکسیژن

کلیه اقلام محصولات شرکتی موجود می باشد/ شهری، تهران رایگان میباشد

تهران، خیابان ملت، کوچه قدیم نوایی، پاساژ الماس ملت، پلاک ۸  
تلفن: ۰۹۱۲۰۸۹۲۱۴۷ - ۳۳۹۳۲۲۴۸ همراه: ۰۹۱۲۰۸۹۲۱۴۷

# فروشگاه نوین

کلیه بلبرینگ جات

از شهرستان ها نمایندگی فعال پذیرفته میشود شرکتی موجود می باشد

 دنده دیشلی	 کشویی ۱۹۲ / ۳۰۴	 کشیویی ۱۹۲ / ۳۰۴	 کشویی ۱۹۲ / ۳۰۴
 واتر پمپ سوخت آما	 واشر سرسیلندر	 واشر سرسیلندر	 واشر سرسیلندر
 واتر پمپ سوخت آما	 واتر پمپ سوخت آما	 واتر پمپ سوخت آما	 واتر پمپ سوخت آما
 واتر پمپ سوخت آما	 واتر پمپ سوخت آما	 واتر پمپ سوخت آما	 واتر پمپ سوخت آما
 واتر پمپ سوخت آما	 واتر پمپ سوخت آما	 واتر پمپ سوخت آما	 واتر پمپ سوخت آما

کلیه اقلام محصولات شرکتی موجود می باشد/ شهری، تهران رایگان میباشد

تهران، خیابان ملت، کوچه قدیم نوایی، پاساژ الماس ملت، پلاک ۸  
تلفن: ۰۹۱۲۰۸۹۲۱۴۷ - ۳۳۹۳۲۲۴۸ همراه: ۰۹۱۲۰۸۹۲۱۴۷



# فروشگاه سالار

iACE



کاسه نم  
پلوس  
iACE

کاسه نم  
عقب  
iACE

کاسه نم  
لیور دنده  
iACE



پمپ بنزین  
کاربراتور  
اصلی

کاسه نم  
میل لنگ  
iACE

رله قفل مرکزی  
۱۳۱ و ۱۳۲



کلیه اقلام **HIC** موجود میباشد



دنده  
دیشلی  
iACE

کشویی  
۱۹۲  
iACE

کشویی  
۳۰۴  
iACE



کاسه نم قیفی  
iACE

واشر سرسیلندر  
iACE

واشر سرسیلندر  
DYG

تهران - خیابان امیرکبیر، خیابان اکباتان، کوچه آهنین، پاساژ آهنین، طبقه اول، پلاک ۴۲۰  
تلفن: ۰۹۱۲۸۳۳۲۹۷۸ - ۳۳۹۷۴۹۳۴ - ۳۶۰۵۵۵۱۲



# فروشگاه سالار



موتور فن تک دور و ۲ دور (شرکتی)

مقاومت فن (شرکتی)

وایر شمع - سازم - زمینس کاربراتور (شرکتی)

فشنکی فن انژکتور کاربراتور (شرکتی)

پمپ بنزین کاربراتور (شرکتی)

کلید شیشه بالا بر چپ و راست (شرکتی)

فشنکی درجه آب (شرکتی)

رینگ موتور (شرکتی)

سنسور اکسیژن سازم و زمینس (شرکتی)

واشر سر سیلندر ترکیه ای (شرکتی)

هوزینگ (شرکتی)

کوتل سازم و زمینس (شرکتی)

شمع موتور (شرکتی)

سر پلوس ۲۰ خار و ۱۹ خار تایوانی (شرکتی)

واتر پمپ (شرکتی)

تویی سر کمک (شرکتی)

کاسه نم جات (شرکتی)

سیم گاز انژکتور و کاربراتور (شرکتی)

سیم کلاچ (شرکتی)

اهرم ۲ شاخ کلاچ (شرکتی)

تسمه تایم (شرکتی)

پولی هرزگرد (شرکتی)

سوزن انژکتور زمینس و سازم (شرکتی)

تهران - خیابان امیرکبیر، خیابان اکباتان، کوچه آهنین، پاساژ آهنین، طبقه اول، پلاک ۴۲۰  
تلفن: ۰۹۱۲۸۳۳۲۹۷۸ - ۳۳۹۷۴۹۳۴ - ۳۶۰۵۵۵۱۲



# شرق گستر

نماینده رسمی فروش اقلام برقی MESSMER ایتالیایی لنتهای LON-X کره

اقلام جلو بندی TRW اصلی



دفتر فروش

۰۲۱۷۷۳۳۱۱۷۵  
۰۲۱۷۷۳۵۷۲۹۸

# تبریز لودر

tabriz.loader@gmail.com



فروش لوازم یدکی  
ماشین آلت راهسازی

فیسات آکیس

CNH



آدرس: تهران، خیابان قزوین بعد از پل نواب  
خیابان اصغر کشاورز (عسگری جنوبی) پلاک ۴۸  
تلفن: ۰۶-۵۵۴۲۰۸۹۴ فکس: ۵۵۴۲۰۸۹۷ جعفر بالازاده





**اکسون**  
**axon**

اکسون نماینده انحصاری UREX آلمان

تهیه و توزیع قطعات یدکی محصولات ایران خودرو وسایط



جهت مشاهده محصولات اکسون، به سایت ما مراجعه فرمایید.

www.axon-parts.com  
axontrade@gmail.com  
۳۳۹۵۵۰۴۵-۳۳۹۵۵۰۶۱-۳۳۹۲۹۲۷۰



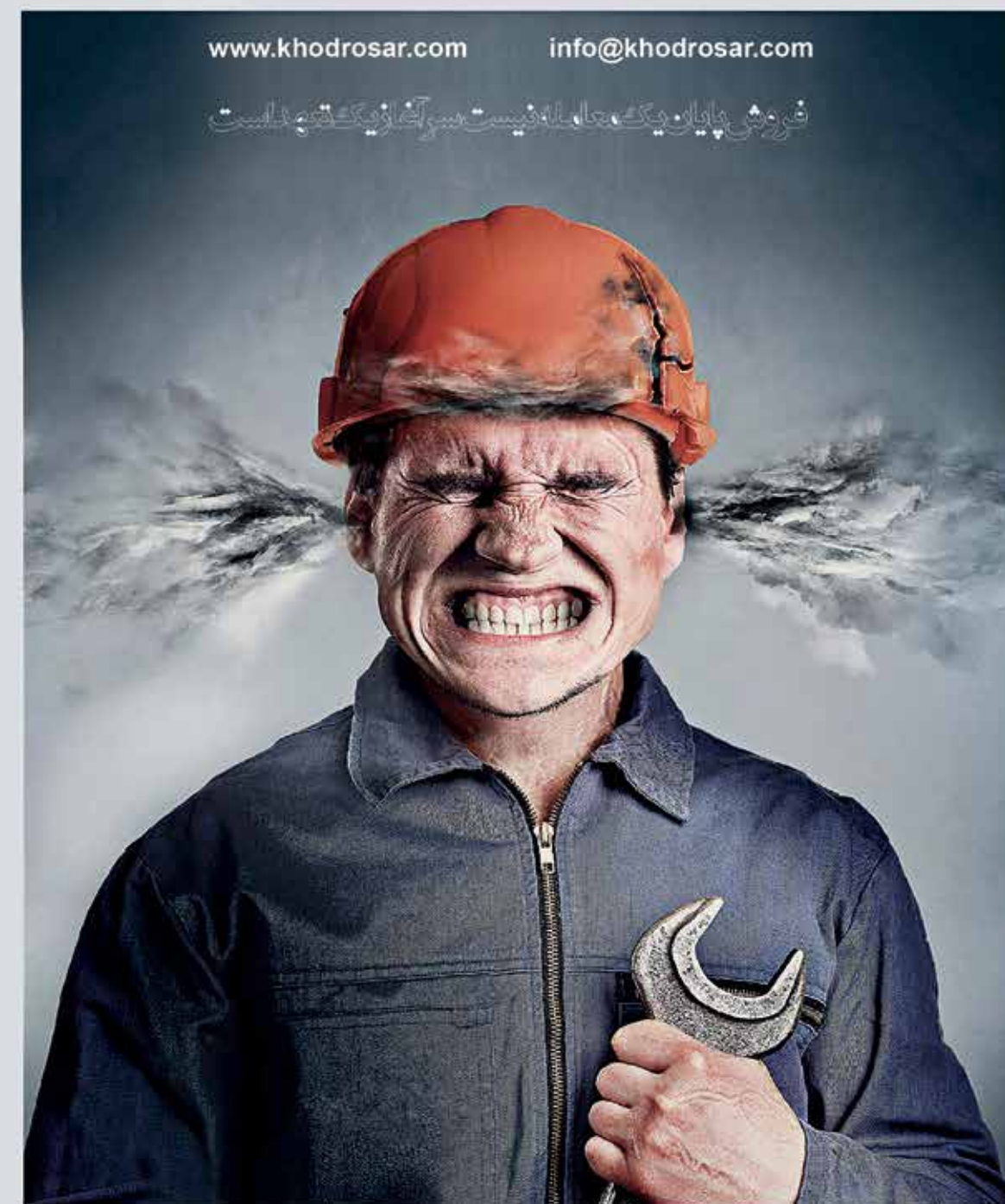
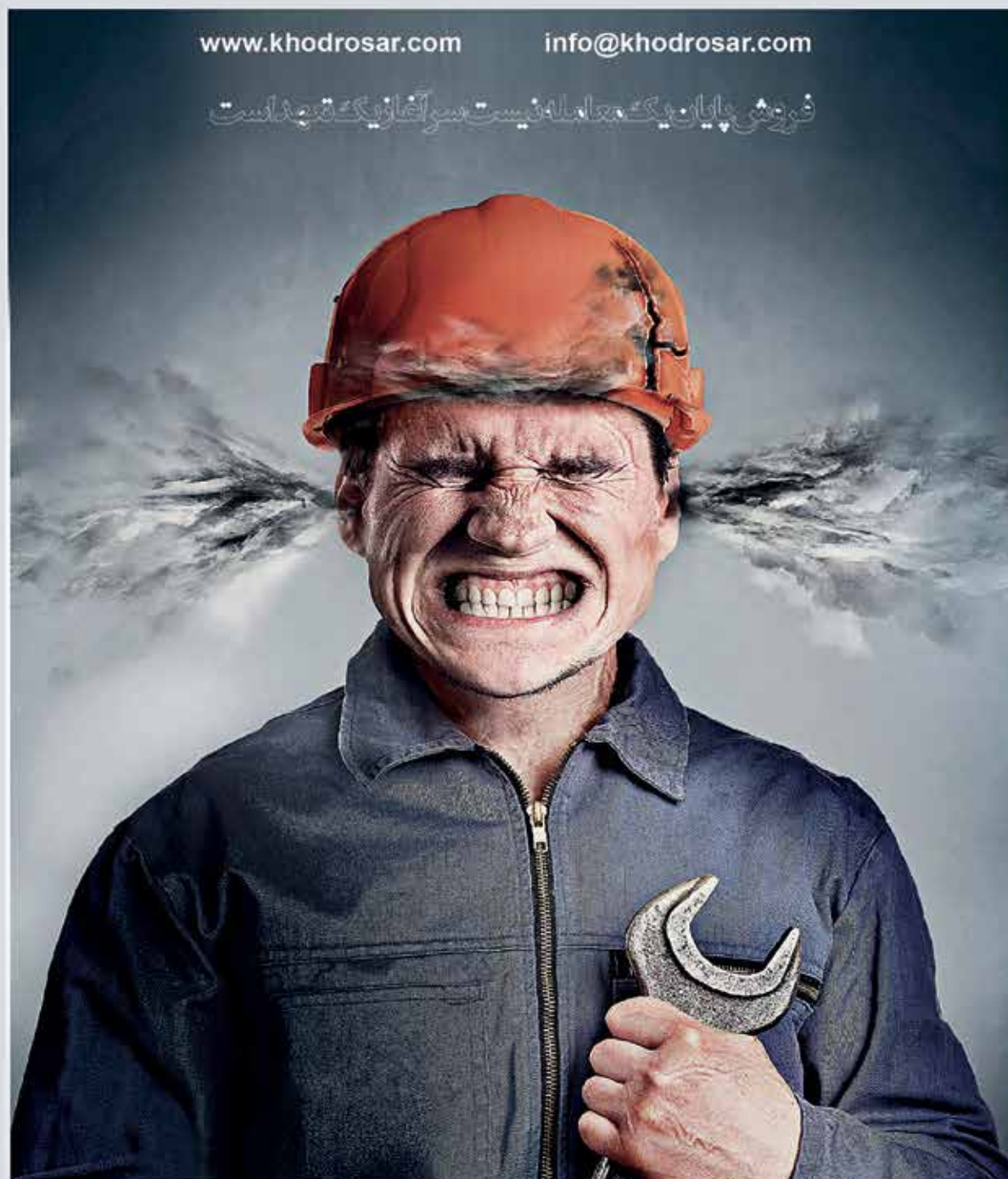
# جهان لوکس

تهیه و توزیع لوازم برقی و انژکتور با مارک (LUX, MHK)  
پراید، پژو، شمند، پیکان و انواع سوکت و انواع شیشه آینه  
نمایندگی بوق OSUN و لامپ vosla آلمان



تهران، خیابان امیرکبیر، پاساژ کاشانی، طبقه همکف، پلاک ۸۷  
تلفن: ۳۳۹۱۴۹۲۳-۳۳۹۵۳۲۶۰-۳۳۹۳۶۷۵۱  
فکس: ۳۳۹۰۰۴۷۳ همراه: ۰۹۱۲۱۱۶۲۹۳۶  
Email: jahanlux2000@yahoo.com





تلفن: ۰۲۱ - ۳۳ ۹۸ ۳۰ ۲۷  
تلفکس: ۰۲۱ - ۳۳ ۹۸ ۳۶ ۰۹

قطعات محرکه خودرو سار 

نمایشگاه مرکزی: تهران - خیابان ملت  
کوچه کاوه، پاساژ کاوه، پلاک B ۱۴۰

قطعات محرکه خودرو سار 





اگزوز اصلی مشهد

# شرکت رضا

اگزوز مشهد  
شماره ثبت: ۳۵۰۶۳

دارنده استاندارد یونیسرت آلمان  
STANDARD ISO 9001  
UNICERT GERMAN

اولین و تنها شرکت

دارای فناوری دوخت فلز به فلز بدون جوش در تولید اگزوز منبع عقب پراید

مزایا:

استحکام دو برابر نسبت به جوش

و از بین رفتن انعطاف پذیری آهن و

به اصطلاح خشک نشدن محل اتصال دو قطعه

کارخانه: مشهد مقدس، شهرک صنعتی پارسیان، پلاک ۱۰۴

۰۹۱۵ ۵۰۹ ۱۴۲۸

۰۹۴ - ۴۹۰ ۷۳ ۳۳۵ - ۰۵۱

# بازرگانی شکروی



**Mercedes-Benz – Scania – Volvo  
Sprinter – DAF – Renault – MAN  
Iveco**

آدرس: تهران - خیابان امیرکبیر، کوچه اشراقی، پاساژ علی، پلاک ۶

تلفن: ۰۳۳۹۵۰۶۰۵ - ۰۳۳۹۱۳۰۹۸ فکس: ۰۳۳۹۵۷۳۶۰

موبایل: ۰۹۱۲۲۷۱۸۹۴۸ - ۰۹۱۲۳۲۴۲۹۲۴



Shokravitrading@yahoo.com



@Shokravitradinggroup





# Vecthree Instruments



## فروشگاه سنجش ۱۱۰

(فروش انواع آمپر و فشنگی و لوازم جانبی)

























در موقع خرید دقت فرمایید به جای مارک وبتری ساخت کشور هند، مشابه تقابلی آن را عرضه نمایند

آدرس: تهران، خیابان ملت، کوچه آذر طوس، پاساژ نیلوفر، طبقه اول، واحد ۱۵  
تلفن: ۰۹۱۲۵۰۴۴۸۹۲-۰۹۱۲۵۰۴۴۸۹۲-۳۳۹۱۸۶۶۱-۳۶۶۱۱۷۵۷ (سهیل معدنچی ها)



# LIA LENT CO




## لیا لنت تجربه ای متفاوت

### اولین لنت سرامیکی در ایران

## تحت لیسانس ژاپن




پیکان / پراید / پژو ۴۰۵ / وانت مزدا

وانت نیسان / تندر ۹۰ / ماکسیما / وانت پیکاپ / ریو / رانا / تیا

### از سایر شهرستانها نمایندگی فعال پذیرفته می شود

تهران / خیابان ملت / کوچه آذر طوس / پاساژ نیلوفر / طبقه اول / واحد ۱۵

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۱۶۷۳۰ همراه: ۰۹۱۲۵۰۴۴۸۹۲



SHAYEGAN  
SUPPLIER OF AUTO SPARE PARTS

## سفری آرام با مجموعه محصولات گروه شایگان

### Innovation, Durability and Resilience







گروه شایگان

دوستدار محیط زیست

www.shayegantrade.com

۰۲۱-۳۳۹۵۶۸۹۱-۲





# فروشگاه امید

واردات و پخش قطعات خودروهای چینی

OMID AUTO PARTS



BRILLIANCE



JAC

قطعات موتوری و بدنه

گروه جک	گروه برلیانس
---------	--------------

J5	H330
----	------

S5	H320
----	------

	H230
--	------

	H220
--	------

تهران میدان امام خمینی، خیابان اکباتان

مجتمع تجاری قدس، زیر زمین، پلاک ۱۲

تلفن: ۰۷۶۲ ۳۳۹۶۰ - ۳۳۹۶۱۸۴۲

www.omidautoparts.com

# شرکت شیوه سبز شیرازی

با مسئولیت محدود

Shiveh Sabz Shirazi co.LTD

تهیه و توزیع کلیه قطعات اتومبیل های

اپل، گل، لیفان

ارسال به کلیه نقاط تهران و ایران



LIFAN



Filtros Tecfil  
A qualidade que é líder.

TYG  
TONG YANG GROUP



SHINA topiran  
HANS PRIES GERMANY



OPTIMAL  
Your profit



سایت: shiveh sabz shirazi.com

ایمیل: info@shivehsabzshirazi.com

نشانی: خ ملت، پلاک ۸۴

تلفن: ۰۳۳۹۳۰۹۳۴ - ۰۳۳۹۱۵۲۳۲ - ۰۳۳۱۱۳۲۹۷

نمابر: ۰۳۳۹۱۱۹۱۰



**VOJOUUDI**  
گروه تولیدی صنعتی وجودی  
طراحی، ساخت و تولید قطعات خودرو

ISO 9001:2008  
ISO 14001:2008  
ISO 175 16949:2009

لنت زانیا لنت برایدیسکا چرخ زانیا

دفتر مرکزی: ۸-۱۶-۲۸ ۳۳ ۲۱ ۹۸+  
کارخانه: ۹-۹۰ ۳۹ ۳۹ ۲۱ ۹۸+  
www.vojoudi.com  
info@vojoudi.com  
www.vojoudi.co.ir

**ORIGINAL SPARE PARTS**

Peugeot Citroën Renault

# پارسکو

## واردات و توزیع قطعات و بدنه



گروه خودرو های نیسان  
قشقای تینا جوک  
مورانو ماکسیما پیکاپ رونیز  
گروه خودرو های برلیانس  
H330 - H320 - H230 - H220

NISSAN GROUP  
OF ASIA



آدرس: تهران، خیابان امیر کبیر، پاساژ کاشانی، طبقه ۲، پلاک ۲۹۸  
تلفن: ۲۳ ۱۱ ۶۷ ۴۸ - ۳۳ ۹۰۸ ۶۵۲ - تلفکس: ۳۳ ۹۷ ۴۳ ۱۳  
تلفن همراه: ۰۹۱۲ ۴۶۷۷۷۲۰ - ۰۹۱۲ ۳۳۰۰۵۰۸ - تهذیبی  
Email: hamidtahzibi@yahoo.co.uk



**NISSAN**

**BRILLIANCE**



# بازرگانی هنرور



## MOBILETRON™

AUTOMOTIVE ELECTRONICS Since 1982

بخش کننده قطعات اصلی موبیلترون ساخت تایوان

			
سنسور اکسیژن سازم براید	آفتامات دینام 1.90	آفتامات دینام پژو تک پیج	آفتامات دینام پژو دو پیج
			
مگنت براید و نیسان	آفتامات دینام انژکتور براید	آفتامات دینام کاربراتور براید	آفتامات دینام پژو ۲۰۰۰
			
آفتامات دینام فیش بغل براید	آفتامات دینام تیا	آفتامات دینام فیش بالا براید	آفتامات دینام ریو
			
دیود دینام انژکتور براید	دیود دینام کاربراتور براید	کوتل زمینسی براید	کوتل سازم براید و پژو
			
آفتامات دینام بورو ۴	آفتامات دینام لیفان		

آدرس: تهران، خیابان ملت، سه راه اکباتان، نبش پاساژ ولیعصر، پلاک ۶

تلفن: ۳۳۹۴۷۱۴۱ - ۳۳۱۱۰۸۵۵ - ۳۳۹۸۳۵۹۰ - ۳۳۹۴۴۰۹۰

تلفنکس: ۳۳۹۷۳۵۷۳ همراه: ۰۹۱۲۳۰۴۵۴۴۷ مهدی هنرور

# بازرگانی هنرور

بخش کننده قطعات اصلی iACE در ایران



آدرس: تهران، خیابان ملت، سه راه اکباتان، نبش پاساژ ولیعصر، پلاک ۶

تلفن: ۳۳۹۴۷۱۴۱ - ۳۳۱۱۰۸۵۵ - ۳۳۹۸۳۵۹۰ - ۳۳۹۴۴۰۹۰

تلفنکس: ۳۳۹۷۳۵۷۳ همراه: ۰۹۱۲۳۰۴۵۴۴۷ مهدی هنرور



# فروشگاه آفتی

فروشنده انواع گاردان ، چهارشاخه ، بلبرینگ وسط گاردان  
ماشین آلات سبک ، سنگین و صنعتی و ادوات کشاورزی  
راهسازی و موتورهای زمینی  
استارت و دینام ماشین آلات راهسازی و موتورهای زمینی  
پمپ روغن دنده ای و بیستونی مخصوص کامیونت کمپرسی  
و جعبه ترمز کامیونت های سنگین

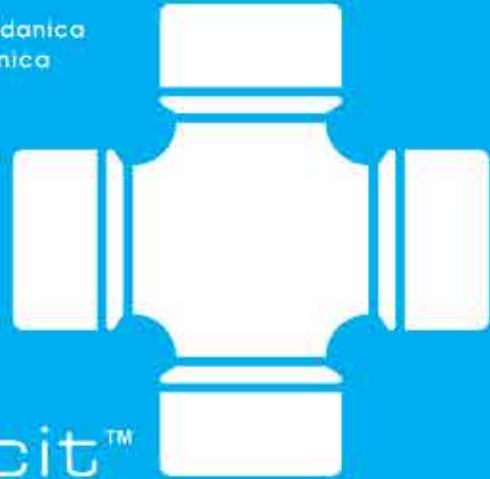
# AAGT Group



**ORBITE**<sup>®</sup>  
AUTOMOTIVE  
www.ORBITEAUTOMOTIVE.com

## UNIVERSAL JOINT

Joint Universel  
Kreuzgelenk  
Crociera Cardanica  
Junta Cardanica



Sicit™

UNI EN ISO 9001:2008 Quality certified company



**HUNTER**  
اصول

GENUINE REPLACEMENT PARTS  
**CAMSHAFT**

**HUNTER**

www.asagroup.ir





شرکت نمایشگاه بین المللی ارومیه  
Urmia International Fair Co.

دومین نمایشگاه بین المللی

# خودرو

قطعات و صنایع وابسته

The 2nd int'l

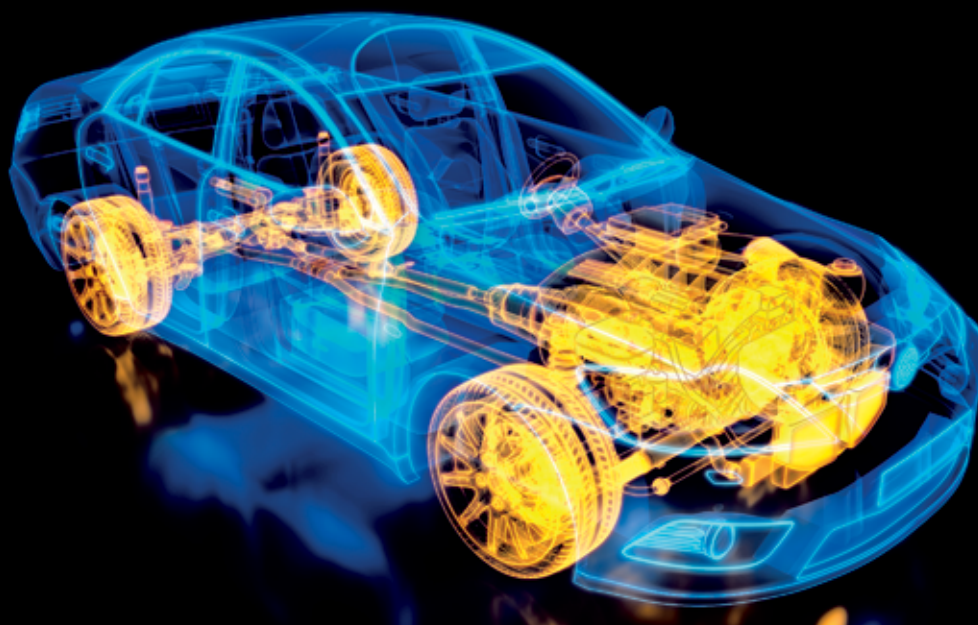
## EXHIBITION OF URMIA AUTO SHOW ACCESSORIES

Urmia International Fair Co, Jungle Park, Urmia

۱۶-۱۳ تیر ۱۳۹۶ ساعت بازدید ۱۷ الی ۲۲

پارک جنگلی، محل دائمی نمایشگاه های بین المللی ارومیه

4-7 July. 2017 / VISITING HOURS: 17:00 - 22:00



رونق  
RONAGH EXPO  
تشریح مدیریت  
رویداد و نمایشگاه  
اصفهان ۱۳۹۶

www.urmiafair.com  
www.ronaghexpo.com

iranautoshow2017

+9851 352 400 24

+98935 597 77 05

Email: RonaghExpo@gmail.com