

شرکت نکین تابان کویر

نماینده انحصاری نیا در ایران



عرضه مستقیم قطعات بدنه و چراغ خودرو

رجوع شود به صفحه ۵

WWW.NIA.COM.TW

B.E.G. Co.



کویل TU5
siemens



وایر شمع پراید و تیبا



کنترل فن بخاری



کویل TU5
Bosch



گیربکس کاهنده



کویل ساژم



رله فلاشر



کویل زیمنس مگا موتور



رله برف پاک کن



کویل زیمنس ایران خودرو



کویل EF7



اتوماتیک راهنمای ۲ فیش



کویل پیکان



کویل نيسان



رله دابل

begco@begco.com

www.BEGCO.com

0939-7373275

شرکت تولیدی صنعتی بهرام الکترونیک گستر از سراسر کشور نمایندگی فعال می پذیرد



بازرگانی هنرور



فیلتر بنزین ریو - تیا



پمپ بنزین پراید ۴ فیش



پمپ بنزین کاربراتور پراید



نماینده قطعات IACE کره و موبیلترین تایوان با سابقه واردات قطعات خودرو و دارای شبکه گسترده فروش در سراسر کشور در نظر دارد با توجه به حمایت از تولیدکنندگان داخلی تعدادی از اقلام تولیدی با کیفیت بالا را نیز در سبد محصولات خویش جای دهد. بدین منظور از کلیه تولیدکنندگان قطعات خودرو با کیفیت بالا و یا OEM دعوت به همکاری می شود

رجوع شود به صفحه ۹۵-۹۴



نمایندگی انحصاری محصولات ساخت کره جنوبی



پمپ بنزین کامل ریو



مغزی پمپ بنزین دوو - هیوندای



پمپ بنزین کامل دوو

آدرس: تهران، خیابان ملت، سه راه اکباتان، نبش پاساژ ولیعصر، پلاک ۶
تلفن: ۳۳۹۴۷۱۴۱ - ۳۳۱۱۰۸۵۵ ۳۳۹۸۳۵۹۰ - ۳۳۹۴۴۰۹۰
تلفکس: ۳۳۹۷۳۵۷۳ همراه: ۰۹۱۴۳۰۴۵۴۴۷ مهدی هنرور



آذر ماهچراغ

واردات و پخش قطعات رنو



www.mahcheragh.com

۰۲۱-۳۶۶۱۱۸۰۶ ۳۶۶۱۱۷۶۸

۳۶۶۱۹۴۷۲ ۳۳۵۳۲۲۴۰

تهران، خیابان ملت، کوچه میرشریفی، پلاک ۲، واحد ۵



بازرگانی قربانی 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 ، پلاک ۱ دفتر: طبقه دوم ، پلاک ۱





شباهت اصالت نیست!

تحویل
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: تنکابن، بلوار شهید شیروودی، بعد از فردوسی غربی، برج تویوتا
تلفن: ۰۲۱ ۷۳۴۵۶
تلفن: ۰۲۱ ۷۳۴۵۸۴۹۷
تلفن: ۰۱۱ ۵۴۲۸۶۳۷۳



چتر پوشش ما اطمینان خاطر شماست

مراقب تیش فروشندگان غیر رسمی باشید
گارانتی اصالت و ضمانت

irtoya.com

ایرتویا نماینده انحصاری تویوتا

شرکت نمکین تابان کویر (سهامی خاص)

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 سرسیلندر ریو



سیلی جلو

NIA INTERNATIONAL
HIGH QUALITY PRODUCTION OF AUTO PARTS
WWW.NIAGROUP.COM.TW

MADE IN TAIWAN

ساخت تایوان

آدرس: تهران / خیابان امیر کبیر خیابان ملت نبش کوچه تابان پلاک ۷۶

تلفن: ۳۳۹۰۵۱۲۲، ۳۳۹۰۳۱۴۴، فکس: ۳۳۹۳۴۸۷۵

سامانه پیام کو تا ه: ۱۰۰۱۱۱۱۱۲۳۱۹

www.ntkautoparts.com





شرکت دانا تجارت توانا
Dana Tejarat Tavana Co.

فروشگاه تهران فرگوسن

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

با کادری مجرب و آموزش دیده با بهره گیری از تجهیزات مدرن، مشاوره شما در انتخابی بهتر و کیفیتی برتر آماده خدمات به شرح ذیل می باشد.

- توزیع کلیه قطعات یدکی لیفتراکهای سهپا (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 کامیونت های بادسان، فوتون، آذرخش، کاویان، ایسوزو
- تهیه و توزیع قطعات یدکی انواع بیل بکهو- سنو پارس- تبریز TDL- هیدرومک و چکورو
- آماده عقد قرارداد جهت ارائه خدمات فنی، تعمیر، سرویس و نگهداری لیفتراک با ارگان ها و سازمان های دولتی و خصوصی با کادری مجرب



Badestnost
HYDRAULIC COMPONENTS



Linde



balkancar



KOMATSU



IMPCO



HIDROMEK




شرکت دانا تجارت توانا
Dana Tejarat Tavana Co.



دانش فنی و تجربه علمی، ثابت کرده که استفاده از قطعات یدکی اصل و با کیفیت، علاوه بر کاهش میزان آلایندگی و افزایش طول عمر و کارایی موتور، به کاهش هزینه های سرویس و نگهداری و کاهش مصرف سوخت و روغن منجر می گردد. 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 بی نیاز می نماید.

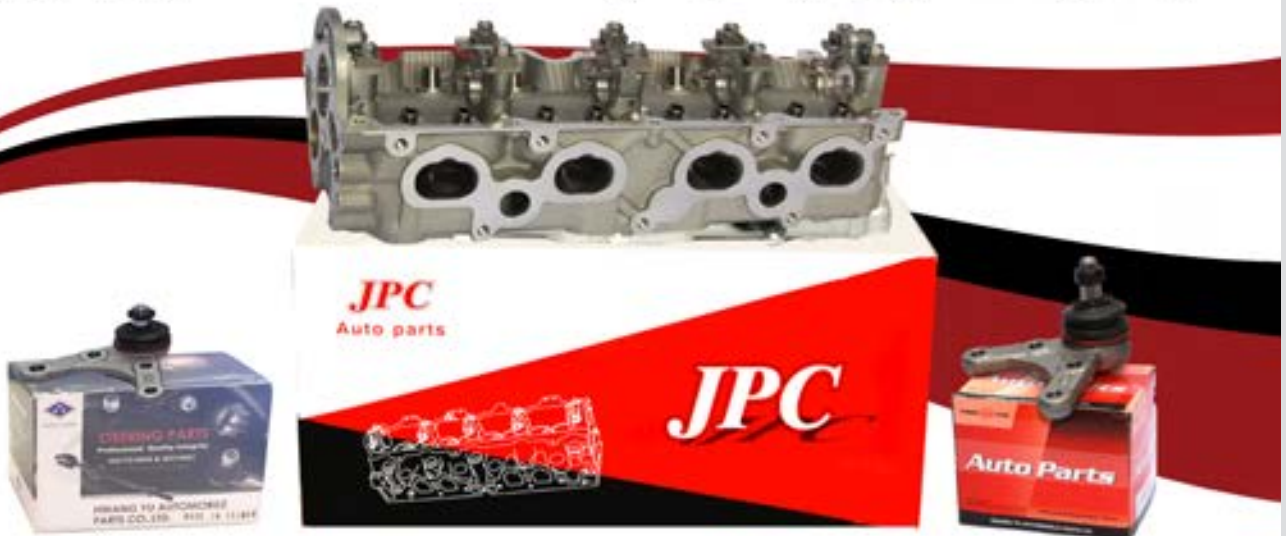
بخش مستقیم قطعات یدکی موتورهای زمینی و صنعتی پرکینز انگلستان شامل:

۱۰۰۶	۱۰۰۴	۶۳۵۴	۴۲۳۶	۴۲۴۸	۳/۱۵۲
۴۰۰۰	۳۰۰۰	۲۰۰۰	۹۰۰	۷۰۰	۴۰۰
۱۱۰۳	۱۱۰۴				

نشانی فروشگاه: تهران، خیابان سعدی جدید، پاساژ چراغ برق، طبقه اول، پلاک ۴۱۹ | تلفن: ۸۲ - ۳۳۹۶۸۸۷۶ (خط ۸) | فکس: ۳۳۹۶۸۸۱۸
نشانی دفتر مرکزی: خیابان سعدی جنوبی، روبروی بانک ملی، پلاک ۳۵۲ | تلفن: ۳۳۱۱۶۹۰۹ - ۳۳۱۱۶۸۶۰ | پست الکترونیک: info@dtl-ltd.com



نماینده‌گی انحصاری سبک از کارخانه HWANG YU تایوان در ایران



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

تلفن: ۳۳۱۱۸۴۴۹ - ۳۳۹۲۴۳۷۰ | فکس: ۳۳۹۷۰۴۹۱



توجه!

با عرض سلام خدمت همکاران گرامی ،
 احتراماً به استحضار می رساند تعدادی افراد سودجو و فرصت طلب اقدام به تولید یا
 واردات بوش شاتون و بوش میل سوپاپ HPC با بسته بندی و هولو گرام تقلبی
 نموده اند ، که مراتب از طریق مراجع قضایی و اتحادیه محترم در حال پیگیری
 می باشد ، لذا جهت جلوگیری از تضییع حقوق مصرف کنندگان گرامی در صورت
 مشاهده از شما عزیزان تقاضا داریم مراتب فوق را به اتحادیه شهرستان محل
 سکونت و یا دفتر فروش شرکت HPC اطلاع دهید .

با تشکر واحد فروش شرکت HPC



تلفن های تماس : ۰۲۱- ۳۳۹۰۰۰۸۲ ۰۲۱- ۳۳۹۰۳۲۱۹ ۰۲۱- ۳۳۹۵۴۱۱۰

فکس : ۰۲۱- ۳۶۰۵۹۳۷۰

داياريتون تسمه

Daya Rhyton Tasmeh

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

DAYCO

تسمه های خودرویی
دايکو



تسمه های صنعتی
و ماشین های سنگین
اپتی بِلت



Drive solutions
with Optibelt



تسمه های صنعتی
باندو



The Right Belt
for all
applications



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

داياريتون تسمه - نمایندگی - شعبه فروش

کدپستی: ۱۱۴۳۹-۵۵۶۱۹

خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، کوچه بانک صادرات، پلاک ۳۶

www.drt.co.ir

info@drt.co.ir

فکس: ۳۶۹۱۳۴۸۹

تلفن: ۳۳۹۸۴۴۶۷ و ۳۳۹۸۴۴۶۸



فروشگاه قطعات یدکی شماره ۳

نماینده فروش قطعات یدکی ۹۰۰۳ شرکت خدمات و تجارت بم خودرو
تعمیرگاه مرکزی شماره ۳
زارعی (۱۷۱۵)

موبایل: ۱۷۱۵ ۱۰۰ ۰۹۰۲

خط ویژه: ۴۰ ۴۰ ۸۰ ۶۶ انبار قطعات



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



شرکت یدک راه مظفری

عاملیت مجاز شرکت سیما موتور

کد: ۴۱۱۲

موبایل: ۰۹۱۲۱۱۰۶۱۸۲

تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۹۹۵۹۱-۲

ایمیل: iranfaw@yahoo.com

فکس: ۰۲۱-۳۳۹۹۹۵۹۳

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





www.osram.com/automotive



OSRAM

Be rewarded for your wise purchase!

Let's get together in OSRAM festival.
Each time you purchase OSRAM Automotive products,
you're one step closer to earning prizes!
1 Raffle Coupon for every Euro 1,000 purchase!

بازرگانی محمدی

Starting from 1st of May.

Prizes you can win:
KIA Pride
PULSE NS 200
Macbook Air

فروشگاه: ۰۲۱ - ۳۳ ۱۱ ۷۱ ۲۱

دفتر: ۰۲۱ - ۳۳ ۹۱ ۵۱ ۶۶

همراه: ۰۹۱۲ - ۳۰۵ ۲۴ ۶۴

تهران - خیابان امیر کبیر، پاساژ کاشانی، همکف، پلاک ۷۱



The raffle would only happen after all the tickets had been issued for our respected clients.
The KIA PRIDE and PULSE NS 200 winners would be responsible for all the due taxes according to their price.



سفری آرام با مجموعه محصولات
گروه شایگان

Innovation, Durability and Resilience



گروه شایگان
دوستدار محیط زیست
www.shayegantrade.com

W.R.T.®

Auto Parts

POWER WINDOW REGULATOR
DOOR MECHANISM PARTS

SWITCH - P / W PASS
DASHBOARD SWITCHES

SWITCH - P / W PASS
DASHBOARD SWITCHES



www.wrt.ir

O.K. LIKE O.E.





سامانه پیامکی نشریه: ۱۰۰۰۷۰۶۰۵۰۴۰۹۷
 آدرس الکترونیکی نشریه: info@yadakiresaneh.ir
 yadakiresaneh@gmail.com
 وب سایت: www.yadakiresaneh.ir
 تلفن مستقیم: ۷۷۵۲۰۰۹۸
 فکس: ۷۷ ۵۲ ۵۸ ۲۱
 کاتال 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: محمدتقی 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 متبیین است. نشریه بسدک 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

دبیر تحریریه:

سید کامران علمدهی

مدیر اجرایی:

محمد حسین بشارت نیا

مدیر بازرگانی:

ناصر حیدری

مدیر انفورماتیک:

علیرضا بشارت نیا

امور مالی و اداری:

فواد یاری

صفحه آرا:

ترنم خالصی

طراح:

احسان علی نژاد

هیئت تحریریه: عبدالعلی مجد، هرمز برادران، احمد

نوروند، آذین آفاقان، حسین پور محمد،

محمدصادق صالحی، حسن عمیدی

توزیع و اشتراک: علیرضا جلالیان



کلام نخست: ۱۹

گزارشی از همایش افتتاحیه پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو تهران: ۲۰

گشایش پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو تهران: ۲۴

گفت و گو با عباس سلیمیان مدیر شرکت تولیدی یدکی موتور ایران: ۲۸

گفت و گو با مهدی پونکی مدیرعامل شرکت کوشش رادیاتور: ۳۰

گفت و گو با دنیل پوپر تولید کننده فرانسوی شرکت جنین (JANIN): ۳۲

گفت و گو با نادر روان مدیر عامل شرکت دانا تجارت توانا: ۳۴

گفت و گو با علی اصغر نفیسی مدیرعامل شرکت سدید راه پارت: ۳۶

گفت و گو با رضا بسحق مدیرعامل شرکت نور گستر بسحق: ۳۸

گفت و گو با مهرداد تحصیلی مدیر شرکت رستا پارت صنعت: ۳۹

گفت و گو با محمد حاجیان مدیر فروش شرکت تولیدی بهرام الکترونیک گستر: ۴۰

موزه باشکوهی به نام: بام، دپلیو (BMW): ۴۱

تکنولوژی: ۴۲

اخبار و رویدادها: ۴۴

برگزاری مجمع عادی سالیانه شرکت تعاونی اعتبار با انتخاب اعضای هیات ریسه: ۴۸

کلام آخر: ۴۹



میلاد با سعادت هشتمین اختر تابناک امامت و ولایت حضرت ثامن الحجج علی بن موسی الرضا(ع) و ولادت حضرت معصومه(س) را بر همه مسلمانان مبارک باد.

درد من و درمان تو

من دست خالی آمدم، دست من و دامن تو / سرتا به پا درد و غم، درد من و درمان تو
تو هر چه خوبی من بدم، بیهوده بر هر در زدم / آخر به این در آمدم، باشم کنار خوان تو
من از هر در رانده ام، من رانده ی وامانده ام / یا خوانده یا ناخوانده ام، اکنون منم مهمان تو
پای من از ره خسته شد، بال و پرم بشکسته شد / هر در به رویم بسته شد، جز درگاه احسان تو
گفتم منم در می زنم، گفתי به تو سر می زنم / من هم مکرر می زنم، کو عهد و کو پیمان تو؟
سوی تو رو آورده ام، ای خم سیو آورده ام / من آبرو آورده ام، کو لطف بی پایان تو؟
حال من گوشه نشین، با گوشه ی چشمی ببین / جز سایه ی پر مهرتان، جایی ندارم جان تو
من خدمتی ننموده ام، دامن بسی آلوده ام / اما به عمری بوده ام، چون خار در بستان تو
علی انسانی



نمایشگاه اتحادیه، متعلق به یکایک اعضای صنف است

با لطف خدا و حمایت شما همکاران عزیز، پنجمین نمایشگاه تخصصی اتحادیه برگزار شد و همانند بسیاری از برنامه‌ها، برخی انتقاداتی داشتند و برخی هم عرض تشکر. از دوستانی که با انتقادات سازنده‌شان تلاش می‌کنند تا نمایشگاه اتحادیه با شکوه‌تر از قبل برگزار شود و به تکامل برسد قدر دانی می‌کنم و از دوستانی هم که همواره لطف‌شان شامل مجموعه اتحادیه بوده است و ما را در مراحل مختلف یاری می‌کنند، ممنونم.

در مورد اهمیت برگزاری نمایشگاه لازم دیدم به سه نکته اشاره کنم:

نخست آنکه برای اینجانب به عنوان رئیس اتحادیه و همچنین همکارانم در هیأت مدیره، اهمیت برگزاری آبرومند و باشکوه همواره در اولویت بوده است. خدا را گواهی می‌گیرم که اهمیت آن تا حدی بود که یک ماه مانده به برگزاری، در جلسه‌ای که با شورایی عالی برگزاری نمایشگاه داشتیم، تاکید کردم که اگر ذره‌ای تردید دارید که نمایشگاه با شکوه برگزار نمی‌شود، به دنبال برگزاری آن نباشید و وقتی دوستان اطمینان دادند که نمایشگاه در حد شان و جایگاه خانواده صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو برگزار می‌شود، خیالم راحت شد و حالا هم نمایشگاه به خوبی برگزار شد از همه دوستان و همکاران تشکر می‌کنم.

نکته بعدی در مورد تعامل توزیع کنندگان و تولیدکنندگان است. ما سال‌های زیادی است که به دنبال تحقق این سیاست هستیم و در نمایشگاه هم این مسأله را به عنوان یک اصل و بخشی از سیاست‌های راهبردی نمایشگاه اتحادیه در نظر گرفته‌ایم. اما با این حال نباید انتظار داشته باشیم که در طول چهار روز برگزاری نمایشگاه همه چیز مرتب شود و نابسامانی در این چرخه ساماندهی شود. ما بستری را فراهم کرده‌ایم که با حمایت و همیاری شما به سرانجام مقصود خواهد رسید و قطعاً اگر هر یک از شما با ما همراه نشوید، هیچ سیاست و برنامه‌ای به نتیجه نخواهد رسید.

نکته پایانی هم در مورد عجول بودن برخی از همکاران است. همکارانی که نمایشگاه اتحادیه را با فلان نمایشگاه، قیاس می‌کنند، اولاً بهترین نمایشگاه‌ها - چه در ایران و چه در خارج از ایران - در اینجا مشکلات عدیده‌ای داشته‌اند و حمایت گروه و مجموعه‌های مختلف باعث موفقیت‌شان شده است. نمایشگاه اتحادیه هم از این قاعده مستثنا نیست. ما هم قطعاً مشکلات و نقایصی داریم اما در نظر داشته باشید که ما یک مجموعه صنفی هستیم با یکسری قوانینی که دست ما را در همه مسائل باز نگذاشته است. اگر همکاران عزیز به توان و بضاعت اتحادیه توجه داشته باشند آنگاه خودشان تصدیق خواهند کرد که ما در برگزاری نمایشگاه اتحادیه بسیار موفق عمل کرده‌ایم. شما با یک بررسی ساده - چه روی کاغذ و چه از روی عکس‌ها و تصاویر - از نمایشگاه‌های ادوار اول تا پنجم اتحادیه در خواهید یافت که ما رشد صعودی قابل ملاحظه‌ای را داشته‌ایم. اما هنوز تا رسیدن به ایده‌آل‌ها فاصله داریم و باید با کمک یکدیگر نمایشگاه خانواده صنفی خودمان را پربارتر از قبل کنیم.

این نمایشگاه متعلق به شخص خاصی نیست. متعلق به یکایک اعضای خانواده صنف فروشندگان لوازم یدکی و ماشین‌آلات تهران است. پس مجدداً برگزاری باشکوه نمایشگاه را در سال پنجم به همه شما تبریک می‌گویم و امیدوارم در نمایشگاه ششم اتحادیه شاهد حمایت بی دریغ شما عزیزان باشیم. انشالله

غلامرضا بخشی زاده
رئیس اتحادیه



افتتاحیه نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو و ماشین آلات تهران با حضور علی فاضلی رئیس اتاق اصناف ایران، هیات ریسه اتاق اصناف تهران، روسای اتحادیه‌های صنفی و واحدهای صنفی تهران و همچنین رئیس و اعضای هیات مدیره و شورایی نمایشگاه اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران ساعت ۱۷ روز شنبه ۱۰ تیرماه سال جاری در سالن همایش‌های برج میلاد تهران برگزار شد.

در ابتدای این مراسم رئیس اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران ضمن تاکید بر انسجام زنجیره‌های تامین، توزیع و خدمات، تصریح کرد: باید همه ما تلاش کنیم تا زنجیره و ارتباط میان تامین کنندگان، توزیع کنندگان و خدمات دهندگان را افزایش دهیم تا شاهد افزایش ثمربخشی و کاهش هزینه‌ها باشیم.

غلامرضا بخشی زاده اضافه کرد: اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران از ابتدا هم همین اهداف را دنبال کرده است و حاصل آن در نمایشگاه اتحادیه قابل مشاهده است. ما تلاش کرده ایم تا با بررسی دقیق و پیگیری مداوم با معضلاتی چون عرضه کالاهای بی کیفیت، تورم شبکه توزیع و بی تعادلی در بازار از طریق روشهای اقتصادی و تشویقی مقابله کنیم و بازار را به سمت رونق اقتصادی سوق دهیم. بارسیدن به شرایط ایده آل در بکارگیری این شیوه‌ها، کسبه در دستکار کنار هم قرار میگیرند تا الگویی برای سایر همکاران کم تجربه تر باشند.

به جای نمایشگاه‌های سطح پایین، نمایشگاه‌های تاثیرگذار برگزار کنیم

رئیس اتحادیه صنف فروشندگان قطعات خودرو تهران تاکید کرد: باید همه اعضای اتحادیه‌ها و نخبگان فعال در زمینه صنعت خودرو در این زمینه تلاش کنند و حضوری جدی تر نسبت به قبل داشته باشند تا به جای برگزاری نمایشگاه‌های دستوری و سطح پایین، شاهد برگزاری نمایشگاه‌های باکیفیت و تاثیرگذارتر باشیم. این در حالی است که امروزه شاهد آن هستیم که با وجود افزایش رکود در کسب و کارها، همچنان روند برگزاری نمایشگاه‌ها در کشور روند رو به رشد داشته است.

اصناف نیاز به حمایت دولت دارند

بخشی زاده گفت: با توجه به اینکه بیش از ۱۵ میلیون خودرو سواری و بالغ بر هفت میلیون دستگاه خودروهای سنگین، راهسازی، معدنی و کشاورزی در کشور وجود دارد، تولیدکنندگان می‌توانند بهره‌برداری بهتری از فضای این صنعت داشته باشند و در جهت رونق کسب و کار به کار گیرند. این فعال صنفی در پایان گفت: اصناف به خصوص صنف‌های خودرویی بودجه و امکاناتی از دولت نمی‌خواهند، حتی در سال‌های گذشته مالیات بیشتری نیز پرداخت کرده‌اند و از زمان انقلاب تا کنون در زمان جنگ تحمیلی، بروز بحرانها، حوادث حضوری فعال داشته‌اند تا آنجا که امام(ره) اصناف را بازوی سبتر انقلاب نامیده‌اند، اما نیاز دارند که از سوی دولت حمایت شوند.



گزارشی از همایش افتتاحیه پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو تهران
نمایشگاهی با شعار
شبکه توزیع، حامی تولید و اشتغال

عرضه داخلی متمرثر باشد

بشارت نیا در ادامه به دستاوردهای نمایشگاه قطعات خودرو تهران اشاره و تصریح کرد: دستاوردها و ماحصل برگزاری نمایشگاه باید در تولید و عرضه داخلی متمرثر باشد. در نمایشگاه امسال نگاه توسعه ای به معنای ورود برندهای خارجی جدید به این صنعت نداریم و شرکت کنندگان در قالب برندهای خارجی موجود و از طریق نمایندگی های معتبرشان در این نمایشگاه حضور پیدا کرده اند.

در نمایشگاه اتحادیه توجه به تولیدات داخلی در اولویت است

وی گفت: اضافه کردن برندهای جدید در نمایشگاه ما از ابتدا در دستور کارمان نبوده و به اعتقاد من در حالی که بازار داخلی به رونق بیشتری نیاز دارد، توجه به مجموعه های غیر داخلی کار درستی نیست. چرا که به عنوان مثال؛ راه اندازی خدمات توزیع و عرضه قطعات خودروهای سواری خارجی زمانی مقرون به صرفه است که تعداد خودروهای موجود از یک برند بیش از یکصد هزار دستگاه باشد این در حالی است که می بینیم، بسیاری از برندهای خارجی موجود در کشور ما تنها پنج هزار دستگاه است و تمرکز بازار لوازم یدکی بر روی آن یعنی زبان.

مجری نمایشگاه اضافه کرد: خودرو دارای قطعات متصله و منفصله مبتنی بر فناوری است و همه قطعات آن باید با همسازگاری داشته باشد اما خودروسازان داخلی با سرهم کردن غیر کارشناسی و بی ارتباط قطعات با هم اقدام به تولید خودرو می کنند که اصلا خودروی خوبی نیست چون هیچکدام از قطعات با هم همخوانی ندارد و همین مساله مصرف کننده را دچار معضل کرده است.

در حال حاضر ظرفیت های خوبی در بخش قطعه سازی ایجاد شده است

حسن بشارت نیا با اشاره به بحث تحریم ها گفت: در کشور ما به دلیل تحریم هایی که از اوایل پیروزی انقلاب، وجود داشت واحدهای صنفی و تولیدی زیادی ایجاد شد که بخش عمده ای از آن به خودرو اختصاص

با برگزاری نمایشگاه های تخصصی قصد داریم توان تولید و توزیع را نشان دهیم

در بخش دیگری از همایش افتتاحیه پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو و ماشین آلات تهران، حسن بشارت نیا مجری و عضو شورای عالی نمایشگاه اتحادیه پشت تربیون رفت و از برپایی ۶۰ غرفه و برگزاری دوره های علمی و مهارتی همزمان با این نمایشگاه خبر داد. بشارت نیا ضمن اشاره به ظرفیت های صنعت قطعه سازی گفت: صنعت قطعه سازی در کشور ما توانایی تولید بیش از هفتاد درصد قطعات خودروهای داخلی و خارجی را دارد و با برگزاری نمایشگاه های تخصصی قصد داریم توانمندی کشور در تولید و توزیع قطعات با اصالت و مرغوب را به نمایش بگذاریم.

نمایشگاه اتحادیه بر روی زنجیره تامین، توزیع و خدمات تمرکز کرده است

مجری نمایشگاه اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی خاطرنشان کرد: در پنجمین نمایشگاه اتحادیه که از دهم تا چهاردهم تیر ماه سال ۱۳۹۶ در برج میلاد تهران برگزار می شود بیش از ۱۰۰ شرکت فعال در صنعت قطعه سازی و بزرگترین شرکت های توزیعی و بازرگانان خوشنام مشارکت دارند. معمولاً نمایشگاه های مشابه با محوریت تولید برگزار می شوند و تمرکزشان روی خودروهای سواری است اما این نمایشگاه بر اتصال زنجیره تامین، توزیع و خدمات تمرکز کرده است و همه حوزه های خودرویی از جمله سواری، خودروهای سنگین و ماشین آلات در حلقه های آن قرار گرفته اند.

این عضو شورای عالی برگزاری نمایشگاه اظهار داشت: بسیاری از قطعات مورد استفاده در خودروهای سنگین در سایر ماشین آلات نیز کاربرد داشته و تجار، تولیدکنندگان و مصرف کنندگان آنها در یک گروه قرار می گیرند به همین منظور نمایشگاه پیشرو با انتخاب صحیح شرکت کنندگان شامل؛ تولیدکنندگان، بازرگانان، واحدهای خدماتی و مصرف کنندگان سعی دارد، ارتباط مناسب و متناسبی را برای گروه های مختلف در حوزه صنعت خودرویی ایجاد کند.

ماحصل برگزاری نمایشگاه باید در تولید و



حمل و نقل جاده‌ای است. در چنین وضعیتی نیاز زیادی بر ایمن سازی و بهسازی خودروها و تامین قطعات یدکی انواع خودروها وجود دارد و این نمایشگاه با ایجاد تحرک در تولیدکنندگان و فعالان این صنعت زمینه افزایش گردش سرمایه را ایجاد می‌کند و بدون آن که به دولت فشار بیاورد، زمینه ساز توسعه و ارتقاء تولید خواهد بود.

از دانش و فناوری روز غافل نشویم

وی در بخش پایانی صحبت‌هایش خاطرنشان کرد: یکی از انتقاداتی که به خودمان وارد است، بحث دانش و بهره‌مندی از فناوری روز است که متأسفانه بسیاری از همکاران هنوز خودمان را به روز نکرده‌ایم این مساله در روش‌های ارتباطی و فروش مکانیزه بیشتر به چشم می‌آید. در این نمایشگاه تلاش کرده‌ایم تا با آموزش‌های راهبردی تا حد امکان سطح دانش تخصصی فعالان این بخش را ارتقاء دهیم تا بتوانیم در زمینه‌های مختلف کاری بهره‌وری بهینه‌تری داشته باشیم.

پس از صحبت‌های مجری نمایشگاه، کلیپی از

و فقط باید تولیدکنندگان عزم‌شان را جزم کنند و به فکر توسعه بیشتر باشند. درنمایشگاه اتحادیه تلاش شده با ایجاد ارتباط ساختاری و خودخواسته بین شبکه توزیع و تولید، زمینه تولید با کیفیت فراهم شود. در چنین شرایطی بهتر است توزیع‌کنندگان به جای آنکه پول نقد خود را در کشور چین و برای واردات قطعات بی کیفیت هزینه کنند آنرا در اختیار تولیدکنندگان داخلی قرار دهند تا زمینه تولید قطعه با کیفیت در کشور خودمان فراهم شود.

نمایشگاه اتحادیه تلاش می‌کند تا با تحریک تولیدکنندگان زمینه افزایش گردش سرمایه را افزایش دهد

بشارت نیا در خصوص تاثیر این نمایشگاه در اقتصاد کشور نیز گفت: در کشور ما حداقل پانزده میلیون خودروی در حال حرکت وجود دارد و فرهنگ عمومی نیز استفاده حداکثری از خودرو است. از طرفی میانگین استفاده از خودرو و میزان حرکت در جاده‌ها و خیابان‌ها در ایران سی درصد بیشتر از میانگین جهانی است و حمل و نقل عمومی و حمل بار نیز در کشور بیشتر بر عهده ناوگان

داشت و به همین دلیل ظرفیتهای زیاد و خوبی برای تولید قطعات خودرو در کشور ایجاد شده است. با توجه به اینکه این بخش بیشتر در اختیار بخش خصوصی بوده همواره حرکت رو به جلو داشته است.

وی در ادامه به تولید سه میلیون خودرو در کشور در افاق چشم انداز بیست ساله اشاره و تاکید کرد: تولیدکنندگان داخلی توانایی تولید هفتاد درصد قطعات خودروهای داخلی و خارجی موجود در بازار را حتی تا سقف سه میلیون خودرو را دارند. در حال حاضر مواد اولیه، دانش فنی، ماشین‌آلات مورد نیاز، مهارت و نیروی متخصص و حتی سرمایه لازم برای تولید قطعات با کیفیت در کشور وجود دارد و حتی بدون کمک دولت هم می‌توان به تولید خوب و با کیفیت دست یافت.

توزیع‌کنندگان به جای خرید از چین در بخش تولید داخلی سرمایه‌گذاری کنند

عضو شورای عالی برگزاری نمایشگاه خاطرنشان کرد: ایران نیروی انسانی و انرژی ارزان برای تولید دارد و منابع کانی و خام لازم برای تهیه مواد اولیه مورد نیاز در بخشهای فولاد و پتروشیمی را نیز داراست



برخی غرفه‌گذاران، تولیدکنندگان و حامیان نمایشگاه اتحادیه پخش شد و در ادامه علی فاضلی رئیس اتاق اصناف ایران و تهران برای ایراد سخنرانی به پشت تربیون رفت.

نقد باید سازنده باشد

رئیس اتاق اصناف ایران در ابتدا با یادی از سربازان کشور و دستاوردهای نظام جمهوری اسلامی، گفت: دستاوردهای کشورمان آنقدر بزرگ است که با چند انتقاد زیر سوال نمی‌رود بنابراین اگر افراد دلسوزی نقدی را بر یک سیستم وارد می‌کنند، باید سازنده باشد تا سیاه‌نمایی.

یک کشور را به عنوان کالای تولیدشده داخلی وارد کنیم. تجارت یعنی فراهم کردن ابزار و ماشین آلات روز و مواد اولیه مرغوب برای تولید در داخل کشور.

کشور ما در حال جنگ اقتصادی است

فاضلی ادامه داد: سال ۹۱ دولت دهم متأسفانه سرمایه گذاری را در بخشی متمرکز کرد که به ضرر تولید شد و هنوز هم تبعات و اثرات آن در اقتصاد ما از بین نرفته است. به هرحال کشور ما در حال حاضر در جنگ اقتصادی به سر می برد. اما به راستی از خودمان پرسیده ایم که در این جنگ هر کدام از ما چه تلاشی کرده ایم؟! باید بپذیریم که ما کم کاری کرده ایم. قوانین مثبت و تاثیر گذاری تصویب نکرده ایم. باید درست بستر سازی کنیم و تلاش مان را افزایش دهیم.

این مسئول صنفی حجم کم واردات قطعات یدکی خودرو را ناشی از موفقیت تولیدکنندگان داخلی برای تأمین این بازار اعلام کرد و گفت: در مجموعه این نمایشگاه اتحادیه های همگن کشوری حضور دارند که در صورت توجه بیشتر به آن ها و رعایت استاندارد و تولید با کیفیت می توانند رونق بیشتری برای تولید خود ایجاد کنند.

برگزاری نمایشگاه اتحادیه را مهم و تاثیر گذار می دانم

رییس اتاق اصناف ایران و تهران در پایان خاطرنشان کرد: برگزاری پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو تهران را به برگزارکنندگان، شرکت کنندگان و فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران تبریک می گویم و از یکایک آنها تشکر می کنم. چرا که برگزاری این نمایشگاه یکی از کارهای تاثیر گذاری است که می تواند شبکه تولید و توزیع و خدمات را به یکدیگر متصل کند و باعث کمک به رونق اقتصادی و صنعت خودرو کشور شود.

در پایان مراسم همایش هم موسیقی زنده اجرا شد و پس از آن حضار به مراسم بازگشایی پنجمین نمایشگاه تخصصی اتحادیه در سالن نمایشگاهی برج میلاد دعوت شدند.



بخش خدمات هنوز با حوزه تولید به خوبی همراه نشده است

علی فاضلی در همایش روز نخست پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو تصریح کرد: اقتصاد در کشور ما باید تولیدمند شود اما بنابر شرایط بخش خدمات هنوز نتوانسته با بخش تولید همراه شود. متأسفانه می بینیم که صنایع کوچک و تولیدکننده ها به هماهنگی لازم نرسیده اند و موفقیت چشمگیری در این زمینه به دست نیامده است.

وی در ادامه تأکید کرد: البته این بدان معنی نیست که توزیع و خدمات فقط نیازمند بخش تولید است. این حوزه ها مکمل و لازم و ملزوم یکدیگرند و بخش تولید هم باید با تعامل با سایر بخش های توزیعی و خدماتی، راندمان کارش را افزایش دهد.

سیاست مداران سیاست های شان را با حضور شما تنظیم می کنند

فاضلی در ادامه با اشاره به صحبت های برخی از منتقدان در خصوص بی تفاوتی مسئولان نسبت به اصناف نیز گفت: این نگاه درست نیست که مسئولان به اصناف بی تفاوت هستند. ما در جلسه ای که اخیراً با دولت و کمیسیون های تخصصی مجلس داشتیم موفق شدیم بسته پیشنهادی اتاق اصناف ایران و تهران را تصویب کنیم و به زودی از سوی دولت به صورت بخشنامه ابلاغ خواهد شد.

رییس اتاق اصناف افزود: همکاران عزیز باید بدانید که سیاستمداران سیاست های شان را با حضور شما تنظیم، تصویب و ابلاغ می کنند، بنابر این بدانید که نقش و حضور شما هیچگاه بی تاثیر نبوده است.

تجارت این نیست که قطعه تولید شده را

به اسم تولیدی وارد کشور کنیم

این مقام

مسئول با اشاره به بحث تولید و تأکید به تولیدکنندگان داخلی گفت: تولید یک اصل است. اما در کشور ما هنوز نگاه درستی به این مساله وجود ندارد. تجارت این نیست که کالای ساخته شده در

گشایش پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو تهران



پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو (سبک و سنگین) و ماشین آلات تهران در سال «اقتصاد مقاومتی؛ تولید - اشتغال» با شعار «شبکه توزیع، حامی تولید و اشتغال» در فضایی به وسعت ۲۰۰۰ مترمربع در محل نمایشگاه‌های برج میلاد تهران با حضور مسئولان صنفی و روسای اتحادیه‌های همگن خودرویی با بریدن روبان بازگشایی شد.

این نمایشگاه که از سوی اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو به طور سالانه برگزار می‌شود، با حضور بیش از شصت مجموعه توزیعی و کارخانه تولیدی، برگزار شد و میهمانانی از کشورهای فرانسه و چین در آن حضور داشتند.

در این نمایشگاه افزون بر فعالان زنجیره تامین، توزیع و خدمات خودرو و ماشین‌ها، سایر رشته‌های این صنف مانند قطعات و اجزاء، الکترونیک و سیستم‌های ایمنی، تعمیر و نگهداری، تیونینگ، پمپ بنزین، سرویس و کارواش و تجهیزات تعمیرگاهی نیز حضور پیدا کردند و محصولات شان را در معرض دید بازدیدکنندگان قرار دادند.

این نمایشگاه از تاریخ ۱۰ تا ۱۴ تیرماه از ساعت ۱۶ تا ۲۲ در سالن نمایشگاهی برج میلاد تهران برگزار شد.



Register No: 209052

یکسال گارانتی



CV-JOINT/TRIPOD/DRIVE SHAFT

مجموعه سرپلوس، سه شاخه پلوس، مشعلی پلوس و پلوس کامل



تلفن: ۳۳۹۰۶۵۰۲ (۰۲۱) - ۳۳۹۲۴۱۸۶ (۰۲۱)

فکس: ۳۳۹۲۴۱۶۰ (۰۲۱)

Continental 
The Future in Motion

شرکت  **بارمان کیمیا** ^{مطعمه گستر} نماینده انحصاری
خدمات پس از فروش تسمه های ContiTech در ایران

**KIMIA
BARMAN
TRADING
CO.** 

WWW.BARMANKIMIA.COM

۳۳۹۴۷۰۷۱ - ۳۳۹۳۷۰۷۱

Continental

The Future in Motion

قطعه گستر کیمیا
بارمان کیمیا



شماره های منحصر به فرد لطیفان
(۱۳ رقمی) و سریال (۹ رقمی) جهت
ارسال به سامانه | ۰۰۰۷۰۷ |
به منظور چک اصالت کالا
و خدمات گارانتی

شماره یازده رقمی مخصوص
تعمیرکاران جهت ارسال به
سامانه | ۰۰۰۷۰۷ |
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 کنتینتال (Continental) آلمان در ایران است و هرگونه مشابه سازی پی گرد قانونی دارد.

www.barmankimia.com



Techno Tak

▶ قطعات یدکی ماشین آلات راهسازی و معدنی

تکنو تک
اسدزاده



KOMATSU



۰۵۴۱۳۶۰۰ ، ۰۵۴۱۵۶۰۱



۰۵۴۱۰۶۲۹



تهران ، خیابان قزوین
مقابل درب دوم دفاترات ، پلاک ۵۲۰









عباس سلیمیان مدیر شرکت تولیدی یدکی موتور ایران (سوپاپ ساوه) STYM

برای خوب بودن باید خط قرمزهایی را برای خودمان ترسیم کنیم



سود فکر می کنند. این در حالی است که تولیدکنندگان خارجی موفق از همان آغاز به کیفیت فکر می کنند و بعد از آن منافع مالی شان تامین می شود. البته این طرز فکر مختص تولیدکنندگان خارجی موفق نیست و بسیاری از تولیدکنندگان داخلی هم همین رویه را دنبال می کنند.

این تولیدکننده تصریح کرد: ما بیش از سه دهه فعالیت کرده ایم و در این مدت مدام به دنبال به روز کردن دستگاه ها و ارتقاء سطح علمی نیروی کارمان بوده ایم. شاید اگر با همان سیستم ۴۵ سال پیش کار می کردیم امروز نمی توانستیم با ادعا از کیفیت صحبت کنیم.

قطعه بی کیفیت چینی با جعبه ایرانی مفهومی ندارد

سلیمیان در ادامه به بحث تولیدات چینی و جعبه های ایرانی پرداخت و خاطر نشان کرد: امروزه شاهد آن هستیم که برخی از سودجویان به جای آنکه به دنبال تولید و رونق کسب و کار در داخل باشند، به سبب منفعت مالی بیشتر، قطعات بی کیفیت چینی را وارد می کنند و

بود. او توجه ویژه ای به تولیدات داخلی دارد و همواره تلاش کرده است تا محصولات کارخانه اش در زمره بهترین و با کیفیت ترین قطعات تولیدی در سطح بین المللی قرار گیرد.

به کالای ایرانی هنوز بها نمی دهیم

سلیمیان در گفت و گو با نشریه "یدک رسانه" ضمن تاکید بر توجه بیشتر تولیدکنندگان داخلی بر کیفیت محصولات شان گفت: ما در کشوری زندگی می کنیم که می توانیم بیشترین بهره وری را از انرژی، امکانات و نیروهای کار را داشته باشیم و محصولات با کیفیت و مرغوب تولید کنیم اما متأسفانه هنوز در فرهنگ ما جا نیفتاده که به کالای ایرانی بها دهیم.

ابتدا کیفیت را ارتقاء دهیم بعد به فکر منافع مالی باشیم

وی اضافه کرد: بسیاری از تولیدکنندگان ما به جای آنکه ابتدا کیفیت را به حد استاندارد برسانند و سپس به فکر قیمت گذاری و منافع مالی باشند، از همان ابتدا فقط به

شرکت یدکی موتور ایران از سال ۱۳۶۵ تاکنون توانسته است به عنوان اولین تولید کننده انواع سوپاپ برای خودروهای سبک و سنگین و یکی از طرف های قرارداد شرکت های خودروسازی بزرگ ایران و صادر کننده سوپاپ به کشورهای اروپایی و آسیایی باشد. در زمینه تولید سوپاپ و گاید سوپاپ بیش از ۱۲۰ نوع سوپاپ موتور خودرو تولید کرده و همچنین در پاسخ به درخواست مشتریان سوپاپ موتور در سال ۱۳۸۱ تاسیس و نسبت به ساخت انواع گاید سوپاپ اقدام کرده است. این شرکت در حال حاضر تامین کننده گاید سوپاپ اکثر تولیدکنندگان موتور خودرو است و از پشتیبانی تکنولوژی شرکت تولیدی یدکی موتور ایران و دانش خارجی بهره مند است. شرکت یدکی موتور ایران علاوه بر تولید گاید انواع موتورهای دیزلی، بنزینی و گازسوز اخیراً اقدامات لازم را جهت تولید انواع سیت سوپاپ بعمل آورده است.

عباس سلیمیان مدیرعامل کارخانه تولیدی یدکی موتور ایران (سوپاپ ساوه) (STYM) یکی از شرکت کنندگان در پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو و ماشین آلات تهران

به حرف هایی که می زنیم ایمان داشته باشیم

این تولید کننده در مورد اعضای هیات مدیره اتحادیه نیز گفت: ما باید مبنا را بر پایه درستی و صداقت قرار دهیم اما به راستی همه اعضای هیات مدیره اتحادیه اگر به دنبال ارتقاء سطح کمی و کیفی نمایشگاه و همینطور اتحادیه هستند باید با تمام توان تلاش کنند و به حرف ها و وعده هایی که می دهند ایمان داشته باشند و بیش از پیش عمل کنند.

دوست دارم همیشه نیمه پر لیوان را ببینم

مدیرعامل مجموعه STYM در ادامه تصریح کرد: همه مسائل و مباحث در دنیا دو وجه دارد؛ وجه خوب و وجه بد. من به شخصه دوست دارم همیشه وجه خوب را ببینم. یعنی لیوان پر لیوان را ببینم چرا که می توانست همین لیوان به طور کامل خالی باشد. بنابراین نیمه پر می تواند بسیار خوب هم باشد.

سلیمیان در پاسخ به اینکه در این نمایشگاه علاوه بر میهمانان و دوستان خودتان، موفق شده اید که مذاکرات مثبتي در رابطه با کارتان داشته باشید، اظهار کرد: حتما بازدیدکنندگان و مذاکره کنندگانی به ما مراجعه کرده اند و مذاکراتی صورت گرفته است. به هرحال اگر ما در یک جا ثابت بمانیم باید با اطرافیان و همسایه های ثابت در ارتباط باشیم، اما اگر محصولات مان را در مکان ها و نمایشگاه های مختلف ارائه دهیم قطعاً همسایگان و مراجعه کنندگان تازه ای به ما می پیوندند و ما به خواسته مان می رسیم. در این نمایشگاه هم ما توانسته ایم تا حد زیادی موفق باشیم.

از اینکه یک ایرانی ام افتخار می کنم

وی در پایان تصریح کرد: برای من به عنوان یک تولیدکننده، بسیار مهم است که نام ایران و ایرانی همیشه بر نوک قله اقتدار بدرخشد و تلاشم در همه این سال ها این بوده که بتوانم در این مسیر قدم بردارم. البته خواسته و باور من محدود و معطوف به موفقیت در عرصه قطعه سازی نیست و امیدوارم که همه هموطنانم در همه حوزه ها بتوانند به موفقیت های بزرگی دست پیدا کنند. ضمن آنکه افتخار می کنم که یک ایرانی هستم.



و نمایشگاه هایی شرکت نکنیم که مذاکره ای صورت نمی گیرد و نمی توانیم از کارمان بگوییم. به اعتقاد من ما وقتی قرار است در یک حیطه فعالیت کنیم باید در حد امکان در جمع های اینچنینی شرکت کنیم تا بتوانیم بیش از پیش خودمان را معرفی و محصولات مان را عرضه کنیم.

ارائه قطعات باکیفیت در نمایشگاه سطح کیفی کار را بالا می برد

وی درباره کیفیت قطعات ارائه شده در نمایشگاه و مجموعه های شرکت کننده به عنوان غرفه گذار نیز گفت: به نظرم باید مسئولان اجرایی نمایشگاه تدابیری را بیاندیشند که در نمایشگاه اتحادیه فقط مجموعه های معتبر شرکت کنند و قطعات با کیفیت ارائه شود این روند بی تردید در سطح کیفی نمایشگاه در سال های آتی تاثیرگذارتر خواهد بود. ضمن اینکه فکر می کنم اتحادیه می تواند در سال های بعد کارشناسانی را پیش از نمایشگاه به کار بگیرند تا در رابطه با قطعاتی که قرار است در نمایشگاه ششم ارائه شود نظر کارشناسی دهند.

جعبه ای را با برند داخلی طراحی کرده و قطعات را داخل جعبه ای با برند ایرانی می گذارند. این افراد در ابتدا خودشان را زیر سوال می برند و بعد از آن هم توهین به مصرف کننده می کنند. به طور قطع این افراد سطح اعتماد را کاهش می دهند و مصرف کننده را نسبت به بازار قطعات یدکی داخلی بی اعتماد می کنند. وی افزود: همه ما پول را دوست داریم و هیچکس نمی تواند این مساله را کتمان کند اما برای پول درآوردن باید خط قرمزی را برای خودمان ترسیم کنیم تا از مرز خوب بودن و کار خوب کردن خارج نشویم. به طور قطع اگر ما در کار خودمان خوب باشیم هم برای جامعه مان خوب هستیم و هم برای خانواده مان و در مجموع یک فرد خوب برای کل دنیا خواهیم بود.

در نمایشگاه اتحادیه شرکت کرده ایم که بگوییم هستیم

عباس سلیمیان در پاسخ به این سوال که چرا در پنجمین نمایشگاه اتحادیه شرکت کرده است، تاکید کرد: ما برای آن شرکت کرده ایم که بگوییم هستیم. اگر در چنین گردهمایی ها



گفت و گو با مهدی پونکی
مدیرعامل شرکت کوشش رادیاتور

در همه جای دنیا باید شاخصه های برگزاری را جدی گرفت

شرکت «کوشش رادیاتور» در دهه ۴۰ شمسی توسط مهدی پونکی پایه گذاری شد و در اواخر دهه ۶۰ شمسی برای تامین نیاز خودروسازان داخلی، تامین مناسب تر بازار یدکی، رویکرد مطالعاتی به صادرات و تجارت بین المللی از کارگاه تولیدی به کارخانه تولیدی کوشش رادیاتور تبدیل شد.

همکاری با نیروهای متخصص، مکانیزه نمودن خطوط تولید، بهره مندی از امکانات آزمایشگاهی مدرن و ماشین آلات اتوماتیک از جمله دستگاه تست مکانیکی تونل باد که در نوع خود بزرگترین در خاورمیانه است و دستگاه های ارتعاش، تست پالس، تست شوک حرارتی که جزو بهترین نمونه های موجود در سطح بین المللی است، باعث شد شرکت کوشش رادیاتور مقام خود را به عنوان یکی از برترین تولیدکنندگان رادیاتور خودرو در ایران و منطقه خاورمیانه حفظ کند. در دهه های ۷۰ و ۸۰ شمسی شرکت کوشش رادیاتور با تجهیز کامل آزمایشگاه های شیمی و مکانیک، کسب استانداردهای ملی (گرید A کنترل کیفیت ساپکو، استاندارد ملی ایران) و استانداردهای بین المللی توانست به بازارهای بین المللی راه یابد.

این شرکت مفتخر به اخذ لوح و تندیس های ملی در سال های مختلف شده است. شرکت کوشش رادیاتور محصولات خود را به بیش از ۳۰ کشور در قاره های اروپا، آسیا، آفریقا، آمریکای شمالی و جنوبی صادر می کند. این شرکت از جمله مجموعه هایی است که نمایشگاه اتحادیه را از همان ابتدا و دوره نخست همراهی کرده است و در پنجمین نمایشگاه اتحادیه هم حضور چشمگیر و پر قدرت داشته است. در روزهای نمایشگاه با مهدی پونکی مدیرعامل این شرکت گفت و گویی در خصوص وضعیت و کیفیت نمایشگاه انجام داده ایم که در ادامه آن را می خوانید:

باید ساعت بازدید از نمایشگاه را در دو حالت بررسی کرد

مهدی پونکی در خصوص بحث رفت و آمد بازدیدکنندگان و ساعت بازدید از نمایشگاه گفت: به اعتقاد من بحث رفت و آمد به

این ساعت گله مند باشند چرا که حداقل باید یک ساعت در ترافیک باشند. وی در ادامه افزود: از طرف دیگر هم ساعات بعداز ظهر این حسن را داشت که بازار تعطیل شده و کسبه و بازاریان با فراغ بیشتری می توانند در نمایشگاه حضور پیدا کنند.

نمایشگاه و ساعت بازدید دو وجه دارد که مسئولان اجرایی نمایشگاه را به برنامه ریزی بیشتری برای سال های آینده ترغیب می کند. از یک سو زمان آغاز نمایشگاه در ساعات اوج ترافیک قرار داشت و همین مساله باعث شد تا اغلب بازدیدکنندگان از

مکان برگزاری نمایشگاه پنجم بسیار خوب بود

پونکی درباره مکان برگزاری نمایشگاه هم گفت: خوشبختانه مکان برگزاری نمایشگاه از سال های گذشته بهتر بوده و اصلا قابل قیاس با سوله های مصلّا نیست. وضعیت چیدمان غرفه ها هم نسبت به سال گذشته به مراتب بهتر شده است اما هنوز مشکل بازدیدکننده ها حل نشده و همانطوری که اشاره کردم، اگر دوستان مشکل اطلاع رسانی تبلیغات را از ماه ها قبل آغاز کنند، به طور قطع شاهد حضور چشمگیرتر بازدید کنندگان خواهیم بود.

وی اضافه کرد: ضمن آنکه باید تشکر کم از جایی که به مجموعه کوشش رادیاتور دادند، جای غرفه ما بسیار خوب بود و الحق ما هم در ارائه و چیدمان محصولات مان کم نگذاشتیم و غرفه متنوع و زیبایی را در معرض دید بازدیدکنندگان قرار دادیم.

صدای رادیو نمایشگاه می تواند رونق بخش غرفه ها باشد

این عضو اتحادیه در پایان اظهار کرد: از دیگر مشکلاتی که در این نمایشگاه شاهد بودیم، سکوت رادیو نمایشگاه بود که در هر نمایشگاهی صدای رادیو نمایشگاه می تواند رونق بخش غرفه ها باشد اما متأسفانه در این نمایشگاه جای آن بسیار خالی بود. با این حال امیدوارم اعضای هیات مدیره اتحادیه که همگی از دوستانم هستند با تدبیر بیشتری نمایشگاه ششم اتحادیه را برگزار و مشکلات ریشه ای این چینی را تا حد امکان، حل و فصل کنند. ما هم به عنوان یک عضو این مجموعه در حد توان به ارتقاء آن کمک خواهیم کرد و امیدوار هستیم که نقدهای ما بتواند برای رشد نمایشگاه سازنده باشد.

مکان برگزاری نمایشگاه از سال های گذشته بهتر بوده. وضعیت چیدمان غرفه ها هم نسبت به سال گذشته به مراتب بهتر شده است. اما هنوز مشکل بازدیدکننده ها حل نشده

یکی از مهم ترین شاخصه های یک نمایشگاه موفق چه در ایران و چه در اقصی نقاط دنیا، زمان مشخص برای برگزاری نمایشگاه، اطلاع رسانی درست و تبلیغات فراگیر است. باید آنها را جدی گرفت.

وقتی برای حضور در نمایشگاه هزینه می کنم امیدوارم مثمرتر باشد

وی تصریح کرد: بنده وقتی برای حضور در نمایشگاه اتحادیه هزینه می کنم امیدوارم که برایم مثمرتر باشد اما وقتی اطلاع رسانی و تبلیغات اصولی نباشد و بازدیدکننده مرتبط به کارمان را نبینم، هزینه صورت گرفته کامل از بین می رود.

البته من امسال به خاطر دوستان اتحادیه که از ما دعوت کردند، حضور پیدا کرده ام و گر نه نمی آمدم.

اطلاع رسانی و تبلیغات ایده آل نبود

پونکی در پاسخ به این سوال که بهترین راهکار برای ارتقاء سطح کیفی و کمی نمایشگاه را چه مواردی می دانید، خاطرنشان کرد: یکی از مهمترین شاخصه های یک نمایشگاه موفق چه در ایران و چه در اقصی نقاط دنیا، زمان مشخص برای برگزاری نمایشگاه، اطلاع رسانی درست و تبلیغات فراگیر است و باید آنها را جدی گرفت.

متأسفانه در نمایشگاه اتحادیه ما هنوز این بلوغ را نمی بینیم. هر سال زمان برگزاری نمایشگاه تغییر می کند، اطلاع رسانی ایده آل نیست و تبلیغات هم درخور یک نمایشگاه بزرگ صورت نمی گیرد.

این تولیدکننده افزود: مجموعه کوشش رادیاتور در نمایشگاه های بزرگی همچون اتومکانیکای آلمان و کانادا شرکت کرده است. تبلیغات، نظم و اطلاع رسانی آنقدر دقیق و درست است که ما یک سال قبل از شروع نمایشگاه هزینه غرفه را پرداخت می کنیم و غرفه و جایگاه ما مشخص است اما در نمایشگاه اتحادیه چند روز مانده به آغاز نمایشگاه به ما اعلام می شود که این مساله هیچگاه نمی تواند گام مثبتی در رشد کیفی نمایشگاه باشد.



گفت و گو با دنیل پویسر (Daniel Poisir) تولید کننده فرانسوی شرکت جنین (JANIN)

عادلانه نیست در کشوری با ظرفیت بالا مصرف کننده اش قطعه بی کیفیت استفاده کند



پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو تهران که از سوی اتحادیه صنف فروشندگان قطعات خودرو تهران برگزار می شود امسال ویژگی های متعددی داشت که از جمله آن می توان به حضور میهمانانی از کشورهای فرانسه، آلمان، چین و ... اشاره کرد. میهمانانی که هر کدام یا تولیدکننده بودند یا توزیع کننده و حتی برخی از آنها برگزارکننده نمایشگاه در کشور خودشان.

روز دوم نمایشگاه هیأتی از کشور فرانسه که از تولیدکنندگان بین المللی قطعات خودرو بودند، میهمان پنجمین نمایشگاه اتحادیه بودند و از همه غرفه های نمایشگاه در طول سه ساعت بازدید کردند.

پس از بازدید از نمایشگاه در فرصتی توانستیم با دنیل پویسر (Daniel Poisir) تولید کننده شرکت فرانسوی جنین (JANIN) گفت و گویی انجام دهیم که در ادامه آن را می خوانید:

در چند ساعتی که نمایشگاه را دیدم، بسیار لذت بردیم چرا که نمایشگاه اتحادیه، بسیار نمایشگاه خوب، منظم و مرتبی بود.

فکر می کنم این نمایشگاه به نوعی نشان دهنده کارنامه قطعه سازان در ایران است و با صراحت می توان گفت که تولیدکنندگان در ایران روند رو به رشدی را طی کرده اند، حتی معتقدم بسیاری از شرکت های ایرانی قابلیت رقابت با شرکت های اروپایی را هم داشته باشند.

- شما به عنوان یک تولیدکننده اروپایی، به چه منظوری به این نمایشگاه آمدید؟ آیا صرفاً قصد بازدید داشتید یا تعامل و همکاری با شرکت های ایرانی؟

- به طور قطع تعامل و همکاری بیشتر با شرکت های ایرانی، همانطور که گفتم برخی از شرکت ها در ایران ظرفیت بالایی برای تعامل و همکاری دارند و ما خوشحال می شویم که بتوانیم با شرکت های موفق ایرانی همکاری دوسویه داشته باشیم.

- در ابتدا شرکت جنین را معرفی کنید و بفرمایید که محصولات شما چیست و در چه کشورهایی نمایندگی دارید؟

- شرکت جنین به عنوان یک شرکت تولیدی شناخته می شود که کار طراحی قطعات را هم خودش انجام می دهد. ما بسیاری از قطعات خودروهای کشورهای اروپایی را تولید می کنیم و در حال حاضر یک کمپانی اینترنشنال هستیم. این شرکت در بسیاری از کشورها مثل؛ مجارستان، آلمان، ایتالیا و اسپانیا نمایندگی دارد. و شرکت های خودروسازی به خوبی مجموعه ما را می شناسند. دفتر اصلی شرکت هم در کشور فرانسه قرار دارد.

- نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو تهران را چگونه دیدید؟ آیا شاخصه های یک نمایشگاه استاندارد را داشت؟

- من برای نخستین بار است که به ایران سفر می کنم و به هیچ عنوان فکر نمی کردم که تولیدکنندگان خوبی در ایران باشند.

من در این بازدید رایزنی هایی هم با برخی از شرکت ها داشتم و امیدوارم در آینده ای نزدیک بتوانیم مسیر همکاری های دو طرفه را توسعه دهیم.

- آیا محصولات شما در این نمایشگاه عرضه شده بود؟

- متأسفانه ما زمانی برای عرضه محصولات و گرفتن غرفه نداشتیم. اگر زودتر شرایط مهیا می شد به طور حتم و با کمال میل در این نمایشگاه حضور پیدا می کردیم و محصولات مان را ارائه می دادیم. اما نکته جالب و حائز اهمیت برای هیات ما این بود که در چند غرفه، محصولات مان را دیدیم و خوشحال شدیم که تولیدات ما در ایران مورد اقبال و استفاده قرار گرفته است.

- بعد از حضور در ایران، بیشتر به فکر سرمایه گذاری و تولید در ایران هستید یا صادرات محصولات تان به ایران؟

- شاید بهترین کار برای ارائه محصولات مان تولید در کشور شما باشد اما برای ما که آشنایی نسبی با بازار ایران داریم قدری با ریسک همراه است ضمن آنکه شاید شرایط تولید محصولات مان در ایران قدری دشوار باشد. از این رو با دوستان مان تصمیم گرفته ایم تا در وهله اول، محصولات مان را به ایران صادر کنیم و اگر ببینیم که قطعات تولیدی ما با اقبال خوبی روبرو شد، در فکر ایجاد کارخانه ای در ایران باشیم. اما در حال حاضر به تاسیس و راه اندازی نمایندگی شرکت مان در ایران فکر می کنیم.

- در حال حاضر بسیاری از تولیدکنندگان ایرانی با وجود داشتن شرایط تولید در سایر کشورها، از ایران خارج نمی شوند و تولید را در ایران به صورت جدی دنبال می کنند. حتی شرکت فرانسوی پژو هم که مربوط به کشور شماست ترجیح داده تا به خاطر بازار سودآور ایران، در کشور ما سرمایه گذاری کند. با این حال منظور شما از ریسک سرمایه گذاری در ایران را متوجه نمی شوم؟
- البته که بازار خودرو و قطعات آن در ایران، بازار پررونقی است. اما ما هم برای خودمان شرایط و ضوابطی داریم و باید اطمینان پیدا کنیم که با تولید و سرمایه گذاری در ایران موفق خواهیم بود در غیر اینصورت ممکن است با شکست مواجه شویم. همانطور که در ابتدا هم گفتیم نه من و نه هیچکدام از هیات همراه من شناخت کاملی از بازار قطعات در ایران ندارند. بنابراین به ما حق بدهید که با احتیاط وارد بازار ایران شویم. ما تقریباً دو روز است که در ایران هستیم اما همین دو روز چشم انداز خوبی به ما نشان می دهد چرا که مصرف کننده میلیونی قطعات یدکی خودرو می تواند برای کار ما هم یک نقطه عطف محسوب شود و ما را برای حضور بیشتر در ایران ترغیب کند.

- همکاران نزدیک شما در فرانسه وقتی متوجه سفر شما به ایران شدند واکنشی نداشتند؟ مثلاً نخواستند شما را از رفتن به ایران منصرف کنند؟

- اتفاقاً بسیاری از دوستان از من خواستند تا اطلاعات بازار قطعات خودرو در ایران را به سمع و نظرشان برسانم. مطمئن باشید در آینده شرکت های زیادی از اروپا در ایران سرمایه گذاری خواهند کرد و تعامل بین ایران و اروپا بیش از پیش برقرار خواهد شد.

- چشم انداز تولید قطعات در ایران را چگونه ارزیابی می کنید؟

ایران کشور بزرگی است و به طور قطع ظرفیت های پیدا و پنهان بسیاری دارد. به نظرم اگر از این ظرفیت ها به خوبی استفاده شود، ایران می تواند به عنوان یک قطب بزرگ در دنیای قطعات یدکی خودرو، فعالیت کند. البته این اتفاق منوط بر آن است که برخی از توزیع کنندگان و واردکنندگان ایرانی به سراغ قطعات بی کیفیت برخی از کشورها نروند و بازار لوازم یدکی ایران را آلوده نکنند. این عادلانه نیست که در یک کشور ظرفیت بالا و خوب وجود داشته باشد اما مصرف کننده اش محصولات و قطعات نامرغوب و بی کیفیت را استفاده کند.



گفت و گو با نادر روان

مدیر شرکت دانا تجارت توانا

به نمایشگاهی آمده ایم که متعلق به صنف ماست

شرکت دانا تجارت توانا (فروشگاه تهران فرگوسن) با بیش از سه دهه سابقه در زمینه واردات مستقیم، تولید و پخش قطعات یدکی ماشین آلات صنعتی، کشاورزی و راهسازی با کادری مجرب و متخصص با بهره‌مندی از سازماندهی منظم و امکانات مناسب برای ارائه مشاوره و کمک به انتخابی بهتر و دستیابی به کیفیتی برتر آماده شده است.

این شرکت با راه‌اندازی نمایندگی در کشور امارات در سال‌های گذشته هم‌اکنون پل ارتباطی خود را با کشورهای اروپایی و آمریکایی به وجود آورده تا بتواند قطعات اصلی و با برندهای معتبر تجاری را در کمترین زمان ممکن برای مصرف‌کنندگان فراهم کند.

شرکت دانا تجارت توانا به لحاظ تامین قطعات، سبد بزرگی دارد و قطعات ماشین‌هایی چون تراکتور، موتورهای ژنراتور، لودر، غلطک، موتورهای چاه آب، موتورهای نفتی، موتورهای دریایی، لیفتراک، کامیونت، پمپ‌های هیدرولیک و قطعات بسیاری دیگر از ماشین‌های سنگین و نیمه سنگین را در برندهای ژاپنی، کره‌ای، بلغاری، چینی، آمریکایی و ایرانی برای مشتریان خود تامین کرده است.

این مجموعه با مدیریت نادر روان از سال ۱۳۶۴ با کار در کارخانه تولید قطعات پیکان آغاز به کار کرده است و دو سال پس از آن، وارد عرصه واردات شد. این روند چهار سال ادامه داشت و پس از آن در خیابان چراغ برق مستقر شد و در سال ۷۰ به جمع تولیدکنندگان پیوست و در سال ۷۴ سیاست‌های کاری‌اش را تغییر داد و کارگاه تولیدی‌اش را جمع کرد و با تولیدکنندگان بزرگ توافق‌نامه همکاری امضا کرد. او از سال ۸۵ برند خودش را با نام اختصاری DTT- ثبت کرد و از آن پس هم قطعات با کیفیت و اصلی را با همین برند تضمین کیفیت کرده و به فروش می‌رساند و همچنین نماینده شرکت perkins انگلستان نیز است.

شرکت دانا تجارت توانا از جمله شرکت‌هایی است که از ابتدا نمایشگاه اتحادیه را همراهی کرده است و نادر روان مدیر این مجموعه، به عنوان عضو شورایی نمایشگاه در کنار تیم اجرایی بوده است. در ادامه گفت و گویی با او انجام داده ایم و در مورد وضعیت پنجمین نمایشگاه اتحادیه با او صحبت کرده ایم که در ادامه آن را می‌خوانید:

- شما یکی از معدود اشخاصی هستید که از ابتدای شکل‌گیری نمایشگاه اتحادیه، همراه هیأت مدیره و تیم اجرایی بوده‌اید. پنجمین نمایشگاه اتحادیه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟
- ما ابتدا باید ببینیم که از برگزاری نمایشگاه چه انتظاراتی داریم و اهداف ما از برگزاری نمایشگاه چیست. از ابتدای برگزاری نمایشگاه اتحادیه رویکردی دنبال می‌شد که تا کنون هم همکاران پیگیر آن هستند. چرخه تولید، توزیع و خدمات در کشور ما هنوز به تکامل کافی نرسیده است و مسئولان برگزاری نمایشگاه تلاش کرده‌اند تا با برگزاری این نمایشگاه تکامل این چرخه را ترمیم کنند. حال ممکن است برخی از همکاران بر این باور باشند که برگزاری نمایشگاه موفقیتی در پی نداشته و برخی هم بالعکس نمایشگاه را گردهمایی موفق می‌دانند.

- شما در مجموعه گروه اول هستید یا دوم؟ دیدگاه شما نسبت به موفقیت یا عدم موفقیت نمایشگاه چیست؟

- به اعتقاد من نمایشگاه سیر صعودی کاملاً مشهودی داشته است و همین سیر باعث موفقیت آن شده است. شما به نمایشگاه دوره‌های اول و دوم و حتی سوم نمایشگاه نگاه کنید و بعد آن را با این دوره نمایشگاه مورد مقایسه و بررسی قرار دهید خواهید دید که نمایشگاه پنجم اتحادیه بسیار موفق بوده است.



- اما هنوز هم شاهد آن هستیم که برخی از همکاران و غرفه گذاران در مورد بازدید کنندگان این نمایشگاه گله مند هستند و تمایل دارند که جمعیت کثیری از نمایشگاه اتحادیه بازدید کند؟

- متأسفانه این دوستان نگاهشان در مورد نمایشگاه و بازدید کننده آن یک نگاه کلی به همه نمایشگاه هاست. بله اگر نمایشگاه مثلاً پوشاک یا مواد غذایی بود و این تعداد بازدید کننده حضور پیدا می کرد می شد انتقاد کرد و انتقاد هم وارد بود اما من به شخصه بارها به برخی از همکارانم گفته ام که نباید با این نگاه و سطح توقع به نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو بیایند. ما کار تخصصی می کنیم و باید در انتظار بازدید کننده متخصص هم باشیم. قرار نیست از کوچه و خیابان برای ورود به نمایشگاه اتحادیه صف ببندند، این نمایشگاه مشتری و بازدید کننده خودش را دارد. بنابراین اگر توجه داشته باشیم که نمایشگاه اتحادیه یک نمایشگاه تخصصی است به طور قطع انتقاد اینچنینی نخواهیم کرد.

- شما در حال حاضر نمایشگاه پنجم را بدون مشکل می بینید یا شما هم به آن نقد دارید؟

- بی تردید هر نمایشگاهی مشکلاتی دارد و باید دست اندرکاران آن برای ادوار آتی به فکر حل آن مشکلات باشند. من به این نمایشگاه نمره ۷ از ۱۰ را می دهم و انتقادات من هم به مسائلی مربوط می شود که مرتفع کردن آن نمایشگاه پربارتری را در بر خواهد داشت. چهار مولفه شرکت کنندگان، اطلاع رسانی، سرویس دهی و بازدید کنندگان از جمله شاخصه های برگزاری یک نمایشگاه موفق است. ما اگر بتوانیم میزان رضایت مندی کلی را از این چهار مولفه به حد مطلوب برسانیم، می توانیم با قاطعیت بگوییم که نمایشگاه خوبی را برگزار کرده ایم و در اینجا است که ما تازه به نقطه شروع رسیده ایم و نقطه رشد ما تازه آغاز می شود. نمی توان انتظار داشت که یک شبه همه چیز درست شود و هیچ مشکلی هم وجود نداشته باشد. ما باید با هم دست در دست هم نمایشگاه اتحادیه را به موفقیت برسانیم. به تعبیری ما تازه در آغاز مسیر موفقیت هستیم.

- یکی از مشکلاتی که امروزه در بازار قطعات یدکی خودرو وجود دارد و خود شما هم به آن اشاره کردید، بحث مشکلات زنجیره توزیع و تولید است. به نظر شما این زنجیره تا چه حدی قابل ترمیم است و آیا نمایشگاه اتحادیه توانسته کمکی به آن بکند؟

- به طور حتم نمایشگاه ها و از جمله نمایشگاه اتحادیه نقش بسزایی در ترمیم این زنجیره داشته است و حتی می تواند در آینده نقش پررنگ تری نیز داشته باشد. در بازاری که برخی تولید کنندگان به خاطر منفعت بیشتر تصمیم به مستقیم فروشی می کنند و توجهی به گروه توزیع کنندگان ندارند، بازار به رونق نمی رسد. فروش مستقیم تولید کننده نوعی خودزنی است چون بازار فروش دست توزیع کننده است و وقتی توزیع کننده ارتباط خوب و تعامل مناسبی با تولید کننده نداشته باشد، در نخستین اقدام به سراغ تولید کنندگان خارجی می رود و وقتی می بیند که سود در قطعات بی کیفیت چینی است، با آنها تعامل می کند و پس از آن هم چون شبکه توزیع، شبکه گسترده ای خوراک مصرف کننده هم محدود به قطعات بی کیفیت خارجی می شود. این در حالی است که اگر تولید کنندگان محصولات با کیفیت و مرغوب داخلی با توزیع کنندگان تعامل مناسبی داشته باشند، بازار لوازم یدکی به بازار فروش محصولات با کیفیت داخلی تبدیل می شود و خود تولید کننده های داخلی هم سود و منفعت بیشتری خواهند برد.

- اگر مجموعه ای با حضور در نمایشگاه اتحادیه احساس کرده که متضرر شده است در سال های بعد دیگر نباید حضور پیدا کند؟

- بستگی دارد که به قضیه چطور نگاه کنیم اگر مجموعه ای در حال حاضر فکر کند که امسال حضور پیدا کرده و به منافع مورد نظرش نرسیده و دیگر نباید به نمایشگاه بیاید، اشتباه بزرگی است. ما قرار نیست با هربار حضورمان سود سرشار و هنگفتی داشته باشیم. حضور ما در نمایشگاه اتحادیه می تواند

نوعی سرمایه گذاری برای آینده صنف و خودمان باشد. ما در نمایشگاهی شرکت نکرده ایم که بانیان و برگزار کنندگان آن افراد غریبه هستند. ما به نمایشگاهی آمده ایم که متعلق به صنف و خانواده کاری ماست. اگر ما حمایت درستی از مجموعه خودمان نداشته باشیم نباید انتظار داشته باشیم که مسئولان هم از ما حمایت کنند. از این رو امیدوارم روز به روز حمایت اعضای صنف از نمایشگاه اتحادیه بیشتر شود و مسئولان اجرایی هم تا حد امکان مشکلات را حل و فصل کنند تا در ادوار آتی نمایشگاه شاهد یک گردهمایی بزرگ میان تولید کنندگان و توزیع کنندگان قطعات با کیفیت و مرغوب داخلی باشیم.



گفت و گو با علی اصغر نفیسی،
مدیر عامل شرکت سدید راه پارت (SRP)

همین که نمایشگاه اتحادیه برگزار می شود، خوب است



شرکت تولیدی سدید راه پارت، عاملیت مجاز فروش و خدمات در حوزه قطعات ماشین آلات برون بزرگراهی شامل: ماشین های راه سازی، کشاورزی، معادن، راه آهن، صنایع هوایی، دریایی و موتورهای ثابت BOSCH آلمان در ایران است.

این مجموعه با مدیریت علی اصغر نفیسی از جمله مجموعه های موفق در عرصه تولید و توزیع قطعات است. مدیریت این مجموعه هم از اعضای شورای عالی برگزاری پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو تهران است. در محل غرفه این مجموعه در نمایشگاه، با علی اصغر نفیسی به گفت و گو نشستیم که در ادامه آن را می خوانید:

- به عنوان یکی از فعالان با تجربه صنف و عضو شورای عالی برگزاری، پنجمین نمایشگاه اتحادیه را چطور ارزیابی می کنید؟

- به نظرم نسبت به سال گذشته در برخی از شاخص ها قوی تر نبوده ایم در صورتی که با توجه به ظرفیت های مان می توانستیم بهتر ظاهر شویم. اما از بسیاری جهات هم بهتر عمل کرده ایم. به طور مثال در بحث غرفه سازی فکر می کنم به استانداردها رسیده ایم و وقتی به غرفه های موجود در این نمایشگاه نگاه می کنید، به خوبی در می یابید که کار به درستی انجام شده است. در مورد محل برگزاری هم باید بگویم مکان مناسبی انتخاب شده و وسعت فضای غرفه ها یکی دیگر از ویژگی های است که ما می توانیم در این نمایشگاه شاهد آن باشیم.

- یعنی ویژگی های نمایشگاه، به نقایص آن برتری دارد؟

- به طور قطع همینطور است. اما همانطور که پیش تر هم اشاره کردم، مشکلاتی هم قطعاً وجود داشته است. اما ما باید قدری هم واقع بین باشیم. ما نباید نمایشگاه نوپای اتحادیه را مثلاً با نمایشگاه بین المللی مقایسه کنیم. چه بسا آن نمایشگاه هم در ابتدای راه با مشکلاتی روبه رو بود. اما به طور کلی باید قبول کنیم که اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی هم تاحدی توان و قدرت دارد و نمی توان انتظار بیشتری، حداقل در حال حاضر از این مجموعه صنفی داشت. به اعتقاد من نمایشگاه اتحادیه همین که برگزار می شود، خوب است و همین که باعث به وجود آمدن چالش در میان رسته های مختلف می شود نیز ستودنی است.

- فکر می کنید این نمایشگاه توانسته در مسیر تعامل میان شبکه تولید و توزیع گام درستی بردارد؟

- به طور قطع ما در منطقه ای زندگی می کنیم که کشورهای اطراف مان شرایط بحرانی تجربه می کنند. از سوی دیگر برندهای بزرگ جهانی هم در تلاش هستند تا بازار صنعتی ایران را تصاحب کنند. با وجود چنین وضعیتی فکر می کنم برگزاری چنین نمایشگاه های نه تنها باعث ارتباط و تعامل بیشتر تولید و توزیع کنندگان می شود، بلکه شرایطی را فراهم می کند تا رونق به بازار تولید محصولات با کیفیت داخلی نیز برگردد.

- امسال نسبت به دوره چهارم نمایشگاه تعداد غرفه گذاران کمتر بود. این به معنای پسرفت است یا شما شرایط را به گونه ای دیگر معنا می کنید؟

- درست است که تعداد غرفه گذاران در این دوره نسبت به دوره قبل کاهش دارد اما در سال گذشته تعداد حدود یکصد شرکت کننده حضور داشت که در غرفه های کوچک تری مستقر شده بودند و به

طور قطع کمتر شکل ظاهری نمایشگاه را داشت. اما امسال وسعت فضای غرفه ها به مراتب شکل تر و استاندارد تر بود و به واقع در نگاه هر بازدیدکننده ای، این نمایشگاه با وقار تر بوده است.

- در صحبت های شما به توان اتحادیه اشاره شد، چرا توان اتحادیه را در حال حاضر نمی توان افزایش داد؟

- ببینید اتحادیه به عنوان یک مجموعه مردم نهاد یا همان NGO موانع قانونی دارد و تنها به اتحادیه ما محدود نمی شود. همه اتحادیه ها در ایران موانعی برای ارتقاء کارشان دارند. اگر اتحادیه ها به صورت کاملاً خصوصی اداره می شد و قادر به درآمدزایی بود، به طور قطع به مرور زمان قدرت بیشتری کسب می کرد و نیروهای زبده تری به کار می گرفت. ضمن آنکه بافت اتحادیه هنوز هم سنتی است و تا پوست اندازی نکند به سمت تفکر و مدیریت مدرن پیش نرود، نمی توانیم شاهد موفقیت هایی در این زمینه باشیم. یادمان نرود که جهان در حال تغییر و تحول است و هر ثانیه اتفاقات تازه ای در عرصه های مختلف رخ می دهد. بنابراین اگر ما نتوانیم خودمان را همراه با زمان به روز کنیم، به طور قطع بازنده خواهیم بود. اگر من در صحبت هایم به بافت سنتی اتحادیه اشاره و تاکید می کنم، حتماً دلیلی دارم. شما اگر به اعضای اتحادیه، سر بزنید، خواهید دید که کمتر از ۲۰ درصد اعضا از نرم افزارها و تکنولوژی ها استفاده می کنند و بقیه هنوز هم بر پایه کاسبی سنتی کارشان را پیش می برند.

- یکی از مباحثی که برخی غرفه گذاران به آن اشاره و نسبت به آن نقد دارند، بحث اطلاع رسانی ضعیف دست اندرکاران برگزاری نمایشگاه است. آیا این نقد را قبول دارید؟

- مشکل اطلاع رسانی نیست. متأسفانه ارتباط درست و خوبی میان اعضای اتحادیه شکل نگرفته است. البته راهکارهای مناسبی هم برای حل این مشکل و برقراری ارتباط بیشتر میان اعضای صنف، از سوی اعضای هیات مدیره ندیدم. مثلاً ما برای حضور در یک نمایشگاه خودمان جست و جو می کنیم و بعد از آنکه همه جوانب را در نظر گرفتیم و شرایط را مناسب دیدیم، در آن نمایشگاه شرکت می کنیم. مجموعه ها اگر برای فعالیت بیشتر و همینطور توسعه کارشان انگیزه داشته باشند، خودشان به دنبال مهیا کردن شرایط می روند نه اینکه منتظر باشند تا خبری از برگزاری نمایشگاه یا نشستی به گوش شان برسد. ما خودمان باید دنبال کننده باشیم، بنابراین نیازی به اطلاع رسانی به این صورتی که برخی همکاران نقد می کنند، نیست.

- به حضور در نمایشگاه اشاره کردید. شما به سبب آنکه عضو شورای عالی نمایشگاه هستید، در نمایشگاه به عنوان غرفه گذار شرکت کرده اید یا خودتان با برنامه ریزی جامع پا به این عرصه گذاشته اید؟

- البته حضورم در شورای عالی برگزاری نمایشگاه بی تاثیر نیست. اما به عنوان مجموعه تلاش کرده ایم که با برنامه پیش برویم. سالانه حداقل در هفت نمایشگاه شرکت می کنیم. بنابراین اگر حضور ما در این نمایشگاه بی فایده بود، هرگز شرکت نمی کردیم. ما یک مجموعه هستیم و پس از جمع بندی نظرات، یک تصمیم واحد می گیریم.

- چشم انداز نمایشگاه قطعات خودرو و تهران (اتحادیه) را چگونه می بینید؟

- همیشه امیدوار هستم و ناامیدی را گناهی ناخوشدنی می دانم. در مورد نمایشگاه و چشم انداز آن هم ما باید خرد جمعی را باور داشته باشیم تا بتوانیم روند رو به رشد را تجربه کنیم. به اعتقاد من اگر ما قادر باشیم تا در بحث کیفی نمایشگاه، هر ساله رشد بیست درصد داشته باشیم، به طور قطع به موفقیت و چشم اندازی روشن، دست خواهیم یافت.

مجموعه ها اگر برای فعالیت بیشتر و همینطور توسعه کارشان انگیزه داشته باشند، خودشان به دنبال مهیا کردن شرایط می روند. ما خودمان باید دنبال کننده باشیم، بنابراین نیازی به اطلاع رسانی به این صورتی که برخی همکاران نقد می کنند، نیست.



گفت و گو با رضا بسحق

مدیرعامل شرکت نور گستر بسحق

باید نمایشگاه صنف مان را حفظ کنیم



شرکت نور گستر بسحق یکی از شرکت های موفق در عرصه تولید چراغ های انواع خودرو است که در پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو تهران به عنوان غرفه گذار حضور داشت.

این شرکت از شروع کار تولید چراغ های متنوع خودروها، همواره رسالت خود را در این می داند که با طراحی و تولید انواع چراغ های خودرو، کارایی چراغ ها را در ایمنی خودرو افزایش داده و با استفاده از استانداردهای روز گامی بلند در جهت جلب رضایت مشتریان و ارائه محصولاتی با کیفیت بردارد. به همین منظور از آغاز فعالیت این مجموعه، تلاش کرده تا با بهره مندی از نیروی انسانی متخصص، فناوری روز دنیا و امکانات آزمایشگاهی مدرن به تولید انواع چراغ خودرو اعم از فابریک و اسپرت پردازد و در طی مدت زمان بسیار کوتاهی توانسته جایگاهی ویژه برای خود در زمینه تولید چراغ، ایجاد کند.

رضا بسحق مدیرعامل مجموعه نور گستر بسحق همواره بر این باور بوده است که مشتری یعنی بازار و رضایت او یعنی تداوم بقای فعالیت شرکت. لذا مدیریت و کارکنان نور گستر بسحق با این بینش که همواره رضایت مشتری به عنوان اصلی ترین گزینه پایداری و توسعه سازمان محسوب می شود، به اصول: کسب رضایت، حفظ رضایت و استمرار رضایت مشتریان معتقد هستند و با شعار اگر از ماشینت خسته شده ای چراغ هایش را عوض کن کارشان را با جدیت دنبال می کنند. در ادامه گفت و گویی با رضا بسحق انجام داده ایم که در ادامه می خوانید:

بسحق در ابتدا ضمن اشاره به وضعیت حال حاضر نمایشگاه اتحادیه گفت: شاید ما در این نمایشگاه به همه خواسته ها و ایده آل هایمان دست پیدا نکرده ایم اما معتقد هستیم که ما اعضای صنف باید نمایشگاه را قوی تر کنیم و با کمک یکدیگر به آن کیفیت بخشیم. امسال رکود اقتصادی و مشکلات موجود در بازار قطعات یدکی خودرو باعث شد تا برخی از همکاران نتوانند در این نمایشگاه حضور پیدا کنند اما بر این باور هستیم که چون این نمایشگاه متعلق به صنف خودمان است، باید آن را حفظ کنیم.

وی در ادامه تصریح کرد: به نظرم باید گروه برگزار کننده در زمینه تبلیغات و اطلاع رسانی تلاش بیشتری می کرد تا گروه های بیشتری را در این نمایشگاه شاهد باشیم. به نظرم این نمایشگاه ظرفیت آن را داشت تا به جای ۶۰ غرفه گذار ششصد غرفه گذار در آن شرکت کنند. با توجه به خانواده حدود ده هزار نفری صنف قطعات یدکی، این نظر دور از ذهن نیست و با تلاش بیشتر قطعاً محقق خواهد شد.

بسحق اضافه کرد: اگر برگزار کنندگان، تبلیغات و اطلاع رسانی را ماه ها پیش از برگزاری نمایشگاه آغاز کرده بودند، شاهد حضور چشمگیرتری از فعالان صنف بودیم. حتی فکر می کنم اتحادیه می تواند برای سال آینده از همین امروز دست به کار شود و از طرق مختلف مثل سایت خود اتحادیه اعضای خود را معرفی کند و زمینه تعامل بیشتر اعضا را با یکدیگر فراهم کند. این تعامل در دراز مدت به حضور بیشتر اعضا در گردهمایی ها و نمایشگاه های اتحادیه منجر خواهد شد.

مدیر مجموعه نور گستر با اشاره به مشکلات موجود در اتحادیه ها نیز گفت: البته اتحادیه هم مشکلات خودش را دارد و تا آنجایی که می دانم همه اعضای هیات مدیره در تلاش هستند تا خدمات زیادی را به اعضا بدهند و ما نمی توانیم سطح توقع مان را فراتر از سطح توانایی و بضاعت اتحادیه ببریم. وی خاطرنشان کرد: اما همیشه برای جذب بیشتر غرفه گذار و بازدید کننده نمایشگاهی راه هایی هست که باید با کار کارشناسی شده مورد بهره برداری قرار بگیرد. به عنوان نمونه اگر من جای برگزار کنندگان بودم جوایز بزرگ و درخور غرفه گذاران و بازدید کنندگان در نظر می گرفتم و در یک مراسم رسمی آن را اهداء می کردم.

رضا بسحق در پایان به چشم انداز نمایشگاه اتحادیه پرداخت و گفت: اگر برای نمایشگاه برنامه خاصی نداشته باشیم، به طور قطع خیلی زود نابود خواهد شد اما اگر چشم انداز درستی برای آن در نظر گرفته شود و اهداف و سیاست های درستی در ادامه روند برگزاری آن اعمال شود، این ظرفیت وجود دارد که نمایشگاه اتحادیه به عنوان نمایشگاه اصلی تهران برگزار شود.

گفت و گو با مهرداد تحصیلی مدیر شرکت رستا پارت

حمایت از تولید داخلی در شعار باقی نماند

شرکت رستا پارت صنعت، یکی از شرکت های تولیدی در زمینه وایر شمع های خودرو است. این شرکت قطعات مختلفی همچون وایر شمع های سیلیکونی خودروهای پژو پارس، پژو ۴۰۵، سمند و همچنین وایر شمع های سیلیکونی ساژم و زمینس برای خودروی پراید را نیز تولید می کند. این شرکت با وجود قدمت کم، تلاش کرده تا در زمینه قطعات پس از فروش، خدمات مناسبی را به مصرف کنندگانش ارائه دهد.

مجموعه رستا پارت، از شرکت کنندگان در پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو تهران بود و امسال برای نخستین بار به غرفه گذاران نمایشگاه اتحادیه پیوست.

با مهرداد تحصیلی فرد، مدیر مجموعه رستا پارت گفت و گویی انجام داده ایم که در ادامه آن را می خوانید:

مهرداد تحصیلی در پاسخ به این سؤال که شما به عنوان یک مجموعه تازه تاسیس، هدف تان از شرکت در نمایشگاه اتحادیه چه بوده است، گفت: ما با وجود اینکه تازه وارد این حوزه کاری شده ایم، تلاش می کنیم تا در زمینه بازار فروش لوازم پیشرفت داشته باشیم و این پیشرفت محقق نمی شود مگر با دیده شدن، از این رو هدف مان این است تا در نمایشگاه های معتبری چون نمایشگاه اتحادیه شرکت کنیم و محصولات مان را در معرض دید بازدیدکنندگان قرار دهیم.

وی در ادامه افزود: خوشبختانه در این سه روز نمایشگاه، حضورمان مثمرثمر بوده و ما توانستیم به بخش زیادی از اهداف مان دست پیدا کنیم. مذاکراتی انجام داده ایم و به نظر می رسد این نمایشگاه برای ما دستاورد خوبی به همراه داشته باشد.

تحصیلی خاطر نشان کرد: با توجه به اینکه ما در این نمایشگاه از رضایتمندان بودیم و به اهداف مان رسیده ایم، اما جا دارد که نمایشگاه صنف بزرگی چون فروشندگان لوازم یدکی، با شکوه بیشتری برگزار شود. به نظرم اگر تبلیغات و اطلاع رسانی گسترده تری انجام می شد و شرکت های بزرگ بیشتری هم شرکت می کردند، به طور قطع نمایشگاه تاثیرگذارتری را شاهد بودیم.

وی در پایان از مسئولان صنعتی کشور و همینطور مدیران صنفی درخواست کرد: تمایل دارم از این تریبون از مسئولان و دست اندرکاران صنعتی، بخواهم تا از تولیدکنندگان داخلی حمایت بیشتری کنند و حمایت از تولید در حد شعار باقی نماند. به هر حال اگر قرار است تولیدکنندگان به کارشان ادامه دهند، خوب است تسهیلات ویژه ای برای آنها در نظر گرفته شود تا با دلگرمی و انگیزه بیشتری به کارشان ادامه دهند. در ضمن از مسئولان نمایشگاه اتحادیه هم به خاطر زحمات شان برای برگزاری نمایشگاه، قدردانی می کنم.





گفت و گو با محمد حاجیان

تولیدکننده کوئل خودرو

**با حضور تولیدکنندگان بیشتر،
نتایج بهتری حاصل می شد**

در سختترین لحظات عمر تنها امید است که

راه می گشاید،

امید مقابل چشمانت است ولی می توانی

او را نبینی،

اما او هرگز از کنارت دور نمی شود،

امید تا آخرین لحظه کنار شما می ماند.

شاید لحظه ای بیادش بيفتی،

آنگاه میشنوی که انی قریب

من جواب صدا زننده ام را می دهم حتی

اگر بیست سال مرا از یاد برده باشد،

چون من خالق او هستم.

محمد حاجیان از تولید کنندگان کوئل خودرو در داخل کشور است که حتی مواد اولیه تولیداتش را هم از داخل کشور تامین می کند و سال های زیادی است که برای دو کارخانه خودروسازی داخلی؛ سایپا و ایران خودرو کوئل تولید می کند.

حاجیان از غرفه گذاران نمایشگاه پنجم اتحادیه است و با او به عنوان یک تولیدکننده گفت و گویی انجام داده ایم که در ادامه آن را می خوانید: محمد حاجیان درباره علت حضورش در پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو تهران گفت: این بار مرتبه دومی است که در نمایشگاه اتحادیه شرکت می کنیم. ما شرکت کرده ایم تا مشتری بیشتری جذب کنیم. چراکه تا همین اواخر ما مشتری مستقیم نداشتیم و فعالیت ما خلاصه می شد به همکاری و فروش محصولات مان به سایپا و ایران خودرو. بنابراین حضور در نمایشگاه ها می تواند نقش و فعالیت ما را در بازار قطعات یدکی خودرو پررنگ تر کند.

وی در ادامه افزود: در مجموع فضای نمایشگاه خوب بود اما موقعیت مکانی آن خوب نبود و با وجود ساعت بازدید مناسب اما پیک ترافیک مانع حضور بسیاری از علاقه مندان و دست اندرکاران می شد.

حاجیان در رابطه با بحث تبلیغات نیز تصریح کرد: موفقیت نمایشگاه ها، مستلزم اطلاع رسانی و تبلیغات قوی است اما ما شاهد تبلیغات قوی در این نمایشگاه نبودیم.

این تولیدکننده در ادامه گفت: به نظرم اگر مسئولان نمایشگاه از تولیدکنندگان بیشتری دعوت به عمل می آوردند و شهرستانی ها هم حضور پیدا می کردند، نتیجه بهتری حاصل می شد. به هر حال وقتی تعداد تولیدکنندگان و توزیع کنندگان در چنین نمایشگاهی بیشتر می شد و ارتباطات بیشتری میان تولید کنندگان و توزیع کنندگان برقرار می شد، به طور قطع تاثیر نمایشگاه در حمایت از تولیدات با کیفیت داخلی بیشتر می شد. ما امروزه به وضوح می بینیم که عدم حمایت از تولید داخلی باعث شده تا تولید کنندگان آسیب های جدی ببینند. در این نمایشگاه هم من به شخصه هیچ حمایتی را ندیدم و برای مجموعه ما موقعیتی را در بر نداشت. وی در پایان تاکید کرد: متأسفانه در این نمایشگاه شاهد ضعف در چرخه ارتباطی بودیم و فکر می کنم به طور کلی اگر نمایشگاه بخواهد با این روش جلو برود، به نتیجه خوبی نخواهد رسید. مسئولان برگزاری باید حضور مجموعه های بزرگ در این نمایشگاه را جدی بگیرند. ضمن آنکه در این چند روز شبکه توزیع قدرتمندی را در نمایشگاه ندیدم.

موزه باشکوهی به نام؛ ب.ام.دبلیو (BMW)

شرکت ب.ام.و (BMW) یکی از بزرگترین و شناخته شده ترین کارخانه های خودرو و موتورسازی در جهان است که با گذشت سال ها هنوز هم محبوبیت فراوانی در اقصی نقاط دنیا دارد. جالب است بدانید که ب.ام.و مخفف عبارت «بایریشه موتورن ورکه» به معنای صنایع موتوری بایرن است. این شرکت آلمانی به سبب محبوبیت خودروهایش موزه ای را با عنوان بی.ام.دبلیو در شهر مونیخ در کنار پارک المپیک احداث کرده است تا طرفداران این برند جهانی از آن بازدید کنند. این موزه که قدمت آن به سال ۱۹۷۳ بر می گردد، به نمایش تولیدات معروف خودروسازی آلمانی و تاریخچه آن می پردازد. البته با اینکه موزه بی.ام.دبلیو قدمتی حدود نیم قرن دارد، اما هرساله به خودروهای داخل آن افزوده می شود. از این رو می بینیم که خودروهای داخل موزه هم قدیمی هستند و هم مدرن.

موزه BMW در سال ۲۰۰۴ تا ۲۰۰۸ مورد بازسازی قرار گرفت و در کنار آن یکی از ساختمان های برتر بی.ام.دبلیو بنام BMW Welt ساخته شد. قسمت اعظم موزه به تاریخچه این شرکت خودروسازی می پردازد و مسیر تکاملی خودروها و تکنولوژی آنها را در گذر زمان نشان می دهد.

این مجموعه با وسعت پنج هزار متر مربع و یکصد و بیست غرفه متنوع، مکان مناسب و درخور توجهی برای بازدیدکنندگان فراهم کرده که هر بخش بازتاب دهنده اهمیت و نقش پررنگ این شرکت در عرصه جهانی است. خودروسازی BMW در این موزه با به نمایش گذاشتن محصولات کم نظیر و قرار دادن خودروهای نایاب خود مایه تحسین و حیرت بازدیدکنندگان شده است.

آلمانی ها هدف از تأسیس این موزه را به نمایش دادن میراث گذشته، حال و آینده این شرکت عنوان کرده اند. در ادامه بخش هایی از این موزه را می بینیم:



خودروهایی که با واکنش های صورت مان، تصمیم می گیرند

امروزه بسیاری از خودروسازان جهان در حال توسعه سامانه های داخلی هستند و نتایج این اقدامات در آینده تحولی عظیم در این صنعت به وجود می آورد. به زودی، وقتی پشت فرمان می نشینید خودرو می تواند شما را شناسایی کند، خودروسازان در نظر دارند به کمک ابزارهای مثل دوربین های تشخیصی چهره و سایر سنجش گرهای بیومتریک، خودرو را برای دیدن چهره مجهز کنند و به تجربه رانندگی جنبه شخصی بدهند. خودروهای حاصل، قادر هستند به صورت خودکار حالت رانندگی یا ارتفاع صندلی ها را تنظیم کنند و حتی این امکان را دارند که خواسته ها و تصورات ذهنی تان را مورد پیش بینی قرار دهند و بر اساس حالت روحی شما موسیقی مناسب پخش کنند. این فناوری علاوه بر افزایش آسایش و راحتی راننده، نقش بسزایی در ارتقاء امنیت خواهد داشت.

زاکاری بولتون، مهندس سیستم و فناوری گروه خودروسازی کنتیننتال، در مورد پیچیدگی این سامانه ها می گوید: این فناوری فقط مربوط به شخصی سازی نیست، ما قادریم به کمک پلک زدن و حرکات چشم های تان مشخص کنیم که دقیقاً به کجا نگاه می کنید.

مهندسان به زودی می توانند با نمایش اطلاعات حیاتی (مثل توقف ناگهانی خودروی مقابل یا تجاوز از سرعت مجاز) روی شیشه جلو یا داشبورد، رابط انسان و ماشین را به صورت پویا تنظیم کنند. همچنین زمانی که راننده به سمت پایینی می نگرد، خودرو حرکات چشم را رصد می کند و حواس پرتی وی را با هشدار صوتی گزارش می کند. گروه کنتیننتال یک سامانه داخلی هم برای ثبت چهره راننده معرفی کرده است که با شیء ساده ای مثل گواهی نامه می تواند تصویر را ثبت کند؛ یک دوربین مادون قرمز داخلی هم برای شناسایی چهره در مواقعی که مولتی مثل عینک آفتابی وجود دارد تعبیه شده است. محل قرارگیری این دوربین (بین کیلومتر شمار و دور موتور) باعث می شود حتی وقتی راننده کلاه بر سر دارد، چشمهایش به دقت ملاحظه شوند.



حتی کپشه های هوا هم تنظیم می شوند. شدت باد شدن آن ها به اندازه و موقعیت راننده یا سرنشین بستگی دارد. بعضی از آلمان های رانندگی شخصی سازی شده به زودی جای خود را در دنیای خودرو پیدا خواهند کرد.

خودروهای برقی تا سال ۲۰۴۰ بازار را تسخیر می کنند

موسسه تحقیقاتی بلومبرگ نیو انرژی، پیش بینی کرد خودروهای برقی تا سال ۲۰۴۰ میلادی میزان تقاضا برای نفت را هشت میلیون بشکه کاهش دهند که این رقم بیشتر از مجموع تولید نفت فعلی کشورهای ایران و عراق است. بزرگترین تولید کنندگان نفت جهان، افزایش استفاده از خودروهای برقی را به عنوان یک تهدید جدی بلندمدت تلقی می کنند. به طوریکه لوپک در گزارش این ماه خود، پیش بینی کرده که فروش خودروهای برقی چهار برابر شود و شرکت های تولید کننده نفت از بی بی تا آکسون موبیل، نیز در چشم اندازهای خود تجدید نظر کرده و پیش بینی رشد مصرف خودروهای برقی را افزایش داده اند. موسسه تحقیقاتی بلومبرگ نیو انرژی در لندن انتظار دارد خودروهای برقی تا سال ۲۰۴۰ میلادی میزان تقاضا برای نفت را هشت میلیون بشکه کاهش دهند و به نوعی بازار خودرو را تسخیر کنند. افزایش محبوبیت خودروهای برقی، این ریسک را بالا می برد که تقاضا برای نفت در دهه های پیش رو کاهش یابد و ترندهایی را در مورد تداوم درآمد سالانه بیش از ۷۰۰ میلیارد دلاری صنایع سوخت های فسیلی ایجاد می کند. هر چند پیش بینی تولید کنندگان نفت از میزان کاهش تقاضا برای نفت در نتیجه گسترش خودروهای برقی، به اندازه موسسه بلومبرگ بالا نیست، اما آمارهای منتشر شده نشان می دهد که خودروهای برقی در سال های آینده در ناوگان حمل و نقل جهانی نقش پررنگ تری خواهند داشت. کولین مک کراچر، تحلیلگر موسسه بلومبرگ در لندن در این باره گفت: افزایش تعداد خودروهای برقی در جاده تا تبعات مهمی برای خودروسازان، شرکت های نفتی، شرکت های



برق و سایرین خواهد داشت. اختلاف نظر گسترده ای در مورد اینکه دنیا چگونه با این پدیده خود را وفق خواهد داد وجود دارد. موسسه بلومبرگ انتظار دارد، با توجه به کاهش هزینه باتری های لیتیومی که برق مورد نیاز خودروهای برقی را ذخیره می کنند، تعداد فروش خودروهای برقی در جهان تا سال ۲۰۴۰ میلادی از تعداد فروش خودروهای بنزینی و گازوئیلی سبقت بگیرد. این موسسه پیش بینی کرده که تا سال ۲۰۴۰ میلادی، ۵۳۰ میلیون دستگاه خودروی برقی در جهان به فروش برسد که یک سوم کل تعداد خودروها خواهد بود.

لوپک نیز پیش بینی کرده که تعداد خودروهای برقی در جهان تا سال ۲۰۴۰ میلادی به ۲۶۶ میلیون دستگاه برسد در حالی که در سال گذشته این رقم را تنها ۴۶ میلیون دستگاه پیش بینی کرده بود.

سی تی اسکن خودرو با روشی نوین

شرکت‌های بزرگ خودروسازی، اغلب دارای یک بخش ویژه هستند که وظیفه خریداری و آزمایش محصولات رقیب را برعهده دارد. در این بخش، خودروهای رقیب خریداری و قطعه‌قطعه می‌شوند تا بخش‌ها و فناوری‌های آن‌ها مورد بررسی و تحقیق قرار بگیرند. این خودروها در پایان تحقیقات به طور کامل تکه‌تکه خواهند شد و دیگر قابل استفاده نیستند.

حالا یک شرکت آمریکایی به نام Caresoft Global Inc اقدام به معرفی روشی مسالمت‌آمیزتر برای این تحقیقات کرده است. در این روش، از یک دستگاه اشعه ایکس بزرگ با قدرت ۹ مگاولت استفاده می‌شود که به یک نرم‌افزار مخصوص نیز برای تحلیل داده‌ها و تصاویر به‌دست‌آمده، مجهز است. برای مقایسه بد نیست بدانید که دستگاه‌های سی تی اسکنی که در بیمارستان‌ها و برای مصارف پزشکی کاربرد دارند، قدرتی در حدود ۱۰۰ کیلوولت دارند و می‌توانند تمامی بخش‌های بدن یک انسان را مورد بررسی قرار دهند. این دستگاه در یک محفظه بزرگ بتنی نصب می‌شود و اسکن کردن یک دستگاه خودرو با آن، سه هفته زمان می‌برد تا سازنده بتواند به اطلاعات مورد نیاز خود دست پیدا کند و با استفاده از این داده‌ها، اقدام به ساخت یک مدل هندسی از بخش‌های مختلف این خودرو کند. در قسمت‌هایی هم که قطعات با دقت و تلورانس بسیار بالایی در کنار یکدیگر نصب شده‌اند، شاید نیاز باشد ابتدا آن بخش را دمونتاژ و سپس اسکن کرد تا بتوان اطلاعاتی دقیق در خصوص ابعاد آن‌ها به دست آورد.

این دستگاه اسکن، توانایی تشخیص چگالی مواد مختلف را دارد و به این ترتیب می‌تواند تشخیص دهد که بخش‌های مختلف خودرو از چه موادی ساخته شده‌اند و می‌تواند موادی چون آلومینیوم و پلاستیک را از یکدیگر تفکیک کند. البته نقطه ضعف این سیستم هم آن است که توانایی تشخیص آلیاژها را ندارد بنابراین اگر مهندسان بخواهند اطلاعات به دست آمده را برای کارهای حساسی چون تست تصادف مورد استفاده قرار دهند، همچنان نیاز است که قطعات بدنه و شاسی را جداگانه مورد تحلیل قرار دهند.



همچنین بنا به گفته Caresoft، این اسکنر مگاولتی به هیچیک از بخش‌های الکترونیکی خودرو آسیب نمی‌رساند. نرم‌افزار این سامانه همچنین می‌تواند قیمت تولید قطعات مختلف را تخمین بزند. ارزش این نرم‌افزار زمانی مشخص می‌شود که بدایید هزینه کالبدشکافی خودروهای الکتریکی چون شورولت بولت، تسلا و هیوندای یونیک بسیار بالا است.

سیستم نورپردازی Evonik Acrylite

نورپردازی در خودروهای مدرن از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است، برای همین منظور یک شرکت آلمانی فعال در حوزه شیمی اقدام به رونمایی از دو محصول جدید کرده است.

اولین محصول EndLighten نام دارد و یک صفحه است که در صورتی که به یک لبه آن نور بتابد کل صفحه روشن خواهد شد. محصول دیگر Satinice نام دارد و هنگامی که آن را در مقابل منابع نوری قرار دهید، با وجودی که نور را از خود عبور می‌دهد، اما منبع نوری را پنهان می‌کند. البته میزان عبور نور از این صفحه ۸۶ درصد است و این بدان معنا است که اگر بخواهیم از این محصول برای چراغ عقب خودرو استفاده کنیم، دیگر نور چراغ‌ها تا فاصله مطمئن نخواهند رسید و برای جبران این مسئله باید از چراغ‌های قوی‌تری استفاده کرد. در حال حاضر هر دوی این محصولات در حال گذراندن آزمایشات مربوطه برای استفاده از لنزهای چراغ‌ها هستند.



یک نکته مثبت دیگر در مورد این دو محصول این است که بر خلاف لنزهای فعلی، در صورتی که در معرض آفتاب و اشعه فراینتش قرار بگیرند، دیگر حالت کدر پیدا نمی‌کنند و تغییر رنگ نمی‌دهند. در حال حاضر هنوز هیچ خودرویی از این محصولات استفاده نمی‌کند، اما در برخی مدل‌های ATV مورد استفاده قرار گرفته‌اند.

مدیري که توانمند نيست خودش برود

وزیر صنعت با اشاره به اینکه اگر مدیری توانمندی لازم را ندارد مسئولیت خود را واگذار کند، گفت: من این موضوع را با مدیران مختلف از جمله خودروسازی ها اعلام کردم اما آنها پنبه در گوش گذاشتند و به این موضوع توجه نکردند. محمد رضا نعمت زاده در مراسم پنجاهمین سالگرد تأسیس سازمان گسترش و توسعه صنایع ایران با بیان اینکه ما باید کارها را به بخش خصوصی بسپاریم و کمک کنیم این بخش توانمند شود، اظهار داشت: باید دیدگاه موزی بودن و رقابت با بخش خصوصی را کنار گذاشته و با فرمایشات رهبر معظم که دستور به واریز ۲۵ درصد از درآمدهای نفتی به صندوق توسعه ملی دادند به بخش خصوصی کمک کنیم تا رشد کند.

نعمت زاده در ادامه ضمن اشاره بر لزوم توجه به شکل های آموزشی برای مدیران گفت: به خصوص در خودروسازی، تربیت مدیران صادراتی باید در دستور کار قرار بگیرد. اگر ما مسئولان نمی توانیم به توسعه و رشد کمک کنیم و مشکل را حل کنیم باید صندلی و میز خود را واگذار کنیم.

در پایان این مراسم از برخی مدیران سابق سازمان گسترش و توسعه نو سازی تحلیل و تمیز یادبود این سازمان نیز رونمایی شد.



بخشودگی جرایم مالیاتی صاحبان مشاغل خودرو مشروط شد

رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور، در سخننامه ای شرایط بخشودگی جرایم مالیاتی صاحبان مشاغل خودرو را ابلاغ کرد.

سیدکامل تقوی نژاد در این سخننامه، ادارات کل امور مالیاتی سراسر کشور را موظف کرده است تا امکان برخورداری از بخشودگی ۱۰۰ درصد جرایم تاخیر در پرداخت مالیات صاحبان مشاغل را که خردادماه ۱۳۹۶ موفق به پرداخت مالیات عملکرد سال قبل نشده اند، با توجه به اختیار حاصل از ماده ۱۹۱ قانون مالیات های مستقیم، فراهم کند.

در این سخننامه آمده است: جریمه موضوع ماده ۱۹۰ قانون مالیات های مستقیم برای مودیان مذکور که نسبت به پرداخت مالیات عملکرد سال ۱۳۹۵ حداکثر تا پایان تیرماه سال ۱۳۹۶ اقدام کنند، با رعایت مقررات موضوع ماده ۱۹۱ قانون مذکور قابل بخشودگی خواهد بود.

بر اساس ماده ۱۹۱ قانون مالیات های مستقیم مصوب ۱۳۹۴ تمام با قسمتی از جرایم مقرر در این قانون بنا به درخواست مودی و با توجه به دلایل ایرازی مبنی بر خارج از اختیار بودن عدم انجام تکالیف مقرر و با در نظر گرفتن سوابق مالیاتی مودی به تشخیص و موافقت سازمان امور مالیاتی کشور قابل بخشودگی است.



عراق مشکل واردات خودرو از ایران را حل کند

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت ایران با اشاره به برخی مسائل در زمینه صادرات خودرو به عراق، تأکید کرد: از دوستان عراقی انتظار داریم این مشکلات را در اسرع وقت حل کنند.

منصور معظمی، در دیدار سرپرست وزارت صنایع و معادن عراق افزود: انتظار ما از عراق پیگیری جدی تر و فعال تر تفاهنامه های بین دو کشور است.

مدیرعامل سازمان گسترش و توسعه صنایع ایران با تبریک آزادسازی موصل گفت: عراق برای ما یک دوست راهبردی است و علاقه مندییم در حوزه های صنعتی، همکاری و سرمایه گذاری کنیم.

معظمی با اشاره به سابقه ۶۰ ساله سازمان مدیریت صنعتی در آموزش و تربیت مدیران، افزود: این سازمان با طراحی دوره های آموزشی برای تربیت و آموزش مدیران عراقی آمادگی دارد.

مدیرعامل ایدرو تصریح کرد: سازمان گسترش و توسعه صنایع ایران برای سرمایه گذاری در بخش های نفت، گاز، پتروشیمی و صنایع پایین دست پتروشیمی، همچنین صنایع کشتی سازی، خودروسازی و قطعه سازی و همچنین نو سازی صنایع عراق آمادگی دارد.

محمد شیاع السوداني، سرپرست وزارت صنایع و معادن عراق، نیز در این نشست گفت: این پیشنهادها را به طور کارشناسانه بررسی می کنیم و برای رفع مشکلات بین ایران و عراق برای همکاری بیشتر و فعال تر می کوشیم.



توسعه روابط اقتصادی و صنعتی ایران و الجزایر



رضا عامری، سفیر جمهوری اسلامی ایران در الجزایر، در راستای تقویت همکاری های صنعتی و معدنی میان ایران و الجزایر، با محبوب بده، وزیر صنایع و معادن این کشور دیدار کرد و طرفین در خصوص آخرین وضعیت همکاری های صنعتی فی مابین و توسعه آن، بحث و گفت و گو کردند. سفیر ایران در این ملاقات ضمن تسلیم پیام کتبی محمدرضا نعمت زاده، وزیر صنایع، معادن و تجارت به همتای الجزایری وی، با اشاره به توانمندی های ایران در زمینه های مختلف، گزارشی از پیشرفت های صنعتی و تکنولوژیک ایران ارائه کرد و آخرین وضعیت روابط دوجانبه با الجزایر و روند رو به رشد آن در دو سال اخیر از جمله خط تولید خودروهای ایرانی در الجزایر را تشریح و بر عزم جدی طرف ایرانی برای تقویت همکاری ها تاکید کرد.

رضا عامری در ادامه این دیدار از وزیر الجزایری برای سفر به ایران دعوت کرد که مورد موافقت و استقبال وی قرار گرفت.

ورود به بورس، شرط تخفیف مالیاتی شد



مدیرعامل بورس کالای ایران گفت: خودروسازی که محصولات خود را در بورس کالا عرضه کنند، می توانند از معافیت ۱۰ درصدی مالیاتی برخوردار شوند.

عرضه خودرو در بورس کالا که برای نخستین بار در نیم خرداد امسال انجام شد، گامی بزرگ در بازار سرمایه و صنعت خودروسازی کشور به شمار می رود. عرضه خودرو در بورس کالا، نشان دهنده رشد بازار سرمایه کشور و توانایی آن برای حمایت از صنایع مختلف است، به طوری که از این پس باید شاهد ورود انواع کالا و محصول در بورس کالا باشیم. صنعت خودروسازی کشور نیز از طریق عرضه خودرو در بورس منتفع خواهد شد زیرا همواره یکی از معضلات خودروسازان کشور، کمبود نقدینگی و تلاش برای جذب منابع جدید مالی بوده است که از طریق عرضه خودرو در بورس کالا، راه کاری جدید برای تأمین مالی این صنعت فراهم می شود.

حامد سلطانی نژاد مدیرعامل ایران شرکت بورس کالای ایران، در این باره گفت: عرضه کنندگانی که به دنبال شفافیت هستند و محصولات خود را در بورس کالا عرضه می کنند دارای مشوق هایی، چون معافیت ۱۰ درصدی مالیات هستند.

وضعیت تولید دوگانه سوزها در کارخانه های داخلی



خرداد ماه امسال تولید اغلب سواری های دوگانه سوز کاهش داشته است.

در این مدت تولید پژو ۴۰۵ دوگانه سوز ایران خودرو مرکزی با کاهش ۱۰۰ درصدی همراه بوده و از ۱۷۵۸ دستگاه در خرداد ماه سال گذشته به صفر رسید.

تولید سمند دوگانه سوز ایران خودرو مرکزی نیز مانند پژو ۴۰۵ دوگانه سوز این شرکت متوقف شده و از ۲۱۶۵ دستگاه در خرداد ماه سال گذشته به صفر رسید.

خرداد ماه امسال تولید پژو ۴۰۵ دوگانه سوز ایران خودرو خراسان نیز با کاهش ۰٫۸ درصدی همراه بوده و از ۳۴۹۰ دستگاه در خرداد ماه ۱۳۹۵ به ۳۴۶۱ دستگاه کاهش یافت. تولید پژو پارس دوگانه سوز این شرکت نیز متوقف شده و از ۱۳۹۲ دستگاه در خرداد ماه سال گذشته به صفر رسید.

در این مدت تولید پراید دوگانه سوز پارس خودرو و سایپا هم نیز با کاهش ۱۰۰ درصدی همراه بوده و از ۱۲۵۱ دستگاه در خرداد ماه سال گذشته به صفر رسید. برخلاف این خودروها اما تولید تیبا دوگانه سوز سایپا کاشان با افزایش ۹۴ درصدی همراه بود.

معرفی خودروهای جایگزین پراید در شیراز

معاون بازاریابی و فروش گروه خودروسازی سایپا گفت: خودروهای کوتیک، ساینا اتوماتیک و برلیانس C۳ به عنوان خودروهای جایگزین پراید انتخاب شده اند که پیش فروش این خودروها از نیمه دوم مردادماه سال جاری آغاز می شود. رضا تقی زاده در حاشیه شانزدهمین نمایشگاه بین المللی خودرو در شیراز از این سه محصول جدید گروه سایپا به عنوان جایگزین های خودروی پراید نام برد و اظهار کرد: این محصولات از استانداردهای جدید خودرویی که از سال آینده اجرا می شود، برخوردار هستند. وی در رابطه با زمان توقف تولید پراید گفت: استراتژی سایپا کاهش تدریجی تولید پراید است، زیرا تولید این خودرو با قیمت های فعلی زیانده است. تقی زاده اظهار کرد: باید توجه داشت خودرویی که از نظر کیفی دارای چند ستاره باشد نمی تواند جایگزین پراید شود. زیرا قیمت آن بالاتر از ۶۰ میلیون تومان خواهد شد و در هیچ جای دنیا نیز خودروی پنج ستاره را با قیمت پنج هزار دلار عرضه نمی کنند.



فروش صد درصدی رنو در ایران

میزان فروش خودروهای رنو در بازار ایران که بعد از تحریم ها مجدداً به روی این شرکت خودروسازی فرانسوی گشوده شده در ۶ ماهه نخست سال ۲۰۱۷ با بیش از ۱۰۰ درصد رشد به ۶۸ هزار و ۲۶۵ دستگاه رسید. شرکت خودروسازی رنو فرانسه اعلام کرد، به لطف عرضه یک مدل جدید شاسی بلند در بازار چین و افزایش فروش خودروهایش در بازار ایران، در شش ماهه نخست سال ۲۰۱۷ با رشد ۱۰۰٫۴ درصدی میزان جهانی فروش مواجه شده است. رنو اعلام کرد، میزان فروش خودروهایش در بازه زمانی ژانویه تا ژوئن امسال، به ۱٫۸۸ میلیون دستگاه رسیده که رشدی ۴ برابر نرخ جهانی ۲٫۶ درصدی رشد بازار خودرو داشته است. تیری کوزکاس، مدیر بخش فروش رنو گفت: استراتژی ما مبتنی بر تنوع بخشی به مدل ها و توسعه جهانی فعالیت های شرکت دارد نتیجه می دهد.



ایران کاهش فروش پژو در چین و اروپا را جبران کرد

فروش نیمه اول سال پژو در اروپا کاهش یافته و در چین هم مصرف کنندگان سیر نزولی را طی می کنند، با این حال بازگشت رسمی این خودرو ساز فرانسوی به بازار ایران آمار فروش آن را مثبت نگه داشته است. گروه خودرو سازی پژو اعلام کرد که فروش نیمه اول سال این شرکت در چین و اروپا کاهش داشته، با این حال بازگشت رسمی این خودرو ساز فرانسوی به بازار ایران آمار فروش کلی آن را همچنان در محدوده مثبت نگاه داشته است و در کل این شرکت بیش از دو درصد فروش خود را افزایش داده است. سازنده خودروهای پژو، سیتروئن و دی.اس، که توافق کرده است طی قراردادی که امسال منعقد خواهد کرد، اوپل را هم از جنرال موتورز خریداری کند. لئندا جکسون رییس برند سیتروئن در بیانیهای گفت: خارج از چین که ما در حال بازسازی شبکه فروش خود هستیم، فروش کلی سیتروئن در حال افزایش است. هر چند ایران نقطه روشن فروش در نیمه اول سال بود، بازگشت فروش رسمی به این کشور باعث شد PSA فروش خود در خاورمیانه و آفریقا را بیش از سه برابر کرده و به حدود سیصد هزار خودرو برساند.



کره جنوبی تامین کننده اصلی قطعات خودرو در ایران



مسئول ارشد یکی از شرکت های بزرگ قطعه سازی در کره گفت: قرار است کره جنوبی به تامین کننده اصلی خودرو در ایران و سه کشور دیگر تبدیل شود. پارک جان یانگ، از مسئولین ارشد شرکت «سامبو موتورز» کره جنوبی گفت: قرار است به زودی کره جنوبی بعنوان تامین کننده اصلی قطعات خودرو در ایران، روسیه، هند و مکزیک حاضر شود. وی تصریح کرد در این کشور تامین کننده های داخلی قطعات خودرو به دلیل شرایط فعلی حاکم بر بازار خودرو، زمان سختی را در حال پشت سر گذاشتن هستند. اقتصادی های نوظهور باید یک سیستم کارآمد برای عرضه ایجاد کنند، ضمن اینکه رشد سریع در تقاضای مصرف کننده را هم عهده دار شوند. یانگ، در ادامه گفت: عنصر کلیدی برای ورود به زنجیره جهانی در بخش قطعات خودرو، انتخاب اقلام رقابتی، انجام تراکشی با شرکای جهانی و پاسخ سریع به مشتریان است.

تغییرات متوالی دستورالعمل ها دلیلی بر نوسان واردات خودرو



رئیس انجمن صنفی واردکنندگان خودرو با بیان اینکه در ۳ ماهه نخست امسال ۱۸ هزار دستگاه خودرو به کشور وارد شده، گفت: خودروهای ثبت سفارش شده سال پیش، امسال وارد کشور شده است. میثم رضایی با اشاره به برخی اظهارات در خصوص افزایش بی سابقه واردات خودرو به کشور، گفت: بر اساس اطلاعات موجود دولت و گمرک کشور همچنان از انتشار امار واردات خودرو طی ۳ ماه سال جاری امتناع می کنند و اطلاعاتی در این مورد منتشر نکردند زیرا تغییرات متوالی قوانین و دستورالعمل ها موجب نوسان شدید در میزان واردات خودرو شده است. نماینده رئیس اتاق اصناف ایران در کمیسیون تخصصی خودروی کشور در پایان گفت: باید در نظر داشت که رشد واردات در این مقطع نشان دهنده تغییر رویه دولت و تسهیل امر ورود خودروها به کشور نیست و تنها نشانه سختگیری هایی است که اثرات آن در ماه های آتی گریبانگیر بازار خودروهای خارجی خواهد شد که کمترین آن کمبود عرضه و همچنین افزایش قیمت و نیز کاهش شدید درآمدهای ارزی دولت نیز خواهد بود.

نشست زنجیره تامین ایران خودرو و نماینده اسپانیایی



سازندگان ایرانی و قطعه سازان زنجیره تامین ایران خودرو در نشست مشترک با هیاتی از انجمن قطعه سازان کشور اسپانیا که به نمایندگی از هزار قطعه ساز این کشور به ایران سفر کرده اند، محورهای تعامل و همکاری با یکدیگر را مورد بررسی قرار دادند. صنعت خودرو اسپانیا در رده دوم اروپا و رتبه هشتم قرار دارد و انجمن سازندگان قطعات و مجموعه های خودرو اسپانیا موسوم به «سرناتو» با یک هزار عضو نقش اصلی را در این زمینه ایفا می کند. مدیرعامل سرناتو به همراه هیاتی از منتخبان این انجمن با سفر به ایران و نشست مشترک با قطعه سازان زنجیره تامین گروه صنعتی ایران خودرو، راه های توسعه همکاری های مشترک را مورد ارزیابی قرار دادند. ادواردو لویز بوسکتز، سفیر اسپانیا در این نشست با اشاره به رشد ۵۶ درصدی صادرات ایران به اسپانیا نسبت به سال ۲۰۱۵ روابط تجاری دو کشور را دارای آینده ای روشن، ارزیابی کرد. وی ضمن ابراز خرسندی از برگزاری این نشست افزود: سرناتو به عنوان نماینده بیش از هزار تولید کننده و تامین کننده ۱۷ خودرو ساز اسپانیا آماده همکاری با بزرگترین خودروساز ایران است.

استان فارس ۴ تا ۷ مرداد ماه ۱۳۹۶

بزرگترین نمایشگاه قطعات خودرو در جنوب کشور

شانزدهمین نمایشگاه بین المللی قطعات خودرو از تاریخ ۴ تا ۷ مرداد ماه ۱۳۹۶ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین المللی استان فارس بزرگترین مرکز تعاملات اقتصادی، صنعتی و نمایشگاهی در جنوب کشور برگزار می گردد.

چهار سالن حافظ، سرو، بهار و ملاصدرا و فضای باز نمایشگاه در زمینه های مختلفی از جمله تولید انواع قطعات و لوازم یدکی، کابل های کنترل، عیب یاب، لنت ترمز، تسمه های خودرو، قطعات جلوبندی، انواع باتری، تجهیزات تعمیرگاهی و واردات انواع کشنده، کفی، لیفتراک، اتاق بار، روغن موتور، روغن ترمز و... به ارائه آخرین دستاوردها و جدید ترین محصولات خود می پردازند.

متخصصان، علاقمندان و عموم بازدید کنندگان می توانند جهت بازدید از این نمایشگاه از تاریخ ۴ تا ۷ مرداد ماه هر روز از ساعت ۱۷ الی ۲۲ به محل دائمی نمایشگاه های بین المللی فارس مراجعه بفرمایند.

ای در رشد اقتصادی داشته و جایگاه ویژه ای در جهان دارد و در ایران نیز گام در راه تازه ای نهاده است و تولید کنندگان داخلی با دریافت جدیدترین دانش فنی و مواد اولیه و بروز رسانی خود محصولات نوینی با استانداردهای بین المللی تولید و به بازارهای داخلی و خارجی ارائه می دهند و بدون تردید سال های آینده دوران شکوفایی این صنعت در کشور خواهد بود چنانچه نمایشگاه امسال نیز نسبت به سال گذشته رشد قابل ملاحظه ای داشته و چه از نظر تعداد و تنوع برندها و چه از نظر مترائ با ۱۰۰ درصد رشد روبرو بوده است.

مشارکت کنندگان در این نمایشگاه از سراسر کشور و نمایندگی های کشورهای خارجی در

این نمایشگاه با حضور تمام برندهای قطعه سازی و خودرو سازی داخلی و خارجی برگزار میگردد و تعداد شرکتهای تولید کننده در این نمایشگاه برای اولین بار به ۱۵۰ شرکت می رسد. امسال برای اولین بار نمایشگاه خودرو و قطعات خودرو از هم جدا شده و هر کدام به صورت یک عنوان نمایشگاهی مجزا برگزار می گردند چنانچه در شانزدهمین نمایشگاه بین المللی قطعات خودرو فضایی بالغ بر ۱۷۰۰۰ مترمربع فضای سرپوشیده و فضای باز نمایشگاهی به قطعه سازان مطرح داخلی و خارجی تخصیص یافته است. صنعت خودرو سازی و قطعات خودرو یکی از مهمترین صناعی است که نقش قابل ملاحظه







شرکت نمایشگاه های بین المللی فارس
 Fars International Exhibition Company







کد پستی: ۷۱۸۹۴-۸۸۱۱۱ | تلفن: ۰۷۱-۳۶۲۰۰۰۴۰-۴۳ | فکس: ۰۷۱-۳۶۲۰۰۰۴۷-۴۷
 تهران: ۳۶۲۰۰۰۴۰-۴۳ | فکس: ۳۶۲۰۰۰۴۷-۴۷ | Postal Code: 71894-8111
 Fars International Permanent Fairground
 Dehkhoda Blvd - Golestan Town - Shiraz - Iran

ایران / شیراز / شهرک گلستان / بولوار دهخدا
 محل دائمی نمایشگاه های بین المللی استان فارس

Fars_Fair

www.FarsFair.ir



برگزاری مجمع عادی سالیانه شرکت تعاونی اعتبار با انتخاب اعضای هیات ریسه

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت تعاونی اعتبار صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران با حضور اعضای هیات مدیره و اعضای تعاونی اعتبار در هتل فردوسی تهران برگزار شد.

در این جلسه که روز سه شنبه ۲۷ تیرماه سال جاری برگزار شد، اعضای هیات مدیره اتحادیه و مسئول شرکت تعاونی اعتبار در خصوص وضعیت این شرکت سخنرانی کردند و گزارشی از صورت حساب های سال ۹۵، میزان هزینه های حسابرسی و بودجه مربوط به سال ۹۶ ارائه کردند و پس از آن در مورد مباحث مرتبط با این شرکت به بحث و تبادل نظر پرداختند.

حداقل سه سهم خریداری کند که مبلغ زیادی نیست. به هر حال با این مبلغ هم در قالب وام کمک به همکاران نیازمند می شود و هم بسیاری از مشکلات کارگران زیرمجموعه اعضای صنف مرتفع خواهد شد. از این رو امیدوارم با حمایت همه اعضای صنف بتوانیم شرکت تعاونی اعتبار را غنی تر کنیم.

برگزاری انتخابات هیات ریسه و اعلام برگزیده ها

در ادامه این مراسم انتخابات مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت تعاونی اعتبار صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران با شماره ثبت ۲۳۴۰۷۰۷ به استناد آگهی مورخ ۱۰ تیرماه سال جاری برگزار شد.

در ادامه انتخابات هیات ریسه از میان اعضا برگزار شد و "حسن حیدری" به عنوان رییس مجمع، "سیدحسن میرصانع" به عنوان ناظر اول و "محمدحسن علیزاده" به عنوان ناظر دوم انتخاب شدند و "امیر حدادی" هم منشی شد.

شرکت تعاونی اعتبار برای صنف ما حائز اهمیت است

در بخشی از این نشست، ابراهیم غفوری مدیرعامل و عضو هیئت مدیره تعاونی اعتبار، ضمن اشاره به توانمندی ها شرکت تعاونی اعتبار گفت: مجوز شرکت تعاونی اعتبار برای صنف ما از اهمیت ویژه ای برخوردار است اما متأسفانه اعضای صنف ما هنوز به اهمیت آن واقف نشده اند. ما تنها صنفی هستیم که توانسته ایم مجوز تاسیس شرکت تعاونی اعتبار از بانک مرکزی بگیریم. حتی این قابلیت را داریم که در صورت قدرتمندتر شدن به لحاظ مالی به موسسه اعتباری و در نهایت بانک بدل شویم اما هنوز استقبال اعضا قابل ملاحظه نیست.

وی در ادامه افزود: ما اگر بتوانیم در بخش واگذاری سهام موفق شویم به طور قطع آینده روشنی در انتظار این شرکت خواهد بود. سهام شرکت تعاونی اعتبار ۴۰۰ هزار تومان است و هر عضو اتحادیه باید





اطلاعیه

اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران

بیمه ایران

ردیف	عنوان پوشش	طرح (۱) ارقام به (ریال)	طرح (۲) ارقام به (ریال)
۱	جبران هزینه های بستری، جراحی، شیمی درمانی (بستری و سرپایی) رادیوتراپی، آنژیوگرافی قلب و انواع سنگ شکن در بیمارستان و مراکز جراحی محدود Day Care تصوره اعمال جراحی Day Care به جراحی ها یا اطلاق می شود که مدت زمان مورد نیاز برای مراقبت های بعد از عمل در مراکز درمانی کمتر از یک روز باشد. هزینه همراه افراد زیر ۷ سال و بالاتر از ۷۰ سال در بیمارستان ها به جز زایمان	۱۴۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۲	هزینه شش عمل اصلی جراحی سرطان و مغز و اعصاب مرکزی و نخاع (به استثنای دیسک ستون فقرات) گامیافت قلب، ریویز ریویز قلب، گلیت ریویز مغز استخوان (با احتساب بند ۱)	۲۸۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰
۳	هزینه زایمان طبیعی و عمل سزارین	۳۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۰,۰۰۰,۰۰۰
۴	هزینه های پاراکلینیکی شامل: سونوگرافی، ماموگرافی، انواع اسکن (توابع الکتروکپی، ام از ای، کولردیوگرافی، استرین اکوگرافی سونوگرافی)	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۰,۰۰۰,۰۰۰
۵	هزینه های مربوط به تست ورزش، تست آکرزی، تست تنفسی (اسپیرومتری PPT)، نوار عضله (EMG)، نوار عصب (NCV)، نوار مغز (EEG)، نوار مغز (اسپیرومتری یا سیستم نوار)، شنوایی، تست های بینایی، آنژیوگرافی چشم، هوکس مانیتورینگ قلب	۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰
۶	هزینه جراحی های مجاز سرپایی شامل: شکستگی، خروفتگی، گچ گیری، ختنه، پلید، گرایوتراپی، گسیل یون لیپود، بیوپسی، تخلیه کیست و سایر درمانی به استثناء رفع هیوب انکساری چشم	۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰,۰۰۰
۷	هزینه رفع هیوب انکساری در دو چشم (با نقص بینایی هر چشم ۴۰۰۰۰۰۰ یا بیشتر) برای هر چشم نصف سقف متعرج (قبل از عمل به تایید پزشک معتمد بیمه گر رسیده باشد)	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰,۰۰۰
۸	خدمات آزمایشگاهی، پاتولوژی آسیب شناسی، نوار قلب، رادیوگرافی، فیزیوتراپی	۳,۵۰۰,۰۰۰	۷,۵۰۰,۰۰۰
۹	آمیولاس داخل شهری	۸۰۰,۰۰۰	۸۰۰,۰۰۰
۹	آمیولاس خارج شهری	۱,۳۰۰,۰۰۰	۱,۳۰۰,۰۰۰
۱۰	بیماری های ناشناخته جنین	—	۵,۰۰۰,۰۰۰
۱۱	بیمه عمر به شرط فوت به هر علت برای سرپرست بیمه حوادث به شرط فوت برای سرپرست بیمه حوادث به شرط فوت برای خانواده	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ۵۰,۰۰۰,۰۰۰

ضمناً انجام بیمه شخص ثالث، بدنه، مسئولیت و آتش سوزی پذیرفته شود.

مهلت تحویل مدارک بیمارستانی حداکثر ۲ ماه بعد از ترخیص و مدارک پاراکلینیکی حداکثر یک ماه می باشد

توجه بفرمایید

بیماران متقاضی اعمال سینتولاسی (بیتی و غیره)، مامیولاسی و عوارض آن، قلق شکمی، چاقی مفرط، افتادگی پلک، جراحی فک، استرابیسم، لیزیک و لازیک، جراحی ارمیم اسکارهای قدیمی در هر جای بدن، کورتاز تخلیه ای می بایست قبل از عمل و پرداخت هزینه توسط پزشک معتمد شرکت بیمه معاینه و اسناد تشخیصی آنان و نظریه پزشک معالج مبتنی بر مشمولیت درمانی اعمال فوق تأیید گردد. هزینه آزمایش با دستور پزشک متخصص وزیر ۲۰ آیم در هر آزمایش باشد. مهلت ارسال هزینه های بیمارستانی دوماه و سایر هزینه ها یکماه از تاریخ هزینه می باشد.

ما یک صنف هستیم

منافع و فرصت های مشترکی داریم ... مشکلات و تهدیدهای مشترکی نیز داریم ...

در کسب و کار بعبار رقابت و تراحم منافع داریم، اما دلیلی بر دوست و رفیق هم نبودن نیست.

اصلا تا رقیب نباشد، تفاوت ها آشکار نمی شود تا فعالان یک رشته و رسته شغلی زیاد نشوند، بازار شکل نمی گیرد تا نزدیکی مکانی نباشد، بورس بوجود نمی آید و قس علی هذا از دیگر سوی، موفقیت افراد حاصل و متناسب سعی و آزمون اوست، نظم، دانش و کوشش اگر با تقوای الهی همراه شود، فعل آدمی برای هیچ انسان دیگری خطری و آسیبی را در پی ندارد.

خداوند هم پاداش نیکان را ضایع نمی کند، اقتضای حکمت و رحمت او دستیابی کوشنده به مقصود است به همان قدر که خدای، معین کرده باشد.

اگر هم کسی کوتاهی یا اشتباه کرد باید او را بخشید و فرصت دوباره به او داد، تا از جامعه دور نشود که دوری موجب سردی است و سردی از جنسی تاریکی، در تاریکی ره گم می شود و گمراه، عصیانگری می کند.

حدیثی از حضرت سیدالشهدا(ع) نقل شده است: "حوالچ مردم به سوی شما از نعمتهای خداوند است، اگر قدرشان ندانید به نعمت تبدیل می شوند."

پس در کسب و کار با نظم و به دینار و چون بیگانگان عمل کنید، اما پای دوستی و همراهی که به میان آمد به در هم، بخشش کنید، آنکه سود و منفعت می دهد، دوام آنرا هم می تواند و همو آبرو می بخشد.

یارب نظر تو برنگردد، برگشتن روزگار سهل است. این هم باید نصب العین زیان دیده یا خطاکار باشد تا اگر مردم نبخشیدند، طلبکار نشود، تومید نگردد و بداند خداوند حامی اوست، گرچه خطا کرده و به خود و دیگران آسیب رسانده، او توانا بر هر چیز و راهگشا و مدد رسان و جبران کننده است.

این همه گفتم که به کلام امیرالمومنین(ع) برسم که فرمودند: "دنیا دو روز است، روزی برای تو و روزی مقابل تو" این قاعده استثناء ندارد حتی برای پیامبران، اوصیاء و اولیای الهی که مظهر بندگی حق تعالی هستند، ایشان نیز باید امتحان بدهند و سربلند بیرون آیند تا نشانی بر او گردند.

حسن بشارت نیا - سردبیر

جرا خداوند در آخر الزمان پیامبری مبعوث نکرده است، بنا به نقل تاریخ پیامبران در زمان خود به جادوگری، دروغگویی و سلطه طلبی متهم می شدند و نهایتا ایشانرا تکذیب و از خود می راندند. گرچه بعد مرگشان دین ایشان گسترش می یافت، البته پیشگام این اتهام زنی و مقابله افراد صاحب قدرت و ثروت بودند و مردم عادی یا دانشمندان به پیامبران ایمان می آوردند، امروز اگر پیامبری ظهور میکرد، مردم عادی و یا دانشمندان به او اعتماد نمیکردند، چون صاحبان قدرت همواره سعی می کنند با سخنان ظاهرا منطقی و علمی مردم را تحت سلطه بگیرند، پس پیامبر هم عاملی در دست ایشان پنداشته میشد.

@Hasanbesharatnia

می توانید برای عضویت در کانال به ادرس ذیل مراجعه فرمایید



خدمات فنی و بازرگانی
رستمیان

FEDERAL TOYO
UNIVERSAL JOINT



**ISO 9001
CERTIFICATION**

JAPAN LICENSE

Email: Federal.toyoir@gmail.com

فروشگاه و مرکز پخش : تلفن: ۵۵۷۳۶۹۷۵-۵۵۷۹۵۷۹۶



TIMCO® HD

تیمکو اچ دی، همان گودیر



تسمه‌های تیمکو اچ دی
فقط با بیمه‌نامه تایمیران

تایمیران

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

اصل بخرید!

GOOD YEAR
TIMING & MICRO V BELT



کلمه جنوری مربوط به "بسته بندی" و "فرا حسی" ثبت شده و متعلق به "پازوگانی تایمیران" می باشد و هر گونه تقلید و کپی برداری پیگرد قانونی خواهد داشت.

بسته بندی های جدید **گودیر**

تایمیران



فقط با

در هنگام خرید، به هولوگرام تایمیران توجه فرمایید.

EAGLEYE® EAGLITE®



لامپ اتومبیل عقاب



MADE IN KOREA

www.lampeoghab.com

www.lampeoghab.ir

(محسن محمدی)

دفتر ۳۳۹۱ ۵۱۶۶

تلفن: فروشگاه ۳۳۱۱ ۷۱۲۱

קכמ

گروه بازرگانی تولیدی امداد پژو با برند EMDP



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

تلفن: ۳۳۹۷۴۸۸۱ و ۳۳۹۴۹۵۷۰
فکس: ۳۳۹۷۴۸۷۵

Asia

Asbestos-Free Brake Pads, Shoes & Lining Manufacturer

تاسیس ۱۳۶۲



بیش از ۳۰ سال تجربه تولید لنت ترمز در داخل کشور
بدون آزرست



شایسته احترام دریافت:
گواهینامه استانی رعایت حقوق مصرف کنندگان



تامین کننده خطوط تولید شرکت های خودروسازی ایران



Asia

دفتر مرکزی: تهران، میدان آرژانتین، ابتدای بلوار آفریقا، ساختمان شاه ۵، طبقه دوم، واحد ۶

WWW.ASIALENT.COM
INFO@ASIALENT.COM

تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۵۰۰۷۱
فکس: ۰۲۱-۸۸۷۹۳۸۲۰



M3K

KOREA TEC

AUTO SPARE PARTS CO.



BRILLIANCE

JAC
MOTORS

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 موبایل: ۰۹۱۲ ۴۳۹ ۹۵۳۵
فکس: ۳۳۹۴۷۰۱۳
MBKCO2000@YAHOO.COM
WWW.MBKCO.IR



شرکت پارس دیزل پمپ کریم

وارد کننده لوازم یدکی پمپ و انژکتور ماشین آلات سنگین
راهسازی، کشاورزی، دریایی، صنعتی، مان فیلتر آلمان و غیره



تهران: خیابان قزوین، بین خیابان شهید حسینی (سلیمانیه) و خیابان شهید کاظمی (تیموری) پ ۱۱۳۱-۱۱۲۷

WWW.parsdieselpump.com

e-mail: info@parsdieselpump.com



تعمیر گاه پارس دیزل پمپ کریم

تعمیر و تنظیم انواع پمپ و انژکتور ردیفی و آسیابی
کاترپیلار - کوماتسو - کامینز - بوش - زکسل - تراکتور و کمباین (جان‌دیر، فرگوسن، پرکینز)



تلفن: ۵۵۷۱۴۱۱۹ - ۵۵۷۰۸۷۷۱ - ۵۵۷۱۱۶۳۱۹۲

فکس: ۵۵۷۰۳۸۱۳ ۵۵۷۱۰۵۶۴ - ۵۵۷۱۸۱۹۲

کاملترین مجموعه قطعات یدکی
اصلی خودروهای هیوندای



نمایندگی محصولات
موبیز بسفیتس



0W30 API SN
0W40 API SN
5W40 API SN
10W40 API SM
10W40 API SL
20W50 API SL
ATF SP-III
ATF SP-IV

تمام سنتتیک

نیمه سنتتیک

مینرال

روغن گیربکس



مخصوص خودروهای هیبریدی

بزرگراه زین الدین، وفادار شرقی، شماره ۲۳۶

۷۷۳۴۹۰۳۲ - ۷۷۳۴۹۰۷۷



آرپیکو

قطعات شرکتی خودرو

شماره ثبت: ۲۱۲۱۵۲

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: ۳۳۹۹۰۴۴۹ - ۳۳۹۰۳۴۶۳ کد پستی: ۱۱۴۳۷۵۴۱۲۰

▪ دفتر مرکزی:

تلفن: ۳۶۶۱۹۰۲۰ و ۳۰ و ۴۰ دورنگار: ۳۳۹۴۶۱۹۹

telegram.me/RPCOO

www.RPCOPART.com

BH

B.H.COMPANY

بنیامین حجت



تولید انواع محصولات اکسترودی 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 رکنی - بن بست اول - پلاک ۳

تلفن : ۳۳۹۲۱۰۰۶ - ۳۳۹۲۱۰۰۹ فاکس : ۳۳۹۸۲۴۴۰

۰۹۱۲-۷۰۰ ۵۹۳۴

مدیریت فروش : سید محمد علی کظمی



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 بالای سمند و پرهیا

شیلنگ صادراتی

شیلنگ رادیاتور بالای پرهیا ELX

شیلنگ رادیاتور پایین
MVM X33

شیلنگ بخاری بلند سمند
(موتور ملی)

شیلنگ پنج قلوی زانتیا

شیلنگ رادیاتور پایین ال ۹۰

رادیاتور پایین سمند (موتور ملی)

شیلنگ رادیاتور پایین GLX و سمند

حباب گیر پراید (انژکتوری)

شیلنگ رادیاتور پایین زانتیا

شیلنگ بخاری بلند سمند (کنف دار)

بخاری والک دار ال ۹۰

شیلنگ سه راهی دکتوری پژو GLX

بخاری والک دار پژو ۴۰۶ (تیپ ۵)

bhhose.com

info@bhhose.com

فروشگاه نوین

کلیه بلبرینگ جات

از شهرستان ها نمایندگی فعال پذیرفته میشود شرکتی موجود می باشد



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

تهران ، خیابان ملت ، کوچه قدیم نوایی ، پاساژ الماس ملت ، پلاک ۸

تلفن : ۳۶۶۱۱۷۸۶ - ۳۳۹۳۲۲۴۸ همراه: ۰۹۱۲۰۸۹۲۱۴۷

فروشگاه نوین

با تخفیف ویژه ۵٪

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



سیبک فرمان شرکتی



درپ رادیاتور شرکتی



واپر شمع کاربراتور
انژکتور شرکتی



هوزینگ دیفرانسیل شرکتی



تسمه تایم شرکتی



سیم جات



مقاومت فن



کاسه چرخ شرکتی



کونل ساژم و زیمنس



پدال کلاچ ترمز



موتور برف پاک کن



استوپر موتور



پلوس پراید



ماهک های گیربکس



طبق پراید



تیغه برف پاک کن



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: ۳۶۶۱۱۷۸۶ - ۳۳۹۳۲۲۴۸ همراهِ: ۰۹۱۲۰۸۹۲۱۴۷



فروشگاه سالار



موتور فن تک دور و ۲ دور (شرکتی)



مقاومت فن (شرکتی)



وایر شمع - سازه - زمینس کاربراتور (شرکتی)



فشنگی فن انژکتور کاربراتور (شرکتی)



پمپ بنزین کاربراتور (شرکتی)



کلید شیشه بالابر چپ و راست (شرکتی)



فشنگی درجه آب (شرکتی)



رینگ موتور (شرکتی)



سنسور اکسیژن سازه و زمینس (شرکتی)



واشر سر سیلندر ترکیه ای (شرکتی)



هوزینگ (شرکتی)



کونل سازه و زمینس (شرکتی)



شمع موتور (شرکتی)



سر پلوس ۲۰ خار و ۱۹ خار تاپوانی (شرکتی)



واتر پمپ (شرکتی)



تویی سر کمک (شرکتی)



کاسه نمد جات (شرکتی)



سیم گاز انژکتور و کاربراتور (شرکتی)



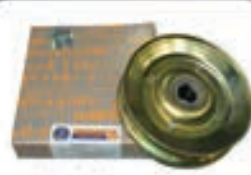
سیم کلاچ (شرکتی)



اهرم ۲ شاخ کلاچ (شرکتی)



تسمه تایم (شرکتی)



پولی هرزگرد (شرکتی)



سوزن انژکتور زمینس و سازه (شرکتی)

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

فروشگاه سالار

iACE



کاسه نمد
پلوس
iACE



کاسه نمد چرخ
عقب
iACE



کاسه نمد
لیور دنده
iACE



پمپ بنزین
کاربراتور
اصلی



کاسه نمد ته
میل لنگ
iACE



رله قفل مرکزی
۱۳۱ و ۱۳۲



کلیه اقلام HIC موجود میباشد



دنده
دیشلی
iACE



کشویی
۱۹۲
iACE



کشویی
۳۰۴
iACE



کاسه نمد قیفی
iACE



واشر سرسیلندر
iACE



واشر سرسیلندر
DYG

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

شرکت بازرگانی آرسین

آرسین

واردات و پخش قطعات اصلی هیوندای و کیا موتورز
نماینده رسمی فروش محصولات

MANDO+



آدرس دفتر مرکزی :

تهران - خیابان اکباتان - مجتمع تجاری معصومی - طبقه دوم - پلاک ۱۰

تلفن دفتر: ۳۶۰۵۷۹۳۶ - ۳۶۰۵۹۸۶۳ فکس: ۳۳۹۹۶۵۱۴

فروشگاه هیوندای: ۳۶۰۵۶۰۸۷ - ۳۳۱۱۵۴۱۳

فروشگاه کیاموتور: ۳۳۱۱۴۰۱۲ - ۳۳۱۱۵۹۷۴



FRANCE TECHNOLOGY

The Best Quality

شرکت پژواک یدک

کیفیت برتر را ما با تجربه کنید ...



مورد استفاده در خط تولید



دفتر مرکزی: شیراز، ابتدای بلوار امیرکبیر، جنب تاکسیرانی

تلفن: ۳۸۲۰۰۱۲۷ ۳۸۳۰۰۸۸۸ ۰۷۱-

۳۸۲۰۴۰۳۵ ۳۸۲۰۳۹۸۰

WWW.PYCO1.IR

اکسون
axon

اکسون نماینده انحصاری UREX آلمان



تهیه و توزیع قطعات یدکی محصولات ایران خودرو و سایپا



جهت مشاهده محصولات اکسون، به سایت ما مراجعه فرمایید.

www.axon-parts.com

axontrade@gmail.com

۳۳۹۲۹۲۷۰-۳۳۹۵۵۰۶۱-۳۳۹۵۵۰۴۵



شرق گستر

نماینده رسمی فروش اقلام برقی MESSMER ایتالیایی - لنتهای LON-X کره
اقلام جلو بندی TRW اصلی



دفتر فروش

۰۲۱۷۷۳۳۱۱۷۵
۰۲۱۷۷۳۵۷۲۹۸



اگزوز اصلی مشهد

شرکت رضا

اگزوز مشهد
شماره ثبت: ۳۵۰۶۳

تنها شرکت

دارنده فناوری دوخت فلز به فلز بدون جوش در تولید اگزوز



دارنده استاندارد یوئیسرت آلمان



کارخانه: مشهد مقدس، شهرک صنعتی پارسین، پلاک ۱۰۴

۰۹۱۵ ۵۰۹ ۱۴۲۸

۰۵۱-۳۳۵ ۷۳ ۴۹۰-۹۴

فروشگاه رول سیل

نماینده فروش کاسه نمد سوپتکس ترکیه در ایران

 **Suptex®**



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

Atlas Part

وارد کننده و عرضه کننده قطعات یدکی و اصلی خودروهای
شرکت های
کرمان موتور و مدیران خودرو
محمودی

اتلس پارت



520
620
X50
X60
820

110
530
550
315
X33



مدیران خودرو
TIGGO 5



J3
J5
S5

SOZUN®
SESUN BRAND HIGH TECH HIGH QUALITY

SOZUN®
SESUN BRAND HIGH TECH HIGH QUALITY

SOZUN®
SESUN BRAND HIGH TECH HIGH QUALITY

۳۳ ۹۸ ۱۰ ۷۰
۳۳ ۹۸ ۱۰ ۸۰
۳۳ ۹۸ ۱۰ ۹۰

۰۹۱۰ ۲۳۴ ۱۰۰۲
۰۹۱۰ ۲۳۴ ۱۰۰۳
۰۹۱۰ ۲۳۴ ۱۰۰۴
۰۹۱۰ ۲۳۴ ۱۰۰۵

۳۳۵ ۳۰ ۲۳۲
۳۳۵ ۳۰ ۲۴۱
۳۳۵ ۳۰ ۲۴۹

تهران، میدان بهارستان، کوچه نظامیه، پلاک ۶۴، واحد ۱۱



elig[®]

BRAKE EXPERT

WE THINK ABOUT YOU



اولین لنت ترمز و دیسک چرخ سرامیک واقعی در ایران

آدرس: تهران، خیابان امیرکبیر، خیابان ملت فرسیده به خیابان جمهوری کوچه میرشریفی پلاک ۲۷ واحد ۶

تلفن فروش: ۳۳ ۱۱ ۶۸ ۳۰ - ۰۲۱ (۱۰ خط)

تلفکس ارتباط با مشتری: ۳۳ ۱۱ ۶۸ ۸۵

www.elig-agency.com



<https://telegram.me/eligafagh>

www.khodrosar.com

info@khodrosar.com

فروش پایان یک ساله نیست و سرگازیکه قید است



نمایشگاه مرکزی: تهران - خیابان ملت
کوچه کاوه، پاساژ کاوه، پلاک ۱۲۰B

قطعات محرکه خودرو سار



www.khodrosar.com

info@khodrosar.com

فروش پایان یک سال نیست سرآغاز یک گفتگو است



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

تلفن:
تلفکس:

قطعات محرکه خودروسار



تبریز لودر

فروش لوازم یدکی
ماشین آلات راهسازی

tabriz.loader@gmail.com

FIATALLIS

فیات آلیس

CNH



آدرس: تهران، خیابان قزوین بعد از پل نواب

خیابان اصغر کشاورز (عسگری جنوبی) پلاک ۴۸

تلفن: ۵۵۴۲۰۸۹۴-۶ فکس: ۵۵۴۲۰۸۹۷ جعفر بالازاده

بازرگانی شکروی



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

آدرس: تهران – خیابان امیرکبیر ، کوچه اشراقی ، پاساژ علی ، پلاک ۶
تلفن: ۳۳۹۵۰۶۰۵ – ۳۳۹۱۳۰۹۸ فکس: ۳۳۹۵۷۳۶۰
موبایل: ۰۹۱۲۲۷۱۸۹۴۸ – ۰۹۱۲۳۲۴۲۹۲۴



Shokravitrading@yahoo.com



@Shokravitradinggroup



Vecthree Instruments

pricol



فروشگاه سنجش ۱۱۰

(فروش انواع آمپر و فشنگی و لوازم جانبی)



در موقع خرید دقت فرمایید به جای عازک
ویتری ساخت کشور هند، مشابه تقلبی آن را
عرضه ننمایند



آدرس: تهران، خیابان ملت، کوچه آذر طوس، پاساژ نیلوفر، طبقه اول، واحد ۱۵

تلفن: ۰۹۱۲۵۰۴۴۸۹۲ - ۳۶۶۱۱۷۵۷ - ۳۳۹۱۸۶۶۱ (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 / تیبیا

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

Helpful Spare Parts Company

شرکت تولیدی قطعات یدکی مفید (H.S.P)

بخش مستقیم گاز و لوازم گولر اتومبیل



مشاهده کانال تخصصی با توضیحات : <https://t.me/mofidproduction>

عرضہ مستقیم اولہ بخاری شرکتی



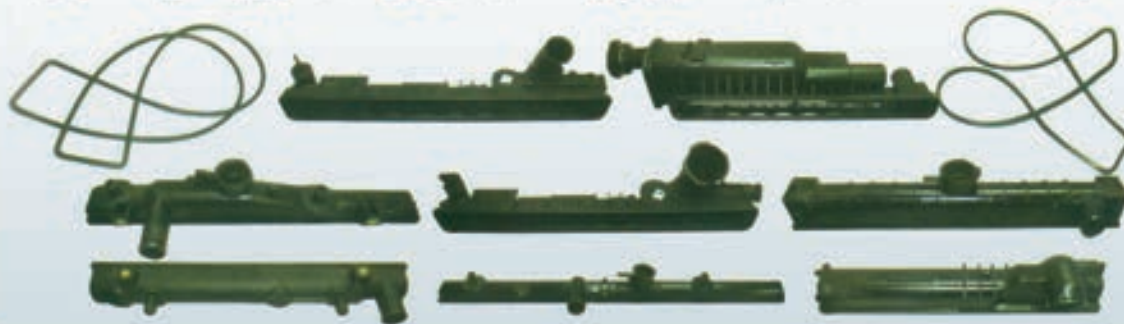
آدرس: تهران، خیابان ملت، کوچه ۸ متری ملت، طبقه همکف مجتمع تجاری بنا ساز

تلفن: ۰۶۶ ۳۳۹۷۸۰ - ۳۳۱۱۰۰۴۲ - ۳۳۱۱۱۲۸۰ - ۳۶۰۵۷۵۵۲ همراه: ۰۹۱۲۷۲۱۵۷۳۸ علیرضا قمی

Helpful Spare Parts Company

شرکت تولیدی قطعات یدکی مفید (H.S.P)

عرضه مستقیم مخازن پلاستیکی رادیاتور شرکتی



عرضه انحصاری رادیاتور بخاری



رادیاتور بخاری پژو ۳۰۵ - پارس ، سمند (بخاری)

پژو شرکتی



بخاری پژو ۴۰۶ اورجینال



رادیاتور بخاری پژو ۴۰۵، R02 مدل ۲۰۰۰ (شیاری)

مشاهده کانال تخصصی با توضیحات: <https://t.me/mofidproduction>

بخش رادیاتور (آب، کولر، بخاری)



رادیاتور بخاری پژو لوله دار (GLI)



آبیراتور شرکتی ۴۰۵



آبیراتور ۴۰۶



رله های کولر سمند و وانتان



کندانسور (رادیاتور کولر)



ارسال به سراسر کشور

آدرس: تهران، خیابان ملت، کوچه ۸ متری ملت، طبقه همکف مجتمع تجاری بنا ساز

تلفن: ۳۳۹۷۸۰۴۶ - ۳۳۱۱۰۰۴۲ - ۳۳۱۱۱۲۸۰ - ۳۶۰۵۷۵۵۲ همراه: ۰۹۱۲۷۲۱ ۵۷۳۸ علیرضا قمی

تلفن: ۳۳۹۷۸۰۴۶ - ۳۳۱۱۰۰۴۲ - ۳۳۱۱۱۲۸۰ - ۳۶۰۵۷۵۵۲ همراه: ۵۷۳۸ ۵۷۲۱ ۹۱۲ علیرضا قمی



کیفیت را از ما بخواهید



نمایندگی رسمی لامپ های اتومبیل FLOSSER آلمان در سرتاسر ایران



حسن زاده

تهران - خیابان امیرکبیر - پاساژ کاشانی - همکف - پلاک ۹۲

تلفن: ۳۳۹۱۸۷۷۰ - ۳۳۹۳۶۷۳۳ - ۳۳۱۱۵۸۹۷

TARIGHIAUTO@HOTMAIL.COM

WWW.PERADO-LIGHT.COM

طریقی

صنعت ابزار

انصاری

تولید / واردات / پخش



گریس خور / گریس پمپ / بست شیلنگ و کمربندی / سرباطری / فوار چسب / واشر

خیابان امیر کبیر، ناظم الاطبا جنوبی، کوچه کتانه، پاساژ رحمانی، همکف، پلاک ۱۷

تلفن: ۳۳۹۲۷۵۱۷ | محمد انصاری: ۰۹۱۳۳۲۷۷۳۱۹

فکس: ۳۳۹۷۳۲۰۹ | مصطفی انصاری: ۰۹۱۳۴۴۳۹۲۵۰

www.ansari-tools.com



صنعت ابزار انصاری

**T.P.M.CO****STAR TECH®**

TIMING & POLY - VBELT

بازرگانی تسمه میلان

بزرگترین مرکز تهیه و توزیع انواع تسمه های

ماشینی، صنعتی، کشاورزی و ...

(انواع غلطک و بلبرینگ)



نماینده انحصاری محصولات:

TIMCO

TIMING & POLY - VBELT

GOODYEAR

TIMING & POLY - VBELT

SUPER AQUIL STAR

TIMING & POLY - VBELT

دفتر فروش: تهران، خیابان امیرکبیر، کوچه

کتانه (منصورالحکما)، پاساژ فکری، پلاک ۱۵

تلفن: ۳۳۹۹۷۷۷۲-۳ - ۳۳۹۶۲۰۶۳

همراه: ۳۳۹۸۹۲۰۴ - ۳۳۹۸۹۰۱۶

-۹۱۲۱۷۹۳۵۷۷

(برادران فلاح)



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: ۰۲۱-۳۳۹۱۹۸۷۸-۹ • فکس: ۳۳۹۷۲۹۰۰
➔ irpepco@gmail.com ➔



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



ایران خودرو

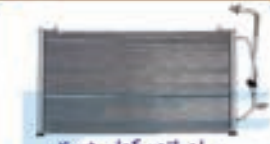
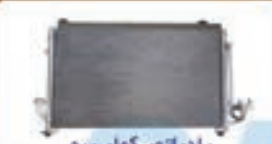
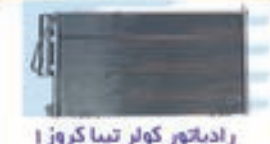
فروشگاه پژمان

آدرس: تهران، میدان امام خمینی، خیابان اکباتان، کوچه آهنین، پلاک ۱۳

تلفن: ۳۳۹۹۳۳۹۲ - ۳۳۹۴۸۹۹۹

همراه: ۰۹۱۲۲۹۳۱۱۴۲



			
رادیاتور سه مرحله ای	رادیاتور ساندن قدیم	رادیاتور پاناسونیک ۸۷	رادیاتور ساندن ۸۷
			
رادیاتور کولر ۴۰۵	رادیاتور کولر ریو	رادیاتور کولر تیا کروژ ۲	رادیاتور وانت ۱۵۱
			
رادیاتور کولر تیا کروژ ۱	فن ساندن و پاناسونیک جدید	فن کولر ریو و فن پاناسونیک قدیم	اوپراتور ساندن و پاناسونیک
			
کمپرسور کروژ تیا	کمپرسور کولر پاناسونیک	کمپرسور کولر داک	کمپرسور کولر ساندن ۳
			
کمپرسور جانبی	کمپرسور ریو	کمپرسور کولر ۲۰۶ قدیم	کمپرسور کولر ۲۰۶ جدید
			
کمپرسور کولر ۴۰۵	کمپرسور کولر ساندن یورو ۴	کلاچ کامل ساندن و پاناسونیک	کلاچ کامل جانبی و داک
			
کلاچ کامل ۴۰۵ و ۴۰۶	کنترل پنل اسلیدی ۴۰۵	کنترل پنل روناری ۴۰۵	کلاچ کامل ریو و ۱۹۰
			
ترموستات کولر ۴۰۶ و یورو ۴	کلید CET و رله ۲۵ و ۴۰۵ آمپر	انواع ترموستات کولر ۴۰۵	کاسه نمد کمپرسور و اورینگ بسته ای
			
انواع موتور بخاری	اوپراتور 405	اوپراتور تیا	اوپراتور 190

روغن کمپرسور کولر - شیر انبساط 190 و داک

بخش کلیه قطعات تخصصی کولر، انژکتور، ABS و

بخش کلیه قطعات شرکت سرد ساز خودرو و ساندن

فروشگاه پژمان

 کیسول کولر ۴۰۵، ۴۰۶، ریو - پراید و زانتیا	 پایه کمپرسور تیبیا و ساندن و جیاشی	 مجموعه شیر انبساط و سوپاپ ها	 شیلنگ برگشت پاتاسونیک هیدرولیک
 شیلنگ رفت پاتاسونیک ۸۶ و پورو ۴	 شیلنگ دوقلوی ۴۰۶ و رانا	 شیلنگ برگشت و رفت پاتاسونیک جدید	 شیلنگ رفت ساندن ۸۷ شیلنگ رفت ساندن پورو ۴
 لوله شمع دار و بدون شمع ساندن	 لوله شمع دار و بدون شمع ۸۷	 لوله شمع دار و بدون شمع ۸۶	 شیلنگ رفت پاتاسونیک قدیم
 لوله شمع دار و بدون شمع پاتاسونیک	 لوله مانع تیبیا و ریو	 لوله L90 S قدیم	 شیلنگ برگشت ساندن معمولی و پورو ۴
 لوله یک و دوسر مهره و داک	 لوله L90 جدید و قدیم	 لوله رابط داک و مهره ۱۹	 شیلنگ کیسول دار و بدون کیسول
 شیلنگ L90 قدیم	 شیلنگ L90 جدید	 شیلنگ دو قلوی EF7	 شیلنگ کیسول دار L90 جدید
 شیلنگ رفت و برگشت EF7	 شیلنگ دو قلوی ریو	 شیلنگ کیسول دار RD	 شیلنگ رفت ۴۰۶ عینکی و فتری
 شیلنگ L90 قدیم	 شیلنگ دوقلوی تیبیا کروژ	 شیلنگ دوقلوه ۴۰۵	 شیلنگ دوقلوی تیبیا
 شیلنگ رفت و برگشت ۴۰۵	 شیلنگ رفت ریو و RD	 شیلنگ رفت تیبیا کروژ ۱ و ۲	 شیلنگ برگشت پاتاسونیک پورو ۴
 شیلنگ کولر عینکی زانتیا	 شیلنگ از رادیاتور به کیسول زانتیا	 شیلنگ فشار بالای زانتیا	 شیلنگ دو قلوی زانتیا

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



Filtros
Tecfil
A qualidade que é líder.

TYG
TONG YANG GROUP



SHINA **topran**
HANG PRIER
GERMANY



OPTIMAL
Your profit



سایت: shiveh.sabz.shirazi.com

ایمیل: info@shivehsabzshirazi.com

نشانی: خ ملت، پلاک ۸۴

تلفن: ۳۳۹۳۰۹۳۴-۳۳۹۱۵۲۳۲-۳۳۱۱۳۲۹۷

نمابر: ۳۳۹۱۱۹۱۰



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

مجمع تجاری قدس، زیر زمین، پلاک ۱۲

تلفن: ۷۶۲ ۷۶۰ ۳۳ ۹۶ - ۴۲ ۱۸ ۹۶ ۳۳

www.omidautoparts.com

پارسکو

واردات و توزیع قطعات و بدنه



گروه خودروهای نیسان

قشقایی تینا جوک

مورانو ماکسیما پیکاپ رونیز

گروه خودروهای برلیانس

H330 - H320 - H230 - H220

NISSAN GROUP
OF ASIA



BRILLIANCE GROUP

آدرس: تهران، خیابان امیر کبیر، پاساژ کاشانی، طبقه ۲، پلاک ۲۹۸

تلفن: ۳۳۹۷۴۳۱۳ - ۳۳۹۰۸۶۵۲ - ۳۳۱۱۶۷۴۸ تلفکس: ۳۳۹۷۴۳۱۳

تلفن همراه: ۰۹۱۲ ۴۶۷۷۷۲۰ - ۰۹۱۲ ۳۳۰۰۵۰۸ تهذیبی

Email: hamidtahzibi@yahoo.co.uk



BRILLIANCE



VOJ
Vojoudi Manufacturing &
Trading Company



VOJoudi

گروه تولیدی صنعتی وجودی
طراحی، ساخت و تولید قطعات خودرو

info@vojoudi.com
www.vojoudi.com
www.vojoudi.co.ir

ISO 9001:2008
ISO 14001:2008
ISO/TS 16949:2009

لنت زانیا لنت براید، دیسک چرخ زانیا

دفتر مرکزی: ۸ - ۱۶ ۲۸ ۳۳ ۲۱ ۹۸ +۹۸
کارخانه: ۹ - ۴۰ ۵۹ ۳۹ ۲۱ ۹۸ +۹۸



ORIGINAL SPARE PARTS





بازرگانی هنرور

بخش کننده قطعات اصلی iACE در ایران



آدرس: تهران، خیابان ملت، سه راه اکباتان، نبش پاساژ ولیعصر، پلاک ۶
 تلفن: ۴۴۹۴۷۱۴۱ - ۴۴۱۱۰۸۵۵ / ۴۴۹۸۴۵۹۰ - ۴۴۹۴۴۰۹۰
 تلفکس: ۴۴۹۷۳۵۷۳ همراه: ۰۹۱۲۳۰۴۵۴۴۷ مهدی هنرور



بازرگانی هنرور

MOBILETRON™

AUTOMOTIVE ELECTRONICS Since 1982

پخش کننده قطعات اصلی موبیلترون ساخت تایوان



سنسور اکسیژن سازم براید



آفتامات دینام 1.90



آفتامات دینام پژو تک پیچ



آفتامات دینام پژو دو پیچ



مگنت براید و نسان



آفتامات دینام انژکتور براید



آفتامات دینام کاربراتور براید



آفتامات دینام پژو ۲۰۰۰



آفتامات دینام فیش بغل براید



آفتامات دینام نیبا



آفتامات دینام فیش بالا براید



آفتامات دینام ویو



دبود دینام انژکتور براید



دبود دینام کاربراتور براید



کوئل زمبسی براید



کوئل سازم براید و پژو



آفتامات دینام بورو ۲



آفتامات دینام لیسان

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

تلفن: ۴۴۹۴۴۰۹۰ - ۴۴۹۸۳۵۹۰ ۴۴۱۱۰۸۵۵ - ۴۴۹۴۷۱۴۱

تلفکس: ۳۳۹۷۳۵۷۳ همراه: ۰۹۱۴۳۰۴۵۴۴۷ مهدی هنرور



- تنها دارنده تندیس طلائی کمیته کیفیت اروپا
- برای سبک خودرو
- دارنده استاندارد مدیریت کیفیت ISO 9001-2000
- از شرکت RWTÜV آلمان
- آزمایشگاه همکار اداره استاندارد در زمینه تست و آزمون سبک
- 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 : 555

سپیگ طبق تپیا

(ج)

شماره فنی : SA - TTA - 550L

Code : 250

سپیٹک طبق یژو ۲۰۶

(روایت)

شماره فني : SA - DTA - 285R

Code : 203

سببک اهرم بازویی برآید

(پوش، لاستیک)

شماره فني: SA - PTA - 560P

Code : 230

۲۰۶ میل فرمان یژو

شماره فنی : SA - DMA - 220

Code : 571

سیبک فرمان L90

 $(C_{\text{max}})_{\text{avg}}$

شماره فنی : SA - LFA - 130R

Code : 410

سیبک فرمان یژو ۴۰۵

 $(\bar{a}_{1000})_1$

شماره فني : SA - CFA - 400R

Code: 950

جعبه فرمان مکانیکی برآید

شماره فنی: SA-PJA-575

AZAR NAHAD SAMAN

تیریز : کیلومتر ۱۷ جاده تهر ان، شهرک صنعتی عالی نسب، خیابان صنعت

فاكس : ٣٦٣٠٩٠١٣ - ٠٤١

تلفن : ۰۴۱ - ۳۶۳۰۹۰۱۱ - ۱۵

شماره پیامک ارتباط با مشتری: ۱۰۰۰۴۱۱۶۳۰۹۰۱۲

info@azarnahadsaman.com

www.azarnahadsaman.com



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 جفجه ترمز کامیونت های سنگین

AAGT Group



ORBITE[®]
AUTOMOTIVE
www.ORBITEAUTOMOTIVE.com

UNIVERSAL JOINT

Joint Universel
Kreuzgelenk
Crociera Cardanica
Junta Cardanica

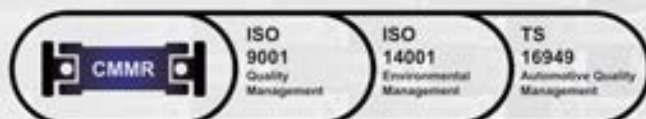


Sicit[™]

UNI EN ISO 9001:2008 Quality certified company



MANISA KARDAN CEMMER





www.hunterpart.com

