

آفرود، عشق و ماشین
گفتگو با زاهده اسکندرلو

تصمیمات بی تاثیر، بالاتکلیفی بازار
وضعیت پر تلاطم خودرو

راز محبت

آمدن تخصصی خودرو | شماره ۱۳ | مهر ۱۳۹۷



DIDI

water

با هم برای
آینده‌ی بهتر

آغاز سال تحصیلی ۹۸-۹۷
مبارک باد



Tomorrow

سرمایه گذاری در حوزه کودکان
بی سرپرست و بدسرپرست
برای تحصیل و آینده ای بهتر



www.DIDIwater.com

فهرست



چشم ۲۱ سالگی آورد پیشرو
به امید یک تدبیر
مهر ماه صنعت و بازرگانی

راز صنعت

راهکارهایی برای کمتر شدن شلوغی های خیابان در ماه مهر
دوباره مهر و مدرسه؛
دوباره ترافیک...

۲	آینده صنعت خودرو در شرایط نوسانات ارز ▲ سر مقاله
۴	وضعیت پر تلاطم خودرو داخلی تا پایان تابستان ادامه داشت ▲ تصمیمات بی تأثیر، بلا تکلیفی بازار
۸	مقاله ▲ صنعت خودرو تو کیه
۱۰	آخرین اخبار خودرو در ایران ▲ اخبار داخلی
۱۴	از سوی خیریه راز با همکاری دی دی واتر برگزار شد ▲ مهرورزی در آستانه مهر
۱۶	راهکارهایی برای کمتر شدن شلوغی های خیابان در ماه مهر ▲ دوباره مهر و مدرسه؛ دوباره ترافیک...
۳۲	بایدها و نبایدهای خدمات سرویس به مشتریان ▲ مشتری مداری؛ حلقه مقفوده شرکت ها
۳۴	مقایسه فنی و ظاهری ▲ محبوب های قشر متوسط، سمند سورن و تندر ۹۰
۳۶	نکاتی درباره ایمنی بیشتر سفر در آخرین روزهای تابستان ▲ تو برو، سفر سلامت...
۳۸	مروری بر شعارهای تبلیغاتی برترین خودروسازان دنیا ▲ شعارهایی که به خوبی شنیده م بشوند
۴۰	از سوی خیریه راز با همکاری دی دی واتر برگزار شد ▲ اهدای یک تحصیلی به کودکان دانش آموز سرپل ذهاب
۴۲	ممتازان ▲ جشن دانش آموز ممتاز بر سنل آورد پیشرو ۹۷
۴۴	جدول حروف مقطع ▲ سرگرمی
۱۸	از تاربخچه نالطیفه ها ▲ مسئله ای به نام پر اید در ایران
۲۰	نکته هایی درباره آب بندی ماشین ▲ پس از ماشین داری...
۲۲	برندگان و بازندگان گرندهری بلژیک ▲ خط و نشان قتل برای رقبا
۲۴	هدیه گران قیمت یوننتوس ▲ رونالدو ماشین باز ترین بازیکن فوتبال
۲۶	برون مرزی ▲ اخبار خارجی خودرو
۲۸	گف توگو بازاهده اسکندر لوبهترین آفرودکار زن ایران ▲ آفرود، عشق و ماشین
۳۰	بازگشت مازراتی به ایده قدیمی ▲ بازگشت «شاه پارس»

فهرست اعضاء

صاحب امتیاز: دکتر حمیدرضا صمدی
مدیر مسئول: دکتر عباس غفاری
سردبیر: فرناز استاد نوبری
تیم تحریریه:
ریحانه جاویدی، الهام دانیالی، سعیده علیپور،
آرش فرحزاد، یگانه عساری، یگانه عساری،
مر نضی میثاقی و جواد هاشمی
طراح لوگو: محمد راجی
طراح جلد، اینفوگراف: امیر علیزاده
جدول و سرگرمی: حمید رضا عبدالوند
گرافیک: علیرضا کهگی

دبیرعکس: پرتو جغتایی
گروه عکس: رضا محبی، هلیا راد
ویراستار: عسل همتی
با سپاس از عزیزانی که در این شماره ما را یاری کرده اند:
مریم کر بلائی، سحر حیدری، سپیده رحیمیان و
مریم اعظمی





نوسانات ارز و آینده صنعت خودرو

مهندس مهدی اکبرشاهی

مدیر امور پروژه های اورینت پیشرو

در شرایط اخیر حاکم بر صنعت ایران ناشی از تغییرات قیمت ارز به دنبال آن تغییرات رویه های حاکم بر سفارش گذاری و ترخیص اقلام مورد نیاز صنعت از خارج از کشور عملاً منجر به تاخیرات و توقفات بسیار زیادی در روند تولید جاری شده است. علاوه بر این مورد با توجه به افزایش قیمت های اقلام اولیه جهت انجام تولید و عدم تصمیم گیری مناسب جهت به روز آوری این قیمت در هنگام فروش علی الخصوص در صنعت خودرو عملاً منجر به قفل شدن فرایند تولید شده است.

بوده و شاید تقسیم ارز مورد نیاز به حوزه ها و مشتریان بزرگ بالا دستی و کنترل کلی ارز بتواند یکی از راهکار های بهبود در این زمینه باشد قطعاً در حوزه گمرک و ترخیص نیاز به تدابیر ویژه ای جهت بهینه سازی طراحی ها و یا مواد اولیه مورد نیاز جهت کمینه نمودن اثر قیمت ارز بر محصول نهایی می باشند که قطعاً در صورت برنامه ریزی مدون و تخصیص منابع انسانی در این خصوص امکان پذیر می باشد. چه بسا در این زمان که عملاً تولید در کشور کاهش یافته است نیاز به افزایش فعالیت در حوزه تحقیق و توسعه پر رنگ تر شده و حتی نسبت به قبل کار و فعالیت بیشتری را می طلبد.

سخن آخر

در شرایط کنونی تنها راه نجات از این جنگ اقتصادی، وجود امید و همدلی میان مردم و مسئولین و توجه به این نکته که با تلاش مضاعف و البته برنامه ریزی و امید می توان از پس این گردنه سخت نیز با یک حرکت تیمی و جهادی برآمد.

عملاً برای خروج از شرایط کنونی هم دولت و هم تولید کنندگان اقدامات ویژه ای را انجام دهند تا هر چه سریعتر بهبود در شرایط سازو کار اقتصادی حاصل گردد. وظیفه دولت این است که حتی الامکان تصدی گری در سازمان های بزرگ و مشتریان بزرگ صنعت را هر چه بیشتر کاهش دهد تا نهایتاً فرآیند عرضه و تقاضا به سمت شرایط بهینه خود و کمترین دخالت و تصمیمات دولت پیش برود. البته در حوزه تخصیص ارز مورد نیاز صنعت نیاز به چابک سازی روند از سوی دولت



آسیب شناسی شرایط کنونی

عملاً چندین عامل باعث شرایط آشفته در فرآیند تولید کنونی گردیده که بدون شناخت دقیق آنها و سپس شناسایی راهکار های برون رفت از آنها امکان برون رفت از این وضعیت وجود ندارد. همانگونه که در مقدمه نیز عنوان شد عملاً از یک سو تعریف رویه های پیچیده و متعدد در فرآیند تامین اقلام ورودی از خارج از کشور و از سوی دیگر عدم تسهیل در فرآیند اختصاص ارز بر اساس نیاز های مختلف صنعت در حوزه های مختلف و نهایتاً مکانیزم ارزیابی قیمت نهایی تمام شده محصول عطف به موارد یاد شده از مهمترین عوامل در راستای کاهش و یا توقف تولیدی باشند که می بایست به سرعت راه کاری برای آنها به صورت عملیاتی اندیشید.

راهکار های برون رفت

بازار خودرو





وضعیت پر تلاطم خودرو داخلی تا پایان تابستان ادامه داشت تصمیمات بی تاثیر، بلا تکلیفی بازار

بیش از چهار ماه از تصمیم «دونالد ترامپ»، رئیس جمهور آمریکا مبنی بر خروج ایالات متحده از برجام گذشته است. تصمیمی که علی رغم وعده و وعیدهای مقامات مختلف دولتی کشورمان، تاثیر به سزایی بر اقتصاد ایران گذاشت و آشفته بازاری به وجود آمد. همه چیز زیر سایه نوسانات ارزی بود. قیمت دلار در بازه زمانی کوتاه مدت چندبرابر شد و حتی تا مرز ۱۶ هزار تومان هم پیش رفت. بازار ایران کاملا تحت تاثیر این نوسانات بود و بازار خودرو هم پیشرو در این آشفتگی. در مدتی کمتر از ۳ ماه، قیمت خودروهای داخلی و خارجی روند صعودی در پیش گرفت و هیچ چیز جلودارش نبود. مدیران دولتی همه چیز را حباب قیمتی می دانستند و خواستار حفظ آرامش از سوی مردم بودند. روز به روز اختلاف قیمت ها میان کارخانه و بازار آزاد بیشتر می شد و هیچ چاره ای برای این بحران وجود نداشت.

بازاری به داغی تابستان

هر چند در اوایل این روند و با تصمیم شورای رقابت مبنی بر افزایش قیمت خودروهای تولید داخل به خصوص خودروهای زیر ۴۰ میلیون تومانی شاهد افزایش ۷ تا ۱۰ درصد قیمت ها بودیم، اما شوک قیمت ها از وقتی آغاز شد که نرخ ارز، روندی صعودی به خود گرفت و بازار خودرو هم تحت تاثیر همین جریان قرار گرفت. کافی ست تا در این مدت مقایسه ای میان قیمت خودرو در اوایل سال جاری تا روزهای تابستانی صورت می گرفت. به طور مثال، پراید به عنوان پر فروش ترین و ارزان ترین خودرو داخلی، به یک باره بارشده عجیبی مواجه شد و قیمتش به ۴۰ میلیون تومان هم رسید. قطعا نمی توان نوسانات ارزی را به عنوان تنها دلیل به وجود آمدن چنین آشفته بازاری دانست، اما بدون شک بالا رفتن نرخ ارز مهم ترین دلیل این بحران است. در کنار این دلیل، باید به بالا رفتن تقاضای خرید خودرو با توجه به فرار سیدین فصل تابستان اشاره کرد. سابقه نشان داده که همیشه با توجه به فرار سیدین این فصل داغ و تعطیلات تابستانی استقبال از سفرها در این فصل افزایش پیدا می کند و همین عامل بازار خرید خودرو را هم داغ تر می کند و قیمت ها را هم تحت تاثیر قرار می دهد. همین اوج در خواست های تابستانی بازار برای خرید خودرو بود که با توجه به بحران کاهش تولید خودرو و همچنین میزان تحویل بسیار پایین خودرو به مشتریان از جانب خودروسازان با توجه به مشکلات تامین قطعه، به افزایش قیمت ها ادامه داد. نکته مهم

برای دلالتی و واسطه گری در بازار به وجود آمده است. شرایط به شکلی است که در حال حاضر هر کس بتواند موفق به ثبت نام در طرح های فروش خودروسازان شده و محصولی را با قیمت کارخانه بخرد، با فروش آن در بازار آزاد، سودی چندین میلیون تومانی را به دست خواهد آورد. مطرح شدن شایعات هدفمند از سوی دلالان و واسطه گران مبنی بر کمبود خودرو به دلیل کاهش تولید، راه را برای سودجویی بیشتر هم فراهم کرده است. دلالان هر روز درصدی به قیمت ها اضافه کرده و با فروش کار تکسی و وعده تحویل چند روزه، مشتریان را سر کیسه می کنند. برخی از آن ها حتی پا را فراتر گذاشته و همین کار تکس ها را هم به صورت لیزینگی

اما سودی است که در این میان به جیب واسطه گران و دلالان رفته است. پراید به عنوان پرتیراژترین خودرو داخلی، قیمتی زیر ۲۵ میلیون تومان در نمایندگی های گروه خودروسازی سایپا دارد، اما قیمت آن در بازار بالای ۳۵ میلیون تومان است؛ بنابراین خرید یک پراید از نمایندگی، به معنای کسب سودی حداقل ۱۰ میلیون تومانی بوده و طبعا برای عموم جذابیت بالایی دارد. در مورد دیگر خودروها نیز شرایط به همین شکل است و از همین رو خودرو در حال حاضر به کالایی سرمایه ای تبدیل و از قالب مصرفی عملا خارج شده است. از آنجا که بیشتر خودروهای داخلی توسط شورای رقابت و به صورت دستوری قیمت گذاری می شوند، فضای مناسبی





به مشتریان می‌فروشند و از این طریق خودروهایی را که در حال حاضر در کارخانه حدود ۴۵ میلیون تومان قیمت دارند، در نهایت با قیمت‌های باورنکردنی در حد و حدود بیش از ۷۰ میلیون تومان عرضه می‌کنند. واقعیت این است که فروش کار تکسی خودرو در حال حاضر توسط دلانان و واسطه‌ها انجام می‌شود و این افراد بدون شناسنامه و ضابطه، در حال برهم زدن فضای بازار هستند و با قیمت‌هایی که در فرآیند فروش تعیین می‌کنند، التهاب موجود را افزایش داده‌اند. برخی دیگر از سودجویان مدام بر تنور التهاب روانی موجود در بازار دمیده و قشر مشتریان را نسبت به تولید و عرضه خودرو در بازار بدبین و نگران می‌کنند؛ این در حالی است که اگر چه تولید خودرو در کشور کاهش یافته، اما شرایط همچنان در حدی هست که تولیدکنندگان بتوانند نیاز واقعی بازار را پاسخ دهند، اما جوروانی به وجود آمده تنها یک مقصر دارد و آن هم دلانان هستند. در چنین اشفته‌بازاری هم که خودشان مسبب آن هستند، مرتباً شایعاتی مطرح می‌کنند که خودروسازان خودرو نمی‌فروشند و باعث شده‌اند که قیمت‌ها در بازار به هم بخورد؛ در حالی که تمام کار تکس‌ها در دست همین دلال‌ها است و این افراد در نمایشگاه‌های سطح شهر در حال به دست آوردن سودهای کلان از فروش خودروهای صفر با قیمت‌های غیر واقعی و ساختگی هستند.

تصمیمی که تاثیر ندارد

بررسی‌ها نشان می‌دهد طی چند ماه گذشته بخشی از سیل نقدینگی به سمت بازار خودرو سرازیر شده و به محض آنکه خودروسازان سایت فروش خود را باز می‌کنند، با انبوهی از تقاضا مواجه می‌شوند. در همین پیش‌فروش قبلی خودروسازان، گفته شد نزدیک به هشت میلیون نفر برای خرید ۵۰ هزار دستگاه خودرو اقدام کرده‌اند و بیش از ۷۰ میلیون بار نیز به سایت فروش مربوطه، مراجعه شده است. به اعتقاد کارشناسان، جداز مساله نقدینگی که بازارهای مختلف را در نوردیده، دلیل اصلی هجوم به بازار خودرو، دونرخی بودن و وجود فاصله فاحش میان قیمت کارخانه و بازار خودروها است. در واقع، چون قیمت بیشتر خودروهای داخلی به صورت دستوری تعیین و به نوعی سرکوب شده، قیمت‌ها در بازار صعود کرده‌اند تا اختلافی چندین میلیون تومانی بین قیمت کارخانه و بازار ایجاد شود. هر چند ثابت شده که وجود تعیین قیمت دستوری عامل اصلی دونرخی بودن خودرو است، با این حال نه

بودیم که بسیاری از شرکت‌های خودروساز داخلی به تعهدات خود در قبال مردم در جهت تحویل خودرو عمل نکردند و این امر موجب شد تا ناراضی‌ها و شکایت‌های بسیاری در سطح جامعه ایجاد شود. بسیاری از کسانی که در شرکت‌های خودروپی برای دریافت خودرو ثبت‌نام کرده بودند از این مسئله گله داشتند که چند ماه از موعد تحویل خودرو آن‌ها گذشته است و با وجود تکمیل وجه کامل، هر زمان که به شرکت خودروپی زنگ می‌زنند، آن‌ها اطلاعات دقیقی به مشتریان نداده و به شکلی مردم را از سر خود بازی می‌کنند. در این میان بسیاری از خریداران عنوان می‌کنند که اگر واقعا شرکت‌های خودروساز، خودرو مورد نیاز بازار را نمی‌توانند تأمین کنند چرا برخی از نمایندگی‌های تأمین خودرو، خودرو را به صورت کار تکس و با قیمت بازار به فروش می‌رسانند. این در حالی است که خودروسازان با رد این ادعا که محصولاتشان با قیمت بازار به فروش رسیده است، عنوان کرده‌اند دلیل اصلی تأخیر در تحویل خودرو به تأخیر در تحویل قطعات مورد نیاز توسط شرکت‌های قطعه‌سازی بازی می‌گردد. خودروسازان می‌گویند به محض اینکه قطعات خودروهای داخلی کامل شود، ما به تعهدات خود عمل کرده و این خودروها را روانه بازار خواهیم کرد. همچنین در این راستا، شایعاتی مبنی بر این موضوع شنیده می‌شود که برخی از شرکت‌های قطعه‌سازی که تأمین‌کننده بخش اصلی قطعات مورد نیاز دو کارخانه بزرگ خودروسازی کشور هستند، به دلیل پرداخت نشدن طلب‌های خود از فروش قطعه به خودروسازان ممانعت به عمل آورده‌اند.

هشدار دادستان به خودروسازان

دادستان التهاب بازار خودرو تا پایان تابستان هم ادامه داشت و انگار پایانی برای التهاب بازار خودرو وجود ندارد. کار تا جایی پیش رفت که شاهد ورود دادستان تهران هم به این موضوع بودیم. در حالی که خودروسازان به دنبال افزایش مجدد قیمت محصولات خود به ویژه خودروهای بالای ۴۵ میلیون تومان بودند، یک عضو شورای رقابت در این باره عنوان کرد که این مسئله باید به تأیید دستگاه‌های نظارتی برسد. به گفته «محسن بهرامی ارض اقدس» از آنجا که این دسته از

شورای رقابت خود را از قیمت‌گذاری کنار می‌کشد و نه دولت ریسک آزادسازی را می‌پذیرد. البته طی چند ماه گذشته، تلاش‌ها برای لغو قیمت‌گذاری دستوری و آزادسازی، افزایش پیدا کرده و وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز پیگیر این ماجرا است، با این حال هنوز مجموعه دولت حاضر به پذیرفتن این ماجرا نیست. البته دولت در این میان، برای حل بحران بازار خودرو داخلی رویه دیگری را در پیش گرفته است و با فشار به خودروسازان برای بالابردن عرضه در برابر تقاضا به فکر برطرف کردن التهاب است. پیش‌فروش ۵۰ هزار خودرو از سوی شرکت سایپا که اواسط شهریور ماه اتفاق افتاد و همچنین پیش‌فروش ۴۰ هزار خودرو از سوی ایران خودرو را می‌توان در راستای تلاش برای سنگین کردن کفه عرضه در مقابل تقاضای موجود در بازار ارزیابی کرد. این در حالی است که به اعتقاد فعالان بازار، چون این خودروها به صورت پیش‌فروش عرضه شده‌اند، تاثیر چندانی روی قیمت بازار نمی‌گذارد. به گفته آن‌ها، اثرگذاری طرح‌های فروش، منوط به دو فاکتور قیمت قطعی و همچنین تحویل کوتاه‌مدت است و قطعا پیش‌فروش محصولات با بازه زمانی بیش از ۶ ماه تاثیر چندانی بر التهاب بازار خودرو نخواهد داشت.

گلایه خریداران، توجیه خودروسازان

این در حالی است که طی ماه‌های گذشته شاهد





ریزی شود.»

تصمیماتی بدون تاثیر

هر چند که طی هفته های اخیر و با تشدید التهاب بازار خودرو، خودروسازان داخلی در ظاهر به فکر ایجاد آرامش در این بازار هستند، اما فعلا خبری از آرامش نیست و این تصمیمات تاثیری بر روند بی سابقه افزایش قیمت خودروهای داخلی نداشته است. خودروسازان در قالب طرح های متفاوتی سعی در فروش خودرو و جلب رضایت مشتریان دارند، اما نه تنها این طرح ها دردی از بازار خودرو دوا نکرد، بلکه تحویل طولانی مدت خودرو به مشتریان بر بلا تکلیفی این بازار اضافه کرده است. در نیمه شهریور ماه، سایپا در قالب طرحی برای پاسخ به نیاز مردم اقدام به فروش خودرو آن هم با تحویل از آبان ۹۷ تا مرداد ۹۸ کرد. این شرکت در این طرح پیش فروش، خودروهای پراید ۱۳۱، پراید ۱۳۲، تیباز بنزینی، تیباز ۲ هج یک، سایپا، وانت نیسان تک سوز و وانت نیسان

قیمت خودروهای داخلی و خارجی روند صعودی در پیش گرفت و هیچ چیز جلودارش نبود. مدیران دولتی همه چیز را حباب قیمتی می دانستند و خواستار حفظ آرامش از سوی مردم بودند.

دوگانه سوز را با سود مشارکت ۱۵ درصدی به مشتریان فروخت. البته از همان ساعت نخست آغاز این طرح فروش که ۱۰ صبح ۱۴ شهریور ماه بود ۱ میلیون و ۸۸۸ هزار نفر متقاضی ثبت نام خرید خودرو بودند که تنها ۵۰ هزار خودرو در این طرح قابل پیش فروش بود. شرایط ثبت نام شرکت سایپا که در نیمه شهریورماه امسال اجرایی شد، شامل مواردی همچون ثبت نام به صورت اینترنتی، قرارداد فاقد حق صلح، ثبت یک خودرو برای هر کد ملی، ممنوعیت ثبت نام برای مشتریانی که در ۱۸ ماه اخیر ثبت نام کرده باشند و محاسبه قیمت خودرو به نرخ روز کارخانه و مواردی از این دست بود و در طرف مقابل ایران خودرو هم اعلام کرد برای پاسخگویی به بازار ۴۰ هزار خودرو را پیش فروش می کند. در این طرح فروش، ایران خودرو علاوه بر شروط سایپا مواردی دیگری هم برای محدود کردن ثبت نام برای خودرو اولی ها و یا افراد فاقد خودرو اعلام کرده تا شاید خریداران در این مرحله موفق به ثبت نام شوند. اما یک نکته مهم در نحوه فروش محصولات دو خودروساز بزرگ به چشم می خورد؛ هنوز فراموش نکرده ایم که سازمان ملی استاندارد از اجرای استانداردهای ۸۵ گانه

مکان نگه داری می شوند. داستان تهران در همین رابطه از شرکت های خودروساز در خواست کرد که انبارها و مکان های نگه داری خودروهای تکمیل نشده و فاقد قطعات لازم را به مراجع رسمی از جمله وزارت خانه های مرتبط، دادستانی و پلیس اعلام کنند. دولت آبادی همچنین قطعه سازان متخلف را هم تهدید کرد و گفت: «با شرکت هایی که در شرایط کنونی به دلایلی غیر قابل قبول قطعات را در اختیار شرکت های خودروسازی قرار نمی دهند، برخورد خواهد

کرد.» اما بخش اصلی صحبت های دادستان تهران درباره درخواست مجدد برای افزایش قیمت ها بود. جعفری دولت آبادی خطاب به نمایندگان سه گروه خودروسازی گفت: «هر چند واقعی کردن قیمت خودرو در شرایط عادی، قابل دفاع است؛ اما در شرایطی که کشور درگیر جنگ اقتصادی است و دشمن در صدد ایجاد ترس و واهمه در میان مردم است، باید دقت کرد که گران کردن بی مبنای قیمت خودرو، به

ضرر خودروسازان تمام خواهد شد و ممکن است انحصار را در بخش های دیگری ایجاد کند. در همین راستا دادستان تهران پیشنهاد کرد که با لحاظ حقوق مصرف کنندگان و خودروسازان برای واقعی کردن قیمت خودرو و به تدریج برنامه



خودروها در بازار رقابتی هستند و از سوی دیگر واردات خودرو ممنوع و خودروهای قبلی نیز با نرخ ارز متقاضی تامین شده، افزایش قیمت تمام شده این خودروها مورد تاکید قرار گرفته که باید این مستندات از سوی دستگاه های نظارتی همچون سازمان حمایت مصرف کنندگان و تولیدکنندگان و سازمان بازرسی مورد بررسی قرار گیرد. به گفته این مقام مسئول، باتوجه به اینکه افزایش قیمت این خودروها به دلیل ارزی بالا و به دنبال آن، افزایش نرخ ارز مطرح می شود، به طور قطع در صورت به تایید نرسیدن دلایل افزایش قیمت از سوی این دستگاه ها، تخلف واردکنندگان و فروشندگان این خودروها در صورت گران فروشی قابل رسیدگی خواهد بود و دستگاه های نظارتی به افزایش غیرمنطقی قیمت ها ورود خواهند کرد. شاید اولین واکنش و جدی ترین واکنش به بحث گرانی خودرو و درخواست خودروسازان بر افزایش مجدد نرخ محصولاتشان از سوی دادستان تهران رقم خورد که در جمع خبرنگاران، به خودروسازان درباره گران شدن بی مبنای محصولات خود هشدار داد. نشست بررسی مشکلات خودروسازان روز شنبه ۲۴ شهریورماه با حضور «سردار رحیمی» رییس پلیس پایتخت، «سردار لطفی» رییس پلیس آگاهی تهران بزرگ، تعدادی از معاونان و بازپرسان شعب ویژه دادسرای تهران، نمایندگان سازمان تعزیرات حکومتی و مدیران سه شرکت خودروسازی سایپا، ایران خودرو و گروه بهمن در دفتر دادستانی تهران به ریاست «جعفری دولت آبادی» دادستان عمومی و انقلاب تهران برگزار شد. دادستان تهران از رسانه ها، شرکت های خودروسازی، دستگاه های اجرایی و پلیس خواست تا از اعلام و انتشار اخبار غیرواقعی راجع به احتکار خودرو توسط شرکت های دولتی مانند ایران خودرو و سایپا که متضمن نگرانی مردم است، پیش از بررسی دقیق موضوع، خودداری کنند. دادستان تهران خواستار توجه بیشتر شرکت های خودروسازی به اتخاذ تدابیر لازم در این زمینه شد و با انتقاد از انبار کردن خودروها، گفت: «نگهداری هزاران دستگاه خودرو در انبارها بدون این که اطلاع رسانی صورت گیرد، موجب می شود که مردم توجیهات بعدی مربوط به کمبود قطعاتی مانند آئینه خودرو و نظایر آن را نپذیرند.» به گفته جعفری دولت آبادی، برخی اخبار و گزارش ها راجع به احتکار خودرو برای دادستانی ارسال شده است؛ در همین راستا یکی از معاونان دادسرای تهران به یکی از این انبارها مراجعه و متعاقبا گزارش کرد که خودروهای بسیاری به دلیل نقص در قطعه در این



از ورود دادستانی و قوه قضاییه استقبال می‌کنیم
آرش محبی نژاد

دبیر انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی

جلسه اخیر دادستان تهران با خودروسازان گام بلند در حل بحران خودرو به شمار می‌رود و ماز ورود دادستانی و قوه قضاییه به مشکلات و بحران صنعت خودرو و قطعه استقبال می‌کنیم و همان‌طور که دادستان تهران اعلام کرد، موافق بر خورد با قطعه‌سازان و خودروسازان متخلف هستیم. با این حال، وجود چند متخلف در صنعت خودرو و قطعه به معنای یافتن سرمنشاء مشکلات فعلی این صنایع نیست و در این زمینه نباید فراموش شود که علت مشکل فعلی صنعت خودرو و قطعه، عدم تحویل عمدی قطعات از سوی یک یا دو قطعه‌ساز نیست، بلکه سرمنشاء مشکلات، بحران ایجاد شده در این صنایع است.

در حال حاضر، عدم تناسب قیمت قطعات تولیدی با نرخ فعلی ارز و مواد اولیه، نیاز سه برابری به سرمایه در گردش در صنعت خودرو و قطعه‌سازی با توجه به رشد قیمت نهادهای تولید و نرخ ارز و همچنین مشکلات تامین و تخصیص ارز، سه مشکل اصلی صنایع خودرو و قطعه‌سازی است که باعث ایجاد اختلال در فرایند تولید و تامین قطعات و در نتیجه افت تولید خودرو شده است. اگر این سه مشکل اصلی حل شود، ۹۵ درصد بحران و مشکلات صنعت خودرو و قطعه‌سازی حل خواهد شد؛ ضمن آنکه ممکن است پنج درصد مشکلات فعلی نیز ناشی از تخلف چند نفر در صنایع خودرو و قطعه‌سازی باشد که از برخورد با آن‌ها نیز حمایت می‌کنیم.

اتفاق مهم اخیر، ورود دادستان تهران به مشکلات گریبانگیر صنعت خودرو و قطعه‌سازی است که ماز آن استقبال می‌کنیم. بنده امیدوارم که دادستانی بررسی کند که اشکال کار کجاست که وضعیت فعلی پیش آمده است و در راه رفع مشکلات کمک کند. در این شرایط که هم دولت، هم مجلس، هم شورای عالی امنیت ملی و اخیراً نیز قوه قضاییه به مشکلات صنعت خودرو و قطعه‌سازی ورود کرده‌اند، پیشنهاد می‌کنیم کمیته مقابله با بحران در صنعت خودرو و قطعه با حضور نمایندگان تام‌الاختیار سه قوه تشکیل شود تا این کمیته مشکلات اصلی را شناسایی و نسبت به رفع آن‌ها اقدام کند. در این زمینه، نکته مهم این است که تخلف یک یا دو قطعه‌ساز یا چند مدیر خودروسازی را نباید به کل این صنایع تعمیم داد و راه را اشتباه رفت، ضمن آنکه امنیتی کردن فضا نیز راهکار حل مشکلات این صنایع نیست بلکه راهکار اصلی، بررسی ریشه‌های شکل‌گیری این وضعیت و برطرف کردن آن‌هاست.



سراسر آموری افزایش پیدا کند. این کارشناسان معتقدند که با آزاد شدن قیمت خودروها، نه تنها مشکلات بین قطعه‌ساز و خودروساز از بین می‌رود، بلکه سبب افزایش کیفیت خودروها نیز خواهد شد. قیمت مواد اولیه در سال‌های اخیر چند برابر شده، اما قیمت خودرو در یک سطح باقی مانده است. نمی‌توان انتظار کیفیت بالا از یک خودروساز را داشت آن هم در زمانی که قیمت مواد اولیه افزایش پیدا کرده، اما قیمت فروش خودرو یکسان بوده است. هر چه که هست قطعه‌ساز با فرار سیدن فصل پاییز شاهد آرامش مقطعی در بازار خودرو خواهیم بود و تجربه نشان داده که پایین آمدن تقاضا، مهم‌ترین عامل برای کاهش التهاب بازار خودرو به شمار می‌رود. اما نکته نگران‌کننده، مدت زمان کوتاه باقی مانده تا فرار سیدن زمان دور دوم تحریم‌ها از سوی آمریکا است. قطعا شوک روانی حاصل از این اتفاق، همانند اردیبهشت ماه تاثیر به‌سزایی روی نرخ ارز خواهد گذاشت و تجربه نشان داده که نوسانات نرخ ارز تاثیر شگرفی روی بازار خودرو می‌گذارد. مسئله دیگر اما، پافشاری ادامه دار دولت مبنی بر ممنوعیت واردات خودرو است. اتفاقی که از تیرماه سال گذشته با توقف ثبت سفارش رخ داد و سیر صعودی قیمت‌ها را به دنبال داشت. همین عامل، تاثیر به‌سزایی هم بر خودروهای داخلی داشت و افزایش قیمت‌ها را در تولیدات داخلی در پی داشت. آیا در مدت زمان باقی مانده شاهد تصمیماتی از سوی مقامات مربوط برای جلوگیری از افزایش مجدد قیمت‌ها در آستانه شروع دور دوم تحریم‌ها خواهیم بود یا آرامش احتمالی بعد از پایان تعطیلات تابستان، طوفانی را در بازار خودرو به دنبال خواهد داشت؟

خودرویی از دی ماه ۹۷ خبر داده است و طبق اعلام این سازمان، بسیاری از محصولات داخلی مانند پراید با توجه به اینکه قادر به پاس کردن استانداردهای ۸۵ گانه نیستند، از تولید آن‌ها جلوگیری خواهد شد. پس سایپا چگونه به دنبال عرضه این محصول بعد از تاریخ شروع اجرای طرح استانداردهای ۸۵ گانه است و موعد تحویل برخی از محصولات خود از جمله پراید را برای مرداد ۹۸ اعلام کرده است؟ آیا سازمان ملی استاندارد با توجه به شرایط ذکر شده از شماره گذاری این خودرو جلوگیری خواهد کرد؟ آن موقع تکلیف خریداران چه خواهد بود؟

آرامش موقت قبل از طوفان؟

بسیاری از کارشناسان حوزه خودرو و فعالان بازار خودرو فرار سیدن پاییز و پایان تعطیلات تابستانی را عاملی برای آرامش در بازار خودرو می‌دانند و این موضوع را دلیلی برای کم شدن التهاب بازار خودرو می‌دانند. به گفته بسیاری از کارشناسان، با اشاره به پیشنهاد مطرح شده مبنی بر تعیین قیمت خودرو در حاشیه بازار، در حال حاضر تنها مشکل موجود، ایجاد وحشت عمومی در میان مردم است چرا که با هدف حفظ ارزش پول خود اقدام به پیش خرید خودرو می‌کنند. بنابراین آنچه هم اکنون در بازار خودرو دیده می‌شود، تقاضای کاذب و سرگردان است و در این شرایط تعیین قیمت در حاشیه بازار توجیهی ندارد، چرا که برخی از خودروها شاهد افزایش ۱۰۰ درصدی قیمت هستند. بر برخی دیگر، بحث آزادسازی قیمت خودرو را مطرح کرده‌اند و مخالف پیش فروش هستند. به عقیده این بخش، حمایت‌های ارزی دولت از قطعه‌سازان و خودروسازان تقریباً از بین رفته است و هر دو این صنعت برای این که کالاهای خود را از گمرک ترخیص کنند، با چالش‌های جدی مواجه هستند و باید مابه‌التفاوت ارزی را هم پرداخت کنند. در این شرایط آزادسازی قیمت خودرو می‌تواند ضمن کمک به خودروسازان بازار را هم به تعادل بکشاند. راهکاری اصلی که مسئولین در شرایط بحرانی این روزها باید اتخاذ کنند نه پیش فروش صدهزار دستگاه خودرو بلکه کمک به آزادسازی قیمت‌ها است. بسیاری از کارشناسان معتقد هستند پیش فروش خودرو در شرایطی که بازار با التهاب مواجه است، نه تنها قصه پیش فروش ارز در ماه‌های گذشته را تکرار می‌کند بلکه باعث می‌شود قیمت‌ها در زمان تحویل به شکل



مقایسه صنعت خودروی در ایران و ترکیه



وحید کخمدانی
کارشناس صادرات اورندپیشرو

تقریباً یک سال قبل از اینکه «برادران خیامی» در کارخانه «ایران

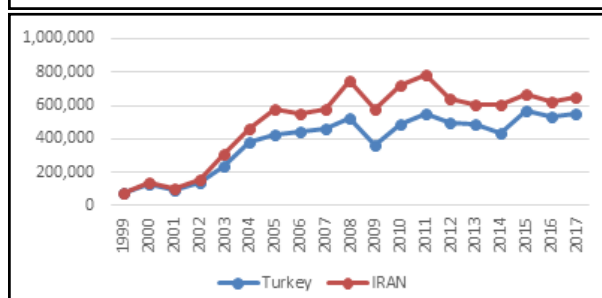
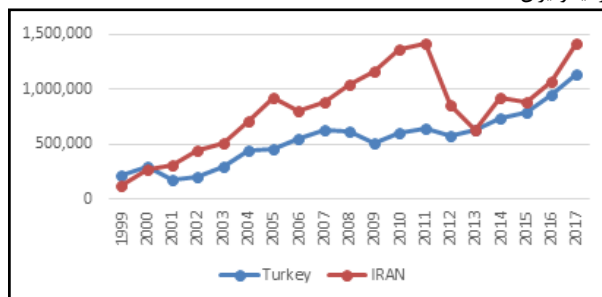
ناسیونال» اولین پیکان را تولید کنند (۱۹۶۷)، شرکت «اتوسان» در ترکیه، تولید مدل «آنادل» را آغاز کرده بود. هر چند فوراً هفت سال پیش از آن تصمیم به راه اندازی خط تولید در استانبول کرده بود، اما مبدأ خودروسازی ترکیه را می توان دو سال پس از تولید اولین آنادل دانست. یعنی تاسیس «توفاش» و رونق شهر بورسا.

نمودار زیر مجموع تولید خودرو سواری و تجاری ایران و ترکیه را نشان می دهد:



سال ۲۰۰۸ تا مد تولید سواری از این کشور پیشی گرفتیم، اما این رشد ناگهانی، با سقوط ناگهانی سال ۲۰۱۳ به واسطه تحریم ها مواجه شد و تا به امروز تولید ما کمتر از ترکیه است. دولت ترکیه در سال ۲۰۰۶ میلادی سرمایه گذاری مشترکی به ارزش ۳۰۰ میلیون دلار با فیات ایتالیا برای احیای شرکت توفاش انجام داد. مجموع سرمایه گذاری انجام شده با احتساب وام اروپایی نزدیک یک میلیارد دلار بود که یکی از قدیمی ترین خودروسازان ترکیه را احیا کرد.

در نمودارهای زیر، عملکرد دو کشور به تفکیک کلاس خودرو سواری و تجاری را مشاهده می کنید. خودروسازان ایران آنطوری که باید، به بازار خودروهای تجاری ورود نکرده اند و آمار تولید ما به مراتب از ترکیه ضعیف تر است. بحث خودروهای تجاری و علت عدم توفیق ما اما موضوع بحث نیست. موضوع بحث ما، مقایسه استراتژی کلان خودروسازی ترکیه و ایران است.



اما نکته حائز اهمیت آن است که دو خودرو از هر سه خودرو تولیدی در ترکیه به کشورهای دیگر صادر شده است. این در حالی است که مصرف بازار داخلی این کشور حدود هشتصد هزار دستگاه در سال است. یعنی اینکه ترکیه در عین صادر کننده بودن،

در مقام واردکننده و مصرف کننده نیز قرار دارد. این مسئله شاید با ذهنیت ما راجع به تولید، خودکفایی و درون زایی اقتصادی سازگار نباشد. ترکیه از بسیاری جهات شبیه ایران است. ترکیه با وجود جمعیت مشابه با ایران در حدود هشتاد میلیون نفر و درآمد سرانه سه برابری نسبت به ایران اما، بازار خودرویی هم اندازه ایران دارد. اما چرا با اینکه تقریباً یک سال شروع به تولید خودرو کرده ایم و در طول مسیر از رقیب ترک، جلو تر بوده ایم، وضعیت بهتری از نظر درآمدی نداریم.

وقتی در نظر بگیریم که پر استفاده ترین خودرو ایران، پراید، با بیش از پنج میلیون دستگاه در حال کار است اما پر استفاده ترین خودرو ترکیه، «رنوی فلونئس» با ۲۰۰ هزار عدد است. همین مقایسه ساده سیاست های کلان کشورها در قبال صنعت خودرو را نشان می دهد. در حالی که ترکیه از سیاست تیراژ به تنوع تغییر مسیر داد، ما همچنان به سیاست تولید اعتقاد داریم.

از منظر بازاریابی تاریخ صنعت را به چند برهه تیراژ انبوه، فروش، بازاریابی، و پساً بازاریابی تقسیم بندی می کنند.

«هنری فورد بنیان گذار کمپانی خودروسازی فورد سمبل تمام عیار دوره فروش است. فورد جمله ای دارد به این مضمون: «شما می توانید هر نوع مدل فورد تی را داشته باشید، به شرطی که مشکلی باشد.» این جمله عصاره ذهنیت و سیاست های پارادایم تولید را مشخص می کند. در دوره تولید اصالت بر تولید بود، در دوره های بعدی با اشباع شدن بازار، اهمیت فروش و تکنیک های فروش بود که به عنوان مهم ترین مسئله صنعت ابراز وجود می کرد. پس از آن، پارادایم مشتریان یا بازاریابی فصل نوینی در توسعه محصولات آغاز کرد. خودروسازان می بایست برای رقابت به نیازهای مشتریان دقت می کردند، بازار را بخش بندی کرده و بر ارزش افزوده و جایگاه خود تاکید می کردند. در دوره پسابازاریابی که عده ای معتقدند هم اینک در آن هستیم، اصالت بر تفکر طراحی و هویت محصول است.

اما چگونه ترکیه توانست این تصمیم استراتژیک و سخت را بگیرد و از دوره تولید انبوه به سمت تولید متنوع حرکت کند اما کشور ما نتوانست؟

▶ بیکار چگی با بازار جهانی:

همان طور که پیش تر ذکر شد، دو خودرو از هر سه خودرو تولیدی در ترکیه صادر می شود. صادرات قطعات این کشور سالیانه بیش از ۷۰ میلیارد دلار است. ترکیه به واسطه مزیت های تولید، پنجمین خودروساز بزرگ اروپاست پس از خودروسازان بزرگ و با سابقه ای همچون آلمان. ترکیه پذیرفت برای رشد و پیشرفت بایستی در بازار جهانی خودرو ادغام شود، به این ترتیب با همکاری قطعه سازان برزیلی و اروپایی تولیداتی در کلاس جهانی و قیمت رقابتی ارائه کند. قطعه سازان دیگر با یک بازار محدود بومی مواجه نبودند، بلکه با بازار بسیار بزرگ تری سروکار داشتند که همین مسئله باعث کاهش هزینه سربار تولید می شد و مزیت مقیاس تولید به همراه می آورد. شکستن حلقه تنبیهی کوچک شدن بازار (کاهش تیراژ) و افزایش هزینه و در نتیجه کاهش رقابت پذیری فقط با اتخاذ تصمیمات سخت در سطح کلان ممکن است.

▶ پلت فرم اشتراکی:

در بازگشت خودروسازان به ایران پس از امضای برجام، نکته حائز اهمیت انتخاب محصولات بود. سیتروئن و پژو اگر چه دو شرکت مجزا هستند و هر کدام با قرارداد های جداگانه ای مسیر خود را طی می کنند، اما در نهایت عضو یک هولدینگ هستند. این دو خودروساز خودهایی را در سبد قرار دادند که پلت فرم یکسانی داشتند. پلت فرم اشتراکی همان نکته ای است که چین را در عرض چند سال به یکی از بزرگ ترین خودروسازان جهان تبدیل کرده است.

جدا از بعد اقتصادی قضیه، این موضوع یک مزیت استراتژیک به ترکیه می دهد؛ درگیری با بازار جهانی خودروسازی و تاثیر تاز متقابل باعث می شود نقش این کشور در بازار جهان غیر قابل انکار نباشد. صنعت خودرو ترکیه به واسطه همین روابط برعکس صنعت خودرو ما غیر قابل تحریم است.

▶ توسعه همه جانبه:

ترکیه هیچ گاه نمی خواست چین کوچکی در کنار اروپا باشد، بلند پروازی ترک ها بیش از آن بود که هم رده اسلواکی و رومانی به مونتاژ صرف بپردازند. بر همین اساس و در راستای ایجاد یک اکوسیستم پایدار برای توسعه صنعت، ترکیه برای آموزش نیروی انسانی متخصص برنامه ریزی انجام داده است. از عقد قرارداد همکاری با دانشگاه های برتر از جمله «آخن» تا دوره های مشترک کارآموزی و آموزش در محل خودروسازان و قطعه سازان بزرگ.





تازه ترین اخبار خودرو را

چه خبر از ماشین؟

اگر شما هم از طرفداران پروپاقرص خودرو در ایران باشید، خواندن مهم ترین و تازه ترین اخبار این حوزه برایتان جذاب خواهد بود. اخباری که نوسانات بسیاری دارد و به صورت لحظه ای حامل فرار و فرودهای بسیاری می شود. اگر شما هم جزو این دسته از افراد هستید و نوسانات بازار برایتان مهم است، طرفدار پروپاقرص خودرو و ماشین های جدید

درخواست خودرو سازان برای افزایش ۱۷ درصدی قیمت خودرو

پس از پیشنهاد خودرو سازان مبنی بر افزایش ۱۷ درصدی قیمت خودرو، «سعید باستانی»، سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با اشاره به این پیشنهاد گفت: افزایش قیمت ها باید بر اساس آنالیز قیمت خودرو صورت بگیرد و مردم نباید تاوان حقوق و دستمزد ۱۱ هزار پرسنل مازاد در یک شرکت خودروسازی را بدهند. در حال حاضر در شبکه تأمین قطعات و تولید مشکلات بسیاری وجود دارد. علاوه بر این، تغییرات بخش نامه ای وزارت صنعت و معدن بر تأمین مواد اولیه و ثبت سفارش ها و شبکه توزیع تأثیر گذار است. از طرفی دیگر، اتخاذ تصمیمات ناگهانی مانند ممنوعیت واردات خودروهای خارجی باعث افزایش قیمت خودرو شد. با این حال، با اطمینان می گویم که این افزایش قیمت ها و تصمیماتی که برای تنظیم بازار خودرو گرفته شده، تصمیمات مقطعی هستند.



در صنعت تایر خود کفا هستیم

«مصطفی تنها»، سخنگوی انجمن صنعت تایر ایران درباره وضعیت تأمین مواد اولیه لاستیک در کشور گفت: کشور ایران در زمینه تایر مشکلی ندارد و حتی بیش از حد نیاز، تایر در کشور تولید می شود. اما دولت برای تولید لاستیک خصوصاً در زمینه لاستیک های سنگین ارز دولتی در اختیار واردکنندگان مواد اولیه قرار می دهد. در این مورد هم با توجه به اینکه شبکه حمل و نقل به تایر وابسته است و اگر این اقلام برای خودروها فراهم نشود در کل این شبکه مشکل ایجاد خواهد شد، ترخیص مواد اولیه برای تولید تایر های سنگین به راحتی انجام می پذیرد و توزیع آن هم به وسیله حواله صورت می گیرد.

گذشته حکایت می کند.



کاهش تولید خودرو

بر اساس جدیدترین آمارهای رسمی، تولید انواع خودرو در مردادماه امسال به طور میانگین ۲۸ درصد در مقایسه با ماه مشابه سال گذشته کاهش یافت. در این مدت تولید انواع خودرو از ۱۴۴ هزار و ۳۷۰ دستگاه در مرداد سال گذشته به ۸۹ هزار و ۴۵۰ دستگاه رسید. مرداد امسال تولید انواع سواری با افت ۲/۳۸ درصدی همراه بوده و از ۱۳۵ هزار و ۶۸۰ دستگاه در مرداد ۱۳۹۶ به ۸۳ هزار و ۷۸۷ دستگاه کاهش یافت. برخلاف سواری ها اما، تولید انواع ون ۲/۱۸۴ درصد افزایش یافته و از ۵۷ دستگاه در مرداد سال گذشته به ۱۶۲ دستگاه افزایش یافت. همچنین طبق آمار اعلامی از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت تولید انواع کامیونت، کامیون و کشنده نیز ۳/۳۳ درصد کاهش یافته و از یک هزار و ۲۹۹ دستگاه در مرداد سال گذشته به ۸۶۶ دستگاه رسید. این آمار همچنین از کاهش تولید خودرو در پنج ماه ابتدایی امسال در مقایسه با مدت مشابه سال

مخالفت مجلسی ها با رفع توقف ثبت سفارش

می دانم قاطبه نمایندگان مجلس با آن موافقت کنند. «مضانعلی سبحانی فر» در این باره گفت: «طرح رفع توقف ثبت سفارش خودرو چندی قبل توسط برخی نمایندگان مجلس تهیه شد. حتی برای بررسی به کمیسیون صنایع و معادن هم آورده شد، اما در کمیسیون رد شد.» به گفته نماینده مردم سبزوار در مجلس طراحان طرح همچنان در پی باز کردن روزه‌های برای در دستور صحن علنی قرار دادن این طرح هستند، اما بعید است صحن علنی هم با این طرح موافق باشد. چون کشور در جنگ اقتصادی است و فرماندهان جنگ اقتصادی اجازه نخواهند داد میلیونها دلار یا یورو از کشور خارج شود و این بدون در نظر گرفتن آثار منفی خروج ارز از کشور بر تولید و صنعت، به ویژه صنعت خودروسازی با هزاران فرصت شغلی است. سبحانی فر با اشاره به اخباری مبنی بر موافقت مقامات ارشد اجرایی کشور با ترخیص خودروهای وارداتی دپوشده در گمرک، گفت: «هرگونه تصمیم گیری برای ترخیص خودروهای دپوشده در گمرک با شورای هماهنگی اقتصادی سران قواست. اگر این شورا نسبت به ترخیص کالاهای دپوشده در گمرک که پول خرید آن ها به طرف‌های خارجی پرداخت شده به جمع بندی برسد، این کالاها از گمرک ترخیص می‌شود. به بیان دیگر، شرایط سخت فعلی کشور امکان تصمیم گیری مقامات اجرایی به تنهایی درباره کالاها و خودروهای دپوشده در گمرک را سلب کرده است.»



بیش از یک سال از توقف در ثبت سفارش واردات خودرو سپری شده است و این در حالی است که گهگاه زمزمه‌هایی برای تغییرات در این زمینه به گوش می‌رسد. اما انگار فعلا نباید منتظر رفع توقف ثبت سفارش باشیم و مجلس شورای اسلامی هم با رفع توقف مخالفت کرده است. یک عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس در این باره در گفت و گو با خبرنگاران اعلام کرد برخی در مجلس در پی در دستور قرار دادن طرح رفع توقف ثبت سفارش خودرو هستند، اما بعید

جدیدترین گزارش ارزشیابی کیفی خودروها

مزدا ۳ جدید و B, Z در جمع چهار ستاره‌ها

خودروهای تولیدی کشور در این ماه، شامل ۵۱ مدل خودرو در گروه سبک و ۱۱ مدل در گروه سنگین است. در گروه سبک‌ها و در بخش وانت‌ها در سطح قیمتی ۲، خودرو وانت تندر باخذ ۳ ستاره کیفی بالاترین کیفیت خودروهای تولیدی ساخت داخل را در این ماه به خود اختصاص داده است. در بخش سواری، در سطح قیمتی ۱ خودروهای مزدا ۳ نیو، پژو ۲۰۰۸ و گرند ویتارا، در سطح قیمتی ۲ خودروهای کیا سراتو، هیوندای Accent، هیوندای i20 و هوال H2، در سطح قیمتی ۳ خودروی B30 و در سطح قیمتی ۴ خودروهای پژو ۲۰۷، پژو ۲۰۷ اتوماتیک، تندر ۹۰ پلاس اتوماتیک، رنو ساندر اتوماتیک، تندر ۹۰ پلاس و پارس تندر باخذ ۴ ستاره کیفی بالاترین کیفیت خودروهای تولیدی ساخت داخل را در این ماه به خود اختصاص دادند. همچنین در گروه سنگین و در بخش باری کامیونت ایسوزو NMR 85، کامیونت ایسوزو KZ75NPR، کامیونت هیوندای HD65، کامیونت ایسوزو M75NPR، کشنده ولوو 500FH و کشنده اسکاتیا 410G باخذ ۴ ستاره کیفی بالاترین کیفیت خودروهای تولیدی ساخت داخل را در این ماه به خود اختصاص دادند. در بخش مسافری هم، ون مسافری وانا باخذ ۴ ستاره کیفی بالاترین کیفیت خودرو تولیدی ساخت داخل را در این ماه به خود اختصاص داده است.



با یک ماه وقفه، جدیدترین رده بندی کیفی خودروهای ساخت داخل از سوی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران منتشر شد. در حالی که خبری از انتشار این گزارش در تیرماه از سوی شرکت بازرسی کیفیت نبود یا وزارت صنعت و معدن این گزارش را رسماً اعلام نکرد، رده بندی جدید در اواسط شهر پور ماه اعلام شد. بنابراین گزارش در مرداد ماه ۱۳۹۷ تعداد ۶۸۷۰۸ دستگاه خودرو و تولید شد که ۹۹ درصد از حجم تولیدات به خودروهای گروه سبک و یک درصد دیگر به خودروهای گروه سنگین اختصاص دارد.

احتمال شکایت قطعه سازان خودرو از بانک مرکزی

قطعه‌سازان این است که بانک مرکزی با وجود ابلاغ معافیت زنجیره خودروسازی کشور از پرداخت معافیت ارزی، توجهی به این مصوبه نداشته و عملاً راه را برای ترخیص قطعات و مواد اولیه از گمرک، بسته است. بنا به گفته دبیر انجمن قطعه‌سازان ایران، مشکل ترخیص تنها توسط بانک مرکزی قابل حل بوده و حتی گمرک نیز در این مورد اختیاری ندارد. آن‌طور که دبیر انجمن قطعه‌سازان می‌گوید، در حال حاضر معادل ۹۰۰ میلیون دلار قطعه و مواد اولیه در گمرک معطل مابه‌التفاوت ارزی است و تنها پنج درصد از این رقم فعلاً امکان ترخیص دارد.



انجمن قطعه‌سازان ایران قصد دارد در صورت حل نشدن مشکل ارزی که روند ترخیص قطعات و مواد اولیه را از گمرک مختل کرده است، این موضوع را به دیوان عدالت اداری ارجاع دهد. آن‌طور که دبیر انجمن قطعه‌سازان ایران اعلام کرده، با وجود اعلام دولت مبنی بر معافیت خودروسازان و قطعه‌سازان از پرداخت مابه‌التفاوت ارزی (مابه‌التفاوت ارز چهار هزار و ۲۰۰ تومانی ارز نیما)، قطعات و مواد اولیه در گمرک رسوب کرده و اجازه ترخیص ندارند. «ماز یار بیگلر» با اشاره به وجود ناهماهنگی میان وزارت صنعت، معدن و تجارت، گمرک و بانک مرکزی اعلام کرد که اگر این مشکل طی چند روز آینده حل نشود، پرونده این موضوع (با محوریت شکایت از بانک مرکزی)، به دیوان عدالت اداری ارجاع داده خواهد شد. بیگلر پیش‌تر گفته بود که بانک مرکزی با وجود اعلام معافیت خودروسازان و قطعه‌سازان از پرداخت مابه‌التفاوت ارزی، همکاری لازم را برای ترخیص قطعات و مواد اولیه از گمرک، انجام نمی‌دهد. به گفته وی، طبق قانون ابلاغی، تنها قطعه‌سازان و خودروسازانی که تا پیش از ۱۶ مرداد امسال اقدام به ثبت سفارش و واردات کالا کرده‌اند، مشروط بر آنکه مدارک لازم را از بانک مرکزی دریافت و در اختیار گمرک بگذارند، امکان ترخیص کالای خود را دارند. با این حال، بانک مرکزی به خودروسازان و قطعه‌سازان می‌گوید تا مابه‌التفاوت ارزی را پرداخت نکنند، اسناد مورد نظر را تحویل نمی‌دهد. قطعه‌سازان با توجه به این ماجرا قصد دارند پرونده‌ای را با محوریت شکایت از بانک مرکزی، به دیوان عدالت اداری ارسال کنند. حرف

موافقت دولت با ترخیص خودروهای متوقف در گمرک

موافقت با ورود باقی خودروهای ثبت سفارش و خریداری شده، تاثیر مثبتی بر بازار خودروهای وارداتی داشته و باعث تعدیل نرخهای فعلی در بازار خواهد شد.



رئیس انجمن واردکنندگان خودرو در گفت و گو با خبرگزاری ایسنا از موافقت دولت با ترخیص خودروهای متوقف در گمرک خبر داد. به گفته «کورش مرشدسلوک» از ابتدای تیرماه با مصوبه دولت واردات بیش از ۱۴۰۰ قلم کالا از جمله خودرو ممنوع شده و به دنبال ممنوع شدن واردات، از آن زمان تاکنون از ترخیص خودروهای وارد شده به گمرک جلوگیری شد. به گفته این مقام مسئول در این رابطه اخیراً طرحی به دولت ارائه شد که براساس آن خودروهایی که پول آن ها پرداخت شده و وارد گمرک شده اند، ترخیص شود و براساس جدیدترین اخبار به دست آمده، دولت با ترخیص خودروهای متوقف در گمرک موافقت کرده است که امیدواریم دستورالعمل مربوطه هر چه زودتر به دستگاہهای ذی ربط ابلاغ و اجرایی شود. مرشد سلوک ابراز امیدواری کرد که در قدم بعدی دولت با واردات خودروهایی که پیش از ممنوع شدن واردات، ثبت سفارش شده و پول آن ها نیز پرداخت شده است اما به دلیل ممنوعیت واردات وارد کشور نشده اند نیز موافقت کند. طبق گفته رئیس انجمن واردکنندگان خودرو و تعداد قابل توجهی خودرو در انبار تولیدکنندگان خارجی و همچنین در بندر «جبل علی» امارات دپو شده است و با توجه به آنکه از یک سو، پول این خودروها به خودروسازان خارجی پرداخت شده و از سوی دیگر این خودروها به صورت پیش فروش به خریداران داخلی واگذار شده است، این احتمال و امیدواری وجود دارد که با واردات و ترخیص این خودروها نیز موافقت شود. وی خاطر نشان کرد: «موافقت دولت با واردات خودروهای متوقف در گمرک و همچنین

هیئت مدیره جدید ایران خودرو معرفی شد



اعضای جدید هیئت مدیره شرکت ایران خودرو به مدت دوسال معرفی شدند که بر این اساس «محمدرضا فیض بخش» رئیس هیئت مدیره، «علی عسکری» نایب رئیس هیئت مدیره، «هاشم یکه زارع» عضو هیئت مدیره و مدیر عامل، «عباس ملکی تهرانی» عضو هیئت مدیره و «امیرعباس حسینی» عضو هیئت مدیره به مدت دو سال انتخاب شدند. گفتنی است که مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده ایران خودرو با حضور بیش از ۸۶ درصد سهامداران حقوقی و حقیقی ۲۸ مردادماه برگزار شد. بنابر نتایج شمارش آرا، شرکت تعاونی کارکنان سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران، سازمان مدیریت صنعتی ایران، شرکت سرمایه گذاری سلیم، شرکت حامی تجارت الکترونیک ایرانیان و شرکت پویا نمایان رستا به عنوان اعضای حقوقی هیئت مدیره ایران خودرو برگزیده شده بودند.

اعلام نتایج پایش کیفی بنزین و گازوئیل

مدیر کل پایش فراگیر سازمان حفاظت محیط زیست از انتشار گزارش های پایش کیفی سوخت بنزین و گازوئیل روی سایت سازمان محیط زیست از آخر مهرماه خبر داد. «سینا انصاری» آخرین نتایج پایش کیفیت سوخت کشور را تشریح کرد و گفت: «طی سه ماه گذشته، چندین نوبت نمونه برداری از سوختها انجام شده و نتایج گزارش ها حاکی از آن است که در پایش های تیرماه، میزان گوگرد در ۶۰ درصد از نمونه های برداشت شده بالاتر از حد مجاز یورو ۴ و بین ۵۰ تا ۲۰۰ ppm بوده است.» مدیر کل پایش فراگیر سازمان حفاظت محیط زیست همچنین با اشاره به مستمر بودن پایش سوخت گفت: «در شهر بور ماه نتایج نمونه برداری ها بیانگر بهبود وضعیت است، به طوری که میزان گوگرد در ۴۵ درصد نمونه ها در حد مجاز (PPM 50) و ۵۵ درصد بین ۵۰ و ۲۰۰ ppm گزارش شده است. خوشبختانه در ماه جاری اعداد بالاتر از ۲۰۰ ppm در نمونه های بررسی شده در جایگاه های تهران و کرج نیز نداشتیم.» مدیر کل پایش فراگیر سازمان حفاظت محیط زیست همچنین از انتشار گزارش های پایش کیفیت سوخت کشور روی پرتال سازمان حفاظت محیط زیست خبر داد و گفت: «به زودی نتایج پایش های انجام شده از ابتدای سال جاری روی پرتال سازمان منتشر خواهد شد. امیدواریم تا آخر مهرماه بتوانیم پایش ها را در دو بخش سوخت بنزین و نفت گاز در هشت کلات شهر همچنین محورهای مواصلاتی به مردم، اصحاب رسانه و دغدغه مندان محیط زیست اطلاع رسانی کنیم.»



توقف تولید خودروهای نایمن از اول دی ماه

رئیس سازمان ملی استاندارد از اجرایی شدن استانداردهای ۸۵ گانه خودرویی از ابتدای دی ماه اسامال خبر داد. «نیره پیروزبخت» در جمع خبرنگاران با بیان اینکه تغییری در برنامه اجرایی کردن استانداردهای ۸۵ گانه خودرویی به وجود نیامده است، در این باره گفت: «آمادگی داریم به خودروسازان و هر واحد تولیدی دیگر برای ارتقای کیفیت، مشاوره و دهیم. اگر چه راضی نیستیم صنعت ما آسیب ببیند، اما در درجه اول، سلامت و ایمنی مردم مهم تر است. بنابراین، از یک دی ماه، استانداردهای ۸۵ گانه را اجرایی می کنیم.» رئیس سازمان ملی استاندارد اعلام کرد با خودروسازان و وزارت صنعت در حال هماهنگی هستیم تا از یک دی ماه که بازرسی ها در راستای استانداردهای ۸۵ گانه، شروع می شود در هر کدام از خودروها به یقین برسیم که نمی تواند این استانداردها را بگذراند و شرایط نایمنی را برای مردم فراهم می کند، توقف تولید این دسته از خودروها را اعلام کنیم. به گفته پیروزبخت ممکن است خودروهایی از همین الان این استانداردها را پاس کنند یا دارا باشند، ممکن است خودرویی یک ماهه استاندارد را پاس کند اما خودرو دیگر همان واحد یک سال بعد پاس کند، اما اگر پس از مدتی مشخص شود شرایط آن خودرو اجازه پاس کردن ۸۵ گانه را نمی دهد آن موقع فهرست آن خودروها را اعلام و تولیدشان را متوقف می کنیم. البته تا زمانی که بررسی می کنیم تولید خودرو ادامه دارد، اما بعد از گذراندن استانداردهای ۸۵ گانه، خودروهای تولیدی وارد بازار می شود.



خودروهای جدید در انتظار ورود به بازار



منتظر شناسی بلند زامیاد باشید

مدیر عامل شرکت زامیاد از تولید و عرضه یک شناسی بلند ۷ نفره خاص به عنوان اولین خودرو سواری در تاریخ فعالیت این شرکت خودروساز خبر داد. «محمد زارع پور اشکذری» در این باره گفت: در پروژه تولید خودرو جدید زامیاد، الزام رعایت استانداردهای به خصوصی وجود دارد که تنها در تعداد معدودی از خودروسازان جهانی اعمال می شود که یکی از شاخصه های اصلی آن، ایمنی فوق العاده است. به همین علت با توجه به نیاز تولید خودرویی با کابین فوق مستحکم که بتواند در تصادفات شدید رانندگی و واژگونی جان سرنشینان را حفظ کند، این شرکت تصمیم گرفت تا خودرو سواری SUV با کابین فوق ایمن طراحی، تولید و در اختیار خانواده های ایرانی قرار دهد. طبق برنامه ریزی انجام شده، اولین مرحله پیش فروش این خودرو جدید پاییز سال جاری آغاز و نخستین سری آن، اواخر امسال تحویل مشتریان خواهد شد.

معرفی مدل جدید بی ام و M35i X2

اسب بخار قدرت و ۴۵۰ نیوتن متر گشتاور تولید می کند. به همین دلیل، با ما این ماشین را قدرتمندترین کراس اوور کوپه کامپکت می دانند. در M35i نیروی موتور از طریق یک گیربکس هشت سرعته اتوماتیک به صورت استاندارد به هر چهار چرخ انتقال پیدا می کند و خودرو از طرف ۴.۹ ثانیه از صفر به سرعت صد کیلومتر در ساعت می رسد. تغییرات و ارتقاءهای M35i X2 در کابین آن هم ادامه پیدا کرده است و در آن غربیلک فرمان اسپرت پوشیده با چرم و پلیت های روی درها با نشان M35i به چشم می خورد. همچنین خریداران می توانند صندلی های اسپرت M را هم سفارش دهند. علاوه بر این، امکان سفارش نمایشگر سربالای رنگی، شارژ بی سیم گوشی و کارپلی اپل هم وجود دارد. از لحاظ ایمنی هم به گفته ما، این خودرو با مجموعه ای از سیستم های کمک راننده همچون سیستم کمک پارک ارائه می گردد. تولید ما M35i از ماه نوامبر امسال برای بازار ایالات متحده آغاز خواهد شد در حالی که اروپایی ها برای خرید آن باید تا ماه مارس سال آینده صبر کنند.



با ما با معرفی مدل جدید M35i، خانواده کراس اوور X2 را گسترش داده است. این مدل جدید به یک پیشران ۲ لیتری چهار سیلندر تونین پاور توربو مجهز شده که ۳۰۶

اولین محصولات خودروساز ویتنامی وین فست

شرکت خودروسازی «وین فست» (VinFast) به عنوان اولین خودروساز ویتنامی، موفق به گرفتن تاییدیه حضور خود در نمایشگاه بین المللی اتومبیل پاریس شده است. محصولات «وین فست» یک مدل خودرو سدان و یک مدل خودرو شناسی بلند خواهد بود که بر اساس سلیقه عموم مردم طراحی شده و به مرحله تولید خواهد رسید. هر دو اتومبیل اشتراک های فراوانی دارند و بزرگ ترین امضای شرکت روی این دو اتومبیل می تواند جلونچرخ بزرگ V شکل آنان باشد که برگرفته از حرف اول اسم شرکت و با کشور ویتنام خواهد بود. علاوه بر این، دیگر بخش های طراحی اتومبیل با الگوهای پیشرفته توسعه پیدا کرده و شاهد چراغ های پیشانی LED در قسمت جلو و عقب اتومبیل هستیم که جزئیات بیشتر آن در نمایشگاه بین المللی پاریس ۲۰۱۸ به نمایش گذاشته خواهد شد. هر چند ناگفته نماند که این دو خودرو سدان و شناسی بلند نمونه های اولیه هستند و هنوز مشخصات فنی دقیقی برای آنان تعیین نشده است.

تحویل خودرو سیتروئن C3

با خروج شرکت پژو سیتروئن از ایران به دلیل برگشتن تحریم های آمریکا بر علیه ایران و مشکلات داخلی که در خصوص ترخیص قطعات و لوازم یدکی خودروها از گمرک به وجود آمده است، روند تحویل خودروهای سیتروئن C3 فروخته شده توسط سایپا به تأخیر افتاده است. در همین خصوص، شرکت سایپا اطلاعیه ای را منتشر کرده است که بخشی از متن آن، به این شرح است:
ضمن عرض پوزش به دلیل تأخیر به وجود آمده در روند تحویل خودرو و سیتروئن سی ۳، به استحضار می رساند، این شرکت تمامی مساعی خود را در سرعت بخشیدن به روند ترخیص قطعات از گمرک و به حداقل رساندن تأخیر به وجود آمده به کار بسته و انتظار داریم در اولین فرصت ممکن نسبت به محقق نمودن تعهدات خود نائل شویم.

شناسی بلند متفاوت و جدید کیا

پس از انتشار تصویری از «تلوراید» در هفته های گذشته در فضای مجازی، کیا سرانجام تصمیم گرفت به شکلی رسمی این SUV را در معرض دید عموم قرار دهد. این محصول کیا یک مدل ۸ صندلی است که در نمایشگاه مدنیوپورک به نمایش درآمده و نمی توان آن را یک خودرو معمولی عنوان کرد. اگر فکر می کنید یک نمایشگاه مرتبط با مد و لباس جای خوبی برای معرفی یک خودرو جدید محسوب نمی شود، سخت در اشتباهید، چرا که خودرویی در این ابعاد به معرفی در سطح بزرگ و ویژه ای نیاز دارد و کیا در این خصوص به انتخاب مناسبی دست زده است. چوب طبیعی و چرم با دوخت های درشت در این تیپ از خودرو دیده می شوند. جزئیات چرمی روی بخش هایی از داشبورد، پنل درها، دستگیره در، بازتاب دهنده های آینه دید بغل و بخش هایی از محفظه بار دیده می شود. کیا اطلاعات زیادی را



در خصوص موتور این خودرو منتشر نکرده است، اما مشخص است که این محصول در اواخر سال ۲۰۱۹ به نمایندگی های فروش ورود کرده و در اوایل ۲۰۲۰ روی جاده ها ویراژ می دهد.

کرولا مدل ۲۰۱۸

اگر چه کرولا جدید هنوز وارد بازار نشده، اما اخبار حاکی از آن است که تویوتا خط سقف این خودرو را ۴۰ میلی متر پایین تر آورده و به طول و عرض آن به ترتیب ۴۵ و ۳۰ میلی متر افزوده است. فاصله بین محوری نیز افزایش ۴۰ میلی متری را تجربه کرده که تمامی این ها به لطف استفاده از پلت فرم جدید TNGA است. این معماری پیش از این، در سومین نسل پریوس و کراس اوور C-HR به خوبی خود را نشان داده است. خبر خوب این که پلت فرم یاد شده باعث بهبود تجربه رانندگی کرولا شده است. به لطف مرکز ثقل پایین تر، بدنای مستحکم تر و سیستم تعلیق مستقل و چند اتصالی در عقب، کرولا می تواند از نظر رانندگان خودرویی جذاب باشد.





جشن حمایت از کودکان بدسرپرست و بی سرپرست از سوی خیریه «راز» با حمایت «دی دی واتر» برگزار شد

مهرورزی در آستانه مهر

طی سالیان اخیر در کشورمان برپا شده و ارگان‌های مختلف از خیریه‌ها گرفته تا نهادهای دیگر، با همکاری مردم شریف کشورمان کمک حال این آینده‌سازان میهن هستند. «موسسه خیریه راز» هم از جمله نهادهایی است که طی سالیان اخیر در نقاط مختلف ایران با برپایی جشن‌هایی با فراهم کردن ملزومات دانش آموزان بی سرپرست و بدسرپرست، خیال آن‌ها را برای ادامه تحصیل راحت کرده است. خیریه راز در آستانه سال تحصیلی جدید هم با همکاری خیریه امام علی (ع) نیشابور و شرکت «مهراب بهشت» (آب معدنی دی دی واتر)، جشنی را برای کودکان بی سرپرست و بدسرپرست نیشابوری برپا کرد.

«سپیده رحیمیان» مدیرعامل خیریه راز که در این مراسم حضور داشت، ضمن معرفی خیریه راز به عنوان خیریه‌ای که یکی از مهم‌ترین دغدغه‌هایش حمایت از کودکان کار است، کیف و لوازم تحریرهایی که از پیش تهیه شده بود را به کودکان حاضر در جشن تقدیم کرد.

هرساله در روزهای پایانی فصل تابستان، کوچه و خیابانها مملو از پدر و مادرائی می‌شود که می‌خواهند با خرید مایحتاج برای فرزندانشان، آن‌ها را با بهترین شرایط آماده تحصیل کرده و روانه مدرسه کنند. در میان این همه تب و تاب خریدی که بر بازارها و مغازه‌ها حاکم است، چیزی که بیشتر از همه نگاه‌ها را به خود جلب می‌کند، ذوق و شوق کودکان از خرید لوازم نو و جدید است و به محض وارد شدن به مغازه‌ای فارغ از دغدغه و نگرانی و قیمت‌ها، به دنبال شیک‌ترین و قشنگ‌ترین لوازم موردنیاز می‌گردند. در این میان اما هستند کودکانی که نه تنها توانایی خرید این‌گونه لوازم را ندارند، بلکه تمام این سه ماه تعطیلی تابستان را کنار خیابان‌ها و سر چهارراه‌ها دستفروشی کرده‌اند تا باتوجه به محرومیت از حضور والدین بتوانند نیاز خود را رفع کنند و یا باتوجه به بضاعت مالی پایین پدر و مادرشان شاید بتوانند باری از روی دوش والدینشان بردارند و امروز با حسرت نظاره‌گر ذوق و شوق همسن و سالان خود هستند. نکته مهم سنتی است که

در این مراسم که با حضور اعضای خیریه جمعیت امام علی برگزار شد، «مهندس نیکجو» مدیر عامل گروه صنعتی نفیس پارت با اشاره به فعالیت های این خیریه گفت: «بالتبع اگر فعالیت های این خیریه در زیرمجموعه خیریه راز قرار گیرد، قطعاً شرایط برای کمک به نیازمندان و مستمندان بیش از پیش فراهم می شود که البته این اتفاق مستلزم یک تفاهمنامه خواهد بود تا شرایط برای تقسیم کار میان این دو خیریه فراهم شود.» همچنین جناب آقای «زره داران»، عضو هیات مدیره صندوق قرض الحسنه انصار و از اعضای خیریه امام علی با اشاره به تاریخچه فعالیت های ۲۰ ساله خیریه جمعیت امام علی گفت: «این خیریه در بدو تاسیس با شناسایی خانواده های نیازمند به تهیه بسته های غذایی برای این خانواده ها پرداخت و کار خود را آغاز کرد. اما این هدفی کوتاه مدت بود و در ادامه و در سال ۹۱ با اخذ مجوزهای لازم، فعالیت برای پوشش کودکان بی سرپرست و بدسرپرست را

آغاز کرد و از آبان ماه همان سال در منزل متعلق به یکی از اعضای خیریه به گسترش کار پرداخت و کمک های هر ساله این خیریه به دانش آموزان بدسرپرست و بی سرپرست این گونه رقم خورد.» زره داران در ادامه گفت: «نکته مهم اینجاست که اغلب دانش آموزان تحت پوشش این خیریه، از بهترین دانش آموزان در مدارس خود هستند و از رتبه های برتر به شمار می روند. در بین این دانش آموزان حتی ورزشکارانی وجود دارند که دارای رتبه های کشور هستند.» زره داران به کمک های مردمی در راه پشتیبانی از دانش آموزان تحت پوشش اشاره کرده و گفت: «اگر قدمی در راه خیر گذاشته شود، خداوند بزرگ خودش شرایط را فراهم می کند. خیریه امام علی هم از این قاعده مستثنی نیست و مردم خیر در این راه با انواع اقسام کمک ها چه در تهیه مواد غذایی و چه در سایر موارد، ما را یاری می کنند.»



فرصتی برای عشق ورزشی

خیرین با خیال راحت و فارغ از دغدغه های معیشتی گام به راهی برای کسب و علم دانش می گذارند تا آینده این سرزمین را رقم بزنند. جشن های این چنینی فرصتی مغتنم برای تقسیم شادی هاست و خوشا به حال خیرینی که از این فرصت استفاده کرده و با کمک هایی حتی اندک، لبخند را جایگزین اشک می کند که گاه حتی شاید برای خرید یک جفت کفش ساده از چشمان زیبای کودکان نیازمند سرازیر می شود.

جشن کمک به دانش آموزان بدسرپرست و بی سرپرست نیشابوری در آستانه سال جدید تحصیلی، با کمک خیریه راز، جمعیت خیریه امام علی و شرکت مهرباب بهشت فرصتی بود برای عشق ورزشی. فرصتی مغتنم تا خیرین با داستان پر مهر و با سخاوت خویش، گل های لبخندی بر چهره دانش آموزان نیازمند نشانده و آن ها را در عرصه تعلیم و تربیت یاری دهند. حالا دانش آموزان نیازمند نیشابوری زیر چتر حمایت

راهکارهایی برای کمتر شدن شلوغی های خیابان در ماه مهر

دوباره مهر و مدرسه؛ دوباره ترافیک...

ماه مهر که می آید، خیابان های تهران از همیشه شلوغ تر می شود. حدود دو تا سه میلیون دانش آموز و دانشجو و معلم، تقریباً به صورت هم زمان، صبح ها قبل از ساعت ۸ وارد خیابان ها می شوند و در یک ساعت مشخص دوباره به خانه هایشان باز می گردند. این نکته اما، شاید در خیابان های پایتخت مشهود تر و ملموس تر باشد، هر چند خیابان های تهران تابستان ها هم خلوت و بدون ترافیک نیست، اما افزایش ۲۵ درصدی سفرهای آموزشی در برخی مواقع، خیابان های تهران را قفل و ساعات انتظار برای رسیدن به مقصد را طولانی تر می کند. شهر از هفته ها قبل، به حالت آماده باش در می آید و برنامه ریزی هایی برای کاهش بار ترافیکی انجام می شود. اما ماه به عنوان شهروندان جامعه، برای کمتر شدن این ترافیک، چه کارهایی از دستمان بر می آید؟



چند آمار ترافیکی

۱- تهران با داشتن ۵/۴ تا ۵ میلیون خودرو، عملاً بیشترین خودروهای کشور را با توجه به جمعیت ۱۲ میلیونی در خود جای داده است که با آغاز سال تحصیلی و افزایش آمدوشد شهری، سفرهای درون شهری از ۱۷ میلیون سفر در روز فراتر می رود و کارشناسان پیش بینی می کنند که میزان سفرهای درون شهری پایتخت به حدود ۲۰ میلیون سفر بالغ شود. در همین خصوص بود که سال گذشته سردار «اسکندر مومنی»، رئیس پلیس راهور ناجا در مصاحبه ای با اعلام پیش بینی ۳۰ درصدی بار ترافیک مهر ماه نسبت به شهریور اعلام کرده بود که عید نوروز نقطه عطف ترافیک برون شهری و مهر ماه، نقطه عطف ترافیک درون شهری است و این یعنی با بازگشایی مدارس و ورود دانش آموزان و دانشجویان، افزایش بار ترافیکی در معابر خودنمایی می کند.

۲- با توجه به ساعت شروع مدارس و ادارات، تمام سفرها از حدود ۶ و نیم صبح شروع و تا ساعت ۸ صبح تمام می شود و اگر این زمان طولانی تر شود، یعنی بین ساعات ۶ تا ۱۰ صبح توزیع شود، می توان ۳ تا ۲ سیکل از حمل و نقل عمومی استفاده کرد و مشکل ترافیکی را تا حد زیادی کم کرد، اما این که استفاده از این وسایل چقدر باعث کمتر شدن ترافیک می شود را مفصل توضیح می دهیم.

۳- شاید برایتان جالب باشد اگر بدانید که ماه به طور رسمی روزی ۱۰۱ تصادف

روزهای ابتدایی شروع مدارس

هنوز مهر و سال تحصیلی جدید آغاز نشده، خیابان های پایتخت با ترافیک های سنگینی روبرو شده که نوید روزهایی را می دهد که برای رفتن از یک نقطه به نقطه ای دیگر باید ساعت ها در ترافیک کلافه کننده خیابان ها معطل بمانید؛ قصه ای که سال ها است مردم پایتخت نشین با آن دست به گریبان هستند و نه تنها هنوز گره کور آن باز نشده که گویا قرار هم نیست که به این زودی ها حل شود. آنچه در تهران مشهود است این است که ترافیک و شلوغی خیابان ها در چند روز ابتدایی ماه مهر، بیشتر است و به تدریج از شدت و حجم این شلوغی کاسته خواهد شد. در این بین اما دو نوع ترافیک وجود دارد: ترافیک ابتدایی صبح که دانش آموزان عازم مدارس هستند و ترافیک بی واسطه نام دارد که به سبب تعدد ماشین شکل می گیرد. اما شلوغی اماکن و مغازه هایی مانند لوازم التحریری ها و یا صنوفی مانند پوشاک مدارس که باعث دامن زدن به ترافیک عصرگاهی می شود را می توان کنترل کرد؛ ترافیک هایی که با واسطه نام دارد و به سبب حضور علتی تشکیل می شود. این نوع ترافیک، تنها در چند روز ابتدایی مهر دیده می شود و افراد می توانند با عبور از دیگر خیابان ها و یا تردد بدون وسیله نقلیه از بار ترافیکی کم کنند.

داریم. اما آمار غیر رسمی باید بیش از پنج برابر باشد، چون خیلی از تصادف‌ها گزارش نمی‌شود. با این وجود، همان ۱۰۱ تصادف هم در روز ده برابر میانگین رقم جهانی آن در شهرهای بزرگ است. شاید به همین علت است که رییس پلیس راهنمایی و رانندگی تهران بزرگ معتقد است که اگر فرهنگ ترافیک در بین مردم نهادینه و رعایت شود، معضلی به نام ترافیک مهر ماهی، تا حد زیادی کاهش پیدا می‌کند.

وظایف پلیس

افزایش بار ترافیکی و تردد روزانه نزدیک به دو میلیون محصل نیازمند تمهیدات ویژه پلیس است. یکی از این تمهیدات، حضور پلیس در مراکز آموزشی حداقل در دو هفته نخست مهر است. کنترل خودروهای غیرمجاز و ممانعت از جابه‌جایی دانش‌آموزان و نظارت بر عملکرد سرویس‌های مدارس که شامل کنترل معاینه فنی، بیمه‌نامه و کارت صلاحیت خودروهای سرویس مدارس می‌شود. از جمله فعالیت‌های دیگر پلیس راهور است و پلیس سعی می‌کند کار خود را به بهترین نحو انجام دهد. باور کنیم که بوق زدن مسئله‌ای را حل نمی‌کند!

بوق زدن چیزی را حل نمی‌کند

هر چند هنوز و با وجود تمام فرهنگ‌سازی‌های انجام شده، بوق زدن بخش مهمی از فرهنگ ترافیکی ما ایرانیان است، اما در روزهای ابتدایی مهر که همگان در عجله رسیدن به مدرسه و یا محل کار خود هستند، بوق زدن جز آشفته‌گی بیشتر و احتمال شروع دعوا بین دو نفر، تاثیر دیگری ندارد. یازود مسیر باز خواهد شد، اما بوق زدن بی‌فایده هیچ چیز را حل نمی‌کند.

ماجرای حمل و نقل عمومی

۱- شاید راهکار خیلی از مردم و مسئولین برای فرار از ترافیک، استفاده از وسایل حمل و نقل عمومی باشد، اما استفاده از اتوبوس، مترو و تاکسی چقدر می‌تواند در حل این مشکل موثر باشد؟ «سید هادی هاشمی»، کارشناس حوزه ترافیک، با بیان اینکه مشکل ترافیک تهران را با حمل و نقل عمومی می‌توان حل کرد، به ما گفت: حمل و نقل عمومی یکبار چه؛ یعنی سفرهای مردم قابل برنامه‌ریزی باشد. امروزه در تهران حدود ۲۰ میلیون جابه‌جایی در طول روز داریم. از این میزان ۱۰ میلیون جابه‌جایی با وسایل نقلیه عمومی صورت می‌گیرد و ۱۰ میلیون سفر درون‌شهری نیز با وسیله نقلیه شخصی انجام می‌گیرد. اگر بتوان حمل و نقل عمومی را به گونه‌ای گسترش داد که تمامی حجم ۲۰ میلیونی سفرهای درون‌شهری را پوشش دهد، بخشی زیادی از مسئله ترافیک شهر تهران حل خواهد شد. اما شرکت‌های حمل و نقل عمومی چقدر برای این اتفاق آماده هستند؟

۲- نکته دیگر، استفاده از وسایل حمل و نقل عمومی اما همانی است که بسیاری از والدین مطرح می‌کنند. «فاصله منزل ما تا مدرسه فرزندمان زیاد نیست و استفاده از وسایل نقلیه عمومی را نمی‌طلبم.» نکته‌ای که تا حد بسیاری می‌تواند درست باشد، اما اگر هر خانواده‌ای با این تفکر اتومبیل خود را راهی خیابان‌ها کنند، دقیقا همان بلایی سرمان می‌آید که در اوایل پاییز شاهدش هستیم...

مسئله‌ای به نام سرویس مدارس

امسال تقریباً تمامی مسئولان و مدیران نهادهای مرتبط در سخنان خود در خصوص ترافیک روزهای آغازین مهرماه، از سرویس‌های مدارس به عنوان یکی از اصلی‌ترین و مهم‌ترین عوامل افزایش ترافیک یاد کرده‌اند. آن‌ها مدعی‌اند که به دلیل آنکه بسیاری از والدین، به سرویس‌های مدارس اطمینان ندارند، ترجیح می‌دهند فرزندانشان را با خودروهای شخصیشان به

مدرسه ببرند و بیاورند، که همین مسئله باعث ایجاد ترافیک‌های سنگین در خیابان‌ها می‌شود. در همین خصوص کارشناسان ترافیکی اعتقاد دارند که اگر قرار باشد همه والدین برای رساندن فرزندانشان دانش‌آموز خود به مدارس از خودروهای شخصی استفاده کنند، باید منتظر ترافیک بسیار سنگین و بسیار پر حجمی در سطح شهر تهران باشیم، پس وجود سرویس مدارس در کاهش حجم ترافیک کمک به سزایی دارد. البته والدین هم حق دارند که در مورد ایمنی و امنیت سرویس‌های مدارس نگران باشند. شاید دانستن این چند نکته کمی از نگرانی شما را حل کند.

۱- **حتماً روز اول مدرسه فرزندتان، برای تکمیل فرآیند هماهنگی سرویس در مدرسه حضور داشته باشید و از راننده سرویس او مطمئن شوید.**

۲- **امسال داشتن برگه معاینه فنی برای سرویس‌ها الزامی شده است.**

۳- **استفاده از خودروهای فرسوده به عنوان سرویس مدارس در سال جاری ممنوع شده است.**

۴- **مقرر شده تا در تمامی مدارس، به صورت مداوم آزمایشات سلامت بر روی رانندگان سرویس انجام شود تا والدین خاطر جمع باشند که فردی که هدایت سرویس مدرسه فرزندانشان را بر عهده دارد، از صحت و سلامت کامل برخوردار است و صلاحیت‌های لازم را دارد.**

چند تصمیم اتخاذ شده

۱- **رایگان شدن مترو و اتوبوس برای دانش‌آموزان و دانشجویان در هفته اول، مانند سال‌های گذشته یکی از دیگر راه‌های کاهش ترافیک می‌تواند باشد.**

۲- **اقدامات پلیس راهور برای رفع توقف‌های بیش از حد خودروهای شخصی و با سرویس‌های مدارس در مقابل مدارس و دانشگاه‌ها که با مراقت‌های ویژه پلیس صورت می‌گیرد.**

۳- **تغییر پلان زمان بندی چراغ‌های راهنمایی و رانندگی با توجه به تغییر آمار برداشت شده تقاطع‌ها از سیستم SCATS در روز اول مهر**

۴- **ساخت گلوگاه‌ها و گر‌های ترافیکی و هماهنگی برای محل‌های استقرار عوامل راهور و بازرسی‌های اتوبوسرانی و تاکسیرانی**

۵- **احداث خط ویژه اتوبوس یا B.R.T در اتوبان همت بدون حفاظ با کنترل از طریق دوربین با ایستگاه کم و قابل ارتقا و ادامه B.R.T حکیم تا میدان آرژانتین که می‌تواند تا منطقه ۱۲۲امه یابد، از دیگر مواردی است که به گفته پلیس راهور می‌تواند بر ترافیک روزهای آغازین سال تحصیلی تاثیر بسیار زیادی داشته باشد.**

۶- **تمامی معابر اصلی و بزرگراهی تهران بزرگ با دوربین‌های نظارتی رصد می‌شوند و اگر مشکلی به وقوع بپیوندد، بلافاصله برای رفع آن به مأموران پلیس راهنمایی و رانندگی اعلام خواهد شد.**



از تاریخچه تا لطیفه‌ها

مسئله‌ای به نام پراید در ایران



یکانه عساری

کره و در سال ۲۰۰۰ پایان یافت و «کیا ریو» جایگزین این خودرو شد، لیسانس این محصول هم کاملاً به شرکت «سایپا»، یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های خودروسازی ایران رسید. در واقع، پراید که تا سال ۲۰۰۰ در کره مونتاژ می‌شد، نسل دومش تا سال ۲۰۰۵ با نام ریو به تولید رسید که وارد بازار ایران نیز شد و پس از آن، کیا موتورز در سال ۲۰۰۵ نسل سوم آن را معرفی کرد که با نام ریو باز هم بر سر زبان‌ها افتاد، البته این خودرو، ظاهری شبیه به پراید داشته است، ولی با تغییرات بی‌شمار، آن را New Pride نیز شناختند. این خودرو تا سال ۲۰۱۱ روی خط تولید قرار داشت و پس از آن، ریو یا همان نیو پراید با ظاهری کاملاً جدید و زیبا روانه بازار شده است و به تازگی عکس‌هایی از مدل ۲۰۱۶ آن هم روی خط رسانه‌ها رفته است.

تغییرات پراید در ایران

اگر تغییراتی که در عکس‌های پراید در کره و ژاپن و پس از آن ایجاد شد را ببینید، نمی‌توانید قبول کنید که به آنچه با نام تغییر در ایران روی این ماشین انجام شد را پیشرفت بدانید! هر چند شرکت سایپا اعلام کرده است که در طول سال‌های تولید پراید، با اجرای پروژه‌های گوناگون، توانسته است تغییرات موقفی را از نظر فنی و ظاهری در این خودرو به وجود آورد، اما این تغییرات در مقایسه با مدل کره‌ای اصلاً به چشم نمی‌آید. در واقع، پس از آنکه انتقادات صورت گرفته نسبت به سطح ایمنی پراید زیاد شد، شرکت سایپا پروژه‌ای تحت عنوان پروژه X100 را برای بهینه‌سازی پلت فرم پراید و ارتقاء سطح ایمنی این خودرو اجرا کرد و با تملک مالکیت این پلت فرم، خودروهای جدید را با نام سایپا ۱۱۱، سایپا ۱۴۱، سایپا ۱۳۱ و سایپا ۱۳۲ روانه بازار کرد.

انواع پراید

شرکت سایپا با ایجاد زنجیره‌ای از قطعه‌سازان فنی در گروه سایپا و با حمایت از قطعه‌سازان بخش خصوصی سعی در ساخت بومی کردن خودرو پراید کرد و آن را با نام‌های نسیم (پراید هاچ بک)، صبا (پراید سدان) و سایپا ۱۳۲ و ۱۳۱ و ۱۱۱ و ۱۴۱ و وانت پراید در ایران عرضه کرد. با این حال، هاچ بک و سدان در ایران دیگر تولید نمی‌شود؛ اما بر این اساس سایپا می‌تواند ادعا کند که در حال فروش ۲۰

به گفته تاریخ و تاریخچه اتومبیلی به نام پراید، اوایل دهه هفتاد شمسی بود که از کره به ایران آمد و ظرف مدت ۲۰ سال کاملاً بومی و داخلی شد، تا حدی که حالا خیلی‌ها به اشتباه این ماشین را متعلق به کشور ایران بدانند و به لطیفه‌های آن بلند بلند بخندند! با این حال، کمتر کسی را می‌توان یافت که حداقل یک بار پرایدسواری را تجربه نکرده باشد و درگیر حواشی و لطیفه‌هایش نشده باشد، اما نکته اینجاست که سیر تحول و تحول این اتومبیل در ایران چگونه اتفاق افتاد؟ اصلاً پراید از کجا آمد؟

یک خودروی دانشجویی

شاید برایتان جالب باشد اگر بدانید «پراید» خودروی مورد علاقه ایرانی‌ها، همان «مزدا ۱۲۱» است که ابتدا در کشور ژاپن تولید شد. ارتباط کاری فشرده شرکت‌های خودروسازی مزدا و فورد سبب شد طی چند ماه مزدا ۱۲۱ با نام «فورد فستیوا» در آمریکای شمالی تولید شود. در آن زمان آمریکای شمالی، استرالیا و ژاپن بازارهای اصلی این خودرو از زمان قیمت دانشجویی بودند که با وجود استقبال زیاد به دلیل ایراد سازمانیت بزرگراه‌های آمریکا جلو تولید خودرو گرفته شد. به این ترتیب بود که در سال ۱۹۸۶، این خودرو نام‌ترین خودرو آمریکای شناخته شد، هر چند فورد فستیوا این اتفاق را یک «بی‌انصافی بزرگ» خواند. پس از آن، تولید این خودرو در سال ۱۹۸۷ از آمریکا به «کیا موتورز» رسید و تولید این خودرو، در کشور کره و در کیا موتورز ادامه یافت.

حضور پراید در ایران!

پس از این ماجرا و در حالی که شرکت کیا موتورز تازه شروع به تولید خودرو کرده بود، مزدا ۱۲۱ چهره جدیدی به خود گرفت تا کمی انتقاد ایمن نبودن از این مدل برداشته شود. تولید مزدا با این کد در سه مدل دیگر و تا سال ۲۰۰۲ ادامه یافت. مدتی گذشت و بزرگ‌ترین معامله کیا موتورز در آن سال‌ها انجام گرفت و پراید از کره به ایران آمد. اوایل دهه ۷۰ شمسی بود که پراید به ایران آمد و در مدت ۲۰ سال خودرو کاملاً داخلی ایرانی‌ها شد. نکته دیگر اما، این است که پس از آنکه تولید پراید در

مدل خودرو مختلف است. دروغی هم در کار نیست. ۴ مدل اصلی ۱۴۱، ۱۳۱، ۱۳۲ و ۱۱۱ را در نظر داشته باشید، حالا آنها را در ۵ تیپ ST, SL, EX, SX و LX ضرب کنید؛ می شود ۲۰ مدل. به همین سادگی! جالب است بدانید با این اوصاف مرسدس بنز هم می تواند بگوید پانصد مدل جدید را سالانه عرضه می کند!

پراید جدید یا ریو

پراید جدید یا همان نسل چهارم آن که با نام ریو نیز شناخته می شود، دارای ۲ موتور ۱.۲ لیتری و ۱.۴ لیتری است که البته یک موتور قوی تر با توان ۱۳۸ اسب بخار و به حجم ۱.۶ لیتر نیز برای این خودرو در نظر گرفته شده است. این خودرو از نظر ایمنی، دارای ۶ ایربگ بوده و سیستم های ASB, EBD به صورت استاندارد روی این خودرو قرار دارد. از امکانات دیگر، می توان به «سانروف»، سنسور پارک عقب برای پارک بهتر خروج، سیستم گرمکن صندلی راننده، سنسورهای نور و باران، سیستم ورود و خروج به خودرو بدون کلید و موارد دیگر را که برای این خودرو در نظر گرفته شده است، اشاره داشت. این خودرو مجهز به ۲ جعبه دنده ۶ سرعته دستی و ۶ سرعته اتوماتیک است. در ایران اما، خودرو ریو از سال ۸۴ توسط شرکت سایپا در ایران مونتاژ و عرضه شد، اما ظاهر آن در طول سال های تولید تفاوتی نکرد و در سال ۲۰۱۲ نیز خبر توقف تولید آن به دلیل عدم نصب ایربگ روی خط رسانه ها رفت که البته اعلام شد تولید آن از سر گرفته شده است.

توان مالی مردم و نیاز به خودرو

در حال حاضر و طبق آمار تولید، پراید، پژو ۲۰۶، پژو ۴۰۵ و تیبا به ترتیب پر تیراژترین خودروهای تولید داخل به شمار می روند که در این بین، نوک پیکان اصلی انتقادها به سمت دو محصول اصلی یعنی پراید و پژو ۴۰۵ است. این دو محصول هم اکنون در محدوده قیمتی خود، دارای کم ترین قیمت و بیشترین فروش هستند؛ به نحوی که در جاده ها و خیابان های کشور نیز بیش از هر خودرو دیگری به چشم می آیند. حتی اگر این اواخر قیمت پراید به چهل میلیون تومان هم رسیده باشد با در نظر گرفتن اینکه بازه های قیمتی ۲۰ تا ۳۰ میلیون تومان و ۳۰ تا ۴۰ میلیون تومان، پر تقاضاترین بخش های بازار خودرو کشور به شمار می روند، در بازه نخست، پراید حرف اول را می زند و در بازه دوم نیز پژو ۴۰۵ حرف های زیادی برای گفتن دارد. با نگاهی به هر دو بازه مورد نظر، مشخص می شود مشتریان از حق انتخاب چندانی برخوردار نبوده و توان مالی بیشتر آنها به خرید همین پراید و پژو ۴۰۵ می خورد. نکته دیگر اینجاست که خودروهایی مانند تیبا، ریو و ساینا نیز به نوعی از ژن پراید برخوردار بوده و آن ها نیز به لحاظ کیفی، فاصله خیلی زیادی با پراید ندارند و در عین حال، قیمتشان چند میلیون تومان بالاتر است.

همچنان محبوب...

هر چند تقریباً همه مردم ایران بارها و بارها به جوک ها و لطیفه هایی که درباره پراید گفته می شود خندیده اند، اما نکته این است که این خودرو همچنان در بین مردم محبوب است و طی نظر سنجی هایی که از مردم گرفته شده است، در بین اقشار متوسط جامعه که درصد بالایی از جمعیت ایران را تشکیل می دهند، پراید و پژو ۲۰۶ محبوب ترین ماشین ها بوده اند. در این بین اما، خودروسازان داخلی در حالی همچنان برخی محصولات قدیمی خود را با تیراژ بالا به تولید می رسانند که بهانه شان برای حفظ این خودروها، محبوبیت آنها نزد مشتریان

است. مرور اظهار نظرهای خودروسازان و مسئولان صنعتی کشور نشان می دهد آنها هر گاه در مورد توقف تولید خودروهای قدیمی مانند پژو ۴۰۵ و پراید مورد پرسش واقع شده اند، «داشتن بازار» و «محبوبیت نزد مشتریان» را توجیه تداوم تولید محصولات مورد نظر دانسته اند. در واقع از نظر آنها، فروش بالای خودروهای قدیمی، دلیلی است بر محبوبیت آنها و همین محبوب بودن است که امثال پراید و پژو ۲۰۶ را به پر فروش ترین خودروهای داخلی تبدیل کرده است. به عنوان مثال، «محمد رضا نعمت زاده» وزیر صنعت، معدن و تجارت، در سال ۹۵ در واکنش به حذف پراید و پژو ۴۰۵ از خط تولید، از آنها به عنوان محصولاتی محبوب یاد کرده است. از سوی دیگر، در همان سال، «مهدی جمالی»، مدیر عامل گروه خودروسازی سایپا تاکید کرد که «تقاضای بازار برای پراید اجازه نمی دهد این خودرو به صورت کامل جمع شود.» به گفته او: «در حال حاضر، نه تنها تقاضا برای خرید پراید در بازار کم نشده؛ بلکه در سال جاری تقاضا نسبت به سال گذشته نزدیک به ۸ درصد افزایش پیدا کرده است و این موضوع نشان می دهد این محصول مورد استقبال مشتریان قرار دارد.»



نکته هایی درباره آب بندی ماشین

پس از ماشین داری...



یگانه عساری

اگر این روزها با صرفه جویی و پس انداز کردن و گرفتن وام های مختلف، بالاخره توانسته اید خودرو روایی خود را خریداری کنید، احتمالاً می خواهید بدانید چطور می توانید آن را تا آنجایی که می شود مثل روز اول نگه داری کنید تا همیشه نو، تمیز و سالم بماند. در این مطلب، توصیه هایی برای افزایش طول عمر خودرو شما داریم که با رعایت آنها می توانید تا سال ها خودرویی مثل روز اول داشته باشید. البته که اجزای فنی یک اتومبیل بسیار زیاد است و تک تک آنها برای داشتن عمری طولانی تر نیازمند راهکارهای خاصی است، اما دانستن این چند نکته پس از آب بندی ماشین خالی از لطف نیست. این گزارش تنها درباره چند روز ابتدایی ماشین داری شماس.

چرا آب بندی خودروهای صفر کیلومتر مهم است؟

یکی از دغدغه های خریداران خودرو، چگونگی آب بندی خودروهای صفر کیلومتر است. شاید آب بندی واژه چندان مناسبی برای این اقدامات نباشد، اما در حقیقت منظور از آب بندی، آماده کردن ابتدایی خودرو برای استفاده طولانی مدت از آن است. کارشناسان خودرو می گویند قطعات مختلف مانند پیستون ها، رینگ ها و دیگر قسمت ها باید با کارکرد مناسب و بهینه از طریق روغن کاری مناسب هماهنگ و یکپارچه شود. گاهی به دلیل غیر همجنس بودن قطعات یک خودرو، این قطعات باید هماهنگ شود. در خودروهایی که توسط شرکت های بزرگ خودرو سازی در سطح دنیا ساخته می شود، قطعات خودرو پیش از نصب به طور جداگانه آب بندی و باهم هماهنگ شده است؛ بنابراین راننده بعد از خرید این خودرو می تواند به راحتی و با سرعت و شرایط دلخواه خود رانندگی کند.

همان ابتدای کار

زمانی که خودرو نو و صفر کیلومتری را خریداری می کنید، لازم است برای عملکرد بهتر خودرو و همچنین افزایش طول عمر آن نکاتی را رعایت کنید. چرا که قطعات فلزی به کار رفته در خودرو نو هستند و همین نو بودن، سایش آنها را بیشتر می کند و ممکن است به آنها آسیب وارد کند. در همین راستا، مطالعه دفترچه راهنمای خودرو و عمل به توصیه های آن ضروری است. به طور کلی در هزار کیلومتر اول، نباید به خودرو فشار آورد تا به خوبی فرآیند آب بندی را طی کند. اما برخی نکات، جنبه ای کلی دارند و برای هر مدل خودرو نویی باید رعایت شوند.

قاعده های کلی

۱. در کیلومتر های اولیه رانندگی (بهترین حالت تا ۷ هزار کیلومتر اولیه)، اجازه ندهید دور موتور خودرو به بالاتر از ۳ هزار دور در دقیقه تجاوز کند. به طور کلی، در این دوره، باید از شتاب گیری های سریع و فشار های ناگهانی روی پدال گاز خودداری کرد.

۲. در ۱۶۰۰ کیلومتر اول، سرعت خودرو نباید از ۹۰ کیلومتر در ساعت تجاوز کند. از گاز دادن و رانندگی در سرعت بالا جدا پرهیز کنید. فشار معقول به موتور و همچنین سایر قطعات و سیستم های خودرو، باعث می شود قطعات و اجزاء فلزی آن به مرور مستحکم تر شوند و از این جهت بهتر بتوانند در آینده ضربات را تحمل کنند.

۳. از حمل بارهای سنگین، مصالح ساختمانی و بارهای غیر معمول با خودرو، در زمان آب بندی خودرو پرهیز کنید.

۴. خودرو جدید خود را برای مدت طولانی خاموش نگه ندارید. گاهی از خودرو استفاده کنید تا روغن کافی به تمام قطعات خودرو برسد.

۵. پس از روشن کردن خودرو، دقایق اول و مسافت یک کیلومتری نخست را با دنده یک یا دو طی کنید تا خودرو گرم شود.

قبل از روشن کردن موتور، همه چیز را بررسی کنید.

قبل از روشن کردن موتور اطمینان حاصل کنید که تمام متعلقات موتور سر جایشان قرار گرفته اند. هر چند که خودروهای امروزی چندین مرحله کنترل کیفی را پشت

سر گذاشته اند اما پیش از استارت زدن خودرو پیشنهاد می کنیم که حتماً کاپوت را بالا بزنید و نگاهی بیندازید. شاید یک سیم یا یک پیچ، شل به نظر تان بیاید. به ویژه سلامت وایرها (سیم های قطوری که به قسمت بالای موتور کشیده شده اند و برق جرقه را تأمین می کنند) و کابل های سرباتری را بررسی کنید.

از روغن معدنی معمولی استفاده کنید.

اگر قصد دارید خودتان روغن موتور تان را انتخاب کنید و گزینه «روغن سنتتیک» را در ذهن دارید، بهتر است برای آب بندی موتور نو تا پیش از ۶۵۰۰ کیلومتر اول از روغن معدنی معمولی استفاده کنید. در غیر این صورت احتمال دارد رینگ پیستون ها به خوبی دوباره سیلندر را آب بندی نکنند و موتور دچار افت کمپرس شود. در این زمینه توصیه می شود به دفترچه خودرو تان مراجعه کنید.

۳۵۰۰

پس از روشن کردن ماشین از گاز دادن بیش از حد خودداری کنید و به خاطر داشته باشید که دور موتور طی آب بندی ماشین باید روی ۳۵۰۰ دور باشد.



۱۰۰۰

در زمان آب بندی ماشین از یدک کشیدن خودروهای دیگر در ۱۰۰۰ کیلومتر اولیه خودداری کنید و به خاطر داشته باشید که غیر از این از رفتن و آمد در جاده های ناهموار، سنگلاخی و گل آلود با شیب تند خودداری کنید.



۷۵۰

بهتر است در ۷۵۰ کیلومتر نخست رانندگی با یک خودرو صفر کیلومتر به ویژه زمانی که بار زیادی در خودرو وجود دارد، از رفتن به سربالایی های پر شیب خودداری شود؛



همچنین توصیه می شود دنده های اتومبیل صفر کیلومتر به گونه ای تغییر داده شود که همواره دور موتور خودرو بین ۲۵۰۰ تا ۴۰۰۰ دور قرار گیرد.

برونامرز



برندگان و بازندگان گرندپری بلژیک

خط و نشان قتل برای رقبا



مسابقه

چه کسی دوست ندارد که در اولین روز بازگشت به مدرسه روز خوبی داشته باشد؟ دنیای فرمول یک دوباره در «گرندپری بلژیک» پیست «اسپا فرانکوشامپ» گرد هم آمد و در حالی پیروزی برای «سباستین قتل» بود که تیم جدید «فورس ایندیا» و تیم «هاس» غوغا به پا کردند. بعضی ها هنوز از حال و هوای تعطیلات بیرون نیامده بودند. نگاهی داریم به برندگان و بازندگان گرندپری بلژیک.

► برندگان

قتل حمله را با حمله جواب داد

سباستین قتل کمی با ناراحتی وارد تعطیلات تابستانی شد. او باید در آلمان و مجارستان برنده می شد. اما در عوض، این «لوئیس همیلتون» رقیب قهرمانی او بود که از ضعف حریف استفاده و اختلاف ۲۴ امتیازی ایجاد کرد. قتل مصمم در اسپا به زیبایی جواب داد. رئیس تیم سابق او «فرانز توسست» گفت که قوی ترین دزایی راننده آلمانی، روحیه مقاوم اوست و این در روز یکشنبه درخشید. بارش باران دیر هنگام در تایم گیری، او را مجبور به مبارزه مجدد از جایگاه دوم کرد. قتل استارت فوق العاده ای داشت. با بهره گیری از آخرین نسخه موتور فراری و تصمیم تیم مبنی بر استفاده از یک بال کوچک تر در این پیست سرعت بالا، راننده آلمانی توانست در مستقیمه کمل (kemmel) از همیلتون سبقت بگیرد و در همان دور اول، لیدری را از آن خود کند. لیدری او زمانی که سیفتی کار به پیست فراخوانده شد، به خطر افتاد، اما قتل خونسردی خود را حفظ کرد و از آنچه که خودش به عنوان استارت مجدد ضعیف توصیف کرد، سر بلند بیرون آمد و بعد از پیچ شماره ۱ فاصله را افزایش داد و از آن لحظه به بعد، جایگاه اول را رها نکرد. او با پیروزی در این مسابقه پنجاه و دومین برد و صد و هفتمین سکوی دوران حرفه ای اش در فرمول یک را کسب کرد و در هر دو مورد رکورد قهرمان ۴ دوره مسابقات فرمول یک «آلن پروست» را شکست. او همچنین سد ۱۰۰۰ امتیاز با یک فراری را نیز رد کرد. اما از همه مهم تر، این که او اختلاف امتیاز با همیلتون را به ۱۷ کاهش داد.

اولین امتیازات بزرگ فورس ایندیا

۴۰۵ نفری که برای فورس ایندیا کار می کنند، در این اواخر زمان سختی را گذراندند. اما در گرندپری بلژیک در اسپا، آن ها به عنوان یک تیم جدید با نام «ریسنگ پوینت فورس ایندیا» دوباره زاده شدند. این یعنی به دلیل یک شروع جدید، امتیازات قبلی تیم پاک شد، ولی آن ها به سرعت به این وضعیت جواب دادند. ماشین های صورتی تمام آخر هفته به نظر سریع می رسیدند که این ادامه روند داشتن عملکرد خوب در پیست های سرعت بالا در یک دهه گذشته است. زمانی که تایم گیری بارانی شد، «استبان اکون» و «سر جیو پرز» به خودشان آمدند و با کسب جایگاه سوم و چهارم خط ۲ را به تصاحب در آوردند. در روز مسابقه، اکون پس از گرفتن اسلیپ استریم همیلتون و قتل در مستقیمه کمل در دور اول، فقط یک قدم با جایگاه نخست فاصله داشت، اما مجبور شد که از این سبقت دست بکشد و در نهایت، جایگاهش را به هم تیمی اش پرز واگذار کند. آن ها نتوانستند مکس ورشتین از ردبول و والتری بوتاس از مرسدس را پشت سرشان نگه دارند، اما با کسب جایگاه پنجم و ششم، یک عملکرد عالی را به نمایش گذاشتند و بهترین در بین بقیه شدند. این به آن ها ۱۸ امتیاز داد و آن ها را در رده نهم به ترتیب ۱ و ۱۲ امتیاز پایین تر از سائوبر و تورووسو قرار داد. امتیازات نه چندان بد برای اولین مسابقه آن ها.

پایداری هاس

بعد از کسب جایگاه هشتم در بین تیم ها در دو سال اول ورود به رقابت های فرمول یک، قرار داشتن در جایگاه پنجم در این نقطه از فصل، به عنوان یک عملکرد مثبت برای هاس در نظر گرفته می شود، اما تیم آمریکایی بیشتر از این می خواهد و آن ها ثابت کردند خودروی دارند که می تواند آن را در سال ۲۰۱۸ به دست آورد. این آخر هفته گام بزرگی

شانس بد لکلرک ادامه دارد

با توجه به این که لکلرک از تصادف وحشتناک پیچ اول بدون دیدن کوچک ترین خرابی سالم بیرون آمده، البته که یک برنده است. اما او در میان بازندگان است، چون کناره گیری او نتایج رانندگی های بد در این اواخر را بیشتر آشکار می کند، حتی اگر او در این غوغا یک قربانی بی گناه باشد. راننده آکادمی فراری یکی از ستاره های سال بوده است. اما حتی زمان مسابقه سیلوراستون که سائوبر در گذاشتن چرخ های او در محل مناسب اشتباه کرد، او در جایگاهی بود که می توانست برای ۴ مسابقه پی در پی امتیاز اخذ کند، که چرخ های این فرصت را از او گرفتند. او در ۳ مسابقه از ۴ مسابقه اخیر کناره گیری کرده و در مابقی نیز نتوانسته است امتیازی به دست آورد. برعکس، هم تیمی اش در ۲ مسابقه امتیاز کسب کرده است. بدترین این که حالا، لکلرک دو مسابقه پایانی را بدون تمام کردن یک دور، به پایان رسانده است. آیا راننده موناکویی می تواند کارها را درست کند؟

ریکار دو گرفتار شلوغی می شود

زمانی که صحبت از پیروزی در سال ۲۰۱۸ می شود، نام «دنیل ریکار دو» بیشتر از هم تیمی اش «مکس ورشتین» می درخشد. با نتیجه ۲ بر ۱. اما در تایم گیری و در هر ۱۰ باری که هر دو آن ها به Q3 راه یافتند، نتیجه ۸ بر ۲ به نفع ورشتین است. ردبول ها زمانی که باران در تایم گیری آمد، سرعت خود را از دست دادند و ریکار دو هشتم شد. وقتی شما در بین شلوغی باشید، خطر اتفاق افتادن یک چیز غافلگیرکننده افزایش می یابد و در نهایت این اتفاق افتاد. بال جلو فرناندو آلونسو خارج از کنترل با بال عقب دنیل ریکار دو برخورد کرد و این باعث شد که او با ریکونن تماس داشته باشد. در نتیجه بال جلو عقب او آسیب دید. ردبول سعی کرد او را علی رغم این که دو دور عقب تر بود، مجدداً به پیست برگرداند. اما او در نهایت ۱۴ دور مانده به پایان کناره گیری کرد. این در حالی است که ورشتین در ۵ مسابقه اخیر، دو سکو کسب کرده است؛ که پیروزی ردبول در مسابقه خانگی اش در اتریش را نیز شامل می شود؛ و ریکار دو ۳ کناره گیری داشته است.



سکوهای ادامه دار ریکونن قطع شد

اسپا یکی از پیست های مورد علاقه ریکونن است. اما او از مسابقه امسال هیچ خاطره خوشی نخواهد داشت. او بدون شک سریع ترین راننده فراری در تک دورها البته تا زمان تایم گیری بود. اما، درست حدس زدید، کارها درست پیش نرفت. زمان بارش باران در Q3، ریکونن به دلیل نداشتن سوخت کافی مجبور به ورود به پیت شد و زمان کافی برای بازگشت مجدد به پیست را نداشت. ریکونن چوب محاسبه غلط میزان سوخت را خورد و در نهایت تایم گیری را در جایگاه ششم تمام کرد. این نتیجه باعث شد که او در استارت وسط حادثه باشد. با تنگ شدن میدان، ریکونن برای جلوگیری از برخورد به کوین مگنوسن مجبور به ترمزگیری شد و این باعث شد ریکار دو از پشت به او برخورد کند و تایر عقب سمت راستش پنجر شود و بال عقبش آسیب ببیند. او خودش را تا پیت رساند و مجدداً به پیست بازگشت. اما آسیب بال عقب طوری بود که DRS شروع کرد به باز شدن خودکار. در نهایت او مجبور به کناره گیری شد و این پایانی بود بر روند کسب سکوی او در ۵ مسابقه پی در پی که تصادفاً از زمان ۲۰۰۷ یعنی سال قهرمانی او در فرمول یک، طولانی ترین بود. او حالا ۸۵ امتیاز، بیشتر از پیروزی در ۳ مسابقه، پشت همیلتون قرار دارد و فقط ۸ مسابقه تا پایان فصل باقی مانده است. آیا چالش قهرمانی او حالا یک ضربه اساسی خورده است؟

در رسیدن به این مهم بود. بله، آن ها از طرف فورس ایندیا مغلوب شدند، اما رومن گروژان و کوین مگنوسن عملکردهای قوی از خود نشان دادند و کسب سومین امتیاز دوگانه تیم در ۵ مسابقه اخیر را تضمین کردند. این دومین بار پیاپی است که گروژان در گرندپری بلژیک هفتم می شود. ادامه رانندگی قوی که او را در جایگاه کسب امتیاز در ۴ مسابقه از ۵ مسابقه اخیر قرار داده است. او در ۸ مسابقه اول فصل فقط یک بار توانسته بود در بین ۱۰ راننده برتر باشد. در همین حال، اولین بار بود که مگنوسن در اسپا امتیاز کسب کرد.

اریکسون برای سائوبر می درخشد

ستاره تیم سائوبر در این فصل، اکثراً «چارلز لکلرک» بوده است، که این باعث شد شایع پیوستن او به فراری در فصل بعد قوت بگیرد. به هر حال، در مسابقات اخیر، هم تیمی او مارکوس اریکسون نتایج قابل قبولی کسب کرده است. او در تایم گیری به هم تیمی اش نزدیک بود، سپس در استارت ۴ رده کسب کرد و پیچ شماره ۱ را بدون آسیب پشت سر گذاشت. از آنجا، او یک سبقت موفقیت آمیز از «سرگئی سیروتکین» گرفت و سماجت خود را در مبارزه با برندن هارتلی نشان داد و در نهایت، سر بلند بیرون آمد. او حالا در ۳ مسابقه از ۵ اخیر امتیاز کسب کرده است. در حالی که لکلرک در بازه زمانی مشابه سه کناره گیری و فقط یک پایان با امتیاز داشته است. شما می توانید بگوئید اریکسون هنوز نتوانسته است توجهات را به خودش جلب کند، با توجه به این که خودرو او پتانسیل کسب امتیاز به طور منظم را دارد، این عملکرد، آغاز یک بهبود است، آن هم زمانی که او برای حفظ صندلی اش در سال آینده مبارزه می کند.

سخت کوشی بوتاس

هر آخر هفته ای که مرسدس به دلیل دادن یک موتور به روز شده به او، جریمه شده، آن آخر هفته برای بوتاس همیشه با مشکل همراه بوده است. او نتوانست در بخش دوم تایم گیری، یک لپ تایم ثبت کند که البته می دانست ثبت این زمان به دلیل شروع از آخر گرید تأثیری نخواهد داشت. شروع او از رده هفدهم بود و در استارت کارها خوب پیش رفت و او در یک فضای فشرده در پیچ شماره ۱ به عقب خودرو سیروتکین برخورد کرد و برای این تصادف ۵ ثانیه جریمه شد. این دومین مسابقه پیاپی است که او توسط داوران مجازات می شود. اما این تنها اشتباهی بود که او در بقیه مسابقه خوبش مرتکب شد. بهترین لحظه مسابقه او؟ سبقت جسورانه او در اوروز از برندن هارتلی. شاید او به خاطر رقابت های بسیار نزدیک در مسابقات معروف نباشد، اما ماندن او در کنار برندن هارتلی در زمان بالا رفتن از یکی از معروف ترین پیچ های فرمول یک و سبقت از او آنجا، توانایی او را نشان می دهد. با دوم شدن لوئیس همیلتون و کناره گیری «کیمی ریکونن» از مسابقه، مرسدس به طور اندکی صدرنشینی خود در جدول سازندگان را افزایش داد.



بازندگان

امیدهای آلونسو در اسپا زود بر باد رفت

با توجه به یکپنج موجود، برای مکلارن مسابقات همیشه سخت خواهد بود. اما «فرناندو آلونسو» انتظار داشت که این طولانی تر از فقط چند ثانیه باشد. آلونسو در رابطه با برخورد «نیکو هالکنبرگ» با او در استارت مسابقه گفت: «برای سبقت در پیچ شماره ۱ چندین گزینه وجود دارد؛ شما محتاط هستید و در نقطه همیشگی ترمز می گیرید، سپس در آینه نگاه می کنید و می بینید که رانندگان پشت سر شما طوری رفتار می کنند که انگار این آخرین پیچ رقابت قهرمانی است.» این اتفاق که در نتیجه اشتباه او نبود، سومین کناره گیری اش در این فصل بود. او بعد از بالا رفتن و عبور از بالای سر «سائوبر چارلز لکلرک»، خطر را به سلامت رد کرد. اما اعتراف کرد که ممکن است دوشنبه صبح کمی غم انگیز باشد.



به پهبانه هدیه گران قیمت پوونتوس به
فوق ستاره جدید پرتغالی

«رونالدو» ماشین بازترین بازیکن فوتبال



اسپرت، اسپرت پلاس و مستقل است، در حالی که نسخه S، نوع رانندگی مسابقه‌ای Race Mode هم در اختیار دارد. هر دو مدل GLC با پیش‌ران ۴۷۰ اسب بخاری خود می‌توانند شتاب صفر تا ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت

۳.۹ ثانیه فراهم کنند؛ اما نسخه S کوپه، ظرف مدت ۳.۷ ثانیه به این سرعت می‌رسد. در مقایسه با دیگر کراس اوورهای تولید انبوه جهان، حالا AMG S 63 GLC به‌عنوان یکی از سریع‌ترین خودروهای جهان در کلاس کراس اوور مطرح می‌شود.

در مدل‌های جدید GLC، سیستم تعلیق و فنربندی مدرنی به کار رفته که با فناوری فنرهای پنوماتیک، فرمان‌پذیری و پایداری آن را افزایش داده است. این سامانه هماهنگ با حالت‌های رانندگی آرام، اسپرت و اسپرت پلاس عمل خواهد کرد و بسته به شرایط محیط، سختی یا آرامش اتاق را تنظیم می‌کند. از سوی دیگر، سیستم کنترل کشش نیز بهینه‌سازی شده است و خصوصاً در چرخ‌های عقب، به خوبی گشتاور پیش‌ران را مدیریت می‌کند که در مسیرهای لغزنده و هنگام خروج خودرو از پیچ‌های تند با سرعت بالا، بسیار کارآمد خواهد بود.

برای اولین بار، در خودروهای GLC از رینگ‌های جدید طرح پانامریکا استفاده شده است که پیش‌تر در خودروی اسپرت AMG GT دیده بودیم. ظاهر نسخه‌ی AMG با مدل استاندارد که مرسدس بنز تولید می‌کند، تفاوت زیادی دارد و علاوه بر رینگ‌های جدید ۱۹ و ۲۰ اینچی، با کاپیت بدنه‌ای حجیم‌تر از قبل، ارائه می‌شود. آگزوزهای کروم، سپرهای اسپرت و اسپویلر عقب، دیگر وجوه تمایز GLC 63 هستند. در فضای داخلی در کنار فیبر کربن، چرم بسیار مرغوب داپنامیکا ساخت ایتالیا استفاده شده که با فناوری میکروفیبر، دوست‌دار طبیعت و کاملاً غیر حیوانی است.

باشگاه «پوونتوس»، اخیراً یکی از بهترین تولیدات کمپانی مرسدس را به «کریستیانو رونالدو» فوق‌س ستاره جدید پرتغالی خود هدیه داد. عکسی که رونالدو در کنار این مرسدس منتشر کرد، بسیار مورد توجه قرار گرفت. این خودرو، جدیدترین تولید کمپانی مرسدس با همکاری AMG است و 63 AMG GLC نام دارد که در چند ماه گذشته دو مدل از آن، به بازار معرفی شده است. قیمت خودروبی که به رونالدو هدیه شده نیز ۱۵۰ هزار یورو تعیین شده است.

با توجه به اینکه آمریکا یکی از مهم‌ترین بازارها برای محصولات AMG مرسدس بنز محسوب می‌شود، پیش از آغاز نمایشگاه خودروی نیویورک، دو نسخه استاندارد و کوپه از شاسی‌بلند GLC در ایالات متحده رونمایی شد. خودروبی که به رونالدو هدیه شد، نسخه اسپورت این محصول است. هر دو نسخه این خودرو از امکانات فنی مشابهی بهره می‌برند، در حالی که با دو تیپ بدنه استاندارد و کوپه عرضه می‌شوند. پیش‌ران ۸ سیلندر و ۴ لیتری مرسدس بنز، مجهز به توربو دوگانه برای این مدل‌ها در نظر گرفته شده که دارای ۴۷۰ اسب بخار قدرت و ۶۵۰ نیوتن‌متر گشتاور است. برای علاقه‌مندان سرعت و خودروهای خاص، نسخه‌ی S از GLC نیز تولید می‌شود که با همین پیش‌ران، قدرت ۵۰۳ اسب بخار و گشتاور ۷۰۰ نیوتن‌متر به همراه دارد و فقط برای مدل کوپه قابل سفارش خواهد بود. برای اولین بار در خودروهای کراس اوور AMG، سری جدید GLC مجهز به جعبه‌دنده ۹ سرعته و چندکلاچه است.

این خودروها همگی با سیستم دو دیفرانسیل دائمی مرسدس، موسوم به 4Matic عرضه می‌شوند که بخش اصلی توان پیش‌ران را به اکسل عقب منتقل و با فناوری الکترومکانیک اختصاصی مرسدس بنز بین چرخ‌ها تقسیم می‌کند. چهار حالت رانندگی برای AMG GLC وجود دارد که شامل آرام،

طراحی

در طراحی این خودرو سعی بر این بوده که هم جنبه‌های فنی مانند موتور لحاظ گردد و هم ظاهر آن از جذابیت بالایی برخوردار باشد. در اولین نگاه، صلابت و در عین حال زیبایی این خودرو جلب توجه می‌کند. مرسدس بنز کوپه 63 GLE اولین SUV اولین شاسی‌بلند از Affalterbach، محل فعلی Mercedes-AMG است که از فلسفه طراحی AMG در آن استفاده شده است. در قسمت جلو پنجره این خودرو از نشان ویژه A wing استفاده شده و این باعث می‌شود که این کوپه SUV به وضوح به عنوان عضوی از خانواده AMG قابل تشخیص باشد. یک ستاره بزرگ مرسدس بنز بر روی شبکه محافظ رادیاتور نصب شده است. نشان A wing که از ویژگی‌های طراحی AMG است، به صورت سه بعدی بوده و هوارا به سوی سه درچه ورودی هدایت می‌کند. A wing در کوپه 63 GLE

هم‌رنگ با بدنه خودرو است. یکی از ویژگی‌های نمای روبروی خودرو دو درچه بزرگ ورودی هواست. در پایین‌ترین بخش از جلو پنجره، یک تیغه شکافنده هوا وجود دارد که موجب کاهش نیروی برآمی‌شود و از بلند شدن خودرو در هوا و ناپایداری آن پیشگیری می‌کند. چراغ‌های جلو خودرو از نوع LED و به صورت سه بعدی هستند. لیست کامل آپشن‌های قابل سفارش برای AMG GLC هنوز منتشر نشده است؛ اما آگزوزهای تنظیم‌شونده، پکیج سیاه یا Night Package با رنگ مشکی بدنه و کابین، سپر و آینه‌بغل‌های فیبر کربن و اسپویلر قابل انتخاب خواهد بود. در فضای داخلی احتمالاً ترکیب رنگ مشکی، سفید و قرمز وجود خواهد داشت که چرم کدر و متخلخل ناپارا هم شامل می‌شود. برای ردیف جلو، صندلی‌های اسپرت و مسابقه‌ای AMG هم قابل سفارش خواهند بود؛ ضمن اینکه رینگ‌های ۲۰ و ۲۱ اینچ، مختص نسخه S است.

بوگاتی برند مور د علاقه رونالدو

رونالدو یکی از فوتبالیست هایی است که علاقه زیادی به اتومبیل های خاص و گران قیمت دارد و از سال ۲۰۰۳ که به منچستر یونایتد پیوست، به طور متوسط هر سال یکی از این خودروها را به کلکسیون خود اضافه کرده است. حضور بلند مدت کریستیانو رونالدو در منچستر یونایتد و سپس ۹ سال در رئال مادرید، باعث شد تا وی ثروتی عظیم برای خود از این راه جمع کند. این فوق ستاره ۳۳ ساله پر تگالی که تاکنون ۵ بار عنوان مرد سال فوتبال جهان را کسب کرده توانسته با ثروت خود، یک کلکسیون ماشین های گران قیمت جمع آوری کند.

او در سال ۲۰۰۳ به منچستر یونایتد پیوست. یک سال بعد، او گواهینامه خود را در ۱۹ سالگی دریافت کرد و پس از آن یک پورشه به ارزش ۶۷ هزار پوند خرید. اما این پایان کار او نبود و در ۵ سال بعد از آن او پورشه، BMW M6 و «بنتلی جی تی اسپید» را به کلکسیون اتومبیل های خود اضافه کرد.

اشتیاق رونالدو نسبت به ماشین، کار دستش داد؛ جایی که او هنگام رانندگی با فراری اش در سال ۲۰۰۹ پیش از دیدار چلسی مقابل منچستر یونایتد تصادف کرد، ولی دچار آسیب دیدگی نشد.

اما در میان این خودروها کریستیانو رونالدو علاقه خاصی به بوگاتی و بیرون دارد. او در سال های اخیر، اقدام به خرید یک دستگاه بوگاتی و بیرون دیگر کرده است.

طبق آخرین اطلاعات بدست آمده از رسانه ها، رونالدو را می توان ماشین باز ترین بازیکن فعلی فوتبال دانست. او چندی پیش، اقدام به خرید یک دستگاه خودرو بوگاتی و بیرون ۱۶،۴ گرند اسپرت ویتس کرده است.

این خودرو به مناسبت پیروزی پر تغال در بازی های یورو ۲۰۱۶ به عنوان هدیه ای از سوی رونالدو به خودش خریداری شده است. بوگاتی و بیرون گرند اسپرت ویتس هزینه ای ۱،۹ میلیون دلاری دارد و قادر به رسیدن حداکثر سرعتی ۴۱۰ کیلومتر بر ساعتی است که به تازگی تصویری از آن گرفته شده و با عنوان «حیوان رسیده» در صفحه شخصی اینستاگرام کریستیانو رونالدو بارگزاری شده است. خودرو سوپر اسپرت بوگاتی و بیرون هم به کلکسیون رونالدو اضافه شده است. گفتنی است که بوگاتی و بیرون گرند اسپرت ویتس به یک پیشرانه ۸ لیتری W شکل ۱۶ سیلندر مجهز شده که می تواند در عرض ۲،۶ ثانیه از حالت سکون به سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت برسد.



حضور کریس در ویدئوی تبلیغاتی

مدیران بوگاتی نیز با آگاهی نسبت به علاقه رونالدو به این برند خودرو در ویدئوی معرفی بوگاتی شیرون از این ستاره پر تگالی یو نتوس استفاده کردند. با نزدیک شدن به زمان تحویل اولین نسخه های بوگاتی شیرون به صاحبانشان، خودروساز فرانسوی تصمیم گرفت تا یکی از این خودروها را به دست فوتبالیست مطرح پر تگالی باشگاه رئال مادرید یعنی کریستیانو رونالدو بسپارد تا به گفته بوگاتی یک قهرمان واقعی این موشک زمین به زمین ۱۵۰۰ اسب بخاری را پیش از حضور آن در خیابان ها تست و تایید کرده باشد. در این ویدئو می بینیم که بوگاتی شیرون در میان خودرو های خیره کننده ای مانند فراری، لامبورگینی، پورشه و حتی رولز رویس هم چهره ای خاص و خارق العاده از خود به نمایش می گذارد. این ویدئوی تبلیغاتی با نگاهی کوتاه به کلکسیون خودرو های گران قیمت و جذاب کریستیانو رونالدو آغاز می شود که در زمانی کوتاه، صدای غرش موتور ۱۶ سیلندر توربوشارژ شده شیرون، لذت تماشای آن ها را ربوده و به آرامی وارد صحنه می شود. پشت فرمان بوگاتی شیرون، «اندی والاس» راننده تست شرکت بوگاتی قرار گرفته که پیش از این وی را در ویدئویی تازه منتشر شده از رکورد شکنی مکلارن F1 در سال ۱۹۹۸ دیده بودیم که نشان می دهد بهترین انتخاب ممکن برای رانندگی با این گول جاده ها، والاس است، زیرا شیرون نیز می تواند مانند مکلارن F1 به سریع ترین

خودرو شهری که تاکنون تولید شده تبدیل شود. پس از آن، ویدئو با صحنه های سریع و کوتاهی از جولان رونالدو پشت فرمان شیرون در پیست ادامه می یابد، اما مشخص نیست که آیا در تمامی صحنه ها رونالدو پشت فرمان نشسته یا خیر، ولی به هر حال، تماشای حرکت شیرون در میان پیچ و خم های پیست جذابیت های خاص خود را دارد. در پایان نیز، والاس سویچ شیرون را از رونالدو پس گرفته و می گوید: «اگر می خواهی شیرون را برای خودت داشته باشی، بهتر است با بوگاتی تماس بگیری» و رونالدو نیز با عذر خواهی از کلکسیون خودرو های زیبای خود، اقدام به تماس با بوگاتی می کند.



خودرو های اهدایی

در سال های گذشته، «آودی» از هر موقعیتی که برایش پیش آمد، استفاده کرد و هر هنرمند و بازیکنی که از محصولات این کمپانی استفاده می کرد را به مخاطبانش معرفی کرد تا بداندند که افراد خاص هم محصولات آودی را انتخاب می کنند، در این میان، شاید خبر ساز ترین آن ها، خودروی آودی S8 چهار چرخ محرک کوآترو بود که چند ماهی در اختیار بازیکن مشهور دنیای فوتبال، یعنی کریستیانو رونالدو بوده است.

در این مدت ما یک بررسی سریع بر روی کریستیانو رونالدو و خودرو های زیر پای آن داشته ایم، چون هر چند ماه یک بار شاهد خودرویی جدید هستیم که رونالدو بر آن سوار شده است. از زمانی شروع می کنیم که کریس رونالدو سواری رولز رویس گوست را انتخاب کرده بود، این خودرو علی رغم تعریف ها و شهرت برند رولز رویس، چندان هم زیر پای رونالدو نبود و خیلی زود شاهد تعویض آن با یک مرسدس بنز S کلاس کوپه بودیم که توسط خودروسازان آلمانی ارائه شده بود.

مرسدس بنز S کلاس مورد نظر، خودرو قابل احترام S کلاس کوپه مرسدس بنز بود که در بهترین حالت خود، یعنی در مدل AMG S65 توسط رونالدو خریداری شده بود که پیشرانه ای ۶ لیتری ۱۲ سیلندر توربو دو قلو در سینه خود داشت و می توانست ۶۳۰ اسب بخار قدرت و ۱۰۰۰ نیوتن متر گشتاور تولید کند. این خودرو یکی از گران قیمت ترین خودرو های ساخته شده تا به الان توسط مرسدس بنز است، ولی خوب، برای رونالدو ۲ درصد قرارداد سالانه اش هم نمی شود.

پس از مرسدس بنز S65 AMG، شاهد شاسی بلند سنگین وزن ۲،۲ تنی لند روور بودیم که شتاب آن، تنها در ۴،۱ ثانیه از صفر به ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت می رسید، رنج روور اسپرت SVR که حدوداً سه هفته پیش تصویر آن در کنار کریس رونالدو منتشر شده بود و به یک کیت بدنه اسپرت هم مجهز شده است. حال در این تحقیقاتی که داشتیم، به یک نکته جالبی برخوردیم و آن هم به رایگان در اختیار گذاشتن محصولات شرکت های خودروسازی برای رونالدو است که هدف اصلی آن ها صرفاً تبلیغ محصولات کمپانی شان است، چون در هفته هایی که محصولات بخصوصی در اختیار رونالدو قرار می گرفت، شرکت های خودروسازی آمار فروش بالاتری را گزارش می دادند.





بنز با شاسی بلند الکتریکی آمد



Mercedes-Benz

الکتریکی در چند سال گذشته تقریباً بدون رقیب در اختیار کارخانه تسلا بوده و این کارخانه آمریکایی بدون هیچ سابقه‌ای در خودرو سازی به یکی از مهم ترین بازیگران در صنعت خودرو تبدیل شده است. تسلا سال ۵۰ هزار دستگاه مدل ۳، فروخت و پیش‌بینی می‌کند فروش این مدل در سال ۲۰۱۹ دو برابر شود. موفقیت تسلا و تغییر مسیر صنعت خودرو به سمت خودروهای الکتریکی، خودروسازان آلمانی را اگر چه با چند سال تاخیر اما بالاخره به این بازار آورد. پس از مرسدس بنز، به زودی آئودی اولین شاسی‌بلند الکتریکی خود را رونمایی می‌کند و بام‌و هم کانسپتی از مدل جدید الکتریکی خود را نمایش خواهد داد. اولین مدل الکتریکی پورشه هم تا پایان سال به بازار عرضه می‌آید. مرسدس بنز قصد دارد در چهار سال آینده، ده مدل الکتریکی از سری EQ به بازار عرضه کند. با این حال این شرکت پیش‌بینی‌های قبلی خود درباره تولید خودروهای الکتریکی را تغییر داده است. بنز قبلاً پیش‌بینی کرده بود تا سال ۲۰۲۵ یک چهارم تولیداتش الکتریکی خواهد بود، اما دیتز چه، مدیر شرکت در مراسم رونمایی EQC این آمار را تعدیل کرد و گفت انتظار دارد تا سال ۲۰۲۵ بیش از ۱۵ درصد از تولید شرکت خودروهای الکتریکی باشد.

مرسدس بنز اخیراً در مراسمی در شهر استکهلم سوئد اولین شاسی‌بلند الکتریکی خود را رونمایی کرد. EQC اولین مدل از ماشین‌های الکتریکی است که خودروسازان لوکس آلمانی برای رقابت با کارخانه آمریکایی تسلا به بازار عرضه می‌کنند. ماشین جدید بنز دو موتور الکتریکی دارد که در مجموع ۴۰۰ اسب بخار نیرو تولید می‌کند. EQC با هر بار شارژ بیش از ۴۵۰ کیلومتر حرکت می‌کند، حداکثر سرعتش ۱۸۰ کیلومتر در ساعت است و شتاب صفر تا صد کیلومتر ماشین ۵ و یک دهم ثانیه است. قیمت ماشین هنوز اعلام نشده، اما انتظار می‌رود EQC حدود ۵۰ هزار دلار و نزدیک به سدان جدید تسلا، مدل ۳، قیمت گذاری شود. با اینکه چراغ‌های EQC با مدل‌های دیگر بنز فرق دارد، ماشین از نظر ظاهری با محصولات دیگر این کارخانه فرق چندانی ندارد. «یونگ‌هاپنرمان»، مدیر فروش و بازاریابی مرسدس بنز می‌گوید شرکت عمداً ظاهر اولین مدل الکتریکی بنز را محافظه‌کارانه طراحی کرده، چون نمی‌خواست مشتریانی قدیمی‌اش را از خود براند و کسانی را که می‌خواهند برای اولین بار ماشین الکتریکی بخرند دچار تردید کنند. به گفته او مدل‌های الکتریکی بعدی سری EQ با نوآوری‌های بیشتر طراحی خواهد شد. بازار خودروهای لوکس



پیشنهاد ولوو برای سفرهای بین شهری



خودران ایمنی بیشتری دارند، آلودگی کمتری تولید می‌کنند و ترافیک را کاهش می‌دهند و به همین خاطر به زندگی بهتر و سالم‌تر شهروندان کمک می‌کنند. این شرکت انتظار دارد تا سال ۲۰۲۵، ماشین‌های خودران نیمی از فروش شرکت را شامل شود. در حال حاضر شرکت تاکسی‌رانی اوبر مهم ترین مشتری ولوو در ساخت ماشین‌های خودران است. اوبر تا چند ماه پیش ماشین‌های خودران ولوو را در آمریکا آزمایش می‌کرد، اما بعد از مرگ یک عابر پیاده در تصادف با یکی از این ماشین‌ها، آزمایش متوقف شد. ولوو می‌گوید این حادثه تأثیری در روابط دو شرکت نداشته و این شرکت تا دو سال آینده ۲۴ هزار دستگاه ماشین خودران به اوبر تحویل خواهد داد. خودروسازان پیش‌بینی می‌کنند علاقه مردم در آینده به داشتن ماشین شخصی کمتر می‌شود و آن‌ها بیشتر از سرویس‌های تاکسی‌رانی یا کرایه ماشین استفاده خواهند کرد. به همین دلیل، کارخانه‌های خودروسازی برای توسعه ماشین‌های خودران و ارائه خدمات تاکسی‌رانی سرمایه‌گذاری زیادی کرده‌اند تا از این طریق کاهش فروش را جبران کنند. به گفته مدیران ولوو، علاوه بر خودروسازان، در آینده، خطوط هوایی هم به ارائه خدمات تاکسی‌رانی و خودروهای خودران جلب خواهند شد.

ولوو با رونمایی از یک تاکسی الکتریکی خودران، ایده‌اش از آینده صنعت خودرو را به نمایش گذاشت. به گفته مارتین لونسنام مدیر استراتژی ولوو، کانسپت 360c نمایشی از امکانات فن آوری خودران است و نشان می‌دهد این قابلیت‌ها چطور ارتباط انسان و خودرو را در آینده تغییر خواهد داد. ولوو همچنین می‌گوید با این ماشین به دنبال جایگزینی برای هواپیما و قطار برای سفرهای کوتاه خواهد بود و این شرکت را به بازار جابه‌جایی مسافر در مسیرهای بین شهری وارد می‌کند. ماشین خودران ولوو در ابعاد شاسی‌بلند بزرگ این کارخانه است. اما با حذف فرمان و در غیاب موتور درون‌سوز، فضای داخل ماشین بسیار بیشتر از یک ماشین معمولی است. داخل ماشین متفاوت با شیوه کنونی، که ماشین‌ها دو یا سه ردیف صندلی دارند، طراحی شده است و سرنشینان می‌توانند کابین را به فضای خواب، نشیمن یا محل کار تغییر دهند. ولوو که اکنون در مالکیت شرکت چینی جیلی است، با سرمایه و منابع کمتری از خودروسازان آلمانی در بازار ماشین‌های لوکس حضور دارد. این شرکت می‌خواهد با پیش‌افتادن در فن آوری خودران، دست‌بالا را در رقابت با خودروسازان آلمانی داشته باشد. ولوو معتقد است ماشین‌های



رکورد شکنی فراری در حراج کالیفرنیا



با فروش یک فراری GTO 250 مدل ۱۹۶۲ به قیمت ۴۸ میلیون و ۴۰۵ هزار دلار در ایالت کالیفرنیا، رکورد گران‌ترین خودرویی که در حراج فروخته شده، شکسته شد. رکورد پیشین که ۲۸ میلیون و ۱۱۵ هزار دلار بود هم در اختیار یک فراری GTO 250 دیگر بود. ماشینی که هفته گذشته در حراج سادبیز در مونتري در ایالات کالیفرنیا فروخته شد، سومین دستگاه از ۳۶ دستگاه فراری GTO 250 است. اتاق این ماشین توسط کارگاه اسکالیه‌تی و با قطعاتی که توسط استودیو «پینین فارینا» طراحی شده، تغییر داده شده است. مالک این ماشین یک مدیر پیشین شرکت میکروسافت بود که در سال ۲۰۰۰ تا راه مبلغ هفت میلیون دلار خریده بود. فراری GTO 250 بین سال‌های ۱۹۶۲ و ۱۹۶۴ ساخته شد. این ماشین هرگز در مسابقات ۲۴ ساعته استقامت لومان برنده نشد و بهترین افتخارش دو مقام دومی بود. باین حال این فراری اکنون از پرطرفدارترین و گران‌ترین ماشین‌های کلاسیک جهان است. یک دستگاه از سری اول این ماشین که سابقه درخشان تری در مسابقات داشت، اوایل امسال در یک معامله خصوصی بیش از هفتاد میلیون دلار فروخته شد. فراری همزمان هفته گذشته جدیدترین مدل خود را در کالیفرنیا رونمایی کرد. به گفته فراری مدل ۴۸۸ پیستاسپایدر قوی‌ترین خودرو رولوبازی است که این شرکت تاکنون ساخته است. این مدل پنج‌هفتمین مدل رولوبازی فراری و نمونه دیگری از سری ۴۸۸، پر فروش‌ترین مدل این کارخانه است. موتور هشت سیلندر ماشین ۷۲۰ اسب بخار نیرو دارد. حداکثر سرعت آن ۳۴۰ کیلومتر در ساعت است و شتاب صفر تا صد کیلومترش دو و هشت دهم ثانیه است.



شاسی بلند فرانسوی برای سلیقه روسی



RENAULT

رنو، شاسی بلند جدید خود، «آرکانا» را در نمایشگاه خودرو مسکو رونمایی کرد. کارخانه فرانسوی می‌گوید، این ماشین را که با توجه به سلیقه مشتریان روسی طراحی کرده، از زمستان آینده به بازار عرضه خواهد کرد. پس از روسیه، آرکانا در بازارهای چین، آمریکای لاتین و کره جنوبی هم فروخته خواهد شد. آرکانا بر روی شاسی‌ای ساخته می‌شود که پیش از این در ساخت مدل‌های داستر و کپچر ویژه روسیه استفاده شده است. رنوهای کپچری که برای روسیه ساخته می‌شود، از نظر ظاهری شبیه مدلی است که در اروپا فروخته می‌شود، اما برای صرفه‌جویی در هزینه بر روی شاسی ارزان‌تری سوار شده است. از نظر ظاهری، ماشین، فرم یک کوپه را دارد. ماشین‌های سدان در روسیه هنوز پرطرفدارند، اما محبوبیت شاسی‌بلندها روز به روز در حال افزایش است. به همین دلیل طراحان رنو برای آرکانا فرمی بینابین در نظر گرفتند تا دل هر دو گروه از مشتریان را به دست آورد. آرکانا نقشی کلیدی در پروژه جدید رنو دارد که هدفش این است که تا سال ۲۰۲۲ فروش سالانه شرکت به پنج میلیون دستگاه برسد. این کارخانه سال گذشته سه میلیون و ۷۶۰ هزار دستگاه ماشین فروخت. رنو امیدوار است افزایش فروش در روسیه، حضور کم‌رنگش در بازار چین را تا حدی جبران کند. بعد از فرانسه، روسیه دومین بازار بزرگ محصولات رنو است و این شرکت عمده سهام شرکت اوتواز، مالک کارخانه لادا را هم در اختیار دارد.



دیوو؛ فقط چهل دستگاه



متفاوت است، نمادهای بصری مثل جلو پنجره به شکل نعل و خط منحنی کنار درها به هر بیننده‌ای یادآوری می‌کند که این ماشین یک بوگاتی است. بر خلاف شیرون، که تمرکز بر رسیدن به حداکثر سرعت در مسیر مستقیم است، دیوو بر چابکی و بهتر کردن کیفیت رانندگی در مسیرهای پر پیچ و خم تمرکز کرده است. برای این کار، ماشین از نو مهندسی شده و سرعتش به ۳۸۰ کیلومتر در ساعت محدود شده است. پروژه دیوو هشت ماه پیش و پس از آمدن استفان وینکلمان، مدیر جدید بوگاتی آغاز شد. او پیش از این ده سال مدیر لامبورگینی بود و این شرکت را به یکی از موفق‌ترین خودروسازان اسپرت جهان تبدیل کرد. ایده او برای ساخت یک اتاق تازه بر روی شاسی موجود، کم و بیش شبیه به شیوه‌ای است که بیش از صد سال پیش بوگاتی را به شهرت رساند. نام ماشین هم مانند دو مدل قبلی از نام رانندگان بوگاتی در مسابقات اتومبیل‌رانی گرفته شده است. «آلبرت دیوو» فرانسوی در جنگ جهانی اول خلبان بود و پس از جنگ دو بار در سال‌های ۱۹۲۸ و ۱۹۲۹ با یک بوگاتی تایپ ۳۵ در مسابقه مشهور تارگافلور بودر جنوب ایتالیا برنده شد. بوگاتی سال آینده صد و دهمین سال تاسیس خود را جشن می‌گیرد. این شرکت در سال ۱۹۰۹ توسط «آتوره بوگاتی» تاسیس شد. بوگاتی به خاطر ساخت اتاق‌های سفارشی بر روی شاسی‌های موجود به شهرت رسید. بعد از مرگ بوگاتی، شرکت به خاطر مشکلات مالی تعطیل شد. شرکت با مالکان ایتالیایی بار دیگر در دهه نود احیا شد، اما این تلاش موفق نبود و در نهایت بوگاتی در سال ۱۹۹۸ به مالکیت فولکس‌واگن درآمد.

اسباب بازی بوگاتی در اندازه واقعی

لگو با همکاری بوگاتی یک مدل شیرون را با آجرهای لگو ساخته که جا برای دو سر نشین دارد و می‌تواند با حداکثر سرعت بیست کیلومتر در ساعت حرکت کند. این اولین بار است که لگو یک ماشین در ابعاد واقعی با آجرهای خود می‌سازد. برای ساخت این ماشین یک میلیون قطعه لگو تکنیک استفاده شده است. موتور ماشین هم با کنار هم گذاشتن ۲۳۰۴ موتور و بیش از چهار هزار دنده لگو تکنیک ساخته شده که در مجموع پنج اسب بخار نیرو تولید می‌کند. لگو به تازگی یک مدل در ابعاد یک به هشت از بوگاتی شیرون را به بازار عرضه کرده است. ایده ساخت مدلی در ابعاد واقعی از همین جا به ذهن طراحان لگو رسید. بوگاتی هفته پیش این ماشین را در پیست اختصاصی خود رونمایی کرد. اندی والاس، قهرمان مسابقات لومان و راننده رسمی بوگاتی بعد از آزمایش ماشین گفت حتی از بیست متری هم نمی‌توانست این مدل را از ماشین واقعی تشخیص دهد.

بوگاتی هم‌زمان با رونمایی از جدیدترین مدلش دیوو (Divo) اعلام کرد چهل دستگاهی که قرار است از این ماشین ساخته شود با قیمت پایه پنج میلیون یورو (پنج میلیون و ۸۰۰ هزار دلار) پیش‌فروش شده است و کارخانه نمی‌تواند سفارش تازه‌ای قبول کند. دیوو بر روی شاسی مدل شیرون ساخته شده است و از موتور شانزده سیلندر ۱۵۰۰ اسب بخاری شیرون استفاده می‌کند. با اینکه ظاهر ماشین کاملاً با شیرون

گفت و گو با زاهده اسکندرلو
بهترین آفرود کار زن ایران

آفرود، عشق و ماشین



رأس آن ها هم «زاهده اسکندرلو» قرار داشت؛ زنی که سال ۱۳۹۶ یعنی درست یک سال قبل به عنوان «بانوی برتر آفرود سال» شناخته شد. آن موقع هنوز آفرود در بخش زنان و مردان یکی نشده بود و زاهده فقط باید با رقابلی از جنس خودش رقابت می کرد. نکته جالب اینکه «مرتضی مولایی» همسر زاهده اسکندرلو نیز هم رشته ای او است.

اسکندرلو با اشاره به ماجرای ورودش به دنیای پر هیجان آفرود، می گوید: «سال ها پیش هنگامی که به همراه همسرم برای تماشای آفرودسواران به پیست برغان می رفتیم، یادین خودروها و آشنایی با ویژگی های رشته آفرود به آن علاقه مند شدم و باهم تصمیم گرفتیم به این عرصه وارد شویم. به این ترتیب، ابتدا همسرم یک پاترول خریداری کرد و ما فعالیت خود را از طبیعت گردی آغاز کردیم. رفته رفته با همراهی همسرم نگرانی ام از رانندگی در مسیرهای پر فراز و فرود از بین رفت. از آنجا که خودروهایی مورد استفاده در آفرود باید از شرایط و استانداردهای مربوط مانند کمربند و صندلی خاصی برخوردار باشند، همسرم خودرو را تجهیز کرد و پس از مدتی من هم فعالیت های خود را به عنوان یک آفرودر شروع کردم. در اسفند سال ۹۴ در مسابقات آفرود بانوان البرز شرکت کردم و توانستم مسیر مسابقه را بدون خطای کنم. به این ترتیب، مورد تشویق قرار گرفتم و سعی کردم به صورت جدی تر و حرفه ای رشته آفرود را دنبال کنم. بنابراین تمرین های خود را ادامه دادم و به همراه همسرم در مسابقات مختلف استانی و کشوری حضور پیدا کردم که شرکت در رقابت های قزوین، تهران و البرز از جمله آن هاست.»

اطراف پیست که طبیعی بود، ولی نشستن علاقه مندان به آفرود روی تپه های مشرف به پیست، دیگر از آن چیزهایی بود که کمتر دیده می شد؛ آفرودرشته مهیجی است ولی وقتی همین مسابقه در ماکو، یکی از شهرهای مرزی ایران برگزار می شود، آن هم برای اولین بار، آن وقت هیجانش چندبرابر هم می شود. به ویژه اینکه چند آفرودکار از ماکو هم در این رقابت حضور داشتند. هوا و پیست مناسب، دست به دست هم داده بود تا ماکو، میزبان خوبی برای دومین راننده مسابقات قهرمانی آفرود کشور باشد. به غیر از این همه حس و هیجان، حضور ۹۰ آفرودکار از مناطق مختلف ایران هم به جذابیت های کار افزوده بود؛ ماکو، شهری که فعلا در سطح ورزش ایران به «فرشاد احمدزاده» دلخوش است، چندصباحی است که تبدیل به منطقه آزاد گردشگری شده و حالا طبق گفته مسئولانش قرار است از این پس با توجه به ظرفیت های نهفته در این منطقه میزبان مسابقات بیشتری در سطح کشوری و بین المللی در عرصه اتومبیل و موتورسواری باشد.

دومین راننده رقابت های قهرمانی کشور در بخش آفرود اما یک جذابیت دیگر هم داشت؛ رقابت کردن زنان آفرودکار با مردان در این رشته؛ امسال برای اولین بار است که زنان آفرودکار در کنار مردان قرار می گیرند تا هر راننده مسابقه بدهند و دست آخر امتیازاتشان محاسبه می شود و نفر قهرمان در چهار کلاس مختلف که بسته به قدرت موتورها متفاوت است، مشخص می شود. آفرود ماکو، میزبان شش راننده زن بود که همگی با وجود سختی های زیادی که تجربه کرده بودند، کیلومترهای زیادی را طی کرده بودند تا این مسابقه را از دست ندهند. در

▲ نرسیدن به حد نصاب

ماشینم را بکسل می‌کنم؛ ولی باز هم خیلی موقع‌ها با پلیس روبرو می‌شویم که ممکن است دچار دردسر شویم. این خودش استرس‌زاست. استرس داریم که نکنند ماشین‌مان را توقیف کنند و ببرند. این موضوع به خاطر حمایت نکردن فدراسیون است؛ چون باید با ما یک کارت تردد مخصوص بدهند؛ چون همه چیز باید اصولی و قانونی باشد؛ ولی این موضوع برای ما فراهم نشده است. مشکل دیگر هم این است که پیست تمرینیمان پیست استاندارد است که امکانات رفاهی داشته باشد، نیست. فاصله پیست تمرین هم خیلی زیاد است و معمولاً باید بین ۵۰ تا صد کیلومتر برویم تا به تمرین برسیم که هزینه‌بر و خسته‌کننده است.»

▲ واکنش مردان

رقابت کردن در رشته‌ای که به غلط آن را مردانه توصیف می‌کنند، باعث شده تا این آفرودکاران باور نشوند. مثل هر ورزش دیگری، آفرودکاران زن هم در ابتدا دست‌کم گرفته شده‌اند: «اوایل برخورد منفی بود. واقعا فکر نمی‌کردند بتوانیم. الان که خانم‌ها را در پیست می‌بینند و می‌بینند که خانم‌ها زمان‌های خوبی و اغلب در حد آقایان می‌زنند، دیگر به این باور رسیده‌اند که خانم‌ها می‌توانند؛ ولی هنوز چون خانمی نتوانسته سکوی رسمی در کلاس آقایان بیاورد، هنوز این باور قطعی نشده است.» زاهده برای رقابت در کلاس یک آفرود یک رقیب ویژه هم داشت: همسرش. آن‌ها تنها زوجی هستند که جداگانه شرکت کرده‌اند و هر دو هم در یک کلاس، کلاس یک (ماشین‌های ۲۵۰۰ سی‌سی) روی پیست رفته‌اند. «ما تنها زوجی هستیم که از همان ابتدا ماشین جدا داشتیم شرکت کردیم و هر دو مقام قهرمانی داریم و باید تشکر کنیم از حمایت‌های بی‌دریغ همسرم که خیلی وقت‌ها بیشتر از خودش برای ماشین من وقت می‌گذاشت. راستش را بخواهید، یکی از آرزوهایم این است که در کلاس آقایان مقام بیاورم و آرزوی بزرگ‌ترم این است که روزی در کنار همسرم روی سکو دو نفری در کنار هم حضور داشته باشیم؛ چون در یک کلاس شرکت می‌کنیم و رقیب هستیم.»

▲ جانش‌های آفرود

مسئولان تلاش زیادی می‌کنند تا آفرود را به‌عنوان یک رشته مهیج معرفی کنند؛ ولی این معرفی کردن نیازمند هزینه است. هزینه اسپانسر می‌خواهد و اسپانسر هم پخش تلویزیونی. فعلاً که هیچ‌کدام از این موارد جور نیست. اسکندرو لو در این باره می‌گوید: «ما برای مسابقات به هیچ‌عنوان نتوانستیم پخش تلویزیونی بگیریم. تا زمانی که نتوانیم و این مسابقات دیده نشود، اسپانسر سمت این مسابقات نمی‌آید؛ چون اسپانسر باید دیده شود تا هزینه کند. دیده شدن در برنامه‌های تلویزیونی و نبودن اسپانسر واقعا خیلی از استعدادها را از دست می‌دهد. دور می‌کنند؛ چون بعد از اینکه متوجه می‌شوند از پس هزینه‌ها بر نمی‌آیند، دلسرد می‌شوند. مقام هم که می‌آوریم، جایزه مالی خاصی ندارد؛ فقط در حد یک کاپ و حکم قهرمانی است. هیچ انگیزه‌ای برای یک قهرمان به غیر از عشقی که دارد، نمی‌ماند تا در آفرود دوام بیاورد.»

▲ آفرودکار مادر

زاهده به یاد اولین رقابت‌هایش در آفرود در بخش زنان می‌افتد؛ اولین راندش را که عالی سپری کرده بود و مشکلی وجود نداشت؛ ولی در ادامه، سختی‌ها از راه رسیدند. «ابتدا که شروع کردم، یک دختر کوچک شیرخواره داشتم؛ به‌همین خاطر باز خورد خانواده بسیار سخت و بد بود؛ ولی بعداً که انگیزه و مصمم بودم را دیدند، همراه شدند. الان هم از خطرات و مشکلاتش دلخور هستند؛ ولی همه‌چیز حمایت می‌کنند. دومین مسابقه‌ای که دادم، دخترم هیچ‌جوره قبول نکرد پیش کسی بماند و بهانه‌گیر شده بود. مجبور شدم او را با خودم به پیست بیاورم و دور «مارشال» را پیاده در پیست بزنم. همان‌طور که می‌بینید، مسیر سخت و ناهمواری است. چون دخترم بغل هیچ‌کس نمی‌رفت، او را بغل کرده بودم و دور مارشال می‌زدم. آن موقع برای خیلی‌ها عجیب بود که یک خانم بچه‌بغل بخواهد پیست را دور بزند. در آن مسابقه هم بند کلاه کاسکت‌م باز شد و جلوی صورت‌م آمد. به‌همین خاطر دیدی نداشتم که بخواهم مسابقه را تمام کنم. امتیاز آن مسابقه را از دست دادم که تلخ بود؛ چون در نهایت قهرمانی در آن سال را از دست دادم.» زاهده، این بار در ماکو هم مسابقه را ناتمام گذاشت؛ ماشین او دچار نقص فنی شد و راننده را در مسیر تنها گذاشت.

رقابت آفرود برای زنان این رشته تقریباً تازه است؛ به زحمت عمرش به تعداد انگشتان یک دست می‌رسد؛ زاهده که خودش به نقاشی علاقه داشته و حتی رشته تحصیلی‌اش را در همین زمینه سپری کرده، حالا چهار سال است که جذب آفرود شده؛ او از این مدت، سه سال را به صورت حرفه‌ای در پیست‌های مختلف رقابت می‌کند و جالب اینکه دوسالش را مقام آورده. دو سال پیش که برای اولین بار قرار شد زنان آفرودکار هم در کلاس‌بندی‌های مختلف کار کنند، زاهده نایب‌قهرمان شد؛ نایب‌قهرمانی که البته می‌گوید با بدشانسی به دست آمد و می‌توانست قهرمان هم شود. سال پیش اما او به هدفش رسید؛ این بار کارش را در رقابت‌های آفرود زنان با عنوان قهرمانی به پایان رساند و مورد تمجید قرار گرفت. با این حال، از آنجا که تعداد زنان آفرودکار به حد نصاب نرسید، برای سال سوم دیگر خبری از رقابت‌های مجزا برای زنان و مردان نبود؛ حالا همه کنار هم دیگر مسابقه می‌دهند تا تکلیف قهرمان مشخص شود. زنان به این موضوع معترض هستند؛ نه جنس فیزیکی‌شان به مردان می‌خورد و تحمل زیادی در پیچ‌های پرفشار دارد و نه تجربه‌شان ولی برای زاهده که ۳۰ ساله شده و با همسرش در این رقابت‌ها شرکت می‌کند، این موارد محدودیتی ایجاد نمی‌کند. او می‌گوید: «دو سال پیش که کلاس خانم‌ها تشکیل شد، هیچ‌کس فکرش را نمی‌کرد خانم‌ها بتوانند از پس آن برآیند. خانم‌ها ولی عالی ظاهر شدند. هر چند به دلیل مشکلات مالی، نبود اسپانسر و هزینه‌های بالا، تعداد خانم‌ها خیلی کم بود و به حد نصاب کلاس‌بندی نرسید؛ به همین خاطر وقتی متوجه شدند که خانم‌ها توانایی رقابت کردن با آقایان را دارند، از امسال این رقابت‌ها را ادغام کردند.»

▲ تبعیض اولیه

رقابت برای خانم‌ها در این رشته نوپا چندان ساده نیست؛ آن‌ها علاوه بر مشکلات مالی با مشکل دیگری هم روبرو هستند؛ مشکلی که خودشان می‌گویند جدی است و باید این نوع نگاه‌ها از بین برود. اسکندرو لو که تقریباً یکی از سرشناس‌ترین آفرودکاران زن ایران است، درباره تبعیض در این مورد می‌گوید: «ابتدای مسابقات تبعیض خیلی زیاد بود. سال اولی که مسابقات برگزار شد، مسیرها را برای خانم‌ها کوتاه می‌کردند که می‌گفتیم نه، این کار را نکنید چون ما توانایی‌اش را داریم و می‌توانیم این مورد را ثابت کنیم. سال دوم این تبعیض برداشته شد و پیست‌ها یکسان شد. البته همیشه در این‌گونه مسائل یک‌سری تبعیض هست و به توانایی خانم‌ها شک دارند، ولی نتوانستیم ثابت کنیم که خانم‌ها هم بسیار توانمند هستند.» حالا که چندسالی می‌شود خانم‌ها هم وارد آفرود شده‌اند، مردم و تماشاگران هم نگاهشان به این ورزش و این ورزشکاران عوض شده؛ آن‌ها حالا بدان نمی‌آید که در یک مسابقه، یک آفرودکار زن در کلاس مردان به قهرمانی برسد. زاهده اسکندرو لو هم با اشاره به برخورد خوب مردم در این مورد می‌گوید: «برخورد مردم خیلی عالی است؛ وقتی ما را برای اولین بار پشت این ماشین‌ها می‌بینند، تعجب می‌کنند و می‌گویند مگر یک خانم می‌تواند پشت این ماشین‌ها بنشیند و مسابقه بدهد؛ ولی الان این موضوع تا حدودی عادی شده است. معمولاً در مسابقات خانم‌های آفرودکار را بیشتر از آقایان تشویق می‌کنند.»

▲ آینده آفرود برای خانم‌ها

مسابقه‌دادن در کنار مردان، همان‌طور که در بالا هم عنوان شد، چندان به مذاق آفرودکاران زن خوش نمی‌آید. آن‌ها برای این موضوع دلایل خودشان را دارند. زاهده می‌گوید اگر این روند ادامه داشته باشد، آن وقت در آینده تعداد زنانی که به آفرود می‌پیوندند، کم و کمتر می‌شود؛ «خانم‌ها امیدوار بودند در کلاس زنان، مقام بیاورند؛ ولی الان که مسابقات ادغام شده، مسلماً سکو آوردن سخت‌تر است. ممکن است بعد از چند جلسه دیگر، خانم‌ها از اینکه می‌بینند نمی‌توانند مقام بیاورند، دلسرد بشوند. خوب، آن‌ها همه هزینه می‌کنند و بعد هم بدون مقام باقی می‌مانند؛ در نتیجه ممکن است در آینده از لحاظ تعداد ریزش داشته باشیم. مطمئناً اگر دوباره حمایت شویم، تعداد شرکت‌کننده‌ها بیشتر شود و کلاس خانم‌ها دوباره برگزار شود، زنان بیشتری جذب این رشته می‌شوند.»

▲ معضل تمرین

همه مشکلات آفرودکاران زن مربوط به پیست مسابقه نمی‌شود. برای تمرین کردن هم مشکلات زیادی سر راه این ورزشکاران است. زاهده می‌گوید برای جابه‌جایی اتومبیلش تا رسیدن به محل تمرین استرس زیادی را تجربه می‌کند. «معمولاً ماشین‌های ما به گونه‌ای است که در شهر اجازه تردد نداریم و خوب من خودم



بازگشت مازراتی به ایده قدیمی

بازگشت «شاه پارس»

پنهان نکرده که کابین این ماشین در اصل متعلق به ماشینی است که بیش از یک دهه پیش معرفی شده است. مازراتی گرن توریسمو، یکی از جذاب‌ترین و قدیمی‌ترین کوپه‌های اسپرت ایتالیایی است. گرن توریسمو که در سال ۲۰۰۷ به عنوان جایگزین مدل کوپه عرضه شد و چند نسخه مختلف مانند S، MC و کروک داشته است. زمان زیادی از عرضه این مدل می‌گذرد که حالا یک شرکت اسیل ایتالیایی به روزرسانی ویژه‌ای برای کوپه خوش‌رنگ و لعاب مازراتی تدارک دیده است. تیم مهندسی تورینگ سوپرلگرا به عنوان جدیدترین محصول این شرکت، مازراتی گرن توریسمو را با بدنه‌ای جدید و زیبا همراه کرده است. این کوپه زیبا فقط به تعداد ۱۰ دستگاه به همراه بدنه کاملاً دست‌ساز، کابین تمام چرم با کیفیت ایتالیایی، تزئینات آلومینیومی فضای داخلی و چمدان‌های لوکس برند فولیو تولید خواهد شد. شیا دی پرسیا، از رنگ سفارشی آبی شب که بیانگر زیبایی و شفافیت آسمان در شب است، استفاده می‌کند. تیم طراحی و مهندسی تورینگ سوپرلگرا پیش‌ترانه و فوای فنی مازراتی را بدون تغییر دست‌خوردگی در کنار این کوپه زیبا قرار داده‌اند. این یعنی که جدیدترین محصول این برند، به پیش‌ترانه ۸ سیلندر V شکل ۴.۷ لیتری تنفس طبیعی با قدرت ۴۵۵ اسب بخار و گشتاور ۵۲۰ نیوتن‌متر مجهز است. شیا دی پرسیا با داشتن ۱۷۰۰ کیلوگرم وزن و نهایت سرعت ۳۰۱ کیلومتر بر ساعت، در زمان ۲.۷ ثانیه به سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت می‌رسد که عملکرد قابل قبولی است. از سوی دیگر، این مدل بی‌نظیر که ساخت آن ۶ ماه زمان می‌برد، با گارانتی و ضمانت دو ساله تورینگ سوپرلگرا همراه خواهد بود. شاید بتوان گفت، آخرین باری که این شرکت اسیل ایتالیایی توجه رسانه‌ها را جلب کرده بود، مدل سفارشی و زیبای دیسکو ولانتی (Disco Volante) بود. مدل کوپه این خودرو که بر پایه آلفارومئو 8C کامپتیز یونه ساخته شده بود، در برنامه «تاپ‌گیر» (Top Gear) بررسی شد و تحسین مجری معروف انگلیسی، جرمی کلارکسون را به همراه داشت.

جالب است بدانید که نام Scià di Persia یا «شاه پارس» پیش از این در مدل مازراتی GT 5000 هم استفاده شده بود. شاه سابق ایران، که تحت تأثیر مازراتی GT 3500 قرار گرفته بود، سفارش یک مدل جدید با پیش‌ترانه ۸ سیلندر V شکل ۵ لیتری بهینه شده از مدل 450S و براساس شاسی 3500GT را به مازراتی داد. دو دستگاه از سری اول مازراتی GT 5000 با پسوند Scià di Persia و با بدنه سفارشی تورینگ سوپرلگرا در سال ۱۹۵۹ تولید شد.

تورینگ قیمت این ماشین را اعلام نکرده است و می‌گوید قیمت هر ماشین، بسته به سفارش مشتری متفاوت خواهد بود. این شرکت همچنین مشخصات خریداران شیا دی پرسیا را هم اعلام نمی‌کند. تنها یکی از سخنگویان این شرکت می‌گوید یک ایرانی ساکن اروپا از مشتریان این ماشین بوده است.

سال ۱۹۵۸ میلادی (۱۳۳۷ شمسی)، محمدرضا پهلوی با ایده یک ماشین کوپه مسافرتی ایده‌آل، از کارخانه مازراتی خواست تا موتور هشت سیلندر مدل مسابقه‌ای ۴۵۰ اس‌خود را روی شاسی یک مازراتی ۳۵۰۰ سوار کند و سپس به کارخانه «کاروزیا تورینگ» سفارش داد تا روی این شاسی یک بدنه لوکس طراحی کند. کاروزیا تورینگ، کارگاه کوچکی بود که در سال ۱۹۲۶ توسط «فلیچه بیانکی آندرلونی»، یکی از طراحان مشهور خودرو در میلان تاسیس شد. زمان زیادی طول نکشید که این کارخانه با ماشین‌های سفارشی زیبا و لوکس به شهرت جهانی رسید. کاروزیا تورینگ، ماشینی که برای شاه ایران ساخت راه «شیا دی پرسیا» (Scia di persia) یا «شاه پارس» نامید. تنها سه دستگاه از این ماشین ساخته شد که در زمان خود یکی از گران‌ترین، لوکس‌ترین و بهترین ماشین‌ها در بازار بود و اکنون از باارزش‌ترین ماشین‌های کلاسیک جهان است. شصت سال بعد، کاروزیا تورینگ به یاد این پروژه، نمونه جدیدی از شیا دی پرسیا را ساخته است. ساخت اولین دستگاه از این ماشین بهار امسال به پایان رسید و اخیراً در جشنواره خودروهای کلاسیک در پیل‌بیچ در ایالت کالیفرنیا آمریکا به نمایش درآمد. شاه پارس این بار بر روی شاسی مازراتی گرن توریزمو ساخته شده است. برخلاف روند کنونی در طراحی ماشین‌های کوپه که همه ظاهری اسپرت و خشن دارند، «لوتی دی فابری بکرز»، طراح بلژیکی ماشین، بر برانندگی و لوکس بودن شیا دی پرسیا تأکید کرده است. داخل ماشین با دورنگ چرم پوشانده شده است. فولیو، شرکتی که این چرم را می‌سازد، آن‌ها را با بوی ویژه‌ای دباغی کرده است که مخصوص ماشین‌های تورینگ است. یک سری چمدان هم با همین چرم مخصوص صندوق عقب ساخته می‌شود. موتور ماشین هشت سیلندر با قدرت ۴۶۰ اسب بخار است. حداکثر سرعت شیا دی پرسیا ۳۰۱ کیلومتر در ساعت و شتاب صفر تا صد کیلومتر در ساعت ماشین چهار و شش دهم ثانیه است. تنها ده دستگاه از شیا دی پرسیا ساخته می‌شود و تورینگ هنوز برای چند دستگاه باقی‌مانده سفارش قبول می‌کند. همه ماشین با دست ساخته می‌شود و ساخت هر دستگاه، شش ماه طول می‌کشد. با اینکه این خودرو بر اساس مازراتی گرن توریزمو ساخته شده اما تورینگ سوپرلگرا اتاق کاملاً جدیدی برای آن طراحی کرده که عملاً تشخیص اینکه زیر این پوسته، یک گرن توریزمو قرار گرفته را غیرممکن ساخته است. در شیا دی پرسیا، نمای جلویی تهاجمی مازراتی گرن توریزمو با طراحی محافظه‌کارانه‌تری جایگزین شده که تریم کرومی هم در آن به کار رفته است. در این بخش همچنین، کاپوت و چراغ‌های جلوی خودرو هم به‌طور کامل از نو طراحی شده است. اما در حالی که استایل بیرونی شیا دی پرسیا کاملاً منحصر به فرد است، کابین آن عملاً با مازراتی گرن توریزمو یکسان است؛ اما با این وجود تورینگ سوپرلگرا این کابین را با تودوزی چرم پریمیوم ایتالیایی و تریم آلومینیومی لوکس تر کرده است ولی باز هم این واقعیت را

چارو



بایدها و نبایدهای خدمات سرویس به مشتریان

مشتری مداری؛ حلقه مفقوده شرکت‌ها



خودروهایی تولیدی را تا سقف حدود ۱۶۰ هزار کیلومتر افزایش داده‌اند و روند افزایش دوره ضمانت محصولات مصرفی مادام‌العمر و رساندن آن به ضمانت دائمی، هزینه‌های خرید خدمات توسط مشتریان که معمولاً به ۲ تا ۱۰ درصد هزینه خرید یک محصول می‌رسید را به شدت کاهش داده است.

اما حالا باید چه کار کرد که مشتری را برای تعمیرگاه خود حفظ کنیم؟ اولین پیشنهاد این است؛ زمانی که او به تعمیرگاه شما قدم گذاشت باید خدمات پس از فروش خود را آغاز کنید. به این صورت که به مشتری ایمیل تشکر ارسال کنید. البته ایمیل مارکتینگ یکی از راه‌های خدمات پس از فروش به شمار می‌آید و راه و روش‌های مختلفی دارد. با این تصور غلط که ایمیل زدن، مشتری شما را از رده می‌کند؛ ارتباطات خود با مشتریانتان را به راحتی از دست ندهید. با فرستادن پیام با آن هادر ارتباط باشید، برنامه‌های وفاداریتان را با جزئیات بیشتر مطرح کنید و به آن‌ها یادآوری کنید که چه خدمات، کالاها و امتیازاتی برای آن‌ها در نظر گرفته‌اید.

پس از آن می‌توانید بعد از یک دوره کوتاه مدت مثل یک ماه، با مشتری تماس بگیرید و از راضی بودن یا ناراضی بودن خدمات خود مطلع شوید، همچنین در بازه زمانی مختلف جشنواره‌های تخفیف بگذارید و به مشتریان خود جایزه و بن‌های تخفیف بدهید.

راهکار دیگر ما برای شما، استفاده از رسانه‌ها و فضای مجازی و شبکه‌های مجازی است، شما می‌توانید

به شخصیت انسانی و تسهیل روند فعالیت‌ها، موضوعاتی مهم و حیاتی که بی‌توجهی به آن حتی می‌تواند موجب شکست و زمین خوردن یک کمپانی در نمایندگی شود. شاید جالب باشد بدانید بخش عمده نارضایتی مشتریان خدمات از ضعف موجود در ارائه سرویس است و عموماً نبود مدیرست صحیح در این بخش می‌تواند سازمان را با چالشی جدی روبرو کند. به همین دلیل مدیریت مجموعه باید بر سرویس‌هایی که مستقیماً با مشتری در ارتباط است توجه کند تا رضایت او را داشته باشد. این سرویس‌ها با توجه به ماهیت محصول و سیاست‌های سازمان می‌تواند در تعمیرگاه مرکزی بیفتد یا در محل مشتری انجام شود، همچنین باید بر نحوه تخصیص کار به تکنسین‌ها، سرویس کاران و نمایندگی‌ها، شعب و دفاتر منطقه‌ای خدمات هم از سوی مدیریت نگاه ویژه‌ای شود. همچنین مدیریت انواع سرویس‌های ارائه شده به مشتری مثل راهنمایی تلفنی، کارشناسی، تعمیر، نصب و آموزش، سرویس‌های دوره‌ای و تعویض محصول هم از جمله نکات مهم در این زمینه است.

خدماتی برای تعمیرگاه‌ها

در بازار داغ رقابت شرکت‌ها و موسسات مختلف، چگونگی حفظ مشتری با استفاده از خدمات و امکانات مختلف از جمله اصول اولیه مشتری‌مداری است، زیرا ارائه خدمات به مشتریان به سرعت در حال افزایش است. در این میان برخی از خودروسازها دوره ضمانت

مشتری‌مداری یکی از مهم‌ترین اصول هر شرکت و مجموعه موفق به شمار می‌آید که به خوبی در یافته است هیچ چیز جز مشتری‌راضی نمی‌تواند به کسب و کارش رونق بدهد و او را از روز قبل موفق تر کند. مشتری‌مداری یا همان Customer Service برای بسیاری از سازمان‌ها و موسسه‌های موفق به عنوان بخش اصلی و مهم است و تلاش می‌کند با تقویت این بخش، علاوه بر اینکه مشتریان خود را حفظ می‌کند، بر تعداد مشتری‌های خود اضافه می‌کند.

خدمات یعنی چه؟

برای بسیاری از کمپانی‌های خودروسازی رعایت برخی از نکات ضروری است؛ به عنوان مثال اینکه خودرو هنگام تحویل به مشتری با همان چیزی که او درخواست کرده منطبق باشد و اقدامات اولیه برای حضور مجدد مشتری در آن مجموعه فراهم شود. اما در کنار اقداماتی که یک کمپانی خودروسازی به عنوان وظیفه باید انجام دهد، رفع نیازهای نامشخص مشتریان نیز اهمیت ویژه‌ای دارد. البته هر خدمات یا محصولی نیاز به پیگیری و خدمات خود را دارد، مثل اینکه یک شرکت خودروسازی باید تعمیر یا معاینه خودرو را به درستی انجام دهد، اما نیازهای نامشخص یعنی نیازهایی که مستقیماً به ما ارتباطی ندارد مثل رفع نیازهای جنبی مشتری، احترام



اصول مشتری مداری

در این جا می‌خواهیم چند اصل بسیار مهم در مشتری مداری را یادآور شویم؛ اول اینکه هیچ کس مجبور نیست از ما خرید کند و تحت هر شرایطی باید احترام او به صورت کامل رعایت شود، اولین وظیفه ما مشاور بودن است و دومین وظیفه فروشنده بودن. جذب مشتری، بسیار راحت‌تر از نگهداری از مشتری و نگهداری مشتری، بسیار راحت‌تر از رضایت مشتری است. باید تا حد ممکن به مشتریان مثبت نگر بود و از قضاوت آن‌ها پرهیز کرد و هرگز با مشتریان تبعیض آمیز برخورد نکنید و با همه برخورد یکسانی داشته باشید. البته یادتان باشد در قول دادن به مشتری بسیار دقیق باشید و تا حد ممکن از قول دادن پرهیز کنید و تحت هر شرایطی به قول خود وفادار باشید، همچنین مشتری قبل از این که مشتری باشد، یک انسان است و تمام حقوق یک انسان برای او پابرجاست.

و چند نکته

یادتان نرود بزرگ ترین دارایی یک کسب و کار، مشتریان آن هستند. شما نیز به خوبی می‌دانید، یک کسب و کار برای به دست آوردن مشتری جدید، نیرو و هزینه‌ای ۵ برابر آنکه برای حفظ مشتری قدیمی خود صرف می‌کند را متحمل می‌شود. به همین دلیل، حفظ مشتری برای تمامی کسب و کارها امری حیاتی است و برنامه‌های وفاداری نیز از جمله ابزارهای مدیریتی هستند که شما را در رسیدن به این هدف بزرگ یاری می‌رسانند، اما به یاد داشته باشید که طراحی و اجرای یک برنامه وفاداری خوب، مستلزم یک سری بایدها و نبایدها است. برای اجرای برنامه‌هایتان احتیاجی نیست که پرهزینه‌ترین راه را انتخاب کنید. همیشه گران‌ترین‌ها بهترین‌ها نبوده‌اند. این موضوع واقعیت دارد که بعضی از این پاداش‌ها و هدایای رایگان که بسیاری در خصوص مزایای آن‌ها سخن گفته‌اند، به ربالی هم نمی‌آیند و تنها در حد حرف باقی می‌مانند. کمی خلاق باشید و به تجربیات خاص و منحصر به فردی فکر کنید که می‌توانید با کم‌ترین هزینه برای مشتریان خود به وجود آورید. با نگاهی به خدمات و فعالیت‌هایی که تعمیرگاه‌ها و نمایندگان ماشین‌ها در ایران به مشتریان خود عرضه می‌کنند باید گفت که می‌توان این نتیجه را گرفت که مشتری مداری یکی از حلقه‌های مفقوده این زنجیره است و آن‌ها باید در دنیای پرقابلیت امروز توجه ویژه‌ای به آن داشته باشند.

در صفحات شبکه‌های مجازی یک کانال یا صفحه اختصاصی برای تعمیرگاه یا نمایندگی خودروی خود بسازید و اطلاع‌رسانی‌های مختلف درباره خدمات و قطعات و تخفیف‌های این حوزه را به اطلاع مشتریانانتان برسانید. همچنین می‌توانید با راه‌اندازی کمپین‌های تبلیغاتی یا اقداماتی از این قبیل خود را همیشه در ذهن مشتریانانتان زنده نگه دارید و به او یادآوری کنید که هستید. زمانی که به مشتری خود به پاس همراهی با شما پاداش یا هدیه می‌دهید، نباید تصور کنید که کار برنامه وفاداری شما با موفقیت به پایان رسیده است. بسیاری از کسب و کارها این اشتباه را می‌کنند که پاداش دادن را نهایت لطف خود به مشتری می‌دانند.

پیامک رافراموش نکنید

بازاریابی پیامکی یکی از جدیدترین روش‌های بازاریابی است که در دسترس تجارتهای مختلف قرار گرفته و بدون شک یک روش ثمربخش برای تبلیغ تمامی آن‌ها، از جمله یک تعمیرگاه خودرو، است. تا به حال با خودتان فکر کرده‌اید که پیامک یکی از روش‌های موثر برای حفظ ارتباط دائمی شما با مشتریان است. به عنوان مثال شما می‌توانید به مشتریان اطلاع دهید تعمیرات ماشین آن‌ها به پایان رسیده و می‌توانند آن‌ها را از شما تحویل بگیرند. در دنیای امروز که مردم همیشه گوشی خود را همراه دارند پیام شما در سریع‌ترین حالت ممکن به دست آن‌ها می‌رسد و با این کار می‌توانید یک لبخند حاکی از رضایت بروی صورت آن‌ها ببینید.

یادتان باشد که می‌توانید با پیامک، برای مشتریان خود کوپن ارسال کنید؛ همه ما دوست داریم که در پولمان صرفه‌جویی کنیم و دریافت یک کوپن تخفیف مطمئناً روز هر کسی را بهتر می‌کند. هر از گاهی می‌توانید با فرستادن یک کوپن به مشتریان خود این لطف را به آن‌ها بکنید و در نتیجه افراد بیشتری را به تعمیرگاه خود بکشانید. چه شما تخفیفی برای تعویض روغن به مشتریان خود بدهید؛ چه یک معاینه رایگان از ماشین آن‌ها انجام دهید، در نهایت مشتریان ممنون شما خواهند بود و اعتماد بیشتری به شما می‌کنند.

همچنین می‌توانید با پیامک، معاینه فصلی خودرو را به مشتریان یادآوری کنید؛ واقعا لازم است که هر فردی اهمیت معاینه فنی خودرو را درک کند و هر فصل، ماشین خود را برای تنظیمات لازم به یک گاراژ ببرد. این معاینه‌ها باعث می‌شود عمر خودرو افزایش یابد و در طولانی مدت نیاز به تعمیرات و در نتیجه صرف هزینه کمتری داشته باشد. بنابراین می‌توانید در



مقایسه فنی و ظاهری سمند سورن و تندر ۹۰

محبوب‌های قشر متوسط

خودروسازی «داچیا» رومانی که یکی از شرکت‌های تابعه رنو فرانسه است، طراحی شده. هدف شرکت رنو از تولید این اتومبیل، بازاریابی و فروش در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای نوظهور همچون برزیل، هندوستان، روسیه و... است که در آن، مردم دارای قدرت خرید کمتر از کشورهای توسعه یافته هستند. با توجه به اهداف شرکت رنو برای بازاریابی و فروش در کشورهای کمتر توسعه یافته، طراحان باید اتومبیلی جادار، راحت، اسپورت و مهم‌تر از آن، کم هزینه طراحی کنند. رنو در طراحی تندر ۹۰ سعی کرده به غیر از انتخاب‌های اقتصادی، اتومبیلی با کیفیت بالا و قابل اطمینان طراحی کند.

مشخصات ظاهری

سمند سورن را می‌توان محصول آپدیت شده و پیشرفته در مقایسه با سمندهای معمولی دانست که از اواخر دهه ۸۰ تولیدش در ایران خودرو آغاز شد و به عنوان یک محصول ملی، بعد از «دنا» به عنوان پیشرفته‌ترین محصول داخلی این کمپانی خودرو ساز از آن نام برد. ظاهر این خودرو تقریباً همان سمند معمولی با تغییراتی اندک است. در اصل ظاهر سمند برگرفته از یک مدل قدیمی (بی ام و) است و با این شرایط هم مورد توجه بازار خودرو در کشورمان است. سورن برای اولین بار در سال ۸۷ معرفی شد و اگرچه چراغ‌های جلو و عقب آن نسبت به سمند معمولی تغییر کرده بودند، اما این تغییرات چندان جالب نبوده و برخی این تغییرات را می‌پسندیدند و برخی دیگر نه. نکته دیگر آنکه کابین این خودرو تفاوتی با سمند نداشت؛ اما با گذشت چند سال ایران خودرو دستی بر سر و روی سورن کشید و آن را با جلو پنجره‌ای متفاوت و کابینی کاملاً جدید به بازار عرضه کرد. یکی از نقاط قوت برجسته سورن، کابین یکدست و کاملاً هماهنگ آن بوده که به نظر برخی افراد حتی از دنا هم برتر به حساب می‌آید. در طرف دیگر، تندر ۹۰ قرار دارد که زمانی قرار بود جایگزین خودروهای ارزان قیمت داخلی شود، اما هم‌اکنون به خریداران قشر متوسط هم دهن کجی می‌کند. اگرچه تندر ۹۰ از نظر طراحی بدنه و کابین چندین گام عقب‌تر از محصولات رنو و حتی برخی مدل‌های قدیمی کنونی در بازار کشور است، اما برای افرادی که می‌خواهند کمتر به تعمیرگاه سر بزنند، فضای کابین و

تنوع محصولات طی سالیان اخیر در بازار خودرو کشورمان، دست خریداران را بیش از پیش برای خرید گزینه‌های مورد نظر باز گذاشته است که البته سابقه نشان می‌دهد خودروهایی با قیمت متوسط بازار، معمولاً از توجه بیشتری برخوردار هستند. اگر بخواهیم محبوبیت خودروها را به سه دسته تقسیم کنیم، همیشه خودروهایی با قیمت متوسط در تمامی جوامع بیشتریین طرفدار را دارند. در این میان معمولاً ارزان قیمت‌ها به دلیل کیفیت پایین طرفداران کمتری دارند و گران قیمت‌ها هم با وجود بهره بردن از کیفیت بالا از لحاظ قیمت فقط در سبد خرید اقشار خاص قرار می‌گیرند. در نتیجه، خودروهایی با قیمت متوسط با بهره بردن از حداقل آپشن و کیفیت، همیشه بیشترین مشتری را دارند. این خودروها در کشورمان هم از همین وضعیت برخوردار هستند و خریداران بیشتری را به خود اختصاص داده‌اند. در این گزارش، به بررسی و مقایسه دو محصول از همین دسته خواهیم پرداخت. سمند سورن که بیش از ۱۰ سال از آغاز تولیدش در ایران خودرو گذشته است و تندر ۹۰ که محصول مشترک خودروسازان داخلی است. این در حالی است که گرانی اخیر خودرو، گریبان این دو محصول را هم گرفته و علی‌رغم این افزایش قیمت، این دو محصول همچنان مورد توجه خریداران قرار دارند، هر چند که تندر ۹۰ در بحث قیمت‌ها فعلاً با افزایش بیشتری مواجه شده است و در بازار پر تلاطم این روزها، گران‌تر به فروش می‌رسد. سمند سورن را باید یک خودروی ملی دانست و به همین خاطر، از بازار آن چنانی بیرون از مرزها بر خوردار نیست و این در حالی است که تندر ۹۰ در اصل محصولی خارجی به حساب می‌آید. تندر ۹۰ یکی از خودروهای محبوب در کلاس B است که در اروپا، آسیا و خاورمیانه مقبولیت و محبوبیت ویژه‌ای به دست آورده است. تندر ۹۰ خودرویی است که در ایران توسط شرکت رنو پارس که کنسرسیومی از شرکت‌های ایران خودرو، سایپا و پارس خودرو است و برای تولید تندر ۹۰ و مگان تشکیل شده است، تولید می‌شود. تندر ۹۰ یا «داچیا لوگان»، ساخت شرکت رنو فرانسه است. نسل اول این اتومبیل از سال ۲۰۰۴ تا ۲۰۱۲ تولید شد. نسل دوم از اوایل سال ۲۰۱۳ آغاز به تولید کرد. تندر ۹۰ توسط شرکت



از تندر ۹۰ است اما اضافه وزن آن باعث می‌شود در بحث شتاب گیری پشت سر حریف فرانسوی رومانیایی خود قرار گیرد. شتاب صفر تا ۱۰۰ کیلومتر در ساعت سورن حدود ۱۲ ثانیه اعلام شده، در حالی که تندر ۹۰ شتاب ۱۰,۲ ثانیه‌ای دارد. بد نیست نگاهی به مصرف سوخت این دو خودرو بر طرفدار بازار ایران بیندازیم. ایران خودرو ادعا می‌کند سورن در هر صد کیلومتر به‌طور متوسط ۷,۴۹ لیتر بنزین می‌سوزاند که شاید اندکی خوش‌بینانه باشد. از طرف دیگر گفته شده تندر ۹۰ هم ۶,۹ لیتر در هر صد کیلومتری را نشان می‌دهد که البته در عمل هم نشان داده خودرویی کم‌مصرف است. در مورد ترمز، هر دوی این خودروها مجهز به ترمزهای ضد قفل ABS هستند که در سمنند، عملکرد آن با تاخیر اندکی همراه است. گفته می‌شود این تاخیر این به دلیل قدیمی تر بودن تکنولوژی ترمز سمنند است. در مورد دینامیک خودروها در حرکت های مارپیچ، سمنند به دلیل وزن بیشتر و ایرودینامیک بهتر، عملکرد مناسب تری دارد و پایداری آن در مقایسه با تندر بالاتر است. به همین دلیل در میان خودروسواران ایرانی، سمنند به خودرو جاده و مسافرت معروف است. این در حالی است که در پیچ ها و حرکت های مارپیچ، طراحی تندر به گونه ای است که یک ناپایداری مصنوعی به راننده القا می‌کند و درست به همین دلیل، در طراحی سیستم تعلیق می‌توان برتری را به سورن داد. با این حال ولی، هدایت خودرو تندر به واسطه کلاچ و گیربکس نرم، راحت تر از سورن است. در مسیرهای ناهموار نیز تحت رانندگی پر فشار و سخت، تندر ۹۰ از سمنند پیشی می‌گیرد و عملکرد بهتری ارائه می‌کند. در فتر بندی هم دو خودرو تقریباً مشابه هم بوده با این توضیح که در قسمت عقب برتری با تندر است.

ایمنی

یکی از مهم ترین ویژگی های هر خودرو در بحث، ایمنی آن است و از پارامترهای مهم برای خریداران به شمار می‌رود. در تندر ۹۰ از دو کیسه هوا برای راننده و سرنشین استفاده شده است و این ویژگی در سمنند سورن هم به چشم می‌خورد. ذکر این نکته ضروری است که بر خورداری از دو کیسه هوا در مدل های قدیمی تر سمنند دیده نمی‌شد. از طرف دیگر ولی، بدنه سمنند از ورق های قظورتری استفاده می‌کند که استحکام کلی بدنه را افزایش می‌دهد. به طور کلی، ولی اگر از خودروسواران بپرسید، اغلب آنها در مباحث مربوط به ایمنی، برتری را به محصول خودروساز فرانسوی می‌دهند هر چند که این برتری آنچنان برجسته نیست. در کل و بعد از بررسی تمامی ویژگی های این دو خودرو به مزیت هایی از سوی هر دو محصول می‌رسیم و برتری آنچنانی را میان آن ها مشاهده نخواهیم کرد. هر دو محصول طرفداران خاص خود را دارند که بر خی به ظاهر توجه می‌کنند و بر خی دیگر، به مشخصات فنی. هر چه هست این دو خودرو قطعاً جز اولین گزینه ها برای قشر متوسط جامعه به شمار می‌روند و بیش از یک دهه است که بازار را در اختیار گرفته اند.

صندوق زیادی داشته باشند و البته طراحی برای آن ها در اولویت اول نیست، تندر ۹۰ خودرویی مناسب خواهد بود. در قسمت داخل اتاق فضای تندر ۹۰ به دور از هر گونه هیجان و کاملاً ساده است. در حالی که سمنند از طراحی تقریباً جدیدتری سود می‌برد که البته یکی از مشکلات سمنند اندازه بزرگ داشبورد آن و همچنین ستون های جلو خودرو است که به علت پهن بودن، دید راننده را محدود می‌کند. در مورد تندر نیز سبک قرار گیری راننده پشت فرمان هنوز جا نیافتاده و دید عقب نیز محدود است. از لحاظ امکانات هم سمنند وضعیت بهتری دارد. به عنوان مثال تندر ۹۰ حتی در بهترین مدلش هم که تندر اتوماتیک است، از صندلی برقی برخوردار نبوده و پشتی صندلی با اهرم های دستی جابه‌جا می‌شود. در مورد سنسور دنده عقب هم وضعیت به همین منوال است، سمنند آن را دارد و تندر فاقدش است. اما در بخش بدنه و اتاق، اغلب خودروسواران برتری را به تندر می‌دهند. اتاق سمنند با وجود این که سال های گذشته به مراتب سبک تر از مدل های اولیه و طبعاً از استهلاک کاشسته شده، هنوز هم در مقایسه با تندر وزن بیشتری دارد. به همین دلیل در مدت زمان نه چندان طولانی، جلوبندی و خصوصاً در های سمنند به صدا در می‌آیند و این برای رانندگانی که به صدای اضافه در اتاق خودرو حساسند، آزار دهنده است. از طرف دیگر، گفته می‌شود طراحی جلوبندی و زیر تندر ۹۰ برای جاده و خیابان های پر دست انداز مناسب است و از همین رو، به این راحتی ها مثل سمنند بدنه اش فرسوده و مستهلک نمی‌شود. به همین دلیل، صداهای اضافه داخل کابین نیز در تندر چنان که اشاره شد، از سمنند کمتر است. از سوی دیگر، ارتفاع خودرو از زمین در تندر ۹۰ بیشتر است و این یعنی عبور از دست اندازها و ناهمواری ها با این خودرو راحت تر انجام می‌شود. البته باز هم ذکر این نکته ضروری است که خریداران خودروهایی در این سطح، خیلی به آپشن های خاص و ظاهری برای خودروها توجه نمی‌کنند و بیشتر وضعیت فنی را ملاک قرار می‌دهند، ولی در کل، هر کدام از این دو محصول، در مقایسه های غیر فنی از مزایایی برخوردار هستند و برتری محسوسی نسبت به هم ندارند.

مشخصات فنی

سورن از پیشرانه ملی یا همان IEF7 استفاده می‌کند که از نوع ۴ سیلندر ۱,۷ لیتری با قدرت ۱۱۵ اسب بخار و گشتاور ۱۵۹ نیوتون متری بوده و نیروی آن از طریق یک گیربکس ۵ سرعته دستی به چرخ های جلو منتقل می‌شود. در طرف دیگر پیشرانه مطمئن تندر ۹۰ قرار دارد که از نوع ۴ سیلندر ۱,۶ لیتری بوده و قدرت ۱۰۵ اسبی و گشتاور ۱۴۰ نیوتون متری آن در کنار گیربکس ۵ سرعته دستی به چرخ های جلو فرستاده می‌شود. به نظر می‌رسد حداقل در روی کاغذ، سورن وضعیت بهتری از نظر خروجی پیشرانه دارد اما خب، به یاد داشته باشید تندر ۹۰ خودرویی سبک تر است. اگر چه قدرت و گشتاور پیشرانه سورن بیشتر



نکاتی درباره ایمنی بیشتر سفر در آخرین روزهای تابستان

تو برو، سفر سلامت...



باشد. در صورتی که میزان روغن موتور و یا آب رادیاتور عادی و کامل نباشد، باید حتما اندازه آن‌ها را به میزان استاندارد آن موتور برسانید تا در هنگام رانندگی مشکلی به وجود نیاید.

۲. بازدید چرخ‌ها، میزان باد و کیفیت لاستیک، روان و دقیق بودن فرمان، کارآیی مطلوب ترمزها، وضعیت چراغ‌ها، تنظیم نور پایین و بالای چراغ‌های جلو و کیفیت و کمیت آب باتری انجام شود تا اگر ایرادی دیده شد، هر چه سریع‌تر رفع شود.

۳. بازدید از لنت ترمز حداکثر پس از طی مسافت ۲۰ هزار کیلومتر انجام و در صورت تمام شدن لنت، نسبت به تعویض آن اقدام شود.

۴. فیلتر هوا و صافی بنزین پس از مدت زمان و کارکرد معینی کثیف شده و کارآیی خود را از دست می‌دهد؛ در حالت عادی فیلتر هوا باید حداکثر هر پنج هزار کیلومتر تعویض و یا تمیز شود و صافی بنزین هر ۲۰ هزار کیلومتر تعویض گردد تا بازدهی موتور مطلوب باشد.

خوب بخوابید

اهمیت خواب در سفر را نباید نادیده گرفت. دانشمندان معتقدند بدن سالم پنج مرحله خواب دارد که مرحله چهارم آن بسیار مهم است. در این مرحله، بدن ما هورمون‌هایی تولید می‌کند که وظیفه درمان و ترمیم بافت‌های آسیب دیده را به عهده دارند. ساعت خواب استاندارد برای هر فردی ۷ تا ۸ ساعت است، ساعتی که باعث می‌شود بدن از استرس‌ها رها شود و همین مسئله، تا حد بسیاری از تصادفات جلوگیری کند. آمار نشان می‌دهد بسیاری از تصادفات جاده‌ای به خاطر خواب‌آلودگی رخ می‌دهد. نکته دیگر این است که در صورتی که در هنگام رانندگی احساس کردید خواب‌آلود هستید، حتما ماشین را چند لحظه خاموش کنید و استراحت کنید. این کار، هم به سلامت شما و هم سرنشینان کمک بسیاری می‌کند.

روزهای تابستانی سال ۹۷ رو به پایان است و خانواده‌ها در صدد رفتن به آخرین سفرهای تابستانی هستند. همچنین کارشناسان رانندگی و پلیس‌های راهور می‌گویند که بیش از ۷۵ درصد سفرهای نوروزی و تعطیلات تابستانی با خودروهای شخصی انجام می‌شوند، بنابراین رعایت نکات ایمنی این افراد در حین سفرهای بین‌شهری می‌تواند جلوی بسیاری از حوادث جاده‌ای را بگیرد. اما برای داشتن سفرهایی بهتر و با آرامش خیال باید چه نکاتی را رعایت کرد؟ این صفحه حاوی نکاتی به صورت مختصر و مفید از دید پلیس و کارشناسان است که سفرهای بهتری را برای شما رقم می‌زند.

شروع سفر به شادی

اولین نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید، این است که سفرهای تابستانی برای تمدد اعصاب، دیدار اقوام و آرامشی است که ممکن است در طی زندگی از دست داده باشید و بروز یک حادثه، تمام این اتفاقات خوش‌رنگ را ناگهان تبدیل به غم و اندوه و خدای ناکرده، از دست دادن عزیزان می‌کند. به این خاطر است که اولین نکته، رسیدن به این باور است که احتیاط و ایمنی برای رفاه حال بیشتر خودمان است، حضور پلیس در جاده‌ها این کار را برای ما سهل‌تر می‌کند و سرعت بالا و بستن کمربند ایمنی، صرفاً برای جریمه نشدن، رضایت خاطر نمی‌آورد!

از سلامت خودرو مطمئن شوید

بازدید روغن موتور، آب رادیاتور و باتری، روغن گیربکس و فرمان، فیلتر هوا و صافی بنزین، کابل‌های اتصال باتری و... از مهم‌ترین نیازهای ایمنی قبل از شروع سفر است که باید شب قبل از مسافرت انجام شود. این چند نکته را به خاطر بسپارید:

۱. چون میزان و کیفیت آب و روغن در وسیله نقلیه بسیار مهم بوده و جنبه حیاتی دارد، بازدید آن‌ها باید روزانه و قبل از روشن کردن موتور و رانندگی

برنامه داشته باشید

سفر خود را برنامه ریزی کنید و اگر سفر شما به گونه ای است که مسیر طولانی را باید در جاده باشید، از قبل برای استراحت خود در بین راه برنامه داشته باشید. به ویژه اگر به غیر از نوزاد، فرزند دیگری دارید حتما سعی کنید در بین راه توقف کنید، زیرا کودکان بعد از مدتی که در خودرو باشند، بهانه گیر و خسته می شوند که در این صورت می خواهند کمر بند ایمنی خود را باز کنند یا در خودرو حرکت کنند.

کمر بند، لطفا!

بستن کمر بند ایمنی از آغاز سفر ضروری است. برای بستن کمر بند صبر نکنید تا به بزرگراه یا پلیس راه برسید. بلافاصله پس از نشستن روی صندلی کمر بند خود را ببندید و اگر روی صندلی جلو نشسته‌اید، تا جای ممکن صندلی را از داشبورد دور کنید. این نکته را به کودکان خود هم گوشزد کنید. قسمت بالایی کمر بند ایمنی باید از میان سینه شما رد شود و روی شکم تان نباشد، تکه پایینی هم باید زیر شکم و روی ران قرار گیرد. توجه داشته باشید که کمر بند را به وسیله گیره باز نگذارید و اگر کمر بند اذیت تان می کند، سعی کنید با جابه جا کردن صندلی، از فشار کمر بند بکاهید. می توانید با جابه جا کردن محل خروجی سیار کمر بند، وضعیت آن را برای خودتان مناسب کنید.

مراقب نوزاد و یا کودکان باشید

مهم ترین نکته ای که باید رعایت کنید، امنیت نوزاد در خودرو است. لطفاً در آغوش گرفتن نوزاد در اتوموبیل در حال حرکت خودداری کنید. زیرا حتی اگر شما کمر بند ایمنی خود را بسته باشید، ترمز ناگهانی می تواند شما را شوکه کند و نوزاد اولین کسی خواهد بود که آسیب می بیند. نوزاد را در صندلی مخصوص ماشین روی صندلی عقب خودرو قرار دهید و از محکم بودن کمر بند ایمنی صندلی عقب خودرو مطمئن شوید. با خود جعبه کمک های اولیه همراه داشته باشید و گوشی خود را قبل از حرکت حتما شارژ کنید یا از شارژر خودرو استفاده کنید تا در صورت نیاز، فوری بتوانید تماس بگیرید و درخواست کمک کنید.



غذای سالم همراه داشته باشید

شاید جاده جایی است که عادت های سالم در آن ها معمولاً به فراموشی سپرده می شوند و فست فود و غذاهای چرب به برنامه غذاییمان راه پیدا می کنند. اگر سلامتی برایتان مهم است، حداقل در هنگام رفتن به سفر، ساندویچ های سالم، میوه و سبزیجات، آجیل و دانه های ساده و آب کافی به همراه داشته باشید. مسئله ای که باعث می شود در دام غذاهای ناسالم نیفتیم. به این چند نکته هم توجه کنید:

۱. در سفر همیشه بطری آب همراه داشته باشیم. یک فرد سالم باید هر ساعت یک استکان آب بنوشد و حتما توجه کنید یا بطری آب را خودتان از شیرهای آب آشامیدنی پر کنید و یا آب معدنی بخرید.
۲. تا حد ممکن از رستوران هایی که نمی شناسید، خرید نکنید. قبل از سفر درباره رستوران هایی که می توان در آن ها غذاهای سالمی خورد تحقیق کنید تا از روی ناچاری مجبور نشوید سراغ فست فود و غذاهای حجیم بروید. شما مجبور نیستید حتما در رستوران غذا بخورید و می توانید با خرید سبزیجات و مواد لازم از سوپرمارکت و فروشگاه، خودتان دست به کار آشپزی شوید. به این توجه کنید که مسمومیت در سفر از بدترین اتفاق هایی است که می تواند سفر شما را به بدترین خاطره تبدیل کند.

دو نکته مهم در فصل گرما

گرمادگی: اگر خودرو شما سیستم تهویه مطبوع یا کولر نداشته باشد، ممکن است در تابستان دچار گرمادگی شوید. در صورتی که هنگام تابستان سفر می کنید و مدت زیادی در خودرو می مانید، بهتر است نکاتی را برای جلوگیری از گرمادگی و ازدست دادن آب بدن رعایت کنید. از جمله این نکات می توان به نوشیدن آب کافی، پوشیدن لباس خنک و باز گذاشتن پنجره ها برای جریان داشتن هوا اشاره کرد.

حالت تهوع و ماشین زدگی: بسیاری از افراد هنگام سفر با خودرو در پیچ و تاب جاده، حالت تهوع پیدا می کنند. این حالت تهوع



را در اصطلاح ماشین زدگی می گویند. بهتر است برای رفع این مشکل با پزشک خود مشورت کنید و از مصرف خودسرانه قرص های ضد تهوع که به قرص ماشین شهرت دارد پرهیز کنید.

پیشگیری از سرقت خودرو

شاید برای خیلی ها پیش آمده باشد که در سفر ماشینشان به سرقت رفته باشد، آماری که متأسفانه کم هم نیست. سرهنگ «علی قاسم پور» در این خصوص می گوید: سارقان در بیشتر موارد در کمین خودروهایی می نشینند که صاحبان آن ها بدون رعایت نکات ایمنی، خودروهای خود را در مکانی پارک می کنند که سارقان از این فرصت استفاده کرده و با شگردهای خاص خود لوازم داخل خودرو و در مواقعی خود خودرو را سرقت می کنند. اکثر سرقت ها مربوط به خودروهایی است که فاقد سیستم ضد سرقت هستند، هر چه ضریب ایمنی خودرو افزایش یابد، به همان میزان ضریب سرقت آن کاهش خواهد یافت.

برای جلوگیری از این اتفاق به این چند نکته توجه داشته باشید:

۱. مجهز بودن خودرو به لوازم ایمنی و پارک خودرو در محل های امن.
۲. برای تعمیر خودرو، آن را نزد تعمیرگاه مطمئن بگردید و هرگز سوئیچ خودرو را در اختیار افراد نامطمئن نگذارید.
۳. به جای قراردادن ائانه روی باربند، آن ها را درون صندوق عقب خودرو قرار دهید.
۴. هرگز خودرو خود را در اماکن خلوت و تاریک پارک نکنید.
۵. حین گردش و تفریح، خودرو خود را در مکانی امن و در صورت امکان، در پارکینگ های عمومی و مطمئن پارک کنید.
۶. اگر خودرو را به علت نقص فنی هل می دهید، اجازه ندهید افراد غریبه و ناشناس پشت فرمان بنشینند.
۷. هنگام تصادف یا نزاع هایی که احتمال ساختگی بودن آن ها وجود دارد، مراقب خودرو خود باشید.

این چند نکته را فراموش نکنید:

۱. به همراه داشتن جعبه کمک های اولیه و داروهای مورد نیاز و دفترچه بیمه از نیازهای یک سفر ایمن است. به قوانین راهنمایی و رانندگی هم احترام بگذارید.
۲. در حین رانندگی از داروهایی که باعث خواب آلودگی می شوند، خودداری کنید.
۳. در طول سفر و جاده ها، فاصله ایمنی را از سایر وسایل نقلیه رعایت کرده و نسبت به آنچه رانندگان دیگر ممکن است انجام دهند، هوشیار باشید.
۴. چنانچه اتومبیل شما در جاده خراب یا دچار سانحه شد، ۱۵۰ متر قبل از موقعیت حادثه، مثلث علامت خطر را قرار دهید (این فاصله در بزرگراه ها ۳۰۰ متر و در پیچ ها ۲۰۰ متر است) و اگر مثلث احتیاط را به همراه نداشتید، می توانید از ابزارهای دیگر هشدار دهنده و از سرویس های امداد خودرو کمک بخواهید.
۵. در هنگام بروز تصادفات جاده ای، وسیله نقلیه تان را در محل ایمن و قابل رویت پارک کرده تا از تصادفات دیگر جلوگیری شود، پس از آن، چراغ های چشمک زن (خطر) را جهت اطلاع سایر رانندگان روشن کنید.
۶. چنانچه پس از تصادف، نیاز به حمل وسیله نقلیه شما به تعمیرگاه بود، کلیه وسایل باارزش خود را برداشته و درهای آن را قفل کنید.

عدد بازی

۳۳

هر ۳۳ دقیقه یک نفر در تصادفات رانندگی جان خود را از دست می دهد.

بیش از ۴ میلیون

تا پایان سال ۹۵ نیز بیش از ۴ میلیون و ۵۹۱ هزار و ۳۰۷ نفر در سوانح جاده ای و ترافیکی مجروح، مصدوم و معلول شدند.

۴۳

بر اساس آمار پزشکی قانونی، روزانه قریب به ۴۳ نفر در تصادفات جان خود را از دست می دهند؛ ۵۰ درصد سر صحنه و ۵۰ درصد بعد از صحنه تصادف.

مروری بر شعارهای تبلیغاتی برترین خودروسازان دنیا

شعارهایی که به خوبی شنیده می‌شوند



▲ آئودی؛ پیشرفت به وسیله فناوری

«پیشرفت به وسیله فناوری» این شعار اصلی شرکت خودروسازی آئودی از سال ۱۹۷۱ است. این شعار همه جا، البته غیر از ایالات متحده آمریکا استفاده می‌شود و در ایالات متحده این شرکت از شعار «حقیقت در مهندسی» استفاده می‌کند. اولین نسل آئودی ۸۰ سری B۱ یک سال بعد از انتشار این شعار یعنی در سال ۱۹۷۲، روانه بازار شد. این ماشین جدید، با همه ویژگی‌های نو و منحصر به فردی که داشت، بازتابی فوق‌العاده از این شعار تبلیغاتی بود. در همین دهه ۱۹۷۰ بود که آئودی خود را به عنوان یک خودروساز خلاق مطرح کرد؛ خلاقیتی‌هایی چون موتور پنج سیلندر، استفاده از توربو شارژر و چهار چرخ محرک در سال ۱۹۸۰ بود و هنوز هم شاهد خلاقیت‌های این شرکت در تولید انواع خودرو هستیم. این شرکت یک برند اتومبیل‌سازی معتبر است که نه تنها می‌خواهد لاکچری باشد، بلکه همیشه فوق‌العاده کاربردی، ایمن و پیشرو بودن در تکنولوژی خود را اثبات کرده است. این شرکت همیشه عاشق تبلیغات تلویزیونی بوده است و در سال طلایی ۲۰۱۰ رشد فروش آن ۱۲.۵٪ بوده است. تبلیغات تلویزیونی به نام «پلیس سبز» با بازی «جیسون استاتهام» یادآور تعقیب و گریزها در فیلم «پدرخوانده» بود. آئودی همیشه با مردم همذات‌پنداری می‌کند. تبلیغاتی که اخیراً برای دفاع از حقوق زنان و برابری آن‌ها معرفی شد و شرکت در آن اعلام کرد که در شرکت خود به زنان برابر مردان حقوق می‌دهد. از مهم‌ترین طرح‌های آئودی حضور مؤثر در شبکه‌های اجتماعی است. شبکه‌های اجتماعی آئودی مدام با اخبار و تصاویر جذاب به‌روز می‌شوند و آئودی در اینستاگرام خود مردم را تشویق به طبیعت‌گردی می‌کند و با کمال هوشمندی با اینستاگرام هم‌افزایی می‌کند. این شرکت با کمک آژانس تبلیغاتی در کشور سوئد، یک سایت کوچک راه‌انداخت که در آن عکس‌هایی که مردم به مناطق بکر سوئد می‌رفتند را جمع‌آوری کرد و بر اساس تعداد سفر رتبه‌بندی کرد و با ابتکار جالب و با هشتگ #Catchtheunseen مردم را تشویق

هر کدام از برندهای مشهور دنیا شعارهای تبلیغاتی دارند، شعارهای جذاب و مشتری‌پسند و به یادماندنی که در خاطر همه باقی می‌مانند. این شعارها شامل یک عبارت یا مجموعه‌ای از کلمات هستند که در کنار هم قرار می‌گیرند تا محصول یک شرکت را معرفی کنند. این شعارها باید کوتاه اما تأثیرگذار باشند. از سوی دیگر در ذهن مخاطب پایدار باقی بمانند. شعارها در واقع پیام کلیدی هر شرکت را در ذهن مشتری حک می‌کنند، به طوری که اگر مشتری تبلیغات یک شرکت را فراموش کند، شعار آن را به یاد بیاورد. در این گزارش نگاه کوتاهی داریم به برترین شعارهای تبلیغاتی در حوزه خودرو و تأثیرگذاری هر یک از آن‌ها را بررسی کرده‌ایم.

▲ BMW؛ نهایت یک خودرو

نخستین شرکتی که می‌خواهیم درباره آن صحبت کنیم، شرکت آلمانی BMW است. شعار این شرکت آلمانی در کشور آمریکا «نهایت یک خودرو» است که با استفاده از راهکارهایی مانند شناخت بازارهای مختلف، درجه‌بندی مشتریان، حفظ موقعیت و نام تجاری خود، سعی در شناساندن هر چه بهتر محصولات خود در میان دیگر رقبا دارد. این شعار، اولین بار در دهه ۱۹۷۰ میلادی توسط یک آژانس تبلیغاتی نه چندان مشهور ساخته شد و هدف آن، نشان دادن توان و قدرت فوق‌العاده این ماشین‌ها و ارزش آن‌ها برای پرداخت هزینه بالای آن است. اما یکی از استراتژی‌های مهم برند بی‌ام‌و در زمینه بازاریابی محصولاتش، داشتن نام تجاری قدرتمند است، به گونه‌ای که این استراتژی پایه و اساس موفقیت این گروه تولیدی را تضمین می‌کند. دیگر شعارهای این کمپانی عبارت‌اند از: «لذت رانندگی محض» و «نهایت رانندگی» که نشان‌دهنده تلاش بی‌وقفه این گروه تولیدی برای ارائه محصولاتی با کیفیت و مشتری‌محور است که تمرکز اصلی آن بر قابلیت‌های رانندگی قرار داده شده است.

هم تمرکز روی نمایش آیرودینامیک بودن خودرو کلاس CLA است. آیرودینامیک یا هواپوی، شاخه‌ای از دینامیک گازها و در حالت کلی تر دینامیک سیالات است که به بررسی رفتار جریان هوا و اثر آن بر اجسام متحرک می‌پردازد. در مهندسی خودرو، از آیرودینامیک برای طراحی بدنه خودرو استفاده می‌شود تا نیروی پسای خودرو کم شود.

▶ هوندا؛ خدمات متفاوت به مشتری

هوندا، شرکت خودروسازی ژاپنی و چندملیتی است که در زمینه تولید موتور اتومبیل و موتورسیکلت فعالیت می‌کند. مشهورترین شعارهای تبلیغاتی این شرکت بیشتر در این سه مورد خلاصه می‌شود؛ «مشتری همیشه پادشاه است»، «مفاوت بودن، مشتری سالاری، خدمات خوب» و «خدمات را پیش از فروش باید آغاز کرد». این شرکت فعالیت تبلیغاتی محدودی را در سال ۱۹۵۹ با آگهی‌های کوچک در مجلات ویژه خرید و فروش درج شد آغاز کرد. فلسفه‌ی هوندا بر آن بود که خدمات خوب، کلید موفقیت درازمدت است. شرکت هوندا چشم انداز خود را در شعارهایش عنوان می‌کند که جامعه در اثر رهبری اجتماعی هوندا بهتر خواهد شد و در این زمینه مأموریت خود را شامل رفاه و غنای اجتماعی، اقتصادی و آموزشی جوامع از طریق مشارکت فردی و همکاری جمعی می‌داند.

همچنین خوب است بدانید در سال ۱۹۶۳ یک دانشجوی دوره کارشناسی دانشگاه یوسی.ال.ای. آمریکا که دروس مربوط به آگهی و تبلیغات را می‌گذراند، برای انجام تکالیف درس طراحی یک آگهی را برای موتورهای هوندا به استاد خود پیشنهاد کرد که مورد قبول او قرار گرفت. پیام تبلیغاتی این دانشجو این بود: «شما شریف ترین و بهترین افراد را بر روی موتورهای هوندا می‌بینید». استاد که از پیام تبلیغاتی شاگردش خوشش آمده بود، او را تشویق کرد تا طرح خود را به شرکت‌های تبلیغاتی پیشنهاد کند. آن دانشجو در شرکت تبلیغاتی که با هوندا همکاری می‌کرد، دوستی داشت. این شرکت به شرط آن که دانشجو فکر خود را مطلقاً با کسی در میان نگذارد، طرح او را خرید و متعاقباً سعی کرد حق استفاده از آن عبارت تبلیغاتی را به هوندا بفروشد. بین اعضای تیم مدیریت هوندای آمریکا که در سال ۱۹۶۳ به پنج نفر افزایش یافته بود، در مورد رد یا قبول آن آگهی تبلیغاتی سخت اختلاف افتاد. مدیر فروش بالاخره دیگران را وادار به تمکین کرد و پیام پذیرفته شد. پیام تبلیغاتی «شریف ترین مردم» اعجاز خود را کرد و بر افزایش روند فروش موتورهای هوندا تاثیر حیرت آوری گذاشت، به طوری که یک سال بعد از هر دو موتورسی که در آمریکا به فروش می‌رسید، یکی از آن‌ها هوندا بود.

می‌کشند. این بار اما برخلاف گذشته شروع کننده این نبرد تبلیغاتی بی‌امو بوده است. این برند لوکس آلمانی با قرار دادن یک بیلبورد تبلیغاتی بزرگ در نزدیکی نمایندگی رسمی آئودی و دیگر کمپانی‌های خودروسازی مثل گروه خودروسازی فولکس واگن قصد داشته است یک نبرد سریالی دیگر را تدارک ببیند. بر روی این بیلبورد با حروف بزرگ نوشته شده است که «هیچ وقت برای تغییر دیر نیست». سفارش دهندگان این بنر تبلیغاتی قصد داشته‌اند خریداران محصولات این کمپانی‌ها به خصوص کمپانی آئودی را از تصمیم خود منصرف کنند. چند روز بعد، آئودی نسبت به این موضوع واکنش نشان داد و با قرار دادن یک بیلبورد بزرگتر در فاصله کمی دورتر از بیلبورد اولی رجز خوانی بی‌امو را به زیبایی پاسخ داد. آئودی بر روی تابلوی تبلیغاتی خود از خلاقیت خاصی استفاده کرده و لوگوی این کمپانی را با عبارت LOL ترکیب کرده است. این عبارت در زبان انگلیسی عموماً برای نشان دادن خنده زیاد به کار برده می‌شود. بر روی این بیلبورد، به غیر از کلمه LOOOOL با حروف بزرگ نوشته شده ما هرگز برندی را که پیروز است، تغییر نمی‌دهیم.

▶ بنز؛ یا بهترین یا هیچی!

«یا بهترین یا هیچی» این شعار شعار شرکت بنز است. در فهرستی که اخیراً در سایت یاهاواز بارزش ترین برندهای دنیا منتشر شده، برند شرکت مرسدس بنز در رتبه دهم دنیا قرار دارد. این جمله کوتاه و مفید یک شعار تبلیغی خلاقانه است که با یک دریایی از اعتماد

و اطمینان نظر مشتری را به خود جذب و جلب می‌کند. در این شعار و تبلیغ، شما هیچ رگه‌ای از شک و تردید نمی‌بینید، زیرا فنی و حرفه‌ای ساخته شده است. کارشناسان معتقدند که یکی از بیشترین تصادفات که با خودروی پراید رخ می‌دهد، در عین اینکه اغلب شدت تصادف نیست که سرنشین را به کشتن می‌دهد، بلکه قطعات خودرو هستند که باعث زخمی شدن و شدت جراحات سانحه می‌شوند. از سوی دیگر مرسدس بنز تیزرهای تبلیغاتی متعددی درباره محصولات جدید خود از جمله مدل کلاس CLA کرده بود، در تیزر تبلیغاتی مرسدس بنز بجای صرف هزینه زیاد در ساخت محیط و جلوه‌های ویژه، تمرکز بر ایده پردازی برای نمایش ویژگی‌های خودرو جدید کلاس سری CLA شده بود. این تیزر تبلیغاتی دو باز یگر داشت؛ خودروی مرسدس بنز CLA و البته یک گرهب!

در این تبلیغ گرهب‌های روی خودرو خوابیده است، باد ملایمی به گرهب می‌خورد، بادامه این باد، گرهب روی ماشین حرکت می‌کند و در نهایت از پشت خودرو به پائین می‌افتد! شعار تبلیغاتی ارائه شده در این تیزر تبلیغاتی «آیرودینامیک ترین خودرو تولید شده دنیا The World's most aerodynamic production car» است و در تیزر تبلیغاتی بنز



به مناطق کمتر دیده شده می‌کرد. پس از آیلود کردن عکسی با این هشتگ و همچنین اشاره کردن به برند آئودی به صورت AudiSweden@ در توضیح تصویر، این الگوریتم قادر به پیدا کردن نزدیک ترین عکس نگ شده به آن تشخیص فاصله از آن منطقه می‌کرد. برنده این مسابقه شخصی بود که عکس را از دورترین فاصله تهیه می‌کرد و اقدام به انتشار با این هشتگ کرد. این کمپین فوق العاده یکی از بزرگترین کمپین‌های تاریخ در شبکه‌های اجتماعی محسوب می‌شود، زیرا آئودی توانست با پنج میلیون کاربر اینستاگرام ارتباط برقرار کند.

▶ یک کل کل جذاب

حالا که درباره دو شرکت آئودی و بی‌امو صحبت کردیم، خوب است اشاره‌ای به جنگ‌های تبلیغاتی این دو برند مشهور هم داشته باشیم، جنگ‌های تبلیغاتی که همیشه مورد توجه بسیاری از رسانه‌ها بوده است. این جنگ تبلیغاتی از جایی شروع شد که آئودی به یکی از شعارهای تبلیغاتی که بر روی بیلبوردهای بی‌امو نوشته شده بود پاسخ داد و تلاش کرد برتری خود را نه تنها در جاده، بلکه در تبلیغات نیز به رخ بی‌امو بکشد. اکنون با گذشت نزدیک به یک دهه به نظر می‌رسد که این دو خودروساز آلمانی بار دیگر به کمک بیلبوردهای تبلیغاتی رجز خوانی کرده و به قول معروف برای یکدیگر ششاک و شانه

خیریه راز با همکاری شرکت دی دی واتر برگزار کرد
اهدای پاک تحصیلی به کودکان سرپل ذهاب







جشن دانش آموزان ممتاز پرسنل اورند پیشرو ۹۷





جایزه:
کارت هدیه
۲۰۰ هزار
تومانی

راز صنعت در هر شماره با برگزاری مسابقه پیامکی به قید قرعه به شما خواننده محترم جوایزی اهدا می کند. شما تنهایی توانید از طریق ارسال رمز جدول به شماره ۳۰۰۰۷۲۱۶۰ در مسابقه پیامکی راز صنعت شرکت کنید. لطفا حتما شماره پرسنلی خود را به همراه رمز جدول ارسال کنید.

اسامی برندگان جدول شماره ۱۲
حامد یعقوبی شماره پرسنلی ۴۶۲۱
ساسان گودرزی شماره پرسنلی ۳۳۰۴
سمیرا انصاری شماره پرسنلی ۱۵۰۵

افقی:

عمودی:

- ۱- شرکت خودروساز تازه تاسیس بلغارستان - از قطعات سیستم سوخت رسانی خودرو
- ۲- پینه دار - تکرار شده - واحد سطح
- ۳- پیشرفتگی پهناور و ژرف دریا در فرورفتگی یا شکست های ساحلی - گیرایش
- ۴- لوله تنفسی - آشکارا کردن - بنیاد، اساس - کفش اسب
- ۵- پیشوند شب و روز - مراجعه و آمد و رفت عده زیاد - خارشتر
- ۶- از دست دادن - از انواع خودروهای لوکس اروپایی - راه و مسیر
- ۷- از برداشتنی ها! - ایالت یخزده آمریکا که به مبلغ ۷ میلیون و ۲۰۰ هزار دلار از روسیه در سال ۱۸۶۷ خریداری شد - اتمسفر
- ۸- پدر - فریبکاری در کار - راه بی پایان! - محله و خیابان
- ۹- دور دهان - دلیل، علت - نادرستی
- ۱۰- گسستن شیرازه - بسیار ثروتمند - پدالی در خودرو
- ۱۱- اتومبیل قدرتمند آلمانی - رنگدانه نارنجی رنگی که در کبد مهره داران به ویتامین آ تبدیل می شود - اسب آذری
- ۱۲- لرزه گرفتن - از آداب استفهام - رامشگر، پایکوب - شهید و عسل
- ۱۳- روستای کهن با قدمت ۴۰۰۰ ساله در دل مازندران - گیاه علفی کوتاه یا پیچیده از تیره حنا بومی نواحی گرمسیر
- ۱۴- چاشنی غذایی - ننگین - یکی از عوامل افزایش روزافزون آلودگی هوای پایتخت
- ۱۵- یکی از مهم ترین شاخص های پولی در اقتصاد است - پارچه لطیف و سبک از جنس پنبه

- یکی از کیفی ترین قطعه سازان داخلی با سابقه ۲۰ ساله - موفق ترین راننده فرمول ۳
- ۲- دزد - بخشی از سوره - سرعت بخشیدن - از شهرهای آلمان
- ۳- رها شده - از محصولات ایران خودرو - فرآورده ای از الیاف نرم و جذب کننده رطوبت که بسیار گران شده!
- ۴- نوشیدن - مراض قیچی - مکمل زن - قیمت
- ۵- سپرده ای - پرنده ای شبیه کلاغ - هماهنگ
- ۶- فرومایگان - سلاح قوچ و بز - کمپانی سوئدی تولید خودرو
- ۷- از اقوام کشورمان - بری کردن - کشیدنی فضول - مانند و شبیه
- ۸- یکی از شرکت های زیر مجموعه هلدینگ ریزکو
- ۹- گیاه سنگ انگور - پشت سر - ورقه، ورقه شدن - مخفف خیک
- ۱۰- به همین ترتیب - دست چپ - مرد جلف
- ۱۱- یکسره - شیرینی کرمانشاهی - بر خورد خودروها، برنده جایزه اسکار بهترین فیلم ۲۰۰۶ اثر پل هگیس
- ۱۲- مخلوقات - کلمه دودلی در کار! - گیاه تالابی که از آن طناب و زنبیل می بافند - مته برقی
- ۱۳- گوناگونی - مرزبان و حاکم - دارای توانایی شنیدن
- ۱۴- حرف فاصله - در بی یافتن بدی، زشتی یا نادرستی و بازگفتن آن به دیگران باشد - ناله - صدای نفس نمدمال
- ۱۵- کمپانی بریتانیایی خودروهای کلاسیک - از شرکت های خارجی تولیدکننده مواد پلی اتیلن در ساخت باک خودرو

رمز جدول شماره ۱۲:

گرند پری

پاسخ جدول شماره ۱۲:

۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
ب	ن	ب	ا	ت	ج	ا	ت	ز	ی	ف	ط	ع	ا	ن
ب	ا	ه	و	ی	ل	ا	م	ا	ت	ر	ی	ن	ی	ت
ف	ر	و	ی	ل	ا	ب	ل	ی	س	ت	و	س	ت	و
ل	ا	ه	و	ی	ل	ا	م	ر	م	ر	ق	ی	س	ر
و	و	ن	ز	م	ر	س	ت	س	ت	س	ن	ن	ن	ن
ر	ا	ی	ن	ا	ف	ا	ق	ا	د	ا	ت	ا	ت	ا
ا	م	ر	ف	ا	م	ی	ل	ی	ن	ی	ن	ل	و	ف
ن	ا	س	ت	و	ن	ا	م	ر	ت	ی	ن	ر	د	ر
س	م	گ	ا	ت	ا	ت	ا	ی	ل	ن	ا	ن	م	ن
ا	ر	ا	ن	ج	ن	ب	ی	م	ت	ر	و	و	و	و
ب	ل	ا	خ	ی	ک	ی	ر	ق	م	ب	و	ل	و	ل
ن	ا	ن	ج	ر	ش	ی	ر	م	ق	ی	ی	ی	ی	ی
ت	ی	ز	ا	ن	ا	ر	ی	و	س	د	ی	ک	ک	ک
ل	ا	ی	ر	و	ب	ی	ن	ا	د	ر	س	ت	ت	ت
ی	ب	ل	ی	ا	ت	ی	ل	ن	س	ن	ی	ن	ی	ن

۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
														۱
														۲
														۳
														۴
														۵
														۶
														۷
														۸
														۹
														۱۰
														۱۱
														۱۲
														۱۳
														۱۴
														۱۵

Charity After Work

نیگوکاره پس از کار



Hope



Green



Tomorrow



۴۰۶۲۵

موسسه خیریه نیکوکاران راز

با هم برای آینده بهتر

جلوه ضرر را از هر جا بگیریم منفعت است!



مادیارت

شرکت آذرین ماد یارت راز



با استاندارد، آرامش در حرکت



تامین و توزیع کننده قطعات یدک، خودرو

www.maadpart.com

Tel: (+98)2126215932 - 4 (+98)2126213973