



مدیرعامل شرکت پویش صنعت کبیر پارسا فر مطرح کرد:

اجرای نیم بند قوانین در سایه‌ی فراهم نبودن زیرساخت‌ها



احمد فانی
مدیرعامل شرکت نمایشگاه‌های
تجاری بین‌المللی منطقه پزد

محدودیت‌ها، فرصتی طلایی برای جبران کاستی‌ها

حضور در نمایشگاه‌های تخصصی
بیش از هر چیز در ایجاد شبکه‌سازی،
برندسازی و بهبود تعاملات موثر
هستند، این رویدادها همچنین
بستری هستند برای به روز ماندن و
آگاهی از هر آنچه که در حال حاضر در
صنعت مورد نظرمان رخ می‌دهد.
نمایشگاه خودرو همواره یکی از
رویدادهای موثر با اقبال فراوان چه
از سوی تولیدکنندگان و فعالان و چه
از سوی علاقه‌مندان و مخاطبان این
صنعت روبرو بوده است؛ صنعتی که
زمینه و توسعه‌ی بسیاری دارد و در
رشد اقتصاد نیز اثرگذار است. هر چند
در سال‌های اخیر این حوزه به دلیل
تحریم‌ها و محدودیت‌ها، چالش‌های
بسیاری را پشت سر گذاشته، نوسانات
نرخ ارز تولیدکنندگان را با محدودیت
روبرو کرده و واردات به فرایندی
بس دشوار تبدیل شده است،
اما خوشبختانه ظرفیت و اراده‌ی
بی‌بدیل ایرانیان همچون عرصه‌های
دیگر توانسته تا حدود بسیاری بر
مشکلات فائق آید و با فرصت‌سازی،
محدودیت‌ها را جبران نماید و مسیر
خودکفایی را طی کند.
بی‌شک هجدهمین نمایشگاه
خودرو و چهارمین نمایشگاه
موتورسیکلت و دوچرخه از رویدادهای
موثری بود که امید داریم دستاوردهای
مطلوبی را بر جای بگذارد.



دو هفته‌نامه اجتماعی اقتصادی
SANATYAZD.IR
ویژه هجدهمین نمایشگاه خودرو،
ماشین‌آلات سنگین و قطعات یدکی
و چهارمین نمایشگاه موتورسیکلت
و دوچرخه



ولادت حضرت فاطمه
روز سجاد و روز زین سبک

پنج‌شنبه ۲۲ دی ۱۴۰۱ | ۱۲ ژانویه ۲۰۲۳ | ۱۹ جمادی الثانی ۱۴۴۴ | سال هفتم | شماره ۱۵۰ | ۸ صفحه



واژگونی صفر در تریلرهای ماموت با تجهیز سیستم تعلیق و ترمز هوشمند

در خصوص مشخصات این ماشین سنگین و اینکه چرا سیستم
قابلیت ترمز و تعلیق هوشمند برای تریلرها یک ویژگی شاخص و
دارای اهمیت محسوب می‌شود، توضیح دهید.

از گذشته تاکنون بسیاری از تصادفات جاده‌ای، ناشی از
منحرف شدن ماشین‌های سنگین بوده است. در واقع از دلایل
مهم انحراف تانکرها قیچی شدن (jackknife) آن است. به
معنای دیگر قیچی کردن تریلی به تغییر مسیر ناگهانی و یا لیز
خوردن ماشین سنگین گفته می‌شود، به این صورت که کشنده
از مسیر خارج شده و گاهی به خود تریلی برخورد می‌کند، یعنی
یک شکل ۷ یا زاویه ۹۰ درجه تشکیل می‌شود و گاهی به
خود تریلی هم برخورد می‌کند، در چنین شرایطی مجهز شدن
تریلر به سیستم ترمز و تعلیق هوشمند باعث به صفر رسیدن
امکان واژگونی تریلر و حذف قیچی شدن آن می‌شود. به طور
کلی سیستم تعلیق یک خودرو سنگین به گونه‌ای طراحی
شده تا ارتعاشات و ناهمواری‌های سطح جاده را کنترل و
از آسیب‌رساندن به محموله و شاسی نیز جلوگیری کند. به
معنای دیگر مهم‌ترین کاری که سیستم تعلیق انجام می‌دهد،
حفاظت از اجزای اصلی خودرو در برابر فشارهای وارده از سوی
جاده است. سیستم تعلیق، مدیریت فشار وارده از سوی جاده
و فشار وارده به جاده، جدای از حفاظت از سرنشینان و قطعات
خودرو، شتاب، ترمزگیری و حرکت طولی خودرو را هم تحت
تاثیر قرار می‌دهد.



مینا وکیل نژاد: «ماشین‌های سنگین ماموت نسبت به نمونه
مشابه خود در بازار از یک قابلیت منحصر به فرد برخوردارند،
سیستم تعلیق و ترمز هوشمند که امکان تصادف و واژگونی در این
خودروهای سنگین را به صفر رسانده است. سیستمی هوشمند
و ساخت کشور آلمان که در زمان لغزنده بودن جاده و هر عامل
دیگری مانع قیچی شدن تریلی خواهد شد.» اینها بخشی از
صحت‌های مرتضی قاسمی‌زاده مدیرنمایندگی ماموت استان
یزد است. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه بخوانید:
مجتمع صنعتی ماموت با بیش از دو دهه فعالیت
تخصصی در زمینه تولید انواع تریلر به عنوان بزرگترین تولید
کننده تریلر و برند پیش‌تاز در خاورمیانه شناخته می‌شود،
تریلرهایی که با دانش روز دنیا همگام هستند و سال‌های
زیادی است در توسعه صنعت حمل و نقل بازار ترازیت
خاورمیانه نقش پررنگی دارند، ضمن اینکه ویژگی‌های
شاخص بسیار زیادی دارند که باعث شده حضور موفق در
جاده‌های ایران داشته باشند.

عملکرد سیستم ترمز و تعلیق هوشمند دقیقاً به شکلی انجام می‌شود؟

قطعات به کار رفته در این ترمز هوشمند تکنولوژی روز
آلمان است، در واقع عملکرد آن به گونه‌ای است که در زمان
خطر ناشی از تصادف، لغزنده بودن جاده و هر عامل حادثه‌خیز



تریلرهای ماموت چه نقشی در توسعه صنعت حمل نقل کشور دارند؟

یکی از نیازمندی‌های اساسی توسعه صنعتی و
اقتصادی هر کشوری زیرساخت‌های حمل و نقل است،
در گذشته عمده ماشین‌آلات سنگین به روش‌های
کارگاهی و غیراستاندارد ساخته می‌شدند، اما گروه صنعتی
ماموت موفق شد در دهه هفتاد نخستین تریلرهای حمل
و نقل جاده‌ای، با آخرین تکنولوژی روز دنیا را وارد عرصه
حمل و نقل کشور کند، بطوریکه که از این گروه صنعتی
به عنوان اولین تریلر ساز استاندارد کشور با محصولاتی با
کیفیت و با تکنولوژی نوین یاد می‌شود.



مشابه در بازار مصرف سوخت پایینی دارند، به معنی دیگر
طراحی و ساخت این تریلرها به گونه‌ای است که قدرت حمل
بار بالایی دارند، در واقع بار به گونه‌ای بر روی این تریلرها
گذاشته می‌شود که به راحتی می‌توانند آن را حمل کنند، چراکه
هیچ فشاری به کشنده ماشین وارد نمی‌شود و همین مساله
باعث می‌شود که سوخت کمتری مصرف شود. از طرف دیگر
مصرف سوخت و استهلاک خودرو و جاده، ایمنی بالایی را برای
تردد جاده‌ای به همراه دارد.

دیگری به صورت هوشمند وارد عمل می‌شود، یعنی بدون آنکه
راننده پای خود را روی ترمز بگذارد، ترمزگیری انجام می‌شود.
در واقع اگر راننده در شیب تند جاده، سرعت‌های بالا و در
زمان خواب آلودگی امکان کنترل ماشین را نداشته باشند، به
هیچ عنوان خودرو واژگون نمی‌شود. این سیستم فوق‌العاده
هوشمند است و به سرعت وارد عمل می‌شود.

چه میزان از قطعات به کار رفته در این تریلر ساخت داخل است؟

محورهای این تریلرها وارداتی است، یعنی حدود ۵۰ درصد
از قطعات وارداتی است که در داخل کشور مونتاژ و مابقی
قطعات نیز در داخل کشور تولید می‌شود.

مصرف سوخت در این خودروهای سنگین به نسبت نمونه‌های مشابه بازار چگونه است؟

این محصولات عیناً مطابق با آخرین استانداردهای
بین‌المللی و روز دنیا ساخته می‌شوند و به نسبت نمونه‌های

در زمینه فعالیتی که دارید با چالشی هم مواجه هستید؟
از چالش‌های پیش روی فعالیت در این عرصه نوسانات
قیمت ارز است که خرید و فروش محصول را سخت کرده
و مردم مانند سابق قدرت خرید این ماشین‌های سنگین را
ندارند، به طور مشخص محورهای بکار رفته در این خودروها
وارداتی است که به همین دلیل محصول قیمت بالایی دارد.
ضمن اینکه واردات آن هم به سختی انجام می‌شود بنابراین
مردم ناچار هستند با قیمت تمام شده بالایی این
ماشین‌ها را خریداری کنند.

هدف تان از شرکت در هجدهمین نمایشگاه خودرو یزد را بفرمایید، آیا بازخورد مورد انتظار را دریافت کردید؟

بله این برند با استقبال بسیار خوبی همراه بود.
هدف ما معرفی این محصول به همشهری‌ها و
هم‌وطنان‌مان است چراکه تریلرهای ماموت با
تکنولوژی و دانش روز دنیا تولید می‌شوند، ضمن
اینکه تریلرها برای افراد فعال در عرصه حمل و نقل
امکان رانندگی ایمن را فراهم می‌کنند.





ایجاد ظرفیت‌های جدید با توجه به توان و شرایط موجود



سعید رضامیرجلیلی
مجری نمایشگاه خودرو

خوشبختانه همچون دوره‌های قبل اقبال خوبی را در پی داشت و شاید یکی از اصلی‌ترین دلایل آن تعریف شرایط مناسب خرید برای مخاطبان بود. این نمایشگاه در ۲۴ غرفه و با حضور سه خودرو ساز و ۲۱ قطعه ساز برگزار شد، از جمله گروه‌های کالایی مشارکت کننده در این رویداد نیز می‌توان به قطعات و مجموعه‌های خودرو، ماشین‌آلات و تجهیزات قطعه‌سازی، تحقیقات و طراحی مهندسی، مواد اولیه و تجهیزات جانبی خودرو، بازرگانی و خدمات پس از فروش، لوازم تزئیناتی خودرو، تعمیر و نگهداری خودرو و محصولات پاک کننده خودرو اشاره کرد. امید که توانسته باشیم فرصتی ویژه را برای مخاطبان و علاقه‌مندان به این صنعت ایجاد کرده باشیم، زیرا معتقدیم بی‌شک ارائه توانمندی‌های داخلی، بهترین فرصت برای عبور از تحریم‌ها است.

ارائه تولیداتی با کم‌ترین میزان آلایندهی



محمد آقا قاری
مجری نمایشگاه موتورسیکلت و دوچرخه

این رویداد، برندهای حاضر محصولات را ارائه دهند که کم‌ترین آلایندهی را ایجاد کند که بی‌شک این امر از نقاط قوت این نمایشگاه به حساب می‌آید. خوشبختانه در سال‌های اخیر علی‌رغم تحریم‌های اعمال شده و محدودیت‌های بسیار، شرکت‌های داخلی در حوزه موتورسیکلت و دوچرخه توانسته‌اند گام‌های بسیار مثبتی بردارند و نیازهای مشتریان خود را به بهترین نحو برطرف نمایند. رشد قیمت خودرو در سال‌های اخیر سبب شد استقبال از وسایل نقلیه‌ای همچون موتورسیکلت و دوچرخه دوچندان شود که همین امر فرصتی ویژه را برای این برندها و شرکت‌ها ایجاد می‌کند تا با ارتقاء کیفیت و کمیت تولیدات خود، نه تنها در ایران بلکه در بازارهای خارجی نیز حضور یابند، این اتفاق چیزی دوری از ذهن نیست و گواهِ آن نخبگانی است که همواره حضورشان امیدبخش بوده است.

ارائه‌ی آخرین دستاوردها، نوآوری‌ها و محصولات و تعامل قطعه‌سازان، خودروسازان و فعالان این حوزه با یکدیگر، از عمده دلایل اهمیت این رویداد به شمار می‌آید؛ رویدادی که تمام تلاش آن فراهم آوردن شرایطی برای ایجاد ظرفیت‌های جدید با توجه به توان و شرایط موجود است، زیرا یقین داریم که پتانسیل‌های این صنعت در صورت حمایت می‌تواند رشد و توسعه چشمگیری را تجربه کند. هجدهمین نمایشگاه خودرو، قطعات یدکی و صنایع وابسته از جمله نمایشگاه‌هایی است که همواره مورد استقبال مردم قرار می‌گیرد، این دوره از این رویداد نیز

نمایشگاه خودرو، موتورسیکلت و دوچرخه در یزد برگزار شد

لزوم افزایش استانداردهای تولید برای حضور در بازارهای رقابتی



هجدهمین نمایشگاه خودرو، ماشین‌آلات سنگین و قطعات یدکی و چهارمین نمایشگاه موتورسیکلت و دوچرخه به مدت ۴ روز در یزد برگزار شد. اصلی‌ترین هدف از برگزاری این نمایشگاه معرفی و عرضه محصولات و تکنولوژی نوین در طراحی و تولید، تعامل و انتقال تجربه برای ارتقاء دانش و بهبود کیفیت و ارتقاء استانداردهای تولیدات این صنعت، ارزیابی عملکرد تولیدکنندگان و ترسیم برنامه‌ای راهبردی برای پیشرفت این صنعت، بررسی زمینه‌های سرمایه‌گذاری و در نهایت فرهنگ‌سازی برای تولید محصولات دوستدار محیط زیست است.

ایجاد زمینه افزایش فروش محصولات تولیدکنندگان داخلی و سایر مشارکت‌کنندگان نمایشگاه به دلیل تجمیع رقبای تجاری و افزایش بازدیدکنندگان و تعامل بیشتر بین اصناف مرتبط با موضوع نمایشگاه و امکان ایجاد سرمایه‌گذاری‌های مشترک، آشنایی با انواع محصولات مختلف و به روز موتورسیکلت، دوچرخه، قطعات و لوازم یدکی، تیونینگ و

اسپورتینگ و تجهیزات مرتبط، در بازه زمانی کوتاه و بصورت منسجم و دسته بندی شده، آشنایی با تکنولوژی‌های روز صنعت موتورسیکلت و دوچرخه، تعامل مستقیم با تولیدکنندگان، عمده فروشان و واردکنندگان و بررسی کاربرد محصولات نمایشگاه و مقایسه آن‌ها از نظر کیفیت، کاربرد و قیمت از مزیت‌های قابل تامل این رویداد بود.

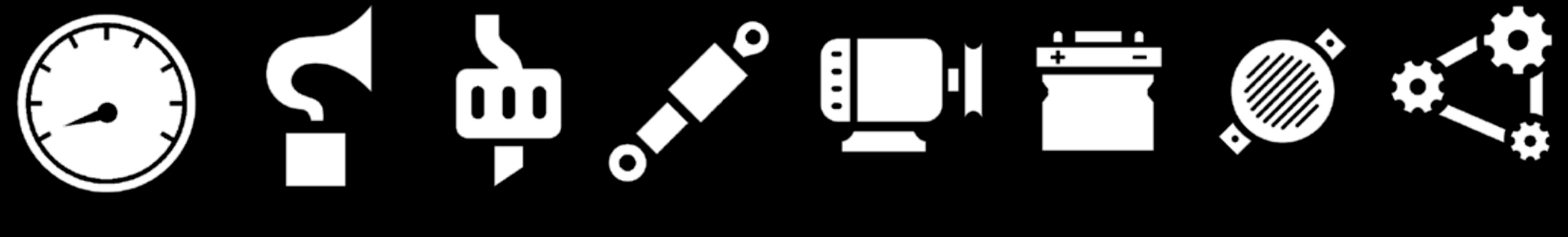
حضور شرکت‌های برتر و معتبر تولیدکننده دوچرخه، موتورسیکلت، قطعات یدکی، و تجهیزات وابسته، این امکان را به مخاطبان این صنعت داد تا با جدیدترین محصولات در زمینه خودرو، قطعات یدکی، دوچرخه و موتورسیکلت آشنا و با بهترین شرایط خریداری نمایند.

برپایی چنین رویدادی فرصت مطلوبی برای جذب سرمایه‌گذار و تولید محصولات متنوع و سازگار با محیط زیست است.

مشارکت‌کنندگان در این نمایشگاه در زمینه تولید قطعات و مجموعه‌های خودرو، ماشین‌آلات و تجهیزات قطعه‌سازی، تحقیقات و طراحی مهندسی،

مواد اولیه و تجهیزات جانبی خودرو، بازرگانی و خدمات پس از فروش، لوازم تزئیناتی خودرو، تعمیر و نگهداری خودرو و محصولات پاک کننده خودرو فعالیت داشتند.

خودرو و صنایع وابسته، انواع موتورسیکلت مانند دوچرخ، سه چرخ، ATM، چهارچرخ، ATV ساحلی، مخصوص برف و صنایع وابسته، انواع وسایل نقلیه بدون سوخت مانند دوچرخه، سه چرخه، چرخ معلولین، اسکوتر، اسکیت و موارد مشابه و صنایع وابسته، انواع قطعات، لوازم یدکی، تجهیزات جانبی، تجهیزات ایمنی و حفاظت، لوازم و محصولات اسپورتینگ و تیونینگ محصولات مرتبط، محصولات، خدمات و تکنولوژی‌های مرتبط با انرژی‌های نوین نیز از گروه‌های کالایی شرکت‌کننده در این نمایشگاه بودند. گفتنی است، این نمایشگاه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی استان یزد و در فضایی به مساحت بیش از ۵۰۰ متر مربع، از تاریخ ۲۰ دی تا ۲۳ دی ماه ۱۴۰۱ میزبان علاقه‌مندان این صنعت بود.



مدیرعامل شرکت پوییش صنعت کبیر پارسا سفر مطرح کرد:

اجرای نیم‌بند قوانین در سایه‌ی فراهم نبودن زیرساخت‌ها

یدکی دارند که باید در سامانه وارد شود، و این درحالی است که برای مثال یک فروشگاه معمولی هنوز با سیستم سنتی اداره می‌شود، ضمن اینکه هزینه بالایی دارد و یا اینکه از دانش اجرایی این کار برخوردار نیست، نتیجه چنین وضعیتی اجرای بی‌کیفیت یک قانون خوب است. درواقع قانون در شرایطی اعمال شده است که بیش از ۸۰ درصد فعالان این حوزه آشنایی با این سیستم و نحوه‌ی کار با آن ندارند، فروشگاه‌ها با سیستم سنتی اداره می‌شوند و ۵۰ درصد از فروشگاه‌ها نیز قابلیت اجرایی چنین سیستمی را ندارند.

پارسا سفر معتقد است: بیش از هر چیز باید بستر لازم برای اجرای چنین اقداماتی فراهم شود، آماده‌سازی و آموزش‌های لازم آرایه و مطالعه وضعیت کمی و کیفی بازار هم پیش از اجرایی شدن قانون انجام شود. بنابراین قوانین هرساله بدون زیرساخت‌سازی و بدون سرمایه‌گذاری، فعالان این عرصه را با چالش‌های جدیدی مواجه می‌کند، ضمن اینکه تحمل و دست و پنجه نرم کردم با چنین سختی‌هایی باعث می‌شود که فعالان این حوزه رفته رفته از چرخه فعالیت اقتصادی خارج شوند.

قیمت احتکار نکردیم، تا مردم از این نظر آسیب نبینند. علی پارسا فر در ادامه با توجه به وضعیت حال حاضر کشور نظیر نوسانات قیمت ارز، کمبود مواد اولیه و تورم، افزوده شدن قوانین نابه‌جا از سوی نهادهای متولی نظیر سازمان صمت را دست و پاگیر می‌خواند و توضیح می‌دهد: سازمان صمت در این برهه که با مشکلات زیادی دست و پنجه نرم می‌کنیم قوانینی را ابلاغ می‌کند که در این موقعیت و این برهه زمانی فعالان این حوزه را با چالش‌های زیادی مواجه می‌کند. به طور مثال سازمان صمت از سال گذشته قانون "سامانه جامع انبارها" را ابلاغ کرده است، این اقدام در عین حال که از نظر ماهیت پیشنهاد و طرح خوبی است اما به دلیل آن‌که پیش از قرار گرفتن در مرحله اجرا زیرساخت‌های لازم برای اجرای آن فراهم نشده است قابلیت اجرایی صددرصدی ندارد.

لزوم بسترسازی پیش از وضع قوانین

او با توضیح اینکه اکثر فعالان این حوزه همچنان با سیستم سنتی مشغول به کار هستند، ادامه می‌دهد: تمامی انبارها و یا فروشندگان این کالاها حداقل ده هزار قطعه لوازم

علی پارسا سفر با سابقه ۳۰ ساله در بازار، دارای ۲۰ نمایندگی معتبر از برندهای معتبر لوازم یدکی می‌گوید: لوازم یدکی ماشین جزو اجناسی است که کیفیت و خدمات در آن حرف اول را می‌زند، به همین دلیل سعی کردیم که تمامی این محصولات را از برندهای با کیفیت تهیه و در اختیار مردم قرار دهیم، بطوریکه گارانتی و خدمات صددرصد برای محصولات داریم و به عهده‌ی که با مشتری بستیم پایبند هستیم. قابل ذکر است که این مجموعه با برندهای معتبر نظیر اتحاد طلایی آسیا، دینا پارت، همگام خودرو آسیا، کمک کوش آوران، یاتاقان بوش، سرو صنعت، HIC و حاکم پارت همکاری دارد.

به بهانه افزایش قیمت احتکار نمی‌کنیم

او در ادامه با اشاره به تورم سالانه و تاثیر آن بر کلیه اقلام از جمله لوازم یدکی خودرو می‌گوید: مدیریت این وضعیت و کنترل تورم با دولت است، اما با وجود چنین شرایطی سعی کردیم که اجناس را به موقع توزیع کنیم و در شرایط افزایش قیمت، توزیع را متوقف نمی‌کنیم، درواقع انبار فروش ما به روی مردم باز است، و هیچ‌گاه اجناس را به بهانه افزایش



«بازار پر نوسان قیمت ارز و تورم سالانه درحالی یکی از چالش‌های بزرگ و نفس‌گیر برای ادامه فعالیت اقتصادی است که در این بین افزوده شدن قوانینی که هنوز زیرساخت‌های لازم برای اجرای صحیح آن فراهم نشده بار مالی و تنگنای زیادی را برای فعالین اقتصادی عرصه توزیع و فروش لوازم یدکی به همراه دارد، درواقع اگرچه قوانین در نوع خود ماهیت و کارکرد خوبی دارند اما به دلیل آن‌که زمینه و بستر لازم برای اجرایی شدن آن فراهم نشده آیتر باقی می‌مانند و به‌صورت کامل اجرا نمی‌شوند، وضعیتی که به جای آن‌که کمک‌حال اقتصاد باشد بیش از هرچیز مانعی بر سر راه فعالیت اقتصادی است». اینها بخشی از صحبت‌های علی پارسا سفر مدیرعامل شرکت پوییش صنعت کبیر پارسا سفر، فعال در زمینه‌ی توزیع و فروش قطعات یدکی خودرو است که مشروح آن را در ادامه می‌خوانید:



خرید خودروهای سنگین تولید داخلی؛ نصف قیمت مشابه اروپایی



اتوماتیک که تولید یک کارخانه معتبر آلمانی است نیز برخوردار است. بعلاوه اینکه سیستم بادی این ماشین تمام آلمانی است و به نسبت سایر خودروهای سنگین موجود در بازار، شاسی‌های قوی‌تری دارد. ناگفته نماند که سهولت در تامین قطعات یدکی خودروها به ویژه در ماشین‌آلات سنگین امری حیاتی است، به همین دلیل تامین قطعات قبل از حرکت در جاده در نمایندگی‌ها شارژ می‌شود و بعد در جاده تردد می‌کند بطوریکه تاکنون به عنوان نمایندگی مشکلاتی مبنی بر تامین قطعه نداشته‌ایم.

برخوردار است. ترمزهای کمکی شامل دو ترمز موتور و ترمز آگروز هستند که هر دوی این ترمزها زیر نظر ریتاردر فعالیت می‌کنند. "ایتنارد" نیز کمک ویژه‌ای به ترمزگیری خودروهای سنگین می‌کند، در واقع هر نوع وسیله نقلیه، برای متوقف شدن به ترمز احتیاج دارد به‌ویژه فرایند ترمزگیری بسیار سخت‌تر انجام می‌شود چراکه خودروهای سنگین به قدرت زیادی نیاز دارند به‌ویژه که در سر پایینی‌ها سرعت خودرو بسیار زیاد خواهد شد و وجود ترمز کمکی نظیر این قطعه دارای اهمیت زیادی است.

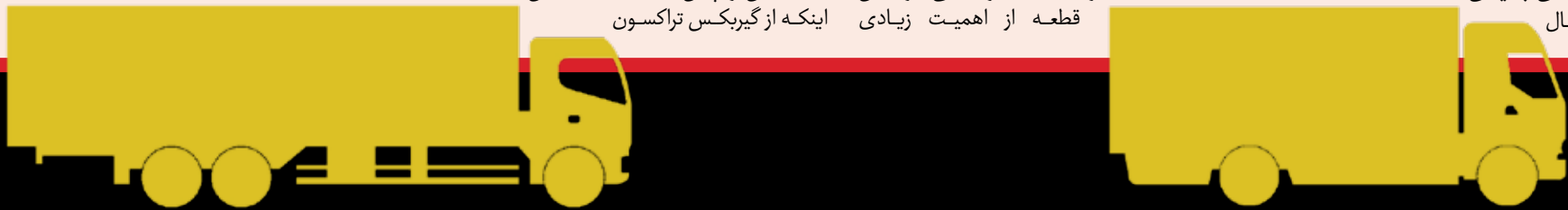
به گفته او کولر درجا، یخچال داخل کابین، دوربین خط‌خوان، دوربین بغل، از وجه تمایزهای این خودرو نسبت به دیگر رقبا است. همچنین این ماشین دارای موتور یوچای است، موتوری که حداقل حدود ۱۰ سال است که در ایران روی کامیون‌های دیگر کار کرده و نتیجه‌اش را پس داده است، ضمن اینکه از گیربکس تراکسون

قبل در کشور تولید شده است. کریمی با توضیح اینکه ۳۵ درصد این خودروها نظیر لاستیک و فنر میبایست داخل سازی شود توضیح می‌دهد: مابقی قطعات این ماشین سنگین وارداتی است.

او در تشریح مشخصات فنی این خودروی سنگین می‌گوید: این کیشنده‌های سنگین دارای قدرت ۴۸۰ بخار هستند، از دیگر ویژگی‌های شاخص این محصول ریتاردر ۵ زمانه و ایتناردر بکار رفته در گیربکس است. درواقع ریتاردر و ایتناردر دو قطعه بسیار مفید در خودروهای سنگین هستند که وجود آن‌ها به طرز چشمگیری عملکرد و قدرت خودروهای سنگین را افزایش می‌دهد. درواقع ریتاردر از مهم‌ترین قطعاتی است که با هدف آسانتر کردن ترمزگیری خودروها طراحی شده است، به معنای دیگر از آنجایی که متوقف کردن خودروهای سنگین در سر پایینی‌ها و زمانی که خودرو با سرعت بالایی حرکت می‌کند ریسک بسیار بالایی دارد این قطعه از اهمیت زیادی

«قیمت این ماشین‌های سنگین در بازار فعلی و در حالت نرمال، حدوداً بین ۴ تا ۴ و نیم میلیارد تومان است، اما نکته جالب در مورد این ماشین‌های سنگین در این است که شما با نصف قیمت یک ماشین دست دوم اروپایی می‌توانید این خودروی سنگین و باکیفیت را خریداری کنید. البته این ماشین از نظر مصرف سوخت به نسبت رقبای قدیمی بازار، مصرف سوخت بسیار کمی دارد، اما نسبت به ماشین‌های اروپایی تا اندازه‌ای ناچیزی مصرف سوخت بالاتری دارد.» اینها بخشی از صحبت‌های محمدحسین کریمی مدیرعامل شرکت شادان دیزل نمایندگی شرکت شایان دیزل است که در بیست و یکمین نمایشگاه خودرو یزد حضور دارد.

محمدحسین کریمی مدیرعامل شرکت شادان دیزل نمایندگی شرکت شایان دیزل که موتناژ کننده کامیون‌های دافران است پیرامون مشخصات فنی این محصول می‌گوید: کامیون دافران یکی از نسل‌های خودروهای جدیدی است که دو سال



رئیس اتحادیه تعمیرکاران یزد:

با جان مردم بازی نکنید

لوازمی که با نام تجاری معتبر فروخته می‌شوند، اما اصل نیستند

می‌داند هر چند که وجود قطعات تقلبی و بی‌کیفیت در بازار از مدت‌ها قبل مشکلاتی را ایجاد کرده است.

کساد شدن بازار داخلی

این مدرس دانشگاه به تاثیر منفی قطعات بی‌کیفیت خارجی بر وضعیت واحدهای قطعه‌ساز داخلی اشاره می‌کند و می‌گوید: ورود قطعات با کیفیت نازل و قیمتی کم باعث کساد شدن بازار محصولات داخلی می‌شود و از طرف دیگر استفاده از این قطعات بی‌کیفیت می‌تواند موجب به خطر افتادن جان مصرف‌کنندگان آن‌ها شود. او یکی از مهم‌ترین مشکلات این حوزه، را کافی نبودن شرکت‌های تامین‌کننده درجه یک در تولید قطعات خودرو در داخل کشور می‌داند و ادامه می‌دهد: این اتفاق حتی در سطح کلان هم کیفیت خودروهای داخلی را تحت تاثیر قرار داده و خودروسازی از این ناحیه دچار آسیب شده است و از این رو کمبود لوازم به‌ویژه لوازم باکیفیت، چالشی است که به خودروسازهای داخلی ضربه وارد است.

افزایش مکانیکی‌های مجوزدار

رئیس کمیسیون آموزش و پژوهش اتاق اصناف یزد در خصوص مکانیکی‌های بدون پروانه نیز به این موضوع اشاره می‌کند که از سال ۹۷ و با به روی کار آمدن هیئت مدیره جدید، تعداد مکانیک‌های دارای مجوز از ۵۹۱ نفر به ۱۳۲۰ نفر افزایش یافت هرچند هنوز هم بین ۳۰۰ تا ۴۰۰ مکانیکی بدون پروانه در سطح شهر در حال فعالیت هستند که به آن‌ها خطراتی لازم جهت اخذ پروانه داده شده است.

بازی با جان مردم

به گفته‌ی این استاد دانشگاه، اگر به این بازار رسیدگی نشود با جان و مال مردم بازی شده است و توقع می‌رود تا سازمان‌های نظارتی کمی توجه‌شان به این موضوع جلب شود تا شاهد افزایش حوادث جاده‌ای و تصادفات و مشکلاتی از این دست نباشیم. او با اشاره به اینکه عمده قطعات خودرو از چین وارد می‌شود، می‌گوید: بسیاری از قطعات در چین کپی هستند و با بسته‌بندی شکل به بازار ایران ارائه می‌شوند، به این دلیل که لوازم یدکی تقلبی گاهی اوقات ۵۰ درصد سود دارد در حالی که لوازم اصلی خودرو یا قطعه مرغوب ایرانی بین ۱۰ تا ۲۰ درصد سود می‌دهد، این اتفاق درحالی رخ می‌دهد که باید بیش از پیش به عنوان یک وظیفه ملی از تولید و مصرف کالای ایرانی حمایت کنیم. دهقان معتقد است که این روند، فعالیت مکانیکی‌ها به دلیل خرابی یا بی‌کیفیتی قطعه خودرو زیر سوال می‌رود و اغلب آن‌ها در کنار گرانی هزینه‌های دارایی، شهرداری و سایر هزینه‌ها باید جریمه هم پرداخت کنند.

شناسنامه داشتن قطعات

شهریور ماه سال جاری وزیر صمت با حضور در یک برنامه تلویزیونی اعلام کرده که حدود ۳۰ درصد از قطعات یدکی خودرو در بازار قاچاق یا تقلبی است، اما در کنار آن بیش از ۲۳۰ میلیون قطعه یدکی خودرو هم دارای کد رهگیری شده و اصالت آن‌ها مشخص شده است. رئیس اتحادیه تعمیرکاران خودروی یزد، اقدام وزارت صمت برای شناسنامه‌دار کردن لوازم یدکی را گام مثبتی برای جلوگیری از تولید و عرضه این لوازم

یک ماه عمر مفید نداشته باشد.

رسیدن به مرز هشدار

به تعمیر افتادن خودرو به اندازه کافی آزار دهند است؛ حال تصور کنید در کمتر از یک هفته بعد از خارج شدن از تعمیرگاه، خودروی شما دوباره نیاز به تعمیر داشته باشد؛ چون با قطعه‌ی تعویض شده دوباره معیوب شده یا مشکل دیگری در خودرو به وجود آمده است. وضع قطعات تقلبی خودرو در بازار به مرز هشدار رسیده است.

رئیس اتحادیه تعمیرکاران خودرو استان یزد می‌گوید: «قطعات تقلبی به اندازه‌ای حرفه‌ای بسته‌بندی می‌شوند که تشخیص آن برای مکانیک‌ها و تعمیرکاران حرفه‌ای هم دشوار است، چه برسد به خریداران.» به گفته این مدرس دانشگاه برخی قطعات تقلبی مانند لوازم یدکی مربوط به سیستم تعلیق یا ترمز خودرو می‌تواند با جان رانندگان و سرنشینان خودرو بازی کند و باید هرچه سریع‌تر در این زمینه فکری شود.

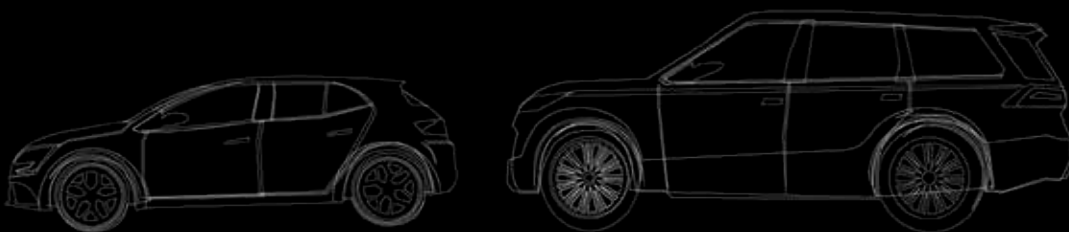
سعید دهقان معتقد است: «کیفیت پایین و تقلبی بودن برخی قطعات به دلیل زیرپله‌ای بودن آنهاست؛ یعنی برخی با بازسازی و رنگ کردن قطعات دست دوم و بسته‌بندی مجدد، این لوازم را روانه بازار می‌کنند.» او در ادامه به این موضوع نیز اشاره می‌کند که برخی قطعات هستند که با برند و نام تجاری مشخص در بازار فروخته می‌شود که کیفیت بالایی ندارند؛ اما مهم‌تر از آن کالاهایی هستند که با نام تجاری معتبر فروخته می‌شوند اما اصالتی ندارند و اتفاقاً این قطعات خطرناک هستند.



شادی شفیعی؛ به نظر می‌رسد وضعیت فعلی بازار قطعات یدکی چندان تعریفی ندارد و حتی لوازم یدکی این روزها در رتبه نخست قاچاق قرار دارد. سالیانه هزاران نفر در ایران بر اساس تصادفات جان خود را از دست می‌دهند و ده‌ها هزار نفر هم آسیب جسمی و روحی می‌بینند. به گفته مقامات پلیس راه ایران در این تصادفات هم عامل انسانی تاثیر دارد و هم وسیله نقلیه. کارشناسان مهندسی خودرو معتقدند که استفاده از لوازم یدکی بر روی ایمنی خودرو تاثیر بسیار دارد. اما چند سالی است با بالا رفتن قیمت قطعات یدکی خودرو، بازار لوازم یدکی تقلبی نیز داغ شده است؛ لوازم یدکی تقلبی که به گفته رئیس اتحادیه تعمیرکاران یزد در کوچه و پس‌کوچه‌ها برچسب خارجی هم می‌خورند.

کیفیت پایین قطعات

همین موضوع باعث شد که شهریور ماه گذشته معاون وزیر صمت به تولیدکنندگان قطعات یدکی اولتیماتوم یک هفته‌ای برای اخذ کد شناسنامه کالا بدهد و تاکید کند که عرضه قطعات یدکی بدون کد رهگیری به بازار ممنوع است. گذشته از قاچاق، کاهش شدید کیفیت و عدم نظارت بر این بازار بالای جان مردم شده و به گفته سعید دهقان، رئیس اتحادیه تعمیرکاران خودرو یزد در بیشتر موارد بازبافتی در تولید قطعات خودرو استفاده می‌شود که همین امر باعث شده تا کیفیت قطعات به شدت کاهش یابد و بیشتر از



خودروهایی برای کاهش مصرف سوخت



ترمزهای هوا و ترمزهای اضطراری سیستم APS که سیستم کششی جاده در سربالایی و سربالایی است از دیگر قابلیت‌های این خودرو است. او معتقد است علی‌رغم افزایش کیفیت خودروها و بروزسانی این محصولات با مصرف سوخت پایین، تورم بالا سبب ایجاد چالش‌هایی در زمینه خرید و فروش تمامی محصولات خودرویی شده است که امیدواریم با تعدیل این وضعیت بتوانیم محصولات را با قیمت معقول در اختیار مردم کشور قرار دهیم. به گفته میلاد طاهریان، خوشبختانه این دوره از نمایشگاه خودرو اسقبال خوبی را به همراه داشت.

فعالیت گسترده‌ای دارد شرکت مدیران خودرو است. میلاد طاهریان کارشناس فروش مدیران خودرو درباره فعالیت این شرکت می‌گوید: سیستم ایمنی و کارکردها و طراحی بروز از ویژگی‌های منحصر بفرد محصولات این شرکت است. برای نمونه یکی از محصولات شاخص در این مجموعه در قالب برند فونیکس در بازار عرضه می‌شود که دارای موتور ۱۵۰۰ cc توربو شارژ و گیربکس CVT ۹ سرعته است و همین مکانیسم سرعت و موتور باعث شده که مصرف انرژی در این خودرو به طرز قابل توجهی کاهش یابد. به گفته طاهریان، سیستم ایمنی در جوانب و روبه‌رو،

خودروهایی توربو روز به روز شرایط بهتر و فروش بیشتری را برای خودروسازان ایجاد می‌کنند، خودروهایی که در پیش‌ران خود به سامانه توربوشارژ مجهزند؛ یعنی به لطف تکنولوژی هم مصرف کمتر و هم توان موتور بیشتری را برای خریداران جدید در بازارهای مختلف به ایجاد می‌کنند. مهم‌ترین ویژگی‌های خودروهایی که امروز وارد بازار می‌شوند توجه به بحث مصرف انرژی در آن‌ها است، موتورهای توربوشارژ و استفاده از برق در صنعت خودرو باعث شده مصرف انرژی به طرز چشمگیری کاهش یابد؛ یکی از خودروسازی‌هایی که در این عرصه

مکمل های سوخت چه کارایی دارند؟

پولی، افزایش روان کنندگی سوخت، جلوگیری از یخ زدن سوخت در دماهای پایین و بهبود ساختار سوخت رسانی و در نتیجه افزایش نیرو و کاهش انتشار آلودگی از مهم ترین مزایای استفاده از مکمل های سوخت است. استادی فواید دیگری را هم برای مکمل های سوخت و تولیدات شرکت خودشان قائل است: از جمله افزایش عمر موتور، افزایش پایداری سوخت، جدا شدن رسوبات و مواد زائد، و روان کاری اجزای متحرک در سیستم سوخت رسانی و موتور.



فرهاد استادی در جواب این سؤال که آیا موارد کاربرد مکمل های سوخت به اتومبیل ها محدود می شود؟ می گوید: هر وسیله مصرف کننده سوخت های مشتق از نفت می تواند از مکمل مخصوص خود استفاده کند. از سیستم های تک سیلندر تا موتورهای چند سیلندر صنعتی که مخصوص کارهای سنگین هستند، و از موتور خودروهای سواری تا موتور زیر دریایی ها می توانند مصرف کننده این مواد باشند. او با اشاره به این موضوع که مکمل ها انواع مختلف دارند و به میزان گنجایش باک بستگی دارد، ادامه می دهد: از اصلی ترین مکمل ها می توان به پاک کننده ها، روان کننده ها، تقویت کننده اکتان و تثبیت کننده ها اشاره کرد. به جز این موارد، گاهی ترکیبی از این مکمل ها هم در بازار موجود است. انتخاب نوع مکمل سوخت به نوع موتور و برنامه شما برای استفاده از ماشین بستگی دارد.

استفاده یا عدم استفاده از مکمل های سوخت یکی از چالش های موجود در میان صاحبان خودرو است. آیا استفاده از این افزودنی ها می تواند در روند سوخت و سوز خودروها موثر باشد یا تبلیغات این حوزه جنبه تجاری دارد. مکمل سوخت یک افزودنی است که باید در باک بنزین ریخته شود که دارای انواع مختلف از جمله پاک کننده ها، روان کننده ها، تقویت کننده و تثبیت کننده است. شرکت های تولید کننده مدعی اند که این مواد در آلودگی های ناشی از سوخت را نیز کاهش می دهد.

فرهاد استادی نماینده شرکت شیمی خودرو فرمانبر که در زمینه ساخت مکمل های سوخت، فعال است، در مورد دیگر مزایای اصلی مکمل های سوخت می گوید: افزایش بهره وری در احتراق و کاهش مصرف سوخت، صرفه جویی

محدودیت های گمرکی سدی بر سر راه تولیدکنندگان موتورسیکلت

و کمیّت تولید تجربه کرده و برخی شرکت ها توانسته اند با شرایطی که تعریف کرده اند مخاطبان زیادی را جذب محصولات شان کنند که این اتفاق خوبی است.

تمایز حرکت

سید مهدی میرجلیلی مدیر داخلی شرکت کویرموتور در یزد است. به گفته او، کویرموتور از سال ۱۳۳۶ تا امروز در زمینه موتورسیکلت و با چشم انداز تغییر نگرش جامعه به موتورسیکلت و پاسخ به نیازهای علاقه مندان به این وسیله نقلیه و با شعار تمایز در حرکت، علی رغم چالش های بسیار با رویکرد توسعه نسبت به تثبیت و گسترش فعالیت تولیدی خود اقدام کرده است.

سید مهدی میرجلیلی هم بزرگ ترین چالش سرراه تولیدکنندگان داخلی را مسائل و محدودیت های مرتبط با واردات قطعات از جمله تعرفه گمرکی می داند اما امیدوار است روزی فرا رسد که تولیدکنندگان داخلی تا جایی پیشرفت کنند که دیگر کشور نیازی به واردات قطعات موتورسیکلت نداشته باشد و حتی در دنیا در این زمینه پیشگام شویم.

او با اطمینان ادامه می دهد: اما در شرایط موجود و با وجود چالش های فراوان بر اساس رسالتش، محصولی را به بازار ارائه نمی دهد، مگر اینکه بتواند تمام قطعات آن را تحت پوشش قرار دهد. این مسئله مهمی است، زیرا یکی از دغدغه های اصلی خریداران موتورسیکلت، در دسترس نبودن قطعات اصلی باتوجه به هزینه ای است که زمان خرابی به آن ها تحمیل می شود.

او این نمایشگاه را جهت معرفی محصولات و نوآوری های نوین بسیار مناسب عنوان می کند و می گوید: اینکه بازدیدکنندگان به واسطه تنوع، امکان مقایسه و انتخاب مطلوب تری را دارند، از بزرگ ترین مزیت های چنین رویدادهایی محسوب می شود.



جایگزین کردن وسایل نقلیه ای همچون موتورسیکلت با خودروهای تک و دو سرنشین در صورت فرهنگ سازی درست و توسعه و بهبود زیرساخت های لازم، بی شک اقدامی است موثر در راستای سیاست کاهش آرزبری، کاهش مصرف سوخت، کاهش حجم ترافیک در کلان شهرها و آلودگی های زیست محیطی و کاهش معضلات مربوط به جای پارک خودرو. فارغ از این ها در سال های اخیر افزایش سرسام آور قیمت خودرو سبب شده اقبال نسبت به موتورسیکلت در قشرهای مختلف جامعه بالا رود؛ هرچند تنوع بالای این وسیله نقلیه در این سال ها تاثیر بسیاری در این اقبال داشته است. اما در این میان متأسفانه این وسیله نقلیه محبوب همچون بسیاری از علاقمندی هایمان به شدت با نوسان قیمت روبرو شده و دیگر یک وسیله خوش قیمت که به راحتی بتوان آن را تهیه کرد به حساب نمی آید، تا جایی که طبق برخی گزارش ها در ۴ سال اخیر قیمت موتورسیکلت ۱۲ برابر افزایش پیدا کرده است که این رقم بی شک قابل تامل و دور از ذهن به نظر می رسد. عمده دلیل افزایش قیمت این محصول هم طبق گزارش ها، بازار فعلی واردات قطعات آن است.

با این تفاسیر اما بازار این وسیله نقلیه در سال های اخیر رشد خوبی را به واسطه نوآوری و افزایش کیفیت



پاکروهای پُرطرفدار

موتور برقی

موتورسیکلت های برقی یکی دیگر از پاکروهاست که نسبت به موتورهای بنزینی مزیت های زیادی دارد. افراد موتورسوار با استفاده از موتورسیکلت می توانند مسافت ها را بدون آلودگی صوتی و هوایی طی کنند. از طرف دیگر، از آن جایی که این موتورها به بنزین نیاز ندارند، در وقت و هزینه نیز صرفه جویی خواهد شد.

سید جواد محمدی مدیر مجموعه هونیا موتور در یزد است. هونیا به معنای ریشه دار و دارای اصل و نسب است. او در مورد این پاکروها می گوید: دوچرخه برقی، موتورسیکلت برقی، ماشین شارژی و اسکوترها همگی به کمک نیروی برق کار می کنند و این نیرو با استفاده از باتری تأمین می شود. هر یک از وسایل نقلیه باتوجه به مدل و قیمتی که دارند، دارای باتری های مختلفی هستند که طی یک بازه زمانی مشخص می توانند از آن استفاده نمایند و بعد از تخلیه باتری، کفایت برای استفاده بعدی آن را شارژ کنند.

او در پاسخ به سوال در مورد باتری های مورد استفاده در این نوع وسایل نقلیه می گوید: باتری هایی که برای این نوع وسایل نقلیه مورد استفاده قرار می گیرند، دو نوع هستند، باتری های لیتیومی و اسیدی. باتری های لیتیومی جزو باتری های قابل شارژی هستند که برای تولید بسیاری از دوچرخه ها و موتورهای برقی از آن استفاده می شود. این نوع باتری ها طول عمر حدوداً ۳ ساله دارند و برای شارژ تقریباً به ۳۵ تا ۷ ساعت زمان نیاز دارند. در کل باتری های لیتیومی سبک وزن هستند و انعطاف پذیری بالایی دارند، به همین دلیل قیمت آن ها نیز بیشتر است. باتری اسیدی اما نسبت به باتری های لیتیومی ارزان تر هستند اما در عوض طول عمر کمتری دارند. طول عمر باتری اسیدی به ۲ سال می رسد و وزن بالایی نیز دارند. به همین دلیل معمولاً باتری های لیتیومی گزینه بهتری برای استفاده هستند.

مزیت پاکروها نسبت به وسایل نقلیه بنزینی

بسیاری از کارشناسان معتقدند که هرچند پاکروها قیمت بالایی دارند، اما حداقل سه سال بدون هزینه هستند و استهلاک ندارند و از همه مهم تر ترافیک و آلودگی هوا را کاهش می دهند.

سید جواد محمدی با بیان اینکه سال ۹۶ تا اوایل سال ۹۸ استقبال از موتورهای برقی این شرکت بسیار عالی بود، می گوید: در دو سال اخیر به دلیل نوسانات ارز و افزایش بی رویه قیمت ها تولید این محصولات را متوقف کردیم اما از سال آینده مجدد این اتفاق رخ خواهد داد.



دغدغه ها برای حفاظت از محیط زیست به عنوان مأمونی سرشار از زیبایی برای ما انسان ها، سال هاست که به واسطه افزایش جمعیت و خطرات و پیامدهای آن افزایش یافته است. در این میان استفاده از سوخت های فسیلی در ردیف نخست فهرست آسیب زنده ها به محیط زیست قرار دارد که همین امر سبب شده، یافتن راهکارهای جایگزین برای وسایل نقلیه جزو اولویت ها قرار گیرد که در این میان وسایل نقلیه پاک استفاده از وسایل نقلیه پاک به عنوان بهترین راهکار مطرح هستند، زیرا علاوه بر تسهیل عبور و مرور، حامی محیط زیست به شمار می آیند.

موتورسیکلت و دوچرخه دو مورد از پاکروهایی هستند که به دلیل عملکرد مطلوب، در سراسر جهان طرفداران بسیاری دارند، اما متأسفانه در ایران در چند سال اخیر، به دلیل نوسانات ارز قیمت های شان به طرز عجیبی بالا رفته و همین امر هم سبب شده باوجود استقبال مردم، توانایی خرید آن بسیار پایین بیاید.

دوچرخه برقی

دوچرخه برقی یک دوچرخه ورزشی است که یک موتور الکتریکی و یک باتری روی آن نصب شده است تا در شیب های تند، مسافت های طولانی و زمان هایی که دوچرخه سوار انرژی کمی دارد، به یاری او بیاید، زیرا محدودیت های دوچرخه های معمولی را ندارد و حتی در مسافت های طولانی و شیب دار نیز به راحتی امکان دوچرخه سواری را به ما می دهد. دوچرخه های برقی به کمک باتری کار می کنند و در صورت فعال شدن برای حرکت، به میزانی که دوچرخه سوار تنظیم می کند، نیروی الکتریکی حاصل از موتور به پدال زدن کمک می کند و در مدل هایی از آن حتی مانند یک موتورسیکلت برقی اهرم گاز دارند و دیگر نیازی به رکاب زدن دوچرخه سوار ندارند. به همین دلیل حتی افرادی که آمادگی جسمانی مناسبی ندارند نیز می توانند برای رفت و آمد از این نوع دوچرخه ها استفاده کنند.



قبل از خرید

به راحتی کارکرد خودروی مورد علاقه تان را چک کنید

رسمی شرکت موتور آزما می در یزد، دیاگ دستگاهی است که برای عیب یابی سیستم الکترونیک خودرو استفاده می شود و با اتصال به رایانه خودرو به رفع نقص آن کمک می کند.

ابوالفضل دهقان دیاگ زدن را یکی از راه های عیب یابی در خودروهای امروزی می داند و می گوید: دیاگ زدن روشی برای سلامت نگه داشتن خودروی شماست که با آزمایش هایی می تواند اجزا و سیستم های یکپارچه خودرو را اسکن کند و خطای آن را تشخیص دهد.



این مدرس دوره های تخصصی خودرو و موتورسیکلت، استفاده از دستگاه دیاگ برای خودرو را منوط به یک زمان خاصی نمی داند و ادامه می دهد: دیاگ زدن مثل کارهایی که باید برای خودرو انجام بدهید از قبیل تعویض روغن یا قطعات مصرفی کارکرد مشخصی ندارد. معمولاً دیاگ زدن را زمانی انجام می دهند که عیب خودروی شما مشخص نیست یا مکانیک کار شما در تشخیص عیب خودرو دچار تردید است. به گفته ابوالفضل دهقان، کاربردهای دستگاه دیاگ به همین جا ختم نمی شود، یکی از اصلی ترین نقش هایی که امروزه دستگاه های دیاگ در معاملات خودرویی ایفا می کنند، بررسی میزان واقعی کارکرد خودرو است و کارشناسان از طریق این دستگاه متوجه خواهند شد که آیا میزان به نمایش درآمده از مسافت پیموده شده، واقعی است یا با تکنیک های مختلف دستکاری شده است!

اگر شما هم از آن دسته از افرادی هستید که در هنگام استفاده از خودروی شخصی فقط عادت دارید پشت فرمان بنشینید، استارت بزنید، برای رانندگی پدال های کلاچ و گاز و ترمز را زیر پایتان فشار دهید اما نه نگاهی به نشانگرهای آمپر می اندازید و نه حواستان به سر و صداهای ماشین است، بدانید که نتیجه ای این بی توجهی ها، باعث از کار افتادن ناگهانی خودرو می شود! شاید بهترین توصیه این باشد که به حرکات، سر و صداهای و بوهای خودروی خود توجه کنید و آن ها را جدی بگیرید تا هزینه های گزاف تعمیرات خودرو گریبان شما را نگیرد. در گذشته تعمیرکاران مجبور بودند برای عیب یابی خودرو، کل موتور را بررسی کنند که کاری سخت و زمان بر بود؛ اما امروزه یکی از کارهایی که هر تعمیرگاهی برای خودروی خراب شما انجام می دهد استفاده از دستگاه دیاگ خودرو است. به گفته ابوالفضل دهقان نماینده

بازار دوچرخه هنوز هم رونق دارد

استقبال چشمگیر خانم‌های یزدی از دوچرخه

شهر دوچرخه‌ها

جلال آل احمد نیز در سفر به یزد آن را شهری پر از دوچرخه می‌خواند که جوی‌های آبش به جای آب، محل پارک دوچرخه‌هاست. گذشته از پیشینه‌ی یزد، هنوز دوچرخه‌فروشی‌های یزد از رونق نیفتاده‌اند و مردم باز هم به سراغ دوچرخه می‌روند اما این روزها خیابان‌های این شهر در شلوغی و ترافیک خودروها مسدود است و هوایش از آلودگی رنج می‌برد. هنوز شهر دوچرخه‌های دیروز که یک خیابان پر از دوچرخه داشت، مسیر دوچرخه سواری مناسبی ندارد و به جای آن مشکلات عدیده‌ای دارد که یزد را از اصالت قدیم خود دور کرده است.

خبری خوش برای بازار

مهدی زارع مدیر یک فروشگاه دوچرخه‌فروشی بزرگ در یزد است که با یک غرفه‌ی جذاب و پر از دوچرخه و موتورسیکلت در چهارمین نمایشگاه دوچرخه و موتورسیکلت حضور دارد و از بازار خوش رونق دوچرخه خبر می‌دهد: «باور کردنی نیست اما در برخی از موارد شاهد افزایش ۱۰۰ درصدی فروش دوچرخه بودیم، آن هم مشتری‌هایی که از همه نوع قشری بودند که البته استقبال خانم‌ها بسیار چشمگیر بود.»

تفاوت دوچرخه‌ی زنان و مردان

از او در مورد تفاوت بین دوچرخه مردانه و زنانه می‌پرسیم،

می‌گوید: اولین موردی که در تفاوت دوچرخه مردانه و زنانه به چشم می‌آید، سایز بدنه است که این ویژگی به صورت کلی در همه دوچرخه‌های موجود در بازار رعایت می‌شود. البته باید گفت که بعضی از برندهای فعال در زمینه تولید دوچرخه به خصوص دوچرخه‌های حرفه‌ای، تفاوتی بین مردانه و زنانه بودن محصول قائل نیستند و برای هر دو جنس، دوچرخه‌ی یکسان تولید می‌کنند.

سایزین مهم است

این فروشنده میزان عرض فرمان دوچرخه را از دیگر تفاوت‌های بین دوچرخه زنانه و مردانه می‌داند و می‌گوید: بدن زن‌ها به صورت طبیعی عرض کمتری نسبت به بدن مردها دارد؛ بنابراین عرض فرمان در دوچرخه‌های زنانه کمتر از دوچرخه‌های مردانه است و در هنگام خرید باید به این موضوع دقت کرد تا فرد بتواند موقع دوچرخه سواری، احساس راحتی بیشتری داشته باشد.

مهدی زارع به خانم‌ها توصیه می‌کند که در هنگام خرید دوچرخه به سایز زین توجه کنند چرا که عامل مهمی برای یک دوچرخه سواری لذت بخش است: «معمولاً لگن زن‌ها نسبت به مردها سایز بزرگتری دارد و این تفاوت باعث شده تا زین دوچرخه‌های زنانه و مردانه تفاوت چشمگیری با هم داشته باشند. اگر زین دوچرخه اندازه مناسبی نداشته باشد، می‌تواند مشکلات زیادی را برای کمر یا حتی دست و پای شما به وجود بیاورد.»

شاید به نظر کمی عجیب بیاید اما دسته‌ی ترمز نیز یکی از تفاوت‌های دوچرخه مردانه و زنانه است. آنطور که این فروشنده می‌گوید: زنان دستان ظریف‌تری دارند و اهرم‌های ترمز باید فاصله کمتری با فرمان داشته باشند. بعضی از اهرم‌های ترمز قابل تنظیم هستند و فاصله آن‌ها با فرمان کمتر می‌شود و بعضی از مدل‌ها هم مخصوص خانم‌ها تولید می‌شوند.

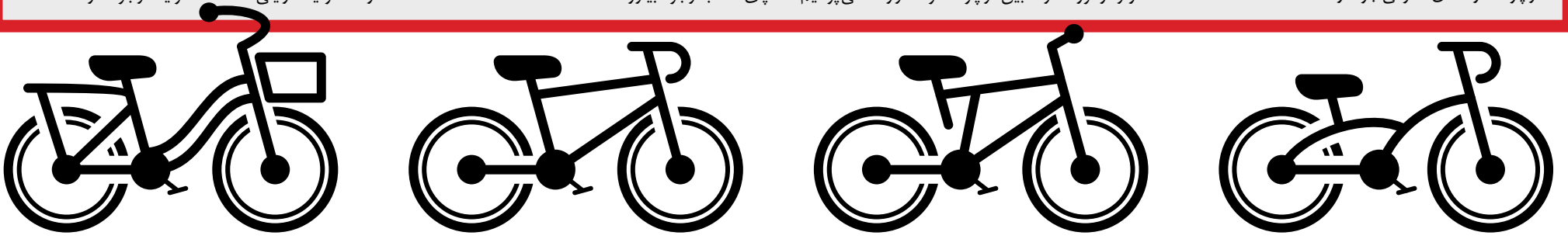
اجباری درکار نیست

البته مهدی زارع نیز بر این موضوع تأکید می‌کند هر چند که به سبب تفاوت‌هایی که در اندام زنان و مردان وجود دارد، دوچرخه‌هایی مجزا برای آن‌ها تولید شده‌اند، البته این به معنی این نیست که هر زن یا مرد ملزم است که از دوچرخه زنانه یا مردانه استفاده کند، هیچ‌کس هیچ زنی را اجبار نکرده که از دوچرخه‌ی زنانه استفاده کند، اما قطعاً توصیه‌ی کارشناسان برندهای مختلف این است که برای راحتی هم که شده زنان از دوچرخه‌ی زنانه استفاده کنند.

این فروشنده بر این موضوع تأکید می‌کند که مهم‌ترین ویژگی که باید هنگام خرید دوچرخه برای هر دو جنس در نظر بگیرید این موضوع است که دوچرخه‌های زنانه میله‌ای که فرمان را به زین متصل می‌کند، ندارند یا به صورت خمیده قرار دارند چرا که خانم‌ها بتوانند راحت‌تر سوار یا پیاده شوند و به غیر از این مورد تقریباً تفاوت اندکی در ظاهر یا کارایی هر یک وجود دارد.



یزد که روزگاری به شهر دوچرخه شهرت داشت، این روزها رتبه اول کم‌ترکی در کشور را بیدک می‌کشد. با این حال، از زمانی که کرونا در خیابان‌ها سایه انداخت و محدودیت‌های ترافیکی در شهر اعمال شد، دوچرخه سواری بیش از هر وسیله نقلیه‌ای به دل مردم نشست و خیلی از افراد در این مدت دوچرخه خریدند و صاحب دوچرخه‌ای برای خودشان شدند در حالی که حتی برای بسیاری از آن‌ها تهیه دوچرخه شخصی اولوبیتی نداشت. البته دوچرخه‌های زرد رنگ ایستگاه‌های دوچرخه شهرداری پنهان خوبی برای یادآوری استفاده از دوچرخه در دوران کرونا شدند، زمانی که هشدارهای کرونایی هم شامل استفاده از حمل و نقل عمومی شد و دوری از شلوغی و رعایت فاصله‌گذاری اجتماعی هم به عنوان یک قانون در جامعه باید رعایت می‌شد، استفاده از دوچرخه در اذهان عمومی جرقه زد.



گروه خودرو سازی مدیران

حوزه فعالیت: فروش خودرو

Managers Automotive Group
Field of activity: car sales

لوازم برقی اتومبیل حسینی

حوزه فعالیت: پخش قطعات سبک و سنگین برقی خودرو

Hosseini Car Electrical Appliances
Field of activity: distribution of light and heavy car electrical appliances

بازرگانی سیفی پارت

حوزه فعالیت: فروش قطعات و لوازم یدکی خودرو

Sefi Part Trading
Field of activity: sale of car parts and spare parts

شرکت مهندسی موتور آزما ثمین

حوزه فعالیت: تولید و عرضه انواع تجهیزات تعمیرگاهی مانند انژکتور شور، شارژ گاز کولر، تعویض روغن گیربکس اتوماتیک، تستر ECU، مولتی تستر و غیره

Motor Azma Samin Engineering Company
Field of activity: production and supply of all kinds of repair shop equipment such as fuel injectors, cooler gas charging, automatic transmission oil change, ECU tester, and multimeter.

فروشگاه اتو پنو

حوزه فعالیت: فروش قطعات پنوماتیک

Auto Pano shop
Field of activity: Sale of pneumatic parts

شیمی خودرو فرمانبردار (رستاقی)

حوزه فعالیت: فروش قطعات خودرو ارائه خدمات صنعتی

Farmanbardar Shimikhodro (Rostaghi)
Field of activity: Selling auto parts, providing industrial services

نانوگستر کیمیا گران آروند

حوزه فعالیت: تولید محصولات مبتنی بر فناوری نانو در حوزه های خانگی، خودرو، بهداشتی و صنعتی

Nanogostar Kimia Gran Arvand
Field of activity: Manufacturer of products based on nano technology in household, automotive, health and industrial fields

نگار خودرو شمال

حوزه فعالیت: ارائه خدمات فنی و مهندسی در زمینه الکترونیک و مکانیک، طراح و تولیدکننده تجهیزات الکترونیک تست و عیب یابی خودرو

Negarkhodro
Field of activity: providing technical and engineering services in the field of electronics and mechanics, designer and manufacturer of electronic equipment for car testing and troubleshooting

خانه پنوماتیک

حوزه فعالیت: فروش قطعات و تجهیزات هیدرولیک و پنوماتیک

Pneumatic House
Field of activity: sale of hydraulic and pneumatic parts and equipment

تکنوصاف

حوزه فعالیت: تولید ابزار آلات نوین صافکاری (PDR)، تجهیزات کارگاهی و تعمیرگاهی

Teknosaf
Field of activity: production of modern smoothing tools (PDR), workshop and repair shop equipment

کویر موتور

حوزه فعالیت: تولیدکننده و عرضه کننده انواع موتورسیکلت ها

Kavirmotor
Field of activity: Manufacturer and supplier of all kinds of motorcycles

هونیا موتور

حوزه فعالیت: تولیدکننده و عرضه کننده انواع موتورسیکلت ها

Hooniamotor
Field of activity: Manufacturer and supplier of all kinds of motorcycles

اتحاد طلایی آسیا

حوزه فعالیت: تامین و توزیع قطعات خودرو و شرکت پخش قطعات خودرو

Ettehad Talaei Asia Company
Field of activity: supply and distribution of car parts and car parts distribution company

بازرگانی لاستیک یزد

حوزه فعالیت: فروش انواع لاستیک

Bazargani Yazdtire
Field of activity: sale of all kinds of tires

مهاده صنعت

حوزه فعالیت: تولید دستگاه دیاگ و انژکتور شوی • انواع دیاگ (عیب یاب) خودروهای سبک و سنگین، موتور سیکلت

Mehad Sanat
Field of activity: manufacturing of diagnostic and injector washing devices • all types of diagnostics (defect finder) for light and heavy cars, motorcycles

آ.اس.آ

حوزه فعالیت: فروش قطعات یدکی خودرو

A.S
Field of activity: selling car spare parts

اتحادیه تعمیرکاران یزد

حوزه فعالیت: عیب یابی و تعمیر خودرو

Etehadiye Mechanik Yazd
Field of activity: car troubleshooting and repairing

طلا شیمی ساز

حوزه فعالیت: تولید انواع روانکارها شامل روغن موتور، صنعتی، هیدرولیک و دنده و ترمز، گریس و ضدیخ

Tala Shimi Saz
Field of activity: Production of Lubricants including Engine, Industrial, Hydraulic & Gear, and Brake Oils, Grease and Anti-freeze

شادران دیزل

حوزه فعالیت: فروش خودرو

Shadran Diesel
Field of activity: Car sales

دنیا ماموت

حوزه فعالیت: فروش انواع ماشین آلات سنگین، کامیون، کامپرسی، کامیونت، ماشین آلات راه سازی و خودرو

Mammut World
Field of activity: selling all kinds of heavy machinery, trucks, dumpers, trucks, road construction machines and cars

یزدگیربکس

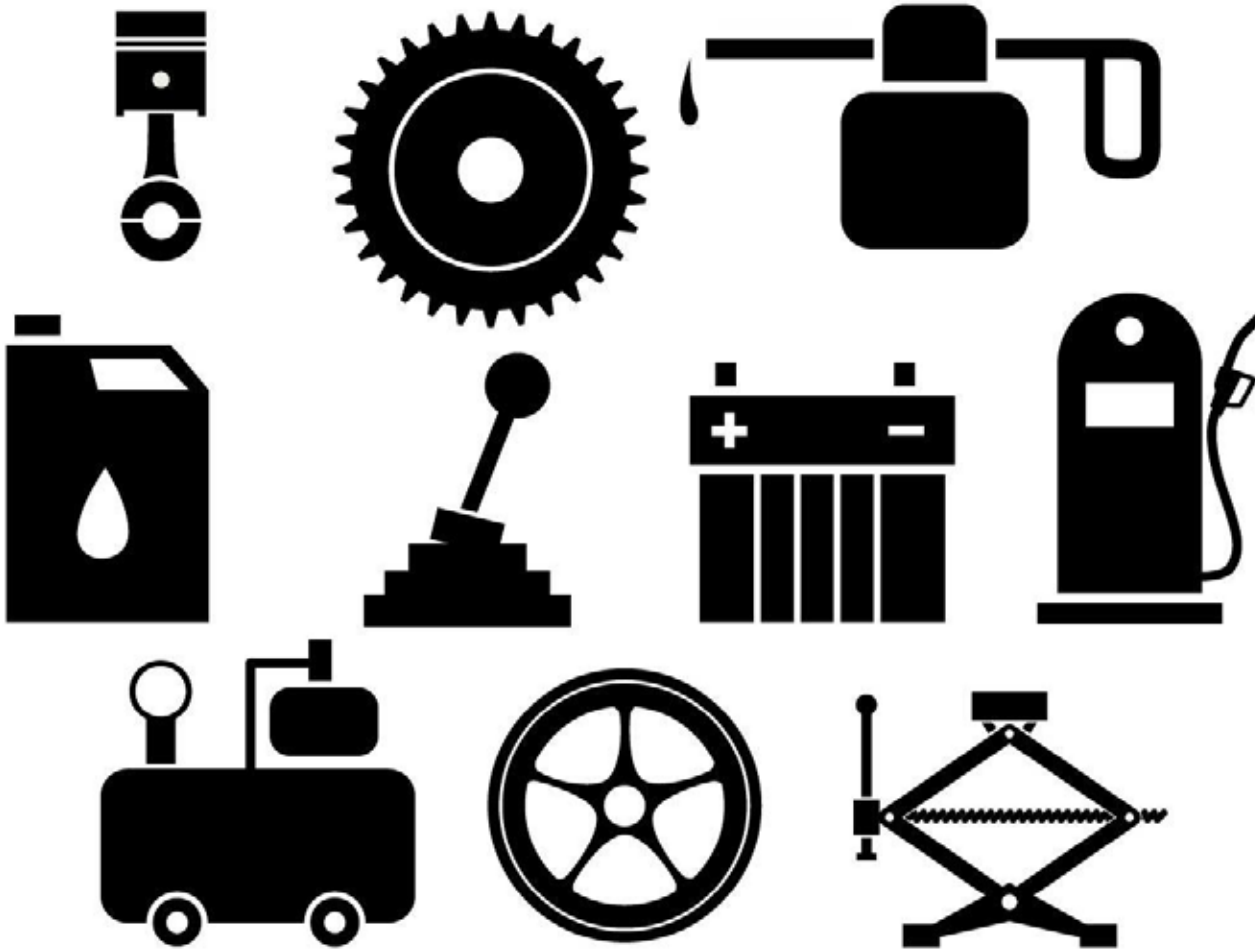
حوزه فعالیت: فروش و تعمیر قطعات داخلی گیربکس

Yazd Gearbox
Field of activity: sale and repair of gearbox internal parts

قطعات کولر نیک چهره

حوزه فعالیت: فروش قطعات کولر اتومبیل

Nikchehre
Field of activity: selling car cooler parts



نیکران موتور

حوزه فعالیت: تولیدکننده و عرضه کننده انواع موتورسیکلت ها

Nikrunmotor
Field of activity: Manufacturer and supplier of all kinds of motorcycles

بازار موتور

حوزه فعالیت: فروش موتورسیکلت

Bazarmotor
Field of activity: selling all kinds of motorcycles

نانوگستران

حوزه فعالیت: تولید محصولات مبتنی بر فناوری نانو

Nanogostaran
Field of activity: Manufacturer of products based on nano-technology

فروشگاه پناه بخدا

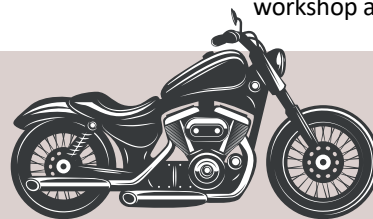
حوزه فعالیت: فروش انواع دوچرخه، ماشین و موتور شارژی، انواع اسکوتر برقی، اسباب بازی، لوازم یدکی و جانبی دوچرخه

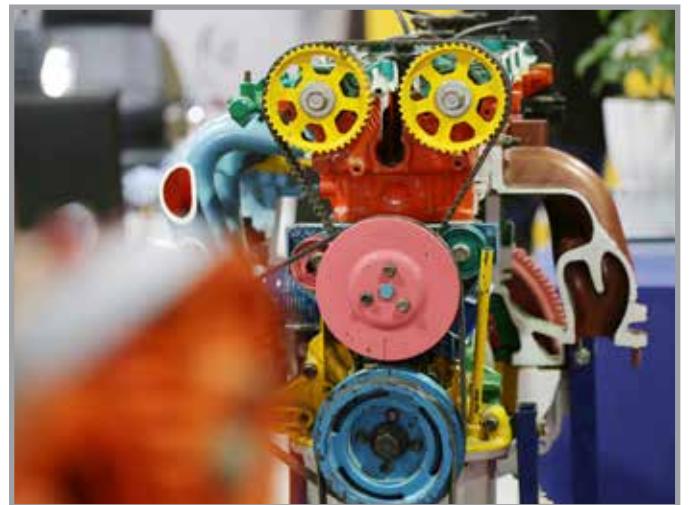
Panahbekhoda Store
Field of activity: selling all kinds of bicycles, cars and electric motors, all kinds of electric scooters, toys, spare parts and accessories

دنیا دوچرخه

حوزه فعالیت: فروش انواع دوچرخه و اسکوتر ماشین شارژی، ارائه لوازم یدکی و تعمیرات انواع دوچرخه

Donyaye docharkkeh
Field of activity: selling all kinds of bicycles and scooters, providing spare parts and repairing all kinds of bicycles





گفتگو با پسرانِ مرجانی

صافکاری PDR

نسخه‌ی شفابخش زخم‌های اتومبیل

در عرض یک ماه به درجه استادی می‌رسد و کسی هم که صافکار باشد در عرض یک هفته تمام چم و خم کار را یاد می‌گیرد. درحالیکه در گذشته فرد میبایست ۳ سال زمان برای یادگیری این حرفه صرف می‌کرد. درحالیکه در این مجموعه دوره‌های یک هفته‌ای و یک‌ماهه برای آموزش برگزار می‌شود که از کل ایران برای آموزش در این دوره‌ها شرکت می‌کنند. تا به امروز نیز ۳ هزار نفر آموزش‌های مربوط به PDR را گذرانده‌اند. از دیگر مزیت‌های آموزش این حرفه به شیوه نوین این است که امکان آموزش برای خانم‌ها و آقایان فراهم است، محدودیت تحصیلی ندارد و هرکس در صورت علاقه‌مندی می‌تواند در این دوره‌ها شرکت کند، ضمن اینکه مدرک فنی حرفه‌ای هم ارائه می‌شود.»

به مشتری تحویل داده می‌شود، همین کیفیت متمایز و مشخصات شاخص باعث شده است که در این عرصه حرفی برای گفتن داشته باشیم.»

این روش پیشرفته مهارت متکی است یا اینکه بهره‌گیری از ابزارهای PDR کفایت می‌کند؟

«ابزار و مهارت در این حرفه، مکمل هم هستند بنابراین داشتن مهارت و یا ابزار هر کدام به تنهایی کافی نیست، درواقع این ابزارها هر کدام کارایی خاص خودشان را دارند به همین دلیل ما دوره‌های آموزشی برای استفاده درست از این ابزارها را هم در مجموعه تکنوصاف آموزش می‌دهیم.»

اکثر کسب و کارها در حوزه فعالیتی که دارند با چالش‌های گوناگونی مواجه هستند، از چالش‌های این فعالیت بگویید؟

«یکی از چالش‌های صافکاری به روش PDR مدت زمان بالای اتمام کار خودرو و تحویل آن به مشتری است، درواقع در این روش برای اینکه کوچکترین موجی روی بدنه و رنگ خودروی آسیب دیده باقی نماند، جزء به جزء روی عاج‌های رنگ خودرو کار می‌شود، همین مساله باعث می‌شود که وسیله نقلیه مشتری مدت‌زمان بیشتری در کارگاه صافکاری بماند. درواقع در روش سنتی صافکاری اگرچه خودرو با سرعت بالاتری آماده می‌شود، اما کیفیت راضی کننده ندارد.»

ابزار PDR همچنان وارداتی است؟

امیر مرجانی: «ما ابتدا تعداد ۵۰ تا ۶۰ مورد از این ابزارها را وارد کردیم، اما بعد از مدتی، با مهندسی معکوس و همچنین نوآوری که در این زمینه داشتیم، تعدادی از این ابزارها را ثبت اختراع کردیم و در حال حاضر تامین کننده این قطعات هستیم، ضمن اینکه آموزش PDR را در مجموعه تکنوصاف انجام می‌دهیم، بطوریکه در حال حاضر بالای ۷۰ محصول تولید می‌کنیم و شرایطی را هم برای خرید ۶ ماهه این ابزارها قرار داده‌ایم تا خرید آسان آن برای متقاضی فراهم شود.»

آموزش PDR صرفاً برای افرادی است که تجربه صافکاری دارند؟

«از مزیت‌های کار با ابزارهای PDR آموزش آسان است، از طرف دیگر حتی اگر کسی تجربه صافکاری هم نداشته باشد



دستگاهی که مرجانی و پرسنلش از آن استفاده می‌کنند و تا امروز حدود ۴۰۰۰ دستگاه از آن را به فروش رسانده‌اند، بدون برش دادن قطعات دوبل خودرو، باز نکردن قطعه‌های آن، باقی نماندن هیچ‌گونه اثر خوردگی و آسیب به رنگ، صافکاری خودرو را انجام می‌دهد.

چرا به دنبال کار کردن با ابزار PDR رفتید؟

علی رضا مرجانی: «معتقدم که موفقیت هر کسب و کاری بیش از هر چیز در گرو بروزرسانی و بهره‌گیری از دانش روز دنیا است. به همین دلیل در عرصه صافکاری ماشین به صورت مداوم تکنیک‌های مختلف این حرفه در نقاط مختلف دنیا را دنبال می‌کردیم، تا اینکه با تکنیک صافکاری PDR آشنا و روش کار با این ابزار را اجرا کردیم. درواقع PDR مخفف واژه paintless dent remover (تعمیر بدنه خودرو بدون رنگ) است. این روش کاملاً علمی و اصلی‌ترین ابزار مورد استفاده در آن میله بسیار مستحکم PDR است که ناهمواری‌های زیرین خودرو را به خوبی برطرف کرده و مانع از موج آن‌ها می‌شود. عمده مزیت این روش هم وارد نشدن آسیب به سطح و رنگ خودرو است.»

روش PDR به نسبت روش سنتی صافکاری چه مزایایی دارد؟

«این تکنیک را حدود ۶ سال است که به ایران وارد کرده‌ایم و به طور کلی فعالیت حرفه‌ای مان را از صافکاری سنتی به PDR تغییر داده‌ایم. به همین دلیل کیفیت کارها به طرز چشمگیری تغییر کرده است، درواقع برخلاف گذشته نیاز به بازکردن قطعات دوبل خودرو نیست، شکاف نمی‌خورد و ماشین با کیفیت به مراتب بالاتری و بدون افت قیمت

آسیب به بدنه خودرو ناشی از تصادف یکی از مواجهه‌هایی است که بیش از آنکه هزینه مالی در پی داشته باشد، اثرات منفی روحی و روانی برای صاحب اتومبیل دارد، تصور ماندگاری رد ضربه بر بدنه و رنگ و از همه مهم‌تر افت قیمت خودرو که مانند یک تیر خلاص با اثرات برگشت‌ناپذیر است، اما تکنولوژی‌های به هر طریق راهی اطمینان بخش برای رهایی از دشواری‌های روش‌های سنتی دارد. صافکاری PDR راه حل تکنولوژی برای دغ‌غ‌رنگ بدنه خودرو بعد از تصادف است، درواقع PDR مخفف واژه paintless dent remover (تعمیر بدنه خودرو بدون رنگ) است، روشی که توسط پدر یزدی و دو پسرش نه تنها در این شهر اجرایی موفق داشته است، بلکه با مهندسی معکوس ابزارآلات تولید و بر حسب نیاز، تعداد بیشتری از این ابزارها تولید و ثبت اختراع شده است، مجموعه‌ای گسترده که حالا با آموزش بدون محدودیت به علاقه‌مندان، نسل جدیدی از صافکاری با شیوه نوین و تضمینی را پایه‌گذاری کرده است.

در ادامه مشروح گفت‌وگو با علی رضا مرجانی و امیر مرجانی مدیران مجموعه خدمات خودرویی پنجه‌طلا و تکنوصاف را می‌خوانید:

در سال ۱۹۳۱ فرانک تی سارجنت "روش PDR را برای صاف کردن قطعات بدنه خودرو به نام خود ثبت کرد و کتابی هم در اینباره نوشت، اما ۲۰ سال بعد یک کارمند بخش مراقبت از رنگ‌های شرکت مرسدس بنز این حرفه را به مردم معرفی و آن را عمومی کرد. او بعد از مدتی با لقب "صافکار طلایی" به یکی از مقامات ارشد شرکت مرسدس تبدیل شد و روش صافکاری PDR را برای صافکاری بدون رنگ خودرو به نام خودش ثبت کرد. PDR بعد از آن در صنعت خودروسازی آلمان، آمریکا و مدتی بعد در کل دنیا مورد استفاده قرار گرفت.



اولین نمایشگاه تخصصی

صنایع غذایی، چاپ و بسته‌بندی

ماشین‌آلات و صنایع وابسته

YAZD FOOD 2023

شهرک نمایشگاه‌های بین‌المللی استان یزد

۲۷ الی ۳۰ دی ماه ۱۴۰۱

ستاد برگزاری: شرکت آتین‌نوین

۰۳۵۳۶۲۸۷۷۴۵-۰۹۰۲۷۳۳۳۰۵۱۵