

خبر خودرو

اعلام نرخ رسمی کمیسیون معاملات خودرو



اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران با صدور ابلاغیه‌ای، نرخ رسمی کمیسیون معاملات خودرو را اعلام کرد. بر اساس این ابلاغیه، خریدار و فروشنده هرکدام موظف به پرداخت معادل نیم درصد از ارزش معامله به عنوان حق کمیسیون نمایشگاه خودرو هستند.

نرخ خدمات و کارمزدهای دریافتی نمایشگاه‌های خودرو در شهر تهران بر اساس مصوبه کمیسیون نظارت این شهر تعیین و به واحدهای صنفی تحت پوشش اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو ابلاغ شده است. با توجه به نرخ تعیین شده، مبلغ کمیسیون نمایشگاه خودرو متناسب با ارزش معامله محاسبه می‌شود.

بنابراین هرچه قیمت خودرو بالاتر باشد، مبلغ دریافتی نمایشگاه نیز افزایش خواهد یافت.

در بخش دیگری از ابلاغیه اتحادیه تأکید شده است که تمامی واحدهای صنفی دارای پروانه کسب معتبر موظف‌اند نرخ‌نامه رسمی خدمات و کارمزد را در محل کسب خود و در معرض دید مراجعه‌کنندگان نصب کنند.

این الزام با هدف اطلاع‌رسانی شفاف درباره هزینه خدمات نمایشگاه‌ها و جلوگیری از دریافت مبالغ خارج از نرخ مصوب اعلام شده است.

براین اساس، خریداران و فروشندگان خودرو می‌توانند پیش از انجام معامله، میزان کمیسیون قابل پرداخت را بر اساس ارزش خودرو محاسبه کرده و از نرخ مصوب اطلاع داشته باشند.

بر اساس نرخ‌نامه اعلام‌شده، پرداخت کمیسیون میان دو طرف معامله تقسیم می‌شود و هر یک از خریدار و فروشنده باید سهم ۰،۵ درصدی خود را پرداخت کنند. برای مثال، در معامله یک خودرو ۲ میلیارد تومانی، خریدار باید ۱۰ میلیون تومان و فروشنده نیز ۱۰ میلیون تومان بابت کمیسیون بپردازد. در مجموع، حق کمیسیون این معامله ۲۰ میلیون تومان خواهد بود.

نکته مهم این است که نرخ اعلام‌شده مربوط به واحدهای صنفی تحت پوشش اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو تهران است و لزوماً به معنای اجرای همین تعرفه در سایر شهرهای کشور نیست.

ماشین وارداتی

آیتو M6؛ کراس اور چینی با ۴۶۳ اسب‌بخار قدرت



بازار خودروهای لوکس ایران در آستانه ورود یک کراس اور چینی دیگر قرار گرفته است؛ خودرویی که با ۴۶۳ اسب‌بخار قدرت، سامانه چهارچرخ محرک و مجموعه‌ای از فناوری‌های پیشرفته کمک‌راننده، می‌خواهد فراتر از یک شاسی‌بلند معمولی ظاهر شود. کراس‌آوری که در سال ۲۰۲۶ به خانواده آیتو پیوست و حالا قرار است شانس خود را در بازار ایران نیز امتحان کند. آیتو M6 در رده کراس‌اورهای لوکس متوسط قرار می‌گیرد، هرچند ابعاد بدنه آن به خودروهای بزرگ‌تر نزدیک است. طول ۴۹۶۰ میلی‌متری، عرض ۱۹۸۵ میلی‌متری و ارتفاع ۱۷۳۴ میلی‌متری در کنار فاصله محوری ۲۹۵۰ میلی‌متری، از خودرویی جادار حکایت دارد که می‌تواند برای خانواده‌ها و سفرهای طولانی گزینه‌ای قابل توجه باشد. جذابیت اصلی آیتو M6 به ابعاد و ظاهر آن محدود نمی‌شود. این کراس‌اور از سامانه محرکه برقی بردافرا با EREV استفاده می‌کند؛ ساختاری که در آن، موتورهای الکتریکی نیروی حرکت خودرو را تأمین می‌کنند و پيشرانۀ بنزینی عمدتاً نقش رانترانر را برای تولید برق و شارژ باتری بر عهده دارد. به این ترتیب، خودرو می‌تواند تجربه رانندگی برقی را با امکان پیمایش مسافت‌های طولانی‌تر ترکیب کند. در نسخه Ultra AWD وارداتی به ایران، یک موتور بنزینی چهارسیلندر ۱.۵ لیتری توربوشارژ در کنار دو موتور الکتریکی قرار گرفته است. مجموع قدرت این مجموعه به ۴۶۳ اسب‌بخار و گشتاور اعلام‌شده آن به ۴۷۸ نیوتن‌متر می‌رسد. نیروی تولیدی از طریق یک گیربکس تک‌سرته به هر چهار چرخ منتقل می‌شود و سامانه چهارچرخ محرک با قابلیت توزیع تطبیقی گشتاور، به انتقال مناسب نیرو کمک می‌کند. نتیجه این ترکیب فنی، شتاب صفر تا ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت در ۵.۲ ثانیه است؛ عددی که برای یک کراس‌اور با این ابعاد، قابل توجه به نظر می‌رسد. برد ترکیبی اعلام‌شده ۱۶۰۵ کیلومتر به ازای یک بار شارژ، نقطه قوت دیگر مشخصات شاخص این خودرو است. آیتو M6 در جریان هفتمین نمایشگاه خودروی شهر آفتاب تهران در سال ۱۴۰۵ برای اولین بار در معرض دید بازدیدکنندگان ایرانی قرار گرفت. ورود آیتو M6 را می‌توان بخشی از رقابت تازه در بازار کراس‌اورهای لوکس وارداتی دانست؛ بازاری که در آن، توان فنی بالا و فهرست بلندبالی امکانات دیگر، به تنهایی برای موفقیت کافی نیست. قیمت نهایی، دسترسی به قطعات، کیفیت خدمات پس از فروش و میزان اعتماد خریداران به فناوری‌های جدید، همگی در تعیین جایگاه این خودرو نقش خواهند داشت.

فاصله قیمت کارخانه و بازار در برخی مدل‌ها از چندصد میلیون تومان گذشت

خودرو گران شد، معامله سخت‌تر!



گزارش

گروه خودرو

به بازار اثری‌گذار، فروشنده را در تعیین قیمت با تردید روبه‌رو کند و حتی تشخیص وضعیت واقعی خریدوفروش را دشوار سازد. در چنین شرایطی، قیمت‌های درج‌شده در آگهی‌های بخش از ماجرا هستند؛ اینکه خودرو در نهایت با چه مبلغی معامله می‌شود، بخش دیگری است که برای قضاوت دقیق‌تر درباره بازار باید در نظر گرفته شود.

فاصله‌هایی که از یک میلیارد تومان می‌گذرند

بررسی قیمت بیش از ۱۵ مدل خودرو نشان می‌دهد، شکاف میان نرخ کارخانه و بازار آزاد در شماری از محصولات همچنان قابل توجه است. پژو ۲۰۷ اتوماتیک پانوراما تا لحظه تنظیم این گزارش با قیمت کارخانه‌ای ۲ میلیارد و ۲۲۶ میلیون تومان و نرخ بازار ۳ میلیارد و ۹۱۵ میلیون تومان، یک میلیارد و ۶۸۹ میلیون تومان اختلاف دارد. رزی‌نا نیز با قیمت کارخانه‌ای ۳ میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان و نرخ بازار ۴ میلیارد و ۷۶۰ میلیون تومان، یک میلیارد و ۵۶۰ میلیون تومان اختلاف قیمت دارد.

پارس نوا با نرخ کارخانه‌ای یک میلیارد و ۴۶۰ میلیون تومان و قیمت بازار ۲ میلیارد و ۹۰۰ میلیون تومان، با شکاف یک میلیارد و ۴۴۰ میلیون تومانی روبه‌روست.

در میان محصولات گران‌تر، دنا پلاس اتوماتیک هم از این وضعیت جدا نیست؛ این خودرو در کارخانه ۲ میلیارد و ۶۱۱ میلیون تومان قیمت دارد، درحالی‌که نرخ آن در بازار آزاد به ۳ میلیارد و ۷۶۰ میلیون تومان می‌رسد. فاصله دو قیمت در این مدل یک میلیارد و ۱۴۹ میلیون تومان است. در مورد تارا اتوماتیک توربو نیز قیمت کارخانه‌ای ۲ میلیارد و ۴۷۰ میلیون تومانی در برابر نرخ ۳ میلیارد و ۶۶۰ میلیون تومانی بازار قرار می‌گیرد؛

اختلافی معادل یک میلیارد و ۱۹۰ میلیون تومان! شاهین با قیمت کارخانه‌ای یک میلیارد و ۴۱۸ میلیون تومان و نرخ بازار ۲ میلیارد و ۵۶۵ میلیون تومان نیز یک میلیارد و ۱۴۷ میلیون تومان فاصله دارد.

اتفاقی که نشان می‌دهد شکاف قیمت تنها به خودروهای گران قیمت محدود نیست و در مدل‌هایی با قیمت پایین‌تر نیز می‌توان رد آن را دنبال کرد. اطلس ۵، برای مثال، در کارخانه یک میلیارد و ۲۱ میلیون تومان قیمت دارد، اما نرخ بازار آن به یک میلیارد و ۷۱۵ میلیون تومان می‌رسد؛ یعنی ۶۹۴ میلیون تومان اختلاف!

ساینا ۵ با قیمت کارخانه‌ای ۹۹۲ میلیون تومان و نرخ بازار یک میلیارد و ۶۹۵ میلیون تومان، ۷۰۳ میلیون تومان فاصله دارد. قیمت سه‌سند نیز از یک میلیارد و ۳۱ میلیون تومان در کارخانه به یک میلیارد و ۷۸۹ میلیون تومان در بازار می‌رسد؛ اختلافی ۷۵۸ میلیون تومانی. حتی در دیگر محصولات هم این فاصله ادامه دارد. سسورن پلاس دوگانه‌سوز با قیمت کارخانه‌ای یک میلیارد و ۹۲۳ میلیون تومان و نرخ بازار ۲ میلیارد و ۷۴۰ میلیون تومان، ۸۱۷ میلیون تومان اختلاف دارد.

دا دنده‌ای با قیمت کارخانه‌ای ۲ میلیارد و ۶۲۳ میلیون تومان و نرخ بازار ۲ میلیارد و ۸۷۰ میلیون تومان، ۲۴۷ میلیون تومان گران‌تر

در بازار قیمت‌گذاری شده است.

پژو ۲۰۷ دنده‌ای هیدرولیک نیز از یک میلیارد و ۷۹۲ میلیون تومان در کارخانه به ۲ میلیارد و ۵۵۰ میلیون تومان در بازار می‌رسد. در این میان، دنا پلاس با اختلاف ۷۰۰ میلیون تومانی، رانا پلاس با فاصله ۶۲۸ میلیون تومانی و کوئیک اس با اختلاف ۵۹۴ میلیون تومانی نیز قرار دارند.

وقتی قیمت پیشنهادی با توان خرید فاصله می‌گیرد

البته این ارقام به خودی‌خود نشان نمی‌دهند

که همه این خودروها با قیمت‌های اعلام‌شده معامله می‌شوند یا میزان تقاضا برای آنها یکسان است. قیمت بازار، بویژه در آگهی‌های آنلاین، لزوماً همان مبلغی نیست که خریدار و فروشنده در پایان بر سر آن توافق می‌کنند. با این حال، گستردگی اختلاف‌ها نشان می‌دهد که فاصله قیمت کارخانه و بازار همچنان یکی از عوامل مهم در تصمیم‌گیری خریداران و فروشندگان است. بسیاری از فروشندگان می‌گویند با وجود آنکه قیمت‌های بازار همچنان بالا می‌روند، برای فروش خودروی خود ناچار شدند از نرخ‌های رایج پایین‌تر بیایند؛ با این حال، هنوز خریداری پیدا نشده است. هرچند این اتفاق را نمی‌توان به همه مدل‌ها یا کل بازار تعمیم داد. اما روشن است در بازاری که قیمت خودرو طی دوره‌ای کوتاه افزایش پیدا می‌کند، فروشندگان معمولاً قیمت خود را با توجه به آگهی‌های مشابه تعیین می‌کنند. خریدار، اما ممکن است با همان معیار تصمیم نگیرد. او باید بسنجد که آیا خرید خودرو با قیمت پیشنهادی، درآدمد و پس‌اندازش تناسب دارد یا خیر. هرچه فاصله قیمت‌ها با توان مالی خانوار بیشتر شود، احتمال تعویق خرید یا انصراف از معامله نیز افزایش پیدا می‌کند. در چنین وضعیتی، ممکن است قیمت‌های درج‌شده در بازار همچنان بالا بمانند، اما تعداد خریدارانی که حاضرند با آن قیمت‌ها معامله کنند، به همان نسبت افزایش نیابد.

از سوی دیگر، نباید تمام فاصله قیمت کارخانه و بازار را سود قطعی فروشنده دانست. محاسبه سود به قیمت خرید اولیه، هزینه‌های جانبی و مبلغ نهایی معامله بستگی دارد. تا زمانی که خودروی آگهی‌شده فروش نرفته، قیمت درج‌شده برای آن بیشتر نشان‌دهنده انتظار فروشنده است تا نتیجه قطعی یک معامله. به همین دلیل، بررسی وضعیت بازار تنها با اتکا به فهرست قیمت‌ها کافی نیست و آمار معاملات واقعی نیز باید در کنار آن قرار گیرد.

دلایل شکاف قیمت کارخانه و بازار

کارشناسان جاده مخصوص اما می‌گویند شکاف قیمت کارخانه و بازار رانمی‌توان به یک علت مشخص نسبت داد. میزان عرضه، شرایط فروش خودروسازان، سطح تقاضا و انتظارات قیمتی همگی می‌توانند در شکل‌گیری این فاصله نقش داشته باشند. وقتی دسترسی به خرید مستقیم از کارخانه برای همه متقاضیان فراهم نیست یا عرضه یک مدل با تقاضای آن تناسب ندارد، بازار آزاد نقش پررنگ‌تری در تعیین قیمت پیدا می‌کند. در مقابل، اگر عرضه به شکل مؤثر افزایش یابد و خریدار امکان دسترسی آسان‌تری به خودرو داشته باشد، زمینه برای کاهش بخشی از این فاصله فراهم می‌شود.



برش

تاریخچه شرکت‌ها

سنات؛ از بارسلونا تا بازار جهانی

مسیری از خودروی اقتصادی تا فناوری فولکس واگن



گروه خودرو

شرکت خودروسازی سنات اسپانیا در سال ۱۹۵۰ با هدف گسترش دسترسی مردم به خودرو تأسیس شد. این شرکت که فعالیت خود را تا یکپه بر همکاری صنعتی با فیات آغاز کرد، به تدریج از یک خودروساز ملی به عضوی از گروه فولکس واگن تبدیل شد؛ مسیری که هویت اسپانیایی این برند را با فناوری و ظرفیت تولید یکی از بزرگ‌ترین گروه‌های خودروسازی جهان پیوند داد.

آغاز یک مسیر صنعتی

سنات در ۹ مه ۱۹۵۰ در بارسلونا شکل گرفت. نام این شرکت مخفف عبارت اسپانیایی «Sociedad Española de Automóviles de Turismo» است. مشارکت نهادهای صنعتی و مالی اسپانیا در تأسیس آن، با همکاری فیات، زمینه انتقال دانش فنی و راه‌اندازی خطوط تولید را فراهم کرد. اولین کارخانه سنات در منطقه زونا فرانکا بارسلونا در سال ۱۹۵۳ فعالیت خود را آغاز کرد.

اولین محصول تولیدی این مجموعه، مدل ۱۴۰۰ بود؛ خودرویی که آغاز حضور سنات در صنعت خودروی اسپانیا را رقم زد. در سال‌های بعد، افزایش تولید و توسعه بازار داخلی به این شرکت امکان داد دامنه فعالیت خود را گسترش دهد.

خودرویی فراتر از یک محصول

عرضه سنات ۶۰۰ در سال ۱۹۵۷ نقطهطفی در تاریخ این شرکت بود. این خودروی کوچک و اقتصادی در دوره‌ای وارد بازار شد که مالکیت خودرو برای بخش بزرگی از جامعه اسپانیا هنوز دسترس‌پذیر نبود. سنات ۶۰ با ابعاد مناسب و هزینه نگهداری نسبتاً پایین، به یکی از نمادهای تحول اجتماعی و صنعتی اسپانیا تبدیل شد. در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰، مدل‌هایی مانند ۸۵۰ و ۱۲۷ به گسترش سبد محصولات شرکت کمک کردند. افزایش ظرفیت تولید نیز زمینه حضور در بازارهای خارجی را فراهم کرد.

اولین صادرات سنات در سال ۱۹۶۵ به کلمبیا انجام شد و به تدریج بازارهای بیشتری به مقصد محصولات این شرکت تبدیل شدند.

ورود به خانواده فولکس واگن

پایان همکاری با فیات و مشکلات مالی و صنعتی اوایل دهه ۱۹۸۰، سنات را به بازنگری در راهبرد خود واداشت. معرفی ایبیزا در سال ۱۹۸۴، یکی از مهم‌ترین گام‌های این دوره بود.

این هاج یک با طراحی ایتالیایی و بهره‌گیری از توان مهندسی تأمین‌کنندگان اروپایی، به محصولی کلیدی در سبد سنات تبدیل شد.

فولکس واگن در سال ۱۹۸۶ مالکیت ۷۵ درصد سهام سنات را به دست آورد و در سال ۱۹۹۰ سهم خود را به حدود ۹۹.۹۹ درصد رساند. این تحول، دسترسی سنات به فناوری، پلتفرم‌های مشترک و شبکه صنعتی گسترده‌تر را تقویت کرد.

کارخانه مارتول در سال ۱۹۹۳ افتتاح شد و به یکی از مراکز اصلی تولید این شرکت تبدیل شد. معرفی مدل تولدو در سال ۱۹۹۱ و عرضه تانگو در سال ۱۹۹۹ نیز نشان داد که سنات قصد دارد علاوه بر خودروهای کوچک، در بخش خودروهای خانوادگی و اسپرت نیز رقابت کند.

شاسی‌بلندها و آینده برند

در دهه ۲۰۱۰، سنات هم‌زمان با تغییر سلیقه خریداران اروپایی، به بازار شاسی‌بلندها وارد شد. آتکا در سال ۲۰۱۶ معرفی شد و پس از آن آرونا و تاراکو به خانواده محصولات این شرکت پیوستند. در سال ۲۰۱۸، کوپرا از یک نام برای نسخه‌های اسپرت سنات به برندی مستقل تبدیل شد. این تصمیم به گروه اجازه داد خودروهای اسپرت‌تر و متمایزتری با هویتی جداگانه عرضه کند. سنات در سال ۲۰۲۵ هفتادوپنجمین سال فعالیت خود را جشن گرفت.

طبق اعلام رسمی شرکت، تا آن زمان بیش از ۲۰.۵ میلیون دستگاه خودرو با برند سنات تولید شده بود. توسعه خودروهای برقی و تبدیل اسپانیا به یکی از مراکز مهم تولید و فناوری خودروهای برقی گروه فولکس واگن نیز در برنامه‌های این مجموعه قرار گرفت.

نساز در ایران رفت

سنات در مقایسه با برخی برندهای اروپایی، حضور پررنگ و مستندی در بازار ایران نداشته است. اما در سال ۱۳۹۶ معین موتور بطور کاملاً رسمی نمایندگی سنات را در ایران اخذ کرد و با مراجعه به سایت بین‌المللی سنات می‌شد در بخش نماینده‌ها نام معین موتور را به عنوان نماینده رسمی سنات در ایران مشاهده کرد. البته بعد از اعمال تحریم‌ها این شرکت نیز از ایران رفت. سنات امروز نمونه‌ای از خودروسازی است که با هدف پاسخ‌گویی به نیازهای یک بازار ملی متولد شد، با تولید خودروهای اقتصادی گسترش یافت و با پیوستن به یک گروه بین‌المللی، مسیر تازه‌ای برای رقابت در صنعت خودروی اروپا پیدا کرد.

منبع: تاریخچه سنات در وب‌سایت گروه فولکس واگن

رودستر بالاخره پس از نزدیک به ۹ سال انتظار از راه رسید

ابرخودرویی با رویای پرواز!

خودروی پرنده تسلا با شتاب زیر یک ثانیه و فناوری اسپیس ایکس برای سال ۲۰۲۸ آماده می‌شود



است که رودستر تمام‌رکوردهای پیست موجود را در هم خواهد شکست. قرار است تولید رودستر جدید در سال ۲۰۲۸ آغاز شود؛ هرچند با توجه به سابقه این پروژه، هنوز فاصله قابل توجهی میان وعده و حضور واقعی خودرو در خیابان وجود دارد.

رودستر جدید

دیگر شبیه کانسپت ۲۰۱۷ نیست

با وجود تمام این مشخصات عجیب، شاید بزرگ‌ترین تغییررودستر جدید را بتوان در ظاهر آن دید. تسلا طی نزدیک به یک دهه، طراحی این خودرو را به طور اساسی تغییر داده و حالا محصول نهایی فاصله زیادی با نمونه مفهومی سال ۲۰۱۷ دارد.

وقتی نسل دوم رودستر در نوامبر ۲۰۱۷ معرفی شد، طراحی آن بیشتر به یک ابرخودروی کلاسیک مدرن شباهت داشت؛ بدنه‌ای کشیده و کم‌ارتفاع، خطوط نرم و منحنی و تناسباتی که حتی امروز هم جذاب به نظر می‌رسند. تسلا در آن زمان تلاش کرده بود تصویری آینده‌نگر از یک خودروی اسپرت ارائه دهد، بدون اینکه ظاهراً آن را با خطوط تیزو جزئیات بیش از حد پیچیده جلوه کند.

اما حالا، در اکتبر ۲۰۲۶، نمونه نزدیک به تولید رودستر-انگار از یک استودیوی طراحی کاملاً متفاوت بیرون آمده است. بدنه خودرو تیزی

گوه‌ای و بسیار ناهمی پیدا کرده و خطوط حالتی زوایای شکسته، ظاهراً را به محصولات جدیدتر تسلا، به خصوص سایبرتراک، نزدیک کرده‌اند.

چراغ‌های جلو و عقب نیز از فرم‌های متفاوت و ویژگی‌هایی را که باعث محبوبیت نمونه اولیه شده بود کنار بگذارد.

تنها تسلای راننده‌محور

در شرایطی که تسلا بیش از هر زمان دیگری روی رانندگی خودکار و فناوری‌های خودران تمرکز کرده، رودستر قرار است یک استثنا باشد. ماسک درباره این خودرو گفته است که رودستر در بلندمدت احتمالاً تنها خودروی تسلا خواهد بود که همچنان به صورت دستی رانده می‌شود. به این ترتیب، رودستر برخلاف مسیر سایر محصولات تسلا، قرار نیست صرفاً یک وسیله برای رساندن سرنشینان از نقطه‌ای به نقطه دیگر باشد. این خودرو از ابتدا با هدف درگیر کردن راننده ساخته شده است؛ البته با توجه به فناوری‌های عجیب‌وغریبی که تسلا برای آن در نظر گرفته، شاید بهتر باشد به جای «راننده» از واژه «خلبان» استفاده کنیم.

ماسک درباره فلسفه طراحی رودستر نیز گفته است. اگر این خودرو قرار است تنها محصول تسلا با کنترل دستی باشد، باید عملکرد آن تا حد امکان ساده و قابل پیش‌برد. یکی از جالب‌ترین فناوری‌های رودستر در جایی هوادر زیر خودرو مجهرشده که می‌تواند خودرو را با نیرویی قابل توجه به سطح جاده نزدیک کند و تا ۲ جی نیروی چسبندگی در پیچ‌ها ایجاد کند. از طرف دیگر، صحبت از پیشرفته‌های کمکی یا همان پیشرفته‌های موشکی ساخت اسپیس ایکس نیز مطرح شده است؛ فناوری‌ای که قرار است رودستر را به چیزی فراتر از یک ابرخودروی معمولی تبدیل کند. ایلان ماسک حتی با آرزای این هم فراتر گذاشته و گفته است رودستر در آینده توانایی پرواز خواهد داشت. تسلا همچنین مدعی است

خودرو در پیچ‌ها آن قدر چابک خواهد بود که عملکردش بیشتر شبیه شکستن قوانین فیزیک به نظر می‌رسد تا رانندگی با یک خودروی اسپرت.

ترجمه

یاسمن صادق شیرازی

گروه خودرو