

گزارش روزنامه «دنیای خودرو» از شرکت های لنت ساز حاضر در هفدهمین نمایشگاه قطعات کشور  
**ارائه توانمندی های لنت سازان همزمان با انتشار خبر ممنوعیت واردات لنت**  
صنعت لنت ترمز طی سال های اخیر در حوزه کمی و کیفی پیشرفت چشم گیری داشته است. به لحاظ کمی شرکت های فعال در این صنعت توانسته اند به خوبی نیاز بازار را تامین کنند و به لحاظ کیفی نیز...  
۹ صفحات ۹۰۸

رئیس انجمن صنایع همگن قطعه سازی کشور در گفت و گو با «دنیای خودرو» خبر داد:

## ورود ISO 9001 به بازرسی کیفی و درجه بندی محصولات قطعه سازان

بین شرکت بازرسی کیفیت، انجمن صنایع همگن قطعه سازی و انجمن صنفی قطعه سازان و همچنین معاون امور صنایع وزیر صمت به عنوان نماینده این وزارتخانه قراردادی منعقد شد...  
۳ صفحات ۳۰۲

تارا دنده ای در بازار آزاد  
۴۴ میلیون تومان گران شد  
ارز ۳۶ هزار تومانی، عامل  
تورم شدید در بازار خودرو!  
افزایش نرخ ارز در چند روز گذشته سبب شده است بازار  
خودرو که هفته پیش افت بهای...  
۷ صفحه ۷

یکی از مسئولان شهرداری تهران اعلام کرد:  
درآمد حاصل از پارک حاشیه ای  
خودروها، صرف توسعه  
حمل و نقل عمومی می شود  
۱۵ صفحه ۱۵

در بازدید مدیر عامل شستا از پالایشگاه  
روغن نفت ایرانول آبادان مطرح شد:  
حمایت از طرح های  
توسعه ای «ایرانول»  
مدیر عامل شرکت سرمایه گذاری تامین اجتماعی،  
چهارشنبه ۱۱ آبان به همراه...  
۱۱ صفحه ۱۱

مدیر شبکه نمایندگان پرشیا خودرو در گفت و گو با «دنیای خودرو» مطرح کرد:

**حفظ روند رشد در مجموعه  
«پرشیا خودرو» متاثر از اقدام  
مبتنی بر خرد جمعی کلیه  
مدیریت های تشکیل دهنده آن است**  
۱۲ صفحه ۱۲



استارت  
Start

سپهر سیاوشی  
عضو هیات تحریریه

نمایشگاه قطعات  
یک فرست، یک بستر

هفدهمین دوره نمایشگاه قطعات خودرو با وجود  
رکورد شکنی از نظر فضا و تعداد غرفه ها برگزار شد و در  
فضایی آرام و طبق برنامه ریزی ها، کسب و کارهای...  
۲ صفحه ۲

تیتراهای امروز  
Titles

در معاملات روز شنبه رقم خورد  
رشد ۴۴ هزار واحدی  
شاخص کل بورس

روند مناسب کیفی سازی و  
توسعه ساخت داخل در سایپا  
۴ صفحه ۴

بازگشت ایران خودرویی ها از  
نمایشگاه هفدهم با دستان پر  
۱۰ صفحه ۱۰

مصاحبه با عادل احمد، فروشنده ای که  
بازار کانادا را متحول کرد  
وقتی هوش مصنوعی به کمک  
فروشنده گان خودرو می آید  
۶ صفحه ۶

**ایرانلنت** حرکت مطمئن، توقف ایمن **ایرانلنت**  
۰۹۱۲۳۵۸۸۲۰۱ ۰۲۱۴۴۹۰۵۵۰۵

FARDA MOTORS

FMC M4 برای خانواده ایرانی

سرویس + HOME SERVICE | خودرو در محل | Family Car | خودروی خانواده | ۷ نفره Seater

فردا موتورز | ۰۲۱-۴۸۶۴۵۰۰۰ | FardaMotors.com



نقره‌ای نیز با کابین قرمز و مشکی ترکیب شده و تمامی قطعات آن نیز نو به نظر می‌رسند. پیش‌ترانه ۸ سیلندر ۵ لیتری فورد نیز قدرت ۲۸۵ اسب بخاری و گشتاور ۵۱۰ نیوتن متری تولید می‌کند. فروش‌سند اشاره‌ای به قیمت پیش‌فهادی خود نکرده اما قطعا قیمت پائینی را اعلام نخواهد کرد. قیمت بالای یکی از دلایلی بود که ام‌جی نتوانست موفق شود چراکه SVR در سال ۲۰۰۷ با قیمت ۸۲ هزار پوند معادل ۹۲۸۵۰ دلار در دسترس بود. چند ماه پیش یکی از این خودروها با قیمت ۶۹ هزار پوند فروخته شد.

ام‌جی به زودی با خودرویی جدید به کلاس اسپرت‌ها باز خواهد گشت هر چند قبلا مدل XPower SVR را تولید می‌کرد که جزو محصولات نمادین دوران خود بود. این خودرو اگر چه از شناخته‌شده‌ترین محصولات ام‌جی به شمار می‌رود اما در بازار با موفقیت چندانی مواجه نشده هر چند امروز یکی از نسخه‌های کم‌کار کرد آن به فروش می‌رسد. این خودرو طراحی بریتانیایی، مونتاژ ایتالیایی و پیش‌ترانه ۸ سیلندر آمریکایی بر خود دارد و به عنوان یکی از کم‌بازترین خودروهای اسپرت بریتانیایی در حال فروش است. رنگ بدنه



## حراج کوپه پرتوان «ام‌جی» با طراحی ایتالیایی

## رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی کشور در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» خبر داد: ورود ISQI به بازرسی کیفی و درجه‌بندی محصولات قطعه‌سازان

بین شرکت بازرسی کیفیت، انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی و انجمن صنفی قطعه‌سازان و همچنین معاون امور صنایع وزیر صمت به عنوان نماینده این وزارتخانه قراردادی منعقد شد

قرارداد بین شرکت بازرسی کیفیت و انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی کشور و انجمن صنفی قطعه‌سازان کشور و همچنین معاون وزیر صمت منعقد شد و هدفش این است که افزایش کیفیتی که شروع شده و خیلی هم جلوتر رفته ادامه‌دار باشد. یعنی این روند افزایش کیفیت به صورت یک مطالبه ادامه‌دار وجود داشته باشد و همیشگی باشد. یعنی صرف یک زمان خاصی نباشد و همواره بتوان کیفیت را افزایش داد و البته تحت نظر قرار داد. این قرارداد شکل گرفته است و می‌تواند بلافاصله اجرایی شود.

**همکاری با شرکت بازرسی کیفیت قطعه‌سازان از این مساله استقبال کرده‌اند؟ نوع بررسی قطعات چگونه خواهد بود؟**  
مادر این زمینه تفاهم کلی انجام داده‌ایم و قرار است با چند قطعه‌ساز نمونه‌های عملیاتی و اجرایی انجام شود. جزییات نهایی پس از بررسی چند شرکت قطعه‌سازی مشخص خواهد شد. قطعا قطعه‌سازان نیز از همکاری با شرکت بازرسی کیفیت استقبال خواهند کرد. به عنوان مثال؛ شرکت ما برای انجام این کار داوطلب شده است. امیدواریم به زودی این مساله عملیاتی شود. اما به هر حال کنترل کیفی هزینه‌بر است.

**طی هفته‌های گذشته اظهارات بسیاری در خصوص کیفیت قطعات که ۷۰ درصد کل یک خودرو را تشکیل می‌دهد و تاثیر آن بر کیفیت نهایی خودرو مطرح شد. وزیر صمت هم از پایین بودن کیفیت قطعات انتقاد کرده بود. انعقاد این قرارداد برای افزایش کیفیت پیشنهاد چه کسی بوده است؟**

نیرو محرکه و قطعه‌سازان خودرو به گفت‌وگو پرداختیم.

**در هفدهمین نمایشگاه قطعات خودرو و قرارداد بین قطعه‌سازان و شرکت بازرسی کیفیت منعقد شد. قرار است چه روندی در این خصوص طی شود؟**

قرار شده است شرکت بازرسی کیفیت همان طور که در ارزیابی خودرو ورود کرده، در قطعه‌سازی هم ورود کند. این کار باعث می‌شود مشکلاتی که در قطعه‌سازی وجود دارند، شناسایی شوند. شناسایی مشکلات به حل مسائلی که در این بخش وجود دارد، کمک خواهد کرد. اگر این کار انجام شود و شرکت‌ها هم به این بخش ورود کنند، می‌تواند بسیار کمک کننده باشد. چرا که شرکت بازرسی کیفیت در تمام کشور نماینده دارد. به عنوان مثال ما یک لنت تمز تولید کردیم، اما گزارش می‌شود در آذربایجان غربی یکی از لنت‌های مادچار مشکل است. برای تولید کننده راحت نیست نماینده یک شهر دیگر بفرستد تا متوجه شود مشکل چیست. اما نمایندگان شرکت بازرسی کیفیت می‌توانند مشکل را بررسی کنند و از صحت و سقم ماجرا باخبر شوند و این که اشکال چیست و راهکار رفع آن را هم گزارش کنند. در مجموع در حال حاضر فشار برای بهبود کیفیت در کشور افزایش پیدا کرده است و ما قطعه‌سازان هم از آن استقبال می‌کنیم. این همکاری می‌تواند راهی برای بررسی چالش‌ها و بهبود کیفیت محصولات باشد.

**به طور مشخص این قرارداد بین چه کسانی منعقد شده، هدف نهایی آن چیست و چه زمانی قرار است اجرایی شود؟**



فرشید سلگی

f.salghi@autoworld.ir

کیفیت خودرو و قطعات آن این روزها مورد انتقاد وزیر صمت، معدن و تجارت و معاونان وی است. آن‌ها بارها در عین تاکید بر روند کیفی سازی در صنعت خودرو، از کیفیت قطعات و در نهایت کیفیت خودروها انتقاد کرده‌اند. به نظر می‌رسد وزارت صمت راه حل افزایش کیفیت را در ارزیابی قطعات توسط شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران (ISQI) دیده است. در این بخش، بین شرکت بازرسی کیفیت، انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی و انجمن صنفی قطعه‌سازان و همچنین معاون امور صنایع وزیر صمت به عنوان نماینده این وزارتخانه قرارداد منعقد شد. بر اساس این قرارداد، شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران اقدام به بررسی وضعیت کیفیت و تولید قطعه‌سازان خواهد کرد. به نظر می‌رسد این بررسی مانند بررسی کیفیت نهایی خودرها باشد و احتمالا قطعات یا قطعه‌سازان هم در چه‌بندی و دارای ستاره کیفی شوند. انتظار می‌رود نظارت بیشتر بتواند باعث تغییر کیفیت قطعات شود. هر چند قطعه‌سازان بارها اعلام کرده‌اند که کیفیت قطعه به آن چه خودرو ساز سفارش می‌دهد و برای آن هزینه می‌کند، بستگی دارد. در خصوص این قرارداد و بحث کیفیت قطعات با محمدرضا نجفی‌منش، رئیس انجمن تخصصی صنایع همگن

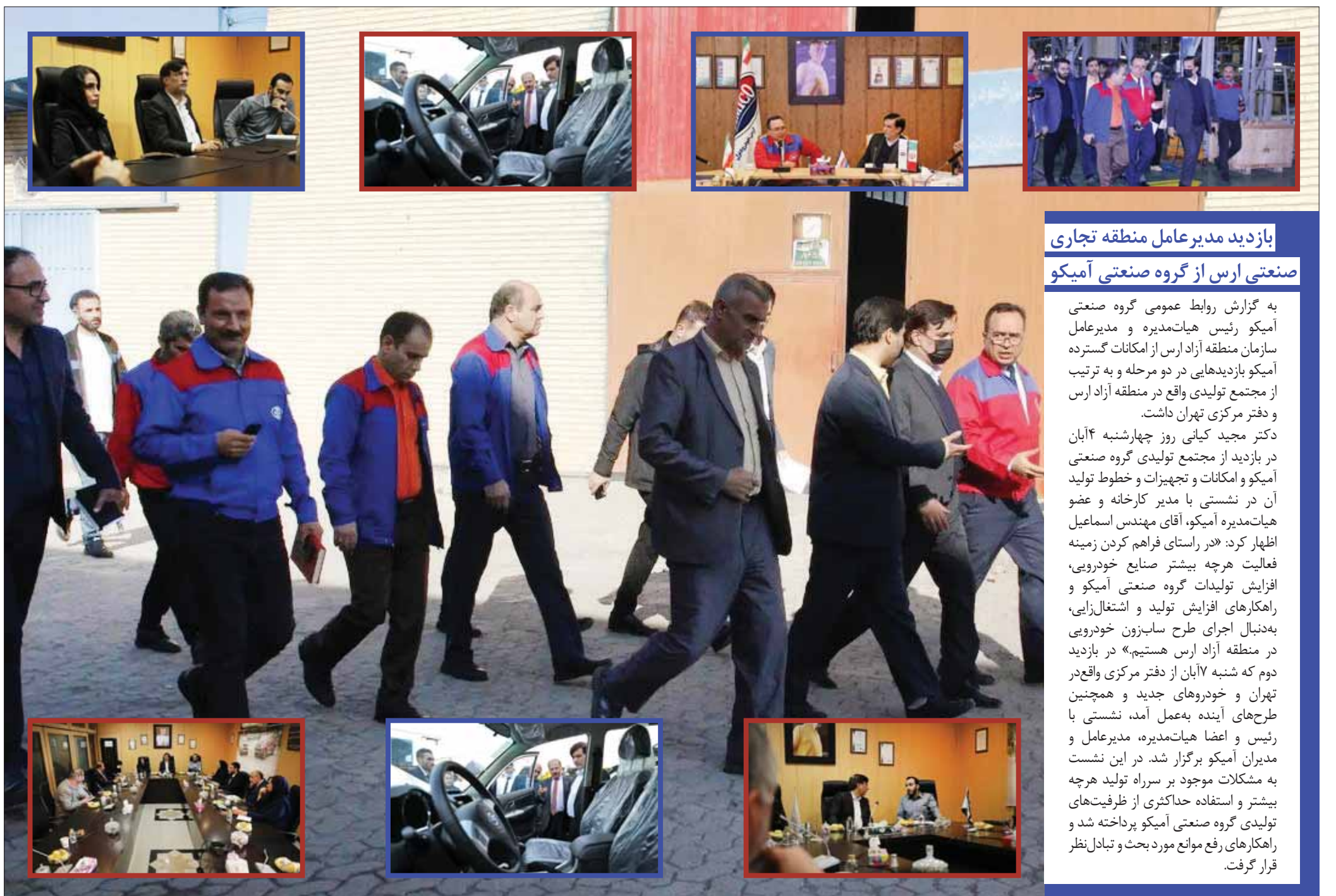
## نمایشگاه قطعات یک فرصت، یک بستر

هفدهمین دوره نمایشگاه قطعات خودرو با وجود رکورد شکنی از نظر فضا و تعداد غرفه‌ها برگزار شد و در فضایی آرام و طبق برنامه‌ریزی‌ها، کسب و کارهای این صنعت موفق به نمایش و ارائه برنامه‌های آتی خود شدند. بیش از ۶۰۰ شرکت سنتی داخلی و نماینده‌های ۱۱ کشور کنار ۴۵ غرفه دانش بنیان قرار گرفتند که بر این اساس می‌توان بازار ۲۰ هزار میلیارد تومانی قطعات خودرو

کشور را پیش بینی کرد. البته نیازی به این چرتکه‌انداختن‌ها نیز نبود چون برگزاری کارگاه‌های آموزشی، خبری و حضور مقامات به خودی خود توانست چشم‌انداز روشنی را به افراد و مجموعه‌هایی که قصد نقش آفرینی در آینده این بخش از صنعت را دارند، ارائه دهد. همچنین شاهد انعقاد قراردادهای مهمی بین انجمن قطعه‌سازان و سایر ارگان‌هایی بودیم که در افزایش کیفی و کمی تولیدات نقش بسزایی دارند. از سوی دیگر از اهداف صادراتی قطعه‌سازان ابهام‌زدایی شده و حالا بهتر می‌توان به صادرات قطعه نگریست. در بین بخش‌های فناورانه می‌توان به رونمایی از نرم‌افزارهای موبایلی اشاره کرد که اکنون با امکانات افزوده، می‌توانند اطمینان و آسایش بیشتری را برای خرید قطعات فراهم کنند. در همین زمینه ایران خودرو و یک سو آینه هوشمند را از معرفی کرد و از سوی دیگر سایپا نیز برای تشخیص قطعات تقلبی از اصلی به مشتریان خود باری رساند. حضور نمایندگان کشورهای چین، آلمان، ایتالیا، ترکیه، هلند، امارات، هند، کره جنوبی، تایوان، ژاپن و اندونزی هم نشان داد این دوره از نمایشگاه نسبت به دوره‌های گذشته پر شورتر بوده و با بی‌میلی شرکای خارجی برگزار نشده است. نکته مهم دیگر اینکه ساخت خودرو و اقتصادی، شیوه تامین و تولید قطعات آن در کشور تعیین تکلیف شد و حالا می‌دانیم چگونه قطعات پر مصرف‌ترین خودرو آینده کشور ساخته شده و این خودرو به دست مصرف کننده خواهد رسید. در پایان باید به فرصتی اشاره کرد که با استفاده از آن رسانه‌ها توانستند از نزدیک با مدیران قطعه‌سازان گفت‌وگو کرده و ضمن انعکاس نظرات آنها، دیدگاه‌های جدیدی نیز نسبت به شرایط بازار را رصد و پایش کنند. اگر چه ندهایی نیز بر روند اجرایی این نمایشگاه وارد بود، اما از لحاظ برنامه‌ریزی می‌توان به آن نمره قبولی داد و امیدوار بود در دوره‌های بعد شاهد پیشرفت نسبت به شرایط کنونی باشیم.



سهیل سیاوشی  
عضو هیات تحریریه



## بازدید مدیرعامل منطقه تجاری صنعتی ارس از گروه صنعتی آمیکو

به گزارش روابط عمومی گروه صنعتی آمیکو رئیس هیات‌مدیره و مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ارس از امکانات گسترده آمیکو بازدیدهایی در دو مرحله و به ترتیب از مجتمع تولیدی واقع در منطقه آزاد ارس و دفتر مرکزی تهران داشت.

دکتر مجید کیانی روز چهارشنبه ۴ آبان در بازدید از مجتمع تولیدی گروه صنعتی آمیکو و امکانات و تجهیزات و خطوط تولید آن در نشستی با مدیر کارخانه و عضو هیات‌مدیره آمیکو، آقای مهندس اسماعیل اظهار کرد: «در راستای فراهم کردن زمینه فعالیت هرچه بیشتر صنایع خودرویی، افزایش تولیدات گروه صنعتی آمیکو و راهکارهای افزایش تولید و اشتغال‌زایی، به دنبال اجرای طرح سابزون خودرویی در منطقه آزاد ارس هستیم.» در بازدید دوم که شنبه ۷ آبان از دفتر مرکزی واقع در تهران و خودروهای جدید و همچنین طرح‌های آینده به عمل آمد، نشستی با رئیس و اعضا هیات‌مدیره، مدیرعامل و مدیران آمیکو برگزار شد. در این نشست به مشکلات موجود بر سرراه تولید هرچه بیشتر و استفاده حداکثری از ظرفیت‌های تولیدی گروه صنعتی آمیکو پرداخته شد و راهکارهای رفع موانع مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت.



با فناوری‌های مدرن نیز تلاش می‌کند. توجه به کاهش مصرف سوخت و رعایت استانداردهای مرتبط با آلودگی خودرو در اروپا، مهم‌ترین مشوق رولزرویس برای تولید مدل‌های برقی هستند. شاید هواداران قدیمی این برند، علاقه‌مند پیشرفته‌های قدرتمند بنزینی باشند؛ اما نکات مثبت پرشمار در موتورهای برقی جدید، عرضه رولزرویس‌های الکتریکی را توجیه می‌کنند. تولید قدرت و گشتاور بالا به محض نیاز به شتاب‌گیری، صدای کمتر نسبت به موتورهای بنزینی و همچنین عدم تولید گازهای آلاینده، فواید رولزرویس اسپکتر خواهند بود.

مشهورترین سازنده خودروهای لوکس جهان نیز به گروه تولیدکنندگان تمام برقی پیوست. بعد از سال‌ها تحقیق و آزمایش فنی، رولزرویس اسپکتر برای عرضه در سال ۲۰۲۴ آماده شده؛ رولزرویس برند ۱۱۸ ساله‌ی بریتانیایی است که امروزه با مالکیت بامو اداره می‌شود. طی سال‌های اخیر، پیشرفته‌های ۱۲ سیلندر آلمانی با قدرتی حدود ۶۰۰ اسب بخار، محرک رولزرویس‌های مدرن بودند و البته برند انگلیسی را از احتمال ورشکستگی در اوایل قرن ۲۱ نجات دادند. رولزرویس هم‌اکنون، خودروسازی سودآورد با انواع مدل‌های سدان و شاسی‌بلند است که برای عرضه خودروهای جدید



## سرانجام برقی برای «رولزرویس»



و اتفاقاً کیفیت بسیار بالایی هم داشت. بنابراین قطعه‌سازان توانایی تولید قطعات بسیاری با کیفیت را که اروپایی‌ها هم آن را تأیید کنند دارند. این که کیفیت پایین است، به طراحی آن قطعه و قدیمی بودن خودروها بازمی‌گردد. مساله کیفیت را با تعامل می‌توان حل کرد. ما به دنبال این نیستیم که مقصر چه کسی است، بلکه به دنبال بهبود قطعات هستیم. چرا که مردم به عنوان مصرف‌کننده نهایی انتظار قطعه‌ای با کیفیت دارند. ما هم در همین حوزه باید تلاشمان را انجام دهیم. اتفاقاً در همین نمایشگاه که روزهای گذشته برگزار شد، نشان داده شد چقدر توانمندی در ایران بالاست. با این روش و عرضه محصولات جدید می‌توان کیفیت را افزایش داد.

### قرار است محصول جدیدی با همکاری انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان و گروه خودروسازی سایپا تولید و عرضه شود. کیفیت در این خودرو و چگونه خواهد بود؟

محصول جدیدی که در قرارداد با شرکت سایپا، انجمن همگن مسئولیت تأمین قطعات آن را بر عهده گرفته است، به لحاظ کیفی محصول قابل قبولی خواهد شد. یعنی خودرویی که اقتصادی و ارزان خواهد بود و در عین حال کیفیت بالایی خواهد داشت. حتماً خواهید دید که تولید این محصول از نظر کیفی موفقیت‌آمیز خواهد بود.

### وضعیت قطعه‌سازان تا پایان سال را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ بحث تأمین قطعات برای خودروسازان به چه صورت خواهد شد؟

در حال حاضر یکی از معضلات اصلی ما بحث نقدینگی است. تأمین نقدینگی نیز با توجه ضرورت زمانی که خودروسازان دارند، برای آن‌ها سخت خواهد بود. بر این اساس، پیشنهاد دادیم که در دو مرحله کار انجام شود. مرحله نخست این است که مدیریت شرکت‌های خودروسازی بر اساس قانون تجارت و به صورت خصوصی اداره شود. یعنی هر شخصی به اندازه سهام خود در مدیریت دخالت کند. دولت هم به اندازه سهام خود بتواند در این شرکت‌ها دخالت داشته باشد. قدم بعدی این است که دولت از قیمت‌گذاری دست بردارد و برای این که اثرات منفی هم برداشته شود، عرضه خودرو در بورس افزایش پیدا کند. با این روش جلوی ضرر و زیان گرفته می‌شود. ضمن این که دولت اگر در جایی دخالتی داشته باشد و ضرر و زیان ایجاد شود، باید آن را بپردازد و جبران کند. بعد از این اقدامات، خودروسازان باید شرکت‌هایی را که در دل خود دارند، واگذار کنند و درآمد به شرکت‌ها بازگردد و تأمین نقدینگی را افزایش دهد.

پیشنهاد انعقاد قرارداد در حوزه بررسی کیفی قطعات به انجمن همگن از سوی شرکت بازرسی کیفیت انجام شد. این که پیشنهاد نخست از سوی ISQI بوده یا آقای منطقی را نمی‌دانیم، اما مساله مهمی که باید در خصوص کیفیت به آن توجه شود، بحث قدیمی بودن خودروهاست که سبب کاهش کیفیت می‌شود. همین قطعه‌سازان برای نوقطعه‌تولیدی کردند که کیفیت بسیار مناسبی هم داشت. ضمن این که همین قطعه‌سازان برای خودروهای جدید هم قطعه تولید می‌کنند که کیفیت خوبی دارد. اما هر کاری انجام دهید و هزار و یک ترفند هم به کار بگیرید، کیفیت سمند و تیبا، کیفیت به‌روزی نخواهد بود. چون این خودروها قدیمی است. اگر خودروهای ما به‌روز شود، خیلی از قطعات هم به‌روز خواهد شد و در نتیجه کیفیت افزایش پیدا خواهد کرد.

### بنابر گزارش‌های موجود، خودروهای جدید هم مشکل کیفی بسیاری دارند. مشکل اصلی چیست؟ قطعه‌سازان بارها اعلام کرده‌اند آن‌ها هر چیزی که خودروساز درخواست بدهد تولید می‌کنند. آیا خودروساز در خواست قطعاتی با کیفیت پایین دارد؟

باز هم تأکید می‌کنم قطعه‌سازان حدود ۱۰ سال پیش برای نوقطعه تولید کردند

### نوربالا

وقتی گزارش می‌شود در یکی از شهرها قطعه‌ای روی خودروهای داخلی دچار مشکل است. برای خودروساز چندان راحت نیست نماینده به آن شهر بفرستد تا متوجه شود که مشکل چیست. اما نمایندگان شرکت بازرسی کیفیت که در سراسر کشور مستقرند، می‌توانند مشکل را بررسی کرده و راهکار رفع آن را هم بگویند



لاماری ایما  
مسیر در جستجوی تو



EAMA 1.5T



WWW.LAMARI.IR

**PRO TEC**  
by bluechem GROUP

...because it works!

**Engine Oil**  
ENGINEERED AND MADE IN GERMANY



دارای تاییدیه از معتبرترین خودروسازان جهان



www.bluechemgroup.com | www.aryachemi.ir



رسید و خودرو نیز وارد حالت ایمن خواهد شد تا آ آسیب‌های بیشتر جلوگیری شود. مشکل بزرگ‌تر اما به‌واحد کنترل گیربکس مربوط می‌شود که گیربکس را پیش از درگیر کردن کلاچ‌های گیربکس حدود ۲۰ تا ۲۰ ثانیه در حالت پارک قرار می‌دهد و بدون درگیر بودن کلاچ نیز خودرو حرکت نخواهد کرد. محصولات هیوندای و کیا که باید در این فراخوان شرکت کنند عبارتند از هیوندای سانتافه ۲۰۲۲، هیوندای سوناتا، هیوندای ولستر، هیوندای النترا، هیوندای کنا، هیوندای سانتاکروز، کیا K5 مدل و کیا سورتو که ۵۲۱۴۲ دستگاه از محصولات هیوندای در آمریکا و ۸۷۱۹ دستگاه در کانادا مشمول این فراخوان هستند.

کمبود نیمه‌رساناها باعث شده است خودرو سازان روزهایی سختی را تجربه کنند اما محصولات هیوندای و کیا تجربه‌های بدتری دارند. این دو برند گرهای اخیرا مجبور به فراخوان چهار محصول خود به خاطر دو مشکل مجزا شده‌اند. مشکل احتمالی موجود در مدار کنترل کننده پمپ روغن گیربکس ۸ سرعته دو کلاچ محصولات هیوندای و کیا باعث شده ۸ مدل دیگر از سید محصولات این شرکت‌ها فراخوان شوند. نبود دقت کافی در مونتاژ این مدارها احتمال جانشین آن‌ها را بالا می‌برد و این امر منجر به عملکرد نادرست پمپ خواهد شد. اگر این اتفاق رخ دهد چراغ‌های هشدار روشن می‌شوند و پیام «سرعتا توقف کنید» به اطلاع راننده خواهد

## ضعف گیربکس محصولات کره‌ای را راهی نمایندگی‌ها کرد



اجرای طرح‌های تحول و توسعه‌ای طی ۹ ماهه اخیر موجب شد:

## روند مناسب کیفی سازی و توسعه ساخت داخل در سایپا

با توجه به افزایش کیفیت و رقابت پذیری ناشی از اجرا و پیگیری طرح‌های تحول و توسعه‌ای در حوزه محصولات و قطعات جدید، شاهد حضور فعال تر سایپا در بازار خواهیم بود



علیرضا جابتی

[ajabati@autoworld.ir](mailto:ajabati@autoworld.ir)

در هفته گذشته، سید رضا فاطمی امین، وزیر صنعت، معدن و تجارت با حضور در هفدهمین نمایشگاه قطعات، لوازم و مجموعه‌های خودرو و تهران از سالن قطعه سازان گروه خودرو سازی سایپا بازدید کرد و روند کیفی سازی و توسعه ساخت داخل در این مجموعه را مناسب ارزیابی کرد. علاوه بر وزیر صمت، رئیس هیأت عامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) نیز با حضور در غرفه سایپا، آینده این گروه خودرو سازی در بخش قطعه سازی و خودروهای جدید را مناسب توصیف کرد و گفت: «باعث خوشحالی است که از نزدیک تلاش‌های قطعه سازان و پیشرفت‌های صنعت خودرو را در نمایشگاه شاهد هستیم.» علی نبوی همچنین علاوه بر اطلاع یابی از عملکرد، مباحث فنی، پیشرفت‌های فعالان حوزه قطعه سازی، اهتمام بر پشتیبانی‌های قانونی و رفع مشکلات ایشان را در حاشیه این نمایشگاه مورد تاکید قرار داد و افزود: «پیشرفت‌های صنعت خودرو قابل تأمل است و بسیاری از موارد مجموعه‌هایی که به این صنعت وارد می‌شود، غیر کارشناسی و به دور از انصاف است.» وی همچنین فعالیت‌های صنعت قطعه سازی را که در برخی از موارد در سطح بین‌المللی در حال عرضه تولیدات هستند، نمونه‌هایی امیدوار کننده بر شمرد.

### حضور فعال تر سایپا در بازار

رئیس ایدرو تأمین نیاز داخلی در گام نخست را اولویت قطعه سازی بیان کرد که در کنار این اولویت صادرات نیز صورت می‌پذیرد. وی تصریح کرد: «طرح‌های تحول و توسعه‌ای در حوزه محصولات و قطعات جدید در گروه سایپا در حال پیگیری و اجراست که با توجه به افزایش کیفیت و رقابت پذیری ناشی از این طرح‌ها شاهد حضور فعال تر سایپا در بازار خواهیم بود و امید است در این گروه خودرو سازی شاهد عملکردهای بسیار بهتری باشیم.» نبوی در مورد اجرای طرح اصالت قطعات در گروه سایپا، گفت: «یکی از حوزه‌های مسئولیت پذیرانه و حمایت از حقوق مصرف کنندگان، خدمات پس از فروش است. در این زمینه مشکلاتی وجود داشت؛ از جمله به دلیل عدم امکان تشخیص قطعات پدکی اصلی از تقلبی در گذشته، بازار قطعات پدکی نامطمئن بود ولی در حال حاضر اجرای طرح اصالت قطعات، باعث می‌شود تا هم حد اکثر ایمنی و هم اعتماد بیشتر مصرف کننده به خودرو ساز را شاهد باشیم.»

چشم‌انداز مثبت توانمندی قطعه سازان گروه سایپا نماینده کلیبر، خدافرین و هواندر در مجلس نیز در حاشیه بازدید از سالن قطعه سازان گروه سایپا در نمایشگاه هفدهم گفت: «خوشبختانه قطعه سازان با تمام ظرفیت‌های موجود در این نمایشگاه حضور یافته‌اند و توانمندی‌ها و پتانسیل‌های موجود به‌خوبی عرضه شده است.» حسین حاتم‌افزود: «در چند سال اخیر به دلیل شرایط تحریم، مشکلاتی در حوزه تولید داخلی وجود داشته است که قابل درک و پذیرش است و باید با استفاده از توانمندی جوانان در استفاده از ظرفیت‌ها و ایجاد زیرساخت‌ها، انتظارات مردم در حوزه کیفیت با شدت بیشتری دنبال

### پیگیری يك موضوع

Follow up

بهر روز محبی نجم‌آبادی

عضو فراکسیون استانداردار و کیفیت مجلس

## افزایش تولید به ایجاد فضای رقابتی در صنعت خودرو کمک می‌کند

جمع آوری خودروهای کف و حذف خودروهای قدیمی برآید، سمنند و پژو و جایگزینی خودروهای جدید از جمله انتظارات متقاضیان محصولات خودروسازان داخلی بود که مورد توجه قرار گرفت. بهروز محبی نجم‌آبادی، عضو فراکسیون استانداردار و کیفیت مجلس در این خصوص معتقد است: «افزایش تیراژ و تکمیل و جمع آوری خودروهای کف می‌تواند کمک جدی در جهت ایجاد فضای رقابتی در صنعت و بازار خودرو و باشد.»

## اقدامات خودروسازان داخلی در زمینه جلب رضایت مشتریان و ایجاد تنوع محصولات چقدر قانع کننده است؟

حذف خودروهای کف ایران خودرو و سایپا، عدم تولید خودروهای قدیمی برآید، سمنند پژو و جایگزینی با خودروهای جدید اقدام مثبتی است. این راهکارها ضمن تا دوام حرکت خودروسازان در مسیر ارتقای استاندارد و بهبود کیفیت محصولات خواهد بود، یکی از مطالبات عموم مردم از مجلس و فعالان این حوزه ضرورت رفع مشکل انباشت خودروهای کف در پارکینگ خودرو سازان بود که خوشبختانه وعده دولت و وزیر صمت در این باره عملیاتی شد.

## یکی از معضلات صنعت و بازار خودرو عدم همخوانی عرضه و تقاضاست، وزارت صمت در این خصوص چه راهکارهایی باید داشته باشد؟

به دلیل فاصله عرضه و تقاضای خودرو در کشور، دولت و به ویژه وزارت صمت باید توجه ویژه‌ای به این موضوع داشته باشند تا تیراژ تولید خودرو به میزان قابل توجهی افزایش یابد. رئیس‌جمهور نیز در فرامین هشتمیندی توجه ویژه‌ای به رشد تیراژ خودرو، پدیده خودروهای کف به دلیل نواقص موجود در تأمین قطعه و ضرورت جمع آوری این خودروها داشت که به‌طور جدی مورد پیگیری وزارت صمت نیز قرار گرفت.

## با توجه به باز شدن سامانه تیراژ و امکان ثبت سفارش محصولات خارجی، آیا بازار خودرو کشور به سمت رقابتی شدن سوق خواهد یافت؟

به نظر می‌رسد افزایش تیراژ و تکمیل و جمع آوری خودروهای کف می‌تواند کمک جدی در جهت ایجاد فضای رقابتی در صنعت و بازار خودرو باشد. تولید کنندگان داخلی توانایی قابل توجهی دارند و با توجه به اینکه مشارکت با تولید کنندگان خارجی نیز به‌طور ویژه مطرح است و در آینده از ظرفیت این شرکت‌ها استفاده می‌شود، بهبود شرایط کمی و کیفی خودرو در کشور رقم خواهد خورد.

شود. البته در بازدید از توانمندی قطعه سازان گروه خودرو سازی سایپا در این نمایشگاه چشم‌انداز مناسبی ترسیم شده است. وی تاکید کرد: «مردم کشورمان همواره از تولید داخلی حمایت کرده‌اند و بر این اساس باید با تلاش بیشتر در مسیر بهبود وضعیت کیفیت محصولات گام برداشت.» حاتم‌افزود: «بیشتر فعالیت‌های صنعت خودرو را که در برخی از شرکت‌ها و دانش بنیان‌ها در حال عرضه تولیدات هستند، دانش بنیان شدن باعث توسعه است و ارتباط بین دانشگاه و شرکت‌های دانش بنیان با صنعت خودرو باید به‌صورت عملی بیرون بخورد و این پیوند پیشرفت‌های همه‌جانبه را به دنبال خواهد داشت و در گروه سایپا این مهم در حال تحقق است.»

توسعه‌ای در حوزه محصولات و قطعات جدید در حال پیگیری و اجراست که با توجه به افزایش کیفیت و رقابت پذیری ناشی از این طرح‌ها شاهد حضور فعال تر سایپا در بازار خواهیم بود و امید است در این گروه خودرو سازی شاهد عملکردهای بسیار بهتری باشیم.» نبوی در مورد اجرای طرح اصالت قطعات در گروه سایپا، گفت: «یکی از حوزه‌های مسئولیت پذیرانه و حمایت از حقوق مصرف کنندگان، خدمات پس از فروش است. در این زمینه مشکلاتی وجود داشت؛ از جمله به دلیل عدم امکان تشخیص قطعات پدکی اصلی از تقلبی در گذشته، بازار قطعات پدکی نامطمئن بود ولی در حال حاضر اجرای طرح اصالت قطعات، باعث می‌شود تا هم حد اکثر ایمنی و هم اعتماد بیشتر مصرف کننده به خودرو ساز را شاهد باشیم.»

### زاپاس Spare Tire

رویکردهای نویدبخش خودروسازان در حوزه فعالیت‌های دانش بنیان

### نگاه Viewv

آرش محبی‌نژاد

دبیر انجمن صنایع همگن نیرو محرکه

## کاهش مطالبات قطعه سازان؛ تعادل منابع مالی ورودی و خروجی خودروسازان

مطالبات قطعه سازان هنوز افزایشی است اما شیب این افزایش کند شده، آخرین وضعیت مطالبات قطعه سازان معادل ۵۰ هزار میلیارد تومان است که ۲۰ هزار میلیارد تومان آن بدهی‌های معوق خودروسازان است. طی دو سال گذشته، یک جهش در میزان مطالبات معوق و مطالبات کل قطعه سازان ایجاد شد اما با استفاده از برخی ابزارهای تأمین مالی زنجیره‌ای، اوراق کام، تفاهم‌نامه سه‌جانبه، LC داخلی، خرید دین و... سرعت رشد میزان افزایش مطالبات کاهش پیدا کرده است. اما خودروسازان قصد دارند با خروج خودرو از قیمت گذاری دستوری و فراهم شدن تعادل ورودی و خروجی، در کنار ارائه بسته تأمین مالی زنجیره‌ای که اشاره شد، میزان بدهی‌های خود به قطعه سازان را کاهش دهند. تاکنون این برنامه‌ها تأثیر گذار بوده‌اند اما منجر به کاهش نشده و تنها روند افزایش آن را تعدیل داده‌اند؛ در حقیقت بسته‌های تأمین مالی، لازم بوده اما کافی نبوده است. با عرضه خودرو در بورس که در حال انجام است و به نوبه فاصله گرفتن از سیاست‌های قیمت گذاری دستوری و ایجاد تعادل بین منابع ورودی خودروساز و هزینه‌ها خروجی‌هاست، یقیناً شاهد کاهش شکاف میزان مطالبات معوق خواهیم بود. چنانچه از ابزارهای تأمین مالی به‌خوبی استفاده شود، امید است آینده خوبی پیش روی قطعه سازان باشد. توان قطعه سازی با رویکرد داخلی سازی و بومی شدن صنعت قطعه، عرصه ارائه توانمندی‌ها فراهم آورده است. ما شاهد ارائه آخرین دستاوردهای صنعت قطعه هستیم که هم برای خودروساز داخلی، هم برای خودروسازان خارجی و البته خودروسازان خصوصی که فعالیت داشته یا در حال گسترش فعالیت خود هستند، می‌تواند جذاب باشد. در سال ۱۴۰۱ بخش عمده افزایش تیراژ تولید خودرو را بخش خصوصی برعهده گرفته، برای تقویت این بخش، یقیناً به همکاری زنجیره تأمین نیاز است؛ بنابراین در چنین نمایشگاه‌هایی، امکان آشنایی‌ها و ارتباطات بیش از گذشته فراهم می‌شود و دستاورد زیادی از نمایشگاه انتظار داریم. مطلقاً حامی قطعه‌ساز خطی که بخواهد از تولید قطعات سربراززند تبدیل به‌واردکننده شود، نیستیم. عمده جامعه قطعه‌ساز کشور، منافع ملی را مدنظر قرار می‌دهند. اما نکته حائز اهمیت این است چنانچه فضای کسب و کار صنعت قطعه سازی را به گونه‌ای رقم بزنند که واردات قطعات خارجی و فروش آن‌ها صرفه اقتصادی بیشتری داشته باشد، باید این سوال را از نمایندگان مجلس پرسید واردات قطعه در اولویت است یا تسهیل شرایط برای داخلی سازی قطعات؟

نویدبخش سهولت تولید محصولات جدید در گروه صنعتی ایران خودرو و آینده روشن صنعت خودرو ایران خواهد بود. نماینده مردم اراک و وجود هزاران قطعه‌ساز در کشور را ظرفیت عظیمی در زمینه صادرات به‌ویژه در بازارهای روسیه، آسیای میانه و قفقاز دانست. وی افزود: «اگر نگاه به کالاهای وارد شده به روسیه



نگاه کنیم می‌بینیم کشورهایی که روسیه آن‌ها را غیر دوست اعلام کرده است، ۸۰ میلیارد دلار صادرات دارند. این عدد برآورد ما در سال گذشته است. در حقیقت یک بازار با حجم بسیار بالا و با اهمیت‌های استراتژیک است. برآورد روسیه نیز به جای ۸۰ میلیارد دلار عددی حدود ۱۰۰ میلیارد دلار بوده است. بدین معنا که ما یک بازار ۱۰۰ میلیارد دلاری داریم که می‌توانیم استفاده کنیم.»

کاهش ارزبری در شرایط تحریم خواهد بود. علی‌اکبر کریمی از گام‌های بلند صنعت خودرو در راستای ارتقای سطح فناوری، توسعه تکنولوژیکی و همچنین تولید برخی قطعات پیشرفته تمجید کرد و گفت: «صنعت خودرو ایران در تولید برخی قطعات همگام با تکنولوژی روز دنیا در حال حرکت است و تلاش‌های ساپکو و قطعه سازان در راستای توسعه فعالیت‌های دانش بنیان،

نایب‌رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی اظهار کرد: «مشاهده دستاوردهای تولید و خود کفایی، این پیام را به همراه دارد که تلاش‌های ارزنده‌ای در مجموعه صنعت خودرو کشور انجام شده و قطعا نمایشگاه قطعات و مجموعه‌های خودرو، فرصت مغتنمی برای نمایش توانمندی‌ها و دستاوردهای صنعت کشور در حوزه داخلی سازی قطعات، قطع وابستگی و



## توان ۱۲۴۰ اسب بخاری «پانیکاله تایپ آر»



این برند ایتالیایی هستند. طی سال‌های اخیر، با وجود پیشرفت‌های قدرتمند ساخت آپریلیا، آگوستا و بامو، دو کاتی پانیکاله V4 سوپر لجر ۲۲۴۱ اسب بخار توانسته است عنوان قوی‌ترین موتورسیکلت اسپرت ساخت اروپا را کسب کند. روی کاغذ، فقط کاوازاکی نینجا H2R با قدرت ۳۱۰ اسب بخار و قیمت ۵۷ هزار دلار، قوی‌تر از پانیکاله V4 است. البته باید توجه داشت که نسخه استاندارد جاده‌ای نینجا H2، قدرت ۲۲۸ اسب بخار دارد. دو کاتی پانیکاله V4 در شهر با بیست، قابل استفاده است. این مدل مشابه نسخه قبلی، موتور ۹۹۸ سی‌سی از سری Desmosedici Stradale می‌رسد. دارد؛ اما نهایت دور این موتور به ۱۶،۵۰۰ دور بر دقیقه می‌رسد.

جدیدترین نسخه از پانیکاله V4، مهم‌ترین رقیب بامو و M1000 RR و کاوازاکی نینجا H2 خواهد بود. این موتورسیکلت ساخت ایتالیا، به عنوان پرچمدار کلاس سوپر اسپرت (سوپر بایک) دو کاتی شناخته می‌شود. دو کاتی، یک شرکت اصلی سازنده موتورسیکلت در ایتالیا است که حدود ۱۰۰ سال پیش بنیان نهاده شد، اما از سال ۲۰۱۲ تحت مالکیت فولکس واگن آلمان و زیر مجموعه لامبورگینی در آمد. جایگاه دو کاتی در دنیای موتورسیکلت‌ها، مشابه فراری در صنعت خودرو است. امروزه محصولات متنوع دو کاتی در کلاس‌های مختلف عرضه می‌شوند؛ اما سوپر بایک‌ها و مدل‌های اسپرت مناسب پیست‌های سرعت، مشهورترین تولیدات

### گزارش Report



رامین بیات

r.bayat@autoworld.ir

### در معاملات روز شنبه رقم خورد

## رشد ۴۴ هزار واحدی شاخص کل بورس

بازار سهام هفته را سبز رنگ آغاز کرد، به طوری که شاخص کل بورس روز شنبه توانست با ۴۴ هزار و ۷۸۲ واحد افزایش تا رقم یک میلیون و ۳۲۸ هزار واحد صعود کند. شاخص کل با معیار هم وزن نیز ۹ هزار و ۲۴ واحد افزایش یافت و در رقم ۳۷۴ هزار و ۷۸۴ واحد ایستاد. در این بازار ۳۵۶ هزار معامله به ارزش ۵۱ هزار و ۳۰ میلیارد ریال انجام شد. از سوی دیگر دیروز نمادهای فولاد مبارک اصفهان،

ملی صنایع مس ایران، پالایش نفت تهران، صنایع پتروشیمی خلیج فارس، گسترش نفت و گاز پارسیان، پالایش نفت اصفهان و پتروشیمی پردیس نسبت به سایر نمادها بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص کل بورس گذاشتند. شاخص فرابورس نیز ۳۲۱ واحد افزایش یافت و به رقم ۷۰۷ هزار و ۷۰ واحد رسید. معامله گران بازار ۲۲۷ هزار معامله به ارزش ۵۴ هزار و ۹۱۱ میلیارد ریال انجام دادند.

### اتو سهام Stocks

نام شرکت	قیمت پایانی	درصد تغییر	تاریخ افزایش
سایپا	۱,۷۷۵	۳,۵۶	▲
ایران خودرو	۱,۹۵۹	۲,۶۷	▲
گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو	۳۰,۱۶	۴,۱	▲
ایران خودرو دیزل	۱,۹۰۷	-۰,۸۳	▼
زامیاد	۱۲,۰۷۰	۰,۶۷	▲
گروه بهمن	۱,۴۳۱	۳,۱	▲
سرمایه‌گذاری رنا	۴,۳۴۸	۶,۲	▲
سازه پویا	۱۹,۳۰۰	۲,۹۹	▲
سایپا آذین	۱,۹۴۸	۲,۸۵	▲
قطعات اتومبیل ایران	۲,۸۱۰	۵,۲۴	▲
چرخشگر	۱۶,۹۱۰	۳,۲۴	▲
نیرو محرکه	۳,۵۱۸	۲,۲۱	▲
موتورسازان تراکتورسازی ایران	۳,۸۸۱	۲,۷	▲
رادیناتور ایران	۴,۳۲۵	۳,۵۵	▲
سایپا دیزل	۸,۷۲۰	-۲,۳۵	▼
ایرکاپارت صنعت	۲,۱۴۳	۴,۵۹	▲
مهندسی نصیر ماشین	۱۱,۰۴۰	۴,۴۵	▲
بنیان دیزل	۷,۸۶۰	۲,۸۸	▲
آهن‌گری تراکتورسازی ایران	۴,۷۰۴	۰,۷۳	▲
مهرکام پارس	۱,۳۸۶	۱,۰۲	▲
تولید محور خودرو	۳,۵۱۲	۱,۵	▲
محورسازان ایران خودرو	۱۱,۵۶۰	۴,۷۱	▲
رینگ‌سازی مشهد	۱۹,۵۵۰	۲,۹۵	▲
الکترونیک خودرو شرق	۱۱,۴۰۰	۱,۳۳	▲
کمک‌فناوری‌اندین	۱۶,۵۲۰	۳,۰۶	▲
مهندسی صنعتی روان فن‌آور	۲۰,۵۵۰	۲,۲۴	▲
فن‌سازی خاور	۶,۲۵۰	۰,۶۴	▲
لنت ترمز ایران	۲۱,۲۹۰	۱,۴۳	▲
ریخته‌گری تراکتورسازی ایران	۷,۶۶۰	۰,۶۶	▲
بهمن دیزل	۴,۵۰۵	۲,۲۲	▲
صنایع ریخته‌گری ایران	۲,۷۷۱	۱,۲۴	▲
کرمان خودرو	۲,۶۶۲	۲,۵۸	▲
فن‌سازی زر	۲,۸۱۷	۳,۴۹	▲
مالیپا سایپا	۲۳,۳۰۰	-۲,۳۱	▼
صنایع تولیدی استاد ایران	۳,۸۳۰	-۰,۰۱	▼
لیزینگ رایان سایپا	۱,۱۸۶	۳,۴۹	▲
لیزینگ ایرانیان	۳,۰۸۲	۲,۲۶	▲
لیزینگ خودرو غدیر	۲,۷۲۸	۰,۳۷	▲
واسپاری ملت	۳,۰۴۱	-۰,۰۳	▼
لیزینگ صنعت و معدن	۲,۷۴۹	۰,۵۱	▲
بهمن لیزینگ	۱,۶۹۵	۳,۰۴	▲
لیزینگ ایران و شرق	۲,۸۷۶	۶,۶۴	▲
لیزینگ آریا دانا	۱۳,۸۹۰	-۲,۸۷	▼
لیزینگ کارآفرین	۸,۳۸۰	۰,۴۸	▲
لیزینگ رازی	۲۱,۳۰۰	-۲,۵۲	▼
لیزینگ پارسیان	۳,۱۱۸	۰,۱۶	▲
واسپاری تجارت و سرمایه ایرانیان	۲,۴۰۶	-۰,۳۷	▼
کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران	۳۰,۸۳۰	۴,۹۹	▲
ریل سیر کوثر	۱۷,۴۶۰	۱,۸۱	▲
تایدواتر خاورمیانه	۴,۴۷۲	۴,۲۷	▲
حمل‌ونقل بین‌المللی خلیج فارس	۱۱,۲۰۰	۰,۶۳	▲
ریل پرداز سیر	۲,۳۴۵	۳,۳	▲
حمل‌ونقل پتروشیمی	۲۹,۸۷۰	۴,۴۸	▲

# ۲۸۱

تومان

قیمت هر سهم

# ۱,۴

میلیون تومان

قیمت هر سهم

### مقایسه VS

## «گروه صنعتی قطعات اتومبیل ایران» در مقابل شرکت آلمانی «Hans Peter Schulte»

«گروه صنعتی قطعات اتومبیل ایران» با نام «ختوقا» در بورس تهران حضور دارد. این شرکت در سال ۱۳۵۲ و با هدف تولید قطعات خودرو و تامین خطوط تولید صنایع خودروسازی ایران با عنوان «شرکت صنعتی رضا» در مشهد تاسیس شد و در سال ۱۳۸۳ به شرکت «گروه صنعتی قطعات اتومبیل ایران» تغییر نام یافت.

قیمت هر سهم این شرکت، در پایان معاملات روز شنبه در بورس تهران، به ۲۸۱ تومان رسید. در مقام مقایسه شرکت آلمانی «Hans Peter Schulte» قرار دارد که یکی از تولیدکنندگان قطعات خودرو، از جمله محور خودرو در آلمان است. قیمت هر سهم این شرکت روز گذشته به ۴۱ یورو (۱,۴ میلیون تومان) رسید.

### کدال نگر

- «لیزینگ ایران» در یک‌ماهه منتهی به پایان مهرماه، مبلغ ۵۰۴,۲ میلیون تومان از محل فروش یا ارائه خدمات درآمد داشته، همچنین درآمد نماد «ولیز» در این دوره نسبت به ماه قبل ۹۷,۰۹ درصد کاهش و نسبت به میانگین ماه‌های گذشته با ۶۱,۱۲ درصد افت روبه‌رو بوده است.
- از ابتدای سال مالی تا ۳۰ مهرماه «بیمه اتکایی امین» مبلغ ۲۲,۷ میلیارد تومان از محل فروش حق بیمه درآمد و همچنین ۳,۱ میلیارد تومان به‌عنوان خسارت پرداختی داشته، البته نماد «اتکام» از ابتدای سال مالی تا پایان مهرماه تراز مثبت ۱۹,۵ میلیارد تومانی را ثبت کرده است.
- «مهندسی حمل‌ونقل پتروشیمی» در یک‌ماهه منتهی به مهرماه، ۱۲,۹ میلیارد تومان درآمدهای مربوط به فروش و ارائه خدمات داشته است.

#### میزان ارزش سهام

گروه خودرویی

۱,۱ میلیارد سهم

#### میزان معامله سهام

گروه خودرویی

۳۳۴ میلیارد تومان

ارزش معاملات گروه خودرویی طی روز چهارشنبه یازدهم آبان بالغ بر ۲۴۳ میلیارد تومان و ۷۵۰ میلیون سهم شد.

نمودار تحلیل تکنیکالی نماد «خشرق»

نمودار تکنیکالی «الکترونیک خودرو شرق» نشان می‌دهد نماد «خشرق» بعد از لمس قله قیمتی خود در تیرماه ۹۹ در قیمت ۴,۲۸۳، ۲۸۳ تومان یک اصلاح قیمتی و یک افزایش سرمایه سنگین را تجربه کرده و در حال حاضر نیز با توجه به وضعیتی که بر بورس حاکم است، این نماد متعادل دادوستد می‌شود.



# ۱۰۳

میلیارد تومان

## افزایش فروش

از ابتدای سال مالی تا ۳۰ مهرماه «لنت ترمز ایران» ۱۰۳ میلیارد تومان از محل فروش محصولات خود درآمد داشته که رشد ۲۸ درصدی را به ثبت رسانده، البته نماد «خلنت» در آبان ماه نیز فروش ۸,۵ میلیاردی را رقم زده که با رشد ۴۱ درصدی همراه بوده است.

# ۱۴۲%

## افزایش درآمد

«فن‌سازی خاور» در ۷ ماهه سال جاری درآمد ۲۲۱ میلیارد تومانی را محقق کرده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد ۱۲۷ درصد افزایش داشته، البته نماد «خشر» در مهرماه فروش ۵۷ میلیارد تومانی را ثبت کرده که نسبت به مدت مشابه رشد ۱۴۲ درصدی را رقم زده است.

## سایپا آذین

## رشد درآمد

«سایپا آذین» در ۷ ماهه امسال موفق به شناسایی ۸۹۳ میلیارد تومان درآمد شد که نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد ۵۳ درصد را رقم زده، البته نماد «خادین» در مهرماه فروش ۱۳۱ میلیارد تومانی را ثبت کرده که نسبت به مدت مشابه رشد ۱۲۷ درصدی داشته است.

## تراز مثبت

از ابتدای سال مالی تا ۳۰ مهرماه «بیمه میهن» مبلغ ۳۶۵,۱ میلیارد تومان از محل فروش حق بیمه درآمد و همچنین مبلغ ۲۷۷,۶ میلیارد تومان به‌عنوان خسارت پرداختی داشته، البته نماد «میهن» در این مدت تراز مثبت ۸۷,۵ میلیارد تومانی را ثبت کرده است.

یکشنبه ۱۵ آبان ۱۴۰۱، سال هشتم، شماره ۱۷۵۶

روزنامه دنیای خودرو

ایده نو برای آینده  
کراس اوورهای جمع و جور

ر نو از کانسپت جدید 4ever تروفی رونمایی کرد. این خودرو ساز در دی ماه ۱۴۰۰ بود که با معرفی کانسپت الکترونیکی ر نو ۵ باعث تعجب همگان شد؛ خودرویی که قرار است در آینده نزدیک به خط تولید راه پیدا کند. حالا ما فرانسوی ها یک کانسپت دیگر را در نظر گرفته اند که نسخه تولیدی آن سال ۲۰۲۵ پدیدار خواهد شد. 4ever تروفی که در واقع باز گشت ر نو ۴ نمادین محسوب می شود، در نمایشگاه پاریس به عنوان یک کراس اوور خشن حضور خواهد یافت. همانند دیگر کانسپت های این برند، 4ever تروفی نیز فاقد پیش رانه درون سوز خواهد بود و فقط از قوای محرکه الکترونیکی استفاده خواهد کرد. این کانسپت در کلاس B خودروهای الکترونیکی حضور دارد و نام خود را از

مسابقات رالی 4L تروفی گرفته است. این مسابقه فقط مختص خودروهای ر نو ۴ بوده و در سال آینده نیز بیست و پنجمین سالگرد برگزاری خود را جشن خواهد گرفت. ر نو نیز با نصب لوگوی الماسی خود بر پیشانی این کانسپت چنین اتفاقی را گرامی داشته است. ر نو 4ever تروفی کانسپت از رنگ بدنه خاکستری گان متال سودر بوده و رنگ های ۱۹ اینچی دارد. در قلب این خودرو مفهومی پیشرفته الکترونیکی با قدرت ۱۳۲ اسب بخار قرار دارد. طول و پهناي کانسپت ر نو به ترتیب به ۴۱۶۰ و ۱۹۵۰ میلی متر می رسد. فرانسوی ها می گویند 4ever تروفی در بازار همان جایگاه کراس اوور کیچر ساب کامپکت (فوق جمع و جور) را خواهد داشت.



## محصولات برقی GM تا سه سال آینده معاف از مالیات شدند



جنرال موتورز می گوید خودروهای برقی آن واجد شرایط دریافت ۷ هزار و ۵۰۰ دلار اعتبار مالیاتی فدرال خواهند بود که اخیراً به عنوان بخشی از قانون کاهش تورم رئیس جمهور بایدن در دو پایه سال آینده بازبینی شده است. به گفته مدیر اجرایی مری بارا، خودروهای برقی این شرکت در ابتدا با اعتبار ۳ هزار و ۷۵۰ دلار در دسترس خواهند بود و به زودی این اعتبار به ۷ هزار و ۵۰۰ دلار افزایش خواهد یافت. برای واجد شرایط بودن دریافت اعتبار کامل، خودروهای الکترونیکی باید در آمریکای شمالی مونتاژ شوند و حاوی باتری های ساخته شده از مواد خام و تهیه شده از ایالات متحده یا کشورهای باشند که ایالات متحده در آن ها قرارداد تجارت آزاد دارد. بارا به «بلومبرگ» گفت: «ما فکر می کنیم خارج از دروازه، واجد شرایط دریافت ۳ هزار و ۷۵۰ دلار خواهیم بود و در دو تا سه سال آینده شرایط کامل را خواهیم داشت و به ۷ هزار و ۵۰۰ دلار می رسیم. تنها چند سال طول می کشد تا بر اساس انتظارات ما عرضه های که از حالا منتظر آن هستیم محقق شود.» پس از واجد شرایط بودن برای اعتبار مالیاتی، کار جنرال موتورز به پایان نخواهد رسید؛ از سال آینده تا ۴۰ درصد از مواد معدنی مورد استفاده در باتری های خودروهای برقی این شرکت باید در ایالات متحده یا از طریق یک شریک تجاری از آدامین شود یا در خاک آمریکا مونتاژ شود. همچنین هر سال این نیاز ۱۰ درصد افزایش می یابد.

## برگزاری نمایشگاه خودرو گوانگژو با مشکل مواجه شد



مسئولان یکی از نمایشگاه های بزرگ خودرو چین اعلام کرده است نمایشگاه در سال ۲۰۲۲ به دلیل الودگی «گسترده و مکرر» کووید-۱۹ در شهر محل برگزاری به تعویق افتاده است. اگر چه برگزار کنندگان گفتند که فقط این رویداد را «به تعویق می اندازند» اما تاریخ جدیدی برای نمایش مشخص نشده است. اتو گوانگژو ۲۰۲۲ قرار بود از ۱۸ تا ۲۷ نوامبر برگزار شود، اما با ظهور موج جدیدی از عفونت های COVID-19، استراحتی مهیج سخت گیرانه چین بار دیگر اجرایی شده است. در بیانیه منتشر شده برای تعویق نمایشگاه می خوانیم: «ما به عنوان کمیته سازماندهی اتو گوانگژو ۲۰۲۲ به منظور همکاری کامل و اجرای الزامات پیشگیری و کنترل همه گیری ایالتی و دولتی شهرداری گوانگژو، به منظور مؤثر از سلامت جسمی و ایمنی مسافران و ایمنی حاصل خواهیم کرد.» کووید-۱۹ نیز گزارش داده که ۲۰۰ میلیون شهروند در ۲۸ شهر در سراسر چین از ۲۴ کتبتر تحت نوعی قرنطینه قرار گرفته اند. استراحتی تهاجمی چین برای مبارزه با شیوع ویروس توسط بسیاری متمدن شده است و باعث ایجاد اختلالات متعدد از ابتدای همه گیری شده است. موج های قبلی الودگی و قرنطینه های متعاقب آن منجر به تاخیر در تولید کارخانه های خودروسازانی مانند تسلا، فولکس واگن، تویوتا و دیگران شد.

## مصاحبه با عادل احمد، فروشنده ای که بازار کانادا را متحول کرد

## وقتی هوش مصنوعی به کمک فروشندگان خودرو می آید



که هنگام بازدید مشتتری از سایت یک نمایندگی ظاهر می شوند، کنار گذاشته و وارد فاز عملیاتی استفاده از هوش مصنوعی شده است. دستپنیشن پایگاه های داده خود را استخراج و سازماندهی می کند تا بتواند از هوش مصنوعی برای پیشنهاد استراحتی های فروش و پیشنهادات سفارشی استفاده کند. به گفته وی چالش اصلی انتخاب مسیر بر اساس داده هاست و ماسعی می کنیم اطلاعات گذشته را به گونه مفیدی به کار بگیریم.

جزئیاتی که هوش مصنوعی در اختیار مان قرار می دهد

هدف نهایی داشتن داده هایی است که رابطه بیشتری با اهداف دارند؛ یعنی اطلاعاتی که می تواند به تعیین خواسته ها و نیاز های مشتتری کمک کند. در فروش جزئیات بسیار زیر اهمیت پیدا می کنند و زمانی که مشتتری یک خودرو خریداری می کند، ویژگی هایی که بیشتر برای مشتتری جذابیت دارد، ترجیح رنگ و حتی ویژگی هایی که خریدار دوست داشت داشته باشد اما در دسترس نیست را باید ثبت کرد. احمد گفت: «ما می توانیم اطلاعاتی در مورد مدل های آینده با ویژگی های مورد انتظارشان به مشتتری ارسال کنیم.»

باور احمد هوش مصنوعی می تواند خرید خودرو را سرعت ببخشد؛ زیرا خریداران بیشتر این فرآیند را به صورت آنلاین انجام می دهند. اما همان طور که رویکرد چند کاناله تکامل می یابد، Destination Auto Group در حال متعادل کردن استفاده از هوش مصنوعی با احساسات انسانی است. تکنولوژی اومنی چنل «Omnichannel» فناوری و فرآیندهایی اشاره دارد که با هدف ارائه یک تجربه خرید یکپارچه برای مصرف کنندگان ارائه می شود؛ چه در بحث خرید آنلاین، چه در فروشگاه یا حتی هر دو. او گفت: «در تجارت خودرو، اساس عقد قرارداد، تباط و واقعی با میهمان است.» استفاده از هوش مصنوعی در برنامه خدمات ارائه شده به همان اندازه ارزشمند است. احمد در حال تماشای توسعه فناوری است که تشخیص مسیر از طریق راندگی خودرو و شناسایی خدمات مورد نیاز از جمله تایرها، ترمزها و سایر اجزای فرسوده را ارائه می دهد. سیستم های در حال توسعه از طریق یک ابزار مجهز به هوش مصنوعی به مشتریان پیام می دهند و به مشتتری اجازه می دهند فعالیت مورد نظر خود را انتخاب کنند.



گروه خودرویی دستپنیشن «به معنی مقصد» استفاده از هوش مصنوعی را از سیستم گفت گوی ربات هایی که هنگام بازدید مشتتری از سایت یک نمایندگی ظاهر می شوند کنار گذاشته و آن را وارد مرحله جدی تری کرده است. این گروه چهار فروشگاه تحت مدیریت عادل احمد را در ایالات متحده تحت اختیار دارد. این شرکت پایگاه های داده خود را استخراج و سازماندهی کرده تا بتواند از هوش مصنوعی برای پیشنهاد استراحتی های فروش و پیشنهادات سفارشی استفاده کند. تبدیل نمایندگی های خانوادگی در حومه و نگوور به یک سازمان پیچیده و مبتنی بر داده ها، کار کوچکی نیست. عادل احمد، مدیر فروشنده و تیمش ۱۰ سال طول کشیده تا به این سطح از کسبو کار برسد.

یکی از جنبه های کلیدی استخراج داده های مالی و مشتری ان برای تصمیم گیری بهتر، با استفاده از ابزار برنامهریزی و تجزیه و تحلیل مالی مبتنی بر هوش مصنوعی بوده است، برای مثال هر هفته «گزارش جامعی» در مورد عملکرد فروشگاه های خود دریافت می کنند و با بررسی آن قادر به تنظیم موجودی و اخذ تکنیکی بسیار سریع تر از گذشته شده اند، واضح است که این استراحتی کار می کند. دستاوردهای احمد توسط انجمن فروشندگان خودرو کانادا (CADA) زمانی که او را برنده جایزه نوآوری در کسبو کار در سال ۲۰۲۲ اعلام کرد مورد توجه قرار گرفت و این دللیی نداشت جز ابتکاراتی که به طور قابل توجهی به عملکرد سیستم کیفیت می دهد و تنوع فروش خودروها و وانت های جدید را به رسمیت می شناسد. برندگان توسط داوران مستقل از مدرسه تجارت آپوی دانشگاه وسترن در لندن انتخاب شدند. در این تحقیق، داوران به «ابزار های جدیدی اشاره کردند که امکان تصمیم گیری مبتنی بر داده را فراهم می کند.» نوآوری ها در فناوری اطلاعات میانگین زمان حل مشکلات گروه را تا حد زیادی کاهش داده و این ابزارها به کارکنان این قدرت را می دهد که بر رشد کسبو کار تمرکز کنند. احمد گفت: «من تیم فوق العاده ای دارم که انسان های شریفی هستند

## فراخوان فولکس واگن

گروه فولکس واگن آمریکا ممکن است به دلیل مشکلی که آن را «بی اهمیت» می دانست، کمپین فراخوان ۲۲۴ هزار و ۷۰۴ دستگاه خودرو را تشکیل دهد. اداره ملی ایمنی ترافیک بزرگراه (NHTSA) با بی اهمیت بودن این مشکل مخالف است و اصلاح خودروهایی که شش سال های ۲۰۱۸ و ۲۰۱۹ ساخته شدند را واجب می داند. فراخوان گسترده در نتیجه یک نقص عجیب و غریب است که بر سیستم مانیتورینگ فشار بار لاستیک تاثیر می گذارد. این مشکل که نخستین بار در سال ۲۰۲۰ در طول آزمایش کشف شد، ممکن است تشخیص ندهد که هر چهار لاستیک با سرعت یکسان و در همان زمان به سرعت تخلیه می شوند، خوشبختانه برای مالکان اگر فقط یکی از لاستیک ها شروع به کاهش فشار کند، یا به طور کامل منفجر شود، یا حتی اگر سه تایر فشار زیادی داشته باشند، سیستم مانیتور فشار باد تایر همچنان کار می کند. این مشکل تنها در شرایطی است که هر چهار چرخ به طور همزمان فشارشان را از دست دهند؛ یعنی زمانی که مانیتور ممکن است اطلاعات کافی را در مدت زمان مورد نیاز توسط مقررات فدرال گزارش نکند، ویژگی و ماهیت غیر معمول این سنار یوم ممکن است توضیح دهد که چرا فولکس واگن احساس کرد باید دادخواستی را برای «عدم رعایت و بی اهمیتی این مشکل» ارائه کند، با این استدلال که این موضوع «خطر غیرمنطقی برای ایمنی وسایل نقلیه موتوری ندارد.» با این حال، اعتراضات آن ناکافی بود و NHTSA متوجه شد که خودروساز «برای متقاعد کردن» دلایل کافی مبنی بر بی اهمیتی بودن این موضوع ارائه ندهد است. طبق اسناد آژانس، اگر فشار هر چهار لاستیک به طور همزمان کاهش یابد و به راننده اطلاع داده نشود، خطر تصادف افزایش می یابد. در نتیجه فولکس واگن برای مدل های ۲۰۱۹-۲۰۲۱، اطلس، ۲۰۲۰-۲۰۲۱، اطلس کراس اسپرت، ۲۰۱۹-۲۰۲۰، گلف، ۲۰۱۹-۲۰۲۰، گلف الترک، ۲۰۱۹-۲۰۲۰، گلف آر اس، گلف اسپرت واگن ۲۰۱۹-۲۰۲۰، گلف اسپرت واگن ۲۰۱۹-۲۰۲۰، گلف اسپرت واگن ۲۰۱۹-۲۰۲۰، تیگوان های ۲۰۱۹-۲۰۲۰ فراخوانی آغاز خواهد کرد. در همین حال، اتودی برای مدل سال ۲۰۱۹-۲۰۲۰ A3 و مدل Q3 ۲۰۱۹ فراخوان خواهد داد. این برندها از ۳۰ دسامبر از طریق پست درجه یک با مشتریان ارتباط برقرار می کنند. از آن ها خواسته می شود وسایل نقلیه خود را به یک نمایندگی نزدیک برگردانند؛ جایی که هر روز سانی نرم افزار به صورت رایگان اعمال می شود.

## بامو در حال ساخت مدلی برای بهره روری مالی است

بامو ممکن است در آینده نزدیک محصولات خود را مستقیماً به مصرف کنندگان بفروشد. نیکلاس پیتز، مدیر مالی این برند آلمانی اخیراً اعلام کرد که نه تنها می خواهد این مسیر را طی کند، بلکه مذاکرات ویژه ای با نمایندگی ها در حال انجام است. بامو این طرح را دنبال کند، نخستین برند قدیمی بزرگی خواهد بود که مدل واسطه های نمایندگی را کنار می گذارد. برندهای جدیدتر مانند لوسید، رویوان و به خصوص تسلا ارزش فروش مستقیم به مشتریان را ثابت کرده اند. اخیراً شایعاتی در مورد تعدادی از برندهای قدیمی مانند فورد و جنرال موتورز در مورد این که آن ها نیز این تغییر را دنبال می کنند، به گوش می رسد. گزارش جدید حاکی از آن است که بامو نیز در فکر تحقق این امر است. پیتز در گفت و گو

بامو در حال ساخت مدلی برای بهره روری مالی است. بامو می تواند مستقیماً به مصرف کنندگان بفروشد. نیکلاس پیتز، مدیر مالی این برند آلمانی اخیراً اعلام کرد که نه تنها می خواهد این مسیر را طی کند، بلکه مذاکرات ویژه ای با نمایندگی ها در حال انجام است. بامو این طرح را دنبال کند، نخستین برند قدیمی بزرگی خواهد بود که مدل واسطه های نمایندگی را کنار می گذارد. برندهای جدیدتر مانند لوسید، رویوان و به خصوص تسلا ارزش فروش مستقیم به مشتریان را ثابت کرده اند. اخیراً شایعاتی در مورد تعدادی از برندهای قدیمی مانند فورد و جنرال موتورز در مورد این که آن ها نیز این تغییر را دنبال می کنند، به گوش می رسد. گزارش جدید حاکی از آن است که بامو نیز در فکر تحقق این امر است. پیتز در گفت و گو



تمام الکترونیکی (۴۷۵ هزار دستگاه) و رکورد فروش خودروهای برقی پلاگین (۱۶۱ هزار دستگاه) است. خودروهای هیبریدی پلاگین نیز در ماه اخیر سریع تر از هر مدل دیگری در حال گسترش هستند و افزایش ۱۴۸ درصدی فروش را نسبت به سال گذشته نشان می دهند. در سطح جهانی، چین نیمی از فروش خودروهای برقی پلاگین را به خود اختصاص می دهد. تاکنون در سسال جاری، بیش از ۴ میلیون دستگاه خودرو برقی سواری جدید در چین به ثبت رسیده که بیشتر از کل سال ۲۰۲۱ است.

بازار خودروهای سواری چین، ماه دیگری را با ۱۰ درصد افزایش فروش نسبت به مدت مشابه سال قبل (سپتامبر) ثبت کرد. بخش خودروهای برقی پلاگین در حال رونق است و به رکورد جدیدی رسیده و بیش از یک سوم کل بازار را به خود اختصاص داده است. حدود ۶۲۶ هزار دستگاه خودرو برقی سواری جدید در ماه سپتامبر در چین به ثبت رسیده که ۷۸ درصد بیشتر از یک سال قبل و حدود ۲۵ درصد از کل تعداد فروش است. این رکورد شگفت انگیز ترکیبی از رکورد فروش خودروهای



## افزایش فروش خودروهای پلاگین در چین



### فراخوان

Call

## فراخوان هزاران دستگاه تسلا مدل ۳ در آمریکا



قطعات کمربند ایمنی که به طور نادرست در کنار هم قرار گرفته، مشکلی است که در حدود ۲۴ هزار دستگاه مدل ۳ تسلا تولید شده از سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۲ وجود دارد و اکنون این خودروها مشمول فراخوان

جدید شده اند. مشکل فراخوان اصلی تسلا که ماه گذشته اعلام شد و بیش از ۱،۱ میلیون دستگاه خودرو را تحت تاثیر قرار داد، از طریق به روز رسانی برطرف شد. مشکل این بود که شیشه اتوماتیک خیلی سریع بالا می رفت و ممکن بود انگشتان دست سرنشینان را هنگام بسته شدن خرد کند. در فراخوان جدید، تسلا اعلام کرده که برخی از خودروهای مدل ۳ تولید شده بین سال های ۲۰۲۲-۲۰۱۷ برای بازرسی مونتاژ سبک کمربند صندلی سمت چپ ردیف دوم و لنگر کمربند ایمنی مرکز برای اطمینان از اتصال اجزای آن، فراخوان می شوند. تمام فروشگاه های تسلا قبلا در مورد این فراخوان مطلع شده اند و صاحبان آن شروع به دریافت ایمیل های اعلان از ۲۰ دسامبر می کنند. در نتیجه این نقص تاکنون حادثه ای گزارش نشده است.

### روسیه

Russian

## خروج فورد از روسیه



یک خودروساز دیگر رسماً روسیه را ترک می کند. فورد چند روز قبل اعلام کرد که ۴۹ درصد سهم خود را در سرمایه گذاری مشترک فروخته است و به تمام فعالیت های خود در این کشور پایان می دهد. این خودروساز

تا به ترین شرکتی است که روسیه را ترک کرده است؛ زیرا تحریم های مربوط به جنگ در اوکراین همچنان عملیات تجاری را پیچیده می کند. فورد در ماه مارس کار در روسیه را به حالت تعلیق در آورد و تولید، تامین قطعات، فناوری اطلاعات و پشتیبانی مهندسی را متوقف کرد. در حالی که فورد سهام خود را به ارزش اسمی به سر مایه گذاری مشترک واگذار کرد، این شرکت به مدت پنج سال این اختیار را برای باز خرید آن ها در صورت تغییر وضعیت جهانی حفظ می کند. مرسدس خودروساز دیگری بود که اعلام کرد این هفته روسیه را ترک می کند. مرسدس تولید داخلی و صادرات خودرو به کشور روسیه را متوقف کرد. تویوتا نیز اواخر ماه گذشته به فعالیت های تولیدی خود پایان داد؛ زیرا هیچ نشانه ای مبنی بر شروع مجدد فعالیت در این کشور مشاهده نکرده است.

### بازار

Market

## اعتبار مالیاتی فدرال برای هوندا



با اجرایی شدن قانون کاهش تورم، مقرن به صرفه تر کردن و خرید خودروهای الکتریکی آسان تر شده است. اما این قانون تنها به خودروهایی اشاره دارد که مونتاژ نهایی خود را در آمریکای شمالی انجام داده اند.

وقتی هوندا از جنرال موتورز برای ساخت خودروهای برقی و همچنین ساخت آن ها در کنار خودروهای جنرال موتورز در آمریکا کمک گرفت، تقریباً تمام خودروهای الکتریکی فروخته شده در ایالات متحده، واجد شرایط دریافت ۷ هزار و ۵۰۰ دلار اعتبار مالیاتی فدرال بودند. اکنون شرایط تغییر کرده است و خودروهای الکتریکی ساخت خارج دیگر واجد این شرایط نیستند؛ اما هوندا پرولوگ الکتریکی جدید واجد شرایط خواهد بود. به ویژه به این دلیل که در واقع توسط جنرال موتورز ساخته خواهد شد. این به معنای آن است که مدل هایی مانند کیا EV6، هیوندای آیونیک ۵ و آیونیک ۶، جنسیس GV60، تویوتا bZ4X و سوپارو از تخفیف ۷ هزار و ۵۰۰ دلاری برخوردار نخواهند شد. مسئولان شرکت هوندا نمی توانستند این موضوع را پیش بینی کرده و از قبل برای آن برنامه ریزی کنند.

## تاراندن های در بازار آزاد ۴۴ میلیون تومان گران شد

# ارز ۳۶ هزار تومانی، عامل تورم شدید در بازار خودرو!



احسان ناصربابلی  
e.naseri@autoworld.ir

افزایش نرخ ارز در چند روز گذشته سبب شده است بازار خودرو که هفته پیش افت بهای نسبتاً محسوسی را به خود می دید، در یک تغییر رویه ناگهانی رشد شدید قیمت ها را تجربه کند. این مساله در بازار آزاد به گونه ای بود که در نخستین روز این هفته شاهد رشد عجیب و غریب بهای برخی خودروها در بازار بودیم. تا جایی که در مورد برخی مدل های داخلی همچون تارای دنده ای تا ۴۴ میلیون تومان هم افزایش قیمت داشتیم. البته این مساله در بازار خودروهای داخلی بی سابقه بوده و بازار آزاد خودرو تا به حال با نظیر آن مواجه نشده است. این در حالی است که روز گذشته رکورد قیمت ارز با رسیدن به ۳۶ هزار تومان شکست و در این میان بازار خودروهای داخلی شاهد افزایش قیمت یک تا ۴۴ میلیون تومانی بود. جایی که ارزش خودرو تارای دنده ای در بازار آزاد با ۴۴ میلیون تومان افزایش به ۴۹۰ میلیون تومان رسید. همچنین پژو پارس TU5 موتور جدید با ۱۴ میلیون تومان افزایش ۴۸۷ میلیون تومان، دنا پلاس توربو با ۹ میلیون تومان افزایش ۴۹۷ میلیون تومان، پژو ۲۰۷ دنده ای فول با ۹ میلیون تومان افزایش ۴۲۵ میلیون تومان، دنا پلاس با ۸ میلیون تومان افزایش ۴۶۴ میلیون تومان، دنا پلاس توربو اتومات با ۷ میلیون تومان افزایش ۵۶۲ میلیون تومان و پژو ۲۰۷ پانوراما با ۷ میلیون تومان افزایش ۴۴۷ میلیون تومان معامله شدند. همچنین در بازه زمانی یاد شده خودروهای چینی با رشد بهای ۲ تا ۳۹ میلیون تومانی مواجه شدند. جایی که هایما S5 جدید با ۳۹ میلیون تومان افزایش ۹۶۲ میلیون تومان، لاماری ایما با ۳۵ میلیون تومان افزایش یک میلیارد و ۵۸۰ میلیون تومان، هایما S7 پلاس با ۳۰ میلیون تومان افزایش یک میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان، دیگنیتی با ۱۰ میلیون تومان افزایش یک میلیارد و ۳۷۰ میلیون تومان، فیدلیتی (تیپ ۱) پنج نفره با ۱۰ میلیون تومان افزایش یک میلیارد و ۲۳۰ میلیون تومان، فیدلیتی (تیپ ۲) هفت نفره با ۱۰ میلیون تومان افزایش یک میلیارد و ۲۷۵ میلیون تومان، جک S5 نیوفیس با ۵ میلیون تومان افزایش یک میلیارد و ۶۰ میلیون تومان، کی ام بسی T8 با ۵ میلیون تومان افزایش یک میلیارد و ۱۸۰ میلیون تومان و جک J4 با ۳ میلیون تومان افزایش ۵۱۲ میلیون تومان معامله شدند. روز گذشته خودروهای خارجی پریمیوم نیز با رشد قیمت ۱۵ تا ۶۵ میلیون تومانی همراه بودند. جایی که مزدا ۳ با ۶۵ میلیون تومان افزایش یک میلیارد و ۵۵۰ میلیون تومان، هیوندای آنتانافه با ۲۳ میلیون تومان افزایش ۳ میلیارد و ۳۳۰ میلیون تومان، هیوندای آزا با ۲۰ میلیون تومان افزایش ۳ میلیارد و ۹۵۰ میلیون تومان و کی اسراتو ۲۰۰۰ مونتاز با ۱۵ میلیون تومان افزایش یک میلیارد و ۳۰۵ میلیون تومان معامله شدند. همچنین در خودروهای خارجی تنها با ۵۳۰ بود که با افزایش قیمت ۸۰ میلیون تومانی، بهای آن به ۷ میلیارد و ۴۸۰ میلیون تومان در بازار رسید. در نخستین روز هفته، روند رشد نرخ ارز سبب تشدید افزایش بهای خودرو در بازار آزاد شد. نرخ ارز در بازار روز شنبه با ۳۵ هزار و ۳۵۰ تومان کار خود را آغاز کرد و پس از آن که در یک روند صعودی بهای آن به ۳۶ هزار تومان رسید، در ادامه با قیمت ۳۶ هزار و ۱۵۰ تومان به کار خود پایان داد.

نام خودرو	قیمت روز (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش کاهش
پراید ۱۱۱	۲۱۴	۳	▲
پراید ۱۳۱	۱۹۲	۲	▲
پراید ۱۳۳	۱۸۶	۰	●
پراید ۱۵۱ آپشنال	۱۷۸	۱	▲
تیبا صندوقدار	۲۰۱	۲	▲
تیبا ۲	۲۱۴	۳	▲
ساینا	۲۱۷	۳	▲
کوئیک	۲۱۲	۰	●
نیسان آپشنال	۳۵۱	۱	▲
پژو 405GLX	۳۰۵	۰	●
پژو 405GLX دو گانه	۳۱۸	۲	▲
پژو 405SLX	۳۵۷	۵	▲
پارس سال XU7	۳۴۷	۲	▲
پژو پارس TU5	۴۱۵	۶	▲
پارس TU5 سفارشی	۴۸۷	۱۴	▲
پژو پارس دو گانه	۴۴۰	۴	▲
پژو ۲۰۷ دنده ای فول	۴۲۵	۹	▲
پژو ۲۰۷ پانوراما	۴۴۷	۷	▲
پژو ۲۰۷ پانوراما اتومات	۶۳۰	۰	●
پژو ۲۰۷ سقف قرمز MC	۵۰۲	۶	▲
پژو ۲۰۶ تیپ ۲	۳۲۱	۶	▲
پژو ۲۰۶ تیپ ۵	۳۷۸	۲	▲
پژو ۲۰۶ صندوقدار	۳۸۷	۱	▲
رانای پلاس	۳۳۰	۰	●
رانای پلاس سقف شیشه	۳۷۲	۲	▲
سمند LX	۳۳۴	۴	▲
سمند EF7	۳۶۲	۴	▲
سمند EF7 دو گانه	۴۷۶	۶	▲
سورن پلاس	۳۶۹	۵	▲
دان معمولی با کروز	۴۲۱	۴	▲
دنا پلاس	۴۶۴	۸	▲
دنا پلاس توربو	۴۹۷	۹	▲
دنا پلاس توربو اتومات	۵۶۲	۷	▲
تاراندن های	۴۹۰	۴۴	▲
تارا اتومات	۵۹۵	۴	▲
وانت آریسان	۲۵۳	۳	▲

نام خودرو	قیمت روز (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش کاهش
<b>چینی</b>			
جک J4	۵۱۲	۲	▲
جک S3	۷۵۵	۰	●
جک S5 موتور ۲۰۰۰	۹۵۵	۰	●
جک S5 نیوفیس (1.5L)	۶۰۰	۵	▲
کی ام بسی T8	۱۸۰	۵	▲
تیگو 7IE	۱۳۵	۰	●
فونیکس تیگو ۷ پرو اکسلنت	۳۶۰	۱	▲
فونیکس تیگو ۸ پرو پریمیوم	۸۷۰	۰	●
دیگنیتی	۳۷۰	۱۰	▲
فیدلیتی (تیپ ۱) ۵ نفره	۲۳۰	۱۰	▲
فیدلیتی (تیپ ۲) ۷ نفره	۲۷۵	۱۰	▲
هایما S5 جدید	۹۶۲	۳۹	▲
هایما S7 پلاس	۷۰۰	۳۰	▲
لاماری ایما	۵۸۰	۳۵	▲
<b>خارجی پریمیوم</b>			
هیوندای اکسنت	۸۰۰	۱	▲
هیوندای i20	۱۰۰	۱	▲
هیوندای النترا	۹۵۰	۱	▲
هیوندای سانتافه	۳۳۰	۳۰	▲
هیوندای آزا	۹۵۰	۳۰	▲
کی اس پورتیج GT لاین	۲۵۰	۳	▲
کی اس پرتیج امپایر	۸۰۰	۲	▲
مزدا ۳	۵۵۰	۶۵	▲
کی اسراتو ۲۰۰۰ مونتاز	۳۰۵	۱۵	▲
سیتروئن C3	۳۸۰	۱	▲
سوزوکی ویتارا	۷۲۵	۱	▲
<b>خارجی لوکس</b>			
بامو Li 740 فول	۸۰۰	۱۲	▲
بامو 530i	۴۸۰	۷	▲
لکسوس RX200fsport توربو فول	۳۰۰	۹	▲
لکسوس NX300 هیبرید	۶۰۰	۵	▲
فولکس تیگوان	۴۵۰	۴	▲
فولکس پاسات	۶۰۰	۳	▲
ولوو XC90	۸۵۰	۹	▲
مرسدس بنز E200	۹۰۰	۹	▲



به نسخه استاندارد ندارد. در بخش عقب نیز خروجی اگزوز کربنی TRD به چشم می خورد و با ورود به کابین آن تغییرات زیادی را مشاهده نخواهید کرد؛ هر چند صندلی های اسپرت ریکارو یا پوشش قرمز و پشت سری های یکبار چه جزو موارد برجسته خواهند بود. ما هزینه کلی این تغییرات را نمی دانیم؛ اما با توجه به میزان بهبودهای رخ داده حدس می زنیم پروژه گران قیمتی باشد. البته پر جکت آلبینو قطعا در جاده جلب توجه خواهد کرد. ششاید پر فورنس و هندلینگ این تویوتا فورچونر در جاده به خاطر لاستیک ها و ارتفاع زیاد از سطح زمین تحت تاثیر قرار گرفته باشد، اما در آفرود می تواند این نقیصه را جبران کند.

تویوتا فورچونر شاسی بلند بر پایه هایلوکس شکل گرفته و بنابراین به لطف شاسی فریم نردبانی خود می تواند حرف های زیادی برای گفتن در آفرود داشته باشد. یکی از مالکان این خودرو در فیلیپین به نسخه استاندارد فورچونر راضی نبوده و با همکاری یک تینور محلی خودرو را از تقا داده است. خودرویی که تصویر آن را مشاهده می کنید، توسط تینور با نام اتوبات PH دستکاری شده و در ارتقای آن قطعات چندین کمپانی شناخته شده به کار رفته اند. این پروژه هم اکنون پروجکت آلبینو نام دارد و بر پایه تویوتا فورچونر GR-S 2022 شکل می گیرد؛ هر چند خروجی نهایی کار خودرو با ظاهر و حسسی است که شباهت زیادی



تلاش فیلیپینی برای آفرودپذیر کردن فورچونر

# گزارش روزنامه «دنیای خودرو» از شرکت های لنت ارائه توانمندی ها همزمان با انتشار خبر

اخیر نشان داده که توانایی بسیار بالایی دارد و حالا علاوه بر این و گسترده تری در بازارهای خارجی داشته باشد. با این و واردات غیرموجه و غیرمنطقی بوده است. روندی که با تلاش انجمن تولیدکنندگان لنت ترمز و کلاچ بر این اساس با تلاش و پیگیری اعضای هیات مدیره انجمن و کلاچ کشور، واردات لنت از طریق کلیه رویه های مرز ن

«صنعت لنت ترمز طی سال های اخیر در حوزه کمی و کیفی پیشرفت چشم گیری داشته است. به لحاظ کمی شرکت های فعال در این صنعت توانسته اند به خوبی نیاز بازار را تامین کنند و به لحاظ کیفی نیز بسیاری از شرکت ها محصولات با کیفیت و تراز جهانی را به بازار ارائه کرده اند. هر چند برخی از شرکت های حاضر در این صنعت مانند بسیاری از صنایع دیگر نیازمند برخی حمایت ها در راستای به روز رسانی ماشین آلات و وارد کردن تکنولوژی های جدیدتر هستند، اما به طور کلی صنعت لنت طی سال های



فرشید سلگی

f.solgi@autoworld.ir

## لنت خودروهای چینی توسط دیسکی لنت در نمایشگاه عرضه شد



حسن کامرانی، رئیس هیات مدیره کارخانجات دیسکی لنت ایران در گفت و گو با روزنامه «دنیای خودرو» افزود: لنت خودروهای چینی توسط دیسکی لنت جدیدا به سید محصولات شرکت ما اضافه شد. وی همچنین در هفدهمین نمایشگاه ها بین المللی قطعات خودرو و تهران افزود: به طور کلی در نمایشگاه محل عرضه نوآوری ها و محصولات جدید و آشنایی با محصولات جدید هستند و شرکت کارخانجات دیسکی لنت ایران نیز امسال چند مدل از لنت خودروهای جدید را عرضه کرد و به همین دلیل در این دوره از نمایشگاه برای معرفی محصولات خود حضور پیدا کردیم. این محصولات مربوط به خودروهای چینی در بازار کشور است و همچنین محصولات مربوط به خودرو مگان را نیز به سید محصولات خود اضافه کردیم که پیش از این در تولیدات شرکت نبود. در کل استقبال از نمایشگاه قابل توجه و مطلوب بوده است.

## هدف اصلی ما برای حضور در نمایشگاه جذب مشتری و نمایندگی است



ابوالفضل رسولی، مدیر فروش شرکت ماشین لنت: هدف از شرکت در این نمایشگاه احیای برند بوده و جذب مشتری جدید برای ما در اولویت های بعدی است. با توجه به شرایط فعلی ظرفیت ما برای تولید پر است. اما به دلیل این که نام برند همواره در دید مشتری باشد و مشتری با ما بداند که برند ما همواره پابرجاست، در این دوره از نمایشگاه شرکت کردیم. همچنین در کنار احیای برند به دنبال آن بودیم که بتوانیم در شهرهایی که نمایندگی نداریم، چند پخش کننده قوی برای برند خود پیدا کنیم. برای تولید محصول جدید و در خصوص خودروهای شاسی بلند و مدل های چینی برنامه های نداریم و استراتژی ما بیشتر توسعه همگن است و در راستای تولید محصول برای خودروهای سواری پیش می رویم. در این بخش دو محصول دیسکی و کشکی را عرضه می کنیم و صرف تا صد کشکی هادر مجموعه ما تولید می شود؛ اما مدل دیسکی با همکاری سایر دوستانی که با آنها تهاتر جنس داریم، تولید می شود. نمایشگاه در روز نخست رونق چندانی نداشت، اما از روز دوم به بعد شاهد رونق چشمگیری بودیم و مدام به تعداد بازدید کنندگان افزوده می شد.

## هدف شرکت پارسیان ترمز (تکستار) ارتباط با مشتریان و صاحبان صنایع است



محسن محمدنژاد، مدیر کارخانه گروه تولیدی - صنعتی پارسیان ترمز (تکستار): هدف شرکت پارسیان ترمز از حضور در نمایشگاه در درجه نخست ارتباط با صاحبان صنایع و همچنین ارتباط بیشتر با اشخاصی است که در فهرست مشتریان ما قرار دارند. همچنین شناسایی ظرفیت های موجود در بازار و شنیدن صدای مشتری و خواسته های آنها نیز جزو اولویت های دیگر شرکت پارسیان ترمز برای حضور در نمایشگاه قطعات خودرو است.

## گزارش رشد کمی و کیفی صنعت لنت داخلی در نمایشگاه قطعات ارائه شد



سیدحسین لاجوردی، مدیرعامل جهان ترمز کاشان: امسال نمایشگاه قطعات خودرو در سطح خوبی برگزار شد و شاهد آن بودیم که به بحث صادرات هم توجه شایسته ای شد. به طور ویژه بحث صادرات در دو غرقه جهان لنت و جهان ترمز داغ بود و به منظور صادرات قطعه به روسیه با طرف روس مذاکراتی به عمل آمد که امیدواریم در ادامه منجر به عقد قرارداد و اجرایی شدن این پروژه شود. معتقدم شرکت های تولیدکننده لنت حضور بسیار پررنگی در نمایشگاه داشتند و با دست پر وارد میدان شدند. این ها نشان از رشد کمی و کیفی این صنعت دارد.

## آسیالنت برای حضور در نمایشگاه قطعات ۳ هدف مهم را دنبال می کند



محمد رضا نجفی منش، مدیرعامل شرکت تولیدی و بازرگانی آسیالنت: نمایشگاه قطعات خودرو که سالی یک بار برگزار می شود، از اهمیت قابل توجهی بهره مند است و چندین هدف را دنبال

می کند. نخست این که قرار است به نوبه خود از توانمندی هایمان بگوییم و عملکرد خود را با رقبا مقایسه کنیم و هدف دیگر معرفی امکانات موجود به مشتری با هدف بالا بردن حق انتخاب وی است. بنابر این انتظار می رود مسئولان در این نمایشگاه حاضر شوند و امکاناتی را که در دولت وجود دارد، ببینند که این مساله در کل به نفع مجموعه است. به آمار محصولات نیز هر سال افزوده می شود و با به کار گرفتن روش های تولیدی جدید، شاهد بالا رفتن کیفیت محصولات هستیم. به طور کلی اهل در جازدن نیستیم و همواره به رشد کمی و کیفی محصولاتمان می اندیشیم.



## برند امکو در حوزه خودروهای سنگین محصولات جدیدی را معرفی کرد



رحیم محمدی، مدیرعامل (پیشرو قدرت آریا) گروه صنعتی امکو: هدف از حضور گروه صنعتی امکو در این دوره از نمایشگاه قطعات، معرفی کالا و محصولات شرکت است. اخیرا محصول جدیدی را برای خودروهای سنگین به سید محصولات خود اضافه کرده ایم. همچنین به فهرست محصولات خود برخی از قطعات برقی را هم اضافه کرده ایم. در این نمایشگاه شاهد استقبال خوبی از سوی مشتریان و همکاران بودیم و در کل از روند آن راضی هستیم.



و ارسال سریع باتری به محل مورد نظر امداد خواه و همچنین بررسی و تست رایگان دینام و سیستم برقی خودرو قبل و بعد از تعویض باتری خودرو، رضایت مشتریان را به همراه داشته است.  
برای دریافت این خدمت می توان با شماره سراسری ۰۹۶۴۴۰ (زیر کلید یک) تماس حاصل کرد یا از طریق وبسایت ۰۹۶۴۴۰.com و همچنین ایلکیشن های تلفن همراه «پساگو» و «سپهر» درخواست خود را ثبت کرد.

ایران خودرو با تفکیک ناوگان خدمت «امداد باتری»، تامین باتری خودرو برای مشتریان را در هر ساعت از شبانه روز سرعت بخشید. معاون فروش و خدمات پس از فروش شرکت امداد خودرو ایران در این باره گفت: «با توجه به توسعه زیرساخت های لازم، ناوگان امداد خودرو ایران امکان تامین مستقیم باتری بدون واسطه از تامین کننده را در سریع ترین زمان ممکن برای مشتریان فراهم کرده است.»  
بهروز رفیعی افزود: «تفکیک ناوگان خدمت امداد باتری از سایر خدمات این شرکت



## امداد باتری ایران خودرو شبانه روزی شد



## تساز حاضر در هفدهمین نمایشگاه قطعات کشور

# سایر لنت سازان نوعیت واردات لنت

مواد اولیه لنت ترمز، با کیفیت و قیمت مناسب  
توسط کلاچ سبز عرضه می شود



محمدتقی قشقایی، مدیر عامل شرکت کلاچ سبز تهران، شرکت کلاچ سبز این آمادگی را دارد که مواد اولیه تمام شرکت های لنت سازی را با افتخار در هر مقداری در سطح کشور تامین کند. این مواد اولیه با بهترین کیفیت، مناسب ترین قیمت و در سریع ترین زمان تامین می شود. شرکت کلاچ سبز در سال ۱۳۸۰ فعالیت خود را آغاز کرده و تا امروز هم در زمینه تامین مواد اولیه مورد نیاز تولید کنندگان لنت در کشور فعالیت کرده است. تقریباً عمده مواد اولیه شرکت های لنت سازی توسط شرکت کلاچ سبز تامین می شود و این آمادگی را داریم با شرکت هایی که به سختی مواد اولیه خود را تامین می کنند، همکاری کنیم.

هدف اصلی مرسالنت در نمایشگاه  
تبلیغ قطعات جدید است



شاه محمدی، مدیر فروش مرسالنت شرکت برین ساز، هدف ما از حضور در نمایشگاه قطعات تبلیغ محصولات و ارتباط رو در رو با مشتریان بوده است. حداقل سالی یک بار می توانیم با حضور در این نمایشگاه با مشتریان خود ارتباط مستقیم داشته باشیم و جوایب نظرات آن ها باشیم و این به بهبود عملکرد ما در سال های آینده کمک می کند. همچنین جذب مشتری جدید و شبکه سازی با تامین کنندگان جدید از دیگر اهداف ما برای حضور در این نمایشگاه بوده است. از سوی دیگر فرصتی را ایجاد می کنیم که با همکاران و سایر لنت سازان صحبت کنیم و ضمن شبکه سازی، با همکاران خود هم فکری و تبادل نظر داشته باشیم. در همین راستا برای تولید در سال های آینده از همین حالا برنامه ریزی کرده ایم و همچنین با توجه به جو حاکم بر نمایشگاه پیش بینی هایی برای فروش داریم. حضور در این نمایشگاه کمک می کند کار خود را توسعه دهیم و به روز باشیم و با رقبای خود همکاری کنیم. محصولات جدیدی را هم بر مبنای باز خورد مشتریانمان تولید خواهیم کرد. همچنین تعدادی خودرو جدید هم به کشور وارد شده که تولید قطعات آن ها را در دستور کار داریم. البته این مساله در مورد محصولات جدید خودروسازان نیز مورد توجه قرار گرفته است. همچنین برای تولید محصولات قدیمی خود از فرمول های جدید بهره می گیریم؛ چرا که بازار رقابتی است و نباید از رقبای خود عقب بیفتیم. درست است که محصول یا خودرو قدیمی است؛ اما فرمولاسیون و روش تولید و تکنولوژی تولید را به روز می کنیم و در نمایشگاه نیز این مورد را به مشتریان خود توضیح می دهیم و به نوعی آن را معرفی می کنیم. در واقع برای مشتریانمان از تفاوت این دو روش تولید می گوئیم؛ چرا که شاید برخی از مشتریان به جز نیات تولید علاقه مند باشند و بخواهند از تفاوت احتمالی محصولات حاضر در بازار مطلع شوند و زمانی که محصول قدیمی و جدید را با هم مقایسه می کنند، تفاوت ایجاد شده را درک می کنند.

سید محصولات کامل لنت پارس پیش روی  
چشمان بازدید کنندگان نمایشگاه قطعات



علیرضا خیاطزاده، مدیر بازار یابی شرکت لنت پارس در مصاحبه با روزنامه «دنیای خودرو» بیان کرد: «حضور در نمایشگاه قطعات خودرو فرصت مغتنمی برای شرکت لنت پارس بود تا ضمن ارائه و معرفی اقدامات و برنامه های توسعه، تجهیزات و محصولات خود، پیشنهادات و نقطه نظرات مخاطبین خود از جمله شرکت ها و مصرف کنندگان را در راستای ارتقا و اصلاح هر چه بهتر و بیشتر محصولات خود دریافت کند.» لنت پارس در هفدهمین نمایشگاه قطعات خودرو تهران که پس از وقفه ۲ ساله به علت همه گیری بیماری کرونا برگزار شد، شرکت کرد و با استقبال قابل توجهی از سوی مخاطبین مواجه شد. به گفته خیاطزاده طی این نمایشگاه با در میان گذاشتن اهداف و تحولات و پیشرفت های فنی، سعی بر تدوین خط مشی شرکت بود. وی گفت: «نکته قابل توجه رضایت و خرسندی همراه با حضور بسیاری از مصرف کنندگان برای مشاهده سید تولید این شرکت بود.» بازدید کنندگان کامل بودن محصولات شرکت لنت پارس که شامل کلیه وسایل نقلیه از جمله خودروهای سواری، نیمه سنگین، سنگین، موتور سیکلت، خطوط ریلی، ماشین آلات صنعتی، معدنی، کشاورزی و... با قابلیت رقابت کیفی و کمی با محصولات به نام جهانی است را از نزدیک مشاهده کردند.

با هدف نشان دادن تولید مستمر و پایدار در  
ایران لنت در نمایشگاه حضور پیدا کرده ایم



سیدعباس نیکخواه، مدیر عامل شرکت لنت ترمز ایران؛ ما در بازار شناخته شده هستیم و اولویت حضور ما در نمایشگاه ها با بحث بازاریابی ارتباطی ندارد. هدف ما بیشتر این است که با حضور خود در نمایشگاه به فعالیت مستمر و پایدار شرکت ایران لنت به عنوان قدیمی ترین تولید کننده در این صنعت اشاره کنیم. همچنین هدف ما این است که نشان دهیم همچون روز نخست فعالیتیمان، با انرژی و انگیزه روزافزون آماده پاسخگویی و تامین نیاز مصرف کنندگان محترم هستیم. همچنین طی مذاکراتی که با مقامات ذربط دولتی و فروشندگان و عمده فروشان بازار داشتیم و در جلساتی که با اتحادیه فروشندگان لوازم یدکی برگزار شد نشان دادیم که ما هم در کنار دیگر تولید کنندگان لنت ترمز بتوانیم و قابلیت هر چه تمام تر از بازار و تامین به موقع محصولات مورد نیاز مانند گذشته پشتیبانی می کنیم.

ارائه توانمندی ها به مشتریان هدف شرکت  
پارسیان قطعه سپهر است



علیرضا دوست محمدی، مدیر عامل شرکت پارسیان قطعه سپهر؛ شرکت پارسیان قطعه سپهر در زمینه تولید انواع لنت ترمز دیسکی سنگین و سبک و کفشکی سبک و سنگین فعال است و تولید این محصولات را در برنامه خود دارد. هدف ما از شرکت در این دوره از نمایشگاه ارائه توانمندی های شرکت است تا بتوانیم مشتریان را با واقع کنیم که از محصولات شرکت استفاده بهتری داشته باشند. به تازگی لنت کفشکی سنگین به محصولات شرکت اضافه شده است که ما را به عنوان معدود تولید کنندگان در این بخش به بازار معرفی می کند. امیدواریم بتوانیم این قطعه را با کیفیت بالا و با قدرت به بازار داخلی کشور عرضه کنیم تا هر چه بیشتر محصولات ایرانی جایگزین مدل های خارجی شود.



خواهد شد خودروهای وارداتی که قرار بود با قیمت رقابتی و برای رقابت با خودروهای داخلی و چینی‌ها به بازار عرضه شوند، نیامده گران شده و از هدف قانون گذار در اجرای طرح واردات خودروهای ارزان قیمت دور شوند.

هرچند هنوز بای خودروهای وارداتی به بازار باز نشده و دولت مجوز واردات تا سقف یک میلیارد دلار را برای سال جاری داده است، اما تحولات سیاسی خارجی و عکس العمل بازار ارز به آن در یک ماه اخیر سبب افزایش ۴ هزار تومانی بهای ارز شده است. این موضوع سبب

وارداتی‌ها نیامده، ارز بالا رفت!

تحلیل

analysis



کامران طالبی فرد

کارشناس بازار

k.talebifard@autoworld.ir

## رشد قیمت ارز و سریال افزایش بهای خودرو

صورت در ابتدا خودروهای وارداتی تحت تاثیر آن قرار خواهند گرفت و پس از آن این مساله به سطوح پایین تر بازار تسری خواهد یافت. هرچند که این روزها شاهد افزایش قیمت خودروهای ساخت داخل دو خودرو ساز بزرگ کشور هم در بخش پایین دستی بازار هستیم.

در یک هفته گذشته در حالی شاهد افزایش بیش از ۲ هزار تومانی قیمت ارز بوده ایم که هنوز آثار آن بر بازار خودرو مشهود نیست. اما شکی نیست که در صورت تثبیت نرخ ارز در هفته های پیش رو، با افزایش محسوس بهای خودرو نیز مواجه خواهیم شد که در این

قیمت و مشخصات کلیه خودروهای بازار ایران	محور محرک	مدل	حجم موتور (سی سی)	قدرت (اسب بخار)	گشتاور (نیو تن)	گیربکس	صفر تا ۱۰۰ (ثانیه)	مصرف سوخت (ترکیبی)	وزن	نکات مثبت	نکات منفی	قیمت بازار با گارانتی	دست دوم هم قیمت کم کارکرد
از ۴۰۰ تا ۵۰۰ میلیون تومان													
پژو پارس اتومات	جلو	سدان	۱۶۰۰	۱۰۸	۱۴۲	۴ اتوماتیک	۱۴.۲	۸.۲	۱۱۸۵	لوازم یدکی ارزان	گیربکس ضعیف	۴۵۰	جک ۱.۸J5 اتوماتیک
دنا پلاس	جلو	سدان	۱۷۰۰	۱۱۵	۱۵۷	دستی ۵	۱۳.۵	۸	۱۲۵۸	آپشن های زیاد	موتور ضعیف	۴۱۷	جک ۱.۸J5 اتوماتیک
دنا پلاس توربو	جلو	سدان	۱۷۰۰	۱۵۰	۲۱۵	دستی ۵	۱۰	۷.۳	۱۲۶۲	آپشن های زیاد	ناهماهنگی فنی	۴۹۸	جک ۱.۸J5 اتوماتیک
رنو تندر E2	جلو	سدان	۱۶۰۰	۱۰۵	۱۴۰	دستی ۵	۱۱.۵	۸.۳	۱۱۵۵	استهلاک کم	طراحی ضعیف کابین	۴۴۰	جک ۱.۵J5
تارا دنده	جلو	سدان	۱۶۰۰	۱۱۳	۱۴۴	دستی ۵	۹.۵	۷.۱	۱۱۷۰	طراحی جذاب	امکانات کم	۴۱۲	
وانت زامیاد دیزل	عقب	وانت	۲۴۰۰	۹۰	۱۸۰	دستی ۴	۱۷	۹	۳۸۰۰	موتور قدرتی	ترمز ضعیف	۴۲۰	
سایپا آریو	جلو	سدان	۱۶۰۰	۱۲۰	۱۵۱	۴ اتوماتیک	۱۲	۶.۷	۱۳۳۵	گیربکس اتوماتیک	بازار دست دوم	۴۵۰	هیوندای آوانته
رنو پارس تندر	جلو	سدان	۱۶۰۰	۱۰۵	۱۴۰	دستی ۵	۱۱.۵	۸.۳	۱۱۵۵	استهلاک کم	طراحی کابین ضعیف	۴۴۷	جک ۱.۸J5 اتوماتیک
برلیانس H330	جلو	سدان	۱۷۰۰	۱۱۴	۱۵۴	دستی ۵	۱۲	۶.۳	۱۲۴۰	موتور کم مصرف	امکانات کم	۴۴۷	
اموی ام ۳۱۵ پلاس	جلو	هاچبک	۱۵۰۰	۱۰۷	۱۴۰	۴ اتوماتیک	۱۱	۶.۳	۱۲۱۰	خدمات پس از فروش	دیسک و صفحه ضعیف	۴۳۰	
لیفان X60	جلو	CUV	۱۸۰۰	۱۲۶	۱۶۸	CVT	۱۲	۸.۲	۱۳۳۰	گیربکس اتوماتیک	بازار دست دوم	۴۳۵	
اموی ام X22 اسپرت اکسلنت	جلو	CUV	۱۵۰۰	۱۰۵	۱۳۵	دستی ۵	۱۲.۵	۶.۱	۱۲۲۰	خدمات پس از فروش	حجم موتور کم	۴۶۰	
جک جی ۴	جلو	سدان	۱۵۰۰	۱۰۳	۱۴۶	CVT	۱۳.۵	۶.۲	۱۱۱۰	فرمان برقی	حجم موتور کم	۴۷۰	هیوندای اوانته
وینگل ۵-دو کابین دو دیفرانسیل	دو دیفرانسیل	پیکاپ	۲۴۰۰	۱۲۵	۱۸۰	دستی ۵	۱۷	۱۰.۷	۱۶۲۰	دو دیفرانسیل	قدرت کم	۴۷۸	
چری آریزو ۵ لاکچری	جلو	سدان	۱۵۰۰	۱۱۶	۱۴۱	دستی ۵	۱۰.۵	۶.۵	۱۳۸۷	خدمات پس از فروش	حجم موتور کم	۴۷۸	

## از تحول دیجیتال تا فعالیت های دانش بنیان و داخلی سازی تراشه ها

# بازگشت ایران خودرویی ها از نمایشگاه هفدهم بادستان پر

### رونمایی از آینده هوشمندی را

همچنین در روز پایانی نمایشگاه قطعات تهران، با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت در غرفه شرکت شفق دانا، آینده هوشمندی را رونمایی شد. آینده هوشمند الکترو کرومیک ری، مدرن ترین آینده تولید شده در صنعت خودرو ایران است که مجهز به دوربین ۳۶۰ درجه آلارم نقطه کور (BSD) است. نمونه اولیه این محصول برای تولید انبوه و استفاده در خودرو یا حضور سیدرضا فاطمی امین، وزیر صمت، کیانوش پورمجیب، قائم مقام مدیر عامل ایران خودرو و مدیر عامل شرکت ساپکو رونمایی شد.

### برگزاری همایش تحول دیجیتال ساپکو و زنجیره تامین

هم زمان با هفدهمین نمایشگاه بین المللی قطعات و مجموعه های خودرو تهران، شرکت طراحی مهندسی و تامین قطعات ایران خودرو (ساپکو) که از شهر یورماه سال گذشته برنامه ای را در این خصوص آغاز کرده است، اقدام به برگزاری همایشی با عنوان «تحول دیجیتال ساپکو و زنجیره تامین قطعات خودرو» کرد.

این همایش با رویکرد ارتقای سطح بلوغ دیجیتال زنجیره تامین، به بیان ضرورت های تحول دیجیتال آینده صنعت خودرو و قطعه سازی و معرفی پروژه های تحول آفرین برنامه ریزی شده در جهت ارتقای صنعت خودرو پرداخت؛ پروژه هایی همچون ارزیابی و ارتقای سطح بلوغ دیجیتال زنجیره تامین، تامین مالی زنجیره های (SCF)، مدیریت زنجیره تامین و مدیریت چرخه عمر محصول (PLM) که نیازمندی های زنجیره تامین ایران خودرو نیز در این زمینه ها بررسی شد. ساپکو اقداماتی را در راستای تحول دیجیتال خود و زنجیره تامین ذیل ۱۲ برنامه به اجرا در آورده که باز مهندسی سازمان مبتنی بر نوآوری دیجیتال و فناوری های نوین، ایجاد مرکز نوآوری و طراحی خودروهای هوشمند و ارتقای برند ساپکو مبتنی بر دیجیتال برندینگ از جمله این اقدامات است.

### رویکردهای نویدبخش در حوزه فعالیت های دانش بنیان

در همین راستا، نایب رئیس کمیسیون صنایع مجلس در حاشیه اختتامیه هفدهمین نمایشگاه بین المللی قطعات و مجموعه های خودرو اظهار کرد: «مشاهده دستاوردهای تولید و خودکفایی، این پیام را به همراه دارد که در مجموعه صنعت خودرو کشور تلاش های ارزنده ای شده است.» علی اکبر کریمی از گام های بلند صنعت خودرو در راستای ارتقای سطح فناوری، توسعه تکنولوژیکی و همچنین تولید برخی قطعات پیشرفته تمجید کرد و گفت: «صنعت خودرو ایران در تولید برخی از قطعات همگام با تکنولوژی روز دنیا در حال حرکت است و تلاش های ساپکو و قطعه سازان در راستای توسعه فعالیت های دانش بنیان، نویدبخش سهولت تولید محصولات جدید در گروه صنعتی ایران خودرو و آینده روشن صنعت خودرو ایران خواهد بود.»



حوزه خودرو در نمایشگاه هفدهم به امضا رساند. مدیر عامل شرکت ساپکو در مراسم امضای این تفاهم نامه گفت: «برای نخستین بار در کشور و خاورمیانه و با توجه به بحران کمبود قطعات الکترونیکی، با همت جوانان نخبه ایرانی و همکاری شرکت ساپکو، وزارت صمت و یک شرکت دانش بنیان داخلی، داخلی سازی و تولید انبوه چیپست های الکترونیکی حوزه خودرو محقق شد.»

عادل پیرمحمدی این دستاورد ارزشمند را حرکت صنعت خودرو کشور بر لبه تکنولوژی عنوان کرد و گفت: «کاربرد آی سی ها و مدارات مجتمع الکترونیکی، نیاز تمام صنایع و صنعت خودرو است و با همکاری این شرکت دانش بنیان که در زمینه توسعه فناوری سیستم های مخابراتی و الکترونیکی فعالیت می کند و عزم جدی مهندسان و جوانان نخبه ایرانی، فرآیند تولید نمونه اولیه چیپست ها طی دو سال گذشته انجام شده است و هم اکنون شاهد تولید انبوه برخی از چیپست ها و تراشه های مورد نیاز صنعت خودرو هستیم.»

وی نیاز سالانه صنعت خودرو به چیپست های الکترونیکی را حدود ۲ میلیون و قیمت تولیدی این قطعه داخلی با نمونه مشابه خارجی را قابل رقابت دانست و اظهار امیدواری کرد با امضای این تفاهم نامه و تولید انبوه تراشه های مذکور، بحران کمبود تراشه های الکترونیکی در صنعت خودرو و سایر صنایع پایان یابد. پیرمحمدی افزود: «امیدواریم این تفاهم نامه در حوزه خودکفایی و تولید انبوه آی سی ها و سایر قطعات های تک حوزه خودرو، زمینه ساز خودکفایی تراشه های الکترونیکی سایر صنایع باشد.»

شرکت طراحی مهندسی و تامین قطعات ایران خودرو (ساپکو) امسال در هفدهمین نمایشگاه قطعات و مجموعه های خودرو حضور گسترده و پربراری را رقم زد. این شرکت که به همراه ۱۱۹ سازنده شبکه تامین ایران خودرو به منظور نمایش توانمندی ها و معرفی برنامه های ارتقای کیفیت و توسعه ساخت داخل ایران خودرو در راستای کاهش میزان ارزیابی در این نمایشگاه حضور یافته بود، هماپنیسی را نیز برای تشریح برنامه های طرح تحول دیجیتال با حضور قطعه سازان زنجیره تامین ایران خودرو برگزار کرد. ساپکو همچنین با هدف استفاده از ظرفیت شرکت های دانش بنیان برای پاسخ به نیاز صنعت خودرو، تفاهم نامه ای را با مرکز گسترش فناوری اطلاعات (مگفا) به امضا رساند. امضای تفاهم نامه تولید چیپست ها و مدارات مجتمع الکترونیکی خودرو با یک شرکت دانش بنیان داخلی از دیگر اقدامات ساپکو در نمایشگاه هفدهم بود.

### امضای تفاهم نامه همکاری فناوریانه ساپکو و مگفا

در راستای تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی و با رویکرد استفاده از ظرفیت شرکت های دانش بنیان در توسعه فناوری نانو و پاسخ به نیازهای صنعت خودرو، تفاهم نامه همکاری مشترک فناوریانه شرکت ساپکو و مرکز گسترش فناوری اطلاعات (مگفا) امضا شد. هدف از امضای این تفاهم نامه که با حضور سیدمحمد موسوی، معاون صنایع ماشین آلات و تجهیزات وزارت صمت و مدیران عامل شرکت های ساپکو و مگفا صورت گرفت، بهره مندی از ظرفیت شرکت مگفا در مسیر پاسخ گویی به نیاز فناوریانه شبکه تامین شرکت ساپکو عنوان شده است. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در مراسم امضای این تفاهم نامه، از برنامه این وزارتخانه برای برپایی نمایشگاه ها و زمینه سازی هم رسائی نیازها و توانمندی های کسب و کارها خبر داد. سیدمحمد موسوی در بازدید از غرفه ساپکو ضمن دعوت از تمام شرکت های دانش بنیان و فن بازارها برای حضور در نمایشگاه ها و تعامل با صنعت خودرو، امضای تفاهم نامه همکاری فناوریانه ساپکو و مگفا را از مصادیق بارز این دست همکاری ها معرفی کرد. بنابراین گزارش، تفاهم نامه فناوریانه شرکت ساپکو و مگفا با هدف زمینه سازی طراحی و ایجاد نرم افزارهای هوشمند، خطوط تولید و مونتاژ و ایجاد و توسعه سامانه هوشمند مدیریت شبکه تامین، فروش و نگهداری امضا شد. ارائه راهکارهای جامع هوشمندسازی خطوط تولید، مونتاژ و لجستیک مبتنی بر اینترنت اشیا و تجهیزات مبتنی بر دولوی دیجیتال از جمله اهدافی است که در قالب این تفاهم نامه دنبال خواهد شد. گفتنی است؛ شرکت ساپکو به عنوان رهبر شبکه تامین گروه صنعتی ایران خودرو، ارائه راهکارهای مبتنی بر تحلیل کلان داده ها، یادگیری ماشین و هوش مصنوعی را در این تفاهم نامه هدف گذاری کرده است.

### داخلی سازی و تولید انبوه تراشه های الکترونیکی

ساپکو همچنین تفاهم نامه ای را برای تولید فناوریانه چیپست ها و مدارات مجتمع الکترونیکی

**PERTEKS OIL**  
MOTOR OIL COMPANY



**DIESEL**  
**10W40**  
**CK-4 15W40**



LEAVE YOUR HEART SAFETY TO US

- محافظت فوق العاده در برابر اکسیداسیون روغن و تشکیل رسوب تحت دما و فشار بالا در موتورهای مدرن
- کنترل عالی بر ضخیم شدن روغن در دمای بالا موتور و عمر طولانی روغن
- حفاظت از سایش فوق العاده برای اجزای موتور حتی در سرعت ها و دماهای بالاتر، عمر طولانی تر موتور

www.perteksoil.com

perteksengineoil

در بازدید مدیر عامل شستا از پالایشگاه روغن نفت ایرانول آبادان مطرح شد:

## حمایت از طرح‌های توسعه‌ای «ایرانول»

رامعطوف به آینده کنند. همچنین افزایش کیفیت و کمیت رادر الویت قرار دهند. برای رسیدن به چنین اهدافی اعتماد و همکاری با شرکت‌های دانش بنیان بسیار ضروری است. در ادامه این بازدید محمد حسینی، مدیر عامل شرکت ایرانول با معرفی پروژه‌های مهم مطالعاتی شرکت گفت: «مدتی است مطالعه برای تولید روغن‌های گروه ۲ و ۳ در ایرانول آغاز شده و تولید آن یکی از مهم ترین اهدافی است که در حال پیگیری آن هستیم. اگر این مهم محقق شود، شرکت ایرانول به عنوان اولین شرکتی که توانایی تولید این نوع روغن پایه را دارد، مطرح خواهد شد. ضمن اینکه تامین نیاز خود کمک شایانی به صنعت روانکار کشور خواهد شد. مدیر عامل ایرانول با بیان اینکه برای عملیاتی شدن این طرح نیاز به توسعه زیرساخت‌ها وجود دارد، افزود: «نیاز به سرمایه گذاری در این طرح و حمایت از آن در حال حاضر یکی از مهم ترین دغدغه‌های مدیران شرکت است البته اجرای این قبیل سرمایه گذاری‌ها حمایت مادی و معنوی سهامداران را می طلبد.» حسینی در پایان افزود: «محصولات نهایی روغن‌های موتور و صنعتی ایرانول بر اساس استانداردهای روز دنیا در صنعت روانکار طراحی و ساخته می شوند و یکی از با کیفیت ترین محصولات حال حاضر صنعت روانکار در بازار هستند. در خصوص محصولات صنعتی نیز در حال جایگزینی محصولات ایرانول با برندهای بزرگی مانند شل در مجموعه‌های پتروشیمی هستیم.»



صنعت داخل جلب شود، آینده بهتری برای جامعه قابل تصور است و این امر باعث امیدواری مردم می شود. باتوجه به اینکه جامعه جوان کشور نیاز به امید بیشتری دارند، این اعتماد سازی به افزایش آن کمک خواهد کرد.» وی تصریح کرد: «همه شرکت‌های زیر مجموعه شستا نباید تنها به فکر حفظ وضع موجود باشند بلکه باید برای بالا بردن کیفیت محصولات خود تلاش کنند. شرکت نفت ایرانول نیز در این راستا باید همه توان خود را به کار گیرد، زیرا روانکارها تاثیر بسزایی در زندگی روزمره مردم دارند.»

مدیر عامل شستا با بیان اینکه برای افزایش کیفیت به توسعه امکانات نیاز مندیم، تاکید کرد: «یکی از برنامه‌های اساسی شستا حمایت از تولید بوده و شرکت ایرانول نیز در حال حاضر از این قاعده پیروی می کند و تا پیکو نیز برای بالا بردن کیفیت تولیدات و محصولات این شرکت باید حمایت و سرمایه گذاری لازم را انجام دهد.» با بیان یکی از مهم ترین شعارهایی را که در شستا مطرح است: تغییر، تحول و تعالی دانست و افزود: «با نگاه به آینده و بازارهای پیش رو لازم است تغییر و تحول یکی از مهم ترین و اصلی ترین برنامه‌های ما باشد.» وی تصریح کرد: «باید در این رهه زمانی به عملی شدن اهداف بیش از گذشته توجه شود همچنین باید سهم بیشتری به توسعه واحدهای تولیدی اختصاص یابد.» مدیر عامل شستا با بیان اینکه مدیران باید برای آینده تلاش کنند، نه امروز، گفت: «مدیرانی موفق هستند که ذهن خود



«مدیر عامل شرکت سرمایه گذاری تامین اجتماعی، چهارشنبه ۱۱ آبان به همراه مسعود اسم خانی، مدیر عامل تایپکو و هیات همراه از پالایشگاه روغن سازی نفت ایرانول در شهر آبادان بازدید کردند. ابراهیم بازیان در حاشیه این بازدید اظهار کرد: «در ماه‌های اخیر باتوجه به تحولاتی که در مدیریت شرکت ایرانول به وجود آمده، مسائل فنی سرو سامان یافته و کیفیت محصولات بیش از پیش مورد توجه قرار گرفته است.» مدیر عامل شستا تصریح کرد: «باتوجه به اینکه افکار عمومی انتظار کیفیت بالا در محصولات، به خصوص روانکارها را دارند، این حسن توجه مدیر عامل ایرانول قابل تقدیر است.» وی با بیان اینکه برای افزایش کیفیت نیاز به بهسازی زیرساخت‌های تولید و به روز رسانی آن وجود دارد، افزود: «محصولاتی که از کیفیت پایین برخوردار باشند مطمئنا حاشیه سود کمتری خواهند داشت، بنابراین باید با برنامه ریزی، نوسازی و بهسازی تجهیزات برای رسیدن به کیفیت مطلوب قدم‌هایی برداشته شود.» بازیان در ادامه گفت: «اگر اعتماد مردم به

روغن پیشنهادی شرکت نفت پارس	روغن پیشنهادی شرکت ایرانول	روغن پیشنهادی شرکت بهتام روانکار	درجه گرانی	محصول	ننرکت تویوتا
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN	یاریس	
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN	پرادو	
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN	کرولا	
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN	کمری	
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN	لندکروزر	
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN	رافور	
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	0W20SN	CH-R	
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN	هایلوکس	

روغن پیشنهادی شرکت نفت پارس	روغن پیشنهادی شرکت ایرانول	روغن پیشنهادی شرکت بهتام روانکار	درجه گرانی	محصول	ننرکت لکسوس
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN	ES350-2013	
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN	IS300	
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN	RX350	
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN	IS250	
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN	NX200	
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN	NX300h	
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	0W20SN	CT200h	
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN	ES250	
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN	LX570	

روغن پیشنهادی شرکت نفت پارس	روغن پیشنهادی شرکت ایرانول	روغن پیشنهادی شرکت بهتام روانکار	درجه گرانی	محصول	ننرکت فولکس واگن
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W40SN/5W30SN	پاسات	
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W40SN/5W30SN	تیگوان	
پارس سوپر پیشرو (5W30)	سوپر رونیا (5W30SN)	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W40SN/5W30SN	گلف	

**TITAN FORMULA SN**

**شرکت روغن فوکس ایرانیان**  
شعبه فوکس آلمان در ایران

روغن موتور بنزینی تمام سنتزی با عملکرد بالا-استارت نرم  
در دمای سرد موتور-کاهش بهینه مصرف روغن

گریدهای: SAE 5W-30, 5W-40

LUBRICANTS.  
TECHNOLOGY.  
PEOPLE.

www.fuchs.ir

fuchs.ir

۰۲۱ - ۲۱۱۶۴

www.aparat.com/fuchs.ir



کرده است. به بیان دیگر، کمربندی جزو پر فروش ترین سدان های این بازار شناخته می شود. اما در سال جاری میلادی با توجه به ایجاد تغییراتی در خدمات پس از فروش که رضایت بیشتر مشتریان کمبانی تویوتا را در پی داشته است، این خودرو ساز صاحب نام ژاپنی توانسته از ابتدای ژانویه تا ماه می سال جاری میلادی ۱۱۲ هزار و ۷۲۳ دستگاه کمربندی به فروش برساند. این آمار حدود ۱۲ درصد را بر رقیب سرسخت کمربندی تویوتا، یعنی هیوندای سوناتا است.

کمبانی تویوتا، سدان سائز متوسط خود را با نام کمربندی به بازار عرضه کرده است. تا امروز هشت نسل از این خودرو به بازار جهانی معرفی شده است. کمربندی، سدان خوشنام و پر آوازه ژاپنی است که در بسیاری از بازارها مانند بازار آمریکای شمالی، اروپا و خاورمیانه جایگاه بسیار خاصی دارد. مجله حمل و نقل ایالات متحده در جدیدترین آمار خود فروش تویوتا کمربندی را در سال ۲۰۲۱ از ابتدای ژانویه تا اواخر ماه دسامبر ۳۱۳ هزار و ۷۹۵ دستگاه اعلام



## فروش بسیار خوب تویوتا کمربندی در ایالات متحده!

### نظر سنجی

Poll

### پاسخ نظر سنجی شماره ۱۷۵۵

۳۰۰۰۶۷۴۰۰۰

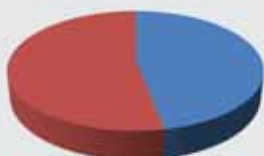
نظر سنجی شماره ۱۷۵۶  
ترویج و گسترش کدام یک از موارد زیر می تواند سبب ارتقای ایمنی در رانندگی و فرهنگ سازی مناسب در این زمینه شود؟

۱- اختصاص مسیرهای خاص برای دو چرخه سواران و موتور سواران  
۲- توجه بیشتر به فرهنگ سازی در زمینه رانندگی ایمن به کمک نشریات و رسانه های مجازی

در نظر سنجی شماره گذشته از مخاطبان گرامی پرسیدیم با الکترونیکی شدن فرآیند آزمون و آموزش تصویری رانندگی، تا چه میزان می توان شاهد ارتقای فرهنگ رانندگی در کشور بود؟  
در پاسخ به این پرسش ۴۷ درصد به گزینه یک یعنی کم و ۵۳ درصد به گزینه دوم یعنی زیاد رأی داده بودند.

گزینه ۱ ۴۱ درصد

گزینه ۲ ۳۱ درصد



### پیامک SMS

خرابی صافی بنزین

**خودرو سایپا مدل ۹۸ دو گانه سوز دارم و بیش از دو ماه است موقع تعویض سوخت از گاز به بنزین، خودرویم در سرعت های بالاتر از ۶۰ کیلومتر بر ساعت، قدرت و کشش لازم را ندارد. همچنین موقع ترمز گیری باید پدال ترمز را دو بار فشار دهم تا قدرت ترمز به سطحی برسد که سرعت خودروم کم شود. از سوی دیگر حتی پس از بسته شدن کمربند ایمنی هم همچنان چراغ هشدار باز بودن کمربند ایمنی روشن باقی می ماند؛ علت چیست؟**

۰۹۲۲\*۱۳۳۴\*

همان طور که در شماره های قبل به آن اشاره شده است، هر گونه عیب یابی خودروی راه دور نمی تواند به طور کلی دقیق باشد. اما به روال سابق در این شماره نیز در خصوص سوال شما به نکاتی به اجمال اشاره خواهد شد. از آن جا که خودرو شما با دو نوع سوخت و با دو وظیفه اکتان کار می کند، لازم است قطعات مصرفی موتور به موقع بررسی و در صورت نیاز تعویض شوند. به عبارت دیگر سیستم سوخت رسانی خودروهای دو گانه نسبت به خودروهای تک گانه، در زمان کوتاه تری با اشکال مواجه می شود و این مشکل تنها به خرابی یکی از قطعات سیستم سوخت رسانی خودرو مربوط می شود. چرا که بر اساس گفته های شما، در زمان استفاده از سوخت بنزین، خودرویتان کشش لازم را ندارد. بنابراین باید در این حالت صافی بنزین را بررسی کنید. زیرا اگر این قطعه مکانیکی کثیف شده باشد، باید تعویض شود. همچنین سوخت بنزین مورد استفاده در خودرو از ذراتی برخوردار است که در بلندمدت منجر به گرفتگی صافی بنزین می شوند. بسیاری به اشتباه این صافی را به وسیله دستگاه باد تمیز کرده و آن را دوباره نصب می کنند. اما این قطعه در صورت گرفتگی باید تعویض شود. اگر با تعویض صافی بنزین مشکل خودرو شما برطرف نشود، در مرحله بعدی عیب یابی باید در گلاتور سوخت را بررسی کرد. زیرا اگر گلاتور سوخت معیوب باشد، فشار لازم برای ارسال سوخت را تامین نمی کند و در این حالت خودرو کم می آورد. بنابراین باید در گلاتور سوخت نیز بررسی شود. در نظر داشته باشید که تمام مراحل عیب یابی باید توسط شخص مکانیک انجام شود. همچنین این نکته را فراموش نکنید که احتمال دارد پمپ بنزین خودرو نیز معیوب شده باشد. زیرا با توجه به کارکرد خودرو شما، احتمالاً عمر مفید این قطعه الکتریکی به پایان رسیده است. یکی از وظایف مهم پمپ بنزین تامین فشار لازم برای ارسال سوخت در دور موتور و سرعت های بالاست. بنابراین احتمالاً باید پمپ بنزین خودرو نیز تعویض شود. اما به اصطلاح دوپا کار کردن سیستم ترمز، تنها به عدم تنظیم بودن این سیستم مربوط می شود. به عبارت دیگر وجود هوا در سیستم ترمز منجر به عدم کارکرد صحیح آن می شود. بنابراین در این حالت باید سیستم ترمز به صورت کامل هواگیری شود. همچنین اگر سیلندر ترمز اشکال داشته باشد، چنین مشکلی را به وجود می آورد. برای رفع این مشکل لازم است سیلندر ترمز تعویض شود. از سوی دیگر اگر هر گونه نشی پمپ بنزین خودرو نیز تعویض شود، می تواند در ایجاد این مشکل تاثیر گذار باشد. در مجموع با تعویض سیلندر ترمز، هواگیری و رفع نشی پمپ بنزین، مشکل برطرف می شود. در پاسخ به بخش پایانی سوال شما باید گفت احتمالاً اتصال کوتاه در مدار به وجود آمده است. این مشکل سبب ثابت باقی ماندن چراغ کمربند در پشت آمپر می شود. برای رفع این اشکال باید مدار مربوطه بررسی شود. همچنین نیاز است که سبک مربوطه به کمربند نیز تعویض شود.

برای اطلاع از شرایط اشتراک روزنامه

«دنیای خودرو» لطفاً با شماره تلفن

۰۹۲۲\*۱۳۳۴\* تماس بگیرید



### G70 شو تینگ بریک؛ لوکس اسپرتی که مقابل اروپایی ها قرار گرفت!

## نشان زرین جنسیسی در بازار اسپرت ها

دکوراتیو کروم، نورپردازی LED در بخشی از داشبورد، استفاده از چرم مصنوعی و سقف پانورامیک فضای داخلی جنسیسی G70 شو تینگ بریک را جذاب می کند. هر چند طراحی غریب لکس مان اسپرت با دو پدال شیفتر آلومینیومی در پشت آن و دسته دنده کوچک اسپرت (مشابه محصولات آودی)، رانندگی با این شو تینگ بریک که های راهیجان انگیز تر می کند.

از مهم ترین آپشن های این خودرو می توان به سیستم هشدار نقاط کور و شناسایی عیار پداله و دو چرخه سوار، سیستم هشدار انحراف از مسیر، سیستم کمکی رانندگی پیشرفته، دوربین ۳۶۰ درجه، کروز کنترل تطبیقی، سیستم تهویه مطبوع دو گانه و مجزا برای سر نشینان عقب، سیستم ارتباط کاربری نسل جدید جنسیسی، سیستم ترمز اضطراری مبتنی بر شرایط رانندگی، سیستم پارک هوشمند، سیستم راه اندازی و استارت هوشمند خودرو و... اشاره کرد. زیر کاپوت جنسیسی G70 شو تینگ بریک یک موتور ۴ سیلندر خطی دولیتری توربوشارژ قرار گرفته است. این موتور موسوم به ت۲۵ است و با توجه به نصب توربوشارژر و پاشش سوخت مستقیم حداکثر ۲۵۵ اسب بخار قدرت و ۲۵۲ نیوتون متر گشتاور را به ارمغان می آورد. این قدرت و گشتاور با کمک گیربکس ۸ سرعته اتوماتیک به چهار چرخ منتقل می شود تا این خودرو ظرف ۶٫۹ ثانیه از حالت سکون به سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت دست یابد. حداکثر سرعت این خودرو به ۲۳۵ کیلومتر بر ساعت می رسد.

همچنین چهار حالت، اکو، کامفورت (راحتی)، اسپرت و اسپرت پلاس برای رانندگی با این خودرو در نظر گرفته شده است. این خودرو با قیمت پایه ۶۳ هزار دلار به بازار عرضه می شود.



سپتامبر سال ۲۰۱۷ بود که برند لوکس زیرمجموعه هیوندای یعنی جنسیسی از سدان کامپکت لوکس سگمنت D خود با نام G70 رونمایی کرد. این خودرو که شاهکاری از طراحی اسبق گروه فولکس واگن و مدیر طراحی این برند یعنی پیتل شرایر بود، پس از سه سال یعنی در هشتم سپتامبر سال ۲۰۲۰ فیس لیفت کاملی را شاهد بود. فیس لیفت G70 توسط طراح ارشد گروه هیوندای یعنی لوک دانکرولکه انجام شد.

G70 در نسخه های متعددی به بازار عرضه شده، اما نسخه شو تینگ بریک آن مورد بررسی ما در این مطلب است. خطوط تیز و سطوح تخت همچنان در نسخه فیس لیفت حفظ شده تا کاراکتر اسپرت تری به نسخه فیس لیفت G70 بیخشد. با نگاهی به نمای جانبی این خودرو، می توان دید که خط تیز افقی روی بدنه در کنار سطوح تخت، پوزه نسبتاً کشیده و زاویه نسبتاً پادسقف با رنگ های ۱۹ اینچی آلیاژی، کاراکتر اسپرت به این شو تینگ بریک بخشیده است. برخلاف شو تینگ بریک های اروپایی، طراحان جنسیسی بخش عقب این خودرو را با زاویه نسبتاً ملایمی طراحی کردند تا دور از هر گونه طراحی اغراق شده باشد. چهره این خودرو کاملاً نسبت به نسخه قبل دگرگون شده است. این تغییر در طراحی به دلیل زبان جدید طراحی جنسیسی است.

چراغ های دوپل باریک، جلو پنجره تاجی ۵ ضلعی، خطوط تیز روی کاپوت و ورودی هوا درون سپر، چشم نواز و جذاب هستند. در نمای عقب نیز چراغ های دوپل باریک با حجم برداری کاملاً صریح زیبا به نظر می رسند. اضافه شدن اسپویلر الحاقی و اضافه شدن آگزوزهای دوپل بزرگ بیضی شکل در طرفین سپر در نسخه اسپرت ۴ سیلندر، ویژگی اسپرت بودن را در این خودرو دو چندان می کند. در زمان قرار گیری در پشت فرمان جنسیسی G70 شو تینگ بریک، انگار در پشت فرمان نسخه سدان قرار گرفته ای؛ زیرا با همان سبک طراحی مواجهیم.

هر چند که کلیات طراحی همانند نسخه پیش از فیس لیفت بوده و تنها به روزرسانی در نمایشگر و کلاستر این خودرو ایجاد شده است. کلاستر ۱۲٫۳ اینچی با قابلیت 3D در مقابل راننده تعبیه شده تا با نمایشگر ۱۰٫۲۵ اینچی میانی برای سیستم اطلاعات-سرگرمی فضای داخلی را مدرن تر جلوه دهد. تریسم دورنگ، طراحی صندلی های جدید با فرم لوزی شکل، استفاده از قطعات

### تلگرام Telegram

### تحول در صنعت خودرو

حدود ۶ سال قبل و پس از برجام برخی از خودروسازان مطرح جهان هر یک با شرکای ایرانی خود وارد مکاتباتی شدند تا با محصولات به روز و جدیدشان وارد بازار خودرویی کشورمان شوند. اما بعد از خروج آمریکا از برجام و اعمال تحریم های ظالمانه علیه کشورمان، صنعت خودرو و کشور نیز با چالش های بسیاری مواجه شد. اما اکنون دوباره بحث واردات خودرو و مطرح شده و وزارت صمت اسامی برخی شرکت های واجد شرایط برای واردات را نیز اعلام کرده است. حال در این جا این سوال مطرح می شود که آیا با آزادسازی واردات خودرو می توان شاهد حضور محصولات جدید خودروسازان مطرح در بازار کشور بود؟ در ادامه پاسخ کارشناسان را مرور می کنیم:

خودروسازان داخلی می توانند با خودروسازان مطرح ژاپنی نیز همکاری های بیشتری داشته باشند. چرا که محصولات ژاپنی همواره مناسب بازار خودرویی و سلیقه مشتریان ایرانی بوده است.

منجرف

در ابتدا باید گفت اگر چه واردات خودرو آزاد و قوانین جدیدی برای آن تدوین شده است، اما دیگر مانند قبل نمی توانیم شاهد حضور محصولات به روز خودروسازان جهان در بازار خودرویی کشور باشیم. زیرا قانون جدید واردات برای خودرویی در بازه قیمتی ۲۰ هزار یورو است. بنابراین محصولات لوکس خودروسازان اروپایی دیگر راهی برای ورود به بازار ایران ندارند. با نگاهی به صنعت خودرو کشورمان می توان دید که دو خودروساز بزرگ کشور طی یک دهه گذشته با خودروسازان مطرحی همکاری داشتند. بر این اساس اگر زمینه ها برای همکاری مجدد با این خودروسازان شکل گیرد و مدیران و متولیان صنعت خودرو در صدد ورود جدیدترین محصولات شرکای خارجی خود بآیند، تا حدودی می توان شاهد ورود محصولات با کیفیت خودروسازان اروپایی و ژاپنی به بازار بود.

رحیم پور

Message



صدای مشتری

۸۸۲۰۶۷۶۱

### بی توجهی به مشتری!

خودرو هیوندای جنسیسی کویه مدل ۲۰۱۲ دارم و یک ماه قبل در فضای مجازی با تبلیغات یک مرکز تخصصی تعمیرات خودرو مواجه شدم که در سراسر کشور نیز شعبه دارد. با مراجعه به یکی از شعب این مرکز، تکنسین مربوطه پس از بررسی خودرویم گفت خودروی ما شش سیلندر زده و قطعات مربوطه باید تعویض شوند. اما زمانی که وی متوجه شد اطلاعات فنی مناسبی در مورد خودرویم بر خور دارم و به نوعی به کذب بودن ادعای این تعمیر کار پی برده ام، در صدد برخورد فیزیکی با بنده برآمد و با بیان جملات بسیار بدی، مرا از مرکز شان اخراج کرد!

۰۹۱۳\*۱۳۳۵\*



## استاندار کردستان خواستار پرداخت مالیات توسط «بارز» شد



استاندار کردستان گفت: «گروه صنعتی لاستیک بارز نسبت به انتقال حساب‌های بانکی خود به کردستان اقدام کند، چرا که شایسته نیست این واحد همه خدمات خود را از استان دریافت کند ولی مالیاتش در استان دیگری وصول شود.» به گزارش خبرگزاری فارس از سنندج، اسماعیل زارعی کوشا در بازدید از کارخانه لاستیک بارز کردستان به تعهد استان برای ایجاد حدود ۳۴ هزار شغل در سال جاری اشاره و اظهار کرد: «تا پایان شهریور ماه ۲۲ هزار و ۱۱۰ شغل در سامانه رصد به ثبت رسیده که معادل ۶۴ درصد اشتغال تعهد شده است.» وی گفت: «کردستان در میزان اشتغال ایجاد شده

تا اواسط سال گذشته در رتبه‌بندی کشوری، استان آخر بود.» استاندار کردستان در ادامه شرکت بارز را بزرگ‌ترین مجموعه تولیدی و واحد صنعتی کردستان دانست که با بنیان‌ها و ظرفیت‌های مناسب پایه‌ریزی شده و از برکات سفر رهبر معظم انقلاب به کردستان محسوب می‌شود. زارعی کوشا افزود: «کارخانه لاستیک بارز از داشته‌های ارزشمند کردستان است که باید برای توسعه آن تلاش کرده و با حل مشکلات فاز توسعه‌ای آن را نیز دنبال کنیم.» وی پیگیری مشکلات لاستیک بارز نظیر دیون بانکی و رفع موانع صادراتی آن را در گام اول به عهده گروه بارز و هلدینگ شستا دانست.

تولید سالانه ۱۵ هزار تن سیم تایر و ایرال در استان لرستان برنامه‌ریزی شد

# بازدید وزیر صمت از محل احداث کارخانه «استیل کورد» در شهرستان سلسله

با احداث این مجموعه صنعتی بخش زیادی از نیاز کشور به استیل کورد تامین خواهد شد. در این شهرستان مشکل تامین آب برق و گاز وجود ندارد، همچنین تامین زمین در شهرک صنعتی مشکل زیست‌محیطی هم نخواهد داشت و ایجاد اشتغال پایدار نیز خواهد شد. باتوجه به اهمیت تایر به عنوان کالای استراتژیک و کمبود عرضه داخلی، ایجاد ظرفیت برای تولید تایر ضرورت جدی است. البته باید گفت استیل کورد به عنوان ماده اولیه در این محصول به کار می‌رود. گفتنی است در حال حاضر نیاز کشور به استیل کورد حدود ۱۰ هزار تن در سال بوده که دو واحد تولیدی در استان‌های ایلام و زنجان در این بخش فعال هستند و مجموعاً حدود ۵۰ درصد نیاز کشور را تامین می‌کنند و بخش زیادی از این نیاز از خارج کشور وارد می‌شود، بنابراین باتوجه به طرح‌های در دست احداث کشور از جمله دو واحد یعنی لاستیک‌سازی نیکرو گسترش خرم‌آباد و بارز الیگودرز در لرستان، ضمن ایجاد زنجیره تولید در استان نیاز آتی کشور را که حدود ۱۵ هزار تن در سال است نیز تامین خواهد شد.



وزیر صمت عصر جمعه از محل احداث کارخانه استیل کورد شهرستان سلسله با سرمایه‌گذاری سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) و فولاد مبارکه در زمینی به مساحت ۵ هکتار به منظور تولید ۱۵۰۰۰ تن استیل کورد بازدید کرد. سیدرضا فاطمی‌امین جهت بازدید از محل احداث یک کارخانه استیل کورد در شهرستان سلسله به استان لرستان سفر کرده بود. طرح احداث کارخانه استیل کورد شهرستان سلسله با سرمایه‌گذاری سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) و فولاد مبارکه، در زمینی به مساحت ۵ هکتار، زمینه تولید ۱۵۰۰۰ تن استیل کورد (سیم فولادی مورد استفاده در تایر رادیال) را فراهم خواهد کرد. با راه‌اندازی این کارخانه ۶۰۰ نفر به صورت مستقیم و غیرمستقیم مشغول به کار خواهند شد.

خودرو پیشنهادی	قیمت بازار تهران (یک جفت - ریال)	حداکثر سرعت (کیلومتر بر ساعت)	وزن قابل تحمل (کیلوگرم)	قطر رینگ (اینچ)	فاق تایر	سایز تایر (میلی‌متر)	مدل	گل تایر	کویر تایر (ایران)
ام وی ام ۱۱۰-سایپا ۱۳۱-سایپا ۱۳۲	۱۱,۰۰۰,۰۰۰	۱۹۰	۴۱۲	۱۳	۶۵	165/65R13		26وKB12	
انواع پراید	۱۱,۷۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۴۱۲	۱۳	۶۰	175/60R13		KB2000	
پیکان - ریو - تینیا	۱۱,۹۰۰,۰۰۰	۱۹۰	۴۷۵	۱۳	۷۰	175/70R13		36وKB14	
تینیا ۲	۱۳,۵۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۴۷۵	۱۴	۶۰	185/60R14		KB88	
پژو ۲۰۶-پژو ۴۰۵-پرشیا	۱۴,۰۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۵۳۰	۱۴	۶۵	185/65R14		22وKB27	
سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرو استپ وی-زانتیا	۱۴,۵۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۵۶۰	۱۵	۶۵	185/65R15		22وKB27	
اسپریت انواع پژو	۱۶,۸۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۵۶۰	۱۴	۶۰	205/60R14		44وKB77	
اسپریت سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرو استپ وی	۱۷,۵۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۶۱۵	۱۵	۶۰	205/60R15		KB77	
دانگ فنگ H30 کراس-دنا پلاس توریو	۲۱,۸۵۰,۰۰۰	۲۴۰	۵۴۵	۱۶	۵۰	205/50R16		KB44	
مگان-سراتو-جک S3-چری X22-تویوتا یاریس	۲۳,۷۰۰,۰۰۰	۲۴۰	۶۱۵	۱۶	۵۵	205/55R16		KB55	
لیفان X60-ام وی ام X33	۳۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۸۵۰	۱۶	۶۵	215/65R16		KB66	
آریزو ۵-۶-آریا	۲۵,۵۰۰,۰۰۰	۲۴۰	۵۸۰	۱۷	۵۰	205/50R17		KB55	
تویوتا کمری-سوناتا	۲۵,۶۰۰,۰۰۰	۲۷۰	۶۷۰	۱۷	۵۵	215/55R17		KB57	
ام وی ام X33S-هایما S5-خودرو فردا SX5	۳۶,۰۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۷۱۰	۱۷	۶۰	215/60R17		KB66	
چانگان-سراتو	۳۴,۰۰۰,۰۰۰	۲۷۰	۶۱۵	۱۷	۵۰	215/50R17		KB200	
تیگو ۵-سوزوکی ویتارا-BYDS6	۳۵,۶۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۸۵۰	۱۷	۶۵	225/65R17		KB700	
هایما S7	۳۴,۵۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۹۰۰	۱۷	۶۵	235/65R17		KB700	
پرادو-پیکاپ فوتون-آستا (آمیگو)	۵۱,۲۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۱,۱۲۰	۱۷	۶۵	265/65R17		KB900	
تیوولی	۳۲,۰۰۰,۰۰۰	۲۷۰	۶۵۰	۱۸	۴۵	215/45ZR18		KB200	
جک S5-توسان-کوراندا	۳۴,۵۰۰,۰۰۰	۲۴۰	۷۵۰	۱۸	۵۵	225/55R18		KB500	
اسپورت تیج-دیگنیتی	۳۶,۵۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۸۰۰	۱۸	۵۵	235/55R18		KB800	
تیگو ۷-ب ام و ایکس ۳ (۲۰۲۰-۲۰۱۷)-رنو کولیوس-SWM	۳۳,۴۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۸۰۰	۱۸	۶۰	225/60R18		KB700	
سانتافه-اسپورت تیج-هیوندای-IX55-لکسوس	۳۵,۸۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۸۷۵	۱۸	۶۰	235/60R18		KB700	
پیکاپ تویوتا-T8 (کرمان خودرو)	۵۱,۷۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۱,۰۶۰	۱۸	۶۰	265/60R18		KB900	
سانتافه نیو-لکسوس RX-تویوتا-سورنتو SX	۳۹,۵۰۰,۰۰۰	۲۴۰	۸۲۵	۱۹	۵۵	235/55R19		KB700	
فیدلیتی-رکستون	۴۳,۰۰۰,۰۰۰	۲۷۰	۸۲۵	۲۰	۴۵	255/45ZR20		KB555	



متنوع ترین سبد محصولات  
صنعت تایر سازی کشور



www.barez.org



اصافی نصب شده اند و ورودی هوائ نسبتاً غیر عادی طراحی شده است. این مدل برای استفاده تجاری طراحی شده و امکاناتی مانند سیستم های ABS و EBD. فناوری EPS. چندین کیسه هوا، سیستم چندرسانه‌ای، داشبورد و... دارد. وانت چری به یک موتور ۱.۶ لیتری با توان ۱۲۲ اسب بخار و گشتاور ۱۵۸ نیوتون متری مجهز است که همراه با یک جعبه دنده پنج سر عت دست‌ی کار می‌کند.

عروضه پیکاپ کری X6 مدل ۲۰۲۳ محصول چری در چین با قیمت ۵۰ هزار یوان به بالا آغاز شد. این مدل به صورت تک کابین و دو کابین قابل سفارش و قیمت آن‌ها ۴۹۹۰۰ تا ۸۲۹۰۰ یوان است. نکات قابل توجه در ظاهر کری X6 طراحی کابین به ویژه سپر جلو هستند. در نمای جلو شاهد چراغ‌های جلوی بزرگ و جلو بنجره چند ضلعی با لوگو شرکت در بالای آن هستیم. در زیر آن‌ها عناصر نور بردازی



پیکاپ کری ۲۰۲۳  
در بازار چین عرضه شد

مدیر شبکه نمایندگان پرشیا خودرو در گفت و گو با «دنیای خودرو» مطرح کرد:

# حفظ رونق در شد در مجموعه «پرشیا خودرو» متاثر از اقدام مبتنی بر خرید جمعی کلیه مدیریت‌های تشکیل دهنده آن است



می‌خواهیم پلت فرم شرکت ISQI را به عنوان یک پلت فرم فرآیندی و سیستمی در نظر بگیریم و تمام اقدامات و پایش‌ها را بر اساس آن تنظیم کنیم. اعتقاد ما به این پلت فرم بر این نیست که صرفاً چه امتیازی کسب می‌کنیم و امتیاز در اولویت دوم ما قرار دارد. این که این پلت فرم چقدر در اصلاح سیستم ما تاثیر گذار است و می‌تواند کمک کند در اولویت اصلی قرار دارد. همگرای و اصلاح سیستم دو پیش نیاز مهم در توسعه به شمار می‌رود و این دو عامل مارا به خرید جمعی می‌رساند و این خرید جمعی در پرشیا خودرو کاملاً به چشم می‌خورد. آن چه به آن اشاره شد به خودی خود سبب محفوظ ماندن جایگاه پرشیا خودرو در مسیر رشد و توسعه شد.

**چشم‌انداز پرشیا خودرو در آینده چگونه تعریف شده و دلیل تداوم توسعه در این مجموعه به رغم ممنوعیت واردات در ۴ سال گذشته چیست؟**

پرشیا خودرو به تمام کسب و کارهای مرتبط با خود در شرایط فعلی نگاه ویژه دارد و ایده پردازی‌های آن به صورت لحظه‌ای می‌تواند بر محور توسعه یافتگی آنی آن انطباق پیدا کند. نمایندگی خدمات پس از فروش پرشیا خودرو به زودی در ساری افتتاح خواهد شد و همچنین شاهد افتتاح نمایندگی در رابطه با ۴ کسب و کار متفاوت فروش خودرو BMW و MINI، پرشیا پریمیوم، پرشیا بوتیک و خدمات پس از فروش BMW و MINI خواهیم بود و در همین راستا تا پایان سال نیز در شهر اهواز توسعه خدمات پس از فروش خواهیم داشت. کلیه کسب و کارهای اصلی زیر مجموعه‌های کسب و کاری مختص به خود دارند و این تعاریف همان پویایی و در جان زدن در واقعیت‌های دست و پاگیر کنونی است. بر این اساس پرشیا خودرو معطل واردات خودرو نیست؛ بلکه عدم واردات را به عنوان یک واقعیت پذیرفته و برای ادامه راه تصویر جدیدی از فروش و خدمات پس از فروش ارائه می‌دهد. پرشیا خودرو به هیچ چیز عادت نمی‌کند و به همه کسب و کارها در غایت توسعه نگاه می‌کند.

این گونه نیست که برند پرشیا ساین خلق شود و محصولاتش همچون روانکار را تحت پوشش داشته باشد، اما خدمات تنها به صورت محدود در نمایندگی‌ها توزیع شود. برند روانکار پرشیا ساین در حال توسعه بیش از پیش برای به دست آوردن سهم خود از بازار است و این مساله در مورد اکتان پرشیا ساین و بسیاری دیگر از محصولات پرشیا خودرو به چشم می‌خورد. نگاه پرشیا خودرو توسعه محور است و این جا مفهوم همگرای مشخص می‌شود.

برای تثبیت و ادامه مسیر خلق یک برند کلیه مدیریت‌ها از خلق تا توسعه و اشاعه، همکاری واحدی دارند؛ بنابراین پرشیا خودرو و واقعیت را پذیرفته و ترنندهایی اندیشیده است که سبب به روز رسانی فرآیندها و ارائه خدمت در فروش و خدمات پس از فروش می‌شود. در خصوص افق دور و آینده نیز باید بگویم پرشیا خودرو منتظر آینده نمی‌ماند؛ بلکه آینده را در حال می‌سازد.

از دیگر موارد مهم که باید به آن پرداخت موضوع رضایت نمایندگی‌های شبکه از سازمان‌های متبوع خود است؛ یعنی (DSI) که با کسب امتیاز ۷۹،۲ امتیاز بی‌رقیبی در حوزه ارزیابی‌های اخیر بوده و رشد بسیار بالایی نیز حاصل شده است؛ لیکن باید پذیرفت که کسب رضایت نمایندگی در شرایط فعلی نیاز به برنامه‌ریزی بسیار مدون کم‌نقصی دارد و پرشیا خودرو نیز بر همین اساس و مبتنی بر برنامه‌ریزی دقیق در خدمات پس از فروش به امتیاز و رشد مورد اشاره دست یافته است. در بخش ارزیابی نمایندگی‌ها علاوه بر شاخص‌های مدیریت منابع انسانی و امکانات و تجهیزات که روند صعودی رشد محفوظ مانده است، در شاخص فرآیندها که بسیار برای سازمان و حتی شرکت بازرسی با اهمیت است، به رشد ۱۱ درصد نسبت به سال قبل دست یافتیم و کسب این امتیاز بیانگر اعتقاد پرشیا خودرو به فرآیندی شدن و اصلاح مستمر سیستم است. در حقیقت، شرکت محترم بازرسی پلت فرمی فرآیندی فراهم آورده که اگر شرکت‌های خودروساز آن را به نحو شایسته‌ای اجرایی کنند، در فرآیندی شدن و بهتر شدن فریم هر سازمانی می‌تواند بهترین اثر را داشته باشد. مواردی که عنوان شد بخشی از شاخص‌ها بوده و در کل شاید بیان این موضوع خالی از لطف نباشد که در حالی که در اکثر شاخص‌ها شاهد روند نزولی در صنعت بوده‌ایم، پرشیا خودرو روندی صعودی را تجربه کرده و بخش مهم‌تر آن است که پرشیا خودرو نسبت به گذشته خود نیز رشد قابل توجهی را تجربه کرده و قطعاً مورد دوم برای سازمان بسیار حائز اهمیت است.

**به لحاظ سخت‌افزاری و نرم‌افزاری پرشیا خودرو چه اقداماتی انجام داده که به این امتیاز و ارتقا در حوزه نمایندگی‌ها دست پیدا کرده؟**

اساساً توسعه بر چند شاخص استوار است. پایه نخست هر توسعه‌ای، اجماع بین مدیریت‌هایی است که می‌توانند و اگر ایاباشند؛ اما تبدیل به یک واحد همگرای می‌شوند. همان‌طور که تاکید کردم پرشیا خودرو باید توسعه متوازن در توسعه کمی و کیفی امور را پیش می‌برد و ما چندین مدیریت در این حوزه داشتیم که در آن یک فرآیند همگرا ایجاد کردیم.

چنین رویکردی در نتایج سال‌های ۹۸، ۹۹ و همچنین ۱۴۰۰ نمایان شد. بنا به دستور هیات عامل محترم خدمات پس از فروش کمیته ISQI شرکت پرشیا خودرو با برگزاری بیش از ۲۰ جلسه در راستای عرضه‌یابی و اصلاح فرآیندها اقدام کرد. در نتیجه این اتفاق همگرا کردن مدیریت‌ها در راستای رشد در سازمان ما ظرف دو سال گذشته به خوبی رخ داده است. موضوع دیگری که در ادامه این جلسات مورد توجه قرار گرفته بحث اصلاح سیستم است. فارغ از این که در رده بندی ISQI چه امتیاز و جایگاهی به دست خواهیم آورد، رکن اصلی ما به ایجاد اصلاح است؛ حتی اگر اندک باشد. یعنی حتی اگر در این رقابت، امتیاز نه چندان بالایی هم حاصل نشود، اما اصلاح یک فرآیند در سال برای سازمان حرکت رو به جلویی محسوب می‌شود. چرا که ما

در بین دسته بندی شرکت‌های دارای بیش از ۱۰ نمایندگی در امتیاز میدانی نمایندگی هادر پله سوم ایستاده بودیم. در سال‌های گذشته ایران خودرو و پارس خودرو در رده‌های اول و دوم بودند و پرشیا خودرو رتبه سوم را به دست آورده بود و دیگر خودروسازان در رده‌های بعدی قرار می‌گرفتند. امسال اما در بخش نمایندگی‌ها، پرشیا خودرو با کسب امتیاز متوسط ۹۰ در ارزیابی‌های میدانی جایگاه دوم را به خود اختصاص داد و بالاتر از بسیاری از خودروسازی‌ها قرار گرفت. یعنی متوسط امتیاز ۹۰ را در ارزیابی عملکرد نمایندگی‌ها به دست آوردیم. نخست پارس خودرو با امتیاز ۹۱ بوده و بعد از آن پرشیا خودرو در جایگاه دوم قرار گرفته است.

**نسبت به گذشته پرشیا خودرو چقدر امتیازات خود را افزایش داده است؟**

در ارزیابی‌های خدمات پس از فروش وقتی به امتیازات خیلی بالا دست پیدا می‌کنید، رشد در امتیازها خیلی قطره چکانی می‌شود. پرشیا خودرو در بخش ارزیابی‌های میدانی نمایندگی‌ها با کسب امتیاز ۹۰ در جایگاه دوم دسته بندی کلی شرکت‌ها قرار گرفت و این بدان معنی است که در میان وارد کنندگان علاوه بر رشد نسبت به سال گذشته همچنان در مقام نخست ایستاده است. در وضعیت سیستم خدمات پس از فروش به رغم رشد امتیاز در رده بندی کلی نسبت به جایگاه پنجم سال گذشته با یک پله نزول به جایگاه ششم نائل آمدیم که مشخصاً بیانگر رقابت بسیار نزدیک رقبا در بالای جدول رده بندی است.

**نور بالا**

دارد و رشد را بر مبنای توسعه می‌بیند و چرخ توسعه در این مجموعه مدام در حال گردش است و توقفی ندارد. این توسعه بر مبنای موازنه توسعه کیفی و کمی است و بیش از ۴ سال است واردات ممنوع بوده، اما این که چگونه بوده که ما در چنین شرايطی باز هم توانستیم کارمان را توسعه دهیم، هنری است که پرشیا خودرو دارد. به این معنی که روند فعالیت در این سازمان، متاثر از شرایط مختلف اقتصادی و سیاسی نیست؛ بلکه متکی بر خودباوری است و مدام به افزایش توان خود می‌اندیشد.

**سال گذشته هم پرشیا خودرو جایگاه مناسبی داشت. این روند چگونه حاصل شد؟**

سال گذشته اتفاق مهمی برای پرشیا خودرو افتاد و این مجموعه در بین تمام تولید کنندگان خودرو از جایگاه بسیار خوبی در حوزه خدمات پس از فروش برخوردار شد و هم در ارزیابی‌های میدانی نمایندگی‌ها جایگاه نخست را وارد کنندگان مقام نخست را در بخش ستاد و نمایندگی‌ها از آن خود کرده‌ایم. یعنی در بین رقبای وارد کننده خود با اختلاف بسیار زیادی هم در ستاد خدمات پس از فروش که شاکله مدیریت‌های خدمات پس از فروش شامل قطعات، سی‌آر‌ام، فنی و مهندسی، آتی‌و آموزش را شامل می‌شود و هم در ارزیابی میدانی نمایندگی‌ها جایگاه نخست را داریم. در حوزه نمایندگی‌ها شرایط به شکل دیگری بوده و نتیجه بسیار جذابی حاصل شده است. ما دو سال متوالی

این دسته بندی اختلاف امتیازی بسیاری با پرشیا خودرو داشتند به دسته بندی بالاتری ارتقا یافت. رقبای فعلی ما بیش از نیم قرن تجربه فعالیت و حدود دهه تجربه ارزیابی دارند و بسیار قوی و با برنامه هم در این حوزه فعالیت می‌کنند. شرکت پرشیا خودرو ۳ سال است که در ارزیابی در دسته بندی بالای ۱۰ نمایندگی با رقبای قابل توجهی رقابت می‌کند و تجربه‌ای سه ساله در این بخش داریم. تجربه سال اول در ارزیابی خصوصاً در بخش ستاد خدمات پس از فروش، مطابق با اهداف سازمان نبود و در حوزه ستاد به جایگاه نهم با کسب درجه ۳ نائل آمدیم. البته طبیعی هم بود که در سال نخست حضور در دسته بندی جدید عملکرد فوق العاده‌ای نداشته باشیم؛ لیکن در بخش نمایندگی‌ها با کسب جایگاه سوم میان نمایندگی‌های دیگر شرکت‌ها قرار گرفتیم که این بادر نظر گرفتن توان پرسنل شبکه پرشیا خودرو دور از انتظار نبود و بسیار قابل قبول به شمار می‌رود. بنابراین نخستین اقدامی که پرشیا خودرو در راستای برنامه‌های توسعه محور خود انجام داد ورود به دسته بندی جدید با بیش از ۱۰ نمایندگی بود. هر چند به توجه به این که حوزه عملکردی فروش و خدمات پس از فروش شرکت پرشیا خودرو مبتنی بر خودروساز لوکس است، در اختیار داشتن کمتر از ۱۰ نمایندگی هم مشکلی نداشت و می‌توانستیم بر اساس تعداد خودرو با همان تعداد نمایندگی‌های قدیم ادامه دهیم. چرا که ما باید بر اساس UIO منطقه‌ای (تعداد خودروهای در حال تردد) کارمان را توسعه می‌دادیم. اما پرشیا خودرو یک استراتژی توسعه گرایانه در تمام کسب و کارهای خود و کلان خود

دارد و رشد را بر مبنای توسعه می‌بیند و چرخ توسعه در این مجموعه مدام در حال گردش است و توقفی ندارد. این توسعه بر مبنای موازنه توسعه کیفی و کمی است و بیش از ۴ سال است واردات ممنوع بوده، اما این که چگونه بوده که ما در چنین شرايطی باز هم توانستیم کارمان را توسعه دهیم، هنری است که پرشیا خودرو دارد. به این معنی که روند فعالیت در این سازمان، متاثر از شرایط مختلف اقتصادی و سیاسی نیست؛ بلکه متکی بر خودباوری است و مدام به افزایش توان خود می‌اندیشد.

**سال گذشته هم پرشیا خودرو جایگاه مناسبی داشت. این روند چگونه حاصل شد؟**

سال گذشته اتفاق مهمی برای پرشیا خودرو افتاد و این مجموعه در بین تمام تولید کنندگان خودرو از جایگاه بسیار خوبی در حوزه خدمات پس از فروش برخوردار شد و هم در ارزیابی‌های میدانی نمایندگی‌ها جایگاه نخست را وارد کنندگان مقام نخست را در بخش ستاد و نمایندگی‌ها از آن خود کرده‌ایم. یعنی در بین رقبای وارد کننده خود با اختلاف بسیار زیادی هم در ستاد خدمات پس از فروش که شاکله مدیریت‌های خدمات پس از فروش شامل قطعات، سی‌آر‌ام، فنی و مهندسی، آتی‌و آموزش را شامل می‌شود و هم در ارزیابی میدانی نمایندگی‌ها جایگاه نخست را داریم. در حوزه نمایندگی‌ها شرایط به شکل دیگری بوده و نتیجه بسیار جذابی حاصل شده است. ما دو سال متوالی



فرشید سلگی

f.selligi@autoworld.ir

خدمات پس از فروش در حوزه خودرو از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است و در این حوزه تلاش و سرمایه گذاری شرکت‌های خودروساز با توجه به شرایط فعلی در راستای انطباق هر چه بیشتر بر استانداردهای جهانی است و در پی آن طی سال‌های اخیر شاهد رشد چشمگیر شرکتی بوده‌ایم که برخلاف شرایط سخت عدم واردات خودرو و کاهش حجم خودروهای وارد شرایط فروش و خدمات، با برنامه‌ریزی انطباقی و لحظه‌ای همواره افق‌های جدیدی را پیش روی خود گشوده است. در این شرايط پرشیا خودرو بنا به آمار و ارزیابی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران در حوزه خدمات پس از فروش رشد قابل توجهی داشته و در بسیاری از شاخص‌ها، امتیاز بیشتری نسبت به متوسط کل صنعت و همچنین دیگر شرکت‌های وارد کننده خودرو به دست آورده است. نگاه توسعه محور این شرکت سبب شده است ۸۰ درصد نمایندگی‌های پرشیا خودرو رتبه یک را کسب کرده و دو نمایندگی نیز بجا امتیاز قابل قبول رتبه ۲ نائل آیند. در همین زمینه با محسن یزدچی، مدیر شبکه نمایندگان پرشیا خودرو به گفت و گو پرداختیم.

**گزارش شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران در خصوص عملکرد شرکت‌ها در حوزه خدمات پس از فروش منتشر شد. شرکت پرشیا خودرو در این بخش چه دستاوردی داشت؟**

ارزیابی‌های شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران هر سال به صورت مداوم و در مدت زمان مشخص در دو حوزه برگزار می‌شود. یک حوزه برمی‌گردد به حوزه ستاد خدمات پس از فروش و مدیریت‌های مختلف تشکیل دهنده آن و یک حوزه هم به نمایندگی‌های شرکت به صورت مجزا اختصاص دارد. البته امتیاز نمایندگی‌ها در امتیاز ستاد هم تاثیر گذار است. همچنین نظر به این که نمایندگی‌های خدمات پس از فروش با جامعه مشتری‌ها به صورت مستقیم در ارتباط هستند، درجه بندی آن‌ها از اهمیت بالایی برخوردار است و خروجی ارزیابی‌ها مبین رشد امتیاز در هر دو حوزه برای پرشیا خودرو بوده که این مهم در حوزه ارزیابی نمایندگی‌ها همراه با ارتقای جایگاه در رده بندی نمایندگی‌های دیگر شرکت‌های رقیب نیز بوده است.

نخستین فاکتوری که سبب می‌شود یک شرکت رشد کند، گام برداشتن در راستای توسعه است. ما پیش از این همواره در مقام نخست ستاد و نمایندگی‌ها در گروه بندی شرکت‌های با کمترین از ۱۰ نمایندگی قرار داشتیم. لیکن وقتی توسعه در اولویت قرار گرفت، شرکت پرشیا خودرو از گروه بندی زیر ۱۰ نمایندگی (شرکت‌های