



کارشناس حوزه خودرو در گفت‌وگو با روزنامه «دنیای خودرو» مطرح کرد:
توافق با آمریکا، تنها زمانی به نفع بازار خودرو خواهد بود که ساختار تعرفه‌ای اصلاح شود
۳ صفحات ۲۰



آیا بازگشت بامو M8 موفقیت آمیز بوده است؟
۸ صفحه ۸

لزوم تغییر استراتژی توسعه محصول در زیرمجموعه «سایپا»

تکیه صرف بر نیشان آبی؛ پاشنه آشیل «زامیاد» در تولید

شرکت زامیاد در حال حاضر بخش عمده‌ای از درآمد خود را از طریق فروش وانت‌های نیشان آبی تامین می‌کند؛ به‌طوری که بیش از ۷۰ درصد درآمد فروش این شرکت مربوط به...
۵ صفحه ۵

«آرین دیزل» زیر ذره بین «دنیای خودرو»

بهره‌گیری از شهرت «لاماری» برای موفقیت در بازار تجاری؟!
۹ صفحه ۹

استفاده از هوش مصنوعی

برای پیدا کردن عامل موفقیت در فروش برای خریداران ایرانی نیز استانداردهای ایمنی و رفتار فروشنده مهم است
۱۳ صفحه ۱۳

الگوی سازگاری پویا در توزیع نوروزی سوخت جواب داد

نزدیک شدن به رکوردهای شرکت «شل» در ایران

مصرف‌گرایی افسار گسیخته و سیاست‌های ناکارآمد در بهینه‌سازی انرژی، بحران سوخت ایران را به‌ویژه...
۱۱ صفحه ۱۱

مدیرعامل اسبق گروه خودروسازی سایپا در گفت‌وگو با «دنیای خودرو»

مدیریت نقدینگی، عدالت ارزی و ساختار مدیریتی راه نجات صنعت خودرو است
۱۴ صفحه ۱۴



استارت Start



حسین نظریان

رئیس شورای سیاست‌گذاری

جنگ تعرفه‌ها و درسی که باید از آن آموخت

می‌گویند دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری ایالات متحده آمریکا عنصری غیر متعارف و غیر قابل پیش‌بینی است و مهم‌ترین و آخرین دلیلی که...
۲ صفحه ۲

تیتراهای امروز

Titles

در حوزه خودروهای تجاری؛

«گروه بهمن» جایگاه نخست خدمات فروش را برای ششمین سال متوالی کسب کرد
۴ صفحه ۴

چشم‌انداز مذاکرات سیاسی و انتظار بازار
۱۰ صفحه ۱۰

تامین قطعات محصولات جدید «آرین پارس موتور» یک ماه پیش از عرضه خودرو
۱۲ صفحه ۱۲

صادرات خودروهای برقی چینی تقریباً یک‌پنجم کاهش یافته است

شرایطی برای خوشحالی اروپایی‌ها
۶ صفحه ۶



MVM_777
۰۲۱-۴۸۰۰۰۷۷۷
MVMCHERY777

MVM X22 PRO



مدیران خودرو ۷۷۷

اف ایکس FX

FOWNIX



ترسیم آینده ۲

کمپین طراحی بر روی اف ایکس



جهت اطلاعات بیشتر من را اسکن کنید



www.fownix.com
fownix.official

جهت دریافت اطلاعات تماس، نمایندگی‌ها، وبسایت فونیکس، مراجعه نموده و یا کد مندرج در طرح را اسکن نمایید.



دارای رینگ‌های ۱۶ اینچی هستند؛ در حالی که مدل‌های فول‌از رینگ‌های ۱۷ اینچی بهره می‌برند. مشتریان می‌توانند از بین ۶ رنگ بدنه قرمز، نقره‌ای، سفید، بژ، بنفش و سبز یکی را انتخاب کنند. نیروبخش آیون UT موتور برقی ۱۳۴ اسب‌بخاری است که با باتری‌های ۴۴.۸، ۴۴.۲ و ۴۴.۱ کیلووات-ساعتی همکاری می‌کند. همان‌طور که گفته شد توان پیمایش این مدل‌ها بین ۳۳۰ تا ۴۲۰ کیلومتر خواهد بود. گک می‌گوید حداکثر سرعت محصول جدید آن به ۱۵۰ کیلومتر بر ساعت می‌رسد و مصرف انرژی آن در ۱۰۰ کیلومتر هم ۱۱.۴ کیلووات-ساعت است.

گک آیون UT برقی در ۵ تیپ و با توان پیمایش بین ۲۳۰ تا ۴۲۰ کیلومتر عرضه می‌شود. حداقل قیمت این خودرو از حدود ۹ هزار و ۶۰۰ دلار شروع شده و در تیپ‌های فول به ۱۴ هزار دلار می‌رسد. باید دانست UT سومین محصول جهانی گک آیون به‌شمار می‌رود. در طراحی این خودرو شاهد حالت شناور سقف با رنگ‌های متشابه، دیلایت‌های جذاب متشکل از ۱۹ عدد LED، چراغ‌های جلو D شکل و چراغ‌های عقب C شکل هستیم. طول، عرض و ارتفاع این خودرو چینی به ترتیب ۴۲۷۰، ۱۸۵۰ و ۱۵۷۵ میلی‌متر و فاصله بین محوری آن به ۲۷۵۰ میلی‌متر می‌رسد. نسخه‌های پایه گک آیون UT



گزینه ۱۰ هزار دلاری
برقی از «گک»

کارشناس حوزه خودرو در گفت‌وگو با روزنامه «دنیای خودرو» مطرح کرد؛

توافق با آمریکا، تنها زمانی به نفع بازار خودرو خواهد بود که ساختار تعرفه‌ای اصلاح شود



نهاد علی بیک‌زاده

n.beykzadeh@autoworld.ir

در آستانه دور جدیدی از مذاکرات دیپلماتیک میان ایران و غرب، گمانه‌زنی‌ها درباره احتمال توافق مجدد و تأثیرات آن بر اقتصاد کشور به اوج خود رسیده است. یکی از حوزه‌هایی که همواره از تحولات سیاسی اثر مستقیم پذیرفته، بازار خودرو است؛ بازاری که در یک دهه اخیر، هم قربانی تحریم‌ها بوده و هم میدان بازی تعرفه‌ها، رانت‌ها و سیاست‌های متغیر. حالا، در صورت بروز گشایش‌های سیاسی، این پرسش مطرح است که آیا این بار فرصت برای اصلاح واقعی در صنعت خودر و فراهم خواهد شد یا نه؟ بابک صدراپی، کارشناس حوزه خودرو در گفت‌وگو با روزنامه «دنیای خودرو» به بررسی سناریوی توافق احتمالی ایران و آمریکا و تأثیرات آن بر واردات خودرو، سیاست‌های تعرفه‌ای، رقابت‌پذیری بازار و توان خرید مردم پرداخت. صدراپی معتقد است توافق صرفاً زمانی به نفع مصرف‌کننده تمام خواهد شد که دولت دست از نگاه در آمدی به تعرفه بردارد و ساختار آن را بازنگری کند. او می‌گوید واردات خودروهای کار کرده، اصلاح تعرفه‌ها و خروج از انحصار، کلید بازسازی بازار فرسوده و محدود خودرو ایران خواهد بود.

با فرض وقوع توافق میان ایران و آمریکا، شما چه تغییراتی را در بازار خودرو پیش‌بینی می‌کنید؟ آیا این سناریو می‌تواند به گشایش‌های واقعی منجر شود یا صرفاً هیجانی مقطعی به بازار وارد خواهد کرد؟

اگر توافقی حاصل شود، نخستین اثر آن در کاهش تنش‌های ژئوپلیتیک و به تبع آن کاهش انتظارات تورمی خواهد بود. این موضوع بلافاصله نرخ ارز را در بازار آزاد تحت فشار قرار می‌دهد و تأثیر روانی آن، بازار خودرو را به سرعت درگیر می‌کند. قیمت خودروهای خارجی که ارتباط مستقیم با نرخ ارز دارند، احتمالاً دچار کاهش نسبی می‌شوند. اما نباید این موضوع را با «گشایش واقعی» اشتباه گرفت. برای این که توافق به فرصتی واقعی در بازار خودرو تبدیل شود، باید سه پیش‌شرط محقق شود: نخست آزادسازی منابع ارزی برای واردات و در ادامه، اصلاح ساختار تعرفه‌ای و رسوم ایجاد شفافیت در فرآیندهای تخصیص و ثبت سفارش. اگر این اجزا مهیا نباشند، حتی در صورت توافق نیز دسترسی مردم به خودروهای باکیفیت و ارزان ممکن نخواهد بود.

در این شرایط، به نظر شما سیاست‌گذاران به سمت کاهش تعرفه حرکت می‌کنند یا همچنان نگاه در آمدی به تعرفه را حفظ خواهند کرد؟

صادقانه بگویم، نگاه دولت به تعرفه بیشتر از آن که ابزاری برای تنظیم بازار و حمایت از مصرف‌کننده باشد، نقش یک منبع درآمد پایدار را ایفا می‌کند. در سال‌های اخیر، سیاست‌گذاران همواره تعرفه را طوری تنظیم کرده‌اند که موازنه بودجه‌ای دولت حفظ شود. اما در شرایط پستاتوافق، چنین نگاهی دیگر پاسخگو نیست. اگر ارز حاصل از توافق صرف واردات خودرو شود، اما تعرفه‌ها کم‌کم بالا باقی بمانند، مصرف‌کننده نهایی از این فرصت بی‌بهره خواهد ماند و تنها برخی واردکنندگان انحصاری از فضای آزادشده بهره‌مند می‌شوند.

بنابراین اگر دولت به دنبال اثرگذاری مثبت توافق بر زندگی مردم است، باید تعرفه‌ها را نه صرفاً کاهش، بلکه بازطراحی کند تا واردات منطقه‌ای، شفاف و رقابتی شود.

جنگ تعرفه‌ها و درسی

که باید از آن آموخت

هم‌اکنون تعرفه کالاهای چینی که خودرو نیز بخشی از آن است بین ۱۲۵ تا ۱۴۵ درصد است. کشور چین تاکنون نفع‌ها برای خودروهای آمریکایی بلکه برای تمامی کالایی که از آمریکا وارد می‌کند تعرفه ۶۷ درصدی را اعمال می‌نماید و ترامپ می‌گوید چرا ما نباید تعرفه‌ها را تعیین و اعمال کنیم؟ جنگ جهانی تعرفه‌ها را که اخیراً دونالد ترامپ آغاز کرده بود است فرجامش هر چه باشد نتایج یا تبعات آن به آمریکا و شرکای تجاری‌اش برمی‌گردد اما برای ایران می‌تواند آموزنده باشد.

می‌گویند بازار هر کشوری یکی از عوامل و عرصه منافع ملی آن کشور بوده و از اهمیت والایی برخوردار است و از راه‌های گوناگون باید از آن محافظت و نگاهبانی شود و شاید یکی از دلایل رویکرد ترامپ به جنگ تعرفه‌ها همین مساله حفظ و حراست از بازار بزرگ آمریکاست؛ اما درسی که ما می‌توانیم از آن بیاموزیم این است که قدر بازار بزرگ حدود ۹۰ میلیونی خود را بدانیم و به آن بهای لازم را بدهیم که در عمل تاکنون عکس آن را ثابت کرده‌ایم. صنعت و بازار خودرو ایران حدود ۳۰ سال است که در قالب قراردادهای همکاری متقابل اما به‌طور یکجانبه در اختیار چین است و چنانچه قطعه یا مجموعه‌ای از خودرو که توسط صنعت‌گران ایرانی چه از نوع آپشن و چه از نوع استاندارد‌ها داخلی‌سازی شود شرکت‌های چینی طرف قرارداد با شرکتهای ایرانی باید اجازه نصب و به کارگیری آن را بدهند که عمده‌تا پاسخ آن‌ها منفی است.

فرجام‌سخن این‌که مسئولان سیاست‌گذار صنعتی در تدوین، امضا و مبادله قراردادهای همکاری متقابل با شرکت‌های چینی نظارت کافی داشته و رهنمودهای لازم را ارائه دهند تا منافع ملی ایران هم در این همکاری‌ها لحاظ و حفظ شود و در همین راستا خرید و واردات خودرو به شکل CBU و یا فول CKD تحت عنوان همکاری متقابل با شرکت‌های چینی نباید ادامه داشته باشد.

می‌گویند دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری ایالات متحده آمریکا عنصری غیر متعارف و غیر قابل پیش‌بینی است و مهم‌ترین و آخرین دلیلی که برای اثبات این مدعا ارائه می‌شود همانا

را اندازی جنگ تعرفه‌ها در مبادلات اقتصادی بین آمریکا و شرکای تجاری‌اش است که نارضایتی شرکای تجاری را تاکنون به دنبال داشته و عمده‌تا سخن از اقدام متقابل به میان می‌آورند. مسلم است که این جنگ بر ندهای نخواهد داشت. رئیس‌جمهور آمریکایی گوید «هر کشوری که خواهان حضور در بازار اقتصادی و صنعتی آمریکاست الزاماً باید هزینه‌های ضروری آن را پرداخت کند و این موضوع همچنان نمی‌تواند یکسویه باشد». جنگ جهانی تعرفه‌ها به نوعی شبیه جنگ تمام‌عیار دنیوی متخصص است و برای خود اصطلاحاتی مانند آتش‌بس هم دارد. در این مورد می‌توان از تعلیق و توقف ۹۰ روزه‌ای نام برد که ترامپ مطرح کرد و در حقیقت همان معنای آتش‌بس در جنگ بین دنیوی مسلح است.

در این هیاهویی که ترامپ به راه انداخت چون از صنعت خودرو و محصولات خودرویی آشکارا نام برد مادر این نوشته با اختصار به آن می‌پردازیم تا شاید راهگشا و حلال مشکلات صنعت خودرو ایران در آینده باشد.

میزان تعرفه‌ای که ترامپ برای خودروهای وارداتی از هر کشوری تعیین کرد و قصد اعمال آن را دارد ۲۵ درصد است و این رقم ثابت نبوده بلکه برای برخی از کشورها مانند چین متغیر خواهد بود.



استارت

حسین نظر بان

رئیس شورای سیاست‌گذاری

اتنوسپهانی
حس خوب، خرید مطمئن

امسال خودت برو!



تحويل فوری

شرایط اقساط

کلوت KALUT
850 میلیون پیش پرداخت

اطلاعات بیشتر: ۰۲۱-۸۸۴۲۷۱۰۵

خطوط طراحی و ویژگی‌های ظاهری، به‌وضوح نشان‌دهنده تفاوت‌های میان این خودرو و مدل‌های معمولی مرسدس است. در این تست‌ها، چرخ‌ها در موقعیت‌های غیرعادی قرار دارند و برخی از تغییرات موقتی در گلگیرها به‌وضوح مشاهده می‌شود که به‌عنوان ویژگی‌های معمولی در پروتوتایپ‌ها شناخته می‌شود. طبق اطلاعات موجود، فاصله محوری در این مدل، کمتر از ۳،۱۲۰ میلی‌متر (مدل EQE) خواهد بود و در حدود ۲،۹۶۱ میلی‌متر (مدل W214 E-Class کنونی) است.

مرسدس در حال ساخت یک E-Class الکتریکی است که جایگزین مدل EQE خواهد شد. طراحی نهایی این خودرو از شکل تخم‌مرغی EQE فاصله خواهد گرفت و بیشتر شبیه به طراحی سنتی E-Class خواهد بود. مدل الکتریکی و مدل با موتور احتراق داخلی E-Class، به‌رغم تفاوت‌های زیرساختی، طراحی مشابهی خواهند داشت. بر این اساس پروتوتایپ فعلی که در حال آزمایش است، دارای بدنه EQE است؛ اما در نهایت مدل نهایی از طراحی سنتی‌تری برخوردار خواهد بود. در پروتوتایپ مشاهده‌شده،



برنامه مرسدس بنز برای «E کلاس» برقی در ۲۰۲۷



دارد تا واردات را به‌نفع طبقه متوسط هدفمند کند، نه صرفاً به سوداقلیت بر خوردار.

آیا واردات انبوه خودرو می‌تواند سبب افت سرمایه‌گذاری در صنعت خودرو داخلی شود؟ چگونه باید بین توسعه داخلی و واردات توازن ایجاد کرد؟

این دغدغه‌ای است که همواره از سوی مدافعان تولید داخلی مطرح شده؛ اما واقعیت این است که انحصار و نبود رقابت در بازار خودرو داخلی، سبب کاهش انگیزه برای نوآوری و سرمایه‌گذاری شده، نه صرفاً واردات. اگر خودروساز بداند که هیچ رقیبی ندارد، نه به فکر ارتقای کیفیت خواهد بود و نه به بهبود خدمات پس از فروش یا کاهش هزینه‌های تولید توجه خواهد کرد. در مقابل، واردات هدفمند و رقابتی می‌تواند فشار مثبتی به خودروساز وارد کند تا با ارتقای سطح کیفی محصولاتش، در بازار باقی بماند. همچنین اگر حمایت دولت از تولید داخلی، به‌جای تخصیص منابع بدون بازده، به‌سمت سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه، طراحی پلتفرم‌های مشترک با برندهای خارجی و ارتقای فناوری باشد، نه تنها تهدیدی در کار نیست، بلکه یک فرصت طلایی برای رشد خواهد بود. توازن زمانی برقرار می‌شود که واردات و تولید داخلی به‌جای حذف یکدیگر، مکمل هم باشند.

اگر بخواهید یک توصیه کلیدی به سیاست‌گذار داشته باشید، آن‌هم در آستانه یک توافق احتمالی، آن توصیه چیست؟

سیاست‌گذار باید با نگاهی استراتژیک به تعریف خودرو نگاه کند. تعریف‌ها نه باید صفر شوند و نه باید همچون ابزار تنبیهی عمل کنند. آن‌چه نیاز داریم، یک نظام پلکانی و هدفمند است که واردات خودروهای اقتصادی، کم‌مصرف و ایمن را تسهیل و در عین حال به تولید داخل نیز با هدف ارتقای کیفیت محصولات فشار مناسبی وارد کند. توافق با آمریکا، اگر به‌درستی مدیریت شود، می‌تواند فرصتی تاریخی برای اصلاح سیاست‌های ناکارآمد صنعت خودرو باشد. اما اگر سیاست‌گذار باز هم محافظه‌کارانه عمل کند، این فرصت نیز مثل گذشته از دست خواهد رفت.

باید مسیر واردات را از انحصار خارج کند؟

یکی از مشکلات اساسی واردات خودرو در سال‌های گذشته، تمرکز آن در دست نهادهای شرکت‌هایی بوده که یا دولتی‌اند یا به‌واسطه دسترسی به ارز دولتی و رانت‌های خاص، سهم بالایی از بازار را به‌خود اختصاص داده‌اند. در شرایط پساتوافق، اگر قرار باشد تحول واقعی رخ دهد، باید مسیر واردات برای فعالان بخش خصوصی واقعی باز شود؛ یعنی شرکت‌هایی که شفافیت مالی دارند، سابقه فعالیت تجاری مشخص دارند و به‌بازار با نگاه رقابتی نگاه می‌کنند. بخش خصوصی واقعی می‌تواند تنوع برند، رقابت قیمتی و خدمات پس از فروش بهتری را برای بازار به‌ارمغان آورد. اما لازمه این مشارکت، حذف فرایندهای پیچیده و تبعیض‌آمیز در ثبت سفارش، تخصیص ارز و صدور مجوزهاست. اگر همچنان حلقه‌های بسته تصمیم‌گیری واردات را در انحصار بگیرند، توافق سیاسی هم نمی‌تواند به‌بهبود کیفیت بازار خودرو منجر شود. آزادسازی هوشمند واردات با نظارت دقیق، یک الزام راهبردی در دوران پساتوافق است.

بسیاری معتقدند کاهش تعرفه بدون اصلاح سیستم نظارت، تنها به واردات خودروهای گران‌قیمت و لوکس منجر می‌شود. چگونه می‌توان این فضا را به نفع طبقه متوسط مدیریت کرد؟

این نگرانی به‌جاست. اگر تعرفه کاهش یابد اما در غیاب نظام طبقه‌بندی‌شده و نظارت قوی، مسیر واردات صرفاً به‌سمت خودروهای گران‌قیمت و لوکس هدایت نشود، عملاً فرصت بهره‌مندی از مزایای توافق برای طبقه متوسط و پایین از بین خواهد رفت. به‌همین دلیل، هرگونه سیاست کاهش تعرفه باید همراه با یک چارچوب شفاف و طبقه‌بندی‌شده باشد. می‌توان واردات را بر اساس حجم موتور، مصرف سوخت و قیمت پایه، در سطوح مختلف تعرفه‌ای تعریف کرد؛ خودروهای اقتصادی با تعرفه پایین‌تر و خودروهای لوکس با تعرفه بالا. همچنین می‌توان سقف قیمتی برای خودروهای وارداتی در نظر گرفت یا اولویت واردات را برای خودروهایی با برچسب قیمت زیر یک مقدار مشخص تعیین کرد. این‌ها ابزارهایی هستند که سیاست‌گذار در اختیار

برخی تحلیلگران معتقدند حتی اگر واردات خودرو آزاد شود، باز هم قدرت خرید عمومی برای خودروهای نو بسیار محدود است. آیا راه‌حل واردات خودروهای کارکرده را در این چارچوب مناسب می‌دانید؟

دقیقاً همین‌طور است. وقتی قدرت خرید عمومی کاهش یافته، واردات خودروهای نو آن هم با تعرفه‌های سنگین، بیشتر به‌نفع طبقات مرفه تمام می‌شود. در مقابل، واردات خودروهای کارکرده -به‌ویژه با عمر پایین و با استانداردهای قابل قبول- می‌تواند تعادل بهتری ایجاد کند. این خودروها قیمت نهایی پایین‌تری دارند، تنوع بازار را افزایش می‌دهند و فشار قیمتی بر خودروهای داخلی وارد می‌کنند. البته واردات خودروهای کارکرده نیازمند کنترل‌های فنی و نظارت جدی بر اصالت و ایمنی است. اما با وجود چنین زیرساخت‌هایی، کاهش تعرفه بر این بخش می‌تواند به‌سود مصرف‌کننده و حتی رقابت‌پذیری بازار تمام شود. در حال حاضر، تعرفه‌ای که برای خودروهای کارکرده در نظر گرفته شده، عملاً با نافرمانی ندارد و همین سبب شده است این مسیر عملاً بسته باشد.

در صورت توافق، آیا می‌توان انتظار بازگشت برخی برندهای خارجی یا خودروسازان بین‌المللی به بازار ایران را داشت و در این مسیر تعرفه چه نقشی خواهد داشت؟

بازگشت برندهای خارجی مشروط به امنیت اقتصادی و پیش‌بینی‌پذیری محیط کسب‌وکار است. شرکت‌هایی مثل رنو، پژو یا حتی برندهای چینی بزرگ، قبلاً تجربه تلخی از خروج اجباری از بازار ایران داشته‌اند. بنابراین حتی اگر توافقی شکل بگیرد، برای بازگشت آن‌ها نیاز به سیگنال‌های اقتصادی شفاف داریم: ثبات ارزی، آزادی در تبادل مالی و مهم‌تر از همه، سیاست‌های تعرفه‌ای منطقی و رقابتی. اگر همچنان تعرفه بالا بماند و انحصار در بازار خودروهای داخلی حفظ شود، انگیزه‌ای برای حضور مجدد وجود نخواهد داشت. در واقع تعرفه، یک ابزار بازدارنده یا مشوق است؛ بستگی دارد چطور از آن استفاده شود.

در صورت دستیابی به توافق، نقش بخش خصوصی واقعی در فرآیند واردات خودرو چه می‌تواند باشد؟ آیا سیاست‌گذار



NEW
M2631 D
289 KW=400 HPAT 1900 RPM



WWW.AMICOIR.COM



سال سختی که «آستون مارتین» پشت سر گذاشت

ضرر مالی آستون مارتین در سال ۲۰۲۴ نسبت به سال ۲۰۲۳ افزایش ۶۰ میلیون دلاری داشته و بدهی شرکت را به ۱.۲۷ میلیارد دلار رسانده است. آستون مارتین طی سال گذشته ۲۸۹.۱ میلیون پوند معادل ۳۶۶ میلیون دلار ضرر کرده که این رقم از ضرر ۳۰۲ میلیون دلاری سال ۲۰۲۳ بیشتر است. علاوه بر این، بدهی شرکت هم با ۴۳ درصد افزایش به بیش از یک میلیارد پوند معادل ۱.۲۷ میلیارد دلار رسیده است. در همین حال، در آمد شرکت هم با کاهش ۱۱ درصدی از ۳۸۷ میلیون دلار به ۳۴۲ میلیون دلار رسیده است. باین حال، مدیر عامل آستون مارتین «آدریان هالمارک» گفته است این شرکت پس از

عرضه یک سری محصولات جدید، اکنون تمرکز خود را به پایداری مالی تغییر خواهد داد. در همین راستا، آستون قصد دارد ۵ درصد از کارکنان خود معادل ۱۷۰ نفر را اخراج کند که این بخشی از برنامه شرکت برای کاهش ۲۵ میلیون پوندی هزینه هاست. کاهش در آمد این شرکت بریتانیایی اما با کاهش فروش همراه بوده است. فروش آستون در سال ۲۰۲۴ با کاهش ۸.۹ درصدی از ۶ هزار و ۶۲۰ دستگاه به ۶ هزار و ۲۰ دستگاه رسیده است. بیشترین کاهش فروش در چین با ۱۶ درصد رقم خورده است؛ یعنی جایی که سال گذشته بسیاری از خودروسازان غربی را با مشکل مواجه کرد.



در حوزه خودروهای تجاری؛

«گروه بهمن» جایگاه نخست خدمات فروش را برای ششمین سال متوالی کسب کرد

بر اساس اطلاعات منتشر شده شرکت سیبا موتور در جایگاه اول و شرکت بهمن دیزل در جایگاه دوم خدمات فروش برای ششمین سال متوالی قرار گرفتند



جدول رتبه خدمات فروش شرکت های تولیدکننده خودرو سنگین		
رتبه سال ۱۴۰۳	شرکت	رتیف
۲	سیبا موتور	1
۲	بهمن دیزل	2
۳	دیما دیزل	3
۳	شاپان دیزل صنعت پارس	4
۳	سروش دیزل مینا	5
۳	آریا دیزل موتور	6
۳	عقاب افشان	7
۳	آرین دیزل پایا	8
۳	تعاونی توزیع کارکنان آمیکو	9
۳	سایپا دیزل	10
۴	رخش خودرو دیزل	11
۴	ویرا دیزل	12
۴	ایران خودرو دیزل	13
۴	مجمع صنعتی پیلسان	14
۴	کاربازان خودرو	15
۴	صنایع خودروسازی پادرا	16
بدون رتبه	تیراژ دیزل	17
بدون رتبه	داتیس فرادیزال	18
بدون رتبه	کاسپین خودرو فرهنگ	19

عرضه خودروهای سنگین ۱۸ شرکت، تعداد نمایندگان در کشور ۳۱۵ نمایندگی و تعداد نظرسنجی نیز ۴۷۲ هزار و ۷۶۲ نمونه بوده و گروه بهمن توانسته است جایگاه نخست را همچنان حفظ کند.

سنگین و تجاری و ۵۶۶ هزار و ۱۹۲ نمونه نظرسنجی را مورد بررسی قرار داده است. این شرکت ها در مجموع دارای ۳۱۴ نمایندگی بوده اند و نکته حائز اهمیت این که در ارزیابی قبلی صورت گرفته در سال ۱۴۰۲ تعداد شرکت های فعال در حوزه



امید محمدی

o.mohammadi@autoworld.ir

شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران (ISQI) در جدیدترین ارزیابی خود، رتبه بندی خدمات فروش شرکت های عرضه کننده خودروهای سنگین را منتشر کرده است.

بر اساس اطلاعات منتشر شده شرکت سیبا موتور در جایگاه اول و شرکت بهمن دیزل در جایگاه دوم قرار گرفته اند که این رتبه و جایگاه سبب شده است گروه بهمن برای ششمین سال متوالی در جایگاه اول خدمات فروش در میان تمام شرکت های عرضه کننده خودروهای تجاری در کشور قرار بگیرد. گروه بهمن در حال حاضر با دو شرکت سیبا موتور و بهمن دیزل محصولات تجاری سبک و سنگین را شامل انواع کامیونت های سبک و نیمه سنگین، کامیون های باری و کمپرسی و کشنده را با نشان تجاری فورس، امپاور، FAW و بایک به بازار عرضه می کند و یکی از بازگیران اصلی بازار خودروهای تجاری در کشور به شمار می رود. این شرکت با سابقه درخشان خود در عرضه محصولات ایسوزو در گذشته و ارائه خدمات پس از فروش با کیفیت توانسته است جایگاه بسیار خوبی در میان مشتریان و علاقه مندان به خودروهای سنگین و تجاری کسب کند و در جایگاه نخست خدمات فروش شرکت های عرضه کننده خودروهای سنگین نیز قرار گیرد. شاخص های اصلی ارزیابی خدمات فروش شرکت های عرضه کننده خودروهای سنگین که توسط شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران مورد استفاده قرار گرفت شامل کیفیت خدمات با ارزش تاثیر گذاری ۲۵ درصد، سرعت خدمات با ارزش تاثیر گذاری ۲۰ درصد، هزینه خدمات با تاثیر ۵ درصدی و نتیجه عملکرد (که نشان دهنده رضایت مشتریان است) با تاثیر گذاری ۵۰ درصدی بوده اند. در این ارزیابی گروه بهمن در بخش خودروهای تجاری با دو زیرمجموعه فعال خود در حوزه خودروهای سنگین یعنی شرکت های سیبا موتور و بهمن دیزل توانسته است بهترین عملکرد را در زمینه وضعیت نظام مدیریتی و نمایندگی های مجاز کسب کند.

همچنین گروه بهمن در همه شاخص ها فاصله مثبت زیادی از متوسط امتیاز صنعت و انطباق با الزامات سازمان حمایت دارد که از برتری جایگاه این برند در خدمات فروش حکایت می کند.

شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران در این ارزیابی ۱۹ شرکت فعال در حوزه عرضه خودروهای

پیگیری يك موضوع

follow up



محمدصادق عظیمی فر

مدیر عامل شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی ایران

جهش در کیفیت و کمیت بنزین

در حالی که هم زمان با رشد مصرف سوخت، چالش هایی چون قاچاق سوخت، فرسودگی ناوگان و ناترازی عرضه و تقاضا همچنان پابرجاست، وزارت نفت در سال ۱۴۰۳ گام هایی جدی در جهت افزایش تولید، بهبود کیفیت سوخت و بهره وری پالایشگاه ها برداشته است. در این رابطه محمدصادق عظیمی فر، مدیر عامل شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی ایران به بیان فرآیند رشد کیفی و کمی در این بخش پرداخته است.

در سال ۱۴۰۳ چه دستاورد مهمی در بخش تولید بنزین داشتید؟

در سال ۱۴۰۳ توانستیم تولید روزانه بنزین را از ۹۷ میلیون لیتر به ۱۰۵ میلیون لیتر افزایش دهیم. این افزایش ۸ میلیون لیتری، حاصل استفاده از ظرفیت خالی واحدهای بنزین سازی و افزایش ۱۰۰ هزار بشکه ای خوراک پالایشگاه ها بود.

کیفیت سوخت تولیدی در سال گذشته افزایشی داشته است؟

مقدار تولید بنزین یورو ۴ و یورو ۵ و نفت گاز یورو ۴ و یورو ۵ نیز در ۶ ماهه دوم ۱۴۰۳ نسبت به مدت مشابه سال های گذشته افزایشی بوده است. همچنین یکی از دستاوردهای مهم صنعت پالایش در سال ۱۴۰۳ بهره برداری از واحد هیدرو کراکر پالایشگاه آبادان در آبان بود؛ این واحد پیش از این افتتاح شده بود؛ اما راه اندازی نشده بود و با بهره برداری از این واحد توانستیم ۴ میلیون لیتر نفت گاز یورو ۵ از آن تولید کنیم.

وضعیت پروژه های نیمه تمام در زمینه تولید سوخت به کجا رسیده است؟

تمرکز ما بر اتمام ۲۴ طرح اولویت دار شناسایی شده از ابتدای دولت چهاردهم است و از آغاز پروژه های جدید بدون پیشرفت واقعی خودداری می کنیم.

درباره تامین سوخت نیروگاه ها در زمستان سال جاری چه برنامه ای دارید؟

زمستان ۱۴۰۳ یکی از سخت ترین دوره ها بود. نیروگاه ها در طول سال چهار بار پر و خالی شدند. برخلاف تصور عمومی، سوخت مایع تحویل داده شد، اما مصرف بیش از حد به یوژه نفت گاز، علت اصلی خالی شدن ذخایر بود.

چالش قاچاق سوخت رو به بهبود خواهد بود؟

بله؛ تفاوت شدید قیمت داخلی و خارجی علت اصلی آن است. ما با وجود محدودیت ها در تلاشیم قاچاق را به حداقل برسانیم.

نگاه

view



علی بیات سیدشهبایی

کارشناس اقتصادی

تامین مالی جمعی؛ ابزار سرمایه گذاری برای تولید

رهبر معظم انقلاب سرمایه گذاری مردمی را محور جهش تولید دانستند و دولت را موظف به فراهم سازی زمینه ها و رفع موانع در این مسیر کردند. در این راستا، تامین مالی جمعی (کرافاندینگ) که در سال ۱۴۰۳ دستاوردهای چشمگیری را به ثبت رساند، می تواند یکی از کلیدی ترین ابزارها برای تحقق این شعار باشد. تامین مالی جمعی در سال ۱۴۰۳ نشان داد که حتی به رغم محدودیت های می تواند اعتماد عمومی را جلب کند و با رشدی کم نظیر، پتانسیل خود را به نمایش بگذارد. در حالی که تورم فراینده و نگرانی از کاهش ارزش دارایی ها، بسیاری را به سمت بازارهای پرریسک سوق داد، این مدل موفق شد سرمایه های خرد و کلان مردم را به سوی تولید هدایت کند. حجم تامین مالی جمعی در پایان سال ۱۴۰۳ به مرز ۱۶ همت رسیده آن هم در شرایطی که در بسیاری از مقاطع سال، بازارهای مضر (به تعبیر رهبر معظم انقلاب) مانند طلا و ارز، جذابیت زیادی داشتند و وسوسه برانگیز به نظر می رسیدند؛ بازارهایی که تبلیغات آشکار و نهان، بسیاری از سرمایه گذاری ها را روانه آن ها می کرد اما باین وجود هم، تامین مالی جمعی رکوردشکنی کرد و قدرتش را نشان داد. این رشد که بدون تبلیغات گسترده و با کمترین حمایت رقم خورده، دقیقاً همان چیزی است که رهبر معظم انقلاب در پیام خود به آن اشاره کردند: «سرمایه گذاری عمدتاً از سوی مردم باید انجام بگیرد» آدرسی که ما را به تامین مالی جمعی و سرمایه گذاری در این بازار هدایت می کند. هدایت سرمایه های مردم به بازاری که پروژه های مولد به واسطه آن تامین مالی می شوند و کارنامه اش در سال ۱۴۰۳ به شدت ممتاز و درخشان است. کارنامه ای درخشان که در انتهای یکی از دشوارترین سال ها به ثبت رسیده و با شعار برگزیده شده برای ۱۴۰۴، فرصتی قابل توجه در ابعادی وسیع تر وجود دارد. مزیت بزرگ تامین مالی جمعی که با دیدگاه رهبر معظم انقلاب نیز هم سو است، این است که کارآفرینان را قادر می سازد بدون وابستگی به نهادهای بزرگ و بوروکراسی پیچیده، به منابع مالی دست یابند و با هزینه کمتر و سرعت بیشتر رشد کنند. این مدل نه تنها به اشتغال زایی کمک می کند، بلکه شرکت هایی را که به نقدینگی وابسته اند و از تسهیلات بانکی محروم مانده اند، حمایت می کند. شعار سال ۱۴۰۳ «رشد تولید با مشارکت مردم»، زمینه ای بود که تامین مالی جمعی در آن خوش درخشید و حالا شعار سال ۱۴۰۴ یعنی «سرمایه گذاری برای تولید» فرصتی است تا این مسیر با قدرت بیشتری ادامه یابد؛ تا جایی که رهبر معظم انقلاب بر وظیفه دولت در فراهم کردن زمینه ها و برداشتن موانع تولید هم تأکید کرده اند که همانا ضرورت توسعه این بازار نوپا در کشورمان است.

زاپاس

Spare Tire

آغاز فروش محصولات گروه «سایپا» از هفته آینده



به گزارش سایپانیز، گروه خودروسازی سایپا در راستای تنظیم بازار و پاسخگویی به درخواست مشتریان، شرایط فروش برخی محصولات خود را از ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه ۱۴۰۴/۰۱/۲۵ آغاز خواهد کرد.

بر همین اساس هموطنان می توانند از تاریخ مذکور با مراجعه به سایت فروش اینترنتی محصولات گروه خودروسازی سایپا به نشانی <https://saipa.iranecar.com> نسبت به ثبت نام

اقدام کنند.

متقاضیان می توانند جهت تسهیل در فرآیند ثبت نام، قبل از زمان شروع ثبت نام، به آدرس قید شده مراجعه و نسبت به ثبت یا به روزرسانی اطلاعات شخصی و دریافت کد کاربری و رمز عبور اقدام کنند.

شایان ذکر است ثبت نام در این طرح فروش، صرفاً از طریق آدرس فوق الذکر امکان پذیر بوده و در صورت استفاده از سایر آدرس ها، عواقب آن بر عهده متقاضی خواهد بود.



تلاش «مک لارن» برای کاهش وزن پیشرا نه



«ویژگی ها و تکنولوژی های ارائه شده در موتور V8 هیبرید جدید مک لارن W1 تحسین کار شناسان را برانگیخته است. مک لارن برای نخستین بار در هایپر کار P1 سراغ قوای محرکه هیبرید رفت. در توسعه این سیستم، اصطلاح «برکننده گشتاور» به شدت مورد توجه بود. با این رویکرد، مک لارن برای افزایش قدرت موتور V8 از دو توربوشاژر استفاده کرد و برای مقابله با تاخیر توربوشاژر گشتاور فوری و دور پایین موتور الکتریکی بهره برد. نتیجه چنین کاری، تولید ۹۱۶ اسب بخار قدرت و ۹۰۰ نیوتون متر گشتاور توسط قوای محرکه هیبرید P1 بود. حال یک دهه بعد از P1، هایپر کار هیبرید

جدید مک لارن با نام W1 از سیستم هیبرید جدیدی بهره می برد که فلسفه ای جدید برای ترکیب نیروی برق و بنزین دارد. در واقع، سیستم هیبرید W1 با کاری که مک لارن قبلاً انجام داده کاملاً متفاوت است. به گفته «ریچارد جکسون» مهندس ارشد مک لارن در بخش پیشرا نه، رویکرد قدیمی برکننده گشتاور، توسعه سیستم هیبرید را بسیار سخت می کرد. در W1 اما رویکرد جدید، داشتن پیشرا نه ای است که با وجود تولید قدرت فوق العاده به لطف توربوشاژر، پاسخگویی خوبی داشته باشد و در کنار آن یک سیستم هیبرید قرار گیرد که هر وقت بخواهیم نیرو را تقویت کند.

ویژه ها

قالیباف: ارز واردات خودرو به ۳ میلیارد دلار افزایش یافت



محمداقربالیباف، رئیس مجلس شورای اسلامی گفت: «در جلسه سران قوای بختی را مطرح کردم که بر اساس آن مجدداً دولت ارز واردات خودرو را به ۳ میلیارد دلار افزایش داد.» وی توضیح داد: «در شرایطی که سالانه ۹ میلیارد دلار برای واردات قطعات خودرو هزینه می شود، کاهش ارز واردات خودرو دلار قابل قبولی نبود. زمانی که قیمت ارز قطعات وارداتی خودرو به ریال در داخل کشور ۶۵ هزار تومان است، آن ۹۵ هزار تومان است و این به معنای سود ۳۰ هزار تومانی است.»

دیگه چه خبر؟

حراج خودروهای وارداتی از امروز



سازمان جمع آوری و فروش اموال تملیکی نخستین مرحله از حراج خرده فروشی خودروهای وارداتی را در سال ۱۴۰۴ آغاز کرده است. در این مرحله، ۴ دستگاه خودرو رنو فلوئنس مدل ۲۰۱۵ با قیمت پایه هر خودرو ۷۰۰ میلیون تومان به حراج گذاشته شده است. در حال حاضر مشخصات این خودروها در سامانه «ستاد ایران» (سامانه تدارکات الکترونیکی دولت) قابل مشاهده است و متقاضیان می توانند از ساعت ۱۹ تا ۱۹ روزه شنبه ۲۶ فروردین ۱۴۰۴، پیشنهادات خود را از طریق سامانه مذکور ثبت کنند.

تونیتر!

ترخیص ۲۳۰۰ دستگاه خودرو وارداتی از گمرک بوشهر



علی سلیمانی، مدیرکل گمرک بوشهر از ترخیص ۲ هزار و ۳۶۱ خودرو سواری وارداتی از گمرک بوشهر خبر داد و گفت: «آمار ترخیص خودرو از این گمرک در سال گذشته نسبت به سال ماقبل آن حدود ۴۴۷ درصد افزایش یافته است.» سلیمانی بابیان این که استان بوشهر در بخش صادرات کالاها سال قبل رتبه نخست کشوری را کسب کرده است، خاطر نشان کرد: «گمرکات استان بوشهر آمادگی دارد حتی به صورت شبانه روزی خدمات گمرکی به فعالان این عرصه ارائه کند.»

لزوم تغییر استراتژی توسعه محصول در زیرمجموعه «سایپا»؛

تکیه صرف بر نیشان آبی؛ پاشنه آشیل «زامیاد» در تولید

رامین بیات

r.bayat@autoworld.ir

«شرکت زامیاد در حال حاضر بخش عمده ای از درآمد خود را از طریق فروش وانت های نیشان آبی تأمین می کند؛ به طوری که بیش از ۷۰ درصد درآمد فروش این شرکت مربوط به این محصول است. نیشان آبی که در سه مدل بنزینی، دیزلی و دوگانه سوز عرضه می شود، سال هاست که بدون تغییرات بنیادی در طراحی و فناوری، روی خط تولید زامیاد قرار دارد. اگر چه در سال های اخیر برخی به روزرسانی های محدود در ظاهر و برخی جزئیات فنی این خودرو اعمال شده، اما ساختار کلی آن همچنان به پلتفرمی قدیمی و فرسوده تعلق دارد. این سطح بالای وابستگی به یک محصول خاص، آن هم محصولی با عمر چند ده ساله، ریزگ خطری جدی برای آینده زامیاد محسوب می شود. خودروهای نیشان آبی در حال حاضر با وجود مزایایی همچون هزینه پایین نگهداری و قیمت اقتصادی، دیگر پاسخگوی الزامات فنی و استانداردهای روز جهان نیستند. این در حالی است که همزمان با تحولات صنعت خودرو در ایران و جهان و با افزایش تقاضا برای خودروهای ایمن، کم مصرف و سازگار با محیط زیست، تداوم اتکا به محصولی مانند نیشان آبی می تواند تبعات جدی برای برند، درآمد و بقای زامیاد به همراه داشته باشد. علاوه بر این، باقی ماندن این محصول در خط تولید، مانع از جذب سرمایه گذاری های جدید داخلی و خارجی خواهد شد؛ چرا که سرمایه گذاران عموماً به دنبال شرکت هایی با افق نوا ارائه و تنوع محور هستند. با وجود سهم بالای نیشان آبی در درآمد شرکت، سبد محصولات زامیاد در حال



حاضر تنوع قابل توجهی ندارد. سایر محصولات این شرکت، از جمله پادرا و گروه پیکاپ، هنوز موفق به تصاحب سهم عمده ای از تولیدات زامیاد نشده اند و در مقایسه با نیشان آبی نقش کم رنگ تری در ساختار درآمدی زامیاد دارند. این وضعیت، وابستگی شرکت را بیشتر و تاب آوری آن را در برابر تغییرات بازار یا محدودیت های قانونی آتی کاهش داده است. بنابراین ضروری است زامیاد به صورت راهبردی نسبت به طراحی و تولید

پلتفرم های جایگزین و مدرن اقدام کند. سرمایه گذاری در تحقیق و توسعه، همکاری های بین المللی و ارتقای محصولات فعلی از جمله راهکارهایی است که می تواند به تدریج جایگزین مناسبی برای نیشان آبی ایجاد کند و از ریسک های احتمالی آتی بکاهد. وابستگی بالا به یک محصول تک محور در فضای رقابتی و پرتحول صنعت خودرو امروز، نه تنها مانعی برای رشد است، بلکه تهدیدی جدی برای پایداری درآمد و موقعیت بازار به حساب می آید.

اینفوگرافش

Infography

کاهش سود فولکس واگن در پی تعرفه های ترامپ

«در سه ماهه اول سال ۲۰۲۵»

میزان سود در مدت مشابه سال گذشته

4.6

میلیارد یورو

میزان کاهش سود

2.8

میلیارد یورو

فولکس واگن اعلام کرد تعرفه های واردات خودرو به آمریکا به دستور دونالد ترامپ، سود عملیاتی سه ماهه اول این خودروساز آلمانی را کاهش داده است.

برای چه؟

ایران به دنبال شرکای مطمئن

«ایران نیز در راستای ارتقای توانمندی های فنی و توسعه صنعت خودرو، به دنبال شرکای جدیدی است که علاوه بر تأمین فناوری، در مسیر بومی سازی و تولید مشترک نیز همراهی لازم را داشته باشند. در این میان، چین با در اختیار داشتن توان صنعتی قابل توجه و تجربه همکاری با بازارهای مشابه، گزینه ای قابل توجه برای ایران به شمار می رود.

چرا؟

چین به دنبال استفاده از پتانسیل بازار خودرو ایران

«چین به دنبال گسترش همکاری های خودرویی با ایران است؛ چرا که بازار ایران به رغم محدودیت های بین المللی، از ظرفیت بالایی برای رشد و توسعه برخوردار است. خروج یا کاهش حضور بسیاری از خودروسازان بین المللی به واسطه تحریم ها، فرصت مناسبی را برای شرکت های چینی فراهم کرده تا با بهره گیری از این خلأ جایگاه خود را در صنعت خودرو ایران تثبیت کنند.

چشم انداز

تأثیر جنگ تعرفه ای بر صنعت خودرو

«با شدت گرفتن جنگ تجاری بین آمریکا و چین و اعمال تعرفه های جدید از سوی واشنگتن بر کالاهای چینی، اگرچه ایران مستقیماً هدف این تصمیمات نیست، اما کارشناسان معتقدند این اقدامات به ویژه صنعت خودرو و قطعات آن را تحت تأثیر قرار خواهد داد. در نتیجه، ممکن است انگیزه چین برای گسترش همکاری های اقتصادی با کشورهایی مانند ایران، به ویژه در حوزه خودرو افزایش یابد.

طنه يك

First gear



علی زاراندوز

azarandooz@autoworld.ir

خرید خودرو خار جسی در ۱۴۰۴ برای مردم رسماً غیرممکن می شود؟

«حاضر جواب: بهتر است بفرمایید برای برخی از اقشار مردم هم، رسماً غیرممکن می شود.

خودروسازان انگلیسی در پی اعمال تعرفه ۲۵ درصدی دولت آمریکا بر خودروهای وارداتی به این کشور اعلام کردند صدور خودرو به آمریکا را متوقف می کنند.

«حاضر جواب: البته اگر بعداً معلوم نشود این ها همه مظلوم نمایی بوده و همین افزایش تعرفه ها هم کار خود انگلیسی ها بوده!

چرا هوش مصنوعی نمی تواند رانندگی کند؟

«حاضر جواب: بیشتر مشاغل که با ورود هوش مصنوعی به خطر افتاده، آن وقت شما چشم دیدن همین شغل رانندگی برای تاکسی های اینترنتی را هم به آدم ها ندارید؟

آمادگی اتحادیه اروپا برای حمله متقابل به تعرفه های ترامپ...

«حاضر جواب: به قول ما ایرانی ها: زدی ضربتی، ضربتی نوش کن.

شرکت خودروسازی نیشان موتور در واکنش به افزایش تعرفه های تجاری دونالد ترامپ بر کشورهای سراسر جهان، بخشی از تولید خودروهای را که به آمریکا صادر می کند، به این کشور انتقال می دهد.

«حاضر جواب: گویا ترامپ بر نامه دارد حتی فضای داخل اتاق بیضی کاخ سفید را هم به تولید خودرو در خاک آمریکا اختصاص بدهد!

نایب رئیس اتحادیه نمایندگان خودرو تهران درباره وضعیت بازار خودروهای داخلی و مونتاژی در سال جدید گفت: «قیمت خودروهای خارجی بین ۳۵۰ تا ۴۰۰ میلیون تومان و قیمت خودروهای داخلی حدود ۳۰ تا ۴۰ میلیون تومان افزایش یافته است.»

«حاضر جواب: حالا شما خودتان لطفاً با توجه به این خبر و استفاده از کلمات: سال، نگو، بهار و پیداست؛ یک ضرب المثل معنی دار بسازید.

وقتی بازار خودرو بدون مشتری است، چرا این همه افزایش قیمت؟

«حاضر جواب: چون مشتری که نمی تواند تا ابد خودرو نخرد!

پس لرزه ریزش قیمت دلار و خبر مذاکرات بر بازار خودرو. «حاضر جواب: البته اگر بعداً مشخص نشود این ها پس لرزه نبوده، بلکه پیش لرزه بوده!

گمرک ایران، سود بازرگانی خودروهای کارکرده را ابلاغ کرد.

«حاضر جواب: به به... گویا با این سرعت حرکت برای واردات خودروهای کارکرده، حداقل در ایام خانه سالمندان نشینی، سرانجام چشم ما به واردات این خودروها روشن می شود.

ارز از انتظارات تورمی خودرو جاماند.

«حاضر جواب: خیلی هم زود قضاوت نکنید؛ سبوت آغاز سال ۱۴۰۴ تازه زده شده و حالا حالا فرصت برای جبران این جاماندگی ها هست!

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی بیان کرد: «ورود خودروهای دست دوم به کشور، دارندگان این خودروها را با مشکلات عدیده ای مواجه خواهد کرد.»

حاضر جواب: اگر هم وارد نشوند که قیمت خودروها در بازار، مصرف کنندگان را با مشکلات عدیده ای مواجه خواهند کرد.



بعد هم دستمزد آن از ۲۲ میلیون یورو فراتر رفته است. البته در سال ۲۰۲۲ بوده که تاواریس بزرگ بوده، حدود ۱۰۶ میلیون دلار به عنوان دستمزد دریافت کرده است. با این که قرار داد ۵ ساله تاواریس با استلانتیس تا اوایل سال ۲۰۲۶ اعتبار دارد اما او به طور ناگهانی استعفا کرده است. نخستین و تنها مدیرعامل استلانتیس از سال ۲۰۲۱ تاکنون در این پست حضور دارد؛ یعنی زمانی که فیات-کرایسلر و پژو-سیتروئن ادغام شدند تا غول خودرو سازی جهان یعنی استلانتیس شکل گیرد. گزارش سالانه منتشر شده توسط استلانتیس از سال ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۴ نشان می دهد تاواریس هر ساله چک های دستمزد قابل توجهی را دریافت کرده است. در سال ۲۰۲۱ مجموع دریافتی او به بیش از ۱۹ میلیون یورو رسیده و یک سال



دستمزد کارلوس تاواریس در «استلانتیس»

تغییر در مدل های تولید «ولوو» در پاسخ به تعرفه ها



هم زمان با پیشرفت اجرایی شدن اوضاع مربوط به برنامه های تعرفه ای رئیس جمهور ترامپ، خودرو ساز سوئدی و متخصص خودرو های استیشن در حال انجام تنظیماتی است تا خود را برای بازار ایالات متحده بهتر تجهیز کند. وی در ۹ آوریل تعرفه ۱۲۵ درصدی بر کالاهای ساخت چین، از جمله خودرو ها اعمال کرد؛ اقدامی که ناشی از آن چیزی است که او عدم احترام این کشور به بازار های جهانی می نامد. آخرین اقدام ترامپ در همان روزی انجام شد که او وظایف متقابل بسیاری از شرکای تجاری ایالات متحده را به مدت ۹۰ روز به ۱۰ درصد متوقف کرد تا امکان مذاکرات تجاری فراهم شود. با این حال، مقامات دولت ترامپ می گویند عوارض ۲۵ درصدی بر خودرو های ساخته شده در سایر کشور ها که از ۳ آوریل آغاز شده است، همچنان باقی خواهد ماند. تعرفه های تسریع شده چین سبب خروج S90 از بازار ایالات متحده می شود. بر اساس گزارش اخیر «اوتونیوز» یکی از تحولات عمده ناشی از شکست تجاری مداوم ترامپ - چین برای ولوو، خروج سدان S90 از بازار ایالات متحده است. یک منبع ناشناس نزدیک به ولوو به این نشریه تجاری گفت که انتظار می رود این خودرو ساز سفارشات S90 ایالات متحده را در سال آینده لغو کند.

صادرات خودرو های برقی چینی تقریباً یک پنجم کاهش یافته است

شرایطی برای خوشحالی اروپایی ها

به نظر می رسد رونق صادرات خودرو های چینی چندان هم غیر قابل توقف نبوده است. خودرو سازان غربی که نگران تهدید رو به رشد صنعت در حال بلوغ چین هستند، قطعاً از شنیدن این خبر خوشحال می شوند:

«صادرات خودرو های برقی چینی تقریباً یک پنجم کاهش یافته است.» ماه فوریه، تعداد خودرو های برقی صادراتی از این کشور نسبت به مدت مشابه سال ۲۰۲۴ با ۱۸ درصد کاهش به ۹۲ هزار و ۶۲۵ دستگاه رسید. این عدد بر اساس آمار گمرک چین به دست آمده و تحلیلگران «بلومبرگ» آن را بررسی کرده اند. تعرفه اعمالی بر واردات شرکت های چینی در اروپا، از دست دادن مشوق های دولتی، افزایش تقاضا برای خودرو های پلاگین هیبرید و کاهش تقاضا برای مدل های تسلا به دلیل انتظار برای عرضه فیس لیفت مدل Y و نارضایتی مردم از عقاید سیاسی ایلان ماسک، مدیر عامل این شرکت دلایل اصلی این افت فروش هستند.

شرایط در بازار های کلیدی کاهش فروش کلی ۱۸ درصدی افت نگران کننده تقاضا در برخی بازار های کلیدی را به خوبی نشان می دهد؛

برای مثال، در حالی که کاهش ۱۷ درصدی در تایلند و فروش ۶ هزار و ۲۵۲ دستگاهی بافت صادرات کلی مطابقت دارد، در برخی کشور ها میزان واردات از چین نصف شده است. البته باید به این نکته نیز اشاره کرد که برخی از این مدل های صادراتی در واقع خودرو های برقی برندهای غربی هستند که در چین تولید می شوند. بر اساس گزارش بلومبرگ، صادرات به کره با ۵۱ درصد کاهش به ۳ هزار و ۱۵۱ دستگاه رسیده است. اسپانیایی ها هم تقریباً به همین اندازه به خرید کالاهای چینی بی علاقه اند: صادرات به اسپانیا نیز با ۴۹ درصد کاهش به ۲ هزار و ۶۶۴ دستگاه رسیده است.

کاهش تقاضا در بلژیک از نظر درصد چندان بد نبوده؛ اما این کشور نقش بسیار مهمی در برنامه صادرات چین دارد. از بین ۹۲ هزار و ۶۲۵ دستگاه خودرو صادر شده در ماه فوریه، ۱۰ هزار و ۱۰۵ دستگاه از آن به بلژیک ارسال شده است.

صادرات به امارات متحده عربی نیز افت قابل توجهی داشته است. فروش خودرو های برقی چینی در این کشور با ۲۰ درصد کاهش به ۳ هزار و ۲۳۱ دستگاه رسیده است. البته شرایط در همه کشور ها به این اندازه بد نبوده است. تعداد خودرو های صادراتی به بریتانیا با ۲۰۹ درصد کاهش به ۸ هزار و ۲۶۲ دستگاه و در فیلیپین با ۰۹ درصد کاهش به ۸ هزار و ۲۲۵ دستگاه رسیده است.

جهش مثبت در برخی بازار ها

برخی کشور ها حتی جهش بزرگی تجربه کردند. صادرات خودرو های برقی چینی در اندونزی ۷۹ درصد، در ترکیه ۱۳۱ درصد و در مکزیک ۶۲۳ درصد افزایش یافته است. البته فروش در این کشور به ۷ هزار و ۸۴۷ دستگاه رسید تا در این فهرست پشت سر بلژیک، بریتانیا و فیلیپین قرار بگیرد.

نگاهی به امار و ارقام مناطق خاص نشان می دهد صادرات در همه جا به جز آفریقا کاهش یافته است. البته از هر ۷۳ دستگاه خودرو برقی چینی یکی آن جا فروخته می شود؛ بنابراین نمی توان آن را موفقیت در نظر گرفت. آسیا به عنوان بزرگ ترین بازار این کشور، نیمی از کل صادرات چین را در بر می گیرد و صادرات این نقطه از جهان فقط ۲۰۷ درصد کاهش یافته است.

اما در اروپا که تقریباً شامل یک سوم صادرات کلی ۹۲ هزار دستگاه خودرو می شود، این رقم ۳۰ درصد کاهش یافته و در ماه ژانویه نیز تا ۱۴ درصد کاهش یافته بود.

پرفروش ترین محصول «آئودی» بیشترین خطر تعرفه ای را دارد



آئودی Q5 پرفروش ترین مدل خودرو ساز لوکس آلمانی در ایالات متحده، در حال تبدیل شدن به الگویی برای چگونگی تأثیر منفی تعرفه های تجاری سنگین رئیس جمهور ترامپ بر صنعت خودرو و به حاشیه راندن برخی از مدل ها است. بر اساس گزارش اخیر «بلومبرگ» منابع نزدیک به این شرکت هشدار دادند مالیات های سنگین تجاری ترامپ به طور خاص می تواند به دلیل اعمال تعرفه های متعدد به امکان سنجی حضور Q5 آسیب برساند. این کراس اوور جمع و جور که قیمت آن از ۴۵ هزار و ۴۰۰ دلار شروع می شود، تحت تأثیر سه تعرفه جداگانه قرار می گیرد که شامل ۲۵ درصد تعرفه بر خودرو ها و قطعات خودرو وارداتی، ۲۵ درصد تعرفه جداگانه بر همه کالاهای وارداتی از مکزیک و همچنین ۲۰۵ درصد تعرفه اعمال شده بر همه خودرو هایی است که الزامات مربوط به قطعات مبدا تعیین شده توسط توافقنامه ایالات متحده-مکزیک-کانادا (USMCA) را برآورده نمی کنند. در مجموع، آئودی می تواند با ۵۲،۵ درصد مالیات تجاری بر هر Q5 که از سان خوزه چیاپا مکزیک وارد می کند، مواجه شود که می تواند منجر به کابوس قیمت گذاری برای مشتریان در نمایندگی های ایالات متحده شود.

خبر

News

سوءاستفاده «تسلا» از تخفیف های کانادایی

نماینده گی های کانادا تسلا ادعا می کنند این شرکت سیستم ها را دور زده و میلیون ها دلار به آن ها ضرر زده است. جنجال از پایان ناگهانی برنامه مشوق های وسایل نقلیه با الایندگی صفر (IZEV) کانادا در ژانویه ناشی می شود که بسیاری از نمایندگی ها را با حدود ۶،۹۱۱ میلیون دلار تخفیف که انتظار داشتند توسط دولت بازپرداخت شود، بدهکار کرد. برنامه IZEV که در سال ۲۰۱۹ توسط وزارت حمل و نقل کانادا در نظر گرفته شد، به خریداران خودرو های برقی و پلاگین هیبرید تا سقف ۳ هزار و ۵۰۰ دلار تخفیف ارائه می داد. اما پس از آشفته گی های سیاسی که منجر به استعفا ی نخست وزیر جاستین ترودو شد، وزارت حمل و نقل کانادا به طور ناگهانی در ۱۰ ژانویه اعلام کرد که بودجه این برنامه خیلی زودتر از پایان برنامه ریزی شده



در ماه مارس به اتمام می رسد. اتفاقی که بعداً افتاد، سبب تعجب شد. در روز های پایانی قبل از حذف این برنامه، چهار نمایندگی متعلق به تسلا در کانادا ادعا های را برای فروش تقریباً هشت هزار و ۶۵۳ دستگاه خودرو برقی در تنها ۷۲ ساعت ثبت کردند؛ رقمی نجومی که انجام آن برای آن ها دشوار، اگر نگویم غیر ممکن بود. یکی از نمایندگان های تسلا در شهر کبک ادعا کرد بیش از چهار هزار دستگاه خودرو را در یک آخر هفته فروخته و درخواست بیش از ۱۳ میلیون دلار یارانه عمومی کرده است. نمایندگی های مستقل که مجبور بودند تخفیف ها را برای مشتریان که انتظار بازپرداخت دولتی داشتند، رعایت کنند، می گویند اکنون به دلیل قطع غیرمنتظره بودجه، ۶۰۹۱ میلیون دلار ضرر کرده اند. کارشناسان صنعت و مقامات کانادایی در مورد مشروعیت ادعا های تخفیف تسلا ابراز تردید کرده اند. ارقام بسیار تکان دهنده است - بسیاری از نمایندگان های که هزاران دستگاه فروش را گزارش کرده اند، حتی ظرفیت فیزیکی برای نگهداری این تعداد خودرو را ندارند. هیو ویلیامز، سخنگوی انجمن نمایندگی های خودرو کانادایی به تورتو استار گفت: «تسلا دچار هجوم بانکی شد. به نوعی، تسلا سیستم را دور زد، چیزی که ما نمی توانیم بفهمیم این است که چگونه این اتفاق می تواند بدون به صدا درآوردن زنگ خطر بفتد؟»



تأثیر پیشرفت «بی وای دی» بر وضعیت «تسلا»

شارژ خودرو های برقی را به اندازه زمان سوخت گیری خودرو های بنزینی کوتاه کنیم.» پلت فرم شارژ جدید بی وای دی دارای سرعتی دو برابر بیشتر از آخرین سوپر شارژر های تسلاست که حداکثر ۵۰۰ کیلووات را ارائه می دهند. این نشان دهنده یک جهش قابل توجه در فناوری شارژ خودرو های برقی است و یکی از بزرگ ترین موانع بر سر راه پذیرش گسترده خودرو های برقی «یعنی سهولت شارژ» را برطرف می کند. سیستم بی وای دی با یک بار شارژ پنج دقیقه ای می تواند تا ۴۰۰ کیلومتر (۲۴۹ مایل) مسافت رانندگی را فراهم کند و به طور بالقوه تجربه مالکیت خودرو های برقی را متحول سازد. این پلت فرم جدید برای اولین بار در سدان های L و شاسی بلند تانگ L از بی وای دی که هر دو با قیمت تقریبی ۳۷ هزار و ۳۳۰ دلار به فروش می رسند، عرضه خواهد شد.

بی وای دی به عنوان یکی از بزرگ ترین تولید کنندگان خودرو های الکتریکی در جهان، از یک پلت فرم شارژ پیشگامانه رونمایی کرده است که می تواند به طور چشمگیری زمان شارژ خودرو های برقی را کاهش دهد. این سیستم جدید، با قابلیت ارائه حداکثر سرعت شارژ ۱۰۰۰ کیلووات (KW)، نوبت شارژ مجدد باتری خودرو برقی را تنها در پنج دقیقه هم می دهد؛ رقمی که قابل مقایسه با زمانی که برای سوخت گیری یک خودرو بنزینی صرف می شود، نیست. این خبر در جریان یک رویداد پخش زنده از مقر بی وای دی در شئون اعلام شد؛ جایی که وانگ چوانفو، بنیانگذار این شرکت به تفصیل درباره پتانسیل این فناوری صحبت کرد. وانگ اظهار داشت: «به منظور حل کامل اضطراب شارژ کاربران خود، ما در تلاش برای دستیابی به هدفی بوده ایم که زمان

پیدا کند. درون کابین هم منصوری از تم سفید و بنفش استفاده کرده است. در بخش عقب، اسپویلر ثابت عظیم و دیفیوزر حجیم فورا جلب توجه می کنند. اما چشمگیر تر ترین بخش، رینگ های جدید ۲۱ و ۲۲ اینچی با قفل مرکزی هستند که در وسط آن ها تزئینات فیبر کربن و رنگ بنفش برای به کار رفته است. موتور ۶ سیلندر تخت ۲.۸ لیتری این پورشه حالا به دو توربوشارژر جدید، نرم افزار ECU تیون شده، داون پایپ های غول پیکر ۹۸ میلی متری و آیتتر کولر خنک شونده با آب مجهز شده است. نتیجه این تغییرات، قدرت ۸۸۸ اسب بخاری و گشتاور خیره کننده ۱۰۵ نیوتون متری است.

منصوری نسخه های از پورشه ۹۱۱ توربو S کابریولت معرفی کرده که با نام P9۱M Evo 900 شناخته می شود؛ خودرویی که نه تنها ظاهری اغراق شده دارد، بلکه از نظر فنی هم یک هیولاست. دماغه خودرو حالا با اسپلیتر فیبر کربن، کاپوت جدید و درجه های ورودی هوا به طور کامل بازطراحی شده است. گلگیرهای جلویی با الهام از GT3RS ۹۱۱ دارای لوور (شکاف های تهویه) هستند و ستون های A و قاب شیشه جلو نیز با فیبر کربن تزئین شده اند. در کنار بدنه، رکاب ها، گلگیرهای عریض شده، ورودی های هوا و قاب آینه ها همگی از فیبر کربن فورج ساخته شده اند تا خودرو و حالتی شبیه به یک جت جنگنده خیابانی



هیولای کربنی «منصوری»



بی ام کارز طرح فروش نقدی و تحویل فوری هاوال «H6HEV» را اعلام کرد

استهلاک خودرو به صورت رایگان است. در حالی که مشتریان با انتخاب پوشش بیمه بدنه کامل با قیمت ۱۱ میلیون و ۴۸۳ هزار تومان می توانند از خدماتی چون کلیه تعهدات بیمه بدنه پایه به همراه حذف فرانشیز، نوسانات قیمت تاسقف ۵۰ درصد ارزش خودرو، شکستن شیشه، سرقت در جای قطعات خودرو تاسقف ۵۰۰ میلیون ریال، پوشش بلایای طبیعی و تعهد مواد شیمیایی و اسیدی بر خوردار شوند.

خریداران می توانند جهت افزایش پوشش بیمه بدنه و شخص ثالث خودرو خود، پس از تکمیل فرآیند ثبت نام و دریافت خودرو، از طریق شماره ۰۹۰۰۱۹۹۰۹۷۰ در شبکه های اجتماعی یا شماره تماس ۰۲۱۴۸۰۹۷۷۰۶ نسبت به ارسال درخواست خود به شرکت خدمات بیمه ای گروه بهمن اقدام کنند.

هاوال H6HEV به یک پیشرانه ۱.۵ لیتری مجهز است که توانایی تولید ۱۴۷.۵ اسببخار قدرت را دارد. موتور برقی به کار رفته در این محصول نیز توانایی تولید ۱۷۴ اسببخار قدرت را دارد. همچنین هاوال H6HEV در بخش تجهیزات رفاهی و ایمنی به امکاناتی چون سیستم تعویض دنده الکترونیکی، گرم کن صندلی راننده و سرنشین جلو، کیسه هوای راننده، سرنشین جلو و جانبی و پرده ای، رادار کمکی در ترافیک، رادار تشخیص نقطه کور، رادار کروز یکپارچه، رادار تشخیص خطوط و حفظ حرکت خودرو در بین خطوط، سیستم تشخیص عابر پیاده، ترمز اضطراری و ... مجهز است.



شرکت «بی ام کارز» از آغاز ثبت نام نقدی و تحویل فوری هاوال H6 HEV با قیمت قطعی و ظرفیت محدود خبر داد. ثبت نام این کراس اوور هیبرید از ساعت ۱۰ صبح روز شنبه ۲۳ فروردین ماه ۱۴۰۴ آغاز و تا زمان تکمیل ظرفیت ادامه خواهد داشت.

در این طرح فروش هاوال H6HEV با قیمت قطعی ۲ میلیارد و ۵۰۲ میلیون و ۴۷۵ هزار تومان با مدل ۲۰۲۵ عرضه شده است. همچنین مشتریان و متقاضیان امکان انتخاب از میان رنگ های مشکی متالیک، خاکستری متالیک، آبی متالیک، خاکستری و سفید را برای رنگ بدنه و دورنگ داشکی -خاکستری و مشکی- قرمز را برای تزئینات داخل کابین خواهند داشت.

بی ام کارز زمان تحویل خودروهای ثبت نام شده در این طرح را هفته اول خردادماه سال ۱۴۰۴ اعلام کرده است. این بخشنامه فروش دارای سود انصراف ۱۷.۵ درصدی و جریمه تاخیر ۲.۵ درصدی است و ثبت نام از طریق پرتال ایرانی کار به آدرس bahman.iranecar.com/bmcars انجام خواهد شد.

علاوه بر این، متقاضیان می توانند در زمان ثبت نام و تکمیل وجه و در صورت تمایل نسبت به خرید یکی از پوشش های بیمه بدنه خودرو شامل بیمه بدنه پایه و بیمه بدنه کامل نیز اقدام کنند.

بیمه بدنه پایه با قیمت پوشش ۵ میلیون و ۹۸ هزار تومان شامل تعهدات حادثه، سرقت کلی، آتش سوزی، صاعقه، انفجار و تشویقی تعهد حذف

شاهین اتومات در بازار آزاد ۳۷ میلیون تومان ارزان شد

تاثیر تنش های تجاری بین المللی بر هزینه تولید خودرو



خودروهای چینی در بازار ایران فراهم کند.

افزایش قیمت خودروهای مونتاژی و وارداتی خودروهای داخلی در آخرین روز هفته گذشته افت بهای ۳۷ تا ۳۸ میلیون تومانی را تجربه کردند. جایی که شاهین اتومات (۱۴۰۴) با ۳۷ میلیون تومان کاهش یک میلیارد ۱۸ و میلیون تومان، سورن پلاس دو گانه (۱۴۰۴) با ۱۴ میلیون تومان کاهش ۸۹۰ میلیون تومان، دنا اتومات آپشنال (۱۴۰۴) با ۱۳ میلیون تومان کاهش یک میلیارد ۲۶۳ و میلیون تومان، دنا پلاس (۵ دنده) (۱۴۰۴) با ۱۲ میلیون تومان کاهش ۹۳۸ میلیون تومان، پژو پارس TU5 (درجه برقی) (۲۰۲۳) با ۱۰ میلیون تومان کاهش یک میلیارد و ۱۰۰ میلیون تومان و پژو ۲۰۷ پانوراما اتومات ارتقا یافته (۱۴۰۴) با ۹ میلیون تومان کاهش یک میلیارد و ۱۰۴ میلیون تومان قیمت گذاری شدند.

همچنین در میان خودروهای مونتاژی شاهد رشد بهای ۱۰ تا ۶۰ میلیون تومانی بودیم. جایی که قیمت فیدلیتی پرستیژ ۵ نفره (۱۴۰۴) با ۶۰ میلیون تومان افزایش به ۳ میلیارد و ۱۰۰ میلیون تومان، فیدلیتی پرستیژ ۷ نفره (۱۴۰۴) با ۵۰ میلیون تومان افزایش به ۳ میلیارد و ۱۵۰ میلیون تومان، اکسپریم VX (۲۰۲۳) با ۴۰ میلیون تومان افزایش به ۴ میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان، اکسپریم TXL (۱۴۰۳) با ۳۰ میلیون تومان افزایش به ۳ میلیارد و ۸۲۰ میلیون تومان و کی ام سی T9 (۱۴۰۳) با ۲۰ میلیون تومان افزایش به ۲ میلیارد و ۸۶۰ میلیون تومان رسید. از طرفی در میان خودروهای وارداتی شاهد رشد بهای ۵۰ و ۲۰۰ میلیون تومانی بودیم. جایی که کیا K5 توربو (۲۰۲۴) با ۲۰۰ میلیون تومان افزایش ۶ میلیارد تومان، هیوندای توسان (۲۰۲۳) با ۵۰ میلیون تومان افزایش ۳ میلیارد و ۷۵۰ میلیون تومان، تویوتا کراولا - ۱۲۰۰ سی سی (۲۰۲۳) با ۵۰ میلیون تومان افزایش ۲ میلیارد و ۷۵۰ میلیون تومان و نیسان سیلفی E-POWER مکس ادیشن (۲۰۲۴) با ۵۰ میلیون تومان افزایش ۴ میلیارد و ۱۰۰ میلیون تومان قیمت گذاری شدند.

پس از خروج آمریکا از برجام و تحریم مستقیم صنعت خودرو کشور و رفتن شرکای خارجی، سمت و سوی حرکت و فعالیت خودروسازان برای بی اثر کردن تحریم ها به جهت دیگری تغییر کرد و منجر به وابستگی شدید و عمیق خودروسازان ایرانی به چینی ها شد. بنابراین چین در سال های اخیر به واسطه اعمال تحریم ها، به تنها شرک تجاری ایران تبدیل شده است و این کشور در حال حاضر سهم بالایی در صنعت خودرو ایران دارد. از این رو اعمال تعرفه های جدید آمریکا می تواند تاثیرات چندجانبه ای بر همکاری خودرویی ایران و چین و بازار ایران داشته باشد. هم اکنون در صدد زیادی از قطعات خودروهای داخلی از قطعات کلیدی تا مصرفی از قطعات چینی تامین می شود؛ از سویی خودروسازان خصوصی، دیگر تولیدکننده نیستند؛ بلکه عمدتاً مونتاژکار برندهای چینی شده اند. علاوه بر این واردات خودرو نیز کاملاً در انحصار چین است، به طوری که بر اساس آمار در سه ماهه اول سال ۱۴۰۳، تقریباً تمام خودروهای وارداتی از این کشور تامین شده است.

به گفته یکی از کارشناسان صنعت خودرو، از آن جا که ایران برای تولید خودرو به واردات قطعات وابسته است و به دلیل اعمال تحریم ها این قطعات را اغلب از طریق واسطه ها تامین می کند، بنابراین در صورت افزایش این تعرفه ها، قیمت قطعات در بازار جهانی افزایش خواهد یافت و یا عرضه محدود می شود و این امر در نهایت، بالا رفتن هزینه تولید خودرو در کشورمان را به همراه خواهد داشت. البته اعمال تعرفه های جدید آمریکا در کنار تاثیری که می تواند بر قیمت قطعات در بازار جهانی و هزینه تولید خودروسازان داخلی داشته باشد، اثرات مختلفی بر نحوه همکاری خودرویی ایران و چین خواهد داشت و در آینده نزدیک می تواند منجر به حضور پرنرنگ تر خودروسازان چینی در ایران شود.

در این شرایط تحلیل گران و متخصصان توصیه می کنند ایران می تواند از فرصت محدودیت هایی که برای خودروها و قطعات چینی در دسترسی به بازارهای آمریکا ایجاد شده بهره برد و با مذاکرات موثرتر، شرایط بهتری را برای انتقال تکنولوژی و فنسوری، تولید مشترک و یا کاهش قیمت



احسان ناصر بابلی

e.naseri@autoworld.ir

تشدید جنگ تجاری و واشنگتن با یک نفرمان اجرای تعرفه های جدید تجاری آمریکا بر کالاهای وارداتی از چین، اگر چه به صورت مستقیم ایران را نشانه نگرفته، اما به گفته کارشناسان این تصمیم به طور خاص صنعت خودرو و قطعات مرتبط با آن را هدف قرار خواهد داد و انگیزه چین برای همکاری با ایران را تقویت خواهد کرد. چین که از جمله غول های صنعت خودرو جهان با تولید بیش از ۳۰ میلیون دستگاه خودرو و سهم ۳۲ درصدی از تولید جهانی است، هم اکنون به عنوان یکی از بزرگ ترین تولیدکنندگان قطعات خودرو در جهان، نقش حیاتی در تامین نیازهای صنعت خودرو ایران ایفا می کند و بسیاری از قطعات کلیدی خودروهای تولید داخل نیز از جمله موتور، گیربکس و سیستم های الکترونیکی، مستقیماً از چین وارد می شود. علاوه بر این، خودروهای آماده چینی، سهم قابل توجهی از بازار خودروهای وارداتی ایران را به خود اختصاص داده اند. برخی برندهای چینی و شاخه چینی خودروسازان مطرح جهان به دلیل قیمت مناسب و کیفیت قابل قبول، جایگاه ویژه ای در بازار خودروهای ایران پیدا کرده اند.

در چنین وضعیتی خبر اعمال تعرفه های جدید آمریکا اگر چه یکی از مهم ترین خبرها در فضای اقتصادی -صنعتی دنیاست، با این وجود ارزیابی کارشناسان نشان می دهد بازار جهانی قطعات و مواد اولیه، نخستین تاثیرپذیری را از تعیین این تعرفه ها خواهد داشت و تعرفه های جدید تعیین شده از سوی آمریکا بر خودروها و قطعات وارداتی که از ماه های آینده اعمال می شود، ممکن است زنجیره تامین جهانی را با مشکلات و موانعی همراه کند. اما تاثیر این تعرفه های جدید آمریکا بر بازار خودرو چگونه خواهد بود؟

بریتانیایی

British

نسخه های هیبرید جدید «بنتلی»

بنتلی پیشرانه V8 هیبرید جدیدی را برای سه محصول خود ارائه کرده که ۱۰۰ اسببخار قدرت کمتری نسبت به نسخه های قبلی دارد. مدتی است که بنتلی مدل های جدید کانتیننتال اسپید و فلانگ اسپور اسپید را با قوای محرکه پلاگین هیبرید و ۷۸۰ اسببخار قدرت به بازار فرستاده؛ اما حالا شرکت بریتانیایی برای کسانی که به چنین قدرت بالایی نیاز ندارند، نسخه ضعیف تری از این دو مدل هیبرید را معرفی کرده که «های پرفورمنس هیبرید» نام دارند. در این نسخه همچنان شاهد همان پیشرانه ۴ لیتری V8 توئین توربو به همراه یک



موتور الکتریکی هستیم؛ اما مجموعه خروجی حالا به ۶۸۰ اسببخار کاهش یافته است. این مدل های جدید با وجود کاهش ۱۰۰ اسببخاری قدرت نسبت به نسخه های اسپید، هرگز کند نیستند؛ زیرا کانتیننتال GT کوه طرف ۳.۵ ثانیه و کانتیننتال GTC کانور تیبل طرف ۳.۸ ثانیه از حالت سکون به سرعت ۹۶ کیلومتر بر ساعت می رسد که حدود نیم ثانیه از نسخه های اسپید کندتر است. شتاب فلانگ اسپور هم مثل کانتیننتال کانور تیبل ۳.۸ ثانیه اعلام شده است. از سویی دیگر، برد تمام الکتریکی این خودروها کمی بیشتر شده و به ۸۰ کیلومتر در فلانگ اسپور، ۸۲ کیلومتر در کانتیننتال GTC و ۸۵ کیلومتر در کانتیننتال GT رسیده است. قوای محرکه های پرفورمنس در تیپ های استاندارد و زور ارائه می شود؛ در حالی که تیپ های مولینر و اسپید همچنان از همان قوای محرکه قوی تر استفاده می کنند که اولترا پرفورمنس نام دارد. در ظاهر هم نسخه های زور با ترمیم کرومی بیشتر روی جلو پنجره و رینگ ها از نسخه های دیگر متمایز می شود.

برقی

EV

کاهش علاقه به خودروهای برقی

بر اساس نتایج تازه ترین نظرسنجی موسسه گالوپ (Gallup)، میزان تمایل آمریکایی ها به خرید خودروهای تمام برقی طی دو سال گذشته کاهش قابل توجهی داشته است. مطابق این بررسی، تنها ۵۱ درصد از رانندگان آمریکایی در سال ۲۰۲۵ اظهار داشته اند که به خرید خودرو برقی علاقه مند هستند یا آن را در نظر دارند؛ در حالی که این رقم در سال ۲۰۲۳ حدود ۵۹ درصد بوده است. کاهش ۸ درصدی در مدت زمان دو سال، نشانگر افت محسوس در اقبال عمومی به سمت خودروهای الکتریکی است. یکی از عوامل قابل اشاره،



تغییر نگرش عمومی نسبت به برندهایی نظیر تسلاست، رفتارها و مواضع سیاسی مدیرعامل تسلا، ایلان ماسک در سال های اخیر و حمایت علنی وی از برخی جریان های سیاسی، سبب شده بخشی از طرفداران سنتی خودروهای برقی نسبت به خرید این محصولات مردد شوند. با بازگشت دونالد ترامپ به کاخ سفید، برخی خریداران بالقوه نگران توقف توسعه زیرساخت های شارژ و حذف مشوق های مالیاتی خودروهای برقی هستند. حضور ایلان ماسک در کابینه و حمایت مستقیم ترامپ از خودروهای تسلا، این گرینه را کم رنگ و بی اثر کرده است. داده های گالوپ نشان می دهد کاهش علاقه مندی از سال ۲۰۲۴ آغاز شده و این روند صرفاً محدود به متغیرهای سیاسی اخیر نیست. در شرایطی که تمایل به خودروهای تمام برقی کاهش یافته، علاقه مندی به خودروهای هیبرید در حال افزایش است. طبق این نظرسنجی، ۶۵ درصد از افراد پاسخ دهنده تمایل به خرید خودرو هیبرید داشته اند که ۱۴ درصد بیشتر از علاقه مندان به خودروهای برقی است.



رینگ‌های متنوع برای خریداران «A6»

آلودی A6 از جمله سدان‌ها و استیشن‌های جذاب، لوکس و خانوادگی این خودرو ساز مطرح است که تا به امروز ۶ نسل از آن روی خط تولید این کمپانی قرار گرفته است. نسل ششم A6 موسوم به C9 در چهارم مارس سال جاری میلادی به جهان معرفی شد. این خودرو از نظر طراحی و به‌لطف استفاده از خطوط نسبتاً تیز و شکسته روی بدنه و تناسب عالی از استایل جذاب و نافذی بر خوردار است. بر این اساس A6 اونت یک خودرو و استیشن اسپرت بوده که با رینگ‌های ۱۸، ۱۹، ۲۰ و ۲۱ اینچی در دسترس خریداران قرار دارد. مشترک‌بان آلودی A6 اونت‌ها می‌توانند

این چهار سایز رینگ را سفارش دهند. جالب است بدانید که A6 اونت‌های نسل ششم، همگی به سیستم تعلیق قابل تنظیم منطبق بر دامپرهای (کمک فنرهای) بادی شکل مجهز هستند. همچنین در حال حاضر قوی‌ترین موتور که برای این استیشن اسپرت در نظر گرفته شده است، یک پیشران ۶ سیلندر وی-شکل ۳ لیتری مجهز به تکنولوژی TFSI است که حداکثر می‌تواند ۳۶۲ اسب‌بخار قدرت و ۵۵۰ نیوتون‌متر گشتاور فراهم آورد. بر این اساس گیربکس ۷ سرعته‌اس-ترونیک وظیفه انتقال قدرت به چهار چرخ یا چرخ‌های عقب را بر عهده دارد.

ماندگاری کوپه کانور تیبل
۸ سیلندر باواریایی‌ها

آیا باز گشت بامو M8 موفقیت آمیز بوده است؟



صدای غرش آشنای موتور!

بامو M8 کامپیتیشن کانور تیبل در فهرست سریع‌ترین سوپراسپرت‌های سال قرار دارد. دلیل این امر، بهره‌گرفتن این خودرو از پیشران ۸ سیلندر است. پیشران‌های که زیر کاپوت کشیده و چهره جسورانه این سوپراسپرت جا خوش کرده، یک موتور ۸ سیلندر وی-شکل به حجم ۴،۴ لیتر و مزین به تکنولوژی توبین-توربوشارژ و سیستم پاشش سوخت مستقیم داخل سیلندر هاست که توان و گشتاور بالایی را فراهم می‌آورد. این موتور ۸ سیلندر وی-شکل معروف بامو (موسوم به S63) به تکنولوژی توبین-توربوشارژ، سیستم پاشش سوخت مستقیم داخل سیلندر، استفاده از تایمینگ متغیر هوشمند سوپاپ‌ها (ونوس‌های هوشمند دویل)، قرارگیری ۹۰ درجه‌ای پیستون‌ها و سیلندر، قطر پیستون ۸۹ میلی‌متری، کورس پیستون ۸۸،۳ میلی‌متری و نسبت تراکم ۱۰،۱ به یک مجهز است. این ویژگی‌ها سبب شده است حداکثر توان خروجی در نسخه کامپیتیشن ۶۱۷ اسب‌بخار در دور ۶ هزار آرپی‌ام (دور در دقیقه) و حداکثر گشتاور خروجی این نسخه ۷۵۰ نیوتون‌متر در دور ۵۸۶۰ آرپی‌ام باشد. بر اساس آن‌چه کمپانی بامو اعلام کرده است، موتور ۸ سیلندر وی-شکل ۴،۴ لیتری معروف باواریایی‌ها یعنی S63 تا پایان سال ۲۰۲۶ میلادی با این سوپراسپرت خواهد بود. البته تولید M8 کامپیتیشن کوپه و کانور تیبل تا پایان سال آینده میلادی ادامه خواهد داشت. یک گیربکس ۸ سرعته‌ام-استپ‌ترونیک نیز وظیفه انتقال قدرت و گشتاور تولیدی را به چهار چرخ بر عهده دارد. سیستم چهار چرخ‌محرك XDrive هوشمند هم برای این سوپراسپرت در نظر گرفته شده است. بر این اساس M8 کامپیتیشن کانور تیبل تنها ۳،۲ ثانیه‌زمان نیاز دارد تا از حالت سکون به سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت دست یابد. حداکثر سرعت این سوپراسپرت جسور باواریایی به ۳۰۸ کیلومتر بر ساعت محدود شده است.



سواری نرم و هندلینگ عالی

آنچه بامو M8 کامپیتیشن کانور تیبل و کوپه را در فهرست بهترین‌های سال نیز قرار داده، بهره‌گیری از سیستم تعلیق دابل ویسیون در محور جلو و سیستم مولتی‌لینک (چند اتصالی) در محور عقب است. مواد تشکیل‌دهنده قطعات سیستم تعلیق، آلومینیوم دایکست بوده که با دامپرهای بادی (کمک فنرهای بادی) قابل تنظیم، سواری بسیار دلچسبی از یک سوپراسپرت را در اختیار سرنشینان قرار می‌دهد. جالب است بدانید که به هر میزان که خودرو و اسپرت‌تر باشد، سواری آن خشک‌تر است؛ اما به لطف استفاده از چنین ساختاری توسط مهندسان کمپانی بامو، شاهد سواری دلچسب و نرمی از M8 کامپیتیشن کوپه و کانور تیبل هستیم. ناگفته‌نماند که سایز تایرها در محور جلو ۲۷۵/۳۵ با رینگ‌های ۱۲۰ اینچی M و در محور عقب، سایز تایرها ۲۸۵/۳۵ با رینگ‌های ۱۲۰ اینچی است که سواری باکیفیتی را ارائه می‌دهند. تایرهای نصب‌شده برای M8 کامپیتیشن کوپه و کانور تیبل سفارشی کمپانی میشلن پیلوت اسپرت 4S است. همچنین به لطف توزیع وزن مناسب میان محورهای جلو و عقب (۴۸ به ۵۲) و مرکز ثقل نسبتاً بالا، فرمان‌دهی این خودرو در تست‌های هندلینگ کمپانی بامو در سرعت ۱۴۵ کیلومتر بر ساعت، عملکرد بی‌نظیری از خود به نمایش گذاشت. در این خودرو و همچنان از سیستم سرو ترونیک (سیستم فرمان مکترونیک) منحصربه‌فرد بامو، بهره‌گرفته می‌شود. ارزش بامو M8 کامپیتیشن کانور تیبل در نسخه ۲۰۲۵ این خودرو ۱۴۸ هزار و ۸۰۰ دلار است.

اگر از اسپرت‌دوستان پر باقرص باشید، قطعا یکی از گزینه‌های جذاب بامو را در فهرست بهترین اسپرت‌های هر سال دیده‌اید. این خودرو ساز باواریایی که با تکنولوژی منحصر به فردش توانسته به چنین جایگاهی دست یابد، پس از حدود دو دهه، کوپه محبوب خود یعنی سری ۸ را به خط تولید باز گرداند. نسل دوم سری ۸ به حدی در بازار جهانی موفق ظاهر شد که در سال ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۲ در فهرست بهترین کوپه‌های سال قرار گرفت و اکنون نیز در فهرست سریع‌ترین کوپه‌ها و کانور تیبل‌های سال حضور دارد. در ادامه M۸ را از نظر فنی بررسی می‌کنیم تا بدانیم دلیل برتری این خودرو چیست؟

طراحی آشنامبتنی بر خطوط شارپ

خطوط تیز روی کاپوت و ورودی‌های درون سپر، چهره جسورانه و خشنی از M8 کامپیتیشن کانور تیبل به نمایش می‌گذارند. طراحی چراغ‌های باریک و جلوپنجره باریک کلیوی شکل به حدی پرطرفدار بوده که در مدل ارتقا یافته و جدید این خودرو، موسوم به اسکای-تاب نیز از این نوع طراحی بهره گرفته شده است. اما طراحی نمای عقب به لطف چراغ‌های کشیده با گرافیک LED و حجم پر دازی خاص روی در صندوق عقب، زیبایی چشم‌نوازی از این کوپه کانور تیبل زیبا به نمایش می‌گذارد.

ناگفته‌نماند که طراحی آگروز‌های دویل معروف M در طرفین سپر، دیفیوزر میانی و اسپویلر فیبر کربنی روی در صندوق عقب، چاشنی هیجان را در M8 کامپیتیشن کانور تیبل را در چندان می‌کند. اضافه شدن لب سپر فیبر کربنی در جلو، جلوپنجره مشکی پیانویی، ورودی هوا مزین به رنگ مشکی پیانویی، قاب آینه‌های فیبر کربنی M، اسپویلر فیبر کربنی روی در صندوق عقب، آگروز‌های دویل M در طرفین سپر و دیفیوزر میانی آن‌ها، کیت خاص M بوده که هیجان را در این کوپه کانور تیبل افزایش می‌دهد.

در این روزها که بیشتر خودروسازان به سمت طراحی چراغ‌های دویل رفته‌اند و حتی در محصولات بامو مانند سری G70 نیز این نوع طراحی مشاهده می‌شود، سری ۸ از جمله زیباترین خودروهای جهان در طی هفت سال اخیر است. در زبان طراحی باواریایی‌ها، آلمان‌های زیباشناختی اصیل بامو به خوبی حفظ می‌شد. سری ۸ نسل دوم موسوم به G14 و G15 در سه نسخه کانور تیبل، کوپه و گرن کوپه تولید شد. البته در این مطلب نسخه کانور تیبل و های-پر فور منسی این خودرو و اسپرت، یعنی M8 کامپیتیشن بررسی می‌شود. با نگاهی به پروفیل M8 کامپیتیشن کانور تیبل همچنان شاهد طراحی کاپوت کشیده و پشت کوتاه، مشابه نسخه کوپه این خودرو هستیم. همچنین بهره‌گرفتن از خطوط شارپ و شکسته روی بدنه در کنار طراحی رینگ‌های ۲۰ اینچی، کاراکتر نافذ و سنگینی برای این خودرو ایجاد کرده است. ناگفته‌نماند که استفاده از خطوط شارپ، امضای اصلی باواریایی‌ها در طراحی محصولات شان است. در طراحی نمای جلو نیز شاهد چراغ‌های باریکی با گرافیک LED و تکنولوژی Laser Light بامو هستیم. این چراغ‌ها در کنار جلوپنجره باریک کلیوی شکل معروف باواریایی‌ها،



کابین زیبا، لوکس و اسپرت

می‌رساند. از مهم‌ترین امکانات رفاهی M8 کامپیتیشن کانور تیبل می‌توان به ۸ ایربگ، سیستم ترمز چهار دیسکی سوراخ‌دار خنک‌شونده M، سیستم‌های الکترونیک ترمز مانند، ABS، EBD، DSC، TCS، BA، سیستم ترمز هوشمند اضطراری خود کار، سیستم فوق هوشمند کمکی پیشرفته رانندگی مبتنی بر سطح ۲،۵ خودروان ارتقا یافته، سیستم هوشمند پایش نقاط کور به همراه شناسایی عابر پیاده، سیستم هشدار انحراف از مسیر، سیستم حفظ حرکت بین خطوط، سیستم کنترل فواصل، سیستم پارک هوشمند، دوربین ۳۶۰ درجه با وضوح بسیار بالا و قابلیت نمایش سه بعدی خودرو، و کیوم در ها، نور بالای اتوماتیک، سیستم تنظیم نورها به صورت هوشمند، استارت و راه‌اندازی و پارک خودرو به کمک ریموت دیجیتال، سیستم تهویه مطبوع سه منطقه‌ای با کانال‌های مجزا برای سرنشینان عقب، سردکن و گرم‌کن صندلی‌ها، گرم‌کن غربلک فرمان، شارژر وایرلس گوشی‌های هوشمند، ورود بدون کلید (کی‌لس) و... اشاره کرد.

با قرارگیری در پشت فرمان M8 کامپیتیشن کانور تیبل با سبک طراحی لوکس و مدرنی همراه می‌شویم که با آلمان‌های حاضر در کابین، حس هیجان خاصی به سرنشینان القا می‌شود. طراحی کلاستر ۱۲،۳ اینچی در مقابل راننده، قرارگیری نمایشگر ۱۲،۳ اینچی برای سیستم اطلاعات-سرگرمی و طراحی پنل دیجیتالی برای سیستم تهویه مطبوع، سبب ایجاد فضای کاملاً مدرنی شده است. طراحی در پیچه‌های دوزنقه‌ای شکل در طرفین و طراحی در پیچه‌های باریک مستطیل شکل در بخش میانی داشبورد به همراه دکمه‌های پیانویی، سبب شده است جذابیت فضای داخلی این خودرو دو چندان شود. استفاده از تیم دو رنگ، چرم با کیفیت ناپا و نورپرد داخلی LED داخلی به همراه دکوراتیو کروم، حس لوکس بودن را در کابین M8 کامپیتیشن کانور تیبل تداعی می‌کنند. طراحی غربلک فرمان اسپرت M، دو پدال مینز بومی پشت آن، طراحی دسته‌دنده اسپرت به همراه صندلی‌های اسپرت M Carbon Bucket همچنان رانندگی با این سوپراسپرت را به اوج خود



اتوبوس با کیفیت وایمن «ولوو»

نمای عقب این خودرو نیز شاهد چراغ‌های عمودی با گرافیک LED هستیم که نمای فوق چشم‌نوازی به‌این اتوبوس داده است. از نظر مشخصات فنی نیز این خودرو دارای یک موتور ۶ سیلندر خطی به‌حجم ۱۰٫۸ لیتری مزین به‌فناوری توربوشارژ است که به‌لطف سیستم پاشش کامن ریل، حداکثر توان خروجی را به ۴۲۰ اسب‌بخار در ۲۷۵۰ دور در دقیقه و حداکثر گشتاور خروجی را به ۲۲۰۰ نیوتون‌متر در ۱۹۲۰ دور در دقیقه می‌رساند. همچنین گیربکس ۱۲ سرعته‌ای -شیفت ولوو وظیفه انتقال قدرت به‌چرخ‌ها را بر عهده دارد.

کمبانی ولوو که در زمینه طراحی و تولید خودروهای کار و تجاری زبان‌زد است، در زمینه طراحی و تولید اتوبوس‌های برون‌شهری نیز بسیار موفق ظاهر شده است. بر این اساس مدل ۹۹۰۰ یکی از اتوبوس‌های مطرح و باکیفیت بازار جهانی است. این خودرو از نظر طراحی از سال ۲۰۱۸ میلادی تا به امروز طراحی زیبا و مدرنی دارد. بر این اساس شاهد بهره‌گیری از المان‌های زبان جدید طراحی ولوو در این مدل هستیم که در نمای جلو چراغ‌های عمودی‌شکل با LEDهای L-شکل و پوزه نسبتاً حجیم و شیشه جلو کشیده تا تاج، چهره بسیار زیبا و جذابی به این اتوبوس بخشیده است. در

«آرین دیزل» زیر ذره‌بین «دنیای خودرو»؛

بهره‌گیری از شهرت «لاماری» برای موفقیت در بازار تجاری؟!!

«آرین دیزل» نیز مانند اغلب شرکت‌های کار و تجاری به‌بخش تحقیق و توسعه توجه چندانی نداشته و به‌دلیل جبر تحریم‌های ظالمانه تنها به‌دنبال مونتاژ سطحی محصولات چینی است



گذشته شاهد تعویق یا تاخیر در زمان عرضه محصولات این خودرو ساز به‌مشتریان نیز بودیم.

مواعی که باید در آرین دیزل رفع شوند

با وجود دستاوردها، آرین دیزل با چالش‌های قابل توجهی نیز مواجه است. وابستگی به تامین قطعات و فناوری از چین، یکی از نقاط آسیب‌پذیر این شرکت به‌شمار می‌رود. هر چند JAC و SHACMAN برندهایی معتبر هستند، اما هرگونه اختلال در زنجیره تامین، مانند مشکلات اقتصادی در روابط با چین، می‌تواند تولید و خدمات این شرکت را مختل کند. از این رو، تسریع در بومی‌سازی قطعات و سرمایه‌گذاری برای حرکت از مونتاژ کاری به تولید باید در اولویت قرار گیرد. رقابت در بازار نیز از دیگر موانع پیش روی آرین دیزل است. شرکت‌های بزرگی مانند ایران خودرو و دیزل و سانیپا دیزل، با شبکه توزیع گسترده و سابقه طولانی، همچنان بخش عمده‌ای از بازار را در اختیار دارند. همچنین بازیگران بخش خصوصی نظیر بهمن دیزل با محصولات متنوع و خدمات قوی، فشار رقابتی را افزایش داده‌اند.

تحقیق و توسعه فراموش شده است

بانگاهی به آینده بازار خودروهای کار و تجاری در کشور، آرین دیزل در موقعیتی حساس قرار دارد. این شرکت با هدف گذاری برای کسب ۴۰ درصد از بازار کامیون‌های سنگین تا پایان سال ۱۴۰۴، جاه‌طلبی خود را به‌نمایش گذاشته است. به نظر می‌رسد برای دستیابی به این هدف نخست تاکید بیشتری برای خدمات پس از فروش و افزایش ضریب نفوذ آن صورت بگیرد و در گام بعدی تلاش شود محصولات مونتاژی با تطبیق پذیری بیشتری نسبت به شرایط سوخت، آب و هوا، جاده و رانندگان روانه بازار شوند. متأسفانه در اغلب شرکت‌های کار و تجاری شاهدیم که در بخش تحقیق و توسعه تلاش جدی صورت نگرفته و با شرایط تحریم شرکت‌ها تنها به‌دنبال مونتاژ سطحی محصولات چینی هستند؛ بدون آن که از شریک تجاری خود بخواهند تا ایرادات و مشکلات محصولاتشان در بازار کشور مان رفع شود. در گام نهایی نیز بحث تعمیق داخلی سازی با شرط حفظ کیفیت می‌تواند به اقتصادی شدن قیمت محصولات، افزایش تقاضا و به‌دنبال آن افزایش تیراژ آرین دیزل کمک کند.

تثبیت جایگاه نیازمند سرمایه گذاری

آرین دیزل در حال حاضر شرکتی است که با برنامه ریزی، از یک واردکننده ساده به تولیدکننده‌ای تاثیر گذار تبدیل شده است. عرضه محصولات با کیفیت و خدمات پس از فروش روبه رشد، نشانه‌هایی از پتانسیل بالای این شرکت برای ایفای نقشی بزرگ‌تر در صنعت حمل و نقل ایران هستند. با این حال، موفقیت پایدار آن به توانایی‌اش در غلبه بر چالش‌های موجود، از جمله وابستگی به تامین خارجی، رقابت فزاینده و محدودیت‌های اقتصادی بستگی دارد. آرین دیزل تاکنون با تاکید بر بازیابی دقیق مسیر قابل قبولی را پیموده، اما برای تثبیت جایگاه خود اکنون وقت آن رسیده که در بحث زیرساخت فنی و مجموعه تولید سرمایه گذاری بیشتری انجام دهد.

دیزل نیز به آن شکل که باید در عرضه سانری موفق عمل نکرده است.

کامیونت‌های JAC نیز با سابقه حضور ۱۳ ساله در بازار ایران شامل مدل‌های N60، N85 و مدل ۱۲ تنی تمام اتوماتیک که در سال ۱۴۰۳ معرفی شد، با دوام بالا و هزینه نگهداری پایین به گزینه‌ای در حمل و نقل سبک و نیمه سنگین تبدیل شده‌اند. در جدیدترین رخداد هم آرین دیزل با معرفی مدل شاکمن X6000 تحت برند جدید «لاماری تراکس» در پی تکرار موفقیت شکموتو X5000 است. این شرکت قصد دارد با بهره‌گیری از شهرت برند لاماری در بازار خودروهای سواری، وارد بازار کشنده‌های لوکس و گران قیمت چینی شود. هدف آرین دیزل، رقابت مستقیم با کشنده‌هایی مانند یاک X9 بهمن دیزل است. با توجه به موفقیت نسبی شکموتو X5000، شاکمن X6000 می‌تواند به آرین دیزل این امکان را بدهد که در رقابت با سایر مونتاژکاران داخلی و برندهای چینی، جایگاه خود را در بخش کشنده‌های لوکس تقویت کند.

شبکه خدمات این شرکت در مناطق کمتر توسعه یافته هنوز به بلوغ کامل نرسیده و گزارش‌هایی از تاخیر در تامین قطعات در این مناطق دریافت شده است که می‌تواند به مشتریان آسیب برساند

خدمات پس از فروش؛ نیازمند تقویت

آرین دیزل به اهمیت خدمات پس از فروش در بازار ایران به خوبی آگاه است. از این رو، شبکه‌ای از نمایندگی‌ها و مراکز خدماتی در شهرهای بزرگ ایجاد کرده که دسترسی مشتریان به تعمیرات و قطعات یدکی را تسهیل می‌کند. اما اندازی خدمات امدادی جاده‌ای شکموتو در سال ۱۴۰۳ نیز ابتکاری ارزشمند برای حمایت از رانندگان در شرایط اضطراری بود. با وجود این، شبکه خدمات این شرکت در مناطق کمتر توسعه یافته هنوز به بلوغ کامل نرسیده و گزارش‌هایی از تاخیر در تامین قطعات در این مناطق دریافت شده است که می‌تواند به اعتماد مشتریان آسیب برساند.

شرایط فروش متنوع راهکاری برای جذب مشتری

یکی از مزیت‌های رقابتی آرین دیزل، سیاست شرایط فروش مناسب و پاسخگویی سریع به تعهدات است. در شرایطی که کاهش قدرت خرید مشتریان و افزایش هزینه‌های تولید، بسیاری از فعالان بازار را تحت فشار قرار داده، محصولات این شرکت با شرایط عرضه مناسب و قیمت متعادل جای خود را در بازار پیدا کرده‌اند. طرح‌های فروش اقساطی و همکاری با بورس کالا نیز به افزایش دسترسی مشتریان به این محصولات کمک کرده است. البته طی سالیان

بازار خودروهای

تجاری ایران با پیچیدگی‌های ناشی از محدودیت‌های اقتصادی، تحریم‌های بین‌المللی و نیازهای متنوع مشتریان، همواره

عرصه‌ای رقابتی و دشوار بوده است. در این میان، شرکت آرین دیزل طی بیش از یک دهه فعالیت، از واردکننده‌ای نوپا به یکی از بازیگران موثر در تولید و عرضه کامیونت‌ها و کامیون‌های سنگین تبدیل شده است. این شرکت با بهره‌گیری از استراتژی‌های هدفمند و شناخت دقیق نیازهای بازار، جایگاهی مناسب در صنعت حمل و نقل کشور به دست آورده است. با این حال، مسیر پیش روی آرین دیزل همچنان با موانعی همراه است که باید برنامه ریزی‌ها از سوی مدیران ارشد این خودرو ساز مورد بازبینی و تغییر قرار گیرد.

آغاز راه؛ از واردات کامیونت JAC تا مونتاژ کشنده

آرین دیزل فعالیت خود را در سال ۱۳۹۰ با تمرکز بر واردات کامیونت‌های برند JAC چین آغاز کرد. در آن زمان، بازار خودروهای تجاری ایران در رده سبک تحت سلطه محصولات قدیمی داخلی و برندهای مطرح آسیایی بود و ورود یک برند ناشناخته چینی، تصمیمی پرریسک به‌شمار می‌رفت. با این حال، کامیونت‌های JAC به دلیل قیمت مناسب و عملکرد قابل قبول، به تدریج مورد استقبال رانندگان و کسب‌وکارهای کوچک قرار گرفتند. این موفقیت اولیه، آرین دیزل را به سوی توسعه فعالیت‌هایش سوق داد. در سال ۱۳۹۲، این شرکت با تاسیس کارخانه‌ای در شهر خمین، به دنبال تولید رفت و این قدم مقدمه‌ای بر کسب سهم بازار بیشتر برای این برند شد.

گسترش سبد محصولات با بهره‌گیری از خوشنامی خودروهای سواری

در ادامه مسیر رشد، آرین دیزل با امضای قرارداد همکاری با برند SHACMAN چین، وارد حوزه خودروهای سنگین شد و کشنده‌های برند «شک‌موتو» را به بازار معرفی کرد. مدل X5000 شک‌موتو در سه نسخه کشنده، باری و کمپرسی نسبت به سایر رقبای چینی عملکرد محدودی بهتری را از خود به‌نمایش گذاشته؛ چرا که سایر رقبای شک‌موتو از موتور کامینز ساخت چونگ کینگ و گیربکس ۱۲ سرعته ZF استفاده می‌کنند ولی شک‌موتو از موتور کامینز ساخت دانگ‌فنگ و گیربکس ۱۸ سرعته اتوماتیک بهره می‌برد و همین مساله سبب شده است عملکرد این مجموعه فنی مشابه کیفیت فنی کشنده KX سانیپا دیزل باشد. در ادامه، آرین دیزل با عرضه ون سانری JAC سبد محصولات خود را گسترش داده تا نیازهای متنوع‌تری از بازار را پوشش دهد. البته که این روزها بازار ون‌ها تعریف چندانی نداشته و آرین



محمد جواد نورایی

Nouraei Mohammad Javad@autoworld.ir



کراس اوورهای چینی (تک و دودیفرانسیل) به شکل مونتازی و وارداتی به بازار کشور، حالا این تنوع محصول در محدوده قیمت بین ۲ تا ۳ میلیارد تومان به چشم می خورد.

پیش از این در بازار خودرو کشور، شاهد بیشترین حجم و تنوع محصول در محدوده قیمت بین یک تا ۲ میلیارد تومان بودیم؛ اما به مرور و با ورود و عرضه نسل جدید

شلوغ ترین بخش بازار خودرو کشور

تحلیل

analysis

کامران طالبی فرد

کارشناس بازار

k.talebifard@autoworld.ir

چشم انداز مذاکرات سیاسی و انتظار بازار

بودن روند مذاکرات، شاهد ورود حجم قابل توجهی از تقاضای انباشته به این بخش از بازار خواهیم بود و بی نتیجه بودن مذاکرات نیز، بهر کد بازار خودرو بیش از پیش دامن خواهد زد.

یک تا ۲ ماه زمان می برد و بازار خودرو به دلیل حجم انبوه تقاضای انباشته و در عین حال تاثیر پذیری قابل توجه آن از تحریم ها، به نتایج ایسن دور از مذاکرات تا حد زیادی حساس است. این در حالی است که کارشناسان معتقدند در صورت مثبت

در حالی از امروز مذاکرات سیاسی میان ایران و آمریکا در پایتخت عمان آغاز می شود که نتایج آن تاثیر چشمگیری بر وضعیت بازار خودرو کشور خواهد داشت. البته باید به این نکته توجه داشت که طبق پیش بینی ها، این دور از مذاکرات بین

جدول قیمت های کارخانه و بازار خودروهای داخلی، چینی و خارجی

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
کی ام بی X5 (۱۴۰۳)	یک میلیارد و ۶۴۰	یک میلیارد و ۹۸۰	۲۵	▲
کی ام بی J7 (۱۴۰۳)	یک میلیارد و ۵۶۰	یک میلیارد و ۹۱۵	۱۵	▲
کی ام بی T8 (۱۴۰۳)	یک میلیارد و ۹۷۰	یک میلیارد و ۹۳۰	۱۰	▲
کی ام بی T9 (۱۴۰۳)	۲ میلیارد و ۳۵۰	۲ میلیارد و ۸۶۰	۲۰	▲
فونیکس تیگو ۷ پرو پریمیوم (۱۴۰۳)	یک میلیارد و ۷۳۰	۲ میلیارد و ۴۵۵	۰	
فونیکس تیگو ۸ پرو پلاگین هیبرید (۱۴۰۳)	۲ میلیارد و ۸۱۰	۳ میلیارد و ۵۶۰	۰	
فونیکس FX پریمیوم (۱۴۰۳)	۲ میلیارد و ۲۵۱	۲ میلیارد و ۱۴۰	۱۰	▲
فونیکس آریزو ۶ پرو (۱۴۰۳)	یک میلیارد و ۵۶۰	یک میلیارد و ۹۱۵	۰	
اکستریم VX (۲۰۲۳)	۳ میلیارد و ۹۷۴	۴ میلیارد و ۸۰۰	۴۰	▲
اکستریم TXL (۱۴۰۳)	۳ میلیارد و ۱۷۲	۳ میلیارد و ۸۲۰	۳۰	▲
دیگنیتی پرستیژ (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۴۰	۲ میلیارد و ۹۵۰	۴۰	▲
فیدلیتی پرستیژ ۵ نفره (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۶۸۰	۳ میلیارد و ۱۰۰	۶۰	▲
فیدلیتی پرستیژ ۷ نفره (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۷۲۹	۳ میلیارد و ۱۵۰	۵۰	▲
ریسپکت ۲ (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۳۷۹	یک میلیارد و ۶۴۰	۲۰	▲
هایما S5 (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۱۷۰	یک میلیارد و ۶۵۰	۴۰	▲
هایما S7 پرو (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۳۹۷	۲ میلیارد و ۶۰	۰	
لاماری ایما (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۴۳۱	۲ میلیارد و ۳۷۵	۲۵	▲
تینگارد X35 پلاس (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۴۵۰	یک میلیارد و ۶۷۰	۱۰	▲
اسکای ول ET5 نیکا (۱۴۰۳)	۲ میلیارد و ۴۵۵	۲ میلیارد و ۷۵۰	۱۰	▲

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
ساینا S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۱۴	۵۳۲	۴	▲
ساینا GX دو گانه (۱۴۰۳)	۴۵۵	۶۱۳	۷	▲
ساینا S اتومات (۱۴۰۳)	۰	۶۲۱	۷	▲
کوییک GXL (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۳۹	۵۳۱	۲	▲
کوییک R بدون رینگ (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۰	۵۳۱	۳	▲
کوییک GXL رارینگ (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۰	۵۴۵	۶	▲
کوییک S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۰۶	۵۱۹	۷	▲
کوییک RS (سفید مشکی) (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۰	۵۳۴	۲	▲
کوییک اتومات (۱۴۰۳)	۴۷۹	۶۶۰	۰	
کوییک اتومات R (سفید مشکی) (۱۴۰۳)	۴۷۸	۶۶۵	۰	
سهند تیپ S (۱۴۰۴)	۴۶۷	۶۰۰	۴	▲
اطلس (سفید مشکی) (۱۴۰۳)	۵۰۲	۶۳۴	۰	
شاهین (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۴۲۴	۸۶۱	۳	▲
شاهین (سانروف و ESP) (۱۴۰۳)	۵۹۴	۹۵۸	۴	▲
شاهین اتومات (۱۴۰۴)	۷۴۰	یک میلیارد و ۱۸	۳۷	▲
شاهین اتومات پلاس (۱۴۰۴)	۰	یک میلیارد و ۳۲۰	۱۰	▲
نیسان آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۵۶۰	۷۰۴	۲	▲
نیسان دو گانه آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۳)	۰	۷۲۸	۵	▲
نیسان دو گانه آپشنال (دریچه سیمی) (۱۴۰۳)	۰	۷۵۲	۴	▲
پادراتک کابین (۱۴۰۳)	۰	۸۱۲	۵	▲
پارس سال (دریچه برقی) (۱۴۰۳)	۴۴۶	۸۶۴	۶	▲
پارس سال (دریچه سیمی) (۱۴۰۳)	۴۵۰	۸۹۵	۵	▲
پارس سال سفارشی ELX (دریچه برقی) (۱۴۰۳)	۵۲۴	۸۷۷	۳	▲
پژو پارس TU5 (دریچه برقی) (۱۴۰۳)	۴۸۱	یک میلیارد و ۱۰۰	۱۰	▲
پژو ۲۰۷ موتور TU3 (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۹۱	۷۷۷	۴	▲
پژو ۲۰۷ دنده ای هیدرولیک (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۰	۸۴۹	۸	▲
پژو ۲۰۷ اتومات (۸۵ گانه) (۱۴۰۳)	۰	یک میلیارد و ۳۵	۵	▲
پژو ۲۰۷ پانوراما ارتقا یافته (۱۴۰۴)	۶۷۶	۹۵۷	۳	▲
پژو ۲۰۷ پانوراما اتومات ارتقا یافته (۱۴۰۴)	۷۹۶	یک میلیارد و ۱۰۴	۹	▲
دنا پلاس (۵ دنده) (۱۴۰۴)	۰	۹۳۸	۱۲	▲
دنا پلاس توربو ۶ دنده (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۷۲۱	یک میلیارد و ۱۵	۱۰	▲
دنا پلاس توربو (۱۴۰۳)	۷۵۰	یک میلیارد و ۱۱۰	۱۰	▲
دنا اتومات آپشنال (۱۴۰۴)	۹۴۳	یک میلیارد و ۲۶۳	۱۳	▲
سورن پلاس باموتور XU7P (۱۴۰۴)	۶۱۶	۷۳۷	۵	▲
سورن پلاس بامانیتور بدون رینگ (۱۴۰۴)	۰	۹۱۰	۳	▲
سورن پلاس فول (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۶۳۶	۹۳۰	۴	▲
سورن پلاس دو گانه (۱۴۰۴)	۶۵۴	۸۹۰	۱۴	▲
رانا پلاس ارتقا (۸۵ گانه) (۱۴۰۳)	۶۰۸	۷۵۹	۱	▲
رانا پلاس پانوراما (۸۵ گانه) (۱۴۰۲)	۰	۷۹۰	۰	
تارا ۶ دنده V1 پلاس (۱۴۰۴)	۷۷۶	۹۶۹	۵	▲
تارا اتومات V2 (۱۴۰۳)	۰	یک میلیارد و ۹۰	۰	
تارا اتومات V4 (۱۴۰۴)	۹۰۲	یک میلیارد و ۱۸۷	۱۱	▲
ری را (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۱۳۰	یک میلیارد و ۶۹۵	۰	
وانت آریسان ۲ (۱۴۰۴)	۴۵۹	۵۸۷	۴	▲
وانت کارا تک کابین (۱۴۰۳)	۴۸۱	۹۳۸	۲	▲
وانت کارا دو کابین (۱۴۰۳)	۵۱۶	یک میلیارد و ۲۵	۵	▲

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
هیوندای توسان (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۴۵۰	۴ میلیارد و ۷۵۰	۵۰	▲
هیوندای کونا (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۵۴۰	۴ میلیارد و ۳۵۰	۵۰	▲
هیوندای النترا (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۲۰۰	۳ میلیارد و ۱۵۰	۵۰	▲
هیوندای کرتا (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۲۲۰	۳ میلیارد و ۱۵۰	۰	
هیوندای اکسنت (۲۰۲۳)	یک میلیارد و ۸۶۵	۲ میلیارد و ۳۵۰	۰	
کیا K5 توربو (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۷۷۰	۶ میلیارد و ۲۰۰	۲۰۰	▲
کیا اسپورتیج توربو (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۸۳۰	۵ میلیارد و ۷۵۰	۵۰	▲
کیا سلئوس (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۶۲۵	۳ میلیارد و ۲۵۰	۰	
کیا سونت (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۱۶۶	۲ میلیارد و ۷۵۰	۰	
تویوتا لاین هیبرید (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۳۷۵	۳ میلیارد و ۱۵۰	۵۰	▲
تویوتا کورولا - ۱۲۰۰ سی سی (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۲۴۵	۲ میلیارد و ۷۵۰	۵۰	▲
جتا V7S (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۷۲۰	۲ میلیارد و ۷۰۰	۰	
جتا VS5 (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۲۴۴	۲ میلیارد و ۴۰۰	۵۰	▲
فیات ۵۰۰ (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۲۰۰	۲ میلیارد و ۶۰۰	۰	
سوزوکی سیز (۲۰۲۴)	یک میلیارد و ۴۳۰	یک میلیارد و ۷۵۰	۰	
نیسان سیلفی E-Power مکس ادیشن (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۳۵۰	۴ میلیارد و ۱۰۰	۵۰	▲
نیسان ترا ۲۰۰۰ سی سی توربو (۲۰۲۴)	۳ میلیارد و ۲۵۰	۴ میلیارد و ۲۵۰	۵۰	▲
نیسان سیلفی E-Power پلاس (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۲۳۰	۳ میلیارد و ۲۵۰	۰	
هوندا وزل (۲۰۲۵)	۲ میلیارد و ۴۸۰	۳ میلیارد و ۳۰۰	۵۰	▲
هوندا سیتی (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۳۲۷	۲ میلیارد و ۹۵۰	۵۰	▲
هونگچی H5 (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۹۰۹	۳ میلیارد و ۷۰۰	۵۰	▲
جی ای سی امکو (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۳۸۵	۲ میلیارد و ۸۰۰	۵۰	▲
جی ای سی امپو (۲۰۲۵)	۲ میلیارد و ۱۸۳	۲ میلیارد و ۶۰۰	۵۰	▲
جی ای سی GS3 Emzoom (۲۰۲۳)	یک میلیارد و ۹۹۳	۲ میلیارد و ۵۰۰	۰	
ونوسیا DD-i VOnline (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۳۱۴	۲ میلیارد و ۹۵۰	۰	
ونوسیا استار (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۵۸۸	۲ میلیارد و ۶۵۰	۵۰	▲
ونوسیا D60 پلاس (۲۰۲۳)	یک میلیارد و ۹۸۵	۲ میلیارد و ۴۰۰	۵۰	▲

الگوی سازگاری پویا در توزیع نوروژی سوخت جواب داد

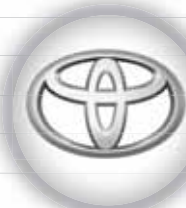
نزدیک شدن به رکوردهای شرکت «شل» در ایران

است. مطالعات «موسسه تحقیقات انرژی دانشگاه تهران» هشدار می دهد که در صورت تداوم این روند، ایران تا سال ۱۴۱۰ با کسری ۴۰ درصدی بنزین مواجه خواهد شد. در عین حال تجربه جهانی فرآوری ماست. ترکیه با اجرای برنامه‌ای جامع موفق شده است مصرف سوخت خود را ۲۵ درصد کاهش دهد. ما نیازمند «برنامه‌ای جامع و فرابخشی» هستیم تا هم‌زمان با حفظ ثبات عرضه، از هدررفت منابع جلوگیری کنیم. ادامه روند فعلی نه تنها «ذخایر انرژی» را به خطر می اندازد، بلکه می تواند به بحران‌های عمیق تر اقتصادی و اجتماعی دامن بزند. همچنین مصادیق زیادی از این مولفه‌ها وجود دارد که همگان از آن آگاه هستند. نباید فراموش کرد که موفقیت امروز، تضمینی برای فردا نیست. علوم جدید به ما آموخته که مدیریت اثربخش، پاسخگویی به تغییرات است نه کنترل آن‌ها؛ بنابراین بخش پایین‌دستی صنعت نفت ما اگر چه در شرایط فعلی تاب‌آوری خود را ثابت کرده، اما برای تداوم موفقیت‌ها نیازمند اقدام‌های اساسی دیگری است. نوسازی زیرساخت‌ها با رویکرد پیش‌بینی و آینده‌نگری مصارف در مواقع بحرانی و انجام تحولات در سیاست‌های ترکیبی از جمله حوزه فنی، فرهنگ‌سازی و نقش حاکمیتی می تواند بسیار مهم باشد. اقدام‌های اخیر این صنعت در استقرار «حکمرانی داده‌محور» در مدیریت انرژی نیز حائز اهمیت فراوانی است. پرواضح است که آینده انرژی ایران در گرو گذار از مدیریت بحران به حکمرانی پیشگیرانه است. موفقیت امروز در توزیع سوخت که با از خودگذشتگی کارکنان عملیاتی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی و مشقت فراوان حاصل شد، اگر چه قابل تقدیر و شایسته قدردانی است، اما در صورت تداوم روند برداشت افسارگسیخته بنزین، بدون برنامه‌ریزی و راهبرد مشخص برای مدیریت و بهینه کردن مصرف و تراژ مثبت انرژی می تواند به فاجعه غیر قابل جبران برای کشور تبدیل شود.



بوده و رسالت توزیع روزانه بالغ بر ۱۲۰ میلیون لیتر نفت گاز و سایر فرآورده‌ها نیز به قوت خود باقی بوده و بر این حجم توزیع افزوده می شود. بر اساس دیدگاه «هربرت سایمون» (برنده نوبل اقتصاد)، سازمان‌های موفق در شرایط بحران از ویژگی «انعطاف‌پذیری سازمانی» برخوردارند. شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران نیز با وجود تحریم‌های بین‌المللی، فرسودگی زیرساخت‌ها، افزایش ناگهانی تقاضای مصرف و سایر عوامل غیرقابل پیش‌بینی، می‌تواند نمونه‌ای عملی از «سازگاری پویا» در سیستم‌های پیچیده باشد. مصرف بی‌رویه زنگ خطری برای امنیت انرژی است. همچنین متوسط مصرف سوخت خودروهای بنزینی در ایران حدود ۴۰ درصد بیشتر از استانداردهای جهانی است. علاوه بر این، بالا رفتن سن بخش پالایشی، سیستم تولید و متعاقباً توزیع را آسیب‌پذیر کرده است. تحریم‌ها و کمبود سرمایه‌گذاری نیز نوسازی را دشوارتر ساخته

«مصرف‌گرایی افسارگسیخته و سیاست‌های ناکارآمد در بهینه‌سازی انرژی، بحران سوخت ایران را به‌ویژه در بخش حمل‌ونقل به‌مرحله‌ای بحرانی رسانده است. آمارهای رسمی از افزایش بی‌سابقه مصرف بنزین در نوروز ۱۴۰۴ خبر می‌دهد؛ رقمی که در اوج به ۱۶۴ میلیون لیتر در روز رسید و میانگین روزانه آن از مرز ۱۲۰ میلیون لیتر عبور کرد. اما بخش پایین‌دستی صنعت نفت با تکیه بر ذخایر استراتژیک و مدیریت منابع، توانست این حجم از تقاضا را پاسخ دهد. این رقم حتی از ظرفیت بسیاری از غول‌های نفتی جهان نیز فراتر است. برای مثال شرکت آکسان موبیل آمریکا با ۲۰ هزار جایگاه سوخت، روزانه ۱۲۰ میلیون لیتر بنزین توزیع می‌کند (منبع: گزارش سالانه ۲۰۲۳) یا شرکت شل با زیرساخت‌های پیشرفته، حداکثر ۱۵۰ میلیون لیتر در روز عرضه دارد. تاب‌آوری و عملکرد بخش‌های تولید و توزیع فرآورده در شرایط تحریم و افزایش ناگهانی تقاضا در ایام تعطیلات نوروژی قابل تقدیر است؛ اما این موفقیت‌ها نباید مانع از دیدن چالش‌های پیش‌رو شود. شرکت پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران با وجود فرسودگی زیرساخت‌ها، نه تنها از شرکت‌های خارجی پیشی گرفته، بلکه ثبات عرضه را در شرایط بحران حفظ کرده است که بدون تردید این موفقیت را باید مرهون تلاش کارکنان صنعت نفت در بخش‌های عملیاتی و خصوصاً بخش‌های پایین‌دستی دانست. به گزارش شرکت پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی و به قلم مهندس حسین صفایی در این ایام ویژه، در هیچ گوشه‌ای از پهنای این مملکت وسیع گزارشی ناظر بر مشکل تامین و توزیع فرآورده‌های نفتی به‌سطح عمومی نیامد. اما در عین حال باید دانست که استمرار این وضعیت با فشار مضاعفی که بر نیروی کار و تأسیسات و تجهیزات وارد می‌آورد، ناممکن است. در هیچ وضعیتی نمی‌توان استلزام نوسازی زیرساخت‌های توزیع و انبارش سوخت را انکار کرد. جالب این‌که این میزان رکوردشکنی در بخش بنزین

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

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

نئترکت فولکس واگن	محصول	درجه گرانیروی	روغن پیشنهادی شرکت بهتام روانکار	روغن پیشنهادی شرکت ایرانول	روغن پیشنهادی شرکت نفت پارس
	پاسات	5w40SN/5W30SN	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN سوپر رونیا	پارس سوپر پیشرو (5W30)
	تیگوان	5w40SN/5W30SN	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN سوپر رونیا	پارس سوپر پیشرو (5W30)
	گلف	5w40SN/5W30SN	بهتام کوآنتیک پلاس BehtamQuanticplus	5W30SN سوپر رونیا	پارس سوپر پیشرو (5W30)

بسته‌بندی‌های (ظروف) جدید فوکس

همگام با تمامی شعب فوکس در سراسر دنیا



سهولت در انتخاب

سهولت در مصرف

fuchs.ir

www.fuchs.ir

۰۲۱-۷۱۱۶۲



خودرو از نظر مشخصات فنی، دارای همان پیشرانته ۶ سیلندر خطی توبین-توربوشارژ معروف باامو یعنی B58B30 است که حداکثر ۳۸۲ اسببخار قدرت و ۵۲۰ نیوتون متر گشتاور را فراهم می‌کند. گیربکس ۸ سرعته استپ-ترونیک وظیفه انتقال قدرت به چرخ‌های عقب را بر عهده دارد. کمپانی تویوتا اعلام کرده است گیربکس ۶ سرعته دستی هوشمند IMT نیز در دسترس خریداران اسپرت‌دوست این خودرو قرار می‌گیرد تا نهایت لذت را حین رانندگی با این کوپه تجربه کنند.

تویوتا سوپرا یکی از خاص‌ترین کوپه‌های بازار جهانی است. نسل پنجم این خودرو موسوم به GR از طراحی بسیار زیبا و پیشرویی برخوردار بوده و دارای پلتفرم مشترک با بامو Z4 است. بر این اساس تویوتا برای مشتریان اسپرت‌دوست خود نسخه خاص این خودرو را با پسوند GR MkV فاینال ادیشن به بازار عرضه خواهد کرد. از نظر طراحی بدنه این نسخه همچنان مشابه همان نسخه GR بوده؛ با این تفاوت که دارای بادی کیت اسپرت‌تری است که با قطعات فیبر کربنی، چاشنی هیجان را دوچندان می‌کند. این



نسخه‌ای خاص
از «سوپرا» برای
اسپرت‌دوستان

مدیر قطعات برند «لاماری» خبر داد:

تامین قطعات محصولات جدید

«آرین پارس موتور»

یک ماه پیش از عرضه خودرو



هزار کیلومتر گارانتی دارند.»

وی با اشاره به سایر اقدامات گروه آرین در حوزه قطعات تصریح کرد: «ما به عنوان تنها توزیع کننده محصولات مکمل‌های خودرویی GAT در ایران فعال هستیم و سبید گسترده‌ای از اکتان‌ها، شوینده‌های سیستم سوخت و خنک کننده و اسپری‌های شوینده موتور داریم.»

حاجی قربانی ادامه داد: «این محصولات از آلمان وارد می‌شوند و کیفیت بالایی دارند. محصولات گت برای سایر خودروها نیز مناسب است و برندهای دیگر خودرویی نیز می‌توانند از محصولات این برند استفاده کنند.»

وی افزود: «پیشنهاد ما برای خودروهای توربوشارژ مثل لاماری، استفاده از مکمل‌های سوخت به‌ویژه اکتان GAT است. اگر از محصولات دیگر استفاده شود، باید تاییدیه آرین موتور را داشته باشد؛ در غیر این صورت خودرو از گارانتی خارج می‌شود.»

حاجی قربانی در ادامه به برنامه‌های توسعه‌ای گروه آرین اشاره و در خصوص تامین قطعات اظهار کرد: «با توجه به این که برنامه توسعه‌ای آرین در سال آینده تولید خودروهای جدید است، تا پایان فروردین ماه، محموله قطعات یدکی خودروهایی که قرار است در تابستان تولید شود را تامین می‌کنیم. یعنی قبل از این که یک خودرو به مرحله تولید برسد، براساس استانداردهای شرکت، قطعات یدکی را تامین می‌کنیم و در دسترس قرار می‌دهیم. برنامه شرکت این است که یک ماه قبل از توزیع خودروها، این قطعات در شبکه خدمات پس از فروش گروه آرین موجود باشد و زمانی که هر مشتری خودرو خود را تحویل می‌گیرد، از تامین قطعات اطمینان خاطر داشته باشد.»

مدیر قطعات برند لاماری در خصوص روغن موتور اختصاصی این شرکت گفت: «حتی در خصوص روغن موتور، از محصول اختصاصی استفاده می‌کنیم که برای محصولات ما فرموله شده است. چه در محصول لاماری و چه میتسوبیشی و چه دیگر محصولاتی که سال آینده به مجموعه اضافه خواهند شد، در مایعات مصرفی شامل روغن‌ها و سیستم خنک کننده از فرمولاسیون خودمان استفاده می‌کنیم.»

۴۸ ساعت کاهش پیدا کند.»

حاجی قربانی اظهار داشت: «همه این اتفاقات در شرایطی رخ داد که در سال ۱۴۰۳، با وجود افزایش جمعیت خودرو لاماری و ورود خودروهای وارداتی جدید به بازار، حجم فروش و ارسال قطعات یدکی در حوزه گارانتی، فروش و مشتریان تقریباً ۵ برابر شد. ما ۴.۵ برابر ارسال کالا در یک سال گذشته داشتیم و در این زمینه هم از لحاظ کمی و هم از لحاظ کیفی رشد کردیم.»

مدیر قطعات لاماری در ادامه با اشاره به نصب آپشن‌های خودرو این برند توسط آرین پارس موتور خاطر نشان کرد: «تخت‌سین شرکتی بودیم که با همکاری سایر بخش‌های شرکت، فروش آپشن‌های خودرو را در طرح‌های فروش ایجاد کردیم و طبق آخرین گزارش‌هایی که همکاران واحد فروش لاماری در اختیار ما قرار دادند، ۳۰ درصد از مشتریانی که در آخرین طرح‌های فروش شرکت کرده‌اند، هم‌زمان یک یا چند آپشن موجود را برای نصب روی خودرو خود انتخاب کرده‌اند.» حاجی قربانی تصریح کرد: «در سبد آپشن‌ها، سه قطعه فعال داریم که شامل کیت بدنه، دوربین ۳۶۰ درجه و کیت درب صندوق برقی است. این کالاها از شرکت مادر تهیه می‌شود و از نظر کیفی با کالاهای موجود در بازار کاملاً متفاوت است. بر همین اساس گارانتی قطعات آپشنال که در طرح‌های فروش توسط مشتریان خریداری می‌شود، مطابق ضوابط گارانتی خودرو تا پایان دوره ۵ سال یا ۱۵۰ هزار کیلومتر در نظر گرفته می‌شود.»

وی افزود: «برای سال آینده هدف ما این است که این آپشن‌ها را به ۱۰ مورد برسانیم. قرار است چراغ‌های ال‌ای‌دی را اضافه کنیم. برخی اقلام تزئینی مثل موکت کف و موکت صندوق به صورت فابریک اضافه خواهد شد. پوشش‌های محافظ داشبورد و سینی نیز اضافه می‌شود. در عین حال رادار جانبی خودرو و اضافه خواهد شد که به همراه ال‌ای‌دی در از دیبشست‌ماه در دسترس خواهد بود.» مدیر قطعات برند لاماری در ادامه تأکید کرد: «این قطعات برای مشتریانی که خارج از طرح‌های فروش، این کالاها را خریداری کرده‌اند، گارانتی ۶ ماهه دارد و مانند باقی قطعات الکترونیک ۱۰ هزار کیلومتر است. تمام قطعاتی که در شبکه خدمات پس از فروش ما استفاده شود، ۶ ماه تا ۱۰

تامین قطعات برای شبکه خدمات پس از فروش یکی از موارد مهم و تأثیرگذار در صنعت خودرو است. گروه آرین و برند لاماری طی سال‌ها فعالیت خود در حوزه تامین قطعات با وسواس خاصی عمل کرده و توانسته نیاز مشتریان را در اسرع وقت پاسخ دهد. این روند برای سال آینده با افزایش تیراژ تولید و تنوع محصولات ادامه پیدا خواهد کرد و آن‌طور که مدیر قطعات این برند عنوان کرده، قطعات یدکی پیش از عرضه محصولات جدید در شبکه نمایندگی توزیع خواهد شد.

در همین زمینه، مهر داد حاجی قربانی، مدیر قطعات برند لاماری، با بیان این که گروه آرین به حوزه قطعات یدکی به عنوان یک کسب و کار نگاه نمی‌کند، اظهار کرد: «سیاست ما به عنوان واحد قطعات یدکی گروه آرین که شامل خودروهای تولیدی و خودروهای وارداتی می‌شود، افزایش سطح رضایتمندی مشتریان از تامین قطعات یدکی است.»

وی افزود: «تمرکز ما بر این است که سطح دسترسی مشتریان به قطعات یدکی را بالا ببریم؛ این مورد هم در بحث قیمت‌گذاری و هم در سایر حوزه‌ها مورد توجه قرار می‌گیرد.»

وی در ادامه گفت: «در راستای این هدف، طی سال ۱۴۰۳ به ضریب دسترسی ۸۸ درصدی در حوزه تامین قطعات یدکی لاماری دست پیدا کردیم. این ضریب در صنعت خودرو ۸۵ درصد است که برند لاماری از آن عبور کرده و امیدواریم این روند را در سال آینده نیز بهبود دهیم.»

او اظهار داشت: «مشتریان زمانی که به شبکه خدمات پس از فروش مراجعه می‌کنند، کمتر با این موضوع مواجه می‌شوند که باید قطعه را سفارش دهند. نمایندگان ما ملزم هستند قطعات پر مصرفی را که روزانه و هفتگی استفاده می‌کنند، حتماً در انبارهای خود داشته باشند.»

حاجی قربانی افزود: «از سوی دیگر، با گسترش فضای انبار قطعات یدکی گروه آرین به ۱۲ هزار متر و انعقاد قراردادهای اختصاصی با شرکت‌های حمل، کاهش زمان ارسال قطعه به شبکه را رقم زدیم.» وی گفت: «تلاش می‌کنیم حداکثر تا ۲۴ ساعت قطعه به دست نماینده برسد. حتی ممکن است در زمان کمتری هم این اتفاق بیفتد. برنامه‌ریزی کرده‌ایم که ناوگان را در سال آینده توسعه دهیم و تلاش می‌کنیم که طی سال آینده ضریب ارسال کالا برای شهرهای دور از مرکز، از ۷۲ ساعت به



حاجی قربانی: پیشنهاد ما
برای خودروهای توربوشارژ
مثل لاماری، استفاده از
مکمل‌های سوخت به‌ویژه
اکتان GAT است. اگر از
محصولات دیگر استفاده
شود، باید تاییدیه آرین موتور
را داشته باشد؛ در غیر این
صورت خودرو از گارانتی
خارج می‌شود





محکومیت ۱۲ میلیارد ریالی قاچاقچیان لاستیک در کردستان



مدیرکل تعزیرات حکومتی کردستان از محکومیت ۱۲ میلیارد ریالی قاچاقچیان لاستیک در سال جاری خبر داد. حسین رحیمیان گفت: «در سال جاری ۱۳ پرونده به ارزش ۱۹ میلیارد ریال» به تعداد ۹۱۷ حلقه لاستیک در استان تشکیل

شد. وی اظهار کرد: «تعزیرات حکومتی دستگاه رسیدگی کننده به تخلفات اقتصادی و ضابطین قضایی بوده و دستگاه‌های کاشف وظیفه تشکیل پرونده و ارسال آن به تعزیرات حکومتی را بر عهده دارند.»

استفاده از هوش مصنوعی برای پیدا کردن عامل موفقیت در فروش برای خریدار ایرانی نیز استانداردهای ایمنی و رفتار فروشنده مهم است

متغیرهای مستقل پژوهش از قابلیت پیش‌بینی‌کنندگی مناسبی برخوردارند و با استفاده از آن‌ها می‌توان تا ضریب خطای ۰/۸۸۶ تغییرات متغیر وابسته را پیش‌بینی کرد. یکی از چالش‌های مهم رفتار مصرف‌کننده، چرایی رفتار خرید مصرف‌کنندگان یک محصول یا برند است و پاسخ به این که مصرف‌کنندگان در سفر حین خرید خود از چه عواملی تاثیر می‌پذیرند و چگونه رفتار خرید خود را کامل می‌کنند، یکی از چالش‌های اصلی حوزه رفتار مصرف‌کننده است. بازار تایلر به‌عنوان یکی از بازارهای پر تراکنش و با ارزش که مصرف‌کنندگان فراوانی با آن در ارتباط هستند، از موضوع مذکور استثنای نیست و رفتار خرید مصرف‌کنندگان آن نیز به‌عنوان یک کالای اساسی نیاز به بررسی دارد. مطالعات هاگت و همکاران در سال ۱۹۹۳ نشان داد عوامل اصلی تعیین‌کننده رفتار خرید عبارتند از ارزیابی کلی (شامل ایمنی و کیفیت کالا)، محیط فیزیکی، کارایی (شامل فاصله سفر از خانه)، دسترسی و محیط اجتماعی (از جمله فضای فروشگاه). این عوامل دوباره گروه‌بندی شده و بیشتر به سه دسته کلی طبقه‌بندی می‌شوند. عوامل مرتبط با محصول (به‌عنوان مثال قیمت)، عوامل مرتبط با بازار (مانند راحتی) و عوامل شخصی (به‌عنوان مثال سن) می‌شود. در این پژوهش با توجه به مرور پیشینه عوامل چهارگانه شخصی، بازار، فروشگاه و محصول به‌عنوان مهم‌ترین عوامل تاثیرگذار بر رفتار خرید مصرف‌کنندگان تایلر شناسایی شد و پس از بررسی به‌نتایج بالا دست پیدا کردند. برای مطالعه شرح کامل این پژوهش می‌توانید به شماره ۱۱۱ از نشریه صنعت لاستیک ایران مراجعه کنید.



آمد و تحلیل‌ها روی ۵۲۷ عدد پرسش‌نامه قابل استفاده صورت پذیرفت. نتایج پژوهش نشان داد در خوشه اول به‌ترتیب قیمت، استانداردهای ایمنی، تصویر و شهرت فروشگاه و در خوشه دوم به‌ترتیب نزدیک بودن، رفتار دوستانه فروشندگان و گستردگی انتخاب بیشترین مراکز خوشه‌ها رایج‌دست آورده‌اند. استفاده از الگوریتم‌های شبکه‌های عصبی نشان داد

چهارگانه شخصی، بازار، فروشگاه و محصول) به‌منظور پیش‌بینی متغیر وابسته (خرید تایلر ایرانی یا خارجی) استفاده شد. جامعه آماری پژوهش، خریداران تایلر ایرانی یا خارجی در غرب استان مازندران بودند که با توجه به نامحدود بودن جامعه پژوهش از فرمول جامعه نامحدود به‌منظور تعیین حجم نمونه استفاده شد که حداقل حجم نمونه ۳۸۴ به‌دست



یکی از جذاب‌ترین مسائل برای هر بازاری، تحلیل‌های نوآورانه و بر مبنای فناوری‌های نوین همچون هوش مصنوعی است. می‌توان تایید کرد که استفاده از این ابزارها با وجود امکان پذیر بودن، اما کمتر به سمت اجرایی شدن رفته و این موضوع فقط مختص به بازارهای خرد همچون تایلر هم نیست؛ مگر این که تاکید خاصی روی اجرای آن وجود داشته باشد. طی پژوهشی که توسط محمدعلی سیاه‌سرانی، حسن بلوچی و احسان محمدی در دانشگاه گلستان انجام شده، از الگوریتم‌های هوش مصنوعی برای تبیین و مدل‌سازی رفتار خریداران تایلر بر اساس عوامل چهارگانه شخصی، بازار، فروشگاه و محصول بهره‌برداری شده است. هدف این پژوهش تبیین و مدل‌سازی رفتار خریداران تایلر بر اساس عوامل چهارگانه با استفاده از رویکرد ترکیبی است. جهت تجزیه و تحلیل رفتار خریداران تایلر ایرانی یا خارجی، با استفاده از تحلیل خوشه‌ای غیر سلسله مراتبی (K میانگین) و بر اساس عوامل ۲۴ گانه جامعه آماری مورد تحلیل و تعداد خوشه‌های بهینه که بر حسب شاخص دیویس-بولدین به‌دست آمد، سپس با استفاده از شبکه‌های عصبی مصنوعی، از متغیرهای مستقل تحقیق (عوامل

کویر تایر (ایران)								
گل تایر	مدل	سایز تایر (میلی متر)	فاق تایر	قطر رینگ (اینچ)	وزن قابل تحمل (کیلوگرم)	حداکثر سرعت (کیلومتر بر ساعت)	قیمت بازار تهران (یک جفت - ریال)	خودرو پیشنهادی
KB12 و 26		165/65R13	۶۵	۱۳	۴۱۲	۱۹۰	۲۴,۸۰۰,۰۰۰	ام وی ام ۱۱۰-سایپا ۱۳۱-سایپا ۱۳۲
KB2000		175/60R13	۶۰	۱۳	۴۱۲	۲۱۰	۲۶,۰۰۰,۰۰۰	انواع پراید
KB14 و 36		175/70R13	۷۰	۱۳	۴۷۵	۱۹۰	۲۸,۰۰۰,۰۰۰	پیکان-ریو-تیبیا
KB88		185/60R14	۶۰	۱۴	۴۷۵	۲۱۰	۲۶,۰۰۰,۰۰۰	تیبیا ۲
KB27 و 22		185/65R14	۶۵	۱۴	۵۳۰	۲۱۰	۲۷,۴۰۰,۰۰۰	پژو ۲۰۶-پژو ۴۰۵-پریشیا
KB27 و 22		185/65R15	۶۵	۱۵	۵۶۰	۲۱۰	۲۸,۱۰۰,۰۰۰	سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرواستپ وی-زانتیا
KB77 و 44		205/60R14	۶۰	۱۴	۵۶۰	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپریت انواع پژو
KB77		205/60R15	۶۰	۱۵	۶۱۵	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپریت سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرواستپ وی
KB44		205/50 R16	۵۰	۱۶	۵۴۵	۲۴۰	۳۷,۴۰۰,۰۰۰	دانگ فنگ H30 کراس-دنا پلاس توربو
KB55		205/55 R16	۵۵	۱۶	۶۱۵	۲۴۰	۴۰,۵۰۰,۰۰۰	مگان-سراتو-جک S3-چری X22-تویوتا یاریس
KB66		215/65 R16	۶۵	۱۶	۸۵۰	۲۱۰	۵۷,۰۰۰,۰۰۰	لیفان X60-ام وی ام X33
KB55		205/50 R17	۵۰	۱۷	۵۸۰	۲۴۰	۴۳,۵۰۰,۰۰۰	آریزو ۵ و ۶-آریا
KB57		215/55 R17	۵۵	۱۷	۶۷۰	۲۷۰	۴۳,۷۰۰,۰۰۰	تویوتا کمری-سوناتا
KB66		215/60 R17	۶۰	۱۷	۷۱۰	۲۱۰	۶۴,۹۰۰,۰۰۰	ام وی ام X33S-هایما S5-خودرو فردا SX5
KB200		215/50 R17	۵۰	۱۷	۶۱۵	۲۷۰	۵۵,۹۰۰,۰۰۰	چانگان-سراتو
KB700		225/65 R17	۶۵	۱۷	۸۵۰	۲۱۰	۶۱,۱۰۰,۰۰۰	تیگو ۵-سوزوکی ویتارا-BYDS6
KB700		235/65 R17	۶۵	۱۷	۹۰۰	۲۱۰	۶۱,۶۰۰,۰۰۰	هایما S7
KB444		245/70R17	۶۵	۱۷	۱,۰۶۰	۱۸۰	۸۵,۷۰۰,۰۰۰	زاگرس-صحرا
KB900		265/65 R17	۴۵	۱۸	۱,۱۲۰	۲۱۰	۸۷,۶۰۰,۰۰۰	پرادو-پیکاپ فوتون-آسنا(آمیگو)
KB909		285/70 R17	۵۵	۱۸	۱,۲۸۵	۱۹۰	۱۱۰,۳۰۰,۰۰۰	پیکاپ G9
KB200		215/45 ZR18	۵۵	۱۸	۶۵۰	۲۷۰	۵۵,۲۰۰,۰۰۰	تیوولی
KB300		215/55 R18	۵۵	۱۸	۶۹۰	۲۷۰	۶۰,۵۰۰,۰۰۰	فونیکس FX-ری را-خودرو فردا T5-سوبا M4
KB500		225/55 R18	۶۰	۱۸	۷۵۰	۲۴۰	۵۹,۰۰۰,۰۰۰	جک S5-توسان-کوران‌دو
KB800		235/55 R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۶,۳۰۰,۰۰۰	اسپورتیج-دیگنیتی
KB700		225/60 R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۱,۴۰۰,۰۰۰	تیگو ۷-ب ام و ایکس ۳(۲۰۲۰-۲۰۱۷)-رنو کولیس-SWM
KB700		235/60 R18	۶۰	۱۸	۸۷۵	۲۱۰	۶۴,۶۰۰,۰۰۰	سانتافه-اسپورتیج-هیوندای IX55-لکسوس
KB900		265/60 R18	۶۰	۱۸	۱,۰۶۰	۲۱۰	۸۸,۵۰۰,۰۰۰	پیکاپ تویوتا-T8(کرمان خودرو)
KB700		225/55R19	۵۵	۱۹	۸۲۵	۲۴۰	۶۷,۱۰۰,۰۰۰	هایما BS-اکستریم LX
KB800		R19 235/50	۵۰	۱۹	۷۷۵	۲۷۰	۶۵,۲۰۰,۰۰۰	Tiggo 8 Plug
KB700		R19 235/55	۵۵	۱۹	۸۲۵	۲۴۰	۶۷,۲۰۰,۰۰۰	سانتافه نیو-لکسوس RX-تویوتا راو ۴-سورنتو SX
KB545		ZR20 245/45	۴۵	۲۰	۸۷۵	۲۷۰	۶۳,۸۰۰,۰۰۰	اکستریم TXL
KB570		ZR20 245/50	۵۰	۲۰	۸۵۰	۲۷۰	۶۴,۸۰۰,۰۰۰	اکستریم VX
KB555		ZR20 255/45	۴۵	۲۰	۸۲۵	۲۷۰	۷۳,۵۰۰,۰۰۰	فیدلیتی-رکستون





تهران رایپاک بگردیم



موتور پرتوان «بامو» زیر کاپوت «تویوتا»

«تویوتا سوپرا نسل پنجم موسوم به GR از سال ۲۰۱۹ میلادی روی خط تولید این کمپانی مطرح ژاپنی قرار گرفته است. از نظر طراحی به سبک آوانگارد بوده که بر پایه واساس پلت فرم بامو Z4G29 شکل گرفته است. بر این اساس مشترکات بسیاری با این رودستر جذاب باواریایی دارد. از نظر مشخصات فنی تویوتا سوپرا GR با یک موتور ۶ سیلندر خطی معروف بامو یعنی B58B30 به تولید رسیده است. این موتور به لطف فناوری توین-توربوشاژ با سیستم پاشش سوخت

مستقیم می تواند حداکثر ۳۸۵ اسب بخار قدرت را در دور ۶ هزار آرپی ام (دور در دقیقه) و حداکثر ۵۸۰ نیوتون متر گشتاور را در دور ۵۸۰۰ آرپی ام به ارمان آورد. این قدرت و گشتاور به کمک گیربکس ۸ سرعته استپ ترونیک بامو به چرخ های عقب منتقل می شود. موتور B58B30 بامو با تغییرات اندک در زیر کاپوت سوپرا GR نصب شده و در سال ۲۰۱۸ میلادی به عنوان ۱۰ پیشروانه تر سال شناخته شد.



مدیر عامل اسبق گروه خودرو سازی سایپا در گفت و گو با «دنیای خودرو»؛

مدیریت نقدینگی، عدالت ارزی و ساختار مدیریتی راه نجات صنعت خودرو است

اگر مدیریت نقدینگی در خودروسازان، عدالت در تخصیص ارز و شایسته سالاری در انتخاب مدیران با تجربه و متخصص رعایت شود، مشکلات میان قطعه سازان و خودروسازان با تعامل حل خواهد شد

خودروسازان و قطعه سازان و کاهش کیفیت محصولات خواهد شد.

جهت رشد کیفیت قطعات خودرو باید خودروساز یا زنجیره تامین سرمایه گذاری های لازم را انجام دهد تا این مهم رخ دهد؟

در بسیاری از موارد، قطعه ساز توان مالی لازم برای سرمایه گذاری را ندارد. بنابراین خودروساز باید به سرمایه گذاری کمک کند. در گذشته مرسوم بود که خودروساز هادر قالب پروژه های مشترک یا پیش پرداخت های بیشتر به قطعه سازان کمک می کردند تا قالب ها و تجهیزات جدید تهیه شود. اما اکنون با توجه به مشکلات مالی خود خودروسازان، این همکاری ها کاهش یافته است. برای ارتقای کیفیت باید همکاری متقابل شکل بگیرد؛ چرا که کیفیت محصول نهایی در گرو کیفیت قطعات است و قطعه با کیفیت نیز نیاز به سرمایه گذاری دارد. باید پذیریم که خودروساز ها نمی توانند در این شرایط، تمام بار کیفیت و تولید را به دوش قطعه سازان بیندازند. در حقیقت، ارتقای کیفیت نیازمند تعامل و همکاری مستمر میان این دو بخش است.

شما در ابتدا به مشکلات نقدینگی اشاره کردید؛ در شرایط فعلی، چگونه می توان این مشکلات را برطرف کرد؟ آیا دولت باید در این زمینه دخالت کند؟

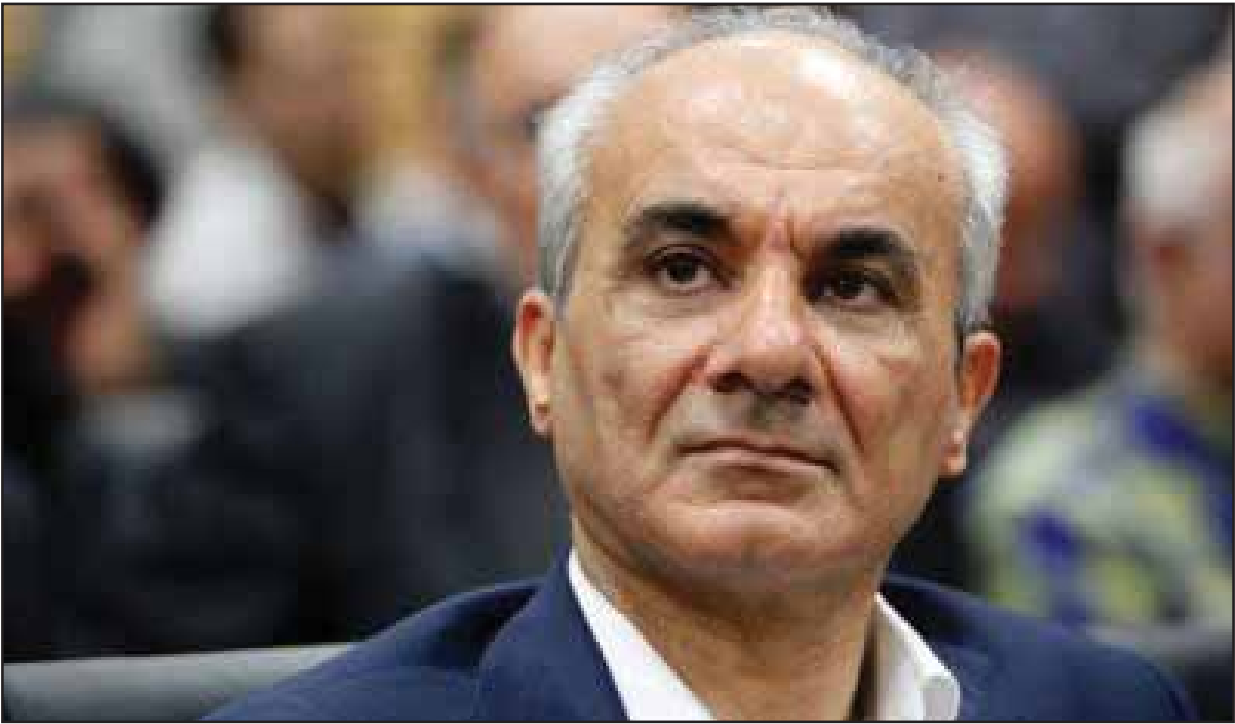
مشکل اصلی نقدینگی است که در نتیجه بی ثباتی های اقتصادی و ارزی به وجود آمده است. وزارت صمت باید در زمینه تخصیص ارز و تامین منابع مالی برای خودروسازان نقش بیشتری ایفا کند. اما دخالت وزارت صمت نباید به صورت دستوری باشد و این وزارتخانه باید فضایی ایجاد کند که خودروسازان بتوانند در آن بستر به تولید و توسعه بپردازند. تخصیص ارز به صورت عادلانه، تقویت توان مالی خودروسازان و بازپرداخت بدهی ها از محل سود حاصل از تولید، از جمله اقداماتی هستند که سیاستگذار صنعتی می تواند در این راستا انجام دهد. مضاف بر این که ایدرو با وزارت صمت باید از دخالت های مستقیم در تصمیمات مدیریتی خودروسازان خودداری کنند.

در حال حاضر ایدرو دوباره مسئول سیاست گذاری صنعت خودرو شده است؛ شما چه انتظاری از ایدرو دارید؟ آیا ایدرو می تواند در حل مشکلات صنعت خودرو نقش موثری داشته باشد؟

در اصل هم باید این وظیفه به سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) واگذار می شد. اما متولیان آن باید با تجربه و آگاه به ضعف ها و کاستی های صنعت خودرو باشند. کار اصلی ایدرو نباید دستور مستقیم باشد، بلکه باید فضا و بستر را برای فعالیت آزاد خودروساز و قطعه ساز فراهم کند. این فضا زمانی ایجاد می شود که مسائل اصلی مثل نقدینگی و تخصیص ارز عادلانه حل و انتخاب مدیران بر اساس شایستگی باشد. ایدرو باید در ایجاد این فضای مناسب برای همکاری و توسعه صنعت خودرو نقش آفرین باشد؛ نه این که دخالت های جزئی و روزمره انجام دهد. دخالت های بی جا تنها موجب از دست رفتن انگیزه ها و کاهش عملکرد خودروسازان و قطعه سازان خواهد شد.

مشکلات ساختاری مثل ورشکستگی های متوالی شرکت ها ناشی از چیست و چه راه حل هایی برای این مشکلات دارید؟

عامل اصلی ورشکستگی ها و زیان انباشت صنعت خودرو دولت و وزارت صمت است. خودروسازان برای خروج از قانون ورشکستگی هر چند وقت یکبار از نظر مالی تجدید ارزیابی می شوند؛ اما دوباره به همان چرخه بر می گردند. این به خاطر ساختار معیوب مالی و دخالت های مکرر خارج از جاده مخصوص است. اگر دولت اجازه دهد ساختار طبیعی و رقابتی شکل بگیرد، علاوه بر رشد کیفیت محصولات، خودروسازان نیز از نظر مالی به ثبات می رسند. اگر فضای کسب و کار به درستی طراحی شود، خودروسازان قادر خواهند بود مشکلات مالی شان را حل و به رشد و توسعه بپردازند. البته در این مسیر، خودروسازان باید از تجربه های گذشته استفاده و سیستم های مدیریتی و مالی شان را به روز کنند تا از بحران های آینده جلوگیری شود. همان طور که پیشتر نیز اشاره کردم، اگر مدیریت نقدینگی در خودروسازان، عدالت در تخصیص ارز و شایسته سالاری در انتخاب مدیران با تجربه و متخصص رعایت شود، سایر مسائل با تعامل بین بازیگران اصلی صنعت خودرو حل خواهد شد. حتی همکاری بین قطعه سازان و خودروسازان برای تولید محصولات جدید و با کیفیت، به شکل طبیعی ایجاد خواهد شد.



نویسنده

مشکل اصلی نقدینگی است که در نتیجه بی ثباتی های اقتصادی و ارزی به وجود آمده است. وزارت صمت باید در زمینه تخصیص ارز و تامین منابع مالی برای خودروسازان نقش بیشتری ایفا کند. اما دخالت وزارت صمت نباید به صورت دستوری باشد و این وزارتخانه باید فضایی ایجاد کند که خودروسازان بتوانند در آن بستر به تولید و توسعه بپردازند

۲۰ هزار دستگاهی هم می توانند داخلی سازی کنند. مشکل این جاست که الزامات قانونی مربوط به ساخت داخل فراموش شده است. در گذشته به ازای افزایش درصد داخلی سازی، تخفیف تعرفه های داده می شد. اما حالا این سیاست ها نه اجرا نه نظارتی بر آن هست. در واقع، خودروسازان و قطعه سازان باید با یکدیگر همکاری کنند تا قطعات داخلی شده از کیفیت بالاتری برخوردار و به طور هم زمان تولیدات جدید با استانداردهای روز وارد بازار شود.

شما به فراموشی داخلی سازی قطعات خودرو اشاره کردید؛ آیا این فراموشی ناشی از سیاست گذاری اشتباه یا عدم تمایل متولیان به ساخت داخل است؟
ضعف مدیریت کلان در «وزارت صمت» و «سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو)» دلیل اصلی فراموشی ساخت داخل قطعات است. در گذشته مدیر کل خودرو در وزارت صنایع بر آن اختیارات کامل امور را پیش می برد و موفق هم بود. اما از دولت نهم به بعد، با ورود مقامات مختلف دولتی بعضا به امور جزئی، مسئولیت از مدیران اجرایی سلب شد. همین مداخلات موجب بی ثباتی مدیریتی و نابسامانی در سیاست گذاری ها شده است. اگر اعمال سلیقه های مختلف در سیاست گذاری های یک صنعت رخ دهد، این مشکلات اجتناب ناپذیر می شود. در نهایت، این امر منجر به تضعیف

نویسنده

در دوره ای که مدیر عامل گروه خودرو سازی سایپا بودم، ۱۳ درصد سود فروش صرف هزینه های مالی می شد و طی چند سال اخیر این عدد به ۲۰ تا ۲۵ درصد هم رسید؛ در واقع خودروسازان برای بانک ها کار می کنند

با توجه به شرایط فعلی صنعت خودرو، خودروسازان باز یان انباشته، بحران نقدینگی و افزایش روز افزون بدهی سه زنجیره تامین مواجه اند. به نظر شما راهکار کوتاه مدت برای حل چالش مالی قطعه سازان در بدنه خودروسازی چیست؟

واقعیت این است که خودروسازان گرفتار «کمبود نقدینگی» هستند و این مساله به راحتی قابل حل نیست. حتی اگر امروز قیمت خودرو ها واقعی تر شده باشد، «حاشیه سود» حاصل صرف بازپرداخت بدهی های سنگین بانکی می شود. در دوره ای که مدیر عامل گروه خودرو سازی سایپا بودم، ۱۳ درصد سود فروش صرف هزینه های مالی می شد و طی چند سال اخیر این عدد به ۲۰ تا ۲۵ درصد هم رسید؛ در واقع خودروسازان برای بانک ها کار می کنند. در این شرایط، نخستین قدم این است که بانک ها با دستور، دور های تنفس «به عنوان مثال دو ساله) به خودروسازان بدهند. همچنین تسهیلاتی که یک ساله پرداخت می شود باید به سه تا پنج سال افزایش یابد و بازپرداخت از محل سود انجام شود. این امر به خودروسازان کمک می کند که در شرایط بحرانی مالی فعلی، بتوانند پرداخت مطالبات به زنجیره تامین را از سر بگیرند و به تولید ادامه دهند.

با توجه به زیان انباشت و وضعیت مالی خودروسازان، ظاهرا بانک ها سیاست انقباضی در پیش گرفته اند؛ برای حل بحران کمبود مالی، صنعت خودرو باید از کجا منابع مالی خود را تامین کند؟

صندوق توسعه ملی می تواند با پرداخت رقمی حدود یک تا ۲ میلیارد دلار به دو شرکت خودروساز بزرگ جهت توسعه و افزایش تیراژ تولید کمک کند. البته در این میان باید توجه داشت که این کمک باید به صورت هدفمند و با در نظر گرفتن ساختار های قانونی و اقتصادی صورت بگیرد. به ویژه این که دو خودروساز بزرگ کشور که حدود ۷۰ درصد تولیدات شان سهم ساخت داخل بالاتری نسبت به مونتاژ کار ها دارند، باید در تخصیص ارز هم سهم بیشتری در مقایسه با «مونتاژ کاران» داشته باشند. متأسفانه در سال های اخیر گاهی میزان ارز تخصیص یافته به مونتاژ کار ها از خودروسازان بزرگ بیشتر بوده و این «بی عدالتی» زنجیره تامین را مختل کرده است. در واقع، تخصیص عادلانه ارز به خودروسازان و قطعه سازان باید در اولویت قرار گیرد تا توازن در تامین مواد اولیه و قطعات برقرار شود.

مساله داخلی سازی قطعات در شرکت های مونتاژ کننده خودرو مورد غفلت قرار گرفته است؛ به نظر شما چه تعاملاتی بین خودروساز و قطعه ساز باید شکل بگیرد تا این روند احیا شود؟

ساخت داخل حداقل مقیاسی برای توجیه اقتصادی دارد؛ به عنوان مثال اگر شرکتی فقط ۵ تا ۱۰ هزار دستگاه خودرو تولید می کند، داخلی سازی برایش به صرفه نیست. اما برای تیراژ های بالای مانند مونتاژ ۵۰ یا ۱۰۰ هزار دستگاه خودرو در سال توجیه دارد. البته با تکنولوژی های جدید، حتی با تیراژ



حذف کروکی پلیس برای خسارت ناشی از تصادفات تا ۵۳ میلیون تومان



«معاون عملیات پلیس راهور تهران بزرگ از حذف کروکی برای خسارت ناشی از تصادفات تا ۵۳ میلیون تومان خبر داد. سرهنگ احسان مومنی از اجرای طرح‌های جدید در حوزه تصادفات خبر داد و گفت: موضوع حذف الزام به دریافت کروکی پلیس در بسیاری از تصادفات خسارتی، به یکی از بحث‌برانگیزترین تغییرات اخیر تبدیل شده است.» وی ادامه داد: «در پی تصمیمات اتخاذ شده و با توجه به افزایش مبلغ ده به در تصادفات منجر به فوت و جرحی که در ماه‌های عادی به یک میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان و در ماه‌های حرام به ۲ میلیارد و ۱۲۲ میلیون تومان رسیده است، شرکت‌های بیمه

خبر

News

تاکید رئیس‌جمهور بر استفاده از فناوری‌های نوین برای کاهش ترافیک

«ایسنا: مسعود پزشکیان، عصر روز پنجشنبه ۲۱ فروردین ۱۴۰۴ با حضور در ستاد مرکزی قرارگاه پلیس راهور تهران بزرگ از بخش‌های مختلف مرتبط با مدیریت و اطلاع‌رسانی ترافیکی در پایتخت بازدید کرد. این بازدید در ادامه سیاست‌های دولت چهاردهم در راستای ارتقای کیفیت خدمات شهری و افزایش ایمنی معابر شهری صورت گرفت. رئیس‌جمهور ضمن تمجید از اقدامات آموزشی، فرهنگی و اطلاع‌رسانی انجام‌شده، بر ضرورت گسترش این فعالیت‌ها و همچنین استفاده از فناوری‌های نوین در کاهش ترافیک پایتخت تاکید کرد. در این بازدید، سردار سید ابوالفضل موسوی‌پور، رئیس پلیس راهور تهران بزرگ گزارش تفصیلی از عملکرد این نیرو در ایام نوروز ۱۴۰۴ و همچنین وضعیت کلی ترافیک پایتخت در سال

۱۴۰۳ ارائه کرد. وی با اشاره به کاهش معنادار تصادفات منجر به فوت در ایام نوروز نسبت به مدت مشابه سال گذشته، اقدامات پلیس راهور در حوزه فرهنگ‌سازی و اطلاع‌رسانی را از مهم‌ترین عوامل این دستاورد برشمرد. دکتر پزشکیان همچنین با حضور در استودیو رادیو و مرکز جامع اطلاع‌رسانی ترافیک بر خط، از فرآیند اطلاع‌رسانی لحظه‌ای وضعیت ترافیک به شهروندان بازدید کرد. وی سپس با حضور در سایت اطلاع‌رسانی و آموزشی فانتب، از تلاش‌های صورت گرفته در حوزه فرهنگ‌سازی ترافیکی تقدیر کرد. رئیس‌جمهور ضمن تمجید از اقدامات آموزشی، فرهنگی و اطلاع‌رسانی انجام‌شده، بر ضرورت گسترش این فعالیت‌ها تاکید کرد و افزود: «هرچند اقدامات ارزنده‌ای در زمینه آموزش همگانی و اطلاع‌رسانی صورت گرفته،

اما این میزان کافی نیست. باید شرایطی فراهم شود تا مردم بیشتر به این سایت‌ها مراجعه کرده و در جریان آخرین وضعیت ترافیکی قرار گیرند.» در ادامه این بازدید، رئیس‌جمهور از اجرای پویش ملی «نه به تصادف» به‌عنوان یکی از عوامل موثر در ارتقای رفتار ترافیکی شهروندان به‌ویژه در ایام پرتردد نوروزی تقدیر کرد. پزشکیان همچنین با اشاره به گزارش رئیس پلیس راهور مبنی بر این که «بیش از ۸۰ درصد تصادفات منجر به فوت در میان موتورسواران ناشی از عدم استفاده از کلاه ایمنی بوده است»، خطاب به شهروندان به‌ویژه راکبان موتورسیکلت گفت: «استفاده از کلاه ایمنی نه‌تنها تضمین‌کننده سلامت فردی است، بلکه موجب آرامش خاطر خانواده‌ها و کاهش هزینه‌های انسانی و اجتماعی ناشی از سوانح می‌شود.»

رئیس مرکز تحلیل داده‌های پلیس راهور فراجا اعلام کرد:

سالانه ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تصادف در کشور رخ می‌دهد

۳۰۰ هزار نفر مجروح شده‌اند که بخش زیادی از آن‌ها به‌ویژه دچار ضایعات نخاعی و معلولیت‌های شدید می‌شوند که تا پایان عمر با ناتوانی‌های جدی روبه‌رو خواهند بود.» رئیس مرکز تحلیل داده‌های پلیس راهور فراجا ادامه داد: «خسارت‌های مالی ناشی از تصادفات در سال‌های اخیر نیز قابل توجه است. طبق محاسبات انجام‌شده، تصادفات رانندگی سالانه معادل بیش از ۱۷ درصد بودجه کشور خسارت وارد می‌کند. بانک جهانی نیز اعلام کرده است که خسارت‌های تصادفات در ایران معادل ۷ تا ۶ درصد تولید ناخالص ملی است.» وی در ادامه به آمار جانباختگان تصادفات در سال ۲۰۱۹ اشاره و اظهار کرد: «بر اساس آمار سازمان بهداشت جهانی، ایران در بین ۱۶۰ کشور مورد ارزیابی قرار گرفته که با ۲۱/۵ نفر تلفات ناشی از تصادف به‌ازای هر ۱۰۰ هزار نفر جمعیت، در رتبه ۱۱۲ قرار داشته که این نگران‌کننده است.» رئیس مرکز تحلیل داده‌های پلیس راهور فراجا در خصوص نوع تصادفات نیز بیان کرد: ۸۰ درصد تصادفات در داخل شهرها رخ می‌دهد و ۲۵ درصد جانباختگان مربوط به تصادفات شهری هستند. همچنین بیش از ۷۵ درصد جانباختگان در تصادفات برون‌شهری جان خود را از دست می‌دهند. وی یکی از دلایل این موضوع را تفاوت تجربه رانندگی شهرنشین‌ها و رانندگان جاده‌ای دانست و ادامه داد: «رانندگان در طول سال بیشتر در شهر رانندگی می‌کنند و در ایام خاص مانند نوروز یا تابستان که به‌جاده می‌روند، به‌دلیل عدم آشنایی با شرایط جاده‌ای، آسیب‌های بیشتری می‌بینند و در مجموع شدت تصادفات در جاده‌ها بالاتر است.» سرهنگ بای اظهار کرد: «خسارت‌های سالانه ناشی از تنها تصادفات فوتی در ۸ سال اخیر، حدود ۹۲ هزار میلیارد تومان بوده است. همچنین آمارهای سالانه بیمه مرکزی نیز نشان می‌دهد پرداخت خسارت‌های بیمه در تصادفات، بیشتر از درآمدهای آن‌ها از حق بیمه‌هاست که خود گواهی بر شدت و وسعت خسارت‌های مادی تصادفات است.» وی افزود: «خسارت مادی ناشی از تصادفات قطعاً قابل توجه است؛ اما بخش معنوی آن که غیرقابل جبران و تأثیرگذارتر است، باید در اولویت توجه قرار گیرد. اگر آمار تصادفات به‌طور منظم و در تمام ایام سال اعلام شود، می‌توانیم روی این موضوع بیشتر تمرکز کنیم و به کاهش هرچه بیشتر آن کمک کنیم.»



و کار کشور هستند که از این حیث برای جامعه بسیار خسارت‌بار است.» رئیس مرکز تحلیل داده‌های پلیس راهور فراجا درباره تصادفات ادامه داد: «سالانه بیش از ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار فقره تصادف در کشور رخ می‌دهد. از این تعداد، ۸۲ درصد تصادفات خسارتی، ۱۷ درصد تصادفات جرحی و یک درصد تصادفات فوتی هستند. به‌عبارتی، روزانه بیش از ۶۵۰۰ فقره تصادف در کشور رخ می‌دهد که منجر به جان باختن روزانه ۵۰ نفر و زخمی شدن بیش از ۱۲۰ نفر می‌شود.» سرهنگ بای اظهار کرد: «این آمارها نشان‌دهنده چالش‌های بزرگ پیش روی ما در زمینه ترافیک و ایمنی جاده‌هاست و نیاز به اقدامات هماهنگ و برنامه‌ریزی ویژه از سوی تمام دستگاه‌های مسئول دارد تا بتوانیم به بهبود وضعیت ترافیک و کاهش تصادفات کمک کنیم.»

«خسارت تصادفات در ایران: معادل ۷ تا ۶ درصد تولید ناخالص ملی! وی افزود: «متأسفانه به‌طور متوسط هر ساله ۲۰ هزار نفر از هموطنانمان را به‌خاطر تصادفات از دست می‌دهیم. همچنین در این مدت هر ساله بیش از

کرد: «در سال‌های ابتدایی دهه ۸۰، تصادفات در سطح کشور بسیار زیاد بود و تعداد جان‌باختگان سالانه به‌بیش از ۲۷ هزار نفر می‌رسید. اما اکنون بارشده ۵۶۹ درصدی در تعداد وسایل نقلیه و ۱۴۱ درصدی در تعداد دارندگان گواهینامه، آمار استفاده از وسایل نقلیه در کشور در مقایسه با سال ۱۳۸۰، به‌طور قابل توجهی افزایش یافته است.» وی افزود: «بر مبنای مصرف سوخت، هر ساله بیش از ۶۰۰ میلیارد کیلومتر پیمایش توسط وسایل نقلیه در کشور انجام می‌شود. به‌طور متوسط، هر دستگاه وسیله‌نقلیه در کشور حدود ۱۲ هزار کیلومتر در سال پیمایش دارد که این آمار نشان‌دهنده حجم بالای تردد وسایل نقلیه در سراسر کشور است.» سرهنگ بای گفت: «تصادفات رانندگی بر اساس گزارش سازمان بهداشت جهانی، هشتمین عامل مرگ‌ومیر در جهان محسوب می‌شود. اما بر اساس اعلام وزارت بهداشت، متأسفانه در کشور ما، تصادفات رانندگی از سال ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۹، ۲۰ سومین عامل مرگ‌ومیر بوده است. بیش از ۶۲ درصد از کسانی که در تصادفات جان خود را از دست می‌دهند، افراد در سن مولد

علی زاراندوز

a.zarandooz@autoworld.ir

«ایران به‌دلیل وسعت جغرافیایی و حجم بالای تردد انواع وسایل نقلیه در سطح کشور شرایط ویژه‌ای در خصوص ترافیک دارد. بر این اساس طول راه‌های برون‌شهری کشور بیش از ۳۲۷ هزار کیلومتر و طول معابر شهری بیش از ۴۵۷ هزار کیلومتر است. همچنین از لحاظ پهناوری ایران هفدهمین کشور پهناور جهان بوده و در رتبه بیست‌ویکم دنیا از نظر طول راه‌ها قرار می‌گیرد. از طرفی جمعیت کشور بیش از ۸۶ میلیون نفر است که بیش از ۴۲ میلیون نفر از این جمعیت دارای گواهینامه هستند؛ به این معنی که نزدیک به نیمی از جمعیت کشور راننده و دارای گواهینامه هستند. همچنین تعداد وسایل نقلیه کشور، از جمله خودرو و موتورسیکلت به‌بیش از ۴۱ میلیون و ۵۰۰ هزار دستگاه می‌رسد و ایران از نظر تعداد وسایل نقلیه موتوری در رتبه دوازدهم جهان قرار دارد. بیش از ۹۰ درصد حمل‌ونقل بار و مسافر در کشور با استفاده از وسایل نقلیه موتوری انجام می‌شود که این امر نشان‌دهنده وابستگی بالای کشور به حمل‌ونقل وسایل نقلیه موتوری زمینی برای جابه‌جایی کالا و مسافر است. در این میان بر اساس گفته‌های رئیس مرکز تحلیل داده‌های پلیس راهور فراجا «تصادف سومین عامل مرگ و میر در کشور ماست و روزانه ۵۰ نفر در تصادفات سراسر کشور فوت می‌کنند. بر این اساس تصادفات فوتی سالانه حدود ۹۲ هزار میلیارد تومان خسارت برای اقتصاد کلان کشور به‌همراه دارد.»

«تصادفات: سومین عامل مرگ‌ومیر در کشور سرهنگ وحیدرضا بای، رئیس مرکز تحلیل داده‌های پلیس راهور فراجا به‌مقایسه وضعیت تصادفات در سال‌های گذشته و امروز پرداخت و اظهار

خبر

News

اضافه شدن ۱۵ هزار دوربین نظارت تصویری به تهران



زیرساخت برقی‌سازی با بیان این که اولویت اول کاری‌مان را توسعه زیرساخت شارژ برقی و توسعه زیرساخت‌های دوربینی قرار داده‌ایم، گفت: «در حوزه دوربین، تقریباً همه دوربین‌های طرح ترافیک و آلودگی هوا را تا پایان سال ۱۴۰۳ نوسازی کردیم و تمام ۶۰۰ سامانه در واقع فعال شده است.»

«ایسنا: حمید بردارن، مدیرعامل شرکت کنترل ترافیک شهرداری تهران در مورد نظارت هوشمند و دوربینی در شهر تهران با بیان این که با توجه به اعتباراتی که شورای شهر تهران برای سال ۱۴۰۴ مصوب کرده است، یکی از اولویت‌های شهرداری تهران هوشمندسازی و پایش هوشمند شهر تهران خواهد بود، گفت: «تقریباً حدود ۲ هزار میلیارد تومان بودجه اعتبارات به این حوزه اختصاص داده شده است.» وی با بیان این که علاوه بر این، پروژه ایجاد زیرساخت‌های کافی برای ناوگان حمل‌ونقل عمومی برقی را نیز به‌عنوان پروژه‌های اولویت‌دار در نظر گرفتیم، افزود: «در حال حاضر حدود یک‌هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان بودجه‌ای است که برای این پروژه در نظر گرفته شده است؛ اما احتمالاً بر اساس برآوردهایی که ما داشتیم تا پایان امسال نیازمند نزدیک به ۴ هزار میلیارد تومان اعتبار و بودجه برای تکمیل توسعه زیرساخت برقی‌سازی خواهیم بود.» بردارن در مورد جزئیات پروژه تکمیل توسعه



تشکیل قرارگاه ساماندهی موتورسیکلت‌ها در تهران



ساماندهی شوند.» معتمدیان با اشاره به تشکیل قرارگاه ساماندهی موتورسیکلت‌ها در سطح استان تهران گفت: «این قرارگاه زیرمجموعه دفتر فنی استانداری و با مسئولیت مسئول حوزه حمل‌ونقل، فعالیت می‌کند و هدف ما تمرکز بر موضوعات مختلف از جمله انجام مطالعات، جمع‌آوری آمار و اطلاعات دقیق و رفع تناقضات آماری است.»

«ایسنا: محمدصادق معتمدیان، استاندار تهران در جلسه کارگروه کاهش آلودگی هوا که با محوریت ساماندهی موتورسیکلت‌ها برگزار شد، بر ضرورت تمرکز بر این موضوع به‌دلیل نقش قابل توجه موتورسیکلت‌ها در آلودگی هوا و حوادث منجر به فوت تاکید کرد. استاندار تهران با اشاره به این که موتورسیکلت‌ها از چندمنظر در آلودگی هوا و مسائل امنیتی نقش دارند، اظهار کرد: «بخش قابل توجهی از جان‌باختگان حوادث رانندگی در سطح کشور، به‌ویژه در استان تهران و شهرهای این استان، مربوط به راکبان موتورسیکلت است؛ متأسفانه آمارها نشان می‌دهد که نزدیک به نیمی از جان‌باختگان حوادث رانندگی در این حوزه به موتورسیکلت‌ها مرتبط هستند که این آمار، بسیار بالا و نگران‌کننده است.» وی افزود: «در حوزه قانونی، موضوع موتورسیکلت‌ها در قانون هوای پاک و برنامه هفتم توسعه مورد توجه قرار گرفته؛ اما متأسفانه بخشی از سردرگمی دستگاه‌ها و نبود اطلاعات پایه و منسجم، مانع از اجرای موثر این قوانین شده است. این ساختار قانونی باید به‌گونه‌ای اصلاح و تصویب شود که مشابه خودروها، موتورسیکلت‌ها نیز



Autoworld.ir

شنبه ۲۳ فروردین ۱۴۰۴. سال دهم. شماره ۲۳۰۱

نخستین روزنامه خودرویی جهان

دنیای خودرو

«دنیای خودرو» نخستین و تنها روزنامه اختصاصی صنعت و بازار خودرو

چاپ: امید نشر و چاپ ایرانیان
توزیع: شرکت دنیای اقتصاد تابان

پست الکترونیکی: info@Autoworld.ir
نشانی اینترنتی: www.donyayekhodro.com
سامانه پیام کوتاه: ۳۰۰۰۶۷۴۰۰۰

نشانی: تهران - میدان هفت تیر - خیابان
مفتح جنوبی - خیابان ورکش - پلاک ۱۹ - ط ۳
تلفن تماس: ۰۲۱-۸۸۳۰۸۱۰۲ - ۸۸۳۰۶۷۶۱

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: خشایار نظریان رستمی
رئیس شورای سیاستگذاری: حسین نظریان رستمی
زیر نظر شورای سردبیری

تهران ۲۷ ۱۷ اصفهان ۳۱ ۱۱ شیراز ۲۷ ۱۲ مشهد ۲۷ ۱۲ تبریز ۲۴ ۱۲ ارومیه ۲۴ ۱۰ رشت ۲۳ ۱۷ گرگان ۲۵ ۱۷ ساری ۲۴ ۱۸ اهواز ۴۴ ۲۷ یزد ۳۳ ۱۷ کرمان ۳۰ ۱۲ بندرعباس ۳۹ ۲۶ زاهدان ۲۸ ۱۱

بیلبور

Billboard

هنر نمای گلف GTI با خلق یک فونت عربی منحصر به فرد

فولکس واگن با کمپینی خلاقانه در امارات، فونتی عربی طراحی کرد که توسط حرکات دقیق خودرو Golf GTI شکل گرفت. این پروژه تلفیقی از فرهنگ عربی، نوآوری و مهندسی است و نشان دهنده تعهد برند به تنوع فرهنگی و کیفیت فنی محسوب می شود. اجرای این کمپین توسط آژانس Cheil در آوریل ۲۰۲۵ انجام شد.

لزوم تکمیل خصوصی سازی در صنعت خودرو

خودروسازی از کان مهم ترین ارکان اقتصادی کشور به شمار می رود که تاثیر مستقیمی بر اشتغال، رشد صنعتی و توسعه فناوری دارد. با این حال، در دهه های اخیر این صنعت با مشکلاتی چون بهره وری پایین، کیفیت نامطلوب محصولات و نارضایتی مصرف کنندگان مواجه بوده است. یکی از راهکارهای اساسی برای عبور از این وضعیت، خصوصی سازی واقعی و هدفمند در این حوزه است. این در حالی است که وقتی مدیریت یک شرکت در اختیار بخش خصوصی قرار می گیرد، انگیزه

برای استفاده بهتر از منابع، کاهش هزینه ها و بالا بردن بازدهی به شدت افزایش می یابد. بخش خصوصی به دلیل وابستگی مستقیم به سودآوری، تمام تلاش خود را می کند تا با روش های نوین، نیروی انسانی کارآمد و حذف بوروکراسی اضافی و اداری، کار را با سرعت بیشتر و با هزینه کمتر پیش ببرد. این موضوع سبب ارتقای تولید، صرفه جویی در زمان و در نهایت عرضه محصول با قیمت کاملاً رقابتی می شود. از سوی دیگر در بازار رقابتی، کیفیت رمز بقاست. برخلاف بخش های دولتی که گاهی بدون توجه به رضایت مشتری به تولید ادامه می دهند، شرکت های خصوصی مجبور هستند برای جذب مشتری، محصولات با کیفیت تری تولید کنند. خصوصی سازی سبب می شود خودرو سازان به طور مداوم روی بهبود طراحی، ایمنی، مصرف سوخت و خدمات پس از فروش کار کنند تا بتوانند در بازارهای داخلی و خارجی خوش بدرخشند. همچنین این فضا زمینه را برای ورود فناوری های روز دنیا فراهم می کند. در چنین وضعیتی باید خصوصی سازی در صنعت خودرو کامل شود تا بتوان انتظار داشت در یک بازه میان مدت، خودرو سازان از زیاندهی خارج شوند.

حرف آخر

Tāst Word

رامین بیات

روزنامه نگار



نکته آموزشی

همچنین استفاده از لامپ هایی با توان مناسب برای خودرو بسیار مهم است. استفاده از لامپ هایی با وات بیشتر از مقدار توصیه شده، ممکن است باعث داغ شدن سیم کشی و آسیب به چراغ شود. بهتر است لامپ ها به صورت دوره ای بررسی و در صورت سوختن، هر دو لامپ یکجا تعویض شوند تا نور متقارن باقی بماند. در نهایت، تمیز نگه داشتن شیشه چراغ ها نیز به بهبود دید در شب کمک می کند. گرد و غبار و کدر شدن شیشه چراغ ها می تواند شدت و کیفیت نور را کاهش دهد.

چراغ ها و لامپ های خودرو یکی از مهم ترین اجزای ایمنی خودرو هستند که تاثیر مستقیم بر دید راننده و دیده شدن خودرو توسط دیگران دارند. یکی از نکات مهم در این زمینه، تنظیم صحیح زاویه نور چراغ های جلو است. در صورتی که چراغ های جلو بیش از حد بالا تنظیم شده باشند، ممکن است روی دید رانندگان مقابل تاثیر منفی بگذارد و خطر تصادف را افزایش دهند. از سوی دیگر، اگر زاویه چراغ ها خیلی پایین باشد، راننده دید کافی در شب نخواهد داشت.

اهمیت تنظیم صحیح
چراغ های خودرو در
ایمنی رانندگی



لنت پیارس
PARS LENT

پارس

لنت ترمز را فقط با نام می شناسیم



www.PARSLENT.com

PRO
TEC

by bluechem GROUP

...because it works!

proMoto

www.bluechemgroup.com

www.aryachemi.com

proteciranofficial

021 79406

ENGINEERED AND
MADE IN GERMANY

High Performance

Motorcycle
Engine Oil

MA2 and MB Standards

