



شرکت امداد خودرو سایپا

با هدف گسترش خدمات رسانی و تقویت شبکه امدادی خود از افراد توانمند و علاقمند به فعالیت در حوزه خدمات خودرویی دعوت به همکاری می‌نماید.

آیو دینروستار سایپا
امداد خودرو سایپا

با شرایط تسهیلاتی ویژه برای دریافت

موتور سیکلت امدادی در شهر تهران به تعداد محدود

جهت ارسال رزومه و تکمیل فرم همکاری به نشانی اینترنتی
www.amdadkhalpa.ir/portal/register_amdadgar
مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۲۱-۸۶۶۶۱۵۱ تماس حاصل نمایید.

نماد «خمتور» در مدار صعود پایدار قرار دارد؛

درآمد، سود و فروش «موتورسازان تراکتورسازی ایران» در بالاترین سطح

در سالی که بسیاری از صنایع کشور با چالش‌هایی چون نوسانات ارزی، افزایش هزینه‌های تولید و کاهش نقدینگی دست و پنجه نرم کردند، شرکت موتورسازان تراکتورسازی ایران...
صفحه ۵

کارشناس حوزه بیمه خودرو، در گفت‌وگو با روزنامه «دنیای خودرو» خبر داد:
یک لحظه بی‌توجهی؛ فاجعه‌ای که معدن رازمین‌گیر می‌کند
صفحه ۲

یک کارشناس صنعت خودرو در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» مطرح کرد:
بحران خدمات پس از فروش خودرو؛ از تامین قطعه تا خواب خودرو
صفحه ۱۴

چرا ورود خودروهای خارجی هنوز نتوانسته وضعیت بازار را متحول کند؟
بازار در انتظار واردات واقعی، نه شوک روانی!
از سرگیری واردات خودرو، اتفاقی بود که مدت‌ها بسیاری از کارشناسان و مردم منتظرش بودند...
صفحه ۳

کارخانه‌های ژاپنی بیشتری تعطیل خواهند شد

درخواست مقامات دولت ژاپن از «نیسان»



۱۵ فاصله ۶ ماهه بین قرعه‌کشی تا تحویل خودرو وارداتی
۱۶ قیمت‌گذاری دستوری؛ ترمزی بر تولید و تامین مالی در صنعت خودرو

MVM_777
۰۲۱-۴۸۰۰۰۷۷۷
MVMCHERY777

MVM X22 PRO

مدیران خودرو ۷۷۷

لاماری ایما

مسیر در جستجوی تو

WWW.LAMARI.IR



وعده‌هایی برای رنجروور برقی

رنجروور الکتریک با ۵۵۰ اسببخار قدرت و باتری ۱۱۷ کیلووات-ساعتی، آماده‌است استانداردهای جدیدی در دنیای شاسی‌بلندهای لوکس برقی تعریف کند. لندروور اعلام کرده‌است نسخه تمام‌الکتریکی رنجروور به تولید نزدیک‌تر شده و پروتوتایپ‌های آن با موفقیت دومین فصل آزمایش‌های آب‌وهوای سرد را در شمال اروپا به پایان رسانده‌اند. این خودروها بیش از ۷۲ هزار کیلومتر را طی کرده‌اند تا سیستم‌های مختلف آن‌ها در شرایط سخت آزمایش شود. بخش مهمی از آزمایش‌ها به سیستم مدیریت حرارتی پیشرفته این خودرو، موسوم به ThermAssist اختصاص داشت. این سیستم مصرف انرژی گرمایشی را تا ۴۰ درصد کاهش می‌دهد و با بازیابی حرارت، در دماهای پایین تا

منفی ۱۰ درجه سانتی‌گراد، گرمایش سیستم پیش‌راننه یا کابین را تأمین می‌کند. این فناوری به افزایش برد حرکتی و بهبود کارایی خودرو کمک شسایانی می‌کند. لندروور همچنین روی سیستم تعلیق بادی و حالت رانندگی با یک پدال این خودرو کار کرده‌است. حالت تک‌پدالی که در خودروهای برقی رایج است، به‌رآنند اجازه می‌دهد تنها با پدال گاز رانندگی کنند؛ زیرا سیستم احیای انرژی ترمزها با برداشتن پا از پدال فعال می‌شود. لندروور این سیستم را با فناوری Terrain Response ترکیب کرده تا رنجروور الکتریک برای آفرود نیز آماده‌باشد. رنجروور الکتریک مجهز به نخستین باتری طراحی و ساخته‌شده توسط لندروور است.

دردسرهای انحصار برای بازار

کافی است تولیدکننده داخلی توان ساخت محصولی را پیدا کند؛ درست در همین نقطه متولیان تولید به‌سرعت اقدام به ممنوعیت واردات کالای دارای مشابه داخلی می‌کنند و انحصار به‌دست کارخانه‌های داخلی می‌افتد. اما در این بین مسئولان تصمیم‌گیر برخی نکات را مدنظر قرار نمی‌دهند و همین مساله سبب می‌شود در بسیاری موارد بازار دچار تنش شود. به‌عنوان نمونه در بحث روانکارهای خودرویی، شرکت‌های داخلی با اتکا به واردات تمام و کمال مواد اولیه خود از آن سوی مرزها به‌توان تولید روغن‌موتور و روغن‌های گیربکس خودروهای روز دنیا دست یافته‌اند.

اتفاقی مطلوب که باعث کاهش هزینه تمام‌شده خرید این روانکارها، کاملاً به‌واردات مواد اولیه اعم از مسئولان به این نکته توجه نکرده‌اند که تولید این دسته از روانکارها، کاملاً به‌واردات مواد اولیه اعم از روغن‌های پایه گروه سه به‌بالا و ادتوها وابسته است. چراکه هنوز توان تولید افزودنی‌های شیمیایی روانکارها و روغن‌های پایه با کیفیت در داخل ایجاد نشده و هرآن‌چه در بازار به‌عنوان کالای ایرانی تولید و توزیع می‌شود، به نوعی به بازارهای خارجی و واردات وابسته است. حال تصور کنید در برهه‌ای از زمان واردات برخی گریدهای ادتیو یا روغن پایه‌های با کیفیت بالا به کشور دچار توقفی هرچند کوتاه‌مدت شود. این جاست که تولید در داخل به‌طور کامل متوقف شده و بازار با کمبود این دسته از روانکارهای تخصصی مواجه می‌شود. اتفاقی که بازار سیاه را شکل می‌دهد و به‌جای این که قیمت برای مصرف‌کننده نهایی کاهش یابد، به یک‌باره افزایش پیدا می‌کند و بازار را با شوکی از کاهش عرضه، افزایش تقاضا و بالا رفتن قیمت مواجه می‌کند. این در حالی است که بخش واردات کالای نهایی به‌دلیل ایجاد محدودیت، موفق به تأمین کاستی‌های موجود در بازار نشده و به یک‌باره، برای مدتی هرچند کوتاه، بازار از کالای با کیفیت داخلی و خارجی خالی می‌شود. این جاست که نقش تولیدکنندگان روغن‌های تقلبی به‌شدت پررنگ می‌شود و در نبود واردات رسمی و تولیدات داخلی با کیفیت، به یک‌باره روانکارهای تقلبی راهی بازار می‌شود و علاوه بر ضربه زدن به نام‌برندهای معروف، لطمات سنگینی را نیز به خودروهای مردم وارد می‌کنند. آن‌چه مهم است، عدم اجرای نقش هماهنگ‌کنندگی دولت در موضوع واردات و صادرات است که چنین مشکلاتی را ایجاد می‌کند. وزارت صمت به‌عنوان متولی امر بازرگانی و تولید، باید بین واردات کالا و تولید آن بر اساس میزان نیاز کشور تعادل ایجاد کند تا با یک توقف چند هفته‌ای و حتی چندماهه در واردات و ترخیص کالای آماده و مواد اولیه خارجی، بازار و مصرف‌کننده نهایی دچار مشکل تأمین نشوند.



کارشناس حوزه بیمه خودرو، در گفت‌وگو با روزنامه «دنیای خودرو» خبر داد؛

یک لحظه بی‌توجهی؛ فاجعه‌ای که معدن را زمین‌گیر می‌کند



مهری درخوش

m.darakshoosh@autoworld.ir

«در شرایطی که فعالیت‌های معدنی در ایران با سرعتی روزافزون گسترش می‌یابد و ماشین‌آلات سنگین نظیر بیل مکانیکی، لودر و بولدوزر در قلب پروژه‌های عمرانی و استخراجی کشور نقش آفرینی می‌کنند، توجه به ابعاد حقوقی و ایمنی این عملیات بیش از هر زمان دیگری اهمیت پیدا کرده‌است. بااین حال، بخش قابل توجهی از بهره‌برداران همچنان نسبت به یکی از مهم‌ترین ابزارهای مدیریت ریسک در این حوزه یعنی «بیمه مسئولیت مدنی ماشین‌آلات» بی‌تفاوت هستند. بیمه‌ای که در لحظه وقوع حادثه می‌تواند همچون سپری نجات‌بخش، از فروپاشی مالی شرکت و زیان‌های جبران‌ناپذیر برای ذی‌نفعان پروژه جلوگیری کند و به‌نوعی حافظ جان انسان‌ها و سرمایه‌های ملی در عرصه معدن و صنعت باشد. علیرضا فیاض، کارشناس صنعت بیمه در گفت‌وگو با روزنامه «دنیای خودرو» با نگاهی تحلیلی، زوایای کمتر دیده‌شده این بیمه‌نامه تخصصی را واکاوی می‌کند.

فیاض گفت: «این بیمه‌نامه با بیمه‌های مرسوم‌تری مانند بدنه و شخص ثالث تفاوت‌های جدی دارد. بیمه مسئولیت مدنی ماشین‌آلات معدنی مخصوص تجهیزاتی نظیر بیل مکانیکی، لودر، بولدوزر و گریدر است و خساراتی را پوشش می‌دهد که این ماشین‌ها به اشخاص ثالث یا اموال دیگران وارد می‌کنند؛ خواه در حال انجام عملیات معدنی باشند، خواه در حال جابه‌جایی در محوطه معدن یا جاده.»

وی توضیح می‌دهد که این نوع بیمه معمولاً خطراتی چون صدمه جسمانی یا فوت اشخاص ثالث در اثر برخورد با ماشین‌آلات، خسارت به اموال مجاور، حتی در برخی موارد آتش‌سوزی و ریزش خاک ناشی از کار دستگاه را تحت پوشش قرار می‌دهد. البته تأکید می‌کند که بیمه‌نامه‌ها بسته به شرکت بیمه‌گر و شرایط پروژه، ممکن است شامل استثنائاتی نیز باشند؛ از جمله فعالیت در خارج از محدوده تعیین‌شده یا استفاده از اپراتورهای فاقد مجوز. این کارشناس صنعت بیمه هشدار می‌دهد که بسیاری از شرکت‌ها برای کاهش هزینه‌ها، سقف تعهد مالی پایینی برای بیمه‌نامه‌های خود در نظر می‌گیرند؛ در حالی که در صورت وقوع حادثه، این سقف پایین پاسخگوی خسارت‌ها نخواهد بود. او توصیه می‌کند که بهره‌برداران با دقت کافی،



جزئیات فعالیت، ساعات کاری، مشخصات فنی دستگاه‌ها و تعداد اپراتورها را در بیمه‌نامه ثبت کنند تا در زمان حادثه، مشکلی از نظر انطباق اطلاعات به‌وجود نیاید.

وی افزود: «استقبال از این بیمه‌نامه هنوز در سطح مطلوبی قرار ندارد و عمدتاً پروژه‌های کوچک‌تر از آن غافل هستند. تنها در طرح‌های بزرگ که کارفرما ملزم به دریافت پوشش بیمه‌ای کامل از پیمانکار است، می‌توان تاحدودی به اطمینان بیمه‌ای رسید.

این در حالی است که حتی یک حادثه کوچک ممکن است میلیاردها تومان خسارت به‌دنبال داشته باشد و تمام سرمایه یک شرکت را تهدید کند.

او در پایان بر ضرورت آگاه‌سازی مستمر و هدفمند فعالان حوزه معدن تأکید می‌کند و معتقد است که صنعت بیمه باید فراتر از ارائه صرف محصولات بیمه‌ای عمل کند؛ از این رو با برنامه‌ریزی دقیق و برگزاری نشست‌های تخصصی، کارگاه‌های آموزشی کاربردی و کمپین‌های اطلاع‌رسانی گسترده، می‌تواند ساختار فکری سنتی و گاه ناآگاهانه حاکم بر بازار بیمه در این بخش را به‌چالش کشیده و تغییر دهد. به‌ویژه که این تغییر نگرش، زمینه‌ساز تقویت فرهنگ مدیریت جامع ریسک و افزایش مسئولیت‌پذیری حرفه‌ای در میان مدیران پروژه‌ها و پیمانکاران می‌شود؛ موضوعی که نه تنها به کاهش چشمگیر خسارات مالی و جانی کمک می‌کند، بلکه در نهایت منجر به ارتقای ایمنی و پایداری کل صنعت معدنی خواهد شد.

XTRIM
BORN FOR MORE

VX به راحتی یک پرواز اختصاصی





بامو M2» نسخه مخصوص پیست



جدیدترین محصول بامو موتور اسپرت نسخه‌ای از M2 با انبوه تجهیزات مخصوص پیست است که البته استاندارد جاده‌ای ندارد؛ اما عامه مردم می‌توانند برای خریدش اقدام کنند. بامو همواره از علاقه‌مندان رانندگی اسپرت و هیجان در پیست، پشتیبانی کرده‌است. مدل‌هایی مثل بامو M235i، ریسینگ، بامو M240i، ریسینگ و بامو M2CS، ریسینگ سبک خاصی از خودروهای اسپرت با تجهیزات مسابقه‌ای برای مردم هستند. حالا بامو M2 رینگ ۲۰۲۵ دقیقاً از همان جایی شروع می‌کند که مدل‌های قبلی تمام کردند و با مجموعه‌ای از ارتقاءهای مناسب مسابقه، شاسی تقویت‌شده و کاهش وزن، می‌درخشد. بامو از پاییز

۲۰۲۳ در حال تست نمونه‌های اولیه این محصول بوده و از سه خودرو تست مجزا استفاده کرده که بیش از ۳۰ هزار کیلومتر، تست‌های استقامت را پیموده‌اند. اگر چه این خودرو با یک طرح رنگ خیره‌کننده به نام اینسپیشن رونمایی شده و کاملاً غیرقانونی برای جاده است، اما M2 ریسینگ چندان متفاوت از مدل جاده‌ای هم‌نام خود نیست. یک موتور توربوشارژ همچنان زیر کاپوت این خودرو قرار دارد. البته در این جا یک موتور ۴ سیلندر توربوشارژ B48 با قدرت ۲۱۳ اسب‌بخار و گشتاور ۴۲۰ نیوتون‌متر به کار رفته‌است. بامو لوله‌کشی سیستم اگزوز GT4 را برای ۴ سیلندر تطبیق داده تا مطمئن شود صدای موتور همچنان عالی است.

چرا ورود خودروهای خارجی هنوز نتوانسته وضعیت بازار را متحول کند؟

بازار در انتظار واردات واقعی، نه شوک روانی!



نهاد علی بیک‌زاده

n.beykzadeh@autoworld.ir

از سرگیری واردات خودرو، اتفاقی بود که مدت‌ها بسیاری از کارشناسان و مردم منتظرش بودند. انتظار می‌رفت این اقدام در کوتاه‌مدت بر قیمت‌های نجومی بازار اثر گذار باشد و در بلندمدت نیز صنعت خودرو کشور را به سمت بهبود کیفیت و رقابت سوق دهد. اما ورود خودروهای وارداتی با محدودیت‌های متعدد، سهمیه‌بندی‌های غیرشفاف و بازه قیمتی بالاتر از توان مالی طبقه متوسط، در نهایت سبب شد بخش قابل توجهی از اهداف اعلام‌شده محقق نشود. به‌علاوه، عدم ثبات در سیاست‌های ارزی، نبود زیرساخت‌های پایدار برای خدمات پس از فروش و تأخیر در ترخیص خودروها، عملاً واردات را به پدیده‌ای محدود، گزینشی و غیررقابتی بدل کرده‌است.

در چنین فضایی، مردم همچنان ناچار هستند میان خودروهای داخلی کم‌کیفیت و خودروهای چینی با شرایط ویژه، یکی را انتخاب کنند. معین مهدی‌زاده، فعال حوزه خودرو و در گفت‌وگو با روزنامه «دنیای خودرو» با تحلیل وضعیت واردات، از نقش آن در تنظیم بازار و ایجاد رقابت، چگونگی تأثیر برندهای چینی بر رفتار مصرف‌کنندگان و آینده‌ای که در انتظار صنعت خودرو ایران است، سخن گفته‌است. او با تأکید بر این که حضور خودروهای خارجی هنوز نتوانسته اعتماد عمومی را جلب کند، معتقد است تا زمانی که واردات واقعی و با رویکرد اقتصادی توسعه‌محور شکل نگیرد، نمی‌توان انتظار تعادل پایدار در بازار را داشت.

واردات خودرو بعد از چند سال وقفه، مجدد آغاز شد. به نظر شما این مساله چه اثری بر تعادل قیمتی بازار داشته؟ آیا اثر آن صرفاً روانی بود یا واقعی هم بود؟ بازگشت واردات خودرو پس از چند سال ممنوعیت، در

وهله نخست اثری روانی و نمادین بر بازار داشت. بسیاری از فعالان اقتصادی، این اقدام را نشانه‌ای از عقب‌نشینی از سیاست انحصار دانستند و همین موضوع سبب شد خریداران انتظار کاهش قیمت در بازار را داشته باشند. این واکنش روانی، منجر به توقف رشد بی‌رویه قیمت‌ها در بازه کوتاهی شد. اما در واقعیت، واردات آن چنان حجمی نداشت که بتواند به‌طور محسوس در تعادل قیمتی بازار اثر بگذارد.

از طرف دیگر، به‌دلیل محدودیت‌های ارزی، سختگیری‌های گمرکی و تعدد مجوزها، واردات عملاً بسیار محدود و کند پیش رفته‌است. همین موضوع باعث شد اثر واقعی آن بر قیمت خودرو بیشتر جنبه تبلیغاتی و نمایشی داشته باشد. تا زمانی که واردات با تیراژ بالا، تنوع برند و قیمت‌گذاری رقابتی صورت نگیرد، نمی‌توان انتظار داشت تعادل جدی در بازار به‌وجود آید.

خودروهای وارداتی در چه بازه قیمتی و با چه ویژگی‌هایی توانسته‌اند به بازار ورود پیدا کنند، آیا طبقه متوسط جامعه نیز توانایی خرید این خودروها را دارد؟

خودروهای وارداتی فعلی، عمدتاً در بازه قیمتی بین یک تا ۲ میلیارد تومان قرار دارند. اکثر این خودروها از برندهای چینی نظیر چری، فیدلیتی، دیگنیتی و جتور هستند که با توجه به سطح آپشن، طراحی بدنه و برخی نوآوری‌های فناوریانه، توانسته‌اند بخشی از بازار طبقه متوسط رو به بالا را جذب کنند. با این حال، باید گفت برای قشر متوسط واقعی جامعه که درآمد ثابتی دارد و با هزینه‌های روزمره درگیر است، این خودروها نیز در سطح «دست‌نیافتنی» قرار دارند. واقعیت این است که واردات فعلی، گرچه ظاهر متنوع‌تری به بازار داده اما هنوز نتوانسته به اهداف کلان خود از جمله ایجاد رقابت، کاهش قیمت و تأمین خودرو برای اقشار مختلف دست پیدا کند.

تا زمانی که واردات با سیاست‌های حمایتی برای عرضه خودروهای زیر یک میلیارد تومان و اقتصادی‌تر همراه نباشد، همچنان سهم بازار آن محدود خواهد ماند.

از نگاه شما، آیا واردات باعث شده که خودروسازان داخلی کیفیت محصولات خود را ارتقا دهند یا هنوز در فضای انحصاری فعالیت می‌کنند؟

واردات اگرچه در سطح کلان اقتصاد می‌تواند عامل تحریک رقابت باشد، اما در صنعت خودرو ایران، به‌دلیل وابستگی شدید ساختار تولید به حمایت‌های دولتی، هنوز اثری جدی بر ارتقای کیفیت نداشته‌است. خودروسازان داخلی همچنان در یک فضای نیمه‌انحصاری فعالیت می‌کنند، با قیمت‌گذاری دستوری مواجه‌اند و به‌دلیل زیان انباشته،



ورود برندهای خارجی، به‌ویژه چینی‌های به‌روز، اثر روانی قابل توجهی بر بازار گذاشته است. خریداران امروز با دیدن ظاهر مدرن‌تر، تجهیزات ایمنی بیشتر و خدمات پس از فروش قابل قبول برخی وارداتی‌ها، اعتمادشان به خودروهای داخلی تضعیف شده است

توان سرمایه‌گذاری در به‌روزرسانی محصولات را ندارند. شاید تنها دستاورد واردات در این مدت، ایجاد یک فشار روانی به خودروسازان برای بهبود طراحی ظاهری یا اضافه کردن برخی آپشن‌های سطحی بوده باشد. اما وقتی ساختار تولید، تأمین مالی و پلت‌فرم‌های اصلی تغییر نکند، نمی‌توان انتظار داشت کیفیت خودروها ارتقا یابد. رقابت واقعی زمانی معنا پیدا می‌کند که مصرف‌کننده بین چند انتخاب قابل اتکا با قیمت متناسب، حق انتخاب داشته باشد، نه صرفاً بین چند مدل گران داخلی و وارداتی غیرقابل خرید.

در فضای روانی جامعه، ورود برندهای خارجی چه تأثیری بر تصمیم خریداران داخلی داشته است؟ آیا مردم همچنان به خودروهای داخلی اعتماد دارند؟

ورود برندهای خارجی، به‌ویژه چینی‌های به‌روز، اثر روانی قابل توجهی بر بازار گذاشته‌است. خریداران امروز با دیدن ظاهر مدرن‌تر، تجهیزات ایمنی بیشتر و خدمات پس از فروش قابل قبول برخی وارداتی‌ها، اعتمادشان به خودروهای داخلی تضعیف شده‌است.

این روند در فضای مجازی و نظرات کاربران نیز مشهود است. خریدار امروزی بیش از گذشته آگاه است و مقایسه می‌کند؛ وقتی خودرو داخلی با حداقل آپشن و قیمت بالا عرضه می‌شود، طبیعی است که نگاهش به سمت گزینه‌های خارجی برود. در حال حاضر، اعتماد عمومی به محصولات داخلی رو به کاهش است و این خطر بزرگی برای صنعت خودروسازی کشور به‌شمار می‌رود. اگر خودروسازان نتوانند به‌سرعت به‌روز شوند و پاسخ مناسبی به انتظارات بازار بدهند، این فاصله در ذهن مصرف‌کننده روز به روز بیشتر خواهد شد. البته بخشی از جامعه همچنان به‌دلیل محدودیت اقتصادی، ناچار به خرید خودروهای داخلی است، نه به‌خاطر اعتماد، بلکه به‌خاطر اجبار مالی.

حضور پررنگ خودروهای چینی در بازار ایران را چطور ارزیابی می‌کنید؟ آیا این برندها آمده‌اند که بمانند یا نقش موقت دارند تا ورود برندهای معتبر اروپایی یا ژاپنی تسهیل شود؟

خودروهای چینی، برخلاف تصور چند سال پیش، دیگر نقش موقتی در بازار ایران ندارند. این برندها با شناخت دقیق از نیاز بازار ایران، محصولات متنوع با سطح قابل قبولی از امکانات رفاهی و طراحی را روانه بازار کرده‌اند. مهم‌تر این که، در غیاب برندهای ژاپنی، کره‌ای و اروپایی، عملاً میدان را خالی یافته و در حال تصاحب سهم بیشتری از بازار هستند.

حضور پررنگ چینی‌ها نه تنها موقتی نیست، بلکه به‌دلیل نبود رقیب قدرتمند خارجی، به‌نوعی تثبیت شده‌است. حتی برخی شرکت‌های ایرانی، به مونتاژ رسمی و سرمایه‌گذاری مشترک با برندهای چینی روی آورده‌اند. در نتیجه، می‌توان گفت برندهای چینی فعلاً جای پای خود را در بازار ایران محکم کرده‌اند و در صورت ادامه تحریم‌ها یا محدودیت واردات برندهای معتبر، این حضور حتی تقویت نیز خواهد شد.

آینده رقابت میان خودروهای چینی، داخلی و وارداتی در بازار ایران را چگونه می‌بینید؟ آیا فضای رقابتی به نفع مصرف‌کننده خواهد بود؟

آینده رقابت میان این سه دسته، تا حد زیادی بستگی به سیاست‌های کلان کشور دارد. اگر واردات آزاد، پایدار و رقابتی باشد، برندهای خارجی می‌توانند با ارائه محصولات متنوع و رقابتی، فضای رقابتی واقعی ایجاد کنند. در این شرایط، حتی چینی‌ها نیز برای حفظ جایگاه خود، مجبور به ارتقای کیفیت و خدمات پس از فروش خواهند بود. اما اگر واردات محدود، نمایشی یا پرهزینه باقی بماند، بازی عملاً بین داخلی‌ها و چینی‌ها خواهد بود. در این سناریو، رقابت بیشتر حالت ظاهری خواهد داشت و باز هم مصرف‌کننده ناچار به انتخاب از بین گزینه‌های نه‌چندان متنوع و گران‌قیمت می‌شود. رقابت واقعی وقتی شکل می‌گیرد که تنوع، دسترسی و قیمت منطقی هم‌زمان فراهم باشد.

در غیر این صورت، خریدار ایرانی در بهترین حالت، باید بین «گران وارداتی»، «اقتصادی چینی» و «غیراستاندارد داخلی» یکی را انتخاب کند؛ انتخابی که لزوماً به نفع او نخواهد بود.

طبیعی استفاده شده که فضایی لوکس خلق کرده‌اند. هر یک از صندلی‌ها امکانات شخصی‌سازی شده مستقل شامل ویژگی‌های تصویری، صوتی و لمسی به همراه سرویس‌های پیش‌بینانه هوشمند ارائه می‌دهند. ابعاد این خودرو شامل طول، عرض و ارتفاع سقف به ترتیب ۵۴۸۰، ۲۰۰۰ و ۱۵۲۶ میلی‌متر با فاصله محوری ۳۲۷۰ میلی‌متر است. نمای جانبی آن نیز با طرح دورنگ نقره‌ای -پنشن و چرخ‌های بزرگ نقره‌ای، حالتی باشکوه دارد. بخش عقب نیز از فرم فست‌بک با چراغ‌های یکپارچه الهام‌گرفته از عناصر کیهانی ولوگوی **Maextro** بر خوردار است. مایکسترو **S800** حاصل همکاری **JAC** و هوآوی برای فعالیت در کلاس سوپرلوکس است.

اسفند ۱۴۰۳ نخستین تصاویر رسمی از مایکسترو **S800** منتشر شد. مایکسترو برند مشترک هوآوی و جک است که در آن، جک وظیفه توسعه و تولید شاسی را بر عهده دارد و هوآوی تامین‌کننده اصلی فناوری و قطعات هوشمند خودرو محسوب می‌شود. تصاویر منتشر شده، فضای داخلی با رنگ‌بندی قهوه‌ای پریموم مدل **S800** را نمایش می‌دهد که ترکیبی از ظرافت و پیچیدگی را به نمایش گذاشته است. کابین این خودرو با سیستم صفحه‌های همراه با نمایش سه‌بعدی روی شیشه (هدآپ دیسپلی HUD)، رابط اطلاعاتی یکپارچه برای ارتقای تجربه کاربری فراهم می‌کند. در طراحی داخلی این خودرو از مواد

هوآوی در «مایکسترو» نهایت خود را به نمایش خواهد گذاشت



«دنیای خودرو» گزارش می‌دهد

قیمت‌گذاری دستوری؛ ترمزی بر تولید و تامین مالی در صنعت خودرو

قطعه‌سازان که تامین‌کنندگان اصلی زنجیره تولید خودرو هستند، نخستین قربانیان کمبود نقدینگی ناشی از سیاست قیمت‌گذاری دستوری محسوب می‌شوند.



اردشیر مذکوری

مدیرعامل شرکت مدیریت شبکه برق ایران

راهکارهای تامین برق صنایع

امسال با توجه به رشد مصرفی که در سال قبل داشتیم میزان برآوردی که داریم تقاضای برق در تیر و مرداد نزدیک به ۸۷ هزار مگاوات می‌رسد و ناترازی تامین حدود ۲۰ هزار مگاوات برآورد می‌شود. در حال حاضر میزان رشد تقاضای برق از ابتدا تا ۲۸ اردیبهشت‌ماه در مقایسه با مدت‌زمان مشابه سال گذشته، ۱۵.۲۱ درصد افزایش یافته است. رشد مصرف برق را مشابه سال گذشته پیش‌بینی کرده‌ایم که سال گذشته رشد تقاضای برق ۸.۷ درصد بود؛ در حالی که متوسط رشد ۱۰ ساله ما ۴.۷ درصد بوده است. بر اساس آخرین گزارش EIA که در سال ۲۰۲۳ منتشر شده است، مصرف انرژی در کشور ما دو برابر متوسط جهانی است. همچنین طبق گزارش‌های اخیر، مصرف انرژی در کشور مانسبت به میانگین جهانی دو برابر است. به‌عبارتی در کشور ما برای هر یک دلار تولید ناخالص، ۲.۳ کیلووات-ساعت برق مصرف می‌شود؛ در حالی که میانگین جهانی ۱.۲ کیلووات-ساعت به ازای هر



دلار است. ضمن آن که روند جهانی رو به کاهش مصرف پیش می‌رود؛ درحالی که در ایران هنوز روند افزایشی وجود دارد؛ بر این اساس مصرف برق سالانه بخش خانگی حدود ۳۳ درصد، بخش صنعتی ۳۷ درصد و کشاورزی ۱۵ درصد است و مابقی در سایر بخش‌ها شامل ارگان‌های عمومی تجاری و ... مورد استفاده قرار می‌گیرد. بیشترین میزان بدهی به صنعت برق مربوط به صنایع است که این موضوع نیز مورد بررسی قرار گرفته و روندهای حقوقی را طی می‌کند. طبق قانون ماده ۴ مانع‌زدایی صنایع انرژی‌بر تا پایان سال ۱۴۰۴ مهلت دارند اقدام به‌احداث نیروگاه کنند. البته در صورتی که صنایع اقدام به احداث نیروگاه نکنند، در اولویت مدیریت مصرف قرار می‌گیرند. از سویی، در ماده ۴ قانون مانع‌زدایی صنعت برق راهکارهایی برای تامین برق در نظر گرفته شده و در صورتی که صنایع نتوانند نیروگاه احداث کنند، پیش‌بینی‌های لازم در نظر گرفته شده است و می‌توانند از تابلوی سبز، تابلو آزاد و بهینه‌سازی برق خریداری کرده و در برنامه‌های مدیریت مصرف قرار بگیرند.

ایجاد انگیزه برای استفاده از ارز دیگران و وابستگی غیر شفاف

یکی دیگر از تبعات سیاست قیمت‌گذاری تحمیلی، ایجاد زمینه برای سوءاستفاده برخی واردکنندگان و فعالان غیر رسمی است.

زمانی که قیمت فروش از قیمت واقعی پایین‌تر باشد، خودرو ساز برای تامین برخی از نیازهای ارزی و وارداتی خود مجبور می‌شود از ارز سایر فعالان استفاده کند. این اقدام هزینه‌های مالی خودرو سازان را همچنان افزایش می‌دهد.

نقش شورای رقابت و ضرورت بازنگری در اختیارات آن

شورای رقابت در سال‌های اخیر نقش فعالی در تعیین قیمت خودرو داشته، اما به گفته بسیاری از کارشناسان، این شورا نه تنها در زمینه‌های اقتصادی متخصص نیست، بلکه از واقعیت‌های عملیاتی تولید و فروش خودرو نیز فاصله دارد. واگذاری اجرای فرمول قیمت‌گذاری به وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت)، که خود ذی‌نفع و مجری سیاست‌های صنعتی است، نیز نتوانسته گرهی از این مشکلات بگشاید.

پیشنهاد کارشناسان این است که شورای رقابت صرفاً نقش نظارتی خود را حفظ کند و مسئولیت اجرای قیمت‌گذاری را به خودرو سازان بسپارد؛ مشروط بر آن که این فرآیند با شفافیت کامل، با ارائه صورت‌های مالی شفاف و تحت نظارت نهادهای مستقل صورت گیرد.

پیشنهادهای برای اصلاح ساختار قیمت‌گذاری برای برون‌رفت از وضعیت فعلی و اصلاح ساختار اقتصادی صنعت خودرو، سه راهکار پیشنهاد می‌شود؛ نخست این که، فرمول قیمت‌گذاری پویا با ساز و کار متنوع برای کلان اقتصادی مانند نرخ ارز، تورم، هزینه مواد اولیه و هزینه‌های جاری تولید تدوین شود. همچنین اختیار تعیین قیمت در کنار رعایت اصول شفافیت مالی و نظارت دقیق توسط نهادهای مستقل، با خودرو سازان باشد.

در نهایت به‌فرآیند اعلام قیمت‌ها برای کاهش فاصله میان تولید و فروش محصول سرعت داده شود.

از سیاست قیمت‌گذاری دستوری محسوب می‌شوند. خودرو سازانی که با فروش محصولات زیان‌ده روبه‌رو هستند، قادر به پرداخت به‌موقع بدهی‌های خود به قطعه‌سازان نیستند. این موضوع زنجیره‌وار کل فرایند تامین و تولید را دچار اختلال می‌کند. در حال حاضر، برخی قطعه‌سازان بزرگ کشور با افت حدود ۳۰ درصدی ظرفیت تولید روبه‌رو شده‌اند. این وضعیت نه تنها تهدیدی برای بقای این شرکت‌هاست، بلکه می‌تواند اشتغال مستقیم و غیر مستقیم بیش از صدها هزار نفر را در معرض خطر قرار دهد.

کاهش کیفیت و وقفه در نوآوری وقتی منابع مالی برای تولید و تحقیق و توسعه محدود باشد، کیفیت محصول و فرآیندهای نوآورانه در اولویت دوم قرار می‌گیرند. قیمت‌گذاری دستوری با تحمیل زیان به خودرو ساز، عملاً سرمایه‌گذاری در تحقیق و ارتقای فناوری را کاهش می‌دهد. در نتیجه، خودروهای تولیدی با تأخیر به‌روزرسانی شده و از رقابت با بازارهای بین‌المللی عقب می‌مانند.

در بسیاری از کشورهای صنعتی، سیاست‌گذار صرفاً ناظر بر عملکرد قیمت‌گذاری است و اجازه می‌دهد مکانیسم بازار بر اساس عرضه، تقاضا و کیفیت، قیمت را تعیین کند. اما در کشور، مداخلات غیر علمی گاه تا جایی پیش رفته که مانع از توسعه مدل‌های جدید و ارتقای استانداردهای ایمنی و زیست‌محیطی شده است.

توقف تولید و از دست رفتن بازار صادراتی خودرو سازانی که با بحران نقدینگی ناشی از قیمت‌گذاری ناعادلانه مواجه‌اند، چارهای جز کاهش تولید با توقف خطوط ندارند. در سال‌های گذشته، چندین مورد کاهش تیراژ تولید در خطوط خودرو سازان کشور ثبت شده که علت اصلی آن، ناتوانی در تهیه مواد اولیه و پرداخت هزینه قطعه‌سازان بوده است.

از سوی دیگر، این سیاست‌ها موجب شده است بازارهای صادراتی نیز که به‌سختی طی سال‌ها به دست آمده بود، به راحتی از دست بروند. وقتی کیفیت کاهش یابد و توان رقابت از بین برود، طبیعی است که بازارهای خارجی نیز به رقابتی دیگر روی خوش نشان دهند.



صنعت خودرو کشور به‌عنوان یکی از ارکان مهم اقتصاد صنعتی کشور، طی سال‌های اخیر با چالش‌های متعددی روبه‌رو بوده است. در رأس این چالش‌ها، قیمت‌گذاری ناعادلانه و غیر کارشناسی بر محصولات خودرویی قرار دارد؛ سیاستی که برخلاف ظاهر حمایتی خود، عملاً روند تولید، تامین نقدینگی، تدارکات و توسعه این صنعت را مختل کرده است. این مساله روی صنعت خودرو و قطعه‌سازی تأثیرات منفی گذاشته است. در چنین شرایطی واگذاری کامل فرآیند و اجرای فرمول تعیین قیمت به خودرو سازان، راهکاری منطقی برای خروج از بن‌بست فعلی است.

قیمت‌گذاری دستوری؛ سیاستی با نیت خوب و نتایج معکوس

نهادهایی نظیر شورای رقابت با هدف کنترل تورم و حمایت از مصرف‌کننده، سال‌هاست سیاست قیمت‌گذاری دستوری را در صنعت خودرو اجرا می‌کنند. اما تجربه چندین ساله نشان می‌دهد این سیاست در عمل نه تنها به تثبیت قیمت‌ها و کاهش فشار بر مصرف‌کننده منجر نشده، بلکه با زیان‌دهی گسترده خودرو سازان، کاهش کیفیت، کاهش تیراژ تولید و حتی افزایش قیمت نهایی خودرو در بازار آزاد همراه بوده است. به‌ویژه در شرایطی که نرخ ارز، قیمت مواد اولیه، هزینه‌های نیروی انسانی و مالیات‌ها با سرعت بالا در حال افزایش هستند، قیمت‌گذاری ثابت و دستوری، فاصله عمیقی بین بهای تمام‌شده و قیمت فروش ایجاد می‌کند. این فاصله به انباشت زیان، کاهش سرمایه در گردش و به تعویق افتادن پرداخت‌ها به زنجیره تامین منجر شده است.

تأثیر مستقیم بر نقدینگی و زنجیره تامین قطعه‌سازان که تامین‌کنندگان اصلی زنجیره تولید خودرو هستند، نخستین قربانیان کمبود نقدینگی ناشی

پیگیری يك موضوع

Follow up



عزت‌الله اکبری تالاریشتی

نماینده مجلس شورای اسلامی

قیمت‌گذاری دستوری بدون جبران هزینه‌ها، تولید خودرو را به بحران می‌کشاند

در حالی که صنعت خودرو سازی ایران با چالش‌های جدی در زمینه زیان‌انباشته، افت کیفیت و نارضایتی مصرف‌کننده مواجه است، مساله قیمت‌گذاری دستوری همچنان یکی از موضوعات اصلی اختلاف‌نظر میان دولت، مجلس و خودرو سازان به‌شمار می‌رود. عزت‌الله اکبری تالاریشتی، نماینده مجلس شورای اسلامی به تحلیل ابعاد مختلف این مساله پرداخت.

یکی از مباحث داغ ایسن روزها در صنعت خودرو، موضوع قیمت‌گذاری دستوری است. دیدگاه شما در این خصوص چیست؟

دولت اگر می‌خواهد قیمت‌گذاری دستوری را دنبال کند، باید هزینه‌های ناشی از آن را نیز جبران کند. نمی‌شود قیمت تمام‌شده یک خودرو ۱۰ میلیون تومان باشد، اما از خودرو ساز خواست آن را به ۸ میلیون تومان بفروشند، بدون این که مابه‌التفاوت آن پرداخت شود. این گونه سیاست‌ها به انباشت زیان در شرکت‌های خودرو ساز منجر شده و چرخه تولید را مختل می‌کند.

شما به زیان‌انباشته خودرو سازان اشاره کردید. چه عواملی را در ایجاد این زیان موثر می‌دانید؟

یکی از عوامل اصلی، فروش خودرو پایین‌تر از قیمت واقعی تمام‌شده است. خودرو سازان عملاً با ضرر تولید می‌کنند و همین موضوع سبب شده است با زیان‌های سنگین روبه‌رو شوند. این روند اگر ادامه پیدا کند، می‌تواند به تعطیلی خطوط تولید و بیکاری کارگران بینجامد.

برخی نهادها بر لزوم ادامه قیمت‌گذاری دستوری برای کنترل بازار تأکید دارند. نظر شما چیست؟

قیمت‌گذاری باید بر اساس آنالیز دقیق و واقعی از هزینه‌های تولید انجام شود. اگر نهادهای ناظر به قیمت پیشنهادی خودرو ساز ایراد دارند، راه‌حل آن بررسی کارشناسی است، نه تحمیل قیمت‌های غیرواقعی. اگر جایی تخلفی وجود دارد، می‌توان موضوع را به دستگاه قضا ارجاع داد؛ اما تحمیل قیمت بدون پشتوانه، خلاف منطق اقتصادی است.

نقش مجلس در این میان چیست؟ آیا اقداماتی از سوی مجلس در حال انجام است؟

ما در مجلس جلسات متعددی با خودرو سازان برگزار کرده‌ایم. تأکید ما همواره این بوده که قیمت‌گذاری باید عقلانی و مبتنی بر واقعیت‌های تولید باشد. دولت نباید بدون توجه به شرایط واقعی، انتظار فروش خودرو با ضرر را از خودرو سازان داشته باشد.

حسین حق‌وردی، نماینده مجلس با انتقاد از قیمت‌گذاری ناعادلانه خودرو توسط شورای رقابت، خواستار پایان دادن به این رویکرد و حرکت به سمت خصوصی‌سازی واقعی صنعت خودرو شد. نماینده مردم شهریار در مجلس شورای اسلامی با بیان این که مدیریت بخش خصوصی توانمندتر و سودآورتر از مدیریت دولتی است، گفت: «کافی است نگاهی به شرکت‌های دولتی بیندازید و ببینید تعداد نیروهای شاغل در آن‌ها چند برابر بخش خصوصی است؛ در حالی که بازدهی یکسان یا

بخش خصوصی گفت: «تجربه نشان داده که مدیریت بخش خصوصی توانمندتر، بهتر، کیفی‌تر، مطلوب‌تر و سودآورتر از مدیریت دولتی است. کافی است نگاهی به شرکت‌های دولتی بیندازید و ببینید تعداد نیروهای شاغل در آن‌ها چند برابر بخش خصوصی است؛ در حالی که بازدهی یکسان یا حتی کمتری دارند. بخش خصوصی با نیروی کمتر، بازدهی بسیار بیشتری دارد. بنابراین تجربه مدیریت بخش خصوصی موفقیت‌آمیز بوده است، البته نظارت دقیق و مستمر نیز ضروری است.»

زاپاس

Spare Tire

قیمت‌گذاری غیر کارشناسی در تضاد با اصول بازار آزاد است؛ خصوصی‌سازی ضرورت صنعت خودرو

ایران خودرو، توانمندنی‌های متقاضیان به دقت ارزیابی شده و سهام خودرو سازی به افراد و شرکت‌های واجد شرایط واگذار شده است. وی در ادامه افزود: «خصوصی‌سازی ایران خودرو می‌تواند با ایجاد رقابت صحیح بین تولیدکنندگان داخلی و همچنین بین تولیدکنندگان داخلی و خارجی، تأثیر مثبتی بر این صنعت داشته باشد.» وی در پایان با اشاره به مزایای مدیریت



حتی کمتری دارند.» حسین حق‌وردی ضمن مخالفت با قیمت‌گذاری غیر کارشناسی خودرو توسط شورای رقابت افزود: «این روش قیمت‌گذاری با اصول بازار آزاد و قانون عرضه و تقاضا در تضاد است؛ بنابراین دولت باید با فراهم کردن شرایط مناسب و خصوصی‌سازی واقعی صنعت خودرو، نگرانی‌های موجود را برطرف کند.» حق‌وردی تأکید کرد: «در فرآیند خصوصی‌سازی



مرسدس به فکر چهار در سازی «AMG جی تی» برقی است

«مرسدس با AMG GT چهار در الکتریکی آماده است پورشه تایکان را پشت سر بگذارد. این خودرو با معماری اختصاصی AMG.EA قدرتی تا ۱۲۸۵ اسب بخار و برد ۷۲۵ کیلومتر ارائه می دهد. اولا کالتیوس، مدیر عامل مرسدس چند سال پیش هدف شرکت را «شکست پورشه در بازی خودش» بیان کرد. این هدف با معرفی AMG GT چهار در الکتریکی که با کد C590 شناخته می شود و قرار است اواخر سال ۲۰۲۵ رونمایی شود، به واقعیت نزدیک می شود. این خودرو، رقیب مستقیم پورشه تایکان و لوتوس امیاست و از معماری اختصاصی

AMG.EA بهره می برد که هم اکنون تحت آزمایش های آب و هوایی و استرس قرار دارد. مرسدس برای این کوبه چهار در از موتور های الکتریکی شار محوری استفاده کرده که توسط شرکت یاسسا، زیر مجموعه مرسدس و شریک تیم فرمول یک AMG پتروناس، طراحی شده اند و در کارخانه مرسدس در برلین تولید می شوند. هر موتور با وزن کمتر از ۲۵ کیلوگرم، ۴۸۵ اسب بخار قدرت و ۸۰۰ نیوتون متر گشتاور تولید می کند. در نسخه دوم توره با محور عقب، این خودرو ۱۹۷۰ اسب بخار قدرت و ۱۶۰۰ نیوتون متر گشتاور دارد.

ویژه ها

ادامه معاملات خودروهای سنگین در بورس کالا



روز گذشته «سه شنبه ۳۰ اردیبهشت ماه» ۳۰ دستگاه کامیون کشنده امپاور شرکت بهمن دیزل به قیمت ۶ میلیارد و ۲۶۶ میلیون تومان در تالار خودرو بورس کالای ایران مورد معامله قرار گرفت. قیمت نهایی کامیون کشنده امپاور رنگ سفید مدل ۱۴۰۴ علاوه بر قیمت کشف شده، ۱۰ درصد مالیات بر ارزش افزوده و هزینه های جانبی جمعا به مبلغ ۳۰ میلیون و ۷۰۵ هزار تومان شامل مالیات و عوارض شماره گذاری بر مبنای قیمت نهایی فروش است.

دیگه چه خبر؟

انعقاد قرارداد ۲۵۰ مگاوات نیروگاه خورشیدی برای شهرک های صنعتی



«معاون وزیر صمت از تامین نیمی از برق شهرک های صنعتی با انرژی خورشیدی تا سال ۱۴۰۵ خبر داد و گفت: «تاکنون قرارداد ۲۵۰ مگاوات نیروگاه خورشیدی برای شهرک های صنعتی منعقد شده است». رضا انصاری افزود: «میزان مصرف فعلی برق در شهرک های صنعتی کشور حدود ۳ هزار مگاوات برآورد می شود. از ابتدای سال جاری، برنامه ریزی برای تامین برق مورد نیاز شهرک های صنعتی از منابع خورشیدی آغاز شده است.»

توئیتر!

استاندارد تشویقی جایگزین روش های اجباری می شود



رئیس سازمان ملی استاندارد ایران با تاکید بر لزوم تغییر نگاه استاندارد از اجباری به سمت تشویقی گفت: «چاره ای نداریم که نگاه استاندارد کشور را تغییر بدهیم و از استانداردهای اجباری گذر کنیم و به سمت مقررات فنی و تکنیکال و تنظیم گری گام برداریم.» فرزانه انصاری با اشاره به استانداردهای اجباری به این نکته اشاره کرد که دیگر در دنیا به این روش محصولات و خدمات را مورد پایش و ارزیابی قرار نمی دهند.

نماد «خمتور» در مدار صعود پایدار قرار دارد؛

درآمد، سود و فروش «موتورسازان تراکتورسازی ایران» در بالاترین سطح سه ساله



«در سالی که بسیاری از صنایع کشور با چالش هایی چون نوسانات ارزی، افزایش هزینه های تولید و کاهش نقدینگی دست و پنجه نرم کردند، شرکت موتورسازان تراکتورسازی ایران یکی از قطب های تولید پیشران در کشور، موفق شد با تکیه بر مدیریت هوشمندانه، توسعه بازار هدف و ارتقای بهره وری عملیاتی، عملکردی فراتر از انتظارات را به ثبت برساند. گزارش مالی سالانه منتشر شده در سامانه کدال، به خوبی نشان دهنده توان این شرکت در عبور موفق از موانع محیطی و دستیابی به سودآوری قابل توجه است. بر اساس داده های ارائه شده در سامانه کدال، این شرکت توانسته در پایان سال مالی گذشته با رشد چشمگیر در تمامی شاخص های سودآوری، عملکردی فراتر از انتظار ثبت کند. درآمد عملیاتی خمتور در این دوره به رقم ۵ هزار و ۴۷۳ میلیارد تومان رسید که نسبت به درآمد ۳ هزار و ۳۶۴ میلیارد تومانی سال قبل، حاکی از افزایش ۶۳ درصدی است. این رشد قابل توجه عمدتاً به افزایش حجم فروش محصولات و همچنین بهبود قیمت گذاری و شرایط بازار برمی گردد. در همین حال، بهای تمام شده شرکت نیز با رشد ۵۰ درصدی همراه بوده که نشان دهنده کنترل نسبی هزینه ها در مواجهه با تورم نهاده های تولید است. در ادامه این روند مثبت، سود ناخالص شرکت با جهش ۱۴۷ درصدی به یک هزار و ۱۲۲ میلیارد تومان رسید که نشان می دهد حاشیه سود شرکت به شکل معناداری بهبود یافته است. این روند صعودی در شاخص های کلیدی با ثبت سود عملیاتی یک هزار و دو میلیارد تومانی ادامه پیدا کرده که باز هم از رشد ۱۴۷ درصدی نسبت به



سال گذشته حکایت دارد. مهم ترین نکته در گزارش خمتور اما افزایش چشمگیر سود خالص است. این شرکت توانست سود خالص خود را از ۳۱۲ میلیارد تومان در سال ۱۴۰۲ به ۹۰۷ میلیارد تومان در پایان ۱۴۰۳ افزایش دهد؛ رقمی که معادل رشد ۱۹۱ درصدی است. با توجه به آخرین سرمایه ثبت شده شرکت به مبلغ ۹۳۰ میلیارد تومان، سود محقق شده به ازای هر سهم برابر با ۹۷۵ ریال اعلام شده که می تواند برای سهامداران خبر امیدوار کننده ای باشد. از سوی دیگر، گزارش عملکرد فروردین ماه ۱۴۰۴ نیز نمایانگر شروع قدرتمند خمتور در سال جدید است. این شرکت در نخستین ماه سال، موفق به ثبت درآمد فروش ۳۱۹ میلیارد تومانی شد که نسبت به فروردین سال گذشته افزایش ۴۶ درصدی را نشان می دهد. چنین افزایشی در شرایطی رقم خورده که اغلب پنگاه های صنعتی در فروردین ماه به دلیل تعطیلات رسمی، با کاهش سطح فعالیت مواجه می شوند. از منظر عملیاتی، فروش یک هزار و ۲۵۷ دستگاه موتور ۴ سیلندر، ۸۹۷ دستگاه موتور ۶ سیلندر و ۲۳۲

دستگاه موتور ۳ سیلندر در فروردین، نشان دهنده تقاضای پایدار بازار برای محصولات شرکت است. این ارقام همچنین حاکی از تنوع مناسب در سبد محصولات و پاسخ گویی به نیاز های مختلف مشتریان صنعتی و کشاورزی است. در مجموع، بررسی گزارش های سالانه و ماهانه خمتور حاکی از عملکرد موفق، بهبود کارایی تولید و مدیریت هوشمندانه هزینه هاست. اگر این روند در ماه های آتی تداوم یابد، شرکت موتورسازان تراکتورسازی ایران می تواند در سال ۱۴۰۴ نیز یکی از چهره های درخشان صنعت ماشین آلات و قطعه سازی بازار سرمایه باقی بماند. یکی از نکات کلیدی در تحلیل عملکرد خمتور، روند رو به رشد حاشیه سود عملیاتی شرکت است. این مساله نشان می دهد که شرکت نه تنها توانسته درآمد فروش را افزایش دهد، بلکه در تبدیل این درآمد به سود عملیاتی نیز به کارآمدی بالاتری دست یافته است. چنین روندی در بلندمدت می تواند منجر به افزایش انعطاف مالی شرکت و کاهش وابستگی به سرمایه گذاری های خارجی یا استقراض شود. از دیگر مزیت های ساختاری خمتور می توان به ارتباط نزدیک با زنجیره تولید تراکتورسازی کشور اشاره کرد. این هم افزایی با گروه صنعتی مادر، امکان برنامه ریزی تولید بر اساس تقاضای واقعی، کاهش ریسک موجودی انبار و تامین مطمئن قطعات را فراهم کرده است؛ عاملی که در نوسانات بازار داخلی، یک مزیت رقابتی محسوب می شود. همچنین، یکی از جنبه های کمتر دیده شده در عملکرد این شرکت، سرمایه گذاری های هدفمند در بهبود کیفیت محصولات است. گزارش های کیفی اخیر و استقبال مشتریان نشان می دهد خمتور در مسیر ارتقای استانداردهای تولید حرکت کرده که این موضوع، پتانسیل افزایش صادرات در آینده را نیز به همراه دارد. در شرایطی که بازار داخلی در برخی دوره ها با رکود مواجه می شود، توسعه بازار های منطقه ای می تواند نقش کلیدی در حفظ درآمد شرکت ایفا کند.

اینفوگرافش

کاهش سرمایه گذاری هوندا موتور در زمینه خودروهای برقی

میزان سرمایه گذاری فعلی

۷ تریلیون ین

میزان سرمایه گذاری قبلی

۱۰ تریلیون ین

هوندا قصد دارد ۱۳ مدل هیبریدی نسل جدید را از سال ۲۰۲۷ عرضه کند



«توشیپیرو میبه»، مدیرعامل هوندا موتور در یک کنفرانس مطبوعاتی گفت: «این خودروساز سرمایه گذاری برنامه ریزی شده در زمینه برقی سازی و نرم افزار را تا سال تجاری ۲۰۳۰، از ۱۰ تریلیون ین قبلی، به ۷ تریلیون ین (۴.۸ میلیارد دلار) کاهش داده است.»

چپ تلند؟

افزایش زمان انتظار خرید خودرو

«بازار خودرو ایران در سال های اخیر به دلیل تحریم ها و سیاست های ناکارآمد و تصمیمات نادرست دچار نوسانات شدید و بی ثباتی بسیاری شده و حلال رکود اقتصادی هم بر وضعیت کنونی و قدرت خرید مردم تاثیر گذاشته و باعث شده که بازار خودرو در کشور روزهای بی رمقی را سپری کند. نوسان قیمت ها، باعث شده تا خریداران و فروشندگان، بلا تکلیف و سر در گم بمانند.

چرا؟

قدرت خرید مردم کاهش یافته است

«بررسی روند بازار خودرو و مراجعه خریداران نشان می دهد تقریباً دهه ۹۰ تاکنون قدرت خرید خودرو به شدت کاهش یافته و همین موضوع موجب کاهش تقاضای واقعی در این سال ها و با ادامه شرایط رکود تورمی در اقتصاد و تحولات سیاسی، تعمیق رکود در بازار خودرو جدی تر شده است. بنابراین، این روزها بازار خودرو یکی از مهم ترین مقاطع خود را سپری می کند.

برای چه؟

قیمت گذاری دستوری بلای جان بازار خودرو

«مجموعه ای از عوامل به ویژه ممنوعیت واردات خودرو طی ۵ سال و تشدید سیاست های قیمت گذاری دستوری، بازار خودرو را با بحران عمیق تری روبه رو ساخته و در این میان، هم تولید کنندگان و هم مصرف کنندگان بیشترین آسیب را دیده اند. همچنین نوسان نرخ ارز نیز سبب فراز و فرود قیمت انواع خودرو در بازار شده که تصمیم گیری برای خرید خودرو را سخت کرده است.

طنه پک

First gear



علی زرنادوز

azarandooz@autoworld.ir

گذری بر نمایشگاه اتومبیلیتی ۲۰۲۵ مسکو: ظرفیت بازار خودرو روسیه و فرصت هایی که باید قدر آن را دانست.

حاضر جواب: ولی خودمانیم، ظرفیت ما هم در مورد شنیدن ظرفیت های خودرویی بازار روسیه، آن هم بدون هیچ اقدام عملی، به سر آمده است!

یک کارشناس بازار خودرو معتقد است سایه تحولات سیاسی بر سر بازار بسیار سنگین بوده و این سایه از سال گذشته تاکنون سنگین تر هم شده است.

حاضر جواب: ما را بگو که تا حالا گمان می کردیم این عبارت «سایه تان سنگین شده» بیشتر یک تعارف معمولی است!

قائم مقام رئیس کل دادگستری استان تهران از ورود ۵۴ هزار پرونده افت قیمت خودرو به دستگاه قضایی در سال گذشته خبر داد.

حاضر جواب: باین حساب، رسیدگی به پرونده های افت قیمت خودرو خودش نیاز به یک شعبه جداگانه دارد که!

از تاریخ ۲۲ اردیبهشت ۱۴۰۴، ارائه هر گونه خدمات شسماره گذاری برای خودرو و موتورسیکلت، منوط به تسویه حساب کامل سوابق تخلفاتی تمامی وسایل نقلیه متعلق به متقاضی شده است.

حاضر جواب: خلاصه همین روزهاست که برای رد شدن از باجه های عوارضی بزرگراه ها هم نیاز به تسویه حساب کامل سوابق تخلفاتی تمامی وسایل نقلیه متعلق به متقاضی باشد!

رئیس پلیس ترافیک شهری پلیس راهور فراچاز توقیف یک دستگاه خودرو سمند با خلافی ۱۴ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان خبر داد.

حاضر جواب: اگر قیمت خودرو در کشور مادر طول این سال ها تصاعدی بالا نمی رفت، الان خلافی برخی خودروها با قیمت فروش شان در پانزده - شانزده سال قبل یکی بود.

یک کارشناس بازار خودرو: دولت باید از عرصه خودرو کنار برود.

حاضر جواب: البته برخی کارشناسان، به کمی کنار رفتن دولت ها از عرصه خودرو هم راضی هستند.

پلاک گذاری نخستین تاکسی هیبریدی تشریفاتی وارداتی در کیش.

حاضر جواب: فعلا که خودروهای انرژی پاک بیشتر در کشور با پلاک تشریفاتی دارند یا جنبه تشریفاتی!

یک کارشناس خودرو بیان کرد: قیمت خودرو تا ۳۵ درصد از نرخ واقعی دلار عقب است.

حاضر جواب: یعنی الان خودروها را ۳۵ درصد ارزان تر از چیزی که باید می خریم و باز هم بق می زنیم؟

یک نماینده مجلس با انتقاد از قیمت گذاری ناعادلانه خودرو توسط شسورای رقابت، خواستار پایان دادن به این رویکرد و حرکت به سمت خصوصی سازی واقعی صنعت خودرو شد.

حاضر جواب: خود همین حرکت به سمت خصوصی سازی واقعی در صنعت خودرو هم بسیاری از افراد را می ترساند چه برسد به رسیدن به آن!



آستین و منطقه خلیج سان فرانسیسکو فعال شده است.» این دو شهر برای تسلا اهمیت ویژه‌ای دارند؛ زیرا این شرکت در هر یک از آن‌ها تأسیسات تولیدی و تحقیقاتی دارد. همراه با این اعلامیه، تسلا ویدئویی کوتاه منتشر کرد که نحوه عملکرد این سرویس را نشان می‌دهد. کاربران از طریق یک اپلیکیشن اشتراک سفر می‌توانند با فشردن دکمه‌ای با عنوان «من را سوار کن»، درخواست خودرو کنند. پس از رسیدن خودرو، اعلانی به کاربر ارسال می‌شود و یادآوری می‌کند که کمربند ایمنی خود را ببندد. در حال حاضر، به نظر می‌رسد یک راننده ایمنی آسانسور در صندلی راننده حضور دارد تا در طول فاز آزمایشی، نظارت لازم را داشته باشد.

تسلا با راه‌اندازی اپلیکیشن روبو تاکسی برای کارکنان خود، گامی بزرگ به سمت تحقق حمل‌ونقل خودروان برداشت. این سرویس تاکنون بیش از یک‌هزار و ۵۰۰ سفر و ۲۴ هزار کیلومتر را پشت سر گذاشته است. تسلا، به تازگی قدمی مهم در مسیر عرضه خدمات روبو تاکسی به‌عموم برداشته است.

بر خلاف انتظار، این خبر بدون هیاهوی رسانه‌ای از سوی ایلان ماسک، مدیرعامل تسلا اعلام شده است. تسلا در پیستی در ایکس تأیید کرد که سرویس اشتراک سفر خود را برای گروهی از کارکنانش راه‌اندازی کرده است. تسلا اعلام کرده است: «سرویس اشتراک سفر با فناوری رانندگی خودکار تحت نظارت برای گروه اولیه‌ای از کارکنان در شهرهای



کارمندان «تسلا» خدمات ویژه دریافت می‌کنند

نسخه مسافرت محور از بی‌وای دی «سیل ۰۶»



بی‌وای دی برای فروش سیل ۰۶ تراول ادیشن آماده می‌شود. انتظار می‌رود این مدل تا قبل از پایان سال جاری در بازار چین با پیش‌رانه هیبرید عرضه شود. البته یک سدان برقی با همین نام نیز معرفی شده که از نظر ظاهری و فنی کاملاً متفاوت است. بی‌وای دی با رونمایی از استیشن هیبرید سیل DM-i 06 تراول ادیشن و سدان برقی سیل EV 06، از گسترش خانواده ۰۶ خبر داد. ابعاد طول، عرض، ارتفاع و فاصله بین محورهاهای بی‌وای دی سیل 06 DM-i تراول ادیشن به‌ترتیب ۱،۵۰۱، ۲،۷ و ۱،۵۰۸ متر اعلام شده که در تمام جهات به جز فاصله محورها از مدل سدان بزرگ‌تر است. فعلاً نمی‌دانیم که حجم صندوق عقب بی‌وای دی سیل DM-i 06

تراول ادیشن چقدر از ظرفیت ۵۵۰ لیتری مدل سدان بزرگ‌تر است. طراحی داخلی بی‌وای دی سیل DM-i 06 تراول ادیشن تا حد زیادی به مدل سدان شباهت دارد؛ با این تفاوت که در این مدل جدید، اهرم دنده حذف شده است و دکمه‌های کنترلی که قبلاً در یک دایره قرار داشتند، حالا روی دسته‌فرمان به‌صورت خطی طراحی شده‌اند. از مهم‌ترین تجهیزات رفاهی بی‌وای دی سیل DM-i 06 تراول ادیشن می‌توان به سقف پانورامیک، محفظه خنک‌کننده در کنسول مرکزی و طیف گسترده‌ای از سیستم‌های کمک‌راننده اشاره کرد.

چهره متفاوت برای نسخه هیبرید از جتور شانه‌ای «ال ۷ پلاس»



جتور که یکی از زیرمجموعه‌های گروه جری است، در سال ۲۰۲۳ یک برند جدید به نام شانه‌ای را معرفی کرد. این برند نوپا فقط خودروهای هیبرید و برقی را تحت سری L برای کراس‌اوورها و سری T برای شاسی‌بلندهای آفرودر، عرضه خواهد کرد. جتور در نمایشگاه خودرو شانگهای ۲۰۲۵ از نسخه جدید شانه‌ای L7 با لقب پلاس رونمایی کرد. این کراس‌اوور هیبرید براساس جتور X70 پلاس شکل گرفته که علاوه بر روسیه، در ایران هم با نام فیدلیتی پرستیژ به‌فروش می‌رسد. ابعاد بدنه جتور شانه‌ای L7 پلاس در طول و فاصله بین محورها به‌ترتیب ۴،۸ و ۲،۸ متر اعلام شده که از مدل قبلی، ۶۱ و ۷۵ میلی‌متر بزرگ‌تر است. چهره شانه‌ای L7

پلاس به‌واسطه چراغ‌های عمودی جلو و عقب با نوار نوری بین آن‌ها و همچنین فرم نعل اسبی دیلات، به‌سایر محصولات این برند شباهت دارد. ابعاد شیشه‌لجکی عقب نیز افزایش یافته است. فعلاً هیچ تصویری از فضای کابین شانه‌ای L7 پلاس در اختیار نداریم؛ اما خبرنگاران چینی از وجود دو نمایشگر دیجیتال مجزا در این بخش خبر می‌دهند. ظاهر از پنل مجزا برای تنظیمات تهویه خیری نیست و این عملیات باید از طریق نمایشگر لمسی انجام شود. بنابر خبرهای اولیه، سه ردیف صندلی در کابین شانه‌ای L7 پلاس نصب می‌شود.

کارخانه‌های ژاپنی بیشتری تعطیل خواهند شد

درخواست مقامات دولت ژاپن از «نیسان»



سهیل سیاوشی

s.siavashi@autoworld.ir

گزارش شده است که نیسان در حال بررسی تعطیلی یکی از بزرگ‌ترین کارخانه‌های خود در ژاپن است. بر اساس گزارش‌های اخیر «رویترز» و «نیککی» آسیا، خودروساز ژاپنی نیسان ممکن است برخی از فعالیت‌های تولیدی خود را در ژاپن و بازارهای نوظهور به‌عنوان بخشی از برنامه بازسازی تهاجمی و بلندپروازانه خود تعطیل کند. منابع به این رسانه‌ها اعلام کرده‌اند که ۲ کارخانه از کارخانه‌های ژاپنی این برند که هر دو در استان کاناگاوا قرار دارند، در فهرست حذف قرار دارند. به‌طور خاص، ۲ کارخانه مورد بحث، کارخانه اصلی اوپاما نیسان در یوکوسوکا و کارخانه شونان واحد نیسان شاتای است که وسایل نقلیه تجاری را تولید می‌کند.

کارخانه‌های در دسر ساز

این دو کارخانه بخش بزرگی از ظرفیت تولید نیسان در ژاپن را تشکیل می‌دهند. از دست دادن کارخانه اوپاما (نخستین کارخانه نیسان که تولید انبوه خودروهای برقی را در دستور کار دارد) تأثیر زیادی بر وضعیت این خودروساز خواهد داشت. زیرا این کارخانه یک جاذبه گردشگری محبوب در این منطقه به‌شمار می‌رود و در ضمن ظرفیت تولید سالانه حدود ۲۴۰ هزار دستگاه خودرو دارد و ۳ هزار و ۹۰۰ نفر نیز در آن مشغول به کار هستند. با این حال براساس گزارش‌های نشریه تجاری ژاپنی «کیودو نیوز»، برخی کارگران کارخانه اظهار داشتند که نیسان روز دوشنبه، ۱۹ مه به کارمندان کارخانه اوپاما گفته است که گزارش‌های مربوط به تعطیلی برنامه‌ریزی‌شده آن‌ها قطعی نیست. علاوه بر این، مقامات دولتی استان کاناگاوا در همان روز یک جلسه اضطراری برگزار کردند تا در صورت تعطیلی کارخانه، برنامه‌هایی را برای ارائه خدمات استخدام مجدد و مشاوره به کارمندان احتمالی آسیب‌دیده مورد بحث قرار دهند. یوجی کورووا، فرماندار کاناگاوا در این جلسه گفت: «اگر آن‌ها واقعا این کارخانه‌ها را تعطیل کنند، تأثیر زیادی بر اشتغال و اقتصاد خواهد داشت. ما گزینه‌های خود را از زوایای مختلف در



منتشر شده است، ما را به یاد نقل قولی در مورد حدود ۲۰ هزار مورد تعدیل نیرو می‌اندازد که ایوان اسپینوزا، مدیرعامل نیسان در جریان اعلام طرح «Re:Nissan» در هفته گذشته به آن اشاره کرد. اسپینوزا گفت: «این یک تصمیم بسیار دردناک و غم‌انگیز است. اگر برای بقای نیسان ضروری نبود، این کار را انجام نمی‌دادیم. آیا اطمینان داریم که این کافی است؟ پاسخ مثبت است. این برای به‌دست آوردن نتایجی که نیاز داریم کافی خواهد بود؛ اما باید سریع حرکت کنیم. ما می‌خواهیم ضربان و تپش را دوباره به قلب این خودروساز برگردانیم.» اسپینوزا و سایر مدیران ارشد نیسان کارهای زیادی برای انجام دادن در مورد آینده نیسان دارند. با این حال، ظرفیت تولید متورم تنها یکی از فهرست بلندبالایی از مشکلاتی است که مدت‌ها قبل از سیاست‌های تجاری تعرفه‌ای سنگین دولت ترامپ به‌وجود آمد. در حال حاضر، باید روند بازسازی را از ابتدا تا انتها زیر نظر داشته باشیم و ببینیم اوضاع برای این خودروساز باسابقه ژاپنی چگونه پیش خواهد رفت.

فاش شد. این طرح‌ها شامل کاهش حدود ۲۰ هزار جایگاه شغلی و تغییرات اساسی در ظرفیت تولید جهانی آن، از جمله تعطیلی هفت کارخانه مونتاژ جهانی برای کاهش تولید جهانی آن به‌تنها ۱۰ کارخانه تا پایان سال مالی ۲۰۲۸-۲۰۲۷ است. به گفته منبعی که با «رویترز» صحبت کرد، نیسان در حال بررسی تعطیلی کارخانه‌ها در آفریقای جنوبی، هند، آرژانتین و مکزیک است. گزارش نیککی آسیا بیان کرده که دو مورد از سه کارخانه مکزیکایی این شرکت که در فهرست حذف قرار دارند، شامل کارخانه CIVAC است که از سال ۱۹۶۱ در این کشور به‌تولید خودرو مشغول بوده است. ماه گذشته، نیسان آمریکای لاتین اعلام کرد تولید پیکاپ‌های فرانتیر و ناوارا از کارخانه‌های خود در مکزیک و آرژانتین در یک مرکز تولید واحد متمرکز در اطراف این کارخانه ادغام خواهد کرد.

هنوز مسیر زیادی در پیش است

روایت‌هایی که از طریق رسانه‌های خبری تجاری ژاپن

نظر خواهیم گرفت.» کوریوا همچنین خاطر نشان کرد که نیسان پس از انتشار گزارش‌های «رویترز» و «نیککی» به استان تماس گرفت و پس از آن با حضور در دفتر استانی به آن‌ها اطلاع داد که هیچ تصمیمی گرفته نشده است. بنا به گزارش‌ها، مقامات دولت محلی به نیسان گفته‌اند که امیدوارند خودروساز عواقب احتمالی تعطیلی تأسیسات خود را در نظر بگیرد. طی کنفرانس مطبوعاتی در ۱۹ مه، کانسواکی کامیچی، شهردار یوکوسوکا خاطر نشان کرد که این کارخانه نزدیک به ۶۰ سال سابقه غنی در این شهر داشته است و ابراز امیدواری کرد که «به درخشش سابق خود بازگردد».

سایر کارخانه‌های بین‌المللی هم تحت تأثیر هستند برنامه‌های احتمالی برای تعطیلی کارخانه‌های ژاپنی به‌طرح‌های ادغام Re:Nissan توسط ایوان اسپینوزا، مدیرعامل نیسان مربوط می‌شود که طی یک سخنرانی در مورد نتایج مالی فعالیت این شرکت در سال ۲۰۲۵-۲۰۲۴

شرکت‌های هوایی چین هم به سمت تولید خودرو رفته‌اند

۸۰۰ یوان (۲۰ هزار و ۵۰۰ دلار)، کمی گران‌تر است؛ اما شاید در برخی ویژگی‌ها نیز بتواند برتر باشد. جونیائو ایر برای رقابت در بازار چین کار بسیار سختی در پیش دارد؛ اما بعید نیست که در سایر کشورها بتواند نظر تعدادی از مشتریان را جلب کند. ابعاد بدنه جونیائو ایر در طول، عرض، ارتفاع و فاصله بین محورها به‌ترتیب ۱،۵، ۲،۸ و ۱،۵۰۸ متر اعلام شده است. فضای کابین جونیائو ایر با صفحه‌نشان دهنده ۸،۸ اینچ، نمایشگر لمسی ۱۵،۶ اینچ و شارژر بی‌سیم، به سایر خودروهای این رده شباهت دارد. از مهم‌ترین تجهیزات رفاهی جونیائو ایر می‌توان به تهویه مطبوع با فیلتر تصفیه هوا، سقف شیشه‌ای پانوراما، سیستم صوتی ۸ بلندگو و تعدادی سامانه دستیار رانندگی شامل کروز کنترل تطبیقی اشاره کرد.

یکی از شرکت‌های هواپیمایی چین به نام «June Yao Air» به‌علت ضررهای ناشی از همه‌گیری کرونا تعطیل شد. مالک این شرکت یعنی گروه June Yao در سال ۲۰۲۲ یک برند خودروسازی به نام یودو (Yudo Auto) را تأسیس کرد. نخستین محصول این برند نوپا به نام جونیائو ایر (June Yao Air) و به‌طور مخفف JYY Air به سابقه این شرکت در صنعت هوانوردی اشاره دارد. پس از رونمایی جونیائو ایر در ژانویه ۲۰۲۴، فروش نسخه فرمان‌راست این خودرو در تایلند از دسامبر ۲۰۲۴ آغاز شد. اکنون نسخه فرمان‌چپ این خودرو در چین معرفی شده تا احتمالاً با ایکس پنگ مونا M03 رقابت کند؛ خودرویی که با قیمت پایه ۱۱۹ هزار و ۸۰۰ یوان (۱۶ هزار و ۵۶۰ دلار) به‌فروش می‌رسد. هرچند جونیائو ایر با قیمت پایه ۱۴۷ هزار و



خبر News

به‌روزرسانی چهره «اسپورتیج»

کیا سال گذشته در نمایشگاه خودرو لس‌آنجلس، نسخه فیس‌لیفت شده اسپورتیج را معرفی کرد و اکنون اعلام کرده که مدل ۲۰۲۶ این خودرو با قیمت پایه ۲۸ هزار و ۶۹۰ دلار (پیش از احتساب هزینه حمل یک‌هزار و ۳۹۵ دلاری) عرضه خواهد شد. این افزایش قیمت یک‌هزار و ۳۰۰ دلاری نسبت به مدل قبلی، با بهبودهای قابل‌توجهی در طراحی و امکانات همراه است. قیمت مدل‌های هیبریدی نیز در آینده اعلام خواهد شد. مدل ۲۰۲۶ که به‌زودی وارد نمایندگی‌ها می‌شود، با ظاهری تازه وارد بازار خواهد شد؛ نمای جلویی کاملاً جدید با جلوینچرهای عریض و چراغ‌های عمودی در دوطرف آن است. در عقب نیز سیم بازطراحی‌شده، چراغ‌های عقب به‌روزرسانی‌شده و رینگ‌هایی با



طراحی جدید در اندازه‌های ۱۷ و ۱۹ اینچ قرار گرفته‌اند. در کابین، داشبورد طراحی ساده‌تر و یکپارچه‌تری دارد و دو نمایشگر ۱۲،۳ اینچی مستقل برای پشت‌آمبر و سیستم اطلاعات-سرگرمی در نظر گرفته شده است. دیگر تغییرات جزئی هستند؛ اما فرمان دوشاخه جدید و برخی تجهیزات ارتقا یافته به‌جاذبیت فضای داخلی افزوده‌اند. مدل پایه اسپورتیج LX به امکاناتی مانند صندلی‌های پارچه‌ای، فرمان چرمی، تهویه مطبوع دستی و سیستم صوتی ۶ بلندگو مجهز است. همچنین مجموعه‌ای از سیستم‌های کمک‌راننده مانند موارد زیر نیز ارائه می‌شود: کروز کنترل هوشمند با قابلیت توقف و حرکت، سیستم جلوگیری از برخورد از جلو، نوربالای خودکار، کمک حفظ مسیر و هشدار خروج از خط، هشدار فاصله هنگام پارک و هشدار حضور سرنشین عقب. همچنین مدل لوکس تر SX Prestige با قیمت ۳۶ هزار و ۲۹۰ دلار امکانات بیشتری را در اختیار خریداران قرار می‌دهد. صندلی‌های جلو برقی با روکش Syntex (مشابه چرم)، مجهز به گرم‌کن و تهویه، به‌همراه فرمان گرم‌شونده از جمله این ویژگی‌ها هستند. همچنین امکاناتی مانند نمایشگر خمیده پانورامیک، سنسور فاپانورامیک، سیستم تهویه مطبوع دوگانه اتوماتیک، شارژر بی‌سیم گوشی و سیستم صوتی پریمیوم Harman Kardon در این نسخه قرار دارد.



اینفینیتی «QX60» مدل ۲۰۲۶



«بر فروش ترین محصول اینفینیتی برای سال ۲۰۲۶، فیس لیفت جزئی را تجربه کرده؛ اما از نظر فنی و امکانات، پیشرفت‌های مهمی داشته است. با طراحی جسورانه، ویژگی‌های راحتی لوکس و فناوری‌های یکپارچه، اینفینیتی QX60 مدل ۲۰۲۶ به‌گونه‌ای طراحی شده است که هر سفری، از رفت و آمدهای روزانه تا سفرهای چند روزه را آسان و لذت‌بخش کند. رویکردی رینه اینفینیتی به نوآوری فنی در زیر کابوت با موتور پیشرفته مشهود مر تبط است. VC-Turbo نخستین پیشرانۀ تولیدشده بانسبت تراکم متغیر در جهان بود و زمان معرفی در سال ۲۰۱۸ در فهرست ۱۰ موتور بر تر جهان قرار گرفت.

در QX60 موتور ۴ سیلندر ۲ لیتری ۲۶۸ اسببخار قدرت و ۲۸۸ نیوتون‌متر گشتاور تولید می‌کند. موتور به یک گیربکس ۹ سرعته اتوماتیک با پدال شیفتر پشت فرمان متصل است و این گیربکس برای تعویض‌های سریع و نرم و عملکرد عالی تنظیم شده است. این خودرو به‌راندۀ اجازه می‌دهد عملکرد پیشرانۀ را با سلیقه خود تنظیم کند. QX60 دارای بهترین رتبه یکسل در کلاس خود با ظرفیت ۲۷۲۰ کیلوگرم است. این خودرو میانگین مصرف سوخت ۱۰.۷ لیتر در شهر، ۸.۴ لیتر در بزرگراه و ۹.۸ لیتر به‌صورت ترکیبی دارد. سرعت گیری صفر تا صد کیلومتر بر ساعت آن، ۸ ثانیه اعلام شده است.

ژاپنی Japanese

نسخه ۵۰ سالگی هوندا «گلدوینگ»



«هوندا گلدوینگ، نامی افسانه‌ای در دنیای موتورسیکلت‌های تورینگ، پنجاهمین سالگرد خود را با نسخه‌ای ویژه جشن می‌گیرد. این موتورسیکلت که از سال ۱۹۷۵ تاکنون قلب عاشقان سفر را تسخیر کرده، با ترکیبی از نوستالژی و فناوری مدرن، همچنان پیشتاز است. نسخه ویژه پنجاهمین سالگرد با رنگ‌بندی ویژه طلایی بالهام از دهه ۱۹۸۰ همراه با دو گزینه دیگر یعنی قرمز بور و متالیک و مشکی مات متالیک عرضه می‌شود. قلب تپنده گلدوینگ ۲۰۲۵، یک پیشرانۀ ۶ سیلندر تخت با حجم ۱۸۳۳ سی‌سی است که حدود ۱۰۰ اسببخار قدرت تولید می‌کند و در شاسی به‌گونه‌ای نصب شده که مرکز ثقل را پایین نگه می‌دارد. هوندا در سال ۲۰۱۸ گیربکس ۷ سرعته دوکلاچۀ را معرفی کرد که به‌عنوان آپشن در کنار گیربکس دستی ۶ سرعته عرضه می‌شود. گیربکس دوکلاچۀ با عملکرد نرم و بدون استرس، کاملاً با روحیۀ آرام و راحت گلدوینگ همخوانی دارد. گلدوینگ با وجود وزن قابل توجه، به‌طرز شگفت‌انگیزی چابک و لذت‌بخش است.

برقی EV

خالق وانت برقی ۲۷ هزار دلاری



تیشا جانسون، مدیر طراحی شرکت نوپای اسلیت که از حمایت جف بزوس و مالکان تیم فرمول-یک کادیلاک برخوردار است، وانت الکتریکی ساده و مقرون به‌صرفه‌ای طراحی کرده که پس از ۲۵ سال ایده پردازی به ثمر نشسته است. جانسون که نزدیک به ۱۷ سال طی دو دوره در ولوو فعالیت کرده، ایده خودرو کاربردی و ارزان قیمت را در پایان‌نامه سال ۱۹۹۹ خود در کالج هنر و طراحی کالیفرنیا مطرح کرد. او در رویداد اخیر طراحی خودرو در مونیخ آلمان گفت: «من باور داشتم که به‌عنوان یک طراح، باید با مهارت‌هایم بر جامعه تأثیر بگذارم.» ۲۵ سال پیش دسترسی به حمل‌ونقل شخصی قابل اعتماد برای بسیاری دشوار بود. وانت اسلیت با قیمت پایه ۲۷ هزار دلار که با اعتبار مالیاتی فدرال آمریکایی می‌تواند تا ۲۰ هزار دلار کاهش یابد، پاسخی به‌مشکلی است که به‌گفته جانسون در ربع قرن گذشته تشدید شده است. بیشتر مردم نمی‌توانند خودرو بخرند و حتی خودروهای کار کرده برای برخی خانوارها از نظر مالی گران هستند.

افزایش قیمت خودروهای داخلی شرایط بازار را تغییر می‌دهد؟

چرخه معیوب در تنظیم بازار خودرو



محصول Product

مقایسه

«موستانگ» و «پورشه»

«فورد موستانگ GTD ابتدا در سال ۲۰۲۴ با تایم ۶ دقیقه و ۵۷ ثانیه، در پیست نوربرگ‌رینگ رکورد زد. هر چند شرایط آب‌وهوایی آن چنان ایده‌آل نبود. تلاش مجدد در سال ۲۰۲۵ با شرایط بهتر، این زمان را به ۶ دقیقه و ۵۲ ثانیه بهبود داد که آن را در سطح لامبورگینی هوراکان پرفورمانته قرار می‌دهد. این دستاورد نه تنها موستانگ GTD را به نخستین خودرو آمریکایی با زمان زیر ۷ دقیقه در این پیست تبدیل کرده، بلکه سریع‌ترین خودرو آمریکایی در تاریخ نوربرگ‌رینگ نیز هست. با این حال، پورشه GT2 ۹۱۱ RS، پرچمدار خانواده نسل قبلی ۹۱۱،



با رکورد ۶ دقیقه و ۴۷ ثانیه که در سال ۲۰۲۰ ثبت شد، همچنان از موستانگ GTD با اختلاف ۴.۸ ثانیه سریع‌تر است. این مدل که بین سال‌های ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۰ تولید شد، ژن‌های مسابقه‌ای پورشه را به‌جاده و پیست آورد. GT2 RS هم مانند موستانگ GTD اساساً یک خودرو مسابقه‌ای با جواز تردد در جاده‌ها محسوب می‌شود. موستانگ GTD با پیشرانۀ ۵۲۰ لیتری V8 سوپرشارژ، ۸۱۵ اسببخار قدرت تولید می‌کند، درحالی‌که GT2 RS با پیشرانۀ ۳۸۸ لیتری تخت ۶ سیلندر توئین توربو، ۷۰۰ اسببخار ارائه می‌دهد. تولید موستانگ GTD بسیار محدود است و از طریق نمایندگی‌های متعددی عرضه می‌شود. قیمت پایه این خودرو از ۳۲۵ هزار دلار آغاز می‌شود؛ اما با سفارش تمام آپشن‌ها این رقم می‌تواند حتی از ۶۰۰ هزار دلار هم فراتر رود. از سوی دیگر، GT2 RS در سال ۲۰۱۸ با قیمت نزدیک به ۳۰۰ هزار دلار هم عرضه شد که با سفارش پکیج وایساک این رقم به ۳۲۵ هزار دلار می‌رسید. اکنون نیز نمونه‌های کارکرده GT2 RS با چند هزار کیلومتر کارکرد، بین ۳۰۰ تا ۳۵۰ هزار دلار قیمت دارند.

آمریکایی American

چرا خودروهای قدیمی کرکره داشتند؟

«کرکره‌های شیشه یکی از مدهای طراحی خودرو هستند که در قرن ۲۱ کم‌رنگ شده‌اند؛ اما همچنان در میان علاقه‌مندان به خودروهای عضلانی و کلاسیک محبوبیت دارند. این کرکره‌ها که به‌صورت تیغه‌های افقی روی شیشه عقب یا جانبی نصب می‌شوند، اغلب از جنس پلاستیک مشکی یا همرنگ بدنه بودند و بیشتر در خودروهای دهه ۱۹۸۰ و پیش از آن و همچنین برخی خودروهای عضلانی جدیدتر مانند موستانگ و کامارو دیده می‌شدند. این کرکره‌ها در انواع مختلفی (نازک یا ضخیم، روی پنجره عقب یا جانبی، داخل



یا خارج خودرو) تولید می‌شدند و حتی امکان ساخت سفارشی آن‌ها با مهارت و زمان کافی وجود داشت. کرکره‌های شیشه دود هدف اصلی داشتند که جذابیت ظاهری و کاربردی بود. از نظر ظاهری، این کرکره‌ها خودروهای اسپرت و فست‌یک جلوه‌ای نهاجمی و متمایز می‌دادند؛ اما هدف اصلی آن‌ها، کنترل دمای کابین بدون نیاز به سیستم‌های برقی بود. این کرکره‌ها با جلوگیری از تابش مستقیم نور خورشید از شیشه عقب، از گرم شدن بیش از حد کابین جلوگیری می‌کردند. تبلیغات دهه‌های ۶۰ و ۷۰ نیز تأکید داشتند که کرکره‌ها تجمع گرما و آسیب به کابین محافظت می‌کنند؛ درحالی‌که جذابیت ظاهری را افزایش می‌دهند. اوج محبوبیت کرکره‌ها در اواخر دهه ۱۹۶۰ تا ۱۹۸۰ بود؛ زمانی که خودروهای اسپرت با طراحی جعبه‌ای و فست‌بک بازار را تسخیر کرده بودند. در آن زمان، فناوری تهویه مطبوع هنوز فراگیر نبود؛ در سال ۱۹۶۹، تنها نیمی از خودروها مجهز به کولر بودند. شیشه‌های دودی نیز تازه در حال توسعه بودند. با پیشرفت فناوری، نیاز به کرکره‌های شیشه کاهش یافت.

صنعتگر و هم مصرف‌کننده در حال متضرر شدن از این وضعیت هستند.

تغییرات در روند قیمتی بازار

خودروهای داخلی روز گذشته رشد بهای یک تا ۲۵ میلیون تومانی را تجربه کردند. جایی که نوسان دوگانه آپشنال (درچه‌برقی) ۱۴۰۴ با ۲۵ میلیون تومان افزایش ۸۰۰ میلیون تومان، ری را ۱۴۰۴ با ۱۰ میلیون تومان افزایش یک‌میلیارد و ۶۲۵ میلیون تومان، پژو ۲۰۷ پانورا اما اتومات ارتقا یافته ۱۴۰۴ با ۸ میلیون تومان افزایش یک‌میلیارد و ۶۵ میلیون تومان، دنا پلاس توربو ۶ دنده ۸۵ (گانه) ۱۴۰۴ با ۷ میلیون تومان افزایش ۹۶۲ میلیون تومان، شاهین (سانروف و ESP) ۱۴۰۳ با ۷ میلیون تومان افزایش ۸۹۲ میلیون تومان و نیسان دوگانه آپشنال (درچه‌سیمی) ۱۴۰۳ با ۵ میلیون تومان افزایش ۷۷۵ میلیون تومان قیمت‌گذاری شدند.

همچنین در میان خودروهای مونتاژی شاهد افت بهای ۱۰ ۲۰ میلیون تومانی بودیم. جایی که کی‌ام‌سی T9 ۱۴۰۳ با ۲۰ میلیون تومان کاهش ۲ میلیارد و ۹۲۰ میلیون تومان، کی‌ام‌سی J7 ۱۴۰۴ با ۲۰ میلیون تومان کاهش یک‌میلیارد و ۱۰ کی‌ام‌سی X5 ۱۴۰۴ با ۱۰ میلیون تومان کاهش یک‌میلیارد و ۹۵۰ میلیون تومان کاهش یک‌میلیارد و ۸۶۰ میلیون تومان خرید و فروش شدند. از طرفی در خودروهای وارداتی شاهد افت بهای ۵۰ میلیون تومانی بودیم. جایی که قیمت کیا K5 توربو ۲۰۲۴ با ۵۰ میلیون تومان کاهش یک‌میلیارد و ۷۳۷ با ۵۰ میلیون تومان کاهش ۲ میلیارد و ۹۵۰ میلیون تومان، نیسان سیلفی E-Power مکز ادیشن ۲۰۲۴ با ۵۰ میلیون تومان کاهش به ۳ میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان و نیسان سیلفی E-Power پلاس ۲۰۲۴ با ۵۰ میلیون تومان کاهش به ۳ میلیارد و ۴۵۰ میلیون تومان رسید.

خودروسازی مواجه هستیم که با حدود ۲۵۰ همت زبان انباشته مواجه است.

اما ابزارهای دیگری که از آن‌ها یاد می‌کنیم چه مواردی هستند؟ یکی از آن‌ها حذف سهمیه‌ها برای افراد خاص است؛ درحالی‌که افراد عادی سهمی کمتر از ۲۰ درصد از فروش شرکت‌های خودروساز دارند، اما مصرف‌کنندگان نهایی نیز عمدتاً همین افراد عادی هستند. بنابراین افراد با سهمیه خاص خودرو را می‌خرند و در بازار به افراد عادی می‌فروشند. ابزار دیگری که می‌تواند در خدمت تنظیم بازار قرار بگیرد، افزایش واردات به کشور است. در واقع در یک فضای انحصاری نمی‌توان توقع داشت که رقابتی در بازار شکل بگیرد؛ این موضوع یکی از بدیهیات اقتصاد خرد است و خلاف آن نمی‌تواند در بازار خودرو ایران اتفاق بیفتد. بنابراین راه افزایش کارایی یا به ادبیات دولتی «تنظیم» در بازار خودرو از مسیر رقابت می‌گذرد. با تعداد محدود خودروهای وارداتی، تعرفه‌ای که حالا به ۱۰۰ درصد رسیده و ماجراهای گاه و بیگاه برای ارز تخصیصی به واردات خودرو، تنظیم بازار اتفاق نمی‌افتد.

در چنین شرایطی از اواسط زمستان سال گذشته، گفته می‌شد که دولت به‌دنبال افزایش تعرفه واردات خودرو برای جبران بخشی از کسری بودجه است. اتفاقی که گرچه ابتدا با تکیذیب همراه شد، اما در نهایت قانون بودجه سال ۱۴۰۴ آن را تأیید کرد. تعرفه به ۱۰۰ درصد مبنای ارز محاسباتی نیز به ۷۰ هزار تومان رسیده است. بنابراین قیمت خودروهای وارداتی حالا سر به فلک می‌گدازد و طبیعتاً نمی‌تواند در بازار خودرو منجر به تنظیم شود. گویا موضوع تنظیم بازار با خودروهای وارداتی تنها یک ویت‌ترین بوده که پشت آن در عمل اتفاقات دیگری رخ داده و برای مثال همین تعرفه ۱۰۰ درصدی ضد تنظیم بازار است.

اما پارادوکس ماجرا این‌جاست که به اسم حمایت از صنعتگر، واردات محدود شده و به اسم حمایت از مصرف‌کننده صنعت دچاز زبان شده و در نهایت هم



احسان ناصرپایلی
e.naseri@autoworld.ir

تنظیم بازار خودرو در سال‌های اخیر به یکی از پررنگ‌ترین وعده‌های سیاست‌گذاران تبدیل شده و با این حال تاکنون به‌هدف مورد نظر نزدیک نشده است. گرچه بازار خودرو در سال ۱۴۰۳ نوسانات قیمتی شدیدی را تجربه نکرد، اما دلایل این ثبات نسبی کاهش قدرت خرید و خروج خودرو از سبد مصرفی عموم مردم بوده است؛ مساله‌ای که خود به‌روشنی از شکست سیاست‌های تنظیم بازار در سال‌های گذشته حکایت دارد. در ۸ سال اخیر که بازار خودرو روند توری عجیبی را پشت سر گذاشته، تنه‌اره سیاست‌گذاران برای کنترل آن فشار روی تولیدکنندگان با ابزار سرکوب قیمتی بوده است. نتیجه این که طی این سال‌ها خودروسازان روز به روز دچار بحران‌های عمیق‌تری شده و خودرو نیز از دسترس افراد خارج شده است. اما در این میان پرسش اساسی این است که دولت برای تنظیم واقعی بازار در سال جاری چه ابزارهایی را در اختیار دارد؟

راهکار دولت‌ها برای تنظیم بازار خودرو قیمت‌گذاری دستوری بوده است. در سال ۱۴۰۴ نیز که اکنون دوماه از آن می‌گذرد، تاکنون خبری از تغییر در این رویه دیده نمی‌شود و سیاست‌گذاران برای کنترل بازار همان ابزار قیمتی را به کار گرفته‌اند. این در شرایطی است که اولاً ابزارهای دیگری نیز وجود دارند که سیاست‌گذاران می‌توانند از آن‌ها استفاده کرده و آسیبی هم به صنعت نزنند و دوماً ابزار مورد علاقه آن‌ها تنها در کوتاه‌مدت موجب کنترل قیمت می‌شود؛ اما روندهای بلندمدت نشان می‌دهد از قضا همین قیمت‌گذاری دستوری، مهم‌ترین مانع تنظیم بازار خودرو بوده است و از طرف دیگر این روش هزینه‌های زیادی را به صنعت تحمیل می‌کند. نتیجه این که حالا با



کنار باک حجیم، چراغ عمودی ۷ شکل و پوزه منحنی، بسیار اسپرت و هیجان انگیز به نظر می‌رسد. اما مهم‌ترین بخشی که سبب شده GSX-R750 نسبت به سایر رقبای خود متمایز باشد، پیش‌رانۀ قدرتمند آن است. یک موتور ۴ سیلندر خطی به حجم ۷۵۰ سی‌سی و مزین به ۱۶ سوپاپ با دو میل سوپاپ‌رو، قلب تپنده این اسپرت‌بایک را تشکیل می‌دهد. قطر پیستون ۷۰ میلی‌متری در کورس پیستون ۴۸،۷ میلی‌متری با نسبت تراکم ۱۲،۵ به یک و تکنولوژی سیستم تایمینگ متغیر سوپاپ‌ها سبب ایجاد حداکثر ۱۵۰ اسب بخار قدرت و ۸۵،۴ نیوتون متر گشتاور می‌شود. این قدرت و گشتاور به کمک گیربکس ۶ سرعته با ضرایب گوناوه به چرخ عقب منتقل می‌شود.

موتور سیکلت‌های سوزوکی همواره در زمینه مهندسی مکانیک موتور سیکلت‌ها، حرف‌های زیادی برای گفتن داشته‌اند. این موضوع شامل مدل GSX-R750 جدید نیز می‌شود. GSX-R750 در حقیقت اسپرت‌بایک ارزان قیمت‌تر از برادر پر توان و های-پرفورمنسی خود یعنی GSX-R1000 به حساب می‌آید که در مقابل رقبای ایتالیایی قد علم می‌کند. سوزوکی GSX-R750 اخیراً در فهرست بهترین موتور سیکلت‌های اسپرت سال ۲۰۲۳ قرار گرفته که تغییرات اعمال شده در این اسپرت‌بایک سبب شده است به چنین جایگاهی نائل آید. بر این اساس در بخش طراحی شاهد همان فلاپ‌های تند و نیز هستیم که در



قدرت بیشتر برای اسپرت‌بایک «سوزوکی»

«CBR250RR»؛ حرکتی جسورانه به سبک سامورایی‌ها

آیا اسپرت‌بایک خاص «هوندا» ۷۵۰ میلیون تومان ارزش دارد؟

با شنیدن نام هوندا

در ذهن‌مان تصویری از موتور سیکلت‌هایی با کیفیت، با دوام بالا و با پیش‌رانۀ‌های پر توان شکل می‌گیرد. این کمپانی صاحب سبک و

خوش‌آوازه ژاپنی اسپرت‌بایک پرچمدار خود یعنی CBR1000RR را به عنوان قوی‌ترین محصول اسپرت به تولید رسانده است. همچنین هوندا برای افرادی که خواهان تجربه شتاب هیجان انگیز با موتور پر توان هستند، CBR250RR را به خط تولید خود افزوده تا سید محصولات اسپرت خود را کامل کند. بر این اساس CBR250RR این روزها در بازار موتور سیکلت کشورمان گزینۀ بسیار خاصی به حساب می‌آید که در بازۀ قیمتی ۷۵۰ میلیون تومان قرار دارد. در ادامه این اسپرت‌بایک سامورایی را بررسی می‌کنیم.



طراحی جسورانه سامورایی

فلسفۀ طراحی و تولید هوندا CBR250RR به تولید یک نمونه اقتصادی‌تر و کم‌حجم‌تر از پرچمدار CBR1000RR بر می‌گردد. به عبارت دیگر این اسپرت‌بایک ۲۵۰ سی‌سی به صورت مستقیم در هوندای اندونزی ساخته شده است. نمونه اولیه آن توسط طراحان و مهندسان هوندا در شهر کوماموتو طراحی شده و در نهایت در هوندای اندونزی به تولید رسیده است. CBR250RR در جولای سال ۲۰۱۶ میلادی در جاکارتا، پایتخت اندونزی معرفی شد. تولید این اسپرت‌بایک جسور ۲۵۰ سی‌سی سامورایی نیز برای مدل ۲۰۱۷ از همان سال آغاز شد. در حقیقت این موتور سیکلت اسپرت هوندا برای نخستین بار است که با نام CBR و با پسوند RR (برای اشاره به موتور ۲ سیلندر آن) به تولید می‌رسد. همچنین جالب است بدانید که این اسپرت‌بایک، کم‌حجم‌ترین عضو خانواده CBR است که پسوند RR را به خود اختصاص داده است. ناگفته نماند که بازار هدف این اسپرت‌بایک ۲۵۰ سی‌سی هوندا کشور های ژاپن، هنگ کنگ، اندونزی، مالزی و تایلند است. بر اساس آن چه که این کمپانی صاحب‌نام ژاپنی اعلام کرده CBR250RR دارای فناوری‌هایی بر گرفته از سوپر بایک RC213V موتوچی پی‌است که این فناوری هادر موری‌مانند: در پیچۀ گاز نسل جدید باسیم، سه حالت سواری و طراحی جمع‌وجور تر نسبت به رقبای خلاصه می‌شود. با نگاهی به پروفیل CBR250RR شاهد بدنه‌ای با فلاپ‌های عضلانی یکبار چه هستیم. پوزه نسبتاً تیز با انحنای خاص، باک حجیم اسپرت با فلاپ‌های تیز در عقب و طراحی دواگروز بزرگ روی هم، هیجان را به اوج خود می‌رساند و کاراکتر اسپرتی به این اسپرت‌بایک ۲۵۰ سی‌سی می‌بخشد. در نمای جلو، شاهد یک طراحی بی‌نظیر از طراحان هوندا هستیم. در این نمایک پوزه بسیار جسورانه و تهاجمی مشاهده می‌شود که گویی با ضربات شمشیر سامورایی شکل گرفته است. چراغ‌های دوزنقه‌ای شکل در بخش پایین پوزه و چراغ‌های باریک LED در بالای آن با زاویه نسبتاً خاصی طراحی شده‌اند تا چهره یک اسپرت‌بایک خشن به نمایش گذاشته شود. در نمای عقب شاهد فلاپ‌های تیز و چراغ‌لوزی شکلی هستیم که LED درون آن نمای زیبا و منحصر بفردی را به CBR250RR می‌بخشد. کیفیت رنگ نیز در این اسپرت‌بایک به حدی بالاست که چند سر و گردن از تمامی اسپرت‌بایک‌های چینی و هندی بالاتر است. نکته جالب این که دسته‌های ترمز و کلاچ به گونه‌ای طراحی شده که مشابه غلاف شمشیر سامورایی است.

راحتی بالا، ارگونومی عالی

طراحی اسپرت‌بایک‌ها همواره به گونه‌ای بوده که به دلیل ماهیت کلاس بدنه از راحتی چندان زیادی برخوردار نیستند؛ زیرا موتور سیکلت‌های اسپرتی به حساب می‌آیند. با توجه به فاصله محوری ۱۳۸۵ میلی‌متری، ارتفاع صندلی در این اسپرت‌بایک به ۷۹۰ میلی‌متر رسیده که در بهترین موقعیت قرارگیری طراحی شده است. به لطف این ساختار، قرارگیری بدن را کم‌نسبت به فرمان در زاویه ۲۴،۳۰ درجه‌ای و در فاصلۀ ۹۲ میلی‌متری قرار دارد. این طراحی به معنای بالاترین سطح راحتی را کم در کلاس اسپرت‌بایک است. بر این اساس یک کلاستر ۵ اینچی به منظور نمایش تمام اطلاعات حرکتی از جمله: سرعتی، دور موتور، میزان دمای موتور، میزان مصرف سوخت، میزان سوخت موجود در باک و چراغ چک تعبیه شده تا راکب به راحتی به این اطلاعات دسترسی داشته باشد.



صدایی که از موتور ۲۵۰ سی‌سی پر توان به گوش می‌رسد

آنچه همواره محصولات هوندا را متمایز می‌سازد، قلب تپنده موتور سیکلت‌های آن است. CBR250RR در بطن خود یک موتور ۲ سیلندر موازی یا پارالل توپین به حجم ۲۴۹،۷ سی‌سی را جاداده است. این پیش‌رانۀ به لطف طراحی ۴ سوپاپ به ازای هر سیلندر (در مجموع ۸ سوپاپ)، مکانیزم دو میل سوپاپ‌رو DOHC به همراه سیستم تایمینگ متغیر سوپاپ‌ها، سیستم سوخت‌رسانی انژکتوری (به ازای هر دو در پیچۀ گاز دواژکتور تعبیه شده)، کاهش فضای احتراق، رسیدن نسبت تراکم به ۱۲،۵ به یک، قطر پیستون ۶۲ میلی‌متری و کورس پیستون ۴۱،۴ میلی‌متری، توان و گشتاور بالایی تولید می‌کند. این مهم سبب شده است با استفاده از سوخت با اکتان ۹۱ حداکثر قدرت ۴۲ اسب بخار را در ۱۳ هزار آربی‌ام (دور در دقیقه) و حداکثر ۲۵ نیوتون متر گشتاور را در ۱۱ هزار آربی‌ام فراهم آورد. همچنین فراموش نکنید که طبق گفته هوندا در این اسپرت‌بایک از تکنولوژی در پیچۀ گاز سوپر بایک RC213V موتوچی پی‌بهره گرفته شده است. این مکانیزم اجازه می‌دهد با ورود سوخت به در پیچۀ گاز و در نهایت به سیلندر ها، توان و گشتاور مناسب و فراتر از نیاز را کم ایجاد شود. جالب است بدانید که این موتور ۲۵۰ سی‌سی هوندا با استفاده از سوخت بنزین دارای اکتان ۸۸ (مناسب شرایط سوختی ایران) حداکثر ۳۵ اسب بخار قدرت را در ۱۲ هزار آربی‌ام و حداکثر ۱۸،۷ نیوتون متر گشتاور را در ۹۸۰۰ آربی‌ام به ارمغان می‌آورد. ناگفته نماند که طراحی سیستم خنک‌کننده مبتنی بر آب-هوا خنک توانسته تنش حرارتی موتور را تا حد بسیار زیادی کاهش دهد. به بیان دیگر واتر پمپ (پمپ آب) نسل جدید در این اسپرت‌بایک تعبیه شده تا با مکانیزم کنترلر الکترونیکی شاهد عملکرد بسیار دقیق‌باشیم. همچنین استفاده از سیستم آگزوز تیتانیومی با کاور آلومینیومی سبب شده است راندمان موتور افزایش یابد و صدای خروجی از آن نیز مهیج باشد. از سوی دیگر راد پاتور آب و راد پاتور روغن گیربکس در مجاورت یکدیگر تعبیه شده‌اند تا تبادل دمایی به خوبی صورت گرفته و منجر به حفظ دمای کاری موتور و گیربکس شود. همچنین گیربکس ۶ سرعته دستی با ضرب ثابت دنده‌ها و با کلاچ‌های چند صفحه‌ای مجهز به اسلیپر کلاچ (مجهز به مکانیزم تسریع تعویض دنده‌ها) و به کمک زنجیر X تایپ نسل جدید (از فولاد سبک‌وزن) قدرت و گشتاور را به چرخ عقب منتقل می‌کند. به لطف مکانیزم تسریع تعویض دنده‌ها (که دارای سیستم مکاهیدرولیکی است) شتاب فوق‌العاده بی‌نظیری برای اسپرت‌بایک ۲۵۰ سی‌سی هوندا فراهم می‌شود. با توجه به این که CBR250RR ۱۶۹ کیلوگرم وزن دارد و می‌تواند در ۵،۷ ثانیه از حالت سکون به سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت دست یابد. همچنین حداکثر سرعت این اسپرت‌بایک جمع‌وجور به ۱۸۰ کیلومتر بر ساعت می‌رسد. همین موضوع سبب شده است این اسپرت‌بایک ۲۵۰ سی‌سی هوندا در کشورمان جزو سریع‌ترین و قوی‌ترین موتور سیکلت‌های ۲ سیلندر اسپرت باشد.

بررسی کیفیت سواری و عملکرد هندلینگ

ساختار سیستم تعلیق این اسپرت‌بایک عبارت است از دو دامپر قابل تنظیم هیدرولیکی (تا ۴۱ میلی‌متر) در محور جلو و سیستم تعلیق قابل تنظیم مونوشوک بادامپر قابل تنظیم و فنر لول که این مجموعه می‌تواند سواری بسیار باکیفیت و نرمی را به راکب ارائه دهد. همچنین طراحی دواهرم آلومینیومی ۷ شکل در طرفین به منظور جذب ارتعاشات عرضی است که در بهبود کیفیت سواری بسیار اثر گذار است. ساینز تایر ۱۴۰/۷۰ در محور عقب با رینگ ۱۷ اینچی و ساینز تایر ۱۱۰/۷۰ با رینگ ۱۷ اینچی در محور جلو، سواری نرمی را به راکب و سرنشین هدیه می‌دهد. ناگفته نماند که سیستم ترمز در محور جلو دارای سیستم ترمز دیسکی خنک‌شونده سوراخ‌دار به قطر ۳۱۰ میلی‌متر (دارای کالیپر ترمز دو پیستونه) است. در محور عقب نیز تک دیسک خنک‌شونده سوراخ‌دار به قطر ۲۴۰ میلی‌متری (دارای کالیپر ترمز تک پیستونه) و مجهز به سیستم ABS، عملکرد بی‌نظیری در زمینه ترمزگیری ارائه می‌کند.

هوندا CBR250RR این روزها در بازار کشورمان به عنوان یک اسپرت‌بایک خاص ۲ سیلندر به حساب می‌آید که مدل ۱۴۰۳ (صفر کیلومتر) آن در بازۀ قیمتی ۷۵۰ میلیون تومان قرار دارد. اگر به دنبال یک اسپرت‌بایک سریع، پر توان و با عملکرد بالا و طراحی خاص هستید، بهترین گزینه هوندا CBR250RR است.

طراحی ولوو، تبدیل به نسل جدید VHD شده است. جلوبنجره بزرگ مستطیل شکل با لوگوی جذاب ولوو، گلگیرهای پهن و چراغ‌های مستطیل شکل همچنان در این مدل حفظ شده؛ با این تفاوت که LEDهای طراحی شده درون کاسه چراغ و ورودی‌های هوا درون گلگیرها شکل مدرنی به این کامیون بخشیده است. زیر چهره دماغ‌دار این کامیون یک موتور فوق قدرتمند دیزل در نسخه **VHD400 AF** قرار گرفته که با حجم موتور ۱۲ لیتری توربوشارژ ۶ سیلندر خطی می‌تواند قدرتی برابر با ۴۰۵ تا ۵۰۰ اسب بخار و گشتاوری برابر با ۱۹۶۵ تا ۲۵۷۶ نیوتون متر تولید کند. این نسخه قوی ترین نسخه VHD است که توسط یک گیربکس ۱۲ سرعته آی-شیفت ولوو به بازار عرضه می‌شود.

کمیانی ولوو در زمینه طراحی و تولید کامیون‌ها و تراک‌ها، جزوبهترین خودروسازان است. یکی از کامیون‌های فوق‌العاده کاربردی این خودروساز سوندی در این بخش **VHD** است که جزو کامیون‌های همه‌فن حریف ولوو به‌شمار می‌رود. چراکه این کامیون از ارتفاع نسبتاً زیادی بر خوردار است و به‌دلیل توزیع گشتاورهای مختلف در شرایط متفاوت، توانسته عملکرد آفرودی بودن خود را از تقا بخشد و در نهایت به‌محبوب‌ترین مدل برای جابه‌جایی‌های سنگین و سخت‌ه‌ویژه در معادن به‌کار گرفته شود. شاید جالب باشد بدانید که مدل **NH** یک کامیون دماغ‌دار سخت و قدرتمند است که پس از گذشت تقریباً چهار دهه، همچنان محبوب بازار بوده و در شکل و استایل جدیدی با حفظ ترندهای زبان جدید

طراحی جدید کشنده‌های «ولوو»



هزینه ساخت خانه ۴ چرخ در کشور چقدر است؟

بررسی جایگاه خودروهای کمپر در ایران و جهان

هزینه‌های مرتبط با داشتن یک کمپر استاندارد در کشور همچنان بالاست؛ در ساده‌ترین حالت، تبدیل یک خودرو وانت، ون یا مینی‌بوس از ۳۰۰ میلیون تا ۲ میلیارد تومان هزینه دارد



زندگی بر چهار چرخ، سفری بی‌پایان در دل طبیعت، رهایی از محدودیت‌های اقامتگاه‌های سنتی و تجربه‌ای ناب از تفریح حرکت و سکون. همه این‌ها تعریفی است از چیزی که در سال‌های اخیر با نام خودروهای



محمد جواد نورایی

Nouraei Mohammad Javad@autoworld.ir

کمپر یا موتورهوم (Motorhome / Camper Van) در جهان شناخته می‌شود. مفهومی که دیگر صرفاً یک سبک زندگی خاص نیست، بلکه به صنعتی پویا، خلاق و سودآور بدل شده است. اما وقتی این واژه‌ها را در بازار ایران جست‌وجو کنیم، با تصویری کاملاً متفاوت روبه‌رو می‌شویم؛ بازاری خاکستری، غیررسمی، محدود و تقریباً بی‌سرانجام.

صنعت کمپر؛ در جهان چگونه سفر می‌کنند؟

در کشورهای توسعه‌یافته، خودروهای کمپر تنها یک گزینه برای سفر نیستند، بلکه بخشی از فرهنگ مسافرت، گردشگری و حتی زندگی هستند. در ایالات متحده، استرالیا، نیوزیلند، آلمان، فرانسه، هلند و اسکاندیناوی، سالانه میلیون‌ها نفر به کمک کمپر هاسفر می‌کنند. این روندها به‌ویژه پس از پاندمی کووید-۱۹ شدت گرفت؛ زمانی که مردم به دنبال سفرهای آیزوله، ایمن و مستقل از هتل‌ها و تجمعات بودند.

در این کشورها، صنعت کمپر تنها شامل تولید خودرو نیست، بلکه یک اکوسیستم کامل از زیرساخت‌های رفاهی، کمپینگ‌گاه‌های مجهز، خدمات پشتیبانی، اجاره، بیمه، فروشگاه‌های تخصصی، اپلیکیشن‌های مکان‌یابی و حتی رسانه‌ها و انجمن‌های کمپرنوردی نیز وجود دارد. این اکوسیستم به‌گونه‌ای طراحی شده که هر فرد، چه با بودجه محدود و چه با سرمایه‌ای کلان، بتواند بخشی از آن باشد.

خودروهای کمپر از نظر طراحی، ابعاد و امکانات نیز بسیار متنوع هستند. از ون‌های جمع‌وجور مناسب سفرهای آخر هفته گرفته تا اتوبوس‌های لوکس با سرویس بهداشتی، آشپزخانه کامل، سیستم خورشیدی و اینترنت ماهواره‌ای. بسیاری از برندهای بزرگ خودروسازی دنیا، نسخه‌های اختصاصی کمپر تولید می‌کنند یا با شرکت‌های تخصصی همکاری دارند. فورد، مرسدس‌بنز، فیات، فولکس‌واگن، پژو و رنو تنها بخشی از این نام‌ها هستند. در کنار آن‌ها، شرکت‌هایی مانند Airstream، Winnebago، Hymer، Dethleffs، Jayco و تنها به‌ساخت کمپر اختصاصی دارند و بازارهای بین‌المللی گسترده‌ای را پوشش می‌دهند.

قوانین روشن، مسیرهای مشخص

یکی از دلایل موفقیت صنعت کمپر در کشورهای پیشرفته، وجود قوانین شفاف و حمایت‌گرانه است. در این کشورها، ساخت یا تبدیل خودرو به کمپر نه تنها ممنوع نیست، بلکه فرآیندی قانونی و دارای استاندارد مشخص است. نهادهای مرتبط مانند سازمان حمل‌ونقل، محیط زیست و بهداشت، استانداردهایی برای ابعاد، تجهیزات، ایمنی، تهویه، آتش‌نشانی و عایق‌کاری وضع کرده‌اند و در صورت رعایت این موارد، شماره گذاری، بیمه و تردد این خودروها به راحتی انجام می‌گیرد. علاوه بر آن، در بسیاری از کشورها مکان‌های مشخص و امنی برای توقف شبانه یا کمپینگ تعبیه شده که کمپرهای می‌توانند با هزینه‌ای اندک در آن‌ها پارک کنند. این مکان‌ها معمولاً دارای امکاناتی مانند آب، برق، تخلیه فاضلاب، دسترسی به اینترنت و حتی فروشگاه‌های محلی هستند. دولت‌ها نیز به‌دلیل نقشی که این نوع گردشگری در توسعه مناطق روستایی و کمتر شناخته‌شده دارد، از آن حمایت می‌کنند.

ایران؛ میان رویای سفر و واقعیت خاکستری

در داخل کشور اما ماجرا کاملاً متفاوت است. هرچند طی سال‌های اخیر توجهی نسبی به مفهوم کمپر در فضای مجازی و بین برخی علاقه‌مندان به طبیعت گردی و سفر شکل گرفته، اما هنوز نمی‌توان از یک بازار واقعی یا ساختار یافته سخن گفت. وضعیت خودروهای کمپر در کشور بیشتر بر پایه تلاش‌های انفرادی، تبدیل‌های غیراستاندارد و خلاقیت‌های شخصی استوار است تا بر پایه یک صنعت یارویکر و رسمی.

در حال حاضر در ایران تقریباً شرکت تخصصی داخلی در زمینه تولید کمپر به شکل سازمان یافته فعالیت نمی‌کند و فرآیند قانونی مشخصی برای شماره گذاری یا صدور معاینه‌فنی برای این خودروها وجود ندارد. این در حالی است که نبود استاندارد مشخص، نبود بیمه تخصصی، عدم شناسایی رسمی خودروهای کمپر در سامانه پلیس راهور و سخت‌گیری‌های سلیقه‌ای باعث شده این افراد همواره با خطر توقیف یا اعمال جریمه مواجه باشند.

محدودیت‌های فناوریانه و ضعف زیرساخت

یکی دیگر از چالش‌های جدی در کشور، محدودیت در تأمین تجهیزات فنی و تخصصی مربوط به کمپر هاست. بسیاری از امکانات ضروری برای زندگی در یک خودرو سیار مانند باتری‌های لیتیومی، پنل‌های خورشیدی، یخچال‌های ۱۲ ولت، سیستم تصفیه آب، عایق‌کاری گرمایی و بردتی، تهویه مناسب و تجهیزات آشپزخانه جمع‌وجور یا در بازار ایران موجود نیستند یا با قیمت بسیار بالا به صورت قاچاق یا واردات غیررسمی عرضه می‌شوند.

در کنار آن، نبود زیرساخت‌های پذیرش کمپر در کشور، مانند پارکینگ‌های مخصوص، کمپینگ‌گاه‌های دارای خدمات و مناطق قابل اقامت شبانه باعث سفر با کمپر در کشور محدود باشد. حتی در مناطق گردشگری، هیچ‌امکانی برای اتصال برق یا تخلیه فاضلاب وجود ندارد.

تبدیل خودروهای موجود؛ راهی میان‌بر، اما پرهزینه

بیشتر خودروهای کمپر موجود در کشور حاصل تبدیل‌های دستی هستند. افرادی علاقه‌مند، معمولاً با بودجه‌ای بین ۵۰۰ میلیون تا ۲ میلیارد تومان، اقدام به خرید ون، مینی‌بوس یا کامیون سبک کرده و با بهره‌گیری از نجارها، برق‌کارها و مکانیک‌ها، آن را به یک کمپر شخصی تبدیل می‌کنند. خودروهایی مانند هیوندای H350، ون مرسدس‌بنز، تویوتا هایس، آمبولاس‌های اوراق و حتی مینی‌بوس‌های هیوندای ایسوزو از جمله گزینه‌های مرسوم برای این تبدیل‌ها هستند. اما این مسیر علاوه بر هزینه بودن، از نظر ایمنی نیز با چالش‌هایی جدی مواجه است. نبود تخصص

فنی کافی، استفاده از مواد غیراستاندارد، نداشتن تهویه مناسب، نبود عایق‌کاری حرفه‌ای و عدم تست‌های ایمنی در برابر آتش، شوک یا واژگونی، باعث می‌شود بسیاری از این خودروها در عمل خطرآفرین باشند.

تجربه‌های موفق یومی؛ جرقه‌ای در تاریکی

با وجود همه محدودیت‌ها، برخی نمونه‌های موفق نیز در ایران دیده شده‌اند. شرکت‌هایی کوچک و مستقل با سرمایه شخصی اقدام به ساخت یا تجهیز کمپر کرده‌اند و تجربه‌هایی قابل تحسین را رقم زده‌اند. برای مثال در مناطق شمال کشور، گروه‌هایی محدود در زمینه اجاره کمپرهای ون برای گردشگران خارجی فعالیت دارند. برخی اقامتگاه‌های بوم‌گردی نیز تلاش کرده‌اند با اضافه کردن خودروهای کمپر به سبد خدمات خود، تجربه متفاوتی را عرضه کنند.

همچنین نمونه‌هایی از کمپرهای ساخت کشور در نمایشگاه‌های گردشگری به نمایش درآمده‌اند. هرچند این تلاش‌ها هنوز برآکنده، محدود و اغلب فاقد پشتوانه مالی هستند، اما نشان می‌دهند که ظرفیت و علاقه برای توسعه این حوزه وجود دارد.

هزینه‌های ساخت یا خرید کمپر در ایران و جهان؛ تفاوت یک سبک زندگی اگرچه علاقه‌مندان به سفر با خودرو در کشور کم نیستند، اما هزینه‌های مرتبط با داشتن یک کمپر استاندارد در سال ۱۴۰۴ همچنان بالاست. در ساده‌ترین حالت، تبدیل یک خودرو وانت یا ون دست‌دوم به یک کمپر ابتدایی، با امکاناتی همچون تخت خواب تاشو، پنل خورشیدی کوچک، جعبه یخچال و سیستم ذخیره آب، هزینه‌ای حدود ۳۰۰ تا ۵۰۰ میلیون تومان به همراه دارد. این در حالی است که برای تبدیل یک ون یا مینی‌بوس به کمپر مجهز به امکانات گرمایشی و سرمایشی، سیستم تهویه هوشمند، سرویس بهداشتی، آشپزخانه کامل و مخازن آب و فاضلاب، باید حداقل ۷۰۰ میلیون تا بیش از ۲ میلیارد تومان هزینه کرد؛ آن هم در شرایطی که عمده تجهیزات تخصصی آن یا وارداتی هستند یا به صورت دست‌ساز و غیرمهندسی تولید می‌شوند.

در مقایسه با بازارهای جهانی، وضعیت کاملاً متفاوت است. در اروپا یا آمریکا، خریداران می‌توانند یک ون کوچک با تجهیزات پایه کمپینگ را با حدود ۴۰۰ تا ۵۰۰ هزار دلار خریداری کنند که با نرخ ارز آزاد، معادل حدود ۳ تا ۴ میلیارد تومان می‌شود. با این تفاوت که در خارج از ایران، این خودروها به صورت استاندارد از کارخانه با تجهیزات کامل عرضه می‌شوند. خدمات پس از فروش دارند و امکان تأمین قطعات یدکی یا ارتقای آن‌ها فراهم است. افزون بر این، در برخی کشورها حتی می‌توان کمپر را اجاره کرد یا با شرکت‌های لیزینگ طرف شد تا با اقساط بلندمدت و حمایت مالی دولت، صاحب یک خانه سیار شد. در حالی که در کشور، نه تنها تسهیلاتی وجود ندارد، بلکه خرید یک کمپر نه بیمه بدنه مشخصی دارد و نه پوشش‌های رسمی خدماتی.

خودروسازان در جهان چه می‌کنند، خودروسازان ایرانی چه کرده‌اند؟

توسعه کمپرها و خودروهای کاروانی، دیگر تنها دغدغه شرکت‌های کوچک یا تبدیل‌کننده‌های محلی نیست. امروز بسیاری از برندهای بزرگ مانند مرسدس‌بنز، فورد، تویوتا، پژو، فیات، نیسان و فولکس‌واگن، نسخه‌های ویژه‌ای از محصولات خود را با ترمیم مخصوص کمپینگ تولید می‌کنند. به عنوان نمونه، «مرسدس‌بنز مار کوپولو» یک ون لوکس براساس وی کلاس است که به صورت استاندارد از خط تولید، با تجهیزات کامل سفر و کمپینگ عرضه می‌شود. یا فولکس‌واگن مدل «کالیفرنیا» را سال‌هاست به عنوان یکی از مشهورترین کمپرهای جهان تولید می‌کند؛ خودرویی که به تنهایی تبدیل به یک نماد فرهنگی در سفرهای جاده‌ای شده است.

شرکت‌های تخصصی مانند «وینه‌باگو»، «ادلر»، «هایمر» یا «جاگو» نیز وجود دارند که فقط به طراحی و تولید کمپر می‌پردازند. این شرکت‌ها، پلت‌فرم خودرو را از برندهای اصلی تهیه کرده و روی

آن‌سازه‌های اختصاصی مسکونی، ماژول‌های خورشیدی، سامانه‌های تهویه مطبوع، ایزولاسیون حرارتی و صوتی، مخازن هوشمند و تجهیزات مدرن سفر نصب می‌کنند. در کنار آن، یک شبکه خدمات پس از فروش، ایستگاه‌های شارژ، مناطق تخلیه پسماند و امکانات رفاهی جاده‌ای برای کمپر هادر کشورهای پیشرفته شکل گرفته که این سبک زندگی را حمایت می‌کند.

اما در کشور، وضعیت تا حد زیادی به‌علاقه و تلاش افراد محدود مانده است. هیچ‌یک از خودروسازان بزرگ کشور، چه سابقاً دولتی مانند ایران خودرو و سایپا، و چه خصوصی مانند کرمان موتور یا بهمن موتور، تاکنون محصولی را به صورت رسمی برای سفر و کمپینگ معرفی نکرده‌اند. حتی در کلاس‌هایی مانند ون یا مینی‌بوس که ظرفیت تبدیل به کمپر را دارند، هیچ گزینه‌ای با امکانات پایه کمپینگ به بازار عرضه نمی‌شود. بیشترین تلاشی که گاه‌ا‌سوی برخی خودروسازان یا شرکت‌های خدماتی دیده شده، نمایش مفهومی یا سفرهای برخی کمپر هادر نمایشگاه‌ها یا صفحات تبلیغاتی بوده که بیشتر حالت نمادین دارد و به تولید انبوه یا عرضه رسمی منتهی نشده است.

جالب‌تر آن که در سال‌های اخیر برخی استارت‌آپ‌ها و کارگاه‌های کوچک ایرانی توانسته‌اند کمپرهایی نسبتاً استاندارد تولید کنند، اما این فعالیت‌ها بدون حمایت قانونی، بدون دسترسی به تسهیلات بانکی و تحت فشار مالیات و واردات دشوار تجهیزات ادامه دارد. خلا چشمگیر در سیاست‌گذاری صنعتی، نگاه سنتی خودروسازان بزرگ به مفاهیم سفر و تفریح و نبود ارتباط فعال میان صنعت گردشگری و حمل‌ونقل، موجب شده است کشور نه تنها از بازار جهانی کمپر عقب بماند، بلکه فرصت تبدیل شدن به قطب تولید یا مقصد گردشگری جاده‌ای را نیز از دست بدهد.

آینده‌ای محتمل، اگر نگاه تغییر کند

برای آن که خودروهای کمپر بتوانند در ایران نیز جایگاهی پیدا کنند، نیاز به مجموعه‌ای از اقدامات در سطح کلان است. نخست آن که باید خودروهای کمپر به عنوان یک دسته رسمی از وسایل نقلیه در سازمان‌های متولی مانند وزارت صمت، سازمان استاندارد، پلیس راهور و سازمان میراث فرهنگی به رسمیت شناخته شوند. این به معنای تعریف کد شناسایی، مجوز ساخت و واردات، معاینه فنی و بیمه تخصصی خواهد بود.

در گام بعدی، ایجاد زیرساخت‌هایی برای سفر با کمپر اهمیت دارد. شهرداری‌ها، دهیاری‌ها و مناطق آزاد می‌توانند با احداث کمپینگ‌گاه‌های ساده اما مجهز، ضمن جذب گردشگر، به توسعه این سبک زندگی کمک کنند. همچنین واردات تجهیزات تخصصی با تعرفه مناسب، راه‌اندازی کارگاه‌های بومی ساخت کابین، همکاری با شرکت‌های خارجی و ایجاد رشته‌های آموزشی فنی نیز می‌تواند زمینه را برای رونق این صنعت فراهم کند.

در نهایت باید فرهنگ‌سازی گسترده‌ای نیز انجام شود تا مردم، مسئولان و گردشگران نسبت به مفهوم کمپر و مزایای آن آگاه شوند. رسانه‌ها، شبکه‌های اجتماعی، برنامه‌های تلویزیونی و رویدادهای نمایشگاهی می‌توانند نقش کلیدی در این فرآیند ایفا کنند.

سفری که از رویا تا واقعیت فاصله دارد

زندگی در خودروهای کمپر در جهان امروز، نه صرفاً یک سبک زندگی لوکس، بلکه پاسخی خلاقانه به نیازهای جدید بشر برای آزادی، استقلال، امنیت و پایداری است. این سبک سفر، اگرچه در ایران هنوز غریب و پرهزینه است، اما می‌تواند درآینده‌ای دور، بخشی از چهره نوین گردشگری، حمل‌ونقل و حتی مسکن در کشور باشد؛ به شرط آن که نگاه‌ها از محدودیت‌ها عبور و ظرفیت‌ها جایگزین شوند. ایران با وسعت، تنوع اقلیمی، منابع طبیعی و جوانانی خلاق، پتانسیلی بی‌ظنیر برای تبدیل شدن به یکی از مقاصد اصلی کمپرنوردی در منطقه دارد. اما تحقق این چشم‌انداز، نیازمند جسارت، برنامه‌ریزی و حرکتی هماهنگ از سوی دولت و بخش خصوصی است. شاید وقت آن رسیده باشد که بپذیریم، خانه می‌تواند چهار چرخ داشته باشد.



آخرین دور قرعه‌کشی در اسفندماه سال گذشته، به شهر یورماه امسال موکول شده است.

با سخت شدن شرایط واردات و ترخیص خودرو توسط دولت، تحویل برخی از خودروهای برندگان



فاصله ۶ ماهه بین قرعه‌کشی
تا تحویل خودرو و وارداتی

تحلیل
analysis



کامران طالبی‌فرد

کارشناس بازار

k.talebifard@autoworld.ir

روند تغییرات قیمت در بازار وارداتی‌ها

نیست. هرچند هم‌اکنون نیز بررسی‌های میدانی از تغییر نرخ برخی خودروهای وارداتی حکایت دارد و بر این اساس مدل‌های پر طرفدار وارداتی با رشد قیمت مواجه شده‌اند.

از سوی دیگر عدم تخصیص ارز به‌این مدل خودروها و تمرکز محض بر واردات مدل‌های مختص جانبازان می‌شود، رشد قیمت‌ها در این بخش از بازار خودرو چندان هم دور از تصور

هرچند این روزها به‌دلیل رکود حاکم بر بازار، قیمت خودروهای وارداتی تغییر چندانی نداشته است، اما با ادامه روند فعلی که شامل ممنوعیت ثبت سفارش از یک سو و

جدول قیمت‌های 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
کی‌ام‌سی X5 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۶۴۰	یک‌میلیارد و ۹۵۰	۱۰	▲
کی‌ام‌سی J7 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۵۶۰	یک‌میلیارد و ۹۰۰	۲۰	▼
کی‌ام‌سی T8 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۹۷۰	یک‌میلیارد و ۹۵۰	۰	●
کی‌ام‌سی T9 (۱۴۰۳)	۲ میلیون و ۳۵۰	۲ میلیون و ۹۲۰	۲۰	▼
فونیکس تیگو ۷ پرو پریمیوم (۱۴۰۳)	یک‌میلیارد و ۷۳۰	۲ میلیون و ۳۲۰	۰	●
فونیکس تیگو ۸ پرو مکس اکسلنت (۱۴۰۳)	۲ میلیون و ۸۱۰	۳ میلیون و ۵۲۰	۰	●
فونیکس FX پریمیوم (۱۴۰۳)	۲ میلیون و ۲۵۱	۲ میلیون و ۱۵۰	۰	●
فونیکس آریزو ۶ پرو (۱۴۰۳)	یک‌میلیارد و ۵۶۰	یک‌میلیارد و ۸۶۰	۲۰	▲
اکستریم VX (۲۰۲۳)	۳ میلیون و ۹۷۴	۴ میلیون و ۸۳۰	۰	●
اکستریم TXL (۱۴۰۳)	۳ میلیون و ۱۷۲	۳ میلیون و ۸۵۰	۰	●
دیگنیتی پرستیژ (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۴۰	۲ میلیون و ۶۴۰	۰	●
فیدلیتی پرستیژ ۵ نفره (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۶۸۰	۳ میلیون و ۱۰۰	۰	●
فیدلیتی پرستیژ ۷ نفره (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۷۲۹	۳ میلیون و ۲۲۰	۲۰	▲
ریسپکت ۲ (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۳۷۹	یک‌میلیارد و ۶۴۰	۰	●
هایما S5 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۷۰	یک‌میلیارد و ۶۲۵	۰	●
هایما S7 پرو (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۳۹۷	یک‌میلیارد و ۸۶۰	۱۰	▼
لاماری ایما (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۳۱	۲ میلیون و ۱۵۰	۰	●
تینگارد X35 پلاس (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۵۰	یک‌میلیارد و ۶۸۰	۰	●
اسکای‌ول ET5 نیکا (۲۰۲۳)	۲ میلیون و ۴۵۵	۲ میلیون و ۴۵۰	۰	●

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
ساینا S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۱۴	۵۰۰	۱	▲
ساینا GX دو گانه (۱۴۰۳)	۴۵۵	۵۹۲	۲	▲
ساینا S اتومات (۱۴۰۳)	۰	۶۴۳	۳	▲
کوییک GXL (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۳۹	۴۹۴	۲	▲
کوییک GXL-R بدون رینگ (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۰	۴۹۵	۰	●
کوییک GXL-R با رینگ (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۰	۵۱۰	۱	▲
کوییک S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۰۶	۴۸۰	۱	▼
کوییک RS (سفید مشکی) (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۰	۴۸۴	۰	●
کوییک اتومات (۱۴۰۳)	۴۷۹	۶۶۲	۳	▼
کوییک اتومات R (سفید مشکی) (۱۴۰۳)	۴۷۸	۶۷۳	۰	●
سهند تیپ S (۱۴۰۴)	۴۶۷	۵۸۳	۳	▲
اطلس (سفید مشکی) (۱۴۰۴)	۵۰۲	۵۷۴	۰	●
شاهین (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۴۲۴	۸۱۰	۲	▼
شاهین (سانروف و ESP) (۱۴۰۳)	۵۹۴	۸۹۲	۷	▲
شاهین اتومات (۱۴۰۴)	۷۴۰	۹۳۶	۵	▲
شاهین اتومات پلاس (۱۴۰۴)	۰	یک‌میلیارد و ۲۲۰	۲	▲
نیسان آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۵۶۰	۷۳۶	۰	●
نیسان دو گانه آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۰	۸۰۰	۲۵	▲
نیسان دو گانه آپشنال (دریچه سیمی) (۱۴۰۳)	۰	۷۷۵	۵	▲
پادراتک کابین (۱۴۰۳)	۰	۸۹۵	۰	●
پارس سال (دریچه برقی) (۱۴۰۳)	۴۴۶	۸۴۷	۰	●
پارس سال (دریچه سیمی) (۱۴۰۳)	۴۵۰	۸۷۷	۰	●
پارس سال سفارشی ELX (دریچه برقی) (۱۴۰۳)	۵۲۴	۹۵۰	۵	▼
پژو پارس TU5 (دریچه برقی) (۱۴۰۳)	۴۸۱	یک‌میلیارد و ۱۲۵	۰	●
پژو ۲۰۷ موتور TU3 (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۹۱	۷۳۴	۴	▲
پژو ۲۰۷ دنده‌ای هیدرولیک (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۰	۸۰۷	۲	▲
پژو ۲۰۷ پانوراما ارتقا یافته (۱۴۰۴)	۶۷۶	۹۹۸	۲	▼
پژو ۲۰۷ اتومات (۸۵ گانه) (۱۴۰۳)	۰	۸۹۶	۲	▼
پژو ۲۰۷ پانوراما اتومات ارتقا یافته (۱۴۰۴)	۷۹۶	یک‌میلیارد و ۶۵	۸	▲
دنا پلاس (دنده) (۱۴۰۴)	۰	۸۸۴	۴	▼
دنا پلاس توربو ۶ دنده (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۷۲۱	۹۶۲	۷	▲
دنا پلاس توربو (۱۴۰۳)	۷۵۰	یک‌میلیارد و ۶۵	۳	▲
دنا اتومات آپشنال (۱۴۰۴)	۹۴۳	یک‌میلیارد و ۱۶۹	۲	▲
سورن پلاس با موتور XU7P (۱۴۰۴)	۶۱۶	۷۰۷	۲	▲
سورن پلاس با مانیفتور بدون رینگ (۱۴۰۴)	۰	۹۱۵	۰	●
سورن پلاس فول (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۶۳۶	۹۳۸	۲	▲
سورن پلاس دو گانه (۱۴۰۴)	۶۵۴	۸۵۱	۲	▲
رانا پلاس ارتقا (۸۵ گانه) (۱۴۰۳)	۶۰۸	۷۴۲	۳	▲
رانا پلاس پانوراما (۸۵ گانه) (۱۴۰۲)	۰	۷۸۰	۰	●
تارا ۶ دنده V1 پلاس (۱۴۰۴)	۷۷۶	۹۰۹	۲	▼
تارا اتومات V2 (۱۴۰۳)	۰	یک‌میلیارد و ۴۵	۰	●
تارا اتومات V4 (۱۴۰۴)	۹۰۲	یک‌میلیارد و ۱۲۶	۳	▲
ری را (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۳۰	یک‌میلیارد و ۶۲۵	۱۰	▲
وانت آریسان (۱۴۰۴)	۴۵۹	۵۷۹	۵	▼
وانت کارا تک کابین (۱۴۰۳)	۴۸۱	۹۹۵	۵	▼
وانت کارا دو کابین (۱۴۰۳)	۵۱۶	یک‌میلیارد و ۹۰	۸	▲



کشف ۱۵۰۰ لیتر روغن موتور قاچاق در قروه



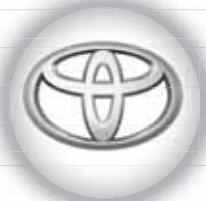
کرد: «همکاران در این راستا دونفر را دستگیر کردند که به همراه پرورنده جهت سیر مراحل قانونی به مراجع قضائی معرفی شدند.» سرهنگ جمالی خاطر نشان کرد: «شهروندان می‌توانند با مشاهده هرگونه موارد مشکوک با ستاد خبری بسیج ۱۱۴ تماس برقرار کنند و موضوع را به ضابطین قضائی اطلاع دهند.»

«به گزارش خبرنگار «مهر»، سرهنگ صادق جمالی شامگاه دوشنبه در گفت‌وگو با خبرنگاران اظهار کرد: «اطلاعات سپاه شهرستان قروه در راستای اجرای قانون مبارزه با کالای قاچاق از کشف و ضبط بیش از ۱۵۰۰ لیتر روغن موتور و توقیف دو دستگاه نیسان خبر داد.» فرمانده ناحیه مقاومت بسیج سپاه شهرستان قروه بیان

اینتل مایع خنک‌کنندگی «شل» را تایید کرد بزرگان روانکاری در کنار مشاهیر فناوری

«شرکت شل اعلام کرد سیالات خنک‌کننده غوطه‌وری آن‌ها، نخستین سیالاتی هستند که گواهی رسمی از مهم‌ترین تولیدکننده بزرگ تراشه برای استفاده در مراکز داده را در سراسر جهان دریافت کرده‌اند. بر این اساس تاییدیه اینتل، امکان استفاده مطمئن از سیالات نوآورانه شل را در عملیات مراکز داده مختلفی در سراسر دنیا فراهم می‌کند. سیالات خنک‌کننده غوطه‌وری دارای گواهی شل به گفته این کمپانی، به کاهش مصرف انرژی مراکز داده تا ۴۸ درصد کمک می‌کنند؛ در حالی که هزینه‌های سرمایه‌ای و عملیاتی را نیز تا ۳۰ درصد کاهش می‌دهند. این سیالات برای بهبود مدیریت حرارتی تجهیزات فناوری اطلاعات، از طریق غوطه‌ور کردن سرورها و اجزای شبکه در یک مایع غیرسازمانده طراحی شده‌اند و نیاز به خنک‌کننده‌های هوایی سنتی را از بین می‌برند. جیسون وونگ، معاون رئیس شرکت روان‌کننده‌های شل اظهار داشت که این گواهی‌نامه، گامی مهم در جهت عملیات مراکز داده با راندمان انرژی بالاتر و پایدارتر است. وی بر اهمیت چنین فناوری‌هایی در پاسخگویی به تقاضای روبه‌رشد برای راهکارهای خنک‌کننده با کارایی بالا و سازگار با محیط‌زیست تاکید کرد. از آنجا که مراکز داده در حال حاضر حدود ۱.۵ درصد از مصرف جهانی انرژی را به خود اختصاص می‌دهند و پیش‌بینی می‌شود که این میزان تا سال ۲۰۳۰ به ۴ درصد افزایش یابد، استفاده از راهکارهای خنک‌کننده پیشرفته مانند راهکار شل، به‌عنوان یک استراتژی کلیدی برای کاهش اثرات زیست‌محیطی تلقی می‌شود. با کاهش اتکا به خنک‌کننده‌های هوایی، سیالات شل را می‌توان در مراکز داده موجود نصب و از توسعه تأسیسات جدید و کارآمدتر پشتیبانی کرد. سیالات خنک‌کننده غوطه‌وری شل در حال حاضر در سایت‌هایی در سراسر آمریکای شمالی و چین مورد استفاده قرار می‌گیرند و سازگاری با پردازنده‌های زئون اینتل را به اثبات رسانده‌اند. این سیالات به‌گونه‌ای طراحی شده‌اند که در دمای حداکثر ۶۰ درجه سانتی‌گراد کار کنند و عملکردی مطمئن در محیط‌های پر تقاضا ارائه دهند. شل در راستای استراتژی گسترده‌تر خود، به سرمایه‌گذاری در راهکارهای نوآورانه در زمینه ذخیره انرژی، کاربردهای خودروهای برقی و زیرساخت‌های مراکز داده ادامه می‌دهد. همکاری با اینتل، بخشی از هدف شل برای ارائه محصولات با ارزش بالا و ممتاز است که با تلاش‌های مشتریان برای کربن‌دایی همسو می‌باشد.



تویوتا		محصول	درجه گرانیروی	روغن پیشنهادی شرکت بهتام روانکار	روغن پیشنهادی شرکت ایرانول	روغن پیشنهادی شرکت نفت پارس
	یاریس		5W30SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus		پارس سوپر پیشرو (5W30)
	پرادو		5W30SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus		پارس سوپر پیشرو (5W30)
	کرولا		5W30SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus		پارس سوپر پیشرو (5W30)
	کمری		5W30SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus		پارس سوپر پیشرو (5W30)
	لندکروز		5W30SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus		پارس سوپر پیشرو (5W30)
	رافور		5W30SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus		پارس سوپر پیشرو (5W30)
	CH-R		0W20SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus		پارس سوپر پیشرو (5W30)
	هابلوکس		5W30SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus		پارس سوپر پیشرو (5W30)

تشرکت لکسوس		محصول	درجه گرانیروی	روغن پیشنهادی شرکت بهتام روانکار	روغن پیشنهادی شرکت ایرانول	روغن پیشنهادی شرکت نفت پارس
	ES350-2013		5W30SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus	پارس سوپر پیشرو (5W30SN)	پارس سوپر پیشرو (5W30)
	IS300		5W30SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus	پارس سوپر پیشرو (5W30SN)	پارس سوپر پیشرو (5W30)
	RX350		5W30SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus	پارس سوپر پیشرو (5W30SN)	پارس سوپر پیشرو (5W30)
	IS250		5W30SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus	پارس سوپر پیشرو (5W30SN)	پارس سوپر پیشرو (5W30)
	NX200		0W20SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus	پارس سوپر پیشرو (5W30SN)	پارس سوپر پیشرو (5W30)
	NX300h		0W20SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus	پارس سوپر پیشرو (5W30SN)	پارس سوپر پیشرو (5W30)
	CT200h		0W20SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus	پارس سوپر پیشرو (5W30SN)	پارس سوپر پیشرو (5W30)
	ES250		5W30SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus	پارس سوپر پیشرو (5W30SN)	پارس سوپر پیشرو (5W30)
	LX570		5W30SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus	پارس سوپر پیشرو (5W30SN)	پارس سوپر پیشرو (5W30)

تشرکت فولکس واگن		محصول	درجه گرانیروی	روغن پیشنهادی شرکت بهتام روانکار	روغن پیشنهادی شرکت ایرانول	روغن پیشنهادی شرکت نفت پارس
	پاسات		5w40SN/5W30SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus		پارس سوپر پیشرو (5W30)
	تیگوان		5w40SN/5W30SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus		پارس سوپر پیشرو (5W30)
	گلف		5w40SN/5W30SN	بهتام کوانتیک پلاس Behtam Quantic plus		پارس سوپر پیشرو (5W30)

در دسر های کوروت «C8 Z06»



«کوروت در حقیقت کوبه های-پرفورمنسی شسورولت است که با قدرت بالای پیشرا نه و صدای مهیج خروجی اگزوز بسیار محبوب است. این سوپراسپرت که نسل جدید آن با نام C8 استیگر ی شناخته می شود، دارای یک موتور تنفس طبیعی ۸ سیلندر است که در نسخه Z06 از یک موتور قدرتمندتر یعنی همان موتور تنفس طبیعی مزین به توربوشاژ بهره می برد. بر این اساس در پیشرا نه فاقد توربوشاژر شاهد قطعه مدیریت سوخت نیستیم، اما در پیشرا نه دارای توربوشاژر یک قطعه مدیریت سوخت جداگانه وجود دارد که مکانیزم این قطعه می تواند از طریق یک کوپلینگ با میل لنگ یکپارچه سازی شود. جان دییز، مدیر توسعه و مهندسی

قطعات انجمن مهندسان خودرو در این باره می گوید: «در نسخه سال ۲۰۲۳ موتور LT6 که یک موتور حجیم تنفس طبیعی ۸ سیلندر برای کوروت Z06 است، یک قطعه برای کنترل مدیریت سوخت اضافه شده است. این قطعه می توانست یکپارچه طراحی شود، اما با توجه به طراحی جداگانه، در دسر های بیشتری برای مالک خودرو ایجاد می کند. بهتر بود طراحی این قطعه مشابه موبستانگ شلبی GT350 باشد.» اما جنرال موتورز، دلیل طراحی کنترل مدیریت سوخت را بهینه سازی در مصرف انرژی موتور و کاهش مصرف سوخت عنوان می کند. هر چند که می دانیم این قطعه در صورت یکپارچه سازی عملکرد بهتری را برای موتور رقم می زند.

دیگنیتی پرستیژ

دیگنیتی جدید را با ۳۰ ماه اقساط بخرید

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مردم آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو دیگنیتی پرستیژ گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط ۲ تا ۳۰ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۴ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: ۲ میلیارد و ۶۲۰ میلیون تومان

تیگو ۷ پریمیوم

تیگو ۷ جدید با اقساط ۱۲ ماهه

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مشتری آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو تیگو ۷ پریمیوم گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل یک میلیارد تومان از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط ۱۲ ماه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین برای این خودرو یک سال بیمه شخص ثالث در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۳ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: ۲ میلیارد و ۳۵۰ میلیون تومان

ام وی ام ایکس ۵۵ پرو

شرایط فروش محصولات ام وی ام در بازار آزاد

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مشتری آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهد. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو ام وی ام X55 پرو گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط ۲ تا ۳۰ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۳ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: یک میلیارد و ۷۵۰ میلیون تومان

دنا پلاس توربو

شرایط اقساطی قابل توجه خودرو های داخلی

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مردم آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو دنا پلاس توربو گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط ۴ تا ۳۰ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۴ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: یک میلیارد و ۴۲۰ میلیون تومان

کوییک اس آر سفید مشکی

محصولات داخلی با شرایط اقساط در بازار

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مردم آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو کوییک SR سفید مشکی گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط ۴ تا ۲۴ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای این خودرو در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۴ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: ۵۴۲ میلیون تومان

هیوندای کرتا ۲۰۲۳

وارداتی های جدید هم شرایط فروش دارند

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مشتری آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهد. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو هیوندای کرتا ۲۰۲۳ گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل ۵۰ درصد قیمت خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط حداکثر ۳۶ ماهه با سود بانکی این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. این خودرو با بیمه شخص ثالث و بدنه از روز اول برای مشتریان اقساط می شود.



قیمت: ۳ میلیارد و ۱۵۰ میلیون تومان

پژو پارس سال

پر طرفدار ترین خودرو داخلی با شرایط ۳۶ ماهه

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مردم آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو پژو پارس سال گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل ۶۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط ۶ تا ۳۶ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۳ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: ۸۴۵ میلیون تومان

پژو ۲۰۷ تی یو ۳

خودرو های پر طرفدار در بازار قسطی بخرید

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مشتری آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهد. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو پژو 207TU3 گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل ۴۲۰ میلیون تومان از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو فوری و یک ساعته خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط ۱۰ تا ۲۴ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۴ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: ۸۰۲ میلیون تومان

هایما ۸ اس

هایما جدید و لوکس ایران خودرو با اقساط ۱۸ ماهه

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مردم آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو هایما 8S گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط ۴ تا ۱۸ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. همچنین پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۴ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: ۲ میلیارد و ۲۸۰ میلیون تومان

جک اس ۵ نیوفیس

اقساط بدون ضامن محصولات کرمان موتور

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مشتری آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو جک S5 نیوفیس گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل یک میلیارد تومان از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط یک تا ۳۶ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۳ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: یک میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان



فیدلیتی پرستیژ ۵ نفره

محصولات بهمن موتور هم اقساطی عرضه می شوند

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مردم آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای فیدلیتی ۵ نفره گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط ۴ تا ۳۰ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین برای آن یک سال بیمه شخص ثالث در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۴ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: ۲ میلیارد و ۹۰۰ میلیون تومان

کی ام سی ایکس ۵

جدیدترین کراس اوور کرمان موتور با اقساط ۲۴ ماهه

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مشتری آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو کی ام سی X5 گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط ۶ تا ۲۴ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۳ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: یک میلیارد و ۸۸۰ میلیون تومان

ساینا اس

محصولات سایپا را با تحویل به روز اقساطی بخرید

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مردم آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو ساینا S گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل ۲۵۰ میلیون تومان از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط ۴ تا ۲۴ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۴ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: ۵۴۲ میلیون تومان

برای اینکه هنگام خرید خودرو از دفاتر فروش به دام کلاهبرداران گرفتار نشوید، حتما به واحدهای مجاز دارنده پروانه کسب مراجعه کنید

هشدار!



کشف یک هزار حلقه لاستیک قاچاق در ارومیه



«فرمانده انتظامی آذربایجان غربی از کشف بیش از یک هزار حلقه لاستیک قاچاق به ارزش ۳۰ میلیارد ریال با تلاش سربازان گمنام پلیس امنیت اقتصادی استان در ارومیه خبر داد. سردار رحیم جهانبخش در تشریح جزئیات این خبر اظهار کرد: «مامورین پلیس امنیت اقتصادی استان در پی انجام کار اطلاعاتی مبنی بر دپوی کالا در یکی از محلات ارومیه مطلع و پیگیری موضوع را در دستور کار خود قرار دادند.» وی افزود: «مامورین پلیس ضمن هماهنگی با مرجع قضایی به محل مورد نظر عزیمت کردند که پس از بازرسی، یک هزار و ۱۸۹ حلقه انواع لاستیک در مارک‌های مختلف

خارجی به صورت قاچاق و فاقد هر گونه مجوز گمرکی کشف شد.» فرمانده انتظامی استان ادامه داد: «پس از جمع‌آوری لاستیک‌های قاچاق، یک نفر متهم دستگیر و به همراه پرونده به مراجع قضایی معرفی شد.» به گزارش «ایسنا» به نقل از سایت پلیس، سردار جهانبخش از شهروندان خواست در صورت مشاهده هر گونه فعالیت غیرمجاز در قالب احتکار کالا یا تهیه و توزیع کالاهای قاچاق توسط افراد سودجو، موضوع را از طریق شماره تلفن ۰۹۶۳۰۰ به پلیس امنیت اقتصادی گزارش دهند تا نسبت به شناسایی و دستگیری متخلفان اقدام شود.

«گودیر» برند با سابقه خود را از دست داد

خرید «دانلوپ» توسط «سومیتومو» تایید شد

بازار آمریکای شمالی خود را به تلاشی دائمی، درست و چشمگیر در این مسیر متعهد می‌دانیم.»

گودیر از عواید فروش دانلوپ به سومیتومو برای کاهش بدهی استفاده خواهد کرد

مبلغ ناخالص نقدی حاصل از فروش در زمان بسته شدن معامله، در مجموع به ۷۲۵ میلیون دلار رسید. این مبلغ شامل ۵۲۶ میلیون دلار برای برند دانلوپ، ۱۰۵ میلیون دلار برای هزینه پشتیبانی انتقالی و ۱۰۴ میلیون دلار برای موجودی‌های فعلی است. گودیر اعلام کرد قصد دارد از عواید این معامله برای کاهش اهرم مالی در ارتباط با برنامه تحول گودیر فوروارد استفاده کند. شرکت گلدمن ساکس و شرکا به عنوان مشاور مالی اصلی و شرکت بارکلیز کپیتال به عنوان مشاور مالی در این معامله نقش داشته‌اند. شرکت حقوقی کلیری گاتلب استین و همیلتون نیز به عنوان مشاور حقوقی شرکت گودیر خدمات ارائه کرده است.

دانلوپ در سطح بین‌المللی تقویت خواهد شد سومیتومو اعلام کرد هدفش از ترکیب تلاش‌های تجاری تایرورزش خودافزایش ارزش برند دانلوپ است. این شرکت قصد دارد برای تقویت اعتبار جهانی دانلوپ، در فعالیت‌های بازاریابی موتور اسپرت و تنیس جهانی سرمایه‌گذاری کند.



سهیل سیاوشی

s.siaivashi@autoworld.ir

گودیر اعلام کرده قصد دارد از عواید حاصل از این معامله برای کاهش اهرم مالی در ارتباط با برنامه تحول رو به جلو استفاده کند. شرکت صنایع لاستیکی سومیتومو رسماً برند دانلوپ را از گودیر خریداری کرد. این شامل اروپا، آمریکای شمالی و اقیانوسیه برای لاستیک‌های مصرفی، تجاری و سایر لاستیک‌های تخصصی، به همراه برخی از دارایی‌های فکری و موجودی مرتبط می‌شود.

این فروش از ۷ می ۲۰۲۵ اجرایی می‌شود. دارن توماس، رئیس و مدیرعامل شعبه آمریکای شمالی سومیتومو رابر (به اختصار SRNA) گفت: «ما مفتخریم که فرآیند بازسازی یک برند شناخته‌شده جهانی را با آگاهی درجه یک فروشندگان و مصرف‌کنندگان آغاز می‌کنیم. تاکید شعبه آمریکای شمالی سومیتومو رابر، بر تعمیق استراتژی ما در فالکن و درعین حال تعریف دانلوپ به عنوان برندی برای خرده‌فروشی با حاشیه سود بالا با محصولات استثنایی است. بازار به زودی شاهد عملکرد مثال‌زدنی شعبه آمریکای شمالی سومیتومو رابر خواهد بود؛ زیرا ما به عنوان نماینده‌ای از سومیتومو رابر در

کویر تایر (ایران)	گل تایر	مدل	سایز تایر (میلی‌متر)	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	ام‌وی 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-پرشیا
	KB27 و 22		185/65R15	۶۵	۱۵	۵۶۰	۲۱۰	۲۸,۱۰۰,۰۰۰	سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرو استپ‌وی-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-ساندرو استپ‌وی
	KB44		205/50 R16	۵۰	۱۶	۵۴۵	۲۴۰	۳۷,۴۰۰,۰۰۰	دانگ فنگ H۳۰-کراس-دنا پلاس توربو
	KB55		205/55 R16	۵۵	۱۶	۶۱۵	۲۴۰	۴۰,۵۰۰,۰۰۰	مگان-سراتو-جک S۲-چری X۲۲-تویوتا یاریس
	KB66		215/65 R16	۶۵	۱۶	۸۵۰	۲۱۰	۵۷,۰۰۰,۰۰۰	لیفان X۶-ام‌وی ام X۲۲
	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	ام‌وی ام X۲۳-هایما S۵-خودرو فردا SX۵
	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-BYDS۶
	KB700		235/65 R17	۶۵	۱۷	۹۰۰	۲۱۰	۶۱,۶۰۰,۰۰۰	هایما SV
	KB444		245/70 R17	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(آمیکو)
	KB909		285/70 R17	۵۵	۱۸	۱,۲۸۵	۱۹۰	۱۱۰,۳۰۰,۰۰۰	پیکاپ G۹
	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-ری‌را-خودرو فردا T۵-سویا M۴
	KB500		225/55 R18	۶۰	۱۸	۷۵۰	۲۴۰	۵۹,۰۰۰,۰۰۰	جک S۵-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-ب‌ام‌و ایکس ۳(۲۰۲۰-۲۰۱۷)-رنو کولیوس-SWM
	KB700		235/60 R18	۶۰	۱۸	۸۷۵	۲۱۰	۶۴,۶۰۰,۰۰۰	سانتافه-اسپورتیج-هیوندای IX۵۵-لکسوس
	KB900		265/60 R18	۶۰	۱۸	۱,۰۶۰	۲۱۰	۸۸,۵۰۰,۰۰۰	پیکاپ تویوتا-TA(کرمان خودرو)
	KB700		225/55 R19	۵۵	۱۹	۸۲۵	۲۴۰	۶۷,۱۰۰,۰۰۰	هایما AS-اکستریم LX
	KB800		R19 235/50	۵۰	۱۹	۷۷۵	۲۷۰	۶۵,۲۰۰,۰۰۰	Plug ۸ Tiggo
	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





به روزرسانی پیشرفته‌های «آئودی»

«کمبانی آئودی برای محصولات اسپرت خود از پیشرفته ۶ سیلندر وی شکل با حجم ۲٫۹ لیتری مزین به تکنولوژی TFSI بهره می‌برد که می‌تواند حداکثر ۴۵۰ اسببخار قدرت و ۶۰۰ نیوتون‌متر گشتاور به‌ارمغان آورد. این پیشرفته در حقیقت در محصولاتی مشابه RS4 و RS5 استفاده می‌شود؛ اما طبق آن‌چه مجله خودرو گزارش می‌دهد، نسل جدید RS4 و RS5 که قرار است در بهار سال آینده معرفی شود، مجهز به پیشرفته ۶۰۰ اسببخاری خواهند بود. به عبارت

دیگر آئودی سعی دارد موتور ۶ سیلندر وی شکل ۲٫۹ لیتری خود را با هماهنگی موتور الکتریکی به‌بازار عرضه کند. به بیان ساده‌تر سیستم هیبریدی متوسط ۴۸ ولتی در این محصولات اسپرت آئودی استفاده خواهد شد تا قدرت و گشتاور را افزایش و پرفورمنس خودرو را بهبود بخشد. اما همچنان گیربکس ۷ سرعته دوکلاچه اتوماتیک با سامانه چهار چرخ محرک کوآترو نیز در دسترس است تا طرفداران پروپاقرص آئودی را راضی نگه دارد.

یک کارشناس صنعت خودرو در گفت و گو با «دنیای خودرو» مطرح کرد؛

بحران خدمات پس از فروش خودرو؛ از تامین قطعه تا خواب خودرو

در حال حاضر خودروهای خارجی وارد شده به کشور برای استفاده گزینه مناسبی به‌شمار نمی‌روند؛ زیرا لوازم‌دیدکی این مدل خودروها در بازار موجود نیست.



امید محمدی

o.mohammadi@autoworld.ir

«بازار خودرو کشور در سال‌های اخیر، همواره با چالش‌هایی از جنس تولید، واردات، خدمات پس از فروش و البته آرزوی سنگین روبه‌رو بوده است. اکنون که شاهد ورود موج جدیدی از خودروهای خارجی به‌ویژه مدل‌های برقی و چینی به بازار کشور هستیم، مشکلات جدیدی دامن این بخش از بازار را گرفته است؛ نبود قطعات، فقدان زیرساخت و حتی عدم وجود دانش تعمیراتی برای این مدل خودروها از جمله مهم‌ترین معضلات هستند.

خدمات پس از فروش در انتخاب خودرو جزو پارامترهای مهم و اولویت‌دار مشتریان در بازار خودرو است و تامین قطعات و عدم توسعه شبکه خدمات پس از فروش این روزها «پاشنه آشیل» بسیاری از خودروهای وارداتی و مونتاژی شده است. از سویی دیگر عرضه خودروهای برقی توسط برخی شرکت‌ها که هنوز از زیرساخت‌های لازم برای ارائه خدمات برخوردار نیستند، نگرانی وارد آمدن آسیب به برند این محصولات پاک را ایجاد کرده است. از همین رو جهت بررسی مشکلات مذکور که به‌زعم کارشناسان به‌زودی سبب بروز «بحران خدمات پس از فروش» خواهد شد، با «جواد میرآقایی» کارشناس صنعت خودرو به‌گفت‌وگو پرداختیم:

به‌عنوان پرسش نخست، به تازگی «نامه‌ای» درباره تامین قطعات از سوی انجمن خدمات پس از فروش خودرو در خصوص چالش تامین لوازم‌دیدکی خودروهای وارداتی منتشر شد؛ به‌نظر شما وضعیت خدمات پس از فروش خودروهای خارجی چگونه است؟

در باره خودروهای وارداتی باید گفت که به‌نوعی خدمات پس از فروش این خودروها «در هوا مانده‌اند». در حال حاضر خودروهایی به کشور وارد شده‌اند که متأسفانه قطعات یدکی ندارند. دلیل اصلی این موضوع هم کمبود منابع ارزی جهت تخصیص برای واردات لوازم‌دیدکی است. ارزی که الان با تخفیف ارائه می‌شود، صرفاً برای واردات خودرو است، نه برای تامین قطعات آن‌ها. به‌بیانی بهتر خودروهایی که به کشور وارد می‌شود، برای خدمات بعد از فروش جهت پشتیبانی، برنامه‌ای ندارند.

شما پیش‌تر به «در هواماندن» طرح واردات خودرو اشاره کردید؛ منظورتان از این موضوع چیست؟ آیا مسیر واردات خودرو با چالش مواجه می‌شود؟

در حقیقت باید گفت خودروهای خارجی که به کشور وارد شده و مشتریان آن‌ها را خریداری کردند، در حال حاضر نمی‌توانند از آن‌ها استفاده کنند؛ زیرا این خودروها لوازم‌دیدکی ندارند. در صورتی که یک دستگاه خودرو وارداتی دچار ایراد فنی شود، باتوجه به زیرساخت شبکه خدمات پس از فروش برخی از واردکنندگان، تجهیزات عیب‌یابی یا تخصص کافی برای این مهم وجود ندارد. البته این مساله یک روی دیگر نیز دارد؛ اکثر خودروهای وارداتی، تولید کشور مبدأ نیستند. یعنی به‌عنوان مثال برند معروفی وارد شده، ولی تولید اصلی آن در چین یا کشورهای ثالث است، نه در کارخانه مادر که سازنده این خودرو است. این یعنی کیفیت خیلی وقت‌ها پایین‌تر از انتظارات مشتریان در مقام قیاس با سال‌های گذشته است. وقتی کیفیت پایین‌تر باشد، خرابی و استهلاک نیز بیشتر می‌شود؛ وقتی خرابی بیشتر شود، خدمات پس از فروش حیاتی‌تر می‌شود. متأسفانه در شرایط فعلی این زنجیره به‌معنای حقیقی و صحیح برقرار نشده است.

شاهد تنوع واردات انواع خودروهای برقی به کشور هستیم؛ برخی از شرکت‌های عرضه‌کننده این محصولات در خدمات پس از فروش پیشگام بودند و برخی دیگر نیز اقدام قابل توجهی انجام ندادند؛ به‌نظر شما برای این مهم باید چه تدابیری اندیشیده‌شود؟

ابتدا باید اشاره داشت که خودروهای برقی باتری‌محور هستند و این قطعه نقش پررنگی در ارزش‌گذاری خودروهای مذکور دارد. فرض کنید یک دستگاه خودرو برقی به گمرکات کشور رسیده و تا انجام تشریفات گمرکی جهت ترخیص ۸ تا ۸ ماه باید در پارکینگ گمرکات متوقف شود. در چنین شرایطی باتری این خودروها دچار کاهش عمر مفید می‌شود. به‌بیانی بهتر باتری این محصولات باید مدام شارژ و دشارژ شوند تا عملکرد مفید آن‌ها



انجمن خدمات پس از فروش هشدار داده بود که حتی برخی از خودروهای مونتاژ داخل هم با بحران قطعه مواجه هستند؛ نظر شما در این خصوص چیست؟

کاملاً درست است. در حال حاضر برخی شرکت‌های مونتاژکننده و حتی خودروساز هم با مشکل مواجه هستند. در حال حاضر در نمایندگی‌های مجاز برخی از شرکت‌های مذکور خودروهایی وجود دارد که ۵ تا ۷ ماه خوابیده‌اند. این چالش نیز فقط به‌خاطر فقدان گیربکس یا قطعات اصلی ایجاد شده است. این خودروها صفر هستند؛ اما در نمایندگی خاک می‌خورند.

بر اساس قانون در صورتی که خودرو در نمایندگی دچار توقف شود، باید به مالک آن حق خواب خودرو و پرداخت شود. مالکان باید چگونه این مساله را پیگیری کنند؟

مشتریان با مراجعه به وزارت صمت می‌توانند پیگیر دریافت خواب خودرو باشند و پرونده آن‌ها به شرکت مربوطه ارجاع و بررسی می‌شود که دلیل خواب خودرو فقدان قطعه یا افزایش زمان تعمیر بوده است؟ در چنین صورتی باید خسارت به‌مشتري پرداخت شود؛ البته در حقیقت به دلیل عدم آگاهی مالکان خودروها از این مساله، پرداختی صورت نمی‌گیرد؛ اما قانون چنین مساله‌ای را الزام کرده است.

کیفیت لوازم‌دیدکی خودروهای چینی و داخلی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

کیفیت لوازم‌دیدکی خودروها متغیر است. بعضی قطعات در همان دوره گارانتی (۲ ماه یا ۳ هزار کیلومتر ابتدایی) خراب می‌شوند. اما مشکل بزرگ‌تر این است که خیلی از مشتری‌ها نمی‌دانند قطعه‌ای که روی ماشین‌شان نصب شده اصل نیست. وقتی نمایندگی قطعه نداشته باشد، از بازار می‌خرد و نصب می‌کند. در چنین شرایطی نمایندگی هم نمی‌تواند پاسخگو باشد؛ زیرا نمی‌داند قطعه‌ای که تهیه شده چه کیفیتی دارد.

چرا در کشور کمترین اعتماد جهت مراجعه به نمایندگی در میان مالکان خودرو وجود دارد؟

بحث اعتماد خیلی مهم است. پیش‌تر مالکان به اصطلاح «بیرون» تعمیر می‌کردند؛ ولی حالا تلاش شده با فراهم‌سازی دوربین‌های مدار بسته، سالن‌های نظارت و خدمات مدرن‌تر، اعتمادسازی برای مشتریان ایجاد شود. این استراتژی سبب شده است بخشی از مشتری‌ها برای تعمیرات به نمایندگی‌های ما مراجعه کنند؛ اما هنوز جای کار وجود دارد.

وضعیت کلی شبکه خدمات پس از فروش خودروهای داخلی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نسبت به سال گذشته وضعیت شبکه خدمات پس از فروش بهتر شده و قانونی می‌گوید به‌ازای هر ۵۰۰ دستگاه تولید یا واردات، باید یک نمایندگی جدید راه‌اندازی شود. شرکت‌های مونتاژ کار و خودروساز به این الزام پایبند هستند. اما توسعه واقعی نمایندگی‌ها باید هم‌زمان با توسعه آموزش و تجهیزات باشد و ساختن سوله و نصب تابلو معنی خدمات پس از فروش را ندارد.

در حال حاضر وضعیت امداد خودروهای برقی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در حال حاضر، امداد منسجم برای خودروهای برقی نداریم؛ چرا که هنوز زیرساخت‌های این محصولات مانند شارژ عمومی به‌درستی شکل نگرفته و فراهم نیست. در عین حال قطعات اصلی خودروهای برقی مانند باتری، گیربکس برقی و موتور به‌صورت کامل تامین نشده‌اند. چند شرکت خصوصی تلاش‌هایی کرده‌اند، اما کافی نیست. تا وقتی زیرساخت پایه نباشد، نمی‌شود انتظار داشت امداد یا تعمیر حرفه‌ای در سطح بالا داشته باشیم.

به‌عنوان سوال پایانی، آیا توصیه‌ای برای بهبود وضعیت خدمات پس از فروش به دولت و سیاست‌گذاران دارید؟

ابتدا باید از به‌صورت هدفمند به قطعه‌سازان واردکنندگان قطعه اختصاص یابد، نه فقط واردکنندگان خودرو. آن‌ها بهره‌مند شوند. همچنین آموزش تعمیرات برای خودروهای وارداتی، به‌نهایت برقی، باید قبل از ورود این مدل خودروها به کشور باشد. در نهایت زیرساخت برق و امداد خودرو برقی باید در اولویت دولت قرار بگیرد و در نهایت، اعتماد مردم فقط با عمل یازمی‌گردد، نه شعار. بازار خودرو کشور در میانه گذار از خودروهای سوخت فسیلی به خودروهای برقی قرار دارد. این بازار درگیر چالش‌هایی است که تنها با هم‌افزایی دولت، شرکت‌های واردکننده و شبکه خدمات پس از فروش قابل حل است.

نگهداری از آن وجود ندارد؛ این موضوع درست است؟
بله؛ خودروهای صفر کیلومتر در پیمایش‌های نخست نیاز چندانی به قطعات و تعمیرات ندارند؛ اما زمان مراجعه به نمایندگی برای سرویس دوره‌ای چالش‌هایی مانند فقدان قطعات، عدم تجربه تعمیرات و چالش‌های خدمات پس از فروش آغاز می‌شود. در چنین شرایطی باید خودرو جهت دریافت سرویس یا خدمات مدت‌ها در نمایندگی متوقف شود. البته این موضوع به‌مرور زمان و با افزایش کارکرد خودرو بیشتر احساس خواهد شد و به این ترتیب مشکلات مالک خودرو برای استفاده از آن بیشتر و پیچیده‌تر می‌شود.

چالش ارزی طرح واردات خودرو را با در دسر مواجه کرده است؛ آیا کمبود ارز روی واردات قطعات نیز سایه انداخته است؟

واردات و تامین قطعه وابسته به ارز است؛ حتی اگر قطعه باشد، واردکننده باید ارز دولتی یا نیمايي بگیرد تا بتواند آن را وارد کشور کند. در شرایط فعلی، این ارز برای واردات کامل خودرو اختصاص داده شده و ارزی برای تامین لوازم‌دیدکی وجود ندارد. بنابراین، قطعات حیاتی پشت در مانده‌اند.

لوربالا

خودروهای برقی باتری‌محور هستند و این قطعه نقش پررنگی در ارزش‌گذاری خودروهای مذکور دارد. فرض کنید یک دستگاه خودرو برقی به گمرکات کشور رسیده و تا انجام تشریفات گمرکی جهت ترخیص ۶ تا ۸ ماه باید در پارکینگ گمرکات متوقف شود. در چنین شرایطی عمر مفید باتری این خودروها کاهش می‌یابد

حفظ شود. در شرایطی که یک دستگاه خودرو برقی مدت‌ها در پارکینگ گمرکات متوقف باشد، به‌دلیل شرایط نگهداری نامناسب، گرما و رطوبت دچار آسیب جدی خواهد شد.

یکی از چالش‌هایی که برای خودروهای برقی وارداتی به کشور وجود دارد، بحث تعمیرات و تامین قطعات است. در حال حاضر وضعیت ارائه خدمات به این محصولات چگونه است؟

هیچ آموزش سیستمی برای تعمیرات این خودروها توسط برخی از شرکت‌های واردکننده ارائه نشده است. ظاهر این امر برای نیز برای آموزش نمایندگی‌ها از طرف برخی از واردکنندگان وجود ندارد. برخی از خودروهای برقی که به کشور وارد شدند، شرکت‌های عرضه‌کننده فقط یک عدد دستگاه عیب‌یاب برای این محصولات به کشور آوردند. چنین دیدگاهی به ارائه خدمات پس از فروش از سوی فعالان واردات خودرو بیانگر ضعف جدی در مسیر توسعه است. با این وضعیت چگونه می‌خواهند خدمات ارائه دهند؟

از توضیحات شما می‌توان دریافت کرد که فقط خودرو به کشور وارد شده، اما توان و زیرساخت

«مهر: سید محمد مهدی میرزایی قمی، مدیر عامل ستاد معاینه‌فنی خودروها در توضیح جزئیات نحوه فعالیت مراکز معاینه‌فنی تهران گفت: «کلیه مراکز معاینه فنی شهر تهران و واحدهای سیار به‌مدت ۱۱ ساعت از ساعت ۷ الی ۱۸ فعال هستند. گفتنی است ساعت کاری مراکز معاینه‌فنی ثابت نبوده و افزایش آن بر اساس تقاضا و میزان مراجعات قابل تغییر است. وی در خصوص فعالیت برخی مراکز در روزهای جمعه افزود: «جهت رفاه حال و تسهیل در خدمت‌رسانی به شهروندان به‌ویژه در ایام تعطیل، این مجموعه بنا به تقاضای مشتریان نسبت به ارائه خدمات در چند مرکز در ایام تعطیل اقدام کرده است. در روزهای جمعه مراکز شهید آبه‌شناسان، دماوند، خاوران، امام رضا (ع)، شهیدای زمان آباد، فداییان اسلام و واحدهای سیار معاینه مستقر در دادمان، چیچون، بوتان، یاس فاطمی، گیلان و اتحاد از ساعت ۷ الی ۱۴ آماده خدمت‌رسانی به شهروندان هستند.» مدیر عامل ستاد معاینه‌فنی با اشاره به مراجعه میانگین ۶ هزار دستگاه خودرو در روز به‌مراکز معاینه فنی شهر تهران تصریح کرد: «از شهروندان درخواست می‌شود جهت اطمینان از آخرین وضعیت کاری مراکز به‌سایت ستاد معاینه‌فنی خودروهای تهران به‌نشانی inspection.tehran.ir مراجعه کنند. همچنین متقاضیان می‌توانند سوال‌های خود را با کارشناسان سامانه پاسخگوی «۹۶۰۶۰۰۰» مطرح کنند.»



آخرین وضعیت فعالیت مراکز معاینه‌فنی شهر تهران



صد سال از تدوین آیین‌نامه راهنمایی و رانندگی گذشت

نگاهی به یک قرن زندگی ایرانیان با آیین‌نامه!

یک قرن از تصویب آیین‌نامه راهنمایی و رانندگی در ایران می‌گذرد. نخستین خودرو در اوایل دهه ۱۳۰۰ شمسی (برخی



علی زران‌دوز

a.zarandooz@autoworld.ir

منابع سال ۱۲۸۳ شمسی، برابر با ۱۹۰۴ میلادی را ذکر کردند) وارد ایران و پایتخت شد. این خودرو متعلق به مظفرالدین شاه قاجار بود و توسط یک راننده فرانسوی هدایت می‌شد. سال‌ها بعد، آیین‌نامه رانندگی در واکنش به افزایش شمار وسایل نقلیه موتوری تصویب شد.

تعداد خودرو در ایران؛ ۶۰۰ تا ۷۰۰ دستگاه خودرو در سال ۱۳۰۰

ورود خودرو و دیگر وسایل نقلیه به ایران، ضمن ارتقای سطح زندگی به‌ویژه در شهرها، چالش‌هایی نیز به‌همراه داشت. این وسایل نقلیه به‌عامل جدیدی برای بی‌نظمی در اماکن عمومی تبدیل شدند. حضور گسترده وسایل نقلیه در خیابان‌هایی که عمدتاً برای عابران پیاده، احشام و گاری‌ها طراحی شده بود، بی‌نظمی فراوانی ایجاد کرد. تنها ۱۷ سال پس از ورود نخستین خودرو، شمار آن‌ها در کشور طی سال ۱۳۰۰ به ۶۰۰ تا ۷۰۰ دستگاه رسید. اگرچه این تعداد در مقایسه با میلیون‌ها وسیله‌نقلیه امروزی ناچیز است، اما در خیابان‌های محدود آن زمان، آشفتگی قابل توجهی ایجاد می‌کرد. اهمیت وضع قانونی رسمی در حوزه ترافیک، زمانی بیش از پیش احساس شد که وسایل نقلیه به یکی از عوامل اصلی مرگ و میر و آسیب به شهروندان تبدیل شدند. خودروها، موتورسیکلت‌ها و کامیون‌ها به تدریج جای بیماری‌هایی مانند وبا و طاعون را در صدر جدول مرگ و میر غیرطبیعی گرفتند؛ بنابراین، وضع قوانینی برای نظم‌بخشی به تردد وسایل نقلیه موتوری ضروری به‌نظر می‌رسید.

سیر تاریخی آیین‌نامه راهنمایی و رانندگی در ایران

در ابتدای ورود خودروها به ایران، هیچ قانون رانندگی وجود نداشت. در سال ۱۲۹۱ «وستد»، رئیس نظمیه تهران نخستین آیین‌نامه ابتدایی رانندگی را تدوین کرد. این آیین‌نامه بیشتر برای نظم‌بخشی به تردد تعداد اندک خودروهای آن زمان بود. نخستین نظام‌نامه رسمی خودرو (که امروزه با نام آیین‌نامه راهنمایی و رانندگی شناخته می‌شود) در اردیبهشت ۱۳۰۴ (۱۹۲۵) توسط هیأت وزیران تصویب و در سراسر کشور اجرا شد. یکصد سال از تصویب این قانون می‌گذرد. در سال ۱۳۱۸ (۱۹۳۹)، نخستین

سختگیری در آیین‌نامه!

حال پلیس معتقد است باید در موضوع آیین‌نامه رانندگی در حوزه شماره‌گذاری، اجرای قانون و اخذ گواهینامه سختگیری کرد و برای رسیدن به وضعیت ایده‌آل به اجرای دقیق قانون بازگشت. رئیس پلیس راهور فراخ‌اخبار اعلام کرده است: «پلیس با هر گونه روانسازی و آسان‌سازی دریافت گواهینامه رانندگی وسایل نقلیه مخالف است؛ زیرا نباید در حوزه‌هایی که با جان مردم سر و کار دارد، تسهیل‌گری شود.» سردار سید تیمور حسینی نتیجه آسان‌سازی آیین‌نامه دریافت گواهینامه رانندگی را منفی دانست و افزود: «با وجود این که تسهیل در دریافت خدمات عمومی حقوق اولیه مردم است، اما در حوزه صدور گواهینامه رانندگی که با امنیت و جان مردم ارتباط دارد، مجاز به آسان‌سازی نیستیم.» شاید این گام نخست برای نظم‌بخشی به رفتار ترافیکی و پیشگیری از حوادث ترافیکی باشد که علاوه‌بر هزینه سنگین جانی و مالی همچنین روانی به جامعه، زندگی شهروندان را نیز غیر قابل تحمل کرده است.

مراسمی برای یکصدمین سالگرد تدوین آیین‌نامه

مراسم یکصدمین سالگرد تدوین آیین‌نامه راهنمایی و رانندگی در ایران نیز برگزار شد. علیرضا اسماعیلی، دبیر همایش یکصدسالگی آیین‌نامه راهنمایی و رانندگی، آیین‌نامه رانندگی را یکی از مترقی‌ترین قوانین ایران خواند و تأکید کرد که این قانون در زمانی تصویب شد که بسیاری از کشورهای منطقه حتی قانون اساسی نداشتند؛ اما امروز در حوزه اثرگذاری از برخی کشورهای دیگر عقب‌تر هستیم. وی با اشاره به کاهش اثر دارندگی قانون، بر اهمیت اجرای صحیح قانون تأکید کرد و گفت: «هم در اجرا و هم در آیین‌نامه با کمبود ابزارهای بازدارنده مواجه هستیم.» اسماعیلی با بیان این که قانون راهنمایی و رانندگی ظرفیت به‌روزرسانی دارد، پیشنهاد کرد که همانند کشورهای توسعه‌یافته، رفتارهای بد ترافیکی را به‌دیگر حوزه‌های خدمات اجتماعی مرتبط کنیم. به‌عنوان مثال، در برخی کشورها، متخلفان رانندگی از دسترسی به خدمات اجتماعی و مقام‌های اجرایی و تصمیم‌ساز محروم می‌شوند یا هزینه‌های عمومی زندگی آن‌ها افزایش می‌یابد.



آیین‌نامه کامل قوانین راهنمایی و رانندگی به تصویب دادگستری (عدلیه) رسید. این آیین‌نامه در ۱۳ فصل و ۱۰۲ ماده تدوین شد. پس از انقلاب با توسعه شهرنشینی و افزایش چشمگیر استفاده از خودرو و دیگر وسایل نقلیه، همچنین تغییرات در قوانین ترافیکی کشورهای توسعه‌یافته، آیین‌نامه راهنمایی و رانندگی نیز تغییرات اساسی پیدا کرد و قواعد و قوانین جدیدی به آن اضافه شد. این تغییرات شامل به‌روزرسانی قوانین، توسعه زیرساخت‌های جاده‌ای، گسترش حقوق شهروندی، حقوق حیوانات، مسئولیت اجتماعی، استانداردهای جهانی در حوزه ترافیک و مهم‌تر از همه، حفظ جان مردم بود. آخرین به‌روزرسانی آیین‌نامه راهنمایی و رانندگی مربوط به تیر ۱۳۸۴ است. این آیین‌نامه در ۵۲ صفحه و ۲۲۳ ماده تدوین شد و تاکنون بدون تغییر باقی مانده است؛ اما برخلاف قانون اصلی، آیین‌نامه ویژه متقاضیان گواهینامه، در دو دهه اخیر تغییرات گسترده‌ای داشته است. سردار سید کمال هادیان‌فر، رئیس پلیس سبق راهور فراخ‌اخبار در آبان سال ۱۴۰۲ بر ساده‌سازی و تسريع در دریافت



فونیکس





جهت اطلاعات
بیشتر من را
اسکن کنید



مرکز تماس
خدمات
۰۲۱ - ۴۴۶۵۱

WWW.FOWNIX.COM

IG: fownix.nev

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



Autoworld.ir

چهارشنبه ۳۱ اردیبهشت ۱۴۰۴. سال دهم. شماره ۲۳۳۰

نخستین روزنامه خودرویی جهان

دنیای خودرو

«دنیای خودرو» نخستین و تنه‌اروزنامه اختصاصی صنعت و بازار خودرو

چاپ: امید نشر و چاپ ایرانیان
توزیع: شرکت دنیای اقتصاد تابانپست الکترونیکی: info@Autoworld.ir
نشانی اینترنتی: www.donyayekhodro.com
سامانه پیام کوتاه: ۳۰۰۰۶۷۴۰۰۰نشانی: تهران - میدان هفت تیر - خیابان
افتخ جنوبی - خیابان ورکش - پلاک ۱۹ - ط ۳
تلفن تماس: ۰۲۱-۸۸۳۰۸۱۰۲ - ۸۸۳۰۶۷۴۱صاحب امتیاز و مدیر مسئول: خشایار نظریان رستمی
رئیس شورای سیاست‌گذاری: حسین نظریان رستمی
زیر نظر شورای سردبیری

تهران ۲۷ آصفهان ۳۱ شیراز ۲۷ مشهد ۲۷ رشت ۲۳ گرگان ۲۵ ساری ۲۴ اهواز ۴۴ یزد ۳۳ کرمان ۳۰ بندرعباس ۳۹ زاهدان ۲۸

بیل‌بورد

Billboard

JETOUR
— Drive Your Future —

تصاویر خودرویی؛ فرهنگ‌سازی خودرویی

«کمپین «تصاویر خودرویی» در آوریل ۲۰۲۵ در مصر برای برندهای کیا، نیسان و سئات توسط یک گروه تبلیغاتی طراحی شد. این پروژه با ترکیب طراحی جسورانه، حرکت و داستان‌سرایی برند، محتوایی چشمگیر برای شبکه‌های اجتماعی ارائه می‌دهد. این کمپین شامل ۲۵ محتوای تصویری است که توسط یک طراح خلاق انجام شده و هدف آن جذب مخاطب و تغییر فرهنگ دیجیتال خودرو است.

چرا از اسکوتر برقی در کشور استقبال نمی‌شود؟

در سال‌های اخیر، استفاده از اسکوتر برقی در بسیاری از کلان‌شهرهای جهان به‌عنوان یکی از ابزارهای حمل‌ونقل پاک، سریع و کم‌هزینه گسترش یافته است. اما در تهران و سایر کلان‌شهرهای کشور، با وجود پتانسیل‌های بسیار برای بهره‌گیری از این وسیله مدرن، هنوز این فناوری نوظهور جایگاه واقعی خود را پیدا نکرده است. دلایل متعددی برای این بی‌توجهی وجود دارد که در ادامه به برخی از مهم‌ترین آن‌ها اشاره می‌کنیم. نخستین مانع، زیرساخت‌های ناکافی شهری است. معابر نامناسب پیاده‌راه‌ها، استفاده‌ایمن و راحت از اسکوترهای برقی را با چالش مواجه کرده است. نبود پارکینگ‌های مشخص و ایستگاه‌های شارژ نیز انگیزه سرمایه‌گذاری بخش خصوصی را کاهش می‌دهد. از سوی دیگر،

خلأ در سیاست‌گذاری شهری و نبود قوانین و مقررات مشخص برای تردد اسکوترهای برقی، موجب سردرگمی کاربران شده است. مشخص نبودن چارچوب‌های بیمه‌ای، مجوزها و نحوه تعامل با سایر وسایل نقلیه، باعث شده نهادهای مسئول نتوانند تصمیمات کارآمدی در این حوزه اتخاذ کنند. عامل دیگر، نگاه محافظه‌کارانه به فناوری‌های نو و نداشتن رویکرد نوآورانه در مدیریت حمل‌ونقل شهری است. درحالی‌که بسیاری از شهرهای جهان با استقبال از مدل‌های اشتراکی اسکوتر و حمایت از استارت‌آپ‌های فعال در این زمینه توانسته‌اند بخشی از بار ترافیکی را کاهش دهند، در شهرهای بزرگ و پرجمعیت کشور همچنان بر توسعه روش‌های سنتی و پر هزینه مانند مترو و اتوبوس تاکید می‌شود. با این حال افزایش آلودگی هوا، ترافیک مزمن و نیاز به کاهش مصرف سوخت‌های فسیلی ایجاب می‌کند نگاه تازه‌ای به ابزارهای حمل‌ونقل پاک همچون اسکوتر برقی داشته باشیم. با ایجاد زیرساخت مناسب، اصلاح قوانین و حمایت از بخش خصوصی، می‌توان راه را برای توسعه این وسیله حمل‌ونقل هوشمند هموار کرد. اگرچه مسیر استفاده گسترده از اسکوتر برقی در تهران و سایر کلان‌شهرهای کشور با موانعی همراه است، اما مزایای آن به قدری زیاد است که نمی‌توان برای همیشه از آن غافل ماند. آینده حمل‌ونقل شهری نیازمند تحول است و اسکوتر برقی می‌تواند یکی از بازیگران اصلی این تحول باشد.

حرف آخر

The Last Word

حمید محمدی

روزنامه نگار



نکته آموزشی

داغ داخل کابین خارج شود. این کار سبب می‌شود کولر مجبور نباشد کابین بسیار داغ را خنک کند؛ در نتیجه کمپر سور با فشار کمتری کار می‌کند و مصرف سوخت کاهش می‌یابد. همچنین توصیه می‌شود از حالت «گردش داخلی هوا» (Recirculation) استفاده کنید تا هوای خنک‌شده دوباره در سیستم چرخش پیدا کند و عملکرد کولر بهتر شود.

در فصل تابستان، استفاده از سیستم تهویه مطبوع (کولر) خودرو برای حفظ راحتی راننده و سرنشینان ضروری است. با این حال، بسیاری از رانندگان نمی‌دانند که کولر خودرو می‌تواند تاثیر قابل توجهی بر مصرف سوخت داشته باشد. یکی از روش‌های ساده اما موثر برای کاهش این مصرف، مدیریت هوای داخل کابین پیش از روشن کردن کولر است. قبل از روشن کردن کولر، بهتر است چند دقیقه شیشه‌های خودرو را پایین بکشید و اجازه دهید هوای

کاهش مصرف سوخت
با استفاده صحیح از
کولر خودرو در تابستان

X7

MVM

مدیران خودرو



تلفن: ۰۲۱-۴۷۶۵۱

دفتر مرکزی: تهران، بزرگراه شهید همت غرب، بین بزرگراه اشرفی اصفهانی و بلوار عدل، جنب کلانتری باغ فیض، پلاک ۲۷/۱

ایکس ۷۷

مدیران خودرو... آینده آل

www.mvmco.ir