



یک کارشناس صنعت خودرو در گفت‌وگو با دنیای خودرو
گام نخست ارتقای
استانداردهای ۱۲۰ گانه
آسیب‌شناسی استانداردهای
فعلی است | ۳ صفحه



مالزی؛ ستاره درخشان بازار
موتورسیکلت در ۲۰۲۵ | ۸ صفحه



استارت
Start

نهاد علی‌بیگ‌زاده

روزنامه‌نگار

واردات خودرو؛
دروازه‌ای باز اما بی‌مقصد!

سیاست واردات خودرو در ایران سال‌هاست که میان
امید و ابهام در رفت‌وآمد بوده؛ مسیری که گاه با وعده
تنظیم بازار و گاه با تیتیر «خودرو اقتصادی» آغاز...

۲ صفحه

تیتیرهای امروز

Titles

با افت ۵۰ درصدی طی ۶ ماهه
نخست ۲۰۲۵ رخ داد

مشکلات استلانتیس
با برندهای اسپرت

۶ صفحه

برنامه تولید خودرو سازان زیر سایه
سنگین قیمت‌گذاری دستوری است

۴ صفحه

وضعیت مبهم واردات خودرو
طی سال جاری

۱۰ صفحه

برخی از لباس‌های شب‌رنگ خریداری شده
برای پاکبان‌ها تقلبی هستند!
زنجیره ناقص ایمنی پاکبانان
فعال در معابر عمومی

۱۵ صفحه

دنیای خودرو

DONYAYEKHODRO.COM

طی گفت‌وگوی اختصاصی با احمد قلعه‌بانی مدیر عامل اسبق «سایپا» مطرح شد:

قطعه‌سازان، قربانی ناتوانی خودروسازان در تامین مالی

قطعه‌سازان امروز با وضعیتی مواجه‌اند که پرداخت مطالباتشان تابع نظم و قاعده‌ای نیست. تا جایی که اطلاع داریم گاهی بین چهار تا پنج ماه طول کشیده تا قطعه‌سازان پول خود را..

۱۴ صفحه

یک کارشناس حوزه بیمه در گفت‌وگو

با «دنیای خودرو» مطرح کرد:

مقصر در برخورد با قطعات
جدا شده از خودروها کیست؟

در حالی که بسیاری از سوانح رانندگی در نگاه نخست به
عوامل رایجی مانند خطای انسانی، لغزندگی جاده...
۳ صفحه

افت بهای قابل توجه

مونتازهای داخلی‌ها در بازار آزاد

بحث در مورد قیمت
خودرو بالا گرفت!

بعد از کش‌وقوس‌های فراوان بر سر اعلام قیمت خودرو،
این بار شورای رقابت مدعی است...
۷ صفحه

«دنیای خودرو» ورود تازه به ناوگان بین‌شهری
ایران را بررسی کرد:

دو گزینه اروپایی با
استانداردهای روز دنیا

شبکه خدمات پس از فروش و تامین قطعات، از مهم‌ترین
عوامل موفقیت در بازار ایران است...
۹ صفحه

خودروسازان بزرگ به حمایت‌های بیشتری نیاز دارند؛

۶ عامل کاهش ۱۳,۷ درصدی تولید خودرو در فصل بهار

۵ صفحه



MVM_777
۰۲۱-۴۸۰۰۰۷۷۷
MVMCHERY777

MVM X22 PRO



مدیران خودرو ۷۷۷



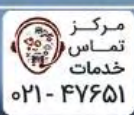
فونیکس



ایمنی، نهایت تمایز



جهت اطلاعات
بیشتر من را
اسکن کنید



مرکز
تماس
خدمات
۰۲۱-۴۷۶۵۱
WWW.FOWNIX.COM
@fownix.nev

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



کرد. جتور G700 از سیستم پلاگین-هیبریدی Kunpeng CDM-O ساخت جری بهره می‌برد که مخصوص خودروهای آفرودی طراحی شده است. این سیستم ترکیبی از یک موتور بنزینی توربوشارژ ۲ لیتری و دو موتور الکتریکی است. باتری این خودرو از نوع LFP (فسفات آهن لیتیوم) بوده و توسط شرکت CATL تولید شده است. این باتری با فناوری 4C Shenxing می‌تواند تنها در ۱۰ دقیقه از ۲۰ درصد به ۸۰ درصد شارژ برسد. برد کلی خودرو با در نظر گرفتن موتور بنزینی و الکتریکی، به ۱۴۰۰ کیلومتر می‌رسد. جری اعلام کرده که در آینده نسخه تمام‌برقی این خودرو با چهار موتور الکتریکی نیز عرضه خواهد شد.

جتور G700 ظرف ۷/۴ ثانیه از حالت سکون به سرعت صد کیلومتر بر ساعت می‌رسد و میانگین مصرف سوخت ۵/۱ لیتر در صد کیلومتر دارد. رقیب BYD یانگ‌وانگ U8 توان پیمایش ۱۴۰۰ کیلومتر دارد و قابلیت حرکت در آب با سرعت ۸.۳ کیلومتر بر ساعت را فراهم می‌کند. بازار خودروهای آفرودی قدرتمند در چین به‌زودی شاهد ورود یک بازیگر تازه‌نفس خواهد بود: جتور Zongheng G700 این شاسی‌بلند پلاگین-هیبریدی (PHEV) که به تازگی برای دریافت مجوز فروش به وزارت صنعت و فناوری اطلاعات چین (MIIT) معرفی شده، بخشی از سری جدید آفرود برند جتور است و به‌صورت مستقیم با BYD یانگ‌وانگ U8 رقابت خواهد



برنامه‌های هیبریدی «جتور» برای شاسی‌بلندها

یک کارشناس حوزه بیمه در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» مطرح کرد:

مقصر در برخورد با قطعات جداشده از خودروها کیست؟

است. اما اگر مالک متواری شود یا شناسایی نشود، زیان‌دیده باید از صندوق خسارت‌های بدنی یا دادگاه پیگیری کند.

او همچنین به محدودیت‌های بیمه بدنه اشاره کرد و افزود: «در بسیاری از بیمه‌نامه‌های بدنه، اگر خودرو شما به‌خاطر برخورد با شیئی مانند سپر افتاده از خودرو دیگر آسیب ببیند، پرداخت خسارت منوط به داشتن پوشش برخورد با اجسام خارجی یا پرداخت فرانشیز خواهد بود. بسیاری از افراد از این محدودیت‌ها آگاهی ندارند.»

لطفی با تگاهی به فرآیند بیمه‌گذاری و معاینه فنی فعلی می‌گوید: «در زمان صدور بیمه‌نامه، معمولاً بازدید بدنه به صورت ظاهری انجام می‌شود و هیچ بررسی فنی از کیفیت اتصالات، پیچ‌ها، بسته‌بندی بار و محکم بودن قطعات صورت نمی‌گیرد. این خلأ باید برطرف شود.»

او معتقد است شرکت‌های بیمه باید همکاری گسترده‌تری با مراکز معاینه‌فنی و حتی پلیس راهور داشته باشند تا خودروهایی که ریسک جدی در ایمنی دارند، از دریافت بیمه‌نامه کامل یا تخفیف‌های ویژه محروم شوند.

وی در پایان گفت: «حوادث ناشی از جدا شدن قطعات خودرو، اگر چه در آمارهای رسمی به‌درستی ثبت نمی‌شوند، اما پیامدهای سنگین مالی و جانی دارند.» از دید کارشناسان بیمه‌ای مانند اتوسا لطفی، بازنگری در رویه‌های بیمه‌گری، ارتقای معاینه فنی و تقویت فرهنگ مسئولیت‌پذیری رانندگان، سه محور اصلی برای کاهش این تهدید خاموش جاده‌ای به شمار می‌روند.



یکی از ابهامات مهم در این گونه حوادث، تعیین مقصر است. لطفی در این باره می‌گوید: «در سوانح و تصادفات ناشی از جدا شدن قطعه یدکی از خودرو، در نگاه نخست راننده خودرویی که قطعه یدکی از آن جدا شده مقصر است. اما اثبات این موضوع در غیاب فیلم یا شاهد، بسیار دشوار است و در بسیاری موارد، مقصر واقعی شناسایی نمی‌شود.»

وی تصریح کرد: «در موارد خاص، اگر مشخص شود که نقص فنی ناشی از تعمیر غیراصولی بوده، ممکن است پای تعمیر کار هم به پرونده باز شود؛ اما از نظر بیمه‌ای، عمده مسئولیت بر عهده مالک وسیله نقلیه است.»

در خصوص جبران خسارت ناشی از سقوط قطعات، لطفی به خلأهای موجود در بیمه‌نامه‌های فعلی اشاره می‌کند: «اگر مالک خودرو بیمه شخص ثالث معتبر داشته باشد، خسارت واردشده به خودرو دیگر معمولاً قابل پرداخت



مه‌ری درخوش

m.darakhosh@autoworld.ir

«در حالی که بسیاری از سوانح رانندگی در نگاه نخست به عوامل رایجی مانند خطای انسانی، لغزندگی جاده یا سبقت غیرمجاز نسبت داده می‌شوند، کارشناسان بیمه‌ای بر این باورند که پدیده‌ای پنهان اما بسیار خطرناک در کمین خودروها و رانندگان است: جدا شدن ناگهانی قطعات خودرو در حین حرکت. اتوسا لطفی، کارشناس حوزه بیمه خودرو در گفت‌وگو با روزنامه «دنیای خودرو» ضمن بررسی ابعاد حقوقی و بیمه‌ای این موضوع، به لزوم بازنگری در برخی از رویه‌های رایج صنعت بیمه کشور اشاره کرد.

لطفی در ابتدا با اشاره به پرونده‌های بیمه‌ای که در سال‌های اخیر با آن مواجه بوده‌اند، گفت: «هادر مواردی شاهد حوادثی بوده‌ایم که یک سپر شل شده، لاستیک زاپاس نامطمئن، یا گلگیر ناصاف حین حرکت از خودرو جدا شده و به خودرو عقبی برخورد کرده است. در برخی از این موارد، شدت برخورد چنان بالا بوده که منجر به چپ‌شدگی یا واژگونی خودرو دوم شده است.»

او تأکید کرد: «این دست از اتفاقات بیشتر در خودروهای سنگین و وانت‌ها دیده می‌شود؛ اما در خودروهای سواری تعمیرشده، فرسوده یا دارای نقص‌های پنهان نیز شایع است.»

واردات خودرو؛

دروازه‌ای باز اما بی‌مقصد!

است. در این میان، مصرف‌کننده بیش از همه متضرر شده است. وعده خودرو وارداتی با قیمت ۱۰ هزار یورو، هر بار با چاشنی جدیدی ارائه می‌شود؛ اما در میدان عمل، یا خودرویی عرضه نمی‌شود یا اگر بشود، با قیمتی خارج از دسترس اکثریت مردم. شرکت‌های واردکننده نیز از شفافیت سازوکارهای دولتی گلايه دارند؛ وقتی نه سقف ارزی مشخص است، نه زمان تخصیص ارز و نه فرآیند نهایی‌سازی قیمت، چگونه می‌توان انتظار داشت واردات نقش تعدیل‌گر در بازار ایفا کند؟

مساله اما فقط اقتصادی نیست؛ پشت پرده این ناکارآمدی، چیزی به‌مراتب عمیق‌تر نهفته است؛ «نبود یک استراتژی کلان و پایدار در حوزه واردات خودرو».

اگر سیاست‌گذار، واردات را به‌عنوان بخشی از زنجیره بازار خودرو به‌رسمیت بشناسد، باید آن را در قالبی شفاف، رقابتی، آزاد از رانت و منطبق بر منافع عمومی سامان دهد. در غیر این صورت، واردات نه تنها باری از دوش بازار بر نخواهد داشت، بلکه خود به گلوگاه تازه‌ای برای سودجویی، بلاتکلیفی و افزایش بی‌اعتمادی تبدیل خواهد شد.

تجربه نشان داده است هر بار که واردات بدون پشتوانه ساختارمند انجام شده، در نهایت جز ایجاد رانت، برهم زدن بازار و تحمیل هزینه‌های جدید بر دولت و مردم، ثمر دیگری نداشته است.

آن‌چه امروز لازم داریم، نه صرفاً باز بودن دروازه‌های واردات، بلکه مشخص بودن مقصد این راه است؛ مقصدی که به نفع مصرف‌کننده، به سود تولیدکننده رقابتی و در جهت تنظیم اصولی بازار خودرو ایران باشد.

سیاست واردات خودرو در ایران سال‌هاست که میان امید و ابهام در رفت‌وآمد بوده؛ مسیری که گاه با وعده تنظیم بازار و گاه

با تیتیر «خودرو اقتصادی» آغاز می‌شود، اما در عمل، به مانعی تازه در مسیر خریدار و تولیدکننده تبدیل می‌شود.

دولت‌های مختلف، در بزنگاه‌هایی خاص، واردات را به‌عنوان مسکن مقطعی برای التیام درد کهنه بازار خودرو مطرح کرده‌اند؛ اما آن‌چه امروز می‌بینیم، نه دسترسی مصرف‌کننده به خودرو با کیفیت و رقابتی است، نه ثباتی برای خودروساز داخلی.

در یک سال اخیر، مجوز واردات صادر شده، ثبت سفارش‌ها انجام گرفته، حتی بخشی از خودروها وارد گمرکات کشور شده‌اند، اما گرهمایی همچنان باز نشده

باقی مانده‌اند؛ از جمله ترخیص خودروهای دپوشده، تعیین تکلیف خودروهای اقتصادی وعده‌داده‌شده و نرخ‌گذاری‌های سرگردگم. پیچیدگی در فرآیندهای تخصیص ارز، نوسان مداوم نرخ ارز دولتی، تضاد میان نرخ مصوب و قیمت تمام‌شده واردکنندگان و از همه مهم‌تر، فقدان سازوکار رقابتی برای انتخاب شرکت‌های واردکننده، نه تنها فرآیند را کند کرده، بلکه عملاً دروازه‌های گشوده بدون مقصد برای واردات ترسیم کرده



نهاد علی بیگزاده

روزنامه‌نگار



مدیران خودرو



تلفن: ۰۲۱-۴۷۶۵۱

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

ایکس ۷۷

مدیران خودرو...ایده آل

www.mvmco.ir

روبو تاکسی به مسافران عادی و خدمات هم‌سفری مانند اوبر گذاشته، فولکس واگن مسیر متفاوتی را انتخاب کرده و این ون را بیشتر برای مشتریان سازمانی و نهادهای شهری طراحی کرده است. این مجموعه حسگرها امکان دید ۳۶۰ درجه‌ای و تشخیص کامل محیط را فراهم می‌کند. فولکس واگن اعلام کرده این خودرو با تکیه بر پلت‌فرم اختصاصی AD MaaS (خودران به عنوان سرویس) طراحی شده و برای پیاده‌سازی سریع، ایمن و گسترده حمل‌ونقل خودران آماده است. این بسته برای نهادهای شهری، شرکت‌های تاکسیرانی، اپراتورهای حمل‌ونقل و حتی شهرداری‌ها قابل استفاده است.

در حالی که تنها چند روز به آغاز تست میدانی روبو تاکسی‌های تسلا در شهر آستین تگزاس باقی مانده، گروه خودرو سازی فولکس واگن با معرفی نسخه تولیدی ون خودران ID. Buzz AD رسماً وارد میدان رقابت حمل‌ونقل خودران شده و حتی یک قدم از رقیب آمریکایی خود جلو افتاده است. این ون خودران که توسط زیرمجموعه MOIA (بازوی خدمات حمل‌ونقل گروه فولکس واگن) توسعه یافته، قرار است در اروپا و آمریکا به کار گرفته شود و به عنوان یک راهکار «آماده بهره‌برداری» برای شهرها و شرکت‌های ناوگان حمل‌ونقل معرفی شده است. در حالی که تسلا تمرکز خود را روی ارائه سرویس



نسخه خودران «ID. Buzz» آماده تولید شد



یک کارشناس ارشد صنعت خودرو در گفت‌وگو با «دنیای خودرو»؛

گام نخست ارتقای استانداردهای ۱۲۰ گانه آسیب‌شناسی استانداردهای فعلی است

باید به سوی اجرای استانداردهای ۱۲۰ گانه پیش برویم؛ در غیر این صورت شاهد حذف خودروهای داخلی و گسترش خودروهای چینی خواهیم بود



امید محمدی

o.mohammadi@autoworld.ir

طرح ارتقای استانداردهای خودرویی از ۸۵ به ۱۲۰ مورد، در حالی مطرح شده که هنوز اجرای کامل استانداردهای فعلی با چالش‌های جدی همراه است. بررسی‌ها نشان می‌دهد بخش‌هایی از صنعت خودرو سازی و زنجیره تامین قطعات، به ویژه در سطح قطعه‌سازان، همچنان زیرساخت‌ها و ظرفیت لازم برای انطباق با الزامات کیفی جدید را در اختیار ندارند.

این در حالی است که حتی در اجرای استانداردهای موجود نیز عقب‌ماندگی‌هایی در برخی خودروها به چشم می‌خورد و برخی از این ضوابط طی سال‌های اخیر به دلیل محدودیت‌های ناشی از تحریم، مشکلات فنی یا فشارهای نهادی، به حالت تعلیق در آمده‌اند.

با وجود این که رعایت استانداردهای کیفی می‌تواند به ارتقای ایمنی و رضایت مصرف‌کنندگان منجر شود، اما شواهد نشان می‌دهد در عمل، بخشی از خودروهای تولیدی همچنان از کیفیت پایین، خرابی زود هنگام و عدم پایداری قطعات رنج می‌برند. از همین رو برای بررسی وضعیت ارتقای استانداردها از ۸۵ گانه به ۱۲۰ گانه با «مهدی خرازان»، کارشناس ارشد صنعت خودرو به گفت‌وگو پرداختیم؛

شنیده‌ها حاکی از ارتقای استانداردهای ۸۵ گانه به ۱۲۰ گانه است؛ این ارتقا چه تأثیری در ایمنی جاده‌ها و خودروهای تولید خواهد داشت؟
هدف از اجرای استانداردهای ۸۵ گانه و ۱۲۰ گانه،

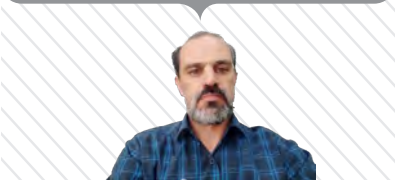
اجرای این استانداردها با اولویت کدام محصولات باید انجام شود؟ آیا ابتدا باید برای خودروهای سنگین و سپس خودروهای سواری اجرایی شود؟
معمولاً اجرای این الزامات در خودروهای سنگین اولویت دارد، چرا که هم حوادث ناشی از تصادفات آن‌ها دارای عواقب بیشتری است و هم در بحث حمل‌ونقل بین‌المللی و ترانزیت، الزامات بین‌المللی مطرح است. سپس برای خودروهای سواری باید این استانداردها برای رشد ایمنی سرنشینان اجرایی شود.

تعامل و همکاری خودروسازان و قطعه‌سازان با یکدیگر جهت رشد و ارتقای استانداردهای ۸۵ گانه به ۱۲۰ گانه باید چگونه باشد؟

خودروسازان باید در مسیر توسعه زیرساخت‌ها حرکت کنند و قطعه‌سازان باید در مسیر داخلی‌سازی تجهیزات جدید این سیستم‌ها پیش بروند. البته در این میان نباید فراموش کرد که حمایت‌های دولت از به‌روزرسانی و ارتقای ماشین‌آلات و تجهیزات، لازمه این ارتقا است. از سویی باید وضعیت نقدینگی خودروسازان به گونه‌ای سامان یابد که زنجیره تامین در کنار تولیدکنندگان خودرو اشتیاق و علاقه جهت سرمایه‌گذاری داشته باشند. لازم به ذکر است که دیدگاه مدیران ارشد صنایع خودرو سازی نسبت به استفاده از فناوری‌های جدید صنعت خودرو باید تغییر کند و تامین از داخل نباید فراموش شود

زیرابستر صنعتی برای تولید یا مونتاژ برخی از قطعات یا سیستم‌ها هنوز در کشور فراهم نشده است.

نوربالا



معمولاً اجرای این الزامات در خودروهای سنگین اولویت دارد. چرا که هم حوادث ناشی از تصادفات آن‌ها دارای عواقب بیشتری است و هم در بحث حمل‌ونقل بین‌المللی و ترانزیت، الزامات بین‌المللی مطرح است

افزایش ایمنی خودروهای تولیدی در کشور است اما باید دید اجرای این استانداردهای ۸۵ گانه در عمل چقدر موثر بوده است؟ قطعاً به اندازه‌ای که ما انتظار داریم بهبود کیفیت حاصل شود، موفقیت حاصل نشده است. زیرا شیوه اجرای این استانداردها به گونه‌ای بوده است که بیشتر بوروکراسی و هزینه‌ها را برای خودروساز افزایش داده است.

با ارتقای استانداردهای ۸۵ گانه به ۱۲۰ گانه وضعیت فناوری و تکنولوژی در خودروهای داخلی ارتقا خواهد یافت؟

قاعدتاً افزایش تعداد این استانداردها باعث ارتقای تکنولوژی در صنایع خودرو سازی و محصولات می‌شود. اما متأسفانه در توسعه زیرساخت‌های داخلی‌سازی تجهیزات جدید، خودروسازان ضعیف عمل می‌کنند.

آیا قطعه‌سازان و خودروسازان بستر لازم برای ارتقای این استانداردها را دارند یا باید همچنان چشم به واردات و خرید قطعات یا فناوری از خارج کشور داشت؟

متأسفانه قطعه‌سازان و خودروسازان آمادگی لازم برای داخلی‌سازی این مجموعه‌ها را ندارند و بخش بیشتری از این الزامات باعث افزایش واردات و میزان وابستگی می‌شود.

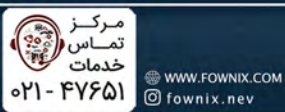
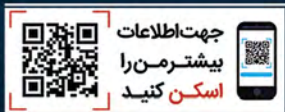
۲۴ دقیقه شارژ - ۸۰ درصد توان بیشتر



فونیکس



ایمنی، نهایت تمایز



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



نشان می‌دهد؛ ترکیبی که کادیلک اسکالید و جیب گرند واگنیر نمی‌توانند با آن رقابت کنند. نوکیگتور حالا قیمت گزافی دارد و باید نشان دهد که راننده آن از نظر مالی در جایگاه بالایی قرار دارد. با این حال، زیر پوسته جذاب نوکیگتور ۲۰۲۵، تفاوت و اختلاف چندانی با مدل قبلی به چشم نمی‌خورد. این خودرو بار دیگر از موتور ۳،۵ لیتری V6 توئین توربو با همان ۴۴۰ اسب‌بخار قدرت و ۶۹۰ نیوتون‌متر گشتاور نسل قبلی استفاده می‌کند و به گیربکس ۱۰ سرعته اتوماتیک مجهز است؛ اما با وجود افزودن درب عقب تاشو دو تکه، نمایشگر عظیم و مجموعه‌ای از امکانات جدید، مهندسان لینکلن به‌نجوی توانسته‌اند حدود ۲۷ کیلوگرم از وزن نسل جدید را کاهش دهند.

هر چند نسل جدید نوکیگتور بسیار سریع تر و لوکس تر شده اما همچنان کاستی‌هایی دارد که آن را زیر سایه کادیلک اسکالید قرار می‌دهد. نسل جدید لینکلن نوکیگتور روی کاغذ فوق‌العاده به‌نظر می‌رسد. این شاسی‌بلند لوکس مجهز به نمایشگر گسترده ۴۸ اینچی داشبورد است که نه تنها ظاهری شگفت‌انگیز دارد، بلکه استفاده از آن آسان بوده و اطلاعات مفیدی نمایش می‌دهد. کابین داخلی نیز شیک و مدرن طراحی شده است. اگر طرفدار رینگ‌های بزرگ هستید، رینگ‌های ۲۲ و ۲۴ اینچی نوکیگتور استاندارد در این کلاس هستند و با طراحی هوشمندانه، بدنه بزرگ تر این مدل را چنان بر فراز این رینگ‌ها قرار داده‌اند که آن‌ها را بزرگ‌تر از آن‌چه هستند



«نوکیگتور» هنوز برای رقابت با «کادیلک» آماده نیست

افت تولید خودرو، نتیجه زنجیره‌ای از اختلال‌ها

برنامه تولید خودروسازان زیر سایه سنگین قیمت‌گذاری دستوری است

در فصل بهار یکی از خودروسازان بزرگ کشور تا ۱۲۰ ساعت قطعی برق را تجربه کرد این موضوع معادل کاهش حدود ۲۴ درصدی خروجی نهایی است



این صنعت است، توضیح داد: «دو خودروساز بزرگ کشور، یعنی ایران خودرو و سایپا به دلیل سیاست‌های قیمت‌گذاری دستوری طی سال‌های گذشته، با زیان انباشته حدود ۲۶۹ هزار میلیارد تومان مواجه‌اند. این زیان موجب شده است دیگر امکان تامین مالی از محل پیش‌فروش خودرو یا منابع بانکی را نداشته باشند.»

در گذشته خودروسازان با پیش‌فروش محصولات خود نقدینگی جمع می‌کردند؛ اما اکنون، حتی در بازار سرمایه نیز امکان تامین منابع از طریق انتشار اوراق بسیار محدود شده است. از سوی دیگر، قطعه‌سازان نیز دیگر توان گرفتن وام‌های بانکی و پرداخت سوده‌های بالا را ندارند. بنابراین، کل زنجیره تامین با بحران مالی روبه‌رو شده است. این کارشناس صنعت خودرو با اشاره به نقش دولت و نهادهای سیاست‌گذار در اختلال‌های مدیریتی اظهار داشت: «تا مدت‌ها شرکت‌هایی مانند ایران خودرو و سایپا کاملاً در اختیار دولت بودند. تصمیمات کلان مدیریتی نه در داخل شرکت، بلکه در نهادهای بالادستی گرفته می‌شد. همین مساله باعث شد اصلاح ساختار، جابک‌سازی، تعدیل نیروهای مازاد و ارتقای بهره‌وری به تعویق بیفتد یا اساساً ممکن نشود. در حالی که شرکت زیان می‌دهد، شاهد افزایش استخدام‌ها و هزینه‌های غیرضروری هستیم. این نشان می‌دهد در برخی موارد، منطق اقتصادی جای خود را به ملاحظات سیاسی داده است. این روند تا زمانی که ادامه داشته باشد، نمی‌توان از اصلاح بنیادی سخن گفت.»

این عضو هیات علمی دانشگاه علم و صنعت ایران با اشاره به چالش‌های صنعت خودرو و راهکارهایی برای برون‌رفت از این وضعیت توضیح داد: «ایران خودرو و همچنان ظرفیت بازگشت به مسیر تولید پایدار را دارد؛ مشروط به آن‌که دولت و مجلس سیاست‌های خود را با نیازهای واقعی صنعت هماهنگ کنند. ایران خودرو و ساختار صنعتی قابل‌انکایی دارد، اما برای حفظ این ساختار، نیازمند ثبات در سیاست‌گذاری، حمایت هدفمند از قطعه‌سازان و ایجاد شرایط پایدار در تامین مالی است. عبور از بحران کنونی ممکن است، اما به شرط آن که تصمیم‌گیرندگان از نگاه کوتاه‌مدت فاصله بگیرند.»

هم داشته‌اند؛ اما شرکت‌هایی مانند ایران خودرو که بخش بزرگی از بار تامین بازار را به‌دوش می‌کشند، با مشکلات جدی‌تری که اغلب ریشه در قیمت‌گذاری دستوری دارد، روبه‌رو هستند.»

بحران خام‌وشی: قطعی برق و تاثیر مستقیم بر خط تولید یکی از مهم‌ترین عوامل کاهش تولید، قطعی‌های مکرر برق در فصل بهار بود. کاکایی با اشاره به تجربه بی‌سابقه قطعی برق در سال جاری بیان کرد: «در اردیبهشت و خردادماه، برای نخستین‌بار با قطعی برق سنگین در حوزه صنعت مواجه شدیم. یکی از خودروسازان بزرگ کشور تا ۱۲۰ ساعت قطعی برق را تجربه کرد. چنین وقفه‌ای در تولید صنعتی، معادل کاهش حدود ۲۴ درصدی خروجی نهایی است. علاوه‌بر خودروساز، صدها تامین‌کننده قطعه در سراسر کشور نیز به‌طور هم‌زمان از این بحران آسیب دیدند.»

گره‌های ارزی و قفل شدن واردات مواد اولیه این کارشناس صنعت خودرو با بیان این که چالش‌های مربوط به تامین ارز و کندی در تخصیص آن به قطعه‌سازان و تامین‌کنندگان، یکی دیگر از عوامل موثر در کندی تولید است، اظهار داشت: «سیاست‌گذاری ارزی دولت در ماه‌های اخیر دچار نوسان بوده است. بسیاری از قطعه‌سازان هنوز نتوانسته‌اند ارز مورد نیاز خود را برای واردات قطعات و مواد اولیه دریافت کنند یا ارز را با تاخیر طولانی دریافت کرده‌اند. این مساله موجب دیوی هزاران تن کالا در بندر و توقف در خط تولید شده است.» وی به وضعیت بندر شهید رجایی اشاره کرد و افزود: «مواد اولیه و قطعاتی که باید به‌سرعت وارد چرخه تولید شوند، هفته‌ها در گمرک معطل مانده‌اند. این تاخیر نه تنها هزینه نگهداری را افزایش می‌دهد، بلکه زمان‌بندی تولید را نیز کاملاً به‌هم می‌ریزد.»

کمبود نقدینگی: ضربه پنهان به تولید خودرو این عضو هیات علمی دانشگاه علم و صنعت ایران با اشاره به این که بحران نقدینگی در خودروسازان چالش جدی



نهاد علی بیک‌زاده

n.beykzadeh@autoworld.ir

در حالی که صنعت خودرو همواره نمادی از پیشرفت صنعتی و قدرت اقتصادی کشورها به‌شمار می‌رود، در ایران این صنعت طی سال‌های گذشته پیوسته در معرض نوسانات شدید و بحران‌های پی‌درپی قرار گرفته است. شرکت‌های بزرگی مانند گروه صنعتی ایران خودرو که نقش کلیدی در تامین نیاز حمل‌ونقل عمومی و شخصی کشور دارند، در عین بر خورداری از سایه و زیرساخت صنعتی قدرتمند، با مجموعه‌ای از چالش‌های اقتصادی ناشی از سیاست‌گذاری‌های اشتباه روبه‌رو هستند. خودروسازان در کشور با معضل بزرگی به‌نام قیمت‌گذاری دستوری مواجه هستند و هم‌زمان با این مساله چالش‌های تامین مواد اولیه، کمبود منابع ارزی، تصمیمات خلق‌الساعه و جبر تحریم‌های ظالمانه آسیب‌های جدی به برنامه خودروسازان وارد کرده است. آسیب‌هایی که ابتدا با انتقاد از خودروسازان آغاز شد و نهایتاً پس از بررسی‌های عدید، به آرامی به خارج از جاده مخصوص بسط پیدا خواهد کرد.

کاهش تولید: نتیجه زنجیره‌ای از اختلال‌ها امیرحسن کاکایی، کارشناس صنعت خودرو با اشاره به ماهیت خاص صنعت خودرو کشور و چالش‌های عدید، گفت: «خودروسازی صنعتی است که به‌شدت به هماهنگی و ثبات در زنجیره تامین، برنامه‌ریزی دقیق تولید و سیاست‌گذاری‌های باثبات وابسته است. کاهش ۱۳.۷ درصدی تولید خودرو در سه‌ماه نخست سال جاری نمی‌تواند صرفاً به یک یا دو عامل محدود خلاصه شود. این کاهش نتیجه مجموعه‌ای از اختلال‌های پیاپی در چند بخش کلیدی و خارج از بدنه صنعت خودرو است.»

وی با اشاره به عملکرد متفاوت خودروسازان توضیح داد: «جالب است که برخی خودروسازان در همین مدت رشد

پیگیری يك موضوع

Follow up

علی رضایی

کارشناس حوزه صنعت

بسته حمایتی دولت چگونه به کمک صنایع می‌آید؟

پس از وقوع جنگ تحمیلی ۱۲ روزه، دولت با همکاری وزارت صنعت، معدن و تجارت و مشارکت نهادهای زیربنایی، بسته‌ای ۵محوری برای حمایت فوری از تولید و پایداری کسب‌وکارها ابلاغ کرده است. حال علی رضایی، کارشناس حوزه صنعت الزامات اجرایی شدن این بسته را تشریح کرده است.

در حال حاضر صنایع کشور نیازمند چه حمایت‌هایی هستند؟

صنایع کشور در معرض فرسودگی مالی قرار گرفته‌اند و اجرای سریع، بی‌وقفه و فراگیر این بسته حمایتی، از شروط اصلی حفظ پایداری تولید و اشتغال است. این درحالی است که بسیاری از واحدها هم‌اکنون با مشکلات نقدینگی، تعلیق سفارشات، کندی ترخیص ماشین‌آلات و ناتوانی در تامین حقوق کارکنان مواجه هستند. بنابراین باید حمایت فوری و عملیاتی در دستور کار قرار گیرد و بسته مذکور به مرحله اجرا برسد.

شیوه اجرای این بسته حمایتی چگونه باید باشد؟

دولت باید در اجرای این بسته حمایتی، سرعت را فدای فرآیند نکند. تمدید اظهارنامه مالیاتی، توقیف حق بیمه کارفرمایان، تعلیق محدودیت‌های بانکی و بازطراحی نظام تامین مالی، ابزارهایی هستند که در شرایط خاص باید بدون پیچیدگی و مستندسازی زمان‌بر، در اختیار تولیدکنندگان قرار گیرد. بسیاری از بنگاه‌ها نه به تسهیلات جدید، بلکه به تنفس در بازپرداخت بدهی‌های جاری نیاز دارند. در همین راستا، تصمیم دولت برای تقسیت بدهی بانکی و تنفس در تعهدات ارزی، می‌تواند نقش ضربه‌گیر را ایفا کند؛ به‌شرطی که بانک‌ها همکاری کنند و بوروکراسی مانع نشود.

وضعیت تامین انرژی باید چگونه مدیریت شود؟

تامین برق و گاز برای واحدهای صنعتی در شرایط اضطراری، باید در اولویت کامل وزارتخانه‌های مربوطه قرار گیرد. قطع برق نباید به‌صورت سراسری و بدون تفکیک اولویت انجام گیرد. ضرورت دارد دولت و وزارت نیرو برنامه مدیریت مصرف و قطع برق هدفمند را براساس ظرفیت تولید و استراتژیک بودن صنعت تدوین کند. از سوی دیگر، مشوق‌هایی همچون تخفیف تعرفه انرژی برای صنایعی که مصرف برق را به‌ساعات کم‌باری منتقل می‌کنند، می‌تواند ابزار موثری برای کاهش فشار به شبکه در ساعات اوج باشد. این موضوع پیش از آن‌که فنی باشد، نیازمند اراده مدیریتی و هماهنگی بین‌بخشی است.

زاپاس

Spare Tire

۲۴ تیرماه؛ آغاز نوسازی موتورسیکلت‌های فرسوده



و نحوه جایگزینی بر اساس ظرفیت تولیدکنندگان و هماهنگی با بانک‌های عامل اطلاعات‌رسانی خواهد شد.»

ستاد نوسازی ناوگان حمل‌ونقل شهری از تمامی مالکان واجد شرایط دعوت کرده است با مشارکت در این طرح، گامی موثر در جهت نوسازی ناوگان و بهبود محیط‌زیست شهری بردارند.

نشانی NNHK.IR نسبت به ثبت‌نام و بارگذاری مدارک مورد نیاز اقدام کنند. اطلاعات تکمیلی شامل مدارک لازم و مراحل فرآیند ثبت‌نام، هم‌زمان با فعال‌سازی سامانه در تاریخ ۲۴ تیرماه ۱۴۰۴ از طریق سامانه مذکور در دسترس قرار خواهد گرفت.

لازم به‌ذکر است در این مرحله صرفاً ثبت‌نام موتورسیکلت‌های فرسوده مورد نظر است و شرایط

(مدل ۱۳۹۸ و قبل)

موتورسیکلت‌های انژکتوری: با سن بیش از ۱۲ سال

(مدل ۱۳۹۲ و قبل)

موتورسیکلت‌های برقی: با سن بیش از ۱۵ سال

(مدل ۱۳۸۹ و قبل)

مالکان موتورسیکلت‌های واجد شرایط می‌توانند از تاریخ اعلام‌شده با مراجعه به سامانه ثبت‌نام ستاد نوسازی به

ستاد نوسازی ناوگان حمل‌ونقل در اطلاعاتیه‌ای

اعلام کرد: «ثبت‌نام طرح ملی نوسازی و جایگزینی موتورسیکلت‌های فرسوده از تاریخ ۲۴ تیر ۱۴۰۴ آغاز می‌شود.

در این مرحله تنها مالکان موتورسیکلت‌های زیر واجد شرایط ثبت‌نام هستند:

موتورسیکلت‌های کاربراتوری: با سن بیش از ۶ سال



«منصوری» به سبک نقاشی مونوپولی روی آورد!



«carbon» پوشانده شده و قطعاتی همچون کاپوت، سپر جلو، جلوینچره و گلگیرها با این متریال چشم‌نواز تزئین شده‌اند. اما بخش اصلی طراحی، نقاشی‌های رنگارنگ و نمادهای بازی Monopoly هستند که توسط خود الک مونوپولی روی درها و گلگیرها کشیده شده‌اند. رنگ‌های نشانی، اسپری‌های نامنظم و یک کاور زاپاس خیره‌کننده در عقب، حس یک کابوس کار تونی خیابانی را منتقل می‌کند. داخل کابین چیزی از اغراق بیرونی کم ندارد. چرم فیروزه‌ای برق با خطوط سفید تمام صندلی‌ها را پوشانده و کمربندهای ایمنی با رنگ‌هایی نامتعارف مانند سبز، زرد، بنفش و آبی روشن طراحی شده‌اند.

«تیونر مشهور منصوری (Mansory) که سال‌هاست علاقه‌ای خاص به تبدیل مرسدس G کلاس به خودروهایی عجیب، پرزرق‌وبرق و خارج از عرف دارد، بار دیگر شاهکاری متفاوت خلق کرده است. این بار حاصل همکاری کوروش منصوری با هنرمند خیابانی مشهور جهان، الک مونوپولی (Alec Monopoly) پروژه‌ای به‌شدت جسورانه و هنری با نام ArtPiece AL3C MONO907Y شده است. این پروژه هنری بر اساس نسخه Speranza ساخته شده؛ یک مرسدس G کلاس چهار در کابریو که تنها در ۱۰ دستگاه تولید می‌شود. بدنه خودرو به‌طور کامل با فیبر کربن فورج‌شده (forged

ویژه‌ها

صنعت خودرو از اهداف مندرج در برنامه هفتم عقب مانده است



نماینده مردم خدابنده در مجلس دوازدهم با بیان این که متأسفانه بی‌برنامه بودن به صنایع کشور آسیب رسانده است، گفت: «هم‌اکنون صنعت خودروسازی از جمله این صنایع است که به‌رغم پیشرفت‌هایی که در گذشته در آن‌ها داشتیم، اما در شرایط کنونی از اهداف تعیین‌شده در سیاست‌های کلی و برنامه‌های توسعه عقب هستیم.»

دیگه چه خبر؟

دولت باید از تصدی‌گری فاصله بگیرد



وزیر صمت تأکید کرد: «ما باور داریم که دولت باید از تصدی‌گری فاصله بگیرد و تنها به سیاست‌گذاری بپردازد. راه‌حل بسیاری از مشکلات در بسته حمایتی وزارت صمت برای حفظ پایداری تولید گنجانده شده است.» محمد اتابک با اشاره به محدودیت‌های ارزی گفت: «سیاست‌های ارزی نباید مانعی برای سیاست‌های تجاری کشور باشند، بلکه باید اجازه داد سیاست‌های تجاری آزادانه دنبال شوند.»

توئیتر!

دولت با اعطای تسهیلات، تبعات جنگ را برای صنعت خودرو به حداقل برساند



یک نماینده مجلس با اشاره به این که دولت باید با مجموعه‌ای از اقدامات حمایتی، مشکلات ناشی از جنگ را برای صنایع بزرگی، چون صنعت خودرو به حداقل برساند، عنوان کرد: «دولت باید با اعطای تسهیلات به خودروسازان هم تولیدکننده را در امر تولید یاری کند و هم از افزایش قیمت خودرو برای مصرف‌کننده جلوگیری کند.»

خودروسازان بزرگ به حمایت‌های بیشتری نیاز دارند؛

۶ عامل کاهش ۱۳,۷ درصدی تولید خودرو در فصل بهار



رامین بیات

r.bayat@autoworld.ir

«در بهار ۱۴۰۴، آمار تولید خودروهای سواری از سوی سه خودروساز بزرگ کشور - ایران خودرو، سایپا و پارس خودرو - نشان از افت قابل توجهی نسبت به مدت مشابه سال گذشته دارد. طبق داده‌های منتشرشده در سامانه کدال، این سه شرکت در مجموع ۱۷۹ هزار و ۹۳۰ دستگاه خودرو سواری تولید کرده‌اند؛ در حالی که در بهار ۱۴۰۳ این عدد ۲۰۸ هزار و ۴۲۹ دستگاه بوده است. بنابراین، تولید خودروهای سواری در کشور طی این بازه با کاهش ۱۳.۷ درصدی مواجه شده و ۲۸ هزار و ۴۹۹ دستگاه کمتر از سال گذشته بوده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد ۶ عامل در بروز این افت تولید نقش داشته‌اند که عمده‌ترین آن‌ها را در ادامه بررسی خواهیم کرد. یکی از مهم‌ترین عوامل، عدم اصلاح قیمت خودرو در ابتدای سال بود. در حالی که خودروسازان با افزایش هزینه‌های تولید مواجه بودند، قیمت محصولات همچنان ثابت ماند و همین مساله، انگیزه تولید را کاهش داد. کمبود نقدینگی نیز نقش تعیین‌کننده‌ای در افت تولید ایفا کرد. دشواری در تأمین منابع مالی، به‌ویژه برای خرید قطعات و مواد اولیه، روند فعالیت خطوط تولید را مختل کرد. این مشکل در کنار چالش‌های ارزی و اختلال در واردات قطعه، از جمله آسیب‌دیدن بخشی از محموله قطعات در حادثه بندر شهید رجایی موجب شد تأمین زنجیره تولید با تاخیر و ناپایداری همراه باشد. از سوی دیگر، جنگ تحمیلی ۱۲ روزه در خردادماه منجر به تعطیلی موقت برخی خطوط تولید در هفته پایانی



خرداد شد و به‌طور مستقیم تیراژ تولید در ماه پایانی فصل را کاهش داد. همچنین ناترازی انرژی و قطعی‌های مکرر برق نیز شرایط را برای ادامه تولید دشوارتر کرد. برخی کارخانه‌ها به‌دلیل محدودیت مصرف انرژی ناچار به توقف یا کاهش شیفت‌های کاری خود شدند. در نهایت، بالاتکلیفی در سیاست‌گذاری‌های کلان صنعت خودرو، عدم تکمیل روند واگذاری شرکت‌ها و نبود ثبات در نظام قیمت‌گذاری، فضای تصمیم‌گیری در شرکت‌های خودروساز را تحت‌تأثیر قرار داد. این شرایط باعث شد برنامه‌ریزی‌های بلندمدت و میان‌مدت تولید با تردید

و تاخیر همراه شود. در مجموع، مجموعه‌ای از عوامل دست‌به‌دست هم داده‌اند تا تولید خودرو در بهار ۱۴۰۴ بافتی چشمگیر مواجه شود. اگر چاره‌اندیشی قیچی برای حل این مشکلات صورت نگیرد، احتمال تکرار این روند در فصل‌های آینده نیز وجود دارد؛ موضوعی که می‌تواند تبعات جدی‌تری برای صنعت خودرو، اشتغال و زنجیره تأمین کشور به‌همراه داشته باشد. همچنین در نهایت، صنعت خودرو به‌عنوان یکی از پیشران‌های صنعتی کشور، نیازمند نگاه راهبردی، سیاست‌گذاری پایدار و هماهنگ و حمایت هدفمند دولت است.

اینفوگرافیش

Infography

افزایش درآمد شرکت ایمن خودرو شرق



شرکت «ایمن خودرو شرق» در سه‌ماهه ابتدایی سال ۱۴۰۴، فروش یک‌هزار و ۲۲۸ میلیارد تومانی را به ثبت رساند.

چپ تلند؟

سود صنعت خودرو به جیب واسطه‌ها می‌رود

«آرش محبی‌نژاد، دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور اظهار داشت: «بازارانه سیاه و رانتی که به خاطر شیوه قیمت‌گذاری در صنعت خودرو پخش شده است، سود این صنعت را به جیب واسطه‌ها می‌برد و تولیدکننده و مصرف‌کننده واقعی متضرر می‌شوند. زمانی که خودروسازان دچار ضرر می‌شوند، متاثر از آن سهام‌بورسی ریزی می‌شود.»

چرا؟

سرمایه‌های سرگردان می‌تواند جذب صنعت خودرو شود

«آرش محبی‌نژاد با اشاره به این که باید زمینه به‌گونه‌ای فراهم شود که سرمایه‌های مردمی به‌سمت تولید در صنعت خودرو بروند، گفت: «زمانی که اعتماد مردم به بازار سرمایه و تولید مولد از بین می‌رود، این سرمایه‌ها به سمت سفته‌بازی، دلار و طلا و حتی بازارهای غیر رسمی مثل رمز ارز هدایت می‌شود.»

برای چه؟

برنامه جامع بخش خصوصی برای صنعت خودرو

«وی بیان کرد: «بخش خصوصی از زنجیره تأمین تا تولید خودرو در قالب یک بسته کامل و جامع، راهکارهای اجرایی و عملیاتی دارد که نه تنها منجر به اصلاح در صنعت می‌شود، بلکه میزان تولید را نیز افزایش می‌دهد. همچنین ما یک سند چهار بخشی تهیه کردیم که در آن بحث هدایت و راهبردی، سیاست‌گذاری کلان به‌جای تصدی‌گری و اصلاح ساختاری در آن دیده شده است.»

زنده يك

First gear



علی زراندوز

a.zarandooz@autoworld.ir

نمایندگان مجلس از احضار وزیر برای شفاف‌سازی اصلاح قیمت و توقف واردات خبر دادند. «حاضر جواب: یعنی قرار است این احضار با آن احضارهای قبلی فرق داشته باشد؟»

فروش پورشه کاهش یافت. «حاضر جواب: احتمالاً حاشیه اختلاف قیمت محصولات پورشه از بازار تا کارخانه هم به شدت کاهش پیدا کرده است و دیگر کسی دنبال خرید پورشه از کارخانه نیست!

سخت‌نگوی شورای رقابت با انتقاد از نحوه اجرای دستورالعمل تنظیم بازار خودروهای سواری در وزارت صمت گفت: «آسیب این رفتارها متوجه صنعت خودرو خواهد شد و نارضایتی مصرف‌کنندگان را به دنبال خواهد داشت.»

«حاضر جواب: پس با این حساب، رضایت و نارضایتی مصرف‌کننده هم مهم است و ما تا حالا به این نکته مهم توجه نمی‌کردیم.»

پژو پارس یک میلیارد تومان شد. «حاضر جواب: یک میلیارد تومان که تا به حال زیاد شده است ... مهم این است که گویا این بار قرار است یک میلیارد تومان باقی بماند!

اختلاف ترامپ و ماسک بازار را تکان داد؛ سقوط ۸ درصدی سهام تسلا.

«حاضر جواب: این سهام تسلا هم که هنوز سیاستمداران رانشناخته و با یک غور سردی و با یک مویز، گرمی‌اش می‌کند!

بر اساس اطلاعات ارائه‌شده به بورس، زیان انباشته سه خودروساز بزرگ کشور تا پایان سال ۱۴۰۳ با رشد ۲۲ درصدی به ۳۰۵ همت رسید.

«حاضر جواب: با این سرعتی که زیان انباشته خودروسازان ما رشد کرده، اگر صنعت خودروی‌مان رشد می‌کرد، الان از تویوتا و تسلا و بی‌وی‌دی هم جلوتر بودیم

بسته حمایت از تولید چه ویژگی‌هایی دارد؟ «حاضر جواب: احتمالاً مهم‌ترین ویژگی‌اش این است که حرفش زیاد شنیده می‌شود، ولی خودش کمتر دیده می‌شود.

عضو کمیسیون بهداشت و درمان مجلس: «دولت با اعطای تسهیلات به خودروسازان مشکلات ناشی از جنگ را برای صنعت خودرو به حداقل برساند.»

«حاضر جواب: هر چند که برخی معتقدند بزرگ‌ترین تسهیلات دولت برای صنعت خودرو می‌تواند دخالت کمتر در این عرصه باشد.

انتقاد شورای رقابت از نحوه تصمیم‌گیری‌ها برای قیمت خودرو... «حاضر جواب: خلاصه که کار به جایی رسیده که حتی شورای رقابت هم از وضعیت قیمت خودرو ناراضی است!

چرا خودروهای چینی در بازار جهانی ارزان هستند؟ «حاضر جواب: این سوال را باید همان افرادی که خودروهای چینی را در بازارهای جهانی ارزان می‌خرند جواب بدهند، نه ما که در کشورمان آن‌ها را چند برابر قیمت بازارهای جهانی می‌خریم!

صیوری برای خرید خودرو به نفع خریداران است؟ «حاضر جواب: زمان، در هر بازاری به نفع مشتری باشد، در بازار خودرو کشور ۹۹ درصد به ضررش است!



خودرو برای گر امیدداشت این موفقیت در سال ۱۹۹۵ ساخته خواهد شد؛ از این رو نام ۹۵-۵۹ انتخاب شده است. لانزانته علاوه بر اعلام نام، اطلاعات اجمالی در مورد این خودرو نیز ارائه کرده و ظاهر آن فوق العاده به نظر می‌رسد. لانزانته به دنبال ۷۰۰ اسب بخار قدرت به ازای هر تن در طرح اولیه پروژه ۹۵-۵۹ است. در نسخه‌های تولید محدود مانند این خودرو، طراحی و انحصار اهمیت بیشتری دارند؛ اما ۹۵-۵۹ نشان می‌دهد که وزن همچنان به دقت کنترل خواهد شد. شرکت اعلام کرده که تمرکز خود را بر ساخت یک ابر خودرو و کاربردی گذاشته و این خودرو نسبت به مدل پایه، برتر خواهد بود. همچنین وجود سه صندلی، ۹۵-۵۹ را متمایز از رقبای نشان خواهد داد.

«لانزانته خودرو و استاندارد مک‌لارن را به یک‌ه‌ایر کار تبدیل کرده است. این پروژه ادای احترام به F1 GTR برنده لمان سال ۱۹۹۵ خواهد بود. لانزانته لیمیتد (lanzantelimited) شرکت مهندسی خودرو است که می‌تواند مدل‌های مسابقه‌ای پورشه ۹۳۵ را به هیولاهایی جاده‌ای تبدیل کند و موتورهای واقعی فرمول یک را در خودروهای اسپرت قدیمی جای دهد. حالا این شرکت قصد دارد چیزی خاص‌تر خلق کند. مانند پروژه‌های قبلی، جدیدترین لانزانته بر اساس یک خودرو و استاندارد جاده شسکل می‌گیرد. شرکت سازنده نامی برای خودرو و سه‌نفره خود انتخاب کرده که ادای احترامی است به مک‌لارن F1 GTR که تحت مدیریت لانزانته ۳۰ سال پیش با شماره ۵۹ در مسابقه ۲۴ ساعته لمان پیروز شد. تنها ۵۹

لانزانته محصولات «مک‌لارن» را ارتقا می‌دهد



پیشنهاد «فراری» برای رانندگان حرفه‌ای



با گذشت فقط دو ماه از معرفی فراری ۲۹۶ اسپشiale، حالا یک نسخه ویژه از این خودرو با لقب پیلوتی فراری رونمایی شده است. عبارت Piloti Ferrari که در زبان ایتالیایی به «رانندگان فراری» معنی می‌شود، به این حقیقت اشاره دارد که این نسخه ویژه از فراری ۲۹۶ اسپشiale تنها در اختیار افرادی قرار می‌گیرد که با محصولات فراری در مسابقات مورد تایید این شرکت، حضور دارند. البته منظور از رانندگان مسابقات، افرادی چون لوئیس همیلتون نیست، بلکه کسانی که در آخر هفته‌ها با یکی از مدل‌های Chal-lenge یا XX و 499P Modificata در پیست مسابقات رانندگی می‌کنند نیز واجد شرایط محسوب می‌شوند. اما همین ابتدا باید اعلام کنیم که تغییرات فراری ۱۲۹۶ اسپشiale پیلوتی نسبت به مدل پایه فقط به موارد ظاهری محدود می‌شود. نمونه حاضر در تصاویر با روکش Rosso Scuderia تزئین شده، اما دو گزینه دیگر یعنی نفرهای Argento Nürburgring، مشکی Nero Daytona و آبی Tour De France نیز قابل سفارش است. صرف‌نظر از این که کدام یک را انتخاب کنید، نوارهای تزئینی Giallo Modena روی بدنه خودرو قرار می‌گیرد. این نوارها برای ادای احترام به 499P طراحی شده است، که سه مرتبه در مسابقات لمان پیروز شد.

به روزرسانی «جتا» چینی به نام «ساگیتار ال»



با گذشت نزدیک به ۶ سال از عرضه فولکس واگن ساگیتار در سال ۲۰۱۹، اکنون نسل دوم این سدان برای ورود به بازار آماده می‌شود. مدتی پس از تصاویر اولیه، اکنون نخستین تصاویر رسمی هم در وبسایت سازنده منتشر شده است. فولکس واگن ساگیتار را می‌توان همتای اقتصادی و البته کشیده‌تر از مدل جهانی جتا دانست. این خودرو در تاسیسات فاو فولکس واگن در چین تولید می‌شود. چهره فولکس واگن ساگیتار با سایر محصولات جدید این برند شباهت یافته است. چراغ‌های باریک LED با پل بین آن‌ها در نمای جلو، انتقال جلوپنجره به بخش پایینی سپر، دستگیره‌های مخفی ششونده و پل بیکار چه چراغ‌های عقب، از مهمترین ویژگی‌های ظاهری ساگیتار با به‌شمار می‌آید. ابعاد بدنه فولکس واگن ساگیتار با در طول، عرض، ارتفاع و فاصله بین محورها به ترتیب ۴،۸۱۲، ۱،۸۱۳، ۱،۴۷۹ و ۲،۷۲۱ متر اعلام شده است، که در طول و عرض، افزایش و در ارتفاع، کاهش نشان می‌دهد. فعلاً هیچ تصویری از فضای کابین فولکس واگن ساگیتار با در اختیار نداریم، اما بنابر تصاویر جاسوسی، دو نمایشگر دیجیتال مجزا در کابین این خودرو نصب شده است، که ظاهر نسبت به مدل قبل، ابعاد بزرگتری دارند.

با افت ۵۰ درصدی طی ۶ ماهه نخست ۲۰۲۵ رخ داد

مشکلات استلانتیس با برندهای اسپرت



سپیل سیاوشی

s.sivashi@autoworld.ir

استلانتیس در نیمه نخست سال ۲۰۲۵ با افت ۱۱ درصدی فروش در آمریکا مواجه شد. دوج و الفارومو نیز با کاهش ۵۰ درصدی فروش، بدترین عملکرد را داشته‌اند. در حالی که بسیاری از خودروسازان مانند فورد و کیا در نیمه اول سال افزایش فروش در آمریکا را گزارش کردند، اوضاع برای استلانتیس چندان مطلوب نبوده است. در واقع، فروش این گروه در ۶ ماهه اول ۲۰۲۵ با ۱۱ درصد کاهش مواجه شده و در سه‌ماه دوم نیز ۱۰ درصد افت کرده است. دلایل اصلی این افت، عملکرد ضعیف برندهای دوج، الفارومو و کرایسلر بوده است.

دوج در بحران

اوضاع برای دوج واقعاً وخیم است. این شرکت در ۶ ماه نخست سال ۲۰۲۵ تنها ۴۷ هزار و ۴۸۱ دستگاه خودرو فروخته که ۴۹ درصد کمتر از ۹۲ هزار و ۷۲۵ دستگاه مدت مشابه سال ۲۰۲۴ است. فروش سه‌ماه دوم نیز با کاهش ۴۸ درصدی فروش از ۴۹ هزار و ۷۸۷ به ۲۵ هزار و ۷۴۷ دستگاه رسیده است. دلیل اصلی این کاهش، کنار گذاشتن مدل‌های بنزینی قدیمی چارجر و چلنجر است. در نیمه اول ۲۰۲۴، دوج ۲۶ هزار و ۸۷۶ دستگاه چارجر و ۲۱ هزار و ۲۱۷ دستگاه چلنجر فروخت اما در سال جاری، تنها یک‌هزار و ۶۳۰ دستگاه چارجر و یک‌هزار و ۵۰۰ دستگاه چلنجر از موجودی باقی‌مانده به فروش رفت. هرچند چارجر دیتونا الکتریکی جدید مدت‌هاست که به بازار عرضه شده اما محبوبیت آن به مراتب کمتر از مدل‌های بنزینی قبلی است. در شش‌ماه اول، دوج تنها ۴ هزار و ۲۹۹ دستگاه چارجر الکتریکی فروخته است. علاوه بر این، فروش دوج هورنت نیز ۵۲ درصد کاهش یافته و به ۵ هزار و ۶۴۷ دستگاه در سال جاری رسیده در حالی که در نیمه اول ۲۰۲۴ این رقم ۱۱ هزار و ۷۱۸ دستگاه بود. تنها خبر خوب برای دوج، افزایش ۴ درصدی فروش دورانگو در سال جاری و رشد ۱۶ درصدی آن در سه‌ماه دوم است.

ایتالیایی‌ها تحت فشار

الفارومو نیز در وضعیت سختی قرار دارد. فروش شش‌ماهه ۲۰۲۵ کاهشی ۳۴ درصدی داشته و به ۳ هزار و ۱۶۴ دستگاه رسیده در حالی که فروش سه‌ماه دوم ۵۱ درصد افت کرده است. در نیمه اول سال، الفارومو تنها ۸۸۲ دستگاه جولیا (۳۲ درصد کاهش)، یک هزار و ۱۲۶ دستگاه استلویو (۴۰ درصد کاهش) و یک هزار و ۱۵۶ دستگاه توناله (۲۸ درصد کاهش) فروخته است. فروش کرایسلر نیز که فقط یک مدل پاسیفیکا را عرضه می‌کند، در سال جاری ۲۲ درصد کاهش یافته و به ۵۸ هزار و ۲۴۴ دستگاه رسیده در حالی که در سه‌ماه دوم این افت به ۴۲ درصد و ۲۳ هزار و ۱۳۵ دستگاه رسیده است. تنها خبرهای خوب برای استلانتیس، عملکرد برندهای جیب، رم و فیات است. فروش رم در نیمه اول سال ۲ درصد افزایش یافته و به ۳ هزار و ۹۸۴ دستگاه رسیده در حالی که فروش فیات به‌لطف تقاضای روبه‌رشد برای ۵۰۰ جدید، ۹۵ درصد جهش کرده است. فروش جیب نیز هر چند در نیمه اول سال ۵ درصد کاهش یافته و به ۲۸ هزار و ۳۹۸ دستگاه رسیده اما در سه‌ماه دوم با افزایش یک درصدی به ۱۴۸ هزار و ۸۳۲ دستگاه، بهبود یافته است. در مجموع، اعداد و ارقام تصویر ناامیدکننده‌ای از وضعیت کنونی استلانتیس

آینده‌ای تحت فشار

با افت ۵۰ درصدی فروش محصولات دوج، الفارومو و کرایسلر در نیمه اول سال ۲۰۲۵، این سه برند مشهور در گروه استلانتیس با بحران جدی ناشی از تغییرات ساختاری بازار جهانی خودرو مواجه شده‌اند. عواملی نظیر کاهش قدرت خرید مشتریان به‌دلیل تورم اقتصادی، اختلال در زنجیره تأمین نیمه‌رساناها، گرایش روزافزون به خودروهای کراس‌اوور و شاسی‌بلند، شتاب در تغییر به سمت قوای محرکه الکتریکی و همچنین فقدان نسواری معنادر طراحی نسل فعلی مدل‌های بنزینی باعث شده تقاضا برای سدان‌ها و کوپه‌های قدیمی به‌شدت کاهش یابد. برای بازیابی سهم بازار و بهبود روند فروش، ضروری است هر برند رویکردی متفاوت اتخاذ کند؛ دوج می‌تواند با انتقال فنی زیرساخت‌های مطرح خود در خودروهای عضلانی به

پلتفرم‌های الکتریکی-هیبریدی، تجربه رانندگی جذاب و متمایزی خلق کرده و همزمان از قابلیت شخصی‌سازی گسترده برای حفظ وفاداری علاقه‌مندان کمک بگیرد. الفارومو با تمرکز بر طراحی اسپرت-لوکس و افزودن کراس‌اوورهای کامپکت در سبد محصولات خود می‌تواند خلأ موجود در بازه مدل‌های شهری را پوشش دهد. کرایسلر نیز با بازسازی شبکه خدمات پس از فروش، ارائه بسته‌های لیزینگ و اشتراک‌محور و عرضه خودروهای چندمنظوره خانوادگی، شانس خود را در بازار رقابتی بالا خواهد برد. لازم است این شرکت‌ها علاوه بر همکاری با تأمین‌کنندگان باتری و قطعات الکتریکی، معتبر، در سرمایه‌گذاری برای ایجاد زیرساخت تولید محلی در بازارهای در حال رشد مانند ایران و خاورمیانه نیز تمرکز کنند تا وابستگی به واردات کاهش یابد. دیجیتالی‌سازی فرایندهای فروش و خدمات پس از فروش، توسعه اپلیکیشن‌های هوشمند برای پایش سلامت خودرو و ارتقای تجربه مشتری، پیاده‌سازی مدل اقتصاد دایره‌ای در چرخه تولید و بازیافت قطعات به همراه اجرای پروژه‌های تحقیق و توسعه مشترک با استارت‌آپ‌های خودروسازی، بهترین مسیر برای عبور از دوران رکود فعلی و تضمین رشد پایدار در دهه آینده است.



گشتاور تولید می‌کند که با کوروت ZR1 تفاوتی ندارد. خروجی پیش‌رانه از طریق گیربکس ۸ سرعته دوکلاچه به محور عقب منتقل می‌شود. وظیفه گردش چرخ‌های جلو بر عهده موتور برقی قرار دارد، که ۱۸۹ اسب بخار قدرت و ۱۹۷ نیوتون‌متر گشتاور تولید می‌کند. مجموعه باتری ۱،۹ کیلووات ساعت هرچند از نظر ظرفیت با کوروت E-Ray تفاوتی ندارد، اما بنابر اعلام جنرال موتورز، قدرت و ولتاژ عملکرد آن افزایش یافته است.

این باتری به کمک نیروی حاصل از ترمرگیری یا فشردن دکمه Charge، Push-to-Pass، بالاترین سطح قدرت کوروت ZR1X یعنی ۱۲۶۷ اسب بخار را آزاد می‌کند تا این کوپه آمریکایی بتواند ظرف کمتر از ۲ ثانیه به سرعت ۹۶،۵ کیلومتر بر ساعت دست یابد. این خودرو مسافت ۴۰۰ متر را در کمتر از ۹ ثانیه و با سرعت ۲۴۰ کیلومتر بر ساعت طی خواهد کرد. با عبور از سرعت ۲۵۷ کیلومتر بر ساعت، موتور برقی جلو از مدار خارج می‌شود تا ZR1X همچون کوروت ZR1 به خودروی محرک-عقب تبدیل شود. از حداکثر سرعت کوروت ZR1X اطلاعی نداریم، اما این عدد برای کوروت ZR1، در حدود ۳۷۵ کیلومتر بر ساعت اعلام شده است. کوروت ZR1X از نظر ظاهری هم به ZR1 شباهت دارد.



سوپر اسپرتی به یاد مک لارن «F1»



لانزائته یک شرکت بریتانیایی است که قبلاً یک مک لارن F1 GTR را به نسخه‌ای جاده‌ای تبدیل کرده بود. حال این شرکت سوپراسپرت جدیدی به نام ۹۵-۵۹ را معرفی کرده که ادای احترامی به مک لارن F1 است و مثل آن، کابین سفنفره با صندلی راننده در وسط دارد. این پروژه یک خودرو کاملاً جدید است که بر پایه شاسی مک لارن ساخته شده است. نام ۹۵-۵۹ هم به پیروزی مک لارن F1 GTR شماره ۵۹ لانزائته در لمان ۱۹۹۵ اشاره دارد. حتی تعداد تولید محدود ۵۹ دستگاه نیز به این موفقیت مسابقاتی اشاره می‌کند. در قلب سوپراسپرت جدید

لانزائته، یک موتور ۴ لیتری V8 توئین توربو پرفرمنس از ۸۸۰ نیوتون متر گشتاور تولید می‌کند. خبر خوب برای طرفداران سوپر کارهای سنتی این که این قدرت بدون هیچ کمک هیبریدی تولید می‌شود. همچنین نیرو از طریق گیربکس ۷ سرعته دوکلاچه مک لارن صرفاً به محور عقب منتقل می‌شود. برای کنترل وزن، لانزائته از یک مونوکوک فیبر کربنی همراه با بدنه تمام فیبر کربنی استفاده کرده و وزن خالص را به ۱۲۵۰ کیلوگرم رسانده است. لانزائته برای ۹۵-۵۹ قیمت پایه ۱٫۲ میلیون پوند را اعلام کرده است.

آلمانی

German

معرفی پورشه تایکان «بلک ایشن»



خودروهای پورشه به دلیل قیمت پایه بالا و آپشن‌های متعدد و گران قیمتشان شهرت دارند؛ اما گاهی اوقات، این خودرو ساز پکیجی ارزشمند ارائه می‌دهد که محبوب‌ترین آپشن‌ها را با قیمتی کمتر از سفارش جداگانه ترکیب می‌کند. جدیدترین نمونه، پورشه تایکان بلک ایشن است. این پکیج برای مدل پایه محرک عقب و مدل‌های چهار چرخ محرک تایکان ۴ و 4S قابل سفارش است. نسخه بلک ایشن همان طور که از نامش پیداست، تزئینات مشکی فراوانی دارد؛ اما به تجهیزات مهم‌تری نیز مجهز است. همچنین، رینگ‌های ۲۱ اینچی، رنگ متالیک، برچسب‌های روی درهای جلو و نمای جلو و عقب اسپرت دیزاین به طور استاندارد ارائه می‌شوند تا بلک ایشن را از مدل‌های معمولی تایکان متمایز کنند. در بخش تکنولوژی، صندلی‌های قابل تنظیم ۱۴ جهته، سیستم پایش نقاط کور، دوربین‌های دید اطراف با دستیار پارک فعال، چراغ‌های جلو LED ماتر پکس، سیستم صوتی فراگیر بوز و امکانات دیگر به صورت استاندارد ارائه می‌شوند.

محصول

Product

«بنتلی» می‌تواند پیکاپ بسازد؟



در حال حاضر، کسانی که خواهان پرفورمنس خودروهای اسپرت در قالب یک پیکاپ هستند می‌توانند سراغ مدل‌هایی مثل رم RHO یا فورد F150، پتور برونه؛ اما کسانی که بودجه‌ای نامحدود دارند و خواهان پیکاپ لوکس هستند چه؟ پاسخ در بخش سفارشی‌سازی بنتلی یعنی مولینر نهفته است. مولینر، قدیمی‌ترین کارگاه سفارشی‌سازی خودرو، از سال ۱۹۲۳ اقدام به ساخت اتاق‌های منحصر به فرد برای بنتلی‌ها کرده است. پروژه‌های مولینر شامل رنگ‌های سفارشی، کابین‌های شخصی‌سازی شده و جزئیات منحصر به فرد هستند. یکی از جدیدترین پروژه‌های این بخش، بنتلی پتور است. حال کریستف ژرژ، مدیر فروش و بازاریابی بنتلی در مصاحبه‌ای تایید کرده که حتی ساخت پیکاپ بنتلی هم دور از ذهن نیست. وقتی از او پرسیده شد که آیا مولینر می‌تواند چنین خودرویی بسازد، ژرژ پاسخ داد بر اساس اصول حرفه‌ای، هیچ محدودیتی وجود ندارد. این شاید شبیه حرف‌های تبلیغاتی به نظر برسد اما کاملاً واقعی است.

آمریکایی

American

رکوردشکنی «لوسید ایر»

لوسید ایر گرند تورینگ عنوان رکورد جهانی طولانی‌ترین مسافت طی شده توسط یک خودرو الکتریکی تولیدی با یک بار شارژ را از آن خود کرد. تیمی موفق شد مسافت ۱۲۰۵ کیلومتر را بدون توقف طی کند. رکورد قبلی ۱۰۴۵ کیلومتری که ماه گذشته توسط مرسدس بنز EQS450+ در ژاپن به ثبت رسیده بود را درهم شکست. این رکورد لوسید در اروپا، از سنت موریتز سوئیس تا مونیخ آلمان به دست آمد. راز موفقیت این رکورد در مسیر انتخاب شده نهفته است. انتخاب مسیر نقش مهمی در دستیابی لوسید ایر گرند تورینگ به مسافتی حدود ۵۰



درصد بیشتر از برد رسمی ۸۲۵ کیلومتری اعلامی آن داشته است. سنت موریتز در آلپ سوئیس و در ارتفاع حدود ۱۸۳۰ متری از سطح دریا قرار دارد؛ در حالی که مونیخ تنها در ارتفاع ۵۲۰ متری است. این یعنی مسیر شامل سرازیری‌های متعدد بوده و بنابراین، تیم رکوردشکنی احتمالاً از ترمز سیستم احیای انرژی ترمزها به طور گسترده‌ای استفاده کرده است. لوسید اعلام کرده است تیم مسیرهای کوهستانی، بزرگراه‌ها و جاده‌های فرعی را طی کرده و از ایر گرند تورینگ با رینگ‌های استاندارد ۱۹ اینچی استفاده کرده است. این خودرو که بالاترین برد در میان خودروهای الکتریکی تولیدی را دارد، از باتری ۱۱۷ کیلووات-ساعتی با ظرفیت قابل استفاده ۱۱۲ کیلووات-ساعت بهره می‌برد. موضوع قابل توجه این که رکورد بیشترین برد نه با یک خودرو کوچک اقتصادی بلکه با سدان لوکس و قدرتمندی شکسته شده است. لوسید ایر گرند تورینگ با قیمت پایه ۱۱۰ هزار و ۹۰۰ دلار عرضه می‌شود و با قوای محرک دو موتور چهار چرخ محرک، ۸۱۹ اسب بخار قدرت تولید می‌کند.

افت بهای قابل توجه مونتاژی‌ها و داخلی‌ها در بازار آزاد

بحث در مورد قیمت خودرو بالا گرفت!



سپهر دادجوی توکلی سخنگوی شورای رقابت گفت این شورا معتقد است اگر دستورالعمل ۵۴۳ به درستی رعایت می‌شد ما شاهد تنظیم‌گری بهتری در بازار بودیم؛ به نحوی که مصرف‌کننده، خودروساز و حتی سهامدار احساس رضایت بیشتری می‌کردند. اما الان این اتفاق نیفتاده و ما به صورت مداوم با تصمیمات اجرایی مواجه هستیم که چندان کمکی به بهبود بازار نمی‌کند

تولیدکنندگان داده شده که به درستی و به موقع این کار را انجام می‌دهد و همکاری بسیار خوبی از خودش نشان داده است.» وی با اشاره به این که وظیفه ابلاغ و نظارت بر عهده وزارت صمت است، می‌گوید: «فاکتورهای غیراقتصادی به حدی در این فرآیند دخیل می‌شود که اجرای درست دستورالعمل را به چالش می‌کشد؛ کمالین که مساله واردات یکی از مواردی است که شورای رقابت برای تنظیم بازار و رفع چالش‌های موجود، بر آن تاکید داشته است؛ اما وقتی این کار انجام نمی‌شود، بنگاه اقتصادی ششای خواهد شد و از سوی دیگر مصرف‌کننده در شرایطی قرار می‌گیرد که قیمت‌ها به صورت ناگهانی و در بدترین زمان و بیشترین میزان ممکن به او تحمیل می‌شود که در نتیجه بدیهی است که نارضی و نگران شود.» وی ادامه می‌دهد: «در این فرآیند، قیمت‌ها به خودروساز دیر ابلاغ می‌شود و بنابراین هیچ‌یک از طرفین احساس خوبی نسبت به فرآیند ندارند. در چنین فضایی، بدون این که از فرآیندها اطلاعی داشته باشند، گفته می‌شود که قیمت‌ها از سوی شورای رقابت پیشنهاد شده است؛ در حالی که شورا در فرآیند قیمت هیچ دخل و تصرفی طبق قانون ندارد و نباید داشته باشد.» وی در پاسخ به این پرسش که منظور از انحرافات مکرر از اجرای دقیق دستورالعمل چیست می‌گوید: «وظیفه شورای رقابت این است که بر نحوه اجرای صحیح دستورالعمل نظارت داشته باشد. این نظارت در جلسات بسیار متعددی با وزارت صمت و نهادهای دیگر انجام شده و تمام این فرآیندهایی که هم‌اکنون شاهد هستیم، از تعرفه واردات گرفته تا نظارت بر خودروساز و فرآیندهای حاشیه‌ای بازار با نحوه و زمان اعلام قیمت‌ها، مورد اعتراض شورا قرار گرفته است. تمام این موارد موجب شده است چالش‌ها در این بازار ادامه داشته باشد و رفع نشود.»

برقی

EV

معرفی مدل‌های برقی جدید «ام‌جی»

ام‌جی برند جدیدی را در بریتانیا معرفی کرده که با یک سدان و یک شاسی بلند، قصد رقابت با تسلا مدل ۳ و مدل ۷ را دارد. IM5 و IM6 که در جشنواره سرعت گودوود رونمایی شدند، نخستین مدل‌های مخصوص بازار بریتانیا از برند الکتریکی IM هستند که در سال ۲۰۲۲ در چین تاسیس شد و حالا سبد محصولاتی متنشکل از چهار خودرو الکتریکی دارد. IM در سال ۲۰۲۰ از طریق همکاری شرکت مادر ام‌جی، یعنی سایک با غول تجارت الکترونیک یعنی گروه‌الی‌بابا شکل گرفت. این برند سال گذشته در نمایشگاه خودرو ژنو به شکل جهانی



معرفی شد و حالا قرار است در ماه‌های آینده به نمایندگی‌های ام‌جی در بریتانیا راه پیدا کند. IM5 (که در چین با نام L6 شناخته می‌شود) یک سدان شیک با حداکثر برد رسمی ۷۱۰ کیلومتر با باتری ۱۰۰ کیلووات-ساعت لیتیوم یونی است و معماری شارژ ۸۰۰ ولتی آن امکان شارژ ۱۰ تا ۸۰ درصد را در تنها ۱۷ دقیقه فراهم می‌کند. ام‌جی هنوز مشخصات رسمی را اعلام نکرده؛ اما گفته می‌شود پلتفرم IM که از خودروهای الکتریکی فعلی ام‌جی جداساز، از شارژ تا ۳۹۶ کیلووات-ساعت پشتیبانی می‌کند. IM5 همچنین با باتری کوچکتر پایه ۷۵ کیلووات-ساعتی نیز عرضه می‌شود که انتظار می‌رود بردی حدود ۵۳۰ کیلومتر داشته باشد و با قیمت ۳۹ هزار و ۴۵۰ پوند، در ده پایه قرار می‌گیرد تا از مالیات اضافی خودروهای بالای ۴۰ هزار پوند در امان بماند. کراس‌اور IM 6 از نظر فنی مشابه برادر سدان خود است. اما با باتری کوچک‌تر عرضه نمی‌شود و با قیمت پایه ۴۷ هزار و ۹۹۵ پوند برای نسخه دوربرد و ۵۰ هزار و ۹۹۵ پوند برای نسخه پرفورمنس، رقیب نزدیک تسلا مدل ۷ خواهد بود.



سدان خانوادگی شده است. کادنزا که در بازار کره جنوبی با نام K7 آن را می شناسند، از کابین لوکس و بسیار جاداری برخوردار است. بر این اساس مدل ۲۰۲۰ آن نسخه لیمیتد این سدان خانوادگی جذاب کره ای با کارکرد ۷۵ هزار کیلومتر و وضعیت شاسی و بدنه سالم، در بازار ایالات متحده ۲۴ هزار و ۷۵۰ دلار ارزش دارد. زیر کاپوت کادنزا لیمیتد یک موتور ۶ سیلندر وی-شکل ۲.۳ لیتری تنفس طبیعی موسوم به لامبدا ۲ قرار گرفته که نیروی محرکه این خودرو را تامین می کند. بر این اساس این پیشرانه حداکثر ۲۸۰ اسببخار قدرت و ۲۲۶ نیوتن متر گشتاور تولید می کند.

کیا کادنزا سدان سایز بزرگ این خودرو ساز کره ای محسوب می شود که تا پایان سال ۲۰۲۱ میلادی روی خط تولید این کمپانی حضور داشت. کادنزا در دو نسل به بازار جهانی آمد که نسل دوم آن موسوم به YG از سال ۲۰۱۶ میلادی تا پایان ۲۰۲۱ میلادی تولید و راهی بازار شد. نسل دوم کادنزا مبتنی بر زبان جدید طراحی آن وقت کیا بود که اواخر سال ۲۰۱۹ میلادی نسخه فیس لیفت آن دستخوش تغییرات قرار گرفت. در نسخه فیس لیفت چراغ های کشیده، جلو پنجره بزرگ و عریض و خطوط تیز و چراغ های پیوسته در نمای عقب همگی سبب ایجاد پیکره جذاب برای این



کیا «کادنزا»؛ سدان لوکس و ایمن

چرا سامورایی ها سیزدهمین بازار موتور سیکلت جهان را هدف گرفتند؟

مالزی؛ ستاره

درخشان بازار

موتور سیکلت در ۲۰۲۵



حمید محمدی

h.mohammadi@autoworld.ir

موتور سیکلت به عنوان یکی از اقتصادی ترین و وسایل نقلیه، از طرفداران بسیاری در سراسر جهان برخوردار است. صنعت و بازار این دو چرخ جذاب، هر روز با تغییرات گسترده ای مواجه می شود و این روزها به یکی از صنایع پر درآمد در جهان بدل شده است. کشور مالزی سیزدهمین بازار بزرگ موتور سیکلت جهان به شمار می رود. اخیرا گزارش منتشر شده که براساس آن، کمپانی های ژاپنی در سال جاری میلادی، بازار مالزی را به عنوان مهم ترین فرصت برای فروش محصولات خود می شناسند. در این مطلب به بررسی صنعت و بازار موتور سیکلت در مالزی می پردازیم.

ظرفیت بازار مالزی برای موتور سیکلت

گزارش مجله موتور سیکلت استرالیا نشان می دهد بازار دو چرخ ها در سال ۲۰۲۵ میلادی همچنان روبه رشد است. در کشور مالزی، با در نظر گرفتن جمعیت و بافت شهری، موتور سیکلت یکی از کارآمدترین و کاربردی ترین وسایل نقلیه به شمار می رود. بر اساس اطلاعات منتشر شده در مجله موتور سیکلت در نیمه اول سال جاری در کشور مالزی، فروش موتور سیکلت های جدید ۲۷۷ هزار و ۶۲۰ دستگاه بوده است.

این عدد به معنای رشد ۲.۵ درصدی فروش موتور سیکلت نسبت به سال گذشته است که سگمنت اسکوترها با رشد ۳.۱ درصدی در رشد آمار فروش، نقش اثرگذاری داشته اند. بر این اساس کمپانی یاماها در حال درخشش در بازار مالزی است و در کلاس اسکوتر و استاندارد دها جزو محبوب ترین ها به شمار می رود. از سوی دیگر هوندا با سرمایه گذاری در بخش اسکوترها و اسکوتر ادونچر توانسته حدود ۳۰ درصد از بازار اسکوترهای مالزی را به دست گیرد.

چشم انداز اقتصادی

اقتصاد مالزی در سه ماهه اول سال جاری میلادی ۴.۴ درصد رشد داشته است. جالب است بدانید که سه ماه پایانی سال ۲۰۲۴ رشد اقتصادی مالزی ۴.۹ درصد بوده است. این مهم سبب شده است فعالیت های سرمایه گذاری مدام افزایش یابد و با اجرای پروژه های جدید، به نوعی امکان پذیر باشد.

بر این اساس یاماها، کاوازاکی، هوندا و سوزوکی هر یک با سرمایه گذاری بیش تر در صنعت موتور سیکلت مالزی، سعی بر ایجاد کارزاری رقابتی تر و کسب سهمی بیش تر از این بازار دارند. ورود برندهای اروپایی به این بازار به حدی سخت شده که آپریلیا، اموی آگوستا و دوکاتی در بخش اسپرت بایک ها حرفی برای گفتن در مقابل نینجا ZX-6R، سوزوکی GSX-R1000، هوندا CBR650R و یاماها YZF-R25 ندارند.

چرا بازار و صنعت موتور سیکلت مالزی مهم است؟

یکی از دلایلی که سبب شده است کمپانی های ژاپنی، کشور مالزی را برای سرمایه گذاری انتخاب کنند، سطح بالای علم الکترونیک و الکترونیک در این کشور است. به گفته هوندا مالزی، بیش از ۸۰ درصد قطعات الکترونیک و الکترونیک محصولات این کمپانی توسط سازنده های مالزی تامین شده که این مهم حدود ۶۵ درصد از هزینه ها را برای هوندا کاهش می دهد.

در مقابل کاوازاکی به منظور پیشرفت و توسعه سیستم های فوق هوشمند ایمنی در بخش تحقیق و توسعه R&D خود، سرمایه گذاری های کلانی را انجام داده است. یکی از دلایل جالب کمپانی یاماها برای سرمایه گذاری در این صنعت در کشور مالزی، پشتیبانی دولت است.

در بخش خدمات و تولید، دولت مالزی حمایت های متنوعی را



انجام می دهد که همین عامل سبب رشد و توسعه صنعت الکترونیک در این کشور شده است. این در حالی است که صنعت الکترونیک و الکترونیک به خوبی بخش تولید را در این کشور تقویت می کند. طبق گزارش رسمی مجله موتور سیکلت و مجله حمل و نقل مالزی، ارزش بازار موتور سیکلت در این کشور در سال ۲۰۲۴ میلادی ۷۳۶.۳۱ میلیون دلار تخمین زده شده است.

در چنین محیط اقتصادی مثبتی، بازار موتور سیکلت مالزی به عنوان سیزدهمین بازار بزرگ جهان شناخته می شود که روند مثبتی را نیز در نیمه اول سال ۲۰۲۵ تجربه کرده است. با وجود دلایل ذکر شده، مشخص می شود که چرا ژاپنی ها به بازار مالزی به چشم یک فرصت مناسب نگاه می کنند؛ هر چند که دو کمپانی بسیار قدرتمند ژاپنی، یعنی یاماها و هوندا طی سال ۲۰۲۴ در مالزی با افت فروش دو رقمی مواجه شده اند. این در حالی است که دو برند SM و Modenas (مودناس) که کمپانی تولیدکننده مالزیایی به حساب می آیند با کاهش بسیار قابل توجهی در فروش همراه بودند.

اما سال جاری میلادی یکی از بهترین سال های فروش برای سامورایی ها و تولیدکنندگان داخلی در مالزی خواهد بود. تنها دلایل کاهش فروش در سال ۲۰۲۴ میلادی در مالزی به تعطیلات طولانی در سه ماه اول سال (تعطیلات سال نو چینی، تعطیلات ماه رمضان و تعطیلات عید پاک) مربوط می شود.

رهبران بازار دو چرخ های مالزی

بررسی و ارزیابی های تخصصی مجله موتور سیکلت نشان می دهد اخیرا بازار مالزی به گزینه های برقی نیز روی خوش نشان داده که در این بخش ژاپنی ها همچنان یک تار هستند. روند بازار موتور سیکلت در مالزی به سمت برقی ها و وسایل نقلیه هوشمند و متصل (Connected Car) حرکت می کند و سامورایی ها به خوبی این مسیر را در پیش گرفته اند. هر چند که چالش هایی در مسیر الکتریزه شدن موتور سیکلت ها در مالزی وجود دارد که یکی از آن ها، زیرساخت های ناکافی شارژ است. در عین حال مالزی در این بخش نسبت به کشورهای مانند فیلیپین، اندونزی و کشورهای عربی حاشیه خلیج فارس، ایران و ترکیه در سطح بالاتری قرار دارد. اما آن چه موتور سیکلت های برقی را به یک گزینه بی در دسر بدل می کند، جایگاه های شارژ متعدد در این کشور است.

بررسی محبوب ترین موتور سیکلت ها در مالزی

بازار کشور مالزی نسبت به سایر بازارها متفاوت است؛ به این معنا که کلاس اسکوترها و اسکوتر ادونچر در این بازار بسیار محبوب هستند.

بر اساس آن چه مجله موتور سیکلت گزارش داده، یاماها Y15ZR-V3 (در کلاس اسکوتر یا کافه-کاب)، هوندا EX5 (اسکوتری مشابه کافه-کاب که یکی از نوستالژی و محبوب ترین محصولات هوندا در مالزی است)، کاوازاکی نینجا ZX-25R (به عنوان اسپرت بایک ۴ سیلندر ۲۵۰ سی سی)، هوندا RS150R، مودناس کریس ۱۱۰ (در کلاس کافه-کاب)، یاماها MT-15 (اسپرت فایتر) و وسپا پریمورا ۱۵۰ (اسکوتر کلاسیک و جذاب) از جمله موتور سیکلت های محبوب و پرطرفدار در بازار مالزی هستند.

کاوازاکی نینجا ZX-25R به این دلیل در میان اسپرت بایک های حاضر در بازار مالزی محبوب شده که نسبت به قیمتش، سواری دلچسب، توان و گشتاور بالا و شتاب هیجان انگیزی را به خریدارانش هدیه می کند.

همچنین هوندا EX5 یکی از اقتصادی ترین، نوستالژیک ترین و کاربردی ترین گزینه های بازار این کشور به شمار می رود که تاکنون هیچ گزینه ای نتوانسته جایگزین آن شود.

یاماها MT-15 نیز به دلیل طراحی جذاب و اسپرت و همچنین استفاده از سیستم تعلیق مناسب و سواری با کیفیت، گزینه مناسبی برای استفاده روزمره شهری بوده و از جایگاه خاصی در بازار مالزی برخوردار است. وسپا پریمورا ۱۵۰ نیز به دلیل حفظ طراحی کلاسیک در کنار راحتی و کیفیت ساخت بالا در بازار مالزی، از دو چرخ های پرطرفدار به شمار می آید.

۱۲٫۴ لیتری D2676LOH است که به لطف تکنولوژی منحصر به فرد این کمپانی توان و گشتاور بالایی را فراهم می آورد. در حقیقت توان خروجی را به ۴۷۰ اسب بخار و حداکثر گشتاور را به ۲۴۰۰ نیوتن متر می رساند. این قدرت و گشتاور به کمک گیربکس ۱۲ سرعته نیمه اتوماتیک تیپ-ماتیک به چرخ ها منتقل می شود. از سیستم هشدار نقاط کور گرفته تا سیستم کمکی پیشرفته رانندگی مبتنی بر سطح دو نیمه خودروان، سیستم فوق هوشمند ترمز اضطراری و کروز کنترل هوشمند به منظور ارتقای ایمنی مان لیون در نظر گرفته شده است.

«هر ساله رسانه های خودرویی بهترین های هر کلاس را معرفی می کنند. در سال ۲۰۲۴ میلادی در میان اتوبوس های برون شهری «مان لیون» به عنوان یکی از بهترین های سال معرفی شد. نسل سوم این اتوبوس که از سال ۱۹۹۶ میلادی تا به امروز روی خط تولید «مان» قرار گرفته، سال ۲۰۱۷ میلادی با استایل بسیار جذاب و آپرودینامیک تر معرفی شد. هر چند که در نسخه های بالاتر از ۲۰۲۰ شاهد نصب دوربین هایی هستیم که جایگزین آینه های جانبی شده اند تا ضریب آپرودینامیک این اتوبوس برون شهری را بهبود بخشند. مان لیون مجهز به موتور ۶ سیلندر وی-شکل



اتوبوس «مان»،
بهترین در سال ۲۰۲۴



«دنیای خودرو» ورود تازه به ناوگان بین شهری ایران را بررسی کرد؛

دو گزینه اروپایی بااستانداردهای روز دنیا

شبکه خدمات پس از فروش و تامین قطعات، از مهم ترین عوامل موفقیت در بازار ایران است



بررسی سازگاری دو مدل اتوبوس با شرایط بازار و جاده ها

شرایط جاده های ایران با ناهمواری ها، گرمای تابستان، سرمای زمستان و تنوع اقلیمی، چالشی جدی برای اتوبوس های بین شهری به شمار می رود. در نگاه کلی هر دو مدل اسکانیا تورینگ و ولوو B11 به دلیل استفاده از تکنولوژی های پیشرفته در تعلیق، سیستم های ایمنی و قدرت موتور، قادر به مقابله با این شرایط هستند؛ اما به طور مشخص ولوو نرم تر و مناسب ناهمواری ها و اسکانیا با ثبات تر و مناسب حرکت با سرعت های بالاست. اسکانیا با بهره گیری از عایق بندی صوتی و حرارتی برتر، برای مسیرهای طولانی و خدمات VIP ایده آل است؛ در حالی که ولوو با قدرت موتور بیشتر و ساختار مقاوم، می تواند در مسیرهای پر ترافیک و طولانی تر بهتر عمل کند. در مورد تطبیق موتورهای این دو خودرو با سوخت ایران نیز باید گفت پیشترانه ولوو حساسیت کمتری به گازوئیل بی کیفیت دارد و همین موضوع می تواند عمر ناوگان را طولانی تر کند. از نظر اقتصادی با وجود قیمت اولیه بالاتر اسکانیا، مصرف سوخت بهینه و کاهش هزینه های نگهداری در بلندمدت می تواند سرمایه گذاری روی این مدل را توجیه کند. ولوو به عنوان گزینه ای اقتصادی تر، برای شرکت هایی که به دنبال تعادل میان هزینه و کارایی هستند، مناسب تر است.

خدمات پس از فروش و پشتیبانی

شبکه خدمات پس از فروش و تامین قطعات، از مهم ترین عوامل موفقیت در بازار ایران است. اسکانیا با همکاری شرکای تجاری شناخته شده و سابقه طولانی در بازار ایران، شبکه ای نسبتاً گسترده برای خدمات تخصصی و تامین قطعات یدکی ایجاد کرده است. با ورود مدل تورینگ ۲۰۲۵، انتظار می رود این شبکه بیش از پیش توسعه یافته و به روز شود. ولوو نیز طی سال ها با همکاری نمایندگان رسمی و شبکه خدمات گسترده، توانسته رضایت مشتریان خود را حفظ کند. مدل B11 با پشتیبانی این شبکه می تواند در تامین خدمات و قطعات عملکرد مناسبی داشته باشد.

انتخاب میان لوکس بودن و کارایی

مدل های جدید اتوبوس های اسکانیا تورینگ و ولوو B11 هر دو نماینده ای از بهترین های صنعت اتوبوس سازی اروپا هستند که برخلاف گذشته، این بار واردات غیر رسمی وارد بازار ایران می شوند. اسکانیا با امکانات لوکس، مصرف سوخت بهینه و رفاه بالا، گزینه ای برتر برای ناوگان VIP و مسیرهای گردشگری است. ولوو با قدرت موتور بیشتر، انعطاف پذیری بالا و هزینه اقتصادی تر، گزینه ای کارآمد برای نوسازی ناوگان عمومی و خطوط فرسوده و پر تردد به شمار می رود. در نهایت، انتخاب بین این دو اتوبوس باید با توجه به اولویت های بهره برداران، نوع مسیرها و بودجه موجود صورت گیرد. همچنین توسعه شبکه خدمات پس از فروش و تامین قطعات، کلید موفقیت و رضایت بلندمدت مشتریان خواهد بود.

بالا، استانداردهای آلاینده یورو ۶ را رعایت کند. این استاندارد تضمینی است بر سازگاری این محصول با الزامات زیست محیطی روز اروپا و به نوعی نویدبخش کاهش آلاینده ی در ناوگان حمل و نقل است. گیربکس اتوماتیک Opticruise در این مدل، از جمله فناوری های پیشرفته است که نه تنها کارایی و مصرف سوخت را بهبود می بخشد، بلکه باعث کاهش خستگی راننده در سفرهای طولانی می شود. این گیربکس با سیستم های هوشمند مدیریت موتور و ترمز ترکیب شده و تجربه ای روان و ایمن را برای راننده فراهم می آورد. از منظر رفاهی، اسکانیا تورینگ ۲۰۲۵ امکانات گسترده ای دارد که مسافران را در مسیرهای طولانی با آسایش و آرامش همراه می کند. سیستم تهویه مطبوع چندمنطقه ای قادر است دمای مطلوب را برای تمام بخش های اتوبوس تنظیم کند؛ در حالی که صندلی های مجهز به گرم کن و قابلیت تنظیم ارگونومیک، راحتی بالایی را فراهم می آورند. وجود سرویس بهداشتی با امکانات کامل و یخچال در کابین، سفر را برای مسافران به تجربه ای بی دغدغه و لذت بخش تبدیل می کند. همچنین سیستم های صوتی و تصویری پیشرفته با کیفیت بالا در داخل اتوبوس، لحظات سفر را جذاب تر می کنند. از نظر ایمنی، سیستم های پیشرفته مانند ترمزهای ABS، کنترل پایداری (ESP)، سیستم های کمکی رانندگی و کروز کنترل هوشمند، ضمن افزایش امنیت، از بروز حوادث جلوگیری می کنند. سیستم تعلیق هوشمند که از نوع هوایی است، باعث کاهش اثرات ناهمواری های جاده می شود و تجربه ای مطبوع را برای مسافران بهارمغان می آورد. از لحاظ ابعاد و ظرفیت، اسکانیا تورینگ با طولی حدود ۱۳ متر و ظرفیت حمل مسافر بین ۵۰ تا ۶۰ نفر، برای سفرهای بین شهری و مسیرهای توریستی گزینه ای ایده آل است. بدنه مقاوم این اتوبوس با عایق بندی صوتی و حرارتی کامل، به ویژه در برابر تغییرات دمای ایران، عملکردی قابل قبول دارد. قیمت این اتوبوس کامل، بسته به تجهیزات و امکانات، معمولاً بین ۲۵۰ تا ۳۵۰ هزار یورو است که سرمایه گذاری سنگینی به حساب می آید؛ اما با توجه به کاهش هزینه های مصرف سوخت، نگهداری و افزایش کیفیت سفر، این مبلغ توجیه اقتصادی مناسبی برای بهره برداران به شمار می رود.

معرفی ولوو B11؛ گزینه ای قدرتمند و انعطاف پذیر

مدل ۲۰۲۵ ولوو B11 به زودی وارد بازار ایران خواهد شد؛ این اتوبوس مجهز به موتور دیزلی ۸۰۸ لیتری D11K است که توان تولید قدرتی در بازه ۳۸۰ تا ۴۶۰ اسب بخار را دارد. این موتور با استاندارد یورو ۶ سازگار است و در کنار گیربکس اتوماتیک I-Shift یا ZF EcoLife عملکرد فنی قابل قبولی را تضمین می کند.

ولوو B11 برخلاف اسکانیا که طراحی و امکانات رفاهی آن بیشتر متمرکز بر سطح لوکس است، با تمرکز بر عملکرد، استحکام و انعطاف پذیری در شرایط مختلف بازار طراحی شده است. این اتوبوس با ظرفیت مسافری مشابه اسکانیا، اما با قدرت موتور بالاتر، توانایی تطبیق بیشتری با مسیرهای متنوع ایران دارد. سیستم های ایمنی و ترمز پیشرفته ولوو نیز ایمنی بالایی را برای مسافران فراهم می کند. در بخش رفاهی، ولوو B11 امکانات مناسبی مانند سیستم تهویه مطبوع پیشرفته، صندلی های راحت با قابلیت تنظیم و تجهیزات استاندارد برای سفرهای طولانی دارد که ضمن کاهش خستگی مسافران، امنیت و آسایش آنان را تضمین می کند. البته سطح امکانات رفاهی ولوو در کل ساده تر و کاربردی تر از اسکانیا است؛ اما برای اغلب مسیرها و مشتریان بازار ایران قابل قبول به نظر می رسد.

بازار اتوبوس های بین شهری

ایران در سال های اخیر با رکود قابل توجهی روبه رو شده است. فرسودگی شدید ناوگان به دلیل تحریم و مشکلات اقتصادی باعث مشکلات زیادی برای بهره برداران این بخش مهم

حمل و نقل شده است. با تسهیل قوانین واردات در اواخر سال گذشته، پس از سال ها شاهد آغاز واردات نسل جدید اتوبوس های بین شهری از برندهای معتبر اروپایی هستیم. در این بین حضور دو اتوبوس مطرح اروپایی، یعنی اسکانیا تورینگ و ولوو B11 فرصتی طلایی برای ارتقای سطح کیفی حمل و نقل بین شهری در کشور فراهم خواهد کرد. بررسی دقیق ویژگی ها، عملکرد، تطبیق با شرایط جاده ای و اقتصادی ایران و نیز شبکه خدمات پس از فروش این دو مدل، به عنوان دونهاده تر بر صنعت اتوبوس سازی اروپا، می تواند مسیر انتخاب بهینه را برای فعالان این حوزه روشن کند.

تاریخچه و جایگاه برندها در بازار ایران

پیش از بررسی فنی و تخصصی، باید به سابقه حضور این دو برند در ایران اشاره کرد. اسکانیا و ولوو دو شرکت سوئدی با سابقه چند دهه فعالیت در حوزه خودروهای سنگین و اتوبوس های بین شهری هستند. اسکانیا از دهه ها پیش به عنوان یکی از معتبرترین تولیدکنندگان اتوبوس، در ایران شناخته شده و طی این سال ها همکاری گسترده ای با شرکتهایی همچون عقاب افشان داشته است. این همکاری ها به شکل گیری شبکه خدمات پس از فروش و تامین قطعات یدکی انجامیده که بهبود قابل توجهی در پشتیبانی از مشتریان این برند ایجاد کرده است.

ولوو نیز با همکاری نمایندگان چون رانیران حضور قدرتمندی در بازار ایران داشته و از نظر تامین خدمات تخصصی و قطعات، شبکه ای گسترده و معتبر در اختیار بهره برداران قرار می دهد. این سابقه موجب شده تا ورود اتوبوس های جدید این دو برند، هر چند غیررسمی، با اطمینان بیشتری همراه باشد و مشتریان بتوانند از پشتیبانی و خدمات پس از فروش مطمئن بهره مند شوند.

معرفی اتوبوس اسکانیا تورینگ ۲۰۲۵

اسکانیا تورینگ ۲۰۲۵ یکی از پیشرفته ترین و لوکس ترین اتوبوس های اروپایی است که به تازگی تعدادی از آن متعلق به یک تعاونی مطرح کشور وارد جاده ها شده است. طراحی بدنه این اتوبوس با تمرکز بر آپرودینامیک و کاهش مقاومت هوا صورت گرفته که علاوه بر بهبود مصرف سوخت، استحکام مناسبی را در برابر شرایط سخت جاده ای فراهم می آورد. موتور ۱۳ لیتری DC13 این خودرو با تولید ۴۱۰ اسب بخار قدرت، به گونه ای طراحی شده تا ضمن پاسخگویی به نیازهای توانایی



محمد جواد نورایی

Nouraei Mohammad Javad@autoworld.ir



کی‌ام‌سی‌ای‌تی ۸، تی ۹ کرمان موتور و فوتون جی ۷ ایران خودرو بازیگران اصلی بازار پیکاپ‌ها هستند و سهم بازار بقیه برندها در این بخش، به کمتر از ۱۰ درصد می‌رسد

با وجود تنوع زیاد برندها در بازار پیکاپ‌ها اما باید گفت سهم اصلی و بیش از ۹۰ درصدی این بازار تنها در اختیار دو شرکت و سه محصول قرار دارد. بر این اساس



بازار پیکاپ‌ها در اختیار «کرمان موتور» و «ایران خودرو دیزل»

تحلیل

analysis



کامران طالبی‌فرد

کارشناس بازار

k.talebifard@autoworld.ir

وضعیت مبهم واردات خودرو طی سال جاری

مبهم و نامشخص است. در نهایت با توجه به آن چه گفته شد، به نظر می‌رسد واردات و تحویل خودروهای وارداتی طی سال جاری با تاخیرهای طولانی همراه باشد.

هستند و خودروهای مشتریان را هنوز تحویل نداده‌اند. این در حالی است که به رغم تصویب آیین‌نامه واردات خودرو در سال جاری، وضعیت در این بخش همچنان

در حالی آخرین دور قرعه‌کشی خودروهای وارداتی در اسفندماه سال گذشته برگزار شد که بسیاری از شرکت‌ها از دورهای پیش همچنان با تعهدات معوقه مواجه

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 A5 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۵۶۵	یک‌میلیارد و ۸۷۰	۲۰	▲
کی‌ام‌سی J7 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۳۸۲	یک‌میلیارد و ۹۰۰	۰	
کی‌ام‌سی X5 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۶۴۰	یک‌میلیارد و ۹۰۰	۰	
کی‌ام‌سی T9 (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۳۵۰	۲ میلیون و ۹۷۰	۰	
ام‌وی‌ام X22 PRO دنده‌ای (۱۴۰۳)	۹۶۵	یک‌میلیارد و ۱۴۰	۱۰	▼
ام‌وی‌ام X33 کر اس اتومات (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۸۵	یک‌میلیارد و ۳۹۰	۱۰	▼
فونیکس تیگو ۷ پرو هیبرید (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۳۶۴	۲ میلیون و ۶۵۰	۰	
فونیکس تیگو ۸ پرو مکس اکسلنت (۱۴۰۴)	۳ میلیون و ۳۷۷	۳ میلیون و ۷۰۰	۰	
اکستریم VX (۱۴۰۴)	۴ میلیون و ۵۰۶	۵ میلیون و ۱۵۰	۲۰	▼
فردا ۱۱۱ (۱۴۰۴)	۸۹۵	یک‌میلیارد و ۸۰۰	۰	
فردا SX5 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۳۵	یک‌میلیارد و ۵۰۰	۰	
دیگنیتی پرستیز (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۴۰	۲ میلیون و ۸۱۰	۴۰	▼
فیدلیتی پرستیز ۵ نفره (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۶۸۰	۳ میلیون و ۳۳۰	۳۰	▲
فیدلیتی پرستیز ۷ نفره (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۷۲۹	۳ میلیون و ۵۰۰	۰	
ریسپکت پرایم تیپ ۲ (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۳۷۹	یک‌میلیارد و ۶۸۰	۰	
هایما 7X (۱۴۰۳)	یک‌میلیارد و ۵۴۷	۲ میلیون و ۱۵۰	۳۰	▲
هایما S8 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۳۸۳	۲ میلیون و ۳۰۰	۱۵	▼
لاماری ایما HEV (۲۰۲۵)	۲ میلیون و ۷۹۸	۲ میلیون و ۸۵۰	۰	
تیگارد X35 پلاس (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۶۰۰	یک‌میلیارد و ۶۱۰	۱۰	▼

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
هیوندای توسان (۲۰۲۳)	۲ میلیون و ۴۵۰	۴ میلیون و ۵۰۰	۰	
هیوندای کونا (۲۰۲۵)	۲ میلیون و ۵۹۲	۳ میلیون و ۹۵۰	۰	
هیوندای کرتا (۲۰۲۳)	۲ میلیون و ۲۲۰	۳ میلیون و ۵۰	۰	
هیوندای النترا (۲۰۲۳)	۲ میلیون و ۲۰۰	۲ میلیون و ۸۵۰	۰	
کیا اسپورتیج توربو (۲۰۲۵)	۲ میلیون و ۸۳۰	۶ میلیون و ۱۰۰	۵۰	▲
کیا K5 توربو (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۷۷۰	۵ میلیون و ۷۰۰	۰	
سراتو ۲۰۰۰ سی‌سی اتوماتیک GLT این (۲۰۲۳)	۲ میلیون و ۷۵۰	۴ میلیون و ۳۵۰	۰	
کیا سلئوس (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۶۲۵	۳ میلیون و ۴۵۰	۰	
تویوتا bz4X ۱۵ پرو (۲۰۲۴)	۳ میلیون و ۴۲۰	۵ میلیون و ۱۰۰	۰	
تویوتا کرولا کر اس هیبرید ۲۰۰۰ سی‌سی (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۳۴۵	۴ میلیون و ۲۰۰	۰	
تویوتا لوین هیبرید (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۳۷۵	۳ میلیون و ۵۰	۰	
تویوتا کرولا - ۱۲۰۰ سی‌سی (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۲۴۵	۲ میلیون و ۸۰۰	۰	
جتا V57 (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۷۲۰	۲ میلیون و ۷۵۰	۰	
جتا V55 (۲۰۲۳)	۲ میلیون و ۲۴۴	۲ میلیون و ۶۰۰	۰	
میتسوبیshi اوتلندر (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۶۹۹	۵ میلیون و ۵۵۰	۵۰	▲
نیسان ترا ۲۰۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۴)	۳ میلیون و ۲۵۰	۴ میلیون و ۷۰۰	۰	
نیسان سیلفی E-Power مکس ادیشن (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۳۵۰	۳ میلیون و ۸۰۰	۰	
نیسان قشقایبی تک دیفرانسیل (۲۰۲۴)	۳ میلیون و ۱۰۸	۳ میلیون و ۸۰۰	۵۰	▲
نیسان سیلفی E-Power پلاس (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۲۳۰	۳ میلیون و ۴۵۰	۰	
هوندا HR-VeHEV (۲۰۲۵)	۲ میلیون و ۶۹۷	۵ میلیون و ۶۰۰	۱۰۰	▼
هوندا سیتی (۲۰۲۳)	۲ میلیون و ۳۲۷	۲ میلیون و ۴۵۰	۰	
آئودی Q5e-tron (۲۰۲۴)	۵ میلیون و ۶۵۷	۵ میلیون و ۵۵۰	۰	
فولکس تی راک ۱۵۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۴)	۳ میلیون و ۸۵۶	۴ میلیون و ۴۰۰	۵۰	▲
فولکس واگن ID4 (۲۰۲۳)	۲ میلیون و ۵۲۰	۳ میلیون و ۹۵۰	۰	
ونوسیا V Online DD-i (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۳۱۴	۲ میلیون و ۶۰۰	۰	
بی‌وای دی سانگ پلاس (۲۰۲۵)	۳ میلیون و ۵۰۰	۳ میلیون و ۷۰۰	۰	
بی‌وای دی چین ال (۲۰۲۵)	۳ میلیون و ۴۰۰	۰	۰	

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
پراید ۱۵۱ (۱۴۰۴)	۰	۴۱۷	۲	▼
پراید ۱۵۱ بالایت پاششی (۱۴۰۴)	۴۱۴	۴۲۲	۲	▼
ساینا S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۶۹	۵۳۶	۳	▼
ساینا GX دو گانه (۱۴۰۴)	۴۵۰	۵۹۵	۲	▼
ساینا S اتومات (۱۴۰۴)	۵۷۰	۷۱۰	۲	▼
سهند تیپ S (۱۴۰۴)	۴۹۳	۶۱۰	۲	▼
سهند تیپ G (۱۴۰۴)	۵۲۴	۶۹۰	۵	▼
سهند اتومات (۱۴۰۴)	۶۱۷	۸۵۰	۵	▼
اطلس (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۵۵۷	۶۰۱	۴	▼
اطلس (با سانروف) (۱۴۰۴)	۵۷۷	۶۳۷	۳	▼
کوییک GXL (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۰۵	۵۲۹	۰	
کوییک GXL-R بدون رینگ (۱۴۰۴)	۴۱۵	۵۳۰	۰	
کوییک GXL-R با رینگ (۱۴۰۴)	۴۱۹	۵۶۱	۲	▼
کوییک S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۶۶	۵۲۰	۰	
کوییک RS (سفید مشکی) (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۵۰	۵۲۴	۰	
کوییک اتومات (۱۴۰۳)	۵۴۱	۶۸۷	۱	▼
شاهین (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۶۵۱	۹۰۵	۲	▼
شاهین (سانروف و ESP) (۱۴۰۳)	۶۷۱	۹۸۵	۲	▼
شاهین اتومات (۱۴۰۴)	۸۳۷	یک‌میلیارد	۷	▼
شاهین اتومات پلاس (۱۴۰۴)	۹۷۵	یک‌میلیارد و ۲۵۰	۱۰	▼
نیسان آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۷۸۹	۷۸۵	۰	
نیسان دو گانه آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۸۴۰	۸۳۸	۰	
نیسان دو گانه آپشنال (دریچه سیمی) (۱۴۰۳)	۰	۸۳۰	۰	
کارون (پادرا دو کابین) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۹۹	یک‌میلیارد و ۱۳۳	۰	
پادرا تک کابین (۱۴۰۳)	۷۳۰	۹۹۵	۰	
سورن پلاس با موتور XU7P (۱۴۰۴)	۷۲۵	۷۵۲	۶	▼
سورن پلاس با موتور XU7P (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	۷۳۶	۷۸۰	۴	▼
سورن پلاس EF7 (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	۸۵۰	۹۷۰	۸	▼
سورن دو گانه (مخزن کوچک) (۱۴۰۴)	۸۲۲	۸۵۰	۰	
سورن دو گانه (مخزن بزرگ) (۱۴۰۴)	۸۳۵	۸۸۰	۳	▼
پژو ۲۰۷ موتور TU3 (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۷۲۴	۷۶۲	۱	▼
پژو ۲۰۷ دنده‌ای هیدرولیک (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۷۸۰	۸۳۶	۴	▼
پژو ۲۰۷ اتومات (۱۴۰۴)	۹۹۰	یک‌میلیارد و ۵۸	۰	
پژو ۲۰۷ پانوراما ارتقا یافته (۱۴۰۴)	۸۳۶	۹۲۲	۶	▼
پژو ۲۰۷ پانوراما (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	۸۲۵	۹۰۰	۹	▼
پژو ۲۰۷ پانوراما اتومات ارتقا یافته (۱۴۰۴)	۹۹۰	یک‌میلیارد و ۱۷۰	۲	▼
دنا پلاس (۵ دنده) (۱۴۰۴)	۰	۹۵۰	۲	▼
دنا پلاس توربو ۶ دنده بدون رینگ (۱۴۰۴)	۸۰۰	یک‌میلیارد و ۱۰	۳	▼
دنا پلاس توربو ۶ دنده با رینگ (۱۴۰۴)	۷۵۰	یک‌میلیارد و ۲۵	۴	▼
دنا اتومات آپشنال (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۵۱	یک‌میلیارد و ۲۳۱	۰	
تارا ۶ دنده V1 پلاس (۱۴۰۴)	۸۸۸	۹۶۹	۰	
تارا اتومات V2 (۱۴۰۳)	۰	یک‌میلیارد و ۱۱۰	۰	
تارا اتومات V4 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۰۴	یک‌میلیارد و ۱۸۰	۶	▼
رانا پلاس ارتقا (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۷۴۴	۷۷۰	۷	▼
ری‌را (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۴۲	یک‌میلیارد و ۶۷۴	۰	
وانت آریسان ۲ (۱۴۰۴)	۵۸۳	۵۸۶	۰	

مدیرکل تعزیرات حکومتی البرز افزود: «شعبه با توجه به مدارک موجود در پرونده و ثبت نبودن روغن موتورهای هوادر سامانه جامع انبارها، اتهام انتسابی را محرز و مدیرعامل شرکت را علاوه بر ضبط کالا به پرداخت ۲۴ میلیارد و ۷۰۰ میلیون ریال جزای نقدی محکوم کرد.» رزاقی گفت: «ماموران پلیس امنیت اقتصادی فرماندهی انتظامی، با بررسی از انبار یک شرکت این تخلف را کشف و گزارش آن را برای رسیدگی به تعزیرات حکومتی ارسال کردند.»

مدیرکل تعزیرات حکومتی البرز از جریمه ۲۴ میلیارد ریالی مدیرعامل متخلف یک شرکت خبر داد. به گزارش «ایسنا» به نقل از روابط عمومی اداره کل تعزیرات حکومتی البرز، سلیمان رزاقی گفت: «پرونده قاچاق ۱۱ هزار لیتر روغن موتور به ارزش ۲۳ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال و ۷ هزار و ۸۲۴ عدد فیلتر هوا به ارزش ۲ میلیارد و ۲۸۰ میلیون ریال در شعبه هفتم بدوی و ویژه رسیدگی به تخلفات قاچاق کالا و ارز تعزیرات حکومتی شهرستان کرج رسیدگی شد.»



جریمه ۲۴ میلیارد ریالی به دلیل قاچاق روغن موتور



مشتریان اندک و قیمت بالا سبب شد

آینده نامعلوم برنامه هیدروژنی «هوندا»

حداقل ۲۰ هزار واحد پیش‌رانه بود. بالاین حال، هوندا همچنان قصد دارد این کارخانه را در نهایت افتتاح کند و پروژه را به‌طور کامل لغو نکرده است. این کارخانه واحدهای سلول سوختی نسل بعدی هوندا را تولید خواهد کرد که مزایای قابل توجهی نسبت به واحدهای فعلی و قبلی این شرکت دارند. سلول‌های سوختی جدید قادر به تولید ۲۰۰ اسب‌بخار قدرت هستند. هوندا ادعا می‌کند این واحدها سه برابر کوچک‌تر از واحدی هستند که در شاسی‌بلند هیدروژنی CR-V استفاده خواهد شد، هزینه تولید آن‌ها نصف است و دو برابر دوام بیشتری دارند. از آن‌جا که این کارخانه در ژاپن قرار بود واحدهای سلول سوختی نسل بعدی هوندا را تولید کند، این تغییر برنامه تأثیری بر جدیدترین محصول هیدروژنی هوندا، یعنی CR-V e:FCEV ندارد. این شاسی‌بلند از سلول سوختی فعلی که هوندا با همکاری جنرال موتورز توسعه داده استفاده می‌کند. هوندا تولید CR-V هیدروژنی را به ۳۰۰ دستگاه در سال محدود کرده است. این خودرو به یک موتور الکتریکی ۱۷۴ اسب‌بخاری مجهز است که می‌تواند برق را از سلول سوختی یا یک باتری نسبتاً بزرگ دریافت کند. مالک می‌تواند CR-V را به برق متصل کند تا باتری را شارژ کرده و تا ۴۶۰ کیلومتر مسافت را بدون استفاده از هیدروژن طی کند. این قابلیت در شرایطی که جایگاه‌های سوخت‌گیری هیدروژن محدود است، می‌تواند مصرف هیدروژن را به‌طور قابل توجهی کاهش دهد. هوندا این شاسی‌بلند هیدروژنی را فقط به‌صورت لیزینگ عرضه می‌کند و قیمت لیزینگ بر اساس قیمت پایه ۵۰ هزار دلار تعیین شده است.



هوندا که از پیشگامان خودروهای سلول سوختی محسوب می‌شود، به دلیل کاهش تقاضای جهانی، برنامه تولید کارخانه جدید خود در ژاپن را تصحیح کرده و افتتاح آن را به تعویق انداخته است. در حالی که بسیاری از خودروسازان بر خودروهای الکتریکی تمرکز کرده‌اند، چند شرکت همچنان به خودروهای سلول سوختی هیدروژنی اعتقاد دارند. هوندا یکی از حامیان اصلی این فناوری است؛ اما این شرکت تصمیم گرفته بخشی از برنامه خود را محدود کند. هوندا قصد داشت طی چند سال آینده کارخانه‌ای در ژاپن برای تولید واحدهای سلول سوختی راهاندازی کند؛ اما این پروژه با سرعت و مقیاس برنامه‌ریزی شده پیش نخواهد رفت. هوندا ابتدا برنامه‌ریزی کرده بود که تا پایان مارس ۲۰۲۸ کارخانه‌ای جدید در شهر موکای ژاپن افتتاح کند. این کارخانه قرار بود سالانه ۳۰ هزار واحد سلول سوختی تولید کند و در محل یک کارخانه قدیمی تولید موتور هوندا ساخته شود؛ اما این برنامه‌ها کنار گذاشته شده‌اند. هوندا اعلام کرد افتتاح کارخانه با تأخیر انجام خواهد شد و تعداد واحدهای تولیدی بسیار کمتر از برنامه اولیه خواهد بود؛ هرچند عدد دقیقی ارائه نشده است. دلیل هوندا برای این تصمیم، تغییرات اخیر در بازار جهانی هیدروژن عنوان شده است. به‌نظر می‌رسد هوندا با تقاضای کافی برای تولید این تعداد واحد سلول سوختی مواجه نیست. همچنین به‌دلیل این تغییرات، هوندا دیگر مشمول دریافت یارانه‌های دولتی برای این کارخانه نخواهد بود؛ زیرا این یارانه‌ها مستلزم بهره‌برداری از کارخانه تا پایان مارس ۲۰۲۸ و تولید



مدیران خودرو



تلفن: ۰۲۱-۴۷۶۵۱

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

ایکس ۷۷

مدیران خودرو...ایده آل

www.mvmco.ir



نسل هفتم مرسدس بنز SL موسوم به R232 مزین به زبان جدید طراحی این کمپانی صاحب‌نام است که اواخر سال ۲۰۲۱ میلادی به‌صورت رسمی معرفی شد. به‌لطف احجام سیال روی بدنه و استفاده از آلمان‌های زبان جدید طراحی مرسدس بنز، این مدل استایلی بسیار جسورانه و زیبایی به خود گرفته است. قوی‌ترین نسخه این رودستر کوپه اسپرت AMG SL63 است. این سوپراسپرت در نسخه سفارش بریتانیا مشابه بازار سفارش آمریکا بوده؛ با این تفاوت که در کابین SL63 AMG بریتانیا شاهد استفاده بیش‌تر از چرم ناپا

هستیم که فضای لوکسی را به ارمغان آورده است. از نظر مشخصات فنی این سوپراسپرت اشتوتگارتی مزین به موتور ۸ سیلندر وی- شکل ۴ لیتری با توربوشارژر بوده که موسوم به IM177DE40LA است. این موتور به‌لطف سیستم پر خوراک توربوشارژر و پاشش سوخت مستقیم داخل سیلندرهای می‌تواند حداکثر ۵۷۷ اسب‌بخار قدرت را در ۶۵۰۰ دور (دور در دقیقه) و حداکثر ۸۰۰ نیوتون متر گشتاور را در ۵ هزار دوری به ارمغان آورد. این قدرت و گشتاور به کمک گیربکس ۹ سرعته اسپیدشفت دوکلاچه به چهار چرخ منتقل می‌شود.



مرسدس بنز «SL63» AMG سفارش بریتانیا

دیگنیتی پرستیژ

دیگنیتی جدید را با ۲۰ ماهه اقساط بخرید

فروش خودرو به‌صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می‌شود و همین امر سبب می‌شود 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 پیش‌پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم‌زمان با پیش‌پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می‌توانند با اقساط ۲ تا ۳۰ ماهه این خودرو را به‌صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یک‌بار انجام می‌شود. 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 به‌مشتریان عرضه می‌شود.



قیمت: ۲ میلیارد و ۶۲۰ میلیون تومان

ام‌وی‌ام ایکس ۵۵ پرو

شرایط فروش محصولات ام‌وی‌ام در بازار آزاد

فروش خودرو به‌صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می‌شود و همین امر سبب می‌شود مشتری آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهد. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو ام‌وی‌ام X55 پرو گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش‌پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم‌زمان با پیش‌پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می‌توانند با اقساط ۲ تا ۳۰ ماهه این خودرو را به‌صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یک‌بار انجام می‌شود. 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 به‌مشتریان عرضه می‌شود.



قیمت: یک میلیارد و ۷۵۰ میلیون تومان

دنا پلاس توربو

شرایط اقساطی قابل توجه خودروهای داخلی

فروش خودرو به‌صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می‌شود و همین امر سبب می‌شود 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 پیش‌پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم‌زمان با پیش‌پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می‌توانند با اقساط ۲ تا ۳۰ ماهه این خودرو را به‌صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یک‌بار انجام می‌شود. 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 به‌مشتریان عرضه می‌شود.



قیمت: یک میلیارد و ۴۲۰ میلیون تومان

تیگو ۷ پریمیوم

تیگو ۷ جدید با اقساط ۱۲ ماهه

فروش خودرو به‌صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می‌شود و همین امر سبب می‌شود مشتری آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهد. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو تیگو ۷ پریمیوم گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش‌پرداخت حداقل یک میلیارد تومان از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم‌زمان با پیش‌پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می‌توانند با اقساط ۱۲ تا ۱۸ ماهه این خودرو را به‌صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یک‌بار انجام می‌شود. 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 به‌مشتریان عرضه می‌شود.



قیمت: ۲ میلیارد و ۳۵۰ میلیون تومان

تیگو ۸ پرو پلاگین هیبرید

کراس اوور محبوب فونیکس با یک میلیارد و پینش پرداخت

فروش خودرو به‌صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می‌شود و همین امر سبب می‌شود مردم آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو تیگو ۸ پرو پلاگین هیبرید گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش‌پرداخت حداقل یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم‌زمان با پیش‌پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می‌توانند با اقساط حداکثر ۲۴ ماهه این خودرو را به‌صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یک‌بار انجام می‌شود. 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 به‌مشتریان عرضه می‌شود.



قیمت: ۳ میلیارد و ۳۸۰ میلیون تومان

مزداتک کابین

وانت مزدایهمن موتور تا ۲۴ ماهه اقساط دارد

فروش خودرو به‌صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می‌شود و همین امر سبب می‌شود مشتری آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهد. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو مزدا تک کابین گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش‌پرداخت حداقل ۶۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم‌زمان با پیش‌پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می‌توانند با اقساط ۶ تا ۲۴ ماهه این خودرو را به‌صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یک‌بار انجام می‌شود. 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 به‌مشتریان عرضه می‌شود.



قیمت: ۹۴۵ میلیون تومان

پژو پارس سال

پرطرفدارترین خودرو داخلی با شرایط ۳۶ ماهه

فروش خودرو به‌صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می‌شود و همین امر سبب می‌شود 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 پیش‌پرداخت حداقل ۶۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم‌زمان با پیش‌پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می‌توانند با اقساط ۶ تا ۳۶ ماهه این خودرو را به‌صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یک‌بار انجام می‌شود. 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 به‌مشتریان عرضه می‌شود.



قیمت: ۸۴۵ میلیون تومان

پژو ۲۰۷ تی‌یو ۳

خودروهای پرطرفدار در بازار قسطی بخرید

فروش خودرو به‌صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می‌شود و همین امر سبب می‌شود مشتری آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو پژو 207TU3 گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش‌پرداخت حداقل ۴۲۰ میلیون تومان از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو فوری و یک‌ساعته خواهد بود. همچنین خریداران می‌توانند با اقساط ۱۰ تا ۲۴ ماهه این خودرو را به‌صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یک‌بار انجام می‌شود. 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 به‌مشتریان عرضه می‌شود.



قیمت: ۸۰۲ میلیون تومان

هایما ۸ اس

هایما جدید و لوکس ایران خودرو با اقساط ۱۸ ماهه

فروش خودرو به‌صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می‌شود و همین امر سبب می‌شود 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 پیش‌پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم‌زمان با پیش‌پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می‌توانند با اقساط ۴ تا ۱۸ ماهه این خودرو را به‌صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. همچنین پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یک‌بار انجام می‌شود. 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 به‌مشتریان عرضه می‌شود.



قیمت: ۲ میلیارد و ۲۸۰ میلیون تومان

جک اس ۵ نیوفیس

اقساط بدون ضامن محصولات کرمان موتور

فروش خودرو به‌صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می‌شود و همین امر سبب می‌شود 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 پیش‌پرداخت حداقل یک میلیارد تومان از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم‌زمان با پیش‌پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می‌توانند با اقساط یک تا ۳۶ ماهه این خودرو را به‌صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یک‌بار انجام می‌شود. 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 به‌مشتریان عرضه می‌شود.



قیمت: یک میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان

فیدلیتی پرستیژ ۵ نفره

محصولات بهمن موتور هم اقساطی عرضه می‌شوند

فروش خودرو به‌صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می‌شود و همین امر سبب می‌شود 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 پیش‌پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم‌زمان با پیش‌پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می‌توانند با اقساط ۴ تا ۳۰ ماهه این خودرو را به‌صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یک‌بار انجام می‌شود. 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 به‌مشتریان عرضه می‌شود.



قیمت: ۲ میلیارد و ۹۰۰ میلیون تومان

کی‌ام‌سی ایکس ۵

جدیدترین کراس اوور کرمان موتور با اقساط ۲۴ ماهه

فروش خودرو به‌صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می‌شود و همین امر سبب می‌شود مشتری آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو کی‌ام‌سی X5 گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش‌پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم‌زمان با پیش‌پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می‌توانند با اقساط ۴ تا ۲۴ ماهه این خودرو را به‌صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یک‌بار انجام می‌شود. 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 به‌مشتریان عرضه می‌شود.



قیمت: یک میلیارد و ۸۸۰ میلیون تومان

ساینا اس

محصولات سایپا را با تحویل به‌روز اقساطی بخرید

فروش خودرو به‌صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می‌شود و همین امر سبب می‌شود 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 پیش‌پرداخت حداقل ۲۵۰ میلیون تومان از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم‌زمان با پیش‌پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می‌توانند با اقساط ۴ تا ۲۴ ماهه این خودرو را به‌صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یک‌بار انجام می‌شود. 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 به‌مشتریان عرضه می‌شود.



قیمت: ۵۴۲ میلیون تومان

س

رینگ و لاستیک

دنیای خودرو

یکشنبه ۲۲ تیر ۱۴۰۴، سال دهم، شماره ۲۳۵۴

کشف ۱۱۰ حلقه لاستیک قاچاق در تکاب

← فرمانده انتظامی تکاب گفت: «محموله ۱۱۰ حلقه لاستیک خودروهای سواری قاچاق به ارزش ۴ میلیارد ریال شناسایی و توقیف شد.» سرهنگ طالب محمدقلی زاده در گفت‌وگو با خبرنگار ایرنا اظهار کرد: «ماموران ایستگاه ایست و بازرسی «سبیل» در جریان اجرای ایست و بازرسی مقطعی، به یک دستگاه خودرو ونیسان وانت مشکوک شده و با رعایت حقوق شهروندی و استفاده از علائم هشدار دهنده، آن را متوقف کردند.» وی افزود: «در بازرسی از این خودرو، ۱۱۰ حلقه لاستیک خودرو سواری فاقد هر گونه مجوز گمرکی کشف شد که ارزش تقریبی آن ۴ میلیارد ریال برآورد

شده است.» فرمانده انتظامی تکاب گفت: «در همین ارتباط نیز یک نفر متهم دستگیر و جهت سیر مراحل قانونی تحویل مراجع قضایی داده شد.» سرهنگ محمدقلی زاده در پایان ضمن تاکید بر عزم جدی پلیس در مبارزه با پدیده قاچاق، از همکاری صمیمانه مردم با پلیس قدردانی کرد و افزود: «از عموم شهروندان درخواست می‌شود در صورت مشاهده هر گونه موارد مشکوک، مراتب را در اسرع وقت از طریق سامانه ۱۱۰ به پلیس اطلاع دهند.» تکاب با بیش از ۸۰ هزار نفر جمعیت در جنوبی‌ترین نقطه آذربایجان غربی و ۳۰۹ کیلومتری ارومیه، مرکز این استان واقع شده است

نتایج سه ماهه نخست سال ۲۰۲۵ نشان می‌دهد

درآمد ۲ میلیارد دلاری برای «یوکوهاما»

سپیل سیاوشی

s.siavashi@autoworld.ir

شرکت یوکوهاما تایر نتایج تجاری و مالی خود را برای سه‌ماهه اول سال ۲۰۲۵ (ژانویه تا مارس) منتشر کرده که فروش با رشد ۹ درصدی به رکورد ۲۷۵.۱ میلیارد ین (حدود ۱.۸ میلیارد دلار) رسید؛ اما سود تجاری با کاهش ۳٫۲ درصدی به ۲۴.۱ میلیارد ین و سود عملیاتی با افت ۲۷.۷ درصدی به ۱۹٫۳ میلیارد ین کاهش یافت و سود منتسب به صاحبان شرکت مادر نیز با ۵۶٫۹ درصد افت به ۸.۵ میلیارد ین رسید؛ این افت عمدتاً به هزینه‌های یک‌باره خرید و ادغام کسب‌وکار تایرهای OTR گودیر نسبت داده شده است. با وجود این کاهش ناشی از یک‌بارسازی، رشد مداوم فروش تایرهای مصرفی به‌ویژه در بازارهای صادراتی و توسعه سبد محصولات با تمرکز بر تایرهای با ارزش افزوده مانند ADVAN و GEOLANDAR توان بالقوه شرکت را نشان می‌دهد. برای بازسازی روند سودآوری و حفظ شتاب رشد، توصیه می‌شود یوکوهاما با بهینه‌سازی فرآیند ادغام و مدیریت هزینه‌های عملیاتی، ایجاد مراکز تولید محلی در بازارهای در حال رشد مانند خاورمیانه،

برنامه‌های آموزشی تخصصی برای نمایندگی‌ها از دیگر کلیدهای تضمین رشد پایدار و ارتقای تجربه مشتری محسوب می‌شوند. گزارش سه‌ماهه نخست سال مالی ۲۰۲۵ شرکت یوکوهاما نشان می‌دهد عملکرد عملیاتی این شرکت بدون احتساب هزینه‌های یک‌باره ادغام کسب‌وکار تایرهای OTR گودیر به‌طور قابل‌توجهی قوی بوده است. فروش لاستیک‌های مصرفی در بازارهای صادراتی گسترش یافت و تقاضا برای محصولات با ارزش افزوده بالا از جمله خانواده تایرهای ADVAN، GEOLANDAR، سری Winter و تایرهای سایز بزرگ اینچ بالا افزایش یافت. بخش MB با بهینه‌سازی ترکیب محصولات و اجرای اصلاحات ساختاری توانست نقشی کلیدی در پشتیبانی از سودآوری ایفا کند. مدیریت یوکوهاما پیش‌بینی‌های سال مالی ۲۰۲۵ خود را بدون تغییر نسبت به گزارش فوریه حفظ کرده و انتظار دارد فروش سالانه ۱۱.۴ درصد رشد کند و به ۱۲۲۰ میلیارد ین (حدود ۸.۲ میلیارد دلار) برسد. سود کسب‌وکار ۲.۷ درصد افزایش یافته و به ۱۳۸ میلیارد ین (حدود ۹۴۸ میلیون دلار) و سود عملیاتی ۱۰.۸ درصد رشد کرده و به ۱۳۲ میلیارد ین (حدود ۹۰۷ میلیون دلار) خواهد رسید. درآمد منتسب به صاحبان شرکت مادر نیز با ۸.۸ درصد رشد به ۱۱.۵ میلیارد ین (حدود ۵۶۰ میلیون دلار) افزایش می‌یابد که انعکاس‌دهنده موفقیت راهبرد تمرکز بر مدیریت هزینه‌ها، تنوع‌بخشی محصول و گسترش شبکه فروش در بازارهای کلیدی است.



در تحقیق و توسعه مواد نانو کامپوزیت برای سبک‌سازی تایرها، ایجاد شبکه خدمات پس از فروش دیجیتال و مراکز خدمات سریع، بهره‌گیری از هوش مصنوعی برای پیش‌بینی تقاضا و مدیریت بهینه موجودی و تدوین

دیجیتالی‌سازی زنجیره تامین و فروش و توسعه خدمات اشتراک و مدل‌های لیزینگ تایر مبتنی بر اقتصاد دایره‌ای اقدام کنند. همچنین تعامل نزدیک با خودروسازان برای کسب گواهی استاندارد اختصاصی، سرمایه‌گذاری

کویر تایر (ایران)								
گل تایر	مدل	سایز تایر (میلی متر)	فاق تایر	قطر رینگ (اینچ)	وزن قابل تحمل (کیلوگرم)	حداکثر سرعت (کیلومتر بر ساعت)	قیمت بازار تهران (یک جفت- ریال)	خودرو و پیشنهادی
26 و KB12	165/65R13	۶۵	۱۳	۴۱۲	۱۹۰	۲۴۸,۰۰۰,۰۰۰	ام وی ام ۱۱۰-سایپا ۱۳۱-سایپا ۱۳۲	
KB2000	175/60R13	۶۰	۱۳	۴۱۲	۲۱۰	۲۶۰,۰۰۰,۰۰۰	انواع پراید	
36 و KB14	175/70R13	۷۰	۱۳	۴۷۵	۱۹۰	۲۸۰,۰۰۰,۰۰۰	پیکان-ریو-تیبیا	
KB88	185/60R14	۶۰	۱۴	۴۷۵	۲۱۰	۲۶۰,۰۰۰,۰۰۰	تیبیا ۲	
22 و KB27	185/65R14	۶۵	۱۴	۵۳۰	۲۱۰	۲۷,۴۰۰,۰۰۰	پژو ۲۰۶-پژو ۴۰۵-پریشیا	
22 و KB27	185/65R15	۶۵	۱۵	۵۶۰	۲۱۰	۲۸,۱۰۰,۰۰۰	سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرواستپ وی-زانتیا	
44 و KB77	205/60R14	۶۰	۱۴	۵۶۰	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپریت انواع پژو	
KB77	205/60R15	۶۰	۱۵	۶۱۵	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپریت سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرواستپ وی	
KB44	205/50 R16	۵۰	۱۶	۵۴۵	۲۴۰	۳۷,۴۰۰,۰۰۰	دانگ فنگ H30 کراس-دنا پلاس توربو	
KB55	205/55 R16	۵۵	۱۶	۶۱۵	۲۴۰	۴۰,۵۰۰,۰۰۰	مگان-سراتو-جک S3-چری X22-تویوتا یاریس	
KB66	215/65 R16	۶۵	۱۶	۸۵۰	۲۱۰	۵۷,۰۰۰,۰۰۰	لیفان X60-ام وی ام X33	
KB55	205/50 R17	۵۰	۱۷	۵۸۰	۲۴۰	۴۳,۵۰۰,۰۰۰	آریزو ۵ و ۶-آریا	
KB57	215/55 R17	۵۵	۱۷	۶۷۰	۲۷۰	۴۳,۷۰۰,۰۰۰	تویوتا کمری-سوناتا	
KB66	215/60 R17	۶۰	۱۷	۷۱۰	۲۱۰	۶۴,۹۰۰,۰۰۰	ام وی ام X33S-هایما S5-خودرو فردا SX5	
KB200	215/50 R17	۵۰	۱۷	۶۱۵	۲۷۰	۵۵,۹۰۰,۰۰۰	چانگان-سراتو	
KB700	225/65 R17	۶۵	۱۷	۸۵۰	۲۱۰	۶۱,۱۰۰,۰۰۰	تیگو ۵-سوزوکی ویتارا-BYDS6	
KB700	235/65 R17	۶۵	۱۷	۹۰۰	۲۱۰	۶۱,۶۰۰,۰۰۰	هایما S7	
KB444	245/70R17	۶۵	۱۷	۱,۰۶۰	۱۸۰	۸۵,۷۰۰,۰۰۰	زاگرس-صحرا	
KB900	265/65 R17	۴۵	۱۸	۱,۱۲۰	۲۱۰	۸۷,۶۰۰,۰۰۰	پرادو-پیکاپ فوتون-آسنا(آمیکو)	
KB909	285/70 R17	۵۵	۱۸	۱,۲۸۵	۱۹۰	۱۱۰,۳۰۰,۰۰۰	پیکاپ G9	
KB200	215/45 ZR18	۵۵	۱۸	۶۵۰	۲۷۰	۵۵,۲۰۰,۰۰۰	تیوولی	
KB300	215/55 R18	۵۵	۱۸	۶۹۰	۲۷۰	۶۰,۵۰۰,۰۰۰	فونیکس FX-ری را-خودرو فردا T5-سویا M4	
KB500	225/55 R18	۶۰	۱۸	۷۵۰	۲۴۰	۵۹,۰۰۰,۰۰۰	جک S5-توسان-کوران‌دو	
KB800	235/55 R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۶,۳۰۰,۰۰۰	اسپورتیج-دیگنیتی	
KB700	225/60 R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۱,۴۰۰,۰۰۰	تیگو ۷-ب ام و ایکس ۳(۲۰۲۰-۲۰۱۷)-رنو کولیسوس-SWM	
KB700	235/60 R18	۶۰	۱۸	۸۷۵	۲۱۰	۶۴,۶۰۰,۰۰۰	سانتافه-اسپورتیج-هیوندای IX55-لکسوس	
KB900	265/60 R18	۶۰	۱۸	۱,۰۶۰	۲۱۰	۸۸,۵۰۰,۰۰۰	پیکاپ تویوتا-T8(کرمان خودرو)	
KB700	225/55 R19	۵۵	۱۹	۸۲۵	۲۴۰	۶۷,۱۰۰,۰۰۰	هایما 8S-اکستریم LX	
KB800	R19 235/50	۵۰	۱۹	۷۷۵	۲۷۰	۶۵,۲۰۰,۰۰۰	Tiggo 8 Plug	
KB700	R19 235/55	۵۵	۱۹	۸۲۵	۲۴۰	۶۷,۲۰۰,۰۰۰	سانتافه نیو-لکسوس RX-تویوتا راو ۴-سورنتو SX	
KB545	ZR20 245/45	۴۵	۲۰	۸۷۵	۲۷۰	۶۳,۸۰۰,۰۰۰	اکستریم TXL	
KB570	ZR20 245/50	۵۰	۲۰	۸۵۰	۲۷۰	۶۴,۸۰۰,۰۰۰	اکستریم VX	
KB555	ZR20 255/45	۴۵	۲۰	۸۲۵	۲۷۰	۷۳,۵۰۰,۰۰۰	فیدلیتی-رکستون	



تهران را پاک بگردیم



به آن ببخشید. از نظر مشخصات فنی یک موتور ۸ سیلندر وی-شکل L411 مزین به تکنولوژی تویین-توربو زیر چهره تهاجمی تمارو جا خوش کرده است. این موتور در حقیقت توسعه یافته پیشرانۀ اوروس است که می‌تواند حداکثر ۷۸۹ اسببخار قدرت و ۷۲۰ نیوتون متر گشتاور را فراهم آورد. اما ناگفته نماند که سه موتور الکتریکی بر توان به آن اضافه شده تا مجموع قدرت را به ۹۰۷ اسببخار برساند. گیربکس ۸ سرعته ISR دوکلاجه بمنظور انتقال قدرت و گشتاور روی این سوپراسپرت نصب شده تا شتاب صفر تا ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت ۲.۷ ثانیه‌ای را رقم بزند.

لامبورگینی به‌عنوان یکی از سوپراسپرت‌سازهای موفق دنیای خودرو و هرگز از موتورهای پرخوران در محصولات اسپرنتش بهره نگرفت. این خودرو ساز بر اساس خط‌مشی دیرینه خود به حفظ موتورهای حجیم اما اتمسفریک وفادار بود. تا این‌که از سال ۲۰۱۷ میلادی به‌بعد با اوروس (نخستین محصول بلندقامت لامبورگینی) به دنیای پرخوران‌ها ورود کرد. بر این اساس در اواخر سال ۲۰۲۴ میلادی لامبورگینی جانشین هوراکان را معرفی کرد؛ این سوپراسپرت که با نام تمارو پوشش‌ناخته می‌شود، از نظر طراحی مزین به خطوط شکسته و شارپ همیشگی لامبورگینی است تا استایل مهیجی



موتور توربوشارژ
«لامبورگینی»

طی گفت‌وگوی اختصاصی با مدیرعامل اسبق «سایپا» مطرح شد؛

قطعه‌سازان، قربانی ناتوانی خودروسازان در تامین مالی

سرمایه‌گذاری و تدوین سیاست‌های حمایتی می‌تواند تولید قطعات خودرو را رونق بخشد و فرصتی برای اشتغال ایجاد کند



میترا شهبازی

m.shahbazi@autoworld.ir

«رکود نقدینگی و تکرار تاخیر در پرداخت‌ها، تکا‌پوی تولید در یکی از مهم‌ترین صنایع کشور را با چالش جدی مواجه کرده است. این روزها بسیاری از فعالان این حوزه، با بی‌ثباتی در وصول مطالبات قرار داده‌ها دست و پنجه نرم می‌کنند؛ مسأله‌ای که نه تنها برنامه‌ریزی برای تامین مواد اولیه را دشوار ساخته، بلکه رونق تولید داخلی را نیز تحت تأثیر قرار داده است. کارشناسان هشدار می‌دهند اگر نظم و شفافیت بر مناسبات مالی حاکم نشود، تولیدکنندگان ناچار به کاهش فعالیت یا ترک این عرصه خواهند شد؛ رویدادی که بیم واردات گسترده و افت اشتغال را تقویت می‌کند.

ضر به کمبود نقدینگی به زنجیره تامین خودرو احمد قلعه‌بانی، مدیرعامل اسبق گروه خودروسازی سایپا درباره مشکلات نقدینگی زنجیره تامین خودروسازان و سازوکار مناسبی که باید در قراردادهای آن‌ها با خودروسازان در نظر گرفته شود تا صنعت قطعه روی ریل خود باقی بماند، در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» بیان داشت: «قطعه‌سازها در دهه ۷۰ وقتی وارد عرصه شدند، بیشتر با رویکرد خودکفایی کار را پیش بردند. اما در دهه‌های ۸۰ و ۹۰ شاهد تقویت بزرگی از لحاظ مهندسی، کیفیت و طراحی بودیم و در این بخش سرمایه‌گذاری‌های زیادی انجام شد. بنابراین در آن زمان که من نیز در سایپا حضور داشتم، قراردادهای به‌نحوی بسته می‌شد که پرداخت به قطعه‌سازان طی یک ماه انجام می‌شد؛ یعنی ما با قطعه‌سازان هماهنگ بودیم و آن‌ها می‌توانستند به راحتی برای سفارش مواد اولیه و قطعات خود برنامه‌ریزی کنند.»

وی اضافه کرد: «در آن دوره توقف تولیدی نداشتیم که منشأ آن کمبود نقدینگی قطعه‌سازان باشد. این نظم هم در ساختار مالی خودروساز و هم در ساختار مالی قطعه‌ساز وجود داشت و باعث شده بود فرآیند تولید متمرکز و منظم پیگیری شود و هر دو طرف از این همکاری منتفع شوند.»

قلعه‌بانی با اشاره به تغییرات منفی سال‌های اخیر ادامه داد: «متأسفانه در سال‌های اخیر بابتی نظمی بسیار زیادی در پرداخت‌ها رویه‌رو شدیم. قطعه‌سازان امروز با وضعیتی مواجه هستند که پرداخت مطالباتشان تابع نظم و قاعده‌ای نیست. تا جایی که اطلاع داریم، گاهی بین چهار تا پنج ماه طول کشیده تا قطعه‌سازان پول خود را دریافت کنند یا اساساً پرداخت در موعد انجام نشده است. این موضوع باعث شده قطعه‌سازان ناچار شوند از سرمایه‌شان در بخش‌های دیگر استفاده کنند که این امر نه تنها باعث کاهش تولید آن‌ها شده، بلکه هزینه‌ها را به شکل قابل توجهی افزایش داده است؛ چرا که هم حقوق و دستمزد و هم هزینه تجهیزات همچنان سر جای خود باقی مانده‌اند؛ اما تولید کاهش پیدا کرده و نتیجه آن، ضربه به تولید قطعات و در نهایت تیراژ تولید خودرو است.»

اصلاح قراردادها، شرط بقای قطعه‌سازی داخلی مدیرعامل اسبق گروه خودروسازی سایپا درباره ضرورت پرداخت منظم مطالبات قطعه‌سازان تأکید کرد: «اگر شرایط به گونه‌ای فراهم شود که یا از طریق بانک‌ها، یا با نظم بهتر از سوی خودروسازان، پرداخت‌ها منظم شود، قطعه‌سازی دوباره می‌تواند به سطح توانمندی مطلوب برسد.

برخی قطعه‌سازان که می‌شناسم الان در حوزه‌های دیگر مانند پتروشیمی یا معادن سرمایه‌گذاری کرده‌اند و این‌ها موفق‌تر هستند. تعدادی هم فعالیت خود را به بخش لوازم‌یدکی منتقل کرده‌اند که این بازار به خودی



نوربالا

امیدوارم امسال که سال سرمایه‌گذاری نامگذاری شده شرایط ویژه‌ای در بالادست صنعت خودرو و قطعه کشور، وزارت صمت و تمام مجموعه‌های اثرگذار ایجاد شود؛ به گونه‌ای که اثرگذار ایجاد شود؛ به گونه‌ای که زمینه برای سرمایه‌گذاری جدید گسترده فراهم شود. در این سال‌ها در شاخه قطعه‌سازی سرمایه‌گذاری قابل اعتنائی انجام نشده و این امر باعث شده واردات قطعات خارجی و خودروهای چینی سهم بیشتر بازار را در اختیار بگیرند

نوربالا

قطعه‌سازان امروز با وضعیتی مواجه‌اند که پرداخت مطالباتشان تابع نظم و قاعده‌ای نیست. تا جایی که اطلاع داریم گاهی بین چهار تا پنج ماه طول کشیده تا قطعه‌سازان پول خود را دریافت کنند یا اساساً پرداخت در موعد انجام نشده است. این موضوع باعث شده قطعه‌سازان ناچار شوند از سرمایه‌شان در بخش‌های دیگر استفاده کنند که این امر باعث کاهش تولید شده است

انتفاع قطعه‌سازان از خصوصی‌سازی عادلانه قلعه‌بانی همچنین درباره حفظ منافع صنعت قطعه در روند خصوصی‌سازی خودروسازان نیز به «دنیای خودرو» گفت: «قاعدتا خصوصی‌سازی اگر به‌درستی انجام شود و مدیریت خصوصی‌سازی بتواند بی‌طرف بماند و رابطه صحیح و عادلانه‌ای با قطعه‌سازان برقرار کند، قطعه‌سازان نیز به‌طور جدی منتفع می‌شوند. شرایط باید به گونه‌ای طراحی شود که این قطعه‌سازانی که رشد چشمگیری داشته‌اند و هم‌اکنون توانمند هستند، پس از واگذاری شرکت خودروسازی به بخش خصوصی، بتوانند به فعالیت و همکاری خود ادامه دهند و توسعه یابند.»

مدیرعامل اسبق گروه خودروسازی سایپا افزود: «معتقدم باید مدلی از پیش برای اداره شرکت واگذار شونده تنظیم و نگارش شده باشد و دولت نیز این مدل را به خریدار ابلاغ کند تا سرنوشت صنایع کشور معلق به سلاقی لحظه‌ای نشود. اگر این کار با دقت انجام گیرد و مدیریت خصوصی وارد عرصه شود، امید است که وضعیت از دهه‌های ۸۰ و ۹۰ هم به مراتب بهتر شود.»

وی همچنین در پاسخ به این پرسش که آیا سهام صنعت به فعالان همین حوزه داده شود یا مالکیت مهم نیست؟ اضافه کرد: «در نگاه من باید مالکیت را از مدیریت کاملاً جدا کرد. لزومی ندارد صرفاً فعالان فعلی حوزه قطعه‌سازی یا خودروسازی مالک باشند. اگر کسانی باشند که توان مالی خوبی دارند و بتوانند سرمایه کافی وارد صنعت خودرو کنند و علاوه بر آن در شبکه قطعه‌سازی و خودروسازی سرمایه لازم را تزریق کنند، بخش‌های مهندسی، کیفیت و حتی طراحی را تقویت کنند، اما مدیریت مجموعه را به افرادی حرفه‌ای و کارآزموده بسپارند، باز هم اتفاق مثبتی رخ خواهد داد. بنابراین مالک باید کسی باشد که بتواند تا سقفی بیش از نیاز سرمایه‌گذاری کند و در یک بازه دو تا سه ساله صنعت را به وضعیت ایده‌آل برساند. در این صورت، شبکه روابط مالی و کاری میان قطعه‌سازی و خودروسازی شفاف‌تر و مدیریت‌پذیرتر خواهد بود.»

افزایش سرمایه‌گذاری، مسیر پایدار اشتغال و تولید

مدیرعامل اسبق گروه خودروسازی سایپا درباره مدیریت آینده صنعت خودرو بیان داشت: «مالک شرکت خودروسازی باید این توانایی را داشته باشد که مدیریت را به دست افراد حرفه‌ای و مجرب بسپارد و خودش صرفاً نقش سرمایه‌گذار، هدایت‌گر و سیاست‌گذار را داشته باشد. اگر این شفافیت بین مالکیت و مدیریت حفظ شود، می‌توان امیدوار بود معضلات فعلی صنعت با برنامه‌ریزی علمی حل شود.»

قلعه‌بانی اضافه کرد: «امیدوارم امسال که سال سرمایه‌گذاری نامگذاری شده، شرایط ویژه‌ای در بالادست صنعت خودرو و قطعه کشور، وزارت صمت و تمام مجموعه‌های اثرگذار ایجاد شود؛ به گونه‌ای که زمینه برای سرمایه‌گذاری جدید گسترده فراهم شود. در این سال‌ها در شاخه قطعه‌سازی، سرمایه‌گذاری قابل اعتنائی انجام نشده و این امر باعث شده واردات قطعات خارجی و خودروهای چینی سهم بیشتر بازار را در اختیار بگیرند. در حالی که ما چه از منظر ظرفیت‌های صنعتی و چه از منظر توان مدیریتی، پتانسیل لازم را برای جذب سرمایه در این بخش داریم.»

وی ادامه داد: «بسیار این کار باید مجموعه‌ای از مقررات، ساختارها، آیین‌نامه‌ها و سیاست‌های کلان کشور به گونه‌ای تدوین شود که انگیزه سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی برای سرمایه‌گذاری بلندمدت افزایش یابد. ما می‌توانیم با جذب این سرمایه‌ها هم تولید را رونق دهیم و هم اشتغال‌زایی برای جوانان کشور را به شکلی پایدار رقم بزنیم. معضل بیکاری در سال‌های اخیر بسیار جدی شده و راه حل پایدار آن، ایجاد زمینه‌های جدید تولید و برنامه‌ریزی در همین حوزه صنعتی است.»

اجرای طرح «شنبه‌های حمل و نقل عمومی» در پایتخت



«ایستنا: پور یا علیمردانی، مدیرعامل سازمان حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران با بیان این که تلاش بر این است تا جای ممکن سفرها را از خودروهای شخصی به سمت حمل و نقل عمومی ببریم، گفت: «یکی از اقدامات سازمان حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران تنظیم برنامه ویژه طرح ترافیک است. توسعه پارک حاشیه‌ای و ساماندهی پارکینگ‌های حاشیه‌ای نیز از دیگر طرح‌های سازمان حمل و نقل است که به صورت مفصلی در دست اقدام است. در حال حاضر این طرح در منطقه ۱۵ اجرایی شده است.» علیمردانی با تأکید بر این که منطقه ۴ هم در حال پیوستن

به طرح توسعه پارک حاشیه‌ای است، عنوان کرد: «مناطق شمالی و مرکزی تهران که محل مراجعه در ساعات پیک هستند، برای پارک‌های حاشیه‌ای مد نظر قرار گرفته‌اند.» مدیرعامل سازمان حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران ادامه داد: «همچنین شنبه‌های حمل و نقل عمومی از دیگر طرح‌های سازمان است که در آن شهروندان را تشویق به استفاده بهینه ناوگان در کنار توسعه ناوگان جدید می‌کنیم. این‌ها اقداماتی است که برای توسعه هوای پاک و اعتلای استفاده از حمل و نقل عمومی در حال پیگیری و در دست اقدام است.»

برخی از لباس‌های شبرنگ خریداری شده برای پاکبان‌ها تقلبی هستند!

زنجیره ناقص ایمنی پاکبانان فعال در معابر عمومی



علی زاندوز

a.zarandooz@autoworld.ir

«تنها در سال گذشته بیش از ۱۰ پاکبان در حین نظافت معابر، به علت تصادف با خودرو جان باختند؛ تصادفاتی که عمده آن‌ها شبانه و در ساعاتی رخ داد که پاکبانان در تاریکی در حال نظافت بزرگراه‌ها بودند. در ادامه این موضوع را بررسی می‌کنیم.»

«تأکید اعضای شورای شهر نسبت به تأمین ایمنی پاکبانان مسئولان شهری بارها از لزوم بهبود ایمنی فعالیت پاکبان‌ها در خیابان‌ها و بزرگراه‌ها سخن گفته‌اند. نبود امکانات ایمنی از جمله چالش‌هایی است که همواره از سوی پاکبانان مطرح می‌شود. در برخی موارد، فقدان لباس‌های ایمنی و شبرنگ موجب بروز حوادث تلخ و گاه مرگبار شده است. در آخرین حادثه، در مسیر شرق به غرب بزرگراه فتح، قبل از بزرگراه آزادگان، یک دستگاه خودرو با عابر پیاده‌ای که از عوامل پاکبان شهرداری و در حال نظافت بزرگراه به صورت سنتی بوده، برخورد کرد و متأسفانه در اثر این حادثه، این پاکبان شهرداری جان خود را از دست داد. ناصر امانی، عضو شورای شهر تهران در خصوص وضعیت پاکبانان می‌گوید: «هرچند بیشتر پیمانکاران این مساله را رعایت می‌کنند، اما متأسفانه در بزرگراه‌ها همچنان از نیروی انسانی برای نظافت استفاده می‌شود؛ در حالی که این کار باید توسط خودروهای مخصوص انجام شود. سرعت بالای خودروها در بزرگراه‌ها، جان پاکبان‌ها را تهدید می‌کند و تاکنون چندین مورد تصادف منجر به فوت در این خصوص گزارش شده است.» وی همچنین عنوان می‌کند: «هرچند این موضوع در حیطه وظایف پیمانکاران است، اما شهرداری نیز وظیفه نظارت دارد و باید سخت‌گیری بیشتری در این



پاکبانان دقت ویژه‌ای داشته باشند. بسیاری از امور مربوط به رفت و روب و نظافت شهر در شب انجام می‌شود و باید پاکبانان از لباس و علائم دارای شبرنگ استفاده کنند.» عضو هیأت‌رئیس شورای شهر تهران می‌افزاید: «جان همه شهروندان برای ما مهم و عزیز است. پاکبانان برای ما و شهر مهم هستند و کاری که انجام می‌دهند، ویتترین شهرداری است.»

«نقش کمرنگ آموزش!»

مهدی اقراران، رئیس کمیته حقوقی شورای شهر تهران هم در این خصوص با اشاره به عدم توجه به موضوع آموزش می‌گوید: «در برنامه‌های

زمینه اعمال کند و امیدواریم با اجرای اقدامات پیشگیرانه، امسال شاهد کاهش حوادث مربوط به پاکبان‌ها باشیم.»

سوده نجفی، عضو دیگر شورای شهر تهران نیز با اشاره به نقش پاکبانان در شهر که به صورت شبانه‌روزی فعال هستند، می‌گوید: «متأسفانه در شهرداری‌ها یکی از گروه‌هایی که به آن‌ها بی‌توجهی می‌شود، پاکبانان هستند. اگرچه اغلب آن‌ها تحت نظر پیمانکار فعالیت می‌کنند و ارتباطی با شهرداری ندارند، اما انتظار می‌رود معاونت مربوطه در شهرداری نظارت کافی در حین انعقاد قرارداد با پیمانکاران و بعد از آن داشته باشد.» نجفی در ادامه بیان می‌کند: «پیمانکاران و شهرداری باید نسبت به ایمنی کاری

«خریداری چراغ‌های هشداردهنده چشمک‌زن برای پاکبانان

محسن قضاٹلو، مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند شهرداری تهران با اشاره به وضعیت امکانات پاکبانان می‌گوید: «پیمانکار موظف است لباس پاکبان‌ها را تأمین کند و مشکل لباس نداریم؛ نظارت بر اصل بودن لباس‌ها بر عهده مناطق شهرداری است و باید رسیدگی لازم صورت بگیرد؛ اما لباس‌ها عموماً شب‌نما هستند. کارگران در بزرگراه‌ها باید به صورت مکانیزه فعالیت کنند و بعضی وقت‌ها هم که از خودروهای مکانیزه استفاده نمی‌شود، باید نکات ایمنی مثل علائم ترافیکی و چارچوب‌های خاص ایمنی رعایت شود. چراغ‌های سردوشی چشمک‌زن را خریداری کرده‌ایم تا به کارگرانی بدهیم که در شب فعالیت می‌کنند. پاکبانان فقط در معابر فرعی و معابر کوچک‌تر می‌توانند به صورت سنتی فعالیت کنند.»

قضاٹلو همچنین می‌افزاید: «همان‌طور که بیان شد، چراغ‌های سردوشی چشمک‌زن را خریداری کرده‌ایم تا به کارگرانی بدهیم که در شب فعالیت می‌کنند. در کنار آن باید از نظرسنجی اجرایی بتوانیم در تمام بزرگراه‌ها از خودروهای مکانیزه استفاده کنیم.» مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند شهرداری تهران در پایان عنوان می‌کند: «گاهی به خاطر پستی و بلندی‌ها یا مدل گاردریل نصب‌شده، امکان استفاده از کارگر را نداریم؛ اما به صورت کلی، پاکبانان طبق آموزش‌هایی که دیده‌اند ضرورت دارد ایمنی را رعایت کنند.»



مدیران خودرو



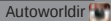
تلفن: ۰۲۱-۴۷۶۵۱

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

ایکس ۷۷

مدیران خودرو... ایده آل

www.mvmco.ir



چرا تهرانی‌ها دو چرخه سوار نمی‌شوند؟



موضوع دوچرخه‌سواری و ترویج آن به‌عنوان یک مُدِ حمل و نقلی پاک در پایتخت، سال‌هاست که بر سر زبان مدیران شهری است؛ اما هنوز به سرانجام قطعی و مشخصی نرسیده است. هرچند در دوره‌هایی از مدیریت شهری، اقداماتی در این باره در کلانشهر تهران و حتی برخی از شهرهای بزرگ کشور شکل گرفته، اما در کوتاه‌ترین زمان ممکن موضوع به‌حال خود رها شده است. از یک سو افزایش از مزایای دوچرخه‌سواری و فرار از ترافیک و آلودگی هوای می‌گویند و استفاده از دوچرخه را از عهده‌افکارهای رستنیایی به‌توسعه پایدار و شهرهای قلمداد می‌کنند و از سوی دیگر مخالفان، دوچرخه را نوعی وسیله نقلیه می‌دانند که طبع کوچک‌ترین اثری در بهبود ترافیک و کاهش آلودگی نیز از نظر جغرافیایی، شهر مناسبی برای دوچرخه‌سواری و دو‌شویب‌های معابر آن چندان مناسب دوچرخه‌سواری‌های اقتصادی بر استفاده از دوچرخه و اسکوتر تأثیر زیادی دارد. معمولی با یک موتور سیکلت عادی برابری می‌کند و به این کس و فائزتری شده که خرید آن در میان شهروندان اولویت سنان معتقدند با وجود آلودگی هوای زیاد شهر تهران در کس نیست؛ چرا که فعالیت بدنی زیاد حین دوچرخه‌سواری، باعث پاک و آلودگی می‌شود.

البته برخی مسئولان شهری معتقدند اگر یارانه بسیار بالایی که به عنوان مثال برای بلیت مترو توسط دولت پرداخت می شود، برای استفاده از دوچرخه و اسکووتر نیز به شهروندان اختصاص یابد، بدون شک استقبال از آن در شهرهای شلوغ و پر جمعیت کشور بارشده و افزون خواهد شد.

زنگنه آموزش عالی

قوی‌تری تولید می‌کنند و برای رانندگی در جاده‌های تاریک ایده‌آل هستند؛ اما نصب آن‌ها نیاز به تجهیزات خاص دارد. لامپ‌های LED مصرف برق بسیار کمتری دارند و نور سفید و یکنواخت‌تری ایجاد می‌کنند؛ اما در برخی خودروهای قدیمی با سیستم برق سازه‌گار نیستند. همچنین رنگ نور تولیدی اهمیت دارد؛ نور سفید بهتر دیده می‌شود، اما در مه ممکن است بازتاب زیادی ایجاد کند.

انتخاب لامپ مناسب برای خودرو، هم از نظر ایمنی و هم از لحاظ کارایی نقش بسیار مهمی دارد. یکی از اولین نکات، توجه به نوع پایه و توان مصرفی (وات) لامپ است؛ زیرا استفاده از لامپ نامناسب ممکن است به سیم کشی خودرو آسیب بزند یا بازده نوری ضعیفی ایجاد کند. لامپ‌های هالوژنی، نئون (HID) و LED سه نوع رایج در بازار هستند. لامپ‌های هالوژنی اقتصادی‌تر هستند و به راحتی نصب می‌شوند، اما طول عمر کمتری دارند. لامپ‌های نئون، نور بسیار

چگونه لامپ مناسب
برای خود رو خود
انتخاب کنیم؟



شرایط فروش نقدی و اعتباری پیکاپ کرهای موسو «گرندهان»



شرایط پیش فروش محصولات شرکت صنایع خودروسازی ایلیا

باز طرح: ۱۴۰۲/۰۴/۱۶ - پایان اعتبار: ۱۴۰۲/۰۴/۳۱

ریخ بلاغ: ۱۴۰۴/۰۴/۱۱

شرایط پیش فروش نقدی و الحاقی خودروی موسو گرند - خان KGM (محصول شرکت سفک پلگ کره جنوبی) تولید منابع خودرو سازی لایلا												
کد طرح فروش	تهپ	قیمت قلمی (ریال)	پیش پرداخت (ریال)	مرحله سوم پرداخت طی یک فقره چک (ریال) تاریخ چک: ۱۰ روز از زمان ثبتنام	مرحله چهارم پرداخت طی یک فقره چک (ریال) تاریخ چک: ۱۲۵ روز از زمان ثبتنام	نموده پرداخت	مبلغ قابل پرداخت (ریال)	سود معاذرت (سالانه)	سود تأخیر (سالانه)	سود اسراف (سالانه)	رنگ های قابل عرضه	زمان تعمیل
SK-KGM-4403	SIGNATURE	۴۲,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۴,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰		زمان صدور دعوتنامه	۲۱ درصد	۲۲ درصد	۱۸ درصد	مشکی - سفید - بژ خاکستری - سبز	۱۲۰ روز کاری
SK-KGM-4404							۱۲ ماهه					
SK-KGM-4405							۲۴ ماهه					
SK-KGM-4406							۳۶ ماهه					
SK-KGM-4407							۴۸ ماهه					
SK-KGM-4408	SAHARA	۳۷,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۱,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	زمان صدور دعوتنامه	۲۱ درصد	۲۲ درصد	۱۸ درصد	مشکی - سفید خاکستری	۱۲۰ روز کاری
SK-KGM-4409							۱۲ ماهه					
SK-KGM-4410							۲۴ ماهه					
SK-KGM-4411							۳۶ ماهه					
SK-KGM-4412							۴۸ ماهه					

مبلغ تسهیلات ۱۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال می باشد.

تاریخ چک ها، تاریخ واریز پیش پرداخت مبنای محاسبه تاریخ چک های دریافتی بوده، لذا چک های مراحل دوم، سوم و چهارم پرداخت در اسن عقد قرارداد دریافت می گردد.

مرحله پنجم پرداخت: اقساطی مبلغ خودرو در زمان صدور دعوتنامه محاسبه و پس از کسر سود مشارکت یعنی از مجموع خودرو قلیل پرداخت می باشد.

مشخصات محصول: حجم موتور ۲ لیتر توربوشارژر - اسفندار آلایندگی ایورو ۶ - قدرت موتور ۲۲۵ اسب بخار - گشتاور ۳۵۰ نیوتن متر - گیرکس ۶ پهنه اتوماتیک AISIN زاین - محور محرک: دو دیفرانسیل (4WD)

ملاحظات:

۱- مدته زمان کارایی خودروها پنج سال ۱۵۰,۰۰۰ کیلو متر می‌باشد. (هر کدام که زودتر فرا برسد) ۲- تخصصی و توزیع خودروها بر اساس اولویت تاریخ ثبت نام و تاریخ تکمیل وجه می‌باشد. ۳- شخصی خرید ملک است کلیه وجوه پرداختی را به یکی از صاحبهای اعلام شده از سوی شرکت متعلقه ۴- خودروهای ایپا و لیز تبلیه در صورت عدم رعایت وجوه مذکور تحت هیچگونه تعهد و مسئولیتی در قبال متعلقه نخواهند شد. ۵- چنانچه ایپا شماره کارتری، لسانه خودرویی را سروده، عوارض کارتری و مالیات را از پیش از سرده خود متعلقه ایپا گرفته و در کارتری فروش لسانه کارتری را و همچنین در زمان تحویل تقریری ترسود می‌باشد چنانچه ایپا اعلام کرده است به سمساری و دریافت مبلغ فوارتات اقدام می‌کند. ۶- طبق آفرسنامه تایید شده می‌توان خرید هرگاه کلیه شرایط برگزیده تحت هر عنوان برای هر میزان و در اختلاف کارتری می‌باشد. ۷- خودرویی تحویل ۱۹۷۰ می‌باشد. ۸- صاحب امتیاز تایید شده می‌توان به ازای نام کرده و کلیه وی در لیست ممنوعیت از نام می‌باشد. ۹- پرداخت سود تقریبی در تحویل وی علت روز کاری انجام و عودت وجه اصراف را ۲۰ روز کاری انجام خواهد شد. ۱۰- سود تقریبی در تحویل به یورده از اشتیاض می‌باشد که بر اساس این بخشنامه و در زمان مقررات اسناد، مدارک و همچنین چک های مدت دار و وجه دونهامه را پرداخت نموده می‌باشد. ۱۱- نصب طرح فروش در مجای املاک تایید شده از سوی می‌باشد. ۱۲- املاک تحویل خودروهای کسبانی، لسانه ثبت تخفیفی مدارک و مستندات اگرچه شده متعلقه از سوی تایید کننده به شرکت متعلقه خودروهای ایپا می‌باشد.

سوی لیزینگ/لنگ به شرکت صنایع خودروسازی ارجاع می باشد.

"دریافت قرم و زرد جهت ثبت نام از طریق سایت رسمی شرکت صنایع خودروسازی ایران به آدرس <https://ilia-auto.com/sale/> انجام می‌شود."



SAHARA J. 2003



544



SIGNATURE کتاتوی

جدول شرایط فروش پیکاپ کره‌ای موسو گرند-خان