



جناب آقای موسی زارعی

با کمال تأسف درگذشت برادر گرامی شما را تسلیت گفته، برای آن مرحوم غفران الهی و برای بازماندگان صبر و شکیبایی از خداوند متعال آرزو داریم.

روزنامه «دنیای خودرو» - حسین نظریان

در گفت‌وگوی «دنیای خودرو» با مدیر کل خدمات بازرگانی وزارت صمت اعلام شد

افزایش شناسه‌گذاری تا ۸۰۰ هزار قطعه‌علیه قاچاق در بازاریدکی

در کنار شناسه‌گذاری، اتصال واردکنندگان به خدمات و تحویل سهمیه قطعات، بازار شفاف‌تر و عرضه قطعات غیراصل متوقف خواهد شد. با تأمین سالانه ۳ درصد از ارزش واردات...

ضعف خدمات پس از فروش
پاشنه آشیل خریداران برخی وارداتی‌ها
**لزوم ارائه خدمات مناسب
به «هوندا» های وارداتی**
در دور جدید واردات خودرو که از شهریور سال ۱۴۰۱
آغاز شد، شرکت‌های بسیاری در صدد واردات ...
صفحه ۸

کاهش شدن قیمت‌ها در بازار خودرو
پس از چند روز افزایش بها
**خودروهای داخلی
تا ۳۵ میلیون تومان
ارزان شدند**
صفحه ۷

در پنج ماه نخست سال جاری رقم خورد؛
**درآمد ۱۵۸ همتی
«ایران خودرو» همراه با
رشد ۳۸ درصدی**
صفحه ۵



«دنیای خودرو» بررسی کرد؛

چرا پیمانکاران معدنی ایران

به آمیکو «M2631D»

چراغ سبز نشان می‌دهند؟
صفحه ۹

۱۱ رشد قابل توجه «ایرانول» در ۵ ماهه نخست ۱۴۰۴

۱۵ ۱۰ میلیون موتورسیکلت و ۲ میلیون خودرو فاقد بیمه شخص ثالث هستند

۲ «کروز»؛ نخستین و تنها تولیدکننده ایربگ جانبی با گواهینامه استاندارد ملی ایران



علی زراندوز

عضو شورای سردبیری

**ابهامات اجرای طرح «HOV»
در پایتخت**

بر اساس مصوبه جلسه ۱۹۱ شورای عالی ترافیک
کشور در سوم بهمن‌ماه سال گذشته، احداث کریدور
پرسرعت همگانی HOV در مسیر بزرگراهی ...
صفحه ۲

تیتلهای امروز

Titles

**خصوصی‌سازی، اصلاح قوانین
و تقویت قطعه‌سازی؛ سه راهکار
اساسی برای نجات صنعت خودرو**
صفحه ۳

**اثرات دومینوی قیمت‌گذاری
دستوری بر زنجیره تأمین**
صفحه ۴

**نسخه‌ای که برخی دولتمردان با
تجویز آن شقای بازار خودرو را
طلب می‌کنند!**
صفحه ۱۰

کاهش هزینه‌ها در دستور کار «پورشه» قرار گرفت

بحران احتمالا جدی آلمانی‌ها
صفحه ۶

@irtoya.co

021-73451

www.mahansanatpars.com



حفاظت بی وقفه
عمر بیشتر موتور

۰۲۱-۷۳۴۵۸۸
فروشگاه مرکزی قطعات



OPEL CORSA

محصول جدید گروه پرشیاموبیلیتی



PMG
Persia Mobility Group

PERSIA
PREMIUM



www.persiakhodro.ir



Persiakhodro 021 4591



زبان طراحی موسوم به «گون پنگ (Kunpeng)» بهره می‌برد؛ اما جلونچره آن با مدل EREV (محدوده گسترده) متفاوت است و طراحی تازه‌ای دارد. چراغ‌های جلو همچنان به صورت دو لنزی هستند و با نوار کرمی به هم متصل می‌شوند. سنسور لیدار ۱۹۲ خطی روی سقف خودرو نصب شده و صندوق جلویی نیز در دسترس است. در بخش عقب، طراحی مشابه نسخه هیبریدی حفظ شده، اما به سیستم جدید چراغ‌های تعاملی هوشمند ISD مجهز شده است. نوارهای کرمی بالا و پایین خودرو را به هم متصل می‌کنند. M8 برقی نخستین محصولی خواهد بود که با سیستم رانندگی هوشمند ADS 4 هوآوی عرضه می‌شود.

شرکت آیتو (Aito)، برند مشترک هوآوی در صنعت خودروسازی، پیش‌فروش نسخه تمام‌برقی شاسی‌بلند بزرگ M8 را آغاز کرده است. این خودرو با قیمت پایه ۳۷۸ هزار یوان (حدود ۵۲ هزار دلار یا معادل ۴.۱ میلیارد تومان) به بازار عرضه خواهد شد و عرضه رسمی آن در ماه اوت (مرداد- شهریور ۱۴۰۳) انجام می‌شود. خریداران اولیه می‌توانند با پرداخت وجهی ۵ هزار یوانی (حدود ۷۰۰ دلار) از تخفیف ۱۰ هزار یوانی (یک هزار و ۴۰۰ دلار) بهره‌مند شوند. همچنین، رنگ جدید بنفش شبانه (Night Violet) نیز برای مدت محدود به صورت رایگان ارائه می‌شود که ارزش آن ۸ هزار یوان (یک هزار و ۱۲۰ دلار) است. نسخه برقی M8 از



فناوری‌های «هوآوی» روی «آیتو» قیمت خورد

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

ساختار فعلی پاسخگوی خسارت خودروهای لوکس نیست

به دلیل کارکرد بالا و تردد مداوم در سطح شهر، آمار بالاتری از تصادف و خسارت دارند. همین مساله موجب افزایش نرخ بیمه برای این گروه شده است و اغلب رانندگان که توانایی مالی محدودی دارند، تحت فشار قرار می‌گیرند. درعین حال، یک حادثه در ناوگان عمومی می‌تواند چندین مسافر را متاثر کند و بار مالی سنگینی بر دوش شرکت‌های بیمه بگذارد. بنابراین ضروری است دولت در ایسن زمینه ورود کند و بخشی از هزینه بیمه ناوگان عمومی را از طریق پارانه یا تسهیلات اقساطی جبران کند. او همچنین تاکید کرد: «دیجیتالی شدن فرآیندها و ایجاد سامانه‌های یکپارچه می‌تواند هم به رانندگان و هم به بیمه‌گران کمک کند تا خسارت‌ها سریع‌تر و شفاف‌تر مدیریت شود.»

منصوری در ادامه با اشاره به وضعیت خودروهای برقی و هیبریدی گفت: «این خودروها به دلیل فناوری متفاوت و هزینه بالای تعمیرات و قطعات، با مشکلات جدی در حوزه بیمه مواجه هستند.» وی توضیح داد: «شرکت‌های بیمه در ایران هنوز شناخت کافی نسبت به ریسک‌های خودروهای برقی ندارند. نبود مراکز تخصصی تعمیر، کمبود کارشناسان آشنا با تکنولوژی باتری و موتورهای الکتریکی و قیمت بالای قطعات، باعث شده که بسیاری از بیمه‌گران تمایلی به پوشش کامل این خودروها نشان ندهند.» او اضافه کرد در دنیا، بیمه خودروهای برقی اغلب با حمایت دولت‌ها و در قالب طرح‌های سبز ارائه می‌شود تا صاحبان خودروها انگیزه بیشتری برای استفاده از فناوری‌های پاک داشته باشند؛ اما در ایران چنین سیاستی هنوز تدوین نشده است. منصوری در پایان پیشنهاد داد: «آیین‌نامه‌های خاصی برای خودروهای برقی تدوین شود و همکاری با شرکت‌های خارجی در زمینه انتقال دانش فنی بیمه و کارشناسی این خودروها در دستور کار قرار گیرد.»

در شرایطی که تنوع خودرو در بازار رو به افزایش است، بیمه خودروهای لوکس همچنان با

چالش‌های جدی روبه‌رو است. محمدرضا منصوری، کارشناس حوزه بیمه خودرو در گفت‌وگو با روزنامه «دنیای خودرو» تاکید کرد: «خودروهای لوکس، کلاسیک، ناوگان عمومی و خودروهای برقی هر کدام ویژگی‌ها و ریسک‌های متفاوتی دارند و نمی‌توان آن‌ها را با یک مدل بیمه‌ای واحد پوشش داد.» او راهکار را در طراحی بیمه‌نامه‌های اختصاصی و بازنگری جدی در آیین‌نامه‌های بیمه‌ای دانست. منصوری در ادامه به خودروهای لوکس و کلاسیک اشاره کرد و گفت: «تنبود تعرفه مشخص و چارچوب حرفه‌ای برای پوشش خسارت، مهم‌ترین مانع در این حوزه است. در یک حادثه کوچک برای خودروهای میلیاردی، خسارت‌ها به مراتب بالاتر از توان شرکت‌های بیمه برای پرداخت است. همین موضوع باعث شده بسیاری از شرکت‌ها یا از ارائه بیمه بدنه برای این خودروها خودداری کنند یا حق بیمه‌های بسیار بالایی مطالبه کنند؛ رقمی که اغلب برای مالکان قابل پرداخت نیست.» وی اضافه کرد: «راهکار منطقی در این بخش می‌تواند ایجاد صندوق‌های مشترک برای پوشش ریسک‌های بزرگ، استفاده از بیمه‌های اکتایی و طراحی بیمه‌نامه‌های اختصاصی باشد. در کشورهای توسعه‌یافته این خودروها در قالب طرح‌های ویژه تحت پوشش قرار می‌گیرند؛ اما در ایران همچنان نگاه سنتی به بیمه حاکم است.» این کارشناس سپس به تاکسی‌ها و ناوگان حمل‌ونقل عمومی پرداخت و با تاکید بر این که این خودروها بیش از سایر وسایل نقلیه در معرض خطر هستند، گفت: «تاکسی‌ها



مهری درخوش

m.dorkhosh@autoworld.ir

ابهامات اجرای طرح «HOV» در پایتخت

رفتن هزینه استفاده از خودرو شخصی، افزایش هزینه‌های ناشی از خطر تصادف با خودرو شخصی و مشکلات رانندگی در ترافیک سنگین تهران، مردم به صورت خودجوش برای رفت‌وآمد در شهر از ظرفیت حمل‌ونقل عمومی استفاده خواهند کرد. به عنوان مثال، در حالی که طول خطوط مترو درون‌شهری تهران باید به ۵۰۰ کیلومتر برسد، به گفته معاون حمل‌ونقل و ترافیک شهرداری تهران تا پایان سال ۱۴۰۳ برابر با ۳۰۸ کیلومتر مترو درون‌شهری در شهر تهران ساخته شده است. در همین رابطه، رئیس کمیسیون عمران و حمل‌ونقل شورای شهر تهران نیز می‌گوید: «مقصر نشان دادن مردم در بروز مشکلات امری نسبتاً رایج در کشور است. اگر وضعیت حمل‌ونقل عمومی در شهر تهران خوب بود، کدام فردی حاضر بود که خودرو چند صد میلیونی یا چند میلیارد تومانی خود را به‌شهری بیاورد که به دلیل حضور موتورسوارها و نحوه راندن آن‌ها هر لحظه امکان تصادف وجود دارد؟ درعین حال ساعات طولانی در ترافیک بماند، با این هدف که از خودرو شخصی استفاده کند! طبیعتاً این خواست مردم نیست.» در همین رابطه روز گذشته، دبیر شورای عالی ترافیک کشور نیز بیان کرد: «این طرح را برای ما آوردند تا تصویب شود؛ اما کمیته فنی به جمع‌بندی نرسید؛ مخالفتی صورت نگرفت؛ اما با توجه به ابهامات موجود نتیجه‌ای حاصل نشد. به‌شهرداری پیشنهاد دادیم در یک محدوده خلوت‌تر از اتوبان شهید همت، پایلوت این طرح را اجرا کنند و چنانچه شهرداری تهران اصرار بر آوردن این طرح در طرح جامع داشته باشد، باید در شورای عالی ترافیک کشور مطرح شود تا جمع‌بندی لازم صورت گیرد.» اکنون به‌نظر می‌رسد کار آیی اجرای این طرح، هنوز مورد تایید و اجماع نظر متولیان عالی ترافیک کشور نیست و شاید مسئولان شهری هم به این نتیجه برسند که توجه به گسترش مدهای پر طرفدار حمل‌ونقل شهری (مانند مترو و اتوبوس) در پایتخت، بیش از هر روش دیگری سوق‌دهنده شهروندان به استفاده از وسایل نقلیه عمومی است.

بر اساس مصوبه جلسه ۱۹۱ شورای عالی ترافیک کشور در سوم بهمن ماه سال گذشته، احداث کریدور HOV پرسرعت همگانی در مسیر بزرگراهی شرقی- غربی مورد موافقت قرار گرفت و شهرداری تهران نیز ایجاد این مسیر ویژه در

مسیر مصوب را در دستور کار خود قرار داد. سه حرف انگلیسی HOV مخفف High Occupancy Vehicle به معنای خودروهای انبوه‌بر است. به موجب این طرح، یک خط از بزرگراه برای عبور خودروهایی در نظر گرفته می‌شود که تک‌سرنشین نیستند. بدین ترتیب اگر یک خودرو تک‌سرنشین وارد این خط شود، دوربین‌های ترافیکی برای آن جریمه صادر می‌کنند. از نخستین باری که پوشه طرح HOV روی میز مدیران پایتخت قرار گرفت، حدود سه دهه می‌گذرد و امروز با این سوال مواجهیم که در این مدت، چه تحولاتی در شهر رخ داده که دوباره این ایده مطرح شده و مدیران به موفقیت‌آمیز بودن آن امید دارند؟ آیا در دورانی که هر روز هزاران خودرو با هدف کار کردن برای مسافری‌های اینترنتی وارد تهران می‌شوند، می‌توان طرح ۳۰ سال قبل را اجرا کرد؟ در همان سه دهه قبل هم کارشناسان گفته بودند موضوع ایجاد محدودیت به نفع خودروهای پرسر-نشین هر چند در دیگر نقاط جهان نیز اجرا شده، اما برای شهر تهران مناسب نیست؛ زیرا این شهر سیستم حمل‌ونقل عمومی بسیار ضعیفی دارد و از همین رو عمده شهروندان از خودروهای شخصی یا خدمات مسافری‌های اینترنتی استفاده می‌کنند. به‌نظر می‌رسد اگر حمل‌ونقل عمومی در تهران تقویت شود، بدون اجرای طرح‌هایی مثل طرح HOV و با توجه به بالا



علی زاندوز

عضو شورای سردبیری



فونیکس



F8 PRO MAX IE

2.0 Lit TGD I AWD



جهت اطلاعات
بیشتر من را
اسکن کنید



مرکز تماس
خدمات
۰۲۱-۴۷۶۵۱

WWW.FOWNIX.COM
@fownix_official

همچنان بیست‌هشتا بماند. فیس لیفت تراپیر ۶ سال پس از معرفی این مدل رونمایی شده است. چهره قبلی با جلوپنجره الهام گرفته از مکان، جای خود را به طراحی تیزتر و جسورتر داده است. چراغ‌های جلو، اگر چه شکل بیرونی خود را حفظ کرده‌اند، اما اکنون از گرافیک داخلی به‌روز شده بهره می‌برند و به‌صورت یکپارچه با جلوپنجره پارک‌تر ادغام شده‌اند که لوگوی جدید رنو را در برمی‌گیرد. سسپر جلو با عناصر طراحی آفرودی از جمله تزئینات نقره‌ای دور ورودی هوای مرکزی، بازطراحی ششده و کاپوت نیز خطوط برجسته‌تری پیدا کرده است از نمای جانبی، تغییرات ظریف هستند.

نسخه فیس لیفت مینی‌ون اقتصادی تراپیر را معرفی کرده است که با طراحی جدید و قیمتی بین ۷ هزار و ۳۰۰ تا ۱۰ هزار و ۶۰۰ دلار در هند عرضه می‌شود. در حالی که رنو در اروپا به گسترش خط تولید پلاگین-هیبریدی و الکتریکی خود ادامه می‌دهد، استراتژی این شرکت در هند همچنان بر موتورهای درون‌سوز متمرکز است. یکی از بازیگران کلیدی رنو در این بازار، تراپیر است: یک مینی‌ون کامپکت با ویژگی‌های کراس‌اوور که به تازگی فیس لیفت میان‌دوره‌ای را تجربه کرده است. این به‌روزرسانی، ظاهر بیرونی را مدرن‌تر کرده و ارتقای هوشمندانه‌ای در داخل کابین به‌رمغان آورده تا این مدل در بخش رقابتی خودروهای اقتصادی



«رنو» جدید با قیمت ۷ هزار دلار در هند



بخش دوم

کارشناس صنعت خودرو در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» مطرح کرد

خصوصی‌سازی، اصلاح قوانین و تقویت قطعه‌سازی؛ سه راهکار اساسی برای نجات صنعت خودرو



نهاد علی بیک‌زاده
n.beykzadeh@autoworld.ir

صنعت خودروسازی ایران به‌عنوان یکی از صنایع مادر و اشتغال‌زا، در سال‌های اخیر با بحرانی کم‌سابقه مواجه بوده است. افزایش نرخ ارز، محدودیت‌های ناشی از تحریم، فرسودگی فناوری‌ها و ساختار ناکارآمد مدیریتی، همگی دست‌به‌دست هم داده‌اند تا این صنعت از جایگاه واقعی خود فاصله بگیرد. در همین راستا آرمان خالقی، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با روزنامه «دنیای خودرو» گفت: «مشتریان داخلی به دلیل کیفیت پایین و قیمت بالای خودروهای تولید داخل، اعتماد و رضایت خود را از دست داده‌اند و بازارهای صادراتی نیز به‌روی ایران بسته مانده است.» وی معتقد است: «فعالان این حوزه بر این باورند که بدون اصلاحات ساختاری و مدیریتی، صنعت خودرو آینده‌ای روشن نخواهد داشت. خصوصی‌سازی واقعی، کاهش انحصار، اصلاح قوانین و تقویت صنعت قطعه‌سازی از جمله موضوعاتی است که می‌تواند به بازگشت این صنعت به مسیر توسعه کمک کند.»

به نظر شما مهم‌ترین دلایل وضعیت بحرانی کنونی صنعت خودروسازی کشور چیست؟

مجموعه‌ای از عوامل داخلی و خارجی صنعت خودرو را به این نقطه رسانده است. از یک سو تحریم‌ها مسیر همکاری‌های بین‌المللی و واردات قطعات را دشوار کرده‌اند. از سوی دیگر، مدیریت دولتی و ناکارآمدی در سیاست‌گذاری سبب شده است نه تنها زیان انباشته افزایش یابد، بلکه اعتماد مشتریان نیز از بین برود. فرسودگی خطوط تولید و عدم سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوین از دیگر مشکلاتی است که باعث شده محصولات داخلی فاصله زیادی با استانداردهای جهانی داشته باشند.

آیا خصوصی‌سازی می‌تواند نقطه عطفی در این مسیر باشد؟

خصوصی‌سازی اگر به‌صورت واقعی و نه صوری انجام شود، می‌تواند موتور محرک تحول در خودروسازی باشد. متأسفانه تاکنون خصوصی‌سازی‌ها بیشتر شکلی و غیرشفاف بوده‌اند و در عمل تفاوتی با مدیریت دولتی نداشته‌اند. ما نیازمند حضور سرمایه‌گذاران بخش خصوصی توانمند هستیم که بتوانند با سرمایه، دانش مدیریتی و ارتباطات بین‌المللی خود این صنعت را به حرکت درآورند. اگر چنین اتفاقی بیفتد، شفافیت مالی،

بهره‌وری بیشتر و سرمایه‌گذاری در نوآوری و تحقیق و توسعه محقق خواهد شد.

یکی از دغدغه‌های اصلی خودروسازان، موضوع واردات قطعات و مواد اولیه است. چه راهکارهایی برای کاهش مشکلات این بخش پیشنهاد می‌کنید؟

امروز واردات قطعات به دلیل تحریم‌ها، کمبود ارز و تعرفه‌های بالا با مشکلات جدی مواجه است. در چنین شرایطی چند راهکار می‌تواند موثر باشد: ابتدا باید کاهش تعرفه‌های گمرکی برای واردات مواد اولیه ضروری صورت پذیرد و در ادامه اختصاص ارز ترجیحی یا حداقل ایجاد سازوکاری پایدار برای تامین ارز وارداتی باشد. همچنین عقد قراردادهای دوجانبه با کشورهای همسایه یا کشورهایی که هزینه تولید پایین‌تری دارند را مورد بررسی قرار دهیم و از سرمایه‌گذاری در صنعت قطعه‌سازی داخلی و حمایت از پروژه‌های تحقیق و توسعه برای تولید قطعات استراتژیک در داخل کشور به‌صورت عملیاتی بهره ببریم. این ترکیب می‌تواند هم هزینه‌های تولید را کاهش دهد و هم در بلندمدت وابستگی به واردات را کمتر کند.

آیا اصلاح قوانین و مقررات در این حوزه می‌تواند نقشی کلیدی ایفا کند؟

قطعاً. امروز بخش زیادی از مشکلات خودروسازان

ناشی از قوانین پیچیده و ناپایدار است. برای نمونه، قیمت‌گذاری دستوری هم به خودروساز ضرر می‌زند و هم به مصرف‌کننده. خودروساز نمی‌تواند با افزایش هزینه‌ها تطبیق پیدا کند و مشتری هم مجبور است خودرو را با کیفیت پایین و قیمت غیر واقعی بخرد. راهکار، آزادسازی تدریجی قیمت‌گذاری در کنار نظارت بر کیفیت است. علاوه بر آن، قوانین مربوط به واردات باید ساده‌تر و شفاف‌تر شود. همچنین دولت باید به جای تصدی‌گری مستقیم، نقش نظارتی و حمایتی ایفا کند و فضای رقابت سالم را میان تولیدکنندگان فراهم آورد.

چطور می‌توان توان رقابت‌پذیری خودروهای ایرانی را در برابر محصولات خارجی افزایش داد؟

افزایش رقابت‌پذیری تنها به سه اصل کیفیت، نوآوری و خدمات امکان‌پذیر است. امروز مشتریان جهانی به دنبال خودروهای کم‌مصرف، ایمن و مجهز به فناوری‌های روز هستند. بنابراین خودروسازان داخلی باید در حوزه‌هایی مانند موتورهای کم‌مصرف، خودروهای برقی و سیستم‌های ایمنی سرمایه‌گذاری کنند. همچنین طراحی خودرو باید مطابق با سلیقه و نیاز مشتریان باشد. ارائه خدمات پس از فروش گسترده و واقعی هم می‌تواند اعتماد خریداران را جلب کند. در کنار این موارد، باید به تنوع محصول توجه شود. محدود بودن انتخاب مشتری به چند مدل تکراری یکی



از ضعف‌های اساسی بازار داخلی است. تولید خودروهای متنوع‌تر در رده‌های قیمتی مختلف می‌تواند سهم بازار را افزایش دهد و رضایت مصرف‌کنندگان را بالا ببرد.

با توجه به مشکلات موجود در صنعت قطعه‌سازی، چه توصیه‌ای برای مدیران و مسئولان دارید؟

قطعه‌سازی ستون اصلی خودروسازی است. اگر قطعه‌سازان توانمند نباشند، هیچ خودروسازی نمی‌تواند رقابت کند. در این بخش چند اقدام کلیدی ضروری است: ایجاد همکاری‌های نزدیک میان قطعه‌سازان و صنایع بالادستی مثل فولاد، پتروشیمی و صنایع الکترونیک؛ انتقال فناوری از طریق قراردادهای مشترک با شرکت‌های خارجی؛ آموزش نیروی انسانی و ارتقای مهارت‌ها و حمایت از صادرات قطعات به بازارهای منطقه‌ای. به عقیده بنده، اگر قطعه‌سازی در کشور تقویت شود، خودروسازی هم جان تازه‌ای خواهد گرفت. صنعت خودروسازی ایران در نقطه‌ای حساس قرار دارد. ادامه روند کنونی به معنای افزایش زیان، کاهش اعتماد عمومی و عقب ماندن از رقبا خواهد بود. اما خصوصی‌سازی واقعی در کنار اصلاح قوانین، به شرط آن که قطعه‌سازی تقویت شود و خودروسازان در مسیر نوآوری و کیفیت حرکت کنند، نه تنها سبب می‌شود که خودروسازان بتوانند پاسخگوی نیاز داخلی باشند، بلکه در بازارهای منطقه‌ای نیز به بازیگری جدی تبدیل خواهند شد.



تلفن: ۰۲۱-۴۷۶۵۱

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

ایکس ۷۷

مدیران خودرو...ایده آل

www.mvmco.ir



این قیمت خرید، این خودروها که کارکرد پایینی دارند و ماه آینده در حراجی هفته اتومبیل مونتری به حراج گذاشته خواهند شد، قیمت تخمینی بین ۳.۵ تا ۴.۵ میلیون دلار دارند. خودرو جذاب‌تر این مجموعه، DB4 GT با آگاتو نسخه باز تولید یا کانتینیوایشن (Continuation) است که توسط بخش وورکز آستون‌مارتین با بالاترین استانداردهای ممکن ساخته شده است. در این خودرو، ویژگی‌های کلاسیک با پیشرفت‌های مهندسی مدرن همراه شده؛ مثل پیشران ۴.۷ لیتری ۶ سیلندر خطی تنفس طبیعی جدید که جایگزین موتور ۳.۷ لیتری اصلی شده است

مجموعه DBZ Centenary آستون‌مارتین، شامل یک گرند تورر V12 مدرن و باز تولید DB4 GT با آگاتو، با ارزش تخمینی ۳.۵ تا ۴.۵ میلیون دلار به حراج گذاشته می‌شود. مجموعه DBZ سنتناری که در سال ۲۰۱۹ رونمایی شد، شامل یک گرند تورر V12 مدرن و یک باز تولید بی‌نهایت زیبا از گرند تورر کلاسیک آستون‌مارتین DB4 GT با آگاتو است. این مجموعه دو تایی در ۱۹ نمونه ساخته شد و از اواخر سال ۲۰۲۰ به خریداران تحویل داده شد. این مجموعه توسط آستون‌مارتین با قیمت نجومی ۸ میلیون دلار فروخته شد. اما حالا می‌توان دو خودرو را با نصف



کلکسیون ۵ میلیون دلاری آستون‌مارتین‌های «DBZ»

رقابت‌پذیری صنعت خودرو در سطح جهانی تا حدی از بین رفته است

اثرات دومینوی قیمت‌گذاری دستوری بر زنجیره تامین

بحران فعلی صنعت خودرو و قطعه‌سازی، یک مشکل اقتصادی صرف نیست؛ بلکه نتیجه یک بیماری مزمن ناشی از سیاست‌گذاری‌های نادرست است



نمی‌دهند. این فشارها نیز مانعی بر سر راه اصلاحات جدی است.

راهاکارها و امید به آینده

برای نجات صنعت از این بحران، یک تغییر پارادایم ضروری است. نخستین قدم، حذف کامل قیمت‌گذاری دستوری و حرکت به‌سوی یک بازار آزاد و رقابتی است. این اقدام، خودروسازان را مجبور می‌کند تا برای بقا، بهره‌وری خود را افزایش داده و هزینه‌ها را مدیریت کنند.

در کنار این، باید اصلاحات مدیریتی و ساختاری شرکت‌های خودروسازی صورت گیرد. شرکت‌های اقماری و زیان‌ده باید ادغام یا واگذار شوند. بهبود کیفیت محصولات، کاهش ناراضیاتی مشتری و افزایش فروش، می‌تواند چرخه مالی این شرکت‌ها را بهبود بخشد. با افزایش فروش، هزینه‌های سربار کاهش یافته و سودآوری به‌دست می‌آید که در نهایت به پرداخت بدهی‌ها به قطعه‌سازان منجر می‌شود.

همکاری با شرکت‌های بین‌المللی، تنها راه برای به‌روزرسانی تکنولوژی، ارتقای کیفیت و رقابت در بازارهای جهانی است. قطعه‌سازی در کشور با وجود تمامی مشکلات، هنوز پتانسیل بسیار بالایی دارد و علاقه خودروسازان خارجی به این بازار، خود گواهی بر این پتانسیل است.

در پایان می‌توان گفت که بحران فعلی صنعت خودرو و قطعه‌سازی، یک مشکل اقتصادی صرف نیست؛ بلکه نتیجه یک بیماری مزمن ناشی از سیاست‌گذاری‌های نادرست است. تا زمانی که این ریشه اصلی خشکانده نشود، هیچ درمانی کارساز نخواهد بود. حمایت واقعی از صنعتگران، نه با دستور و بخشنامه، بلکه با ایجاد یک بستر سالم و رقابتی امکان‌پذیر است.

کارگران، خرید ماشین‌آلات جدید و سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه به‌نقدینگی نیاز دارد. اما وقتی بخش قابل توجهی از سرمایه آن‌ها به صورت بدهی‌های معوق نزد خودروسازان قفل می‌شود، تمامی این فعالیت‌ها متوقف خواهد شد. این وضعیت به مرور زمان منجر به کاهش کیفیت قطعات، فرسودگی خطوط تولید و از دست رفتن نیروی انسانی متخصص می‌شود. در چنین شرایطی، قطعه‌ساز نمی‌تواند در فناوری‌های جدید سرمایه‌گذاری یا با شرکت‌های خارجی برای انتقال دانش فنی همکاری کند. این چرخه معیوب صنعت را از رقابت‌پذیری جهانی دور نگه می‌دارد و هر روز فاصله تکنولوژیکی ما با دنیا را افزایش می‌دهد.

جراحی عدم اصلاح این سیاست نادرست با وجود آشکار بودن پیامدهای فاجعه‌بار قیمت‌گذاری دستوری، چرا این سیاست همچنان ادامه دارد؟ دلایل متعددی در این زمینه وجود دارد که عمدتاً به مسائل مدیریتی و سیاست‌گذاری بازمی‌گردد: مدیریت ناکارآمد: بسیاری از مدیران سابق صنعت خودرو که اغلب توسط نهادهای دولتی منصوب شده بودند، نگران سودآوری با زیان انباشته نبودند. تصمیمات آن‌ها تأثیر مستقیمی بر آینده شغلی‌شان نداشت؛ بنابراین انگیزه کافی برای پیگیری اصلاحات بنیادی و مقابله با

سیاست‌های دستوری را نداشتند. واکنش بازار: دولت‌ها اغلب نگران واکنش‌های عمومی به افزایش قیمت خودرو هستند. به‌همین دلیل، حاضر به پذیرش هزینه‌های سیاسی واقعی‌سازی قیمت‌ها نیستند؛ حتی اگر این کار به زیان بلندمدت صنعت و اقتصاد کشور باشد. فشار ذی‌نفعان: شاید بتوان گفت برخی رانتخواران از وضعیت فعلی بهره می‌برند و اجازه تغییر ساختار را

قطعه‌سازی خودرو در کشور، یکی از مهم‌ترین حلقه‌های زنجیره تولید و موتور محرک اقتصاد کشور، در سال‌های اخیر با چالش‌های جدی و پیچیده‌ای روبه‌رو بوده که ادامه حیات آن را با تهدید مواجه کرده است. در کانون این چالش‌ها، یک سیاست کلان و اشتباه قرار دارد: قیمت‌گذاری دستوری. این سیاست که به ظاهر برای حمایت از مصرف‌کننده و کنترل بازار اعمال شده، در عمل به‌حرانی عمیق برای تمامی بازیگران این صنعت، از خودروسازان گرفته تا قطعه‌سازان تبدیل شده است.

زیان انباشته خودروسازان که اکنون به ارقام نجومی رسیده، ریشه اصلی بدهی‌های سنگین آن‌ها به قطعه‌سازان است. اما چگونه قیمت‌گذاری دستوری به چنین نتیجه‌ای منجر شد؟ پاسخ ساده است: وقتی قیمت فروش یک محصول به صورت مصنوعی و بسیار پایین‌تر از هزینه واقعی تولید آن تعیین می‌شود، تولیدکننده زیان می‌کند. این زیان نه تنها به کاهش سودآوری می‌انجامد، بلکه در طول زمان به زیان انباشته تبدیل می‌شود و توان مالی شرکت را به کلی از بین می‌برد.

اثرات دومینوی قیمت‌گذاری دستوری بر زنجیره تامین اثرات مخرب قیمت‌گذاری دستوری به خودروسازان محدود نمی‌شود؛ بلکه مانند یک دومینو، تمامی حلقه‌های زنجیره تامین را تحت تأثیر قرار می‌دهد. وقتی خودروساز به‌دلیل زیان‌دهی قادر به فروش به قیمت واقعی نیست، توانایی پرداخت بدهی‌های خود به قطعه‌سازان را از دست می‌دهد. این امر به‌نوبه خود، قطعه‌سازان را با بحران نقدینگی مواجه می‌کند. یک قطعه‌ساز برای تامین مواد اولیه، پرداخت حقوق

پیگیری يك موضوع follow up



اسد کرمی

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو تهران

عدم رضایت مشتریان از پیش‌فروش خودروسازان

بازار خودرو ایران بار دیگر دچار نوسان شده است. در حالی که واردات خودرو همچنان با چالش‌های جدی روبه‌رو است، قیمت خودروهای داخلی و مونتاژی روندی صعودی را تجربه می‌کند. از همین رو اسد کرمی، رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو تهران به بیان نظرات خود در این باره پرداخت.

اخیرا شاهد افزایش قیمت در بازار خودرو بوده‌ایم. آیا این تغییرات بها شامل تمام خودروها می‌شود؟

بعد از یک دوره نسبتاً پایدار، در چند روز گذشته شاهد افزایش جزئی قیمت‌ها بودیم. این افزایش بیشتر در خودروهای داخلی و مونتاژی دیده می‌شود و خودروهای وارداتی تغییر محسوس چندانی نداشته‌اند. به‌طور کلی، خودروهای داخلی و چینی حدود ۵ تا ۶ درصد رشد قیمت داشته‌اند که بیشتر به نوسانات نرخ دلار مربوط می‌شود. با این حال، خرید و فروش هنوز ادامه دارد.

یکی از بزرگ‌ترین گله‌های مردم، تاخیر در تحویل خودروهای پیش‌فروش شده است. به‌نظر شما مشکل از کجاست؟

همین‌طور است. موضوع پیش‌فروش و ثبت‌نام خودرو، مردم را به شدت نگران و ناراضی کرده است. متأسفانه نمایندگی‌ها قرار دادهایی می‌بندند که به آن عمل نمی‌کنند. مشتریان گاهی تمام دارایی خود را می‌فروشند تا خودرو مورد نیازشان را بخرند؛ اما تحویل خودرو گاهی ۶ ماه تا یک سال به‌تأخیر می‌افتد. این وضعیت ناعادلانه است و باعث نارضایتی شدید مردم می‌شود. ما نمی‌دانیم برای رساندن صدای اعتراض مردم به مسئولان، باید به کجا نامه بنویسیم.

آیا اتحادیه برای حل این مشکلات با نهادهای دولتی ارتباطی برقرار کرده است؟

بله؛ با وزارت صمت تماس گرفتیم تا مشکلات ثبت‌نامی‌ها حل شود؛ اما هنوز پاسخی در یافت نکرده‌ایم. متأسفانه خود شرکت‌ها هم پاسخگو نیستند. نمایندگی‌ها تقصیر را به گردن شرکت‌های می‌اندازند و می‌گویند شرکت‌ها وعده تحویل سه‌ماهه داده بودند، اما عمل نکردند.

گفته می‌شود برخی نمایندگی‌ها از این شرایط سوءاستفاده می‌کنند. آیا این موضوع صحت دارد؟

متأسفانه بله، برخی از افراد که با شرکت‌ها ارتباط دارند، چندین نمایندگی مختلف را اندازه‌گیری کرده‌اند. در کسب‌وکار قانون آمده که یک نفر می‌تواند ۱۰ نمایندگی داشته باشد، در حالی که سوابق قبلی وی هم مشکل‌ساز بوده است؟

شرکت صنایع تولیدی کروز موفق به دریافت گواهینامه استاندارد ملی ایران برای تولید ایربرگ جانبی شد. این نخستین بار است که یک شرکت ایرانی این گواهینامه را برای ایربرگ جانبی کسب می‌کند. ایربرگ‌های جانبی معمولاً در صندلی‌های خودرو نصب می‌شوند و از لگن و قفسه سینه سرنشینان در تصادفات جانبی محافظت می‌کنند. ایربرگ‌های جانبی با توجه به اندازه و محل نصب می‌توانند ناحیه سر را

هم پوشش دهند و از آسیب‌های ناشی از برخورد سر با اجزای داخلی خودرو جلوگیری کنند. در خودروهای جدید، ایربرگ‌های جانبی همراه با ایربرگ‌های پرده‌ای استفاده می‌شوند تا بتوان به‌طور کامل از سر، قفسه سینه، پهلوی و لگن سرنشینان در تصادفات محافظت کرد. براساس گزارش موسسه معتبر IIHS، ۶۰ درصد تصادفات مرگبار از نوع جانبی هستند؛ اما احتمال فوت سرنشینان در خودروهای دارای ایربرگ جانبی،

«کروز»؛ نخستین و تنها تولیدکننده ایربرگ جانبی با گواهینامه استاندارد ملی ایران

جایگاه کروز را به‌عنوان شرکتی پیشرو در صنعت قطعات ایمنی خودرو در ایران تثبیت می‌کند. انتظار می‌رود با کسب این استاندارد، زنجیره تامین داخلی تقویت شود و تأثیر مهمی بر افزایش ایمنی سرنشینان خودروهای داخلی داشته باشد. کروز با رعایت استانداردهای ملی و بین‌المللی و توجه به کیفیت، محصولات خود را مطابق با استانداردهای جهانی تولید کرده است و قابلیت عرضه در بازارهای بین‌المللی را دارد.



دستاوردی دیگر برای شرکت کروز

کسب گواهینامه استاندارد ملی برای ایربرگ‌های جانبی

زاپاس

Spare Tire



جایگاه رقابتی‌تر برای لکسوس «LFR»

لکسوس LFR با پیشروانه هیبریدی V8، جانشین LFA نیست؛ بلکه با قیمتی رقابتی و پرفورمنسی قدرتمند، آماده رقابت با کورت C8 و پورشه ۹۱۱ است. همه ما از لکسوس ۱ به‌نیکی یاد می‌کنیم. سوپرکاری با موتور V10 تنفس طبیعی، صدایی بهشتی و ظاهری چشمگیر؛ اما این تصویر همیشه این قدر دل‌انگیز نبود. وقتی لکسوس در سال ۲۰۱۰ نخستین سوپرکار واقعی خود را معرفی کرد، LFA به‌دلیل پرفورمنس ضعیف‌تر از رقبا و قیمت بسیار بالای ۲۷۵ هزار دلاری مورد انتقاد قرار گرفت. در مقایسه با فراری‌ها و لامبورگینی‌های آن زمان، LFA در اکثر جنبه‌ها عملکرد ضعیف‌تری داشت و به‌اندازه

قیمت گزافش جذابیت نداشت. حالا اما دل‌تنگ روزهای موتور V10 تنفس طبیعی و صدای خروشان یاماها هستیم. متأسفانه این‌ها برای همیشه به کتاب‌های تاریخ سپرده شده‌اند؛ زیرا خودروسازان به سمت کوچک‌سازی و هیبریدی کردن خودروهای پرفورمنس جدید خود پیش می‌روند و لکسوس هم از این قاعده مستثنی نیست. بیش از یک دهه پس از توقف تولید LFA در کارخانه موتورماچی، این شرکت آماده معرفی جانشین آن یعنی LFR است. اما اگر انتظار یک سوپرکار جنجالی با موتور ۱۰ سیلندر شبیه به LFA را دارید، ممکن است ناامید شوید.

ویژه‌ها



خودروهای وارد شده به کشور بارز قدیم عرضه می‌شوند



مهدی تقدسی، مدیر سامانه یکپارچه خودروهای وارداتی گفت: «خودروهایی که اکنون در حال عرضه هستند، مربوط به محموله‌های موجود در کشورند؛ تامین ارز این خودروها پیش‌تر انجام شده و بر همین اساس، قیمت‌گذاری آن‌ها با نرخ ارز قدیم صورت گرفته است. به‌همین دلیل افزایش نرخ ارز در روزهای اخیر تاثیری بر قیمت نهایی این خودروها ندارد.»

دیگه چه خبر؟



استانداردهای اجباری خودرو به ۱۲۲ مورد افزایش یافت



انوشه رحمانی، معاون نظارت بر اجرای استاندارد سازمان ملی استاندارد از بازنگری در استاندارد ۶۹۲۴ مرتبط با وسایل نقلیه موتوری و تریلرها و سیستم‌ها، قطعات و واحدهای فنی آن‌ها خبر داد و گفت: «در بازنگری صورت‌گرفته، الزامات استانداردهای خودرو از ۸۵ گانه به ۱۲۲ گانه ارتقا یافته است و می‌خواهیم با کمک وزارت صمت و خودروسازان، طی یک برنامه زمان‌بندی‌شده، این استانداردهای ۱۲۲ گانه را اجرایی کنیم.»



واحدهای تولیدی ماه‌ها در صف انتظار تخصیص ارز معطل می‌مانند



عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس از عدم همکاری لازم از سوی بانک مرکزی برای تامین ارز مورد نیاز تولیدکنندگان و صنعتگران انتقاد کرد. بهنام رضوانی با اشاره به مشکلات تولیدکنندگان و صنعتگران برای تامین ارز گفت: «ما در این حوزه رئیس بانک مرکزی را مقصر می‌دانیم؛ چراکه بسیاری از واحدهای تولیدی چندین ماه است که در صف انتظار تخصیص ارز قرار دارند.»

در پنج ماه نخست سال جاری رقم خورد؛

درآمد ۱۵۸ همتی «ایران خودرو» همراه بارش ۳۸ درصدی



رامین بیات

r.bayat@autoworld.ir

شرکت ایران خودرو به‌عنوان بزرگ‌ترین خودروساز کشور در گزارش ماهانه مرداد ۱۴۰۴ خود عملکرد قابل‌توجهی از نظر رشد درآمد و سهم محصولات مختلف در بازار داخلی به ثبت رسانده است. براساس داده‌های منتشرشده در سامانه کدال، مجموع درآمد عملیاتی این شرکت در ۵ ماه نخست سال جاری به ۱۵۸ هزار و ۶۵۰ میلیارد تومان رسیده که در مقایسه با ۱۱۴ هزار و ۷۵۸ میلیارد تومان مدت مشابه سال گذشته، رشدی ۳۸ درصدی را نشان می‌دهد. در مردادماه نیز فروش ایران خودرو با افزایش ۶۷ درصدی نسبت به مرداد ۱۴۰۳، از ۲۳ هزار و ۴۵۵ میلیارد تومان به ۳۹ هزار و ۹۱ میلیارد تومان رسیده است. تحلیل جزئیات فروش داخلی ایران خودرو در ماه مرداد نشان می‌دهد گروه پژو با درآمد ۸ هزار و ۷۳۳ میلیارد تومان در صدر فروش داخلی قرار دارد و قطعات و لوازم با فروش ۷ هزار و ۹۶۷ میلیارد تومان در جایگاه دوم قرار گرفته است. این امر نشان می‌دهد بخش قطعات و لوازم، سهم قابل‌توجهی در گردش مالی شرکت دارد و توانسته به منبع درآمد پایدار برای ایران خودرو تبدیل شود. همچنین ایران خودرو با سرمایه‌ثبت‌شده ۲۵۶ هزار و ۳۷۵ میلیارد تومان، طیف گسترده‌ای از محصولات و خدمات را ارائه می‌دهد و علاوه بر تمرکز بر بازار خودروهای کامل، توسعه بازار قطعات و خدمات پس از فروش را



کامل را کاهش دهد و پایداری مالی خود را افزایش دهد. از سوی دیگر، توسعه بازار خدمات پس از فروش و قطعات یدکی به‌شکرت امکان می‌دهد به‌شکلی استراتژیک عمل کند؛ چراکه این بخش‌ها نه تنها سودآوری بالایی دارند، بلکه جریان درآمدی نسبتاً ثابتی برای شرکت ایجاد می‌کنند و تاثیر نوسانات کوتاه‌مدت در فروش خودروهای کامل را کاهش می‌دهند. در مجموع، عملکرد پنج ماه نخست سال ۱۴۰۴ نشان می‌دهد ایران خودرو نه تنها با افزایش درآمد و تنوع محصولات موفق به پاسخگویی به نیازهای بازار شده است، بلکه با تمرکز بر بخش‌های پشتیبانی و خدمات پس از فروش، توانسته است پایه‌ای مستحکم برای سودآوری پایدار و رشد آینده خود ایجاد کند.

نیز در دستور کار قرار داده است. این رویکرد موجب کاهش وابستگی صرف به فروش خودروهای کامل و افزایش مقاومت شرکت در برابر نوسانات تقاضا شده است. از سویی باید گفت تنوع درآمدی، رشد نسبی تولید و توجه ویژه به بازار قطعات یدکی در ماه‌های پایانی سال، به‌افزایش سودآوری این خودروساز می‌تواند کمک کند. همچنین رشد چشمگیر فروش در مردادماه نشان‌دهنده موفقیت ایران خودرو در تطبیق با نیازهای بازار داخلی است. افزایش سهم قطعات و لوازم، به‌ویژه در شرایطی که نوسانات ارزی و محدودیت واردات همچنان در بازار خودرو تاثیرگذار هستند، نقش کلیدی در تثبیت درآمد‌های شرکت داشته است. این امر نشان می‌دهد ایران خودرو توانسته است با ایجاد سبد درآمدی متنوع، ریسک وابستگی به فروش خودروهای

اینفوگرافیک

Infophography

افزایش درآمد شرکت صنعتی «نیرومحرکه»



شرکت صنعتی «نیرومحرکه» در ۵ ماهه ابتدایی سال ۱۴۰۴ موفق به ثبت ۲ هزار و ۶۴۰ میلیارد تومان درآمد عملیاتی شده است.

چند تلند؟



فرسودگی ۱۲ هزار واحد صنعتی

بررسی آخرین داده‌های مرتبط با وضعیت نوسازی صنایع کشور نشان می‌دهد حدود ۱۲ هزار واحد صنعتی از مجموع بیش از ۸۴ هزار واحد دارای پروانه بهره‌برداری از وزارت صمت، عمری بالاتر از ۲۰ سال دارند. همچنین میانگین عمر ماشین‌آلات و تجهیزات صنعتی کشور بیش از دو دهه برآورد شده است؛ موضوعی که به معنای افزایش فرسودگی ماشین‌آلات و در نتیجه کاهش بازدهی آن‌هاست.

چرا؟



صنایع نیاز به نوسازی دارند

وضعیت فعلی صنایع کشور نشان می‌دهد که نوسازی و به‌روزرسانی تجهیزات صنعتی یک ضرورت اجتناب‌ناپذیر است. تعداد قابل‌توجهی از واحدهای صنعتی، با عمر بالای ۲۰ سال و میانگین عمر ماشین‌آلات بیش از دو دهه، با کاهش بازدهی و فرسودگی عمر ماشین‌آلات مواجه هستند. این شرایط نه تنها توان تولید و کیفیت محصولات را کاهش می‌دهد، بلکه بهره‌وری انرژی و رقابت‌پذیری صنایع را نیز تحت‌تاثیر قرار می‌دهد.

برای چه؟



تبعات فرسودگی واحدهای صنعتی

از جمله عوارض فرسودگی صنایع می‌توان به افزایش ظرفیت خالی و کاهش تیراژ تولید، افزایش هزینه‌های تعمیر و نگهداری، افت کیفیت محصولات و در نهایت افزایش قیمت تمام‌شده تولیدات اشاره کرد. مجموع این مشکلات منجر به کاهش توان رقابت‌پذیری واحدهای صنعتی و تضعیف صادرات کشور می‌شود. بنابراین در چنین وضعیتی باید یک برنامه جامع برای نوسازی صنایع تدوین شود.

دیده يك

First gear



علی زراندوز

a.zarandoz@autoworld.ir

نوسانات قیمتی در بازار خودرو: آیا ثباتی در افق دیده می‌شود؟

حاضر جواب: خود افق هم این روزها جای ثابتی ندارد و مرتب در نوسان است، چه برسد به قیمت خودروهایی که شما چشم به افق‌شان دوخته‌اید!

واکنش بازار به مکانیسم ماشه؛ قیمت‌ها در آستانه انفجار.

حاضر جواب: البته نکته ظریف این جاست که فعلا دست‌ها روی مکانیسم ماشه است و قرار است یک ماه دیگر، تازه چکانده شود!

بانک مرکزی و وزارت صمت موظف به اجرای آیین‌نامه جدید واردات خودرو شدند.

حاضر جواب: یعنی تا قبل از این، اجرای این آیین‌نامه دل‌بخوای بود؟!

یک کارشناس بازار خودرو گفت: در حال حاضر خودرو نخرید؛ قیمت‌ها دیگر بالا نمی‌رود.

حاضر جواب: دقیقاً... شما تگاهی هم به بازار خودرو در سی - چهل سال اخیر بیندازید، می‌بینید که خودرو هر سال، ارزان‌تر از پار سال شده است!

فیلم لحظه پرس شدن یک خودرو پژو ۲۰۶ در خارج از کشور، توجه کاربران ایرانی را تا حد زیادی به خود جلب کرده است.

حاضر جواب: این خارجی‌ها اگر بدانند خودروهایی که پرس می‌کنند، این‌جا تازه می‌دهند پولیش، برای فروش ۳۰۰ - ۴۰۰ میلیونی، بیشتر از این‌ها تعجب می‌کنند!

ضرب‌الاجل خودرویی دولت به بانک مرکزی!

حاضر جواب: که البته احتمالاً مانند سایر ضرب‌العجل‌های خودرویی، برای هفته‌ها و ماه‌ها و سال‌ها قابل‌تعمید است!

بانک مرکزی برای خودروسازان ضرب‌الاجل تعیین کرد.

حاضر جواب: تخیر؛ مثل این که این روزها علاوه بر دمای هوا، بازار تعیین ضرب‌الاجل هم حسایی داغ است!

دادگاه کار بزل، به شرکت فولکس واگن دستور داد که به‌دلیل سوءاستفاده از نیروی کار در مزرعه‌ای متعلق به این شرکت در آمازون، ۱۶۵ میلیون‌رئال (حدود ۳۰ میلیون دلار) غرامت پرداخت کند.

حاضر جواب: نتیجه این که اگر خودروسازان بروند دنبال مزرعه‌داری و سایر کارهای حاشیه‌ای، عاقبتی بهتر از این نصیب‌شان نخواهد شد.

سوزوکی نگران رقیبان چینی نشد...

حاضر جواب: به امید آن که بعداً از این عدم نگرانی، به‌شدت پشیمان نشود!

گیربکس‌های دستی خودروها در حال انقراض هستند

حاضر جواب: پس احتمالاً بشر در سال‌های آینده با پیدا کردن فسیل‌های خودروهای با گیربکس‌های دستی، متوجه می‌شود روزی خودروها دنده دستی هم داشتند!

بیش از ۷ هزار دستگاه خودرو برقی تسلا در استرالیا به دلیل نقص نرم‌افزاری که می‌تواند به رانندگان آسیب برساند، فراخوان شدند.

حاضر جواب: فراخوان‌های تسلا از تعداد خودروهای تولیدی‌اش بیشتر نشود، خوب است!



فرمول یک ضروری بود و مک‌لارن برای طراحی و تامین یک پیش‌رانه توربوشارژر که بتواند با رنو، فراری و بامو رقابت کند، سراغ پورشه رفت. هر چند هزینه این کار توسط گروه مالی سوئیسی TAG تامین شد که از سال ۱۹۸۲ با مک‌لارن همکاری می‌کرد، اما طراحی موتور اساسا کار خود پورشه بود. این یک پیش‌رانه ۱.۵ لیتری V6 توئین توربو بود که TAG Turbo نام گرفت. با این موتور پورشه، مک‌لارن در سال ۱۹۸۴ با نیکی لائودا و در سال‌های ۱۹۸۵ و ۱۹۸۶ با آلن پرواست عناوین قهرمانی رانندگان را به‌دست آورد و همچنین در سال‌های ۱۹۸۴ و ۱۹۸۵ قهرمانی سازندگان را هم کسب کرد. برای آماده‌سازی پیش‌رانه برای رقابت، پورشه از خودروهای آزمایشی استفاده کرد.

شرکت بریتانیایی لائانه ۱۱ دستگاه پورشه ۹۱۱ توربو را به پیش‌رانه V6 فرمول یک دهه ۸۰ مجهز کرد که در خودروهای تیم مک‌لارن استفاده می‌شد. هر چند در دنیای موتور اسپرت، پورشه بیشتر به خاطر موفقیت در مسابقات استقامتی مثل لمان شهرت دارد، ولی نباید فراموش کرد که این برند آلمانی سه عنوان متوالی قهرمانی رانندگان فرمول یک را هم کسب کرده است. هر چند که این موفقیت در قالب تامین کننده پیش‌رانه برای مک‌لارن به‌دست آمد. این خودرو تنها ۵۰۰ کیلومتر پیموده و سابقین تخمین می‌زند با قیمتی بین ۱.۸ تا ۲.۱ میلیون دلار به فروش برسد. جراحی ماه آینده در هفته خودرویی مونتری برگزار خواهد شد. در اوایل دهه ۸۰، استفاده از توربوشارژر برای موفقیت در

ارزش گذاری میلیون دلاری «پورشه» با پیش‌رانه فرمولان



روح مک لارن «F1 GTR» در کالبد مدرن



شرکت گوردون مورای که توسط یکی از مشهورترین طراحان جهان تاسیس شده، نخستین محصول مستقل خود به نام S1 LM را برای نمایش در هفته خودرویی مونتری آماده کرده است. می‌توان به جرات ادعا کرد که محصول جدید گوردون مورای، به یکی از ستارگان این دوره از نمایشگاه مونتری تبدیل شود. گوردون مورای از S1 LM به‌عنوان یک مدل آماده برای مسابقه یاد می‌کند، که طراحی زیبای خودروی طراحی شده توسط آقای مورای در سال‌های گذشته را تداعی می‌کند. این اظهار نظر به مک‌لارن F1 اشاره دارد که توسط آقای گوردون مورای طراحی شد. تشخیص شباهت گوردون مورای S1 LM به مک‌لارن F1 به

دقت چندانی نیاز ندارد. گذشته از فرم کلی بدنه و حتی طراحی چراغ‌های عقب، بسیاری از جزئیات همچون هواکش روی سقف، باله بزرگ و خروجی چهار تایی آگزوز در میانه بخش عقب هم مک‌لارن F1 را به یاد می‌آورد که در مسابقات ۳۰ سال پیش، افتخار آفرینی کرد. گوردون مورای به تعلیق جدید با سفتی بیشتر نسبت به محصول قبلی یعنی T50 و اتصالات حلب پیش‌رانه اشاره می‌کند، در حالی که ابعاد بزرگ زیرسیری، باله و دیفیوزر عقب نیز می‌تواند نشانه‌ای از میزان زیاد نیروی رو به پایین باشد که به افزایش پایداری این خودرو منجر خواهد شد.

تیراژ ۶۷ دستگاهی برای فور د «جی تی» ارتقا یافته



تیتسر این مطلب احتمالا کمی تعجب‌برانگیز خواهد بود چرا که بسیاری از افراد، تصور می‌کنند که فور د GT از مدت‌ها پیش دیگر در خط تولید قرار ندارد، اما حقیقت این است که با وجود خاتمه عرضه مدل عادی در سال ۲۰۲۲، تولید نسخه مسابقه‌ای نسل Mk IV فور د GT همچنان ادامه داشته است. اما حالا فور د قصد دارد با پایان بخشیدن به تولید این مدل در آینده نزدیک، پرونده ۸ ساله نسل دوم فور د GT را نیز ببندد. فور د GT Mk IV در تعداد محدود ۶۷ دستگاه تولید خواهد شد. بنابر گزارش موتور وان، اکثر این خودروها از قبل به فروش رسیده است. از ظرفیت باقیمانده خبری در دسترس نیست،

اما به هر حال، پذیرش سفارش برای نمونه‌های باقیمانده در چند هفته آینده آغاز خواهد شد. قوای حرکتی فور د GT Mk IV از پیش‌رانه اکوبوست ۳.۸ لیتری V6 توئین توربوشارژر تامین می‌شود. ۸۲۰ اسب‌بخار قدرت حاصل از این پیش‌رانه، شتاب صفر تا صد در ۳ ثانیه را ممکن می‌کند. بد نیست بدانید که فور د GT استاندارد به پیش‌رانه ۳.۵ لیتر V6 با ۶۶۰ اسب‌بخار قدرت مجهز بود. فور د GT Mk IV براساس شاسی فیبر کربنی ساخت Multimatic شکل گرفته است.

کاهش هزینه‌ها در دستور کار «پورشه» قرار گرفت

بحران احتمالا جدی آلمانی‌ها



محدود، به‌ویژه ۹۱۱، وابسته بود با کاهش شدید تقاضا و فروش جهانی روبه‌رو شد. هزینه‌های تولید بالا، خطوط مونتاژ ناکارآمد و فرآیندهای سنتی باعث شد زبان عملیاتی شرکت در سال ۱۹۹۲ به حدود ۲۰۰ میلیون دلار برسد. این بحران تنها سودآوری را از بین برد، بلکه اعتبار برند را نیز تهدید کرد. نقطه عطف زمانی رقم خورد که وندلین ویدکینگ در سال ۱۹۹۳ به‌عنوان مدیرعامل منصوب شد. او با الهام از روش‌های تولید ناب ژاپنی، ساختار تولید را بازطراحی کرد، ضایعات را کاهش داد و بهره‌وری را افزایش داد. همچنین با معرفی مدل‌های جدید و متنوع‌سازی سبد محصولات، وابستگی به یک یا دو مدل کاهش یافت. این اصلاحات، پورشه را ظرف چند سال از یک شرکت زبان‌ده به یکی از سودآورترین خودروسازان جهان تبدیل کرد. شباهت امروز با آن دوران، در فشارهای بازار، تغییر فناوری و ضرورت بازنگری در مدل تجاری، کاملا مشهود است. در اوایل دهه ۱۹۹۰، بازار آمریکا که همواره یکی از ستون‌های اصلی فروش پورشه بود، به صحنه‌ای پرچالش برای این برند بدل شد. پس از رونق دهه ۱۹۸۰، رکود اقتصادی و تغییر ذائقه مشتریان آمریکایی به سمت خودروهای ارزان‌تر و کم‌مصرف‌تر، فروش مدل‌های اسپرت گران‌قیمت پورشه را به‌شدت تحت فشار گذاشت.

قوانین سخت‌گیرانه‌تر آلایندگی و ایمنی نیز هزینه‌های توسعه و واردات را افزایش داد و حاشیه سود را کاهش داد. در این دوره، وابستگی بیش از حد به مدل ۹۱۱ و عدم تنوع کافی در سبد محصولات، باعث شد پورشه نتواند به‌خوبی با موج ششاسی‌بلندها و سدان‌های لوکس که بازار آمریکا را تسخیر کرده بودند، رقابت کند. حتی مدل‌های موتور جلو مانند ۹۲۴، ۹۴۴ و ۹۲۸ که در دهه قبل برای جذب مشتریان جدید معرفی شده بودند، دیگر جذابیت گذشته را نداشتند و فروششان افت کرد. شبکه نمایندگی‌ها نیز با کاهش حجم سفارش‌ها و سودآوری، انگیزه کمتری برای سرمایه‌گذاری در بازاریابی و خدمات پس از فروش داشت. نتیجه این عوامل، افت شدید فروش در آمریکا و کاهش سهم بازار بود؛ بحرانی که مدیران وقت را واداشت تا استراتژی بازگشت به سودآوری را با تمرکز بر بهبود کیفیت، کاهش هزینه‌ها و بازتعریف جایگاه برند در بازار ایالات متحده آغاز کنند.

شاسی‌بلند بنزینی جدید که در جایگاهی پایین‌تر از کائن قرار گیرد در حال بررسی است اما حتی در صورت تایید، تا نزدیک به سال ۲۰۳۰ عرضه نخواهد شد. به‌دلیل تقاضای ضعیف‌تر از انتظار برای خودروهای الکتریکی، زمان عرضه ششاسی‌بلند الکتریکی سه‌رديفه پورشه هم فعلا مشخص نیست. برای جبران کاهش فروش و کاهش مدل‌های بنزینی، پورشه اکنون در نظر دارد نسخه‌های بنزینی از مدل‌هایی که در ابتدا قرار بود صرفا الکتریکی باشند را عرضه کند. همچنین هدف اولیه که خودروهای الکتریکی تا سال ۲۰۳۰ هشتاد درصد فروش را تشکیل دهند، رسماً کنار گذاشته شده و بلوم اذعان کرده که این هدف دیگر واقع‌بینانه نیست.

تجربه‌ای که به کار خواهد آمد

برای درک بهتر بحران کنونی پورشه، می‌توان به اوایل دهه ۱۹۸۰ و اوایل دهه ۱۹۹۰ بازگشت؛ دوره‌ای که این برند افسانه‌ای آلمانی تا مرز ورشکستگی پیش رفت. در آن زمان، افزایش قیمت نفت و تغییر سلیقه بازار آمریکا به سمت خودروهای کم‌مصرف، سهم بزرگی از بازار را به خودروسازان ژاپنی واگذار کرد. پورشه که به چند مدل



سپهیل سیاوشی

s.siavashi@autoworld.ir

پورشه با کاهش فروش جهانی و تقاضای ضعیف برای خودروهای الکتریکی روبه‌روست و مدیرعامل شرکت هشدار داده که مدل تجاری کنونی دیگر جوابگو نیست. پورشه شرایط جالبی ندارد و فروش این شرکت در شش‌ماهه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل شش درصد کاهش پیدا کرده است. در نتیجه، پورشه تصمیم به اخراج ۱۹۰۰ نفر از کارکنان خود تا سال ۲۰۲۹ را گرفته است. به گفته مدیرعامل پورشه، اولیور بلوم، در ایمیلی به کارکنان اعلام کرد که اقدامات بیشتری برای کاهش هزینه‌ها در پاسخ به کاهش فروش در چین و هزینه‌های بالاتر ناشی از تعرفه‌های دولت ترامپ برنامه‌ریزی شده است. او صراحتاً گفت: «مدل تجاری که دهه‌ها برای ما خوب عمل کرده، در شش‌گانه کنونی خود دیگر کارایی ندارد.» بلوم وضعیت را بدون تعارف این‌گونه توصیف کرده است: «همه این‌ها به ما ضربه سختی می‌زند، سخت‌تر از بسیاری از خودروسازان دیگر.»

خطوطی که برای برقی‌ها آماده می‌شوند

تا پایان سال، خط تولید پورشه دو خودروی اسپرت بنزینی را از دست خواهد داد و یک ششاسی‌بلند الکتریکی به آن اضافه خواهد شد. نسل کنونی پاکستر و کیمن در اکتبر از خط تولید خارج می‌شوند و جایگزین‌های الکتریکی آن‌ها زودتر از ۲۰۲۶ وارد بازار نخواهند شد. ششاسی‌بلند کائن الکتریکی نیز در ماه‌های آینده رونمایی خواهد شد. هنوز زود است که بگوئیم آیا کائن الکتریکی می‌تواند شرایط شرکت را بهبود ببخشد یا نه اما پورشه ممکن است از شروع قوی ششاسی‌بلند الکتریکی کوچک‌تر خود، ماکان، دلگرم شده باشد. از سوی دیگر، اولین خودروی الکتریکی این شرکت یعنی تایکان با مشکل مواجه است. فروش تایکان در سال ۲۰۲۴ با ۴۹ درصد کاهش روبه‌رو شد و در نیمه اول ۲۰۲۵ نیز شش درصد دیگر افت کرد. آمریکای شمالی همچنان بزرگ‌ترین بازار پورشه است،

خبر News

«آستون مار تین»، سوزۀ جدید رینگ برادرز

شرکت رینگ برادرز به معرفی مدل‌های رستومود (بازسازی اساسی) شهرت دارد. از میان محصولات زیبای این شرکت می‌توان به بیسوک گرند نشنال و مرکوری کوگار اشاره کرد. به مناسبت هفته خودرویی مونتری، رینگ برادرز از محصول جدید خود رونمایی کرده، که برخلاف محصولات قبلی که در رده عضلانی آمریکایی قرار داشتند، یک خودروی بریتانیایی است. آستون مار تین DBS و کوگاریا که به یاری طراحی به نام Gary Ragle شکل گرفته است را می‌توان یکی از بهترین محصولات رینگ برادرز دانست، چرا که با نمونه استاندارد، فاصله زیادی دارد. افزایش ۷.۵ سانتی‌متری فاصله بین محورها، افزایش ۲۰ سانتی‌متری فاصله عرضی چرخ‌ها و



باز هم افزایش ۲۵.۴ سانتی‌متری عرض بدنه در بخش انتهایی، چهره این مدل بازسازی شده را از مدل استاندارد متمایز کرده است. در زیر بدنه آستون مار تین DBS کوگاریا، شاسی Roadster Shop Fast Track Stage III مستقل عقب، کمک‌فنرهای HRE و رینگ‌های HRE با تایرهای پیلوت اسپرت کاپ ۲ ساخت میشلن و ترمزهای ۱۴ اینچی ساخت برمبو، نصب شده است. در زیر کاپوت هم پیش‌رانه ۵ لیتری V8 کاپوتی ساخت وگنر موتور اسپرت همراه با سوپرشاژر سفارشی ۲.۶۵ لیتری قرار دارد، که ۸۰.۵ اسب‌بخار قدرت را از طریق گیربکس شش سرعته دستی به محور عقب ارسال می‌کند. توجه داشته باشید که آستون مار تین DBS مدل ۱۹۷۱ به پیش‌رانه ۵.۳ لیتری V8 با ۳۲۰ اسب‌بخار قدرت مجهز بود. طراحی بدنه فیبر کربنی این خودروی رستومود در نرم‌افزار CAD به مدت ۳۹۰۰ ساعت و ساخت آن هم ظرف ۸۰۰ ساعت انجام شده است. بخش اعظم بدنه با نقره‌ای Double-0 و جزئیات آن با سبز زیتونی Nuclear تزئین شده است. در فضای کابین هم با روکش چرم کاراملی، ترمیم فیبر کربن، قطعات استنیل ساخت چاپگر ۳ بعدی و نشان Octavia در نقاط مختلف، روبه‌رو هستیم.



فیبر کربن بیشتر برای فور د ماستنگ GTD»

قیمت ماستنگ GTD را به سطوح بالا می‌رساند. فور د ماستنگ GTD براساس مدل مسابقه‌ای GT3 شکل گرفته و به شاسی کاملاً جدید با کمک‌فنرهای تطبیق‌پذیر ASV ساخت مولتی‌ماتیک و قطعات فعال آئرو دینامیک از جنس فیبر کربن مجهز شده است. قوای حرکتی ماستنگ GTD از پیش‌رانه ۵.۲ لیتر V8 کمپرسور تامین می‌شود. کوپه آمریکایی با ۸۲۶ اسب‌بخار قدرت می‌تواند به حداکثر سرعت ۳۲۵ کیلومتر بر ساعت دست یابد. از شتاب صفر تا صد ماستنگ GTD خبری در دسترس نیست، اما این خودرو در بهار گذشته توانست رکورد پیمایش ۶ دقیقه و ۷۲ ثانیه را در پیست نوربورگ رینگ به ثبت برساند. بخش زیادی از قطعات بدنه فور د ماستنگ GTD به جز درها، از فیبر کربن ساخته و با رنگ روکش شده است.



سوپراسپرتی ساخت مالزی!



خودروسازی مالزی که بیشتر با برندهای اقتصادی پروتون و پرودو آشناخته می‌شود، این بار با یک هیولای تمام‌عیار خبرساز شده‌است. شرکت بوپوری که دهه‌ها به ساخت خودروهای دست‌ساز باطراحی کلاسیک شهرت داشت، بارونمایی از کوپه مدرن CS8، توجهات را به خود جلب کرده‌است. این کوپه دیفرانسیل عقب با بدنه فیبر کربن-کولار، به یک پیشرانۀ ۶.۴ لیتری سوپرشارژ همی مجهز شده که ۸۱۰ اسببخار قدرت و ۹۷۰ نیوتون‌متر گشتاور تولید می‌کند. این قدرت عظیم باعث می‌شود CS8 ظرف تنها ۲ ثانیه از حالت سکون سکون به سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر

ساعت برسد. این کوپه لوکس که با قیمت پایه حدود ۵۱۸ هزار دلار عرضه می‌شود، از نظر فنی هم حرف‌های زیادی برای گفتن دارد. بنا به گفته مالک بوپوری، هر دستگاه از این خودرو به‌صورت دست‌ساز و طی ۹ هزار نفر ساعت ساخته می‌شود. بوپوری CS8 از یک گیربکس ۸ سرعته اتوماتیک با پدال‌های تعویض دنده پشت فرمان، سیستم تعلیق تطبیقی و ترمزهای قدرتمند برمیو با کالیپرهای ۶ بیستونه بهره می‌برد. شرکت سازنده ادعا می‌کند این خودرو با وزن حداقل ۱۵۵۰ کیلوگرم، توزیع وزن ایده‌آل ۵۰/۵۰ بین محورهای جلو و عقب را دارد.

چینی

Chinese

نسل جدید چانگان «CS55» پلاس



چانگان، یکی از خودروسازان پیشروی چینی، با رونمایی رسمی از نسل جدید شاسی‌بلند محبوب خود، CS55 پلاس مدل ۲۰۲۶، بار دیگر توجهات را به خود جلب کرده‌است. این خودرو که در تاریخ ۸ شهریور در نمایشگاه خودروی چنگدو به نمایش عمومی در آمد، نسبت به مدل‌های وارد شده به ایران دستخوش یک دگرگونی تمام‌عیار در طراحی بیرونی و داخلی شده و با فناوری‌های پیشرفته و قوای محرکه به‌روز شده، آماده رقابتی جدی در بازار است. برگ‌برنده اصلی چانگان CS55 پلاس جدید، طراحی ظاهری آن است که بر اساس زبان طراحی جدید و آینده‌نگرانه Vientiane شکل گرفته. در زیر کاپوت، چانگان CS55 پلاس ۲۰۲۶ از یک پیشرانۀ ۱.۵ لیتری توربوشارژ بهره می‌برد که قادر به تولید ۱۹۲ اسببخار قدرت و ۳۱۰ نیوتون‌متر گشتاور است. این نیروی قابل توجه از طریق یک جعبه‌دنده ۷ سرعته دو کلاچه (DCT) به چرخ‌های جلو منتقل می‌شود و نویدبخش عملکردی چالاک و هیجان‌انگیز برای این شاسی‌بلند خانوادگی است.

آلمانی

German

خداحافظی با آئودی «A7»



در خبری غافلگیرکننده برای علاقه‌مندان به دنیای خودرو، آئودی اعلام کرد که تولید دو مدل محبوب A7 و S7 را برای بازار آمریکا متوقف خواهد کرد. این دو خودرو که به خاطر طراحی فست‌بک و خط سقف کوپه‌مانند شناخته می‌شدند، از مدل ۲۰۲۶ به بعد در این بازار عرضه نخواهند شد. با این حال، خبر خوب برای طرفداران سرعت این که نسخه قدرتمند و پرچمدار RS7 همچنان به حیات خود ادامه می‌دهد. این تصمیم در راستای بازنگری و سازمان‌دهی مجدد سبب محصولات آئودی گرفته شده‌است. سخنگوی این شرکت تأیید کرده که این اقدام راه را برای جایگزین غیرمستقیم این مدل‌ها، یعنی A6 جدید که اواخر امسال از راه می‌رسد، باز می‌کند. این موضوع پایدانی بر سر درگمی‌های اخیر در مورد استراتژی نام‌گذاری آئودی نیز هست. پیش از این، آئودی قصد داشت تا مدل‌های بنزینی خود را با اعداد فرد (مانند A7 جدید که قرار بود نسل بعدی A6 بنزینی باشد) و خودروهای برقی را با اعداد زوج (مانند A6 E-Tron) نام‌گذاری کند.

آمریکایی

American

ترامپ، قاتل دوج «هورنت»!

سرنوشت شاسی‌بلند کامپکت دوج هورنت در حال‌های از ابهام فرو رفته و به‌نظر می‌رسد تعرفه‌های تجاری دولت دونالد ترامپ، پایانی زودهنگام را برای این خودرو رقم زده‌است. در نتیجه، دوج به جای تمرکز بر این مدل، قصد دارد با بهره‌گیری از کاهش سخت‌گیری قوانین آلایندگی در آمریکا، با تمام قوا به ریشه‌های قدرتمند خود بازگردد و موتورهای V8 را به شکلی گسترده‌تر به خط تولید بازگرداند. تولید هورنت که در کارخانه اسلانتیس در ناپل ایتالیا و در کنسار همتای خود، آلفارومئو توناله انجام می‌شد، به دلیل تعرفه ۲۷.۵ درصدی متوقف شده‌است. مدیرعامل



دوج، تأیید کرده که این شرکت تمام مدل‌های ۲۰۲۵ باقی‌مانده را پیش از اجرایی شدن تعرفه‌ها وارد آمریکا کرده و اکنون کمتر از ۳۰۰۰ دستگاه از این خودرو در نمایندگی‌ها موجود است. او صراحتاً اعلام کرد که اگر تعرفه‌ها تغییر نکنند، هورنت مدل ۲۰۲۶ وجود نخواهد داشت. در مقابل، دوج با قدرت به سمت پیشرانۀهای حجیم حرکت می‌کند. برای مدل ۲۰۲۶، تمام نسخه‌های شاسی‌بلند دورنگو به‌صورت استاندارد با موتور V8 همی در دو نسخه ۳۶۰ و ۴۷۵ اسببخاری عرضه خواهند شد. همچنین، هیولای این خانواده یعنی دورنگو SRT هلکت با موتور ۶.۲ لیتری سوپرشارژ ۷۱۰ اسببخاری همچنان تولید خواهد شد. هیجان‌انگیزتر از این تغییر در خانواده دورنگو، شایعاتی است که از احتمال تجهیز نسل جدید چارجر به موتور V8 همی خبر می‌دهند. هرچند دوج هنوز این موضوع را رسماً تأیید نکرده اما کارشناسان صنعت خودرو معتقدند این یک انقباضی اجتناب‌ناپذیر است تا این ماسل کارافسانه‌ای به پیشرانۀ هشت سیلندری که شایسته آن است، مجهز شود.

کاهش‌ی شدن قیمت‌ها در بازار خودرو پس از چند روز افزایش بها خودروهای داخلی تا ۳۵ میلیون تومان ارزان شدند



احسان ناصر یابلی
e.naseri@autoworld.ir

در بازه یک‌ماهه منتهی به ۱۰ روز ابتدایی شهریور در حالی نرخ ارز ۱۳ درصد افزایش یافت که بهای خودرو تنها ۰.۶ درصد افزایش یافته‌است؛ شکافی کم‌سابقه که نشان می‌دهد پیوند سنتی میان دلار و بازار خودرو کاملاً قطع شده‌است. این جدایی که ریشه‌های آن به اواخر سال گذشته بازمی‌گردد، اکنون با تثبیت بهای جدید دلار، رکود عمیق معاملات و خروج سفته‌بازان از بازار بیش از گذشته خودنمایی می‌کند.

بررسی‌ها نشان می‌دهد نوسانات بازار ارز در بازه زمانی یک‌ماهه اخیر با رشد ۱۳.۳ درصدی همراه بوده؛ این در شرایطی است که میانگین قیمتی خودروهای داخلی، مونتاژی و وارداتی فقط ۰.۶ درصد رشد را نشان می‌دهد که این موضوع از عدم تبعیت خودرو از نرخ ارز حکایت دارد. با این شرایط به‌نظر می‌رسد که بازار خودرو ایران در موقعیتی بی‌سابقه قرار گرفته و راه خود را کاملاً از بازار ارز جدا کرده‌است؛ هرچند که این روند از اواخر سال گذشته شکل گرفته، اما حالا به اوج خود رسیده‌است. قیمت دلار در بازار آزاد که روز پنج‌شنبه هفته گذشته تحت تأثیر اخبار مربوط به فعال شدن مکانیسم ماشه توسط سه کشور اروپایی برای دومین‌بار در تاریخ از مرز ۱۰۰ هزار تومان عبور کرد، نتوانست بازار خودرو ایران را از حالت بی‌حسی خارج کند؛ بازاری که مدت‌هاست در رکودی سابقه‌ای قرار گرفته و معاملات خودرویی به پایین‌ترین سطح خود رسیده‌است. ضمن این که این بازار امروز در نقطه‌ای ایستاده که ذهنیت سوداگرانه به‌دلیل کاهش شکاف قیمت خودرو از در کارخانه تا بازار، از آن رخت بسته‌است.

با این حال پیش‌بینی می‌شود که اگر روند حرکتی نرخ ارز کماکان صعودی باشد، طبیعتاً با افزایش نرخ مواد اولیه و قطعات، هزینه تولید برای خودروسازان افزایش می‌یابد و بنابراین افزایش ۱۵ درصدی قیمت خودرو که از سوی وزارت صنعت اعلام و نرخ ۲۲.۳ درصدی که از سوی خودروساز خیرساز شد، دیگر اثر سابق خود را از دست خواهند داد و خودروسازان برای پوشش هزینه‌های تولید خود به سمت افزایش قیمت محصولات تولیدی می‌روند. تحلیلگران معتقدند اگر دولت از مداخله مستقیم در قیمت‌گذاری کنار بکشد، خودروسازان براساس منطق بنگاه‌داری قادر خواهند بود تعادل عرضه و تقاضا را برقرار کنند. در غیر این صورت، سطح تقاضا در بازار فروکش خواهد کرد و تنها در شرایطی که ابزارهایی مانند فروش اقساطی فعال شود، امکان باطل شدن آن وجود خواهد داشت.

بنابراین در تحلیل بازار خودرو ایران در سایه رشد نرخ دلار،



می‌توان چند سناریوی دیگر را نیز مطرح کرد. نخستین سناریو بر این نکته تأکید دارد که برخلاف سال‌های گذشته، بازار خودرو دیگر واکنش سنتی به نوسانات ارزی نشان نمی‌دهد. علت اصلی این تغییر را می‌توان در کاهش تقاضای مصرفی به‌دلیل گرانی خودرو، حرکت سرمایه‌های غیرمصرفی به سمت بازارهایی چون طلا و مسکه جست‌وجو کرد. بر همین اساس، اثر افزایش نرخ ارز بر بازار خودرو همانند گذشته پررنگ نخواهد بود.

سناریو دوم اما بر نقش متغیر انتظارات در اقتصاد ایران تأکید دارد. در این چارچوب، تازمانی که تغییری در رویکرد سیاست خارجی و دیپلماسی کشور رخ ندهد و سایه التهاب از آینده بازار کنار نرود، فرمول‌های متعارف اقتصادی در بازار خودرو کارآیی چندانی نخواهند داشت.

سناریو سوم اما به افزایش قیمت‌ها در بازار اشاره می‌کند؛ چراکه در صورت تغییر نرخ مواد اولیه و قطعات، اثر افزایش ۱۵ درصدی قیمت خودرو که از سوی سیاست‌گزاران اعلام شده، از بین می‌رود و بالا رفتن بهای خودرو بدیهی است. با وجود این که بعد از فعال شدن مکانیسم ماشه شاهد افزایش قیمت شدید خودروهای داخلی بودیم، اما در روز یکشنبه قیمت خودروهای داخلی با کاهش قابل توجهی در بازار اعلام می‌شد. بازار خودرو به یکباره و پس از یک هفته افزایش قیمت روند کاهشی را دنبال کرد. همان‌طور که اشاره شد، از اواخر سال گذشته رابطه نرخ ارز با قیمت خودرو به شدت از هم فاصله گرفته‌است؛ تا جایی که روز یکشنبه خودروهای داخلی تا ۲۵ میلیون تومان در بازار آزاد کاهش قیمت را تجربه کردند. این در شرایطی است که در یک هفته اخیر شاهد افزایش قیمت شدید این خودروها در بازار آزاد بودیم.

داخلی‌ها ارزان شدند

خودروهای داخلی روز یکشنبه افت بهای یک تا ۳۵

میلیون تومانی را تجربه کردند، جایی که ری‌ا (۱۴۰۴) با ۳۵ میلیون تومان کاهش یکمیلیارد و ۷۲۰ میلیون تومان، پژو ۲۰۷ پانوراما ارتقا یافته (۱۴۰۴) با ۱۷ میلیون تومان کاهش یکمیلیارد و ۲۱۱ میلیون تومان، نیسان دوگانه آپشنال (دریچه‌سیمی) (۱۴۰۳) با ۱۳ میلیون تومان کاهش ۸۸۰ میلیون تومان، شاهین اتومات (۱۴۰۴) با ۱۱ میلیون تومان کاهش یکمیلیارد و ۱۷ میلیون تومان، دنا اتومات آپشنال (۱۴۰۴) با ۹ میلیون تومان کاهش یکمیلیارد و ۲۴۰ میلیون تومان و سورن پلاس با موتور XU7P (دریچه‌برقی) (۱۴۰۴) با ۸ میلیون تومان کاهش ۷۷۴ میلیون تومان قیمت گذاری شدند.

همچنین در میان خودروهای مونتاژی شاهد رشد بهای ۱۰ تا ۵۰ میلیون تومانی بودیم، جایی که فونیکس تیگو ۸ پرومکس اکسلنت (۱۴۰۴) با ۵۰ میلیون تومان افزایش ۳ میلیون و ۳۰۰ میلیون تومان، فیدلیتی پرستیز ۵ نفره (۱۴۰۴) با ۴۰ میلیون تومان افزایش ۳ میلیون و ۲۹۰ میلیون تومان، کی‌ام‌سی T9 (۱۴۰۴) با ۳۰ میلیون تومان افزایش ۳ میلیون و ۱۳۰ میلیون تومان، تیگارد X35 پلاس (۱۴۰۴) با ۲۰ میلیون تومان افزایش یکمیلیارد و ۶۴۰ میلیون تومان و کی‌ام‌سی A5 (۱۴۰۴) با ۱۰ میلیون تومان افزایش یکمیلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان خرید و فروش شدند.

از طرفی در گروه خودروهای وارداتی شاهد افت بهای ۵۰ میلیون تومانی بودیم، جایی که ارزش تویوتا bZ4X ۶۱۵ پرو (۲۰۲۴) با ۵۰ میلیون تومان کاهش به ۴ میلیون و ۵۰۰ میلیون تومان، هوندا سیتی (۲۰۲۳) با ۵۰ میلیون تومان کاهش به ۲ میلیون و ۴۰۰ میلیون تومان، فولکس تی‌راک ۱۵۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۴) با ۵۰ میلیون تومان کاهش به ۴ میلیون و ۱۰۰ میلیون تومان و بی‌وای‌دی سانگ پلاس (۲۰۲۵) با ۵۰ میلیون تومان کاهش به ۴ میلیون و ۱۰۰ میلیون تومان رسید.

آلمانی

German

حراج ون قدیمی «فولکس‌واگن»

در اتفاقی شگفت‌انگیز در دنیای خودروهای کلاسیک، یک دستگاه فولکس‌واگن تایپ ۲ مدل ۱۹۵۴ از نسخه محبوب سامبای ۲۳ پنجره در حراجی اخیر در مونتسری، به قیمت خیره‌کننده ۲۳۱ هزار دلار فروخته شد. این معامله نه‌تنها یک رکورد جدید برای این مدل ثبت کرد، بلکه ایسن ون قرمز رنگ را به گران‌ترین فولکس‌واگن تایپ ۲ نسل اول تاریخ تبدیل کرد. این ون دوست‌داشتنی که با نام‌هایی چون ترنسپورت‌ر یا میکروباس نیز شناخته می‌شود، با این قیمت از رکورد قبلی که متعلق به یک نمونه اصیل دیگر بود و در سال ۲۰۲۲ به



قیمت ۲۰۵ هزار دلار فروخته شده بود، پیشی گرفت. برای درک بهتر این رقم، باید دانست که میانگین قیمت حراجی مدل‌های معمولی میکروباس حدود ۵۰ هزار دلار و برای نسخه لوکس‌تر سامبا حدود ۱۰۰ هزار دلار است. این سامبا یکی از تنها چهار دست‌سگای است که توانسته از مرز ۲۰۰ هزار دلار عبور کند. راز این قیمت بالا در ترکیبی از اصالت و بازسازی هوشمندانه نهفته‌است. بدنه خودرو با رنگ اصلی خود، قرمز Sealing Wax دوباره رنگ‌آمیزی شده و پنتل‌های آن کاملاً صاف و بدون هیچ‌گونه خط و خش هستند. نکته مهم این است که تمام ورق‌های فلزی بدنه از جمله درهای معروف به انباری در سمت سرنشین، کاملاً فابریک هستند. در مقابل این ظاهر بی‌نقص، فضای داخلی داستان متفاوتی را روایت می‌کند. کابین خودرو دست‌نخورده باقی مانده و کاملاً فابریک است. داشبورد و پنتل‌های درها پوشیدگی دارند و روکش صندلی‌های مشکی با تریمر قرمز، فرسودگی زیادی را نشان می‌دهند که گواهی بر تاریخچه طولانی این خودرو است.



است که در سال ۲۰۲۱ میلادی این قوای محرکه جزو Ward's 10 Best Engines قرار گرفت و همین برتری سبب شد این پيشرانه قلب تپنده محصولات مرسدس بنز را تشکیل دهد. ناگفته نماند موتور B48 بهترین گزینه برای محصولات پلاگین-هیبریدی نیز به‌شمار می‌رود که در بامو 330e نیز از آن بهره گرفته شده است. بر این اساس موتور B48 نه تنها می‌تواند عملکرد خودروهای بنزینی مرسدس بنز را از تقا دهد، بلکه راندمان خودروهای پلاگین-هیبریدی این کمپانی صاحب‌نام را نیز به‌خوبی از تقا می‌بخشد. این قرار داد همکاری در سال آینده میلادی شکل می‌گیرد و برای نخستین بار از سال ۲۰۲۷ میلادی آغاز به کار خواهد کرد.

اخیرا کمپانی مرسدس بنز اعلام کرده که براساس یک قرارداد همکاری، احتمال این‌که با کمپانی بامو وارد یک مسیر مشترک شود، وجود دارد. استانداردهای سخت‌گیرانه اتحادیه‌ها برای یورو ۷ سبب شده است مرسدس بنز دیگر به‌سمت شرکت جیلی نرود و با عدم وابستگی به چینی‌ها، بامو را در اولویت نخست همکاری خود قرار دهد. در واقع مرسدس بنز خواستار نصب پیشرانه ۴ سیلندر ۲ لیتری توپین-توربو معروف B48 روی محصولاتش است که طبق گفته این کمپانی، هزینه تحقیق و توسعه آن از جانب بامو صورت گرفته و هزینه‌ای برای مرسدس بنز نخواهد داشت. همچنین یکی از دلایلی که مرسدس بنز قرار است از موتور B48 بهره بگیرد، این



همکاری تاریخی
«مرسدس بنز» با «بامو»!

ضعف خدمات پس از فروش، پاشنه آشیل خریداران برخی وارداتی‌ها

لزوم ارائه خدمات مناسب به «هوندا»های وارداتی



هم‌چند می‌کنند تا تامین قطعات برای خودروهای دیگر انجام شود. بسیاری از شرکت‌های واردکننده بر اساس همین شیوه، به‌مشتریان شان خدمات پس از فروش ارائه می‌دهند.

نکاتی درباره خودروهای هیبریدی وارداتی

آذرپوردسال محصولات هیبریدی هوندا را نیز به کشور وارد کرده است. جواد میرآفتابی در این زمینه بیان کرد: «نکته‌ای که درباره خودروهای هیبریدی، از جمله خودروهای وارداتی آذرپوردسال وجود دارد این است که خواب خودرو در گمرک و عدم نگهداری صحیح، منجر به کاهش عمر مفید آن‌ها خواهد شد. شرایط نگهداری از خودرو هیبریدی به این صورت است که هر ۱۵ روز یکبار باید باتری خودرو چک شده و خودرو استارت بخورد تا باتری‌ها کاملاً دشارژ نشوند. در عین حال هیچ کدام از این نکات در شرایطی که خودرو در گمرک است، چندان مورد توجه قرار نمی‌گیرد و به این ترتیب عمر مفید باتری خودروهای هیبریدی که می‌تواند حداکثر تا ۷ سال باشد، به ۵ سال کاهش می‌یابد که ضروری است قبل از تحویل خودروها به مصرف‌کنندگان نهایی این مهم نیز بررسی شود. از طرفی گارانتی خودروهای هیبریدی که توسط شرکت‌های واردکننده ارائه می‌شود، عموماً سه سال بوده و واضح است که در این بازه زمانی، هیچ اتفاقی برای خودرو هیبریدی رخ نمی‌دهد و بعد از آن است که باید تامین قطعات صورت گیرد. اما یک سیکل دیگر به نام وارانتی وجود دارد که براساس آن ۱۰ سال خدمات پس از فروش به‌خودرو ارائه می‌شود و شرکت تامین‌کننده‌ای باید در این زمینه وجود داشته باشد. اما در این جاسوالاتی از این دست مطرح می‌شود که آیا این شرکت در شرایط کنونی می‌تواند این قطعات را تامین کند؟ همچنین آیا این قطعات مهم به کشور وارد شده است و در آخرین‌ها آیا موتورهای که قدرت را به سرچرخ‌ها منتقل می‌کنند، تامین شده‌اند؟»

محصول ارزان‌تر با پیمایش کمتر!

براساس بررسی‌های انجام‌شده، شرکت آذرپوردسال برخی محصولات هیبریدی و الکتریکی هوندا را به کشور آورده که دارای پیمایش کمتری هستند. جواد میرآفتابی (کارشناس صنعت خودرو) در این باره توضیحاتی ارائه داد و گفت: «پیمایش و قدرت به‌ظرفیت و میزان مصرف باتری‌ها مربوط می‌شود. در حالت کلی، مایک ظرفیت و توان اسمی و یک ظرفیت و توان عملی و اجرایی داریم. این موضوع به‌نوع استفاده از خودرو بسیار وابسته است. به‌عنوان مثال یک خودرو برقی که مالک آن مدام در حال استفاده از کوئل است یا در ترافیک‌های شهری تردد می‌کند، مصرف انرژی بالایی دارد. نکته مهم این که ظرفیت باتری این دسته از خودروها که به کشور وارد می‌شوند، پایین است. این موضوع سبب می‌شود خودرو پیمایش کمتری داشته باشد.»

هونداهای چینی!

این روزها در بازار خودروهای وارداتی نسبت به برندهای مطرح ژاپنی هم‌نقدهایی وارد می‌شود که منشأ آن‌ها را می‌توان در محصولات تولیدشده در کشور چین جست‌وجو کرد. میرآفتابی در این باره بیان کرد: «تقریباً تمام خودروهای وارداتی از کشور چین تامین می‌شوند و مبدأ غیر از کشور چین برای واردکنندگان خودرو وجود ندارد. البته برخی مجوزها وجود دارد که براساس آن‌ها می‌توان خودروهای جانبازی را از مبدأ غیر از چین نیز به کشور وارد کرد.»

خدمات پس از فروش اصولی چگونه ارائه می‌شود؟

این کارشناس صنعت خودرو درباره ارائه خدمات پس از فروش اصولی خودروهای وارداتی تأکید کرد: «اولین موضوع مهم در حوزه خدمات پس از فروش این است که شرکت واردکننده به‌همان میزان که خودرو وارد می‌کند و البته نسبت به پراکندگی محصولاتش در سطح کشور، باید از شبکه ارائه خدمات پس از فروش گسترده‌ای برخوردار باشد. عموماً ۵۰ درصد از خودروهای واردشده به کشور در شهر تهران و ۵۰ درصد دیگر در شهرهای دیگری مانند شیراز، اصفهان و مشهد به‌فروش می‌روند. از طرفی مشتری که در شهر مشهد زندگی می‌کند، نمی‌تواند برای دریافت خدمات خودرویش از مشهد به تهران در رفت و آمد باشد. این موضوع منجر به عدم رضایت مشتریان و عدم اطمینان خریدار شرکت مربوطه می‌شود. در حوزه خدمات پس از فروش چرا همواره نام‌های ایساگو، سایپا، کرمان موتور یا مدیران خودرو می‌درخشند؟ پاسخ این است که این شرکت‌ها در شهرهای مختلف کشور و براساس میزان فروش شان، زیرساخت‌های شبکه خدمات پس از فروش مناسبی را تدارک دیده و ایجاد کرده‌اند.»



در دور جدید واردات خودرو که از شهریور سال ۱۴۰۱ آغاز شد، شرکت‌های بسیاری در صدد واردات خودروهای خوشنام و به‌روز جهان برآمدند. شرکت «آذرپوردسال»



به‌عنوان یکی از واردکنندگان این روزها محصولات هوندا را به کشور می‌آورد و می‌فروشد. اگر چه هوندا یک برند خوش‌آوازه است که جایگاه بسیار ویژه‌ای در بازار جهانی دارد، اما در ایران آن چه به‌اعتبار این برند خدشه وارد می‌کند، ارائه خدمات پس از فروش نه چندان قدرتمند به‌مشتریان این خودروهاست. خدمات پس از فروش مناسب و شیوه تامین به‌موقع قطعات برای هونداهای وارداتی از جمله ضروریاتی است که طبق قانون باید در راستای راحتی مشتریان انجام شود.

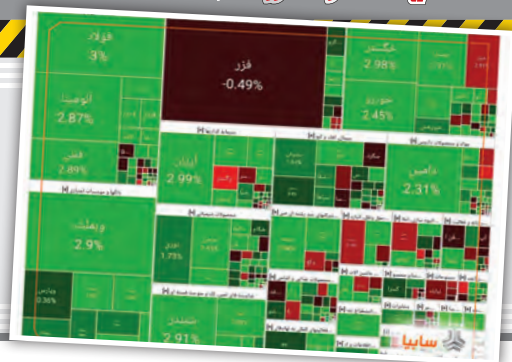
ارائه خدمات پس از فروش با کیفیت به خودروهای وارداتی توسط هر شرکت واردکننده خودرو به کشور یک امر ضروری و مهم است و واردکننده باید جریان تامین قطعات خودروهای خارجی را به‌خوبی برقرار کند. به‌گزارش خبرنگار مادر ماده ۴ بندهای ۵۰ اصلاحیه جدید آیین‌نامه اجرایی واردات خودرو آمده است: «خودرو باید دارای گارانتی معتبر (وارانتی) باشد.» و «خودرو باید دارای نمایندگی خدمات پس از فروش در ایران باشد.» بر این اساس وزارت صمت به‌عنوان سیاست‌گذار صنعت خودرو بر دو موضوع ارائه گارانتی و خدمات پس از فروش در زمینه واردات خودرو تأکید کرده است. بر این اساس یک شرکت واردکننده خودرو تنها نباید روی فروش صرف خودرو تمرکز کند و لازم است ابتدا یک شبکه خدمات پس از فروش مناسب در سراسر کشور ایجاد کرده و پس از آن در صدد تامین قطعات اصلی، مصرفی، بدنه، قطعات الکترونیکی و... خودرو واردشده به کشور باشد. این روند سبب اعتمادسازی و برندسازی توسط هر شرکتی شده که مطابق با دستورالعمل وزارت صمت و سازمان حمایت عمل می‌کند. در این میان برخی شرکت‌های واردکننده خودرو، از جمله شرکت «آذرپوردسال» گویا فعالیتش روی فروش خودرو و متتمرکز بوده و هنوز اطلاع‌رسانی چندانی در مورد وضعیت خدمات پس از فروش و تامین قطعات محصولات واردشده، انجام ندادند.

لزوم برخورداری از دانش فنی برای ارائه خدمات پس از فروش استاندارد

جواد میرآفتابی، کارشناس صنعت خودرو در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» در این باره گفت: «شرکت آذرپوردسال، چند صد دستگاه خودرو هوندا به کشور آورده است، اما باتوجه به این موضوع، این شرکت هنوز شبکه ارائه خدمات پس از فروش مناسبی که در خور برند هوندا باشد، ندارد. باتوجه به این که خودروهای واردشده به کشور از شرکت سازنده خریداری نشده، احتمالاً دانش فنی تعمیراتی آن نیز هنوز وجود ندارد. در حقیقت وقتی شبکه خدمات پس از فروش این شرکت را بررسی می‌کنیم، در حوزه تامین قطعات و ارائه خدمات پس از فروش، نمایندگی قابل قبولی پیدا نمی‌کنیم. این شرکت تنها یک نمایندگی در شهر تهران دارد که البته شاید نمایندگی‌هایی هم برای فروش داشته باشد که این نماینده‌ها صرفاً تحویل PDS (فرآیند سرویس قبل از تحویل) خودرو را انجام می‌دهند. بنابراین می‌توان بیان کرد که فعلاً زیرساخت مناسبی در زمینه خدمات پس از فروش خودروهای هوندا در کشور وجود ندارد.»

لزوم تامین قطعات اصولی و ایجاد شبکه خدمات پس از فروش

این کارشناس صنعت خودرو همچنین درباره تامین قطعات خودروهای وارداتی بیان کرد: «برای تامین قطعات یک پیش‌نیاز وجود دارد. شرکت‌هایی که قصد دارند خودرو وارد کنند، در زمینه تامین قطعات باید حداقل بتوانند تعدادی از قطعات خودرویی را که وارد می‌کنند، به‌عنوان قطعه اولیه به‌وزارت صمت نشان دهند تا مجوز برای واردات خودرو به آن‌ها اعطا شود. به‌عنوان مثال این تعداد قطعه برای یک هزار دستگاه خودرو وارداتی می‌تواند به این صورت باشد: حداقل ۱۰۰ عدد شیشه خودرو، ۵۰ عدد در خودرو و در مجموع از ۱۲ هزار قطعه‌ای که یک خودرو را تشکیل می‌دهد، لازم است بخشی‌هایی به کشور وارد شود. به‌عبارت دیگر از ۱۲ هزار قطعه‌ای که یک خودرو را تشکیل می‌دهد، بخشی توسط تولیدکنندگان داخلی تامین شده و بخشی دیگر هم که قطعات مصرفی بوده و یا در فهرست ۱۰ قطعه مهم قرار دارند، به کشور وارد می‌شوند. به‌اصطلاح لازم است ابتدا ۳ درصدی وجود داشته باشد که وزارت صمت، مجوز واردات خودرو را صادر کند. اگر این کار انجام نشود، باید خودرو را به اصطلاح خرد کنند تا در بخش خدمات پس از فروش، مشکل کمبود قطعه وجود نداشته باشد. به‌عبارت دیگر قطعات خودرو صفر کیلومتر را از



رشد دوباره «خسپا» در تالار شیشه‌ای



رشد ۳۵ درصدی ارزش این نماد به چشم می‌خورد؛ موضوعی که بیانگر استمرار روند مثبت سهام سایپا در بازار سرمایه است. این تحولات نشان می‌دهد نماد سایپا در کنار افزایش اعتماد سهامداران، توانسته جایگاه خود را به عنوان یکی از نمادهای تأثیرگذار خودرویی در بورس تثبیت کند.

به گزارش «سایپانیوز» معاملات روز یکشنبه بازار سرمایه با افزایش نماد خسا یا همراه بود و این سهم توانست رشد ۳ درصدی را در پایان روز کاری به ثبت برساند. بررسی داده‌های سامانه کدال نشان می‌دهد عملکرد ماهانه سایپا طی ۹ ماه گذشته بازدهی ۱۵ درصدی برای سهامداران به همراه داشته است. همچنین در بازه یک‌ساله،

«دنیای خودرو» بررسی کرد؛

چرا پیمانکاران معدنی ایران به «آمیکو M2631D» چراغ سبز نشان می‌دهند؟

■ آمیکو M2631D با یک سفر، به اندازه چند نوبت کاری یک ده‌چرخ قدیمی در معادن خروجی می‌دهد



محمد جواد نورایی

Nouraei Mohammad Javad@autoworld.ir

بازار ماشین‌آلات معدنی ایران در یک دهه اخیر، به دلیل جهش هزینه‌های عملیاتی، فشار زمان‌بندی پروژه‌ها و تغییر استانداردهای ایمنی، عملاً از منطق «هر سفر، بیشترین جابه‌جایی ممکن با کمترین توقف» تبعیت می‌کند. در چنین میدانی، کامیون کمپرسی شش‌در چهار آمیکو M2631D به یکی از گزینه‌های محبوب پیمانکاران و رانندگان معادن بدل شده است؛ انتخابی که از بیرون شاید صرفاً خرید یک کامیون جدید به نظر برسد، اما از درون معدن، به معنی جابه‌جایی معادلات «هزینه-فایده» و چیدمان ناوگان است.

یک آمیکو به جای سه بنز قدیمی: بهره‌وری در بارگیری معدنی

در مقررات جاده‌ای، M2631D یک ده‌چرخ شش‌در چهار با GVW یا «بار ناخالص مجاز» ۲۶ تن و وزن خالص حدود ۱۲٫۸ تن است که عملاً ظرفیت بار جاده‌ای آن را در محدوده ۱۲-۱۶ تن قرار می‌دهد؛ این اعداد با مشخصات اعلامی سازنده برای مدل ۲۶۳۱ (موتور ۴۰۰ اسب بخاری، گشتاور ۱۹۵۰ نیوتون‌متری و گیربکس ۱۴ دنده) همخوان است.

اما در عملیات داخل معدن یعنی مسیرهای اختصاصی خارج از شبکه راه‌های عمومی قاعده «وزن مجاز جاده‌ای» الزام‌آور نیست و شرکت‌ها برای کاهش تعداد سفر و ماشین، بار عملیاتی را بالاتر می‌گیرند. در بازار ایران، مرسوم است که کمپرسی‌های ۴×۶ در معادن بارهایی در بازه ۳۵ تا ۴۰ تن را جابه‌جا کنند؛ این رویه را می‌توان در نمونه‌های مشابه ۴×۶ معدنی که برای ۴۰ تن طراحی‌یاد عمل چنین باری را حمل می‌کنند نیز دید.

■ نکته مهم این جاست: کامیون‌های ده‌چرخ قدیمی (نمونه‌های کلاسیک بنز که سال‌ها «استاندارد طلایی» پروژه‌های عمرانی و معدنی بودند) در عمل به مراتب کمتر از این بار می‌بردند و برای رساندن ۳۵ تا ۴۰ تن به دیو یا سنگ‌شکن، باید چند نوبت رفت‌وبرگشت انجام می‌شد یا چند دستگاه به‌طور هم‌زمان فعال می‌بود. مقایسه بهره‌وری نشان می‌دهد وقتی یک کمپرسی ۴×۶ مدرن در یک نوبت، بار حجیم‌تری را از سینه‌کار به ایستگاه خردایش می‌رساند، عملاً کار سه دستگاه ده‌چرخ قدیمی را تجمیع می‌کند. یک راننده، یک کامیون، یک برنامه سرویس و یک صف سوخت به جای سه‌تای هر کدام. همین گزاره است که در زبان پیمانکار «صرفه‌عملیاتی» ترجمه می‌شود.

چرا M2631D برای این مدل بارگیری مناسب است؟ پاسخ: با سه لایه فنی

■ پیش‌رانه و انتقال قدرت: موتور ویچای (WP12,400E50) با ۴۰۰ اسب بخار و ۱۹۵۰ نیوتون‌متر، همراه با گیربکس ۱۴ سرعته سنکرون (۱۲ جلو + ۲ عقب)، دامنه کشش و کنترل سرعت-گشتاور مناسبی برای رمپ‌های شیب‌دار و حرکت سنگین کم‌سرعت فراهم می‌کند. ■ شاسی و محورها: شاسی نردبانی دولایه طبقه‌بندی‌شده، محور جلو صلب ۸ تنی و محور عقب با کاهنده مرکز و کاهنده سر تویی (Hub Reduction) هر کدام ۱۶ تن، همان چیزی است که معدن می‌طلبد: تحمل بار بالا، توزیع تنش در مسیرهای ناهموار و دوام در ضربات تکرار شونده بارگیری.

■ تعلیق و ترمز: تعلیق پارابولیک جلو و فنر تخت چندلایه عقب، به همراه سامانه‌های ترمز ABS+EBD و فرمان هیدرولیک ZF، در کنترل واگن مانند یک کامیون سنگین پُر بار در شیب‌های لغزنده نقشی تعیین‌کننده دارد.

جمع‌بندی این بخش روشن است، وقتی داخل معدن، بار هدف ۳۵ تا ۴۰ تن «تعریف می‌شود، کامیون ۴×۶ مدرن مانند M2631D با یک سفر، به اندازه چند نوبت کاری یک ده‌چرخ قدیمی، خروجی می‌دهد. این یعنی صرفه‌جویی در نفر-ساعت راننده، کاهش ازدحام ماشین‌آلات روی رمپ‌ها و کاهش توقف‌های ناشی از هم‌زمانی چند دستگاه در ایستگاه بارگیری و تخلیه.

کم‌هزینه و کم‌استهلاک: از دفتر هزینه تا کارگاه تعمیرات

در اقتصاد معدن، «هزینه چرخه عمر» (LCC) بر قیمت خرید می‌چربد. پیمانکاران می‌دانند اگر قطعه، سرویس و تعمیرات دسترسی‌پذیر و به‌صرفه باشد، کامیون سریع‌تر به مدار برمی‌گردد و کل زنجیره تولید از استخراج تا باربری کمتر متوقف می‌شود. در این معادله، M2631D چند برگ برنده دارد: موتور و قطعات با دسترسی‌پذیری بالا. پیش‌رانه WP12 خانواده‌ای فراگیر در بازار ایران است و هم قطعات اورجینال و هم قطعات OEM/AFTERMARKET با قیمت‌های متنوع در دسترس‌اند. مرور فروشگاه‌ها و لیست‌های قطعات مرتبط با ۲۶۳۱ نشان می‌دهد طیف وسیعی از اقلام (از قطعات یدکی موتور و گیربکس تا مجموعه‌های دیفرانسیل و تعلیق) به‌صورت آنلاین و حضوری عرضه می‌شود؛ یعنی توقف به‌علت کمبود قطعه، کمتر «گلوگاه» می‌شود.

■ شبیه‌سازی خدمات پس از فروش و نمایندگی‌ها: براساس اطلاع‌رسانی رسمی شرکت، نمایندگی‌های مجاز آمیکو با تکنسین‌های آموزش‌دیده، سرویس‌های دوره‌ای و تأمین قطعات را پوشش می‌دهند؛ دسترسی به نرخ اجرت، قطعات و نوبت‌دهی نیز از مسیرهای رسمی و پورتال‌های خدماتی فراهم است.

■ طراحی مقاوم برای «کار خشن»: شاسی دولایه، محورهای Hub Reduction عقب و سیستم تعلیق متناسب با ضربات بارگیری مکرر، که روی کاغذ «یک مشخصه فنی» به نظر می‌رسد، در عمل یعنی کاهش شکست‌های تکرار شونده شاسی و نیم‌دیفرانسیل در مسیرهای موج‌دار و چاله‌دار معدنی. این همان جایی است که هزینه‌های سنگین توقف و تعمیر در طول ماه‌ها و سال‌ها، «نامرئی» صرفه‌جویی می‌شود.

■ بهینه‌سازی و مصرف ویژه سوخت اعلام کارخانه درباره مصرف ویژه ۱۹۸.۱ kWh/برای این پیش‌رانه، جهت کلی را نشان می‌دهد: در بارهای سنگین و سیکل‌های پایدار (Haul Cycle) مزیت گشتاور بالا با دور پایین، به کاهش مصرف سوخت به‌ازای تن-کیلومتر کمک می‌کند و سوخت، بزرگ‌ترین قلم هزینه روزانه یک ناوگان معدنی است.

سرویس‌پذیری دوره‌ای استاندارد، مستندات آموزشی و دفترچه‌های رسمی نشان می‌دهد برنامۀ سرویس‌های دوره‌ای و آیت‌های نگهداری M2631D روشن و استاندارد است (تعویض فیلترها،

به ماشینش گوش می‌دهد». این «سرمایه نرم» در معدن، به خروجی سخت تبدیل می‌شود: بار بیشتر، خطای کمتر، خرابی کمتر.

اقتصاد ناوگان: وقتی کمتر، بیشتر است!

یک پیمانکار که M2631D را برای معدن انتخاب می‌کند، معمولاً به سه هدف هم‌زمان فکر می‌کند: کاهش تعداد دستگاه و راننده برای یک خروجی مشخص. وقتی یک دستگاه بتواند در هر نوبت بار بیشتری بیاورد، نیاز به «سه دستگاه ده‌چرخ قدیمی» برای همان خروجی کاهش می‌یابد. نتیجه، صرفه در حقوق و مزایا، سوخت، برنامۀ سرویس و خیلی مخارج دیگر است.

■ کاهش زمان خواب ناوگان: شبکه خدمات و قطعه در دسترس، تعمیرات دوره‌ای استاندارد و معماری مقاوم در برابر خستگی، مجموعاً «Mean Time To Repair» و «Mean Time Between Failures» را به نفع کار فرم تغییر می‌دهد، یعنی توقف‌های کوتاه‌تر و فاصله بیشتر میان خرابی‌ها. بهبود ایمنی و کیفیت کار راننده: کابین با تهویه و بخاری در جا، جای خواب، صندلی پنوماتیک، نمایشگرهای جدید و سامانه‌های هشدار، هم ایمنی را بالا می‌برد و هم «راننده خوب» را در ناوگان نگه می‌دارد؛ هزینه تعویض راننده و آموزش مجدد، در پروژه‌های بزرگ، کم نیست!

همه چیز آماده یک انتخاب درست

محبوبیت آمیکو M2631D نزد پیمانکاران و رانندگان معدن تصادفی نیست. این کامیون با ترکیب پیش‌رانه پرگشتاور و ویچای ۴۰۰ اسب، گیربکس ۱۴ سرعته، شاسی دولایه و محورهای عقب Hub Reduction، برای «حمل سنگین آهسته» ساخته شده است؛ همان کاری که معادن از آن می‌خواهند. وقتی داخل معدن ۳۵ تا ۴۰ تن بار می‌زنند، یک دستگاه M2631D عملاً کار سه دستگاه ده‌چرخ قدیمی را یک‌جا انجام می‌دهد با یک راننده و یک برنامه سرویس. از سوی دیگر، هزینه‌های نگهداری و استهلاک با تکیه بر دسترس‌پذیری قطعه و شبکه خدمات، مدیریت‌پذیر است و خواب ناوگان را پایین می‌آورد. در نهایت، راننده‌ها این کامیون را به خاطر رفاه کابین (جای خواب، تهویه، بخاری در جا، صندلی پنوماتیک) و فناوری‌های ایمنی نسل جدید برمی‌گزینند؛ انتخابی که هم امنیت جان را بالا می‌برد و هم خروجی معدن را پایدار می‌کند. این سه محور، همان فرمولی است که در دفتر هزینه پیمانکار بارنگ سبز پررنگ می‌شود.

بازدیدهای ۱۰ هزار کیلومتری و...). این شفافیت، پیشگیری از خرابی‌های ثانویه و برنامه‌ریزی توقف‌ها را ممکن می‌کند.

برای جمع‌بندی این بخش می‌توان گفت وقتی قطعه، سرویس و تعمیر «قابل پیش‌بینی و در دسترس» باشد و ساختار محور و شاسی برای بارهای ضربه‌ای معدن طراحی شده باشد، خروجی یک ناوگان به‌طور محسوسی بالا می‌رود. پیمانکار از خرید یک کامیون «از زان و رود» حرف نمی‌زند؛ از «هزینه مالکیت و خواب کمتر» حرف می‌زند و M2631D دقیقاً به همین نقطه شلیک می‌کند.

انتخاب راننده‌ها: رفاه، ایمنی و فناوری‌های کمکی که بهره‌وری می‌سازند

هر معدنکار با تجربه می‌داند «راننده خوب» کمیاب است و نگهداشت او، به کیفیت کابین و ابزارهای ایمنی گره خورده. M2631D از این منظر هم دست پر می‌آید.

فضای زندگی و کار راننده، کابین تمام‌فلادی تاشو با ایزولاسیون مناسب، صندلی پنوماتیک قابل تنظیم، تهویه مطبوع و بخاری در جا، جای خواب و انبار زیر تخت، مجموعه آینه‌ها با گرم‌کن و شیشه‌بالابر برقی، همه در فهرست تجهیزات محصول آمده و به راننده اجازه می‌دهد شیفت‌های طولانی را با خستگی کمتر بگذراند. این‌ها رفاه صرف نیست؛ راننده خسته، دیرتر واکنش نشان می‌دهد و حادثه در معدن، هزینه‌اش چند برابر جاده است.

■ نمایشگرها و ارگونومی نسل جدید: در نسل تازه معرفی‌شده، نمایشگر مرکزی و کلاستر دیجیتال به کابین اضافه شده است؛ به‌بودار ارگونومی یعنی دید بهتر، دسترسی سریع‌تر به اطلاعات حیاتی و در نهایت کنترل دقیق‌تر در مانورهای بارگیری و تخلیه. فناوری‌های کمکی رانندگی، سامانه‌هایی مانند هشدار برخورد از جلو و هشدار خروج از خط برای M2631D در نظر گرفته شده‌اند؛ چنین سامانه‌هایی در معدن، به ویژه روی رمپ‌های باریک و در تردد هم‌زمان لوادر، دامپتراک و کمپرسی، یک «لایه ایمنی نرم» ایجاد می‌کند که خطاهای انسانی را کاهش می‌دهد.

■ ترمز و کنترل پایدار: سامانه‌های ABS+EBD و فرمان هیدرولیک ZF در کنار ترمز کاسه‌ای با نیروی هوای دوپل، روی سطوح سست و بار سنگین، تفاوت بین «ایستادن» و «سر خوردن» است. در مسیرهای شیب‌دار با پیچ‌های تند، این تفاوت «بیمه بهره‌وری» ناوگان است.

محصولی که راننده دوستش دارد، کمتر سخت‌گیری می‌خواهد، کمتر تنش تولید می‌کند و بیشتر



قبل، در کنار وجود بی‌نظمی در قرعه‌کشی این سامانه طی سال جاری و ابهامات در مورد نحوه انجام این قرعه‌کشی، سبب افت اعتبار این سامانه در پیش چشم مخاطبان آن شده است.

در حالی که ماه قبل شاهد برگزاری آخرین دور مراسم قرعه‌کشی در سامانه وارداتی‌ها بودیم و نتایج آن نیز روی سامانه مربوطه بارگذاری شد که عدم تحویل بخش عظیمی از خودروهای قرعه‌کشی‌شده در دور ماقبل آخر در اسفندماه سال



اعتبار سامانه قرعه‌کشی خودروهای وارداتی رو به کاهش است!

نسخه‌ای که برخی دولتمردان با تجویز آن شفای بازار خودرو را طلب می‌کنند!

از ۲۵۰۰ سی‌سی، آیا واردات خودرو بدون رعایت سقف قیمتی و محدودیت حجم موتور کمکی به تنظیم بازار خواهد کرد یا این که این مساله بیشتر سوزهای باهدف خیردرمانی جهت کنترل آزاد شدن فنر افزایش قیمت‌ها در بازار آزاد خودرو است؟

سقف قیمتی و محدودیت حجم موتور خبری است که این روزها زیاد در باره آن صحبت می‌شود. حال سوال این جاست که بر فرض اجرایی شدن این طرح، با وجود رشد و جهش بهای ارز به شکل روزانه و همچنین نعره‌های بسیار سنگین ۱۸۵ و ۱۹۵ درصدی برای واردات خودرو با حجم موتور بیش

در حالی که مکانیسم ماشه از روز هفتم مهرماه حالت اجرایی به خود می‌گیرد و این روزها نیز آثار روانی آن بر جامعه تا حدی محسوس است، در مقابل برخی دست‌اندرکاران صنعت و بازار خودرو چاره کار را در این وضعیت، تنها خبردرمانی می‌دانند! بر این اساس آزادسازی واردات بدون

تحلیل

کامران طالبی‌فرد

کارشناس بازار

k.talebifard@autoworld.ir

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 ۶۵۸	یک‌میلیارد و ۸۰۰	۱۰	▲
کی‌ام‌سی J7 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۶۶۲	یک‌میلیارد و ۹۷۰	۲۰	▲
کی‌ام‌سی X5 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۷۴۰	یک‌میلیارد و ۹۵۰	۱۰	▲
کی‌ام‌سی T9 (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۵۲۵	۳ میلیون و ۱۳۰	۳۰	▲
ام‌وی‌ام X22 PRO دنده‌ای (۱۴۰۳)	یک‌میلیارد و ۷۰	یک‌میلیارد و ۱۰۰	۰	
ام‌وی‌ام X33 کراس اتومات (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۱۷	یک‌میلیارد و ۳۲۰	۲۰	▲
فونیکس تیگو ۷ پرو هیبرید (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۳۶۴	۲ میلیون و ۷۱۵	۱۵	▲
فونیکس تیگو ۸ پرو مکس اکسلنت (۱۴۰۴)	۳ میلیون و ۳۷۷	۳ میلیون و ۳۰۰	۵۰	▲
اکستریم VX (۱۴۰۴)	۵ میلیون و ۵۰۰	۵ میلیون و ۵۰۰	۰	
فردا ۵۱۱ (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۰۰	یک‌میلیارد و ۸۰۰	۰	
فردا SX5 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۹۰	یک‌میلیارد و ۵۲۰	۰	
دیگنیتی پرستیز (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۴۰	۲ میلیون و ۶۹۰	۲۰	▲
فیدلیتی پرستیز ۵ نفره (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۶۸۰	۳ میلیون و ۲۹۰	۴۰	▲
فیدلیتی پرستیز ۷ نفره (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۷۲۹	۳ میلیون و ۳۲۰	۳۰	▲
ریسپکت پرایم تیپ ۲ (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۶۷۵	یک‌میلیارد و ۶۶۰	۰	
هایما 7X (۱۴۰۳)	یک‌میلیارد و ۵۴۷	۲ میلیون و ۱۵۰	۰	
هایما S8 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۳۸۳	۲ میلیون و ۳۵۰	۲۰	▲
لاماری ایما HEV (۲۰۲۵)	۲ میلیون و ۷۹۸	۲ میلیون و ۷۳۰	۰	
تیگارد X35 پلاس (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۶۰۰	یک‌میلیارد و ۶۴۰	۲۰	▲

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 ۶۰۰	۰	
هیوندای کونا (۲۰۲۵)	۲ میلیون و ۵۹۲	۳ میلیون و ۷۰۰	۰	
هیوندای کرتا (۲۰۲۳)	۲ میلیون و ۲۲۰	۳ میلیون و ۱۰۰	۰	
هیوندای النترا (۲۰۲۳)	۲ میلیون و ۲۰۰	۲ میلیون و ۹۵۰	۰	
کیا اسپورتیج توربو (۲۰۲۵)	۲ میلیون و ۸۳۰	۶ میلیون و ۱۰۰	۰	
کیا K5 توربو (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۷۷۰	۵ میلیون و ۶۰۰	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 ۳۰۰	۰	
تویوتا bZ4X ۱۵۰ پرو (۲۰۲۴)	۳ میلیون و ۴۲۰	۴ میلیون و ۵۰۰	۵۰	▼
تویوتا کرولا کراس هیبرید ۲۰۰۰ سی‌سی (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۳۴۵	۴ میلیون و ۵۰	۵۰	▲
تویوتا لوبین هیبرید (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۳۷۵	۲ میلیون و ۹۵۰	۰	
تویوتا کرولا - ۱۲۰۰ سی‌سی (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۲۴۵	۲ میلیون و ۷۰۰	۰	
جتا V57 (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۷۲۰	۳ میلیون و ۱۰۰	۰	
جتا V55 (۲۰۲۳)	۲ میلیون و ۲۴۴	۲ میلیون و ۷۰۰	۰	
میتسوبیshi اوتلندر (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۶۹۹	۵ میلیون و ۵۰۰	۰	
نیسان ترا ۲۰۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۴)	۳ میلیون و ۲۵۰	۴ میلیون و ۲۰۰	۰	
نیسان سیلفی E-Power مکس ادیشن (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۳۵۰	۳ میلیون و ۷۰۰	۰	
نیسان قشقای تک دیفرانسیل (۲۰۲۴)	۳ میلیون و ۱۰۸	۳ میلیون و ۶۵۰	۰	
نیسان سیلفی E-Power پلاس (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۲۳۰	۳ میلیون و ۳۵۰	۰	
هوندا HR-V eHEV (۲۰۲۵)	۲ میلیون و ۶۹۷	۴ میلیون و ۶۰۰	۰	
هوندا سیتی (۲۰۲۳)	۲ میلیون و ۳۲۷	۲ میلیون و ۴۰۰	۵۰	▼
آئودی Q5 e-tron (۲۰۲۴)	۵ میلیون و ۶۵۷	۲ میلیون و ۲۰۰	۰	
فولکس تی راک ۱۵۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۴)	۳ میلیون و ۸۵۶	۴ میلیون و ۱۰۰	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	
بی‌وای‌دی سانگ پلاس (۲۰۲۵)	۳ میلیون و ۶۳۸	۴ میلیون و ۱۰۰	۵۰	▼
بی‌وای‌دی چین ال (۲۰۲۵)	۳ میلیون و ۳۲۵	۰	۰	

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
پراید ۱۵۱ (۱۴۰۴)	۴۰۹	۴۶۷	۲	▲
پراید ۱۵۱ بالاینر پاششی (۱۴۰۴)	۴۱۴	۴۷۲	۳	▲
ساینا S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۶۹	۵۷۵	۳	▼
ساینا GX دو گانه (۱۴۰۴)	۵۱۸	۶۳۰	۲	▼
ساینا S اتومات (۱۴۰۴)	۵۶۹	۶۶۵	۲	▼
سهند تیپ S (۱۴۰۴)	۴۹۳	۶۴۶	۰	
سهند تیپ G (۱۴۰۴)	۵۲۴	۷۰۲	۰	
سهند اتومات (۱۴۰۴)	۶۱۷	۷۸۳	۰	
اطلس (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۵۵۷	۶۴۲	۷	▼
اطلس (با سانروف) (۱۴۰۴)	۵۷۸	۶۷۳	۰	
کوییک GX (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۰۵	۵۵۵	۲	▼
کوییک GX-R (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	۵۱۶	۵۵۹	۱	▼
کوییک GX-R (با رینگ) (۱۴۰۴)	۵۲۳	۵۷۴	۲	▼
کوییک S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۶۷	۵۴۱	۲	▼
کوییک RS (سفید مشکی) (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۷۴	۵۴۳	۳	▼
کوییک اتومات (۱۴۰۳)	۵۴۱	۷۱۲	۵	▼
شاهین (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۶۵۱	۹۲۰	۵	▼
شاهین (سانروف و ESP) (۱۴۰۴)	۶۷۲	یک‌میلیارد و ۱۹۰	۶	▼
شاهین اتومات (۱۴۰۴)	۸۳۷	یک‌میلیارد و ۱۷۰	۱۱	▼
شاهین اتومات پلاس (۱۴۰۴)	۹۷۵	یک‌میلیارد و ۳۱۲	۳	▼
نیسان آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۷۸۹	۸۱۸	۲	▼
نیسان دو گانه آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۸۳۵	۸۷۵	۵	▼
نیسان دو گانه آپشنال (دریچه سیمی) (۱۴۰۳)	۰	۸۸۰	۱۳	▼
کارون (پاداردو کابین) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۳۴	یک‌میلیارد و ۱۸۰	۵	▼
کاپرادو کابین (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۹۲	یک‌میلیارد و ۸۰۰	۱۰	▼
سورن پلاس با موتور XU7P (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۷۲۵	۷۷۴	۸	▼
سورن پلاس با موتور XU7P (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	۷۲۵	۷۹۷	۶	▼
سورن پلاس EF7 (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	۸۵۰	یک‌میلیارد	۰	
سورن دو گانه (مخزن کوچک) (۱۴۰۴)	۸۲۲	۹۲۸	۱۵	▲
سورن دو گانه (مخزن بزرگ) (۱۴۰۴)	۸۳۵	۹۵۸	۱۰	▲
پژو ۲۰۷ موتور TU3 (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۷۲۴	۷۹۸	۲	▼
پژو ۲۰۷ دنده‌ای هیدرولیک (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۷۷۳	۸۹۷	۱۱	▼
پژو ۲۰۷ پاناراما ارتقا یافته (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	۸۱۵	۹۵۰	۶	▼
پژو ۲۰۷ پاناراما ارتقا یافته (با رینگ) (۱۴۰۴)	۸۳۶	۹۷۲	۶	▼
پژو ۲۰۷ اتومات (۱۴۰۴)	۹۵۹	یک‌میلیارد و ۸۱	۹	▼
پژو ۲۰۷ پانوراما ارتقا یافته (۱۴۰۴)	۹۹۰	یک‌میلیارد و ۲۱۱	۱۷	▼
دنا پلاس (۵ دنده) (۱۴۰۴)	۸۶۸	۹۷۸	۲	▼
دنا پلاس توربو ۶ دنده (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	۹۱۲	یک‌میلیارد و ۴۸	۳	▲
دنا پلاس توربو ۶ دنده (با رینگ) (۱۴۰۴)	۹۳۱	یک‌میلیارد و ۷۶	۰	
دنا اتومات آپشنال (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۵۱	یک‌میلیارد و ۲۴۰	۹	▼
تارا ۶ دنده V1 پلاس (۱۴۰۴)	۸۸۸	یک‌میلیارد و ۱۱	۴	▼
تارا اتومات V4 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۰۴	یک‌میلیارد و ۲۴۳	۰	
رانا پلاس ارتقا (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۷۴۴	۸۰۳	۳	▼
ری‌را (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۴۲	یک‌میلیارد و ۷۲۰	۳۵	▼
وانت آریسان ۲ (۱۴۰۴)	۵۸۳	۶۶۷	۰	

وی ادامه داد: «در بازرسی از این خودرو مقدار ۲۴۰ گالن ۲۰ لیتری در مجموع به مقدار ۴ هزار و ۸۰۰ لیتر روغن موتور که فاقد هر گونه مجوز قانونی است، کشف و خودرو مربوطه نیز توقیف شد. «فرمانده انتظامی مراغه اضافه کرد: «در این رابطه یک متهم دستگیر و پس از تشکیل پرونده مقدماتی جهت سیر مراحل قانونی به مراجع قضائی تحویل شد.»

«فرمانده انتظامی مراغه گفت: «۴ هزار و ۸۰۰ لیتر روغن موتور قاچاق به ارزش حدود ۴ میلیارد ریال در این شهرستان کشف و ضبط شد.» به گزارش «پرنا» سرهنگ توحید فارسی در گفت‌وگو با خبرنگاران به نحوه شناسایی این محموله قاچاق اشاره کرد و افزود: «ماموران پلیس آگاهی، هنگام پایش خودروهای عبوری به یک دستگاه کامیون باری مشکوک شدند و آن را متوقف کردند.»



کشف ۴۸۰۰ لیتر روغن موتور قاچاق در مراغه



جهش ۶۱ درصدی در آمد و صعود نرخ فروش محصولات رقم زد؛

رشد قابل توجه «ایرانول» در ۵ ماهه نخست ۱۴۰۴



«پنج‌ماهه نخست سال ۱۴۰۴، نقطه عطفی در تاریخ فعالیت شرکت نفت ایرانول به‌شمار می‌آید؛ شرکتی که در سال‌های اخیر با استراتژی‌های مدیریتی نوین و توسعه بازار توانست خود را به رده بالایی صنعت روانکارهای کشور برساند. خبر جهش ۶۱ درصدی در آمد عملیاتی و رشد چشمگیر نرخ فروش محصولات ایرانول در این پنج ماه، به‌سرعت در رسانه‌های اقتصادی کشور و میان تحلیلگران بازار سرمایه بازتاب یافت و خشکسالی رکود در بسیاری از صنایع کشور را به‌چالش کشید. این موفقیت رانه تنها باید در قالب فروش و ارقام مالی، بلکه در متن تحولات عمیق ساختاری، رقابتی شدن بازار نفت و روانکارها و نقش‌آفرینی ایرانول در بازار صادراتی تحلیل کرد؛ چراکه تحركات و تصمیمات این شرکت می‌تواند الگویی برای سایر فعالان این صنعت و صنایع هم‌گروه باشد. دو موضوع کلیدی، یعنی صعود در آمد و نرخ فروش محصولات، نه تنها برگ برنده‌ای برای ایرانول محسوب می‌شود، بلکه مزیت رقابتی این شرکت را در بازاری پرتلاطم و متاثر از دلار و تصمیمات سیاست‌گذار تقویت می‌کند. در این تفسیر تحلیلی، به بازخوانی ابعاد این جهش، ترکیب در آمدی، نقش بازار داخلی و صادراتی، تحلیل هزینه‌ها و مقایسه با رقبا خواهیم پرداخت تا تصویری جامع و ژرف از جایگاه ایرانول در سال جاری و چشم‌انداز پیش‌رو ارائه دهیم.

«تحلیل عملکرد مالی پنج‌ماهه نخست ۱۴۰۴ ایرانول در بازه پنج‌ماهه ابتدایی ۱۴۰۴، ایرانول موفق شد در آمد عملیاتی خود را به ۱۲ هزار میلیارد تومان برساند؛ رقمی که در مقایسه با دوره مشابه سال گذشته، رشد چشمگیر ۶۱ درصدی را نمایان می‌سازد. این سطح از افزایش در شرایطی رقم خورده است که بسیاری از شرکت‌های بزرگ کشور با کودتقاضا، محدودیت‌های نرخ‌گذاری دستوری و افزایش هزینه‌های تامین مواد اولیه روبه‌رو بوده‌اند. این موفقیت، حاصل مجموعه‌ای از عوامل اقتصادی، مدیریتی و بازار است که به‌طور هماهنگ توانسته‌اند منجر به خلق چنین رشد قابل توجهی شوند. نکته مهم در تحلیل این در آمد، توزیع هوشمندانه میان بازار داخلی و صادراتی است. به‌طور مثال، تنها در مردادماه، فروش ایرانول به ۲ هزار و ۷۴۶ میلیارد تومان رسید که از این میزان ۲ هزار و ۱۷۸ میلیارد تومان مربوط به بازار داخلی و ۵۶۸ میلیارد تومان حاصل صادرات بود. سهم ۸۰ درصدی فروش داخلی و ۲۰ درصدی صادرات در این ماه نشان می‌دهد که ایرانول هماهنگ با ظرفیت‌های بازار داخل و فرصت‌های برون‌مرزی حرکت کرده است. همچنین مجموع در آمد ایرانول از ابتدای سال جاری تا پایان مرداد به بیش از ۱۲ هزار و ۴۳۰ میلیارد تومان بالغ می‌شود که بیانگر ثبات رکوردهایی پی‌درپی در حوزه فروش و سودآوری بوده است. با نگاهی به روند فروش ماهانه و مقایسه در صد تغییرات نسبت به سال قبل، روشن می‌شود که حرکت صعودی ایرانول روندی پابدار داشته و از حاصل یک اتفاق یا افزایش کوتاه‌مدت نرخ‌ها فراتر است. این موضوع جایگاه ویژه‌ای را برای ایرانول در میان چهار بازیگر اصلی صنعت روانکار در کشور به ارمان آورده است.

به پایان دی‌ماه ۱۴۰۳ با رشد ۱۰ درصدی به ۴۱ درصد رسید؛ به‌همین ترتیب سهم فروش ریالی صادراتی با رشد ۸ درصدی به ۳۱ درصد ارتقا یافته است. این رشد سهم صادراتی حاصل برنامه‌ریزی مدیریت ایرانول برای توسعه بازارهای برون‌مرزی، افزایش ظرفیت تولید روغن‌های فرآیندی و پایه و ورود به بازارهای جدید بوده است.

«بررسی هزینه‌های تولید و تاثیر قیمت لوب‌کات هزینه‌های تولید در صنعت روانکار ایران، عمدتاً به‌دلیل وابستگی به مواد اولیه وارداتی و نرخ لوب‌کات تعیین می‌شود؛ لوب‌کات به‌عنوان ماده اصلی تولید روغن‌های حدود ۹۰ درصد هزینه مستقیم تولید را تشکیل می‌دهد و قیمت آن تابعی از نرخ ارز، قیمت جهانی نفت و سیاست‌گذاری پالایشگاه‌هاست. قیمت‌های به‌روز لوب‌کات، طبق اعلام بورس کالا در خرداد ۱۴۰۴ برای نوع سبک حدود ۲۸۹ هزار تومان و برای نوع سنگین ۲۸۱ هزار تومان به‌ازای هر کیلوگرم تعیین شده است. نوسانات افزایش قیمت لوب‌کات طی سال‌های اخیر شرکت‌های روانکار دارد؛ چراکه افزایش سریع قیمت خوراک در بازه کوتاه‌مدت، امکان افزایش متقارن نرخ فروش محصولات نهایی را کاهش می‌دهد (به‌ویژه آن‌که نرخ‌گذاری دستوری و محدودیت‌های سازمان حمایت برای افزایش قیمت روغن‌موتوری همچنان برقرار است). همچنین افزایش قیمت لوب‌کات طی سال‌های اخیر سبب شد حاشیه سود نسبت به قبل کاهش یابد؛ با این حال، مدیریت بهینه ساختار هزینه‌ای ایرانول و استفاده از ظرفیت‌های تولید باعث شد با وجود رشد هزینه مواد اولیه، شرکت بتواند تا حد قابل‌قبولی نرخ‌های فروش را ارتقا دهد و آسیب جدی نبیند.

نیاز صنایع و خودروها، در بازارهای صادراتی نیز بسته به شرایط هر بازار و قیمت جهانی، انعطاف عملیاتی لازم را داشته باشد. همچنین توسعه محصولات جدید، توجه به کیفیت و رعایت استانداردهای روز دنیا نیز نقش موثری در حفظ سهم بازار سبد محصولات ایرانول ایفا کرده است

«سهم صادراتی محصولات ایرانول ورود ایرانول به عرصه صادرات در سال‌های اخیر با هدف افزایش ارزش‌آوری، کاهش ریسک‌های ناشی از محدودیت‌های داخلی و بهرهمندی از رشد نرخ‌های جهانی کلید خورد. در ۵ ماهه نخست ۱۴۰۴، صادرات شرکت با فروش ۵۶۸ میلیارد تومانی در مرداد و درصد کلی ۲۰ درصدی از کل فروش، بخش قابل توجهی از در آمد شرکت را به‌خود اختصاص داده است. جمع‌بندی ۵ ماهه، رقم در آمد صادراتی را به رقمی در حدود ۲ هزار و ۴۴۰ میلیارد تومان می‌رساند که اهمیت این بخش را دوچندان می‌کند. صادرات ایرانول منطقه خلیج فارس، به کشورهای همسایه، کشورهای منطقه خلیج فارس، آسیای میانه و کشورهای بازار ثانویه بوده است؛ بازارهایی که به‌دلیل نزدیکی جغرافیایی و ضرورت تامین روانکارهای استاندارد، همواره همکاری با ایرانول و برندهای ایرانی را مطلوب یافته‌اند. کیفیت مناسب محصولات صادراتی، شبکه‌های فروش و خدمات پس از فروش در کشورهای مقصد و قیمت رقابتی ناشی از دسترسی به خوراک ارزان‌تر، باعث شد ایرانول در حوزه صادرات نسبت به بسیاری از رقبای داخلی دست بالا داشته باشد. طبق آمار منتشره توسط بورس ۲۴ و خبرگزاری‌های اقتصادی، سهم صادراتی ایرانول از کل فروش مقداری در سال گذشته ۳۱ درصد بوده است که در ۱۰ ماهه منتهی

داده است. از سوی دیگر، در بازار صادراتی، روغن پایه و روغن‌های فرآیندی به‌واسطه رشد نرخ‌های جهانی و امکان قیمت‌گذاری مبتنی بر نرخ دلار، متوسط نرخ فروش ایرانول را در بورس و همچنین بازارهای هدف صادراتی ارتقا داده است. چنین جهشی در نرخ فروش محصولات نهایی، نقش موثری در حفظ حاشیه سود و تداوم روند صعودی سودآوری شرکت ایفا کرده است.

«سبد محصولات ایرانول و سهم هر بخش از یک در آمد

ترکیب سبد محصولات ایرانول به‌عنوان پیش‌ران درآمذایی شرکت، از سه ضلع کلیدی تشکیل شده است: روغن‌موتور بنزینی، روغن‌موتور دیزلی و روغن پایه. گزارش‌های مالی نشان می‌دهد در ماه مرداد و به‌طور کل در پنج‌ماهه نخست سال، روغن‌موتور دیزلی و بنزینی حدود ۴۵ و ۴۶ درصد سبد فروش ایرانول را تشکیل داده‌اند. این نسبت‌های بالای فروش بر اهمیت بی‌چون‌وچرای این دو محصول در، درآمدزایی شرکت دلالت دارد. در بعد صادرات، سهم عمده در آمد از فروش روغن پایه و روغن‌های فرآیندی تامین می‌شود؛ این محصولات از قیمت‌گذاری آزادتر و پیروزی از نرخ‌های جهانی برخوردارند. میانگین نرخ فروش، به‌ویژه در بخش صادراتی، رقابت‌پذیری و سودآوری این بخش را نسبت به بازار داخلی افزایش می‌دهد. در کنار این، محصولات جانبی مانند گریس، ضدیخ و پارافین نیز سهم حدوداً ۱۰ تا ۱۵ درصدی در، در آمد شرکت‌های این صنعت دارند؛ گرچه سهم اصلی همان روغن‌های موتور و پایه باقی می‌ماند. این ترکیب محصولی، ایرانول را قادر ساخته است تا علاوه بر جذب حداکثری تقاضای بازار داخلی و تامین

شرکت در مدیریت قیمت محصولات دارد. در سال جاری، آمارهای مربوط به نرخ فروش نیز به‌وضوح نمایانگر افزایش توان قیمت‌گذاری ایرانول بوده است؛ به‌طوری که روغن‌موتور بنزینی با رشد ۱۰۶ درصدی و روغن‌موتور دیزلی با افزایش ۷۴ درصدی قیمت همراه شده‌اند. این ارقام نشان می‌دهد ایرانول فراتر از حجم فروش، توانسته فرصت‌های قیمتی پیش‌رو را نیز به‌نفع بنگاه و سهامداران خود مدیریت کند.

«محرك اصلی رشد سودآوری صعود نرخ فروش محصولات، محرك اصلی جهش سودآوری ایرانول در ۵ ماهه نخست ۱۴۰۴ محسوب می‌شود. این رشد نرخ فروش سبب شد سودآوری شرکت با سرعتی فراتر از رشد هزینه‌های تولید افزایش یابد. طبق آمار رسمی منتشره، نرخ فروش روغن‌موتور بنزینی در این بازه نسبت به مدت مشابه سال قبل بیش از دو برابر شده است (۱۰۶ درصد رشد) و روغن دیزلی نیز افزایش قابل توجه ۷۴ درصدی را تجربه کرده است. این رشد نرخ‌ها فقط اثر افزایش هزینه‌های مواد اولیه و نرخ ارز نبوده و از مدیریت فعالانه شرکت در بازار بهره‌برداری از فضای قیمتی داخلی و خارجی، ضریب نفوذ بیشتر در شبکه توزیع و توانایی در انتقال بخشی از هزینه‌های افزایش یافته به مصرف‌کننده و بازار حاصل شده است. افزون بر این، نرخ فروش محصولات ایرانول از طریق ترکیب بهینه محصولات (میکس فروش) و توسعه دامنه سبد کالایی، حداکثرسازی در آمد را هدف قرار داده است. سهم روغن‌موتور بنزینی و دیزلی به‌عنوان پرفروش‌ترین محصولات با نرخ‌های فروش افزایش یافته، ستون فقرات در آمد شرکت را در ماه‌های اخیر تشکیل

«رزمایشی از جهش ۶۱ درصدی در آمد عملیاتی عامل اصلی جهش ۶۱ درصدی در آمد ایرانول را باید در ترکیبی از افزایش حجم فروش، مدیریت بهینه سبد محصولات و رشد نرخ‌های فروش جست‌وجو کرد. ایرانول موفق شده است در تمامی شاخص‌های کلیدی مالی شامل در آمد عملیاتی، سود ناخالص، سود عملیاتی و سود خالص رشد‌های چشمگیری را ثبت کند که نشانه بهبود بنیادین مدیریت هزینه و بهره‌وری تولید است. در گزارش‌های مالی سه‌ماهه اول ۱۴۰۴، در آمد عملیاتی ایرانول به ۷ هزار و ۱۵۲ میلیارد تومان رسید که در قیاس با رقم ۴ هزار و ۶۴۹ میلیارد تومانی سال قبل، جهش ۵۴ درصدی را تجربه کرد. در حالی که بهای تمام‌شده تولید ۵۸ درصد افزایش یافت، سود ناخالص شرکت، با رشد ۳۹ درصدی به یک‌هزار و ۴۱۹ میلیارد تومان رسید. سود عملیاتی نیز با ۴۵ درصد رشد نسبت به سال پیش، بالغ بر یک‌هزار و ۱۷ میلیارد تومان و سود خالص با افزایش ۵۱ درصدی به بیش از ۷۹۶ میلیارد تومان رسید. برآیند این شاخص‌ها حکایت از بهبود کارایی ساختار هزینه‌ای، افزایش خوداتکایی زنجیره تولید و انعطاف‌پذیری بالای



زیبا و چشم‌نواز است. کابین کم‌ری XV80 لوکس و مدرن بوده و استفاده از قطعات باکیفیت سبب ایجاد حس بهتری برای سرنشینان این سدان خانوادگی می‌شود. این خودرو مجهز به یک موتور ۴ سیلندر ۲.۵ لیتری اتمسفریک هیبریدی است که رضایت مشتریان را در پی داشته است. کم‌ری XV80 به‌حدی موفق ظاهر شده که طی هفت ماهه سال جاری میلادی ۱۸۲ هزار و ۳۸۲ دستگاه از آن در بازار رقابتی ایالات متحده فروش رفته است. این آمار فروش برای تویوتا کم‌ری یک رکورد خوب به‌شمار می‌رود.

کم‌ری سدان میان‌سایز موفق تویوتا است که نسل نهم آن (موسوم به XV80) ۱۴ نوامبر سال ۲۰۲۳ میلادی در نمایشگاه بین‌المللی خودرو لس‌آنجلس معرفی شد. از نظر طراحی، نسل نهم کم‌ری (یا XV80) مبتنی بر زبان جدید طراحی تویوتا است که استایل بسیار زیباتر و جذاب‌تری نسبت به نسل‌های قبل دارد. در نمای جلو، چراغ‌های C شکل با پوزه متورم، جلو پنجره نسبتاً عریض و خطوط تیز روی کاپوت، بسیار نه‌اجمی و اسپرت است. در نمای عقب نیز چراغ‌های کشیده C شکل و حجم‌پردازی روی صندوق عقب بسیار

بررسی فروش تویوتا «کم‌ری» در ایالات متحده

تلگرام Telegram

لزم نصب دوربین ثبت وقایع روی خودروها

بر اساس آمار ارائه‌شده توسط موسسه بیمه ایمنی بزرگراه ایالات متحده IIHS حدود ۴۵ درصد از تصادفات در ایالات متحده قابلیت پیگیری قانونی داشته و شخص متخلف، مکلف به پرداخت خسارت‌های وارده می‌شود. این پیگیری قانونی یکی از اهداف نصب دوربین ثبت وقایع در خودروهاست. از طرفی هر روز تعداد خودروهای موجود در کشور افزایش می‌یابد و به دلیل عدم فرهنگ سازی صحیح، آمار تصادفات نیز افزایش می‌یابد. در بسیاری از تصادفات، به دلیل عدم جود اسناد معتبر، پیگیری قانونی صورت نگرفته و شخص متخلف نیز مکلف به پرداخت خسارت نمی‌شود. حال سوال این است که برای رفع چنین چالشی، چه باید کرد؟ در ادامه پاسخ کارشناسان را مرور می‌کنیم:

یکی از مواردی که در این بخش می‌تواند به ایجاد فرهنگ سازی صحیح کمک کرده و سبب کاهش خسارت وارده به افرادی شود که در تصادفات مقصر نبوده‌اند، استفاده از دوربین ثبت وقایع است. به همین دلیل پلیس راهمایی و رانندگی می‌تواند برای استفاده از دوربین ثبت وقایع، الزام‌های قانونی در نظر بگیرد. این آپشن به خوبی کمک می‌کند تا پلیس راهمایی و رانندگی پس از بروز تصادف، بر اساس اسناد و مدارک ضبط‌شده، تصمیمات لازم را اتخاذ کند تا راننده متخلف شناسایی شود.

علمی

برای فرهنگ‌سازی صحیح رانندگی در کشور نیاز است که دستگاه‌های مرتبط و متولیان این عرصه با انتشار مطالب صحیح و ارائه آموزش‌های لازم، دانش مردم را در این زمینه تقویت کنند. البته نصب تجهیزاتاتی مانند دوربین ثبت وقایع که در صنعت خودرو ایران به عنوان آپشن شناخته می‌شود ولی در جهان جزو استانداردهای خودرویی است، می‌تواند در تصمیم‌گیری‌های نهایی از سوی پلیس راهمایی و رانندگی در بررسی تصادفات موثر باشد.

ابطحی

Message



صدای مشتری

۸۸۳۰۶۷۶۱

خرابی آپشن تازه نصب‌شده روی خودرو!

خودرو کراس‌اوور چینی مدل ۱۴۰۲ دارم و چندی پیش در فضای مجازی با تبلیغات یک مرکز خودرویی مواجه شدم که درباره نصب انواع آپشن‌های خودرو بود. با مراجعه به این مرکز و به پیشنهاد تکنسین مربوطه، دوربین ۵۴۰ درجه روی خودرویم نصب شد. اما تنها بعد از گذشت پنج روز، دوربین‌ها دیگر کار نکردند و حتی دوربین دید عقب خودرویم نیز از کار افتاد. متأسفانه به‌رغم مراجعه مجدد به این مرکز، تکنسین مربوطه، مسئولیت اشکال ایجادشده را بر عهده نگرفت!

احدیان-تهران

چگونه مرسدس بنز از کم‌ترین حجم، بیشترین قدرت را دریافت کرد؟ «CLA45 SAMG»؛ قوی‌ترین چهار سیلندر جهان!



سال ۲۰۱۳ میلادی بود که برای نخستین بار کمپانی مرسدس بنز سدان کوپه خود را با نام CLA کلاس به تولید رساند. CLA کلاس در حقیقت خودرو اسپرت کوپه چهار در تولید انبوه در بازارهای جهانی است که تا به امروز دو نسل از آن معرفی و به بازار عرضه شده است. نسل اول CLA کلاس سال ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۹ روی خط تولید کمپانی مرسدس بنز قرار داشت و نسل دوم آن، ژانویه سال ۲۰۱۹ روی خط تولید قرار گرفت و تا امروز به تولید می‌رسد. قوی‌ترین نسخه CLA با پسوند CLA45 SAMG معرفی می‌شود که هر ساله در فهرست سریع‌ترین و قدرتمندترین ۴ سیلندرهای جهان قرار می‌گیرد. در این مطلب نسخه CLA45 SAMG را بررسی می‌کنیم.

فضای داخلی مدرن و هیجان‌انگیز

در زمان قرارگیری در پشت فرمان CLA45 SAMG این حس به‌شما القا می‌شود که هم‌زمان در یک سدان نیمه‌لوکس و یک سوپراسپرت قرار گرفته‌اید. نمایشگر عریض افقی که شامل دو نمایشگر ۱۰.۲۵ اینچی برای کلاستر (مجموعه پشت آمپر) و سیستم اطلاعات-سرگرمی است، فضای داخلی این خودرو را پیشرفته و مدرن جلوه می‌دهد. طراحی در پیچه‌های توربین‌مانند کروی شکل برای سیستم تهویه مطبوع در کنار استفاده از باکیفیت‌ترین متراپل چرم ناپا، دکمه‌های پیانویی زیر در پیچه‌های سیستم تهویه مطبوع، سقف پانورامیک و نورپردازی LED نواری نیز به جذابیت هر چه بیشتر فضای داخلی این خودرو می‌افزاید. در عین حال طراحی غربلک فرمان اسپرت دی-کات منحصربه‌فرد AMG با دو پدال شifter آلومینیومی در پشت آن و صندلی‌های اسپرت برای راننده و سرنشین جلو، رانندگی با این گرگ کوپه را بسیار هیجان‌انگیز جلوه می‌دهد. از مهم‌ترین امکانات CLA45 SAMG می‌توان به: سیستم فوق پیشرفته رانندگی منطبق بر سطح ۲، سیستم پارک هوشمند، سیستم هوشمند استارت روی گوشی، سیستم ترمز اضطراری خودکار پیشرفته، سیستم آنالیز آنلاین ترافیک، کروز کنترل پیشرفته، دوربین ۳۶۰ درجه، سیستم مانیتورینگ نقاط کور و شناسایی عابر پیاده، سیستم کنترل سواری AMG، سیستم تهویه مطبوع دوگانه و مجرای برای سرنشینان عقب، سیستم تعلیق تطبیقی، نورپردازی شخصی‌سازی شده داخلی، سقف پانورامیک و صندلی‌های اسپرت ارگونومی اشاره کرد.

به رخ کشیدن مهندسی مرسدس بنز!

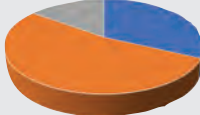
به ارمغان آورد. این قدرت و گشتاور به کمک گیربکس ۸ سرعته AMG اسپیدشفت دوکلاچه و پس از هماهنگی با سامانه فورماتیک پلاس به چهار چرخ منتقل می‌شود. بر این اساس تنها ۲.۹ ثانیه زمان نیاز است تا این خودرو از حالت سکون به سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت برسد. نهایت سرعت این خودرو به ۲۷۰ کیلومتر بر ساعت می‌رسد. قیمت مرسدس بنز CLA45 SAMG از ۶۷ هزار و ۲۹۵ دلار آغاز می‌شود.

بدنه فست‌بک و اسپرت

نسل دوم CLA45 SAMG مبتنی بر زبان جدید طراحی مرسدس بنز است. اگرچه نسل دوم این سدان کوپه با رشد ابعادی اندکی مواجه شده، اما از نظر استایل خودرویی بسیار جذاب و اسپرت است. با نگاهی به پروفیل CLA45 SAMG، شاهد نصب رینگ‌های ۱۹ اینچی ۵ پره دوتایی هستیم. همچنین پوزه کشیده، انحنای سقف خمیده (مشابه خودروهای کوپه)، زاویه بیشتر ستون C نسبتاً ضخیم، پشت کوتاه و خطوط نرم و سیال روی بدنه، کاراکتر جذاب و نافذی از این گرگ کوپه را به نمایش می‌گذارند. چراغ‌های زاویه‌دار مشابه حرف A، LED های L شکل منقطع درون کاسه چراغ، خطوط تیز روی کاپوت، جلو پنجره ضلعی با خطوط عمودی AMG و سپری با ورودی‌های هوا، چهره تهاجمی برای این خودرو به ارمغان می‌آورد. در نمای عقب نیز شاهد ویژگی‌های طراحی زیبا و اسپرتی هستیم. چراغ‌های کشیده با گرافیک LED و حجم‌پردازی صریح در این بخش، زیبایی چشم‌نوازی از CLA45 SAMG را به نمایش می‌گذارد. از طرفی، قرارگیری اسپویلر فینر کربن روی در صندوق عقب، ورودی‌های عمودی درون سپر عقب بارو کش کروم مشکی، دیفیوزر بزرگ یکپارچه مشکی پیانویی و آگزوزهای کروی شکل دوپل در طرفین سپر، چاشنی اسپرت این گرگ کوپه را دوچندان می‌کند.

پاسخ نظر سنجی شماره ۲۳۸۶

گزینه ۱ ۳۳ درصد
گزینه ۲ ۵۳ درصد
گزینه ۳ ۱۵ درصد



در نظر سنجی شماره گذشته از مخاطبان گرامی پرسیدیم برای گسترش فرهنگ استفاده از کمربند ایمنی توسط سرنشینان عقب خودروها کدام راهکار موثر است؟ در پاسخ به این پرسش ۳۲ درصد به گزینه یک یعنی فعالیت‌های فرهنگی و تبلیغی در رسانه‌ها و فضای مجازی، ۵۳ درصد به گزینه دوم یعنی در نظر گرفتن جریمه برای چنین تخلفی و ۱۵ درصد به گزینه سوم یعنی فرهنگ‌سازی توسط سلبریتی‌ها و ورزشکاران رأی داده بودند.

نظر سنجی Poll

۳۰۰۰۶۷۴۰۰۰



نظر سنجی شماره ۲۳۸۷
به نظر شما کدام راهکار برای جلوگیری از ورود موتور سیکلت به پیاده‌راه‌ها موثر است؟

۱- توقیف موتور سیکلت‌های متخلف
۲- نصب موانع مسدودکننده در پیاده‌راه‌ها
۳- وضع جریمه‌های سنگین برای این تخلف

پیامک SMS

نکات مهم برای تغییر پیش‌رانه

آیا می‌توان پیش‌رانه ۶ سیلندر ۳۰۰۰ سی‌سی هیوندای گرینجور را روی نیسان ماکسیما نصب کرد؟

۰۹۳۵*۶۶۶۵

در بسیاری از شمارهای روزنامه «دنیای خودرو» گفته شده که هر پیش‌رانه‌ای متناسب با خودرویی خاص و با توجه به نوع دینامیک آن طراحی می‌شود. هیوندای آزا گرینجور که با پیش‌رانه ۶ سیلندر وی شکل ۳ لیتری عرضه شده، حداکثر ۲۵۰ اسب‌بخار قدرت و حداکثر ۲۸۴ نیوتون‌متر گشتاور تولید می‌کند. این قدرت و گشتاور متناسب با طراحی به‌روز بدنه گرینجور و وزن ۱۵۰۰ کیلوگرمی آن طراحی شده است.

اما نیسان ماکسیما مونتاژی از نسل پنجم است که طراحی قدیمی دارد. طراحی بدنه این سدان مطابق با استانداردهای اواخر دهه ۹۰ میلادی و اوایل سال ۲۰۰۰ است و هرگز نمی‌توان آن را با خودرویی که از طراحی به‌روز تر برخوردار است، مقایسه کرد. شاید برخی افراد بگویند که نیسان ماکسیما دارای پیش‌رانه ۶ سیلندر وی شکل ۳ لیتری تنفس طبیعی است و از طرفی، هیوندای آزا گرینجور نیز دارای پیش‌رانه مشابهی است و می‌توان این پیش‌رانه‌ها را تعویض کرد که البته این تصور غلط است. نکته این جاست که نیسان ماکسیما از وزن پایین‌تری برخوردار است و پیش‌رانه ۳ لیتری ۶ سیلندر وی شکل این خودرو که موسوم به VQ30DE-K است، حداکثر می‌تواند ۲۲۰ اسب‌بخار قدرت و ۲۶۵ نیوتون‌متر گشتار تولید کند. این پیش‌رانه متناسب با طراحی بدنه، پیشروی، نیروی دینامیک بدنه و وزن ۱۲۸۰ کیلوگرمی این خودرو طراحی شده است. اگر پیش‌رانه هیوندای آزا گرینجور روی نیسان ماکسیما نصب شود، شاید به ظاهر و در کوتاه‌مدت مشکلاتی ایجاد نشود، اما در بلندمدت مشکلات گسترده‌ای برای خودرو ایجاد می‌شود. از جمله مشکلاتی که می‌توان به آن اشاره کرد، خرابی و استهلاک بیشتر قطعات اصلی موتور، خرابی و استهلاک سیستم تعلیق و خرابی و استهلاک سیستم ترمز است. به بیان دیگر زمانی که پیش‌رانه‌ای قوی‌تر روی خودرویی نصب می‌شود، نیاز است که سیستم ترمز نیز تقویت شود. همچنین در نظر داشته باشید که پیش‌رانه قدرتمند نیاز به دینامیک بهتر بدنه دارد.

بنابراین برای نصب پیش‌رانه هیوندای آزا گرینجور روی ماکسیما تنها در سیستم ترمز، بلکه باید در سیستم تعلیق و ایرودینامیک خودرو نیز تغییراتی صورت گیرد؛ بنابراین اقداماتی از این دست، کاملاً غیراصولی است. در عین حال این کار هزینه نگهداری خودرو را در بلندمدت چندبرابر می‌کند.

همچنین جابه‌جایی پیش‌رانه‌های محصولات یک کمپانی هم غیراصولی است. به عنوان مثال اگر پیش‌رانه نیسان مورانو را روی ماکسیما نصب کنید، در دسرهای فراوانی ایجاد می‌شود.

این نکته را هم فراموش نکنید که هر موتوری که روی خودرو نصب می‌شود، ارتعاش خاصی ایجاد می‌کند. به عبارت دیگر هر موتوری دارای یک بازه ارتعاش است و اگر در این بازه نتواند استانداردها را به خوبی پاس کند، از نصب آن توسط خودروساز جلوگیری می‌شود. همچنین نصب موتور جدید نیازمند آن است که وزن کلی خودرو مطابق با نیروی پیش‌رانه باشد و نسبت قدرت به وزن، در بهترین شکل خود حفظ شود.

بر این اساس اگر موتور نیسان مورانو روی ماکسیما نصب شود، استهلاک موتور افزایش یافته و قدرت سیستم ترمز نیز کاهش می‌یابد. البته باید گفت ارتقا یا تیونینگ خودرو تنها به موتور مربوط نبوده و باید ترمز و فرمان نیز دستخوش تغییراتی قرار گیرند. بنابراین یک ارتقای اصولی به تغییر در تمام بخش‌های خودرو مربوط می‌شود.



تولید خواهند رسید و همچنین همه محدودیت‌های برق و تامین قطعه و ... به میانگین تولید ۱۶۰۰ دستگاه خودرو در روز رسید که نوید روزهای بهتر و افزایش مجدد تولید در هفته‌های آینده را می‌دهد. گفتنی است در کنار این افزایش تولید، برنامه تکمیل کاری خودروها با سرعت در حال انجام و پیگیری است و در روزهای آینده شاهد افزایش عرضه و تحویل خودروها به مشتریان گرامی خواهیم بود.

«به گزارش «سایپانویز» تولید خودرو در گروه خودروسازی سایپا با برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته و همکاری زنجیره تامین و قطعه‌سازان از مرز ۱۶۰۰ دستگاه در روز گذشت. گروه خودروسازی سایپا با وجود معرفی و جایگزینی دو خودرو پرتیراژ وانت ۱۵۱ به وانت ارتقا یافته و همچنین وانت نیسان با وانت اکستند که طی یک دوره افزایش تدریجی ظرفیت تولید حدود دوماه به ظرفیت اصلی

**تولید «سایپا»
از مرز ۱۶۰۰ دستگاه
خودرو در روز گذشت**



در گفت‌وگوی «دنیای خودرو» با مدیر کل خدمات بازرگانی وزارت صمت اعلام شد

افزایش شناسه‌گذاری تا ۸۰۰ هزار قطعه‌علیه قاچاق در بازاریدکی

در کنار شناسه‌گذاری، اتصال واردکنندگان به خدمات و تحویل سهمیه قطعات، بازار شفاف‌تر و عرضه قطعات غیراصل متوقف خواهد شد



میترا شهبازی

m.shahbazi@autoworld.ir

«قاچاق قطعات یدکی خودرو طی سال‌های اخیر به یکی از چالش‌های جدی بازار تبدیل شده است؛ مشکلی که نه تنها به افت کیفیت و افزایش هزینه‌های تعمیرات منجر می‌شود، بلکه با ایجاد نقص‌های فنی ناگهانی، امنیت رانندگان و سرنشینان را نیز تهدید می‌کند. کمبود موجودی در شبکه رسمی، پدیده انباشته خودروسازان به قطعه‌سازان و کندی تامین ارز، زمینه را برای ورود گسترده قطعات غیراصل فراهم کرده است. در این میان، اجرای طرح‌هایی چون شناسه‌گذاری قطعات، اتصال واردکنندگان به شبکه خدمات پس از فروش و الزام به واردات سهمیه قطعه می‌تواند ساختاری موثر برای مهار این معضل ایجاد کند.

اتصال واردکنندگان به سامانه‌های گارانتی و تجارت حمید محله‌ای، مدیر کل دفتر آمار و خدمات بازرگانی وزارت صمت، در پاسخ به پرسشی درباره وضعیت تامین قطعات یدکی و برنامه‌های وزارتخانه برای مقابله با قاچاق به خبرنگار «دنیای خودرو» گفت: «در بخش خدمات پس از فروش که ارتباط مستقیم با مادر دارد، ما کار علمی قابل توجهی انجام دادیم. با صاحبان کسب‌کار نشستیم و محاسباتی داشتیم؛ بررسی کردیم که اگر یک خودروی سواری وارد کشور شود، تامین سالانه ۳ درصد از ارزش آن به صورت قطعات، می‌تواند در بسیاری موارد نیاز به واردات گسترده را کاهش دهد؛ چرا که گاهی نبود یک قطعه کوچک، هزینه‌های بسیار زیادی ایجاد می‌کند.

این مقام مسئول اضافه کرد: «این سهم ۳ درصد را پیشنهاد دادیم و حتی به طور سیستماتیک در «سامانه جامع تجارت» و «سامانه جامع گارانتی» طراحی کردیم تا به صورت خودکار هر واردکننده خودرو بتواند معادل ۳ درصد، قطعات مورد نیاز را هم وارد کند. از آن جا که واردکننده خودرو به گارانتی دهنده متصل می‌شود، مشخص است چه کسی مسئول خدمات پس از فروش است. به جای آن که قطعات یدکی توسط یک بازرگان جداگانه وارد و به عمد فروشی عرضه شود، این مسیر را تغییر دادیم تا واردکننده مستقیماً قطعات را به نمایندگی‌های رسمی خود تحویل دهد.

به نظر می‌رسد اجرای این طرح، علاوه بر حذف واسطه‌های پر شمار، ظرفیت بی‌سابقه‌ای برای کنترل کیفیت و تسریع عرضه قطعات ایجاد کند؛ ظرفیتی که در بازار ایران تاکنون تجربه نشده است. با این همه، بیم آن می‌رود که مساله تامین ارز همچنان بزرگ‌ترین مانع در مسیر اجرای کامل آن به شمار آید.

کمبود ارز، موتور قاچاق را روشن می‌کند

محله‌ای در خصوص چالش تامین ارز پایدار برای تامین قطعات یدکی خودروهای وارداتی بیان داشت: «متأسفانه تامین ارز برای این منظور تاکنون محقق نشده و این موضوع فقط به بانک مرکزی محدود نمی‌شود؛ بلکه برخی از مدیران وزارتخانه نیز باید متناسب با اولویت‌بندی‌های موجود در این باره تصمیم بگیرند. به نظر من با اختصاص ۱۰۰ میلیون دلار ارز، برای خودروهای وارداتی که در دو تا سه سال گذشته انجام شده، می‌توان مشکل قطعات یدکی را برطرف کرد.» بازار قطعات یدکی، به‌ویژه در بخش خودروهای وارداتی، طی سال‌های اخیر با افت محسوس موجودی در شبکه رسمی مواجه بوده است؛ موضوعی که فعالان این صنعت آن را مهم‌ترین محرک رشد قاچاق می‌دانند. اکنون، با انباشت بدهی معوق خودروسازان به زنجیره تامین و کاهش توان مالی قطعه‌سازان داخلی، این نگرانی وجود دارد که بازار قطعات خودروهای داخلی نیز دچار اختلال شود و بخشی از تامین آن ناگزیر از مسیر قاچاق انجام گیرد. وضعیتی که می‌تواند به گرانی، افت کیفیت و افزایش خطرات فنی برای مصرف‌کنندگان بینجامد. مدیر کل دفتر آمار و خدمات بازرگانی وزارت صمت



در تایید مطالب فوق اضافه کرد: «طبیعی است وقتی قطعه‌ای مانند یک پیچ یا واشر برای خودروی شما نیاز باشد و آن قطعه در داخل وجود نداشته باشد، تامین آن عملاً به مسیر قاچاق منتهی می‌شود.» وی با اشاره به راهکار مدنظر وزارتخانه ادامه داد: «اگر قطعات از این شبکه سریع که ما طراحی کرده‌ایم تامین شود، هم ظرفیت لجستیک وجود دارد و هم سازوکار آن آماده است. اجرای این مدل می‌تواند قاچاق را به حداقل برساند.»

شناسه‌گذاری؛ سپر در برابر قاچاق

در کنار شبکه رسمی، یکی از ابزارهای کلیدی برای مقابله با قاچاق، شناسه‌دار کردن تک‌تک قطعات است؛ طرحی که با وجود مخالفت‌ها و تردیدهای جدی در آغاز، امروز به استقبال گسترده فعالان این حوزه رسیده است. گفتنی است، وزارت صمت به رغم چالش‌های متعدد در مرحله اجرا، تا ابتدای سال جاری توانسته بیش از ۷۵۰ هزار قطعه یدکی را ثبت و شناسه‌دار کند؛ اقدامی که به شفاف‌سازی مسیر توزیع و کاهش نفوذ قطعات قاچاق در بازار کمک کرده است.

**با تامین سالانه ۳ درصد از
ارزش واردات هر خودروی
سواری به صورت قطعات، نیاز
به واردات گسترده قطعات
کاهش خواهد یافت؛ چرا که
گاهی کمبود یک قطعه
کوچک، هزینه‌های سنگینی
به دنبال دارد**

محله‌ای درباره ادامه برنامه شناسه‌دار کردن قطعات برای تمییز قطعات اصلی و با کیفیت از تقلبی و حتی قاچاق به «دنیای خودرو» گفت: «تا انتهای امسال نزدیک به ۸۰۰ هزار قطعه دارای شناسه خواهند شد. همه می‌دانند که قطعات یدکی یکی از سخت‌ترین بخش‌ها در فرآیند شناسه‌گذاری کالا بود، زیرا خودرو هزاران قطعه دارد که همگی با شماره فنی شناخته می‌شوند.» وی اضافه کرد: «در ابتدا بسیاری می‌گفتند این کار شدنی نیست و مخالفت‌های زیادی وجود داشت، اما اکنون بسیاری موافق شده‌اند، چون مشاهده می‌کنند که تک‌تک قطعات شناسه دارند و مشخص می‌شود کدام قاچاق است. این موضوع فرآیند تفکیک کالای قاچاق از غیرقاچاق را بسیار ساده کرده است.» شایان ذکر است که شناسه‌گذاری مانند یک شناسنامه دیجیتال برای قطعه است که مصرف‌کننده یا بازرس می‌تواند با یک جست‌وجوی ساده، اصالت و مسیر توزیع آن را تشخیص دهد. همین قابلیت، بازار رسمی را شفاف‌تر کرده و حاشیه سود قاچاقچیان را به شدت کاهش می‌دهد.

جعل شناسه؛ بازی پرهزینه و پرریسک

مدیر کل دفتر آمار و خدمات بازرگانی وزارت صمت، در پاسخ به پرسشی درباره نگرانی از سهولت دسترسی به ابزارهای دور زدن سامانه‌های مذکور و احتمال جعل شناسه‌ها، چنین توضیح داد: «امکان جعل وجود دارد، اما بسیار محدود است. دلیلش این است که هزینه جعل به قدری سنگین است که برای متخلفان صرفه اقتصادی ندارد و اگر هم به هر شکلی مرتکب شوند و شناسایی شوند، تبعات سنگین حقوقی خواهد داشت. به همین سبب، احتمال انجام این کار بسیار اندک است.» شایان ذکر است، ترکیب سه عامل - اتصال واردکننده به شبکه خدمات پس از فروش، تامین سهمیه قطعات در زمان ورود خودرو و شناسه‌گذاری - می‌تواند ساختاری قابل اعتماد برای کنترل بازار و حذف مسیرهای غیررسمی ایجاد کند.

محله‌ای، با وجود همه سازوکارهای پیش‌بینی‌شده برای مهار قاچاق در بازار لوازم یدکی، هشدار داد: «بدون تخصیص سریع منابع ارزی، حتی بهترین سامانه‌ها و فرایندها نیز در عمل به نتیجه مطلوب نخواهند رسید و بازار همچنان در معرض هجوم کالای قاچاق باقی می‌ماند.»

قطعات قاچاق؛ ضرر به جیب و جان رانندگان
چندی پیش یکی از رانندگان تاکسی‌های اینترنتی نیز در گفت‌وگو با خبرنگار «دنیای خودرو» اعلام کرد که برای خرید دیسک و صفحه خودروی پژو ۴۰۵ با نام برند ولو فرانس ۸۰ میلیون ریال پرداخت کرده، اما پس از باز کردن بسته با کالای غیراصل مواجه شده است. به دلیل نداشتن رسید خرید و نبود امکان اثبات، امکان پیگیری حقوقی برای او فراهم نشد و ناچار شد بار دیگر هزینه‌ای اضافه برای خرید قطعه بپردازد. نمونه‌هایی از این دست نشان می‌دهد که ورود قطعات قاچاق و تقلبی به بازار، علاوه بر تحمیل هزینه‌های مضاعف به مصرف‌کننده، می‌تواند باعث کاهش عمر و کارایی خودرو، بروز نقص‌های فنی ناگهانی و حتی وقوع حوادث رانندگی شود؛ تبعاتی که امنیت جانی و مالی شهروندان را به شدت تحت تأثیر قرار می‌دهد. بنابراین، توجه به شناسه قطعات و اطمینان از خرید لوازم یدکی اصلی، حتی از سوی مالکان خودرو، در کنار تقویت سازوکارهای نظارتی دستگاه‌ها، می‌تواند نقشی تعیین‌کننده در کوچک کردن بازار قاچاق و کاهش گردش قطعات تقلبی ایفا کند. در نهایت، حل بحران قاچاق قطعات یدکی تنها با تمرکز بر ابزارهای کنترلی ممکن نیست، بلکه نیازمند هماهنگی کامل میان سیاست‌های ارزی، شبکه توزیع رسمی و آگاهی مصرف‌کنندگان است. تجربه نشان داده است که نبود ارز، حتی دقیق‌ترین سامانه‌ها را بی‌اثر می‌کند و بی‌تفاوتی خریداران به اصالت کالا، مسیر قاچاق را باز نگه می‌دارد. ترکیب تامین پایدار ارز، اجرای کامل شناسه‌گذاری و الزام واردکنندگان به تامین قطعات، می‌تواند نقطه پایان این چرخه معیوب باشد و امنیت فنی و مالی خودروها و جان سرنشینان را به شکل پایدار تضمین کند.

**با اختصاص ۱۰۰ میلیون دلار
ارز برای تامین قطعات یدکی
خودروهای وارداتی دو تا سه
سال گذشته، می‌توان مشکل
تامین قطعات یدکی آن
خودروها را برطرف کرد**

«ایرنا: رئیس پلیس راه راهور فرا اعلان کرد: «به دلیل انجام عملیات عمرانی و راهسازی، قطعه دوم آزادراه تهران-شمال از ساعت ۹ صبح روز سه‌شنبه ۱۱ شهریور تا ۸ صبح روز شنبه ۱۵ شهریور در هر دو مسیر، مسدود است.» سرهنگ احمد کریمی‌اسد در ادامه افزود: «در این مدت، امکان تردد در این بخش از آزادراه وجود ندارد و رانندگان و مسافرانی که قصد سفر به استان‌های شمالی و شهرهای مسیر چالوس را دارند، باید از مسیرهای جایگزین استفاده کنند.» رئیس پلیس راه راهور اظهار کرد: «در این ۴ روز برای تردد در این مسیر، پس از رسیدن به انتهای

ایرنا: رئیس پلیس راه راهور فرا اعلان کرد: «به دلیل انجام عملیات عمرانی و راهسازی، قطعه دوم آزادراه تهران-شمال از ساعت ۹ صبح روز سه‌شنبه ۱۱ شهریور تا ۸ صبح روز شنبه ۱۵ شهریور در هر دو مسیر، مسدود است.» سرهنگ احمد کریمی‌اسد در ادامه افزود: «در این مدت، امکان تردد در این بخش از آزادراه وجود ندارد و رانندگان و مسافرانی که قصد سفر به استان‌های شمالی و شهرهای مسیر چالوس را دارند، باید از مسیرهای جایگزین استفاده کنند.» رئیس پلیس راه راهور اظهار کرد: «در این ۴ روز برای تردد در این مسیر، پس از رسیدن به انتهای



انسداد چهار روزه قطعه دوم آزادراه تهران-شمال



مدیرعامل صندوق تامین خسارت‌های بدنی:

۱۰ میلیون موتورسیکلت و ۲ میلیون خودرو فاقد بیمه شخص ثالث هستند

گسترش است. اما خانم‌هایی که بدون گواهینامه رانندگی می‌کنند، در صورت تصادف، از پوشش بیمه محروم هستند و صندوق نیز به‌راندنده مقصر خسارتی پرداخت نمی‌کند. این موضوع باید با نگاه ملی و حقوق شهروندی بررسی شود. لایحه‌ای نیز در دولت چهاردهم آماده شده که امیدواریم در مجلس مطرح شود. وی با اشاره به آمار نگران‌کننده وسایل نقلیه فاقد بیمه در کشور گفت: «حدود ۱۰ میلیون موتورسیکلت و ۲ میلیون خودرو سواری فاقد بیمه در کشور وجود دارد؛ اما در سال ۱۴۰۱ تنها ۸ هزار فقره جریمه بیمه شخص ثالث ثبت شده که نشان‌دهنده بی‌توجهی پلیس به این موضوع است.»

هشدار به تاکسی‌های فاقد بیمه‌نامه
مدیرعامل صندوق تامین خسارت‌های بدنی درباره کارت سوخت و اتصال این شبکه به بیمه‌نامه شخص ثالث نیز گفت: «از ۳۴۵ هزار تاکسی، حدود ۴۵ هزار دستگاه فاقد بیمه‌نامه بودند. پس از هشدار، ۱۰ هزار تاکسی بیمه‌نامه تهیه کردند و کارت سوخت ۴۴ هزار تاکسی مسدود شد. این اقدام بدون ایجاد حاشیه رسانه‌ای انجام شد و نشان‌دهنده ظرفیت بالای اجرای قانون بدون تنش است. هزینه‌های انرژی و ضرورت مطالبه‌گری ملی قیمت حامل‌های انرژی در کشور بسیار پایین است و این موضوع باعث اتلاف منابع ملی می‌شود. در عین حال اجرای ماده ۴۸ قانون، صرفه‌جویی ارزی ۱.۷ میلیارد دلاری را برای وزارت راه به همراه داشته است.» وی با اشاره به این که براساس تکالیف تحمیلی و چالش‌های قانونی سالانه حداقل برای ۲ هزار نفر دیه از بیت‌المال پرداخت می‌شود، تصریح کرد: «در حالی که صندوق مستقیماً درگیر نیست، اما تبعات آن را متحمل می‌شود.» قمصریان درباره حوادث جاده‌ای نیز اظهار داشت: «پارسال ۲۰ هزار نفر در تصادفات جان باختند و در سه‌ماهه اول امسال این عدد ۵ درصد افزایش یافته است. متأسفانه به این آمارها توجه چندانی نمی‌شود و این موضوع بسیار نگران‌کننده است.»



زیرساخت‌ها و مسئولیت پرداخت خسارت فرسودگی و استهلاک جاده‌ها را می‌پذیرم، خاطر نشان کرد: اما این که تصور شود با رفع چند گلوگاه، دیگر مشکلی ایجاد نمی‌شود، اشتباه است.

مشکلات عدم صدور گواهینامه موتورسیکلت برای بانوان

مدیرعامل صندوق تامین خسارت‌های بدنی درباره موتورسواری بانوان نیز اظهار داشت: «در این زمینه صندوق متولی نیست؛ اما وظیفه مطالبه‌گری دارد. فرهنگ استفاده از موتورسیکلت به‌دلیل اقتصادی در حال

اطلاعات نقاط حادثه‌خیز باید به صورت عمومی منتشر شود

قمصریان با اشاره این که مطالبه‌گری و شفاف‌سازی اطلاعات عمومی و اطلاعات مربوط به نقاط حادثه‌خیز باید به‌صورت عمومی منتشر شود، گفت: «این داده‌ها ملک شخصی نیستند و انتشار آن‌ها می‌تواند به کاهش حوادث و افزایش آگاهی عمومی کمک کند. بر همین اساس طبق مصاحبه وزیر سابق، ۸۸۷ نقطه حادثه‌خیز شناسایی شده بود که طبق گزارش‌ها، تا یک‌هزار و ۵۰۰ نقطه رفع شده‌اند. اما همچنان مشخص نیست این روند چه زمانی به پایان می‌رسد.» وی با بیان این که فرسودگی

عملاً ممکن نیست. به‌عنوان مثال موتورسواری که توان خرید بیمه‌نامه با قیمت حدود ۲ میلیون تومان را ندارد، چگونه می‌تواند دیه یک میلیارد تومانی را پرداخت کند؟»

مهدی قمصریان با اشاره به این که قانونگذار در روز تصویب قانون، نگاه حمایتی از زیان‌دیده داشته و کمتر به جوانب دیگر توجه شده است، اظهار داشت: «ما و شرکت‌های بیمه مکلفیم ظرف دو هفته پس از تکمیل مدارک، خسارت زیان‌دیده را پرداخت کنیم؛ حتی قبل از اخذ تضامین از مقصر. در صندوق با پدیده‌هایی مواجهیم که خسارت بدنی زیان‌دیدگان بیش از ظرفیت مجاز وسیله‌نقلیه است. به‌عنوان مثال حادثه تلخ اتوبوس کرمان-مشهد که با ظرفیت ۳۰ نفر، ۶۰ نفر را سوار کرده بود از جمله این موارد است. بر این اساس ۱۷ نفر کف اتوبوس و در صندوق سوار شده بودند!» وی با بیان این که ماده ۳۲ قانون ثالث می‌گوید اگر زیان‌دیده یا اولیای دم وی به شرکت بیمه مراجعه نکنند، شرکت بیمه برای جلوگیری از تعهدات یوم‌الادا، مبلغ رانند صندوق به‌عنوان ودیعه واریز می‌کند، ادامه داد: «در صورت شناسایی زیان‌دیده، خسارت پرداخت می‌شود. در خصوص ماده ۲۲، از سال ۱۳۹۵ و با ورشکستگی شرکت‌های بیمه، قانون‌گذار راهکار ساختاری را در قانون ثالث پیش‌بینی کرده و بار آن را بر گردن صندوق انداخته است. کسری ذخایر رشته شخص ثالث که سال گذشته توسط بیمه مرکزی اعلام شد، در صورت مالی ۱۴۰۲ حدود ۸ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان بود و امسال به حدود ۱۹ هزار میلیارد تومان رسیده است.»



علی زراندوز

a.zarandooz@autoworld.ir

مهدی قمصریان (مدیرعامل صندوق تامین خسارت‌های بدنی) روز شنبه این هفته در نشست خبری به مناسبت هفته دولت، به نکات مهمی در ارتباط با بیمه وسایل نقلیه، پرداخت دیه، افزایش آمار تصادفات و ... اشاره کرد که در ادامه بخش‌هایی از این نشست خبری را می‌خوانید.

حمایت افراد متخلف از جیب افراد مقید به قانون!
مدیرعامل صندوق تامین خسارت‌های بدنی با اشاره به تشکیل این صندوق در سال ۱۳۴۷ با مبلغ ۲۰ هزار تومان تصریح کرد: «این صندوق در ابتدا با تعهدات محدود شکل گرفت تا سال ۱۳۸۷ که قانون بیمه اجباری به‌صورت آزمایشی تصویب شد، سقف تعهدات به‌صورت پلکانی افزایش یافت. در قانون سال ۱۳۹۵ که این قانون دائمی شد، سقف تعهدات صندوق برداشته و نامحدود شد.» این مدیر صنعت بیمه با بیان این که قانون بیمه شخص ثالث دارای تعارضاتی است، تصریح کرد: «یکی از این تعارضات، تشکیل صندوقی با تعهدات نامحدود از جیب افراد مقید به‌قانون برای حمایت از افراد متخلف از قانون است. تعارض دیگر، پیش‌بینی زندان نرفتن برای راننده فاقد بیمه‌نامه به‌دلیل بدهی دیه است. این امر مطلوب است، اما باز یافت از فردی که توان مالی ندارد،



تلفن: ۰۲۱-۴۷۶۵۱

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

ایکس ۷۷

مدیران خودرو...ایده آل

www.mvmco.ir



نخستین روزنامه خودرویی جهان

دنیای خودرو

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

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

پست الکترونیکی: info@Autoworld.ir
نشانی اینترنتی: www.donyayekhodro.com
سامانه پیام کوتاه: ۳۰۰۰۶۷۴۰۰

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

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

تهران ۲۷ آصفهان ۳۱ شیراز ۲۷ مشهد ۲۷ تبریز ۲۴ ارومیه ۲۴ رشت ۲۳ گرگان ۲۵ ساری ۲۴ شهرکرد ۲۹ اهواز ۴۴ یزد ۳۳ کرمان ۳۰ بندرعباس ۳۹ زاهدان ۲۸

بیل‌بورد
Billboard

Less CO₂ than your average



هیوندای، با خودرو الکتریکی «Ioniq 5» حمل‌ونقل پاک را متحول می‌کند

«شرکت خودروسازی هیوندای در یک کمپین تبلیغاتی با رویکردی متفاوت، انتشار دی‌اکسید کربن «Ioniq 5» را با یک مثال روزمره مقایسه می‌کند: «کمتر از یک قوطی نوشابه». هدف، تبدیل اطلاعات پیچیده به یک حقیقت ساده و قابل فهم است. این کمپین چایی که توسط یک شرکت تبلیغاتی در کرواسی برای برند هیوندای طراحی شده، نشان می‌دهد که گاهی اوقات کوچک‌ترین مقایسه‌ها، بزرگ‌ترین پیام‌ها را منتقل می‌کنند.

کامیون‌های بی‌چراغ و سایه‌های مرگبار در بزرگراه‌های تهران!

بزرگراه‌های پایتخت به‌عنوان شریان‌های حیاتی حمل‌ونقل، به‌ویژه در تاریکی شب به صحنه تردد کامیون‌های سنگینی تبدیل می‌شوند که بسیاری از آن‌ها با نقص فنی جدی روبه‌رو هستند. این وسایل نقلیه غول‌پیکر، با چراغ‌های عقب خاموش یا کم‌نور و آینه‌های جانبی که اغلب به‌دورستی تنظیم نشده‌اند، به‌سایه‌هایی مرگبار در جاده تبدیل می‌شوند. این وضعیت، هشدار جدی برای رانندگان خودروهای سواری است که ممکن است به‌دلیل دید کم و عدم وجود علائم نوری کافی، دیر متوجه حضور آن‌ها شوند و همین مساله به فاجعه‌ای جبران‌ناپذیر ختم شود.

متأسفانه بسیاری از رانندگان کامیون به‌وضعیت چراغ‌های خطر و راهنمای وسیله‌نقلیه‌شان توجه کافی ندارند و همین مساله گاه سبب بروز سوانح تلخ و مرگباری در معابر شهری و برون‌شهری کشور می‌شود. این نقص فنی نه‌تنها جان امنیت کل بزرگراه‌ها را تحت‌تاثیر قرار می‌دهد، بی‌توجهی برخی رانندگان کامیون به آینه‌های جانبی و وسیله‌نقلیه‌شان حین رانندگی نیز مشکل دیگری است که به‌خودی‌خود می‌تواند تا حد زیادی حادثه‌ساز شود. بر این اساس متأسفانه بسیاری از رانندگان کامیون هنگام تغییر مسیر، به‌آینه‌های وسیله‌نقلیه نگاه نمی‌کنند و این امر ریسک تصادفات را چندین برابر می‌کند. برای مقابله با چنین تخلفاتی، باید رویکردی چندوجهی اتخاذ شود. نخست، نظارت و بازرسی فنی دقیق و منظم از کامیون‌هاست. بر این اساس پلیس راهور باید در ساعات شب، به‌ویژه در ورودی‌ها و خروجی‌های بزرگراه‌ها، حضور فعال‌تری داشته باشد و کامیون‌های دارای نقص فنی را جریمه و از در صورت لزوم، مانع از تردد آن‌ها شود. همچنین در راستای کاهش آمار تخلفات در این بخش، آموزش رانندگان اهمیت ویژه‌ای دارد. بر این اساس برگزاری دوره‌های آموزشی اجباری برای رانندگان کامیون درمورد اهمیت نگهداری فنی وسیله‌نقلیه و استفاده صحیح از آینه‌ها می‌تواند به افزایش آگاهی و مسئولیت‌پذیری آن‌ها کمک کند. درنهایت همکاری میان سازمان‌های مربوطه از جمله پلیس راهور، وزارت راه و حمل‌ونقل و اتحادیه کامیون‌داران برای اجرای این اقدامات و تضمین امنیت همه کاربران جاده‌ای، امری حیاتی است.

حرف آخر

The Last Word

حمید محمدی

روزنامه نگار



نکته آموزشی

را در دمای مناسب شارژ کنید: از شارژ کردن باتری در دماهای بسیار بالا یا پایین (زیر صفر) خودداری کنید. دمای ایده‌آل برای شارژ بین ۲۰ تا ۲۵ درجه سانتی‌گراد است. اگر هوا خیلی سرد است، بهتر است قبل از شارژ، خودرو را در یک محیط گرم‌تر پارک کنید. هرگز باتری را به‌طور کامل خالی نکنید: سعی کنید قبل از این که شارژ باتری به زیر ۲۰ درصد برسد، آن را به برق بزنید. خالی شدن کامل باتری می‌تواند باعث تخریب سلول‌های آن و کاهش ظرفیت کلی شود. با رعایت این نکات ساده، می‌توانید سال‌ها از عملکرد بهینه خودرو برقی خود لذت ببرید.

برای به حداکثر رساندن عمر باتری خودرو برقی و حفظ کارایی آن، رعایت چند نکته مهم در زمان شارژ ضروری است؛ شارژ منظم و میانه، نه کامل: بهتر است به جای این که همیشه باتری را تا ۱۰۰ درصد شارژ کنید، آن را در محدوده ۲۰ تا ۸۰ درصد نگه دارید. شارژ کامل مکرر به مرور زمان به باتری فشار می‌آورد و از عمر مفید آن می‌کاهد. از شارژ سریع به‌طور مداوم پرهیز کنید: استفاده از شارژرهای سریع (DC) برای مواقع ضروری و سفرهای طولانی مناسب است. اما برای شارژ روزمره، از شارژرهای خانگی (AC) استفاده کنید. شارژ سریع حرارت بیشتری تولید می‌کند که می‌تواند به باتری آسیب بزند. خودرو

اصول کلیدی شارژ خودروهای برقی



X5

MVM
مدیران خودرو



تلفن: ۰۲۱-۴۷۶۵۱۰۱

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

ایکس ۵

مدیران خودرو... ایده‌آل

www.mvmco.ir