نسخه الکترونیکی روزنامه «دنیای خودرو» را هر روز به‌طور رایگان در سایت رسمی ما به نشانی donyayekhodro.com مشاهده فرمایید
سه‌شنبه ۱۵ مهرماه ۱۴۰۴ / ۱۴ ربیع‌الثانی ۱۴۴۷/ ۷ اکتبر ۲۰۲۵/ سال دهم/شماره ۲۴۱۱/ ۱۶ صفحه/قیمت ۵۰۰۰ تومان

02411

دنیای خودرو

نخستین روزنامه خودرویی جهان

DONYAYEKHODRO.COM

رئیس کمیته تخصصی ساخت داخل و دانش‌بنیان انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان کشور مطرح کرد:

استقلال صنعتی در گرو حمایت الزام‌آور

از سرگیری دوباره میزهای ساخت داخل با اجرای میثاق‌نامه قانونی، تامین مالی پایدار و جلوگیری از واردات بی‌رویه می‌تواند ظرف ۲ سال وابستگی..

صفحات ۸ و ۹

گفت‌وگوی «دنیای خودرو» با عضو هیات‌رئیسه کمیسیون صنایع و معادن خانه ملت؛

اراده‌ای برای حل بحران صنعت خودرو در کشـــور وجود ندارد

صفحه ۳

با توجه به درآمد ۹,۵ همتی در ۶ ماه نخست سال محقق شد؛

رشد ۱۵۱ درصدی درآمدهای «بهمن دیزل»

شرکت بهمن‌دیزل در نیمه نخست سال ۱۴۰۴ با عملکردی قابل توجه در حوزه...

صفحه ۵

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

رقابت بیمه‌های دولتی و خصوصی در بازار خودرو

کارشناسان می‌گویند تعرفه‌گذاری دستوری و تبعیض سازمانی، مانع اصلی رقابت واقعی...

صفحه ۲

خودروهای وارداتی در بازار آزاد تا ۱۰۰ میلیون تومان گران شدند

استقبال میلیونی از جدیدترین طرح فروش خودرو

بالا رفتن تعداد متقاضیان در طرح جدید فروش ایران‌خودرو...

صفحه ۷

چه آینده‌ای در انتظار بازار خودرو است؟

صفحه ۱۰

باز تعریف سبد محصولات «ب‌ام‌و»

صفحه ۶

«ES8» پرچمدار شاسی‌بلندهای «نیو» خواهد بود

نیو با رونمایی از کابین لوکس و جادار ES8، خود را برای باز تعریف بازار شاسی‌بلندهای فول-سایز برقی آماده می‌کند. این غول چینی بزرگ‌ترین در نوع خود است. شرکت خودروسازی نیو (Nio) با انتشار تصاویر رسمی از فضای داخلی شاسی‌بلند تمام‌الکتریکی و فول‌سایز ES8، گامی بلند در جهت تسخیر بازار خودروهای لوکس برداشته است. این خودرو که قرار است پیش‌فروش آن از ۲۱ آگوست آغاز شود، با ابعاد عظیم و فناوری‌های پیشرفته، استانداردهای جدیدی را در این کلاس تعریف می‌کند. نسل جدید ES8 از یک شاسی‌بلند متوسط-بزرگ به یک هیبولای فول‌سایز تبدیل شده است. با طول ۵۲۸۰ میلی‌متر و فاصله محوری ۳۱۳۰ میلی‌متر، این خودرو رسما عنوان بزرگ‌ترین شاسی‌بلند تمام‌الکتریکی بازار چین را از آن خود کرده است. تصاویر منتشر شده تایید می‌کنند که این فضا در قالب یک چیدمان ۶ سرنشینه ارائه خواهد شد. قلب تپنده این غول الکتریکی، یک سیستم دو موتوره با مجموع قدرت ۵۲۰ کیلووات (معادل ۶۹۷ اسب‌بخار) است که انرژی خود را از باتری‌های لیتیوم سه‌تایی ساخت شرکت CATL تامین می‌کند. اما نقطه عطف ماجرا، پلت‌فرم ۹۰۰ ولتی فوق سریع شارژ و تعویض باتری نیو است. به‌لطف این فناوری، ES8 می‌تواند با تنها ۵ دقیقه شارژ، به برد ۲۵۰ کیلومتر دست پیدا کند یا در ایستگاه‌های مخصوص نیو، باتری خود را ظرف ۳ دقیقه به‌طور کامل تعویض کند. این پلت‌فرم از حداکثر توان شارژ ۶۰۰ کیلووات و جریان ۷۶۵ آمپر پشتیبانی می‌کند.

استارت
Start

امید محمدی
عضو شورای سردبیری

نقشه نجات صنعت خودرو در عصر بازگشت تحریم‌ها

فعال شدن دوباره مکانیسم ماشه تنها یک رویداد سیاسی در تقویم بین‌الملل نیست؛ این رخداد درواقع سیگنالی از بازگشت فشارهای ساختاری بر شریان‌های حیاتی اقتصاد ایران است؛ به‌ویژه در صنایعی که وابستگی متقابل میان داخل و خارج دارند؛ مانند خودروسازی و قطعه‌سازی. در چنین شرایطی، پرسش کلیدی این است که آیا ساختار تولید داخلی در برابر یک دوره جدید از محدودیت‌های ارزی و تجاری از تاب‌آوری لازم برخوردار است یا خیر؟

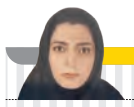
تجربه‌های پیشین نشان داده‌اند که صنعت خودرو کشور هرچند زیر فشار تحریم‌ها و بی‌ثباتی ارزی هنوز زنده است و نفس می‌کشد، اما این بقا نه حاصل سیاست‌گزاری هوشمند، بلکه نتیجه انعطاف و تجربه بخش خصوصی بوده است. با این حال، تکرار این الگو بدون اصلاحات ساختاری، دیگر ممکن نیست. این بار تحریم‌ها تنها واردات قطعه را هدف نگرفته‌اند، بلکه زنجیره ارزش تولید را از تامین مواداولیه تا نقل‌وانتقال مالی تحت‌تاثیر قرار داده‌اند. در قلب این چالش، موضوع «نقدینگی» قرار دارد. قطعه‌سازان امروز بیش از هر زمان دیگری از ناهماهنگی در سیاست‌های پولی و ارزی گلایه دارند. از یک سو نرخ ارز در بازار آزاد مدام سیگنال می‌دهد که رو به‌افزایش است و از سوی دیگر بانک‌مرکزی همچنان درگیر ملاحظات کنترل تورم است. نتیجه، همان فشاری است که نه تنها بر دوش تولیدکننده بلکه بر تداوم جریان تولید خودرو سنگینی می‌کند. تخصیص فوری نقدینگی به زنجیره تامین، آن‌گونه که کارشناسان از ضرورت تزریق ۴۰ هزار میلیارد تومان به دو خودروساز بزرگ سخن می‌گویند، اگرچه در ظاهر اقدامی موقت است، اما در عمل، تفاوت میان بقا و توقف تولید را رقم می‌زند. صنعت خودرو ایران نه با شعار، بلکه با گردش واقعی پول در زنجیره خود زنده می‌ماند. در این میان، مشکل دیگر، نبود «فرماندهی واحد» است. بیش از ۳۰ نهاد مختلف در تصمیم‌گیری‌های صنعت خودرو دخالت دارند؛ بی‌آن‌که شاهد اتخاذ یک تصمیم واحد در رابطه با مشکلات و معضلات این صنعت باشیم. درواقع اتخاذ سیاست‌ها و تصمیمات گوناگون از سوی این نهادها، عملا بخشی از زنجیره را از مدار هماهنگی خارج می‌کند. بنابراین درحالی که این صنعت برای عبور از دوره جدید تحریم‌ها به‌سیاست واحد، استراتژی مشخص و ضمانت اجرایی نیاز دارد، هنوز گرفتار چندگانگی مدیریتی و تعارض منافع است.

درنهایت باید پذیرفت که عبور از بحران پیش رو با نگاه کوتاه‌مدت ممکن نیست. اصلاح ساختار قیمت‌گذاری خودرو، تسهیل واردات مواداولیه بدون انتقال ارز، استفاده از ابزارهای مالی زنجیره‌ای برای تسویه بدهی‌ها و کاهش تصدی‌گری دولت، نه گزینه‌های لوکس، بلکه ضرورت‌های بقا هستند.

اگر سیاست‌گزار صنعتی بخواهد بار دیگر از مسیر آزمون و خطا عبور کند، ممکن است تاب‌آوری تاریخی صنعت خودرو به پایان خود نزدیک شود. اما اگر اتحاد، شفافیت و فرماندهی واحد جایگزین تصمیم‌سازی‌های پراکنده شود، همین صنعت می‌تواند بار دیگر حتی در عصر بازگشت تحریم‌ها به موتور محرک اقتصاد ملی بدل شود.

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

رقابت بیمه‌های دولتی و خصوصی در بازار خودرو



مهری درخوش
m.dorkhosh@autoworld.ir

کارشناسان می‌گویند تعرفه‌گذاری دستوری و تبعیض سازمانی، مانع اصلی رقابت واقعی در صنعت بیمه خودرو است. بازار بیمه خودرو در کشور با وجود گردش مالی بالا و سهم قابل توجه در صنعت بیمه، همچنان از نبود رقابت واقعی رنج می‌برد. کارشناسان معتقدند ساختار سنتی و سیاست‌های محدودکننده باعث شده شرکت‌های دولتی در این بازار دست بالا را داشته باشند و شرکت‌های خصوصی با وجود نوآوری، هنوز نتوانسته‌اند جایگاه خود را تثبیت کنند.

بابک نصرتی، کارشناس حوزه بیمه خودرو در گفت‌وگو با روزنامه «دنیای خودرو» گفت: «بازار بیمه خودرو بیش از ۷۰ درصد از کل بیمه‌نامه‌های صادرشده کشور را شامل می‌شود؛ اما رقابت در آن بیشتر ظاهری است. بخش عمده بازار در اختیار چند شرکت بزرگ دولتی قرار دارد که از نظر شبکه فروش، منابع مالی و اعتماد عمومی در موقعیت برتری هستند.»

او افزود: «شرکت‌های خصوصی طی سال‌های اخیر تلاش کرده‌اند با نوآوری در خدمات وارد میدان شوند. صدور آنلاین بیمه‌نامه، اپلیکیشن‌های موبایلی، خدمات امداد سیار و بازدید در محل از جمله اقداماتی است که عمدتا از سوی شرکت‌های خصوصی ارائه شده است. این رویکرد موجب جذب قشر جوان‌تر و آشنا با فناوری شده، اما هنوز در مناطق کم‌برخوردار، شرکت‌های دولتی بازیگر اصلی هستند.»

وی گفت: «یکی از موانع مهم در مسیر رقابت آزاد، نظام تعرفه‌گذاری دستوری بیمه شخص ثالث است.» وی توضیح داد: «وقتی نرخ‌ها توسط بیمه مرکزی تعیین می‌شود و همه شرکت‌ها باید از یک قیمت پیروی کنند، دیگر فضایی برای رقابت قیمتی باقی نمی‌ماند. در نتیجه شرکت‌ها تنها از طریق کیفیت خدمات، تخفیف‌های جانبی یا فرآیند رسیدگی به خسارت می‌توانند خود را متمایز کنند.»

این کارشناس حوزه بیمه خودرو در ادامه تصریح کرد: «عامل محدودکننده دیگر، تبعیض در قراردادهای سازمانی است. بسیاری از نهادها و شرکت‌های دولتی بیمه خودروهای خود را فقط از شرکت‌های وابسته به دولت تهیه می‌کنند. این موضوع باعث می‌شود بخش بزرگی از بازار برای شرکت‌های خصوصی عملا غیرقابل دسترس باشد.»

او همچنین به روند دیجیتالی شدن صنعت بیمه اشاره کرد و گفت: «تحول دیجیتال یکی از امیدهای اصلی برای افزایش شفافیت و رقابت در بازار است. در دو سال گذشته، بسیاری از شرکت‌های خصوصی زیرساخت‌های الکترونیکی خود را توسعه داده‌اند و امروز مشتریان می‌توانند بیمه‌نامه را آنلاین خریداری یا تمدید کنند و حتی خسارت خود را از طریق اپلیکیشن ثبت کنند. شرکت‌های دولتی نیز درحال حرکت به این سمت هستند؛ اما سرعت و کیفیت اجرای پروژه‌ها متفاوت است.»

وی با اشاره به آینده این صنعت تاکید کرد: «اگر سیاست‌گزار اجازه دهد نرخ‌ها به‌تدریج آزاد شوند و مداخلات دستوری کاهش یابد، بخش خصوصی می‌تواند سهم بیشتری از بازار به‌دست آورد. همچنین با افزایش شفافیت مالی و تقویت نظارت عمومی، اعتماد مردم به همه شرکت‌ها تقویت خواهد شد.»

نصرتی در پایان خاطرنشان کرد: «آینده بازار بیمه خودرو در کشور به سمت رقابت بر پایه کیفیت و فناوری در حرکت است، نه صرفا قیمت. شرکت‌هایی که بتوانند خدمات سریع‌تر، شفاف‌تر و دیجیتالی‌تر ارائه دهند، برنده واقعی این رقابت خواهند بود. مردم امروز به‌دنبال سهولت در فرآیند، پاسخ‌گویی آنلاین و پرداخت سریع خسارت هستند و هر شرکتی که این نیازها را درک کند، جایگاه خود را تثبیت خواهد کرد.»

«آکورا» برای شاسی‌بلند بعدی خود آماده می‌شود

آکورا نام RSX را برای یک کراس‌اوور الکتریکی جدید بازگردانده که روی پلت‌فرم اختصاصی هوندا ساخته شده و با حداقل تغییرات تولید خواهد شد. تقریبا ۲۵ سال پیش، آکورا RSX به‌عنوان جانشین اینتگرا معرفی شد و نسخه لوکس‌تر هوندا سیویک بود. حالا RSX به‌صورت کاملا متفاوت، به‌عنوان یک کراس‌اوور الکتریکی با فرم کوپه‌مانند بازمی‌گردد. آکورا پروتوتایپ RSX جدید را در هفته اتومبیل مونتری رونمایی کرده که پیش‌نمایشی از یک خودرو الکتریکی تولیدی است. برخلاف ZDX که از پلت‌فرم اولتیوم جنرال موتورز استفاده می‌کند، RSX به‌طور کامل توسط شرکت ژاپنی توسعه پیدا کرده است. این نخستین خودرو تولیدی روی پلت‌فرم جدید الکتریکی هوندا خواهد بود؛ یعنی پلت‌فرمی که با کانسپت‌های سری صفر هوندا معرفی شد. آکورا قصد دارد RSX را در اوهایو کنار اینتگرا بنزینی تولید کند. آکورا این خودرو را پروتوتایپ می‌نامد و پروتوتایپ‌های هوندا معمولا بسیار نزدیک به مدل‌های تولیدی هستند؛ بنابراین، این تقریبا همان ظاهر نهایی RSX خواهد بود. در بخش فنی، RSX به‌قوای محرکه دوموتوره چهارچرخ‌محرک همراه با تعلیق جلو دو جناقی و ترمزهای برمبو مجهز است. پروتوتایپ زردرنگ روی رینگ‌های ۲۱ اینچی قرار دارد و آکورا می‌گوید طراحی عقب عریض آن از نسل دوم NSX الهام گرفته شده است.

گفت‌وگوی «دنیای خودرو» با عضو هیات‌رئیسه کمیسیون صنایع و معادن خانه ملت؛

اراده‌ای برای حل بحران صنعت خودرو در کشور وجود ندارد

وقتی بازار انحصاری باشد، چرا باید خودروساز به فکر رقابت و کیفیت باشد؟ وقتی می‌داند برای هر ۸۰ نفر فقط یک خودرو در قرعه‌کشی عرضه می‌شود، چه انگیزه‌ای برای بهبود دارد؟

امید محمدی
o.mohammadi@autoworld.ir

در میان صنایع بزرگ کشـــور، هیچ بخشی به اندازه صنعت‌خودرو درگیر سیاست‌گزاری دولتی و تصمیم‌های متناقض نبوده؛ صنعتی که دهه‌هاســـت زیر سایه حمایت‌های بی‌پایان دولت، میان دو قطب «حمایت از تولید داخل» و «مطالبه کیفیت و رقابت» سرگردان مانده است. درحالی که کشورهای منطقه و حتی هم‌رده‌های صنعتی ایران در مسیر آزادسازی، شفافیت و جذب سرمایه‌گذار خارجی گام برداشته‌اند، صنعت‌خودرو کشـــور همچنان درگیر جدال میان نهادهای تصمیم‌گیر است؛ از شورای رقابت و وزارت صمت گرفته تا ســـایر نهادهای نظارتی، هرکدام با بخشی از این پازل درگیرند؛ بی‌آن‌که تصویر نهایی آن تکمیل شود. از یک ســـو، خودروسازان با زیان انباشته، بدهی به قطعه‌سازان و افت شدید نقدینگی مواجه هستند؛ از سوی دیگر، مردم با صف‌های طولانی قرعه‌کشی، قیمت‌های غیرواقعی و کیفیتی پایین‌تر از استانداردهای جهانی دست‌وپنجه نرم می‌کنند. نتیجه آن شده که بازار خودرو در ایران نه رقابتی است و نه پاسخ‌گو و درچنین شـــرایطی رضایت مصرف‌کننده نیز حاصل نمی‌شود. برای بررسی موضوعات مذکور با «مصطفی پوردهقان اردکانی» عضو هیات‌رئیسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی به گفت‌وگو پرداختیم؛

بسیاری معتقدند صنعت‌خودرو با مجموعه‌ای از مشکلات انباشته مواجه است. به‌نظر شما کدام بخش از این پازل باید در ابتدا حل شود تا کل تصویر درست شود؟

موضـــوع خـــودرو را نمی‌شـــود فقط با حـــل یک بخش جمع‌بندی کرد؛ پازل‌های مختلـــفی کنار هم قرار دارند و اگر دو سه بخش آن حل نشـــود، تصویر نهایی هیچ‌گاه کامل نخواهد شد. همه می‌دانند قیمت‌گذاری دستوری اشتباه است و نباید ادامه یابد. اما خودرو در کشور به‌دلیل دخالت مستقیم دولت با قیمت واقعی عرضه نمی‌شود و خودروسازان زیان‌ده شده‌اند. از آن طرف هم، انحصاری شکل گرفته که مردم را از حق انتخاب محروم کرده است. اگر رقابت واقعی بود، مردم می‌توانستند با همان هزینه، خودرویی با کیفیت‌تر، ایمن‌تر و به‌روزتر خریداری کنند.

شما پیش‌تر به این موضوع اشاره کردید که اراده قوی برای حل مشـــکلات صنعت‌خودرو وجود ندارد؛ برای حل این موضوع دولت باید اقدامی انجام دهد یا سایر نهادهای ناظر در این خصوص باید تصمیم گیری کنند؟

من بارها به این موضوع اشـــاره کرده‌ام که اراده‌ای برای حل مشـــکلات صنعت‌خـــودرو وجود نـــدارد. وقتی در مجلس شورای اســـلامی تعرفه واردات را مصوب کردیم، مخالفت‌هایی با آن به عمل آمد. این یعنی در سطوح بالای تصمیم‌گیـــری، اراده‌ای برای کاهـــش تعرفه و باز کردن مسیر رقابت وجود ندارد. نتیجه تداوم قیمت‌گذاری‌های عجیب و کیفیت پایین محصولات است. درحالی که این مساله پشت شـــعارهایی مثل «حمایت از تولید داخل» و «صیانت از اشـــتغال بومی» پنهان می‌شود. متاسفانه امروز برخی تصمیم‌گیران به اسم حمایت از تولید داخل و نیروی کار ایرانی، اجازه رقابت را نمی‌دهند. درحالی که اگر رقابت واقعی شکل بگیرد، همین شرکت‌های داخلی هم مجبور می‌شوند کیفیت را بالا ببرند و هزینه‌ها را کاهش دهند. در سیاست‌گزاری برای صنعت‌خودرو باید شجاعت داشته باشیم و بپذیریم که حمایت بی‌قید و شرط، فقط به استمرار ناکارآمدی منجر می‌شود.

پیگیری‌های کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی برای واردات بیانگر توجه خانه ملت به بازار بـــود؛ وضعیت واردات را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

خوشبختانه با پیگیری‌های مجلس شورای‌اسلامی، دولت بالاخره بخشنامه‌ای برای ساماندهی واردات خودرو صادر کـــرد. البته هنوز بانک‌مرکـــزی ارز لازم را تامین نکرده و واردات گسترده‌ای شـــکل نگرفته، اما همین اقدام نشان می‌دهد دولت هم فهمیده باید بازی را به‌شـــکل درستی انجام دهد. به هر حال، این بخشنامه هرچند اولیه است، اما می‌تواند نشـــانه‌ای از تغییر تدریجی رویکرد در حوزه خودرو باشد.

کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی مدیران عامل دو خودروســـاز بزرگ را به همراه فعالان این صنعت دعوت کرده بود؛ نتایج این جلسات چه بود؟

واقعیت این است که طرف اصلی ما این شرکت‌ها نیستند. مدیران ایران‌خودرو و سایپا در محدوده اختیارات خودشان کار می‌کنند. ما نمی‌توانیم از آن‌ها انتظار داشـــته باشیم خلاف مسیر ساختاری حرکت کنند. مشکل در جایی دیگر است؛ ما با افرادی روبه‌رو هستیم که اساسا به رقابت در بازار خودرو اعتقادی ندارند. مهندســـان ما توانمند و کارگران ما پرتلاش هستند؛ اما وقتی بازار رقابتی نیست، انگیزه‌ای برای ارتقای کیفیت باقی نمی‌ماند.

انحصاری که به آن اشاره کردید، چه تاثیری روی کیفیت خودروهای تولیدی و مونتاژی گذاشته است؟

وقتی بازار انحصاری باشـــد، چرا باید خودروســـاز به فکر رقابت و کیفیت باشد؟ وقتی می‌داند برای هر ۸۰ نفر فقط یک خودرو در قرعه‌کشی عرضه می‌شـــود، چه انگیزه‌ای بـــرای بهبود دارد؟ حتی خودروهـــایی در اختیار ترابری مجلس شورای اسلامی قرار دادند؛ مثل دنا پلاس اتوماتیک. اما بـــا وجود صفر کیلومتر بودن یـــا احتمالا کیفیت بهتر قطعات و تولید، همین خودروها هم دچار مشکلات فنی مثل خرابی گیربکس شدند. این فقط یک نمونه کوچک از نتیجه سیاست‌گزاری غلط است. وقتی رهبر معظم انقلاب صراحتـــا می‌فرمایند از وضعیـــت صنعت‌خودرو ناراضی هســـتند، زمانی که رئیس‌جمهور هم بارهـــا تذکر داده، اما هیچ تغییر واقعی رخ نمی‌دهد، یعنی مشـــکل در لایه تصمیم‌سازی است، نه در خط تولید.

یکی از دغدغه‌ها، تخصیـــص ارز برای واردات خودرو است. نقش بانک‌مرکزی را در این زمینه چگونه ارزیابی می‌کنید؟

وقتی تحریم‌ها بازمی‌گردد و فشـــار ارزی ایجاد می‌شود، بانک‌مرکزی اولویت را به دارو، نهاده‌های دامی و کالاهای اساسی می‌دهد. طبیعی است که خودرو که کالای لوکس تلقی می‌شود، در اولویت نباشد. اما مشکل اصلی نبود اراده است. وقتی اراده‌ای برای تسهیل واردات وجود ندارد، حتی اگر ارز هم باشـــد، تخصیص پیدا نمی‌کند. اگر سیاســـت روشـــنی در این زمینه تدوین شـــود، واردات می‌تواند به بهبود کیفیت داخلی و رقابت‌پذیری واقعی منجر شود.

اعلام شرایط فروش فوری و فوری–اعتباری محصولات زامیاد

به گزارش «سایپانیوز» شـــرکت زامیاد با هدف پاسخگویی به نیاز بازار و تقاضای مشتریان، طرح جدید فروش محصولات خود را در دو شیوه فروش فوری و فوری اعتباری آغاز می‌کند. در بخش فروش فوری، خودرو نیسان آپشنال رادیال دوگانه‌سوز SVPDH با کاربری مسقف فلزی و با موعد تحویل ۳۰ روزه در دسترس مشتریان قرار می‌گیرد. همچنین در بخش فروش فوری اعتباری، شرکت زامیاد دو محصول نیسان تک‌سوز آپشنال SVPDH با کاربری کمپرسی و یخچال تک‌زمانه بالاصفری در دو رنگ آبی و سفید و نیز نیسان آپشنال رادیال دوگانه‌سوز SVPDH با کاربری مسقف فلزی در رنگ آبی عرضه می‌کند. موعد تحویل هر دو محصول در طرح فروش فوری اعتباری، یک‌ماهه تعیین شده است و خریداران می‌توانند بر اساس نوع کاربری مورد نیاز خود، نسبت به انتخاب محصول اقدام کنند. ثبت‌نام در این طرح از ساعت ۱۰ صبح چهارشنبه ۱۶ مهرماه آغاز می‌شود و تا زمان تکمیل ظرفیت ادامه خواهد داشت. متقاضیان می‌توانند از طریق سامانه فروش اینترنتی گروه ســـایپا به نشانی https://saipa.iranecar.com نسبت به ثبت‌نام و تکمیل فرآیند خرید خود اقدام کنند.

پیگیری یک موضوع
follow up

جعفر قادری

نایب‌رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس

لزوم افزایش قیمت خودروهای تجاری به دلیل گرانی دلار

خودروسازان تجاری تحت‌تاثیر تبعات ناشی از مکانیسم ماشه از جمله رشد نرخ ارز و به‌منظور جلوگیری از تحمیل هزینه‌های ناشی از تحریم‌های جدید، قصد افزایش قیمت محصولات خود را دارند. این اقدام در راســـتای کاهـــش اثرپذیـــری از تحریم‌های جدید است و با ثبات نرخ ارز اجرایی خواهد شد. جعفر قادری، نایب‌رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی دراین‌باره نظراتی داشته که در ادامه به آن اشاره خواهد شد.

آیا افزایش قیمـــت خودروهای تجاری به‌واســـطه رشد نرخ ارز امری اجتناب‌ناپذیر است؟

بله؛ تامین بخشی از نیاز خودروســـازان تجاری با قطعـــات وارداتی و سی‌کی‌دی ایجاب می‌کند بـــا افزایش نرخ ارز مجوز تعدیل قیمت‌ها به این شـــرکت‌ها داده شـــود تا بتوانند با به‌روزرسانی قیمت‌ها به تولید و عرضه محصولات خود در بازار ادامه دهند.

حمایت از خودروسازان چگونه باید باشد؟

شـــورای‌رقابت در راســـتای کاهـــش اثرگـــذاری تحریم‌ها و رشـــد نـــرخ ارز بـــر قیمـــت محصـــولات تجـــاری لازم اســـت خودروســـازانی را کـــه درصـــد داخلی‌ســـازی محصولات‌شان افزایش یافته مورد حمایت موثر قرار دهد و برخی خودروسازان را که در عمق داخلی‌سازی تعلل می‌کنند و به‌رغم صحبت از افزایش درصد ساخت داخل، اقدام جدی در این راســـتا انجام نداده‌اند، مشمول جریمه کند تا با تولید بخش عمده‌ای از قطعات در داخل از افزایش هزینه تولید و قیمت تمام‌شده خودروهای مونتاژی از جمله محصـــولات تجاری جلوگیری شـــود و کاهش ارزش پول ملی منجر به‌افزایش قیمت خودرو در کشور نشود.

افزایش قیمت‌ها چه تاثیری روی هزینه حمل کالا می‌گذارد؟

با توجه به اثر مســـتقیم افزایش قیمت خودروهـــای تجاری بـــر هزینه حمل و نقل کالا در کشور می‌توان بخشی از نیاز به جابه‌جایی کالا را بـــا تکیه بر ظرفیت حمل‌ونقل ریلی پاسخ داد. این درحالی اســـت که از آن‌جا که تولیـــد فرآیندی سیال و جاری اســـت، هرگونه توقف در تولیـــد و عرضه این خودروهـــا می‌تواند بازار خودروهـــای تجـــاری را با چالش مواجه کند.

چالش نقدینگی و سازوکار عرضه مواد اولیه، زنگ خطر برای پایداری تولید خودرو

صنعت خودرو نیازمند اصلاح ساختاری است

درحالی که قطعه‌سازان با بحران نقدینگی و خرید مواد اولیه با قیمت بالا مواجه هستند، خودروسازان نیز زیر بار زیان انباشته و سیاست‌های دستوری کمر خم کرده‌اند؛ ادامه این وضعیت می‌تواند کل زنجیره تولید را با خطر توقف روبه‌رو کند

صنعت‌خودرو کشور امروز در نقطه‌ای ایستاده که هر تصمیم اقتصادی یا سیاست‌گزاری غلط، می‌تواند به توقف بخشی از زنجیره تولید منجر شود. در شرایطی که بازار جهانی خودرو در حال تغییر بنیادین به سمت فناوری‌های نوین و رقابت‌پذیری است، تولید داخلی همچنان درگیر مسائلی ابتدایی چون تامین نقدینگی، قیمت‌گذاری دستوری و عرضه مواداولیه با نرخ جهانی در بورس کالاست. این تناقض آشکار میان «حمایت از تولید» در شعار و «فشار بر تولید» در عمل، موجب شده اســـت حتی فعالان باسابقه زنجیره تامین نیز از پایداری تولید ابراز نگرانی کنند.

بحران نقدینگی؛ پاشنه آشیل صنعت ملی

مشـــکل نقدینگی دیگر یک معضل مقطعی نیست، بلکه به پاشنه‌آشیل صنعت‌خودرو کشـــور تبدیل شده است. مطالبات معوق قطعه‌ســـازان از خودروسازان، بر اساس آمار انجمن صنایـــع همگن به حدود ۵۰ هـــزار میلیارد تومان رسیده و این یعنی ســـرمایه در گردش حیاتی در زنجیره‌تامین قفل شده اســـت. این رقم در اقتصادی که تورم بالای ۴۰ درصـــدی دارد، معادل کاهش توان تولید در هر ماه است.

از سوی دیگر، بانک‌ها و نهادهای مالی نیز در ارائه تسهیلات موثر همراهی لازم را نشـــان نمی‌دهند. ابزارهایی مانند اوراق گام و تامین مالی زنجیره‌ای که می‌توانستند مسیر پرداخت‌ها را تسهیل کنند، عملا در اجرا به کندی پیش می‌رونـــد و بانک‌مرکزی همچنان بـــر دریافت نقدی ارز تاکید دارد. نتیجه روشن است: قطعه‌ساز باید مواد اولیه را نقد بخرد، تولید را نقد انجام دهد، اما مطالباتش را ماه‌ها بعد دریافت کند. این چرخه معیوب، تولید را فرســـوده و بی‌انگیزه کرده است.

سازوکار غلط در عرضه مواد اولیه

یکی از تناقض‌های جدی سیاست‌های اقتصادی کشور، نحوه عرضـــه مواداولیه داخلی در بورس کالاســـت. مواد اولیه‌ای که در داخل کشـــور تولید می‌شود، مانند فولاد، مس، آلومینیـــوم و پتروشیمی‌ها ــ به‌جای آن‌که مزیت رقابتی برای تولید داخل باشـــد، با قیمتی معادل یا حتی بالاتـــر از نرخ جهانی به‌فروش می‌رســـد. بـــه بیان دیگر، تولیدکننده ایرانی باید محصول داخلی را با همان قیمتی بخرد که رقیب خارجی در بازارهای آزاد می‌پردازد؛ اما با تورم، هزینه مالی و ریسک داخلی چندبرابر بیشتر.

این درحالی است که براساس فلسفه وجودی بورس کالا، هدف باید شـــفافیت در قیمت‌گذاری و حمایت از تولید داخلی باشد، نه فشـــار مضاعف بر تولیدکننده. اگر دولت و مجلس در چارچوب سیاســـت صنعتی جدید به‌دنبال جهش تولید هستند، باید این سازوکار را اصلاح و قیمت پایه مواداولیه را بر مبنای «هزینه تمام‌شده داخلی» تعیین کنند، نه نرخ فوب خلیج فارس.

صنعت‌خودرو زیر سایه زیان انباشته

در بخش خودروســـازی نیـــز وضعیت بهتر نیســـت. دو خودروساز بزرگ کشـــور امروز درمجموع بیش از ۳۱۰ هزار میلیـــارد تومان زیان انباشـــته و ۶۲۰ هزار میلیارد تومان بدهی جاری دارند؛ رقمی که خود به تنهایی می‌تواند بودجه چند وزارتخانه را دربر بگیرد. ریشـــه این بحران، سال‌ها قیمت‌گذاری دستوری است که خودروساز را میان چکش دولت و سندان بازار قرار داده است.

وقتی خودروســـاز اجازه ندارد محصول خود را بر مبنای هزینه واقعی بفروشـــد، در عمل زیان تولید می‌کند و این زیان، مستقیم به قطعه‌ساز و شبکه تامین منتقل می‌شود. نتیجه، کاهش تیراژ، افت کیفیت و درنهایت فشار بر نیروی کار است؛ همان‌طور که طبق گزارش انجمن همگن، تنها در سه‌ماهه اخیر ۸۰ هزار نفر از کارکنان صنعت‌خودرو و قطعه‌سازی تعدیل شده‌اند.

ناهماهنگی سیاست‌های ارزی و صنعتی

در کنـــار این مشـــکلات ســـاختاری، نوســـانات ارزی و سیاست‌های چندگانه بانک‌مرکزی نیز به شدت بر عملکرد صنعت تاثیر گذاشـــته اســـت. درحالی که در کشورهای صنعتی، تولیدکننده از تســـهیلات ارزی با بهره پایین و بازپرداخت مدت‌دار اســـتفاده می‌کند، در ایران ارز فقط به‌صورت نقدی و کوتاه‌مدت عرضه می‌شود. این رفتار نه تنها برنامه‌ریزی تولید را مختل می‌کند، بلکه به گسترش بازارهای غیررسمی و قاچاق مواداولیه دامن می‌زند.

در ماه‌های اخیر نیز زمزمه‌هـــایی درباره افزایش نرخ ارز تجاری و نزدیک شـــدن آن به نرخ بازار مطرح شده است. کارشناسان معتقدند اگر این تصمیم بدون درنظر گرفتن ابزارهای جبرانی اجرا شـــود، تولیدکننده داخلی بیش از پیش آسیب خواهد دید. در مقابل، سیاست تک‌نرخی ارز همراه با تســـهیلات اعتباری برای تولید، می‌تواند ثبات و پیش‌بینی‌پذیری را به‌زنجیره صنعت بازگرداند.

صنعت‌خودرو فقط یـــک بخش صنعتی نیســـت؛ بلکه پیشـــران بیش از ۶۰ رشته تولیدی در کشور است. توقف یا افت تولید در این بخش، به‌معنای از کار افتادن هزاران واحد کوچک و متوسط در سراســـر کشور است. درحال حاضر ســـه گروه از ذی‌نفعان اصلی در معرض نارضایتی جدی قرار گرفته‌اند:

۱. مردم و مشتریان که با تاخیر در تحویل خودرو روبه‌رو هستند.

۲. ســـرمایه‌گذاران بورسی که با زیان سهام شرکت‌های خودروساز مواجه هستند.

۳. کارکنان و کارگران شبکه تولید که امنیت شغلی‌شان متزلزل شده است.

ادامه این روند، نه‌تنهـــا تبعات اقتصادی، بلکه پیامدهای اجتماعی گسترده‌ای در پی خواهد داشت. صنعت‌خودرو ایران باید به‌جای قربانی سیاست‌های متناقض، به محور احیای تولید ملی تبدیل شود.

مسیر پیش رو؛ باز تعریف حمایت از تولید

تجربه جهانی نشان می‌دهد حمایت از صنعت‌خودرو فقط در قالب وام یا تعرفه معنا ندارد، بلکه نیازمند سیاســـت صنعتی هوشمند و پایدار است. دولت باید نقش خود را از «مدیریت قیمت» به «مدیریت سیاست» تغییر دهد. سه اقدام فوری در این مسیر حیاتی است:

۱. تسریع در پرداخت مطالبات قطعه‌سازان و اجرای کامل تامین مالی زنجیره‌ای با ضمانت دولتی؛

۲. اصلاح مکانیزم عرضه مواداولیه در بورس کالا به‌گونه‌ای که نرخ آن متناســـب با هزینه تولیـــد داخلی و نه قیمت جهانی باشد؛

۳. رفع قیمت‌گذاری دستوری و واگذاری تدریجی تعیین قیمت به نظـــام عرضه و تقاضای کنترل‌شـــده با نظارت شورای رقابت.

همچنین باید بســـته‌ای از مشـــوق‌های مالیاتی و ارزی برای شـــرکت‌هایی تدوین شـــود کـــه در مسیر افزایش تیراژ، داخلی‌ســـازی قطعات و توسعه فناوری‌های نوین گام برمی‌دارند. صنعت‌خودرو ایران، با همه کاســـتی‌ها و نقدها، هنوز یکی از معدود ظرفیت‌های واقعی تولید ملی اســـت. این صنعت طی دهه‌ها توانسته اشتغال مستقیم و غیرمســـتقیم بیش از یک میلیون نفـــر را حفظ کند و در شـــرایط تحریم، با اتکا به توان داخلی، مسیر تولید را ادامه دهد. اما امروز بیش از هر زمان دیگری به سیاســـت صنعتی منسجم، حمایت مالی هدفمند و تصمیم‌گیری شجاعانه نیاز دارد.

نجات صنعت‌خودرو، نه فقط نجات دو شرکت بزرگ، بلکه نجات بخش مهمی از اقتصاد ملی است. اگر امروز به جای محدود کردن و قیمت‌گذاری، مسیر اصلاح ساختار مالی و حمایت از تولید را در پیش بگیریم، می‌توان امیدوار بود که این صنعت دوباره به جایگاه واقـــعی خود در اقتصاد ایران بازگردد؛ جایگاهی که شایســـته آن است: پیشران رشد، اشتغال و نوآوری.

نگاه
View

حسن کریمی سنجری

کارشناس صنعت خودرو

بازگشت نگاه سرمایه‌ای به خودرو

با توجه به پیش‌بینی‌های فعلی که حاکی از افزایش نرخ تـــورم در ماه‌های آینده اســـت، انتظار می‌رود بازار خودرو بـــه‌زودی از رکـــود طولانی‌مـــدت خود خارج شـــود. در چنین شرایطی، علاوه‌بر خریداران مصرفی، شـــمار قابل توجهی از ســـرمایه‌گذاران نیز برای حفظ ارزش دارایی‌هـــای خـــود وارد بـــازار خودرو خواهند شـــد؛ عاملی کـــه می‌تواند در کوتاه‌مدت به‌شکل چشمگیری موجب رونق معامـــلات و افزایش حجم خرید و فروش شود.

بازار خودرو در ماه‌ها و حتی ســـال‌های گذشـــته، دوران رکـــود و بی‌تحـــرکی قابل‌توجهی را پشـــت ســـر گذاشـــته و نبود تحرک در آن به‌روشـــنی مشـــهود بوده است.

اما تغییـــر انتظارات تـــورمی و افزایش احتمال رشد قیمت‌ها، باعث شده انگیزه برای ورود مجدد به این بازار افزایش یابد. به‌طور کلی، رکود یـــا رونق بازار خودرو در کشـــور بیش از هر عامـــل دیگری به انتظارات تورمی وابســـته اســـت. زمانی که چشـــم‌انداز تورم افزایشی باشد، بازار تمایـــل به‌خروج از رکود پیـــدا می‌کند؛ زیرا در اقتصاد ایران، برخلاف بسیاری از کشورها، خودرو نه صرفا کالایی مصرفی بلکه نـــوعی دارایی ســـرمایه‌ای و ثابت محسوب می‌شود.

از همین رو، اگر مردم احساس کنند که در آینده نزدیک -برای مثال در یک بازه زمانی یک‌ماهه- قیمت خودرو افزایش پیدا خواهد کرد، به‌ســـرعت برای خرید اقدام می‌کنند و همیـــن رفتار جمعی، بازار را از رکود خارج می‌سازد.

در مقابل، هرگاه پیش‌بینی غالب بر ثبات یا کاهش قیمت‌ها باشـــد، میل به‌خرید کاهـــش می‌یابد، حجـــم معاملات افت می‌کند و رکود ادامه پیدا می‌کند.

البته باید توجه داشـــت که توان خرید مصرف‌کننـــدگان نهایی نیز در این روند نقش اساسی دارد.

چنان‌چه قدرت خریـــد خانوارها بهبود یابد، تقاضای مصـــرفی می‌تواند مکملی برای رونق بازار باشد.

با این حال، بخش قابل‌توجهی از تحرکات فعلی بیشـــتر از سوی ســـرمایه‌گذاران شکل گرفته اســـت؛ گروهی که با هدف حفظ ارزش پول خود وارد بازار شده‌اند و به‌عنوان عاملی تعیین‌کننده در خروج بازار از رکود عمل می‌کنند.

درمجمـــوع، ترکیـــب ایـــن دو عامـــل «انتظـــارات تـــورمی و حضـــور ســـرمایه‌گذاران» نویدبخش بازگشت رونق به بازار خودرو و افزایش حجم خرید و فروش در آینده نزدیک است.

زاپاس
Spare Tire

حضور متفاوت «سایپا» در نمایشگاه خودرو تبریز

به گزارش «ســـایپانیوز» بیست‌ونهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت‌خودرو ایـــران از ۱۶ تا ۱۹ مهرماه در محل دائمی نمایشـــگاه‌های بین‌المللـــی تبریز برگزار می‌شـــود و گروه خودروسازی سایپا با حضور گسترده و پرقدرت در این رویداد، مجموعه‌ای از محصولات جدید و شاخص خود را به‌نمایش خواهد گذاشت.

در این نمایشـــگاه، شـــرکت‌های زیرمجموعه سایپا از جمله پارس‌خودرو، سایپا-سیتروئن، زامیاد، ایران‌کاوه، ســـایپاآذربایجان، سایپاشیشـــه، کارگزاری مستقیم برخط بیمه ســـایپا و نمایندگی‌هـــای فروش و خدمات پس از فروش تبریز، تازه‌ترین دســـتاوردها و محصولات خود را معرفی می‌کنند. در بخش خودروهای ســـواری، محصولاتی همچون آریا، اطلـــس اتوماتیک، سیتروئن C3-XR، سیتروئن C5، سیتروئن C5 ایرکراس، پارس‌نوآ، روی Erx5، ســـهند اتوماتیک، چانگان uni k و 421P به‌نمایش گذاشته خواهد شد. در حوزه خودروهای کار و تجاری نیز وانت زامیاد اکســـتند (EX)، کامیونت باراد ۶ تن یخچـــال‌دار، کمپرسی گندم‌بر و کفی ســـه‌محور ۱۳×۶۰ در معرض دیـــد بازدیدکنندگان قرار می‌گیرد. از ویژگی‌های این نمایشـــگاه، فراهم شدن امکان تست رانندگی محصولات جدیدی مانند پارس‌نوآ و سیتروئن C3-XR برای علاقه‌مندان اســـت. همچنین، ســـایپا با راه‌اندازی کلینیک نظرســـنجی مشـــتریان و برگزاری کارگاه مدیریت تجربه مشتری، به‌دنبال دریافت بازخورد مســـتقیم بازدیدکنندگان درباره محصولات و خدمات خود اســـت. گروه خودروسازی سایپا در سالن امیرکبیر این نمایشگاه، از ساعت ۱۵ تا ۲۱ میزبان بازدیدکنندگان، فعالان صنعت و علاقه‌مندان به‌خودرو خواهد بود.

آستون‌مارتین «DBS» باترکیب آینده‌نگری و توان بیشتر

شرکت آمریکایی رینگ‌برادرز به خاطر دقت بی‌نظیر در بازسازی خودروها شهرت دارد و با انتخاب مدل‌هایی که کمتر کسی به فکر رستوماد آن‌هاست، همواره توجهات را به خود جلب می‌کند. این شرکت در هفته اتومبیل مونتری ۲۰۲۵ از رستوماد چشمگیر از آستون‌مارتین DBS مدل ۱۹۷۱ با نام اکتاویا رونمایی کرده است. این پروژه با یک آستون‌مارتین DBS مدل ۱۹۷۱ آغاز شد که پلی بین DB6 کلاسیک و مدل‌های عضلانی V8 فست‌بک و نسخه قدرتمندتر V8 ونتیج بود. اکتاویا اما با تغییرات گسترده، به سوپرکاری بی‌همتا تبدیل شده است. پس از ۱۲ هزار ساعت کار، اکتاویا به بدنه‌ای از فیبرکربن مجهز شده و از پیشرانه کایوت V8 سوپرشارژ فورد با ۸۰۵ اسب‌بخار قدرت نیرو می‌گیرد که از طریق گیربکس ۶ سرعته دستی ترمک به چرخ‌های عقب منتقل می‌شود. در سوپاپ‌های موتور کایوت طوری بازطراحی شده که شبیه پیشرانه اصلی آستون‌مارتین به‌نظر برسد و با طنزی جالب، عبارت «آستون‌مارتینی» روی آن حک شده که اشاره‌ای به نوشیدنی محبوب جیمز باند دارد. دسته گیج روغن نیز به شکل جام مارتینی تراشیده شده است. فاصله محوری اکتاویا نسبت به DBS اصلی ۷۶ میلی‌متری بیشتر شده و رینگ‌های سه‌تکه تک‌پیچ HRE نیز عرض خودرو را افزایش داده‌اند.

ویژه‌ها

تاثیر خصوصی‌سازی در افزایش تولید و فروش شرکت‌های خودروساز

علی اسکینی، کارشناس بازار سرمایه گفت: «گزارش‌های عملکرد شهریور شرکت‌ها فراتر از انتظار فعالان و تحلیل‌گران بازار بود. براساس این داده‌ها، میزان فروش شرکت‌ها در ماه شهریور به‌طور متوسط ۱۷ درصد نسبت به مردادماه رشد داشته و در نتیجه، پرونده فروش تابستان ۱۴۰۴ با افزایش ۱۵ درصدی نسبت به بهار امسال بسته شده است.»

دیگه چه خبر؟

۶ میلیون متقاضی برای ۷۳ هزار خودرو!

در تازه‌ترین طرح فروش ایران‌خودرو، بیش از ۵ میلیون و ۳۱۰ هزار نفر برای خرید تنها ۷۳ هزار خودرو ثبت‌نام کرده‌اند؛ آماری که شانس موفقیت متقاضیان را به کمتر از ۱/۵ درصد کاهش داده است. به‌بیان دیگر، از میان هر ۷۶ نفر تنها یک نفر موفق به دریافت خودرو خواهد شد. چنین نسبت ناعادلانه‌ای در عرضه و تقاضا، بار دیگر ناکارآمدی شیوه قرعه‌کشی را در تامین نیاز واقعی مصرف‌کنندگان آشکار کرده است.

توئیتر!

بررسی عملکرد وزارت صمت در اجرای احکام برنامه هفتم در کمیسیون صنایع

محمد رستمی، سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس گفت: «در نشست کمیسیون، بررسی عملکرد وزارت صنعت، معدن و تجارت در اجرای احکام برنامه هفتم توسعه در دستور کار قرار داشت که با حضور معاون برنامه‌ریزی وزارت صمت، مسئولان مربوطه در سازمان برنامه و بودجه، اتاق بازرگانی و کارشناس مرکز پژوهش‌های مجلس شورای‌اسلامی این مورد تحلیل و بررسی شد.»

با توجه به درآمد ۹,۵ همتی در ۶ ماه نخست سال محقق شد؛

رشد ۱۵۱ درصدی درآمدهای «بهمن دیزل»

رامین بیات
r.bayat@autoworld.ir

شرکت بهمن‌دیزل در نیمه نخست سال ۱۴۰۴ با عملکردی قابل توجه در حوزه فروش محصولات و خدمات خود توانست جایگاه خود را در صنعت خودروسازی تجاری کشور بیش از گذشته تقویت کند طبق آمار منتشرشده در سامانه کدال، این شرکت در ۶ ماهه منتهی به شهریور امسال، ۹ هزار و ۵۱۰ میلیاردتومان درآمد از محل فروش کامیون‌ها و سایر محصولات خود به‌دست آورده است.

این رقم در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته که ۳ هزار و ۷۹۴ میلیاردتومان بوده، رشد چشمگیر ۱۵۱ درصدی را نشان می‌دهد؛ رشدی که حاکی از افزایش تقاضا، ارتقای توان تولیدی و بهبود فرآیندهای بازاریابی و فروش در این مجموعه است.

بر اساس گزارش‌های مالی، روند صعودی عملکرد شرکت در شهریورماه نیز تداوم داشته و میزان فروش این ماه به ۲ هزار و ۳۶۸ میلیاردتومان رسیده است؛ درحالی که در شهریور سال گذشته یک‌هزار و ۳۰۰ میلیاردتومان ثبت شده بود.

این افزایش ۸۲ درصدی در فروش ماهانه بیانگر استمرار تقاضا برای محصولات این شرکت و اعتماد روزافزون بازار به برند بهمن‌دیزل است.

بیشترین درآمد شهریورماه مربوط به فروش کامیون‌ها بوده که با رقم یک‌هزار و ۴۱۴ میلیاردتومان بیشترین سهم را در سبد درآمدی شرکت به خود اختصاص داده است. شرکت بهمن‌دیزل با سرمایه ثبت‌شده ۵ هزار و ۸۷۳ میلیاردتومان، از تولیدکنندگان اصلی خودروهای تجاری در کشور به‌شمار می‌رود و رشد اخیر در درآمدهای آن می‌تواند تبعات مثبتی به‌همراه داشته باشد.

در این رابطه، افزایش درآمد به این معناست که شرکت توانسته از ظرفیت‌های تولیدی خود به‌صورت کامل‌تر استفاده کند و بهره‌وری خطوط تولید را افزایش دهد.

این امر منجر به‌رشد اشتغال‌زایی مستقیم و غیرمستقیم در صنعت خودروهای سنگین می‌شود. از سوی دیگر، تقویت وضعیت مالی شرکت می‌تواند سرمایه‌گذاری‌های جدید در توسعه فناوری، به‌روزرسانی ناوگان تولیدی و ارتقای استانداردهای ایمنی و زیست‌محیطی را تسهیل کند.

افزایش سودآوری همچنین به بهبود وضعیت نقدینگی شرکت منجر می‌شود و این امر می‌تواند زمینه‌ساز توسعه زنجیره‌تامین قطعات داخلی شود.

رشد درآمد بهمن‌دیزل همچنین می‌تواند منجر به سرمایه‌گذاری‌های جدید در تحقیق و توسعه شود.

این شرکت با در اختیار داشتن منابع مالی بیشتر، توانایی دارد تا بخشی از سود حاصل را به‌طراحی و تولید محصولات نسل جدید اختصاص دهد. از سوی دیگر، رشد درآمد بهمن‌دیزل می‌تواند بر زنجیره‌تامین داخلی اثرات مثبتی داشته باشد.

بسیاری از قطعه‌سازان کشور، به‌ویژه در حوزه تولید قطعات خودروهای سنگین، از سفارش‌های بیشتر این شرکت منتفع خواهند شد.

این امر به‌رونق فعالیت صنایع پایین‌دستی، افزایش اشتغال در بخش‌های تولیدی و خدماتی و درنهایت تقویت اقتصاد محلی منجر می‌شود

اینفوگرافی
Inphography

رشد درآمد شرکت «ایمن‌خودرو شرق»

میزان درآمد ۶ ماهه: 3.037 میلیارد تومان

میزان رشد درآمد ۶ ماهه: ٪83

میزان درآمد شهریورماه: 619 میلیارد تومان

ایمن خودرو شرق (سهامی عام) IMEN KHODRO SHARGH

شرکت «ایمن‌خودرو شرق» در ۶ ماهه ابتدایی سال ۱۴۰۴ موفق به ثبت ۳ هزار و ۳۷ میلیاردتومان درآمد عملیاتی شده است.

چی شد؟

شرایط متفاوت در بازار خودرو

بازار خودرو کشورمان در نیمه دوم سال ۱۴۰۴ شرایطی تازه و متفاوت را تجربه می‌کند؛ شرایطی که از یک سو به‌دلیل تغییرات بازار ارز و از سوی دیگر به‌دلیل سیاست‌های خودروسازان داخلی و وضعیت خودروهای وارداتی، فضای پرابهامی را رقم زده است.

چرا؟

ابهامات قابل توجه در بازار خودرو

ابهام آینده بازار درحالی مطرح است که پس از آن‌که در ۶ ماهه نخست سال ثبات نسبی در قیمت‌ها دیده می‌شد، وقایع اخیر و بازگشت تحریم‌های سازمان ملل و تحولات بازار ارز، بار دیگر معادلات را به‌هم ریخته و منحنی قیمت‌ها در بازار خودروهای داخلی را در مسیر صعودی قرار داده است.

برای چی؟

ایجاد نگرانی در میان خریداران و فروشندگان

درواقع بازار خودرو به‌ویژه پس از فعال‌سازی مکانیسم ماشه، با تحولات چشمگیری مواجه شده است و در کنار خواست خودروسازان، قیمت خودروهای داخلی و مونتاژی با جهش کم‌سابقه‌ای روبه‌رو شده است و به نوعی باعث ایجاد نگرانی در میان خریداران و فروشندگان شده است.

دنده یک
First gear

علی زراندوز
a.zarandooz@autoworld.ir

مواد اولیه داخلی گران‌تر از نرخ جهانی به قطعه‌سازان فروخته می‌شود

حاضرجواب: این روزها قطعه‌سازان می‌گویند: «مواد اولیه داخلی، دیگر داخلی نیستند؛ بلکه خارجی با لهجه فارسی‌اند!» ظاهرا فولاد و آلومینیوم وطنی آن‌قدر برای خودشان احترام قائل‌اند که حاضر نیستند ارزان‌تر از رقبای جهانی فروخته شوند. قطعه‌ساز مانده است که اگر بخواهد به قیمت جهانی بخرد، باید از کشور خودش وارد کند! به قول یکی از تولیدکنندگان: «ما صادر نمی‌کنیم، اما نرخ صادراتی می‌پردازیم؛ انصافا این هم نوعی افتخار ملی است!»

ادعای «سوخت‌گیری بدون کارت با وارد کردن کد» جعلی است

حاضرجواب: در فضای مجازی ویدئویی پخش شد که می‌گفت: «با وارد کردن یک کد خاص، می‌شود بدون کارت سوخت گرفت!» اگر این واقعیت داشت، لابد نسخه بعدی‌اش با رمز پویا و اثر انگشت انجام می‌شد. با این حساب، تنها چیزی که هنوز کد ندارد، خود «بنزین» است! به‌هرحال، مردم ما همیشه دنبال راه میان‌بر هستند؛ فقط کاش این‌بار، میان‌برشان به جای پمپ بنزین، به صرفه‌جویی ختم شود.

امکان تبدیل پلاک خودروهای مناطق آزاد به ملی ابلاغ شد

حاضرجواب: پلاک‌های مناطق آزاد قرار است ملی شوند؛ یعنی از ساحل آرام جنوب به بزرگراه‌های شلوغ شمال سفر کنند! این خودروها شاید ابتدا شوکه شوند: در مناطق آزاد، هوای آزاد داشتند و حالا باید با ترافیک آزاد کنار بیایند. بااین حال، ملی شدن همیشه ارزشمند است. حتی برای پلاکی که از این پس در صف معاینه فنی، احساس تعلق بیشتری خواهد داشت!

۶ میلیون متقاضی برای ۷۳ هزار خودرو؛ قرعه‌کشی یا رقابت بر سر رانت؟

حاضرجواب: در آخرین مرحله فروش خودرو، ۶ میلیون نفر برای ۷۳ هزار دستگاه ثبت‌نام کردند؛ رقمی که حتی برای کنکور پزشکی هم رویایی است! در واقع، خرید خودرو در ایران دیگر «معامله اقتصادی» نیست، بلکه نوعی تجربه عرفانی است: صبر، ایمان و انتظار برای پیامک قرعه‌کشی. بعضی‌ها می‌گویند شانس برنده‌شدن کمتر از یافتن جای پارک در خیابان ولیعصر است. اما امید چیز خوبی است؛ حتی اگر در صف نوبت خودرو باشد!

حضور بیش از ۳۰ شرکت در بیست و نهمین نمایشگاه خودرو تبریز

حاضرجواب: بیش از ۳۰ شرکت آمدند تا نشان دهند صنعت‌خودرو هنوز در حرکت است آرام، اما پیوسته. بازدیدکنندگان می‌گفتند: «ماشین‌ها آشنا هستند، ولی طراحی‌ها انگار خاطرات سال قبل‌اند.» بااین حال، نفس حضور تولیدکنندگان، یعنی هنوز در این صنعت، جرقه امیدی روشن است؛ جرقه‌ای که شاید روزی به موتور توسعه تبدیل شود.

اصلاح قیمت‌گذاری دستوری شرط موفقیت صنعت خودرو

حاضرجواب: همه از «اصلاح قیمت‌گذاری» سخن می‌گویند. اما این اصلاح شبیه تنظیم آینه‌وسط خودرو است؛ همه قبول دارند باید درست شود، فقط کسی نمی‌داند دقیقا کدام جهت را باید دید!

«چری» در روسیه هم ریبرندینگ انجام داد

برند جدید «تنت» برای مونتاژ مدل‌های چری در روسیه متولد شـــد. همان‌طور که در کشـــور خودَمان هم شـــاهد ریبرندینگ در محصولات چری عرضه‌شده توسط مدیران خودرو هستیم، این حرکت اســـتراتژیک، گمانه‌زنی‌ها درباره خروج تدریجی چری از این بازار را تقویت کرده است. در یکی از مهم‌ترین تحولات صنعت خودرو روسیه، شرکت AGR Automotive که پیش از این با احیای مدل‌های هیوندای و کیا تحت برند «سولاریس» شناخته شده بود، از برند جدیدی به نام Tenet رونمایی کرد. اولین محصول این برند، کراس‌اوور TV است که درواقع نسخه‌ای بازطراحی‌شده از مدل محبوب چری تیگو VL به‌شمار می‌رود. این خودرو قرار است در کارخانه سابق فولکس‌واگن در کالوگا به‌تولید انبوه برسد؛ حرکتی که به باور کارشناسان، بخشی از یک استراتژی بزرگ‌تر برای خروج تدریجی و بی‌سروصدای برند چری از بازار روسیه و مصون ماندن از تحریم‌های ثانویه است. مدل Tenet TV که نخستین تصویر تیزر آن منتشر شده، بر پایه جدیدترین نسخه چری تیگو ۷ (که در چین با نام تیگو ۷ پلاس شناخته می‌شود) ساخته شده است. این کراس‌اوور کامپکت با طول ۴.۵ متر، به یک پیشرانه ۱.۵ لیتری توربوشارژ با قدرت ۱۵۰ اسب‌بخار، گیربکس روباتیزه و سیستم انتقال قدرت دیفرانسیل‌جلو مجهز است. اگرچه تولید آزمایشی این خودرو آغاز شده، هنوز قیمت رسمی آن اعلام نشده است؛ اما انتظار نمی‌رود تفاوت چشمگیری با نسخه وارداتی چری داشته باشد.

«وناتوس» نسخه خاص و ویژه «اوروس» هیبرید

منصوری برای نخســـتین بار به ســـراغ نســـخه هیبرید از شـــاسی‌بلند لامبورگینی یعنی اوروس SE رفتـــه و یک مدل ســـفارشی به نام وناتوس SE را در نمایشـــگاه قایق‌های لوکس موناکو، رونمایی کرده اســـت. اســـتفاده گســـترده از قطعات فیبرکربنی با طراحی خشـــن، چهره‌ای عجیـــب از منصوری وناتوس SE را به نمایش می‌گذارد. ایـــن قطعات را می‌توان در سپرهای جلو و عقب، روکش آینه‌ها، کاپوت با مسیر هوا و دو باله عقب مشاهده کرد. چراغ‌های دیلایت به فرم ستاره‌ای منصوری در سپر جلو دیده می‌شود درحالی‌که دیفیوزر فیبرکربنی عقب نیز خروجی سه تایی اگزوز را در خود جای داده است. بنابر اعلام منصوری، دو باله عقب این خودرو از نظر آئرودینامیک هم کارکرد دارد. آن‌طور که تیونر آلمانی اعلام می‌کند، هفت نمونه نخست منصوری وناتوس SE با لقب لانچ ادیشن، به رینگ‌های ۲۴ اینچ FC.5 همراه با تایرهای ۳۰/۲۹۵ و ۲۵/۳۵۵ مجهز می‌شوند. منصوری اعتقاد دارد که طراحی ۷ پره این رینگ‌ها علاوه بر ظاهر زیبا، به تهویه بهتر ترمزها نیز کمک می‌کند. همان‌طور که از محصولات منصوری انتظار داریم، در فضای کابین وناتوس SE هم با محیطی شلوغ و پوشیده از روکش‌های چرم و آلکانترا همراه با تریم فیبرکربن، روبه‌رو هستیم.

«چری» اطلاعات جدید در مورد «تیگو ۸» را منتشر کرد

اولین تصاویر از نســـل جدید چری تیگو ۸ توســـط سازنده منتشر شده است. این شاسی‌بلند میان‌سایز، حالا نسبت به نسل فعلی ابعاد بزرگ‌تری دارد، اما کابین آن برای ۵ سرنشین ظرفیت دارد. درحال‌حاضر، ۵ تیپ مختلف از چری تیگو ۸ با اسامی تیگو ۸ پلاس، تیگو 8L، تیگو Zhuoyue ۸، تیگو ۸ پرو و تیگو ۸ پلاس CD-M در بازار چین عرضه می‌شود. فقط در ماه آگوست ۲۰۲۵، ۱۵ هزار و ۶۹۵ دســـتگاه از تیپ‌های مختلف تیگو ۸ در چین به فروش رســـید. در میان تیپ‌های مختلف تیگو ۸ بد نیســـت به مشخصات Zhuoyue ادیشن اشاره کنیم. این خودرو به پیشرانه 1,5TCI با ۱۵۴ اسب‌بخار قدرت و ۲۳۰ نیوتون‌متر گشتاور مجهز شده است و با قیمت ۱۰۹ هزار و ۹۰۰ تا ۱۱۹ هزار و ۹۰۰ یوان (۱۵ هزار و ۴۰۰ تا ۱۶ هزار و ۸۰۰ دلار) به فروش می‌رسد. ظاهرا نسل جدید تیگو ۸ با دو چهره عرضه خواهد شد، که یکی از آن‌ها با چراغ‌های مجزای جلو و جزئیات X-شکل در جلوپنجره، به مدل فعلی تیگو ۸ پلاس شباهت دارد. اما تیپ دیگر، طراحی باریک‌تر چراغ‌های جلو به همراه جلوپنجره چندضلعی با جزئیات ماتریسی را نمایش می‌دهد. اما نمای عقب هر دو تیپ مذکور با چراغ یکپارچه، نشان Chery در بالای چراغ و خروجی دوتایی اگزوز، طرحی متفاوت با مدل‌های فعلی را به نمایش گذاشته است.

وقتی سیاست‌ها با هدف ساختن آینده‌ای متفاوت تغییر می‌کنند؛

بازتعریف سبد محصولات «بام‌و»

سهیل سیاوشی
s.siavashi@autoworld.ir

روزهـــای پایانی تابســـتان ۱۴۰۴، خبر توقف تولید سه محصول شاخص گروه خودروســـازی بام‌و ـ یعنی X4، ســـری ۸ و Z4 ـ تیتر اصلی رسانه‌های معتبر خودرو شد. اتفاقی که تنها به معنای خداحافظی با سه مدل نبود، بلکه نمادی از آغاز راهبرد جدید بر بستر الکتریکی‌سازی و نوسازی ساختار محصول بام‌و در عصر نئوکلاس تلقی می‌شود. این تصمیم، زوایای گوناگونی دارد: از پشت پرده آمار فروش و دگرگـــونی ترجیحات مصرف‌کننده گرفته تا رقابت پیچیده برندهـــای لوکس آلمانی و افق تازه بازار خودروهای پریمیوم و اسپرت. این گزارش کوشیده است با نگاهی چندجانبه، چرایی توقف تولید، جایگاه تاریخی و آینـــده جانشینان محتمل هر ســـه مـــدل را بررسی و بازخوردهای بازار و مصرف‌کنندگان را نیز در این معادله تحلیل کند.

شواهد آماری و الزامات استراتژیک

در بیانیه رسمی بام‌و و طبق تصریح سخنگوی شرکت، دلیل اصلی حذف ســـه مدل X4، ســـری ۸ و Z4 از خط تولید، تغییر ساختاری در آمار فروش این خودروهاست. درحالی‌که بام‌و طی هشت ماه نخست سال ۲۰۲۵ بیش از ۱۶۰ هزار دســـتگاه خودرو تنها در بازار آلمان فروخته است، ســـهم X4 به یک‌هزار و ۹۱۶ دســـتگاه، سری ۸ به ۶۵۹ دســـتگاه و Z4 به ۲ هزار و ۶۱۳ دستگاه تقلیل یافته بود؛ ارقامی که حتی با در نظـــر گرفتن ماهیت پریمیوم این مدل‌ها، در قیاس با برادران پرتیراژشـــان در ســـبد محصولات بام‌و، ناچیز تلقی می‌شـــود. اما این تنها یک متغیر اســـت. بام‌و هم‌زمان با رقبایی چون مرسدس‌بنز و آئودی، به ســـوی راهبرد نئوکلاس گام برمی‌دارد. این رویکرد، شامل گذار تدریجی از پیشرانه‌های درون‌سوز به الکتریکی، ساده‌سازی پلت‌فرم و تمرکز بر خودروهای با ظرفیت فروش بالا می‌شود. بام‌و اعلام کرده تا سال ۲۰۲۷ دســـت‌کم ۴۰ مدل جدید یا بهبودیافته را تحت پلت‌فرم جدید معرفی خواهد کرد و حذف مدل‌های کم‌تیراژ قدیم، بخشی از این خانه‌تکانی بزرگ محسوب می‌شود.

تاثیر همپوشانی مدل‌های جدید و تغییر ذائقه مشتریان

سیاست‌های توســـعه‌ای بام‌و همچنین از بازارسنجی جغرافیایی و سگمنت‌های نوظهوری چون شاسی‌بلندهای کوپه و کراس‌اوورهای جمع‌وجور متاثر است. برای مثال X4 با رشد ابعاد و امکانات X2 و همچنین حضور موفق X3 در بازار، جایگاه منحصربه‌فرد خود را از دست داد. مدیران بام‌و به‌وضوح اعلام کرده‌اند که فاصله حداقلی میان X2 و X4 در نسل جدید و همچنین رشد ابعاد X2 سبب شد ادامه سرمایه‌گذاری بر X4 غیرضروری باشد؛ چراکه X2 اکنون تقریبا خروجی مشابه از نظر امکانات، ابعاد و حتی قیمت را ارائه می‌کند. در مورد بخش کوپه‌های بزرگ، ســـری ۸ هرگز نتوانست نسبت به مدل‌های سدان و SUV موفقیت تجاری به‌دست آورد و بخش مهمی از تقاضا به‌سمت سری ۴ و سری ۲ متمایل شد.

درمورد Z4 نیز باید به ضعف مزمن بازار جهانی رودسترها اشاره کرد که اغلب خودروسازان بزرگ را به‌خروج از این ســـگمنت واداشته است. حتی شـــرکای تویوتا در پروژه توســـعه Z4/Supra نیز تمرکز اصلی را بر نســـخه کوپه گذاشـــته‌اند و بام‌و در دور تازه راهبـــرد محصول خود، علاقه‌ای به‌توسعه رودستر جدید نشان نداده است.

قربانی تحول در سگمنت کراس‌اوورهای کوپه

بام‌و با معرفی X6 در سال ۲۰۰۸ اساسا کلاس جدیدی موســـوم به SUV کوپه ابداع کرد؛ ایـــده‌ای که در صنعت با پیروی سایر خودروســـازان اروپایی مواجه شد. در پی موفقیت جهانی X6 و پیشرفت در سگمنت شاسی‌بلندهای جمع‌وجور، بام‌و تصمیم گرفت محصولی با نام X4 تولید کند که ابعاد کوچک‌تری نســـبت به X6 داشته باشد؛ اما همان زبان طراحی کوپه، کناره‌های عضلانی و شیب سقف شاخص را به‌نمایش بگذارد.

X4 در ســـال ۲۰۱۴ معرفی شد و به‌سرعت با بازار جوانان ثروتمند و شـــهرنشین همسو شد. پیشـــرانه ۴ سیلندر پرقدرت، امکانات رفاهی مدرن، سیســـتم تعلیق اسپرت و ترکیـــب هندلینگ بام‌و با ظاهر اســـپرت، این مدل را ظرف مدت کوتاهی به یـــکی از پرطرفدارترین مدل‌های وارداتی در بازار ایران و دیگر بازارها بدل ساخت. نسل دوم X4 با بهبودهایی در پلت‌فرم و ارتقای ســـطح تجهیزات عرضه شد؛ اما هرگز نتوانست موفقیت X3 را تکرار کند و به‌تدریج فاصله قیمتی و ابعادی با X2 و X3 کمتر شـــد تا جایی که در اســـتراتژی تازه بام‌و، این مدل فاقد جایگاه منحصربه‌فرد تلقی شـــده و درنهایت از سبد حذف شد. سری ۸ دارای پیشینه‌ای ریشه‌دار و بار احساسی و هویتی خاص در تاریخ بام‌و اســـت. نخســـتین‌بار این مدل در دهه ۱۹۹۰ با کد E31 روانه بازار شـــد. طراحی تهاجمی، پیشرانه ۱۲ سیلندر قدرتمند، نوآوری در متریال سبک و عملکرد فراتر از زمان خود (شتاب، سرعت و تکنولوژی)، سری ۸ را به‌یکی از ارزشمندترین کلکسیونرهای اتومبیل بدل کرد. پس از یک وقفه قریب به ۲۰ ســـال، نسل دوم سری ۸ با تمرکز بر تکنولوژی روز، طراحی خیره‌کننده و انواع بدنه (کوپه، کانورتیبل، گرن‌کوپه) مجدد احیا شد. مدل‌های M8 و M850i با پیشرانه‌های حجیم و بهره‌گیری از سیستم xDrive و امکانات رفاهی و ایمنی کامل به‌بازار عرضه شـــدند. اما بازار جهانی در دهه ســـوم قرن بیستم دیگر اشـــتیاقی به‌کوپه‌های لوکس با قیمت‌های نجومی نشان نداد و با وجود تحسین کارشناسان و علاقه‌مندان، ســـری ۸ هیچگاه به‌فروش بالا دست نیافت و بالاخره طی سال‌های ۲۰۲۵-۲۰۲۴ با بازار جهانی خداحافظی کرد. تاریخ حضور رودســـترها در ســـبد بام‌و به‌دهه‌ها پیش بازمی‌گردد و مدل‌هـــایی چون Z3 و Z4 بخشی از میراث شورانگیز این برند هستند. Z4 ابتدا به عنوان یک رودستر کامپکت با عملکرد بالا، سقف متحرک و چهره‌ای اسپرت پا به میدان گذاشت و با نسل‌های مختلف از ۲۰۰۲ تا ۲۰۲۶ بر خط تولید ماند. نسل سوم Z4 حاصل همکاری با تویوتا بود و اشتراک پلت‌فرم با مدل سوپرا را داشت. در این نسل فاز تولیدی توسط Magna Steyr در اتریش انجام شد و برای قشر خاص علاقه‌مند به‌رانندگی باز، دینامیک بالا و تکنولوژی برتر طراحی شده بود. با این حال، افت تدریجی تقاضای جهانی برای رودسترها و تمرکز بیشتر خریداران بر کراس‌اوورهای اســـپرت، ســـرانجام Z4 را به آخر خط رساند و تولید آن در بهار ۲۰۲۶ رسما به‌پایان می‌رسد.

استراتژی نئوکلاس و تغییر مدل کسب‌وکار بام‌و

بام‌و دوران جدیدی را با پلت‌فرم «Neue Klasse» آغاز می‌کند؛ عصری که تا سال ۲۰۲۷ شاهد عرضه حداقل ۴۰ مدل تمام‌الکتریکی یا هیبریدی خواهد بود. مزیت اصلی این پلت‌فرم در نرخ تولید بالا، ماژولار بودن، کاهش هزینه توسعه و سازگاری با استراتژی‌های اقلیمی اتحادیه اروپا و آمریکای شمالی اســـت. این تحول فنی بزرگ، مستقیما مدل‌هایی مانند X4، سری ۸ و Z4 را به قربانیان نخست خانه‌تکانی بدل ساخت. یکی از نمادهای این استراتژی، معرفی مدل‌های جدید با کدگذاری i و استفاده از معماری‌های باتری ۸۰۰ ولتی و سیستم‌های نرم‌افزاری هوشمند است.

منصوری بالاخره به سراغ «فراری» ۱۲ سیلندر رفت

منصوری برای نخســـتین بار به سراغ جدیدترین محصول ۱۲ سیلندر فراری یعنی دودیچی چیلندری (Cilindri ۱۲) رفته و نمونه‌ای خاص از آن به نام اکوئستر (Equestre) را در نمایشگاه قایق‌های لوکس موناکو، رونمایی کرده است. محصول جدید دیگر منصوری یعنی وناتوس SE نیز در ایـــن رویداد حضور دارد. تغییرات منصوری اکوئستر از بدنه آغاز می‌شود، جایی که تقریبا تمام قطعات قابل مشاهده با نمونه فیبرکربنی تعویض شده است.

هواکش‌های بزرگ سپر جلو در کنار مسیر جریان هوا در گلگیرهای جلو، در بهبود جریان هوا و افزایش نیروی رو به پایین در محور جلو، تاثیر دارد. گذشته از این باید به فلاپ‌های جانبی، برآمدگی گلگیرها، کاپوت فیبرکربنی و رکاب‌های جانبی با طراحی جدید اشاره کرد. یک نوار تزئینی با سه رنگ پرچم ایتالیا هم سرتاسر بدنه را طی می‌کند. در نمای عقب با فرم یکپارچه باله عقب روبه‌رو هستیم که چراغ ترمز را در خود جای داده و در عین حال، در طراحی جانبی فراری دودیچی چیلندری هم اختلال ایجاد نکرده است. نمونه حاضر در تصاویر، رینگ‌های VF.5 مشکی براق به ابعاد ۲۱ و ۲۲ اینچ در محور جلو و عقب با تایرهای 275/35R21 و 325/30R22 را به همراه دارد. بنابر اعلام منصوری، این رینگ‌ها علاوه بر ظاهر زیبا، پاسخگویی فرمان و پویایی رانندگی را افزایش می‌دهند بدون آن که در راحتی سواری، اختلال ایجاد شـــود. مشتریان منصوری اکوئســـتر می‌توانند این خودرو را در فرم کوپه یا اسپایدر (روباز) خریداری کنند.

خبر
News

کانسپت لکسوس «LX Glam» برای بانوان

نسل چهارم لکســـوس LX در سال ۲۰۲۱ معرفی شـــد. این خودرو در بازار آمریکا، جای خالی نسل جدید لندکروزر را پر می‌کنـــد. اکنون لکســـوس از این شـــاسی‌بلند لوکس بـــرای معرفی یک کانسپت متفاوت اســـتفاده کرده که در حقیقت یک ســـالن زیبایی و کمد لباس سیار است. این خودروی تک-ساخت که لقب Glam را در کنار نام خود دارد، قصد دارد این شـــاسی‌بلند خشن را به جهان لطیف و رنگی مد و زیبایی پیوند بزند. این پروژه که با همکاری شرکت Complete Customs انجام شـــده است را می‌توان تلاشی برای فاصله گرفتن از چهره مردانه صنعت خودروســـازی و توجه به علایق و نیازهای بانوان دانســـت. گذشته از رنگ صورتی مرواریدی که بدنه این لکسوس

LX ویژه را تزئین کرده اســـت، باید به در صندوق اشاره کنیم که پس از باز شدن لنگه‌های متقارن آن، یک اتاق پرو نمایان می‌شود. در این‌جا با مجموعه‌ای شامل صندلی‌های کشـــویی، دو آینه با چراغ بـــرای آرایش و پرده جمع‌شـــونده برای حفظ حریـــم خصوصی هنـــگام عوض کردن لبـــاس، روبه‌رو هســـتیم. آویز با نورپردازی LED و کشـــوهای داخلی نیز برای نگهداری لباس درنظر گرفته شده است. در فضای سرنشینان هم مواردی شامل محفظه ابزار آرایش مانند اتو مو و سشوار، کنســـول لوازم آرایش مجهز به یخچال برای تازه نگه داشتن محصولات، محفظه نگهداری کیف‌دستی با نور LED و فضاهای متعدد برای وسایل شخصی، در نظـــر گرفته شـــده اســـت. هرچند لکســـوس LX Glam یـــک خـــودروی مفهومی است، اما احتمالا می‌تواند برای سایر خودروسازان هم به یک منبع الهام تبدیل شود. لکسوس LX در بازار آمریکا در دو تیپ ۶۰۰ یا 700h هیبرید عرضه می‌شود. لکســـوس LX 600 به پیشرانه ۳,۴ لیتـــر V6 توئین توربوشـــارژ مجهز شده است، که ۴۰۹ اســـب‌بخار قدرت و ۶۵۰ نیوتون‌متر گشـــتاور را از طریق گیربکس ۱۰ سرعته و سامانه 4WD دائم به چرخ‌ها انتقال می‌دهد. شتاب صفر تا صد این تیپ، ۷ ثانیه اعلام شده است.

مرسدس «SL» همچنان خاص و پرتوان

مرسدس میباخ قیمت SL680 را اعلام کرده که هرچند گزاف به‌نظر می‌رسد، اما از رقبایی مثل بنتلی کانتیننتال GTC و آستون‌مارتین DB12 ولانته ارزان‌تر است. مرسدس میباخ که اوج تجمل مرسدس‌بنز محسوب می‌شود، با ویژگی‌های لوکس دست‌ساز و انحصاری، فراتر از مدل‌های استاندارد این برند شناخته می‌شود. در بخشی که بنتلی و رولزرویس معمولا معیار قیمت‌گذاری هستند، میباخ جایگاهی لوکس با ارقام معقول‌تر ایجاد کرده است. این رویکرد در سدان‌ها و شاسی‌بلندهای برند فوق لوکس مرسدس دیده می‌شود و حالا در رودستر جدید میباخ هم ادامه پیدا کرده است. میباخ SL680 که سال گذشته در هفته اتومبیل مونتری رونمایی شد، ورود زیر برند میباخ به دنیای گرندتورهای روباز را رقم می‌زند. با قیمت ۲۲۴ هزار و ۹۰۰ دلار، این دومین مدل گران‌قیمت مرسدس است؛ اما در مقایسه با رقبا، نسبتا مقرون‌به‌صرفه محسوب می‌شـــود. این خودرو بر پایه پلت‌فرم AMG SL ساخته شده و از موتور دست‌ساز ۴ لیتری V8 توئین‌توربو با ۵۸۵ اسب‌بخار قدرت و ۸۰۰ نیوتون‌متر گشتاور بهره می‌برد. قدرت از طریق گیربکس ۹ سرعته اتوماتیک و سیستم 4MATIC+ به هر چهار چرخ منتقل می‌شود و شتاب صفر تا ۹۶ کیلومتر بر ساعت حدود ۴ ثانیه است. سیستم کنترل سواری فعال AMG با آنتی‌رول‌های هیدرولیکی و فرمان‌پذیری محور عقب، رانندگی را نسبت به AMG SL63 نرم‌تر و متعادل‌تر می‌کند.

خودروهای وارداتی در بازار آزاد تا ۱۰۰ میلیون تومان گران شدند

استقبال میلیونی از جدیدترین طرح فروش خودرو

احسان ناصربابلی
e.naseri@autoworld.ir

بالا رفتن تعداد متقاضیان در طرح جدید فروش ایران‌خودرو، نشانه‌ای از بازگشت تب تقاضا و ورود دوباره واسطه‌گران به بازار است. افزایش شکاف قیمتی میان کارخانه و بازار، انتظارات تورمی و حذف حساب وکالتی از مهم‌ترین دلایل این استقبال گسترده به‌شمار می‌روند. ثبت‌نام ۳ میلیون و ۸۰۰ هزار متقاضی تا لحظه درج این گزارش برای ۷۳ هزار دستگاه خودرو، شانس برنده شدن را تا ۱.۹ درصد کاهش می‌دهد.

جدیدترین طرح فروش ایران‌خودرو که از یکشنبه هفته گذشته آغاز شد با توجه به تعداد متقاضیان این طرح، نشانه‌ای روشن از بازگشت تب تقاضا به بازار خودرو به‌شمار می‌رود. رشد خیره‌کننده بیش از ۸۱۵ درصدی ثبت‌نام‌کنندگان در مرحله جدید قرعه‌کشی نسبت به دوره قبلی، از احیای تقاضای سرمایه‌ای و ورود مجدد واسطه‌گران حکایت دارد؛ روندی که به‌گفته کارشناسان ریشه در افزایش شکاف قیمتی کارخانه و بازار و افزایش انتظارات تورمی پس از تحولات اخیر اقتصادی و سیاسی دارد. طبق اطلاعات منتشرشده از سوی ایران‌خودرو، تعداد متقاضیان محصولات عرضه‌شده در هشتمین دور فروش خودروساز بزرگ کشور در حالی به ۳ میلیون و ۸۰۰ هزار نفر برای ۷۳ هزار خودرو عرضه‌شده از سوی خودروساز تا ساعت ۱۳ روز جمعه رسید که در دور قبلی که در دومین ماه تابستان امسال انجام گرفت، تنها حدود ۴۱۵ هزار نفر در آن شرکت داشتند که نشان از افت شدید تقاضا برای خرید خودرو داشت.

به نظر می‌رسد درهای بخت‌آزمایی به روی شرکت‌کنندگان بار دیگر باز شده که یکی از دلایل اصلی آن همان‌طور که عنوان شد، افزایش مجدد اختلاف قیمتی از کارخانه تا بازار است. هر چند که از انتظار تورمی در این مسیر نیز نباید غافل ماند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که قیمت کارخانه‌ای خودرویی مانند «سورن پلاس بنزینی» فاصله قیمتی بیش از ۷۰ درصدی را با بازار تجربه می‌کند؛ امری که جذابیت سوداگرانه را بار دیگر به بازار خودرو ایران بازگردانده و تب معاملات سفته‌بازی را داغ کرده است. در این میان گروهی دی‌ماه ۱۴۰۱ را یادآوری می‌کنند که حدود ۹ میلیون نفر برای خرید خودرو پیش‌قدم شدند؛ بنابراین به‌نظر می‌رسد که اگر بازار خودرو باز هم برای واسطه‌گران و سرمایه‌های سرگردان ایجاد جذابیت کند، دیدن روزهایی همچون دی‌ماه ۱۴۰۱ بار دیگر دور از انتظار نیست.

همان‌طور که عنوان شد علت استقبال گسترده از خرید خودرو را می‌توان در پدیده انتظارات تورمی نیز جست‌وجو کرد. در شرایط تورم بالا و بی‌ثباتی اقتصادی، انتظارات تورمی نقش کلیدی در هدایت رفتار اقتصادی خانوارها و سرمایه‌گذاران ایفا می‌کند. در بازار خودرو ایران، این پدیده به شکل یک چرخه تشدیدشونده عمل می‌کند؛ به‌ویژه زمانی که سایه شوک‌های بزرگ خارجی، مانند بازگشت تحریم‌های شدید و سختگیرانه شورای امنیت سازمان ملل در پی فعال شدن مکانیسم ماشه بر سر آن سنگینی می‌کند.

در واقع در چنین شرایطی افراد ترجیح می‌دهند به جای آن‌که پول خود را به صورت نقد نگهداری کنند، آن را به‌سمت خرید دارایی‌های بادوامی مثل خودرو هدایت کنند که به‌دلیل ماهیت فیزیکی و نگهداری ارزش خود، مشابه یک سپر محافظتی در برابر افت قدرت خرید عمل می‌کند. شوک‌های قیمتی چند روز اخیر در بازار خودرو ایران، انگیزه مضاعفی را برای خریداران ایجاد کرده که با تصور افزایش بیشتر قیمت خودرو در ماه‌های آینده دست به خرید خودرو بزنند؛ حتی اگر نیازی به آن نداشته باشند. تشدید این وضعیت با وجود اختلاف فاحش بین قیمت‌های دستوری کارخانه و قیمت‌های واقعی بازار آزاد، جذابیت خرید از شرکت‌های خودروساز را به یک سود تضمین‌شده تبدیل می‌کند و فشار خرید را به اوج می‌رساند.

در این میان نباید از حذف شرط و شروط ثبت‌نام متقاضیان برای خودرودار شدن مردم غافل ماند. یکی از دلایلی که در قالب محرک اصلی برای استقبال از خرید خودرو کارخانه‌ای به ایفای نقش پرداخته، حذف الزام افتتاح حساب وکالتی و بلوکه کردن وجه از سوی خودروساز است که پیش‌تر به‌عنوان یک مانع جدی در مسیر خرید خودرو ظاهر می‌شد و حالا با رفع آن در کنار دو دلیل عمده مطرح‌شده، تعداد متقاضیان برای خرید خودرو کارخانه‌ای بار دیگر میلیونی شده است.

طرح فروش خودرو از ابتدای امسال با افت تقاضا کلید خورد. اگر آمارها حکایت از آن دارد که در آخرین طرح فروش شرکت ایران خودرو در سال ۱۴۰۳ که مربوط به بهمن‌ماه است، ۹۱۱ هزار نفر ثبت‌نام کردند، اما در نخستین طرح امسال که در فروردین‌ماه انجام گرفت، تعداد متقاضیان با افت چهار درصدی به ۸۷۰ هزار نفر رسید. تعداد متقاضیان در طرح‌های بعدی نیز با کاهش قابل توجهی همراه بود. تعداد شرکت‌کنندگان در ششمین طرح خودرویی که مربوط به تیرماه است، به‌حدود ۵۲۰ هزار نفر رسید؛ اما اوج کاهش تقاضا به هفتمین دوره فروش این شرکت برمی‌گردد که تعداد این افراد به‌رقم عجیب حدود ۴۱۵ هزار نفر کاهش یافت که خبر از افت بیش از ۲۰ درصدی تقاضا نسبت به ششمین دوره داشت البته در حالی شاهد افت تعداد متقاضیان خودرو از ابتدای سال جاری هستیم که دی ماه ۱۴۰۱ تعداد ۹ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر برای خرید خودرو ثبت‌نام کردند؛ هرچند این رقم تعداد متقاضیان کل برای ایران‌خودرو و سایپا است، اما بیشتر تقاضا مربوط به ایران‌خودرویی‌ها می‌شود. یکی از دلایل افت تقاضا از اواخر سال گذشته در طرح‌های فروش، مربوط به خروج دلالان از بازار در پی کاهش فاصله قیمتی خودرو از کارخانه تا بازار است. به‌دنبال افزایش ۲۲,۳ درصدی قیمت از سوی خودروساز و بالا گرفتن اختلاف با سیاست‌گزار، شکاف ایجادشده میان قیمت کارخانه و بازاری که با رکود دست و پنجه نرم می‌کرد، کم‌عمق شد. از سوی دیگر قیمت‌ها نیز با قدرت خرید متقاضیان فاصله معناداری پیدا کرد؛ به‌همین دلیل سوداگران انگیزه‌ای برای حضور در این بازار نداشتند. البته این تنها واسطه‌گران و دلالان نبودند که این بازار را ترک کردند یا حضور کم‌رنگ‌تری در آن داشتند، مصرف‌کنندگان واقعی نیز در شرایطی که رشد قیمت خودروهای داخلی به بیش از ۵۰۰ میلیون تومان رسیده بود، دیگر رغبت و توانی برای خرید خودرو نداشتند.

> نوربالا
>
> به‌نظر می‌رسد درهای بخت‌آزمایی به‌روی شرکت‌کنندگان بار دیگر باز شده که یکی از دلایل اصلی آن همان‌طور که عنوان شد، افزایش مجدد اختلاف قیمتی از کارخانه تا بازار است. هر چند که از انتظار تورمی در این مسیر نیز نباید غافل ماند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که قیمت کارخانه‌ای خودرویی مانند «سورن پلاس بنزینی» فاصله قیمتی بیش از ۷۰ درصدی را با بازار تجربه می‌کند

داخلی‌ها همچنان روی نوار ریزش قیمت

خودروهای داخلی روز گذشته افت بهای یک تا ۲۵ میلیون تومان را تجربه کردند. جایی که شاهین اتومات پلاس (۱۴۰۴) با ۲۵ میلیون تومان کاهش یک‌میلیارد و ۴۵۵ میلیون تومان، نیسان دوگانه آپشنال (دریچه‌برقی) (۱۴۰۴) با ۲۵ میلیون تومان کاهش یک‌میلیارد و ۱۰ میلیون تومان، دنا اتومات آپشنال (۱۴۰۴) با ۲۲ میلیون تومان کاهش یک‌میلیارد و ۳۰۲ میلیون تومان، کاپرا دو کابین (۱۴۰۴) با ۲۰ میلیون تومان کاهش یک‌میلیارد و ۸۸۰ میلیون تومان، پژو ۲۰۷ پانارامـا ارتقا یافته (با رینگ) (۱۴۰۴) با ۱۶ میلیون تومان کاهش یک‌میلیارد و ۹۴ میلیون تومان و تارا اتومات V4 (۱۴۰۴) با ۱۵ میلیون تومان کاهش یک‌میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان قیمت‌گذاری شدند.

همچنین در میان خودروهای مونتاژی شاهد رشد بهای ۲۰ تا ۵۰ میلیون تومانی بودیم. جایی که اکستریم VX (۱۴۰۴) با ۵۰ میلیون تومان افزایش ۶ میلیارد و ۲۵۰ میلیون تومان، ام‌وی‌ام X33 کراس اتومات (۱۴۰۴) با ۴۰ میلیون تومان افزایش یک‌میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان، دیگنیتی پرستیژ (۱۴۰۴) با ۳۰ میلیون تومان افزایش ۲ میلیارد و ۹۵۰ میلیون تومان، تیگارد X35 پلاس (۱۴۰۴) با ۳۰ میلیون تومان افزایش یک‌میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان، کی‌ام‌سی J7 (۱۴۰۴) با ۲۰ میلیون تومان افزایش ۲ میلیارد و ۲۷۰ میلیون تومان و فونیکس تیگو ۷ پرو هیبرید (۱۴۰۴) با ۲۰ میلیون تومان افزایش ۳ میلیارد تومان خرید و فروش شدند.

همچنین در میان خودروهای وارداتی شاهد رشد بهای ۱۰۰ و ۵۰ میلیون تومانی برخی مدل‌ها بودیم. جایی که ارزش تویوتا کرولا کراس هیبرید ۲۰۰۰ سی‌سی (۲۰۲۴) با ۱۰۰ میلیون تومان افزایش به ۴ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان، آئودی Q5 e-tron (۲۰۲۴) با ۱۰۰ میلیون تومان افزایش به ۵ میلیارد و ۶۵۰ میلیون تومان، فولکس تی‌راک ۱۵۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۴) با ۵۰ میلیون تومان افزایش به ۴ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان و تویوتا کرولا - ۱۲۰۰ سی‌سی (۲۰۲۴) با ۵۰ میلیون تومان افزایش به ۲ میلیارد و ۹۵۰ میلیون تومان رسید.

عرضه کامیون فورس ۶ تن کابین خواب‌دار بهمن‌دیزل در بورس کالا

شرکت بهمن‌دیزل طی بخشنامه جدیدی جزئیات عرضه رسمی کامیون فورس ۶ تن کابین خواب‌دار را در بورس کالا اعلام کرد. این عرضه در روز چهارشنبه ۱۶ مهرماه ۱۴۰۴ در بورس کالا انجام خواهد شد. قیمت پایه کارخانه برای این محصول ۲۵ میلیارد و ۴۹۰ میلیون‌ریال تعیین شده و میزان پیش‌پرداخت سفارش خرید معادل ۱۰ درصد قیمت پایه است.

بر اساس برنامه فروش، تاریخ تحویل (سررسید قرارداد سلف) این کامیون ۱۷ آبان‌ماه ۱۴۰۴ تعیین شده و محصول به رنگ سفید عرضه می‌شود.

پیش از این به دلیل شرایط کلان اقتصادی حاکم بر کشور، شاهد رشد نرخ ارز و تاثیر مستقیم بر قیمت قطعات وارداتی و CKD، تورم نهاده‌های تولید از جمله دستمزد و انرژی و محدودیت‌های زنجیره تامین بودیم. این عوامل در کنار یکدیگر سبب شده است شرکت‌های تولیدکننده ناگزیر فهرست قیمت‌های خود را بازنگری کنند و شرکت بهمن‌دیزل نیز در بخشنامه‌ای رسمی به‌نهادهای نظارتی از جمله سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، قیمت‌های جدید محصولات خود را اعلام کرد. در این بخشنامه قیمت برای فورس ۶ تن خوابدار حدود ۳ میلیارد تومان اعلام شده؛ اما در شرایط فروش بورس کالا، قیمت نهایی محصول حدود ۲ میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان در نظر گرفته شده است که با نرخی که به‌زودی قیمت رسمی محصول تلقی می‌شود، تفاوت ۳۰۰ میلیون تومانی دارد. این فرصتی محدود برای متقاضیان فورس ۶ تن است که با قیمت کمتر، محصول را خریداری کنند. علاقه‌مندان می‌توانند برای مطالعه جزئیات فنی و کاتالوگ کامیون فورس ۶ تن کابین خواب‌دار به سایت گروه بهمن به نشانی bahman.ir مراجعه کنند.

عرضه کامیون فورس ۶ تن کابین خواب‌دار مدل ۱۴۰۴ در بورس کالا، گامی دیگر از سوی بهمن‌دیزل در جهت شفاف‌سازی فرآیند فروش و واگذاری مستقیم به خریداران نهایی است. با قیمت پایه ۲۵ میلیارد و ۴۹۰ میلیون‌ریال و تحویل در آبان‌ماه، این محصول یکی از گزینه‌های اقتصادی و کاربردی در رده کامیون‌های میان‌وزن بازار محسوب می‌شود. خریداران می‌توانند در موعد مقرر با مراجعه به بورس کالا نسبت به ثبت سفارش و تکمیل فرآیند خرید اقدام کنند.

BAHMAN بهمن

شرکت بهمن دیزل (سهامی عام)
Bahman Diesel Co. (Public)
آدرس: کیلومتر ۱۳ بزرگراه لشکری، پلاک ۳۷۹
کد پستی: ۱۳۹۹۶۳۹۶۵۹
تلفن: ۰۲۱۴۸۰۸۱
فاکس: ۰۲۱۴۸۰۹۷۶۸۸
No. 279, 13th km of Lashgari Hwy
Tehran 13999-39659, Iran
Tel: +98 21 480 81
Fax: +98 21 480 97 688

شماره: ۱۴۰۴/۴۱۲۵۰/د
تاریخ: ۱۴۰۴/۰۷/۱۴
پیوست: دارد

کد بخشنامه: ۰۳۴۰۲۱۸۰۱۰

بسمه تعالی

عاملیت های محترم شرکت بهمن دیزل

موضوع: بخشنامه عرضه محصولات در بورس کالا

- **کامیون فورس کابین خوابدار ۶ تن – نماد کالا BDC-TRFORCESC6T-00**

با سلام

احتراماً پیرو اطلاعیه ارسالی به شماره ۱۴۰۴/۴۰۹۲۶/د به تاریخ ۱۴۰۲/۰۷/۱۳ در خصوص پیش ثبت نام عرضه کامیون فورس کابین خوابدار ۶ تن در بورس کالا، شرایط عرضه به شرح جدول ذیل و با شرایط اعلام شده در اطلاعیه عرضه ارائه می‌گردد.

شایان ذکر است درصد پیش پرداخت سفارش خرید برابر ۱۰٪ **قیمت پایه** می باشد.

روز	تاریخ/ساعت	محصول	کد محصول	کد عرضه	قیمت پایه فروش کارخانه	سر رسید قرارداد سلف (موعد تحویل)	سود انصراف (سالانه)	هزینه دیرکرد (روزانه)	رنگ	مدل
چهارشنبه	۱۴۰۴/۰۷/۱۶ ساعت ۹ صبح	کامیون فورس کابین خوابدار ۶ تن	FORCE R6155	۱۰۰۸۴۵۳۴	۲۵.۴۹۰.۰۰۰.۰۰۰	۱۴۰۴/۰۸/۱۷	٪۰	٪۰.۲۵	سفید	۱۴۰۴

آئودی «A6اونت»؛ استیشن اسپرت و جذاب

آئودی A6 نسل ششم یا موسوم به C9 در ۴ مارس سال جاری میلادی به صورت رسمی معرفی شد. این خودرو که همانند نسل قبلی خود در دو کلاس سدان و استیشن به تولید رسید، از نظر اســـتایل با زبان جدید طراحی آئودی همراه است. پروفیل A6 اونت با خطوط تیز و نسبتا شکسته مواجه است که با رینگ‌های ۱۸، ۱۹، ۲۰ و ۲۱ اینچی کاراکتر جذاب و نافذی به این استیشن می‌بخشد. در نمای جلو شاهد چراغ‌های جذاب کشیده با گرافیک ماتریکسی LED به‌سبک آئودی هستیم که با جلوپنجره ۶ ضلعی و ورودی هوا درون سپر کاملا جسورانه و تهاجمی است. در نمای عقب چراغ‌های کشیده مزین به گرافیک LED و LED نواری و حجم‌پردازی صریح در این بخش نمای زیبا به این خودرو داده تا با اگزوزهای مستطیل‌شکل بزرگ در طرفین چاشنی هیجان را دوچندان کند. از نظر مشخصات فنی A6 اونت در قوی‌ترین مدل خود دارای یک موتور ۶ سیلندر وی-شکل موسوم به VWEA839 evo است که به‌لطف تکنولوژی توربوشارژ و سیستم TFSI می‌تواند حداکثر ۳۶۲ اســـب‌بخار قدرت و ۵۵۰ نیوتون‌متر گشتاور فراهم کند. گیربکس ۷ ســـرعته اس-ترونیک به کمک سامانه کواترو قدرت و گشتاور را به چهار چرخ منتقل می‌کند.

رئیس کمیته تخصصی ساخت داخل و دانش‌بنیان انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان کشور مطرح کرد

استقلال صنعتی در گرو حمایت الزام‌آور

از سرگیری دوباره میزهای ساخت داخل با اجرای میثاق‌نامه قانونی، تامین مالی پایدار و جلوگیری از واردات بی‌رویه می‌تواند ظرف ۲ سال وابس

میترا شهبازی
m.shahbazi@autoworld.ir

برنامه میزهای ساخت داخل که در سال ۱۳۹۸ با هدف کاهش وابستگی و حمایت از سرمایه‌گذاران داخلی آغاز شد، پس از تغییر مدیران و رویکردهای مقطعی، عملا متوقف و به فراموشی سپرده شد. این تصمیمات متناقض و آزمون و خطاهای پی‌درپی، نه‌تنها فرصت‌های صنعتی کشور را از بین برده، بلکه بسیاری از کارآفرینان را به مرز ورشکستگی کشانده است. اکنون احیای مکانیزم حمایتی الزام‌آور و ایجاد نهاد واحد سیاست‌گزار، تنها راه بازگشـــت به مسیر توسعه است؛ مسیری که باید سرمایه‌های داخلی را از آسیب تغییرات سلیقه‌ای مدیران حفظ کند و حمایت واقعی را جایگزین شعارهای مقطعی کند.

زخم ادبیات تخریبی بر پیکر صنعت خودرو

مهدی مطلب‌زاده، عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور با انتقاد از روند اجرای برنامه ساخت داخل قطعات خودرو که پس از تبلیغات گسترده مسئولان به فراموشی سپرده شد، به «دنیای خودرو» گفت: «سال ۹۸، میزهای ساخت داخل آغاز شد و قراردادهایی برای نحوه برخورد با سرمایه‌گذاری‌ها تدوین شد، اما متاسفانه در عمل، دقیقا برخلاف آن توافقات رفتار شد.»

وی با اشاره به فعال‌شدن مکانیسم ماشـــه، اضافه کرد: «امروز دوباره بحث بر سر این است که چه محصولی را می‌توانیم در داخل تولید کنیم و چه محصولی را نمی‌توانیم؛ اما تا کی باید این آزمون و خطاها ادامه یابد و کارآفرینان را یکی‌یکی به ورشکستگی کشاند؟ آیا زمان آن نرسیده که جلوی برخی اظهارات غیرمسئولانه گرفته شود تا هر مقام کشوری نتواند هر آن‌چه می‌خواهد پشت میکروفون بگوید؟»

این مقام صنفی، با اشاره به آثار مخرب اظهارات منفی بر صنعت خودرو و بازارهای صادراتی، بیان کرد: «اگر به حدود ۱۰ تا ۱۵ سال پیش برگردیم، زمانی بود که برخی محصول داخلی را با تعابیری همچون تابوت متحرک، ارابه مرگ یا فرغون توصیف می‌کردند. چنین ادبیاتی، ضربات سنگینی به اعتبار اجتماعی صنعت خودرو در داخل وارد کرد و بازارهای صادراتی ما را نیز به شدت آسیب زد. نمونه بارز آن عراق است؛ کشوری که از مشتریان اصلی خودروهای ایرانی بود، اما پس از شنیدن چنین سخنانی از زبان مقامات کشور، تصمیم گرفت خودروهای خریداری‌شده را بازگرداند و اعلام کرد: وقتی خود شما این‌گونه محصولتان را معرفی می‌کنید، چه دلیلی دارد ما آن را بخریم؟»

> امروز که «مکانیسم ماشه» فعال شده، همان مسئولان می‌پرسند چرا میزهای ساخت داخل اجرا نشد و حتی در جایگاه طلبکار نشسته‌اند! در حالی که این‌ها دقیقا همان افرادی هستند که باید پاسخ دهند چرا طرح‌ها اجرا نشد؟

مطلب‌زاده با انتقاد از وضعیت بازارهای صادراتی و مشکلات ناشی از روابط تجاری، افزود: «امروز در کشـــورهایی مانند عراق، جایی که حتی پس از جنگ نیز سرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی انجام داده‌ایم، به جای آن‌که بتوانیم بابت خسارت‌ها بیش از هزار میلیارد تومان جریمه دریافت کنیم، شاهد وضع بالاترین تعرفه واردات برای کالاهای ایرانی در اقلیم کردستان هستیم. این در حالی است که واردات از کشورهایی مانند اردن، مصر و ترکیه با تعرفه صفر انجام می‌شود.»

کاهش ۵۰ درصدی قیمت قطعات ساخت داخل

رئیس کمیته تخصصی ســـاخت داخـــل و دانش‌بنیان انجمن صنایـــع همگن نیرومحرکه و قطعه‌ســـازان خودرو کشور، درباره آغاز عملیاتی شدن میزهای ســـاخت داخل، توضیح داد: «میزهای ساخت داخل در سال ۹۸ با پیشنهاد انجمن و تایید وزارت صنعت، معدن و تجارت و سازمان گسترش راه‌اندازی شد. در این برنامه، ۱۱ مشوق در نظر گرفتیم که ۷ مورد آن مشوق‌های حاکمیتی بود و ۴ مورد دیگر به خودروسازان اختصاص داشت. خودروسازان، این چهار مشوق را به‌طور تلویحی پذیرفتند، اما هیچ توافق‌نامه یا میثاق‌نامه رسمی برای اجرای آن امضا نکردند.»

وی افزود: «در دوران مدیریت مقیمی در ایران‌خودرو، این مشوق‌ها رعایت می‌شد؛ اما سایپا حاضر به اجرای آن نشد. در آن زمان، مدیرعامل سایپا بود که با وجود پذیرش ظاهری، هیچ اقدام عملی در این زمینه انجام نداد. همچنین آقای شهریاری، مدیرعامل مگاموتور، نیز در ظاهر با این سیاست‌ها موافق بود اما در عمل مخالفت می‌کرد و هیچ‌یک از تعهدات مربوطه را پیش نبرد.» این مقام صنفی در تشریح جزئیات مشوق‌ها توضیح داد: «نخستین مشوق، خرید قطعات با قیمت تمام‌شده کارخانه بود. به این معنا که همان‌طور که خودروساز هنگام خرید از چین یا سایر کشورها، شش ماه پیش پول را پرداخت می‌کند، محموله با کشتی ارسال می‌شود، هزینه حمل و گمرک را می‌پردازد و در نهایت با رسیدن بار به کف کارخانه، قیمت تمام‌شده شکل می‌گیرد، لازم بود در سال اول اجرای طرح، از سازندگان داخلی نیز با همین قیمت خرید شود؛ زیرا آنان برای تولید این قطعات سرمایه‌گذاری کرده‌اند. در ادامه پیشنهاد شد از سال دوم، خرید بر اساس قیمت FOB صورت گیرد و از سال چهارم به بعد، خریدها بر پایه آنالیز دقیق قیمت قطعات انجام شود.» وی ادامه داد: «برآورد ما نشان می‌داد که اجرای این روش می‌تواند قیمت‌های تمام‌شده دلاری را حدود ۵۰ درصد کاهش دهد. به عنوان نمونه، یک قطعه‌ای که پیش‌تر با قیمت ۵ دلار خریداری می‌شد، می‌توانست با نصف این مبلغ تهیه شود. در آن زمان که نرخ یورو حدود ۳۶ هزار تومان بود، قیمت چنین قطعه‌ای از حدود ۳۶ هزار تومان به نزدیک ۱۸ هزار تومان کاهش پیدا می‌کرد. البته طبیعی است که برخی قطعات به دلیل ویژگی‌های فنی، گران‌تر و برخی ارزان‌تر تمام شوند، اما میانگین کاهش، همان حدود ۵۰ درصد باقی می‌ماند.»

تغییر مدیران؛ پایان برنامه‌ها و بازگشت واردات

مطلب‌زاده درباره ســـایر جزئیات مشوق‌های پیش‌بینی‌شده توضیح داد: «یکی از مهم‌ترین مشـــوق‌ها، پرداخت نقدی بود. بر اساس پیشنهاد ما، قرار بود پس از تحویل قطعه، وجه آن حداکثر ظرف یک ماه به ســـازنده پرداخت شود؛ نه مانند خرید خارجی که پیش‌پرداخت ۶ ماه قبل صورت می‌گیرد و نه شبیه خرید داخلی فعلی که با تاخیرهای ۱۲۰، ۱۸۰ یا حتی ۲۵۰ روزه انجام می‌شود. این مشوق، با وجود تاثیر مستقیم بر نقدینگی تولیدکنندگان، هرگز اجرایی نشد.»

وی اضافه کرد: «مشوق دیگر، الزام به تک‌سورس بودن قطعات بود تا تولیدکننده بتواند طی چهار سال سرمایه‌گذاری خود را مستهلک کند. اما پیش از آن‌که این فرصت فراهم شود، خودروسازان اقدام به ایجاد سورس موازی کردند که دوره بازگشت سرمایه را از چهار سال به هشت سال افزایش داد. این تغییر، با توجه به تورم بالا، در عمل صرفه اقتصادی سرمایه‌گذاری را از بین برد و انگیزه تولید را به شدت کاهش داد.»

این عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور به ضرورت سرمایه‌گذاری‌های کلان در تولید قطعات اشاره کرد و گفت: «برخی قطعات برای تولید نیازمند سرمایه‌گذاری‌های ســـنگین بین ۳۰ تا ۵۰ میلیون دلار بودند. پیشنهاد ما این بود که در صورت ناتوانی مالی سازندگان خصوصی، خودروسازان به‌عنوان شریک وارد پروژه شوند تا طرح به مرحله اجرا برسد. این پیشنهاد هم در ابتدا به‌طور تلویحی از سوی خودروسازان پذیرفته شد، اما هیچ توافق رسمی برای آن صورت نگرفت.»

وی ادامه داد: «در نهایت تمام این برنامه‌ها با تغییر مدیریت‌ها، کنار گذاشته شد. متاسفانه کشور ما بیش از آن‌که سیاست‌محور باشد، فردمحور است؛ یعنی با رفتن یک مدیر، سیاســـت‌ها و برنامه‌های مرتبط نیز کنار گذاشته می‌شود. همین رویکرد باعث شد مسیر واردات دوباره گشوده شود و حمایت از تولید داخلی در عمل به حاشیه برود.»

دمپینگ چینی؛ تیر خلاص به تولید داخلی

این مقام صنفی در توضیح این‌که چرا دوباره واردات آغاز شد، گفت: «خودروسازان چینی با استفاده از دمپینگ وارد بازار شدند؛ به‌گونه‌ای که قطعه‌ای با قیمت ۱۰۰ دلار را ابتدا به ۶۰ دلار عرضه کردند. در این شرایط، خودروساز داخلی نیز ترجیح داد به جای خرید از تولیدکننده داخلی با همان قیمت ۱۰۰ دلار، قطعه ارزان‌تر را از چین تهیه کند. سازنده ایرانی برای حفظ سرمایه‌گذاری انجام‌شده، حتی حاضر شد قطعه را با قیمت پایین‌تر و در حد سربه‌سر تولید کند، اما در ادامه، چینی‌ها قیمت را تا ۳۰ دلار کاهش دادند. دمپینگ در تمام جهان ممنوع است، اما متاسفانه در کشور ما نه‌تنها جلوی آن گرفته نشد، بلکه در عمل به آن دامن زده شد.»

وی افزود: «در چنین شـــرایطی، بسیاری از سازندگان داخلی توان ادامه تولید را از دست دادند و سرمایه‌گذاری‌هایشان نابود شد. برخی دیگر نیز ناچار شدند با همان ماشین‌آلات و دستگاه‌های وارد شده، قطعات را با قیمت‌های بسیار پایین تولید کنند. نتیجه این رویکرد آن بود که واردات همچنان ادامه یافت و بخشی از خرید داخلی هم انجام شـــد، اما تولیدکنندگان داخلی متحمل خسارت‌های سنگین شدند. در کنار این مشکلات، هفت مشوق دولتی پیش‌بینی‌شده برای حمایت از صنعت نیز هیچ‌کدام اجرا نشد و متاسفانه هیچ پشتوانه‌ای برای حفظ تولید داخل وجود نداشت.»

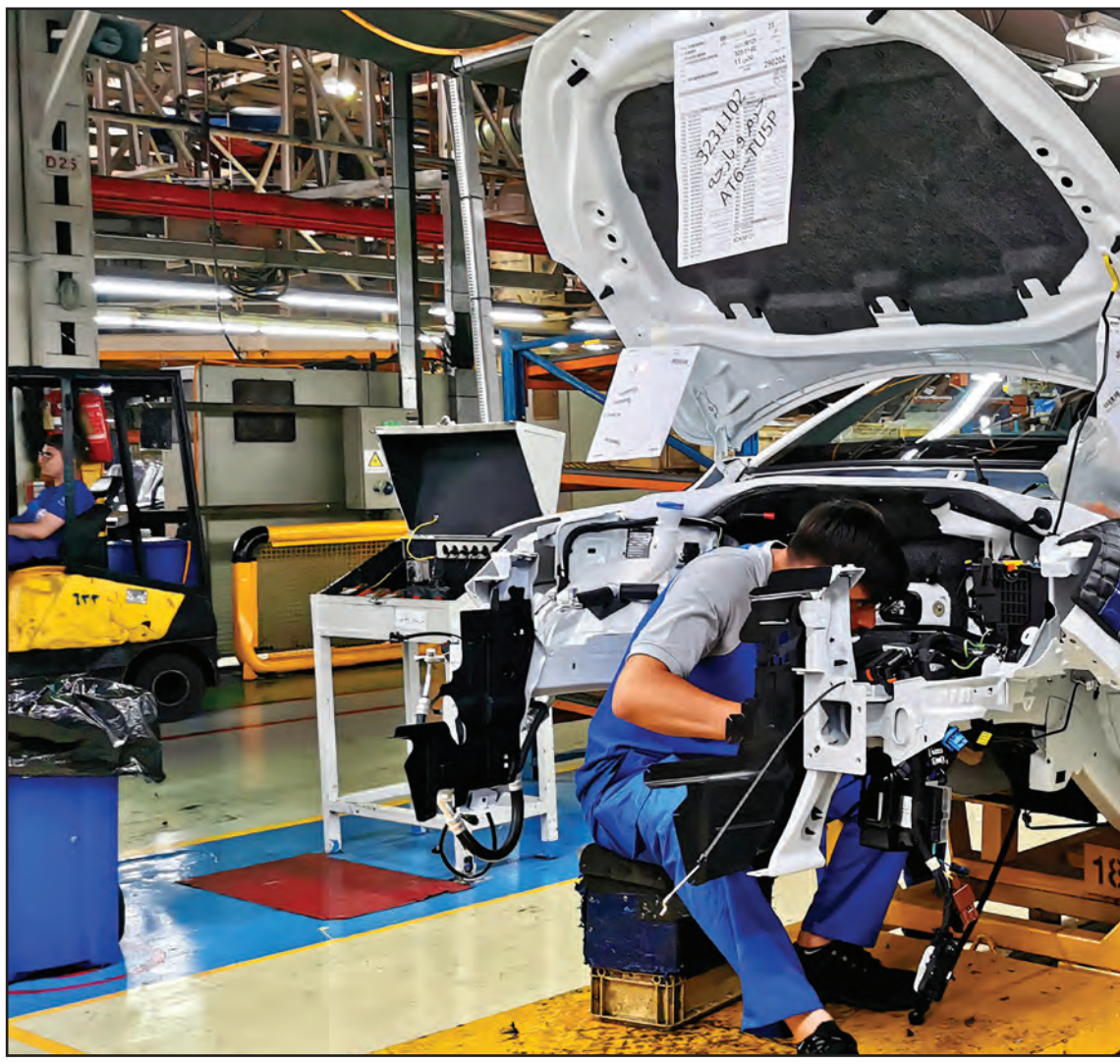
مطلب‌زاده، درباره میزان ســـرمایه‌گذاری‌های انجام‌شـــده در آن دوره، اظهار داشـــت: «آمار و رقم دقیق ریالی ندارم که بگویم و دلیلش این است که بخشی از پروژه‌ها بر پایه سرمایه‌گذاری‌های قبلی انجام شد. برخی شرکت‌ها از تجهیزات موجود خود ـ مثل دستگاه یونیورسال، پرس یا دستگاه تزریق ـ استفاده کردند و ســـرمایه‌گذاری را صرفا روی قالب‌های خاص مورد نیاز قطعه انجام دادند. البته گروهی دیگر نیز اقدام به خرید و واردات دستگاه‌های جدید کردند که طبیعتا هزینه‌های بیشتری داشت. این تفاوت، وابسته به وضعیت هر شرکت بود و به همین دلیل آمار دقیق قابل ارائه نیست.»

وی همچنین در توضیح تعداد قطعاتی که داخلی‌سازی شد، گفت: «در مجموع ۲۸۴ قطعه و مجموعه داخلی‌سازی شد. هر مجموعه ممکن است شامل ۵۰ قطعه باشد، بنابراین اگر محاسبه کنیم، تعداد قطعاتی که فرآیند داخلی‌سازی روی آن‌ها انجام شد، چیزی بین حدود ۴۰۰ تا ۷۰۰ قطعه خواهد بود.»

رشد ۱۷ درصدی تولید «پارس‌خودرو» در شهریورماه

به گزارش «سایپانیوز» بر پایه آمار تولید، پارس‌خودرو در شهریورماه امسال موفق به تولید ۵ هزار و ۱۲۳ دستگاه خودرو شد که نسبت به مردادماه (۴ هزار و ۳۶۸ دستگاه) رشدی بیش از ۱۷ درصد را نشان می‌دهد.
این روند افزایشی در حالی رقم خورده که سومین خودروساز بزرگ کشور برنامه‌ریزی برای افزایش تیراژ در نیمه دوم سال را آغاز کرده است. در بخش فروش نیز، پارس‌خودرو در شهریورماه با عرضه بیش از ۶ هزار دستگاه خودرو، رشد ۱۳.۵ درصدی را نسبت به مرداد ثبت کرده است. میزان فروش این شرکت در مردادماه ۵ هزار و ۲۸۸ دستگاه اعلام شده بود. پارس‌خودرو در سال جاری چند طرح توسعه‌ای را در دستور کار قرار داده که از جمله آن‌ها می‌توان به تحویل خودرو پلاگین-هیبریدی «رووی Erx5» و آغاز خط تولید محصول جدید «421P» اشاره کرد.
همچنین تولید انبوه خودرو جدید «پارس‌نوآ» به‌عنوان نخستین محصول تماما ایرانی این شرکت، به‌زودی وارد فاز عملیاتی خواهد شد. این خودرو، یکی از محصولات داخلی‌سازی‌شده‌ای است که قرار است به بازار کشور عرضه شود. توسعه سبد محصولات، تمرکز بر تولید خودروهای پرتقاضا و حفظ منافع سهامداران از جمله اهداف پارس‌خودرو در سال جاری است. اجرای این برنامه‌ها، زمینه‌ساز افزایش سهم بازار و تداوم روند رو به رشد تولید تا پایان سال خواهد بود.

ستگی به واردات قطعات را رفع کند



طلبکار شدن مسئولانِ مقصر شکست طرح‌ها

عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور، در پاسخ به این پرسش که اگر قرار باشد از صفر تا ۱۰۰ زیرساخت تولید کارخانه‌ای برای قطعات ایجاد شود، چه میزان سرمایه‌گذاری ارزی نیاز خواهد بود، اظهار داشت: «رقم دقیقی نمی‌توانم اعلام کنم؛ هیچ برآورد مشخصی در این زمینه وجود ندارد، زیرا لازم است هر قطعه به‌طور مجزا بررسی شود. هزینه‌ها آن‌قدر بالاست که می‌توان گفت سر به فلک می‌کشد. با این حال، در تیرماه ۱۳۹۸ اولین میز ساخت داخل راه‌اندازی شد که حدود ۷۰ درصد پیشرفت از نظر ارزی و ۸۲ درصد پیشرفت فیزیکی داشت. اما تا مهر ۱۴۰۰، هم‌زمان با برگزاری میز پنجم، این پیشرفت فیزیکی در مواردی به بیش از ۲۰ تا ۲۵ درصد نرسید؛ به این معنا که از مجموع قطعات مشمول قرارداد، تنها حدود ۲۵ درصد به مرحله اجرا رسید و مابقی اجرایی نشد.»
وی ادامه داد: «بارها از وزارت صنعت، معدن و تجارت، خودروسازان و سازمان گسترش تقاضا کردیم کارگروهی تشکیل شود تا تک‌تک قطعه‌سازان پایش شوند و مشخص شود چه اتفاقی افتاده است؛ اما هیچ‌کس گوشش بدهکار نبود و ظاهرا اراده‌ای برای پیگیری وجود نداشت. امروز که «مکانیسم ماشه» فعال شده، همان مسئولان می‌پرسند چرا میزهای ساخت داخل اجرا نشد و حتی در جایگاه طلبکار نشسته‌اند! در حالی که این‌ها دقیقا همان افرادی هستند که باید پاسخ دهند چرا طرح‌ها اجرا نشد؟ چراکه تصمیمات نادرست و سیاست‌های اشتباه خودشان منجر به شکست این پروژه‌ها شده است.»
این مقام صنفی افزود: «چند بار باید این آزمون و خطا تکرار شود و هر بار صنعت و سرمایه‌گذاران را با زیان و خسارت مواجه کند؟ این شکست‌ها بارها تکرار شده و نتیجه‌ای جز اتلاف منابع و آسیب به فعالان این حوزه در بر نداشته است.»
وی با اشاره به فعال شدن «مکانیسم ماشه» و فشارها برای تولید برخی قطعات کلیدی نظیر ایربگ، تاکید کرد: «امروز سوال می‌کنند چرا ایربگ تولید نشده است؟ در حالی که قرارداد این قطعه همان سال‌ها پیش منعقد شد. اگر قرارداد موجود است، چرا تا امروز تولید آن محقق نشده؟»

ضرورت سیاست‌گزاری واحد در صنعت خودرو

مطلب‌زاده با اشاره به این که سیاست‌های اجرایی موجود نه‌تنها در جهت حمایت از تولید داخلی نیست، بلکه در مواردی به مانعی برای آن تبدیل شده است، بیان کرد: «نکته قابل توجه این است که امسال، برخلاف رویه سال‌های گذشته که وزارتخانه پیش از گشایش اعتبار و تخصیص ارز با نظر انجمن بررسی می‌کرد آیا قطعه مورد نظر قابلیت تولید داخلی دارد یا خیر، این فرآیند به‌طور کامل کنار گذاشته شد، به‌صراحت اعلام کردند قانون به پایان رسیده و هیچ برنامه‌ای برای تمدید آن وجود ندارد؛ بنابراین هر شخص یا مجموعه‌ای می‌تواند بدون هیچ محدودیتی هر قطعه‌ای را وارد کند. چنین رویکردی در عمل به معنای کنار گذاشتن حمایت از تولید داخل و بی‌توجهی به ظرفیت‌های فنی و صنعتی قطعه‌سازان کشور است.»
وی خاطرنشان کرد: «اکنون که دوباره سخن از ساخت داخل به میان آمده، باید پرسید حمایت از آن به چه شکل است؟ وقتی سیاست‌ها نامشخص، متغیر و دائما دستخوش تغییر هستند، دستیابی به نتیجه مثبت امکان‌پذیر نیست. شرط موفقیت، ایجاد یک نهاد واحد و مشخص برای سیاست‌گزاری در صنعت خودرو و قطعه‌سازی است؛ نهادی که مسئولیت برنامه‌ریزی، پیشبرد، پایش و اجرای سیاست‌ها را بر عهده گیرد و حتی پاسخگوی شکست‌ها باشد. این نهاد باید مرجع انحصاری تصمیم‌گیری در این حوزه باشد و هیچ دستگاه یا سازمان دیگری اجازه دخالت یا تغییر سیاست‌ها را نداشته باشد.»
رئیس کمیته تخصصی ساخت داخل و دانش‌بنیان انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان کشور، با انتقاد از تصمیمات پراکنده و موازی، متذکر شد: «در این کشور، یک روز مجلس تصمیم می‌گیرد خودرو دست‌دوم وارد شود و روز بعد رئیس مجلس اعلام می‌کند دولت باید ۳ میلیارد دلار برای واردات خودرو تخصیص دهد. اگر قیمت متوسط هر خودرو را ۲۰ هزار دلار در نظر بگیریم، این مبلغ معادل تولید یک میلیون دستگاه خودروی داخلی با مصرف ارزی حدود ۲ هزار دلار برای هر خودرو است. بنابراین باید پرسید چرا به‌جای استفاده از این ظرفیت برای تولید داخل، تصمیم‌سازان به سمت واردات تعداد محدودی خودروی CBU (کاملا ساخته‌شده) می‌روند؟»
وی اضافه کرد: «با تورم و شرایط جامعه، نیاز مردم خودرو اقتصادی است، نه خودروهای لوکس. حتی اگر درصد اندکی از مردم تمایل به خرید خودروهای بنز داشته باشند، می‌توان اجازه داد با ارز خود یا حتی ارز دولتی این کار را انجام دهند، اما تمرکز باید بر تامین نیاز اکثریت و تولید خودروی اقتصادی باشد.»

بحران قطعات یدکی با مونتاژکاری!

این مقام صنفی با اشاره به بحران خدمات پس از فروش در خودروهای مونتاژی و وارداتی که پاسخگوی نیاز مشتریان نیست، بیان داشت: «امروز حدود ۵۰ تا ۶۰ شرکت مونتاژکار در کشور فعالیت می‌کنند که هر سال تیراژ تولیدشان افزایش یافته و ارز قابل توجهی برای واردات قطعات CKD دریافت می‌کنند، اما مردم همچنان در تامین قطعات یدکی با مشکلات جدی مواجه‌اند. یک تصادف ساده که تنها منجر به شکستگی آینه یا چراغ خودرو شود، کافی است تا خودرو ۶ تا ۹ ماه در پارکینگ متوقف بماند و مالک برای تامین قطعه ناچار به خرید از قاچاقچی یا بازار آزاد شود.»
وی اضافه کرد: «به عنوان نمونه، مالک یک خودروی چینی که آینه بغل آن شکسته، بیش از ۶ ماه است نتوانسته قطعه را تهیه کند، در حالی که شرکت واردکننده یا مونتاژکار طبق قانون موظف به ارائه خدمات پس از فروش فوری است. یا خودروهای چینی که دچار تاب‌برداشتن سرسیلندر می‌شوند، ماه‌ها در تعمیرگاه می‌مانند زیرا قطعه مورد نیاز موجود نیست. برای برخی مالکان، این وضعیت به مثابه «آینه دق» شده است؛ چند میلیارد تومان برای خرید خودرو هزینه کرده‌اند و اکنون وسیله نقلیه‌شان به یک آهن‌پاره بلااستفاده تبدیل شده است.»
این قطعه‌ساز داخلی با تاکید بر ضرورت ایجاد یک مرجع واحد و مقتدر برای سیاست‌گزاری در حوزه خودرو و قطعه‌سازی گفت: «تا زمانی که یک ارگان واحد با صدای واحد، مسئولیت کامل صنعت خودرو و قطعه‌سازی را بر عهده نگیرد، هیچ‌گونه اصلاح و پیشرفت پایدار ممکن نخواهد بود. متاسفانه هر فرد و هر نهاد درباره صنعت خودرو بدون دانش کافی اظهار نظر می‌کند. بنابراین، این روند به یک عادت تبدیل شده که برای جلب رأی یا محبوبیت، ابتدا باید به صنعت خودرو حمله کنند؛ گویی بدون انتقاد تند از این صنعت، نمی‌توان حمایت عمومی یا رأی مردم را به دست آورد.»

کاهش فشار تحریم با حذف وابستگی وارداتی

مطلب‌زاده در پاسخ به این پرسش که اگر روند داخلی‌سازی آغاز شده در سال‌های گذشته ادامه پیدا می‌کرد، امروز به چه نقطه‌ای رسیده بودیم و این تداوم چه تاثیری بر صنعت خودرو و قطعه‌سازی در شرایط تحریم داشت؟ به «دنیای خودرو» گفت: «اگر آن روند متوقف نمی‌شد، سالانه دست‌کم یک میلیارد یورو صرفه‌جویی ارزی برای کشور به همراه داشت و مانع خروج این حجم از ارز می‌شد. در کنار آن، سطح فناوری و دانش صنعتی کشور به‌طور قابل توجهی ارتقا پیدا می‌کرد، زیرا بخش بزرگی از این طرح‌ها با خرید دستگاه‌های پیشرفته و انتقال تکنولوژی روز جهان همراه بود.»
وی افزود: «این مسیر، امکان ایجاد اشتغال گسترده برای نیروی کار ایرانی را فراهم می‌کرد، نه توسعه و تقویت کارخانه‌های چینی. در نتیجه، دسترسی به قطعات یدکی مورد نیاز نیز به‌مراتب سریع‌تر و آسان‌تر می‌شد. از سوی دیگر، چرخه تولید پایدار و به‌روز می‌ماند و این امر، فرصت طراحی و تولید خودروهای مدرن‌تر را فراهم می‌کرد. البته که مهم‌ترین دستاورد چنین روندی، جلوگیری از خروج ارز بود. حتی فشار تحریم‌ها نیز کاهش می‌یافت، زیرا زمانی که وابستگی به واردات نداریم، در عمل امکان اعمال محدودیت موثر علیه صنعت از بین می‌رود.»
این مقام صنفی تصریح کرد: «متاسفانه، امروز آسیب‌پذیر شده‌ایم. چرا خودمان را به این سطح از وابستگی رسانده‌ایم؟ مسئولان نمی‌خواهند بپذیرند که این وابستگی زیان‌بار است. در شرایط عادی، نباید به یک کشور خاص متکی باشیم. تامین قطعه باید از تمامی تولیدکنندگان جهانی ممکن باشد، اما سیاست‌گزاری‌های کلان، کشور ما را به سمت وابستگی به چین سوق داده است و این روند در نهایت به ضرر صنعت ملی خواهد بود.»

تضمین قانونی برای جبران خسارت سرمایه‌گذاران

عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور در مورد این که اگر داخلی‌سازی دوباره آغاز شود، چه پیش‌شرط‌ها و اقداماتی باید وجود داشته باشد تا این مسیر با موفقیت ادامه پیدا کند؟ اظهار داشت: «پیش از هر چیز باید یک میثاق‌نامه بین وزارت صمت، سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران، انجمن همگن قطعه‌سازان و خودروسازان بزرگ کشور تدوین و امضا شود. این میثاق‌نامه باید ضمانت قانونی داشته باشد؛ به این معنا که اگر منِ قطعه‌ساز سرمایه‌گذاری کردم و به هر دلیلی خودروساز نخواست محصول را خریداری کند یا سیاست‌ها تغییر کرد، طرف مقصر تاوان بدهد.»
وی اضافه کرد: «بنابراین، اگر دولت مقصر است، باید جبران کند؛ اگر خودروساز مقصر است، او باید خسارت بدهد؛ و اگر قطعه‌ساز کوتاهی کرده، مسئولیت با اوست. همه طرف‌ها باید مسئولیت‌پذیر باشند و این تعهد الزام‌آور باشد. بدون چنین توافق قانونی و الزام‌آور، سرمایه‌گذار هیچ تضمینی برای ادامه کار نخواهد داشت.»
مطلب‌زاده در پاسخ به این پرسش که علاوه بر تدوین میثاق‌نامه، چه الزاماتی باید وجود داشته باشد تا قطعه‌سازان با آرامش خاطر سرمایه‌گذاری کنند و نگران باز شدن مجدد مسیر واردات و حذف شان از صنعت نباشند؟ گفت: «ما به زیرساخت‌هایی نیاز داریم که مهم‌ترین آن، تامین ارز برای خرید ماشین‌آلات و تجهیزات است. این ارز باید بدون پیچیدگی‌های بوروکراتیک و از طریق سازوکار مشخص در اختیار کمیته‌ای قرار گیرد که تصمیم‌گیری می‌کند. این کمیته متشکل از نمایندگان مجلس، خودروسازان، سازمان گسترش و وزارت صمت است.»
وی اضافه کرد: «به‌عنوان مثال، اگر بخواهم فلان دستگاه را وارد کنم و مبلغ مشخصی ارز نیاز داشته باشم، پس از تایید این کمیته، بانک مرکزی باید بلافاصله ارز مورد درخواست را تخصیص دهد. همچنین، برای تامین ریال نیز باید با دستور شورای پول و اعتبار، بانک مربوطه موظف به پرداخت وام بلندمدت باشد.»
این مقام صنفی تصریح کرد: «این‌ها راهکارهایی است که باید به‌صورت واقعی و عملی اجرا شوند. زمانی که قانون مشخص و الزام‌آوری وجود داشته باشد که هرگاه به‌دلیل تغییر سیاست‌ها از سرمایه‌گذاری انجام‌شده استفاده نشد، طرف مقصر موظف به جبران کامل خسارت باشد، قطعه‌ساز نیز با اطمینان خاطر وارد میدان می‌شود. چنین قانونی به سرمایه‌گذار این اطمینان را می‌دهد که می‌تواند با ریسک‌پذیری و اعتماد به آینده، سرمایه‌گذاری کند، وام بگیرد و پروژه را پیش ببرد؛ زیرا می‌داند اگر فردا سیاست‌ها تغییر کند و تصمیم بر توقف تولید و جایگزینی واردات گرفته شود، طبق قانون، طرف تصمیم‌گیر باید تمامی خسارت وارده را پرداخت کند.»

> شرط موفقیت در اجرای دوباره داخلی‌سازی، ایجاد یک نهاد واحد و مشخص برای سیاست‌گزاری در صنعت خودرو و قطعه‌سازی است؛ نهادی که مسئولیت برنامه‌ریزی، پیشبرد، پایش و اجرای سیاست‌ها را بر عهده گیرد و حتی پاسخگوی شکست‌ها باشد

حذف بنگاه‌داری دولت و تمرکز بر سیاست‌گزاری کلان

مطلب‌زاده در پاسخ به این سوال که قطعه‌سازان در چه بازه زمانی و با چه شرایطی می‌توانند به دستاورد قابل توجهی برسند؟ گفت: «زمان دستیابی به نتیجه برای هر قطعه یا مجموعه متفاوت است. برای مثال، ساخت قطعاتی مانند پولوس که سرمایه‌گذاری بالا می‌طلبد، می‌تواند در ۲ سال به نتیجه برسد. اما قطعات آسان‌تر ممکن است ظرف یک سال قابل تولید باشند. به‌طور کلی، ما می‌توانیم ظرف ۲ تا ۲ و نیم سال، وابستگی خود به خارج را برطرف کنیم. البته منظورم این نیست که هیچ نیاز به خارج نخواهیم داشت، چون تامین مواد اولیه همواره ضروری است و صنایع بالادستی این مواد را باید از مسیرهای مشخص وارد کنند. اما دیگر وابستگی به یک کشور خاص وجود نخواهد داشت.»
وی در پاسخ به این پرسش که آیا رهایی از وابستگی می‌تواند به خودروسازان قدرت بیشتری برای برنامه‌ریزی و طراحی خودروهای جدید بدهد؟ بیان داشت: «بله؛ زیرا در این شرایط، خودروسازان به‌مراتب ارز کمتری نیاز خواهند داشت و تنها برای موارد خاص مانند تامین مواد اولیه، به ارز خارجی احتیاج پیدا می‌کنند. سایر نیازها به سهولت از داخل کشور تامین می‌شود و دیگر وابستگی به شرکت‌های خارجی ایجاد نخواهد شد که بخواهند نگرانی داشته باشند آمریکا آن‌ها را جریمه می‌کند یا نه؟»
رئیس کمیته تخصصی ساخت داخل و دانش‌بنیان انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان کشور افزود: «متاسفانه، نمونه‌ای مشخص وجود دارد که بیانگر مشکلات ناشی از تحریم‌هاست. فردی دستگاهی را از یک شرکت خارجی خریداری کرده و وجه آن را به‌طور کامل پرداخت کرده است؛ اما شرکت چینی طرف قرارداد، به‌دلیل نگرانی از تحریم‌ها، اعلام کرده قادر به تحویل دستگاه نیست. پس از پیگیری برای بازگرداندن وجه، طرف چینی اعلام کرده که امکان انتقال پول را ندارد. در نتیجه، نه دستگاهی تحویل داده شده و نه وجه آن بازگشته است؛ به این ترتیب، هم سرمایه پرداخت‌شده در حالت بلاتکلیف قرار گرفته و هم تجهیزات مورد نیاز به دست خریدار نرسیده است.»
وی ادامه داد: «این فرد تلاش کرد دستگاه را از مسیر ترکیه وارد کند، اما در آنجا اعلام شد که باید ۱۰ درصد هزینه اضافی، ۱۲ درصد مالیات بر ارزش افزوده و کمیسیون‌های متعدد پرداخت شود؛ به‌گونه‌ای که در نهایت، قیمت تمام‌شده دستگاه حدود ۴۰ درصد افزایش پیدا خواهد کرد. واقعیت آن است که بسیاری از در همسایگی، همچون زالو، به دور ایران حلقه زده‌اند تا صرفا از شرایط موجود بهره‌برداری کنند و منابع ما را به غارت ببرند. این همان پیامد تحریم‌هاست؛ با وجود این، برخی می‌گویند این محدودیت‌ها صرفا «کاغذپاره» هستند! اما همین کاغذپاره‌ها چه فشارها و خسارت‌هایی که بر ما وارد نکرده‌اند.»
مطلب‌زاده در ادامه اظهار کرد: «به اعتقاد من، دولت باید دخالت مستقیم و نقش بنگاه‌داری خود را در صنعت خودرو حذف کرده و صرفا به تعیین سیاست‌های کلان و وضع قوانین حمایتی بپردازد تا سرمایه داخلی به این شکل از بین نرود. تدوین این قوانین باید بر اساس نظر و راهکارهای ارائه‌شده از سوی فعالان واقعی صنعت و افرادی که به‌طور مستقیم در میدان عمل حضور دارند انجام شود؛ نه آن‌که مقررات پشت درهای بسته و بدون مشورت با متخصصان نوشته شود، قوانینی که در نهایت قابلیت اجرایی نداشته و صرفا بر کاغذ باقی می‌مانند.»

تغییرات بهای خودروهای چینی به یک اندازه نیست

با وجود این‌که طی روزهای اخیر برخی خودروهای چینی در بازار با رشد قیمت مواجه شده‌اند، بررسی‌های میدانی خبر از آن می‌دهد که این تغییرات بها در مورد تمامی سگمنت‌ها به یک اندازه نبوده است. بر این اساس مدل‌های پیکاپ چینی در مقایسه با کراس‌اوورهای شاسی‌بلند ساخت این کشور، به‌لحاظ قیمت از رشد کمتری برخوردار بوده‌اند.

تحلیل analysis

کامران طالبی‌فرد
کارشناس بازار
k.talebifard@autoworld.ir

چه آینده‌ای در انتظار بازار خودرو است؟

این روزها تغییرات بهای ارز بازار خودرو را نیز تا حدی تحت تاثیر قرار داده است. با این حال بررسی‌های میدانی حکایت از آن دارد که مدل‌های صفر کیلومتر در ردیف قیمت بین یک تا ۷ میلیارد تومان بیشترین تاثیر را از تغییرات بهای ارز پذیرفته‌اند. این در حالی است که تغییرات نرخ ارز روی مدل‌های دست‌دوم خودرو به‌اندازه نسخه‌های صفر کیلومتر نبوده است. با این حال کارشناسان معتقدند در صورت تداوم شرایط موجود، طی دو ماه آینده مدل‌های دست‌دوم خودرو نیز به‌پیروی از نسخه‌های صفر کیلومتر تغییرات بها را به‌شکل محسوسی تجربه خواهند کرد.

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
پراید ۱۵۱ (۱۴۰۴)	۴۰۹	۵۱۳	۲	▲
پراید ۱۵۱ بالاینر پاششی (۱۴۰۴)	۴۱۴	۵۱۷	۱	▼
ساینا S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۶۹	۶۰۷	۶	▼
ساینا GX دوگانه (۱۴۰۴)	۵۱۸	۶۵۸	۹	▼
ساینا S اتومات (۱۴۰۴)	۵۶۹	۷۸۵	۷	▼
سهند تیپ S (۱۴۰۴)	۴۹۳	۷۱۲	۳	▼
سهند تیپ G (۱۴۰۴)	۵۲۴	۷۱۸	۲	▼
سهند اتومات (۱۴۰۴)	۶۱۷	۷۶۰	۱	▼
اطلس (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۵۵۷	۷۱۶	۴	▼
اطلس (با سانروف) (۱۴۰۴)	۵۷۸	۷۶۴	۳	▼
کوییک GX (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۰۵	۶۳۱	۳	▼
کوییک GX-R (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	۵۱۶	۶۳۳	۰	
کوییک GX-R (با رینگ) (۱۴۰۴)	۵۲۳	۶۵۸	۴	▼
کوییک S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۶۷	۶۲۳	۲	▼
کوییک RS (سفید مشکی) (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۷۴	۶۱۶	۴	▼
کوییک اتومات (۱۴۰۳)	۵۴۱	۸۱۰	۰	
شاهین (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۶۵۱	۹۵۱	۹	▼
شاهین (سانروف و ESP) (۱۴۰۴)	۶۷۲	یک‌میلیارد و ۱۴۳	۵	▼
شاهین اتومات (۱۴۰۴)	۸۳۷	یک‌میلیارد و ۱۷۸	۹	▼
شاهین اتومات پلاس (۱۴۰۴)	۹۷۵	یک‌میلیارد و ۴۵۵	۲۵	▼
نیسان آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۷۸۹	۹۸۰	۲۰	▼
نیسان دوگانه آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۸۳۵	یک‌میلیارد و ۱۰	۲۵	▼
نیسان دوگانه آپشنال (دریچه سیمی) (۱۴۰۳)	۰	۹۷۵	۱۲	▼
کارون (پادرا دوکابین) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۳۴	یک‌میلیارد و ۲۰	۱۲	▼
کاپرا دوکابین (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۹۲	یک‌میلیارد و ۸۸۰	۲۰	▼
سورن پلاس با موتور XU7P (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۷۲۵	۸۴۷	۱۳	▼
سورن پلاس با موتور XU7P (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	۷۲۵	۸۷۵	۱۰	▼
سورن پلاس EF7 (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	۸۵۰	یک‌میلیارد و ۸۰	۱۰	▼
سورن دوگانه (مخزن کوچک) (۱۴۰۴)	۸۲۲	۹۶۷	۵	▼
سورن دوگانه (مخزن بزرگ) (۱۴۰۴)	۸۳۵	۹۸۹	۷	▼
پژو ۲۰۷ موتور TU3 (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۷۲۴	۸۶۰	۸	▼
پژو ۲۰۷ دنده‌ای هیدرولیک (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۷۷۳	۹۹۵	۱۳	▼
پژو ۲۰۷ پاناراما ارتقا یافته (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	۸۱۵	یک‌میلیارد و ۷۵	۸	▼
پژو ۲۰۷ پاناراما ارتقا یافته (با رینگ) (۱۴۰۴)	۸۳۶	یک‌میلیارد و ۹۴	۱۶	▼
پژو ۲۰۷ اتومات (۱۴۰۴)	۹۵۹	یک‌میلیارد و ۲۳۳	۷	▼
پژو ۲۰۷ پانوراما ارتقا یافته (۱۴۰۴)	۹۹۰	یک‌میلیارد و ۳۱۰	۱۱	▼
دنا پلاس (۵ دنده) (۱۴۰۴)	۸۶۸	یک‌میلیارد و ۵۲	۸	▼
دنا پلاس توربو ۶ دنده (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	۹۱۲	یک‌میلیارد و ۹۲	۱۴	▼
دنا پلاس توربو ۶ دنده (با رینگ) (۱۴۰۴)	۹۳۱	یک‌میلیارد و ۱۱۸	۹	▼
دنا اتومات آپشنال (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۵۱	یک‌میلیارد و ۳۰۲	۲۲	▼
تارا ۶ دنده V1 پلاس (۱۴۰۴)	۸۸۸	یک‌میلیارد و ۶۵	۹	▼
تارا اتومات V4 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۰۴	یک‌میلیارد و ۳۰۰	۱۵	▼
رانا پلاس ارتقا (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۷۴۴	۸۶۲	۹	▼
ری‌را (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۴۲	یک‌میلیارد و ۷۶۵	۷	▼
وانت آریسان ۲ (۱۴۰۴)	۵۸۳	۶۷۷	۳	▼

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
کی‌ام‌سی A5 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۹۵۰	۲ میلیارد و ۶۰	۳۰	▲
کی‌ام‌سی J7 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۹۱۸	۲ میلیارد و ۲۷۰	۲۰	▲
کی‌ام‌سی X5 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۸۸۰	۲ میلیارد و ۲۸۰	۳۰	▲
کی‌ام‌سی T9 (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۷۱۰	۳ میلیارد و ۴۲۰	۴۰	▲
ام‌وی‌ام X22 PRO دنده‌ای (۱۴۰۳)	یک‌میلیارد و ۲۳۲	یک‌میلیارد و ۳۰۰	۰	
ام‌وی‌ام X33 کراس اتومات (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۳۹۹	یک‌میلیارد و ۵۰۰	۴۰	▲
فونیکس تیگو ۷ پروهیبرید (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۷۴۳	۳ میلیارد	۲۰	▲
فونیکس تیگو ۸ پرومکس اکسلنت (۱۴۰۴)	۳ میلیارد و ۴۰۵	۳ میلیارد و ۹۰۰	۰	
اکستریم VX (۱۴۰۴)	۵ میلیارد و ۵۱۵	۶ میلیارد و ۲۵۰	۵۰	▲
فردا ۵۱۱ (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۹۰	یک‌میلیارد و ۱۵۰	۵۰	▲
فردا SX5 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۹۰	یک‌میلیارد و ۵۸۰	۳۰	▲
دیگنیتی پرستیژ (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۴۰	۲ میلیارد و ۹۵۰	۳۰	▲
فیدلیتی پرستیژ ۵ نفره (۱۴۰۴)	۰	۳ میلیارد و ۵۵۰	۳۰	▲
فیدلیتی پرستیژ ۷ نفره (۱۴۰۴)	۰	۳ میلیارد و ۶۹۰	۵۰	▲
ریسپکت پرایم تیپ ۲ (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۶۷۵	یک‌میلیارد و ۹۲۰	۲۰	▲
هایما 7X (۱۴۰۳)	۲ میلیارد	۲ میلیارد و ۲۱۰	۰	
هایما S8 (۱۴۰۴)	۰	۲ میلیارد و ۴۵۰	۲۰	▲
لاماری ایما HEV (۲۰۲۵)	۲ میلیارد و ۷۹۸	۲ میلیارد و ۹۷۰	۲۰	▲
تیگارد X35 پلاس (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۶۰۰	یک‌میلیارد و ۸۰۰	۳۰	▲

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
هیوندای توسان (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۴۵۰	۴ میلیارد و ۳۵۰	۰	
هیوندای کونا (۲۰۲۵)	۲ میلیارد و ۵۹۲	۳ میلیارد و ۶۵۰	۰	
هیوندای کرتا (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۲۲۰	۳ میلیارد و ۱۵۰	۰	
هیوندای الانترا (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۲۰۰	۲ میلیارد و ۹۵۰	۰	
کیا اسپورتیج توربو (۲۰۲۵)	۲ میلیارد و ۸۳۰	۶ میلیارد	۰	
کیا K5 توربو (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۷۷۰	۵ میلیارد و ۷۰۰	۰	
سراتو ۲۰۰۰ سی‌سی اتوماتیک GT لاین (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۷۵۰	۴ میلیارد و ۳۵۰	۰	
کیا سلتوس (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۶۲۵	۳ میلیارد و ۵۰۰	۵۰	▲
تویوتا bz4X ۶۱۵ پرو (۲۰۲۴)	۳ میلیارد و ۴۲۰	۴ میلیارد و ۲۰۰	۵۰	▲
تویوتا کرولا کراس هیبرید ۲۰۰۰ سی‌سی (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۳۴۵	۴ میلیارد و ۶۰۰	۱۰۰	▲
تویوتا لوین هیبرید (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۳۷۵	۳ میلیارد و ۳۵۰	۰	
تویوتا کرولا - ۱۲۰۰ سی‌سی (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۲۴۵	۲ میلیارد و ۹۵۰	۵۰	▲
جتا VS7 (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۷۲۰	۳ میلیارد و ۱۵۰	۰	
جتا VS5 (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۲۴۴	۲ میلیارد و ۹۰۰	۰	
میتسوبیشی اوتلندر (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۶۹۹	۵ میلیارد و ۵۰۰	۰	
نیسان ترا ۲۰۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۴)	۳ میلیارد و ۲۵۰	۴ میلیارد و ۳۵۰	۰	
نیسان سیلفی E-Power مکس ادیشن (۲۰۲۴)	۳ میلیارد و ۵۰۰	۳ میلیارد و ۷۵۰	۰	
نیسان قشقایی تک دیفرانسیل (۲۰۲۴)	۳ میلیارد و ۱۰۸	۳ میلیارد و ۶۵۰	۰	
نیسان سیلفی E-Power پلاس (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۹۴۵	۳ میلیارد و ۴۵۰	۰	
هوندا HR-V eHEV (۲۰۲۵)	۰	۴ میلیارد و ۶۰۰	۰	
هوندا سیتی (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۳۲۷	۲ میلیارد و ۳۰۰	۰	
آئودی Q5 e-tron (۲۰۲۴)	۵ میلیارد و ۶۵۷	۵ میلیارد و ۶۵۰	۱۰۰	▲
فولکس تی راک ۱۵۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۴)	۳ میلیارد و ۸۸۷	۴ میلیارد و ۴۰۰	۵۰	▲
فولکس واگن ID4 (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۵۲۰	۳ میلیارد و ۹۰۰	۰	
ونوسیا V Online DD-i (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۳۱۴	۲ میلیارد و ۷۰۰	۰	
بی‌وای‌دی سانگ پلاس (۲۰۲۵)	۳ میلیارد و ۶۳۸	۴ میلیارد و ۹۰۰	۵۰	▲
بی‌وای‌دی چین ال (۲۰۲۵)	۳ میلیارد و ۳۲۵	۴ میلیارد و ۵۰۰	۰	

خودروهای ایرانی
خودروهای وارداتی
خودروهای مونتاژی

کشف نزدیک به ۷۰۰۰ لیتر روغن‌موتور صنعتی قاچاق در بناب

فرمانده انتظامی بناب از کشف ۶ هزار و ۶۰۰ لیتر روغن‌موتور صنعتی قاچاق به ارزش یک‌میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال خبر داد. سرهنگ رحمان عبدی در تشریح این خبر گفت: «ماموران مبارزه با قاچاق کالا از محل دپو و نگهداری مقادیری کالای قاچاق در یکی از انبارهای حاشیه بناب مطلع و بلافاصله به محل اعزام شدند.» وی افزود: «ماموران با همکاری عوامل اداره تعزیرات حکومتی شهرستان در تحقیقات اولیه انبار را شناسایی و پس از هماهنگی با مقام قضایی انبار مورد نظر را بازرسی کردند.» این مقام انتظامی تصریح کرد: «در بررسی از انبار مقدار ۶ هزار و ۶۰۰ لیتر روغن‌موتور صنعتی قاچاق به ارزش مبلغ یک‌میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال کشف و در این رابطه یک نفر دستگیر شد و متهم با تشکیل پرونده تحویل مرجع قضایی شد.»

معاون بازرسی و نظارت اداره کل صمت مطرح کرد؛

تشدید نظارت بر توزیع روغن‌موتور

معاون بازرسی و نظارت اداره کل صنعت، معدن و تجارت با اشاره به تشدید نظارت بر توزیع روغن‌موتور گفت: «تلاش ما این است که سهمیه‌ها افزایش یابد.» حسین منصوری با اشاره به آخرین وضعیت بازار روغن‌موتور اظهار کرد: «روغن‌موتور یکی از کالاهای مهم و پرمصرف است که مشمول ثبت در سامانه جامع تجارت بوده و نظارت‌ها در این زمینه با جدیت انجام می‌شود. اخیرا یک واحد صنفی به‌دلیل مغایرت میان موجودی فیزیکی و موجودی ثبت‌شده در سامانه، جریمه شده و پرونده یک واحد دیگر نیز در دست بررسی است که به‌زودی برای رسیدگی به تعزیرات معرفی خواهد شد.» وی با بیان این که بخشی از چالش موجود مربوط به روغن‌های پرمصرف در حوزه حمل‌ونقل عمومی و باربری است، افزود: «روغن‌موتورهای پرکاربرد مخصوص ناوگان تاکسی، باربری و حمل‌ونقل درون‌شهری، تقاضای بالایی دارند و در حال حاضر سهمیه تخصیصی به استان‌ها از سوی شرکت‌های تولیدکننده بر اساس ظرفیت تولید تعیین می‌شود. با این حال، تلاش ما این است که سهمیه‌ها افزایش یابد تا دغدغه فعالان این بخش به حداقل برسد.» معاون بازرسی و نظارت اداره کل صنعت، معدن و تجارت تاکید کرد: «به‌طور کلی کمبود خاصی در بازار روغن مشاهده نمی‌شود؛ اما در برخی انواع پرمصرف، به‌دلیل تفاوت در میزان تقاضا و تولید، محدودیت‌هایی وجود دارد. امیدواریم وزارتخانه با برنامه‌ریزی دقیق‌تر و تامین به‌موقع، شرایطی فراهم کند که استان‌ها با دغدغه مواجه نباشند.» وی در بخش دیگری از سخنان خود به‌موضوع خودرو و مشکلات مربوط به عرضه آن اشاره کرد و گفت: «در جلسه اخیر، مساله تامین کالا و همچنین فروش خودرو و عدم ایفای تعهدات برخی شرکت‌های خودروسازی مطرح شد. مسئولان مربوطه نیز قول داده‌اند برای رفع مشکلات موجود و انجام تعهدات خودروسازان اقدامات عملی انجام دهند.» منصوری همچنین با اشاره به چالش کمبود نیرو در حوزه بازرسی افزود: «یکی از دغدغه‌های ما کمبود نیروهای بازرسی است که روند نظارت‌ها را دشوار کرده است. امیدواریم با همکاری نهادهای ذی‌ربط و تامین نیروهای جدید، بتوانیم خدمات نظارتی دقیق‌تر و موثرتری به مردم شریف ارائه دهیم.» وی خاطرنشان کرد: «نظارت‌ها در سطح بازار به‌صورت مشترک و روزانه با حضور بازرسان سازمان صمت، اتاق اصناف، تعزیرات حکومتی و جهاد کشاورزی انجام می‌شود و هرگونه تخلف از جمله گران‌فروشی، احتکار، عدم‌عرضه کالا یا عرضه خارج از شبکه به‌سرعت شناسایی و با آن برخورد می‌شود.» معاون بازرسی و نظارت اداره کل صنعت، معدن و تجارت در پایان گفت: «هدف ما این است که با تامین مناسب کالا و نظارت دقیق بر بازار، آرامش و ثبات قیمتی حفظ شود و مردم بدون نگرانی از بابت کمبود یا افزایش قیمت‌های غیرمنطقی، بتوانند نیازهای خود را تامین کنند.» بازار روغن‌موتور در سال‌های اخیر به یکی از شاخص‌های مهم در سنجش سلامت زنجیره تامین کالاهای اساسی حوزه حمل‌ونقل تبدیل شده است. از آن‌جا که این کالا ارتباط مستقیم با عملکرد ناوگان عمومی، باربری و حتی خودروهای شخصی دارد، هرگونه اختلال در توزیع آن می‌تواند به افزایش هزینه‌های حمل‌ونقل و درنهایت رشد قیمت کالاها و خدمات منجر شود. کارشناسان معتقدند ریشه بخشی از مشکلات موجود، به نبود تناسب میان ظرفیت تولید و الگوی مصرف بازمی‌گردد. در چنین شرایطی، تشدید نظارت نه‌تنها به شفافیت در عرضه و جلوگیری از احتکار کمک می‌کند، بلکه می‌تواند زمینه‌ساز افزایش سهمیه استان از سوی تولیدکنندگان نیز باشد. تجربه نشان داده است هرگاه سامانه‌های نظارتی با جدیت بیشتری فعال شده‌اند، میزان تخلفات کاهش یافته و اعتماد مصرف‌کنندگان به بازار تقویت شده است. بنابراین، استمرار این روند می‌تواند به تثبیت قیمت‌ها و کاهش فشار اقتصادی بر رانندگان و مردم عادی منجر شود. از منظر اجتماعی، مساله توزیع روغن‌موتور تنها یک موضوع صنفی یا اقتصادی نیست، بلکه به‌طور مستقیم با آرامش روانی و اعتماد عمومی گره خورده است. رانندگان تاکسی، کامیون‌داران و حتی خانواده‌هایی که خودرو شخصی دارند، در صورت مواجهه با کمبود یا افزایش ناگهانی قیمت روغن‌موتور، احساس بی‌ثباتی و نگرانی خواهند داشت. این نگرانی می‌تواند به نارضایتی اجتماعی و کاهش اعتماد به نهادهای نظارتی منجر شود. به‌همین دلیل، اقداماتی مانند بازرسی‌های مشترک میان سازمان صمت، اتاق اصناف، تعزیرات حکومتی و جهاد کشاورزی، علاوه‌بر کارکرد اقتصادی، نقش مهمی در تقویت سرمایه اجتماعی ایفا می‌کند. همچنین، اطلاع‌رسانی شفاف درباره سهمیه‌ها، میزان تولید و نحوه برخورد با متخلفان، می‌تواند به کاهش شایعات و جلوگیری از التهاب بازار کمک کند. درواقع، مدیریت صحیح این حوزه نه‌تنها به‌تامین نیازهای روزمره مردم منجر می‌شود، بلکه الگویی برای سایر بخش‌های اقتصادی نیز خواهد بود. اگر این الگو به‌صورت پایدار دنبال شود، می‌توان امیدوار بود که در آینده با ثبات بیشتری در حوزه تامین کالاهای اساسی مواجه شود و شهروندان بدون دغدغه به نیازهای خود دسترسی داشته باشند.

طراحی خلاقانه و ابتکار جدید در سری ۷

اواخر سال ۲۰۲۲ میلادی بود که ب‌ام‌و از محصول پرچمدار و محبوب خود یعنی سدان فول‌سایز لاکچری خود یعنی سری ۷ نسل جدید رونمایی کرد. در حقیقت نسل هفتم سری ۷ از زبان جدید طراحی ب‌ام‌و بهره می‌گیرد که استایل بسیار جنجالی برای خود به‌وجود آورده تا مورد نقد تمام منتقدان و کارشناسان قرار گیرد. اما کابین این سدان فول‌سایز لاکچری را می‌توان متفاوت‌ترین و جدیدترین کابین یک خودرو دانست. زیرا طراحی هوشمندانه و فوق پیشرفته ب‌ام‌و در طراحی کابین سری ۷ جدید بسیار مورد توجه قرار گرفت. به‌طوری که دریچه‌های کولر راننده و سرنشین جلو با یک طراحی بسیار هوشمندانه متحرک طراحی شده و هر زمان اقدام به فعال‌سازی سیستم تهویه‌مطبوع کنید، دریچه‌های افقی روی داشبورد از زیر پوشش خود خارج شده و با مکانیزم متحرکی که دارد، هوا را به سمت سرنشینان به جریان می‌اندازد. همچنین کنترل و تنظیم دریچه‌های کولر راننده و سرنشین جلو کاملا به صورت الکترونیکی بوده و می‌توان آن را روی سیستم اطلاعات-سرگرمی نسل جدید ب‌ام‌و به‌راحتی کنترل و جهت آن را تنظیم کرد.

تلگرام
Telegram

راه‌حل رونق بازار خودرو چیست؟

با فعال شدن مکانیسم ماشه و اعمال محدودیت‌های بین‌المللی، قیمت خودرو در بازار تا حدی افزایش یافته و این مساله به‌خودی خود به‌رکود معاملات در این بخش از بازار دامن می‌زند. حال سوال این است که آیا در چنین شرایطی راه‌حلی برای بالا بردن قدرت خرید مصرف‌کننده وجود دارد؟ در ادامه پاسخ کارشناسان را مرور می‌کنیم:

تجربه مدیریت بازار خودرو در سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۵ نشان می‌دهد اتخاذ سیاست‌هایی همچون فروش مستقیم محصولات و ارائه خدماتی نظیر فروش لیزینگی از سوی خودروسازان می‌تواند تا حدی در بالا بردن قدرت خرید مصرف‌کننده و رونق دوباره معاملات در بازار تاثیرگذار باشد. هرچند که این مهم نیازمند حمایت‌های دولتی و اختصاص بودجه لازم و مشخص به این امر است.

غلامی

در حال حاضر وضعیت بازار خودرو آن‌چنان که باید مطلوب نیست و هرگونه سهل‌انگاری از سوی نهادهای اجرایی می‌تواند تبعات ناخوشایندی برای این بخش از بازار به‌دنبال داشته باشد. به‌عبارت دیگر لازم است کلیه نهادهای مربوطه با هدف تزریق انگیزه و رونق به‌صنعت و بازار خودرو تمام تلاش خود را به‌کار گیرند و در این راستا حمایت دولت از مصرف‌کنندگان و تخصیص تسهیلات بانکی می‌تواند تا حد زیادی گره‌گشا باشد. درنهایت به‌نظر می‌رسد اصلاح ساختاری صنعت خودرو می‌تواند گام مثبتی در تحقق این امر باشد و لازم است در این مسیر، کلیه فعالان صنعت و بازار خودرو به‌تجربیات کشور زیر سایه تحریم در سال‌های گذشته توجه بیشتری داشته باشند.

رستمی

Message

صدای مشتری
۸۸۳۰۶۷۶۱

قطعه بی‌کیفیت

خودرو وارداتی مدل ۲۰۱۲ دارم و چندی پیش ضمن مراجعه به‌تعمیرگاه برای تعویض لنت‌ترمز آن، تعمیرکار از نمونه داخلی روی سیستم ترمز خودرویم استفاده کرد. درعین حال پس از گذشت چند روز در زمان ترمز گرفتن، صدای سوت‌مانندی از ناحیه چرخ‌های خودرو به‌گوش می‌رسید. با مراجعه مجدد به‌تعمیرگاه و توضیحات شخص تعمیرکار متوجه شدم قطعه جدید از کیفیت بالایی برخوردار نیست و به‌همین دلیل هنگام ترمزگیری، صدای سوت‌مانندی در ناحیه چرخ‌ها تولید می‌شود. بر این اساس نمونه دیگری از این قطعه را که به‌گفته شخص فروشنده کیفیت بهتری داشت، با قیمت بالاتری خریداری و روی خودرویم نصب کردم.

۰۹۱۷***۸۸۱۶

نظرسنجی
Poll

۳۰۰۰۶۷۴۰۰۰

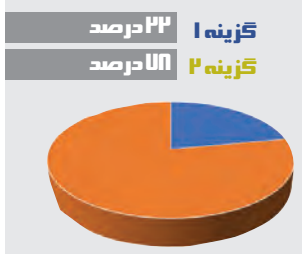
نظرسنجی شماره ۲۴۱۱
کدام مورد زیر می‌تواند سبب کاهش قطعات تقلبی در بازار شود؟

۱-نصب کدرهگیری روی قطعات
۲-طرح شناسه کالا
۳-نظارت مستمر بر فعالیت بازار

پاسخ نظرسنجی شماره ۲۴۱۰

در نظرسنجی شماره گذشته از مخاطبان گرامی پرسیدیم اتحاد خودروسازان و قطعه‌سازان در شرایط فعلی تا چه اندازه می‌تواند صنعت و بازار خودرو را نجات دهد؟

در پاسخ به‌این پرسش ۲۲ درصد به گزینه یک یعنی تا حدودی و ۷۸ درصد به گزینه دوم یعنی زیاد رأی داده بودند.



شماره ۴ خانواده EV کره‌ای‌ها را بشناسید!

هدف «کیا» برای تصاحب بیشتر برقی‌ها چیست؟

کمپانی کیا موتورز اخیرا از دو محصول جدیدش به نام EV4 سدان و هاچ‌بک رونمایی کرد. این خودرو بر پایه و اساس پلت‌فرم E-GMP یا همان پلت‌فرم نسل جدید برقی هیوندای-کیا شکل گرفته است. از آن‌جا که EV4 در دو نسخه سدان و هاچ‌بک به تولید رسیده است، نسخه سدان این خودرو مورد بررسی ماست.

طراحی جذاب و منحصر به‌فرد کیا

طراحی EV4 به‌صورت مستقیم زیر نظر کریم حبیب، طراح اسبق ب‌ام‌و بوده است. به همین دلیل از نظر طراحی استایل بدنه، اسپرت و هیجان‌انگیز است. باتوجه به فاصله محوری، طول، عرض و ارتفاع به‌ترتیب ۲۸۲۰، ۴۷۳۰، ۱۸۶۰ و ۱۴۸۰ میلی‌متری، این خودرو یک سدان کامپکت و سگمنت C به‌حساب می‌آید. بانگاهی به پروفیل EV4 سدان شاهد نصب رینگ‌های ۱۹ اینچی (البته در نسخه‌های GT لاین و GT لاین S قطر رینگ‌ها به ۱۹ اینچ می‌رسد و سایر نسخه‌ها دارای رینگ‌های ۱۷ و ۱۸ اینچی هستند) روی آن هستیم که با پوزه نسبتا کوتاه متمایل به‌پایین، ستون A کشیده، ستون C یکپارچه با شیشه عقب مشابه یک فست‌بک بسیار مدرن به‌نظر می‌رسد. در نمای جلو نیز زبان جدید طراحی کیا جلب توجه می‌کند که در خانواده EV به‌خوبی شاهد آن بودیم. بر این اساس چراغ‌های عمودی مزین به LED عمودی و چراغ‌های کریستالی با حالت جدید سپر که فرم جلوپنجره پوزه‌ببری معروف کیا را تداعی می‌کند، چهره بسیار خشن و تهاجمی دارد. در نمای عقب نیز چراغ‌های عمودی مزین به LED مشابه چراغ‌های جلو و حجم‌پردازی خاص روی در صندوق عقب سبب شده است چهره این خودرو بسیار جذاب و زیبا به‌نظر برسد.

کابین ساده اما بسیار مدرن

با نشستن در پشت فرمان کیا EV4 سدان شاهد یک سبک طراحی بسیار ساده اما مدرن هستیم. به این معنا که یک نمایشگر یکپارچه دارای دو صفحه ۱۲,۳ اینچی یکی برای کلاستر و یکی برای سیستم مولتی‌مدیا و عدم طراحی دکمه‌های فیزیکی سبب شده است فضای کاملا مدرنی به‌وجود آید. طراحی غربیلک دابل دی-کات سه شاخه با دسته‌دنده پشت فرمان رانندگی با این خودرو را هیجان‌انگیز می‌کند. طراحی دریچه‌های افقی در طرفین و در بخش میانی برای سیستم تهویه‌مطبوع هارمونی بسیار خوبی با کلیت داشبورد پیدا کرده است. از مهم‌ترین امکانات رفاهی و ایمنی کیا EV4 می‌توان به کروز کنترل تطبیقی، ۸ ایربگ، سیستم کمکی هوشمند رانندگی، سیستم پیشگیری از تصادف، سیستم ترمز اضطراری هوشمند، سیستم هشدار نقاط کور، سیستم هشدار انحراف از مسیر، دوربین ۳۶۰ درجه، سیستم تهویه‌مطبوع دوگانه و مجزا برای سرنشینان عقب و سیستم راه‌اندازی هوشمند خودرو از روی گوشی و سیستم شارژ خودرو با دستگاه‌های الکترونیکی و... اشاره کرد.

مشخصات فنی مناسب

مهندسان کیا با توجه به کلاس EV4 یک موتور الکتریکی پرتوان سنکرون مغناطیس دائم را برای این خودرو سدان در نظر گرفته‌اند. این موتور روی محور جلو طراحی شده که در نسخه‌های GT لاین و GT لاین S به‌لطف پک باتری ۸۱,۴ کیلووات-ساعتی از قدرت قابل توجهی بهره‌مند است. این خودرو به‌لطف چنین موتور الکتریکی و مجهز بودن به باتری ۸۱,۴ کیلووات-ساعتی می‌تواند حداکثر تا ۲۰۱ اسب‌بخار قدرت تولید کند. ناگفته نماند که تنها ۳۱ دقیقه زمان نیاز است که از ۱۰ درصد تا ۸۰ درصد ظرفیت باتری شارژ شود. از سوی دیگر EV4 GT لاین و GT لاین S می‌توانند حداکثر تا ۵۸۲ کیلومتر را با یک بار شارژ طی کنند. درعین حال شتاب صفر تا ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت این خودروها به ۷,۹ ثانیه می‌رسد و حداکثر سرعت آن‌ها نیز ۱۶۹ کیلومتر بر ساعت است. کمپانی کیا از اواخر سال جاری میلادی EV4 را به‌دست مشتریان خود می‌رساند و نسخه فول آپشن این خودرو یعنی GT لاین S نیز ارزشی برابر با ۳۵ هزار و ۹۲۰ پوند دارد.

پیامک
SMS

راهنمای خرید

قصد خرید خودرو برلیانس H330 با موتور ۱۶۰۰ سی‌سی اتوماتیک مدل ۱۳۹۷ با کارکرد ۳۰ هزار کیلومتر و با قیمت ۸۲۰ میلیون تومان را دارم. این خودرو از نظر فنی چگونه است و آیا با چنین شرایطی ارزش خرید دارد؟

۰۹۱۹*۴۱۵۴**

برلیانس H330 خودرویی در سگمنت C و در کلاس خودروهای جمع‌وجور است. این خودرو سدان با توجه به سال طراحی آن (۲۰۱۳) طراحی نسبتا به‌روزی دارد. برلیانس H330 از نظر طراحی با توجه به خطوط نرم روی بدنه و البته حجم‌های روی گل‌گیرهای عقب و جلو کاراکتر اسپرتی دارد.

چهره خودرو نیز به‌واسطه چراغ‌های مشابه محصولات قدیمی ب‌ام‌و و جلوپنجره با دو بخش مجزا و خطوط تیز کناری روی کاپوت، اسپرت و جوان‌پسند است. برلیانس H330 در نمای عقب به‌دلیل چراغ‌های جمع‌وجور و یک طراحی ساده، زیبا به‌نظر می‌رسد که نسبت به برادر کوچک‌ترش یعنی H230 از استایل به‌مراتب جذاب‌تری برخوردار است. کابین خودرو نیز به‌واسطه طراحی نسبتا به‌روز، ساده و البته جذاب است. ناگفته نماند که طراحی داشبورد در کلاس خود جذاب است.

زیرا استفاده از دو رنگ در تریم داخلی، استفاده از چرم مصنوعی، سیستم اتوماتیک تهویه‌مطبوع و در نسخه اتوماتیک کی‌لس و تجهیزات به‌روز مانند سانروف و تنظیم صندلی در ۸ جهت و... سبب شده است کابینی مناسب و دلنشین در اختیار سرنشینان قرار گیرد. این سدان جمع‌وجور خانوادگی در دو نسخه ۱۵۰۰ سی‌سی و ۱۶۰۰ سی‌سی به بازار عرضه شده است. نسخه ۱۵۰۰ سی‌سی این خودرو یکی از پردردسرترین خودروهای حاضر در بازار کشورمان است. اما اواخر سال ۱۳۹۶ بود که نسخه ۱۶۰۰ سی‌سی این خودرو معرفی و به بازار عرضه شد. برلیانس H330 با پیشرانه ۱۶۰۰ سی‌سی در حقیقت یک موتور ۴ سیلندر خطی تنفس‌طبیعی به حجم ۱۶۵۴ سی‌سی ۱۶ سوپاپ را در خود جا داده است.

این پیشرانه موسوم به BM16LB با توجه به سیستم تایمینگ متغیر سوپاپ‌ها برای سوپاپ‌های ورودی می‌تواند ۱۱۴ اسب‌بخار قدرت را در ۶ هزار آرپی‌ام (دور در دقیقه) و ۱۵۴ نیوتون‌متر گشتاور را در ۴ هزار آرپی‌ام به‌ارمغان آورد. نکته بسیار مهم درباره پیشرانه ۱۶۰۰ سی‌سی برلیانس H330، دمای کاری بالا یا تنش حرارتی بالا در بخش فوقانی موتور است.

به‌عبارت دیگر اگر مالک خودرو به‌سطح آب رادیاتور توجه نداشته باشد و در فصل گرم سال از کولر نیز بیشتر استفاده کند، واشر سرسیلندر موتور در کمترین بازه زمانی معیوب شده و موتور نیاز به‌تعمیر خواهد داشت. از طرفی در زمان تخت‌گاز کردن و فشار بیش از حد اویل‌پمپ یا پمپ روغن این موتور به‌دلیل ضعیف بودن معیوب شده و هزینه بسیار زیادی را به‌مالک تحمیل می‌کند. همچنین گیربکس ۴ سرعته اتوماتیک وظیفه انتقال قدرت به چرخ‌ها جلو را در این خودرو برعهده دارد.

گیربکس ۴ سرعته برلیانس H330 نسبت به گیربکس AL4 پژو و محصولات رنو، به‌روز شده و از قطعات جدید بهره می‌برد.

درعین حال در رانندگی‌های طولانی‌مدت و وارد آمدن فشار زیاد به گیربکس این خودرو، صفحات داخلی آن با افزایش دما مواجه می‌شوند و به‌همین دلیل جعبه‌ساعت هیدرولیکی و صفحات داخلی گیربکس در کوتاه‌ترین زمان نیاز به‌تعمیر و تعویض پیدا می‌کنند. درنهایت برلیانس H330 از نظر ظاهری، کابین و آپشن امتیاز قابل قبولی را دریافت می‌کند؛ اما امتیاز آن در زمینه خدمات پس از فروش، تامین قطعات و هزینه نگهداری، آن‌چنان که باید بالا نیست.

کشف محموله ۴.۶ میلیارد ریالی لاستیک قاچاق در مراغه

فرمانده انتظامی مراغه گفت: «محموله انواع لاستیک خارجی قاچاق به ارزش ۴ میلیارد و ۶۰۰ میلیون ریال در این شهرستان کشف و ضبط شد.» به گزارش «ایرنا» سرهنگ توحید فارسی در گفت‌وگو با خبرنگاران افزود: «ماموران پلیس آگاهی این محموله را با اجرای طرح تشدید مبارزه با قاچاق کالا و ارز و حین گشت‌زنی و کنترل خودروهای عبوری از یک دستگاه کامیون باری کشف کردند.» وی ادامه داد: «ماموران در بازرسی از این کامیون که با همکاری و هماهنگی مقامات قضائی و اداره تعزیرات حکومتی انجام شد، تعداد ۲۳۰ حلقه انواع لاستیک خارجی قاچاق را که فاقد هرگونه مدارک مثبته گمرکی است، کشف کردند و راننده آن هم دستگیر و پس از تشکیل پرونده مقدماتی جهت سیر مراحل قانونی به مراجع قضایی تحویل داده شد.» فرمانده انتظامی مراغه با تاکید بر برخورد قاطع پلیس با عوامل قاچاق از شهروندان خواست موارد مشکوک را به مرکز فوریت‌های پلیسی ۱۱۰ اعلام کنند.

قیمت‌هایی که مدام تغییر می‌کنند!

بازار لاستیک ایران در گرداب نوسان و تنوع

سهیل سیاوشی
s.siavashi@autoworld.ir

بازار لاستیک ایران در ماه‌های اخیر شاهد تحولات قابل توجهی بوده است؛ تحولات ناشی از نوسانات اقتصادی، تغییرات نرخ ارز، سیاست‌های حمایتی و محدودکننده دولت و همچنین رشد برندهای داخلی در رقابت تنگاتنگ با محصولات وارداتی. امروزه نه‌تنها رانندگان خودروهای اقتصادی و رایج، بلکه صاحبان خودروهای وارداتی، لوکس و کراس‌اوور نیز در پی رصد قیمت‌های روز و گزینه‌هایی با مناسب‌ترین کارایی، کیفیت و قیمت هستند. بازار لاستیک ایران در مهرماه ۱۴۰۴ بیش از هر زمان دیگری در معرض بادهای متناقض اقتصاد کلان، سیاست‌های متنوع صنایع خودروسازی و تصمیمات دولت قرار گرفته است. افت ارزش ریال و افزایش نرخ ارز، هزینه تولید را بالا برده و فضای رقابتی با برندهای خارجی (که عمدتا وارداتشان نیز تحت تاثیر تحریم و محدودیت قرار دارد) سهم بیشتری را نصیب محصول ایرانی کرده است. اگرچه در بازدهی عملکرد و کیفیت، محصولات خارجی همچنان مزیت‌هایی دارند، اما نسبت «قیمت به کارایی» لاستیک‌های ایرانی با توجه به شرایط اقتصادی و جغرافیایی کشور، برای بسیاری از مالکان خودروها انتخابی منطقی است.

لاستیک‌های داخلی و اقتصادی

محصولات تولید داخل همچون بارز، یزدتایر، ایران تایر و کویر تایر، سهم عمده‌ای از بازار را در سایزهای رایج خودروهای پرتیراژ همچون پراید، پژو ۲۰۶، ۴۰۵، پارس، تیبا، وانت و حتی برخی خودروهای جدید داخلی به خود اختصاص داده‌اند. تنوع سایز، از ۱۳ اینچ (مناسب پراید و MVM 110) تا سایزهای ۱۶ و ۱۸ اینچ (مورد مصرف خودروهای وارداتی و کراس‌اوور) دامنه قابل توجهی یافته است. از نگاه قیمتی، لاستیک بارز مدل P640 با سایز ۶۵R۱۴/۱۸۵، مناسب خودروهایی چون پژو ۲۰۶، ۲۰۷، پارس و ۴۰۵، در مهرماه هر جفت با قیمت ۴ میلیون و ۴۹۰ هزار تومان عرضه شده است؛ در حالی که سایز مشابه مدل Elpida P640 تک‌حلقه‌ای از همین برند، به قیمت ۲ میلیون و ۲۳۱ هزار و ۸۰۰ تومان معامله می‌شود. این اختلاف قیمت می‌تواند ناشی از تفاوت نوع گل لاستیک، تکنولوژی استفاده شده و تعداد حلقه در بسته‌بندی باشد. محصولات ایران تایر هم، نظیر مدل Sarina با سایز ۶۰R۱۳/۱۷۵ که عمدتا برای پراید و برخی مدل‌های MVM110 مناسب است، هر جفت ۴ میلیون و ۲۴۰ هزار تومان قیمت‌گذاری شده است. جالب آن‌که، در همین بازه قیمتی، برند چینی رودوینگ (RW-۵۸۱) نیز برای مصرف‌کنندگان اقتصادی و پراید وجود دارد و همین قیمت‌گذاری رقابتی موجب شده بازار لاستیک‌های رده‌پایین کم‌تر شاهد فاصله قیمتی غیرمنطقی باشد. نکته حائز اهمیت دیگر حضور یزدتایر در بازه قیمتی ۳ میلیون و ۹۵۰ هزار تومان برای سایز ۶۰R۱۳/۱۷۵ (گل SUN) تا حدود ۴ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان برای مدل STANZA با سایز ۱۷۵/۷۰/۱۳ است. کویر تایر نیز علاوه بر تمرکز بر سایزهای رایج، تایرهای خاص‌تر همچون مدل WON-DERFULL (KB700) برای کراس‌اوورها و شاسی‌بلندهای وارداتی با سایز ۶۰R۱۸/۲۲۵ را به بازار عرضه کرده که قیمت هر حلقه از آن ۲ میلیون و ۹۲۰ هزار تومان است؛ قیمتی که نسبت به برندهای خارجی هم‌کلاس، قابل‌رقابت و حتی اقتصادی‌تر محسوب می‌شود. تحلیل کلی قیمت‌ها نشان می‌دهد که در حال حاضر، بخش اصلی بازار تایر در حوزه خودروهای سواری اقتصادی در اختیار تولیدات داخلی است؛ محصولاتی که ضمن رعایت استانداردهای ملی و ارائه گارانتی، محدوده قیمتی ۳ میلیون و ۹۰۰ هزار تا ۴ میلیون و ۷۵۰ هزار تومان را برای هر جفت تایر ۱۳ تا ۱۵ اینچ برای پراید، پژو، تیبا و ... پوشش می‌دهند. اما در سایزهای مخصوص خودروهای وارداتی و کراس‌اوور، اگرچه همچنان قیمت تایرهای وارداتی بالغ بر ۱۵ تا ۲۰ میلیون تومان هم دیده می‌شود، تولیدکنندگان داخلی سعی کرده‌اند گزینه‌های مقرون‌به‌صرفه‌تری را ارائه دهند.

لاستیک‌های وارداتی و برندهای خارجی شاخص

در صدر برندهای خارجی حاضر در بازار ایران، نام‌هایی همچون کومهو (Kumho) از کره جنوبی، جی تی رادیال (GT Radial) سنگاپور - چین، یوکوهاما و دانلوپ ژاپن، هانکوک کره، نکسن کره و در رده پایین‌تر برخی برندهای چینی مانند ترازانو و رودوینگ قابل مشاهده است. قیمت لاستیک‌های وارداتی به‌وضوح فاصله معناداری با نمونه‌های داخلی دارد. برای مثال، کومهو تایر مدل TA21 با سایز ۵۵R۱۶/۲۰۵ که برای مزدا ۳ و برخی تویوتاها مناسب است، در بازار مهرماه امسال تا قیمت ۱۵ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان (هر جفت) عرضه می‌شود. جی تی رادیال مدل Fe1 City با سایز ۶۵R۱۴/۱۸۵، مناسب پژو و کوییک، قیمتی معادل ۷ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان دارد که تقریبا ۵۰ تا ۷۰ درصد بالاتر از نمونه داخلی مشابه است. یوکوهاما مدل BluEarth Es3 و هانکوک مدل Kinergy eco2 نیز تایرهایی هستند که در سایز ۱۶/۲۰۵□۵۵ قیمت‌هایی بین ۱۴ تا ۱۵ میلیون تومان دارند. در میان لاستیک‌های چینی، برندهایی مثل ترازانو مدل Z107 (سایز ۵۰R۱۶/۱۹۵) با قیمت حدود ۳ میلیون و ۱۵۰ هزار تومان برای هر حلقه و رودوینگ مدل N5000 Plus (سایز ۶۰R۱۴/۲۰۵) با قیمت حدود ۹ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان در بازار حضور دارند. مهم‌ترین نکته درباره این لاستیک‌های چینی، عرضه با قیمت پایین‌تر نسبت به برندهای ژاپنی و کره‌ای است، اما همچنان سطح قیمتی آن‌ها بالاتر از نمونه داخلی باقی می‌ماند. این قیمت‌ها به خوبی شکاف و تفاوت بازار تایر را نشان می‌دهد: اگرچه محصولات داخلی عمده نیاز خودروهای رایج را با قیمتی بین ۴ تا ۵ میلیون تومان برای هر جفت تامین می‌کنند، اما خودروهای وارداتی یا محصولات لوکس و خاص، به ناچار به سبد وارداتی، چه از برندهای معتبر اروپایی، ژاپنی یا گزینه‌های اقتصادی چینی، با قیمت‌هایی تا چند برابر نمونه‌های داخلی روی می‌آورند. همین اختلاف، بازار گرمی بسیاری برای محصولات اقتصادی چینی ایجاد کرده و در عین حال حضور ناپایدار و سیال قیمت را در بخش تایر وارداتی تداوم داده است.

برندهای داخلی مطرح در بازار لاستیک ایران

بازار لاستیک ایران در حوزه تولید داخلی عمدتا تحت تسلط چند شرکت بزرگ و باسابقه است؛ گروه صنعتی بارز، یزد تایر، ایران تایر و کویر تایر چهار ستون اصلی این صنعت هستند. گروه صنعتی بارز که حدود نیم قرن سابقه دارد و با ظرفیت تولید سالانه بیش از ۱۲۵ هزار تن تایر، بزرگ‌ترین مجموعه تولیدکننده لاستیک ایران محسوب می‌شود، حدود ۳۸ درصد از بازار تایر سواری و ۵۰ درصد حجم تایرهای کشاورزی را در کشور تامین می‌کند. موفقیت بارز علاوه بر گستردگی سایزبندی و همکاری با خودروسازهای بزرگ داخلی، ناشی از انتقال فناوری از شرکت کنتیننتال آلمان و برخورداری از سبد محصولات متنوع (از تایرهای رادیال سواری تا باری-اتوبوسی) است. بارز محصولات خود را همواره با گارانتی رسمی و خدمات پس از فروش عرضه می‌کند و در سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ موفق شد سهم خود را در بازار حفظ و حتی اندکی افزایش دهد. یزد تایر به‌عنوان یکی از شرکت‌های باسابقه خصوصی، با سبدی کامل شامل تایر خودروهای سواری، تجاری و حتی موتورسیکلت، بخش اصلی بازار تایرهای سایز پایین (مناسب پراید و پژو ۲۰۶) را تامین می‌کند. تمرکز این شرکت بر کیفیت، الگوهای متفاوت آج و رعایت استانداردهای ملی موجب شده جایگاهش همواره در کنار بارز حفظ شود. ایران تایر نیز با قدمتی فراتر از نیم قرن و تولید سالانه نزدیک به ۲۹ میلیون کیلوگرم انواع تایر، سهم مهمی در بازار لاستیک سواری، وانت و حتی تایرهای نیمه‌سنگین دارد. این شرکت نیز همواره محصولات خود را با نرخ مصوب دولتی و عرضه مستقیم به بازار ارائه می‌دهد و از حیث خدمات پس از فروش و تنوع با یزد تایر و بارز در رقابت است. کویر تایر که در دهه‌های اخیر رشد چشمگیری را تجربه کرده، علاوه بر تمرکز بر سبد محصولات سواری با کیفیت بالا و قیمت اقتصادی، با ارائه سایزهای خاص برای خودروهای وارداتی نیز مخاطب خود را افزایش داده است. نکته مهم درباره تمام برندهای فوق، رعایت استانداردهای ملی و در برخی محصولات دریافت نشان تاییدیه کیفیت اروپا (E-mark) است که محصولات آن‌ها را در بازار منسجم، رقابتی و قابل اتکا نگه داشته است. البته حضور برندهای خارجی معتبر همچنان به دلیل شرایط تحریم محدود و پراکنده خواهد بود و در سایزهای خاص بازار آزاد جای خود را از دست نخواهد داد. در نهایت، تنها راه برون‌رفت از چرخه ناکارآمد کنونی، اصلاح سیاست‌های ارزی، شفافیت روند واردات مواد اولیه، حمایت واقعی دولت از تولیدکننده داخلی، تسهیل صادرات و ارتقای فناوری تولید است. مصرف‌کنندگان باید همواره به اصالت برند توجه کنند و نسبت به خرید از نمایندگی‌های معتبر حساس باشند. در چشم‌انداز کوتاه‌مدت، نرخ لاستیک افزایشی و آمیخته با عدم اطمینان خواهد بود؛ اما در بلندمدت در صورت تداوم روال فعلی، بازار با ورود محصولات جدید داخلی و افزایش کیفیت، سهم محصولات بومی را باز هم تقویت خواهد کرد. نیروی اصلی بازار، اعتماد عمومی به برند داخلی، قیمت مناسب، شبکه خدمات پس از فروش و تضمین استاندارد است. دولت اگر سیاست‌های دستوری را به سیاست‌های رقابتی و حمایتی اصلاح کند، بی‌تردید لاستیک ایرانی جایگزین مطمئن و کارآمد برای خانواده ایرانی خواهد ماند؛ مشروط به آن‌که تحریم‌ها و چالش‌های زیرساختی، سرمایه‌گذاری و انتقال فناوری مانع جدی در مسیر توسعه ملی نباشد.

کویر تایر (ایران)	گل تایر	مدل	سایز تایر (میلی‌متر)	فاق تایر	قطر رینگ (اینچ)	وزن قابل تحمل (کیلوگرم)	حداکثر سرعت (کیلومتر بر ساعت)	قیمت بازار تهران (یک جفت-ریال)	خودرو پیشنهادی
	KB12 و 26		165/65R13	۶۵	۱۳	۴۱۲	۱۹۰	۲۴,۸۰۰,۰۰۰	ام وی ام ۱۱۰-سایپا ۱۳۱-سایپا ۱۳۲
	KB2000		175/60R13	۶۰	۱۳	۴۱۲	۲۱۰	۲۶,۰۰۰,۰۰۰	انواع پراید
	KB14و36		175/70R13	۷۰	۱۳	۴۷۵	۱۹۰	۲۸,۰۰۰,۰۰۰	پیکان-ریو-تیبا
	KB88		185/60R14	۶۰	۱۴	۴۷۵	۲۱۰	۲۶,۰۰۰,۰۰۰	تیبا۲
	KB27و22		185/65R14	۶۵	۱۴	۵۳۰	۲۱۰	۲۷,۴۰۰,۰۰۰	پژو۲۰۶-پژو۴۰۵-پرشیا
	KB27و22		185/65R15	۶۵	۱۵	۵۶۰	۲۱۰	۲۸,۱۰۰,۰۰۰	سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرواستپ وی-زانتیا
	KB77و44		205/60R14	۶۰	۱۴	۵۶۰	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپرت انواع پژو
	KB77		205/60R15	۶۰	۱۵	۶۱۵	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپرت سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرواستپ وی
	KB44		205/50 R16	۵۰	۱۶	۵۴۵	۲۴۰	۳۷,۴۰۰,۰۰۰	دانگ فنگ H30 کراس-دنا پلاس توربو
	KB55		205/55 R16	۵۵	۱۶	۶۱۵	۲۴۰	۴۰,۵۰۰,۰۰۰	مگان-سراتو-جک S3-چری X22-تویوتا یاریس
	KB66		215/65 R16	۶۵	۱۶	۸۵۰	۲۱۰	۵۷,۰۰۰,۰۰۰	لیفان X60-ام وی ام X33
	KB55		205/50 R17	۵۰	۱۷	۵۸۰	۲۴۰	۴۳,۵۰۰,۰۰۰	آریزو ۵ و ۶-آریا
	KB57		215/55 R17	۵۵	۱۷	۶۷۰	۲۷۰	۴۳,۷۰۰,۰۰۰	تویوتا کمری-سوناتا
	KB66		215/60 R17	۶۰	۱۷	۷۱۰	۲۱۰	۶۴,۹۰۰,۰۰۰	ام وی ام X33S-هایما S5 - خودرو فردا SX5
	KB200		215/50 R17	۵۰	۱۷	۶۱۵	۲۷۰	۵۵,۹۰۰,۰۰۰	چانگان-سراتو
	KB700		225/65 R17	۶۵	۱۷	۸۵۰	۲۱۰	۶۱,۱۰۰,۰۰۰	تیگو۵-سوزوکی ویتارا-BYDS6
	KB700		235/65 R17	۶۵	۱۷	۹۰۰	۲۱۰	۶۱,۶۰۰,۰۰۰	هایما S7
	KB444		245/70 R17	۶۵	۱۷	۱,۰۶۰	۱۸۰	۸۵,۷۰۰,۰۰۰	زاگرس-صحرا
	KB900		265/65 R17	۴۵	۱۸	۱,۱۲۰	۲۱۰	۸۷,۶۰۰,۰۰۰	پرادو-پیکاپ فوتون-آسنا (آمیکو)
	KB909		285/70 R17	۵۵	۱۸	۱,۲۸۵	۱۹۰	۱۱۰,۳۰۰,۰۰۰	پیکاپ G9
	KB200		215/45 ZR18	۵۵	۱۸	۶۵۰	۲۷۰	۵۵,۲۰۰,۰۰۰	تیوولی
	KB300		215/55 R18	۵۵	۱۸	۶۹۰	۲۷۰	۶۰,۵۰۰,۰۰۰	فونیکس FX-ری را-خودرو فردا T5-سوبا M4
	KB500		225/55 R18	۶۰	۱۸	۷۵۰	۲۴۰	۵۹,۰۰۰,۰۰۰	جک S5-توسان-کوراندو
	KB800		235/55 R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۶,۳۰۰,۰۰۰	اسپورتیج-دیگنیتی
	KB700		225/60 R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۱,۴۰۰,۰۰۰	تیگو۷-ب ام و ایکس ۳(۲۰۲۰-۲۰۱۷)-رنو کولیوس-SWM
	KB700		235/60 R18	۶۰	۱۸	۸۷۵	۲۱۰	۶۴,۶۰۰,۰۰۰	سانتافه-اسپورتیج-هیوندای IX55-لکسوس
	KB900		265/60 R18	۶۰	۱۸	۱,۰۶۰	۲۱۰	۸۸,۵۰۰,۰۰۰	پیکاپ تویوتا-T8(کرمان خودرو)
	KB700		225/55 R19	۵۵	۱۹	۸۲۵	۲۴۰	۶۷,۱۰۰,۰۰۰	هایما 8S-اکستریم LX
	KB800		R19 235/50	۵۰	۱۹	۷۷۵	۲۷۰	۶۵,۲۰۰,۰۰۰	Tiggo 8 Plug
	KB700		R19 235/55	۵۵	۱۹	۸۲۵	۲۴۰	۶۷,۲۰۰,۰۰۰	سانتافه نیو-لکسوس RX-تویوتا راو۴-سورنتو SX
	KB545		ZR20 245/45	۴۵	۲۰	۸۷۵	۲۷۰	۶۳,۸۰۰,۰۰۰	اکستریم TXL
	KB570		ZR20 245/50	۵۰	۲۰	۸۵۰	۲۷۰	۶۴,۸۰۰,۰۰۰	اکستریم VX
	KB555		ZR20 255/45	۴۵	۲۰	۸۲۵	۲۷۰	۷۳,۵۰۰,۰۰۰	فیدلیتی-رکستون

رقابت «لانگ‌بو» با «تسلا»

یک استارت‌آپ بریتانیایی به‌نام لانگ‌بو با مدیران سابق مک‌لارن و آلپین، خودروهای اسپرت الکتریکی سبک‌وزنی را برای رقابت با رودستر تسلا تا ۲۰۲۷ عرضه می‌کند. ایلان ماسک هنوز زمان دقیقی برای عرضه نسل جدید تسلا رودستر اعلام نکرده؛ اما استارت‌آپ بریتانیایی لانگ‌بو قصد دارد با عرضه رودستر الکتریکی خود از این تاخیر استفاده کند و مدیران ارشد صنعت خودرو را برای تحقق این هدف به‌خدمت گرفته است. مایک فلوئیت، مدیرعامل سابق مک‌لارن، دن بالمر، مدیر سابق لوتوس اروپا و مایکل ون درسانده با سابقه کار در لوسید اروپا، بخش پروژه‌های ویژه جگوار-لندروور و مدیریت آلپین، به هیات مشاوره لانگ‌بو پیوسته‌اند. این شرکت توسط دنیل دیوی، مهندس سابق لوسید و تسلا تاسیس شده است. لانگ‌بو روی دو خودرو مشابه با پلت‌فرم الکتریکی آلومینیومی اختصاصی خودکار می‌کند. نخستین مدل اسپیدستر خواهد بود که قرار است از سال ۲۰۲۷ در بریتانیا تولید شود. وزن این خودرو دونفره، دیفرانسیل‌عقب و بدون شیشه جلو، ۸۹۵ کیلوگرم و شتاب صفر تا صد آن ۳.۵ ثانیه خواهد بود و ۱۱۰ هزار دلار قیمت خواهد داشت. پس از این اسپیدستر، مدل رودستر عرضه می‌شود و این نامی است که به تسلا طعنه می‌زند. رودستر با سقف جداشونده و قیمت ۸۴ هزار دلار، به‌دلیل ۱۰۰ کیلوگرم وزن اضافی، دارای شتاب صفر تا صد ۳.۶ ثانیه‌ای است.

«دنیای خودرو» هایلوکس چمپ نسخه کوتاه را بررسی کرد؛

سودای «تویوتا» برای سلطه بر بازار جهانی وانت‌های اقتصادی

با توجه به معرفی نسخه کوتاه هایلوکس چمپ و ویژگی‌های اقتصادی و کاربردی آن، این خودرو می‌تواند گزینه‌ای بسیار جذاب برای بازار ایران باشد

محمد جواد نورایی
Nouraei Mohammad Javad@autoworld.ir

تویوتا هایلوکس چمپ (Hilux Champ) به عنوان یک زیرشاخه از خانواده پرطرفدار هایلوکس، وانتی است که برای بازارهای در حال توسعه و مصرف‌کنندگان تجاری طراحی شده است. این محصول با هدف ارائه یک پیکاپ قابل اطمینان، مقاوم و اقتصادی توسعه یافته و در کشورهای مختلف آسیا، آمریکای لاتین و آفریقا عرضه شده است.

معرفی نسخه کوتاه هایلوکس چمپ

اما جدیدترین نسخه معرفی‌شده، نسخه کوتاه یا Super SWB، یک حرکت قابل توجه در جهت پاسخگویی به نیازهای شهری و مسیرهای باریک محسوب می‌شود. کاهش طول کلی خودرو و فاصله محور، همراه با حفظ تناسب کابین و صندوق بار، باعث شده این نسخه به‌گزینه‌ای جذاب برای کسب‌وکارهای خرد و متوسط تبدیل شود.

تویوتا در این طراحی کوتاه، تلاش کرده است ابعاد خودرو را به‌گونه‌ای کاهش دهد که شعاع گردش فرمان کم شود و توانایی مانور در محیط‌های شهری ارتقا یابد؛ بدون آن که ظرفیت حمل بار کاهش چشمگیری داشته باشد.

این پیکاپ جمع‌وجور با طول کلی ۴۵۲۰ میلی‌متر و فاصله محوری ۲۵۸۰ میلی‌متر، به‌ترتیب ۴۵۰ و ۷۸۰ میلی‌متر کوتاه‌تر از نسخه استاندارد (SWB) و کشیده (LWB) است. این کاهش ابعاد، شعاع گردش فوق‌العاده ۴.۷ متری را برای آن فراهم کرده که در مقایسه با شعاع گردش ۴.۹ و ۵.۴ متری برادران بزرگ‌تر، یک مزیت قابل توجه در تردد شهری و عبور از معابر باریک محسوب می‌شود.

مشخصات و ویژگی‌های نسخه کوتاه چمپ

هایلوکس چمپ کوتاه بر پایه پلت‌فرم IMV ساخته شده که اساس خانواده هایلوکس، فورچونر و اینووا را تشکیل می‌دهد. این پلت‌فرم به تویوتا امکان داده است تا با حفظ کیفیت مهندسی، هزینه تولید و نگهداری خودرو را کاهش دهد.

چمپ Super SWB تنها در یک تیپ عرضه می‌شود و با امکاناتی نسبتا ساده اما کاربردی شناخته می‌شود. چراغ‌های جلو LED، قطعات تزئینی مشکی، سپر بدون رنگ و رینگ‌های فولادی ۱۴ اینچی مشکی، ظاهر خودرو را به‌یک پیکاپ جمع‌وجور و مستحکم تبدیل کرده‌اند. کابین نیز کاملا ساده و عملی طراحی شده و خبری از نمایشگر اطلاعات-سرگرمی نیست. تودوزی مشکی با دوخت‌های نارنجی، تهویه‌مطبوع دستی، آینه‌ها و شیشه‌های برقی، یک پورت USB-C و تجهیزات ایمنی پایه مانند دو کیسه هوا، ABS و سیستم هشدار برخورد از جلو از امکانات آن هستند.

در زیر کاپوت نیز همین قائده برقرار بوده و برخلاف سایر تیپ‌ها، نسخه کوتاه تنها با پیشرانه آشنای ۲.۴ لیتری توربودیزل تویوتا عرضه می‌شود. این پیشرانه با قدرت ۱۴۸ اسب‌بخار و گشتاور ۳۴۳ نیوتون‌متر نیروی خودرا از طریق گیربکس ۶ سرعته اتوماتیک به چرخ‌های عقب منتقل می‌کند.

با توجه به این که نسخه کوتاه برای محیط‌های شهری و مسیرهای باریک طراحی شده است، تویوتا توانسته وزن کلی خودرو را کاهش دهد و این امر علاوه‌بر بهبود مصرف سوخت، مانورپذیری را نیز ارتقا می‌دهد. شاسی مقاوم اما سبک و تعلیق مناسب برای بارهای متوسط، امکان استفاده روزانه و تجاری را به‌شکل متعادل فراهم می‌کند.

طراحی و فلسفه ماژولار

یکی از ویژگی‌های برجسته هایلوکس چمپ، طراحی ماژولار عقب شاسی است. تویوتا این امکان را فراهم کرده که بدنه عقب خودرو بسته به نیاز مصرف‌کننده یا کسب‌وکار، قابل تغییر باشد. از صندوق بار باز گرفته تا باکس مسقف، وانت دلتا، یا کاربردهای تخصصی مانند غرفه‌های سیار و آمبولانس محلی، تمامی این تغییرات با کمترین پیچیدگی قابل اجرا هستند. این فلسفه طراحی باعث می‌شود که هایلوکس چمپ کوتاه، نه‌تنها برای حمل بار، بلکه برای طیف وسیعی از کاربردهای تجاری شهری و منطقه‌ای مناسب باشد.

در نسخه کوتاه، تویوتا تلاش کرده است تا کابین با حفظ راحتی برای دو تا سه سرنشین و صندوق بار با طول مناسب، بهترین تعادل را بین اندازه و کاربرد ایجاد کند. قابلیت اصلاح و سفارشی‌سازی عقب شاسی این خودرو توسط کارگاه‌های محلی مزیتی رقابتی نسبت به بسیاری از پیکاپ‌های اقتصادی دیگر به‌حساب می‌آید.

قیمت و استراتژی بازار

تویوتا هایلوکس چمپ به‌طور ویژه برای بازارهای در حال توسعه با قیمت رقابتی عرضه شده است و در مدل جدید با قیمت پایه ۶۱۵ هزار بات تایلند (حدود ۱۹ هزار دلار) عرضه می‌شود که کمی بالاتر از نسخه کمی بزرگ‌تر SWB با قیمت ۶۰۲ هزار بات است. در حالی که ارزان‌ترین مدل خانواده، نسخه شاسی LWB، با قیمت ۵۱۹ هزار بات (حدود ۱۶ هزار دلار) به بازار عرضه می‌شود، این تفاوت قیمت نسخه کوتاه با برادران بزرگ‌ترش به یک نکته قابل بحث تبدیل شده است.

بازارهای هدف و نام‌های محلی

هایلوکس چمپ ابتدا در تایلند عرضه شد و سپس در کشورهای دیگر جنوب‌شرقی آسیا، آمریکای لاتین و آفریقا با نام‌ها و تنظیمات محلی روانه بازار شد. در اندونزی با نام Rangga، در فیلیپین با نام Tamaraw و در برخی بازارهای آمریکای لاتین با نام‌های دیگر عرضه شده است. استراتژی نام‌گذاری محلی و تولید منطقه‌ای به تویوتا این امکان را می‌دهد که هزینه نهایی محصول برای مصرف‌کننده کاهش یابد و شبکه تامین و خدمات پس از فروش کارآمدتری ایجاد شود.

این سیاست باعث شده است که خانواده هایلوکس چمپ به‌خصوص نسخه کوتاه، برای کسب‌وکارهای خرد و متوسط، گزینه‌ای عملی و مقرون‌به‌صرفه باشد و بتواند در محیط‌های شهری و منطقه‌ای عملکرد مناسبی داشته باشد.

تجربه رانندگی و عملکرد عملی

بررسی‌ها نشان می‌دهد هایلوکس چمپ کوتاه در کاربردهای روزمره و تجاری سبک، عملکرد قابل قبولی دارد. شاسی مقاوم و موتورهای شناخته‌شده باعث می‌شوند که راننده اعتماد کافی برای حمل بار سبک تا متوسط و حرکت در مسیرهای شهری داشته باشد. قابلیت مانورپذیری بالا، شعاع گردش فرمان کم و ارتفاع مناسب شاسی برای عبور از مسیرهای محدود، از جمله مزایای نسخه کوتاه نسبت به‌مدل‌های طولانی‌تر هستند.

با این حال، توان حمل بارهای سنگین یا عملکرد آفرودی پیشرفته محدود است و این خودرو به‌طور مشخص برای کاربردهای سبک و متوسط طراحی شده است. نکته مهم دیگر، امکان اصلاح و سفارشی‌سازی عقب شاسی توسط مالکان و کارگاه‌های محلی است که باعث افزایش انعطاف‌پذیری در کاربردهای تجاری می‌شود.

مقایسه با رقبا

در کلاس وانت‌های اقتصادی و سبک، رقبای متعددی وجود دارند. برخی از آن‌ها شامل وانت‌های چینی کوچک، نیسان تندرا و مدل‌های مشابه در بازارهای در حال توسعه هستند. هایلوکس چمپ کوتاه با مزیت‌های کلیدی خود متمایز می‌شود: برند معتبر تویوتا، شبکه خدمات و قطعات گسترده، طراحی ماژولار عقب و امکان تبدیل به کاربردهای مختلف و همچنین استفاده از پیشرانه‌های اثبات‌شده و قابل اعتماد. این ترکیب، قابلیت اطمینان و کاربردپذیری را افزایش می‌دهد و در عین حال هزینه‌های عملیاتی را نسبت به رقبا کاهش می‌دهد.

سودای تویوتا با هایلوکس چمپ

تویوتا با معرفی نسخه کوتاه، به‌وضوح به‌دنبال پاسخگویی به نیازهای بازارهای شهری و کسب‌وکارهای کوچک است. کاهش طول و بهبود شعاع گردش فرمان، همراه با حفظ ظرفیت حمل بار، این محصول را برای محیط‌های محدود شهری بسیار مناسب کرده است. از منظر اقتصادی، موفقیت این خودرو در بازارهای مختلف بستگی به‌قیمت، در دسترس بودن قطعات، شبکه خدمات پس از فروش و تطابق با نیازهای محلی دارد.

پیش‌بینی می‌شود نسخه کوتاه هایلوکس چمپ در بازارهای آسیای جنوب‌شرقی و آمریکای لاتین به‌خوبی پذیرفته شود؛ زیرا مزایای آن با نیازهای مصرف‌کنندگان شهری و کسب‌وکارهای خرد همخوانی دارد. آینده محصول می‌تواند شامل نسخه‌های سفارشی‌شده با کابین تک یا دونفره، تجهیز به‌فناوری‌های مدرن و بسته‌های موتوری مختلف باشد که پاسخگوی نیازهای مختلف بازارهای منطقه‌ای است.

بازار ایران تشنه گزینه جذابی مثل چمپ

با توجه به معرفی نسخه کوتاه هایلوکس چمپ و ویژگی‌های اقتصادی و کاربردی آن، این خودرو می‌تواند گزینه‌ای بسیار جذاب برای بازار ایران باشد. حالا که سیاست‌های واردات خودرو تا حدی تسهیل شده و امکان ورود محصولات خارجی بیشتر فراهم شده است، این ظرفیت ایجاد شده تا وانت جمع‌وجور و با کیفیتی مثل چمپ برای مصرف‌کنندگان ایرانی عرضه شود. ترکیب کیفیت شناخته‌شده، قابلیت مانور بالا، طراحی ماژولار و قیمت رقابتی می‌تواند تجربه متفاوتی از یک وانت قابل اعتماد را در بازار ایران ارائه دهد و خلأ موجود در این کلاس را به‌خوبی پر کند.

امکان تغییر پلاک خودروهای مناطق آزاد فراهم شد

ناصر خرمالی، مدیر گمرک، بازرگانی و توسعه صادرات دبیرخانه شورای‌عالی مناطق آزاد با اشـــاره به همکاری و هماهنگی‌های انجام‌شده با دفتر مقررات صادرات و واردات وزارت صمت و سامانه جامع تجارت گفت: «بر اساس این ابلاغیه، متقاضیان واجد شرایط که دارای خودروهای ساخت سال‌های ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۷ هستند، می‌توانند نسبت به اخذ کد مربوطه (کد شیما) و ورود اطلاعات خود در سامانه اقدام کنند.» خرمالی افزود: «تاکنون بیش از یک‌هزار و ۴۰۰ متقاضی نســـبت به ثبت‌نام اقدام کـــرده و مراحل تبدیل پلاک خودروهای وارداتی از پلاک منطقه آزاد به پلاک ملی در حال انجام است.» وی در خصوص برخی مشکلات ســـامانه‌ای نیز گفت: «با توجه به این‌که این سامانه به‌تازگی راه‌اندازی شده است و ذیل وزارت صمت فعالیت می‌کند، برخی مشکلات فنی در فرآیندهای آن وجود دارد که در همکاری مسئولان سامانه جامع تجارت با دبیرخانه شورای‌عالی در حال پیگیری و رفع است.»

مدیر گمرک، بازرگانی و توسعه صادرات دبیرخانه شورای‌عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی در پایان خاطرنشان کرد: «ایجاد تسهیلات لازم در فرآیند تبدیل پلاک خودروهای مناطق آزاد به پلاک ملی توسط دفتر مقررات صادرات و واردات سازمان توسعه تجارت ایران در تاریخ ۱۲ مهر ۱۴۰۴ به گمرک جمهوری اسلامی ابلاغ شده و متقاضیان می‌توانند با مراجعه به سامانه جامع تجارت، مراحل ثبت‌نام و تبدیل پلاک خود را دنبال کنند.»

علی علمی
a.elmy@autoworld.ir

مواردی که باید برای اقامت در کمپر بدانید؛

زندگی زیر سقف سیار

خانه و کاشـــانه یکی از ملزومات زندگی اســـت و هر چقدر که می‌گذرد ارزش و جایگاه آن بیشتر می‌شود. همه دوست دارند منزلی مناسب و درخور داشته باشند و در آن اقامت کنند و بیاسایند. به همین خاطر همه تلاش‌شان را می‌کنند تا بهترین خانه را تهیه کنند و به قول قدیمی‌ها سقفی بالای سرشان باشد و روزگار را بگذرانند. اما زندگی در دوران مـــدرن مســـائل خـــودش را دارد و گزینه‌های دیگری هم برای افراد فراهم کرده، اقامت در مکانی سیار و قابل حرکت. اســـتفاده از این خانه های سیار و متحرک که کمپر نامیده می شوند تا یکی، دو دهه پیش بیشتر به سفر و طبیعت گردی مربوط می شد؛ اما اکنون فصل تازه ای از ســـکونت و خانه نشینی را رقـــم زده اند و روز به روز به طرفداران و کاربران این وسایل نقلیه که قابلیت اقامت طولانی‌مدت را دارند، افزوده می شود. خودروهای کمپر در سراسر جهان به خصوص آمریکا، کانادا و سایر کشورهایی که از وســـعت و طبیعت زیبایی برخوردارند، طرفداران زیادی دارند. استارت ساخت این خودروها از چندین دهه پیش توسط کمپانی های بزرگ خودروسازی مانند دوج، فورد، شورولت و... زده شد و شروع به ساخت این مدل از خودروها کردند. این اقامتگاه های متحرک و سیار علاوه‌بر این‌که مورد توجه دوســـتداران سفر و طبیعت است، می تواند به عنوان منزل مسکونی هم مورد استفاده قرار بگیرد. در ایران هم استفاده از این خودروها از دو دهه پیش رواج پیدا کرده و کم و بیش در حال گســـترش است. چه برای اقامت طولانی‌مدت و چه برای رفتن به دامان طبیعت.

زندگی مدرن با همه جنبه های مثبت و پر زرق و برقش، می تواند چالش هایی هم داشـــته باشد. مشکلات زندگی در کلان‌شـــهرها (اعم از شـــلوغی و ترافیک آزاردهنده، هزینه بالای خرید یا اجاره منزل مسکونی، رفت و آمدهای شهری و بین شهری، کمبود امکانات و ادوات نقلیه برای مسافرت، نداشـــتن جا و مکان مناســـب برای اقامت در شهر مقصد، یکنواختی و کســـالت روحی و...) می تواند آزاردهنده باشد. بنابراین کســـانی که امکانش را دارند با قبول تغییر در سبک زندگی به این شیوه روی می‌آورند. امروزه کمپرهای مســـافرتی به یک گزینه محبوب برای سفر تبدیل شده‌اند. این وسایل‌نقلیه که ترکیبی از خودرو و امکانات زندگی در سفر هستند، به کاربران این امکان را می‌دهند که بدون محدودیت‌های هتل‌ها، آپارتمان های کوچک و اقامتگاه‌های دیگر از سکونت و سفر لذت ببرند. کمپرها به‌عنوان یک گزینه عالی برای سفر و گردشگری، امکانات زیادی را برای راحتی و انعطاف‌پذیری در ســـفر فراهم می‌کنند. با توجه به انواع مختلف آن‌ها، مســـافران می‌توانند با توجه به نیازها و ترجیحات خود، مدل مناسب را انتخاب کنند و از تجربه‌های خاص و لذت‌بخش ســـفر بهره‌مند شـــوند. کمپرهای بزرگ امـــروزی که به‌عنوان خانه‌هـــای متحرک کلاس «آ» شـــناخته می‌شـــوند در ابعاد یـــک اتوبوس دوطبقه توریســـتی تولیـــد و عرضه می‌شـــوند. تولیدکنندگان کمپرها این وسایل‌نقلیه را به آشپزخانه‌های پیشرفته، سیستم‌های چندرسانه‌ای مجهز به وای‌فـــای، تخت‌خواب‌های مجلل و حمام‌های کامل با دوش مجهز کرده‌انـــد. علاوه‌بر این‌ها، ایمنی‌های لازم نیز برایشان درنظر گرفته شـــده است تا به راحتی برای ورود حیوانات درنده نیز قابل دسترسی نباشد.

مزایای استفاده از کمپرها

با اســـتفاده از کاروان‌ها شما می‌توانید هزینه‌های مربوط به غذا خوردن در رســـتوران هـــا، هتل هـــا و کافه ها را کاهش بدهید. در این نوع خودروها هنگام اســـتراحت، کتاب خواندن و یا غذا خوردن احساس راحتی و آرامش بیشتری خواهید داشت که ممکن است در فضاهای دیگر این احســـاس را نداشـــته باشید. ضمن این که در هنگام مسافرت با این کاروان‌ها دیگر نیازی به حمل‌ونقل ساک، کوله‌پشتی و یا کیف نخواهید داشت و این مزیتی بزرگ محسوب می شود. همچنین ســـفر کردن با کمپر هزینه تاکسی، اتوبوس و سایر وسایل‌نقلیه را به طرز قابل‌توجهی کاهش می دهد که این موضوع از لحاظ اقتصادی به نفع شما خواهد بود. از دیگر مزایای سفر کردن با کمپر این است که لزومی ندارد هزینه زیادی برای اقامت در هتل و اقامتگاه های بوم‌گردی پرداخت کنید. البته کمپرها فقط مختص به مدل های لوکس و لاکچری و جادار نبوده و کمپرهای جداگانه ای داریم که به بکسل‌بند خودرو متصل می شود و می توان آن را با خودرو شـــخصی حمل کرد که مزیتی برای افرادی که قصد مســـافرت با خودرو شخصی خود را دارند، محسوب می شود. ضمن این که در کلاس های دیگر کمپرها مدل های ون کاربرد زیادی دارند. رفته رفته این کمپرها مجهزتر شده و به ظاهری مدرن‌تر تبدیل شدند و حتی به جایی رسید که خـــود افراد ون‌های معمولی را خریداری کرده و با انجام تغییراتی اندک، آن را تبدیل به کمپر ون می کنند. کمپـــر ون لزوما نیاز به یک ون ندارد و حتی با خودروهای دیگر شـــاسی‌بلند هم می توان یک کمپر ون را با سلیقه خود درست و تجهیز کرد.

قانون و مقررات

برای تردد قانونی و ایمن، خودرو کمپر باید اســـتاندارد و مجهز باشد، مدارک رسمی مانند سند مالکیت و بیمه‌نامه شـــخص‌ثالث داشته باشـــد و مقررات زیست‌محیطی را رعایت کند. همچنین ثبت و شماره‌گذاری کمپر، داشتن گواهینامه رانندگی معتبـــر و رعایت ابعاد و وزن مجاز، از دیگر موارد قانونی مهمی هستند که پیش از آغاز سفر با کمپـــر باید مدنظر قرار بگیرند تا در مدت اقامت یا ســـفر دردســـر درست نشـــود و کار به پارکینگ پلیس کشیده نشود. لازم به ذکر است تغییر کاربری خودروهایی مانند ون، کامیونـــت، اتوبوس و... به کمپر نیـــز در ایران خلاف قانون است؛ مگر این که مجوزهای لازم از نهادهای مربوطه دریافت شده باشد. تبدیل خودرو به کمپر و تغییر کاربری آن اگر بدون دریافت مجوز از پلیس راهور و دیگر نهادهای مربوطه انجام شده باشد، خلاف قانون است و کمپر توقیف خواهد شد. باید توجه داشت که تمام کمپرها باید تحت پوشش بیمه شخص‌ثالث قرار بگیرند. این بیمه‌نامه بخشی از خسارات ناشی از تصادف را جبران می کند. همچنین در صورت قرار گرفتن تحت پوشش بیمه جامع خسارات مربوط به خود کمپر و سرنشینان، آن هم از طرف سازمان بیمه جبران می شوند. رانندگان کمپرها ملزم به رعایت تمام قوانین راهنمایی و رانندگی از جمله ســـرعت مجاز، اســـتفاده از کمربند ایمنی، رعایت حق تقدم، تبعیت از تمامی مقررات راهنمـــایی و رانندگی و جاده‌ای، احتیاط در جاده‌های کوهستانی و ... هستند.

بنا بر قوانین موجود، دارندگان کمپر اجازه پارک خودرو و اقامت در اماکن غیرمجاز را ندارند. همچنین پارک خودرو در زمین های خصـــوصی هم بدون اجـــازه مالک کاملا غیرقانونی است و پیگرد قضایی دارد. پس قبل از توقف به این مسائل توجه داشته باشید تا با شکایت حقوقی مواجه نشوید. افرادی که از کمپر برای مسافرت استفاده می کنند، نباید هیچ‌گونه آسیبی به محیط‌زیست وارد کنند. هرگونه رهاسازی زباله در شـــهر و طبیعت و استفاده نادرست از منابع آب طبیعی پیگـــرد قانونی دارد. برای جلوگیری از آسیب به طبیعت و اکوسیستم قوانین مخصوصی وجود دارد که با زیر پا گذاشتن آن‌ها مجرم محسوب می شوید.

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

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

نشانی: تهران- میدان هفت‌تیر- خیابان مفتح‌جنوبی- خیابان ورکش- پلاک ۱۹- ط ۳
تلفن تماس: ۸۸۳۰۶۷۶۱- ۸۸۳۰۸۱۰۲-۰۲۱

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

چاپ: امید نشروچاپ ایرانیان
توزیع: شرکت دنیای‌اقتصاد تابان

تهران ۲۷ ۱۷ | اصفهان ۳۱ ۱۱ | شیراز ۲۷ ۱۲ | مشهد ۲۷ ۱۲ | تبریز ۲۴ ۱۲ | ارومیه ۲۴ ۱۰ | رشت ۲۳ ۱۷ | گرگان ۲۵ ۱۷ | ساری ۲۴ ۱۸ | شهرکرد ۲۹ ۶ | اهواز ۴۴ ۲۷ | یزد ۳۳ ۱۷ | کرمان ۳۰ ۱۲ | بندرعباس ۳۹ ۲۶ | زاهدان ۲۸ ۱۱

حرف آخر
The Last Word

حمید محمدی
روزنامه نگار

همه‌چیز درباره مهم‌ترین سیال پیشرانه خودرو

موتور خودرو بر اساس یک سیکل مهندسی‌شده که دارای چهار مرحله بوده، شروع به تولید نیرو می‌کند. در موتورهای احتراق‌داخلی از جمله بنزینی و دیزلی با هدف روانکاری و کاهش دما و اصطکاک میان قطعات، از سیالی مهم و تاثیرگذار که همان روغن‌موتور است، استفاده می‌شود. درعین حال باید به‌این نکته توجه داشت که در فرآیند ورود سوخت به‌سیلندر و تشکیل کربن ناشی از عمل احتراق، روغن‌موتور رفته‌رفته کیفیت خود را از دست می‌دهد. بنابراین ضروری است مالکان خودروها با در نظر گرفتن این مساله و با هدف بالا بردن کیفیت کارکرد و راندمان پیشرانه خودرو، پس از طی کردن ۵ تا ۶ هزار کیلومتر، روغن‌موتور را تعویض کنند. درعین حال برخی رانندگان معتقدند تا زمانی که کارکرد خودرو به ۵ تا ۶ هزار کیلومتر نرسد، نیازی به‌تعویض روغن‌موتور نیست. اما این عقیده اشتباه است و درصورتی که خودرو به‌مدت طولانی نیز در محلی متوقف شود، برای استفاده مجدد از آن لازم است که روغن‌موتور تعویض شود. همچنین باید به‌این نکته توجه داشت که در برخی خودروهای جدید، از مدل خاصی از روغن‌موتور استفاده می‌شود که مالکان این مدل خودروها می‌توانند با مراجعه به دفترچه راهنمای خودرو از پیشنهاد خودروساز در این رابطه مطلع شوند تا با پیروی از آن، از خرابی برخی قطعات موتور و صرف هزینه هنگفت بابت تعمیرات در امان باشند.

درنهایت توجه به‌موارد یادشده می‌تواند سبب افزایش عمر قطعات مهم موتور و به‌تبع آن کاهش چشمگیر استهلاک خودرو شود.

بیلبورد
Billboard

اوتلندر لوکس‌تر

کمپانی میتسوبیشی سال ۲۰۲۳ میلادی در کمپین تبلیغاتی اوتلندر از عبارت «تعریف جدیدی از تجربه رانندگی راحت، لوکس و ویژگی‌های پریمیوم» استفاده کرد. در حقیقت میتسوبیشی در این کمپین بر فناوری‌های جدید و سطح کیفیت بالای قطعات در این اس‌یووی کراس‌اوور میان‌سایز تاکید دارد.

روز گذشته قیمت خودرو در بازار کاهش یافت

رانا پلاس
با ۱۱ میلیون‌تومان کاهش
در بازار ۸۶۰ میلیون‌تومان
ارزش‌گذاری شد

شاهین اتوماتیک پلاس
با ۱۵ میلیون‌تومان کاهش
در بازار یک‌میلیارد و ۴۶۵
میلیون‌تومان ارزش‌گذاری شد

کی‌ام‌سی X5
با ۴۰ میلیون‌تومان کاهش
در بازار ۲ میلیارد و ۳۲۰
میلیون‌تومان ارزش‌گذاری شد

رسپکت ۲
با ۳۲ میلیون‌تومان کاهش
در بازار یک‌میلیارد و ۸۴۸
میلیون‌تومان ارزش‌گذاری شد