

در گفت و گوی «دنیای خودرو» با دبیر انجمن قطعه سازان کشور مطرح شد:

## زنجیره تامین صنعت خودرو در انتظار تسهیلات ۴۰ همتی

تزریق فوری دو بسته ۲۰ همتی می تواند جریان تولید را احیا کند، اما هر روز تاخیر، قطعه سازان را به تعطیلی نزدیکتر می کند. همچنین...

صفحه ۱۴

یک کارشناس حوزه خودرو در گفت و گو با روزنامه «دنیای خودرو» مطرح کرد:

کاهش قیمت خودرو  
مشروط بر عرضه کافی  
مدل های اقتصادی

صفحه ۳

یک کارشناس حوزه بیمه در گفت و گو با «دنیای خودرو» خبر داد:

بیمه شخص ثالث  
در آستانه دگرگونی

افزایش نرخ دیه و رشد مداوم هزینه های تعمیر، چهره بازار بیمه خودرو را تغییر داده...

صفحه ۲

خودروهای وارداتی ارزان شدند:

بازار خودرو  
همچنان در رکود

این روزها وضعیت معاملات در بازار خودرو همچنان تعریفی ندارد؛ به طوری که خرید...

صفحه ۷

بیمه دانا در تبه اول شکایات از بیمه ها در نیمه نخست سال قرار گرفت:

سهم ۲۳,۸ درصدی «بیمه دانا»  
از کل شکایات صنعت بیمه

صفحه ۵



بانوان پذیرای شغل مکانیکی  
خودرو نیستند

صفحه ۱۵

قبض برق نجومی در صورت  
شارژ خودروهای برقی در منزل!

صفحه ۸

TOYOTA

نمایندگی مرکزی ایرتویا

لوازم جانبی ایرتویا

انتخابی مطمئن برای خودروی شما

۰۲۱-۷۳۴۵۷۷



@irtoya.co

021-73451

www.mahansanatpars.com

TRAZANO®



نماینده انحصاری ترازانو در ایران

coraltire.com | ۰۲۱-۷۴۵۴۹



اته خسهانی  
حس خوب، خرید مطمئن

فروش ویژه  
لاماری هیبرید  
قیمت  
قطعی

LAMARI EAMA HEV

با پرداخت دو مرحله ای



www.AUTOKHOSRAVANI.COM





هیبریدی e:HEV است که در هوندا سیویک نیز استفاده می‌شود. این سیستم از یک موتور ۲ لیتری تنفس طبیعی با قدرت ۱۴۱ اسببخار و یک موتور الکتریکی ۱۸۱ اسببخاری تشکیل شده که مجموع خروجی آن‌ها به ۲۰۰ اسببخار قدرت و ۳۱۵ نیوتون متر گشتاور می‌رسد. انتقال قدرت نیز بدون گیربکس سنتی و مستقیماً توسط موتور الکتریکی به چرخ‌های جلو انجام می‌شود. البته برای افزایش حس رانندگی اسپرت در یک خودرو بدون گیربکس، هوندا سیستم جدیدی به نام S+ Shift را معرفی کرده است.

هوندا رسماً پریلود ۲۰۲۶ را با پیش‌رانه هیبرید ۲۰۰ اسببخار معرفی کرده؛ اما این کوپه جدید، گران‌تر از نیشان Z و تیو تا سوپرا است. پس از سال‌ها انتظار و گمانه‌زنی، هوندا سرانجام غبار از نامی خاطره‌انگیز زدود و نسل ششم هوندا پریلود را رسماً رونمایی کرد. این کوپه خوش‌استایل با ظاهری مدرن، این بار با قلبی هیبریدی به میدان آمده است. هوندا تأکید دارد که پریلود جدید یک خودرو اسپرت نیست؛ بلکه یک گرن‌تورر است؛ تعریفی که با پیش‌رانه ۲۰۰ اسببخاری آن همخوانی دارد؛ اما قیمت چنجالی آن سوالات بسیاری را مطرح می‌کند. نیروبخش این کوپه دیفرانسیل جلو، همان سیستم



## هوندا «پریلود» وارد رقابت بانیشان «Z» می‌شود

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

## بیمه شخص ثالث در آستانه دگرگونی



مهری درخوش

m.dorkhosh@autoworld.ir



افزایش نرخ دیه و رشد مداوم هزینه‌های تعمیر، چهره بازار بیمه خودرو را تغییر داده است. کارشناس می‌گویند این بازار در حال عبور از ساختار سنتی به مرحلای تازه از رقابت، شفافیت و انتخاب آگاهانه است. آتوسا لطفی، کارشناس حوزه بیمه خودرو در گفت‌وگو با روزنامه «دنیای خودرو» با اشاره به تحولات اخیر این صنعت گفت: «رشد نرخ دیه و هزینه‌های تعمیرات موجب شده شرکت‌های بیمه برای حفظ توازن مالی خود نرخ‌گذاری‌ها را اصلاح کنند.»

وی افزود: «این تغییرات، اگرچه فشار اقتصادی تازه‌ای بر مالکان خودرو وارد کرده، اما باعث شده بازار از حالت سنتی خارج شود و شرکت‌ها برای جذب و حفظ مشتری رقابتی‌تر عمل کنند.»

او با اشاره به تغییر رفتار بیمه‌گذاران توضیح داد: «بسیاری از رانندگان برای کاهش هزینه‌ها به جای انتخاب پوشش‌های مالی گسترده، به بیمه‌نامه‌های پایه بسنده می‌کنند. در مقابل، صاحبان خودروهای جدید یا گران‌قیمت همچنان تمایل خود را به خرید بیمه‌های کامل حفظ کرده‌اند.»

وی افزود: «این تفاوت رفتاری نشان می‌دهد که تصمیمات بیمه‌گذاران بیش از هر زمان دیگر به وضعیت اقتصادی خانوار و ارزش دارایی وابسته است.» او گفت: «شرکت‌های بیمه در واکنش به این شرایط، سیاست‌های تازه‌ای برای حفظ مشتریان خود به کار گرفته‌اند.»

ارائه تخفیف برای تمدید زودهنگام بیمه، امکان پرداخت اقساطی و توسعه خدمات دیجیتال از جمله اقداماتی است که به گفته لطفی، فضای بازار را رقابتی‌تر کرده است. این کارشناس بیمه تأکید کرد و گفت: «شرکت‌هایی که رویکرد مشتری‌محور داشته باشند، در این رقابت باقی می‌مانند. بیمه‌گذار امروز دیگر صرفاً به قیمت نگاه نمی‌کند، بلکه کیفیت و شفافیت خدمات

برایش تعیین‌کننده است.» وی در ادامه به نقش پلتفرم‌های آنلاین اشاره کرد و گفت: «فروش دیجیتال بیمه اکنون به بخش جدایی‌ناپذیر بازار تبدیل شده است.»

او افزود: «فضای آنلاین انحصار نمایندگی‌های سنتی را کاهش داده و مشتری می‌تواند تنها با چند کلیک، نرخ و خدمات شرکت‌های مختلف را مقایسه کند. این شفافیت، بزرگ‌ترین تغییر مثبت سال‌های اخیر است.» وی با اشاره به وضعیت بیمه بدنه گفت: «فشار اقتصادی موجب شده بسیاری از مالکان خودروهای قدیمی‌تر از خرید یا تمدید بیمه بدنه صرف‌نظر کنند.»

لطفی افزود: «این تصمیم در ظاهر صرفه‌جویی به نظر می‌رسد، اما در صورت بروز حادثه، خسارت‌های سنگینی به همراه خواهد داشت. بیمه بدنه امروز نه یک هزینه اضافی، بلکه نوعی سرمایه‌گذاری در امنیت مالی است.»

او دربارۀ آینده بازار بیمه خودرو اظهار داشت: «چشم‌انداز کلی بازار مثبت است؛ اما چالش‌ها همچنان پابرجاست. اگرچه رقابت دیجیتال و شفافیت نرخ‌ها به ثبات بازار کمک خواهد کرد، اما رشد هزینه‌های تعمیرات و قطعات‌ی‌کی همچنان فشار مضاعفی بر نرخ‌گذاری‌ها وارد می‌کند.»

وی گفت: «بازار بیمه خودرو در مرحله بازتعریف قرار دارد. بیمه دیگر یک الزام قانونی نیست، بلکه انتخابی آگاهانه است. بیمه‌گذاران امروز با دقت، مقایسه و اعتماد تصمیم می‌گیرند و شرکت‌هایی موفق خواهند بود که نه تنها قیمت مناسب، بلکه کیفیت، پاسخ‌گویی و صداقت در رفتار حرفه‌ای را ارائه دهند.»

این کارشناس بیمه در پایان گفت: «مسیر پیش روی صنعت بیمه، گذر از ساختارهای سنتی به بازار رقابتی و هوشمند است؛ مسیری که در آن اعتماد مشتری، بزرگ‌ترین سرمایه شرکت‌های بیمه خواهد بود.»

## صنعت‌زدایی خرنده در صنعت خودرو کشور

هزینه و کاهش بهره‌وری نیست. ظاهر صنعت خودرو در مسیر معکوس توسعه حرکت می‌کند. یعنی به‌جای نوسازی و بومی‌سازی فناوری، به سمت وابستگی بیشتر به واردات و مونتاژ پیش می‌رود. کاهش تیراژ تولید در کنار افت کیفیت محصولات، نشانه‌های اولیه این روند است. اگر این وضعیت ادامه یابد، ایران از کشوری که زمانی توان طراحی و تولید پلتفرم ملی را داشت، به واردکننده یا مونتاژکار صرف تبدیل می‌شود. در این میان، سیاست‌های حمایتی نیز اغلب جهت درستی ندارند. به‌جای حمایت از نوسازی خطوط تولید و سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه، منابع مالی به پوشش زبان‌های انباشته یا پرداخت بدهی‌های جاری اختصاص می‌یابد. نتیجه آن، بازتولید ناکارآمدی است؛ نه اصلاح ساختار. در واقع، صنعت خودرو به جای آن که از دولت «حمایت توسعه‌ای» بگیرد، «حمایت بقا» می‌گیرد؛ حمایتی که نه آینده می‌سازد و نه رقابت‌پذیری ایجاد می‌کند. اگر قرار است این صنعت از مسیر سقوط بازگردد، نیاز به بازنگری ریشه‌ای در سیاست‌گذاری دارد. حذف تدریجی قیمت‌گذاری دستوری، جذب سرمایه‌گذاری مشترک با محور انتقال فناوری و تعیین استراتژی روشن برای توسعه صادرات می‌تواند سه محور نجات باشد. بدون این اصلاحات، هیچ بسته مالی یا ارزی قادر به احیای تولید واقعی نخواهد بود. صنعت خودرو کشور در نقطه حساسی ایستاده است. هر تصمیم غلط، می‌تواند یک دهه عقب‌ماندگی را به همراه داشته باشد. این صنعت نه تنها ویران اقتصاد صنعتی کشور است، بلکه نشان‌دهنده میزان بلوغ سیاست‌گذاری اقتصادی نیز محسوب می‌شود. تداوم روند کنونی به معنای از دست رفتن یکی از آخرین سنگ‌های تولید ملی است؛ سنگری که اگر فروپاشد، بازسازی آن شاید دیگر ممکن نباشد.

صنعت خودرو، روزگاری نماد توان صنعتی ایران و یکی از موتورهای اشتغال و فناوری کشور بود. اما امروز، نشانه‌های نگران‌کننده‌ای از فرسایش تولید،

کاهش ظرفیت واقعی و عقب‌نشینی از توسعه صنعتی در آن دیده می‌شود. کارشناسان از پدیده‌های سخن می‌گویند که شاید تا چند سال پیش تنها در کتاب‌های اقتصادی خوانده می‌شد: صنعت‌زدایی در خودروسازی کشور. در ظاهر، خطوط تولید همچنان فعال‌اند و آمار تولید ماهانه روی کاغذ ادامه دارد؛ اما در واقعیت، بخش مهمی از این تولیدات بر پایه مونتاژ قطعات نیمه‌ساخته خارجی شکل گرفته و سهم واقعی ساخت داخل به‌طور محسوس کاهش یافته است. شرکت‌های قطعه‌سازی، که روزی ستون فقرات خودروسازی محسوب می‌شدند، امروز زیر فشار هزینه‌های مالی، کمبود نقدینگی و سیاست‌های متناقض در حال فرسایش‌اند. در چنین شرایطی، واژه «تولید» بیش از آن که نشانه رشد باشد، به تلاشی برای بقا شباهت دارد. در اقتصادهای صنعتی، «تولید خودرو» حاصل یک اکوسیستم منسجم از فناوری، نیروی انسانی، سرمایه‌گذاری و سیاست پایدار است. اما در ایران، این اکوسیستم سال‌هاست که دچار گسست ساختاری شده است. تغییرات ناگهانی سیاست ارزی، قیمت‌گذاری دستوری، نبود استراتژی صادراتی و فرسودگی ماشین‌آلات تولیدی، مجموعه‌ای از چالش‌ها را رقم زده‌اند که نتیجه‌اش چیزی جز افت کیفیت، افزایش



عضو شورای سردبیری



33CROSS

MVM  
مدیران خودرو



تلفن: ۰۲۱-۴۷۶۵۱

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

ایکس ۳۳ کراس

مدیران خودرو...ایده آل

www.mvmco.ir



دستی است. در حالی که نسخه هیبریدی خفیف از گیربکس اتوماتیک دو کلاجه استفاده می کند، قدرت موتور اما در تمام مدل ها به چرخ های جلو منتقل می شود. البته فیات تایید کرده که نسخه چهار چرخ محرک نیز در حال توسعه است؛ اما احتمالاً این نسخه از یک محور عقب الکتریکی (هیبریدی یا تمام برقی) بهره خواهد برد. از نظر ظاهری، پاندای بنزینی تفاوتی با برادران هیبریدی و الکتریکی خود ندارد و تنها تفاوت در نبود نشان های هیبرید یا EV است. سرگروز نیز همانند مدل هیبریدی، زیر سپر عقب پنهان شده است. باین حال بزرگ ترین تمایز در کابین رخ داده است؛ جایی که کنسول میانی میزبان دسته دنده دستی است که طبیعتاً در دو مدل دیگر وجود ندارد.

فیات از نسخه تمام بنزینی گرند پاندا رونمایی کرده است که به مدل های هیبریدی و تمام الکتریکی قبلی اضافه می شود. این نسخه از پیشرفته آشنای ۱٫۲ لیتری ۳ سیلندر توربوشارژر گروه استلانتیس استفاده می کند که پیش از این در مدل های دیگری مثل سیتروئن C3 نیز استفاده شده بود. این موتور قادر به تولید ۱۰۰ اسب بخار قدرت و ۲۰۵ نیوتون متر گشتاور است و از سیستم استارت-استاپ نیز بهره می برد. این مدل ضعیف تر بین عضو خانواده گرند پاندا خواهد بود که پایین تر از نسخه هیبریدی با ۱۱۰ اسب بخار و مدل تمام الکتریکی با ۱۱۲ اسب بخار قدرت قرار می گیرد؛ اما نکته کلیدی و جذاب این مدل، همراهی پیشرفته بنزینی با یک گیربکس ۶ سرعته



## اقتصادی سازی در فیات پاندا بنزینی



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

# کاهش قیمت خودرو مشروط بر عرضه کافی مدل های اقتصادی

**سهم روبه افزایش برندهای چینی در بازار ایران، نشانه بلوغ رقابت است یا نتیجه نبود برندهای جهانی و سیاست های محدودکننده واردات؟**

افزایش سهم برندهای چینی بیش تر محصول ترکیبی از دو عامل است؛ دسترسی عملیاتی و قیمت رقابتی این برندها و خلأ حضور گسترده برندهای جهانی به دلیل محدودیت های وارداتی و مسائل مالی. به عبارت دیگر، جای خالی برندهای جهانی و شرایط محدودکننده سیاستی فرصتی برای برندهای چینی فراهم کرده تا با قیمت و امکانات رقابتی سهمی از بازار را کسب کنند؛ این لزوماً به معنای بلوغ رقابت نیست؛ بلکه نشان دهنده تغییر در ترکیب عرضه کنندگان است. اگر چه حضور رقبا از چین می تواند انگیزه ای برای افزایش کیفیت و رقابت قیمتی ایجاد کند، اما بلوغ واقعی رقابت زمانی رخ می دهد که بازار تنوع برندها، شفافیت قیمت گذاری و شرایط رقابت منصفانه داشته باشد. در وضعیت فعلی تا زمانی که موانع ساختاری و سیاستی پابرجا بماند، رشد سهم چینی ها بیشتر حاصل فرصت طلبی و شرایط بیرونی است تا نشان بلوغ بازار.

**در شرایطی که قدرت خرید مردم به شدت افت کرده، آیا می توان به بازگشت تقاضای واقعی در بازار خودرو امیدوار بود؟**

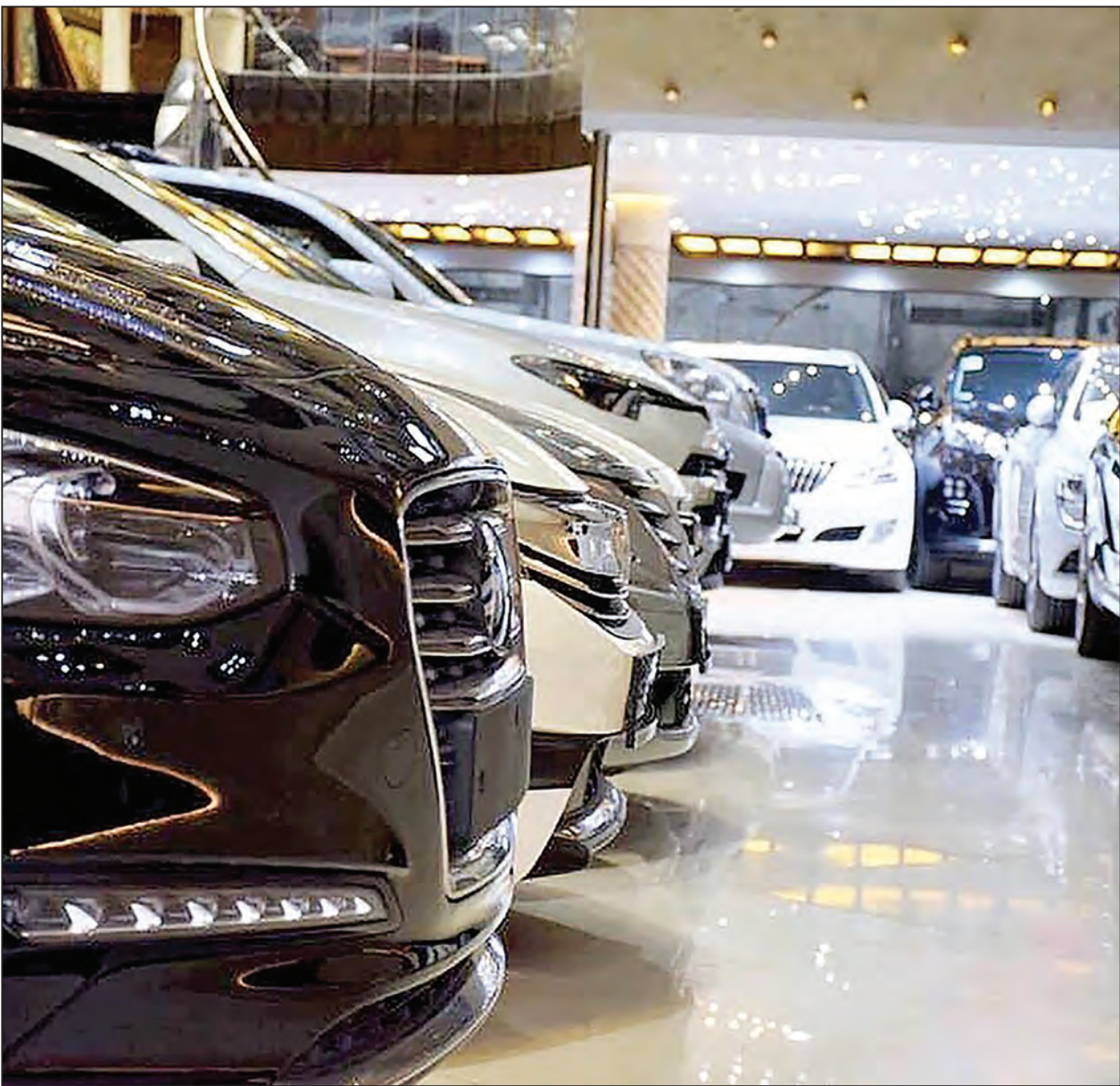
بازگشت تقاضای واقعی منوط به بهبود سطح درآمد و قدرت خرید خانوارها است؛ بدون بهبود قابل توجه در درآمدها و دسترسی به تسهیلات خرید (وام های منطقه ای، لیزینگ کارآمد و...) تقاضای موثر در سطح پیشین بازمی گردد. به علاوه، ثبات سیاسی-اقتصادی و گشایش در بازار ارز و واردات نیز نقش تعیین کننده ای در ایجاد اطمینان برای خریداران دارند. بنابراین امیدواری در این خصوص وجود دارد؛ به شرط آن که سیاست های اقتصادی حمایتی که قدرت خرید را تقویت کند در کنار ثبات نسبی در سیاست های صنعتی و ارزی مد نظر بخش های مربوطه قرار گیرد. در غیر این صورت بازار همچنان در حالت رکود خواهد بود و همچنان نوسانی خواهد ماند.

**صنعت خودرو ایران برای خروج از چرخه تکراری بحران ها، به چه اصلاحات ساختاری در سطح سیاست گذاری نیاز دارد؟**

اصلاحات باید هم زمان در چند محور انجام شوند: شفافیت و ثبات سیاست گذاری (قوانین ثابت و پیش بینی پذیر در واردات، ثبت سفارش و تعرفه ها)، بازنگری در مکانیسم قیمت گذاری (حرکت به سمت قیمت گذاری مبتنی بر هزینه و بازار به جای دستور مقطعی) و تضمین تامین مالی و ارز برای زنجیره تامین قطعات. علاوه بر این لازم است حمایت هدفمند از تحقیق و توسعه، ترویج همکاری با برندها و تامین کنندگان خارجی از طریق قراردادهای بلندمدت و ایجاد فضای رقابتی سالم برای بهبود کیفیت و نوآوری انجام شود. در کنار این ها، اصلاح ساختار مالکیتی شرکت ها، تقویت نهادهای نظارتی مستقل و فراهم آوردن زیرساخت های لازم برای واردات شفاف و رقابتی (گمرک، لجستیک، تامین مالی صادرات-واردات) ضروری است. بدون این اصلاحات هم زمان، تلاش ها معمولاً به اقدامات مقطعی ختم شده و مشکل تکرار خواهد شد.

**با توجه به شرایط اقتصادی کشور و سیاست های فعلی، چشم انداز بازار خودرو در سال ۱۴۰۵ را چگونه ارزیابی می کنید؟ ثبات در پیش است یا تداوم نوسان و رکود؟**

اگر سیاست گزاران به سمت ثبات و هماهنگی در سیاست های ارزی، تعرفه ای و قیمت گذاری حرکت نکنند، در چشم انداز ۱۴۰۵ همچنان درگیر نوسان های مقطعی و رکود تقاضا خواهیم بود. ترکیب کاهش توان خرید، محدودیت های ارزی و عدم شفافیت در سیاست های واردات می تواند باعث تداوم نوسان قیمت ها و کاهش عمق بازار شود. باین حال اگر اصلاحات ساختاری اندکی جدی تر گرفته شود، به ویژه در حوزه ثبات نرخ ارز، باز کردن مسیر منطقه ای و پایدار برای واردات و ایجاد انگیزه برای سرمایه گذاری در کیفیت، امکان بازگشت نسبی ثبات و افزایش رقابت وجود دارد. بنابراین نتیجه نهایی وابسته به سرعت و جدیت اقدامات سیاستی است؛ در غیاب آن، احتمال تداوم شرایط فعلی بیشتر است.



و خودرو سازان داخلی را به نوآوری و بهبود کیفیت وای می دارد. اما شرط لازم این است که مسیر واردات نه قطره چکانی و مقطعی باشد و نه صرفاً شامل مونتاژهای محدود با قوانین ویژه؛ در غیر این صورت تأثیر واقعی محدود خواهد بود و صرفاً جنبه نمایشی دارد. عوامل دیگری مثل دسترسی به ارز وارداتی، ظرفیت لجستیک و قواعد ثبت سفارش نیز تعیین کننده هستند. اگر این عوامل حل شوند و بازار از شفافیت و رقابت نسبی برخوردار شود، احتمال شکل گیری رقابت واقعی بالاست؛ اما اگر محدودیت ها و موانع ادامه یابند، ورود محدود کالاها صرفاً تغییرات سطحی در بازار ایجاد خواهد کرد.

**برخی معتقدند ورود خودروهای اقتصادی به بازار می تواند شوک مثبتی برای کاهش قیمت ها باشد. از دید شما، چنین اتفاقی در ساختار فعلی ممکن است؟**

ورود خودروهای اقتصادی می تواند به شرط وجود عرضه کافی و مداوم باعث کاهش قیمت ها و افزایش دسترسی شود؛ اما ساختار فعلی بازار و سیاست گذاری موانعی پیش روی این سناریو قرار می دهد. اگر تعداد واردات کم و قطره چکانی باشد یا تخصیص ارز و تعرفه ها محدودیت آفرین باشد، اثر کاهنده روی قیمت کلی بازار ناچیز خواهد بود؛ زیرا این خودروها به سرعت در بخش کوچکی از بازار جذب می شوند و تأثیر کلی بر سطح قیمت ها کمتر خواهد بود.

همچنین تقاضای واقعی خریداران بستگی مستقیم به قدرت خرید دارد؛ ورود خودروهای اقتصادی تنها زمانی تأثیر ملموس خواهد داشت که تقاضای موثر وجود داشته باشد و سیاست های پشتیبانی مثل تامین مالی مناسب، شرایط واردات شفاف و عرضه مستمر برقرار باشد. در غیر این صورت، واردات محدود خودروهای اقتصادی بیشتر به نوسانات مقطعی و تغییر سهم بازار منتهی می شود تا کاهش پایدار قیمت ها.

خطوط کم سود می شوند که دوباره چرخه رکود را تشدید می کند. در نتیجه تثبیت دستوری ارز بدون اقدامات تکمیلی (مثل تامین پایدار ارز وارداتی برای قطعات ضروری یا اصلاحات ساختاری) کارآمدی محدودی دارد و ریسک تشدید رکود را بالا می برد.

**با باز شدن نسبی مسیر واردات، آیا می توان امیدوار بود رقابت واقعی میان خودروسازان داخلی و واردکنندگان شکل بگیرد یا این روند صرفاً جنبه نمایشی دارد؟**

باز شدن مسیر واردات اگر واقعی، شفاف و پایدار باشد می تواند محرک رقابت و فشار برای ارتقای کیفیت باشد؛ واردات محصولات متنوع به بازار فشار رقابتی وارد می کند

**نوربالا**



**اگر نرخ دستوری غیر قابل تحمل شود، تولید کنندگان مجبور به کاهش تولید یا حذف خطوط کم سود می شوند که دوباره چرخه رکود را تشدید می کند**

**قیمت گذاری دستوری تا چه حد توان تولید کنندگان را در حفظ کیفیت و سرمایه گذاری جدید کاهش داده است؟**

قیمت گذاری دستوری باعث شده حاشیه سود تولید کنندگان به شدت فشرده شود؛ وقتی قیمت ها محدود می شوند و هزینه های تولید (از مواد اولیه تا انرژی و نیروی انسانی) بالا می رود، انگیزه برای سرمایه گذاری در بهبود کیفیت، نوآوری و توسعه محصول کاهش می یابد. در چنین فضایی، شرکت ها یا باید با کاهش هزینه کیفیت را پایین بیاورند یا از سرمایه گذاری های کلان صرف نظر کنند تا نقدینگی را حفظ کنند که هر دو مسیر به تضعیف بلندمدت صنعت منتهی می شود. هم زمان این سیاست ها رفتار زنجیره تامین را هم مختل می کند؛ تامین کنندگان قطعات با فشار قیمتی مواجه می شوند و ممکن است یا از بازار خارج شوند یا به تأمین بی کیفیت تر رو بیاورند. بنابراین قیمت گذاری دستوری نه تنها سرمایه گذاری و کیفیت را کاهش می دهد، بلکه ریسک پایداری اکوسیستم تولید را نیز افزایش می دهد.

**تثبیت دستوری نرخ ارز معمولاً با هدف مهار قیمت ها انجام می شود؛ اما آیا در حوزه خودرو چنین سیاستی واقعاً موثر بوده یا فقط رکود را عمیق تر کرده است؟**

تثبیت مصنوعی یا دستوری نرخ ارز ممکن است در کوتاه مدت کانال های قیمتی را آرام کند؛ اما در بلندمدت اغلب اثری معکوس دارد. در بازار خودرو، همچنان که قیمت مواد اولیه و قطعات به دلار مرتبط است، فاصله بین نرخ دستوری و نرخ واقعی بازار ایجاد صاف، کمبود و رانت می کند. این وضع منجر به کند شدن واردات، کاهش عرضه و تشدید رکود تقاضا می شود؛ یعنی هدف کنترل قیمت محقق نمی شود؛ اما اثر منفی روی تولید و عرضه باقی می ماند. علاوه بر این، اگر نرخ دستوری غیر قابل تحمل شود، تولید کنندگان مجبور به کاهش تولید یا حذف

**نهاد علی بیک زاده**  
n.beykzadeh@autoworld.ir

بازار خودرو در ماه های اخیر بار دیگر به صحنه ای از نوسان های شدید قیمتی بدل شده است؛ کاهش مقطعی نرخ ها در برخی مدل ها و افزایش ناگهانی در هفته های بعد، نشان از آشفتگی مزمن این بازار دارد. در حالی که بخش زیادی از فعالان، این نوسانات را به تغییر نرخ ارز نسبت می دهند، گروهی دیگر بر نقش تصمیمات سیاست گزار در بی ثباتی بازار تأکید دارند. تداوم قیمت گذاری دستوری، محدودیت های واردات و ابهام در سیاست های ارزی، موجب شده مسیر حرکت بازار قابل پیش بینی نباشد و رفتار خریداران و فروشندگان بیش از منطق اقتصادی، از هیجانات روانی تبعیت کند. در چنین شرایطی کارشناسان معتقدند بازار خودرو بیش از هر زمان دیگری نیازمند سیاست گذاری با ثبات و تصمیمات هماهنگ میان نهادهای اقتصادی و صنعتی است. بابک صدراپی، کارشناس صنعت خودرو در گفت و گو با روزنامه «دنیای خودرو»، ریشه بی ثباتی های اخیر بازار را در تصمیمات متغیر و کوتاه مدت سیاست گزار عنوان کرد و معتقد است: «تثبیت دستوری نرخ ارز و قیمت گذاری غیر واقعی، نه تنها مانع افزایش قیمت نشده، بلکه رکود و کاهش تقاضا را تشدید کرده است.» او می گوید: «تا زمانی که مسیر واردات شفاف و رقابتی نباشد و سیاست ها میان حمایت از تولید و آزادسازی بازار به تعادل نرسند، چشم انداز سال ۱۴۰۵ همچنان در مدار نوسان و رکود باقی خواهد ماند.»

**بازار خودرو طی ماه های اخیر نوساناتی فراتر از متغیرهای معمول اقتصادی تجربه کرده است. از نگاه شما، عامل اصلی این بی ثباتی ها تصمیمات سیاست گزار است یا شرایط روانی بازار؟**

بازار خودرو با ترکیبی از عوامل بنیادین و روانی روبه رو است؛ اما در شرایط کنونی نقش تصمیمات سیاست گزار بسیار پررنگ تر از آن چیزی است که معمولاً گفته می شود. تغییرات بی درپی در قواعد واردات، نرخ گذاری دستوری و سیاست های ارزی باعث شده فعالان بازار نتوانند انتظار منطقی و ثابتی برای تصمیم گیری داشته باشند؛ در نتیجه هر خبر یا تصمیمی فوراً به عنوان سیگنالی مهم خوانده شده و به رفتار عرضه و تقاضا شوک وارد می کند. این رفتار سیاسی-قانونی، انتظارات را تشدید و نوسان های روانی را تقویت می کند.

درواقع وقتی بازار دقیقاً نمی داند که فردا چه سیاستی اجرا خواهد شد، بازیگران تمایل دارند قیمت ها را جلو بکشند یا نگه دارند که خودش موجب دامنه دار شدن نوسان ها می شود. بنابراین باید تصدیق کرد که علت اصلی، ترکیبی از تصمیمات ناپایدار سیاست گزار و فضای روانی حاصل از آن است؛ اما سرمنشأ را باید در تغییرات و ناپایداری سیاست ها جست و جو کرد.

**سیاست های کنونی دولت در بخش خودرو میان «حمایت از تولید» و «آزادسازی بازار» در نوسان هستند. چرا هنوز این دورویکری به تعادل نرسیده اند؟**

یکی از دلایل اصلی، تضاد هدف ها و ابزارهاست؛ از یک طرف سیاست گزار به دنبال حفظ اشتغال و تداوم تولید است و از طرف دیگر می داند که رقابت و واردات می توانند فشار قیمتی و کیفیتی ایجاد کنند. وقتی ابزارهایی مثل تعرفه گذاری، ثبت سفارش محدود و قیمت گذاری دستوری در کنار هم قرار می گیرند، هدف حمایت از تولید به صورت موقتی بر آزادی بازار غلبه می کند؛ اما این ترکیب ثبات بلندمدت ایجاد نمی کند و دائماً در تعارض با آزادسازی قرار می گیرد. علاوه بر این، فقدان راهبرد هماهنگ میان نهادهای مختلف (وزارتخانه ها، بانک مرکزی، نهادهای نظارتی و تولید کنندگان) و نیز فشارهای سیاسی-اجتماعی برای جلوگیری از افزایش قیمت ها، مانع از اتخاذ تصمیمات سازگار و بلندمدت می شود. تا زمانی که سیاست ها هدفمند، شفاف و هماهنگ نباشند، تلاش برای حفظ تولید و باز کردن بازار به طور هم زمان معمولاً به بی ثباتی و تناقض منجر خواهد شد.





برپایی نمایشگاه بین‌المللی صنعت تهران به‌عنوان بزرگ‌ترین رویداد صنعتی کشور، فرصت ارزشمندی برای معرفی توانمندی‌های تولیدکنندگان داخلی، تبادل دانش فنی، توسعه همکاری‌های تجاری و جذب سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف صنعت فراهم می‌کند. این نمایشگاه نقش مهمی در هم‌افزایی میان صنایع مادر و شرکت‌های دانش‌بنیان دارد و بستری موثر برای نمایش اقتدار صنعتی و ظرفیت‌های ساخت داخل به‌شمار می‌رود. گفتنی است، بیست‌وپنجمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت تهران از امروز آغاز شده و تا ۱۴ آبان‌ماه، هر روز از ساعت ۸:۳۰ تا ۱۶ میزبان بازدیدکنندگان است.

«به‌گزارش «سایپاتیز»، در این دوره از نمایشگاه، علاوه بر شرکت خودروسازی سایپا، شرکت‌های زیرمجموعه آن شامل پارس خودرو، مگاموتور، سایپا پرس، مالیبیل سایپا، اندامین سایپا، پلاسکوکار، فنر سازی زر، سایپا شیشه، تولید رنگ سایپا، رادیا تور ایران، قالب‌های بزرگ صنعتی سایپا، مجموعه‌های پرس‌ی توسعه صنایع خودرو (اید کو پرس)، طیف سایپا، سایپا گام و کارگزاری مستقیم بر خط بیمه سایپا نیز حضور دارند. نمایشگاه صنعت تهران امسال با مشارکت گسترده تولیدکنندگان، تأمین‌کنندگان، شرکت‌های دانش‌بنیان و فعالان صنعتی برگزار شده و میزبان ۲۶۰ واحد تولیدی داخلی و ۱۰۷ شرکت خارجی از کشورهای چین، ترکیه و تایوان است.



## حضور قدرتمند «سایپا» در بیست‌وپنجمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت

### نگاه

View



محمد علی حاجی‌زاده

سرپرست دفتر خودرو و وزارت صنعت، معدن و تجارت

### تولید خودرو در مسیر رشد

«بر کسی پوشیده نیست که صنعت خودروسازی یک موضوع مهم در بحث کلان صنایع و البته اقتصاد کشور به‌شمار می‌رود و حتماً نাত্রازی‌های انرژی (بیشتر برق)، افزایش قیمت‌ارز، تحریم‌های ظالمانه و... بر آن تأثیر منفی دارد. با همه این مشکلات، اما آمار مربوط به تولید انواع خودروها در بازه زمانی تیرماه تا شهریور سال ۱۴۰۴ بیانگر روندی افزایشی است. این مهم همان‌طور که اشاره شد با وجود مشکلات متعدد از جمله نাত্রازی‌ها، تأمین قطعات، مشکلات ارزی، شرایط منطقه و ... حاصل شده که نشان از عزم و اراده جدی فعالان این عرصه دارد. اگر آمار تولید انواع خودرو در شهریورماه ۱۴۰۴ (۹۵۰،۱۱۰ دستگاه) را در مقایسه با مدت مشابه در سال ۱۴۰۳ در نظر بگیریم و آن‌ها را با هم مقایسه کنیم، شاهد افزایش حدود ۱۵ درصدی تولید در این بخش از صنعت خواهیم بود.

در بحث مرتبط با تعهدات خودروسازان و موکات موجود نیز یکی از مهم‌ترین



اقدامات، تمرکز بر کاهش صف تحویل و معوقات مشتریان است. تعهدات کل دو خودروساز بزرگ کشور با تلاش‌های صورت‌گرفته از سوی وزارت صمت (نظارت، حمایت و پیگیری‌های به‌عمل آمده) روندی کاهشی (به‌طور متوسط ۳۸ درصد) داشته است. همچنین کاهش تعهدات معوقه یکی از شرکت‌های مهم خودروسازی حتی به‌رقم قابل توجه ۷۶ درصد رسیده که امیدواریم این روند کاهشی از سوی همه شرکت‌های خودروسازی شروع و تداوم یابد. به‌هر حال کاهش تعهدات معوقه حاکی از بهبود تدریجی در فرآیند تولید و توزیع است. این روند مثبت، نتیجه تلاش شبانه‌روزی همکاران در صنعت خودرو و پیگیری‌های مستمر وزارت صمت است و ما مصمم هستیم با تداوم این روند، شاهد توزیع هر چه روان‌تر خودروها در بازار و کاهش دوره انتظار مشتریان باشیم. دلیل اصلی این تراکم تعهدات مربوط به پیش‌فروش بیش از ظرفیت خودروسازان در گذشته بوده که تلاش وزارت صمت تنظیم‌گری در این حوزه است و طبق ابلاغ به خودروسازان، اعلام شده که تا پایان سال باید تعهدات معوق، حل و فصل شود.

پرداخت مستقیم تسهیلات به زنجیره تأمین، گامی در مسیر تعادل مالی صنعت خودرو

# تنفس مالی در زنجیره تولید؛ وقتی تسهیلات به جای کاغذ، به چرخ تولید می‌رسد

تحقق تسهیلات و اجرای شرط پرداخت مستقیم به قطعه‌سازان، امید تازه‌ای در میان فعالان صنعت خودرو ایجاد کرده است



خودرو در کشور است.

«از حمایت مالی تا اصلاح ساختاری هرچند این طرح گام مهمی در مسیر حمایت از صنعت خودرو محسوب می‌شود، اما کارشناسان معتقدند بدون اصلاحات عمیق‌تر، تأثیر آن موقتی خواهد بود. به‌باور آنان، سیاست‌های پولی باید با سیاست‌های صنعتی و ارزی هماهنگ شود. در غیر این صورت، هرچند امروز نقدینگی تزریق شود، اما بانوسان نرخ ارز و افزایش هزینه مواد اولیه، دوباره صنعت در گرداب کسری نقدینگی فرو خواهد رفت. به‌همین دلیل، اجرای موفق طرح پرداخت مستقیم باید مقدمه‌ای برای تدوین بسته‌ای جامع‌تر در حوزه مدیریت زنجیره ارزش، کاهش قیمت تمام‌شده و تقویت صادرات باشد. از سوی دیگر، تداوم این سیاست مستلزم آن است که بانک‌ها و دستگاه‌های اجرایی، سامانه‌ای شفاف برای ردیابی مسیر هزینه‌کرد تسهیلات ایجاد کنند تا هر واحد تولیدی دقیقاً به‌اندازه عملکرد و نیاز خود از منابع استفاده کند.

«صنعتی در آستانه اعتماد دوباره به‌طور خلاصه، تحقق تسهیلات و اجرای شرط پرداخت مستقیم به زنجیره تأمین، بیش از آن که یک سیاست مالی باشد، نوعی تغییر نگرش در حمایت از تولید محسوب می‌شود. این طرح اگر با نظارت دقیق، توزیع عادلانه و تداوم منطقی همراه باشد، می‌تواند به احیای اعتماد، افزایش بهره‌وری و ثبات پایدار در صنعت خودرو بینجامد. قطعه‌سازان با دریافت مستقیم منابع مالی، می‌توانند با اطمینان بیشتری مواد اولیه تهیه کنند، نیروی انسانی خود را حفظ کنند و برنامه توسعه محصول را ز سر بگیرند. خودروسازان نیز از این مسیر، به زنجیره‌های مطمئن‌تر، سریع‌تر و شفاف‌تر دست می‌یابند. در نهایت، حاصل این همکاری هوشمندانه، حرکت چرخه تولید با ثبات بیشتر، کاهش فشار مالی بر تولیدکنندگان و افزایش عرضه خودرو در بازار خواهد بود؛ همان هدفی که صنعت خودرو سال‌ها در انتظارش بود: تسکین مالی واقعی، نه وعده‌ای دیگر روی کاغذ.

تصمیم مالی نیست؛ بلکه نوعی اصلاح ساختاری در شیوه حمایت دولت از تولید به‌شمار می‌رود. با اجرای این طرح، بانک‌ها موظف می‌شوند تسهیلات مصوب را نه در حساب خودروساز، بلکه در حساب قطعه‌ساز ذی‌نفع واریز کنند. این سازوکار، از یک سو از انحراف منابع جلوگیری می‌کند و از سوی دیگر، با تزریق نقدینگی واقعی به واحدهای تولیدی کوچک‌تر، مانع از توقف یا کندی خطوط تولید می‌شود.

«چرخه اعتماد در حال بازسازی است یکی از آسیب‌های جدی صنعت خودرو در سال‌های اخیر، فرسایش اعتماد میان خودروسازان، قطعه‌سازان و نهادهای بانکی بوده است. بسیاری از تأمین‌کنندگان داخلی، به‌دلیل بدقولی‌های مکرر در پرداخت مطالبات، از ادامه همکاری با خودروسازان سر باز زده‌اند یا حجم تولید خود را کاهش داده‌اند. اما وقتهی دولت و بانک‌ها نقش ناظر مستقیم در پرداخت‌ها ایفا می‌کنند، فضای جدیدی از شفافیت و انضباط مالی شکل می‌گیرد. در این فضا، هر واحد تولیدی بر مبنای عملکرد واقعی خود از تسهیلات بهره‌مند می‌شود و زنجیره تأمین به جای رقابت ناسالم، به همکاری هم‌افزا روی می‌آورد. این تغییر رویکرد، به گفته تحلیلگران می‌تواند نخستین گام برای بازسازی اعتماد در صنعتی باشد که سال‌هاست زیر فشار بدهی و سیاست‌های ناپایدار، اعتماد میان بازیگرانش از بین رفته است.

«تولید با ثبات؛ آرزویی که دور نیست اجرای این سیاست تنها به معنای پرداخت بدهی‌های گذشته نیست؛ بلکه می‌تواند به ثبات تولید در ماه‌های آینده منجر شود. با تأمین نقدینگی به‌موقع، قطعه‌سازان قادر خواهند بود برنامه تولید خود را مطابق نیاز خودروسازان تنظیم و از توقف‌های ناگهانی جلوگیری کنند. در نتیجه، خودروسازان نیز می‌توانند به تعهدات تولیدی خود در برابر بازار و مشتریان پایبند بمانند و عرضه خودرو را بدون وقفه ادامه دهد. به عبارت دیگر، پرداخت مستقیم تسهیلات به زنجیره تأمین، حلقه مفقوده ثبات در تولید

«در روزهایی که صنعت خودرو بیش از هر زمان دیگری با چالش نقدینگی، بدهی‌های انباشته و مطالبات معوق دست‌وپنجه نرم می‌کند، خبر پرداخت تسهیلات جدید به خودروسازان و زنجیره تأمین، رنگی از امید را به این صنعت بازگردانده است. اما آن‌چه این بار تفاوت ایجاد می‌کند، اجرای شرط پرداخت مستقیم این منابع به قطعه‌سازان است؛ اقدامی که می‌تواند معادله سنتی «تسهیلات روی کاغذ» را به «تسکین واقعی در خط تولید» بدل کند. کارشناسان می‌گویند اگر این سیاست به‌درستی اجرا شود، بخش مهمی از گرهِای مالی در زنجیره تولید باز خواهد شد و صنعت خودرو پس از ماه‌ها رکود، نفسی تازه خواهد کرد. این اتفاق نه تنها قطعه‌سازان را از ورطه بدهی‌های بانکی و مطالبات معوق نجات می‌دهد، بلکه امکان برنامه‌ریزی دقیق‌تر برای تولید، سرمایه‌گذاری و توسعه فناوری را نیز فراهم می‌سازد.

«از سیاست تا عمل؛ چالش در پهنه تزریق نقدینگی تا پیش از این، هرچند دولت و بانک‌ها بارها بسته‌های حمایتی برای خودروسازان و زنجیره تأمین تصویب کرده بودند، اما بخش عمده این منابع هرگز به مقصد واقعی خود نمی‌رسید. تسهیلات اغلب در قالب اعتبارات داخلی به حساب خودروسازان واریز می‌شد و در جریان تسویه بدهی‌ها یا هزینه‌های جانبی دیگر، سهم قطعه‌سازان از این منابع ناچیز باقی می‌ماند. نتیجه آن که کارخانه‌های قطعه‌سازی با انباشت بدهی به بانک‌ها، مالیات و حتی کارکنان مواجه شدند و در برخی موارد خطوط تولید موقتاً متوقف یا نیمه‌فعال شد. حال اما با اجرای مکانیزم پرداخت مستقیم، قرار است منابع حمایتی به‌طور هدفمند در اختیار حلقه‌های واقعی زنجیره تولید قرار گیرد. این اقدام اگر با شفافیت، نظارت و انضباط مالی همراه باشد، می‌تواند نقطه عطفی در تاریخ روابط مالی خودروسازان و قطعه‌سازان کشور باشد.

«قطعه‌سازان؛ بازیگران بی‌پشتوانه یک صنعت بزرگ به‌طور میانگین بیش از ۷۰ درصد از ارزش افزوده یک خودرو در دست قطعه‌سازان است. آن‌ها هستند که با تأمین روزانه هزاران قطعه، قلب تپنده خطوط مونتاژ را زنده نگه می‌دارند. با این حال، در سیاست‌گذاری‌ها و تخصیص منابع، همواره در سایه خودروسازان قرار گرفته‌اند. از نگاه کارشناسان، تأخیرهای چندماهه در پرداخت مطالبات، نوسانات ارزی، افزایش هزینه واردات مواد اولیه و کمبود سرمایه در گردش، فشار مضاعفی بر دوش قطعه‌سازان گذاشته است. حالا با سیاست جدید، امید می‌رود این نابرابری تاریخی اندکی اصلاح شود. محمدرضا نجفی‌منش، رئیس انجمن صنایع همگن نیرومحرکه در گفت‌وگویی اعلام کرده بود: «اگر پرداخت‌ها مستقیماً به قطعه‌سازان انجام شود، زنجیره تأمین می‌تواند با سرعت و دقت بیشتری کار کند و در نهایت، این نفع به خود خودروساز برمی‌گردد.»

«تنفس کوتاه اما موثر در فضای اقتصادی فعلی که هزینه تأمین مالی به شدت افزایش یافته، حتی یک تسهیلات کوتاه‌مدت با ساختار صحیح، می‌تواند مانند تنفس مصنوعی برای صنایع مادر عمل کند. از این منظر، شرط پرداخت مستقیم، تنها یک

### پیگیری يك موضوع

Follow up

«فرشید شکر خدایی» و «حسن فروزان‌فرد»

اعضای انجمن مدیریت کیفیت ایران

## تا حکمرانی اصلاح نشود، کیفیت خودرو بالا نمی‌رود

«با افزایش نارضایتی خریداران از کیفیت خودروهای داخلی، کارشناسان بر این باورند که مشکل، صرفاً در تولید یا قطعات نیست؛ بلکه در تصمیمات کلان و ساختار حکمرانی صنعتی کشور ریشه دارد. در همین رابطه، «فرشید شکر خدایی» و «حسن فروزان‌فرد» از انجمن مدیریت کیفیت ایران به بیان نظرات خود پرداختند:

## آقای شکر خدایی، وضعیت کنونی کیفیت خودروهای داخلی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

کیفیت واقعی یعنی خودرویی که از لحظه تحویل تا مدت‌ها بدون نقص کار کند. اما متأسفانه بیشتر خودروهای داخلی در همان ماه‌های نخست دچار خرابی‌های متعدد می‌شوند. بر اساس بررسی‌های ما، حدود ۷۰ درصد نارضایتی مردم پس از اولین مراجعه برای رفع ایراد ایجاد می‌شود.

## چرا با وجود شبکه گسترده خدمات پس از فروش، رضایت مشتریان حاصل نمی‌شود؟

شبکه خدمات پس از فروش به‌خودی خود نشانه کیفیت نیست. سوال این است که چرا خودرویی که صفر تحویل داده می‌شود، باید به سرعت وارد این چرخه شود؟ مشکل در فرآیند تولید و تأمین قطعات با کیفیت است. قطعه‌سازی ما هنوز به استانداردهای جهانی نرسیده و همین مساله باعث تأخیر در تعمیر و ائتلاف زمان و وقت مشتری می‌شود.

## از نگاه شما، برای ارتقای کیفیت خودرو چه باید کرد؟ آیا نیاز است که خودروسازان با قطعه‌سازان اقدامی جدی انجام دهند؟

ابتدا باید نگاه سنتی به تولید کنار گذاشته شود. کیفیت فقط رعایت استاندارد نیست، بلکه رضایت واقعی مشتری است. تا زمانی که سیستم مدیریتی، آموزشی و فناوری در صنعت خودرو به‌روز نشود، تغییر محسوسی نخواهیم دید. آینده کیفیت خودرو به سمت استفاده از داده‌محوری و هوش مصنوعی در کنترل تولید می‌رود.

## آقای فروزان‌فرد، شما علت ریشه‌ای افت کیفیت خودرو را چه می‌دانید؟ چرا این مساله در صنعت خودرو کشور قابل حل نیست؟

ریشه این وضعیت در تصمیمات کلان اقتصادی است. وقتهی تولیدکننده در تأمین مواد اولیه، انتقال فناوری یا همکاری بین‌المللی با محدودیت روبه‌رو است، خروجی هم نمی‌تواند با کیفیت باشد. کیفیت محصول تابع کیفیت حکمرانی است.

«در مراسم افتتاح آزمایشگاه آلایندگی یورو ۶ و چهار چرخ‌محرک ISO1، فرشاد مقیمی، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) با تبریک راه‌اندازی این پروژه گفت: «افتخار دارم در جمع فعالان و متخصصانی حضور دارم که دغدغه مشترک آن‌ها احترام به محیط زیست و بهبود کیفیت صنعت کشور است. از همه دست‌اندرکارانی که برای اجرای این طرح تلاش کردند صمیمانه قدر دانی می‌کنم.» وی افزود: «این پروژه یکی از واگذاری‌های موفق دولت به بخش خصوصی است. شرکت آی‌اس‌آی

### زاپاس

Spare Tire

## خودروسازان تا ۱۴۰۶ برای رسیدن به استاندارد یورو ۶ فرصت دارند



الزام اجرای استاندارد یورو ۶ از سال ۱۴۰۶ گفت: «بر اساس مصوبه هیات وزیران، از سال ۱۴۰۶ تولید خودروها باید بر اساس استاندارد یورو ۶ انجام شود. این موضوع تأثیرات گسترده‌ای بر صنعت خودرو کشور دارد و خودروسازان برای انطباق با الزامات جدید، پروژه‌های متعددی را آغاز کرده‌اند. تاکنون بیش از ۱۰ همت پروژه در این زمینه تعریف شده است.» وی توضیح داد: «برخی از پیشران‌های

فعالی قابلیت انطباق با استاندارد یورو ۶ ندارند و در نتیجه برخی از محصولات خودروسازان تغییر خواهد کرد. خودروسازان باید از هم‌کنون برنامه جایگزینی محصولات و توسعه پیشران‌های جدید را آغاز کنند. بخشی از این پیشران‌ها با تغییرات نرم‌افزاری و سخت‌افزاری و بخشی دیگر با سرمایه‌گذاری جدید در حوزه مهندسی و زنجیره تأمین قابل تطبیق هستند.» به گفته رئیس ایدرو، زمان اجرای برخی از این پروژه‌ها تا ۱۸ ماه برآورد شده و اگر صنعت خودرو بخواهد تا سال ۱۴۰۶ به اهداف تعیین‌شده برسد، باید از همین امروز سرمایه‌گذاری‌ها را آغاز کند.



استانداردهای اروپایی، ویکتورس یک شاسی بلند ساب کامپکت محسوب می‌شود، اما در بازار بزرگ هند نقش پرچمدار محصولات سوزوکی را ایفا می‌کند. با وجود ابعاد مشابه با گرند ویتارا، ویکتورس از پل‌های بدنه کاملاً جدیدی بهره می‌برد. در نمای جلو، چراغ‌های LED بزرگ‌تر، جلوپنجره باریک و ورودی‌های هوای روی سپر، ظاهری تهاجمی و مدرن به آن بخشیده‌اند. در نمای جانبی، گلگیرهای زاویه‌دار که رینگ‌های ۱۷ اینچی را در خود جای داده‌اند و تغییرات جزئی در طراحی ستون‌ها، آن را از گرند ویتارا متمایز می‌کند؛ اما شاید جذاب‌ترین بخش طراحی، نمای عقب باشد؛ جایی که چراغ‌های LED سراسری، یادآور طراحی‌های آینده‌نگرانه در خودروهای مدرن هستند.

سوزوکی دهه‌هاست که با استراتژی تولید خودروهای شهری جمع‌وجور و شاسی‌بلندهای کوچک، جایگاه ویژه‌ای برای خود دست‌وپا کرده است. این رویکرد حالا با معرفی جدیدترین محصول این شرکت در هند، یعنی ماروتی سوزوکی ویکتورس ادامه پیدا می‌کند. این خودرو هر چند از نظر ابعاد شباهت زیادی به گرند ویتارا دارد، اما با طراحی ظاهری کاملاً متفاوت و امکانات رفاهی بیشتر، خود را به عنوان پرچمدار جدید این برند معرفی کرده است. ویکتورس با طول ۴.۳۶۰ میلی‌متر، عرض ۱.۷۹۵ میلی‌متر و ارتفاع ۱.۶۵۵ میلی‌متر، تنها ۱۵ میلی‌متر بلندتر و ۱۰ میلی‌متر عریض‌تر از گرند ویتارا است و فاصله محوری هر دو خودرو یکسان (۲.۶۰۰ میلی‌متر) است. با این‌که بر اساس



## شاسی بلند جدید «سوزوکی» با ابعاد بزرگ‌تر



### خبر

## تمرکز بر مباحث آلایندگی خودرو



«در جریان مراسم افتتاح آزمایشگاه آلایندگی خودرو (Euro6 + 4WD)، فرانزه انصاری، رئیس سازمان ملی استاندارد ایران با اشاره به اهمیت هماهنگی میان استاندارد، محیط زیست و صنعت اظهار کرد: «محور فعالیت‌های ما استانداردسازی، ارزیابی انطباق، ارزیابی کیفیت و تایید صلاحیت است. در زمینه اندازه‌گیری نیز اقدامات مرتبط انجام می‌شود؛ اما تمرکز امروز ما بر مباحث آلایندگی خودرو است.» رئیس سازمان ملی استاندارد افزود: «تا به امروز، سازمان ملی استاندارد استانداردهای یورو ۵ و ۶ را تدوین و حدود مجاز انتشار گازهای آلایندگی در خودروهای بنزینی و دیزلی را تعیین کرده است.

### دیگه چه خبر؟

## بخشنامه معافیت مالیاتی گواهی سپرده کالایی خودرو و ابلاغ شد



رئیس سازمان امور مالیاتی کشور با صدور بخشنامه‌ای، نحوه اعمال معافیت‌ها و مشوق‌های مالیاتی موضوع تبصره (۱) ماده (۱۴۳) مکرر قانون مالیات‌های مستقیم درباره اوراق بهادار «گواهی سپرده کالایی» از جمله گواهی خودرو را اعلام کرد. این بخشنامه برای رفع ابهام‌های ناشی از اجرای مقررات مالیاتی در حوزه معاملات گواهی سپرده کالایی در بازار سرمایه صادر شده است. طبق این بخشنامه، بهره‌مندی از مفاد ماده (۱۴۳) قانون مالیات‌های مستقیم مبنی بر اعمال نرخ صفر مالیاتی نسبت به درآمد حاصل از فروش کالا در بورس کالایی، با رعایت مقررات مربوطه امکان‌پذیر خواهد بود.

### ویژه‌ها

## واردات خودروهای بالای ۲۵۰۰ سی‌سی آزاد می‌شود



رضا مسرور، دبیر شورای عالی مناطق آزاد از طرح بررسی رفع محدودیت واردات خودروهای بالای ۲۵۰۰ سی‌سی در کمیسیون برنامه و بودجه مجلس خبر داد و گفت: «با حمایت مجلس و دولت، این اصلاحیه قانونی و سایر برنامه‌های تحول مناطق آزاد تا پایان امسال نهایی خواهد شد. نباید ناامید بود و با همکاری همه ارکان و همراهی بخش خصوصی، می‌توانیم مسیر رشد و رونق مناطق آزاد را احیا کنیم. همچنین در آغاز دوره جدید، امکان واردات خودرو به مناطق آزاد وجود نداشت، اما اکنون این موضوع عملیاتی شده است.»

## بیمه دانا در رتبه اول شکایات از بیمه‌ها در نیمه نخست سال قرار گرفت؛

# سهم ۸,۲۳ درصدی «بیمه دانا» از کل شکایات صنعت بیمه



### رامین بیات

r.bayat@autoworld.ir

«در نیمه نخست سال جاری، بیمه دانا با بیشترین میزان شکایات ثبت‌شده در میان شرکت‌های بیمه‌ای کشور، در صدر جدول نارضایتی مشتریان صنعت بیمه قرار گرفته است. طبق گزارش رسمی بیمه مرکزی، در مجموع ۹ هزار و ۳۵۷ شکایت از شرکت‌های مختلف بیمه‌ای به ثبت رسیده که از این میان ۲ هزار و ۳۳۲ شکایت مربوط به بیمه دانا بوده است. بر این اساس، حدود ۲۳.۸ درصد از کل شکایات صنعت بیمه در این بازه زمانی متوجه این شرکت بوده است. در جزئیات این گزارش آمده است که از شکایات ثبت‌شده علیه بیمه دانا، یک‌هزار و ۴۶۷ مورد وارد تشخیص داده شده، ۴۹۸ شکایت ناوارد بوده و ۲۶۷ مورد نیز هنوز در دست بررسی است. به بیان دیگر، بیش از نیمی از شکایات علیه این شرکت از سوی نهاد ناظر تایید شده و این موضوع نشان می‌دهد بخش قابل توجهی از نارضایتی مشتریان ریشه در عملکرد واقعی شرکت دارد، نه صرفاً برداشت‌های نادرست یا توقعات غیرمنطقی بیمه‌گذاران. تحلیل کارشناسان صنعت بیمه نشان می‌دهد افزایش این حجم از شکایات می‌تواند پیامدهای متعددی برای اعتبار و عملکرد بیمه دانا در پی داشته باشد. در گام نخست، افزایش نارضایتی مشتریان به کاهش سطح اعتماد عمومی نسبت



به شرکت منجر می‌شود و احتمال ریزش بیمه‌گذاران در تمدید قراردادهای سالیانه را افزایش می‌دهد. در شرایطی که رقابت میان شرکت‌های بیمه‌ای در حوزه‌هایی مانند بیمه شخص ثالث،

## رئیس سازمان استاندارد: تمرکز امروز روی کاهش آلایندگی خودروهاست

«حاضر جواب: بله، درست است! تا همین چند سال پیش تمرکز روی کاهش آلایندگی صحبت‌ها بود، حالا رسمار سیده‌ایم به خودروها. خودروهای وطنی هم از خوشحالی دود از سرشان بلند شد، البته دود بنزین نه دود احساس! بعضی‌ها آن قدر آلایندگی‌شان زیاد است که اگر ده دقیقه درجا کار کنند، مه کامل در کوچه تشکیل می‌شود و نیاز به «مه‌ساز مصنوعی» نیست. ولی خب، تمرکز که باشد، امید هم هست؛ شاید بالاخره روزی برسد که وقتی راننده ماشین را روشن می‌کند، هوا تاریک‌تر نشود!

نقش بیمه در خطرات پنهان آموزش رانندگی «حاضر جواب: بیمه در آموزش رانندگی مثل ماشینی است که فقط بعد از خراب شدن دنده عقب وارد کلاس می‌شود. خطرات پنهان آموزش رانندگی هم معمولاً آن قدر پنهان هستند که خود مربی هم نمی‌بیندشان! از طرفی، اگر بیمه قرار باشد همه خطرات را پوشش دهد، احتمالاً باید برای «عوض نکردن دنده در سربالایی» و «پارک دوبل در عرض پیاده‌رو» هم تعریف جدید بگذارد پیشنهاد ما: اضافه شدن بیمه مخصوص «استرس امتحان شهری»؛ چون بیشتر داوطلبان هنوز از افسر می‌ترسند تا تصادف!

در هفت ماهه نخست سال جاری رقم خورد؛ در آمد ۴۸ همتی «ایران خودرو» با رشد ۷۱ درصدی «حاضر جواب: خودروسازان همیشه در رشد عددی بی‌رقیب‌اند، فقط کاش رشد کیفیت هم با همین سرعت بالا می‌رفت! وقتی در آمد رشد ۷۱ درصدی دارد و مردم هم رشد ۷۱ درصدی در صبر نشان می‌دهند، یعنی هماهنگی کامل برقرار است. البته طبق سنت دیرینه، هرگاه خودروساز رشد می‌کند، مصرف‌کننده باید رژیم بگیرد! امید است روزی برسد که همت مردم برای خرید، با همت خودروساز برای کیفیت مساوی شود.

تغییر مسیر تسهیلات از خودروساز به قطعه‌ساز؛ تسکین نبض تولید با تزریق مستقیم به زنجیره تامین ایجاد می‌شود «حاضر جواب: حرکت خوبی است؛ چون پول اگر مسیرش درست باشد، کمتر در ترافیک می‌ماند. قطعه‌سازان سال‌هاست مثل مکانیک‌هایی هستند که آچار دارند اما بنزین نه! حالا که قرار است تسهیلات مستقیماً به آن‌ها برسد، شاید بالاخره چرخ تولید کمتر پنجر شود. فقط امیدواریم بانک‌ها شرط نگذارند که «برای دریافت تسهیلات، حتماً باید قطعه تولیدی خود را هم قسطی بفروشید!»

آیا گزینه جوان‌پسند «کیا» با ۲ میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان ارزش خرید دارد؟ «حاضر جواب: سوال خوبی است! البته در این شرایط اقتصادی، هر خودرویی که «استنارت بخرد» خودش ارزش دارد. کیا سراتو همیشه در دل جوان‌ها جا دارد، اما در حساب بانکی کمتر. با این قیمت، خریدار باید هم وام بگیرد، هم نفس عمیق با این حال، اگر بخواهیم منصف باشیم، جوانی که سراتو بخرد دیگر لازم نیست به باشگاه برود؛ قسط‌های ماهانه به خوبی فشار بدنی لازم را تامین می‌کند!

درمان و بدنه خودرو به شدت فشرده است، از دست دادن اعتماد بیمه‌گذاران می‌تواند سهم بازار بیمه دانا را با خطر کاهش جدی مواجه سازد. از سوی دیگر، بالا بودن میزان شکایات وارد، می‌تواند نشانه‌ای از ضعف ساختارهای درونی شرکت در زمینه رسیدگی به خسارات، پاسخگویی به مشتریان یا شفافیت در اطلاع‌رسانی باشد. طولانی شدن فرآیند پرداخت خسارت، عدم هماهنگی بین بخش‌های مختلف خدمات پس از فروش و نبود ارتباط موثر با شبکه نمایندگان از جمله عواملی هستند که ممکن است در افزایش شکایات نقش داشته باشند. این مساله نه تنها به افزایش هزینه‌های حقوقی و نظارتی شرکت منجر می‌شود، بلکه وجهه برند بیمه دانا را در میان فعالان بازار بیمه نیز تضعیف می‌کند. در بعد اقتصادی، بالا رفتن حجم شکایات می‌تواند تأثیر غیرمستقیمی بر هزینه‌های عملیاتی شرکت داشته باشد. به‌طور معمول، شرکت‌هایی که با حجم بالای شکایات مواجه‌اند، مجبور به تقویت بخش‌های نظارتی و خدمات مشتریان خود می‌شوند تا از تکرار موارد مشابه جلوگیری کنند. این موضوع، ضمن افزایش هزینه‌های جاری، فشار مضاعفی بر سودآوری و تراز مالی شرکت وارد می‌کند. در بُعد کلان‌تر، تداوم چنین روندی می‌تواند واکنش نهاد ناظر را نیز در پی داشته باشد. بیمه مرکزی ممکن است برای کنترل وضعیت، نظارت‌های دقیق‌تری بر عملکرد بیمه دانا اعمال یا شرکت را ملزم کند که گزارش‌های اصلاحی دوره‌ای ارائه دهد. این نظارت‌های مضاعف اگرچه در راستای بهبود کیفیت خدمات است، اما می‌تواند بار اداری و مالی شرکت را افزایش دهد و فضای کاری آن را محدودتر کند.

## رشد در آمد شرکت صنعتی «محور سازان ایران خودرو»

میزان در آمد مهر ماه

1.133 میلیارد تومان



میزان رشد در آمد ۷ ماهه

43٪

میزان در آمد ۷ ماهه

5.945 میلیارد تومان

شرکت صنعتی «محور سازان ایران خودرو» در هفت ماهه ابتدایی سال ۱۴۰۴ موفق به ثبت ۵ هزار و ۹۴۵ میلیارد تومان درآمد عملیاتی شده است.

### برای چه؟

## آینده بازار خودرو

«از نگاه بسیاری از کارشناسان، در روزهای آینده تغییر چشمگیری در بازار خودرو رخ نخواهد داد. کاهش حباب قیمتی و عدم ورود سرمایه‌گذاران، سبب تداوم رکود تورمی خواهد شد؛ یعنی قیمت‌ها پیوسته افزایش می‌یابد، اما قدرت خریداران از ورود به بازار خودداری می‌کنند و فروشندگان منتظر تثبیت قیمت‌ها هستند.

### چرا؟

## چرایی رکود بازار خودرو

«کارشناسان معتقدند رکود فعلی بازار خودرو به دلیل ابهام‌های سیاسی و اقتصادی، کاهش قدرت خرید مصرف‌کنندگان، بلامتلفی واردات خودرو به‌ویژه خودروهای دست‌دوم و نوسان‌های ارزی ادامه‌دار است. در این شرایط، خریداران از ورود به بازار خودداری می‌کنند و فروشندگان منتظر تثبیت قیمت‌ها هستند.

### چه نلند؟

## بازار خودرو در رخوت

«بازار خودرو پس از پشت سر گذاشتن نوسانات شدید ناشی از تحولات ارزی و سیاسی، همچنان در رکود عمیق و کاهش ورود تقاضای موثر گرفتار است. بررسی‌ها نشان می‌دهد حتی افزایش قیمت‌های اخیر خودروسازان نتوانسته است تحرکی در تقاضا ایجاد کند یا سرمایه‌های جدید را وارد بازار کند.





اسب‌بخار و گشتاور ۱۰۰۰ نیوتون‌متر بدون هیچ‌گونه کمک از سیستم‌های هیبریدی است. این ارقام با فعال‌سازی یک دکمه جادویی روی فرمان به نام Push2Pass آزاد می‌شود که با افزایش موقت فشار بوست، نیروی خودرو را به اوج می‌رساند؛ اما داستان GT2 در این‌جا تمام نمی‌شود. این خودرو مسابقه‌ای به‌لطف یک برنامه کاهش وزن شدید و استفاده از قطعاتی مانند رینگ‌های ۱۸ اینچی منیزیمی، تنها ۱۴۳۰ کیلوگرم وزن دارد. نیروی عظیم پیش‌رانه از طریق یک گیربکس ۶ سرعته سکونشال مسابقه‌ای که روی محور عقب نصب شده، به چرخ‌ها منتقل می‌شود. این ساختار که به آن ترنس‌اکسل می‌گویند، به توزیع وزن ایده‌آل خودرو کمک شایانی می‌کند.

مرسدس AMG GT2 Edition W16 که بر پایه نسل قبلی AMG GT ساخته شده، تنها در ۳۰ دستگاه با قیمت ۶۷۹ هزار یورو تولید می‌شود. مرسدس از قدرتمندترین خودرو مسابقه‌ای تاریخ خود رونمایی کرد. این هیولای جدید که GT2 Edition W16 نام دارد، بر پایه نسل پیشین AMG GT ساخته شده و با قدرتی ویرانگر، آماده تا تعریفی نواز بر فورمنس در پیست ارائه دهد. این خودرو که برای عرضه در سال ۲۰۲۵ برنامه‌ریزی شده، تنها در ۳۰ نسخه تولید خواهد شد. مهندسان AMG با راهایی از محدودیت‌های قوانین جاده‌ای و مسابقات، تمام توان خود را برای استخراج حداکثر قدرت از پیش‌رانه ۴ لیتری V8 تونین‌توربو به کار گرفته‌اند. نتیجه، دستیابی به قدرت شگفت‌انگیز ۸۲۰



«جی‌تی ۲» مرسدس‌بنز

۶۷۹ هزار یورو قیمت دارد

## سدان «اسکای لاین» اسپرت می‌شود



نیسان اسکای لاین از سال ۱۹۵۷ تاکنون در حال تولید است. نسل سیزدهم این خودرو سدان با کد اتاق V37 در سال ۲۰۱۳ معرفی شد. در برخی کشورهای جهان از جمله ایالات‌متحده، این خودرو با نام اینفینیتی Q50 شناخته می‌شود، که البته تولید آن در سال ۲۰۲۴ به پایان رسید. شش سال پس از به‌روزرسانی نسل فعلی نیسان اسکای لاین، حالا مدل جدید با تعدادی تغییرات جزئی و همچنین یک نسخه ویژه از این خودرو برای عرضه در بازار ژاپن آماده شده است. مشتریان نیسان اسکای لاین در مدل جدید می‌توانند رنگ‌های متفاوت، از جمله آبی Wangan را سفارش بدهند. این رنگ مخصوص

مدل‌های اسپرت نیسان، بر اثر نور روز و تاریکی شب، متفاوت به نظر می‌رسد. علاوه‌براین باید به به‌روزرسانی سیستم ترمز اضطراری اشاره کرد. اما مدل ویژه نیسان اسکای لاین 400R لی‌میتد که در تعداد ۴۰۰ دستگاه عرضه خواهد شد، آینه‌های جانبی و باله لبه صندوق از جنس فیبر کربن و رینگ‌های آلومینیومی ۱۹ اینچ با تایرهای SP اسپرت Maxx GT ۶۰۰ ساخت دانلوپ را به همراه دارد. نشان 400R لی‌میتد با حرف R به رنگ قرمز نیز روی در صندوق دیده می‌شود.

## توان هزار اسب‌بخاری برای اینفینیتی «QX-80»



اینفینیتی قصد دارد در این دوره از نمایشگاه SEMA، شاسی‌بلند لوکس QX80 را در قالب یک خودرو نیرومند به نام QX-80 R-Spec به معرض نمایش بگذارد. عملکرد این خودرو را می‌توان با مدل اسپرت GT-R مقایسه کرد. اینفینیتی QX-80 R-Spec با پیش‌رانه ۳٫۸ لیتری V6 نیسمو با کد فنی VR38DETT و البته برخی تغییرات فنی دیگر، همراه شده است. با نصب سری G از توربوشارژرهای Garrett، پیستون‌های JE، میل‌لنگ Boostline، منیفولدهای ETS و سیستم مدیریت پیش‌رانه MOTE، خروجی پیش‌رانه این خودرو به هزار اسب‌بخار رسیده است. از دیگر ویژگی‌های فنی اینفینیتی QX-80 R-Spec

می‌توان به سیستم سوخت‌سپاری، اینترکولر دوتایی و خنک‌کننده سیستم و انتقال قدرت CSF اشاره کرد. مجموعه قطعات کیت بدنه هم با الهام از مجموعه تاکومی ادیشن مربوط به نیسان GT-R T-Spec طراحی شده است. از مهمترین ویژگی‌های ظاهری اینفینیتی QX-80 R-Spec می‌توان به زیرسپری ARP، رینگ‌های ۲۴ اینچ پرنزی با طراحی مشابه نیسان GT-R، تایرهای PARADA Spec-X ساخت یوکوهاما، ترمزهای کربن‌سرامیک و البته رنگ بنفش Midnight اشاره کرد.

## ایتالیایی‌ها قله سودآوری در صنعت خودرو را حفظ کردند؛

# عملکرد درخشان «فراری» در سال ۲۰۲۴



سهیل سیاوشی

s.sivashi@autoworld.ir

در دورانی که سودآوری برندهای لوکس کاهش یافته است، یکی از معروف‌ترین برندهای خودروسازی با استراتژی منحصربه‌فرد خود رکوردهای جدیدی ثبت می‌کند. از زمانی که خودروهای برقی وارد بازار مصرفی خودرو شدند، صنعت خودروسازی جهانی تحولی عظیم را تجربه کرده است.

هزینه‌های تحقیق و توسعه خودروهای برقی به میلیاردها دلار می‌رسد و به‌همین دلیل خودروسازان قدیمی مجبور به بازنگری در استراتژی‌های تولید خود شده‌اند. این تغییرات بیشتر از همه در بخش خودروهای لوکس به چشم می‌خورد. در حالی که بسیاری از خودروسازان لوکس با کاهش تقاضا و حاشیه‌سود کم دست‌وپنجه نرم می‌کنند، یک برند در این میان همچنان می‌درخشد. طبق اعلام فراری، سال ۲۰۲۴ رکورد جدیدی برای این برند ثبت کرد. این شرکت با حاشیه‌سود ۲۸٫۳ درصد، به‌طور میانگین ۱۳۶ هزار و ۶۷۱ دلار سود در ازای فروش هر خودرو کسب کرد. در مقام مقایسه، حاشیه‌سود پورشه در سال ۲۰۲۴ به ۱۴٫۱ درصد کاهش یافت و سود متوسط آن برای هر خودرو حدود ۲۰ هزار دلار بود. همچنین حاشیه‌سود پامو در سال ۲۰۲۴ به ۶٫۳ درصد رسید که نشان از کاهش ۲۷ درصدی نسبت به سال گذشته دارد. این شرکت با فروش ۲٫۴۵ میلیون دستگاه خودرو، به‌طور متوسط در ازای فروش هر دستگاه ۷ هزار و ۳۰۴ دلار سود کرد.

حفظ تقاضا به روش‌های مدرن

اولین دلیل موفقیت فراری در سودآوری، تولید محدود و تقاضای بالاست. فراری تعداد تولیدات خود را به حدود ۱۳ تا ۱۴ هزار دستگاه خودرو در سال محدود می‌کند و به‌همین دلیل می‌تواند هر خودرو را با قیمت بالاتر بفروشد. همچنین برنامه‌های سفارشی‌سازی ویژه‌ای



برند ایتالیایی فراری در برنامه‌های خرید ویژه آن نیز به چشم می‌آید. برای مثال، فقط با خرید یک مدل خاص فراری می‌توانید به مدل‌های نادرتر دسترسی پیدا کنید. به‌عنوان مثال، برای خرید مدل لافزاری، این شرکت باید شما را شخصا انتخاب و دعوت کند. گفته می‌شود حتی برخی کلکسیونرهای فراری که مجموعه‌های خودرویی‌شان ارزشی بیش از ۵۰ میلیون دلار داشته نیز برای خرید لافزاری دعوت نشده‌اند!

مسیری برای حفظ سودآوری

در سال‌های اخیر، صنعت خودروسازی لوکس با چالش‌های متعددی روبه‌رو بوده است؛ از هزینه‌های سرسام‌آور توسعه خودروهای برقی گرفته تا کاهش تقاضا در برخی بازارهای کلیدی.

با این حال، در میان برندهایی مانند پورشه و پامو که حاشیه سودشان افت کرده، فراری توانسته جایگاه خود را به‌عنوان سودآورترین خودروساز لوکس جهان تثبیت کند. گزارش مالی سال ۲۰۲۴ این شرکت نشان می‌دهد فراری با حاشیه‌سود ۲/۲۸ درصدی و میانگین ۱۳۶ هزار

## نسخه «اسپایدر» از فراری ۸۴۹ «تستاروسا»

تستاروسا به عنوان یکی از مدل‌های به یادماندنی فراری، در سال ۱۹۸۴ و به عنوان جانشین برلینتا باکسر، معرفی شد. نام تستاروسا به یکی از خودروهای مسابقه‌ای فراری در دهه ۵۰ میلادی اشاره دارد. استقبال از فراری تستاروسا به قدری زیاد بود، که تولید این خودرو به مدت بیش از یک دهه تا میانه دهه ۹۰ میلادی ادامه پیدا کرد. حالا مدتی پس از رونمایی جدیدترین محصول فراری با نام ۸۴۹ تستاروسا، همتای اسپایدر این خودرو نیز به عنوان نیرومندترین فراری رولز، معرفی شده است. فراری ۸۴۹ را می‌توان به نسل اول تستاروسا شبیه دانست، اما ترمیم مشکی براق بین چراغ‌های جلو و همچنین فرم زاویه‌دار



سپر جلو، می‌تواند یادآور تستاروسا باشد. در فراری ۸۴۹ اسپایدر، سقف خودرو در مدت ۱۴ ثانیه و تا حداکثر سرعت ۴۵ کیلومتر بر ساعت باز می‌شود. مدل اسپایدر به علت ملاحظات فنی، ۹۰ کیلوگرم از همتای کوپه سنگین‌تر است. البته با سفارش پکیج Aspetto Fiorano وزن خالص فراری ۸۴۹، ۳۰ کیلوگرم کاهش روبه‌رو می‌شود. در فضای کابین فراری ۸۴۹ تستاروسا با طراحی راننده-محور مواجه هستیم، که دکمه‌های فیزیکی، صندلی‌های قابل‌سفارش در دو تیپ اسپرت یا کامفورت، شارژ بی‌سیم و پشتیبانی نمایشگر از اپل کارپلی، اندروید اتو و MyFerrari، قابل مشاهده است. در بخش پشت صندلی‌های اسپایدر، بادگیر نصب شده است تا از ایجاد اغتشاش جریان هوا در کابین، جلوگیری شود. فراری ۸۴۹ تستاروسا اسپایدر به پیش‌رانه F154 V-8 و سه موتور برقی (یکی از آن‌ها در عقب و دو تای دیگر در جلو) مجهز شده است و در مجموع، ۱۰۲۹ اسب‌بخار قدرت در اختیار دارد که ۷ واحد از همتای کوپه، کمتر است. به لطف مجموعه باتری لیتیم-یون ۷٫۴۵ کیلووات ساعت، ۸۴۹ می‌تواند ۲۵ کیلومتر را به صورت برقی و با نهایت سرعت ۱۳۰ کیلومتر بر ساعت، طی کند. حداکثر سرعت این خودرو، ۳۳۰ کیلومتر بر ساعت اعلام شده است.

## «سنچوری» به سطح «رولزرویس» نزدیک می‌شود

تاکید کرده‌اند. همچنین در این مراسم اعلام شد که سنچوری نیز مثل رولزرویس، مدل‌های سفارشی‌تک-ساخت را عرضه خواهد کرد. نکته جالب این که سنچوری کوپه همچون هیوندای ولوستر با یک در سمت راننده و دو در سمت سرنشینان طراحی شده است، که البته به صورت کشویی حرکت می‌کنند. در نمونه معرفی شده از ستون‌های B و شیشه عقب خبری نیست، که شاید در مدل نهایی اضافه بشوند. رنگ نارنجی سنچوری کوپه در ۶۰ ساله‌ی روزی بدنه این خودرو قرار گرفته است. در فضای داخلی سنچوری کوپه با چیدمان چهار نفره کابین، فرمان یوک-شکل، کلاستر نسبتاً کوچک و یک نمایشگر لمسی در بخش میانی، روبه‌رو هستیم. در بدنه و کابین سنچوری کوپه، ارجاعات فراوانی به هنر ژاپن وجود دارد.

از سال ۱۹۶۷ تاکنون، توپوتا سنچوری به عنوان لوکس‌ترین خودرو ساخت ژاپن توسط نهادهای دولتی و ثروتمندان این کشور مورد استفاده قرار می‌گیرد. اما با معرفی سنچوری SUV در سال ۲۰۲۳، باز تازهای در تاریخچه این نام مشهور باز شد و حالا با رونمایی از سنچوری کوپه در نمایشگاه خودرو ژاپن ۲۰۲۵، سنچوری راه خود را از سایر محصولات توپوتا جدا می‌کند. سنچوری (Century) حالا به عنوان یک برند مستقل لوکس در جایگاه بالاتر از لکسوس قرار می‌گیرد تا به مصاف با محصولات بنتلی و رولزرویس برود. در مراسم رونمایی سنچوری کوپه، یان کار تانایو مدیر استودیو طراحی توپوتا در آمریکای شمالی و همچنین مدیرعامل توپوتا یعنی آکیو توپودا به توانایی برند سنچوری برای رقابت با بنتلی و رولزرویس







## ماکت ۲۸ هزار دلاری از آستون مارتین «والکری»!

«شاید داشتن ابر خودرو آستون مارتین والکری برای بسیاری یک رویا باشد، اما حالا شرکت معتبر آمالگام این رویا را در مقیاسی کوچک تر اما با قیمتی باورنکردنی به واقعیت تبدیل کرده است. این شرکت از ماکت فوق العاده دقیق و کلکسیونی والکری در مقیاس ۱:۸ رونمایی کرده که قیمت آن با یک خودرو واقعی برابری می کند. این ماکت های خیره کننده در تعداد بسیار محدودی تولید خواهند شد که ۱۹۹ دستگاه کویپه و ۱۹۹ دستگاه اسپایدر است. قیمت نسخه استاندارد که نسخه محدود نام دارد، از ۱۹ هزار و ۹۰۰ دلار آغاز می شود؛ اما برای کلکسیونرهای حرفه ای تر، نسخه سفارشی با قیمت ۲۷ هزار و ۸۶۰ دلار عرضه می شود؛ رقمی که به راحتی می توان با آن یک مسزدا MX-۵۰ جدید یا یک فورد ماوریک خرید.

این قیمت نجومی بی دلیل نیست. فرآیند توسعه و طراحی این ماکت با همکاری مستقیم آستون مارتین بیش از ۳۰۰۰ ساعت زمان برده و مونتاژ هر مدل به تنهایی نیازمند بیش از ۳۰۰ ساعت کار دقیق و ماهرانه است. این مدل ۵۶ سانتی متری با استفاده از داده های CAD اصلی خودرو، کدهای رنگ واقعی آستون مارتین، قطعات ریخته گری شده و ماشین کاری CNC ساخته می شود تا تصویری بی نقص از هیولای ۱۲ سیلندر بریتانیایی باشد. نسخه های استاندارد با رنگ سبز مسابقه ای معروف آستون مارتین عرضه می شوند؛ اما خریداران نسخه سفارشی می توانند ماکت خود را دقیقاً مطابق با رنگ و مشخصات والکری واقعی مورد نظرشان در هر کجای دنیا سفارش دهند.

## خودروهای وارداتی ارزان شدند؛

# بازار خودرو همچنان در رکود



این روزها وضعیت معاملات در بازار خودرو همچنان تعریفی ندارد؛ به طوری که خرید و فروش تقریباً متوقف مانده و مشتریان بهرغم تورم بالا و همچنین انتظارات تورمی وارد بازار نمی شوند. اقتصاددانان این وضعیت را نمونه ای از «رکود تورمی» می خوانند. شرایطی که در آن قیمت ها به دلیل رشد هزینه های تولید افزایشی است، اما به دلیل کاهش قدرت خرید، تقاضا محدود شده است. از سوی دیگر کوچ سرمایه ها به سمت دارایی هایی با نقدشوندگی بالاتر مانند طلا و سکه نیز در این رکود موثر است.

بازار خودرو این روزها در سکوت و رکودی کم سابقه فرو رفته است؛ نه خریداری در بازار دیده می شود و نه فروشندگی انگیزه ای برای معامله دارد. این در حالی است که با رشد نرخ تورم عمومی و تقویت انتظارات تورمی، انتظار می رود در شرایط کنونی تقاضا برای خودرو به عنوان کالایی سرمایه ای افزایش یابد؛ اما برخلاف تصور، بازار همچنان بی رمق مانده است. کارشناسان اقتصادی علت اصلی این وضعیت را در رکود تورمی می دانند؛ شرایطی که در آن قیمت ها پیوسته بالا می روند، اما قدرت خرید جامعه کاهش یافته و در نتیجه، تقاضا از بازار حذف می شود. در چنین فضایی، خودرو به کالایی لوکس و غیرضروری برای بخش بزرگی از خانوارها تبدیل می شود؛ زیرا درآمد اغلب مردم تنها کفاف هزینه های روزمره را می دهد و پس اندازی برای خرید کالاهای بادوام باقی نمی ماند. از سوی دیگر، هزینه بالای تولید نیز موجب شده قیمت خودرو حتی در شرایط افت تقاضا کاهش نیابد. در واقع برخلاف منطق عرضه و تقاضا، بازار خودرو نه با کاهش قیمت روبه رو است و نه با افزایش فروش؛ بلکه در نقطه ساکنی قرار گرفته است؛ جایی که تولیدگران ناچار هستند با هزینه های بالا به فعالیت ادامه دهند و مصرف کنندگان توان خرید ندارند. نتیجه این چرخه معیوب، شکل گیری بازاری است که در

ظاهر پرنوسان اما در عمل قفل شده است.

در کنار این عوامل، تغییر رفتار سرمایه گذاران خرد نیز به رکود بازار خودرو دامن زده است. بسیاری از مردم به جای سرمایه گذاری در خودرو، دارایی های خود را به بازارهای طلا و ارز منتقل کرده اند؛ بازارهایی که بازدهی بیشتری داشته اند و نقدشوندگی بالاتری نیز دارند. بدین ترتیب ریشه وضعیت فعلی بازار خودرو را می توان هم در ساختار کلان اقتصاد ایران و هم در نابسامانی وضعیت صنعت خودرو جست و جو کرد. آن چه مشخص است ورق در بازار خودرو ایران در مهر ماهی که گذشت به سمت افزایش قیمت ها برگشت و حالا این روند صعودی با ورود به هشتمین ماه سال به قوت خود باقی است. همان طور که عنوان شد تحلیلگران اقتصادی برای ترسیم وضعیت کنونی بازار خودرو ایران، از پدیده رکود تورمی نام می برند که بازار را از مشتری خالی کرده است. در حقیقت، به دلیل وضعیت نامناسب تولید، هزینه ساخت تولید برای تولید کنندگان گزاف شده و آن ها برای این که از پس هزینه های خود بمانند، ناچارند کالا را به بهای بالاتر از هزینه تولید روانه

بازار کنند؛ اما در مقابل معادل آن پول به جامعه تزریق نشده و مردمی که به دلیل افزایش ناچیز حقوق و دستمزد خود، پولی در بساط ندارند، سعی می کنند تنها کالاهایی را در سبد خرید خود قرار دهند که بتواند بقای آن ها را تضمین کند.

این در حالی است که قرعه کشی نهمین دوره طرح فروش محصولات ایران خودرو در سه طرح عادی، جوانی جمعیت و خودرو فرسوده روز گذشته با حضور نهادهای نظارتی برگزار شد. در حالی در این دوره تعداد کل متقاضیان به ۴ میلیون و ۶۵۶ هزار و ۱۹۷ نفر می رسد که در دور قبلی تعداد ثبت نام کنندگان در مجموع ۵ میلیون و ۶۵۵ هزار و ۶۳۴ نفر بود؛ این نشان از کاهش بیش از ۱۷ درصدی تعداد متقاضیان برای جدیدترین طرح فروش بزرگ ترین خودرو ساز کشور است.

در این طرح نیز خبری از شرط و شروط خودرو ساز برای افتتاح حساب و کالتی و بلوکه کردن وجه نیست که پیش تر در دور قبلی از سوی سیاست گزار به عنوان متهم ایجاد تقاضای کاذب در بازار خودرو معرفی شده بود؛ اما این

بار با وجود ادامه این سیاست از سوی خودرو ساز، به نظر می رسد تعداد متقاضیان تحت تأثیر اعلام قیمت های جدید این شرکت که به طور میانگین بیش از ۶ درصد افزایش یافته، کاهش یافته است. جزئیات جدیدترین طرح فروش ایران خودرو نشان می دهد که ۴ میلیون و ۱۵۷ هزار و ۳۷۷ نفر در این طرح عادی ثبت نام کردند که نگاهی به ثبت نام کنندگان در سایر طرح ها نشان از این دارد که بیشترین استقبال از طرح عادی بوده است؛ با این وجود سهم آن ها تنها ۳۰ درصد از ۶۵ هزار و ۲۰۰ دستگاه خودرو عرضه شده در این طرح است. بنابراین ۱۹ هزار و ۵۶۰ دستگاه خودرو بین متقاضیان عادی تقسیم می شود که شانس خرید خودرو برای هر متقاضی را به ۰.۴ درصد می رساند. افزون بر این، در این طرح فروش خودرو ساز ۴۲۹ هزار و ۸۲ نفر در قالب طرح جوانی جمعیت و ۶۹ هزار و ۷۲۸ نفر در قالب طرح جایگزینی خودروهای فرسوده ثبت نام کردند. تعداد خودروهای عرضه شده در این طرح ۶۵ هزار و ۲۰۰ دستگاه خودرو است که در قالب سه طرح فروش فوری با موعد تحویل ۳۰ روزه، فروش فوق العاده با

### وارداتی ها در بازار خودرو ارزان شدند

در میان خودروهای مونتاژی شاهد رشد بهای ۱۰ تا ۴۰ میلیون تومانی بودیم. جایی که هایما ایکس ۷ (۱۴۰۴) با ۴۰ میلیون تومان افزایش ۲ میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان، تیگارد X35 پلاس (۱۴۰۴) با ۳۰ میلیون تومان افزایش یک میلیارد و ۹۰۰ میلیون تومان، دیگنیتی پرایم (۱۴۰۴) با ۲۰ میلیون تومان کاهش ۲ میلیارد و ۲۷۰ میلیون تومان و هایما S7 پرو (۱۴۰۴) با ۱۰ میلیون تومان افزایش ۲ میلیارد و ۴۴۰ میلیون تومان و خرید و فروش شدند. از طرفی در میان خودروهای وارداتی شاهد افت بهای ۵۰ و ۱۰۰ میلیون تومانی بودیم. جایی که جی ای سی امیو هیبرید پرو (۲۰۲۴) با ۱۰۰ میلیون تومان کاهش ۳ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان، لاماری ایما هیبرید (۲۰۲۵) با ۵۰ میلیون تومان کاهش ۳ میلیارد و ۱۰۰ میلیون تومان و فولکس تی راک ۱.۵ لیتر تریبو (۲۰۲۵) با ۵۰ میلیون تومان کاهش ۴ میلیارد و ۹۰۰ میلیون تومان ارزش گذاری شدند

## سیستم پاک سازی و تصفیه هوای «XTRIM SX»؛

# تمرکز بر سلامت تنفسی سرنشینان

ذرات معلق کمک می کند و پاک سازی عمیق تری را در کابین رقم می زند.

یون های منفی که از آن ها به عنوان «یون های هوا» نیز یاد می شود، نقش موثری در بهبود عملکرد سیستم عصبی و متابولیسم بدن دارند و می توانند در کاهش خستگی و افزایش هوشیاری راننده و سرنشینان موثر باشند. این قابلیت XTRIM SX را به یک «اکسیژن بار سیار» در شهر تبدیل می کند.

### هسته هوشمند سیستم تصفیه هوا

قلب این سامانه، فناوری AQ5 (Air Quality System) است که نقش «نگهبان» و «فرمانده» را به طور هم زمان بر عهده دارد. این سیستم به صورت شبانه روزی کیفیت هوای داخل و خارج کابین را پایش کرده و می تواند گازهایی مانند CO، NO2، آمونیاک و سایر ترکیبات محرک را شناسایی کند. همچنین قابلیت تشخیص دود غلیظ حاصل از خودروی جلویی را دارد. به محض آن که غلظت آلاینده ها از حد استاندارد فراتر رود، XTRIM SX به طور خود کار شیشه ها و سانروف را می بندد، تهویه را روی حالت گردش داخلی قرار می دهد و سیستم تصفیه یون منفی را فعال می کند.

تمام این اقدامات بدون نیاز به دخالت راننده انجام می شود تا کیفیت هوای سالم در کابین حفظ شود. در شرایط آلودگی شدید ناشی از دود، ترافیک و عوامل فصلی، SX محیطی قابل اعتماد برای تنفس سرنشینان فراهم می کند. زیرا باور ما این است که تحمل تنها در جنبه های ظاهری خلاصه نمی شود، بلکه شامل مراقبتی نامرئی اما واقعی از سلامت سرنشینان است. XTRIM SX باعث می شود هر نفس به تجربه ای لذت بخش تبدیل شود و در میان ازدحام شهری، فضایی پاکیزه و آرامش بخش را در اختیار سرنشینان قرار دهد.



با گسترش خودروها و افزایش تراکم ترافیک، برای بسیاری از ساکنان شهرها، خودرو تنها وسیله رفت و آمد نیست، بلکه پس از خانه، دومین فضای خصوصی پر تردد محسوب می شود. با این حال، در فصول پاییز و زمستان، ترکیب آلاینده های حاصل از سیستم های گرمایشی و دود آگروز موجب افزایش آلودگی هوا می شود. این آلاینده ها می توانند به صورت نامحسوس وارد کابین شده و سلامت سرنشینان را تحت تأثیر قرار دهند.

برای ایجاد محیط هوایی پاک، پایدار و قابل اعتماد در داخل خودرو، XTRIM SX سامانه ای مبتنی بر پایش هوشمند کیفیت هوا (AQ5) به کار گرفته است که با همکاری PM0.3 و سیستم تصفیه یون منفی، همواره کیفیت هوای داخلی را در سطح مطلوب نگه می دارد.

### خط دفاعی اصلی در پاک سازی هوا

به عنوان نخستین لایه محافظتی در برابر آلودگی های بیرونی، سامانه پاک سازی کابین در XTRIM SX به یک فیلتر موثر PM0.3 مجهز شده است که عملکردی مشابه ماسک N95 دارد. با بهره گیری از فناوری چندمرحله ای فیلتراسیون، این فیلتر می تواند ذرات گردوغبار، ذرات حاصل از دود آگروز و سایر آلودگی های ریز را در همان ورودی متوقف کرده و از دستگاه تنفسی سرنشینان محافظت کند. علاوه بر این، فیلتر PM0.3 تنها به جداسازی فیزیکی بسنده نمی کند، بلکه قابلیت جذب و غیرفعال سازی ویروس ها و عوامل بیماری زا را نیز دارد. بر اساس آزمایش های انجام شده، این فیلتر قادر است تا ۲۳ نوع ویروس، ۶۵ نوع باکتری و ۳۴ نوع قارچ و مخمر را غیرفعال کند. این ویژگی خطر انتقال عوامل بیماری زا را به صورت چشمگیر کاهش داده و تنها هوای تصفیه شده را وارد کابین می کند.

### تصفیه سازی تکمیلی

با وجود فیلتر کارآمد، ممکن است مقدار محدودی آلودگی هنگام باز و بسته شدن درها به داخل کابین راه یابد. به همین دلیل، XTRIM SX از سیستم تصفیه هوای مبتنی بر یون های منفی نیز بهره می برد. این فناوری با انتشار یون های منفی با تراکم بالا، ضمن غیرفعال سازی ویروس ها، به حذف بوهای نامطلوب و ته نشینی





تپنده این سوپراسپرت باواریایی را موتور ۸ سیلندر ۴٫۴ لیتری موسوم به S63 توپین-توربو تشکیل می‌دهد. این خودرو به لطف سیستم پر خوراک منحصربه‌فرد توپین-توربو و سیستم پاشش مستقیم داخل سیلندر ها می‌تواند حداکثر ۵۷۰ اسب بخار قدرت را در ۵۸۰۰ آرپی‌ام (دور در دقیقه) و حداکثر ۷۰۰ نیوتون متر گشتاور را در ۴۸۵۰ آرپی‌ام به‌ارمغان آورد. این قدرت و گشتاور به کمک گیربکس ۷ سرعته دوکلاچه به چرخ‌های عقب منتقل می‌شود تا ظرف ۳٫۸ ثانیه از حالت سکون به سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت دست پیدا کند.

آخرین نسل از نسل‌های با عملکرد بالا و اسپرت با موسوم به M6. سال ۲۰۱۲ میلادی روی خط تولید قرار گرفت و تا اواخر سال ۲۰۱۹ میلادی تولید آن ادامه داشت. این خودرو و تمام اسپرت در سه کلاس کوپه، کانورتیبل و گرین کوپه (سدان اسپرت) به تولید رسید. در حال حاضر با موسوم به M6 مدل ۲۰۱۵ نسخه کوپه با کارکرد ۲۴ هزار و ۶۱۰ کیلومتر با وضعیت بدنه و شاسی سالم، در بازار کانادا با احتساب مالیات ۵۸ هزار و ۹۹۵ دلار ارزش دارد. این مدل از M6 دارای یک موتور ۸ سیلندر ۴٫۴ لیتری مزین به تکنولوژی پر خوراک توربو است. به عبارت دیگر قلب



بامو «M6» همچنان گران قیمت!

«دنیای خودرو» بررسی کرد؛

# قبض برق نجومی در صورت شارژ خودروهای برقی در منزل!

شارژ خودرو برقی در منزل مسکونی برای یک شهروند ساکن تهران می‌تواند مبلغ قبض برق مشترک را در فصل تابستان تا ۱۰ برابر و در فصل‌های پاییز و زمستان تا ۲۰ برابر افزایش دهد



اگرچه در نگاه اول، هزینه پایین تر شارژ خودروهای برقی نسبت به هزینه سوخت مصرفی خودروهای بنزینی از جمله مزایای آن ذکر می‌شود، نگاه دقیق تر به این موضوع می‌تواند مقایسه فوق را با چالش جدی روبه‌رو کند. بر اساس تعرفه‌های برق مشترکین خانگی در سال ۱۴۰۴، شارژ خودرو برقی در منزل مسکونی برای یک شهروند ساکن تهران می‌تواند مبلغ قبض برق مشترک را در فصل تابستان تا ۱۰ برابر و در فصل‌های پاییز و زمستان تا ۲۰ برابر افزایش دهد.



مهرداد عربزاده

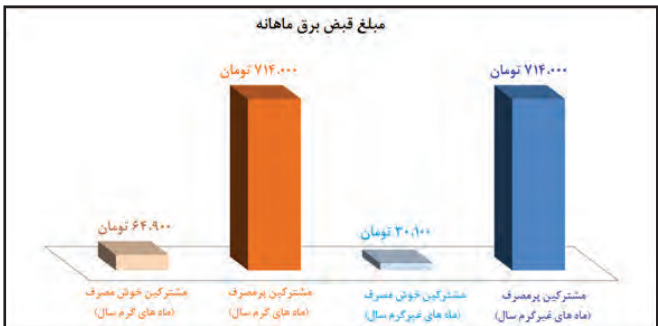
m.arabzadeh@autoworld.ir

| پله مصرفی | متوسط انرژی مصرفی در ماه (کیلووات ساعت) | قیمت هر کیلووات ساعت (تومان) | قیمت کل (تومان) |
|-----------|-----------------------------------------|------------------------------|-----------------|
| اول       | ۰ تا ۲۰۰                                | ۴۷۶                          | ۹۵٫۲۰۰          |
| دوم       | مازاد بر ۲۰۰ تا ۳۰۰                     | ۱۴۲۸                         | ۱۴۲٫۸۰۰         |
| سوم       | مازاد بر ۳۰۰ تا ۵۰۰                     | ۲۳۸۰                         | ۴۷۶٫۰۰۰         |
| مجموع     | ۶۰۰                                     | -                            | ۷۱۴٫۰۰۰         |

جدول ۴: هزینه قبض برق ماهانه برای مشترکین پر مصرف تهران در ماه‌های غیر گرم سال

## مالکان خودروهای برقی ۲۰ برابر بیشتر برق مصرف می‌کنند

مقایسه هزینه ماهانه برق مصرفی بین مشترکین خوش مصرف و مشترکین پر مصرف بیانگر آن است که مبلغ قبض برق برای مشترکین صاحب خودرو برقی که از برق منزل برای شارژ خودرو خود استفاده می‌کنند در ماه‌های مختلف می‌تواند بیش از ۱۰ الی ۲۰ برابر سایر مشترکین باشد

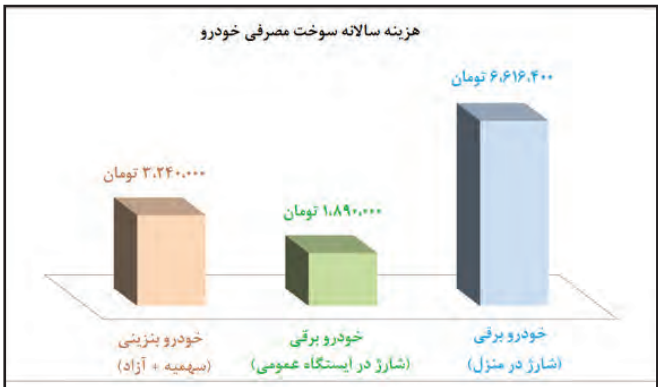


شکل ۱: مقایسه قبض برق ماهانه مشترکین خوش مصرف و پر مصرف در ماه‌های مختلف سال

همچنین در جدول زیر هزینه سالانه شارژ یک خودرو برقی در منزل مسکونی با هزینه شارژ این خودرو در ایستگاه‌های شارژ عمومی و همچنین با هزینه سوخت مصرفی دارندگان خودروهای بنزینی (بافرض مصرف ۱۲۰ لیتر بنزین ماهانه برای پیمایش ۱۵۰۰ کیلومتر) با یکدیگر مقایسه شده است. همان‌طور که مشاهده می‌شود، هزینه شارژ خودرو برقی در منزل می‌تواند حدود ۲ برابر هزینه سوخت یک خودرو بنزینی برای پیمایش مسیر یکسان باشد.

| هزینه سالانه (تومان) | هزینه واحد (تومان) | میزان برق/سوخت مصرفی سالانه (پیمایش ۱۸۰۰۰ کیلومتر) | نوع خودرو / نوع شارژ         |
|----------------------|--------------------|----------------------------------------------------|------------------------------|
| ۶٫۶۱۶٫۴۰۰            | ۱۴۲۸ (پله دوم)     | ۳۶۰۰ کیلووات ساعت                                  | خودرو برقی / شارژ در منزل    |
| ۱٫۸۹۰٫۰۰۰            | ۵۲۵ (پله سوم)      | ۳۶۰۰ کیلووات ساعت                                  | خودرو برقی / شارژ در ایستگاه |
| ۳٫۲۴۰٫۰۰۰            | ۱۵۰۰ (سه‌میه‌ای)   | ۱۴۴۰ لیتر                                          | خودرو بنزینی                 |

جدول ۵: مقایسه هزینه سالانه برق مصرفی خودرو برقی با سوخت خودرو بنزینی



شکل ۲: مقایسه هزینه سالانه برق مصرفی خودرو برقی با سوخت خودرو بنزینی

## تقابل هزینه از ایستگاه شارژ تا شارژر خانگی

با توجه به هزینه بالای شارژ خودرو برقی در منازل مسکونی و همچنین تعداد اندک ایستگاه‌های شارژ عمومی و مدت زمان شارژ نسبتاً طولانی، به نظر می‌رسد سیاست‌گذاری‌های تعرفه‌ای جدید در خصوص هزینه برق منازل مسکونی متعلق به مالکین خودروهای برقی، می‌تواند منجر به تشویق بیشتر عموم مردم به استفاده از خودروهای برقی شود.

## محاسبه قبض برق در ماه‌های غیر گرم سال

چنانچه یک مشترک مسکونی در شهر تهران ماهانه کمتر از ۲۰۰ کیلووات-ساعت برق در ماه‌های غیر گرم سال (مهر الی اردیبهشت) مصرف کند، به عنوان مشترک خوش مصرف شناخته می‌شود. با فرض ۲۰۰ کیلووات-ساعت برق مصرفی مورد نیاز برای مصارف معمول نظیر روشنایی، یخچال، کولر و... و همچنین ۳۰۰ کیلووات-ساعت برق مورد نیاز برای شارژ ماهانه خودرو برقی، در مجموع ماهانه ۵۰۰ کیلووات-ساعت برق مصرف کرده و قبض برق ماهانه این مشترک بر مصرف طبق تعرفه‌های جدول مقابل محاسبه می‌شود.

| پله مصرفی | متوسط انرژی مصرفی در ماه (کیلووات ساعت) | قیمت هر کیلووات ساعت (تومان) | قیمت کل (تومان) |
|-----------|-----------------------------------------|------------------------------|-----------------|
| اول       | ۰ تا ۱۰۰                                | ۱۳۹                          | ۱۳٫۹۰۰          |
| دوم       | مازاد بر ۱۰۰ تا ۲۰۰                     | ۱۶۲                          | ۱۶٫۲۰۰          |
| مجموع     | ۳۰۰                                     | -                            | ۳۰٫۱۰۰          |

جدول ۳: هزینه قبض برق ماهانه برای مشترکین خوش مصرف تهران در ماه‌های غیر گرم سال

از طرف دیگر، چنانچه یک مشترک مسکونی در شهر تهران ماهانه بیشتر از ۲۰۰ کیلووات-ساعت در ماه‌های غیر گرم سال (مهر الی اردیبهشت) برای خودرو برقی خود مصرف کند، به عنوان مشترک پر مصرف شناخته می‌شود. با فرض ۲۰۰ کیلووات-ساعت برق مصرفی مورد نیاز برای مصارف معمول نظیر روشنایی، یخچال، کولر و... و همچنین ۳۰۰ کیلووات-ساعت برق مورد نیاز برای شارژ ماهانه خودرو برقی، در مجموع ماهانه ۵۰۰ کیلووات-ساعت برق مصرف کرده و قبض برق ماهانه این مشترک بر مصرف طبق تعرفه‌های جدول مقابل محاسبه می‌شود.

## مصرف انرژی برقی بر اساس پیمایش

فرض کنیم صاحب خودرو برقی سالانه ۱۸۰۰۰ کیلومتر با خودرو خود پیمایش کند که در نتیجه متوسط پیمایش ماهانه خودرو مذکور در حدود ۱۵۰۰ کیلومتر خواهد بود. از طرف دیگر، با فرض متوسط مصرف ۲۰ کیلووات-ساعت به ازای پیمایش ۱۰۰ کیلومتر برای یک خودرو برقی، انرژی برق مصرفی خودرو مذکور ماهانه حدود ۳۰۰ کیلووات-ساعت خواهد بود.

## محاسبه قبض برق در ماه‌های گرم سال

مطابق با تعرفه برق مشترکین خانگی در سال ۱۴۰۴، چنانچه یک مشترک مسکونی در شهر تهران ماهانه کمتر از ۳۰۰ کیلووات-ساعت برق در ماه‌های گرم سال (خرداد الی شهریور) مصرف کند، به عنوان مشترک خوش مصرف شناخته شده و قبض برق ماهانه آن طبق تعرفه‌های جدول زیر محاسبه می‌شود. این میزان مصرف برق معمولاً برای فردی که خودرو برقی ندارد (یا خودرو خود را در منزل شارژ نمی‌کند) و صرفاً از لوازم برقی متداول نظیر روشنایی، یخچال، کولر و غیره استفاده می‌کند، منطقی به نظر می‌رسد.

| پله مصرفی | متوسط انرژی مصرفی در ماه (کیلووات ساعت) | قیمت هر کیلووات ساعت (تومان) | قیمت کل (تومان) |
|-----------|-----------------------------------------|------------------------------|-----------------|
| اول       | ۰ تا ۱۰۰                                | ۱۳۹                          | ۱۳٫۹۰۰          |
| دوم       | مازاد بر ۱۰۰ تا ۲۰۰                     | ۱۶۲                          | ۱۶٫۲۰۰          |
| سوم       | مازاد بر ۲۰۰ تا ۳۰۰                     | ۳۴۸                          | ۳۴٫۸۰۰          |
| مجموع     | ۳۰۰                                     | -                            | ۶۴٫۹۰۰          |

جدول ۱: هزینه قبض برق ماهانه برای مشترکین خوش مصرف تهران در ماه‌های گرم سال

از طرف دیگر، چنانچه یک مشترک مسکونی در شهر تهران ماهانه بیشتر از ۳۰۰ کیلووات-ساعت در ماه‌های گرم سال (خرداد الی شهریور) مصرف کند به عنوان مشترک پر مصرف شناخته می‌شود. بنابراین چنانچه فردی صاحب خودرو برقی بوده و برای شارژ آن از انشعاب برق منزل مسکونی خود استفاده کند، باید نظر گرفتن ۳۰۰ کیلووات-ساعت برق مصرفی مورد نیاز برای مصارف معمول نظیر روشنایی، یخچال، کولر و... و همچنین ۳۰۰ کیلووات-ساعت برق مورد نیاز برای شارژ ماهانه خودرو برقی، در مجموع ماهانه ۶۰۰ کیلووات-ساعت برق مصرف کرده و جزو مشترکین پر مصرف حساب می‌شود. قبض برق ماهانه این مشترک بر مصرف طبق تعرفه‌های جدول مقابل محاسبه می‌شود.



این خودرو، چراغ‌های اصلی در قاب جلو پنجره دوکی شکل این بار به صورت LED های نواری قرار گرفته و در نمای عقب، چراغهای افقی و عمودی استایل منحصر به فردی را در این خودرو رقم زده است. کابین LS جدید دارای دو نمایشگر متحنی مقابل راننده بوده و نمایشگرهای کوچک به صورت مربع در آمده تا کلیت داشبورد را مدرن و البته بسیار زیبا جلوه دهد. در واقع هدف لکسوس به وجود آوردن محصولی با طراحی مدرن اما پیروی از آلمان های کلاسیک است.

اخیرا برند لوکس زیر مجموعه تویوتا اعلام کرد که سدان فول سایز خود یعنی LS را پس از این تولید نخواهد کرد. اما در نمایشگاه حمل و نقل ژاپن اتفاق عجیبی افتاد و لکسوس LS در قالب یک خودرو مینیون شش چرخ معرفی شد. در واقع لکسوس با رونمایی از LS تعریف خود را از تجمل باز نویسی و با یک مینیون ۶ چرخ آن را به نمایش گذاشت. این مینیون جذاب ۶ چرخ لکسوس با خطوط نسبتا تیز و مجموعه ای از تقاطع ها (سطوح منحنی) شکل گرفته که بسیار زیباست. در نمای جلو



**لکسوس «LS» به ون تبدیل شد!**



ون های جدید در نمایشگاه حمل و نقل ژاپن ۲۰۲۵؛

# تویوتا از دو کانسپت کاروتجاری رونمایی کرد

در نمایشگاه حمل و نقل ژاپن ۲۰۲۵، تویوتا با رونمایی دو مدل مفهومی جدید، نگاه‌ها را به آینده ون‌ها و خودروهای چندمنظوره جلب کرد



## H3: فلسفه طراحی و هدف

هدف To You Concept، پاسخ به نیازهای خاص هر کاربر است؛ از فروشگاه‌های کوچک و کسب‌وکارهای محلی تا خدمات حمل و نقل شهری و تفریحی. این خودروها با طراحی ماژولار و قابلیت شخصی سازی بالا، می‌توانند به شکل‌های مختلفی استفاده شوند؛ از فضای بار و حمل کالا گرفته تا خودروهای خدماتی یا حتی اتاقک‌های متحرک برای کارهای خلاقانه.

## H3: طراحی و قابلیت‌های ماژولار

To You Concept دارای طراحی جمع‌وجور، خطوط ساده و فضای داخلی قابل انعطاف است. سیستم ماژولار داخلی به کاربران امکان می‌دهد تجهیزات و فضای خودرو را بر اساس نیاز خود تغییر دهند. این انعطاف، خودرو را به یک پلتفرم چندمنظوره تبدیل می‌کند که برای محیط شهری، باربری و خدمات متنوع آماده است.

## H3: فناوری و تجربه دیجیتال

این مدل از فناوری‌های هوشمند مانند نمایشگرهای دیجیتال، رابط‌های کاربری مدرن و سیستم‌های کمکی راننده بهره می‌برد. تمرکز بر تجربه دیجیتال و قابلیت اتصال، باعث شده To You Concept نه تنها خودرو بلکه ابزار مدیریت و برنامه‌ریزی عملیاتی کاربران باشد.

## H3: کاربردهای عملی و شهری

To You Concept نمونه‌ای از خودروهای آینده است که می‌تواند هم برای حمل و نقل شهری و هم برای مشاغل کوچک کاربرد داشته باشد. طراحی جمع‌وجور، ماژولار بودن و فناوری‌های نوین، امکان تطبیق سریع با نیازهای مختلف شهری را فراهم کرده است. این کانسپت نشان می‌دهد که نسل آینده خودروها نه تنها حمل و نقل بلکه تجربه کاربری انعطاف‌پذیر و شخصی سازی شده را ارائه می‌دهد.

## H3: مقایسه HiAce Concept و To You Concept

در حالی که HiAce Concept بیشتر روی فضای داخلی بزرگ، باربری و کاربردهای تجاری تمرکز دارد، To You Concept انعطاف و شخصی سازی بیشتر را ارائه می‌دهد. هر دو کانسپت نشان‌دهنده مسیر آینده Toyota در صنعت خودرو هستند؛ تمرکز بر تجربه کاربری، نوآوری در طراحی و پاسخ به نیازهای مختلف بازار و کاربران. HiAce Concept نماینده ون‌های تجاری و چندمنظوره است و To You Concept نماینده خودروهای شخصی سازی شده، ماژولار و کاربردی شهری. ترکیب این دو مدل نشان می‌دهد Toyota قصد دارد به صورت هم‌زمان نیازهای تجاری و شخصی را با فناوری و طراحی مدرن پاسخ دهد.

## H2: چشم‌انداز آینده و استانداردهای نوین

هر دو کانسپت، HiAce و To You، نمایانگر استانداردهای جدید در طراحی، کارایی و فناوری خودروهای چندمنظوره هستند. طراحی مینیمال، فضای داخلی انعطاف‌پذیر، فناوری‌های هوشمند و احتمالی قوای محرکه پاک، مسیر آینده صنعت ون‌ها و خودروهای چندمنظوره را ترسیم می‌کند.

این دو کانسپت نشان می‌دهند که نسل آینده خودروها، تنها وسیله حمل و نقل نیستند، بلکه ابزارهای هوشمند، چندمنظوره و کاربردی خواهند بود که تجربه کاربری، انعطاف و بهره‌وری را بازتعریف می‌کنند. ترکیب نوآوری، طراحی و فناوری، مسیر تحول صنعت خودروهای شهری و تجاری را به وضوح نشان می‌دهد.

می‌دهد. فضای داخلی به گونه‌ای طراحی شده که انعطاف لازم برای کاربردهای مختلف مسافر و بار داشته باشد. این طراحی نه تنها به بهره‌وری بهتر کمک می‌کند، بلکه تجربه‌ای مدرن و راحت برای کاربران فراهم می‌آورد. به این ترتیب، HiAce Concept به ترکیبی از کاربردی بودن، طراحی مینیمال و فناوری مدرن دست یافته است.

## H3: فناوری و قوای محرکه

از آنجا که HiAce Concept هنوز در مرحله مفهومی است، Toyota اطلاعات دقیق فنی مانند نوع موتور، ظرفیت باتری، برد حرکتی یا زمان تولید سریالی را اعلام نکرده است. با این حال، برخی تحلیل‌ها به احتمال استفاده از قوای محرکه برقی یا هیبریدی اشاره می‌کنند که می‌تواند عملکرد بهتر و کاهش آلایندگی را به همراه داشته باشد.

در کنار قوای محرکه، فناوری‌های کمکی راننده، سیستم‌های هوشمند و رابط‌های دیجیتال پیشرفته نیز در این مدل پیش‌بینی شده‌اند. این ویژگی‌ها نسل آینده ون‌های تجاری را به سطحی متفاوت از ایمنی، راحتی و کارایی می‌برد و HiAce Concept را الگویی برای مدل‌های چندمنظوره و هوشمند معرفی می‌کند.

## H3: نوآوری‌ها و کاربرد عملی

HiAce Concept نمونه‌ای از تلفیق زیبایی‌شناسی و کاربرد عملی است. درب کشویی بزرگ، چراغ‌های LED با طراحی خاص، پنجره‌های بهینه برای دید بهتر و داشبورد مینیمال همگی نشان می‌دهند که نسل آینده ون‌ها تمرکز بیشتری بر تجربه کاربری و بهره‌وری عملی خواهد داشت.

این خودرو همچنین پیش‌نمایشی از انعطاف فضایی و قابلیت تطبیق با نیازهای مختلف است. کاربران تجاری و خدماتی می‌توانند از فضای بار، دسترسی آسان و امکانات داخلی برای بهینه‌سازی عملیات خود بهره ببرند. HiAce Concept با چنین رویکردی، استاندارد جدیدی برای ون‌های چندمنظوره ایجاد می‌کند.

## H3: مقایسه با نسل‌های پیشین و رقبا

نسل‌های پیشین HiAce به عنوان ون‌های تجاری مطمئن و کاربردی شناخته می‌شدند، اما HiAce Concept با تغییرات عمده در طراحی، فضا و فناوری، فاصله زیادی از مدل‌های قبلی خود گرفته است. طراحی مدرن، فضای داخلی بهینه و امکانات کاربردی، آن را در رقابت با ون‌های تجاری جهانی متمایز می‌کند.

رقبای بین‌المللی مانند Hyundai Staria یا سایر ون‌های مدرن، فضای داخلی و فناوری‌های پیشرفته دارند، اما HiAce Concept به لحاظ طراحی مینیمال و کاربردی، نوآوری‌های برجسته و احتمال ورود به قوای محرکه برقی یا هیبریدی، یک گام جلوتر ظاهر می‌شود. نسل آینده HiAce می‌تواند الگویی برای ون‌های چندمنظوره و کارآمد در سطح جهانی باشد و استانداردهای جدیدی را تعریف کند.

## H2: کانسپت To You : خودروهای چندمنظوره شخصی سازی شده

در کنار Toyota Concept، HiAce کانسپت دیگری به نام To You Concept\*\* را معرفی کرد. این مدل بر «موبیلیتی برای شما» تمرکز دارد؛ خودروهایی که به صورت اختصاصی برای مشاغل کوچک، کاربران خاص و خدمات شهری طراحی شده‌اند. To You Concept نشان‌دهنده تلاش Toyota برای ایجاد تجربه شخصی و انعطاف‌پذیر در حمل و نقل شهری و کاربردهای تجاری است.

## H2: این دو کانسپت، To You و HiAce، نشان‌دهنده رویکرد تویوتا به نوآوری، طراحی کاربردی و پاسخ به نیازهای متنوع کاربران در دهه آینده هستند. هر دو مدل پیش از یک خودرو، پیش‌نمایشی از مسیر تحول صنعت خودرو سازی



محمد جواد نورایی

Nouraei Mohammad Javad@autoworld.ir

و تجربه جدید در حمل و نقل شهری و تجاری محسوب می‌شوند.

H2 کانسپت نسل جدید ون محبوب هایش: پیش‌نمایشی از نسل آینده ون‌های تجاری HiAce Concept، بیش از یک خودروی مفهومی ساده، نمایانگر جهت‌گیری آینده در بخش ون‌های تجاری است. طراحی جسورانه، فناوری‌های نوین و تمرکز بر کاربرد عملی، این مدل را به الگویی برای نسل آینده ون‌ها تبدیل کرده است.

## H3: پیشینه و جایگاه خانواده HiAce

خانواده هایش برای بسیاری از بازارهای جهانی نمادی از ون چندمنظوره کارآمد است. از حمل مسافر و خدمات شهری تا باربری و لجستیک، این ون به دلیل دوام بالا، فضای داخلی منطقی و قابلیت اطمینان شناخته شده است. HiAce Concept با حفظ هویت کلاسیک خانواده، تحول گسترده‌ای در طراحی و عملکرد ایجاد کرده است.

طی سال‌ها، خانواده هایش تجربه گسترده‌ای در پاسخ به نیازهای مختلف کاربران جهانی جمع‌آوری کرده است؛ از ناوگان‌های خدمات شهری تا حمل و نقل تجاری و لجستیک شهری. نسل جدید HiAce Concept تلاش می‌کند این تجربه را با بهبود طراحی داخلی، فضای بار و فناوری‌های نوین تلفیق کند و استانداردهای جدیدی برای عملکرد و کارایی ون‌های تجاری تعریف کند.

## طراحی و نوآوری‌های ظاهری

یکی از نخستین ویژگی‌هایی که HiAce Concept را متمایز می‌کند، طراحی جسورانه و مدرن آن نسبت به نسل‌های پیشین است. فرم بدنه جعبه‌ای، خطوط ساده و تمیز و چراغ‌های LED با طراحی امضایی جلوه‌ای مدرن به این ون داده‌اند. طراحی نمای جلوی خودرو با پنل مشکی صاف، جلوه‌ای مینیمال و آینده‌نگر ایجاد کرده است که بر خلاف مدل‌های پیشین، حس یک خودرو مفهومی و پیشرفته را منتقل می‌کند.

درب کشویی بدون ستون میانی (pillarless) یکی از برجسته‌ترین نوآوری‌هاست؛ این ویژگی باعث می‌شود بارگیری و تخلیه اجسام حجیم آسان‌تر شود و انعطاف‌پذیری فضای داخلی برای کاربران تجاری افزایش یابد. فلسفه طراحی «Kayoibako» نیز در این مدل به وضوح دیده می‌شود؛ مفهومی ژاپنی که بر فرم‌های ساده، کارایی و نوآوری فضایی تأکید دارد.

پنجره‌های جانبی با فرم «قطره اشکی» دید راننده را بهبود می‌بخشند و ایمنی را ارتقا می‌دهند. ترکیب طراحی مینیمال، فضای داخلی کاربردی و جزئیات هوشمندانه، HiAce Concept را به نمونه‌ای بی‌سابقه در میان ون‌های تجاری تبدیل کرده است.

## طراحی داخلی و تجربه کاربری H3

داشبورد HiAce Concept مینیمال و ساده طراحی شده است و تمام ابزارها و نمایشگرها با هدف بهبود تجربه راننده و سرنشینان قرار گرفته‌اند. نمایشگر تمام‌عرض امکان دسترسی آسان به اطلاعات خودرو و ناوبری را فراهم می‌کند و کنترل‌های کمتر و ساده‌تر، تمرکز راننده را افزایش





موتور سیکلت‌های پژو که رقیب وسپا به‌شمار می‌روند، به‌تازگی توسط یکی از شرکت‌های واردکننده موتور سیکلت به بازار کشورمان راه پیدا کرده‌اند

اخیرا شاهد ورود برند جدیدی از موتور سیکلت‌های اسکوتر و اسکوترهای سایز بزرگ به بازار کشور هستیم. بر این اساس



## موتور سیکلت‌های «پژو» در راه بازار

### تحلیل

کامرن طالبی‌فرد

کارشناس بازار



k.talebifard@autoworld.ir

## بازار داغ خودروهای برقی

این روزها بازار خودروهای برقی به‌خصوص محصولات آئودی، فولکس واگن و بامو داغ و پرطرفدار است. با این حال خودروهای وارداتی صفر کیلومتر در

محدوده بیش از ۱۰ میلیارد تومان به‌دلیل پیش‌ران‌های ضعیف و سطح پایین آپشن‌ها مشتری چندانی ندارند و متقاضیان این مدل خودروها بیشتر به‌سراغ

نسخه‌های قدیمی‌تر و دست‌دوم که از قدرت موتور بیشتر و سطح آپشن بالاتری بهره‌مند هستند، می‌روند.

## 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 |
|---------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|---------------------------|---------------|
| کی‌ام‌بی X5 (۱۴۰۴)                    | ۲ میلیارد و ۲۳۰             | ۲ میلیارد و ۳۵۰               | ۰                         |               |
| کی‌ام‌بی ایکل ۱.۵ لیتر (۱۴۰۴)         | یک میلیارد و ۲۹۵            | یک میلیارد و ۳۹۰              | ۱۰                        | ▲             |
| دیگنیتی پرایم (۱۴۰۴)                  | ۲ میلیارد و ۲۹۲             | ۲ میلیارد و ۲۷۰               | ۲۰                        | ▲             |
| فیدلیتی البیت تیپ ۱ پنج نفره (۱۴۰۴)   | ۲ میلیارد و ۱۸۲             | ۲ میلیارد و ۵۳۰               | ۲۰                        | ▼             |
| فیدلیتی البیت تیپ ۲ هفت نفره (۱۴۰۴)   | ۲ میلیارد و ۲۴۳             | ۲ میلیارد و ۶۲۰               | ۳۰                        | ▼             |
| ریسپکت پرایم تیپ ۲ (۱۴۰۴)             | یک میلیارد و ۷۵۸            | یک میلیارد و ۹۰۰              | ۳۰                        | ▲             |
| هایما 7X (۱۴۰۴)                       | ۲ میلیارد                   | ۲ میلیارد و ۳۰۰               | ۴۰                        | ▲             |
| هایما S5 پرو (۱۴۰۴)                   | یک میلیارد و ۷۰۰            | ۲ میلیارد و ۹۰۰               | ۲۰                        | ▲             |
| هایما S7 پرو (۱۴۰۴)                   | یک میلیارد و ۸۰۰            | ۲ میلیارد و ۴۴۰               | ۱۰                        | ▲             |
| لاماری ایما (۱۴۰۴)                    | ۲ میلیارد و ۱۵۷             | ۲ میلیارد و ۵۵۰               | ۳۰                        | ▼             |
| لاماکوفلو (۱۴۰۴)                      | یک میلیارد و ۸۹۰            | ۰                             | ۰                         |               |
| فردا ۵۱۱ (۱۴۰۴)                       | یک میلیارد و ۲۹۰            | یک میلیارد و ۱۰۰              | ۰                         |               |
| فردا T5 پلاس (۱۴۰۴)                   | یک میلیارد و ۹۰۰            | ۰                             | ۰                         |               |
| لوکانو L7 (۱۴۰۴)                      | ۲ میلیارد و ۹۵۰             | ۳ میلیارد و ۳۰۰               | ۰                         |               |
| لوکانو L8 (۱۴۰۴)                      | ۳ میلیارد و ۶۹۰             | ۴ میلیارد و ۷۰۰               | ۵۰                        | ▼             |
| تیگارد X35 پلاس (۱۴۰۴)                | یک میلیارد و ۶۰۰            | یک میلیارد و ۹۰۰              | ۳۰                        | ▲             |
| بیجینگ U5 پلاس (۱۴۰۴)                 | یک میلیارد و ۴۹۵            | یک میلیارد و ۷۰۰              | ۰                         |               |
| سانگ یانگ موسو گرند خان ساهارا (۱۴۰۳) | ۳ میلیارد و ۷۹۰             | ۵ میلیارد و ۶۰۰               | ۵۰                        | ▼             |
| سانگ یانگ موسو گرند خان سیگنچر (۱۴۰۳) | ۴ میلیارد و ۲۹۰             | ۶ میلیارد و ۱۰۰               | ۵۰                        | ▼             |

| نام خودرو                                      | قیمت کارخانه (میلیون تومان) | قیمت روز بازار (میلیون تومان) | تغییر قیمت (میلیون تومان) | افزایش / کاهش |
|------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|---------------------------|---------------|
| جی‌ای‌سی امپو هیبرید پرو (۲۰۲۴)                | ۲ میلیارد و ۹۰۰             | ۳ میلیارد و ۵۰۰               | ۱۰۰                       | ▼             |
| جی‌ای‌سی امکو هیبرید پرو (۲۰۲۴)                | ۳ میلیارد و ۳۰۰             | ۳ میلیارد و ۵۵۰               | ۵۰                        | ▼             |
| چانگان CS35 تیپ ۳ (۲۰۲۴)                       | یک میلیارد و ۴۳۷            | ۲ میلیارد و ۵۵۰               | ۰                         |               |
| چانگان CS55 پلاس (۲۰۲۴)                        | ۲ میلیارد و ۲۶۸             | ۳ میلیارد و ۲۵۰               | ۰                         |               |
| رنو آرکانا XM3 (۲۰۲۴)                          | ۳ میلیارد و ۴۹۰             | ۳ میلیارد و ۶۰۰               | ۰                         |               |
| روئو Erx5 (۲۰۲۳)                               | یک میلیارد و ۷۶۲            | ۲ میلیارد و ۸۵۰               | ۰                         |               |
| کیا سراتو اتوماتیک LGT این (۲۰۲۳)              | ۲ میلیارد و ۷۵۰             | ۴ میلیارد و ۳۵۰               | ۰                         |               |
| سوزوکی گراند ویتارا هیبرید تک دیفرانسیل (۲۰۲۵) | ۲ میلیارد و ۴۳۰             | ۳ میلیارد و ۴۰۰               | ۰                         |               |
| سوزوکی گراند ویتارا هیبرید دو دیفرانسیل (۲۰۲۵) | ۲ میلیارد و ۷۰۰             | ۳ میلیارد و ۷۰۰               | ۰                         |               |
| فولکس ID.4 Crozz PURE PLUS (۲۰۲۴)              | ۴ میلیارد و ۵۹۰             | ۴ میلیارد و ۶۰۰               | ۰                         |               |
| فولکس ID Unix اولترا (۲۰۲۵)                    | ۴ میلیارد و ۵۹۰             | ۶ میلیارد و ۶۰۰               | ۱۰۰                       | ▼             |
| فولکس ID Unix پیور (۲۰۲۵)                      | ۳ میلیارد و ۸۷۰             | ۰                             | ۰                         |               |
| فولکس تی‌آر ۱.۵ لیتر توربو (۲۰۲۵)              | ۳ میلیارد و ۸۸۰             | ۴ میلیارد و ۹۰۰               | ۵۰                        | ▼             |
| فیات ۵۰۰ (۲۰۲۴)                                | ۲ میلیارد و ۲۰۰             | ۴ میلیارد و ۰                 | ۰                         |               |
| کی‌ام‌بی eJ7 پلاس (۲۰۲۴)                       | ۲ میلیارد و ۱۵۰             | ۲ میلیارد و ۱۵۰               | ۰                         |               |
| کیا اسپورتیج ۴ سیلندر توربو (۲۰۲۵)             | ۴ میلیارد و ۲۶۸             | ۶ میلیارد و ۲۰۰               | ۰                         |               |
| لاماری ایما هیبرید (۲۰۲۵)                      | ۲ میلیارد و ۷۹۸             | ۳ میلیارد و ۱۰۰               | ۵۰                        | ▼             |
| لیپ موتور ۶۲۵ Exclusive C01 EV (۲۰۲۴)          | ۲ میلیارد و ۶۴۰             | ۰                             | ۰                         |               |
| لیپ موتور C11 EV 580 Exclusive (۲۰۲۴)          | ۲ میلیارد و ۷۳۹             | ۰                             | ۰                         |               |
| لیپ موتور T03 (۲۰۲۵)                           | یک میلیارد و ۵۵۱            | یک میلیارد و ۳۷۵              | ۰                         |               |
| مزدا CX-50 (۲۰۲۴)                              | ۳ میلیارد و ۶۹۰             | ۷ میلیارد و ۵۰۰               | ۵۰                        | ▲             |
| میتسوبیشی اوتلندر (۲۰۲۴)                       | ۲ میلیارد و ۶۹۸             | ۵ میلیارد و ۵۰۰               | ۰                         |               |
| نيسان آلتیما (۲۰۲۴)                            | ۴ میلیارد و ۲۵۰             | ۵ میلیارد و ۴۰۰               | ۰                         |               |
| نيسان سیلفی e-POWER پلاس (۲۰۲۴)                | ۲ میلیارد و ۹۴۵             | ۳ میلیارد و ۶۰۰               | ۰                         |               |
| وویا فری (۲۰۲۵)                                | ۴ میلیارد و ۹۵۰             | ۷ میلیارد و ۰                 | ۰                         |               |
| هونگی H5 (۲۰۲۵)                                | ۴ میلیارد و ۱۹۴             | ۳ میلیارد و ۸۰۰               | ۰                         |               |
| هیوندای کونا (۲۰۲۵)                            | ۴ میلیارد و ۵۹۲             | ۴ میلیارد و ۱۰۰               | ۰                         |               |

| نام خودرو                                       | قیمت کارخانه (میلیون تومان) | قیمت روز بازار (میلیون تومان) | تغییر قیمت (میلیون تومان) | افزایش / کاهش |
|-------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|---------------------------|---------------|
| پراید ۱۵۱ (۱۴۰۴)                                | ۴۰۹                         | ۵۱۳                           | ۰                         |               |
| پراید ۱۵۱ بالالتر پاششی (۱۴۰۴)                  | ۴۱۴                         | ۵۱۶                           | ۰                         |               |
| ساینا S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)                        | ۵۰۴                         | ۶۵۰                           | ۰                         |               |
| ساینا GX دو گانه (۱۴۰۴)                         | ۶۰۹                         | ۷۲۳                           | ۰                         |               |
| ساینا S اتومات (۱۴۰۴)                           | ۶۷۱                         | ۸۲۵                           | ۰                         |               |
| سهند تیپ S (۱۴۰۴)                               | ۵۶۱                         | ۷۲۸                           | ۰                         |               |
| اطلس (بدون سانروف) (۱۴۰۴)                       | ۵۵۷                         | ۷۱۷                           | ۰                         |               |
| اطلس (با سانروف) (۱۴۰۴)                         | ۷۸۰                         | ۷۷۰                           | ۰                         |               |
| اطلس اتومات (۱۴۰۴)                              | ۹۶۸                         | ۹۸۵                           | ۰                         |               |
| کوییک GX (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)                       | ۵۸۷                         | ۶۵۸                           | ۰                         |               |
| کوییک GX-R (بدون رینگ) (۱۴۰۴)                   | ۵۱۶                         | ۶۶۲                           | ۰                         |               |
| کوییک GX-R (با رینگ) (۱۴۰۴)                     | ۵۲۳                         | ۶۸۱                           | ۰                         |               |
| کوییک S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)                        | ۵۶۵                         | ۶۵۱                           | ۰                         |               |
| کوییک RS (سفید مشکی) (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)           | ۴۷۴                         | ۶۵۰                           | ۰                         |               |
| سهند اتومات (۱۴۰۴)                              | ۶۱۷                         | ۹۴۳                           | ۰                         |               |
| شاهین (بدون سانروف) (۱۴۰۴)                      | ۸۹۱                         | ۹۹۹                           | ۰                         |               |
| شاهین (سانروف و ESP) (۱۴۰۴)                     | ۹۱۸                         | یک میلیارد و ۱۹۷              | ۰                         |               |
| شاهین اتومات (۱۴۰۴)                             | ۹۸۳                         | یک میلیارد و ۲۲۸              | ۰                         |               |
| شاهین اتومات پلاس (۱۴۰۴)                        | یک میلیارد و ۲۲۸            | یک میلیارد و ۵۴۶              | ۰                         |               |
| نيسان آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)                | ۷۸۹                         | ۹۷۲                           | ۰                         |               |
| نيسان دو گانه آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)        | ۸۳۵                         | ۹۴۳                           | ۰                         |               |
| نيسان دو گانه آپشنال (دریچه سیمی) (۱۴۰۳)        | ۰                           | ۹۹۵                           | ۰                         |               |
| نيسان دو گانه مسقف فلزی (۱۴۰۴)                  | ۸۴۰                         | یک میلیارد و ۵۰               | ۰                         |               |
| نيسان دو گانه یخچال دار (۱۴۰۴)                  | ۸۴۰                         | یک میلیارد و ۲۱۰              | ۰                         |               |
| کارون (بادرادیو کابین) (۱۴۰۴)                   | یک میلیارد و ۱۳۴            | یک میلیارد و ۲۰               | ۰                         |               |
| سورن پلاس XU7P (دریچه برقی) (۱۴۰۴)              | ۷۹۸                         | ۸۷۴                           | ۰                         |               |
| سورن پلاس XU7P (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)              | ۷۹۸                         | ۹۰۰                           | ۰                         |               |
| سورن دو گانه (مخزن کوچک) (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)    | ۸۸۷                         | یک میلیارد و ۳۱               | ۰                         |               |
| سورن دو گانه (مخزن بزرگ) (دریچه برقی) (۱۴۰۴)    | ۸۹۲                         | یک میلیارد و ۲۸               | ۰                         |               |
| سورن دو گانه (مخزن بزرگ) (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)    | ۸۹۵                         | یک میلیارد و ۶۹               | ۰                         |               |
| پژو ۲۰۷ موتور TU3 (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)              | ۷۹۷                         | ۹۱۰                           | ۰                         |               |
| پژو ۲۰۷ دنده‌ای هیدرولیک (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)       | ۸۳۳                         | یک میلیارد و ۳۴               | ۰                         |               |
| پژو ۲۰۷ پاناراما ارتقا یافته (بدون رینگ) (۱۴۰۴) | ۸۶۰                         | یک میلیارد و ۱۰۳              | ۰                         |               |
| پژو ۲۰۷ پاناراما ارتقا یافته (با رینگ) (۱۴۰۴)   | ۸۸۵                         | یک میلیارد و ۱۲۲              | ۰                         |               |
| پژو ۲۰۷ اتومات (۱۴۰۴)                           | ۹۹۳                         | یک میلیارد و ۲۹۰              | ۰                         |               |
| پژو ۲۰۷ پانوراما اتومات ارتقا یافته (۱۴۰۴)      | یک میلیارد و ۱۱             | یک میلیارد و ۳۷۵              | ۰                         |               |
| دنا پلاس (۵ دنده) (۱۴۰۴)                        | ۹۳۰                         | یک میلیارد و ۱۰۶              | ۰                         |               |
| دنا پلاس توربو ۶ دنده (بدون رینگ) (۱۴۰۴)        | ۹۵۲                         | یک میلیارد و ۱۳۲              | ۰                         |               |
| دنا پلاس توربو ۶ دنده (با رینگ) (۱۴۰۴)          | ۹۷۹                         | یک میلیارد و ۱۵۳              | ۰                         |               |
| دنا اتومات آپشنال (۱۴۰۴)                        | یک میلیارد و ۱۸۶            | یک میلیارد و ۳۵۶              | ۰                         |               |
| تارا ۶ دنده V1 پلاس (۱۴۰۴)                      | ۹۶۷                         | یک میلیارد و ۱۱۶              | ۰                         |               |
| تارا اتومات V4 (۱۴۰۴)                           | یک میلیارد و ۱۶۹            | یک میلیارد و ۳۵۳              | ۰                         |               |
| رانا پلاس ارتقا (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)                | ۷۹۷                         | ۹۲۷                           | ۰                         |               |
| ری‌را (۱۴۰۴)                                    | یک میلیارد و ۱۴۲            | یک میلیارد و ۹۱۵              | ۰                         |               |
| وانت آریسان ۲ دو گانه سوز (۱۴۰۴)                | ۶۵۰                         | ۷۰۳                           | ۰                         |               |





## فروشنده متخلف روغن موتور قاچاق در گیلان محکوم شد

مدیر کل تعزیرات حکومتی گیلان از محکومیت فروشنده روغن موتور قاچاق به دلیل ثبت نکردن کالا در سامانه جامع انبارها خبر داد. مر تفضی امینی در گفت‌وگو با «مهر» اظهار کرد: «شعبه هفتم بدوی ویژه رسیدگی به تخلفات قاچاق کالا و ارز رشت به پرونده روغن موتور قاچاق به دلیل ثبت نکردن کالا در سامانه جامع انبارها رسیدگی کرد.»

مدیر کل تعزیرات حکومتی گیلان افزود: «شعبه پس از بررسی مدارک موجود در پرونده و ارائه نشدن مدارک قانونی، اتهام انتسابی را محرز و متخلف را به پرداخت یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون ریال جزای نقدی محکوم کرد.» امینی گفت: «ماموران پلیس امنیت اقتصادی در بازرسی از واحد صنعتی روغن موتور این گزارش را تهیه و برای رسیدگی به تعزیرات حکومتی ارسال کردند.»

«شل» با محصول تازه خود تجربه رانندگی را باز تعریف می‌کند؛

# روغنی که در صدر جدول جهانی است

شل در حاشیه مسابقات موتوجی پی مالزی از روغن موتور پرچمدار جدید خود با نام Advance Ultra 10W-50 رونمایی کرد؛ محصولی که با فناوری گاز به مایع (GTL) و استاندارد API SP، وعده عملکردی در سطح پیست‌های جهانی را به موتورسواران روزمره می‌دهد. در جریان رقابت‌های موتوجی پی ۲۰۲۵ در پیست بین‌المللی سیانگ، شل مالزی بیست‌وشش سال همکاری فنی خود با تیم دوکاتی کورسه را با معرفی نسل تازه‌ای از روانکارهای موتورسیکلت جشن گرفت. روغن Shell Advance Ultra 10W-50 با بهره‌گیری از فناوری اختصاصی PurePlus تولید شده است؛ فرآیندی که گاز طبیعی را به روغنی شفاف با خلوص ۹۹.۵ درصد تبدیل می‌کند. این سطح از خلوص، پایه‌ای برای افزایش توان، حفاظت بهتر و کارایی بالاتر در موتورهای مدرن فراهم می‌آورد.

به گفته دارلینا محض‌صبی، مدیر کل خوشه‌ای شل در جنوب شرق آسیا، این محصول نتیجه مستقیم انتقال فناوری از پیست‌های حرفه‌ای به جاده‌های روزمره است. همکاری نزدیک با دوکاتی و آزمایش در شرایط سخت مسابقه، نشان‌دهنده تعهد شل به نوآوری و عملکرد پایدار است. در یک تست کور مقایسه‌ای، موتورسواران شتاب بهتر، تعویض دنده نرم‌تر و صدای کمتر موتور را به عنوان مزایای محسوس این روغن نسبت به رقبای گزارش کردند. شل ادعا می‌کند که Advance Ultra قادر است توان موتور را تا ۲۰ هزار کیلوواتر حفظ کند، پاکیزگی موتور را تا ۹۰ درصد افزایش دهد و حتی مصرف سوخت را تا ۵ کیلوواتر

در هر لیتر بهبود بخشد. این ویژگی‌ها در کنار توصیه رسمی دوکاتی کورسه برای استفاده از این روغن، جایگاه آن را در بازار جهانی تثبیت می‌کند. موفقیت‌های دوکاتی در فصل ۲۰۲۵ موتوجی پی – شامل قهرمانی تیمی، سازندگان و سوارکاران با مارک مارکز – نیز بخشی از این همکاری استراتژیک محسوب می‌شود.

مائورو گراسیلی، مدیر ورزشی دوکاتی کورسه، تأکید کرد که این همکاری مرزهای فناوری را جابه‌جا کرده و تجربه‌ای در سطح موتوجی پی را برای موتورسواران عادی فراهم می‌آورد. همزمان با این رونمایی، کمپین تبلیغاتی CrazyGoodOil# در مالزی آغاز شد که با حضور ستارگانی چون مارک مارکز و فرانچسکو باگنایا همراه است. علاوه بر این محصول پرچمدار، خانواده روغن‌های شل ادونس شامل مدل‌های Power 15W-50، Long Ride 10W-40 و سری نیمه‌سنتتیک AX7 نیز عرضه می‌شود. حضور بیش از ۱۴۰ مکانیک از برنامه جهانی Master Mechanic شل در مراسم، نشان‌دهنده اهمیت این رویداد برای صنعت روانکارها بود.

فراتر از محصول

رونمایی شل از روغن موتور Advance Ultra 10W-50 را می‌توان فراتر از یک معرفی محصول تازه دانست؛ این رویداد در واقع بازتابی از روندی است که صنعت روانکارها در سال‌های اخیر دنبال می‌کند: انتقال فناوری از پیست‌های مسابقه به خیابان‌های روزمره. همکاری نزدیک



با تیم دوکاتی کورسه، که در بالاترین سطح رقابت‌های جهانی موتوجی پی فعالیت دارد، به شل این امکان را داده است که محصولی با پشتوانه آزمایش‌های واقعی در شرایط فشار بالا عرضه کند. این همان نقطه‌ای است که برندهای بزرگ تلاش می‌کنند مرز میان «کارایی مسابقه‌ای» و «کاربرد روزمره» را از میان بردارند.

از منظر فنی، استفاده از فناوری GTL (گاز به مایع) و فرآیند

PurePlus، نشان‌دهنده حرکت به سمت روانکارهایی با خلوص بالا و اثرات زیست‌محیطی کمتر است. در بازاری که مصرف‌کنندگان بیش از گذشته به دوام موتور، کاهش آلایندگی و بهینه‌سازی مصرف سوخت توجه دارند، چنین ویژگی‌هایی می‌تواند مزیت رقابتی تعیین‌کننده باشد. شل با تأکید بر افزایش پاکیزگی موتور تا ۹۰ درصد و بهبود مصرف سوخت تا ۵ کیلوواتر در هر لیتر، عملاً پیام روشنی

به بازار داده است: این محصول تنها یک روغن موتور نیست، بلکه ابزاری برای افزایش بهره‌وری و کاهش هزینه‌های مالکیت است. از سوی دیگر، پیوند این محصول با موفقیت‌های دوکاتی در فصل ۲۰۲۵ موتوجی پی – شامل قهرمانی تیمی و فردی – به آن بُعدی نمادین می‌بخشد. مصرف‌کننده‌ای که این روغن را انتخاب می‌کند، ناخودآگاه خود را در امتداد همان زنجیره‌ای می‌بیند که قهرمانان جهانی از آن بهره می‌برند. این همان استراتژی بازاریابی هوشمندانه‌ای است که برندهای بزرگ برای ایجاد تمایز به کار می‌گیرند: فروش تجربه، نه صرفاً کالا.

در سطح کلان‌تر، این رونمایی را می‌توان نشانه‌ای از رقابت فشرده در بازار جهانی روانکارها دانست. برندهایی چون کاسترول، موتول و موبیس نیز در سال‌های اخیر محصولات مشابهی با تمرکز بر فناوری‌های پاک‌تر و کارایی بالاتر عرضه کرده‌اند. اما شل با ترکیب سه عنصر «فناوری GTL»، «پشتوانه مسابقه‌ای» و «کمپین بازاریابی گسترده» تلاش دارد جایگاه خود را در صدر این رقابت تثبیت کند. برای بازار ایران نیز این تحولات اهمیت ویژه‌ای دارد. با توجه به رشد روزافزون موتورسیکلت‌های مدرن و نیاز به روانکارهای باکیفیت، معرفی چنین محصولاتی می‌تواند استانداردهای تازه‌ای را در ذهن مصرف‌کنندگان شکل دهد. اگرچه دسترسی مستقیم به این محصولات ممکن است محدود باشد، اما اثر روانی و تبلیغاتی آن بر انتخاب‌های مشتریان و حتی بر سیاست‌های واردکنندگان و تولیدکنندگان داخلی قابل انکار نیست.

در نهایت، Advance Ultra 10W-50 را باید نماد نسل جدید روانکارها دانست؛ نسلی که نه تنها به دنبال حفاظت از موتور است، بلکه تجربه‌ای متفاوت از رانندگی و مالکیت را به مصرف‌کننده منتقل می‌کند. این همان نقطه‌ای است که در آن صنعت روانکارها از یک کالای مصرفی ساده به بخشی از هویت برند و سبک زندگی موتورسواران تبدیل می‌شود.



تلفن: ۰۲۱-۴۷۶۵۱

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

ایکس ۷۷

مدیران خودرو...ایده آل

www.mvmco.ir





کمر اس کوپه به خود گرفته است. اما آن چه که بسیار جذاب است، کابین استجوری کوپه به خود کابیناسیت است؛ از هر خلاقیته که در آن به کار رفته که منجر به تحولات کنسرتو در بخش داخلی خودرو شده است. در آن معنا که مندیاری ارائه داد که کابین استجوری کوپه به خود LED قرمز نور پردازی و نمایشگر دیجیتال با رنگ و یکبار و یک تکراری و مشابه تمامی خودروهای دیگر است که به عنوان مثال طراحی آنالوگ و دکوراتیو چوب، بلکه به خوبی فضای مدرن و لوکس را در کابین آن خودرو دید آورده است.

[illegible]

## محصول جدید و خاص «تویوتا»

[illegible]

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

**هشدار!**









بامو با رونمایی از نسل جدید iX3، رسماً وارد عصر جدیدی شده است. این شاسی‌بلند برقی بر پایه پلتفرم انقلابی نئو کلاس ساخته شده است. بامو سرانجام از نخستین مدل سری نئو کلاس خود رونمایی کرد که مهم‌ترین محصول باواریا در چند دهه اخیر محسوب می‌شود. نسل جدید شاسی‌بلند تمام‌الکتریکی iX3 که در نمایشگاه خودرو مونیخ به نمایش درآمده، نه تنها یک مدل جدید، بلکه پرچم‌دار و آغازگر عصر پلتفرم انقلابی نئو کلاس برای این خودرو ساز باواریایی است؛ پلتفرمی اختصاصی برای خودروهای برقی که قواعد بازی را تغییر خواهد داد. این یک فاصله بزرگ از استراتژی

فعلی بامو است که خودروهای برقی و درون‌سوز را روی یک پلتفرم مشترک تولید می‌کند. اولین نسخه این کراس‌اوور جدید که در اواسط سال ۲۰۲۶ راهی نمایندگی‌های فروش خواهد شد، iX3 50 xDrive نام دارد. این مدل دو موتور الکتریکی، قدرتی معادل ۴۷۰ اسب‌بخار و گشتاور ۶۴۰ نیوتون‌متر تولید می‌کند و با هر بار شارژ کامل، مسافتی حدود ۶۴۵ کیلومتر را می‌پیماید. قیمت پایه این مدل حدود ۶۰ هزار دلار پیش‌بینی شده است. شتاب صفر تا ۹۶ کیلومتر بر ساعت این شاسی‌بلند ۴.۷ ثانیه و حداکثر سرعت آن ۲۰۹ کیلومتر بر ساعت اعلام شده است.



## دوران نئو کلاسیک در باواریا کلید خورد

در گفت‌وگوی «دنیای خودرو» با دبیر انجمن قطعه‌سازان کشور مطرح شد؛

# زنجره تامین صنعت خودرو در انتظار تسهیلات ۴۰ همتی

تزیق فوری دو بسته ۲۰ همتی می‌تواند جریان تولید را احیا کند، اما هر روز تاخیر، قطعه‌سازان را به تعطیلی نزدیک‌تر می‌کند



میترا شهبازی

m.shahbazi@autoworld.ir

« زمان علیه تولید می‌تازد و عقربه‌هایی وقفه به‌سوی خاموشی صنعت می‌چرخند. زنجره تامین خودرو سازان کشور در خط اضطرار ایستاده و هر ساعت تاخیر در پرداخت تسهیلات وعده‌داده‌شده، یعنی نزدیک‌تر شدن به توقف کامل. با موافقت رسمی وزیر صمت برای تزریق دو بسته حیاتی ۲۰ همتی، امیدی تازه به جریان افتاده؛ سرمایه‌ای که اگر همین روزها به دست قطعه‌سازان برسد، می‌تواند چرخ‌های ایستاده را دوباره به حرکت درآورد و عقب‌ماندگی از برنامه تولید را جبران کند. اما اگر پرداخت در پیچ‌های اداری گرفتار شود، این فرصت گران‌بها ترین فصل صنعت را می‌سوزاند و چشم‌انتظاران تولید را به تماشاگران خاموشی بدل می‌کند.

« تمدید معافیت بانکی برای خودروسازان آرش محبی‌نژاد، دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحر که و قطعه‌سازان خودرو کشور، درباره تصمیمات اخیر وزیر صنعت، معدن و تجارت در حمایت از زنجره خودرو سازی و قطعه‌سازی به «دنیای خودرو» گفت: «سه‌شنبه هفته گذشته، معافیت محدودیت‌های نظارتی نظام بانکی برای دو خودرو ساز بزرگ کشور تمدید شد. این معافیت که پیش‌تر تا ۳۱ شهریور ماه اعتبار داشت، مواردی همچون «رفع الزام از مقررات ذی‌نفع واحد» و همچنین بخشی از سیاست‌های نظارتی مرتبط با ماده ۱۴۱ قانون تجارت، تعیین سقف‌های اعتباری گروهی و روابط مالی میان شرکت‌های زیرمجموعه را در بر می‌گیرد.»

وی با اشاره به ابعاد اجرایی این تصمیم اظهار کرد: «با تمدید این معافیت، بانک مرکزی اکنون اختیار قانونی دارد تا به‌صورت مستقیم درباره افزایش سقف اعتباری دو خودروساز بزرگ کشور تصمیم‌گیری کند؛ چه این تصمیم رأساً از سوی بانک مرکزی اتخاذ شود و چه در قالب مصوبه شورای عالی بانکداری؛ در هر دو حالت، ابلاغ مصوبه اعطای تسهیلات ۲۰ همتی - یعنی دو بسته مالی جداگانه، هر یک به ارزش ۲۰ هزار میلیارد تومان برای ایران خودرو و سایپا - باید در همین هفته انجام گیرد. وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز این موضوع را به‌صورت رسمی از تریبون دولتی اعلام کرده است.»

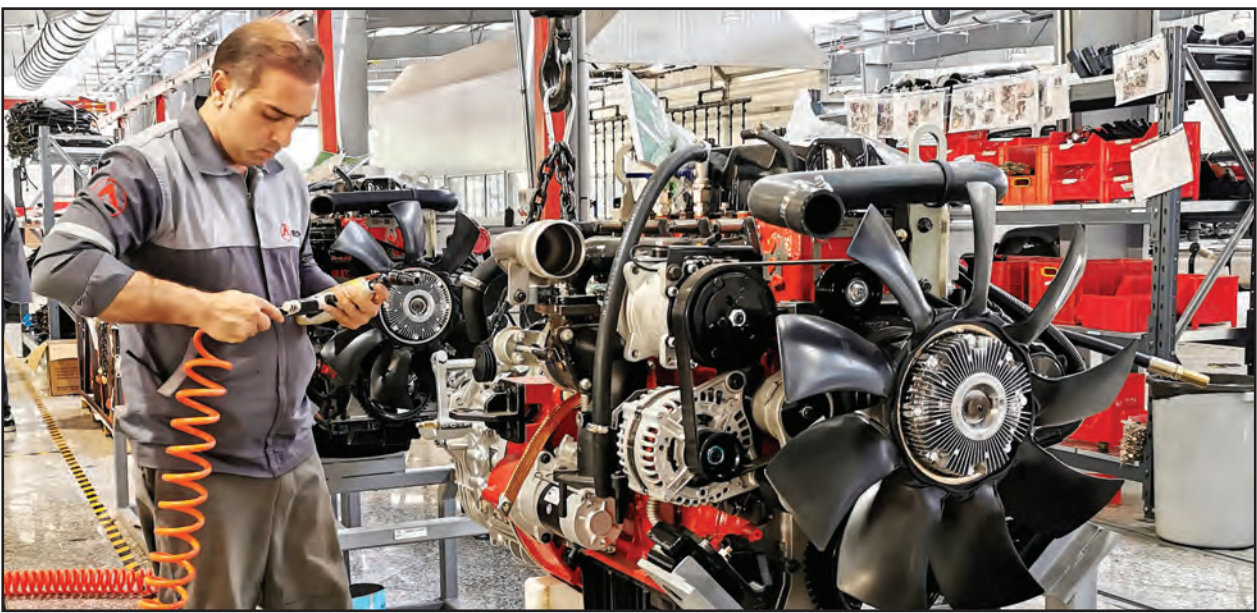
محبی‌نژاد ادامه داد: «وزیر صنعت، معدن و تجارت سه تصمیم کلیدی را اعلام کرده‌اند که نخستین و مهم‌ترین آن، اعطای دو بسته تسهیلات ۲۰ همتی به دو خودروساز اصلی کشور است؛ با این شرط که وجه پرداختی به‌طور مستقیم به حساب قطعه‌سازان واریز شود. اجرای این تصمیم می‌تواند نقطه عطفی در احیای زنجره تولید باشد و صنعت قطعه‌را از شرایط بحرانی و آشفتنگی شدید ماه‌های اخیر، که در عمل به مرز توقف کامل رسیده بود، به حرکت و جریان پایدار تولید بازگرداند.»

« پاداش داخلی‌سازی در سیاست‌آرزی

دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحر که و قطعه‌سازان خودرو کشور در تشریح مصوبات اخیر دولت اظهار کرد: «دومین محور تصمیمات، تمدید تصویب‌نامه شماره ۱۳۴۰۰ هیأت وزیران است؛ مصوبه‌ای که در شرایط ویژه پس از دوران جنگ تدوین شده بود و اکنون نیز به‌صورت موقت، برای مدت یک ماه دیگر تمدید شده است.»

وی در ادامه به سومین محور تصمیمات دولت اشاره کرد و توضیح داد: «محور سوم به سیاست‌های ارزی مرتبط است؛ با توجه به محدودیت منابع ارزی کشور، مقرر شده تخصیص ارز برای تولید داخلی بر پایه میزان عمق ساخت داخل انجام شود. به این معنا که هر چه سطح داخلی‌سازی قطعات و محصولات بالاتر باشد، سهم بیشتری از منابع ارزی به آن واحد تولیدی اختصاص خواهد یافت. این تصمیم نیز، در کنار دو مصوبه پیشین، در چارچوب حمایت هدفمند از تولید داخلی قابل ارزیابی است.»

محبی‌نژاد همچنین در پاسخ به این پرسش که حجم مطالبات زنجره تامین از خودروسازان به چه رقمی رسیده است؟ گفت: «کل مطالبات واقعی زنجره تامین به صورت تعیین و تکلیف نشده از خودروسازان کشور حدود ۱۶۰ هزار میلیارد تومان است؛ از این مبلغ، نزدیک به ۵۰ هزار میلیارد تومان معوق



مانده است و این روند استمرار دارد.» دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحر که و قطعه‌سازان خودرو کشور با اشاره به این که یکی از خودروسازان در رابطه با پرداخت بدهی خود به قطعه‌سازان به نسبت بهتر عمل کرده است، افزود: «یکی از خودروسازان بزرگ کشور توانسته بخش عمده‌ای از بدهی‌های معوق خود را از طریق ابزار مالی «خرید دین» تسویه کند، اما سایر خودروسازان هنوز در این زمینه اقدام موثری نداشته‌اند. حتی بخشی از خودروسازان خصوصی که همیشه خوش حساب بودند، اکنون به شدت در پرداخت‌ها دچار مشکل شده‌اند و وضعیت مالی آن‌ها به حدی بحرانی است که در حال حاضر بسیار بد حساب شده‌اند.»

« برنامه تولید قطعه‌سازان و خودروسازان از ریتیم افتاده محبی‌نژاد در پاسخ به این پرسش که قرار است چه سازوکاری برای پرداخت تسهیلات وعده‌شده از سوی خودروسازان به قطعه‌سازان در نظر گرفته شود تا از مقصد اصلی منحرف نشود، به «دنیای خودرو» گفت: «قرار است هر یک از دو خودروساز بزرگ کشور، فهرستی از قطعه‌سازان طرف قرارداد خود را به وزارت صنعت، معدن و تجارت ارائه دهند. این وزارتخانه نیز با منشور ت انجمن قطعه‌سازان کشور، لیست نهایی را برای بانک

پرداخت فوری این تسهیلات حیاتی است؛ زمان به نفع قطعه‌سازان، خودروسازان، وزارت صمت و ده‌ها صنعت وابسته نمی‌گذرد. تاخیر، این منابع را به نوش‌دارو پس از مرگ سهراب بدل می‌کند و باید فوراً پرداخت شود

مرکزی ارسالی می‌کند تا وجوه دو بسته ۲۰ همتی به صورت

مستقیم به حساب قطعه‌سازان واریز شود.»

دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحر که و قطعه‌سازان خودرو کشور در تشریح اثر این اقدام اضافه کرد: «تأثیر واقعی تسهیلات بر شرایط فعلی قطعه‌سازان، زمانی نمود پیدا می‌کند که منابع نقدی تزریق‌شده، امکان خرید مواد اولیه و تامین ارز مورد نیاز را فراهم کند. اکنون بسیاری از واحدهای قطعه‌سازی با بانبارهای خالی و توقف خطوط مواجه‌اند، بنابراین شروع تخصیص تسهیلات می‌تواند روند

تامین را فعال سازد.»

محبی‌نژاد با اشاره به وضعیت تولید در صنعت خودرو افزود: «در شرایط فعلی، نه تنها قطعه‌سازان از برنامه‌ریزی‌های تولیدی خود عقب مانده‌اند، بلکه خودروسازان نیز با همان فاصله از اهداف پیش‌بینی‌شده فاصله گرفته‌اند. هر چند ایران خودرو نسبت به سال گذشته عملکردی قابل قبول دارد، اما دیگر خودروسازان از جمله سایپا، کرمان خودرو، بهمن خودرو و چند مجموعه خصوصی دیگر حتی در مقایسه با سال قبل نیز با کاهش محسوس تولید روبه‌رو شده‌اند؛ مساله‌ای که نشان می‌دهد مشکل تامین نقدینگی و مواد اولیه، زنجره تولید را در کل کشور دچار کندگی کرده است.»

وی تأکید کرد: «ایران خودرو با وجود بهبود تولید نسبت به سال قبل، همچنان از برنامه سال جاری خود عقب‌است؛ یعنی در مقایسه با هدف گذاری‌های تولید در ابتدای سال، هنوز شکاف محسوسی وجود دارد. با این حال تزریق نقدینگی جدید می‌تواند به سرعت تیراژ تولید را بالا ببرد، البته در مان ساختاری صنعت همچنان موضوعی جداگانه و ضروری است.»

« هشدار حیاتی؛ زمان علیه صنعت می‌گذرد

دبیر انجمن قطعه‌سازان خودرو کشور درباره ضرورت تسریع در پرداخت تسهیلات به زنجره تامین خودروسازان تأکید کرد: «من این جایک هشدار جدی می‌دهم و آن این است که زمان پرداخت این تسهیلات اهمیت حیاتی دارد. در حال حاضر، زمان به نفع صنعت قطعه، خودرو سازی، وزارت صمت و حتی ۶۴ صنعت وابسته به صنعت خودرو نمی‌گذرد.»

محبی‌نژاد تصریح کرد: «بنابر این باید این منابع در سریع‌ترین زمان ممکن تزریق شود؛ چون به ایام پایانی سال نزدیک می‌شویم و نباید اجازه دهیم کالاهای در راه قطعه‌سازان تمام شود یا پاپیلان‌های تامین مواد اولیه خالی گردد. نباید کاری کنیم که این منابع مانند نوش‌دارو بعد از مرگ سهراب برسد؛ پس باید در پرداخت آن تسریع شود.»

وی درباره مسیر اصلاحی صنعت خودرو اضافه کرد: «در مان ساختاری صنعت، فراتر از تزریق پول است. موضوع اصلی، اصلاح شیوه قیمت‌گذاری خودروست. اگر این بخش اصلاح شود، جریان وجوه ورودی خودرو سازان مثبت می‌شود و نقدینگی آن‌ها حفظ خواهد شد. چنانچه قیمت‌گذاری به نحوی انجام گیرد که خودرو ساز زیان نکند، دیگر شاهد از دست رفتن نقدینگی نخواهیم بود.»

« حاکمیت باید از پنگاه‌داری فاصله بگیرد

دبیر انجمن قطعه‌سازان خودرو کشور در توضیح راهکارهای میان‌مدت و بلندمدت برای درمان صنعت خودرو و جلوگیری از تکرار زیان‌دهی خودروسازان بیان داشت: «راهکار میان‌مدت، اصلاح قیمت‌گذاری دستوری، تخصیص منابع ارزی کافی و تامین مواد اولیه است.»

محبی‌نژاد درباره راهکار بلندمدت برای درمان درد مزمن صنعت خودرو و قطعه‌سازی اضافه کرد: «راهکار بلندمدت، بازطراحی ساختار سیاست‌گذاری و مدیریت صنعت خودرو به گونه‌ای است که سیاست‌گذاری واحد و نظارت راهبردی جایگزین سیاست‌گذاری جزیره‌ای شود. اکنون بیش از ۳۰ نهاد و ارگان در این صنعت دخیل هستند که متأسفانه اغلب آن‌ها به جای سیاست‌گذاری، به تصدی‌گری و دخالت‌مدیریتی روی آورده‌اند و تمرکز سیاست‌گذاری از بین رفته است.»

وی خاطر نشان کرد: «حاکمیت تا همین اواخر در صنعت خودرو و پنگاه‌داری کرده است. هنوز در یکی از خودروسازان بزرگ، خصوصی‌سازی به‌طور کامل انجام نشده، هر چند در دیگری این فرایند صورت گرفته است. امیدواریم رویکرد کلان حاکمیت از پنگاه‌داری و تصدی‌گری به سمت سیاست‌گذاری کلان و نظارت راهبردی تغییر کند. اکنون بحث خصوصی‌سازی سایپا در مسیر اجرا قرار دارد و اگر این روند کامل شود، به‌طور حتم آینده بهتری در انتظار صنعت خودرو خواهد بود.»

نویسنده

نویسنده



دوچندان کند. ناگفته نماند که سایز تایر ۱۳۰/۷۰ در جلو با رینگ ۱۸ اینچی و ۲۰۰/۵۵ در عقب با رینگ ۱۶ اینچی در کیفیت سواری این سامورایی جسور اثر گذار بوده است. فراموش نکنید که رینگ ۱۸ اینچی در جلو به‌منظور گام بلند تر ضربات و جذب راحت تر از تعاشات است، اما رینگ ۱۶ اینچی عقب نیز با سایز تایر مربوطه می‌تواند به خوبی ضربات را جذب کند. زیراتریال رینگ‌ها از نوع آلومینیوم بوده و در کیفیت سواری بسیار تاثیر گذار است.

استار ونچر یکی از ادونچرهای موفق بازار جهانی است که پاماهای خوبی آن را توسعه بخشیده است. این ادونچر با یک از سیستم تعلیق کارآمدی برخوردار است که در محور جلو دو دامپر هیدرولیکی به قطر ۴۳ میلی‌متر و در محور عقب ساختار مونوشوک با دامپر هیدرولیکی - پنوما تیکی به قطر ۱۰۹ میلی‌متر تعبیه شده است. از جهات هندسی نصب دامپر عقب که در میانه تنه قرار گرفته، سبب شده است تنش‌های وارده به بدنه بسیار کمتر باشد تا لذت رانندگی را



## ساختار جدید و به‌روز سیستم تعلیق «پاماهای»



گفت‌وگوی «دنیای خودرو» با مکانیک ماشین‌های کلاسیک؛

# بانوان پذیرای شغل مکانیکی خودرو نیستند

## غیر از شما خانم‌های دیگری هم در این حرفه فعالیت دارند؟

موقعی که تازه کار بودم دوست داشتم بدانم زنان دیگری هم در این شغل هستند یا نه. تا این که متوجه شدم سال‌ها پیش از من جمعی سه، چهار نفره از خانم‌ها در یزد و اصفهان مشغول بوده‌اند؛ اما فقط یک سال دوام آورده‌اند.

## تخصص اصلی تان چیست و در کنار کار تعمیرات، فعالیت دیگری هم دارید؟

تخصص اصلی‌ام تعمیر موتور است. تا الان هم ۱۲ - ۱۰ موتور خاص ۸ سیلندر و ۶ سیلندر تعمیر کرده‌ام؛ مثل دوج، فورد و... کار راحتی نیست و ظرافت خاص خودش را دارد. یک مکانیک در ۳۰ - ۴۰ سال کار شاید روی دو، سه مورد خودرو دوج برای تعمیر کار کند. به‌خاطر سابقه کاری و قدیمی بودنم در حال حاضر نفر دوم محل کارم هستم و بیشتر شرایط را مدیریت می‌کنم. به‌طور معمول از ساعت ۱۰ صبح تا ۱۱ شب مشغول به کار هستم.

## قصد دارید حوزه کاری تان را گسترش بدهید؟

البته؛ فرصت برای کار بیشتر و بهتر وجود دارد و قصد داریم فعالیت مجموعه را گسترش دهیم. اغراق نمی‌کنم؛ چرا که سطح کار و کیفیت خدمات ما واقعاً در سطح جهانی است و شاید شعبه‌ای هم در خارج از کشور تأسیس کنیم تا بیشتر به کار با خودروهای خاص بپردازیم. شاید ارزش کاری ما الان معلوم نشود، اما بر این باور هستم که تاریخ روزی از ما به‌نیکی یاد خواهد کرد که در شرایط خاص کشور به چه صورت توانستیم کارمان را جلو ببریم و ادامه بدهیم.

نیز معروف شدم. در همین حال مدتی نیز خودروهای خارجی را تعمیر می‌کردم که بیشتر جنبه تبلیغاتی داشت. زمانی گذشت تا این که پیشنهاد کار در مجموعه بازسازی خودروهای کلاسیک را دریافت کردم. پس از گفت‌وگو با آقای ابروانی، مدیر مجموعه کارم را در این مجموعه آغاز کردم که تاکنون نیز ادامه داشته است.

## واکنش مردم چه بود؟ خانم‌ها و آقایانی که شما را مشغول تعمیر خودروها می‌دیدند چه نظری درباره شما داشتند؟

برای خیلی‌ها جالب بود و تشویقم می‌کردند. البته برای برخی نیز خوشایند نبود. برخی هم فکر می‌کردند من به‌خاطر نیاز مالی در مکانیکی هستم و از سر دلسوزی می‌خواستند به من کمک مالی کنند!

## آیا خانم‌ها به اصطلاح پای کار هستند که وارد این شغل بشوند؟

با توجه به بازخوردی که در این مدت دیده‌ام، خانم‌ها پذیرای این شغل نیستند و آن چیزی که قبلاً در ذهن داشتم با واقعیت موجود تفاوت زیادی دارد. وقتی خودم به‌صورت جدی وارد این کار شدم فکر می‌کردم فرصت تازه‌ای برای اشتغال زنان فراهم شده است. البته تا جایی که می‌دانم خانم‌هایی نیز در این شغل مشغول به کار هستند؛ اما تعدادشان اندازه انگشتان یک دست همه نیست. در این سال‌ها کسانی هم در بخش‌های مختلف مرتبط با خودرو ورود کردند؛ اما بیشتر بلاگر هستند تا مکانیک حرفه‌ای.



شاگرد نزد وی کار کردم. کار سخت بود و فشار کاری زیادی را تجربه کردم.

## در ابتدای کار و شرایط سخت کار و یادگیری مکانیکی چه ذهنیتی داشتید؟

در اوایل ورودم به این حرفه هدفم دایر کردن یک تعمیرگاه خودرو مخصوص بانوان بود که بدون دغدغه به آن‌جا مراجعه کنند. برای تکمیل مهارت‌م پیش مکانیک نسبتاً معروف دیگری رفتم تا تعمیر خودروهای ایرانی را یاد بگیرم. خلاصه شروع به کار کردم و تا حد زیادی

## چطور به سمت این شغل گرایش پیدا کردید و ادامه دادید؟

من از تیرماه ۱۳۹۸ وارد این حرفه شدم. پیش از این در حوزه رشته تحصیلی‌ام کار می‌کردم و سابقه کار در پروژه‌های مهم مانند ارزیابی محیط زیستی خطوط انتقال گاز بین شهری را دارم. اما به‌خاطر شرایط نامساعد در بخش محیط زیست قصد مهاجرت داشتم. تا این که جلسات مشاوره و خودشناسی، زندگی و اهدافم را تحت تاثیر قرار داد. البته همیشه قصد داشتم کار خاصی انجام بدهم؛ اما درست نمی‌دانستم به دنبال چه حرفه‌ای بروم تا راضی‌ام کند. شرایط خاصی را تجربه کردم؛ این وضعیت دو سال طول کشید و سراغ مشاغل متفاوتی رفتم. حتی جالب است بدانید مدرک مربیگری مهد کودک را هم گرفتم! ولی هنوز مردد بودم. تا این که پیش مشاور شغلی رفتم و به من پیشنهاد داد حرفه مکانیکی را هم امتحان کنم. برای خودم عجیب و باور نکردنی بود. خلاصه تصمیم گرفتم وارد این حرفه کاملاً تخصصی و فنی بشوم. یک ماه تمام هر کجا که می‌رفتم قبول نمی‌کردند و راهم نمی‌دادند و وعده وعیدهای الکی شنیدم. با این حال همچنان به گشتن و پرس‌وجو ادامه دادم. تا این که با یک خانم آفرو دیاز آشنا شدم که علاوه بر رانندگی، دست به آچار هم بود و من را به مکانیک قابل‌معرفی کرد که مدل‌های پاترول و ماشین‌های دو دیفرانسیل را تعمیر می‌کرد. از علاقه و استمرار من استقبال کرد و همه موارد مربوط به تعمیرات را درست و اصولی به من یاد داد. حتی از من می‌خواست مقالات خارجی مرتبط را بخوانم. سه ماه تمام به عنوان



علی علمی

a.elmi@autoworld.ir

در گذشته کارها به دو بخش زنانه و مردانه تقسیم می‌شد و فعالیت خانم‌ها منحصر به چند شغل خاص و رو تین بود. در واقع علاوه بر این که فرصت چندانی برای زنان برای کار در مشاغل خاص مردان نبود، خودشان نیز تمایلی به انجام این دسته از مشاغل نداشتند. اما در سال‌های اخیر حضور زنان در بازار کار و در برخی از عرصه‌های شغلی که زمانی صرفاً مردانه تلقی می‌شدند، رو به افزایش است. زنانی که تا پیش از این فعالیت‌شان در مشاغل مانند معماری، آتش‌نشانی، تعمیر ماشین و... غیر معمول و نشدنی بود، امروز با علاقه و مهارت بالا در این حوزه‌ها فعالیت می‌کنند.

صدف عطایی، مکانیک خودرو متولد ۱۳۶۷، کارشناس ارشد محیط زیست است و ۷ سالی است که کار تعمیرات انواع خودرو را انجام می‌دهد. ۱۰ کتاب و مقاله هم در زمینه رشته تحصیلی‌اش تألیف کرده و قصد داشته برای ادامه تحصیل در مقطع دکترا مهاجرت کند. اما مسیر زندگی وی با مکانیکی خودرو گره می‌خورد و در کشور می‌ماند. در ادامه بخشی از این گفت‌وگو را می‌خوانید.

33 CROSS

MVM  
مدیران خودرو



تلفن: ۰۲۱-۴۷۶۵۱

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

ایکس ۳۳ کراس

مدیران خودرو...ایده آل

www.mvmco.ir





Autoworld.ir

دوشنبه ۱۲ آبان ماه ۱۴۰۴. سال یازدهم. شماره ۲۴۳۰

STATION

ایستگاه

۱۶

نخستین روزنامه خودرویی جهان

## دنیای خودرو

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

چاپ: امید نشر و چاپ ایرانیان  
توزیع: شرکت دنیای اقتصاد تابانپست الکترونیکی: info@Autoworld.ir  
نشانی اینترنتی: www.donyayekhodro.com  
سامانه پیام کوتاه: ۳۰۰۶۷۴۰۰۰نشانی: تهران - میدان هفت تیر - خیابان  
مفتوح جنوبی - خیابان ورگش - پلاک ۱۹ - ط ۳  
تلفن تماس: ۰۲۱-۸۸۲۰۸۱۰۲ - ۸۸۲۰۶۷۶۱صاحب امتیاز و مدیر مسئول: خسایار نظریان رستمی  
رئیس شورای سیاستگذاری: حسین نظریان رستمی  
زیر نظر شورای سردبیری

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

## ثبت رکورد جدید برای رودستر مرسدس بنز

«حدود دو ماه قبل بود که بلاگر معروف خودرویی که جزو نویسندگان مجله موتورترند است، رودستر جذاب و اسپرت مرسدس بنز یعنی SL63AMG مدل ۲۰۲۴ را به لحاظ شتاب مورد بررسی قرار داد. این رودستر کویه اسپرت طبق اعلام مرسدس بنز تنها ۳.۲ ثانیه زمان نیاز داشت تا از حالت سکون به سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت دست پیدا کند. اما این بلاگر توانست تنها در ۲.۸۵ ثانیه رکورد جدیدی برای شتاب اولیه SL63AMG به ثبت برساند.

بیلبورد  
Billboardاهمیت سرمایه گذاری  
در بحث طراحی و تولید  
انواع موتورسیکلت

حمید محمدی

روزنامه نگار

«اخیرا گزارش جامعی از انجمن تولیدکنندگان خودرو هند (SIAM) منتشر شده که در آن به فروش ۱۹.۶ میلیون دستگاهی انواع موتورسیکلت در این کشور در سال ۲۰۲۴ اشاره شده است. نکته مهم در این باره مناسب بودن شرایط سرمایه گذاری برای تولید انواع موتورسیکلت در این کشور است؛ به گونه ای که کمپانی های مطرح برای کسب سهم هرچه بیشتر از این بازار، با یکدیگر وارد رقابت داغ و نفسگیری شده اند. همچنین کمپانی هوندا موتور نیز به عنوان یک تولیدکننده مطرح و صاحب نام در صنعت موتورسیکلت سازی توانسته در سال ۲۰۲۴، ۵.۸۳ میلیون دستگاه موتورسیکلت را در هند تولید کرده و به فروش برساند که این میزان در مقایسه با سال ۲۰۲۳، از رشد ۱۹ درصدی تولید محصول در این کمپانی خبر می دهد. در عین حال مطابق با بررسی های به عمل آمده ارزش بازار موتورسیکلت های برقی در هند در سال ۲۰۲۴ میلادی حدود ۱.۶ میلیارد دلار بوده است. اما آن چه این روزها در صنعت خودروسازی و موتورسیکلت سازی کشورمان شاهدیم، مسیری پر از چالش است که هر روز به مشکلات آن افزوده می شود. اما بنابر آن چه در ابتدای مطلب نیز به آن اشاره شد، کشور هند توانسته صرفا با تکیه بر ظرفیت های بومی خود و فراهم کردن شرایط مناسب و ایجاد زیرساخت ها، طراحی، تولید و در نهایت فروش موتورسیکلت را در صنعت و بازار این کشور هرچه بیشتر تقویت کند. سیاستی که می تواند ما را نیز در بحث ساخت و طراحی انواع موتورسیکلت یاری کند و به خودی خود سبب ارتقای این صنعت در کشورمان شود.

## قیمت خودرو روز گذشته در بازار کاهش یافت



فیدلیتی الیت ۷ نفره با ۵ میلیون تومان کاهش در بازار ۲ میلیارد و ۵۸۰ میلیون تومان ارزش گذاری شد



فونیکس FX با ۳ میلیون تومان کاهش در بازار ۲ میلیارد و ۹۱۷ میلیون تومان ارزش گذاری شد



اتلس G با ۵ میلیون تومان کاهش در بازار ۷۷۰ میلیون تومان ارزش گذاری شد



رانا پلاس با ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان کاهش در بازار ۹۰۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان ارزش گذاری شد



ترازانو، همسفر نامرئی

TRAZANO™

کورال تایر نماینده انحصاری ترازانو در ایران

www.coraltire.com | ۰۲۱ - ۷۴۵۴۹



ECHO

WWW.LAMARI.IR



ARIAN MOTOR



LAMARI

با لاماری اکو، هر مسیر آغاز ماجراجویی جدید است. چه در خیابان های شهری و چه در جاده های پرپیچ و خم، این سدان جذاب با طراحی به روز، کیفیت بی نقص و ویژگی های قدرتمند، حس تسلط و اطمینان را به رانندگی شما می بخشد. طراحی به روز با خطوط تیز و جلوپنجره بزرگ، انعکاسی از زیبایی و جسارت را در این خودرو به نمایش می گذارد.

With Lamari ECHO, every journey marks the beginning of a new adventure. Whether you're navigating urban streets or winding mountain roads, this stylish sedan—with its modern design, flawless quality, and powerful engine—delivers a sense of control and confidence behind the wheel. Its sharp lines and bold grille reflect a perfect blend of beauty and boldness.