

نخستین روزنامه خودرویی جهان

# دنیای خودرو

DONYAYEKHODRO.COM



یک کارشناس صنعت اسقاط خودرو  
در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» مطرح کرد:  
اسقاط خودرو در بن‌بست  
سیاست‌گذاری؛ وقتی گواهی اسقاط  
از کار کرد اقتصادی تهی می‌شود



آغاز پیش‌فروش محصولات سایپا و  
پارس خودرو از ۱۴ دی‌ماه



حسین نظریان

رئیس شورای سیاست‌گذاری

## باز هم بحث ادغام!!

بحث قدیمی خصوصی‌سازی در صنعت خودرو که  
بیشتر حول محور واگذاری سهام گروه خودروسازی  
سایپا بود، باز بر سر زبان‌ها افتاده است. البته  
خصوصی‌سازی‌هایی که تاکنون صورت گرفت...

صفحه ۲

تیتراهای امروز

Titles

تخریب‌ها معادله خودروسازی در کشور را تغییر داد:

## هم‌افزایی راهبردی ایران و چین در صنعت خودرو

صفحه ۴

## پیامدهای معرفی ضعیف یک برند جدیدالورود

صفحه ۱۰

## فترسازی زر سایپا رکورد فروش ماه‌یانه ۱۲ سال گذشته را شکست

صفحه ۲

## «گلدوینگ»؛ سامورایی پر زرق و برق قوی چگونه «هوندا» بهترین تورینگ جهان را ساخت؟

صفحه ۸

در ۹ ماهه سال جاری رقم خورد:

## افزایش ۱۸۷ درصدی درآمد سایپادیزل

شرکت سایپادیزل که بانماد «خکاوه» در بازار سرمایه  
حضور دارد، در آذرماه سال جاری درآمد ۵۵۵۷۳...  
میلیارد تومان

صفحه ۵

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

## برخورد متفاوت بیمه‌ها در تصادفات!

گفت‌وگوهای میدانی با رانندگان و بررسی پرونده‌های  
خسارت نشان می‌دهد بیمه خودرو در کشور با یک  
تفاوت اساسی

صفحه ۳

بر اساس آمارهای منتشر شده روی سامانه  
کدال بررسی شد:

## تولید و فروش تایر سازان روی مرز هشدار

بررسی وضعیت متغیرهای فروش و تولید شرکت‌های  
تایر ساز کشور در آذرماه نشان...

صفحه ۱۳

عکس خبری: تیپس دارد



مدیرعامل اسبق گروه خودروسازی سایپا در گفت‌وگو با «دنیای خودرو»:

## قیمت‌گذاری دستوری، کیفیت و تولید خودرو را قربانی کرد

صفحه ۱۴



BAC X3

نمایندگی ۱۷۶۹ تهران و ۱۴۱۴ کرج علی خسروانی  
تهران، نیاوران، روبه روی خیابان سعیدی، پلاک ۷۱ | کرج، بلوار مدرس، نرسیده به میدان حافظ

اتاق مشاوره‌ای  
حس خوب، خرید مطمئن

## PERSIA MOBILITY GROUP

محصولات جدید گروه پرشیا موبیلیتی



PMG  
Persia Mobility Group

Persia Khodro  
BMW Sales & Service  
MINI Sales & Service

PERSIA  
PREMIUM

برای کسب اطلاعات بیشتر به وب سایت پرشیا خودرو مراجعه نمایید.

www.persiakhodro.ir | 021 4591



با افزودن عایق‌های صوتی جدید در زیر خودرو و یک دمپر کاهش لرزش برای مدل ۲.۵ لیتری توربو، موفق شده‌اند تجربه رانندگی نرم‌تر و ساکت‌تری را برای سرنشینان فراهم کنند. این تغییرات، GV70 را حتی بدون کمک هیچ باتری‌ای، به رقبای لوکس خود نزدیک‌تر می‌کند. در مدل ۲۰۲۶، ساختار پکیج‌ها و آپشن‌ها نیز هوشمندانه‌تر شده است. برای مثال، دیفرانسیل لغزش محدود الکترونیکی که پیش از این جزئی از پکیج اسپرت بود، اکنون به عنوان یک آپشن قابل سفارش است. ترکیب رنگی جدیدی با نام «مشکی اسپیدین و بژ وانیلی» با دوخت خاکستری هم به گزینیه‌های داخلی اضافه شده است.

جنسیس بی سروصدا از نسخه به‌روز شده شاسی بلند محبوب GV70، برای مدل ۲۰۲۶ در بازار کره جنوبی رونمایی کرد. این فیس لیفت که بر افزایش آپایش و ارتقای هوشمندانه آپشن‌ها متمرکز است، پاسخی به بازخوردهای مشتریان و تلاشی برای نزدیک‌تر شدن به معیارهای لوکس در این کلاس رقابتی است. با این حال، بزرگ‌ترین غایب این به‌روزرسانی، نسخه‌های هیبریدی و پلاگین هیبریدی هستند که شایعات زیادی پیرامون آن‌ها وجود داشت. این تغییرات شاید یک بازطراحی کامل نباشند اما GV70 را به خودرویی پخته‌تر و آرام‌تر تبدیل کرده‌اند. مهندسان جنسیس



## به‌روزرسانی برای هوشمندتر کردن جنسیس «GV70»

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

# برخوردمتفاوت بیمه‌ها در تصادفات!

میان خسارت پرداختی و هزینه واقعی تعمیر است؛ شکافی که بیش از همه در تصادف‌های بزرگ خود را نشان می‌دهد و به نارضایتی گسترده بیمه‌گذاران منجر شده است.

جوفی با اشاره به پیامدهای این روند گفت: «کاهش اعتماد عمومی به بیمه خودرو، افزایش اختلافات میان بیمه‌گذار و شرکت‌های بیمه و حتی انصراف برخی مالکان از دریافت خسارت، از نتایج مستقیم این ساختار معیوب است. در بلندمدت، این وضعیت می‌تواند نقش بیمه خودرو را از یک ابزار حمایتی موثر به یک الزام صرفاً قانونی تقلیل دهد.»

وی ادامه داد: «موضوع افت قیمت خودرو یکی از جدی‌ترین خلأهای بیمه بدنه است. در بسیاری از تصادف‌های سنگین، حتی پس از تعمیر کامل، خودرو ارزش پیشین خود را در بازار از دست می‌دهد، اما این زیان واقعی معمولاً در چارچوب بیمه جبران نمی‌شود و مستقیماً به مالک تحمیل می‌شود.»

او در پایان تأکید کرد: «تازمانی که سقف تعهدات بیمه به‌روز نشود، نرخ‌های خسارت با واقعیت بازار هم‌خوانی نداشته باشد و پوشش افت قیمت به‌صورت موثر دیده نشود، این تناقض پابرجا خواهد ماند. بیمه خودرو برای بازگشت به کارکرد واقعی خود، نیازمند اصلاحات ساختاری و نگاه واقع‌بینانه به اقتصاد امروز است.»

باعث می‌شود بیمه در نگاه اول کارآمد و سودآور به نظر برسد.

این کارشناس بیمه تأکید کرد: «اما در تصادف‌های سنگین، معادله کاملاً تغییر می‌کند. زمانی که خودرو دچار آسیب‌های اساسی مانند ضربه به شاسی، تخریب گسترده بدنه یا افت شدید ارزش می‌شود، سقف تعهدات بیمه به‌سرعت ناکافی جلوه می‌کند و بیمه‌گذار با هزینه‌هایی مواجه می‌شود که از توان پوشش بیمه خارج است.»

جوفی تصریح کرد: «در چنین شرایطی، بیمه‌گذار نه تنها از پوششش کامل برخوردار نیست، بلکه با فرانشیز بالا، استهلاک، محدودیت در نرخ قطعات و عدم جبران افت قیمت مواجه می‌شود. این مجموعه عوامل باعث می‌شود تصادف بزرگ، به تجربه‌ای پرهزینه و گاه ناامیدکننده برای مالک خودرو تبدیل شود.»

وی هشدار داد: «یکی از عوامل تشدیدکننده این مشکل، افزایش شدید قیمت قطعات یدکی و خدمات تعمیر است؛ به‌ویژه قطعاتی که وابستگی مستقیم یا غیرمستقیم به نرخ ارز دارند. در حالی که بازار تعمیر خودرو با واقعیت‌های تورمی حرکت می‌کند، شرکت‌های بیمه همچنان ناچارند بر اساس تعرفه‌ها و دستورالعمل‌های محدود عمل کنند.»

او افزود: «نتیجه این ناهماهنگی، شکاف روزافزون



مه‌ری درخوش

m.dorkhosh@autoworld.ir

گفت‌وگوهای میدانی با رانندگان و بررسی پرونده‌های خسارت نشان می‌دهد بیمه خودرو در کشور با یک تناقض ساختاری روبه‌روست؛ بیمه‌ای که در تصادف‌های جزئی برای بیمه‌گذار مقرون به‌صرفه به نظر می‌رسد، اما در حوادث سنگین، کارایی و نقش حمایتی خود را تا حد زیادی از دست می‌دهد. پژمان جوفی، کارشناس حوزه بیمه خودرو، در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» گفت: «ریشه این مساله را باید در نحوه طراحی پوشش‌ها، سقف تعهدات و فاصله‌فزاينده میان خسارت واقعی و خسارت پرداختی جست‌وجو کرد.»

به گفته او، ساختار فعلی بیمه خودرو بیش از آن که متناسب با واقعیت‌های اقتصادی امروز باشد، همچنان بر الگوهای حداقلی و محافظه‌کارانه استوار است.

وی افزود: «در تصادف‌های کوچک، مانند آسیب به سپر، چراغ یا گلگیر، خسارت معمولاً در محدوده‌ای قرار دارد که با تعهدات بیمه بدنه هم‌خوانی دارد. در این شرایط، بیمه‌گذار با پرداخت حق بیمه سالانه، می‌تواند بخش قابل توجهی از هزینه تعمیر را جبران کند و همین امر

## باز هم بحث ادغام!!

که نیاز اولویت‌دار سایپا بود و به نامبرده یادآور شد:

به اصلاحات بنیادی نما، رو فکن بیهوده‌کاری‌ها به یک سو به طراحی پیرداز و بهاده در این صنعت افق‌ها را، جلاده بیا جسدی بگیر امر پژوهش در این ره کن تلاش و سعی و کوشش بیبا تغییر ده ترکیب تولید که تا بتوان در این ره به تو بالید بیاسرویس‌ها را کن به سامان نه در تهران، بل در کل ایران بیاساز ساپا دفع بلا کن ز شرکت‌های اقماری رها کن بیافرزند دوران خودت باش

به آینده نگر جويا و بشاش تحقق گر بخشى اين هدف‌ها برون آرى جواهر از صدف‌ها و گر نه همچوا سلافت در اين راه همه فرصت بسوزى ناخود آگاه

فرجام سخن این که: مسئولان سیاست‌گذار صنعتی و مدیران واحدهای خودرو سازی باید بدانند که بیماری صنعت خودرو ما عادی و معمولی نیست که با تجویز چند مسکن بهبودی یابد؛ بلکه بسیار حاد بوده و آن را به احتضار رسانده است. باید فکر اساسی کرد و این صنعت را به مرحله توسعه و پویایی رساند.

و چاپ آن به‌عنوان سرمقاله در «دنیای خودرو» به این موضوع پرداخته و باران سه دلیل متقن این کار را غیر عملی دانسته بود هم‌اکنون که بحث ادغام دوباره بر سر زبان‌هاست، مناسبت دارد که ابیاتی از آن سروده، باز نشر شود. سه دلیل عمده که محتوای اصلی آن سروده بود شامل ترکیب تولید که حاصل آن تولید یا مونتاژ خودروهای پیر و معمر بود و دومی تعارض ادغام آن‌ها با اصل ۴۴ قانون اساسی جمهوری اسلامی و سرانجام آمار بالای شرکت‌های اقماری ایران خودرو و سایپا است. اینک چند بیت از آن اشعار که خطاب به مدیر عامل وقت سایپا بود از نظر خوانندگان عزیز می‌گذرد:

چنین خواندیم در اندیشه گستر همان مهنامه از پیش بهتر مدیر ذی نفوذ و طالب نام گشوده باز باب طرح ادغام چه ادغامی؟! که بی شک یک خیال است در این وضعیت اجرایش محال است شعار کاهش سربار تولید مدیریت، یکی کردن به تقلید و یا که پیشرفت قطعه‌سازی جلوگیری ز اعمال موازی... اگر چه لازم است کافی نباشد در این ره جامع و وافی نباشد سپس مدیر عامل مذکور را دعوت کرد تا کارهای ضروری تری را پیگیری کند



بحث قدیمی خصوصی سازی در صنعت خودرو که بیشتر حول محور واگذاری سهام گروه خودروسازی سایپا بود، باز بر سر زبان‌ها افتاده است. البته خصوصی سازی‌هایی که تاکنون صورت گرفت وافی به مقصود نبوده و انتقادهایی از سوی نمایندگان مجلس شورای اسلامی و نیز برخی از مسئولان محترم را به دنبال داشت.

به نظر می‌آید این بار هدف، در اختیار گرفتن اکثریت سهام سایپا است که آن هم سه یا چهار مشتری بیشتر طالب آن نیستند و حتی یکی از آن‌ها هم اکنون غرض از خرید اکثریت سهام سایپا را ادغام با ایران خودرو اعلام کرد.

موضوع ادغام ایران خودرو و سایپا مسبقاً به‌سابقه است؛ به این معنا که حدود ۱۸ سال پیش یکی از مدیران صنعت خودرو به شدت در پی ادغام این دو شرکت بود که نگارنده همان موقع با سرودن ۴۰ بیت شعر

# XSS PRO



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 ۵۵ پرو

مدیران خودرو... ایده آل

www.mvmco.ir

بخشیده‌اند. لوگوی نمادین هونگچی نیز به‌وضوح در قسمت جلو دیده می‌شود. در نمای عقب، خطوط افقی متعدد و چراغ‌های L-شکل، طراحی این بخش را تکمیل می‌کنند. در داخل کابین، با طراحی مینیمالیستی روبه‌رو هستیم. یک نمایشگر مرکزی (۱۰.۱ اینچی شناور، امکانات جامعی از جمله تشخیص صدا و دوربین دید عقب را در اختیار سرنشینان قرار می‌دهد. از نظر ابعاد، QM5 دارای طول ۵۰۴۰ میلی‌متر، عرض ۱۹۱۰ میلی‌متر و ارتفاع ۱۵۶۹ میلی‌متر است و فاصله محوری آن به ۲۹۹۰ میلی‌متر می‌رسد. بنابراین کابین این خودرو بسیار بزرگ و جادار و راحت خواهد بود.

شرکت خودرو سازی FAW رسماً از نسخه تعویض باتری سدان اندازه متوسط خود، هونگچی E-QM5 رونمایی کرد. این مدل جدید در یک تیپ واحد و با قیمت ۸۹ هزار و ۸۰۰ یوان (معادل ۱۲ هزار و ۶۰۰ دلار) به بازار عرضه می‌شود. هونگچی E-QM5 پیش از این توسط پهن موتور وارد کشور شده اما متأسفانه به دلیل ناآشنایی اکثر مردم با این خودرو و ظرفیت پایین باتری مدل وارداتی و نبود زیرساخت در ابتدای عرضه نتوانست فروش مناسبی در ایران داشته باشد. طراحی نسخه تعویض باتری E-QM5 تا حد زیادی به مدل‌های پیشین خود وفادار مانده است. جل‌ونچره بسته و چراغ‌های جلو با طراحی منحصر به‌فر د، چهره‌ای متمایز به این خودرو



«هونگچی» هم به سمت باتری قابل تعویض رفت



یک کارشناس صنعت اسقاط خودرو در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» مطرح کرد؛

## اسقاط خودرو در بن‌بست سیاست‌گذاری؛ وقتی گواهی اسقاط از کارکرد اقتصادی تهی می‌شود

شود، زمینه رفتارهای غیرمولد فراهم می‌شود. گواهی اسقاط نیز از این قاعده مستثنی نیست. در دوره‌هایی که واردات محدود یا متوقف شده، گواهی‌ها انباشته شده‌اند بدون آن‌که به خروج واقعی خودروهای فرسوده منجر شوند. این وضعیت نه به نفع محیط زیست است و نه به نفع صنعت. در واقع، مساله اصلی نه سفته‌بازی به معنای کلاسیک آن، بلکه فقدان یک بازار ثانویه شفاف و پایدار برای گواهی اسقاط است. وقتی امکان تبدیل سریع گواهی به نقدبندی وجود نداشته باشد، کل چرخه اسقاط دچار اختلال می‌شود.

**وابسته‌سازی اسقاط خودرو به واردات چه پیامدهایی برای این صنعت داشته و آیا می‌توان این رویکرد را یکی از عوامل اصلی رکود فعلی دانست؟**

وابسته‌سازی اسقاط به واردات خودرو یکی از مهم‌ترین عوامل بی‌ثباتی در این صنعت است. با هر توقف یا کاهش واردات، عملاً موتور اسقاط نیز خاموش می‌شود. این در حالی است که نوسازی ناوگان فرسوده یک ضرورت داخلی است و نباید به متغیری ناپایدار مانند واردات گره بخورد. در هیچ‌الگوی موفق بین‌المللی، اسقاط خودرو به‌طور کامل وابسته به واردات نیست. کشورهایی که در این حوزه موفق بوده‌اند، منابع مالی پایدار، نقش‌آفرینی خردروسازان داخلی و سیاست‌های تشویقی مشخص را جایگزین این وابستگی کرده‌اند. ادامه رویکرد فعلی، صنعت اسقاط را در وضعیت تعلیق دائمی نگه می‌دارد و امکان برنامه‌ریزی را از فعالان آن سلب می‌کند.

فعال و در نهایت تعطیلی تدریجی مراکز اسقاط است. این تعطیلی‌ها نه تنها یک مساله صنعتی، بلکه تهدیدی برای چرخه نوسازی ناوگان و حتی اشتغال مستقیم و غیرمستقیم در این بخش محسوب می‌شود.

**بازار گواهی اسقاط امروز چه نسبتی با عرضه و تقاضای واقعی خودروهای فرسوده دارد و آیا می‌توان گفت این ابزار از کارکرد اصلی خود فاصله گرفته است؟**

بازار گواهی اسقاط امروز بیش از آن‌که بازتاب‌دهنده واقعیت عرضه و تقاضا باشد، تابع تصمیمات اداری و محدودیت‌های سیاستی است. قیمت گواهی نه بر اساس میزان واقعی خودروهای فرسوده موجود در کشور، بلکه بر مبنای بخشنامه‌ها و وضعیت واردات خودرو تعیین می‌شود. این موضوع باعث شده گواهی اسقاط کارکرد تنظیم‌گری خود را از دست بدهد. در چنین شرایطی، گواهی اسقاط به‌جای آن‌که محرک خروج خودروهای فرسوده باشد، به یک دارایی غیرمولد تبدیل شده که در بسیاری از موارد قابلیت نقدشوندگی ندارد. این مساله مستقیماً به قفل شدن منابع مالی مراکز اسقاط منجر شده است.

**برخی فعالان این حوزه معتقدند گواهی اسقاط به‌جای ابزار نوسازی ناوگان، به بستری برای انباشت و حتی سفته‌بازی تبدیل شده است؛ این گزاره تا چه حد قابل دفاع است؟**

زمانی که یک ابزار سیاستی از منطق اقتصادی خود جدا

اسقاط متناسب با این افزایش رشد نکرده است. این عدم تناسب باعث شده بسیاری از مراکز حتی در صورت فعالیت کامل، با زیان عملیاتی مواجه باشند. ادامه این وضعیت به معنای فرسایش سرمایه، کاهش ظرفیت

نوربالا



**بازار گواهی اسقاط امروز بیش از آن‌که بازتاب‌دهنده واقعیت عرضه و تقاضا باشد، تابع تصمیمات اداری و محدودیت‌های سیاستی است. قیمت گواهی نه بر اساس میزان واقعی خودروهای فرسوده موجود در کشور، بلکه بر مبنای بخشنامه‌ها و وضعیت واردات خودرو تعیین می‌شود**

**مدل اقتصادی اسقاط خودرو از چه نقطه‌ای دچار اختلال شد و کدام تصمیمات سیاستی باعث شد این فعالیت از یک فرآیند اقتصادی به یک فعالیت زیان‌ده تبدیل شود؟**

مدل اقتصادی اسقاط خودرو زمانی دچار فروپاشی شد که پیوند میان هزینه‌های واقعی مراکز اسقاط و منابع درآمدی آن‌ها به‌صورت سیستماتیک قطع شد. در گذشته، خروج خودروهای فرسوده مبتنی بر یک منطق اقتصادی مشخص بود؛ به‌گونه‌ای که مراکز اسقاط با اتکا به ارزش لاشه، گواهی اسقاط و مشوق‌های تعریف‌شده امکان تداوم فعالیت داشتند. اما با تغییرات مکرر آیین‌نامه‌ها، حذف تدریجی مشوق‌ها و تصمیمات مقطعی، این توازن به هم خورد. از یک مقطع به بعد، اسقاط نه به‌عنوان یک فعالیت اقتصادی، بلکه به‌عنوان یک تکلیف تحمیلی دیده شد. در چنین شرایطی، هزینه‌ها آزاد و صعودی شد اما درآمدها تحت کنترل و محدودیت قرار گرفت. نتیجه این روند، ورود صنعت اسقاط به فاز زیان مزمن و کاهش شدید انگیزه سرمایه‌گذاری در این حوزه بود.

**با توجه به افزایش هزینه‌های نیروی انسانی، زمین، انرژی، حمل‌ونقل و مالیات، آیا مراکز اسقاط در شرایط فعلی حتی امکان فعالیت در نقطه سر به سر را دارند؟**

در شرایط فعلی، پاسخ به این سوال برای بخش قابل توجهی از مراکز اسقاط منفی است. ساختار هزینه‌ای این مراکز طی سال‌های اخیر به‌شدت متورم شده، در حالی که قیمت لاشه خودرو و ارزش اقتصادی گواهی



در حالی که نوسازی ناوگان فرسوده به‌عنوان یکی از الزامات کاهش آلودگی هوا و مصرف سوخت همواره در اسناد بالادستی مورد تأکید قرار گرفته، صنعت اسقاط خودرو در عمل با مجموعه‌ای از تصمیمات متناقض و سیاست‌های ناپایدار مواجه شده است. وابسته‌سازی این فرآیند به واردات خودرو، بی‌ثباتی مقررات و از میان رفتن صرفه اقتصادی، مراکز اسقاط را در وضعیتی قرار داده که ادامه فعالیت آن‌ها با تردیدهای جدی همراه است؛ شرایطی که پیامدهای آن فراتر از یک صنف، کل زنجیره صنعت خودرو و محیط‌زیست را تحت تأثیر قرار می‌دهد. رحیم و کیلی، کارشناس صنعت اسقاط خودرو، در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» با انتقاد از وابسته‌سازی اسقاط به واردات و بی‌ثباتی مقررات، تأکید کرد: «مدل اقتصادی این صنعت عملاً فروپاشیده است.» به گفته وی: «افزایش هزینه‌ها در کنار قفل شدن منابع مالی مراکز اسقاط و ناکارآمدی بازار گواهی اسقاط، این حوزه را به سمت زیان مزمن و تعطیلی تدریجی سوق داده؛ وضعیتی که تداوم آن، نوسازی ناوگان فرسوده و اهداف زیست‌محیطی کشور را با تهدید جدی مواجه می‌کند.»



فروش ویژه BAC X3

۰۲۱-۲۲۲۹۹۰۱۵ | Autokhosravani.com  
۰۲۶-۳۲۳۱۹۳۵۵ | Auto.khosravani

نمایشندگی ۱۷۶۹ تهران و ۱۴۱۴ کرج علی خسروانی  
تهران، نیاوران، روبه روی خیابان سعیدی، پلاک 71 | کرج، بلوار مدرس، نرسیده به میدان حافظ

ات‌ه‌خسروانی  
حس خوب، خرید مطمئن

«به گزارش سایپانیز، در این طرح، بیش فروش محصولات سایپا و پارس خودرو از ساعت ۱۰ صبح روز یکشنبه ۱۴ دی ماه از طریق سامانه فروش اینترنتی به نشانی [saipa.iranecar.com](http://saipa.iranecar.com) آغاز می شود و تا تکمیل ظرفیت ادامه خواهد داشت.

در این مرحله، خودروهای سایپا S با استاندارد دهای ۸۵ گانه، کوئیک S با استاندارد دهای ۸۵ گانه، کوئیک R تیپ S با استاندارد دهای ۸۵ گانه و رینگ فولادی و همچنین سه‌د S که همگی به سامانه SBR مجهز هستند، در قالب سه طرح «عادی»، «جوانی جمعیت» و «جایگزینی خودروهای فرسوده»

عرضه می شوند. موعد تحویل این محصولات از تیرماه تا دی ماه سال آینده تعیین شده است. همچنین خودرو اطلس S مجهز به سامانه SBR. ویژه متقاضیان عادی (از محل ظرفیت مازاد طرح جوانی جمعیت)، با موعد تحویل شهر یور و مهرماه سال آینده، در این طرح قابل ثبت نام خواهد بود. گفتنی است هر کد ملی صرف مجاز به ثبت نام یک دستگاه خودرو بوده و متقاضیانی که دارای پلاک انقضای فعال هستند، امکان ثبت نام و خرید خودرو در این طرح را نخواهند داشت.

## آغاز پیش فروش محصولات سایپا و پارس خودرو از ۱۴ دی ماه



### پیگیری يك موضوع

Follow up

مهدی دادفر

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو

### واردات خودرو دیگر اقتصادی نیست

«خودرو داخل کشور بار دیگر در آستانه تصمیمی قرار گرفته که به جای آرام سازی، سیگنال التهاب می فرستد. افزایش ناگهانی تعرفه ها در قالب ردیف بودجه ۱۴۰۵، آن هم در شرایطی که نرخ ارز به عنوان متغیر اصلی قیمت گذاری خودرو و مسیر صعودی دارد، از همین رو مهدی دادفر، دبیر انجمن واردکنندگان خودرو به بیان نظرات خود پرداخت:

### با افزایش تعرفه های موسوم به ردیف ۱۴۰۵، چه اتفاقی برای بازار واردات خودرو رخ می دهد؟

این افزایش تعرفه عملاً یک شوک مستقیم به واردات خودرو است. وقتی صحبت از افزایش ۴۰ تا ۷۰ درصدی قیمت تمام شده می شود، یعنی دیگر نمی توان از خودروی اقتصادی حرف زد. نکته مهم تر این است که این افزایش فقط محدود به خودروهای بنزینی نیست؛ خودروهای هیبرید و برقی هم مشمول افزایش قیمت شدند. اگر قرار بود سیاست گزار واقعا از این نوع خودروها حمایت کند، مسیر تعرفه باید کاملاً متفاوت می بود، نه این که آن ها هم در همان سبب افزایش هزینه قرار بگیرند.

### آیا هنوز می توان از «واردات خودرو اقتصادی» صحبت کرد؟

به نظر من خیر، واردات خودرو به معنای واقعی کلمه دیگر اقتصادی نیست. مجلس شورای اسلامی قوانینی تصویب کرده؛ از واردات خودرو توسط ایرانیان خارج از کشور گرفته تا واردات خودروهای کارکرده؛ اگر این قوانین واقعا اجرا شود، یعنی من، شما و هر شهروندی بتواند با اراده خودش خودرویی را از خارج کشور بخرد و وارد کند. آن زمان می توان گفت بازار به سمت تعادل می رود. اما واقعیت این است که چنین اتفاقی رخ نمی دهد. دولت همچنان بازار را مهندسی می کند و فضای گلخانه ای را حفظ کرده است.

### پیش بینی شما از تعداد خودروهای وارداتی تا پایان امسال چیست؟

بعید می دانم تا پایان سال واردات خودرو به ۵۰ هزار دستگاه برسد، سال آینده هم اگر همین مسیر ادامه پیدا کند، وضعیت بهتر نخواهد شد. عملاً با این سیاست ها راه واردات بسته می شود و یک بازار انحصاری شکل می گیرد؛ بازاری شبیه وضعیت خودروهایی مثل لکدرو که به جای یک خودروی مصرفی، به کالای سرمایه ای تبدیل شدند.

### در بودجه هم عده هایی برای در آمد از محل واردات خودرو دیده می شود. این ارقام چقدر واقعی است؟

اصلاً محقق نشده و نخواهد شد، مثلاً صحبت از ۳ میلیارد دلار درآمد بود، اما این رقم نه از محل تخصیص واقعی ارز دولتی تامین شده و نه از ارز تبصره، دولت عملاً ارزی از منابع خودش نداد؛ با ارز صادرات دیگران بود یا ارز تالار دوم، حالا سوال اینجاست: با افزایش تعرفه در ردیف ۱۴۰۵، آیا این درآمد ها محقق می شود؟ پاسخ منفی است، این ساختار بوروکراتیک پیچیده و این مقاومت های عجیب در برابر کاهش هزینه زندگی مردم، نه رضایت عمومی ایجاد می کند و نه حتی درآمد پایداری برای دولت تامین می کند.

### تحریم ها معادله خودروسازی در کشور را تغییر داد؛

## هم افزایی راهبردی ایران و چین در صنعت خودرو

خروج شرکت های غربی از بازار ایران، به ویژه در صنعت خودرو، فرصتی استثنایی برای شرکت های چینی فراهم کرد تا این خلأ را پر کنند. این همکاری با تولید بومی و یکپارچه سازی زنجیره تامین با شرکت های داخلی تکامل یافته است

رضا موسایی

[R.moosaei@autoworld.ir](mailto:R.moosaei@autoworld.ir)

«قرن بیست و یکم، عرصه تلاقی دو روند کلان جهانی است: از یک سو، انقلاب فناوریانه که با گذار به انرژی های پایدار، به ویژه در صنعت خودروهای برقی (EV)، نمود می یابد؛ و از سوی دیگر، بازار آرای ژئوپلیتیک ناشی از پایان دوره تک قطبی و ظهور رقابت سیستمی میان قدرت های بزرگ. در این بستر، صنعت جهانی خودروهای برقی نه تنها یک جبهه صرفاً فناوریانه، بلکه یک میدان نبرد استراتژیک است که در آن سیاست های صنعتی، کنترل منابع و نفوذ بین المللی به رقابت گذاشته می شوند.

در حالی که مطالعات آکادمیک بسیاری بر رقابت خودروهای برقی میان چین، اروپا و ایالات متحده متمرکز شده اند، یک محور همکاری حیاتی و استراتژیک که عمدتاً دور از نگاه غرب در حال توسعه است، مشارکت رو به تعمیق میان جمهوری خلق چین و جمهوری اسلامی ایران است. این همکاری رو به گسترش در بخش خودروسازی و به ویژه در حوزه خودروهای برقی، عمدتاً پیامد مستقیم و منطقی فشارهای ژئواستراتژیک اعمال شده از سوی ایالات متحده بر هر دو کشور است. جنگ تجاری و فناوری میان آمریکا و چین، به ویژه سیاست های اعمال شده در دولت ترامپ، انگیزه استراتژیک اولیه برای این همکاری را فراهم آورد. این همکاری نه تنها بیانگر مکمل بودن اقتصادی دو کشور است، بلکه یک انتخاب راهبردی در میانه بازی های پیچیده ژئوپلیتیک محسوب می شود.

این همکاری جزء اصلی استراتژی این کشور برای ایجاد تاب آوری در زنجیره تامین و ایجاد مصونیت از تحریم ها و تعرفه های آمریکا محسوب می شود. چین با اتکا به بازار عظیم داخلی خود، در حال تبدیل شدن به پیشواز جهانی در عرصه خودروهای برقی است و فعالان به دنبال کسب جایگاه رهبری در زنجیره ارزش جهانی این صنعت است. این مشارکت، یک طرح استراتژیک برای چین به منظور شکستن محاصره فنی و بازاری غرب و تضمین امنیت زنجیره تامین منابع کلیدی است. این مشارکت، به مثابه یک نمونه کوچک از یک پویایی نوین جهانی عمل می کند که در آن، ملی گرایی فناوریانه و الزامات ژئوپلیتیک، اتحاد های غیر سنتی را شکل می دهند که می توانند چشم انداز های صنعتی جهانی را به طور بنیادین تغییر دهند. این همکاری راهبردی بین ایران و چین در حوزه خودروهای برقی، نه تنها پاسخی به یکجانبه گرایی و هژمونی ایالات متحده است، بلکه راهکاری کلیدی برای موازنه استراتژیک و کسب منافع متقابل برای هر دو کشور محسوب می شود.

این موضوع در قالب چهار بخش به تفصیل توضیح داده خواهد شد که در بخش نخست، بسترهای ژئوپلیتیک را تشریح می کند و نشان می دهد که چگونه جنگ تجاری و فناوری آمریکا و چین، به ویژه سیاست های اعمال شده در دولت ترامپ، انگیزه استراتژیک برای این همکاری را ایجاد کرده است را بررسی می کنیم و در شمار های آتی به بررسی سه بخش دیگر خواهیم پرداخت؛

### فشار های آمریکا بر چین و ایران؛ کاتالیزور باز آرای همکاری های راهبردی

درک تعمیق همکاری های خودروسازی میان ایران و چین، مستلزم تحلیل دگرگونی ساختاری در روابط آمریکا و چین است که از تعامل راهبردی به رقابت آشکار



و سیستمی تغییر یافته است. این تغییر، که در دوران دولت ترامپ (۲۰۱۷-۲۰۲۱) آغاز شد و در حال حاضر نیز ادامه یافته است، محاسبات راهبردی پکن را اساساً متحول کرد. ایالات متحده، صعود فناوریانه چین را تهدیدی مستقیم برای امنیت اقتصادی و ملی بلندمدت خود شناسایی کرده و این امر به یک کارزار چندجانبه مهار منجر شد که در نهایت، ایران و چین را به یک همگرایی اقتصادی و صنعتی سوق می دهد.

ایالات متحده برای مهار چین، از ابزارها و موانع متعددی استفاده کرد:

**تعرفه های تجاری:** از سال ۲۰۱۸ تاکنون، دولت ترامپ تعرفه های سنگینی را بر صدها میلیارد دلار کالای چینی وضع کرده است. این تعرفه ها، صنایعی را هدف قرار دادند که در قلب سیاست صنعتی «ساخت چین ۲۰۲۵» پکن قرار داشتند، از جمله ماشین آلات پیشرفته، باتیک و به ویژه قطعات خودرو و باتری های لیتیوم-یون. هدف این اقدام، تضعیف مزیت هزینه تولید در چین، افزایش هزینه صادرات خودروهای نهایی به بازار آمریکا و اخلال در زنجیره های پیچیده تامین قطعاتی مانند نیمه های ها، حسگرها و مواد پیشرفته بود. جنگ تعرفه ای، ریسک وابستگی زنجیره صنعتی خودروی چین به بازار های خارجی را برجسته ساخت و خودروسازان چینی را وادار به تسریع راهبرد تنوع بخشی به بازار های صادراتی خود کرد

**موانع غیر تعرفه ای و محدودیت های فناوری:** ایالات متحده از موانع غیر تعرفه ای قوی تری نیز استفاده کرد، مانند قرار دادن غول های فناوری چینی نظیر هوای در «فهرست نهاده ها» (Entity List) وزارت بازرگانی آمریکا. این اقدام، اگر چه عمدتاً بخش مخابرات را هدف قرار داده بود، اما این پیام را منتقل کرد که هر شرکت چینی فعال در فناوری پیشرفته می تواند مشمول محدودیت ها شده و دسترسی آن به نرم افزار ها، نیمه های ها و مالکیت فکری با منشأ آمریکایی قطع شود. این امر به ویژه برای بخش خودروهای برقی نگران کننده بود؛ چرا که «خودروی برقی هوشمند» مدرن به شدت به اتصال 5G، سیستم های رانندگی خودران مبتنی بر هوش مصنوعی و پلتفرم های اطلاعات و سرگرمی پیچیده متکی است. تهدید قطع شدن از ورودی های فناوری ضروری جهانی، سیاست گزاران و

استراتژیست های شرکت های چینی را مجبور کرد تا برنامه بلندمدت ایجاد یک اکوسیستم فناوریانه خود کفا را تسریع کنند. چین مشتاق است تا یک اکوسیستم جهانی مستقل از هژمونی فناوری آمریکایی ایجاد کند که شامل حلقه کاملی از تامین منابع بالادستی، تولید قطعات اصلی، تا تولید خودروی نهایی و کاربردهای بازار باشد.

همزمان با فشار بر چین، دولت ترامپ در سال ۲۰۱۸ به طور یکجانبه از برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) خارج شد و شدیدترین تحریم های تاریخ را علیه ایران بازگرداند و تشدید کرد. این تحریم ها نه تنها نهادهای آمریکایی را از تجارت با ایران منع می کرد، بلکه از طریق «تحریم های ثانویه»، هر شرکت یا موسسه مالی در جهان را که با ایران معامله می کرد، تهدید می کرد. این اقدام مستقیماً به خروج گسترده غول های خودروسازی اروپایی (مانند گروه پژو-سیتروئن فرانسه (PSA) و رنو) از بازار ایران منجر شد. این خروج، ضربه ای مهلک به صنعت خودروسازی ایران وارد کرد و خلأ بزرگ بازاری و شکاف عمیق فنی به وجود آورد که منجر به کاهش شدید تولید خودرو در ایران شد فشارهای فزاینده آمریکا، ایران و چین را با یک چالش مشترک برای حفظ حاکمیت و توسعه اقتصادی در برابر نظام تحت سلطه واشنگتن روبه رو کرده و به یک همسویی راهبردی سوق داده است. در اکتش، چین استراتژی «گردش دو گانه» را برای کاهش وابستگی به غرب و توسعه روابط با شرکای مصون تر تدوین کرد. ایران به دلیل بازار بزرگ، موقعیت ژئوپلیتیک در ابتکار «کمربند و راه» و قرار داشتن تحت تحریم های حداکثری (که ریسک تعامل با آن را برای چین کاهش می دهد)، به شریکی کلیدی در این استراتژی تبدیل شد. این همکاری به پکن در تضعیف هژمونی دلار و دسترسی به منابع استراتژیک نیز کمک می کند.

### سوق صنعت خودرو ایران به همکاری با بازیگران شرقی

از نگاه ایران، این همکاری محور اصلی سیاست «نگاه به شرق» و راهکاری حیاتی برای جذب سرمایه و فناوری در دوران انزوای غربی است. خروج شرکت های غربی از بازار ایران، به ویژه در صنعت خودرو، فرصتی استثنایی برای شرکت های چینی فراهم کرد تا این خلأ را پر کنند. این همکاری که ابتدا به شکل مونتاژ قطعات بود، به تدریج به سمت تولید بومی و یکپارچه سازی زنجیره تامین با شرکت های داخلی تکامل یافته و نفوذ اقتصادی چین را در ایران عمیق تر کرده است.

بنابراین، روابط ایران و چین اساساً بر پایه ای ژئوپلیتیک استوار است و به عنوان یک راهبرد کلیدی برای ایجاد موازنه در برابر هژمونی ایالات متحده عمل می کند. خروج شرکت های غربی از بازار ایران، فرصتی استثنایی برای نفوذ خودروسازان چینی فراهم آورد؛ شرکت هایی که پیش از آن، صرفاً جایگاهی حاشیه ای و اقتصادی در بازار داشتند. تشدید تحریم ها اما این معادله را تغییر داد و صنعت خودروسازی ایران را به سمت همکاری با بازیگران شرقی سوق داد. شرکت های چینی مانند چری (Chery)، جک (JAC) و دانگ فنگ (Dongfeng) با سرمایه گذاری مشترک و تعمیق همکاری با شرکت های داخلی نظیر ایران خودرو و سایپا، به سرعت خلأ بازار را پر کردند. این همکاری از مدل های ساده واردات (CBU) و مونتاژ (CKD) فراتر رفته و به سمت تولید بومی و یکپارچه سازی زنجیره تامین تکامل یافته است.

### نگاه View



سید احمد حسینی

رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم یدکی خودرو و ماشین آلات تهران

### رشد نرخ ارز هنوز به بازار لوازم یدکی خودرو نرسیده است

«آن چیزی که امروز بازار لوازم یدکی با آن مواجه است، رکود توری بسیار شدید است. با وجود این که بالغ بر ۷۰ درصد از محصول نهایی با مواد اولیه ما وابستگی وارداتی دارد، اما به دلیل شرایط رکودی بازار، افزایش نرخ ارز به صورت مستقیم خود را در قیمت ها نشان نداده است. در بسیاری از موارد، همکاران ما حتی قطعات را به قیمت تمام شده یا بعضاً زیر قیمت تمام شده عرضه می کنند؛ چرا که ناچارند برای انجام تعهدات مالی خود فروش داشته باشند.

متأسفانه خیلی وقت ها این فروش ها با ضرر انجام می شود.

قیمت ملک بازار، آن قطعه ای نیست که به صورت تکی به دست مصرف کننده نهایی می رسد. معیار ما، معاملات کلان بازار لوازم یدکی است که همکاران ما در آن فعال هستند. چالش هایی که امروز وجود دارد، دقیقاً در همین سطح بازار کلان است. فعالان بخش خصوصی امروز بیش از هر چیز از بی ثباتی نرخ ارز آسیب می بینند. واقعیت این است که کاسب و فعال اقتصادی هر چه نرخ ارز پایین تر باشد و قدرت خرید مردم افزایش پیدا کند، فروش بیشتری دارد و سود هم بیشتر می شود. بنابراین نه تنها از افزایش قیمت ارز سودی نمی بریم، بلکه ضرر هم می کنیم. بدتر از افزایش قیمت، بی ثباتی قیمت ها است.

اگر به فعال اقتصادی بگویند نرخ ارز مثلاً ۱۰۰ هزار تومان است و این نرخ برای ۶ ماه یا یک سال ثابت می ماند، می تواند بر اساس آن برنامه ریزی کند. اما امروز هیچ کدام از همکاران ما و به طور کلی فعالان بخش خصوصی، امکان برنامه ریزی کوتاه مدت، میان مدت یا بلندمدت ندارند. شرایط به گونه ای شده که اقتصاد تبدیل به قمار شده است؛ واقعا نمی دانیم فردا چه اتفاقی می افتد. این وضعیت هزینه روانی بسیار بالایی را به فعالان بازار تحمیل کرده و همه ما گرفتار این شرایط شدیم.

در حال حاضر در حوزه قطعات یدکی کمبود جدی نداریم؛ به جز همان چالش هایی که در حوزه خودروهای مونتاژی وجود داشته و همچنان هم مرتفع نشده است. اما اگر این روند ادامه پیدا کند و امکان تامین و ترخیص مواد اولیه با این حجم از سامانه ها و بوروکراسی اداری وجود نداشته باشد، قطعاً در آینده نه چندان دور با مشکلات جدی مواجه خواهیم شد.

تاکید می کنم که این مشکلات ارتباطی به تحریم های خارجی ندارد و عمدتاً ناشی از مسائل درونی و اداری است.

## فرنسازی زر سایپا رکورد فروش ماهیانه ۱۲ سال گذشته را شکست

مدیرعامل شرکت فرنسازی زر با اشاره به جایگاه این مجموعه در بازار تصریح کرد: «در حال حاضر، فرنسازی زر بیش از ۳۵ درصد سهم بازار پدک و حدود ۷۰ درصد سهم بازار OE و صادرات را در اختیار دارد؛ جایگاهی که نتیجه توسعه مستمر ظرفیت های تولیدی، ارتقای کیفیت محصولات و بهبود فرآیندهای



صادرات محقق شده که نشان دهنده پایداری و توازن سبد فروش فرنسازی زر است.» وی افزود: «هم راستایی سیاست های فروش با راهبردهای کلان شرکت و تمرکز بر پاسخگویی دقیق به نیاز بازار، نقش مهمی در ثبت این رکورد ایفا کرده است.»

«به گزارش سایپانیز، فرشید الوند، مدیرعامل شرکت فرنسازی زر، با اعلام این خبر گفت: «بررسی آمارهای مقایسه ای فروش در بازه ۱۲ ساله نشان می دهد عملکرد این شرکت در آذرماه امسال در بالاترین سطح فروش ماهیانه قرار داشته است. این میزان فروش در بازار پدک، تامین کارخانجات و بخش

باشد. این نیروگاه که نسخه توسعه یافته‌ای از پیش‌رانه مدل پانامرا توربو SE-Hybrid است، به این سوپر سدان امکان می‌دهد به حداکثر سرعت بیش از ۳۲۵ کیلومتر بر ساعت دست یابد. تصاویر جاسوسی از پروتو تایپ در حال آزمایش، جزئیات جذابی را فاش می‌کند. در نمای ظاهری، ورودی‌های هوای دندانه‌دار روی گلگیرها، یک بال عقب ثابت بزرگ به همراه یک لبه کوچک برای افزایش داون‌فورس، دیفیوزر عقب بازطراحی‌شده و یک اسپویلر عمیق‌تر در جلوی خودرو، همگی از ذات وحشی و پیست محور این مدل خبر می‌دهند.

پورشه بی‌سروصدا در حال تدارک یک نسخه بسیار قدرتمند و هیجان‌انگیز از سدان پانامرا است. این مدل که به احتمال زیاد پانامرا توربو GT نام خواهد گرفت، با یک قوای محرکه پلاگین هیبریدی بر پایه پیش‌رانه V8 و اتوبهی از به‌روزرسانی‌های فنی و آپرو دینامیکی، قصد دارد تا معادلات سدان‌های اسپرت را برهم بزند و شاید حتی رکورد سریع‌ترین سدان تولیدی در پیست افسانه‌ای نوربرگ‌رینگ را از آن خود کند. این هیولای جدید که از نظر مکانیکی بسا پنتلی کانتیننتال GT و فلاپنگ اسپور اشتراکاتی دارد و بنابراین انتظار می‌رود قدرتی بیش از ۷۸۰ اسب بخار داشته



## قدرتمندترین نسخه از پورشه «پانامرا» در راه است



### ویژه‌ها

## واردات خودرو باید متحول شود



«عضو هیات رئیسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس، گفت: «آن‌چه از تعرفه واردات خودرو مهم‌تر است میزان تخصیص ارز به واردات است تا از این طریق تحولی در حوزه واردات خودرو ایجاد شود. مصطفی پوردهقان افزود: «پیشنهاد ما بر اساس تجربه بودجه نویسی این است که خیلی مهم نیست در بودجه چه مقدار ارز برای این بخش تعیین می‌شود بلکه مهم مفاهمه با بانک مرکزی است. در نهایت باید ببینیم آیا می‌توان با کمک بانک مرکزی و سازمان برنامه و بودجه یک ارز خوبی را برای این بخش مصوب کرد.»

### دیگه چه خبر؟

## هدف قانونگذار از واردات خودرو حذف انحصار از بازار بود



«سیدجلیل میرمحمدی میدی عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی گفت: «مجلس در قانون بودجه ۱۴۰۴ مبلغ ۳ میلیارد یورو برای واردات خودرو تعیین کرد تا به نوعی بتوانیم انحصار را در بازار خودرو بشکنیم اما در زمینه اجرا چندان موفق نبوده‌ایم. هم اکنون لازم است مجلس از بعد نظارتی ورود جدی در جهت ساماندهی این بازار داشته باشد تا اگر واردات مناسب هم نداشتیم حداقل خودروهای داخلی را با قیمت واقعی به دست مردم برسانیم. در کدام نقطه از دنیا ۱۰ ماه زودتر مبلغ خودرو را دریافت می‌کنند.»

## آغاز بررسی کلیات طرح اصلاح قانون تامین مالی تولید



«رئیس کمیسیون ویژه حمایت از تولید و نظارت بر اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی مجلس با اشاره به روند بررسی طرح اصلاح قانون تامین مالی تولید و زیرساخت‌ها، از قرائت گزارش کمیسیون ویژه حمایت از تولید در صحن علنی مجلس و آغاز فرآیند بررسی کلیات این طرح در آینده نزدیک خبر داد. جعفر قادری با اشاره به آخرین وضعیت رسیدگی به گزارش این کمیسیون اعلام کرد: «در حال حاضر بخشی از مراحل کارشناسی و اصلاحات مدنظر در این قانون انجام شده است.»

### دلبه يك First gear

تعرفه‌گذاری خودرو نباید در لایحه بودجه تعیین شود  
«حاضر جواب: اگر تعرفه‌گذاری خودرو از لایحه بودجه خارج شود، شاید برای اولین بار خودرو نفس بکشد؛ چون تا امروز هر بار بودجه تصویب شده، اول خودرو سرفه کرده، بعد قطعه‌ساز عطسه و در نهایت مصرف‌کننده تب کرده است. ظاهراً تعرفه خودرو تنها کالایی است که نه اقتصادی است، نه صنعتی و نه حتی عددی؛ بیشتر شبیه فال قهوه است. یک سال بالا می‌رود چون دلار تکان خورده، سال بعد پایین می‌آید چون انتخابات نزدیک است و سال بعد دوباره بالا می‌رود چون سسال قبل پایین آمده بود. اگر تعرفه را از بودجه جدا کنند، شاید خودرو هم بفهمد قرار است صنعتی باشد نه بند الحاقی.

تعرفه واردات خودروهای بنزینی بازنگری شود  
«حاضر جواب: بازنگری تعرفه یعنی همان «دوباره نگاه کنیم ببینیم قبلاً چرا این‌طوری نگاه کردیم». واردات خودرو بنزینی در ایران شبیه مهمانی‌ای است که همه دعوت شده‌اند، اما در خانه را از داخل قفل کرده‌اند. خودروسازان می‌گویند تعرفه را اصلاح کنیم؛ واردکننده می‌گوید اصلاً در را باز کنید؛ مصرف‌کننده می‌گوید من فقط یک صندلی سالم می‌خواهم. در این میان، خودرو بنزینی باک به دست پشت مرز ایستاده و منتظر است ببیند بالاخره وارد کشور می‌شود یا وارد خاطرات می‌شود.

معضل آلودگی هوای ناشی از کیفیت سوخت است  
«حاضر جواب: آلودگی هوا در ایران ورزشکار حرفه‌ای است؛ عضلانی، آماده و همیشه در صحنه. اما طبق این تیتیر، مشکل از عضله نیست، از سوختی است که این عضله را تغذیه می‌کند. یعنی اگر بنزین کمی سالم‌تر باشد، آلودگی هم می‌نشیند سر جایش و فقط آخر هفته‌ها بیرون می‌آید. در این روایت، خودرو بی‌گناه است، راننده مظلوم است، شهر معصوم است و تنها منتهم، مایع شفافی است که از پمپ‌بنزین می‌آید. سوختی که قرار بود حرکت بدهد، حالا ایست تنفسی می‌دهد.

آیا فناوری بالاتر به دوچرخه‌ها برتری می‌بخشد؟  
«حاضر جواب: دوچرخه‌ها سال‌هاست با فناوری قهر کرده‌اند؛ نه به نفع خاطر این که بلد نیستند، بلکه چون جا ندارند. وقتی موتورسیکلت باید هم راننده را حمل کند، هم بار، هم امید به زندگی را، دیگر جایی برای فناوری باقی نمی‌ماند. حالا سؤال این است: اگر فناوری بیاید، آیا برتری می‌آورد یا فقط قیمت را بالا می‌برد؟ موتورسیکلتی که تا دیروز با یک آچار راه می‌افتاد، اگر هوشمند شود، احتمالاً با اپلیکیشن خاموش می‌شود و برای روشن شدن باید به اینترنت ملی وصل شود.

حمل‌ونقل جهانی در آستانه تحول است؟  
«حاضر جواب: در جهان، کامیون برقی با نمودار، عدد و آینده مقایسه می‌شود؛ در ایران، با پریر، ژنراتور و دعا. مقایسه اقتصادی وقتی جذاب می‌شود که هر دو طرف امکان حرکت داشته باشند. کامیون دیزلی می‌داند گازوئیل کجاست، کامیون برقی هنوز نمی‌داند برق کی هست. با این حال، همه قبول دارند تحول در راه است؛ فقط معلوم نیست از کدام جاده، با کدام کامیون و با چه میزان شارژ.

حمل‌ونقل جاده‌ای باید یارانه هدفمند داشته باشد  
«حاضر جواب: یارانه هدفمند یعنی یارانه بداند کجا برود، نه این که مثل مسافر اتوبوسی باشد که هر ایستگاهی پیاده می‌شود. ناوگان مسافری آن قدر فرسوده شده که اگر اتوبوس زبان باز کند، به جای بوق، آه می‌کشد. راننده می‌گوید قطعه نیست، مسافر می‌گوید ایمنی نیست، جاده می‌گوید ظرفیت نیست و یارانه هم می‌گوید فعلاً در حال بررسی است. نتیجه؟ سفری که هم اقتصادی است، هم ماجراجویانه.

## در ۹ ماهه سال جاری رقم خورد؛

# افزایش ۱۸۷ درصدی درآمد سایپا دیزل



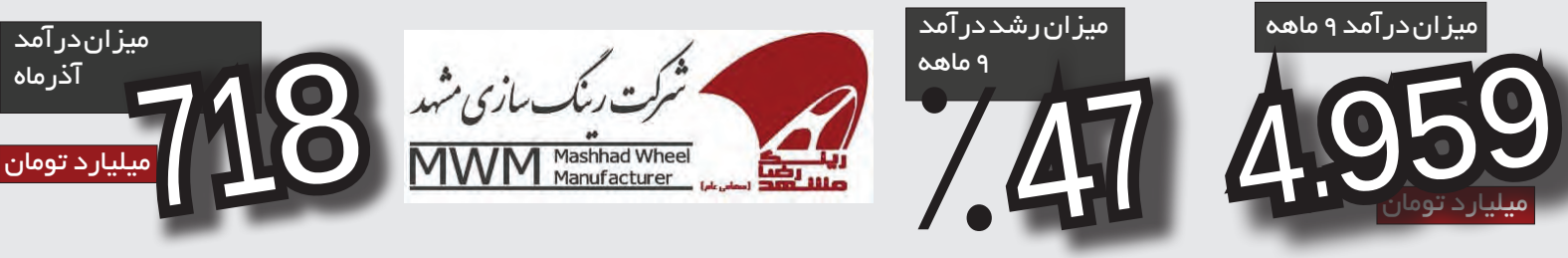
رامین بیات

r.bayat@autoworld.ir

«شرکت سایپا دیزل که با نماد «خکاوه» در بازار سرمایه حضور دارد، در آذرماه سال جاری درآمد ۵،۵۷۳ میلیارد تومانی را به ثبت رساند، که نسبت به مدت مشابه سال گذشته با رشد روبه‌رو شد. این افزایش پشتوانه‌ای مناسب برای توسعه فعالیت‌ها، افزایش ظرفیت تولید و اجرای برنامه‌های عملیاتی شرکت به شمار می‌رود. همچنین، مجموع درآمد عملیاتی سایپا دیزل در دوره ۹ ماهه سال جاری به ۶۲۰۳ میلیارد تومان رسیده است. این رقم در مقایسه با درآمد عملیاتی ۲۱۵۷ میلیارد تومانی دوره مشابه سال گذشته، رشد چشمگیر ۱۸۷ درصدی را نشان می‌دهد. ثبت این سطح از فروش، بیانگر بهبود محسوس شرایط عملیاتی شرکت در بازار خودروهای تجاری است. رشد فروش در این شرکت را می‌توان حاصل افزایش تقاضا برای محصولات شرکت، بهبود فرآیندهای تولید و تحویل و همچنین فعال‌تر شدن بازار خودروهای سنگین و نیمه‌سنگین دانست. این روند نشان می‌دهد شرکت توانسته بخشی از ظرفیت‌های بالقوه خود را بالفعل کرده و حضور موثرتری در بازار داشته باشد. این در حالی است که افزایش فروش مزایای متعددی برای سایپا دیزل به همراه دارد.

### اینفوگرافشی Infography

## رشد درآمد شرکت رینگ‌سازی مشهد



شرکت رینگ‌سازی مشهد در ۹ ماهه ابتدایی سال ۱۴۰۴ موفق به ثبت ۴،۹۵۹ میلیارد تومان درآمد شده است.

### چرا؟

## توزیع ناعادلانه ارز و انباشت خودروهای فاقد پشتوانه خدماتی

«مهدی کاظمی با اشاره به تشدید این چالش‌ها در یک سال گذشته، به‌ویژه در بخش قطعات، تصریح کرد: «ریشه بخش مهمی از این مشکلات به توزیع ناعادلانه ارز و تخصیص نامناسب آن از سوی وزارت صمت یازمی‌گردد؛ به‌گونه‌ای که تولیدکنندگان و بازرگانان واقعی برای تامین ارز مورد نیاز خود با موانع جدی روبه‌رو هستند. اگر این وضعیت اصلاح نشود، در سال‌های پیش‌رو شاهد انباشت خودروهایی خواهیم بود.»

### برای چه؟

## فقدان قطعات و خدمات؛ چالش جدید مصرف‌کنندگان

«وی افزود: «بر اساس آمارها، برخی خودروها مدت‌هاست در تعمیرگاه‌ها متوقف مانده‌اند و مالکان آن‌ها در انتظار قطعه‌ای هستند که به‌سادگی پیدا نمی‌شود. این بحران را بازار لوازم یدکی، هم‌شهرندان و هم‌تعمیرکاران را تحت فشار قرار داده است. کمبود قطعات، افزایش قیمت و کندی در تامین، وضعیت خدمات پس از فروش خودروها و حتی دسترسی به نیروی متخصص تعمیرگاهی را با چالش جدی مواجه کرده است.»



در نمای بیرونی، نشان اسب موستانگ با رنگ آبی درخشان، رنگ‌های ۲۰ اینچی خاص با طرح دور رنگ خاکستری و مشکی و نشان‌های ویژه GT/CS خودنمایی می‌کنند؛ اما شاید جالب‌ترین بخش، گرافیک روی کاپوت باشد. این طرح از خط ساحلی کالیفرنیا الهام گرفته است که خطوط غروب خورشید را در لایه‌های خاکستری، مشکی و یک خط آبی به‌نام پندگی از اقیانوس به‌نمایش می‌گذارد. در داخل کابین نیز این تم آبی‌رنگ ادامه پیدا می‌کند. صندلی‌های اسپرت با روکش ActiveX و متر یال میکو پوشانده شده‌اند. این رنگ سرمه‌ای در فرمان و کنسول میانی نیز به چشم می‌خورد و نشان GT/CS روی کنسول حک شده است.

فورد با معرفی یک نسخه ویژه از شاسی‌بلند برقی خود، پلی میان گذشته و آینده الکتریکی‌اش زده است. این شرکت پکیج ظاهری محبوب و تاریخی کالیفرنیا اسپیشال را برای مدل Mach-E GT ۲۰۲۶ موستانگ عرضه کرده است. این پکیج که با الهام از سواحل کالیفرنیا طراحی شده، با قیمت ۲ هزار و ۴۹۵ دلار، مجموع قیمت این خودرو برقی قدرتمند را به حداقل ۵۵ هزار و ۸۹۰ دلار می‌رساند. پکیج کالیفرنیا اسپیشال با GT/CS، دهه‌هاست که یکی از گزین‌های محبوب برای موستانگ‌های بنزینی بوده و اکنون برای نخستین بار به دنیای خودروهای برقی راه یافته است. تغییرات این نسخه عمدتاً ظاهری هستند.



## نسخه مخصوص کالیفرنیا از موستانگ «مک‌ای»

## مصاحبه اختصاصی روزنامه «دنیای خودرو» با مدیر فروش سابق «روور»، «بامو» و «هارلی دیویدسون»؛

# هوش مصنوعی برای صنعت خودرو مانند پریدن با چتر نجات هیجان‌انگیز و خطرناک است



نشوند، می‌توان انتظار داشت که در دو سال آینده نخستین نمونه‌های خودروهای نیمه‌خودران یا خودران در ایران دیده شوند و پس از آن، روند پذیرش سرعت چشمگیری به‌خود گیرد. اگر مثال تاکسی‌های مشکی لندن را به‌خاطر بیاورید، متوجه بخشی از چالش‌ها می‌شوید؛ این چالش‌ها با توجه به سطح پایین رانندگی تاکسی‌ها در ایران ممکن است در نهایت منجر به فضایی امن‌تر برای عبور و مرور شود البته چالش اصلی مانند بسیاری از کشورها، نه خود خودرو، بلکه زیرساخت‌هاست؛ از جمله شبکه ارتباطی، قوانین ترافیکی و استانداردهای ایمنی. اما با توجه به سرعت رشد فناوری و توان مهندسی داخل کشور، این موانع نیز قابل حل خواهد بود.

### درباره خودروهای برقی در ایران چه نظری دارید؟ آیا بازار ایران آمادگی پذیرش گسترده برقی‌ها را دارد؟

مشکل اصلی در ایران، مانند بسیاری از کشورها زیرساخت شارژ است. داشتن یک خودرو برقی عالی است؛ اما اگر نتوانید آن را شارژ کنید، عملاً کارایی ندارد. در انگلستان هم در ابتدا همین مشکل وجود داشت؛ بیشتر مردم خودرو را در خانه شارژ می‌کردند، اما برای سفرهای طولانی، نبود ایستگاه‌های شارژ عمومی یک چالش جدی بود. در ایران نیز تا زمانی که شبکه شارژ عمومی توسعه پیدا نکند، رشد خودروهای برقی محدود خواهد بود. اما اگر این زیرساخت ایجاد شود، بازار ایران با سرعت به‌سمت برقی‌ها حرکت خواهد کرد. هوش مصنوعی نیز می‌تواند در مدیریت شبکه شارژ، بهینه‌سازی مصرف و برنامه‌ریزی انرژی نقش مهمی ایفا کند.

### در پایان، پیام شما برای فعالان و مخاطبان صنعت خودرو در ایران چیست؟

پیام من ساده است؛ ادامه دهید و متوقف نشوید. در تمام سال‌هایی که به ایران سفر کرده‌ام، همیشه دیدم که مردم این کشور حتی در سخت‌ترین شرایط با خلاقیت، پشتکار و انعطاف‌پذیری مسیر خود را پیدا می‌کنند. هیچ چیز در ایران غیرممکن نیست؛ این را بارها و بارها از نزدیک تجربه کرده‌ام. جهان امروز با سرعتی بی‌سابقه در حال تغییر است؛ از برقی‌سازی گرفته تا خودروهای خودران و هوش مصنوعی. اما این تغییرات، برای کشوری که چنین ظرفیت انسانی صنعت خودرو ایران بتواند از این فرصت‌ها استفاده کند، آینده‌ای بسیار روشن‌تر و بهتر خواهد داشت.

به‌باور من اگر مسیر توسعه فناوری در ایران با همین انرژی و خلاقیت ادامه پیدا کند، شما از سرعت پیشرفت خود شگفت‌زده خواهید شد. آینده صنعت خودرو ایران بیش از آن که وابسته به شرایط بیرونی باشد، به اراده و نوآوری مردم ایران بستگی دارد.

امروز در وضعیتی قرار دارد که شبیه پریدن از صخره با یک چتر نجات است؛ فقط امیدوارید که چتر باز شود. سرعت تحولات آن قدر بالاست که هیچ‌کس نمی‌تواند با قطعیت بگوید دو یا سه سال آینده دقیقاً چه اتفاقی رخ خواهد داد.

### با توجه به تحریم‌ها و محدودیت‌های ارتباطی، آینده استفاده از هوش مصنوعی در صنعت خودرو ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در ۱۴ سالگی که به ایران سفر کرده‌ام و با فعالان صنعت خودرو در این کشور گفت‌وگو داشته‌ام، یک نکته همیشه برایم روشن بوده؛ ایرانی‌ها به‌شکل شگفت‌انگیزی خلاق و انعطاف‌پذیر هستند. تحریم‌ها، چه از سوی دولت‌های خارجی و چه محدودیت‌های داخلی، هر چقدر هم سنگین باشند، مردم و فعالان صنعت در ایران راهی پیدا می‌کنند تا مسیر خود را ادامه دهند و راه‌حل‌های بومی خلق کنند.

درست است که برخی شرکت‌های بزرگ خودروسازی ایران به‌دلیل ساختار دولتی یا شبه‌دولتی، با محدودیت‌های بیشتری در استفاده از پلت‌فرم‌های هوش مصنوعی مواجه هستند، اما در سطح بازار، نمایندگی‌ها و کسب‌وکارهای کوچک‌تر، این محدودیت‌ها بسیار کمتر است. به‌باور من، بازار ایران ظرفیت بالایی برای بهره‌گیری از هوش مصنوعی در فروش، خدمات پس از فروش و حتی توسعه محصول دارد؛ به‌ویژه اگر مدیران میانی و جوان‌تر که ذهنیت بازتری نسبت به فناوری دارند، وارد میدان شوند.

### شما بارها به خلاقیت مردم ایران اشاره کرده‌اید؛ این ویژگی چه نقشی در آینده صنعت خودرو کشور خواهد داشت؟

در ایران هیچ چیز غیرممکن نیست. بارها دیدم که فعالان صنعت خودرو در ایران، با وجود فشارهای اقتصادی و محدودیت‌های بین‌المللی، راه‌حل‌هایی پیدا می‌کنند که در بسیاری از کشورها دیگر حتی تصورش هم سخت است. این روحیه، بزرگ‌ترین سرمایه صنعت خودرو ایران است. به‌همین دلیل معتقدم اگر هوش مصنوعی و فناوری‌های نوین وارد فضای کسب‌وکار ایران شوند، مردم ایران نه تنها از آن عقب نمی‌مانند، بلکه با سرعت آن را بومی‌سازی و به فرصت تبدیل می‌کنند. این همان چیزی است که در ۱۴ سال گذشته بارها شاهدش بوده‌ام.

### آینده خودروهای خودران در ایران را چگونه می‌بینید و چه زمانی شاهد حضور آن‌ها در خیابان‌ها خواهیم بود؟

اگر بخواهم صادقانه بگویم، ایران از نظر پذیرش فناوری‌های جدید، بسیار سریع‌تر از آن چیزی است که از بیرون تصور می‌شود. به‌همین دلیل فکر می‌کنم حضور خودروهای خودران در ایران، برخلاف تصور عمومی، چندان دور نیست. اگر موانع اداری و زیرساختی بیش از حد پیچیده

تحول دوم، کاهش هزینه‌های بهره‌برداری از خودرو است. هوش مصنوعی می‌تواند الگوی رانندگی را بهینه کند؛ از مدیریت مصرف انرژی گرفته تا پیش‌بینی شرایط مسیر و انتخاب اقتصادی‌ترین شیوه حرکت. نتیجه این است که هزینه نگهداری و استفاده از خودرو برای مصرف‌کننده کاهش می‌یابد. درواقع، هوش مصنوعی، به‌جای راننده تصمیم می‌گیرد چگونه کم‌مصرف‌تر و ایمن‌تر حرکت کند.

### با توجه به سرعت تغییرات فناوری، آینده «مالکیت خودرو» چگونه خواهد بود؟

با سرعتی که فناوری‌های هوش مصنوعی و سیستم‌های خودران در حال پیشرفت هستند، مدل سنتی «مالکیت خودرو» به‌زودی دچار تغییر جدی می‌شود. زمانی که فناوری هر دو سال یک‌بار کاملاً دگرگون می‌شود، خرید خودرو برای بسیاری از مصرف‌کنندگان توجیه اقتصادی ندارد.

به‌همین دلیل، من معتقدم بازار به سمت مدل‌های اجاره کوتاه‌مدت و اشتراک خودرو حرکت خواهد کرد. شرکت‌های مالی هوشمند در جهان در حال طراحی بسته‌هایی هستند که به‌مشتري اجازه می‌دهد خودرو را برای یک یا دو سال در اختیار داشته باشد و سپس آن را با مدل جدیدتر و مجهز به فناوری‌های تازه تعویض کند.

به این ترتیب، مصرف‌کننده از مزایای فناوری روز بهره‌مند می‌شود؛ بدون آن که نگران افت ارزش خودرو باشد. این روند به‌ویژه در کشورهایی که سرعت تغییرات فناوری بالاست، بسیار سریع‌تر اتفاق خواهد افتاد. صنعت خودرو در حال ورود به دوره‌ای است که در آن «استفاده» مهم‌تر از «مالکیت» خواهد شد. واقعیت این است که صنعت خودرو

### نویسنده

در ۱۴ سالگی که به ایران سفر کرده‌ام و با فعالان صنعت خودرو در این کشور گفت‌وگو داشته‌ام، یک نکته همیشه برایم روشن بوده؛ ایرانی‌ها به‌شکل شگفت‌انگیزی خلاق و انعطاف‌پذیر هستند. تحریم‌ها، چه از سوی دولت‌های خارجی و چه محدودیت‌های داخلی، هر چقدر هم سنگین باشند، مردم و فعالان صنعت در ایران راهی پیدا می‌کنند تا مسیر خود را ادامه دهند.

وارد بازی شده است. هوش مصنوعی قرار است تضمین کند که خودرو از نقطه A تا نقطه B بدون تصادف و بدون خطای انسانی حرکت کند؛ یعنی عملاً نقش راننده را به‌تدریج کم‌رنگ و در نهایت حذف می‌کند. در انگلستان حتی برنامه‌هایی برای راه‌اندازی تاکسی‌های کاملاً خودران مطرح شده است؛ سرویسی شبیه‌اوبر؛ با این تفاوت که شما تاکسی را با گوشی صدا می‌زنید، اما وقتی خودرو می‌رسد، هیچ راننده‌ای پشت فرمان نیست؛ فقط سوار می‌شوید، خودرو شما را به‌مقصد می‌رساند و پیاده می‌کند. بخش زیادی از تاکسی‌های مشکی لندن اکنون تحت مالکیت شرکت چینی جیلی است؛ اما این موضوع مانع از توسعه فناوری خودران نشده است. آن چه روند خودران‌سازی را کند کرده، مقاومت رانندگان تاکسی است که نگران دست دادن شغل خود هستند. درواقع، چالش اصلی نه سیاسی است و نه فنی؛ بلکه یک چالش اجتماعی و صنفی است. با این حال، در شهرهایی مانند کولنتر، پروژه‌های تاکسی خودران آغاز شده و مسیر برای آینده‌هاست. از این نمونه می‌توانیم به‌عنوان اتفاقی که ممکن است در آینده برای ایران هم رخ دهد، درس بگیریم؛ چرا که در آینده‌ای نزدیک این شرایط نیز تغییر خواهد کرد.

اگر بخواهم مسیر تحول را خلاصه کنم، از موتور احتراق داخلی (بنزینی و دیزلی) شروع شد، به پیش‌ران برقی رسید و حالا در آستانه دوران خودروهای تمام‌خودران قرار داریم؛ دورانی که شتاب توسعه هوش مصنوعی و توان محاسباتی، معادلات سنتی صنعت خودرو را به‌کلی تغییر داده است. در سال‌های ابتدایی ورود خودروهای برقی به‌بازار بریتانیا، قیمت‌ها آن قدر بالا بود که دولت مجبور شد با یارانه و مشوق‌های مالی، خرید را برای مشتریان توجیه‌پذیر کند. امروز آن مشوق‌ها حذف شده، خودروهای برقی کار کرده وارد بازار شده‌اند و بازار در حال پیدا کردن تعادل جدید خودش است. اما اگر سه سال به جلو نگاه کنیم، نکته مهم این است که فناوری مبتنی بر هوش مصنوعی که امروز در خودروها استفاده می‌شود، در ۱۰ سال آینده عملاً قدیمی خواهد بود؛ در حالی که قبلاً ۸ تا ۱۰ سال طول می‌کشید تا یک فناوری خودرویی از دور خارج شود. همین شتاب، سوالات جدی درباره ارزش باقیمانده خودروها و مدل‌های سنتی مالکیت در سال‌های پیش رو ایجاد می‌کند.

### هوش مصنوعی چه تأثیری بر ایمنی و هزینه‌های استفاده از خودرو خواهد داشت؟

هوش مصنوعی امروز دو تحول اساسی در صنعت خودرو ایجاد کرده است. نخستین تحول، افزایش چشمگیر ایمنی است. با ورود سیستم‌های هوشمند، خودروها قادرند مسیر حرکت را با دقت بسیار بالا تحلیل کنند و از بروز خطاهای انسانی جلوگیری شود. این یعنی در سال‌های آینده، تعداد تصادفات به‌طور قابل‌توجهی کاهش خواهد یافت و ایمنی عمومی جامعه بهبود پیدا می‌کند؛ موضوعی که برای هر کشوری، از جمله ایران، اهمیت حیاتی دارد.



سپهر سیاوشی

s.siavashi@autoworld.ir

در روزگاری که صنعت خودرو با شتابی بی‌سابقه از موتورهای بنزینی به برقی و از رانندگی انسانی به هدایت هوشمند مهاجرت می‌کند، پیتر سیلوستر، مدیر باسابقه فروش و مارکتینگ در بامو، روور، جگوار و هارلی دیویدسون از تحولاتی سخن می‌گوید که نه تنها آینده حمل‌ونقل جهان، بلکه مدل مالکیت خودرو و نقش انسان در رانندگی را دگرگون خواهد کرد. او با اتکا به بیش از سه دهه تجربه بین‌المللی، از جهش برق‌آسای فناوری‌های خودران، چالش‌های زیرساختی و فرصت‌های پیش روی بازارهایی چون ایران می‌گوید؛ بازاری که به‌باور او با خلاقیت ساکنانش می‌تواند سریع‌تر از انتظار وارد عصر هوش مصنوعی و خودروهای خودران شود.

### ابتدا خودتان را معرفی کنید و بفرمایید ارتباط شما با صنعت خودرو چگونه بوده است؟

من پیتر سیلوستر هستم؛ ساکن بیرمنگام در انگلستان؛ بیش از ۲۱ سال در صنعت خودرو، در گروه روور و بامو فعالیت کرده‌ام و در نتیجه، بخش قابل‌توجهی از زندگی حرفه‌ای من در قلب تحولات خودروسازی گذشته است. پس از خروج از بامو، به هارلی دیویدسون پیوستم؛ جایی که در انگلستان مستقر بودم؛ اما حوزه مسئولیت من کاملاً بین‌المللی بود. مأموریت من توسعه شبکه نمایندگی‌ها و گسترش پایگاه مشتریان در بازارهای خارج از آمریکا و کانادا بود؛ از اروپا گرفته تا سایر نقاط جهان.

در این نقش، علاوه بر مدیریت و پشتیبانی شبکه نمایندگی‌ها، با بانک‌ها و شرکت‌های بیمه وارد همکاری می‌شدیم تا برای خریداران موتورسیکلت، بسته‌های مالی و بیمه‌ای جذاب و قابل رقابت طراحی کنیم؛ به‌گونه‌ای که مسیر خرید برای مشتری تا حد ممکن ساده و مقرون‌به‌صرفه شود.

### از نگاه شما، صنعت خودرو طی این سال‌ها چه تغییری کرده و امروز در کجا ایستاده‌ایم؟

از زمانی که من از هارلی دیویدسون جدا شدم حدود ۱۰ سال می‌گذرد و در این مدت، سرعت تحول در صنعت خودرو حیرت‌انگیز بوده است. دوره‌ای که من کارم را شروع کردم، جهان خودرو حول موتورهای بنزینی و دیزلی می‌چرخید؛ بعد به‌تدریج موتورهای برقی وارد صحنه شدند و امروز در حال ورود به عصر خودروهای خودران هستیم؛ جایی که هوش مصنوعی نقش کلیدی را بازی می‌کند.

در اروپا و انگلستان، محبوبیت خودروهای برقی هر سال بیشتر می‌شود و به‌دنبال آن، فناوری خودران نیز جدی‌تر



## تیونینگ بامو «M3» با سلیقه چینی



«جلوینجره‌های بزرگ و بحث‌برانگیز بامو M3 و M4 از همان ابتدا طرفداران این برند را به دو دسته تقسیم کرد. حالا یک استودیو طراحی به نام لونی استودیو از شژن چین، با رونمایی از یک سپر جدید، دقیقاً همان چیزی را ارائه کرده که منتقدان می‌خواستند؛ یعنی چهره‌ای سنتی‌تر و آرام‌تر؛ اما در یک چرخش غافلگیر کننده، به‌نظر می‌رسد جامعه‌ای که روزی این طراحی را به سخره می‌گرفت، حالا به دفاع از آن پر خاسته است. سپر جدید لونی استودیو، جلوینجره‌های عمودی و بزرگ را با ورودی‌های هوای کوچک‌تر و افقی، شبیه به سری ۳ معمولی جایگزین می‌کند. این طراحی تقریباً تمام ایراداتی را که طرفداران در زمان معرفی این خودروها در سال ۲۰۲۰

مطرح کرده بودند، برطرف می‌کند. این استودیو با چاپ سبدهای نمونه‌های اولیه و تست سنسورهای جلو، اطمینان داده که نسخه نهایی کاملاً کاربردی و شبیه به رندرهای دیجیتالی خواهد بود. هرچند پیش از این تیونرهای دیگری مانند آدرونیز تلاش‌های مشابهی کرده بودند؛ اما اجرای تمیز و وزدیک‌به‌طراحی کارخانه‌ای لونی استودیو، یکی از بهترین‌ها تا به‌امروز است. باین حال، واکنش‌های اولیه به این اصلاحیه آن چیزی نبود که انتظار می‌رفت. بسیاری از علاقه‌مندان در شبکه‌های اجتماعی استدلال می‌کنند که طراحی جسورانه بامو به‌مرور زمان برایشان جذاب شده و سپر جدید بیش از حد محافظه‌کارانه و تکراری به‌نظر می‌رسد؛ گویی یک قدم به‌عقب است.

## سازمان حمایت با افزایش قیمت «ایران خودرو» مخالفت کرد؛

# اوتار «EV11» در بازار ۷۰۰ میلیون تومان گران شد

### سازمان حمایت

با درخواست ایران خودرو برای افزایش قیمت محصولات، اما



فرآیند قانونی افزایش قیمت همچنان ادامه دارد. اطلاعات جدید نشان می‌دهد که ایران خودرو تا به امروز دو درخواست افزایش قیمت را برای سازمان حمایت ارسال کرده و این سازمان چراغ سبز اعلام قیمت‌های جدید را فعلاً به آبی پوشان جاده‌مخصوص نشان نداده است. این دو درخواست پس از آخرین افزایش قیمت ایران خودرو ثبت شده و به‌نظر می‌رسد تلاش‌های ایران خودرو و همچنین سایر شرکت‌ها برای ارسال مستندات و مدارک مقبول ادامه خواهد داشت تا در نهایت سازمان حمایت به این افزایش قیمت‌ها تن دهد.

سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان با درخواست ایران خودرو و سایر خودروسازان داخلی و مونتاژی برای افزایش مجدد قیمت خودرو مخالفت کرده است. ایران خودرو و شرکت‌های مشابه، با توجه به افزایش شدید نرخ ارز بازار دوم که تا حدود ۱۳۰ هزار تومان رسیده، مستندات خود را برای توجیه افزایش قیمت محصولات به‌سازمان حمایت ارائه داده‌اند؛ اما تاکنون مجوزی دریافت نکرده‌اند. با این حال، این مخالفت مانع واقعی افزایش قیمت‌ها نیست؛ زیرا فشارهای اقتصادی و تورم در نهادهای تولیدی مانند قطعات خودرو، فولاد و مواد پتروشیمی هزینه تمام‌شده خودرو را بالا برده و در نهایت افزایش قیمت‌ها را اجتناب‌ناپذیر می‌کند. خودروسازان تجاری می‌توانند قیمت‌ها را از طریق مدیریت داخلی یا عرضه در بورس کالا تعیین کنند؛ هرچند وزیر صمت با عرضه خودروهای سواری در بورس مخالفت کرده است.

حسین فرهیدزاده، رئیس سازمان حمایت، ۳۰ آذرماه امسال درباره روند افزایش قیمت خودرو توضیح داد: «طبق دستورالعمل شورای رقابت، محدودیتی برای دفعات درخواست افزایش قیمت وجود ندارد؛ اما بررسی افزایش قیمت‌ها بر اساس تورم تولیدکننده انجام می‌شود. اگر تورم تولیدکننده از حد مشخصی بالاتر نرود، خودروساز اجازه افزایش قیمت ندارد. امسال ایران خودرو دوبار افزایش قیمت داشته است و این افزایش بر اساس فرمول تورم تولیدکننده و استعلام از بانک مرکزی انجام شده است. سازمان حمایت همواره درخواست‌ها را بررسی می‌کند و به دستورالعمل‌ها پایبند است.»

نکته کلیدی این است که مطابق قانون، ایران خودرو می‌تواند هر هفته مستندات خود را برای بررسی به‌سازمان حمایت ارسال کند. اگر مستندات کامل و شامل افزایش هزینه نهادهای تولید باشد، سازمان حمایت از لحاظ قانونی نمی‌تواند با افزایش قیمت مخالفت کند. حتی اگر نهادهای به‌دلایل سیاسی و اجتماعی بخواهند جلو افزایش قیمت را بگیرند، این فرآیند قانونی مانع از توقف نهایی افزایش قیمت



یکی از عوامل اصلی رشد قیمت، تغییر نرخ ارز برای واردات قطعات است. طبق قانون لایحه بودجه سال ۱۴۰۵، نرخ ارز برای واردات قطعات از ۷۶ هزار تومان برای هر یورو به ۱۰۳ هزار تومان افزایش یافته است. این رشد مستقیم، هزینه تمام‌شده خودرو در کارخانه را بالا می‌برد و تاثیر مستقیمی بر قیمت نهایی برای مصرف‌کننده دارد

برنامه‌ریزی کنند. افزایش قیمت‌ها نه تنها در کارخانه بلکه در بازار نهایی هم ملموس خواهد بود و بر قدرت خرید مردم تاثیر مستقیم خواهد گذاشت.

### مونتاژی‌ها روی نوار گرانی

خودروهای داخلی در آخرین روز هفته گذشته افت بهای ۵ تا ۵۵ میلیون تومان را تجربه کردند. جایی که ری‌ا (۱۴۰۴) با ۵۵ میلیون تومان کاهش ۲ میلیارد و ۲۶۵ میلیون تومان، پژو ۲۰۷ اتومات (۱۴۰۴) با ۳۲ میلیون تومان کاهش یک میلیارد و ۵۰۳ میلیون تومان، دنا پلاس توربو ۶ دنده (بدون رینگ) با ۳۰ میلیون تومان کاهش یک میلیارد و ۳۸۰ میلیون تومان، شاهین (بدون سانروف) (۱۴۰۴) با ۲۱ میلیون تومان کاهش یک میلیارد و ۳۲۹ میلیون تومان، رانا پلاس ارتقا (۸۵ گانه) (۱۴۰۴) با ۱۸ میلیون تومان کاهش یک میلیارد و ۱۲۰ میلیون تومان و سورن پلاس XU7P (دریچه‌سیمی) (۱۴۰۴) با ۱۵ میلیون تومان کاهش یک میلیارد و ۱۵۲ میلیون تومان خرید و فروش شد.

خودروهای مونتاژی رشد بهای ۲۰ تا ۱۰۰ میلیون تومانی را تجربه کردند. جایی که اکستریم VX (۱۴۰۴) با ۱۰۰ میلیون تومان افزایش ۷ میلیارد و ۱۰۰ میلیون تومان، جک SR3 (۲۰۲۳) با ۵۰ میلیون تومان افزایش ۲ میلیارد و ۵۰ میلیون تومان، فونیکس آر‌یزو ۱۸ اسلنت (۱۴۰۴) با ۴۰ میلیون تومان افزایش ۴ میلیارد و ۴۰ میلیون تومان و چری آر‌یزو 5T اسپرت FL IE (۱۴۰۴) با ۳۰ میلیون تومان افزایش ۲ میلیارد و ۲۳۰ میلیون تومان اعلام قیمت شدند.

همچنین در میان خودروهای وارداتی شاهد رشد بهای ۵۰ تا ۷۰۰ میلیون تومانی بودیم. جایی که اوتار EV ۱۱ (۲۰۲۴) با ۷۰۰ میلیون تومان افزایش به ۱۳ میلیارد تومان، تویوتا والون هیبرید (۲۰۲۵) با ۳۰۰ میلیون تومان افزایش به ۱۱ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان و ام‌جی 4ev تمام‌رقی (۲۰۲۴) با ۱۰۰ میلیون تومان افزایش به ۴ میلیارد تومان رسید.

# دومین سالگرد حضور برند «اکستریم» در بازار خودرو ایران

تعیین‌کننده در انتخاب وی دارد.

در امتداد همین رویکرد، «سفر اکتشافی برند اکستریم» جلوه‌ای عملی از مفهوم کشف و نگاه‌فرهنگی این برند بود. این سفر با عبور از مسیرهایی با پیشینه تاریخی، پیوندی معنادار میان تجربه‌راندنگی و قسمتی از تاریخ ایران ایجاد کرد و نشان داد اکستریم فراتر از معرفی محصول، به خلق تجربه و روایت می‌اندیشد.

نتیجه این فعالیت‌ها، شکل‌گیری جایگاه مشخصی برای XTRIM در بخش خودروهای لوکس ایران است. تعدادی از چهره‌های سرشناس، از جمله بازیگران و ورزشکاران، محصولات این برند را برای استفاده خود برگزیده‌اند. این پذیرش، نشان‌دهنده اعتبار فزاینده برند و مسیر رو به‌رشد آن در ارائه طراحی متمایز، تجهیزات پیشرفته و خدمات کیفی است و جایگاه اکستریم را در رقابت با خودروهای لوکس تثبیت می‌کند

### شبکه فروش و تجربه پیش از خرید

در دو سال گذشته، اکستریم از طریق شبکه‌های متشکل از ۳۷ نمایندگی در شهرهای مختلف کشور عرضه شده است. این نمایندگی‌ها علاوه بر فروش، خدمات پس از فروش تخصصی محصولات اکستریم را نیز ارائه می‌دهند و امکان تست‌درایو خودروها را برای متقاضیان فراهم می‌کنند. این رویکرد که در بازار خودروهای لوکس ایران هنوز به‌صورت فراگیر اجرا نمی‌شود، نشان‌دهنده تمرکز اکستریم بر تجربه مستقیم مشتری و تصمیم‌گیری آگاهانه پیش از خرید است.

### چشم‌انداز برند اکستریم در ایران

چشم‌انداز برند اکستریم در ایران بر اولویت‌بندی مشتریان و ارتقای تجربه آن‌ها در آینده متمرکز است. این برند قصد دارد جایگاه خود را به‌عنوان برندی قابل اعتماد و مشتری‌محور تثبیت کند و با رویکردی منسجم و شفاف، تعهد خود به پاسخگویی و ایجاد اعتماد پایدار در بازار را نشان دهد. توجه ویژه به نیازها و انتظارات مشتریان، محور اصلی برنامه‌های توسعه‌ای اکستریم در سال‌های پیش رو خواهد بود.

گیربکس دوکلاچه‌تر که تجربه راندنگی اسپرت و مدرن اکستریم را با طراحی دینامیک و جذاب ارائه می‌دهد. SX برای مخاطبان جوانی طراحی شده که به‌دنبال خودرویی پر قدرت، با عملکرد مناسب شهری و بین‌شهری و ظاهری مدرن هستند. این سه مدل، نمایی روشن از رویکرد اکستریم ارائه می‌کنند: تمرکز بر طراحی مدرن، کابین با کیفیت بالا، بهره‌گیری از فناوری‌های کم‌کارنده و تجربه‌ای متمایز در راندنگی نسبت به محصولات رایج



بازار، با این حال این تنها آغاز مسیر است و اکستریم در آینده محصولات جدید و متنوعی را معرفی خواهد کرد.

### مرور فعالیت‌ها و رویدادهای برند

در طول دو سال گذشته، اکستریم با مجموعه‌ای از فعالیت‌های برندینگ و حضور در رویدادهای خودرویی، جایگاهی فعال در بازار ایران ایجاد کرده است. برگزاری مراسم معرفی برند و محصولات، حضور در نمایشگاه‌ها و اجرای برنامه‌های تست‌درایو برای علاقه‌مندان، مهم‌ترین اقدامات برند در تعامل مستقیم با مشتریان بوده‌اند. این تلاش‌ها نه تنها آگاهی از برند را افزایش داده، بلکه پیام جایگاه‌یابی اکستریم را منتقل و فرصت تجربه عملی خودرو و پیش از خرید را برای مخاطبان فراهم کرده‌اند (یک ویژگی حیاتی در بازاری که تجربه واقعی مشتری نقش

اکستریم به‌عنوان برندی مستقل انجام گرفت. در این مسیر، مشخصات فنی و مهندسی خودروها بدون تغییر باقی ماند و تغییرات صرفاً به حوزه هویت و معرفی محصولات محدود شد. در حال حاضر، محصولات این برند در ایران شامل سه مدل اصلی است:

### اکستریم QX: خودرو لوکس

پرچمدار برند، یک شاسی‌بلند فول‌سایز با پیش‌ران ۲ لیتری توربوشارژ



TGDI و گیربکس ۸ سرعته اتوماتیک آپسین است. امکانات رفاهی و ایمنی پیشرفته این خودرو، تجربه‌ای فراتر از راندنگی روزمره فراهم می‌کند و برای افرادی طراحی شده که به‌دنبال سطحی ممتاز از راحتی و تجمل در هر سفر هستند.

### اکستریم TX: گزینه‌ای ایده‌آل برای خانواده و شهر

باابعادمناسب و طراحی شیک، TX، احتی و کارایی لازم برای استفاده خانوادگی و شهری را فراهم می‌کند. طراحی داخلی هوشمند و امکانات کاربردی آن، تجربه‌ای مطمئن و کارآمد در راندنگی روزمره و سفرهای کوتاه‌رانه می‌دهد.

### اکستریم SX: ستاره نسل جوان

یک کراس‌اوور کامپکت با پیش‌ران ۱۶ لیتری توربوشارژ TGDI و

«دوسال از آغاز فعالیت رسمی برند اکستریم (XTRIM) در بازار خودرو ایران می‌گذرد؛ برندی که با تمرکز بر بازتعریف جایگاه خودروهای لوکس مونتاژی، وارد بازاری شد که طی سال‌های اخیر تحت‌تاثیر محدودیت واردات، تغییرات ساختاری و افزایش حساسیت مشتریان نسبت به کیفیت محصول و سطح خدمات بوده است. دومین سالگرد حضور اکستریم، فرصتی مناسب برای مرور مسیر طی‌شده و ارزیابی جایگاه کنونی این برند در میان کراس‌اوورهای پریمیوم بازار ایران است.

### XTRIM: تولد یک برند لوکس در ایران

اکستریم به‌عنوان برند لوکس گروه خودروسازی مدیران خودرو، فلسفه‌ای مبتنی بر هنر و اکتشاف را دنبال می‌کند؛ فلسفه‌ای که در آن هویت محصول و تجربه مالکیت، نقش محوری در جایگاه‌یابی برند ایفا می‌کنند. برند XTRIM با هدف ورود به بخش لوکس بازار و ارائه ترکیبی متمایز از محصول و خدمات شکل گرفت؛ رویکردی که به‌جای تمرکز صرف بر عرضه خودرو، بر کیفیت و انسجام تجربه مالکیت، از مرحله خرید تا خدمات پس از فروش تأکید دارد. ایده محوری در زمان تأسیس این برند، هم‌راستا سازی استانداردهای جهانی خودروهای پریمیوم با سطحی از خدمات پس از فروش و تعامل با مشتری بود که در بازار خودرو ایران کمتر به‌صورت ساختار یافته و منسجم وجود داشت. از این رو، جلب اعتماد مشتریان و ایجاد رابطه‌ای پایدار، شفاف و قابل اتکا با خریداران، از نخستین اولویت‌های راهبردی اکستریم تعریف شد.

### مجموعه محصولات: تمرکز بر کراس‌اوورهای پریمیوم

اکستریم از آغاز فعالیت خود، استراتژی مشخصی را بر مبنای محصول دنبال کرد و تمرکز را بر عرضه کراس‌اوورهایی با سطح بالای امکانات، طراحی متمایز و مشخصات فنی رقابتی قرار داد. هم‌زمان با گسترش حضور این برند در بازار ایران، سبد محصولات اکستریم نیز با بازتعریف ساختار نام‌گذاری و هویت برند سامان دهی شد؛ اقدامی که با هدف ایجاد انسجام بیشتر، شفاف‌سازی جایگاه محصولات و تقویت تصویر



برای چهار سرنشین فراهم می‌کند. از نظر فنی SS به موتور ۲/۶ لیتری V8 با قدرت حدود ۴۵۵ اسب‌بخار و گشتاور ۶۱۶ نیوتون متر مجهز است که با گیربکس ۶ سرعته دستی یا ۱۰ سرعته اتوماتیک عرضه می‌شود و شتاب صفر تا ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت آن حدود ۴ تا ۳/۴ ثانیه است. قوای محرکه با دیفرانسیل عقب همراه است و تجربه رانندگی قوی و مستقیم را ارائه می‌دهد. قیمت پایه مدل SS کوپه از حدود ۴۲ هزار و ۳۰۰ دلار شروع می‌شود و نسخه‌های اتوماتیک کمی گران تر هستند؛ در حالی که نسخه‌های کانور تیبل در محدوده قیمت بالاتری قرار دارند.

در شورولت کامارو SS تمرکز طراحی بدنه روی استایل اسپرت و عضلانی آمریکایی است؛ خطوط پهن، گلگیرهای برجسته و جلوپنجره مشبک بزرگ با جزئیات تهاجمی در کنار چراغ‌های باریک، کامارو را به یک کوپه قدرتمند و چشم‌گیر تبدیل می‌کند. نمای عقب نیز با دیفیوزر قوی و آگزوهای دوپل فنی، حس سرعت و قدرت را القا می‌کند. در کابین، طراحی تا حد زیادی راننده‌محور است؛ داشبورد با زوایای زاویه‌دار، صندلی‌های اسپرت و امکانات دیجیتال مثل نمایشگر لمسی و سیستم اطلاعات-سرگرمی مدرن، تجربه رانندگی را بهبود می‌بخشد و فضای کافی



## کوپه اسپرت آمریکایی چه در چینه دارد؟

«گلدوینگ»؛ سامورایی پر زرق و برق قوی

# چگونه «هوندا» بهترین تورینگ جهان را ساخت؟

## قلب تپنده قوی ۶ سیلندر

هوندا گلدوینگ پرچمدار موتور سیکلت‌های لوکس تورینگ جهان است؛ بنابراین این کمپانی صاحب‌نام ژاپنی هیچ چیز کم نگذاشته است. قلب تپنده گلدوینگ را یک موتور ۶ سیلندر تخت ۱۸۳۳ آب-هوا خنک تشکیل می‌دهد که توان و گشتاور بالایی را فراهم می‌سازد. این موتور



اتمسفریک دارای ۲۴ سوپاپ بوده که دارای مکانیزم تک‌میل سوپاپ SOHC است. این مکانیزم سبب کاهش استهلاک شده و در مقابل منجر به افزایش راندمان نیز خواهد شد. به لطف پارامترهای فنی مانند قطر سیلندر ۷۳ میلی‌متری، کورس پیستون ۷۳ میلی‌متری، کاهش فضای اتاق احتراق

ورسین به نسبت تراکم ۱۰.۵ به یک و بهره گرفتن از سیستم پاشش سوخت انژکتوری و تایمینگ متغیر هوشمند سوپاپ‌ها، این مدل می‌تواند حداکثر ۱۱۳.۵ اسب‌بخار قدرت را در ۱۵۵۰۰ دور در دقیقه (دور در دقیقه) و ۱۷۵ نیوتون متر گشتاور را در ۴۵۰۰ دور در دقیقه (دور در دقیقه) به شما ارائه دهد. این موتور ۶ سیلندر هوندا با سیستم سوخت‌رسانی PGM-FI است که دارای دریچه گاز با قطر ۵۰ میلی‌متر است. در مقابل یک گیربکس ۷ سرعته اتوماتیک دوکلاچه DCT با کمک گاردان قدرت و گشتاور را به چرخ عقب منتقل می‌سازد. مهندسی پیشرفته و سیستم انتقال قدرت این تورینگ ژاپنی نیز زبان زد است. این پیشرفته نه تنها برای سرعت بالا طراحی شده است، بلکه تمرکز اصلی آن بر قدرت خطی و یکنواخت، پاسخ‌نرم در تمام دورها و توانایی مدیریت بار و وزن زیاد موتور در مسیرهای طولانی است. این سیستم انتقال قدرت تضمین می‌کند که عملکرد موتور در تمام شرایط از ترافیک شهری تا بزرگراه‌های طولانی نرم، مطمئن و قابل اعتماد باقی بماند.

## کیفیت سواری و عملکرد هندلینگ

همواره هوندا گلدوینگ به سواری بسیار باکیفیت مشابه یک سدان لوکس معروف بوده است. این تورینگ جذاب از سیستم تعلیق پیشرفته‌ای بهره می‌برد که تعادل بی‌نظیری بین راحتی سواری و پایداری در سرعت‌های بالا ایجاد می‌کند. جالب است بدانید که در محور جلو دارای سیستم تعلیق دابل‌ویشیون بادوچنانگی و در محور عقب از سیستم پرو-لینک که همان نسل جدید مونوشوک است، بهره گرفته است. همچنین در محور جلو از دامپر (کم‌فنر) بادی بهره گرفته شده و در محور عقب از تک‌دامپر هیدروپنوماتیکی استفاده شده است. این دامپر قابلیت تنظیم در ۸ حالت و قابلیت تراکم‌پذیری تا ۱۰۹ میلی‌متر را دارند. همین مهم سبب شده است سواری این موتور سیکلت بسیار دلچسب و مثال‌زدنی باشد. ناگفته نماند که تایرها ۱۳۰/۷۰ با رینگ ۱۸ اینچی فورج‌شده در جلو و ۵۵/۲۰۰ با رینگ ۱۶ اینچی فورج‌شده در عقب در کیفیت سواری اثر گذار بوده است. همچنین جالب است بدانید که رینگ ۱۸ اینچی در جلو به منظور عبور از مسیرهای ناهموار طراحی شده تا بار رینگ ۱۶ اینچی در عقب بتواند ارتعاش کم‌تری را به بدن راکب و سرنشین وارد کند. این ساختار پیشرفته سیستم تعلیق باعث شده گلدوینگ نه تنها حس خوبی را در جاده‌های صاف به راکب و سرنشین منتقل می‌کند، بلکه در مسیرهای ناهموار نیز با کمترین لرزش عملکردی قابل توجه دارد. همچنین ابعاد تایر نه تنها برای حمل وزن زیاد موتور مناسب هستند، بلکه در ترکیب با سیستم تعلیق باعث می‌شوند گلدوینگ در هر شرایطی عملکردی متعادل و راحت ارائه دهد.

## لوکس بودن یعنی هوندا گلدوینگ

هوندا در گلدوینگ امکانات رفاهی بسیاری را به صورت استاندارد با اختیاری ارائه می‌دهد که آن را از سایر موتور سیکلت‌ها متمایز می‌کند. سیستم صوتی با بلندگوهای ۵.۵ وات و امکان اتصال بلوتوث. صندلی و دستگیره‌های گرم‌شونده برای راحتی در هوای سرد. کمکی حرکت در سربالایی. سیستم کنترل کشش (HSTC)، سواری ایمن‌تر در سطوح لغزنده. پورت‌های USB برای شارژ دستگاه‌ها. سیستم هشدار فشار تایر (TPMS). کلید هوشمند (Smart Key) و سیستم باز-قفل بدون کلید. این امکانات باعث می‌شوند گلدوینگ بیشتر شبیه به یک خودرو لوکس باشد تا یک موتور سیکلت معمولی و همین نکته آن را برای سفرهای چندروزه یا حتی حرفه‌ای بسیار مناسب می‌سازد. از سیستم‌های ایمنی فعال و غیرفعال نیز می‌توان به سیستم ترمز ضد قفل ABS در هر دو چرخ، سیستم کنترل کشش الکترونیکی، ترمزهای دیسکی قدرتمند با کالیبرهای ۶ پیستونه با دو دیسک خنک‌شونده سوراخ‌دار به قطر ۳۲۰ میلی‌متر در جلو و کالیبر ۳ پیستونه با تک‌دیسک خنک‌شونده سوراخ‌دار به قطر ۳۱۶ میلی‌متری در عقب اشاره کرد. این سیستم‌ها نه تنها باعث افزایش پایداری در سرعت‌های بالایی می‌شود، بلکه در شرایط اضطراری نیز واکنش سریع و موثری را ارائه می‌دهد. هرچند که گلدوینگ نخستین موتور سیکلت تولید انبوه جهان است که دارای ایربگ است.

## ارزش در دانه هوندا

کمپانی هوندا بسته به نوع نسخه مورد نظر با قیمت بالاتر گلدوینگ را راهی بازار می‌کند. در نسخه فول آپشن یعنی GL1800BDP که دارای گیربکس دوکلاچه است، این مدل ارزشی برابر با ۲۵ هزار و ۶۰۰ دلار دارد که این میزان بهادر نسخه ایربگ‌دار آن تا ۳۰ هزار و ۲۰۰ دلار نیز افزایش می‌یابد.



## ترکیب زیبایی و عملکرد

هوندا گلدوینگ در نگاه اول یک موتور سیکلت نیست؛ بلکه یک تورینگ تمام‌عیار است. طراحی بدنه آن بسیار عظیم، عضلانی و هم‌زمان مین به خطوط نرم و متقارنی است که از جلو تا عقب امتداد یافته‌اند. بدنه این اسطوره سامورایی از ایرودینامیک کاملی بهره می‌برد؛ به‌طوری که این صفت در تمام بدنه از گلگیر جلو و کاور چراغ‌ها گرفته تا بخش عقب (صندلی و صندوق عقب) کاملاً محسوس بوده و به چشم می‌آید. در عین حال بدنه بزرگ و پوسته‌های بدنه، به‌طور هوشمندانه‌ای از موتور و اجزای مکانیکی محافظت می‌کنند؛ در حالی که ظاهری پراپهت و لوکس دارند. خطوط طراحی از عرض پهن بدنه تا بخش عقب منتهی به صندلی و چراغ‌های LED ادامه می‌یابد که هم به لحاظ بصری چشم‌نواز است و هم عملکرد درخشانی برای گردش هوا و کاهش لرزش حین سفر دارد. چراغ‌های LED با طراحی مدرن به گونه‌ای است که در کنار نوردهی مناسب در ساعات شب جلوه‌ای لوکس و مناسب دارد. ناگفته نماند چهره گلدوینگ تا حدی ما را یاد آکورا NSX می‌اندازد. همچنین طراحی دو آگزوز چاشنی هیجان را در این تورینگ لوکس دوچندان می‌کند. آینه‌های جانبی و کاور بدنه با خطوط پویا که نه تنها زیبا هستند بلکه نقش مهمی در هدایت باد و کاهش مقاومت هوا دارند. تخت بودن بدنه در قسمت میانی به راننده اجازه می‌دهد فضای بیشتری برای حرکت پاها و تغییر موقعیت حین سفرهای طولانی داشته باشد. در مجموع، طراحی خارجی گلدوینگ نشانگر یک موتور سیکلت لوکس و سفارشی است که برای سفرهای بین شهری و مسیرهای طولانی طراحی شده و هر جزئی از آن نه فقط برای زیبایی، بلکه برای کارایی واقعی در استفاده روزمره مورد توجه قرار گرفته است.

## راحتی و ارگونومی بی‌نظیر

احتمالاً یکی از صفات برجسته گلدوینگ سطح خارق‌العاده راحتی آن است. در واقع این موتور در کنار توانایی برای پیمودن مسیرهای کوتاه، به گونه‌ای طراحی شده که برای رانندگی چندساعته و حتی چندروزه نیز گزینه مناسب و تحسین‌برانگیزی است.

صندلی راننده و سرنشین با روکش‌های با کیفیت، پایین و پهن طراحی شده‌اند تا فشار روی بدن کاهش یابد و خستگی به حداقل برسد. میزان ارتعاش صندلی نسبتاً پایین و مرکز ثقل موتور در مقایسه با حجم کلی بدنه، باعث



می‌شود حتی در توقف‌های طولانی راننده احساس راحتی و تسلط داشته باشد؛ به این معنا که ارتعاش صندلی ۷۴۴ میلی‌متر بوده که با توجه به زاویه ۳۰ درجه قرارگیری فرمان نسبت به بدن و فاصله ۱۰۹ میلی‌متری آن بهترین حالت راحتی را ایجاد می‌کند. ارگونومی فرمان، جایگاه پاها و نحوه قرارگیری اهرم‌ها به نحوی طراحی شده که فشار در مسیرهای طولانی توزیع یکنواخت داشته باشد. این امر باعث شده توانایی راکب برای پیمودن مسیرهای طولانی افزایش یابد. از سوی دیگر حفاظت از باد و شرایط جوی یکی دیگر از نقاط قوت ارگونومی این تورینگ است. به‌طوری که شیلد بادی قابل تنظیم برقی است که به‌طور خودکار ارتفاع و زاویه خود را برای بهترین حفاظت در برابر باران و سروصدا محیط تنظیم می‌کند. این ویژگی نه تنها باعث افزایش راحتی می‌شود، بلکه خستگی راننده را در سفرهای طولانی به‌طور قابل توجهی کاهش می‌دهد. قسمت عقب صندلی نیز برای سرنشین طراحی شده تا راحتی مشابه راننده را داشته باشد؛ با پشتی قابل تنظیم و فضای کافی برای پاها و زانو‌ها که حتی در مسیرهای طولانی نیز خسته‌کننده نباشد. از سوی دیگر به منظور راحتی راکب یک کلاستر ۷ اینچی TFT با قابلیت اتصال به بلوتوث و اپل کارپلی و اندروید اتو طراحی شده است.

روزهای پایانی هفته و تعطیلات به‌دلیل برودت هوا، مجموعه لجستیک و تحویل در ایران خودرو فعال بوده و در حال خدمت‌رسانی به مشتریان است. وی افزود: «تولید و عرضه خودرو به‌مشتریان به‌صورت مستمر در جریان است و در حال حاضر تمامی تعهدات فروش به مشتریان انجام شده و تعهد معوقی به مشتریان وجود ندارد.» به‌گفته چرمچی از ابتدای امسال تا ۱۱ دی‌ماه بیش از ۴۶۵ هزار دستگاه خودرو به‌مشتریان عرضه شده که این میزان از عرضه نسبت به مدت مشابه سال گذشته، رشد بیش از ۲۲ درصدی داشته است.

ایکویس: گروه صنعتی ایران خودرو موفق شد در روز یازدهم دی‌ماه ۲ هزار و ۷۷۲ دستگاه انواع خودرو سواری را عرضه کرده و به‌دست مالکان برساند؛ این تعداد عرضه روزانه از ابتدای امسال بی‌سابقه بوده است. مدیر لجستیک و تحویل ایران خودرو در این باره گفت: «با وجود محدودیت‌های جاده‌ای به دلیل سرما و یخبندان در ۱۱ استان کشور، با برنامه‌ریزی صورت گرفته در یک روز نزدیک به ۲ هزار دستگاه خودرو بارگیری، حمل و در مسیر تحویل به مشتریان قرار گرفته است.» حمیدرضا چرمچی افزود: «در



## عرضه نزدیک به ۳ هزار دستگاه از محصولات «ایران خودرو» در یک روز



برنا «۵۶۰ اس» می‌تواند سهمی در نوسازی بازار ناوگان تجاری فرسوده داشته باشد؟

# آزمون سخت کشنده چینی در جاده‌های کشور

قرار می‌گیرد. کامیون برنا ۵۶۰ اس، نمونه‌مونتازای دانگ‌فنگ H57، دقیقاً در همین نقطه ایستاده است؛ محصولی که می‌خواهد خود را به‌عنوان یک کشنده مدرن، اما نه لوکس معرفی کند و سهمی از بازار تشنه نوسازی بگیرد.

گران شده‌اند که بخش بزرگی از رانندگان عملاً توان نزدیک شدن به آن‌ها را ندارند. در چنین فضایی، هر محصول تازه‌ای که با وعده «قدرت بالاتر، هزینه کمتر و دسترسی آسان‌تر» وارد بازار می‌شود، ناگزیر زیر ذر بین

بازار کشنده‌های جاده‌ای ایران سال‌هاست با یک تناقض جدی دست‌وپنجه‌نرم می‌کند. از یک سو ناوگانی فرسوده با میانگین سنی بالا، مصرف سوخت زیاد و هزینه نگهداری سرسام‌آور وجود دارد و از سوی دیگر، گزینه‌های جایگزین با محدود هستند یا آن‌قدر



محمد جواد نورایی

NOURAEI.MOHAMMAD.JAVAD@AUTOWORLD.IR



دسترس نیستند. برنا ۵۶۰ اس در این میان تلاش کرده حداقل‌ها را پوشش دهد؛ اما نمی‌توان آن را پیشرو دانست. این کشنده بیشتر به‌دنبال قابل قبول بودن است تا شگفت‌زده کردن.

### مصرف سوخت و هزینه‌های جاری؛ معیار واقعی انتخاب

برای راننده‌ای که هر روز در جاده است، اهمیت میزان مصرف سوخت و هزینه‌های نگهداری، کمتر از قدرت موتور نیست. برنا ۵۶۰ اس با توجه به مشخصات فنی، مصرف سوختی در بازه استاندارد این کلاس دارد؛ اما همه‌چیز به نحوه رانندگی، بارگیری و شرایط جاده‌ای بستگی دارد. آن‌چه اهمیت دارد، ثبات مصرف و عدم افزایش ناگهانی هزینه‌ها در بلندمدت است. اگر این کشنده بتواند در عمل، مصرفی منطقی و هزینه تعمیر قابل پیش‌بینی ارائه دهد، شانس موفقیت آن به‌مراتب بیشتر خواهد شد.

### خدمات پس از فروش؛ پاشنه آشیل یا نقطه‌قوت بالقوه؟

تقریباً فرآیند معرفی خودروهای تجاری در ایران بدون اشاره به خدمات پس از فروش، کامل نمی‌شود و دلیل آن نیز روشن است. تجربه رانندگان نشان داده که کیفیت خدمات، گاهی مهم‌تر از خود محصول است. برنا ۵۶۰ اس اگر بخواهد از یک گزینه صرفاً روی کاغذ به یک انتخاب واقعی تبدیل شود، باید شبکه خدمات و تامین قطعه‌ای قابل اتکا داشته باشد. این جاست که نقش مونتازکننده داخلی پررنگ می‌شود. بازار دیگر وعده‌های کلی را باور نمی‌کند و منتظر عملکرد واقعی است.

### برنا ۵۶۰ اس در برابر رقبا؛ رقابت در زمین سخت

در بازاری که مملو از نام‌های مختلف چینی و مونتازای است، برنا ۵۶۰ اس کار آسانی پیش رو ندارد. رقبا هر کدام با مزیتی خاص وارد میدان شده‌اند؛ یکی با قیمت پایین‌تر، دیگری با خدمات گسترده‌تر و سومی با سابقه حضور طولانی‌تر. مزیت اصلی برنا ۵۶۰ اس، ترکیب قدرت بالا با تلاش برای حفظ قیمت رقابتی است. اما این مزیت زمانی به‌نتیجه می‌رسد که در عمل، تفاوت محسوسی با رقبا ایجاد کند، نه فقط در بروشور.

### محصولی با پتانسیل، مشروط به اجرا

برنا ۵۶۰ اس کشنده‌ای که نه ادعای لوکس بودن دارد و نه می‌خواهد صرفاً ران‌ترین گزینه بازار باشد. این محصول اگر بتواند در سه محور دوام فنی، خدمات پس از فروش و کنترل کیفیت مونتازا عملکرد قابل دفاعی ارائه دهد، می‌تواند جایگاه مشخصی در بازار پیدا کند. اما اگر یکی از این سه ضلع ضعیف باشد، خیلی زود در صف بلند کشنده‌هایی قرار می‌گیرد که تنها روی کاغذ خوب بودند؛ برنا ۵۶۰ اس بیش از آن که یک وعده باشد، یک آزمون است؛ آزمونی برای مونتازکننده، شبکه خدمات و حتی نگاه بازار به نسل جدید کشنده‌های چینی مونتازای. نتیجه این آزمون را نه تبلیغات، بلکه جاده مشخص خواهد کرد.

بگیرد؛ در غیر این صورت مزیت گیربکس پیشرفته خیلی زود به نقطه‌ضعف تبدیل خواهد شد.

### شاسی و توان تحمل بار؛ جایی که ادعا باید ثابت شود

یکی از نقاطی که معمولاً در معرفی کشنده‌های چینی با اعتمادبه‌نفس مطرح می‌شود، استحکام شاسی و توان تحمل بار است. HS7 نیز از این قاعده مستثنی نیست. ساختار شاسی این کشنده برای کاربری‌های سنگین طراحی شده و روی کاغذ، توانایی حمل بارهای با وزن بالا را دارد. اما بازار ایران بارها دیده که فاصله میان طراحی و اجرا می‌تواند در درسر ساز شود. کیفیت جوش‌ها، دقت مونتاز و کنترل کیفی نهایی، عواملی هستند که تعیین می‌کنند آیا این شاسی در درازمدت دوام می‌آورد یا نه؟ برنا ۵۶۰ اس دقیقاً در همین نقطه باید امتحان پس بدهد؛ جایی که راننده نه به کاتالوگ، بلکه به تجربه همکارانش اعتماد می‌کند.



### کابین؛ تلاش برای ایجاد تعادل میان راحتی و قیمت

کابین برنا ۵۶۰ اس یکی از بخش‌هایی است که بیشترین نگاه‌ها را به‌خود جلب می‌کند. طراحی کلی کابین مدرن است و نسبت به نسل‌های قدیمی کشنده‌های چینی، پیشرفت محسوسی دارد. فضای داخلی، ارگونومی صندلی‌ها و دسترسی به ادوات کنترلی، همگی نشان می‌دهد که سازنده تلاش کرده راننده را به‌عنوان کاربر اصلی جدی بگیرد. با این حال، نباید انتظار کیفیت متر یال در حد برندهای اروپایی را داشت. این جابجایی همان بازی همیشه‌ای است؛ ارائه امکانات قابل قبول با هزینه کمتر. اگر راننده بداند دقیقاً چه چیزی می‌خرد و انتظارش را بر همان اساس تنظیم کند، کابین برنا ۵۶۰ اس می‌تواند رضایت‌بخش باشد.

### امکانات ایمنی؛ حداقل‌های ضروری یا قدمی رو به جلو

در بحث ایمنی، برنا ۵۶۰ اس به‌مجموعه‌ای از تجهیزات پایه مجهز شده که برای یک کشنده مدرن ضروری است. سیستم‌های ترمز پیشرفته، کنترل پایداری و تجهیزات کمکی راننده در این کلاس قیمتی قابل انتظار است. اما واقعیت این است که بازار ایران هنوز فاصله زیادی با استانداردهای روز دنیا دارد و بسیاری از سیستم‌های پیشرفته ایمنی، یا به‌صورت محدود عرضه می‌شوند یا اصلاً در

### دانگ‌فنگ HS7؛ پلت‌فرمی آشنا با لایسی جدید

دانگ‌فنگ به‌عنوان یکی از بازیگران اصلی صنعت خودروهای تجاری چین، سال‌هاست در بازار ایران نامی آشنا است. محصولات این برند چه به‌صورت وارداتی و چه مونتازای، تجربه‌ای دوگانه در ذهن بازار ایجاد کرده است؛ از یک طرف قدرت فنی قابل قبول و قیمت رقابتی و از طرف دیگر نگرانی همیشگی درباره کیفیت مونتاز، خدمات پس از فروش و تامین قطعات. HS7 یکی از کشنده‌های رده بالای این برند محسوب می‌شود که برای بازارهای در حال توسعه طراحی شده و تلاش می‌کند فاصله میان کشنده‌های اقتصادی و مدل‌های پریمیوم اروپایی را پر کند. برنا ۵۶۰ اس در واقع بر داشت ایرانی از همین پلت‌فرم است؛ با همان شاسی، همان ساختار فنی و همان فلسفه، اما با بر چسب مونتاز داخل.

### جایگاه برنا ۵۶۰ اس در سید کشنده‌های بازار ایران

اگر بخواهیم بدون تعارف به بازار نگاه کنیم، برنا ۵۶۰ اس نه‌فرا است با کشنده‌های اروپایی رقابت مستقیم داشته باشد و نه در سطح محصولات کاملاً اقتصادی و قدیمی بازی کند. جایگاه واقعی این کشنده، میانه بازار است؛ جایی که راننده به‌دنبال قدرت موتور بالای ۵۰۰ اسب‌بخار، کابین قابل قبول، امکانات ایمنی پایه و هزینه نگهداری منطقی است؛ اما حاضر نیست یا نمی‌تواند بهای برندهای اروپایی را بپردازد. این همان بخشی از بازار است که در سال‌های اخیر به‌شدت شلوغ شده و حضور برندهای مختلف چینی، رقابت را به سطح تازه‌ای رسانده است.

### پیش‌رانه؛ نقطه اتکای اصلی برنا ۵۶۰ اس

قلب تپنده برنا ۵۶۰ اس، یک موتور دیزلی ۶ سیلندر خطی با حجم حدود ۱۳ لیتر است که توان تولید ۵۶۰ اسب‌بخار قدرت را دارد. این عدد روی کاغذ جذاب است و به‌خصوص برای مسیرهای کوهستانی، حمل بارهای سنگین و تردد های بین‌استانی طولانی، مزیت محسوب می‌شود. گشتاور بالای دور موتور پایین، چیزی است که رانندگان حرفه‌ای بیش از هر عدد دیگری به آن اهمیت می‌دهند و دانگ‌فنگ در این بخش تلاش کرده است انتظارات بازار را برآورده کند. با این حال، واقعیت این است که اعداد فنی زمانی معنا پیدا می‌کنند که در عمل، دوام موتور و پایداری عملکرد آن در شرایط سخت ایران ثابت شود؛ آزمونی که هیچ بروشوری نمی‌تواند نتیجه آن را تضمین کند.

### گیربکس و سیستم انتقال قدرت؛ میان استاندارد جهانی و واقعیت داخلی

برنا ۵۶۰ اس به گیربکس اتوماتیک یا اتوماتیک-دستی مجهز است که از نظر تنوری، رانندگی را ساده‌تر و خستگی راننده را کمتر می‌کند. این انتخاب در راستای روند جهانی حرکت به سمت گیربکس‌های مدرن تر قابل دفاع است؛ اما در بازار ایران همواره یک سوال مهم مطرح می‌شود؛ آیا زیرساخت تعمیر، آموزش و قطعه برای این نوع گیربکس‌ها به اندازه کافی وجود دارد یا خیر؟ تجربه گذشته نشان داده که بسیاری از مشکلات کشنده‌های مدرن نه از ضعف طراحی، بلکه از نبود پشتیبانی فنی مناسب ناشی می‌شود. برنا ۵۶۰ اس اگر بخواهد موفق شود، باید این بخش را جدی



خودروهای بنزینی عرضه‌شده در این محدوده قیمتی که همگی مجهز به سیستم توربوشارژ هستند، بسیار بالاسست و درمقابل خودروهای برقی نیز با کمبود زیرساخت‌های شارژ عمومی و همچنین خدمات پس از فروش ضعیف روبه‌رو هستند. در این میان شاید بتوان گفت به‌شرايط موجود، خودروهای هیبریدی درمقایسه با دو مدل دیگر از استهلاک و هزینه نگهداری کمتری برخوردارند و خرید آن‌ها می‌تواند تا حدی پاسخگوی نیاز مالکان باشد.

این روزها خودروهای نو و صفرکیلومتر در بازه قیمتی بیش از ۴ میلیارد تومان در بازار کشورمان به سه مدل برقی، برقی-هیبریدی و بنزینی تقسیم‌بندی می‌شوند. با این حال مطابق با بررسی‌های به‌عمل آمده نمی‌توان گفت هیچ یک از این مدل‌ها به‌طور مطلق بر دیگری برتری دارد. به‌عنوان مثال در شسرايط موجود، به‌دلیل کیفیت نه‌چندان مطلوب سوخت و درعین حال عرضه قابل توجه روغن‌موتورهای نامرغوب در سطح بازار، استهلاک



**مواردی که باید حین خرید خودرو صفرکیلومتر به آن توجه داشت**

**تحلیل**  
**analysis**

کامران طالبی‌فرد  
کارشناس بازار

k.talebifard@autoworld.ir

## پیامدهای معرفی ضعیف یک برند جدیدالورود

همچنان گمنام و ناشناخته در سطح بازار باقی مانده‌اند. از جمله این برندها می‌توان به یک محصول جدید چینی اشاره کرد که اخیراً رونمایی شده است. بر این اساس نداشتن استراتژی درست و ناتوانی در تشکیل کمپین‌های بازاریابی ۳۶۰ درجه سبب شده است برخی برندها به‌رغم صرف هزینه و زمان بسیار در حوزه بازاریابی، همچنان در بازار ایران گمنام و ناشناخته باشند.

چشمگیر راحت‌ترین کار را در حوزه بازاریابی انتخاب کرده و صرفاً با تمرکز بیش از حد بر فضای مجازی و به‌خصوص پلتفرم اینستاگرام، نتوانسته‌اند آن‌طور که باید توجه مخاطبان و مشتریان واقعی را به‌خودروهای جدید بازار جلب کنند. گفته می‌شود به‌همین دلیل این افراد به‌رغم صرف وقت و هزینه بسیار، همچنان نتوانسته‌اند در بخش بازاریابی خودروهای جدید موفق عمل کنند و برخی برندها

گفته می‌شود برخی افراد این روزها درحالی که صنعت و بازار خودرو از آشفتگی و نبود استراتژی رنج می‌برد، با معرفی خود به‌عنوان کارشناس می‌خواهند به‌دلایلی صاحبان اصلی کسب و کارهای خودرویی را قانع کنند که مفهوم مارکتینگ فقط در فضای مجازی خلاصه می‌شود. بر این اساس دیده شده که این افراد با حضور در برخی شرکت‌هایی که برندهای جدید را وارد بازار کرده‌اند، با دریافت بودجه‌های

## جدول قیمت‌های کارخانه و بازار خودروهای داخلی، چینی و خارجی

| نام خودرو                             | قیمت کارخانه<br>(میلیون تومان) | قیمت روز بازار<br>(میلیون تومان) | تغییر قیمت<br>(میلیون تومان) | افزایش / کاهش |
|---------------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|------------------------------|---------------|
| ام‌وی‌ام X22 PRO دنده‌ای (۱۴۰۴)       | یک‌میلیارد و ۲۳۲               | یک‌میلیارد و ۶۰۰                 | ۲۰                           | ▲             |
| ام‌وی‌ام X33 کر اس دنده‌ای (۱۴۰۴)     | یک‌میلیارد و ۲۱۷               | یک‌میلیارد و ۷۵۰                 | ۵۰                           | ▲             |
| ام‌وی‌ام X33 کر اس اتوماتیک (۱۴۰۴)    | یک‌میلیارد و ۴۰۰               | یک‌میلیارد و ۹۳۰                 | ۰                            |               |
| ام‌وی‌ام IX55 PRO اکسلنت اسپرت (۱۴۰۴) | یک‌میلیارد و ۸۱۳               | ۲ میلیون و ۷۵۰                   | ۰                            |               |
| چری آرئیزو 5T اسپرت FLIE (۱۴۰۴)       | یک‌میلیارد و ۵۷۲               | ۲ میلیون و ۲۳۰                   | ۳۰                           | ▲             |
| فونیکس FX پریموم FWD (۱۴۰۴)           | ۲ میلیون و ۵۰۴                 | ۳ میلیون و ۲۰۰                   | ۰                            |               |
| فونیکس آرئیزو 6 GT (۱۴۰۴)             | ۲ میلیون و ۱۹۰                 | ۳ میلیون و ۲۰۰                   | ۴۰                           | ▲             |
| فونیکس آرئیزو ۸ اکسلنت (۱۴۰۴)         | ۲ میلیون و ۹۷۳                 | ۴ میلیون و ۴۰۰                   | ۴۰                           | ▲             |
| فونیکس تیگو ۸ پرو مکس اکسلنت (۱۴۰۴)   | ۳ میلیون و ۴۰۵                 | ۴ میلیون و ۸۰۰                   | ۲۰                           | ▲             |
| اکستریم LX (۱۴۰۴)                     | ۳ میلیون و ۱۱۴                 | ۴ میلیون و ۲۰۰                   | ۱۰۰                          | ▲             |
| اکستریم TXL (۱۴۰۴)                    | ۴ میلیون و ۴۷                  | ۵ میلیون و ۳۰۰                   | ۱۰۰                          | ▲             |
| اکستریم VX (۱۴۰۴)                     | ۵ میلیون و ۱۱۵                 | ۷ میلیون و ۱۰۰                   | ۱۰۰                          | ▲             |
| جک J4 اتوماتیک (۱۴۰۴)                 | یک‌میلیارد و ۲۳۵               | یک‌میلیارد و ۵۰۰                 | ۳۰                           | ▲             |
| جک SR3 (۲۰۲۳)                         | یک‌میلیارد و ۶۲۰               | ۲ میلیون و ۵۰                    | ۵۰                           | ▲             |
| بک X3 پرو (۱۴۰۴)                      | یک‌میلیارد و ۴۲۰               | یک‌میلیارد و ۹۳۰                 | ۳۰                           | ▲             |
| کی‌ام‌سی A5 (۱۴۰۴)                    | یک‌میلیارد و ۹۵۰               | ۲ میلیون و ۵۷۰                   | ۲۰                           | ▲             |
| کی‌ام‌سی J7 (۱۴۰۴)                    | ۲ میلیون و ۱۸۰                 | ۲ میلیون و ۹۸۰                   | ۳۰                           | ▲             |
| کی‌ام‌سی T8 (۱۴۰۴)                    | ۲ میلیون و ۱۹۵                 | ۳ میلیون و ۲۵۰                   | ۵۰                           | ▲             |
| کی‌ام‌سی T9 (۱۴۰۴)                    | ۳ میلیون و ۵۰                  | ۴ میلیون و ۴۰۰                   | ۰                            |               |

| نام خودرو                                | قیمت کارخانه<br>(میلیون تومان) | قیمت روز بازار<br>(میلیون تومان) | تغییر قیمت<br>(میلیون تومان) | افزایش / کاهش |
|------------------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|------------------------------|---------------|
| اپل کورسا ۱,۲ لیتر توربو اتوماتیک (۲۰۲۴) | ۲ میلیون و ۸۵۰                 | ۳ میلیون و ۶۰۰                   | ۵۰                           | ▲             |
| اشکودا سوپر ۱,۴ لیتر توربو (۲۰۲۴)        | ۲ میلیون و ۷۹۸                 | ۴ میلیون و ۲۰۰                   | ۵۰                           | ▲             |
| ام‌جی 4eV تمام برقی (۲۰۲۴)               | ۳ میلیون و ۲۹۰                 | ۴ میلیون و ۱۰۰                   | ۱۰۰                          | ▲             |
| ام‌جی ۱,۵۵ لیتر (۲۰۲۴)                   | ۲ میلیون و ۲۹۰                 | ۲ میلیون و ۷۰۰                   | ۱۰۰                          | ▲             |
| ام‌جی GT (۲۰۲۴)                          | ۲ میلیون و ۶۹۰                 | ۳ میلیون و ۵۰۰                   | ۳۰۰                          | ▲             |
| اوتار ۱۱ EV (۲۰۲۴)                       | ۴ میلیون و ۱۹۸                 | ۱۳ میلیون و ۷۰۰                  | ۷۰۰                          | ▲             |
| ایرس HM5 EREV نیمه برقی (۲۰۲۴)           | ۵ میلیون و ۶۷۰                 | ۷ میلیون و ۷۰۰                   | ۰                            |               |
| اینفینیتی اکسپلورر (۲۰۲۳)                | ۴ میلیون و ۲۰۰                 | ۵ میلیون و ۲۰۰                   | ۰                            |               |
| آئودی Q5 e-tron تمام برقی (۲۰۲۴)         | ۵ میلیون و ۶۵۷                 | ۷ میلیون و ۱۵۰                   | ۵۰                           | ▲             |
| بام‌و iX1e Drive برقی (۲۰۲۵)             | ۰                              | ۸ میلیون و ۳۰۰                   | ۲۰۰                          | ▲             |
| بام‌و X2s Drive 18i (۲۰۲۵)               | ۰                              | ۱۴ میلیون و ۰                    | ۰                            |               |
| بام‌و X2s Drive 25i (۲۰۲۵)               | ۰                              | ۱۵ میلیون و ۵۰۰                  | ۰                            |               |
| بام‌و iX3 Leading (۲۰۲۵)                 | ۰                              | ۸ میلیون و ۰                     | ۰                            |               |
| بنز EQA260 تمام برقی (۲۰۲۵)              | ۰                              | ۹ میلیون و ۸۰۰                   | ۴۰۰                          | ▲             |
| بنز GLB200 (۲۰۲۵)                        | ۰                              | ۱۳ میلیون و ۲۰۰                  | ۰                            |               |
| بنز C200L (۲۰۲۵)                         | ۰                              | ۱۳ میلیون و ۲۰۰                  | ۲۰۰                          | ▲             |
| بنز EQE Sedan 500 تمام برقی (۲۰۲۵)       | ۰                              | ۱۵ میلیون و ۷۰۰                  | ۰                            |               |
| بستون T77 (۲۰۲۳)                         | ۲ میلیون و ۱۵۹                 | یک‌میلیارد و ۹۵۰                 | ۰                            |               |
| بی‌و‌ای دی سانگ پلاس Dmi (۲۰۲۵)          | ۴ میلیون و ۹۵                  | ۶ میلیون و ۳۰۰                   | ۳۰۰                          | ▲             |
| بیجینگ X55 (۲۰۲۴)                        | ۲ میلیون و ۶۵                  | ۳ میلیون و ۴۰۰                   | ۲۰۰                          | ▲             |
| تانک ۳۰۰-۲۰۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۵)         | ۳ میلیون و ۵۳۰                 | ۷ میلیون و ۲۰۰                   | ۱۵۰                          | ▲             |
| تویوتا bZ3 البت پرو (۲۰۲۴)               | ۲ میلیون و ۹۸۶                 | ۴ میلیون و ۱۰۰                   | ۰                            |               |
| تویوتا رافور دودیفرانسیل (۲۰۲۵)          | ۶ میلیون و ۴۰۰                 | ۸ میلیون و ۵۰۰                   | ۰                            |               |
| تویوتا رافور دودیفرانسیل ادونچر (۲۰۲۵)   | ۹ میلیون و ۳۵۰                 | ۱۰ میلیون و ۵۰۰                  | ۰                            |               |
| تویوتا آلون هیبرید (۲۰۲۵)                | ۰                              | ۱۱ میلیون و ۵۰۰                  | ۳۰۰                          | ▲             |
| تویوتا وایلدنر (۲۰۲۵)                    | ۰                              | ۷ میلیون و ۳۰۰                   | ۰                            |               |
| تویوتا کم‌ری هیبرید پریموم ادیشن (۲۰۲۴)  | ۰                              | ۹ میلیون و ۰                     | ۰                            |               |

| نام خودرو                                       | قیمت کارخانه<br>(میلیون تومان) | قیمت روز بازار<br>(میلیون تومان) | تغییر قیمت<br>(میلیون تومان) | افزایش / کاهش |
|-------------------------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|------------------------------|---------------|
| پراید ۱۵۱ (۱۴۰۴)                                | ۴۰۹                            | ۶۳۵                              | ۵                            | ▼             |
| پراید ۱۵۱ بالایت پاششی (۱۴۰۴)                   | ۴۱۴                            | ۶۳۸                              | ۵                            | ▼             |
| ساینا S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)                        | ۵۰۴                            | ۷۹۸                              | ۸                            | ▼             |
| ساینا GX دو گانه (۱۴۰۴)                         | ۶۰۹                            | ۸۹۰                              | ۵                            | ▼             |
| ساینا S اتومات (۱۴۰۴)                           | ۶۷۱                            | یک‌میلیارد                       | ۵                            | ▼             |
| سهند تیپ S (۱۴۰۴)                               | ۵۶۱                            | ۹۱۵                              | ۰                            |               |
| اطلس (بدون سانروف) (۱۴۰۴)                       | ۵۵۷                            | ۹۴۲                              | ۳                            | ▼             |
| اطلس (با سانروف) (۱۴۰۴)                         | ۷۸۰                            | ۹۸۸                              | ۲                            | ▼             |
| اطلس اتومات (۱۴۰۴)                              | ۹۶۸                            | یک‌میلیارد و ۲۶۰                 | ۱۰                           | ▼             |
| کوییک GX (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)                       | ۵۸۷                            | ۸۰۷                              | ۶                            | ▼             |
| کوییک GX-R (بدون رینگ) (۱۴۰۴)                   | ۵۱۶                            | ۸۲۰                              | ۱۴                           | ▼             |
| کوییک GX-R (با رینگ) (۱۴۰۴)                     | ۵۲۳                            | ۸۴۳                              | ۵                            | ▼             |
| کوییک S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)                        | ۵۶۵                            | ۷۹۲                              | ۸                            | ▼             |
| کوییک RS (سفید مشکی) (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)           | ۴۷۴                            | ۸۰۵                              | ۵                            | ▼             |
| کوییک IR اتومات (۱۴۰۴)                          | ۸۵۰                            | یک‌میلیارد و ۹۰                  | ۱۰                           | ▼             |
| شاهین (بدون سانروف) (۱۴۰۴)                      | ۸۹۱                            | یک‌میلیارد و ۳۲۹                 | ۲۱                           | ▼             |
| شاهین (سانروف و ESP) (۱۴۰۴)                     | ۹۱۸                            | یک‌میلیارد و ۴۶۵                 | ۰                            |               |
| شاهین اتومات (۱۴۰۴)                             | ۹۸۳                            | یک‌میلیارد و ۵۰۸                 | ۲                            | ▼             |
| شاهین اتومات پلاس (۱۴۰۴)                        | یک‌میلیارد و ۲۲۸               | یک‌میلیارد و ۷۴۰                 | ۵                            | ▼             |
| نیسان آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)                | ۷۸۹                            | یک‌میلیارد و ۹۵                  | ۵                            | ▼             |
| نیسان دو گانه آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)        | ۸۳۵                            | یک‌میلیارد و ۸۰                  | ۰                            |               |
| نیسان دو گانه EX (۱۴۰۴)                         | ۹۵۰                            | یک‌میلیارد و ۲۰۰                 | ۱۰                           | ▼             |
| نیسان اکستند EX (۱۴۰۴)                          | ۹۳۰                            | یک‌میلیارد و ۱۵۰                 | ۲۰                           | ▼             |
| پادرا دو گانه (۱۴۰۴)                            | ۹۰۰                            | یک‌میلیارد و ۳۸۰                 | ۲۰                           | ▼             |
| کارون (با مانیتور) (۱۴۰۴)                       | یک‌میلیارد و ۱۳۴               | یک‌میلیارد و ۳۲۸                 | ۰                            |               |
| سورن پلاس XU7P (دریچه برقی) (۱۴۰۴)              | ۷۹۸                            | یک‌میلیارد و ۶۷                  | ۱۷                           | ▼             |
| سورن پلاس XU7P (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)              | ۷۹۸                            | یک‌میلیارد و ۱۵۲                 | ۱۵                           | ▼             |
| سورن دو گانه (مخزن کوچک) (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)    | ۸۸۷                            | یک‌میلیارد و ۲۴۲                 | ۱۰                           | ▼             |
| سورن دو گانه (مخزن بزرگ) (دریچه برقی) (۱۴۰۴)    | ۸۹۲                            | یک‌میلیارد و ۲۴۱                 | ۱۷                           | ▼             |
| سورن دو گانه (مخزن بزرگ) (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)    | ۸۹۵                            | یک‌میلیارد و ۳۴۵                 | ۱۸                           | ▼             |
| پژو ۲۰۷ موتور TU3 (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)              | ۷۹۷                            | یک‌میلیارد و ۱۲۸                 | ۲۲                           | ▼             |
| پژو ۲۰۷ دنده‌ای هیدرولیک (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)       | ۸۳۳                            | یک‌میلیارد و ۲۹۵                 | ۵                            | ▼             |
| پژو ۲۰۷ پاناراما ارتقا یافته (بدون رینگ) (۱۴۰۴) | ۸۶۰                            | یک‌میلیارد و ۳۴۴                 | ۱۴                           | ▼             |
| پژو ۲۰۷ پاناراما ارتقا یافته (با رینگ) (۱۴۰۴)   | ۸۸۵                            | یک‌میلیارد و ۳۷۳                 | ۱۲                           | ▼             |
| پژو ۲۰۷ اتومات (۱۴۰۴)                           | ۹۹۳                            | یک‌میلیارد و ۵۰۳                 | ۳۲                           | ▼             |
| پژو ۲۰۷ پانوراما اتومات ارتقا یافته (۱۴۰۴)      | یک‌میلیارد و ۱۱                | یک‌میلیارد و ۵۸۸                 | ۱۲                           | ▼             |
| دنا پلاس (۵ دنده) (۱۴۰۴)                        | ۹۳۰                            | یک‌میلیارد و ۳۷۸                 | ۲۲                           | ▼             |
| دنا پلاس توربو ۶ دنده (بدون رینگ) (۱۴۰۴)        | ۹۵۲                            | یک‌میلیارد و ۳۸۰                 | ۳۰                           | ▼             |
| دنا پلاس توربو ۶ دنده (با رینگ) (۱۴۰۴)          | ۹۷۹                            | یک‌میلیارد و ۴۱۸                 | ۱۷                           | ▼             |
| دنا اتومات آپشنال (۱۴۰۴)                        | یک‌میلیارد و ۱۸۶               | یک‌میلیارد و ۶۴۰                 | ۳۰                           | ▼             |
| تارا ۶ دنده V1 پلاس (۱۴۰۴)                      | ۹۶۷                            | یک‌میلیارد و ۳۳۸                 | ۲۲                           | ▼             |
| تارا اتومات V4 (۱۴۰۴)                           | یک‌میلیارد و ۱۶۹               | یک‌میلیارد و ۶۰۸                 | ۲۲                           | ▼             |
| رانا پلاس ارتقا (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)                | ۷۹۷                            | یک‌میلیارد و ۱۲۰                 | ۱۸                           | ▼             |
| ری‌را (۱۴۰۴)                                    | یک‌میلیارد و ۱۴۲               | ۲ میلیون و ۲۶۵                   | ۵۵                           | ▼             |
| وانت آریسان ۲ دو گانه سوز (۱۴۰۴)                | ۶۵۰                            | ۸۳۱                              | ۷                            | ▼             |

بشکه بزرگ و ۱۰۰ گالن ۲۰ لیتری در یکی از سوله‌های اطراف دیوشده و تعدادی کارگر مشغول تخلیه هستند.»

سرهنگ نعمتی گفت: «ماموران بلافاصله با بررسی موضوع متوجه می‌شوند که انواع روغن‌های خودرو را با مارک‌های تقلبی بسته‌بندی و به داخل کامیون‌ها منتقل که در محل پرورنده تشکیل و تحویل پلیس امنیت اقتصادی استان شد. همچنین طبق بررسی‌ها ارزش ریالی کالاهای مکشوفه، بیش از نود میلیارد ریال برآورد شده است.»

فرمانده انتظامی شهرستان تبریز از کشف روغن موتور خارجی قاچاق و دستگیری ۲ متهم در این شهرستان خبر داد. به گزارش خبرنگار مهر، سرهنگ محمد نعمتی در گفت و گو با خبرنگاران اظهار داشت: «برابر اعلام مرکز فوریت‌های پلیسی مبنی بر این که در یکی از مراکز تولید و بسته‌بندی مواد شیمیایی مقادیر زیادی بشکه و گالن با مارک‌های خارجی رد و بدل می‌شود ماموران کلانتری ۲۵ کاندرو بلافاصله به محل اعزام شدند.»

این مقام انتظامی افزود: «ماموران پس از حضور در محل مشاهده می‌کنند که بیش از ۳۰۰



## کشف کالای قاچاق ۹۰ میلیاردی در تبریز



سوخت با اکتان ۹۵ در دومین استان کشور به دنبال مشتری می‌گردد؛

# آغاز عرضه بنزین سوپر وارداتی در اصفهان

حدود ۶ هزار لیتر فروش رفت که روز دوم حتی کمتر هم شد. این عدد، واقعا ناچیز است. حتی یک جایگاه کوچک روستایی، فروش روزانه‌اش از این عدد بیشتر است.» وی در پاسخ به انتشار تصاویر صف‌های طولانی در فضای مجازی، گفت: «این تصاویر گمراه کننده است. در تهران ۵ جایگاه سیار فعال بودند و وقتی یک نازل وجود دارد و ۷ یا ۸ خودرو در صف هستند، طبیعی است که صف دیده شود، اما در عمل حجم فروش بسیار پایین است.» به گفته بابایی، با توجه به مصرف روزانه بیش از صد میلیون لیتری بنزین در کشور، فروش ۶ هزار لیتری بنزین سوپر وارداتی کمتر از ۶ هزارم درصد بازار را پوشش می‌دهد. وی در خصوص کیفیت این بنزین گفت: «این بنزین وارداتی است و اسناد آن موجود است، اما از نظر مصرف کننده، تفاوت چشمگیری احساس نمی‌شود.» وی تفاوت اصلی را در عدد اکتان و رنگ سوخت دانست و افزود فقط خودروهای دارای موتور حساس ممکن است بهبود عملکرد جزئی را احساس کنند. بابایی آینده ادامه این روند را منوط به ثبات نرخ ارز خواند و گفت: «تا زمانی که نرخ ارز تثبیت نشود، ادامه این روند منطقی نیست. هیچ واردکننده‌ای نمی‌تواند یک روز با قیمت ۶۵ هزار تومان و روز دیگر با ۹۰ هزار تومان عرضه کند. این نه به نفع واردکننده است و نه به مصرف کننده. اگر خودم واردکننده بودم، صبر می‌کردم تا بازار به ثبات برسد.» وی خاطر نشان کرد: «از میان بیش از ۱۰۰ متقاضی، فقط به ۵ شرکت مجوز واردات داده شده و عملانی یکی دو شرکت اقدام به واردات کرده‌اند.»



با استقرار خودروهای عرضه سوخت سیار آغاز شده است. نواز تاکید کرد که تقاضاهای دیگر نقاط کشور هم‌زمان پاسخ داده خواهد شد و این طرح به تدریج به شهرهای بزرگ‌تر گسترش می‌یابد. این اتفاق بی‌سابقه، گامی مهم در جهت تنوع‌بخشی به فرآورده‌های نفتی و رضایت‌مندی مصرف‌کنندگان خاص به‌شمار می‌رود و می‌تواند الگویی برای سایر کلانشهرها باشد. یزدانمهر بابایی مشاور کانون انجمن جایگاه‌داران سوخت با اشاره به نوسانات قیمت بنزین سوپر از حدود ۶۷ هزار و ۵۰۰ تومان تا ۸۰ هزار تومان و همچنین دریافت هزینه خدمات ۲۵۰ هزار تومانی توسط جایگاه‌های سیار، فرآیند قیمت‌گذاری آن را تابع نرخ ارز آزاد و عرضه و تقاضا در بورس انرژی دانست. بابایی تاکید کرد: «این بنزین به عنوان کالای وارداتی، ارتباط مستقیم با نرخ ارز دارد. ارز ترجیحی یا دولتی به آن تعلق نمی‌گیرد و با ارز آزاد وارد می‌شود.» وی در پاسخ به این سوال که آیا هزینه خدمات جایگاه سیار در جایگاه ثابت نیز اخذ می‌شود، توضیح داد: «اگر در جایگاه‌های ثابت عرضه شود، چنین هزینه‌ای نباید از مردم اخذ شود و قیمت آن نهایتاً با اختلافی حدود دو هزار تومان عرضه خواهد شد.» وی دلیل دریافت این هزینه توسط جایگاه‌های سیار را ریسک مالی جایگاه‌دار به دلیل فراریت بالای بنزین سوپر و پرداخت پیشاپیش مبلغ آن عنوان کرد. مشاور کانون انجمن جایگاه‌داران سوخت با بیان این که استقبال مردم از این محصول بسیار پایین بوده است، آمار فروش را گواه این ادعا دانست و گفت: «در روز اول

سخت‌گویی صنف جایگاه‌های سوخت کشور گفت که با تأخیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی و همکاری شرکت‌های صاحب صلاحیت و جایگاه‌های متقاضی با شورای سیاست‌گذاری سوخت‌های ویژه، دومین استان عرضه کننده بنزین سوپر اصفهان خواهد بود. نواز با اعلام این خبر افزود: «اقدامات اولیه در یکی از جایگاه‌های سوخت اصفهان برای عرضه بنزین سوپر وارداتی انجام شده، تخلیه فرآورده صورت گرفته و شمارش معکوس عرضه بنزین سوپر وارداتی در این شهر آغاز شده است. این جایگاه‌ها با تجهیزات ویژه برای جداسازی و عرضه ایمن بنزین سوپر مجهز هستند. ساکنان اصفهان، به‌ویژه صاحبان خودروهای لوکس، می‌توانند به‌زودی از این سوخت با کیفیت بالا بهره‌مند شوند که عملکرد بهتر موتور، کاهش مصرف سوخت و آلایندگی کمتر را به همراه دارد.» نواز بیان داشت: «همان‌طور که پیش‌تر اعلام شد، اولویت عرضه در تهران، کلانشهرها و استان‌های زیارتی و گردشگری پذیر خواهد بود که البته تقاضاهای دیگر در سایر نقاط کشور هم‌زمان پاسخ داده خواهد شد.» نواز ادامه داد: «هم‌زمان درخواست‌هایی از سایر استان‌ها جهت عرضه این فرآورده وجود دارد و همکاری خوبی بین دستگاه‌ها با بخش خصوصی در جهت اجرای دقیق وجود دارد. همچنین همه اقدامات لازم در جهت نظارت‌های مستمر کمی و کیفی در جریان است و شورای سیاست‌گذاری سوخت‌های ویژه با دقت روند را پیگیری می‌کند.» عرضه بنزین سوپر وارداتی از پنجشنبه چهارم دی در شهر تهران



NEW  
**M2631 D**  
WWW.AMICOIR.COM



**"استقامت در هر گذرگاه، همراهی در هر مسیر"**

**"PERSEVERANCE AT EVERY CROSSROADS, COMPANIONSHIP ON EVERY PATH."**



همچنین اسپویلر جلو با قابلیت تغییر ارتفاع و بال عقب قابل تنظیم در شرایط مختلف رانندگی، ترکیب مناسبی از نیروهای داون فورس (فشار رو به پایین) و کاهش مقاومت هوا را ایجاد می کنند و در موقعیت پهنه، ضریب درگ تا حدود ۱۰ درصد کمتر از نسل قبلی است.

این سیستم فعال آیرو دینامیک نه تنها با پداری در سرعت های بالا راهپود می بخشد، بلکه در حالت Wet Mode با بستن ورودی های خاص، از پاشش آب به دیسک های ترمز جلوگیری می کند تا عملکرد ترمز در شرایط مرطوب نیز افزایش یابد.

آیرو دینامیک بر تر پور شه ۹۱۱ توربو اس (نسل ۹۹۲) از نکات کلیدی در ارائه عملکرد استثنایی و پایداری بالا در این سوپراسپرت محسوب می شود. این خودرو از سیستم آیرو دینامیک فعال (PAA – Porsche Active Aerodynamics) بهره می برد که به طور هوشمند جریان هوا را بسته به سرعت، وضعیت رانندگی و نیاز به خنک کاری تنظیم می کند. در قسمت جلو بدنه، ورودی های هوا به صورت فعال باز و بسته می شوند تا در صورت نیاز هوای بیشتری به رادیا تورها و ترمزها هدایت شود و در شرایط عادی کاملاً بسته باقی بمانند تا ضریب درگ کاهش یابد.



## آیرو دینامیک بی نظیر پور شه «۹۱۱»

### دیگنیتی پرستیژ

دیگنیتی جدید را با ۳۰ ماه اقساط بخرید

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



قیمت: ۲ میلیارد و ۸۴۰ میلیون تومان

### اموی ام ایکس ۵۵ پرو

شرایط فروش محصولات اموی ام در بازار آزاد

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مشتری آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهد. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو اموی ام X55 پرو گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط ۲ تا ۳۰ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۴ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: ۲ میلیارد و ۱۸۰ میلیون تومان

### دنا پلاس توربو

شرایط اقساطی قابل توجه خودروهای داخلی

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



قیمت: یک میلیارد و ۱۹۰ میلیون تومان

### تیگو ۷ پریمیوم هیبرید

تیگو ۷ با اقساط ۱۲ ماهه

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مشتری آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو تیگو ۷ پریمیوم هیبرید گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل یک میلیارد تومان از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط ۱۲ تا ۳۰ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۴ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: ۳ میلیارد و ۲۲۰ میلیون تومان

### تیگو ۸ پرو مکس اکسلنت

کراس اوور محبوب فونیکس با یک میلیارد و پینش پرداخت

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مردم آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو تیگو ۸ پرو مکس اکسلنت گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط حداقل ۲۴ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۴ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: ۴ میلیارد و ۱۵۰ میلیون تومان

### وانت آریسان ۲

وانت ایران خودرو تا ۲۴ ماه اقساط دارد

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مشتری آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهد. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو وانت آریسان ۲ گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل ۶۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط ۲ تا ۲۴ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۴ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: ۷۶۰ میلیون تومان

### شاهین اتومات

پرطرفدارترین خودرو داخلی با شرایط ۳۶ ماهه

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مردم آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو شاهین اتومات سال گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل ۶۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط ۲ تا ۳۶ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۴ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: یک میلیارد و ۲۶۵ میلیون تومان

### پژو ۲۰۷ تی پو ۳

خودروهای پرطرفدار در بازار قسطی بخرید

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



قیمت: ۹۲۰ میلیون تومان

### هایما ۸ اس

هایما جدید ولوکس ایران خودرو با اقساط ۱۸ ماهه

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مردم آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو هایما 8S گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط ۱۸ تا ۳۶ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. همچنین پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۴ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: ۲ میلیارد و ۷۶۰ میلیون تومان

### کی ام سی جی ۷

اقساط بدون ضامن محصولات کرمان موتور

فروش خودرو به صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می شود و همین امر سبب می شود مشتری آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهد. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو کی ام سی جی ۷ گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش پرداخت حداقل یک میلیارد تومان از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم زمان با پیش پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می توانند با اقساط یک تا ۳۶ ماهه این خودرو را به صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یکبار انجام می شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۴ به مشتریان عرضه می شود.



قیمت: ۲ میلیارد و ۳۸۵ میلیون تومان

### ساینا اس

محصولات سایپا را با تحویل به روز اقساطی بخرید

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



قیمت: ۶۷۰ میلیون تومان

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

هشدار!





است. این تغییرات در کنار روکش‌های آلومینیومی رادیاتور و طراحی لایه‌ای قسمت عقب، Z650S را پهن‌تر و جسورتر از همیشه نشان می‌دهد. کاوازاکی همچنین توجه ویژه‌ای به موقعیت قرارگیری راکب داشته است. فرمان جدید با ۳۰ میلی‌متر عرض بیشتر، همراه با جای پای جدید، حالتی اسپرت‌تر و متمایل به جلو برای راکب ایجاد می‌کند. زین نیز دچار تحول شده است؛ صندلی راکب ۱۵ میلی‌متر بلندتر شده و فضای نشیمن برای هر دو سرنشین ۲۰ میلی‌متر عرض‌تر است. همچنین لایه‌ای ۱۰ میلی‌متری فوم اضافی برای راحتی بیشتر به زین افزوده شده است.

کاوازاکی از جدیدترین عضو خانواده افسانه‌ای Z خود یعنی Z650S مدل ۲۰۲۶ رونمایی کرده است. این نسخه جدید که بر پایه مدل محبوب Z650 ساخته شده، با چهره‌ای کاملاً بازطراحی شده، از گونومی جدید برای راکب و سرنشین و مجموعه‌ای از به‌روزرسانی‌های فنی آمده است تا جایگاه این سوپرنیکد میان‌وزن را در بازار مستحکم‌تر کند. مهم‌ترین تغییر در Z650S جدید، ظاهر آن است که از زبان طراحی ته‌اجمی سوگومی کاوازاکی پیروی می‌کند. چراغ جلو کاملاً جدید با سه واحد LED (دو عدد برای نور پایین و یکی برای نور بالا) در جلو، ظاهری خشن و عضلانی به‌موتورسیکلت بخشیده



## کاوازاکی «Z650 S» در سال جدید میلادی هوشمندتر می‌شود

مدیرعامل اسبق گروه خودروسازی سایپا در گفت‌وگو با «دنیای خودرو»:

# قیمت‌گذاری دستوری، کیفیت و تولید خودرو را قربانی کرد

ساخت داخل بدون قطعه‌ساز معنادار؛ وقتی قطعه‌سازی طلب سنگینی از خودروساز دارد، نمی‌توان از او انتظار داشت سرمایه‌گذاری جدید انجام دهد

هرگاه ریال کم می‌آورد، به سرعت به سراغ چاپ پول می‌رود که نتیجه آن تورم و افزایش نقدینگی در جامعه است. راه دیگر می‌تواند استفاده از ذخایر ارزی برای تامین خریدهای خارجی خودروسازان باشد؛ البته اگر ذخایری وجود داشته باشد. اما مساله این جاست که مشکل ریشه‌ای صنعت خودرو با این اقدامات مقطعی هم به‌طور کامل حل نمی‌شود.

## شماره‌ها به «ریشه‌ای بودن بحران» در صنعت خودرو اشاره کرده‌اند. منظور تان دقیقاً از این موضوع چیست؟

مساله این نیست که امروز با فردا چه کاری باید برای صنعت خودرو انجام دهیم؛ مساله این است که بحران هر روز عمیق‌تر می‌شود. موضوعی که برای صنعت خودرو زمانی یک مشکل کوچک بود، امروز شبیه یک غده سرطانی شده است. اگر یک خودروساز دچار بحران شود، این بحران مثل دومینو به‌بقیه هم سرایت می‌کند؛ چه دولتی باشند و چه خصوصی؛ بنابراین نیاز است که متولیان صنعت خودرو در سیاست‌گذاری و قانون‌گذاری برای بهبود شرایط فعلی تولید اقدامی جدی انجام دهند.

## سیاست قیمت‌گذاری تاکنون خودروسازان را دچار زیان کرده است؛ به نظر شما این موضوع توانسته در بازار به نفع مشتریان باشد؟

با وضعیتی که در نرخ ارز به‌وجود آمده، دولت یا باید قیمت را همچنان کنترل کند یا به سمت آزادسازی برود. اگر کنترل کند، تمام سود تولید به جیب دلال‌هایی رود؛ اختلاف قیمت کارخانه و بازار عملاً یک رانت بزرگ ایجاد می‌کند. اگر هم قیمت را آزاد کند و اجازه دهد خودرو با قیمت تمام‌شده به‌علاوه سود معقول فروخته شود، با توجه به افزایش شدید هزینه‌ها و نرخ ارز، قیمت خودرو به‌سطحی می‌رسد که عملاً بخش بزرگی از جامعه توان خرید نخواهد داشت. در آن صورت، دولت مجبور می‌شود به سراغ راه‌اندازی شرکت‌های لیزینگ و فروش اقساطی برود. این هم نیازمند سرمایه‌گذاری‌های کلان است. به نظر من، دولت به‌جای مداخلات در قیمت‌گذاری، باید با کمک چند تیم متفکر، پول‌های سرگردان موجود در جامعه را به سمت بازار سرمایه و ابزارهای تامین مالی هدایت کند تا هم مردم بتوانند خرید کنند و هم خودروسازان گردش مالی داشته باشند. متأسفانه چنین تفکری در سیاست‌گذاری صنعتی وجود ندارد.

## با توجه به بحران نقدینگی و افزایش نرخ ارز، آیا می‌توان به بهبود کیفیت خودرو امیدوار بود؟

در شرایطی که بنگاه اقتصادی برای پرداخت حقوق با حفظ نیروی انسانی مشکل دارد، طبیعی است که کیفیت در اولویت‌های بعدی قرار گیرد. در یک بنگاه اقتصادی، اول سود مهم است، بعد تیراژ تولید و ساخت داخل و سپس کیفیت. وقتی بحران شدید می‌شود، کیفیت قربانی می‌شود. از طرف دیگر، بسیاری از محصولات ما بیش از ۲۰ سال عمر دارند و از نظر طراحی دچار مشکلات اساسی هستند. این خودروها حتی با صرف هزینه‌های سنگین هم نمی‌توانند استانداردهای جدید را به‌طور کامل پاس کنند. بهبود کیفیت هزینه‌بر است و با قیمت‌گذاری فعلی، توجیه اقتصادی ندارد. البته در محصولات جدیدتر مانند شاهین یا تارا، وضعیت بهتر است و رضایت نسبی بیشتری وجود دارد. اما در خودروهای قدیمی، نهایت کاری که می‌شود کرد، سخت‌گیری بیشتر در کنترل کیفیت قطعات ورودی است؛ آن هم در شرایطی که تامین قطعه خود یک چالش جدی است. در چنین فضایی، کمیت بر کیفیت غلبه می‌کند.

## به عنوان پرسش پایانی، درباره سیاست ساخت داخل چه نظری دارید؟ این مسیر باید چگونه ادامه پیدا کند؟

ساخت داخل بدون قطعه‌ساز معنادار؛ وقتی قطعه‌سازی طلب سنگینی از خودروساز دارد، نمی‌توان از او انتظار داشت سرمایه‌گذاری جدید انجام دهد. او ابتدای گوید بخشی از طلیم را بدیهیتاً بتوانم سرمایه‌گذاری کنم. این یک منطق اقتصادی ساده است. برای توسعه ساخت داخل، باید فضای کسب و کار مناسبی ایجاد شود. قطعه‌ساز باید به آینده‌امیدوار باشد. اما وقتی با بدهی‌های بانکی، مطالبات معوق و ابهام در سیاست‌ها مواجه است، طبیعی است که انگیزه‌ای برای سرمایه‌گذاری نداشته باشد. در چنین شرایطی، بسیاری ترجیح می‌دهند فقط طلب خود را وصول کنند و از این صنعت خارج شوند.



نویسنده

در دنیا هزینه‌های مالی شاید یک تا ۲ درصد قیمت فروش باشد؛ اما در کشور این عدد به ۲۰ تا ۳۰ درصد رسیده است. این یعنی بخش عمده درآمد حاصل از فروش خودرو صرف پرداخت بهره و هزینه‌های بانکی می‌شود

ادامه دهد، نه منابعی در اختیار خودروسازان قرار گرفته و نه برنامه مشخصی وجود دارد. از طرف دیگر، هزینه‌های مالی خودروسازان سرسام‌آور شده است. در دنیا، هزینه‌های مالی شاید یک تا ۲ درصد قیمت فروش باشد؛ اما در کشور این عدد به ۲۰ تا ۳۰ درصد رسیده است. این یعنی بخش عمده درآمد حاصل از فروش خودرو صرف پرداخت بهره و هزینه‌های بانکی می‌شود.

## برخی معتقدند وزارت صمت باید بانک‌ها را وادار به همکاری بیشتر با قطعه‌سازان و خودروسازان کند. آیا این مسیر را عملی می‌دانید؟

بانک‌ها خودشان با مشکلات جدی مواجه هستند و بخش زیادی از وام‌های تکلیفی و دستوری که در سال‌های گذشته پرداخت شده، بازنگشته است. ماجرای بدهی‌های کلان برخی بانک‌ها، مثل آن چه درباره بانک آینده مطرح شد، نشان می‌دهد نظام بانکی هم در وضعیت شکننده‌ای قرار دارد. بنابراین حال، اگر قرار است دولت کمکی بکند، یکی از معذوراه‌ها این است که بانک‌ها را ملزم کند یک یا دو سال به خودروسازان تنفس بدهند یا خودش بخشی از نقدینگی مورد نیاز بانک‌ها را تامین کند. البته بعید می‌دانم چنین کاری انجام شود. دولت



میترا شهبازی

m.shahbazi@autoworld.ir

صنعت خودرو کشور در ماه‌های پایانی سال بیش از هر زمان دیگری با چند بحران دست و پنجه نرم می‌کند که هم‌زمان نه تنها در خطوط تولید، بلکه در ترازنامه‌های مالی، روابط مالی با قطعه‌سازان، ناتوانی در ایفای تعهدات معوق و عدم تحقق برنامه‌های مرتبط با ارتقای کیفیت محصولات، خود را نشان می‌دهد. نوسانات شدید ارزی، سیاست‌های انقباضی بانک‌ها، قیمت‌گذاری دستوری و کاهش قدرت خرید مصرف‌کنندگان، مجموعه‌ای از چالش‌ها را شکل داده که به گفته بسیاری از فعالان این صنعت، دیگر نمی‌توان آن‌ها را مقطعی یا کوتاه‌مدت دانست. در چنین فضایی، وضعیت خودروسازان بخش خصوصی و دولتی همچنان مبهم و تاحد زیادی نگران‌کننده است؛ نگرانی‌هایی که ریشه آن بیش از هر چیز به بحران نقدینگی و انباشت بدهی‌ها بازمی‌گردد. بدهی‌های سنگین خودروسازان به قطعه‌سازان، هزینه‌های مالی فزاینده و ناترازی انرژی، تولید خودرو را در موقعیتی قرار داده که حتی ادامه وضع موجود نیز به یک چالش بزرگ تبدیل شده است. در این میان، پرسش کلیدی این است که خودروسازان برای عبور از این وضعیت چه مسیری را باید در تعامل با زنجیره تامین طی کنند؟ همین‌طور با این سوال اساسی مواجه هستیم که آیا بدون اصلاح سیاست‌های کلان اقتصادی و بانکی می‌توان به رشد تولید، بهبود کیفیت و تحقق ساخت داخل امید داشت؟ برای پاسخ به سؤالاتی از این دست با «سعید مدنی»، مدیرعامل اسبق گروه خودروسازی سایپا به گفت‌وگو پرداختیم:

## با توجه به این که در سه ماهه پایانی سال داریم، وضعیت فعلی خودروسازان با در نظر داشتن چالش‌های عدیده این صنعت برای تحقق برنامه رشد تولید را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

واقعیت این است که ما به سه ماهه پایانی سال رسیده‌ایم و صنعت خودرو عملاً با یک بحران مالی جدی دست به‌گریبان است. اگر بخواهم مقایسه‌ای انجام بدهم، به‌طور کلی شرایط در خودروسازان بخش خصوصی و دولتی چندان مناسب نیست. در این میان خودروساز دولتی با چالش‌های مالی عمیق‌تری مواجه است؛ چرا که در مدیریت‌های گذشته در این خودروساز آینده‌فروشی‌هایی انجام شده که به‌عنوان میراثی برای تیم مدیریت فعلی به‌جا مانده است. همچنین بدهی خودروسازان به زنجیره تامین افزایش یافته است. از یک سو تولید خودرو رشد چشمگیری نداشته و از سوی دیگر قیمت‌گذاری دستوری سبب کسری نقدینگی در این بخش ناشی از سیاست‌گذاری‌های اشتباه صنعتی شده است. قطعاً برای خروج از این بحران نیاز به همراهی و همکاری بیشتر قطعه‌سازان است.

## برای خروج صنعت خودرو از بحران فعلی آیا راهکاری کوتاه‌مدت وجود دارد؟ به نظر شما برای بهبود شرایط چه می‌توان کرد؟

یک راه حل موقت اما ضروری وجود دارد. تا پیش از پایان سال، باید نقدینگی مشخص و هدفمندی به قطعه‌سازان تزریق شود. اگر قطعه‌سازان بتوانند قطعات مورد نیاز را تامین کنند، خودروها تکمیل شده، فروش می‌روند و منابع حاصل از فروش می‌تواند صرف پرداخت بدهی‌ها به زنجیره تامین شود. این یک چرخه حداقلی است که اگر فعال نشود، وضعیت خودروسازان و قطعه‌سازان رو به بهبود نخواهد رفت. این کمک می‌کند بخشی از بدهی‌ها تسویه شود. اما اگر این اتفاق نیفتد، تولید عملاً به خواب خواهد رفت و بحران عمیق‌تر می‌شود.

## با توجه به این که وزارت صمت نقش سیاست‌گذار صنعتی را دارد، اقدامات آن برای حل مشکلات فعلی صنعت خودرو چگونه باید باشد؟

صریح بگویم؛ انتظار می‌رفت اقدامات دولت و به‌ویژه وزارت صمت برای حل مشکلات صنعت خودرو دقیق و اساسی باشد؛ اما چنین چیزی را مشاهده نکردیم. در حالی که صنعت خودرو بدون تزریق نقدینگی نمی‌تواند به فعالیت خود به‌درستی

مرکز رضایت‌بخشود و مشتریان با هدف بهبود تجربه مشتری، تسریع در رسیدگی به درخواست‌ها و افزایش رضایت‌مندی آنان انجام شده و بخشی از برنامه‌های ایران خودرو برای تقویت ارتباط مستقیم و مستمر با مشتریان به شمار می‌رود. توسعه زیرساخت‌های پاسخگویی و افزایش دسترسی مشتریان به پشتیبانی، از محورهای مورد تأکید مدیریت جدید ایران خودرو در حوزه خدمات پس از فروش و ارتباط با مشتریان است.

«ایکوپرس - در راستای ارتقای سطح خدمات به مشتریان و افزایش دسترسی به خدمات پس از فروش، فعالیت مرکز پاسخگویی گروه صنعتی ایران خودرو از این پس به صورت ۲۴ ساعته و بدون تعطیلی خواهد بود. بر این اساس، مشتریان ایران خودرو از این به بعد می‌توانند در تمام ساعات شبانه‌روز و در تمامی ایام هفته، از جمله روزهای تعطیل، از طریق مرکز پاسخگویی پیگیر سوالات، درخواست‌ها و مسائل مرتبط با خدمات فروش و پس از فروش باشند. این اقدام توسط



## مرکز پاسخگویی ایران خودرو ۲۴ ساعته شد



تداوم چالش کاتالیست‌های اجاره‌ای؛

# تقلب در معاینه فنی همچنان وجود دارد

تقلب و تقلب

اما این فقط صورت کلی ماجراست؛ ولی اتفاقاتی قبل و بعد از ورود به روند ارزیابی فنی اتومبیل‌ها رخ می‌دهد که مصداق بارز تقلب است. البته به گفته سعید قیصر، مدیرعامل اتحادیه سازمان‌های حمل و نقل همگانی کشور و مدیریت امور اجرایی معاینه فنی، مراکز معاینه فنی تحت تملک شهرداری‌ها و بخش خصوصی در صورت ارتکاب تقلب در اجرای فرآیند، از فعالیت آنان ممانعت به عمل خواهد آمد. ولی این ماجرا روی دیگری هم دارد و به مراکز ارزیابی فنی مربوط نمی‌شود. با اجرایی شدن تشدید برخورد با خودروهای فاقد معاینه فنی برخی از مالکان خودرو و تعمیرکاران سودجو اقدام به اجاره لوازم یدکی خودرو از جمله کاتالیست و لاستیک برای اخذ معاینه فنی می‌کنند. با افزایش قیمت لوازم یدکی در چند ماه اخیر بازار این کاسبی خطرناک نیز رونق گرفته است. بنابر اعلام مسئولان شهرداری، در تهران تقریباً این مشکل به چشم نمی‌خورد. در شهر تهران خودروهای سبک این تخلفات را انجام نمی‌دهند؛ زیرا اجاره کردن کاتالیست به صرفه نیست. در معاینه فنی عادی اکثر خودروها با هزینه کم قادر به اخذ معاینه فنی هستند ولی برای معاینه فنی برتر برخی اقدام به اجاره لوازم یدکی می‌کنند. مشاور معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران همچنین گفته که: «در خودروهای سنگین این تخلفات بیشتر صورت می‌گیرد و شهرداری تهران در تعامل با سازمان محیط زیست مقرر کرده که خود شهرداری نظارت کند تا جلوی این گونه تخلفات گرفته شود. بیشتر این اقدامات در تعمیرگاه‌های غیرمجاز حومه تهران و در ورودی پایتخت صورت می‌گیرد و درصدد هستیم با اعمال نظارت بیشتر جلوی این موارد گرفته



علی علمی  
a.elmi@autoworld.ir

در حال حاضر چند سالی است که گرفتن معاینه فنی خودرو از سوی راهنمایی و رانندگی الزامی شده و بر اساس قانون تمام خودروهای سواری داخلی و خارجی که بیش از ۴ سال از سن آن‌ها گذشته باشد ملزم به داشتن معاینه فنی هستند و رعایت نکردن این مورد از سوی رانندگان منجر به بروز سانحه و حوادث ناگوار می‌شود. معاینه فنی خودرو به طور کلی به فرآیند بررسی سلامت خودرو از هر نظر گفته می‌شود. بخشی از آن مربوط به آزمون فنی خودروست که برای پیشگیری از تصادف‌های احتمالی انجام می‌شود و بخشی دیگر مربوط به تست آلایندگی و کنترل آلودگی هواست. کارشناسان فنی تمام قطعات و اجزای ماشین و نحوه عملکرد آن‌ها را بررسی کرده و سلامت خودرو و کارکرد صحیح آن را تایید یا رد می‌کنند. مجموع این تست‌ها منجر به صدور گواهی معاینه فنی می‌شود که به معنای سلامت فنی و ظاهری اتومبیل است. بنابر این خودروی مربوطه اجازه تردد در شهر و جاده را خواهد داشت. بر اساس قانون راهنمایی و رانندگی شرایط معاینه فنی خودروهای تولیدی در سال‌های ۱۳۹۸-۱۳۹۷، تا ۴ سال ساخت نیازی به دریافت معاینه فنی ندارند و خودروهای فاقد این مجوز روزانه ۵۰ هزار تومان جریمه می‌شوند.



ستاد معاینه فنی خودروهای تهران گفته بود: «گران شدن قطعات خودرو، تقلب در معاینه فنی را زیادتر از گذشته کرده است و رانندگان برای قبولی در معاینه فنی قطعات گرانقیمت را از تعمیرگاه‌ها اجاره می‌کنند و بعد از دریافت گواهی تایید معاینه فنی، آن را به تعمیرکار غیرمجاز باز می‌گردانند!» حسینی منش خبر تقلب در معاینه فنی خودروها را به صورت رسمی تایید کرده و گفته که: «هزینه‌های نگهداری خودرو در چند ماه گذشته خیلی بالا رفته و با رقم کم نمی‌توان خودرو را سرویس کرد. از سوی دیگر برخورد پلیس با این مساله هم موجب شده برخی از مالکان خودرو برای احراز صلاحیت فنی

شود. در مورد خودروهای سبک تا جایی که امکان داشته، برخورد شده و مراکزی که قطعات یدکی اجاره می‌دادند با اطلاع به اتحادیه تعمیرکاران خودروی تهران تعدادی از آن‌ها پلمب و یا تعلیق شده‌اند.» اجاره کاتالیست اولاً به مسئولیت اجتماعی خودروساز برمی‌گردد که برای محصول تولیدی‌اش قطعات لازم و حیاتی را نصب کند تا خودروی مورد استفاده سلامت شهروندان را حفظ کند؛ اما از آن‌جا که معاینه فنی یک آزمایشگاه ساده است، نمی‌تواند اجاره‌ای بودن کاتالیست را تشخیص بدهد. چند ماه پیش هم سیدنواب حسینی منش، مدیرعامل وقت

ارتقای وضعیت

با توجه به این‌که معاینه فنی خودروها یک موضوع مهم اجتماعی است و عدم رعایت صحیح و استانداردهای لازم در این خصوص ایمنی و سلامت را به خطر می‌اندازد، لذا موضوع تخلفات معاینه فنی ارتباط مستقیم با حقوق شهروندی داشته و دستگاه‌های ذی‌ربط باید تمام تلاش خود را معطوف کنند تا ضریب تخلفات به حداقل برسد. به گفته یکی از مدیران سابق شهرداری در حال حاضر مهم‌ترین اولویت نهادهای مسئول تثبیت این مرحله است. همه خودروها باید معاینه فنی بگیرند تا این طرح به اهداف خود دست پیدا کند. مرحله بعدی افزایش استاندارد خودروها و سوخت است. همچنین باید خودروهای کاربراتوری را از تهران حذف کرد و در کنار تقویت ارتقای مراکز معاینه فنی، جایگزین‌های مطلوب و مناسبی به شهروندان ارائه کرد. ضمن این‌که خودروسازها هم باید استانداردهای تولید محصولات‌شان را بالاتر ببرند. در مرحله بعدی باید خودروهای آلایندگی و مشکل‌دار حذف شود که هنوز برنامه‌ای برای آن تدوین نشده است. با این همه مسامانه‌ی وضعیت خودروهای دیزلی فرسوده و موتورسیکلت‌ها باقی می‌ماند که در اسرع وقت باید به آن‌ها رسیدگی شود.



# فونیکس





## افایکس برقی

### در مسیر آینده

# FX EV



جهت اطلاعات بیشتر من را اسکن کنید



مرکز تماس خدمات  
۰۲۱-۴۷۶۵۱

WWW.FOWNIX.COM  
@fownix.official



Autoworld.ir

یکشنبه ۱۴ دی ماه ۱۴۰۴. سال یازدهم. شماره ۲۴۷۲

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: ۳۰۰۶۷۴۰۰نشانی: تهران - میدان هفت تیر - خیابان  
پلاک ۱۹ - ط ۳  
مفتاح جنوبی - خیابان ورکش - پلاک ۱۹ - ط ۳  
تلفن تماس: ۰۲۱-۸۸۳۰۸۱۰۲ - ۸۸۳۰۶۷۴۱صاحب امتیاز و مدیر مسئول: خسایار نظریان رستمی  
رئیس شورای سیاستگذاری: حسین نظریان رستمی  
زیر نظر شورای سردبیری

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

بیلبور  
Billboard

## تمرکز آئودی بر قدرت و فناوری

«آئودی در کمپین تبلیغاتی برای نسل جدید S5 مدل ۲۰۲۵ روی ترکیب قدرت، طراحی احساسی و تکنولوژی پیشرفته تمرکز کرده است. پیام اصلی تبلیغاتی این کمپین بر «زیبایی در حرکت» و تجربه رانندگی هیجان انگیز با عملکرد قدرتمند V6 توربوشارژر تأکید دارد که در کمتر از ۵/۴ ثانیه به سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت می‌رسد. این رویکرد تبلیغاتی سبب بالا رفتن اعتبار برند آئودی در کلاس خودروهای اسپرت می‌شود.

## چگونه هزینه نگهداری از خودرو را کاهش دهیم؟

حرف آخر  
The Last Word

حمید محمدی

روزنامه نگار



«قطعات خودرو اعم از مکانیکی و الکترونیکی دارای عمر مفیدی هستند که پس از اتمام آن، قطعه معیوب باید تعمیر و یا تعویض شود. به عنوان مثال باید وضعیت قطعات مربوط به سیستم سوخت رسانی مانند انژکتورها و ریل سوخت هر ۲۵ هزار کیلومتر یکبار بررسی شود تا در صورت معیوب بودن هر یک از قطعات این سیستم، ضمن تعویض آن، از بروز مشکلات جدی برای خودرو و به طور کلی هزینه وسیله نقلیه دارای پیشرانده احتراق داخلی جلوگیری شود. درواقع انژکتورها و ریل سوخت قطعاتی هستند که به صورت مستقیم با سوخت در ارتباط هستند و گرفتگی و جمع شدن رسوبات ناشی از ناخالصی سوخت می‌تواند عمر مفید این قطعات را تا حد زیادی کاهش دهد. همین‌طور سیستم جرقه زنی نیز در راه اندازی پیشرانده و فعالیت روان و مناسب آن نقش چشمگیری دارد و مالکان وسایل نقلیه سبک و سنگین باید به وضعیت این سیستم نیز توجه ویژه داشته باشند. به این معنا که هر ۲۵ هزار کیلومتر باید وضعیت شمع‌های موتور و هر ۳۰ هزار کیلومتر یکبار وضعیت وایرها بررسی و در صورت نیاز قطعات معیوب تعویض شوند تا پیشرانده همواره راندمان و خروجی مناسبی داشته باشد. علاوه بر این، نیاز است که با هدف کاهش استهلاک پیشرانده در خودروهای احتراق داخلی، روغن موتور و فیلتر روغن موتور نیز با پیمودن هر ۵ هزار کیلومتر تعویض شوند. این مساله در مورد ضدیخ خودرو نیز صادق است و وضعیت این سیال نیز باید در تمام ایام سال به خصوص در فصل‌های پاییز و زمستان که دمای هوا به طور قابل توجهی کاهش می‌یابد، به دقت بررسی شود.

## در آخرین روز هفته گذشته قیمت خودرو در بازار ثابت ماند

فیدلیتی الیت ۷ نفره  
بدون تغییر در بازار  
۳ میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان  
ارزش گذاری شدفونیکس آریزو ۶ جی تی  
بدون تغییر در بازار  
۳ میلیارد و ۳۳۰ میلیون تومان  
ارزش گذاری شداتلس اتوماتیک  
بدون تغییر در بازار  
یک میلیارد و ۲۹۵ میلیون تومان  
ارزش گذاری شددنا پلاس ۶ دنده دستی  
بدون تغییر در بازار  
یک میلیارد و ۳۹۵ میلیون تومان  
ارزش گذاری شد

این مسیر سبز است



دانلود کاتالوگ

کی ام سی ایگل هیبرید

KMC EAGLE HEV