



یک قطعه‌ساز مطرح کرد:
ایجاد «فاجعه» در صنعت قطعه
در سایه سکوت سرد
و قابل تامل متولیان



محدودیت بیشتر برای
لکسوس «IS» در ۲۰۲۶



حسین نظریان

رئیس شورای سیاستگذاری

تالار دوم برای
نیازهای ارزی!

از زمانی که شورای رقابت تنظیم‌کننده صنعت خودرو شد و این شورا هم موضوع قیمت‌گذاری را به سازمان حمایت از مصرف‌کننده و تولیدکننده سپرد...

صفحه ۲

تیترهای امروز

Titles

آمار فروش خودروسازان چینی در ۲۰۲۵ اعلام شد:

نتایج یک سال رقابت در
بزرگ‌ترین بازار خودرو جهان

صفحه ۶

تلاش بازار خودرو
برای ادامه فعالیت

صفحه ۱۰

در ۹ ماهه سال جاری محقق شد:

رشد ۱۷ درصدی تولید و فروش
محصولات SKD سایپا

صفحه ۷

یک کارشناس حوزه بازار خودرو مطرح کرد:

رکود عمیق، بازتاب تأثیرات
افزایش بی‌سابقه نرخ ارز

صفحه ۳

ظرف ۴ سال صورت می‌گیرد:

سرمایه‌گذاری ۳۰۰ میلیون دلاری کرمان موتور در حوزه تحقیق و توسعه

برنامه‌های بلندمدت کرمان موتور که با عنوان «عهد ۱۴۰۷» در همایش قطعه‌سازان زنجیره تامین این خودروساز اعلام شد، حاوی یک نکته مهم و مغفول مانده در صنعت خودرو به شمار...

صفحه ۵

با حضور مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا:

نمایشگاه دائمی
توانمندی‌های شرکت
مگاموتور افتتاح شد

صفحه ۴

«دنیای خودرو» خبر می‌دهد

ماه طلایی ایرانول؛ ثبت
چهار رکورد تاریخی در
تولید و توزیع محصولات

صفحه ۱۱

یک کارشناس حوزه بیمه در گفت و گو با

«دنیای خودرو» مطرح کرد:

وقتی تصمیم‌گیری، بیمه
خودرو را زمین‌گیر می‌کند

حذف ارز ترجیحی اگرچه در سطح سیاست‌گذاری کلان
اقتصادی اتخاذ شد، اما پیامدهای آن به تدریج...

صفحه ۲



در گفت‌وگو با عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان کشور مطرح شد:

تسهیلات ۲۰ همتی، قربانی شوک انتقال ارز به تالار دوم

صفحه ۱۲

ترازانو، همسفر نامرئی

TRAZANO®



با ضمانت کورال‌تایر

کورال تایر نماینده انحصاری ترازانو در ایران

PERSIA MOBILITY GROUP

محصولات جدید گروه پرشیاموبیلیتی



PMG
Persia Mobility Group

Persia Khodro
BMW Sales & Service
MINI Sales & Service

PERSIA
PREMIUM

برای کسب اطلاعات بیشتر به وب سایت پرشیاموتور مراجعه نمایید.

www.persiakhodro.ir @ Persiakhodro 021 4591



آن، شاسی‌بلند گرند ویتارا است که آن هم در کارخانه‌ای دیگر در هند تولید می‌شود. سوزوکی در ابتدا ویکتوریس را یک مدل جهانی اعلام کرد و قصد داشت آن را در بیش از ۱۰۰ کشور عرضه کند. اما در آن زمان اشاره‌ای به تغییر نام آن برای بازارهای جهانی نشده بود. سوزوکی ویکتوریس مخصوص بازار هند و سوزوکی اکراس صادراتی از نظر طراحی یکسان هستند. از ویژگی‌های ظاهری آن‌ها می‌توان به پتل جلویی صاف، سپرهای جذاب، قوس‌های چرخ مریخی و چراغ جلوی تکی با عناصر LED اشاره کرد. سوزوکی اکراس دارای طول ۴.۳۶ متر، عرض ۱.۷۹ متر، ارتفاع ۱.۶۵ متر و فاصله محور ۲.۶ متر است.

سوزوکی شاسی‌بلند جدید ویکتوریس ساخت هند را با نام اکراس در بازارهای جهانی عرضه خواهد کرد. نسخه صادراتی دارای همان موتور ۱.۵ لیتری تنفس طبیعی، با سیستم دیفرانسیل جلو یا تمام‌چرخ محرک است. کراس‌اوور سوزوکی اکراس براساس نسل قبلی توپوتا را و ۴ در سال ۲۰۲۰ در اروپا عرضه شد. نسل جدید این شاسی‌بلند در بازارهای جهانی هم عرضه خواهد شد، اگرچه تنها وجه اشتراک این دو مدل نام آن‌ها است. اکراس جدید در واقع همان سوزوکی ویکتوریس ساخت هند با نشان جدید است. کراس‌اوور اکراس در سپتامبر امسال در هند رونمایی شد. نزدیک‌ترین مدل به



سوزوکی هندی دیگری در راه بازار جهانی

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

وقتی تصمیم ارزی، بیمه خودرو را زمینگیر می‌کند



مهبری درخوش

m.dorkhosh@autoworld.ir

اما وابستگی ارزی دارند. همین مساله موجب شده هزینه تعمیر خودرو، به‌ویژه در بخش بدنه و قطعات ایمنی، با جهش قابل توجهی مواجه شود. این کارشناس با اشاره به تبعات مستقیم این افزایش هزینه افزود: «رشد قیمت قطعات، بلافاصله در محاسبه خسارت‌های بیمه‌ای نمود پیدا می‌کند. زمانی که تعویض یک قطعه ساده بدنه یا مجموعه‌ای مانند چراغ و سپر چند برابر گذشته هزینه دارد، میانگین خسارت پرداختی شرکت‌های بیمه نیز افزایش می‌یابد و توازن مالی آن‌ها را تحت فشار قرار می‌دهد.»

لطفی با تاکید بر محدودیت‌های ساختاری صنعت بیمه تصریح کرد: «در شرایطی که نرخ حق بیمه امکان افزایش آزادانه و هم‌زمان با هزینه‌ها را ندارد، شرکت‌های بیمه ناچار به مدیریت ریسک از مسیرهای غیرمستقیم می‌شوند. این مدیریت ریسک، لزوماً در قالب افزایش رسمی نرخ‌ها بروز نمی‌کند، بلکه بیشتر در جزئیات قراردادهای دیده می‌شود.»

او در ادامه تشریح کرد: «افزایش فرانشیز، محدود شدن دامنه برخی پوشش‌ها، سخت‌گیری بیشتر در ارزیابی و پرداخت خسارت و حتی کاهش تمایل به صدور بیمه بدنه برای خودروهای پر هزینه یا

پریسک، از جمله واکنش‌های طبیعی صنعت بیمه به این شرایط است. به بیان دیگر، اگرچه ظاهر بیمه‌نامه‌ها تغییر چشمگیری نداشته، اما محتوای آن‌ها محافظه کارانه‌تر شده است.» این کارشناس حوزه بیمه با اشاره به پیامدهای اجتماعی این روند خاطر نشان کرد: «بیشترین فشار متوجه بیمه بدنه است؛ بیمه‌ای اختیاری که در دوره‌های کاهش قدرت خرید، نخستین گزینه‌ای است که از سبد هزینه خانوار حذف می‌شود. این در حالی است که هم‌زمان، افزایش هزینه تعمیرات، ریسک نداشتن این پوشش را بیش از گذشته کرده است.»

او نسبت به تبعات این وضعیت هشدار داد و گفت: «حذف بیمه بدنه، به‌ویژه برای خودروهایی که هزینه تعمیر بالایی دارند، می‌تواند یک تصادف نه‌چندان شدید را به بحران مالی برای خانواده‌ها تبدیل کند. بسیاری از مالکان، اهمیت واقعی این پوشش را تنها پس از مواجهه با خسارت جدی درک می‌کنند.»

لطفی در ادامه به وضعیت بیمه شخص ثالث پرداخت و یادآور شد: «اگرچه نرخ این بیمه تحت نظارت بیمه مرکزی و بر اساس نرخ دپه تعیین می‌شود، اما افزایش خسارت‌های مالی ناشی از گرانی قطعات، فشار مضاعفی بر منابع شرکت‌های بیمه وارد کرده و احتمال بازنگری در سیاست‌های آنی را تقویت می‌کند.»

او در پایان تاکید کرد: «آن‌چه امروز در بازار بیمه خودرو مشاهده می‌شود، نتیجه نبود هماهنگی میان سیاست‌های ارزی، صنعتی و بیمه‌ای است. تازمانی که این حوزه‌ها به‌صورت جزیره‌ای مدیریت شوند، شکاف میان هزینه واقعی خسارت و ساختار بیمه‌نامه‌ها ادامه خواهد داشت؛ شکافی که در نهایت به زیان بیمه‌گر و بیمه‌گذار تمام می‌شود.»

تالار دوم برای نیازهای ارزی!

از این‌ها که بگذریم و کارنامه و عملکرد ۶۰ ساله صنعت خودرو را تحت مذاقه قرار دهیم، به عمق ناکامی این صنعت و تبع آن صنعت قطعه‌سازی می‌رسیم که جدا مایه تاسف است. چند ماه پس از تأسیس شورای رقابت نگارنده در یک گپ و گفت دوستانه با روانشاد دکتر جمشید پژویان، نخستین رئیس آن درباره انگیزه‌ها و دلایل ایجاد شورای رقابت پرسید که نامبرده در پاسخ گفته بود: «من میان وجه تسمیه شورای رقابت و شرح وظایف و عملکرد آن تضاد و تناقض بسیار می‌بینم!» همه این نابسامانی‌ها بی‌تردید از سیاست‌گذاری ناشی می‌شود. زیرا صنعتی که پس از ۶۰ سال قدمت هنوز فاقد یک استراتژی مدون است و باری به هر جهت روزگار می‌گذراند معلوم است که نتیجه کار آن وضعیت سر در گم فعلی است.

پذیرفتن این حقیقت که یک صنعت بزرگ پس از ۶ دهه قادر به تأمین نیازهای ارزی خود نبوده و ناتوان از پاسخگویی نیاز بازار داخلی نیز است، هر چند خیلی سخت، ولی متأسفانه عینیت دارد. پس:

باطل سحر صنعت خودرو

در سیاست‌گذاری‌اش باشد

شیوه‌ها و سیاست مطلوب

عامل رستگاری‌اش باشد

چون سیاست‌گذاری‌اش غلط است

می‌رود هر زمان بر آن بیداد

ورنه ما هم به قدر چینی‌ها

بهره داریم ز هوش و استعداد

فرجام سخن این‌که: باید از گذشته پند بگیریم و بهترین تصمیمات را در صنعت خودرو و نیز بازار داخلی اتخاذ و اجرا کنیم و اجازه ندهیم این بخش از صنایع کشور موجب وهن جامعه فنی و مهندسی ایران شود.



حسین نظریان
رئیس شورای سیاست‌گذاری

از زمانی که شورای رقابت تنظیم‌کننده صنعت خودرو شد و این شورا هم موضوع قیمت‌گذاری را به سازمان حمایت از مصرف‌کننده و تولیدکننده سپرد، عملاً بحث قیمت‌گذاری وارد یک بوروکراسی طولانی گردید و گاهی این فرآیند دو تا سه ماه زمان می‌برد تا حاصل کار خود را به وزارت صمت ارسال می‌کرد و همین امر باعث تبعاتی از جمله کاهش تولید می‌شد. با همه این تفصیلات هم اکنون تالار اول عمل‌جمع و وظایف آن به تالار دوم واگذار شد و تالار دوم چنانچه به‌درستی وظایف خود را در تأمین ارز مورد نیاز واحدهای خودرو ساز و قطعه‌ساز جهت تأمین مواد اولیه عمل‌کند می‌تواند یاور صنعت خودرو و قطعه‌سازی شده و موجبات حداقل افزایش تولید را فراهم نماید. از سوی دیگر وقتی که خودرو سازان و قطعه‌سازان برای تأمین ارز مورد نیازشان به تالار دوم مراجعه کنند و با عنایت به مکانیزم اجرایی آن که افزایش قیمت شدید را به دنبال خواهد داشت، دیگر توجیهی برای قیمت‌گذاری دستوری باقی نمی‌ماند. علاوه بر آن خودرو سازان هم مشکلات عدیده‌ای دارند که بازترین آن تعهدات معوق است و ریشه این مشکل هم به تأمین نشدن به‌موقع ارز برمی‌گردد و جای بسی تاسف است. می‌توان به صراحت گفت که تأمین نیازهای ارزی صنعت خودرو و قطعه‌سازی از طریق تالار دوم همراه با افزایش شدید قیمت آن خواهد بود که طبیعی‌ترین پیامد آن افزایش قیمت بالای محصول نهایی یعنی خودرو و نیز قطعات خواهد بود و در نهایت بازار خودرو را تحت تأثیر قرار داده و این بازار از اوایل سال آینده آرام نبوده و پیوسته گرفتار نوسانات شدید قیمتی خواهد شد.

XSS PRO

MVM

مدیران خودرو



تلفن: ۰۲۱-۴۷۶۵۱

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

ایکس ۵۵ پرو

مدیران خودرو... ایده آل

www.mvmco.ir

۹۵ کیلووات‌ساعت هستند. این مدل برد حرکتی ۶۳۰ یا ۷۰۰ کیلومتر و در بهترین حالت ۷۲۰ کیلومتر را فراهم می‌کند که عدد قابل توجهی برای یک شاسی‌بلند بزرگ است. ID.Unyx 08 از زبان طراحی متفاوتی نسبت به سایر اعضای خانواده ID بهره می‌برد. در نمای جلو، چراغ‌های روز باریک که لوگوی مرکزی فولکس‌واگن را احاطه کرده‌اند، به همراه جلوپنجره بسته و ورودی هوای دوزنقه‌ای در پایین، چهره‌ای مدرن به آن بخشیده‌اند. در نمای جانبی شاهد دستگیره‌های درب مخفی و خطوط بدنه دوگانه در کنار رینگ‌هایی با دو طرح متفاوت هستیم.

جزئیات جذابی از باتری و پیش‌رانه شاسی‌بلند فولکس واگن ID.Unyx 08 منتشر شده است. این خودرو که در کلاس شاسی‌بلندهای اندازه متوسط تا بزرگ قرار می‌گیرد، از معماری ۸۰۰ ولتی بهره می‌برد که نودبخش سرعت شارژ فوق‌العاده بالا خواهد بود. باید به این موضوع اشاره کنیم که عضو دیگر این خانواده یعنی فولکس واگن ID.UNYX توسط گروه ماموت در بازار ایران عرضه شده است. نسخه وارداتی به بازار ایران از این پس با نام ID.UNYX 06 شناخته خواهد شد. قلب تپنده ID.Unyx 08 یک موتور الکتریکی با توان ۲۳۰ کیلووات (۳۰۸ اسب بخار) است. اما نقطه قوت اصلی، باتری‌ها با ظرفیت ۸۲.۳ و



طراحی متفاوت ID.Unyx 08 نسبت به سایر برقی‌ها



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

رکود عمیق، بازتاب تأثیرات افزایش بی‌سابقه نرخ ارز

بی‌اعتمادی یکی از مهم‌ترین متغیرهای پنهان بازار خودرو است. مصرف‌کننده‌ای که تجربه قیمت‌های متغیر، تأخیر در تحویل و تغییر مداوم شرایط فروش را دارد، به‌سختی می‌تواند به بازار اعتماد کند. این بی‌اعتمادی، تصمیم خرید را به تعویق می‌اندازد و حتی در صورت نیاز واقعی، مانع ورود به بازار می‌شود. ادامه این وضعیت می‌تواند تبعات بلندمدتی برای بازار داشته باشد. زمانی که اعتماد از بین می‌رود، بازگرداندن آن نیازمند زمان و اصلاحات عمیق است. بدون بازسازی اعتماد مصرف‌کننده، هیچ سیاست کوتاهمدتی قادر نخواهد بود بازار خودرو را از رکود خارج کند.

در مجموع، برای خروج بازار خودرو از وضعیت فعلی، کدام متغیرها باید در اولویت اصلاح قرار گیرند؟

اولویت نخست، بازگشت به منطق بازار را فرایند فروش و قیمت‌گذاری است. تا زمانی که مکانیسم‌های غیرشفاف جایگزین سازوکار طبیعی بازار باشند، امکان شکل‌گیری تعادل وجود نخواهد داشت. شفافیت در عرضه، پیش‌بینی‌پذیری سیاست‌ها و حذف رفتارهای مقطعی، الزامات این مسیر است. در کنار آن، بدون تقویت قدرت خرید و کاهش نااطمینانی اقتصادی، نمی‌توان انتظار بازگشت تقاضای مصرفی را داشت. اصلاح بازار خودرو نیازمند مجموعه‌ای از اقدامات هم‌زمان است؛ اقداماتی که اگر به‌صورت جزیره‌ای و کوتاهمدت اجرا شوند، نه‌تنها موثر نخواهند بود، بلکه می‌توانند به تعمیق مشکلات موجود نیز منجر شوند.

حذف شود یا به آینده‌ای نامعلوم موکول گردد. این تغییر جایگاه، تأثیر مستقیمی بر عمق رکود بازار داشته است. در واقع، بازار با نوعی «فاصله ساختاری» میان عرضه و تقاضای مصرفی مواجه شده است. عرضه همچنان ادامه دارد، اما تقاضای موثر توان همراهی با آن را ندارد. این شکاف، نه‌تنها معاملات را کاهش داده، بلکه رفتار بازار را نیز تغییر داده و آن را به سمت انتظار و تعلیق سوق داده است

در سال‌های گذشته خودرو یکی از مقاصد اصلی سرمایه‌های سرگردان بود. خروج سرمایه از این بازار چه پیامی برای آینده آن دارد؟

خروج سرمایه از بازار خودرو الزاما به معنای اصلاح بنیادین این بازار نیست. بخش قابل توجهی از این خروج، ناشی از افزایش ریسک و کاهش نقدشوندگی است. سرمایه‌گذار زمانی وارد بازار می‌شود که بتواند قواعد بازی را پیش‌بینی کند، اما در شرایط فعلی، تغییرات مداوم سیاست‌های فروش، قیمت‌گذاری و واردات، این امکان را از بین برده است. از سوی دیگر، بازار خودرو بدون آن که به یک بازار مصرفی سالم تبدیل شود، جذابیت سرمایه‌ای خود را نیز از دست داده است. این وضعیت دوگانه، بازار را در حالت بلاتکلیفی نگه داشته و مانع شکل‌گیری تعادل پایدار شده است. در چنین شرایطی، خروج سرمایه بیشتر یک علامت هشدار است تا نشانه اصلاح.

بی‌اعتمادی مصرف‌کنندگان چه نقشی در وضعیت فعلی بازار خودرو ایفا می‌کند؟

چرا با وجود کاهش نسبی قیمت‌ها و افت محسوس معاملات، بازار خودرو همچنان در رکود باقی‌مانده و تقاضای مصرفی به بازار باز نمی‌گردد؟

رکود فعلی بازار خودرو رانمی‌توان صرفاً با متغیر قیمت توضیح داد. عامل اصلی، افت شدید قدرت خرید خانوارها در سال‌های اخیر است؛ افتی که باعث شده حتی در صورت کاهش قیمت‌ها، امکان ورود بخش بزرگی از جامعه به بازار وجود نداشته باشد. زمانی که نسبت قیمت خودرو به درآمد خانوار به سطوح غیرمتعارف می‌رسد، کاهش‌های محدود قیمتی نیز تأثیر معناداری بر تصمیم خرید نخواهد داشت. در کنار این موضوع، نااطمینانی نسبت به آینده اقتصادی و سیاست‌های بازار نیز نقش مهمی در تداوم رکود دارد. مصرف‌کننده‌ای که نسبت به ثبات قیمت‌ها، قوانین فروش و شرایط اقتصادی اطمینان ندارد، خرید خودرو را به تعویق می‌اندازد. این تعویق گسترده، تقاضای مصرفی را سرکوب کرده و بازار را وارد وضعیتی کرده که از آن می‌توان به‌عنوان «رکود قفل‌شده» یاد کرد؛ رکودی که خروج از آن نیازمند اصلاحات ساختاری است، نه اقدامات مقطعی

کاهش قدرت خرید چه تغییری در جایگاه خودرو در سبد مصرفی خانوارها ایجاد کرده است؟

خودرو در سال‌های گذشته برای بخش بزرگی از جامعه یک کالای مصرفی قابل دسترس محسوب می‌شد، اما امروز به کالایی پر هزینه و پرریسک تبدیل شده است. افزایش مداوم قیمت‌ها در کنار رشد محدود درآمدها، باعث شده خرید خودرو از اولویت‌های مصرفی بسیاری از خانوارها

توان خروج آن از رکود را ندارد.» به گفته او، خروج سرمایه از بازار خودرو بیش از آن که نشانه اصلاح ساختاری باشد، بازتاب افزایش ریسک و کاهش پیش‌بینی‌پذیری این بازار است.

مکانیسم‌های فروش خودروسازان بزرگ از جمله قرعه‌کشی، پیش‌فروش‌های بلندمدت و عرضه‌های محدود چه تأثیری بر شکل‌گیری قیمت و رفتار تقاضا در بازار خودرو داشته‌اند؟

مکانیسم‌هایی مانند قرعه‌کشی و پیش‌فروش در ابتدا با هدف مدیریت التهاب بازار و کنترل تقاضا طراحی شدند، اما در عمل به تدریج جایگزین سازوکار طبیعی عرضه و تقاضا شدند. این روش‌ها فرآیند کشف قیمت را مختل کرده و به جای شفاف‌سازی، نوعی قیمت‌گذاری غیرمستقیم و پنهان ایجاد کرده‌اند. در چنین شرایطی، قیمت خودرو نه بر اساس تعادل بازار، بلکه بر پایه تصمیمات اداری و زمان‌بندی‌های مقطعی شکل می‌گیرد که خود عامل بی‌ثباتی است. از منظر اقتصادی، زمانی که دسترسی به کالا محدود و غیرقابل پیش‌بینی می‌شود، رفتار تقاضا نیز از مسیر عقلایی خارج می‌شود. قرعه‌کشی‌ها و عرضه‌های محدود، تقاضای بالقوه را به تقاضای هیجانی و غیرمصرفی تبدیل کرده‌اند و این مساله موجب شده بخشی از متقاضیان واقعی به حاشیه رانده شوند. نتیجه نهایی، بازاری است که در آن نه مصرف‌کننده به قیمت اعتماد دارد و نه تولیدکننده تصویر روشنی از تقاضای واقعی در اختیار دارد.



نهاد علی بیک‌زاده
n.beykzadeh@autoworld.ir

بازار خودرو در ماه‌های اخیر به یکی از پیچیده‌ترین دوره‌های خود رسیده است؛ بازاری که نه از مسیر کاهش قیمت‌ها به تعادل نزدیک شده و نه سیاست‌های کنترلی توانسته‌اند تقاضای مصرفی را به آن بازگردانند. افت شدید معاملات، تداوم شکاف میان قیمت‌های رسمی و انتظارات بازار و بی‌اعتمادی فزاینده خریداران، نشان می‌دهد که مشکل بازار خودرو فراتر از نوسانات مقطعی است و ریشه در سازوکارهای تصمیم‌گیری دارد. سجاد همتی، کارشناس حوزه بازار خودرو، در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» با تأکید بر این که مکانیسم‌های فعلی فروش عملاً جایگزین منطق بازار شده‌اند، گفت: «سیاست‌هایی مانند قرعه‌کشی و پیش‌فروش‌های بلندمدت نه تنها به شفافیت منجر نشده، بلکه سیگنال‌های واقعی قیمت را مخدوش کرده و تقاضای غیرمصرفی را تقویت کرده است.» وی افزود: «کاهش قدرت خرید خانوارها، در کنار نااطمینانی اقتصادی و بی‌ثباتی سیاست‌گذاری، باعث شده خودرو به تدریج از سبد مصرفی بخش بزرگی از جامعه حذف شود و بازار وارد وضعیتی شود که حتی کاهش نسبی قیمت‌ها نیز





متقاضیان عادی (از محل مسازاد طرح حمایت از خانواده و جوانی جمعیت) عرضه می‌شود. گفتنی است هر یک ملی صرفاً امکان ثبت‌نام یک دستگاه خودرو را خواهد داشت و همچنین متقاضیانی که دارای پلاک انتظامی فعال باشند، امکان ثبت‌نام و خرید خودرو و در این طرح را نخواهند داشت.

به گزارش سایپانیوز، به مناسبت اعیاد شعبانیه، گروه خودروسازی سایپا، مرحله جدید پیش‌فروش محصولات خود را از ساعت ۱۰ صبح روز یکشنبه ۵ بهمن‌ماه از طریق سامانه فروش اینترنتی به نشانی saipa.iranecar.com آغاز می‌کند. در این طرح، خودرو اطلس S SBR، کوپیک S با استاندارد ۸۵ گانه و SBR، کوپیک R تیپ S با استاندارد ۸۵ گانه و سهند S SBR در قالب طرح



آغاز پیش‌فروش محصولات گروه سایپا از امروز

با حضور مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا؛

نمایشگاه دائمی توانمندی‌های شرکت مگاموتور افتتاح شد

طراحی هوشمندانه گذشته گروه سایپا باعث شده تا قوای محرکه در قالب یک هلدینگ شامل تامین، طراحی و مهندسی، تولید و زنجیره تامین شکل بگیرد و این ظرفیت و بستر بسیار خوبی است که باید از آن نهایت بهره را برد



همکاری شریک تجاری مگاموتور در محصولات گروه خودروسازی سایپا استفاده خواهد شد به نمایش در آمده است.

سایر محصولات قوای محرکه شرکت مگاموتور شامل گیربکس‌های دسستی خانواده X100، X200، شاهین دستی و گیربکس‌های شش سرعته اتوماتیک و CVT نیز در معرض دید بازدیدکنندگان قرار گرفته است. همچنین در حوزه داخلی‌سازی و قطع وابستگی، بازدیدکنندگان نمایشگاه با قطعاتی که فرآیند داخلی‌سازی آن‌ها توسط متخصصان و کارشناسان مگاموتور طراحی و تولید شده‌اند، آشنا می‌شوند.

سایپا در حوزه توسعه محصول گام‌های موثری برداشته است

گفتنی است که سایپا در حوزه توسعه محصول گام‌های موثری برداشته و چندین محصول جدید را نیز به بازار عرضه کرده است. بر این اساس به گفته مدیران ارشد سایپا تا پایان سال چند محصول جدید دیگر نیز به سبد تولید افزوده خواهد شد که بیانگر پویایی و حرکت روبه‌جلوی این گروه است.

یکی از محورهای اصلی تمرکز سایپا توسعه قوای محرکه بوده است؛ بخشی که در گذشته با چالش‌هایی روبه‌رو

به گزارش سایپانیوز، علی‌شیرزاده مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا در آیین افتتاحیه نمایشگاه دائمی توانمندی‌های شرکت مگاموتور، با اشاره به لزوم توسعه همه‌جانبه در ساخت و داخلی‌سازی قوای محرکه گفت: «طراحی هوشمندانه گذشته گروه سایپا باعث شده تا قوای محرکه در قالب یک هلدینگ شامل تامین، طراحی و مهندسی، تولید و زنجیره تامین شکل بگیرد و این ظرفیت و بستر بسیار خوبی است که باید از آن نهایت بهره را برد.»

وی با اظهار امیدواری در خصوص بهره‌گیری لازم از ظرفیت‌های قوای محرکه گروه تصریح کرد: «حوزه‌های تحقیق و توسعه، مهندسی و کیفیت مگاموتور، از ارزشمندترین بخش‌های این شرکت محسوب می‌شود و امیدواریم که امسال و سال آینده، فرصت پوست‌اندازی مگاموتور باشد تا طی دوه‌سال آینده تمامی محصولات خودرویی گروه سایپا با قوای محرکه جدید به بازار عرضه شود.

گفتنی است، در این نمایشگاه تمامی محصولات تولیدی شرکت مگاموتور شامل محصولات موتور پراید، موتور کیا ریو، تندر ۹۰، نیسان زامیاد، تیبیا، تیبیا ارتقا یافته، شاهین توربو و موتور شاهین پلاس (ME۱۶) و همچنین محصولات آینده این شرکت که با

پیگیری يك موضوع follow up



مهدی دادفر

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو

تعرفه واردات خودرو باید منطقی شود

بحث تعرفه و حقوق ورودی خودروهای وارداتی به کشور بار دیگر به صدر اخبار بازگشته است. انتقال ارز صنایع خودروسازی از تالار اول به تالار دوم در کنار احتمال حذف قیمت‌گذاری دستوری نویدها را برای کاهش تعرفه واردات افزایش داده است. از همین رو مهدی دادفر، دبیر انجمن واردکنندگان خودرو به بیان نظرات خود پرداخت:

اخیرا کمیسیون تلفیق لایحه بودجه خبر از تعیین حقوق ورودی خودروهای خارجی داده است، این موضوع چه اثری در واردات خودرو برای سال آینده دارد؟

ما در انجمن واردکنندگان خودرو به محض این‌که لایحه بودجه سال ۱۴۰۵ را رویت کردیم، منتظر نمادیم که کار به مجلس شورای اسلامی و اصلاحات بعدی برسد. ما بلافاصله و به صورت مستقیم مکاتبات گسترده‌ای را با شخص آقای «مسعود پزشکیان» رئیس جمهوری، «سید حمید پورمحمدی» رئیس سازمان برنامه و بودجه، رؤسای کمیسیون‌های صنایع و معادن و برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی، «سید محمد اتابک» وزیر صمت و تمامی نهادهای نظارتی انجام دادیم. هشدار ما به تمام این مقامات و متولیان یک جمله بود: «زمانی که نرخ ارز را افزایش می‌دهید، خود به خود افزایش قیمت را رقم می‌زنید.» متأسفانه این اشتباهی است که هر سال به صورت سیستماتیک و غلط تکرار می‌شود. آن‌ها هم تعرفه را بالا می‌برند و هم نرخ ارز را رشد می‌دهند. نتیجه این عمل چیست؟ نتیجه این است که یک تورم مصنوعی به قیمت تمام شده خودرو سرایت می‌کند. من نام این‌ها را گذاشته‌ام «خودروهای ناوارداتی»؛ چرا که این فرآیند اصلاً شباهتی به واردات واقعی ندارد.

این کاهش تعرفه باعث تضعیف خودروسازان داخلی نمی‌شود؟

این‌ها بهانه است، همیشه یکی از دلایلی که قیمت خودروهای وارداتی را افزایش می‌دادند، این بود که شعار می‌دادند برای حمایت از تولید است؛ می‌گفتند چون تولید اقلیم‌گذاری دستوری می‌کنیم، باید قیمت وارداتی را بالا ببریم. باتوجه به این‌که اکنون قیمت‌گذاری دستوری برای خودروهای داخلی در حال حذف و عرضه و تعیین نرخ به خودروسازان واگذار می‌شود، باید تعرفه واردات خودرو را منطقی نگه دارند.

نگاه View



آرمان خالقی

دبیرکل خانه صمت ایران

ارز چند نرخی به زیان اقتصاد کشور بود

ارز چند نرخی برای یک عده منفعت‌آلوده به همراه داشت، این روش نه تنها برای زیان اقتصاد کشور بود، بلکه سبب برخی انحرافات و مفاصد مالی و اقتصادی شده بود.

به بیان دیگر، ارز چند نرخی اعم از نیمایی و ترجیحی، یک رانت ویژه برای کسانی بود که می‌توانستند به این منابع ارزی دسترسی داشته باشند و به همین خاطر برای دریافت آن صف‌های چند ماهه تشکیل می‌شد.

در چنین شرایطی، ارزی که دولت برای نهاده‌ها و کالاهای اساسی تخصیص می‌داد، بخشی به هدف یا همان مصرف‌کننده نهایی نمی‌رسید و از مسیر اصلی منحرف می‌شد. دولت برای کنترل بازار مجبور بود تا به صورت دستوری نرخ ارز را دستکاری یا تعیین کند که این اقدام بدون توجه به سیاست‌های ارزی و به زیان کشور بود.



از سویی، ارز چند نرخی باید در گذشته حذف می‌شد، نرخ ارز ترجیحی متناسب با بازار ارز آزاد نبود این امر باعث شد تا شکاف قیمتی زیادی در بازار و کالاهای اساسی ایجاد شود.

اکنون که دولت حذف ارز چند نرخی را شروع کرده است به یک باره کالاهای مصرفی مردم چند برابر گران شده است که این امر به خاطر مقاومت نرخ ارز دولتی در چندین سال گذشته است.

اگر نرخ ارز دولتی هم‌زمان با نرخ ارز بازار آزاد تنظیم می‌شد اکنون فشار به یکبار به مردم وارد نمی‌شد و معقولانه در مدت سال‌های مختلف تدریجی انجام می‌شد. اکنون کسانی که برای صادرات ارز می‌خواهند می‌توانند با واردکننده وارد توافق شوند و از این طریق ارز مورد نیاز خود را تامین کنند.

صادرات کالا یا ارز دولتی، بارانه را به کشورهای دیگر داده و آن‌ها را قریه می‌کرد، از این رو افرادی که در گذشته از این شرایط سواستفاده می‌کردند از عرصه صادرات خارج خواهند شد. در شرایط کنونی تنها تولیداتی می‌توانند وارد عرصه جهانی شوند که در شرایط رقابتی، بر روی بهره‌وری و زنجیره ارزش کار کنند.

ایجاد «فاجعه» در صنعت قطعه در سایه سکوت سرد و قابل تامل متولیان

علی‌نژاد از تمامی متولیان خواست تا همانند سایر صنایع و اصناف، در نظام قیمت‌گذاری و سازوکار وصول مطالبات قطعه‌سازان بازنگری اساسی انجام دهند. عضو هیات‌مدیره انجمن قطعه‌سازان همچنین با درخواست انعکاس صحیح، دقیق و فوری وضعیت موجود به مقامات ارشد حاکمیت، بر لزوم بهره‌گیری

از ابزارهای کارآمد برای پیگیری مطالبات و مشکلات مالی قطعه‌سازان تاکید کرد. صنعت قطعه، آبروی تخصصی صنعت ملی کشور است که در ماه‌های اخیر تحت فشارهای متعدد، به شرایطی نزدیک به «فاجعه» رسیده و در چنین وضعیتی، حمایت همه‌جانبه از آن وظیفه‌ای همگانی است.



اشتغال باشد.» وی تاکید کرد: «قطعه‌سازی تنها صنعتی در کشور است که علی‌رغم تحمل فشارها و نوسانات شدید مالی، همچنان ناچار به تسهیل‌فروشی با دوره‌های بازپرداخت ۱۲۰ تا بیش از ۳۶۰ روزه (در عمل شبیه به قرض‌الحسنه) است.»

جواد علی‌نژاد، عضو هیات‌مدیره انجمن قطعه‌سازان، با اشاره به سکوت عجیب و قابل تامل متولیان امر در برابر وضعیت فاجعه‌بار مالی حاکم بر صنعت قطعه، هشدار داد: «چنان‌چه رسیدگی فوری و موثری به اوضاع این صنعت استراتژیک صورت نگیرد، کشور باید شاهد تبعات جبران‌ناپذیر آن در حوزه اقتصاد ملی و

زاپاس Spare Tire

به چهار بخش تقسیم شده است، با فرو رفتگی ها و برآمدگی های نامتقارن که باز کردن آن ها با ابزارهای استاندارد غیر ممکن است. این یعنی برای باز کردن یک پیچ ساده، احتمالاً به ابزاری نیاز خواهید داشت که فقط در نمایندگی های رسمی یافت می شود. این طرح شامل مدل های مختلف تخت، گرد و سوکتی است که همگی از همان الگوی چهار قسمتی لوگوی بی ام و پیروی می کنند. در نگاه اول، استفاده از پیچ هایی با طرح لوگو شاید در کابین یا موتور خودرو و جالب به نظر برسد، اما برای کسی که قصد تعمیر خودرو را دارد، اصلاً جذاب نیست.

در حالی که برخی خودرو سازان مانند مرسدس بنز با جا بگزین کردن چسب با پیچ در چراغ ها، به سمت تعمیر پذیری آسان تر و احترام به مشترکیان حرکت می کنند، به نظر می رسد رقیب دیرینه آن ها مسیر متفاوتی را در پیش گرفته است. بی ام و در حال آزمایش طرحی عجیب است که می تواند تعمیرات ساده را به کابوسی برای مالکان و مکانیک های مستقل تبدیل کند. این موضوع با عنوان پیچ بی ام و مشهور شده است. طبق گزارش وبسایت اتوبلاگ، بی ام و حق اختراع پیچ هایی با طراحی اختصاصی را ثبت کرده است. سر این پیچ ها از طرح لوگوی بی ام و الهام گرفته شده است؛ دایره ای که



چالش جدید مالکان «بامو»!



ویژه ها

میزان حقوق ورودی خودروها در سال ۱۴۰۵ مشخص شد



سختگوی کمیسیون تلفیق لایحه بودجه سال ۱۴۰۵ از مصوبه این کمیسیون درباره تعیین حقوق ورودی خودروهای وارداتی به میزان ۴ درصد در بودجه سال آینده خبر داد. مجتبی یوسفی گفت: «انتظار داریم اشکالی که امسال به وجود آمد و منجر به تاخیر در تدوین آیین نامه واردات خودرو شد، در سال آینده تکرار نشود؛ مجلس در سال ۱۴۰۴ تصویب کرده بود که ۲ میلیارد یورو برای این کار اختصاص یابد تا رقابت ایجاد شود، اما آیین نامه در آذرماه توسط دولت تهیه شد و در نتیجه واردات خودرو براساس قانون مجلس انجام نشد.» وی اضافه کرد: «طی تفاهمی که با دولت صورت گرفت، مقرر شد دولت سود بازرگانی برای سال آینده را به نحوی تعیین کند که اجازه واردات خودرو و تسهیل آن داده شود.»

ظرف ۴ سال صورت می گیرد؛

سرمایه گذاری ۳۰۰ میلیون دلاری کرمان موتور در حوزه تحقیق و توسعه



رامین بیات

r.bayat@autoworld.ir

برنامه های بلندمدت کرمان موتور که با عنوان «عهد ۱۴۰۷» در همایش قطعه سازان زنجیره تامین این خودروساز اعلام شد، حاوی یک نکته مهم و مغفول مانده در صنعت خودرو به شمار می رود. در این همایش، سامان فیروزی مدیرعامل کرمان موتور با ترسیم چشم انداز آینده این شرکت اعلام کرد که بر اساس برنامه ریزی های انجام شده، کرمان موتور طی چهار سال آینده حدود ۳۰۰ میلیون دلار در حوزه تحقیق و توسعه سرمایه گذاری خواهد کرد، رقمی که از آن به عنوان یکی از بزرگ ترین سرمایه گذاری های هدفمند در این حوزه در میان خودروسازان کشور یاد می شود. بر این اساس، تمرکز ویژه کرمان موتور بر تحقیق و توسعه، بیانگر تغییر رویکرد این شرکت از تولید مبتنی بر مونتاژ به سمت توسعه فناوری، طراحی محصول و ایجاد توانمندی های پایدار صنعتی است. این حجم از سرمایه گذاری، کرمان موتور را در جایگاه پیشتاز تحقیق و توسعه در صنعت خودروی ایران قرار می دهد و می تواند فاصله فناوریانه این شرکت با سایر خودروسازان داخلی را به طور معناداری افزایش دهد. توسعه زیرساخت های R&D، جذب و تربیت نیروی انسانی متخصص، ارتقای مراکز آزمون و طراحی و بهره گیری از فناوری های نوین، از جمله محورهایی است که در قالب این برنامه دنبال خواهد شد. سرمایه گذاری ۳۰۰ میلیون دلاری در تحقیق و توسعه، امکان طراحی و توسعه پلتفرم های جدید،



به روزرسانی سبد محصولات و افزایش سطح ایمنی، کیفیت و کارایی خودروها را برای کرمان موتور فراهم می کند. این رویکرد به شرکت اجازه می دهد تا محصولات خود را متناسب با نیاز بازار داخلی، الزامات زیست محیطی و استانداردهای روز جهانی توسعه دهد و وابستگی

به فناوری های وارداتی را به تدریج کاهش دهد. در نتیجه، کرمان موتور می تواند سهم بیشتری از ارزش افزوده صنعت خودرو را در داخل کشور ایجاد کند. از منظر رقابتی، پیشتازی در حوزه تحقیق و توسعه مزیتی راهبردی برای کرمان موتور محسوب می شود. توسعه فناوری های بومی، بهبود فرآیندهای تولید و افزایش انعطاف پذیری در طراحی محصول، این شرکت را قادر می سازد تا سریع تر به تغییرات بازار واکنش نشان دهد و در برابر نوسانات اقتصادی و محدودیت های خارجی، تاب آوری بیشتری داشته باشد. در بلندمدت، این مزیت می تواند جایگاه برند کرمان موتور را در بازار داخلی تقویت کرده و زمینه حضور فعال در بازارهای صادراتی را نیز فراهم سازد. تاثیر این سرمایه گذاری تنها به درون شرکت محدود نمی شود و زنجیره تامین کرمان موتور نیز از آن منتفع خواهد شد. گسترش تحقیق و توسعه، نیازمند تعامل گسترده با قطعه سازان و شرکت های دانش بنیان است و این موضوع می تواند به انتقال دانش فنی، ارتقای کیفیت قطعات و افزایش توان فناوریانه تامین کنندگان داخلی منجر شود. هم افزایی میان کرمان موتور و قطعه سازان، ضمن تقویت عمق ساخت داخل، به شکل گیری یک اکوسیستم صنعتی منسجم تر و رقابت پذیری در صنعت خودرو کشور کمک خواهد کرد. علاوه بر این، تمرکز بر تحقیق و توسعه می تواند آثار مثبت اقتصادی و اشتغال زایی به همراه داشته باشد. ایجاد و گسترش واحدهای R&D، جذب نیروهای متخصص و افزایش همکاری با مراکز علمی و دانشگاهی، زمینه ساز توسعه سرمایه انسانی و ارتقای دانش فنی در صنعت خودرو خواهد بود. این فرآیند در نهایت به افزایش بهره وری، کاهش هزینه های بلندمدت و بهبود عملکرد مالی کرمان موتور منجر می شود.

اینفوگرافیک

Infography

کاهش درآمد عملیاتی شرکت سایپا آذین

میزان زیان خالص ۹ ماهه سال جاری

میلیارد تومان



میزان کاهش ۹ ماهه

29٪

درآمد عملیاتی ۹ ماهه سالجاری

میلیارد تومان

1.505

شرکت سایپا آذین در ۹ ماهه نخست سال جاری درآمدی بالغ بر ۱,۵۰۵ میلیارد تومان به دست آورد.

برای چه؟

وجود خطای سیاست گزاران در صنعت خودرو

صنعت و بازار خودرو ایران گرفتار خطای سیاست گزاران شده، به طوری که سال هاست به صورت مصنوعی بهای خودرو در کارخانه پایین نگه داشته می شود، در حالی که بازار آزاد بر روی مکانیسم عرضه و تقاضا حرکت می کند، این دخالت دولت موجب ایجاد شکاف قیمتی عمیق بین کارخانه و بازار شده است و این اشتباهات راهبردی با وجود تاثیر در التهابات بازار خودرو، همچنان ادامه دارد

چرا؟

نسخه بازگشت رونق به بازار خودرو

باور کارشناسان اگر چه رکود سنگینی بر بازار و صنعت خودرو حاکم شده است، اما علل رکود فعلی بازار تا حد زیادی مشخص است و با ایجاد ثبات اقتصادی و کنترل شاخص های اقتصادی از جمله تورم از سوی سیاست گزار و حذف سیاست های تکلیفی در قیمت گذاری می توان به اصلاح رونق بازار خودرو در وضعیت کنونی امید داشت.

چند تاند؟

حکمفرمایی رکود در بازار خودرو

بازار خودرو در هفته های اخیر همراه با دیگر بازارها با سردرگمی عجیبی روبه رو شده است. در هفته های گذشته جریان تولید و عرضه و معاملات بازار خودرو تحت تاثیر یک اتفاق مهم یعنی یکسان سازی نرخ ارز، بالاترکلیف تر از همیشه شده است اما همچنان مهم ترین خصیصه آن عمیق ترشدن رکود در این بازار است.

دنده يك

First gear

خدا حافظی با ارز چند تری در جاده مخصوص

حاضر جواب: اول از همه خبر رسید که قرار است با ارز چند تری در جاده مخصوص خدا حافظی کنیم. این خدا حافظی ها همیشه سوزناک است. تصور کنید از زها چمدان به دست کنار جاده ایستاده اند و برای هم دست تکان می دهند. حالا که قرار است همه چیز تکراری شود، احتمالاً از این به بعد وقتی وارد نمایشگاه خودرو می شوید، فروشنده دیگر با ماشین حساس و نمودار سینوس و کسینوس به استقبالتان نمی آید. همه چیز شفاف می شود؛ آن قدر شفاف که شاید بتوانید از پشت قیمت ها، آینده دور دست راهم ببینید. البته این تکراری شدن مثل رژیم گرفتن است؛ ابتدا سخت به نظر می رسد، اما بعد از مدتی عادت می کنیم که به جای پرسیدن با کدام ارز؟ فقط بپرسیم چند صفر جلوی عدد است؟

تایر سازان به صورت رسمی قیمت لاستیک را افزایش دادند

حاضر جواب: به نظر می رسد لاستیک ها هم دچار اعتماد به نفس کاذب شده اند. قدیم ها لاستیک فقط یک قطعه سیاه و دایره ای بود که زیر ماشین می چرخید، اما حالا با این قیمت ها، باید به آن ها به چشم جواهرات سیاه نگاه کرد. بعید نیست از فردا مردم برای محافظت از لاستیک ها، ماشین را روی جک بگذارند و خودشان پیاده به کارهایشان برسند تا زبانه لال، آج این عزیزان گران بها ساییده نشود. حتی شاید در مراسم خواستگاری، به جای تعداد سکه، بپرسند: داماد چند حلقه لاستیک زاپاس نو دارد؟ و اگر پاسخ چهار حلقه باشد، بله را همان جا بگیرند.

خودروهای صفر کیلومتر داخلی سریعتر به وسایل نقلیه آلاینده تبدیل می شوند

حاضر جواب: می گویند خودروهای صفر کیلومتر داخلی با سرعتی فراتر از نور به وسایل نقلیه آلاینده تبدیل می شوند. این یک قابلیت جادویی است. شما ماشین را از نمایندگی تحویل می گیرید که بسوی نو بودن می دهد، اما تا به اولین چراغ قرمز می رسید، ماشین تصمیم می گیرد به طبیعت برگردد و با تولید کمی دود، خاطره قطارهای بخار قدیمی را زنده کند. در واقع این خودروها خیلی زود با محیط زیست صمیمی می شوند؛ آن قدر صمیمی که دوست دارند بخشی از ذرات معلق هوا باشند. این سرعت تغییر کاربری، در نوع خود یک رکورد جهانی است و نشان می دهد که خودروهای ما چقدر عجول هستند تا زودتر به سن بازنشستگی و اصالت برسند.

باز شدن قفل ثبت نام خودروهای خارجی

حاضر جواب: خبر خوش دیگر این بود که قفل ثبت نام خودروهای خارجی باز شد. این باز شدن قفل، همیشه هیجان انگیز است؛ چیزی شبیه به لحظه باز شدن درهای استادیوم در یک دربی حساس. هزاران نفر پشت سیستم ها می نشینند و با انگشتانی آماده، منتظر کلیک نهایی هستند. در این مسابقه، کسی برنده است که اینترنتش به جای کابل، به مرکز کهکشان وصل باشد. ثبت نام خودروی خارجی در ایران، بیشتر از این که یک معامله تجاری باشد، یک ورزش استقامتی و مهارتی است. باید هم زمان که قهوه می خورید، سه تا پنجره مرورگر را رصد کنید و دعا کنید که کد ورود با شما مهربان باشد.

سرنوشت حقوق ورودی خودروها در سال آینده مشخص شد

حاضر جواب: از طرفی، تکلیف حقوق ورودی خودروها برای سال آینده هم روشن شد. این یعنی از همین حالا می توانید برای ریل به ریل دخیل و خرجان برنامه ریزی کنید. البته حقوق ورودی همیشه مثل مهمان ناخوانده است؛ می دانید می آید، اما نمی دانید چقدر قرار است بماند و چقدر از پذیرایی شما سهم می برد. با مشخص شدن این ارقام، حالا دیگر هر کسی می تواند با یک ماشین حساب مهندسی، خواب خودروی محبوبش را دقیق تر ببیند.



کنیم، افزایش قیمت واقعی در حدود یک هزار و ۶۴۰ دلار برای مدل F Sport Design و ۲۰۱۵ دلار برای مدل F Sport است. با وجود افزایش قیمت پایه، لکسوس IS هنوز هم ارزان تر از رقبای خودش است. رقیب اصلی آن، پامو 330i مدل ۲۰۲۶ با موتور ۲ لیتری توربو ۴ سیلندر و قدرت ۲۵۵ اسب بخار، با قیمت ۴۷ هزار و ۵۰۰ دلار به فروش می رسد. در مقابل، لکسوس با همان قیمت، یک موتور ۲.۵ لیتری V6 تنفس طبیعی با قدرت ۳۱۴ اسب بخار ارائه می دهد. لکسوس برای IS مدل ۲۰۲۶ موتور ۴ سیلندر توربو و موتور قدرتمند V8 در مدل IS 500 را حذف کرده است. تمامی مدل های بازار آمریکا فقط با موتور ۳.۵ لیتری V6 با قدرت ۳۱۴ اسب بخار و گشتاور ۳۸۰ نیوتن متر عرضه می شوند.

لکسوس IS یکی از قدیمی ترین مدل های این برند ژاپنی قرار است با روحی تازه وارد ایالات متحده شود. نسخه فیس لیفت مدل ۲۰۲۶ که سپتامبر گذشته در ژاپن رونمایی شد، با چهره ای تنها چمی تر، کابین متحول شده و تغییرات اساسی در تیپ بندی و قیمت عرضه می شود. بزرگ ترین تغییر برای خریداران، حذف مدل های ارزان تر است. لکسوس تصمیم گرفته مدل پایه ۴ سیلندر (IS 300) و مسدل ۶ سیلندر دو دیفرانسیل پایه (IS 300 AWD) را حذف کند. بنابراین این مدل قدرتمندتر IS 350 نقش مدل پایه را بازی می کند. این تصمیم باعث شده تا قیمت پایه خودرو با افزایش نزدیک به ۵۰۰۰ دلاری از ۴۱ هزار و ۸۳۰ دلار به ۴۶ هزار و ۷۹۵ دلار برسد. البته اگر قیمت ها را در تیپ های مختلف مقایسه



محدودیت بیشتر برای لکسوس «IS» در ۲۰۲۶

معرفی بیجینگ «پی ۷ پلاس»



شرکت بیجینگ با معرفی P7+ مدل ۲۰۲۶، از عرضه این محصول در ۳۶ کشور مختلف خبر داده است. بنابر اعلام سازنده، این محصول با طراحی جدید، ۱۰۴ مورد به روز رسانی در بخش های مختلف را به همراه دارد. بیجینگ P7+ مدل ۲۰۲۶ در دو نسخه برقی و هیبرید بردافزا (EREV) به بازار می آید؛ در حالی که از نوامبر ۲۰۲۴ تاکنون، فقط تیپ برقی (BEV) این خودرو در دسترس بود. بیجینگ P7+ برقی براساس ساختار ۸۰۰ ولتی شکل گرفته و به یک موتور برقی روی محور عقب با ۲۴۱ اسب بخار قدرت و ۴۵۰ نیوتون متر گشتاور مجهز شده است. مجموعه باتری ۰.۷، ۳، ۶، ۷، ۷۶، ۹۱ کیلووات-ساعت، برد حرکتی ۶۱۵، ۷۲۵ یا ۶۸۵ کیلومتر (براساس معیار CLTC) را فراهم می کند. تیپ پایه و میانی از فناوری شارژ 3C و تیپ پرچمدار از شارژ 5C پشتیبانی می کند؛ بنابراین افزایش شارژ از ۳۰ به ۸۰ درصد به ۲۰ یا ۱۲ دقیقه زمان نیاز دارد. ضریب درگ بدنه این خودرو هم ۰.۲۰۶ اعلام شده است. قوای حرکتی تیپ EREV بیجینگ P7+ از پیشرانده ۱.۵ لیتر توربوشارژر با ۱۴۸ اسب بخار قدرت و یک موتور برقی با ۲۴۱ اسب بخار نیرو تأمین می شود.

فقط ۵ درصد نیروژی ها غیر برقی خریدند!



داده های رسمی نشان داد که با تثبیت جایگاه جهانی نروژ در حذف تدریجی خودروهای بنزینی و دیزلی، فروش خودروهای تمام برقی در این کشور افزایش یافته و تقریباً تمام خودروهای جدید رجیستر شده در این کشور در سال ۲۰۲۵ کاملاً برقی بوده اند. رویکرد سریع نروژ به خودروهای برقی در تضاد با سایر نقاط اروپاست و تقاضای ضعیف برای خودروهای برقی باعث شد اتحادیه اروپا در نوامبر، ممنوعیت برنامه ریزی شده خود برای خودروهای احتراق داخلی تا سال ۲۰۳۵ را لغو کند. ۹۵.۵ درصد از کل خودروهای جدید رجیستر شده در نروژ در سال ۲۰۲۵ با ارائه مشوق های مالیاتی، خودروهای برقی بودند و این رقم در ماه

دسامبر تقریباً به ۹۸ درصد رسید. داده های فدراسیون جاده های نروژ (OFV) نشان داد که این رقم سالانه نسبت به ۸۸.۹ درصد در سال ۲۰۲۴ افزایش یافته است. داده های فدراسیون جاده های نروژ نشان داد طی سال ۱۷۹،۲۰۲۵ هزار و ۵۴۹ دستگاه خودرو جدید در نروژ رجیستر شده که رکورد ۴۰ درصدی نسبت به سال ۲۰۲۴ محسوب می شود. تسلا برای پنجمین سال متوالی، بر فروش ترین برند خودرو در نروژ بود و ۱۹.۱ درصد سهم بازار را در اختیار داشت؛ پس از آن فولکس واگن با ۱۳.۳ درصد از رجیسترها و ولوو کارز با ۷.۸ درصد در این رتبه بندی قرار گرفتند.

آمار فروش خودروسازان چینی در سال ۲۰۲۵ اعلام شد؛

نتایج یک سال رقابت در بزرگ ترین بازار خودرو جهان



سپیل سیاوشی

s.siavashi@autoworld.ir

سال ۲۰۲۵ را می توان یکی از رقابتی ترین و در عین حال تعیین کننده ترین سال ها برای صنعت خودرو چین دانست. بازاری که هم زمان با اشیاع نسبی تقاضای داخلی، شاهد تشدید رقابت قیمتی، رشد فناوری خودروهای انرژی نو (NEV) و افزایش نقش صادرات در استراتژی خودروسازان بود. هر چند نرخ رشد فروش نسبت به سال های طلایی قبل کاهش یافت، اما چین همچنان جایگاه خود را به عنوان بزرگ ترین تولید کننده و صادر کننده خودرو در جهان تثبیت کرد.

با انتشار آمار فروش خودروسازان چینی در سال ۲۰۲۵ توسط کار نیوز چاینا، می توان مشاهده کرد که برخی شرکت ها به موفقیت فراتر از انتظار دست یافته اند؛ در حالی که برخی دیگر از رسیدن به هدف گذاری خود، بازماندند. بی وای دی که حالا به عنوان بزرگ ترین سازنده خودروهای برقی در چین شناخته می شود، توانست ۴ میلیون و ۶۰۲ هزار و ۴۳۶ دستگاه در سال ۲۰۲۵ به فروش برساند. بنابراین با وجود عدم دستیابی این شرکت به هدف گذاری ۵ میلیون دستگاهی برای سال ۲۰۲۵، بالاترین جایگاه در میان خودروسازان چینی به بی وای دی تعلق می گیرد. اما جیلی با فروش ۳ میلیون و ۲۴ هزار و ۵۶۷ دستگاه خودرو در سال ۲۰۲۵ توانست از هدف گذاری ۳ میلیون دستگاه عبور کند. توجه داشته باشید که این شرکت در ابتدای سال، عدد ۲،۷۱ میلیون دستگاه را هدف گذاری کرده بود؛ اما در اواسط سال و پس از مشاهده وضعیت مناسب فروش، این رقم را به ۳ میلیون دستگاه افزایش داد. چری در جایگاه سوم با فروش ۲ میلیون و ۶۳۱ هزار و ۳۸۱ دستگاه در سال ۲۰۲۵، تنها توانست به ۸۰،۷۲ درصد از رقم مورد نظر خود دست پیدا کند. گریت وال موتور با فروش یک میلیون و ۳۲۳ هزار و ۶۷۲ دستگاه در جایگاه چهارم قرار دارد؛ هر چند که این شرکت فقط توانست به ۳۳،۰۹ درصد از هدف گذاری خود برای سال ۲۰۲۵ برسد. لیپ موتور هم سال موفقی را پشت سر

ICAR نقش مهمی در این موفقیت داشتند و چری را به یکی از جهانی ترین خودروسازان چینی تبدیل کردند. در پایان سال، نقشه قدرت خودروسازان چینی شفاف تر از همیشه بود. BYD، جیلی و چری سه ضلع اصلی این بازار را شکل دادند و فاصله خود را با سایر رقبا حفظ کردند. یکی از اتفاقات مهم ۲۰۲۵، ورود موفق شیائومی به صنعت خودرو بود. این شرکت توانست در اولین سال کامل فعالیت خود، بیش از ۴۰۰ هزار دستگاه خودرو تحویل دهد؛ آماري که برای یک تازه وارد، بسیار قابل توجه است. در سوی دیگر بازار، برندهای لوکس و نیمه لوکس چینی نیز رشد کردند. زیر مجموعه های BYD مانند Denza و Fang Cheng Bao نشان دادند که خودروسازان چینی دیگر تنها در سگمنت اقتصادی حرفی برای گفتن ندارند و به تدریج به لایه های بالاتر بازار نیز نفوذ کرده اند. آمار فروش بی وای دی در سال ۲۰۲۵ را می توان مجموعه ای از موفقیت و شکست دانست. این برند چینی در ماه دسامبر توانست بیش از ۱۳۳ هزار دستگاه خودرو به خارج از چین صادر کند که نسبت به همین ماه در سال ۲۰۲۴، ۱۳۳،۲۰۲ درصد افزایش نشان می دهد.

اما فروش کلی ۴۱۴ هزار و ۷۸۴ دستگاه خودرو سواری در این ماه نسبت به سال قبل ۱۸.۶ درصد و نسبت به ماه قبل از آن، ۱۲.۷ درصد کاهش نشان می دهد. در واقع فروش این شرکت در چهار ماه پایانی سال ۲۰۲۵، کاهش یافته است. کاهش ۸.۲ درصدی فروش خودروهای برقی بی وای دی در دسامبر ۲۰۲۵ نسبت به دسامبر ۲۰۲۴ برای نخستین بار در طول یک سال گذشته اتفاق افتاده است. فروش مدل های برقی این شرکت در طول ۵ سال گذشته همواره افزایشی و فقط در فوریه و جولای ۲۰۲۴ کاهش یافته بود. فروش مدل های پلاگین-هیبرید (PHEV) بی وای دی نیز برای ۹ ماه پیاپی در سال ۲۰۲۵، با کاهش روبه رو شد. بی وای دی در آوریل ۲۰۲۲ به تولید مدل های کاملاً درون سوز پایان داد و از آن زمان تاکنون به ساخت خودروهای برقی و هیبرید اشتغال دارد. بنابراین در آمار سال ۲۰۲۵ نیز از مدل های درون سوز خبری نیست. فروش بیش از ۴،۵۵ میلیون دستگاهی بی وای دی در سال ۲۰۲۵ نسبت به سال قبل ۷.۱ درصد افزایش نشان می دهد؛ اما با رشد ۲ یا ۳ رقمی این برند در چند سال گذشته، فاصله زیادی دارد.



۲۰۲۵ را منتشر نکرده اند و به همین دلیل، در این جدول حضور ندارند.

ظهور نشانه های افول در بی وای دی

بی وای دی (BYD) با عرضه حدود ۶.۶ میلیون دستگاه خودرو، بار دیگر عنوان بزرگ ترین خودروساز چین را حفظ کرد. با این حال، آمار ماه های پایانی سال نشان داد که دوران رشد شتابان این برند تا حدی کند شده است. کاهش فروش برخی مدل های پرتیراژ در بازار داخلی، به ویژه در سگمنت سدان، نشانه ای از اشیاع بازار و فشار رقابتی شدید است. نکته کلیدی در کارنامه BYD، جهش صادراتی آن بود. فروش خارجی این شرکت برای نخستین بار از مرز یک میلیون دستگاه عبور کرد؛ موضوعی که نشان می دهد آینده رشد BYD بیش از گذشته به بازارهای جهانی گره خورده است. در سید فروش این شرکت، خودروهای تمام برقی و پلاگین-هیبریدی سهمی تقریباً برابر دارند که بیانگر تنوع استراتژیک BYD در پاسخ به سلیق مختلف بازار است. اگر BYD پادشاه تولید باشد، چری بدون تردید امپراتور صادرات است. این گروه خودروسازی در سال ۲۰۲۵ ۲۳ صادرات بیش از ۱.۳ میلیون دستگاه خودرو، برای ۲۳ سال متوالی عنوان بزرگ ترین صادر کننده خودرو چین را حفظ کرد. استراتژی چری بر حضور پررنگ در بازارهای نوظهور، تنوع برندها و تمرکز بر کراس اوورها و SUV ها بنا شده است. برندهای زیر مجموعه ای مانند جتور، اکسید و

خبر News

شکست سیاسی و اقتصادی «ماسک» در سال ۲۰۲۵

تسلا در سال ۲۰۲۵ یکی از سخت ترین دوره های فعالیت خود را پشت سر گذاشت و برای نخستین بار جایگاه بزرگ ترین فروشنده خودروهای تمام برقی جهان را به رقیب چینی خود، BYD واگذار کرد. این اتفاق در شرایطی رخ داد که فضای عمومی پیرامون تسلا تحت تأثیر حاشیه های سیاسی ایلان ماسک و حذف تدریجی مشوق های دولتی در بازار آمریکا قرار داشت. بر اساس آمار رسمی، تسلا در سال ۲۰۲۵ حدود ۱.۶۴ میلیون دستگاه خودرو فروخت، در حالی که BYD با فروش ۲.۲۶ میلیون دستگاه، فاصله ای قابل توجه با این خودروساز آمریکایی ایجاد کرد. این عملکرد برای تسلا به معنای کاهش



حدود ۹ درصدی فروش نسبت به سال قبل بود، در حالی که BYD رشد تقریبی ۲۸ درصدی را تجربه کرد. شرکتی که از زمان تأسیس خود در سال ۲۰۰۳ سال ها پیشتر با رقیب بازار خودروهای برقی محسوب می شد، اکنون با بازاری به شدت رقابتی مواجه است. به ویژه در چین، خودروسازان بومی با عرضه خودروهایی مجهز، متنوع و ارزان قیمت، سهم بزرگی از بازار را تصاحب کرده اند و فشار مستقیمی بر فروش تسلا وارد کرده اند. در کنار رقابت فشرده، مواضع سیاسی ایلان ماسک نیز به چالشی جدی برای تسلا تبدیل شد. حمایت او از دونالد ترامپ و حضورش در یک نهاد بحث برانگیز دولتی، واکنش های منفی گسترده ای را به دنبال داشت؛ واکنش هایی که به اعتراض در کارخانه ها، افت تصویر برند و کاهش فروش در برخی بازارهای کلیدی انجامید. فروش تسلا در سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۵ به حدود ۴۱۸ هزار دستگاه رسید؛ رقمی کمتر از پیش بینی تحلیل گران بازار. هم زمان، پایان اعتبار مالیاتی ۷ هزار و ۵۰۰ دلاری خودروهای برقی در آمریکا نیز ضربه دیگری به تقاضا وارد کرد و جذابیت محصولات تسلا را در این بازار کاهش داد. با وجود افت فروش، نگاه سرمایه گذاران به آینده تسلا همچنان تا حدی مثبت است.

سال ۲۰۲۵ برای کره ای ها مطابق با برنامه پیش رفت!

فروش تعیین شده برای سال گذشته را که ۳.۲۲ میلیون دستگاه بود نشان می دهد که شرایط چندان هم ایده آل نیست. کیا با افزایش ظرفیت تولید، خود را برای سال ۲۰۲۶ آماده می کند و تمرکز ویژه ای بر بازار داخلی و صادرات دارد. هدف فروش داخلی برای ۲۰۲۶ برابر با ۵۶۵ هزار دستگاه و فروش داخلی در سال گذشته ۵۴۵ هزار و ۷۷۶ دستگاه بوده است. هدف فروش خارج از بازار داخلی در سال جاری ۲۷۷ هزار و ۵۰۰ دستگاه و فروش خارجی در سال ۲۰۲۵ برابر با ۲ میلیون و ۵۸۴ هزار و ۲۳۸ دستگاه بوده است. خودروهای ویژه مانند کامیون های نظامی به صورت جداگانه در آمار فروش محاسبه می شوند؛ هدف فروش SPV در سال ۲۰۲۶ حدود ۱۰ هزار دستگاه و فروش SPV در سال گذشته ۵ هزار و ۷۸۹ دستگاه بوده است.

با آغاز سال ۲۰۲۶، خودروسازان عملکرد خود را در ۱۲ ماه گذشته ارزیابی می کنند. کیا در این بازه زمانی ترکیبی از خبرهای مثبت و منفی را تجربه کرده است. از یک سو، این خودروساز کره ای موفق شد رکورد جدیدی در تحویل جهانی خودرو ثبت کند و از سوی دیگر، به هدف فروش تعیین شده برای سال ۲۰۲۵ نرسید. با وجود عدم تحقق کامل هدف فروش، کیا همچنان برنامه های توسعه ای بلندپروانه ای را دنبال می کند. کیا قصد دارد تا پایان سال جاری فروش خود را به ۳.۳۵ میلیون دستگاه برساند. این هدف با توجه به عرضه مدل های جدیدی مانند نسل بعدی تلوراید و سلتوس جدید هدف گذاری واقع بینانه ای به نظر می رسد. افزایش ۲ درصدی تحویل جهانی، مجموع فروش ۳.۱۳ میلیون دستگاه و هدف



شتاب صفر تا صد این خودرو در حالت استاندارد نیز ۳ ثانیه است؛ اما هنوز مشخص نیست نسخه منصوره چه شتابی را ثبت می‌کند. آئودی RS6 آوانت منصوره از آلگویی اغراق آمیز ظاهری خودروهای این تیونر پیروی می‌کند. در نمای جلو شاهد یک سپر حجیم با تیغه‌های جانبی هستیم. رکاب‌های جانبی اسپرت، گلگیرهای برآمده، قاب آینه‌های جدید و کاپوت متفاوت نیز از دیگر تغییرات این مدل نسبت به نمونه استاندارد هستند. در بخش عقب خودرو نیز شاهد یک بال بزرگ، اسپویلر روی در صندوق و دیفیوزر بزرگی هستیم که چراغ ترمز اضافه در مرکز آن تعبیه شده است. زینت‌های خودرو نیز خاص و سفارشی هستند.

منصوره پس از تیون کردن مدل‌های مختلف مرسدس بنز، رولز رویس و بامو، اکنون به سراغ محصولی از آئودی رفته است. آئودی RS6 آوانت منصوره با ترکیبی از قطعات فیبر کربنی در بدنه، کابین سفارشی‌شده و قدرت مهیب، نسخه اصلی بوگاتی وایرون را در بازار خودرو جهانی به چالش می‌کشد. براساس اعلام منصوره، آئودی RS6 آوانت این شرکت حداکثر قدرت ۱۰۸۵ اسب بخار و حداکثر گشتاور ۱۲۵۰ نیوتون متر را تولید می‌کند. برای مقایسه نسخه تیون شده و نسخه استاندارد، باید توجه داشته باشید که نمونه استاندارد آئودی RS6 آوانت با موتور ۴ لیتری V8 با توربوشارژرهای دوقلو، ۶۳۰ اسب بخار قدرت و ۸۵۰ نیوتون متر گشتاور آزاد می‌کند.



توان هزار اسب بخاری منصوره برای آئودی «RS6»



کاهش حقوق ورودی خودروهای وارداتی به ۴ درصد؛

خرید خودروهای خارجی به تعویق افتاد!



به این معنا که اگر شرکتی تمایل داشته باشد می‌تواند از سامانه استفاده کند و در غیر این صورت، الزامی به عرضه از این مسیر وجود ندارد.

با توجه به این که عرضه جدید این خودروها در سامانه یکپارچه انجام شده، معلوم نیست فرمول جدید رعایت می‌شود یا خیر؛ چرا که استفاده از سامانه اختیاری شده و ممکن است شرکت‌ها، عرضه در سامانه را انتخاب کرده باشند. همه این ابهامات نشان می‌دهد مساله اصلی نه زمان عرضه است و نه حتی سطح نهایی قیمت‌ها؛ بلکه آشفتگی در زنجیره تصمیم‌سازی است؛ آشفتگی‌ای که خود را در تقدم و تاخر سیاست‌ها نشان می‌دهد.

ابتدا عرضه اعلام می‌شود، سپس اصلاح قیمت مطرح می‌شود و در نهایت مشخص نیست این اصلاح بر مبنای کدام ساز و کار و در چه سطحی اعمال خواهد شد. این در شرایطی است که بدون این بلا تکلیفی‌ها نیز بازار خودرو به شدت درگیر نااطمینانی است. به دلیل شرایط سیاسی و همچنین رشد روزافزون نرخ دلار ریسک در بازار بالا است و حالا به نظر می‌رسد که سیاست‌گذاران با ابهام‌زایی و تصمیماتی که دقیقه ۹۰ اتخاذ می‌شوند، این نااطمینانی‌ها را تشدید می‌کنند.

بهای CFR خودرو به علاوه ۱۸ درصد سود است. بهای CFR در معاملات بین‌المللی، قیمتی است که شامل

ارزش کالا، هزینه‌های بسته‌بندی و حمل داخلی، هزینه‌های گمرکی صادرات، هزینه‌های بارگیری کالا در مبدأ و کرایه حمل در بای تاندر مقصد است.

این فرمول تاکنون توسط سازمان حمایت برای تعیین بهای خودروهای وارداتی در نظر گرفته می‌شد و حالا هم واردکنندگان مکلف شده‌اند قیمت‌گذاری خود را با استفاده از همین فرمول انجام دهند. پس از قیمت‌گذاری، سازمان حمایت ورود کرده و اگر شکایتی ثبت شود یا واردکنندگان از فرمولی که به آن اشاره شد برای قیمت‌گذاری عدول کنند، یا واردکنندگان بر خودر خواهند شد. بعد از این تصمیم، این اولین عرضه برای خودروهای وارداتی است؛ اما مشخص نیست که اصلاح قیمتی که زارعی به آن اشاره کرده به منوال گذشته است یا با سیستم جدید اعمال می‌شود. در هر صورت به نظر می‌رسد که در محاسبه قیمت نهایی چندان تغییری ایجاد نشود؛ چرا که در هر صورت قرار است قیمت نهایی طبق فرمول سازمان حمایت محاسبه شود. نکته دیگر این که طبق تصمیم اتخاذ شده در جلسه مذکور، دیگر عرضه خودروهای وارداتی در سامانه یکپارچه الزامی نیست.

سخننگوی

کمیسیون تلفیق

لایحه بودجه ۱۴۰۵

از تصمیم مجلس

برای کاهش حقوق

ورودی خودروهای

وارداتی با سوخت پاک، کم‌مصرف و حمل‌ونقل عمومی خبر داد که پیشنهاد ۱۴۵

درصدی دولت برای آن را به ۴ درصد کاهش داده است.

این مقام مسئول در تشریح نشست مصوبات اخیر کمیسیون تلفیق لایحه بودجه سال

۱۴۰۵ با تاکید بر ضرورت ایجاد رقابت در بخش خودرو گفت: «پیشنهاد دولت برای

حقوق ورودی شامل حقوق گمرکی و سود بازرگانی در حوزه واردات خودرو تا ۱۴۵

درصد پیش‌بینی شده بود که نمایندگان با توجه به اهمیت و دغدغه مردم برای تسهیل

واردات خودرو و به‌ویژه خودروهای کم‌مصرف، با سوخت پاک و خودروهای بخش

حمل‌ونقل عمومی و همچنین به‌منظور ایجاد رقابت در بازار داخلی، حقوق ورودی

برای همه خودروهای وارداتی را ۴ درصد در نظر گرفتند.» نماینده مردم اهواز، باوی

و حمیدیه در مجلس شورای اسلامی بر همین اساس تصریح کرد: «طی تفاهمی که با

دولت صورت گرفت، مقرر شد دولت سود بازرگانی برای سال آینده را به‌نحوی تعیین

کند که اجازه واردات خودرو و تسهیل آن به‌ویژه در حوزه خودروهایی با مصرف کمتر

و سوخت پاک یا بخش حمل‌ونقل عمومی داده شود.»

از طرفی عرضه جدید خودروهای وارداتی که قرار بود روز چهارشنبه آغاز شود به پنجم

بهمن‌ماه منتقل شد. در دور جدید فروش خودروهای وارداتی سه‌نوع خودرو عرضه

خواهد شد. این محصولات شامل تیوتا فراتلندر ۲۰۲۵، تیوتا کرولا کر اس ۲۰۲۴ و

۲۰۲۵ از دو شرکت مختلف و همچنین چانگان اوشان یونی زد است. قرار بود عرضه

این خودروها از روز چهارشنبه کلید بخورد؛ با این حال خبری از این عرضه نشد. در

آخرین روز هفته گذشته سخنگوی وزارت صمت در مورد دلیل این تاخیر در گفت‌وگو

با خبرگزاری‌ها اعلام کرد: «برخی اصلاحات از جمله اصلاح قیمت خودروهای

بارگذاری شده در سامانه، دلیل تاخیر در ثبت‌نام این خودروها است.»

بنابر این قرار است که بهای خودروهای وارداتی عرضه‌شده رو به افزایش برود. این

موضوع از طرفی نشانگر بی‌نظمی در تصمیم‌گیری‌ها است و اگر قرار بر اصلاح قیمت‌ها

بوده، چرا عرضه خودروها بعد از اعمال این تصمیم انجام نشده است؟ گویا ابتدا تصمیم

به عرضه خودرو گرفته شده و به یک‌باره در آستانه عرضه سیاست‌گذاران تصمیم

گرفته‌اند که بهای خودروها باید اصلاح شود. اما از طرف دیگر اصلاح قیمت اعلام شده،

اولین رشد بعد از تصمیم سازمان حمایت در مورد تغییر شیوه اعلام قیمت وارداتی‌ها

است. ۱۶ دی ماه، جلسه‌ای بین سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان و

۴۳ شرکت واردکننده خودرو برگزار شد. در این جلسه مقرر شد قیمت‌گذاری توسط

واردکنندگان اما بر اساس دستورالعمل سازمان حمایت انجام شود. طبق دستورالعمل

سازمان حمایت قیمتی که واردکنندگان طبق آن می‌توانند محصول خود را بفروشند،

در ۹ ماهه سال جاری محقق شد؛

رشد ۱۷ درصدی تولید و فروش محصولات SKD سایپا

کرده است. در این مدت، محصولات خانواده چانگان با تولید ۸ هزار و ۹۶۲ دستگاه و فروش ۹ هزار و ۵۳۰ دستگاه و محصولات تیوتا با تولید ۲ هزار و ۵۸۱ دستگاه و فروش یک هزار و ۸۹۱ دستگاه به‌بازار عرضه شده‌اند. هر چند تیراژ این محصولات محدود است، اما تداوم تولید و فروش آن‌ها نشان‌دهنده فعال بودن خطوط متنوع تولید و حفظ توان فنی و مدیریتی شرکت در همکاری‌های بین‌المللی است. همچنین در این بازه زمانی، ۶ دستگاه آریا اتوماتیک تولید شده که هر چند از نظر عددی ناچیز است، اما بیانگر ادامه حرکت سایپا در مسیر توسعه محصولات جدید و حفظ پروژه‌های آینده‌محور است. در بخش محصولات SKD نیز تولید و فروش ۸۴۰ دستگاه به ثبت رسیده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد ۱۷ درصدی در تولید و فروش را نشان می‌دهد؛ رشدی که حاکی از بهبود مدیریت این بخش و افزایش بهره‌وری خطوط مونتاژ است. در حوزه صادرات، سایپا در ۹ ماهه نخست سال جاری ۳۷ دستگاه خودرو تولید و ۲۶ دستگاه را صادر کرده است. هر چند حجم صادرات همچنان محدود است، اما حفظ این سطح از فعالیت صادراتی در شرایط تحریم، نشان‌دهنده قطع نشدن کامل ارتباط با بازارهای خارجی و حفظ حداقل ظرفیت‌های صادراتی است؛ ظرفیتی که در صورت بهبود شرایط می‌تواند به سرعت توسعه یابد. در مجموع، تثبیت تولید و فروش سایپا در این دوره زمانی، مزایای تبعات مثبتی به همراه دارد. این ثبات، از یک سو به افزایش اطمینان قطعه‌سازان و تأمین‌کنندگان منجر می‌شود و از سوی دیگر، امکان برنامه‌ریزی میان‌مدت و بلندمدت را برای شرکت فراهم می‌کند. حفظ سطح تولید، به معنای تداوم اشتغال مستقیم و غیرمستقیم هزاران نفر در زنجیره خودروسازی است.

علاوه بر این، ثبات عرضه محصولات سایپا به بازار، نقش مهمی در کاهش نوسانات قیمتی و ایجاد آرامش نسبی در بازار خودرو دارد. از سویی، بهبود جریان نقدینگی ناشی از فروش مستمر، این امکان را فراهم می‌کند که شرکت بخشی از منابع خود را به ارتقای کیفیت، به‌روزرسانی خطوط تولید و توسعه محصولات جدید اختصاص دهد.



در حالی که صنعت خودرو کشور با چالش‌های متعددی از جمله نوسانات نرخ ارز و تحریم‌ها دست‌وپنجه نرم می‌کند، شرکت سایپا در ۹ ماهه نخست سال جاری توانسته است سطح تولید و فروش خود را حفظ کند. براساس اطلاعات منتشرشده در سامانه کدال، سایپا در این دوره موفق به تولید ۱۶۵ هزار و ۸۷۱ دستگاه خودرو شده و ۱۴۶ هزار و ۳۲۲ دستگاه از محصولات خود را به فروش رسانده است.

این ارقام نشان می‌دهد بخش عمده تولیدات شرکت به فروش رسیده و شکاف میان تولید و فروش در سطح قابل‌کنترلی باقی مانده است؛ موضوعی که به بهبود جریان نقدینگی شرکت و کاهش انباشت موجودی انبارها کمک می‌کند. در میان محصولات، خانواده ایکس ۲۰۰ شامل تیبا، کوئیک و سائنا همچنان پشیران اصلی تولید و فروش سایپا بوده‌اند. در ۹ ماهه نخست سال، تولید این خانواده به ۱۰۳ هزار و ۲۳ دستگاه و فروش آن به ۹۰ هزار و ۴۴۹ دستگاه رسیده است. تداوم تقاضا برای این محصولات اقتصادی، نقش مهمی در حفظ سهم بازار سایپا ایفا کرده و موجب شده شرکت بتواند در یکی از حساس‌ترین بخش‌های بازار خودرو، یعنی خودروهای پرتیراژ و مقرون‌به‌صرفه، جایگاه خود را تثبیت کند. خودرو شاهین نیز با تولید ۲۴ هزار و ۳۷۰ دستگاه و فروش ۲۳ هزار و ۹۵۸ دستگاه، عملکردی نزدیک به تعادل کامل میان تولید و فروش ثبت کرده است. این موضوع نشان‌دهنده پذیرش مناسب این محصول در بازار است. موفقیت نسبی شاهین می‌تواند مسیر توسعه محصولات جدیدتر و ارتقای سبد کیفی شرکت را هموارتر کند.

در بخش خودروهای تجاری سبک، وانت ۱۵۱ با تولید ۲۶ هزار و ۵۷۵ دستگاه و فروش ۱۹ هزار و ۶۱۸ دستگاه سهم قابل‌توجهی در سبد تولید سایپا داشته است. این عملکرد، اهمیت توجه به نیازهای مشاغل خرد و بخش‌های خدماتی را نشان می‌دهد؛ بخشی که حتی در دوره‌های رکود اقتصادی نیز تقاضای پایدارتری نسبت به خودروهای سواری دارد و می‌تواند به ثبات درآمدی شرکت کمک کند. سایپا در حوزه محصولات مونتاژی نیز فعالیت خود را حفظ



فراهم آورد. بر این اساس در این پیش‌رانه حداکثر قدرت به ۱۷۶ اسب بخار در ۶۰۰۰ آرپی‌ام و حداکثر گشتاور به ۷۵ نیوتون متر در ۵۸۶۰ آرپی‌ام می‌رسد. این قدرت و گشتاور با گیربکس ۸ سرعته‌ام استپ-تروئیک به چرخ منتقل می‌شود. هر چند که گیربکس ۸ سرعته‌ام استپ-تروئیک نیز جزو احتمالات است. از سوی دیگر سیستم چهارچرخ محرک XDrive نیز برای این شوتینگ‌بریک باواریایی در نظر گرفته شده است. این موتور ۸ سیلندر توئین-توربو به پرفورمنس بهتر این خودرو کانسپت کمک بسزایی می‌کند.

کمپانی بام‌و اوایل سال ۲۰۲۵ میلادی کانسپت مبتنی بر سری ۸ طراحی و تولید کرد که با اسپید تاپ شناخته می‌شود. این خودرو در کلاس شوتینگ‌بریک‌ها قرار گرفته که موتور ۸ سیلندر وی-شکل ۴.۴ لیتری مزین به تکنولوژی توئین-توربو همیشگی باواریایی‌ها یعنی S63 ۳۶۳‌گرمه این کانسپت شوتینگ‌بریک را تشکیل می‌دهد. در حقیقت این کانسپت نشان‌دهنده آینده محصولات اسپرت بام‌و بوده که مزین به موتور ۸ سیلندر قدرتمند است. این مدل به‌لطف پهرمندی از فناوری توئین-توربو و پاشش سوخت مستقیم می‌تواند قدرت و گشتاور بالایی را



موتور پر قدرت باواریایی‌ها پابر جاست!

چرا سوزوکی «GSX-250R» بهترین اسپرت‌بایک سال شد؟

برتری به سبک سامورایی!

سال ۲۰۲۵ میلادی GSX-250R در فهرست بهترین ۲۵۰ سی‌سی‌های جهان قرار گرفت تا بتواند در بازار جهانی گزینه بسیار منحصر به‌فردی باشد.

R1000R به‌میان آید، به‌خوبی تکمیل‌کننده معادلات هیجان دنیای اسپرت خواهد بود. اما از آن‌جا که هر ساله بهترین اسپرت‌بایک‌های جهان در هر کلاس معرفی می‌شوند، در

سوزوکی همواره در صنعت موتورسیکلت جهان از جایگاه بسیار ویژه‌ای در میان اسپرت‌دوستان بر خوردار بوده است. به‌ویژه اگر نام پرچمدار این کمپانی یعنی GSX-



حمید محمدی

h.mohammadi@autoworld.ir



طراحی سامورایی چابک

GSX خانواده اسپرت از محصولات سوزوکی به‌شمار می‌رود و پرچمدار و بزرگ‌خاندان این سری، GSX-R1000R است. اما از آن‌جا که همواره مشتریانی وجود دارند تا هیجان این اسپرت‌بایک را با قیمت‌های کم‌تر تجربه کنند، GSX-250R در دسترس‌شان قرار گرفته است. با نگاهی به این اسپرت‌بایک ۲۵۰ سی‌سی شاهد همان سبک طراحی بزرگ‌خاندان GSX یعنی GSX-R1000R هستیم. بر این اساس از سال ۲۰۱۴ میلادی به‌بعد طراحی و مهندسان سوزوکی سعی کردند تا GSX-250R را با استایل کاملاً مشابه پرچمدار این سری و اسپرت به‌دست‌مشتریان‌شان برسانند. با نگاهی به پروفیل این اسپرت‌بایک جسور سامورایی، متوجه خواهیم شد که فلاپ‌های پیکارچه و البته حجیم روی بدنه در قسمت جلو و فلاپ‌های تیز و حجیم عقب با ترکیب رنگ خاص و طراحی اغ‌ز زاویه‌دار اسپرت، پوزه نسبتاً متمایل به‌جلو همان سبک اسپرت GSX-R1000R را به‌نمایش می‌گذارد. در نمای جلو چراغ بیضی شکل در فرمت V شکل که طرفین آن مزین به LED است، ورودی هوا در زیر و اضافه شدن فلاپ‌الحاقی کاملاً هیجان‌انگیز و جسورانه است. در نمای عقب چراغ به‌شکل ۶ ضلعی در آمد که با LED داخل آن به شکل L و فلاپ‌های تیز نمای زیبا و البته بسیار جوان‌پسند و خاص به GSX-250R می‌بخشد. ناگفته‌نماند که طراحی سوزوکی در انتخاب رنگ نیز هوشمندانه عمل کرده‌اند و این مدل را در چهار تریم سفید صدفی با ترکیب مشکی و خطوط قرمز، مشکی صدفی، سفید صدفی و آبی-مشکی به‌بازار جهانی عرضه کرده‌اند.

ارگونومی بالا؛ راحتی بی‌نظیر

از آن‌جا که سوزوکی GSX-250R در کلاس اسپرت‌بایک قرار دارد، از نظر راحتی از ارتفاع صندلی (زین) ۷۹۰ میلی‌متری بر خوردار است که زاویه قرارگیری راکب نسبت به فرمان ۲۵.۷ درجه‌ای است؛ این اعداد یعنی بالاترین سطح راحتی در کلاس اسپرت‌بایک بوده که راکب آن در بلندمدت خستگی کمتری را متحمل می‌شود. چرا که با پایین‌ترین نیروی وارده به آن، جهت حرکت لاس‌تیک تغییر و به راحتی آن را به گردش در می‌آورد. از سویی دیگر طراحی نشیمنگاه (زین) GSX-250R به‌گونه‌ای بوده که حالت لاس‌شکل داشته و با در نظر گرفتن متریا ل استفاده‌شده در زین، راحتی بالایی را در اختیار راکب می‌گذارد. از سوی دیگر برای سرنشین دوم نیز زین طوری به‌شکل تخت طراحی شده و نسبتاً مرتفع بوده تا سطح ارگونومی آن در سطح بالایی قرار گیرد. همچنین نمایشگر ۶ اینچی TFT تمام‌رنگی با کیفیت برای کلاس‌تر که اطلاعات حرکتی، سرعت، دور موتور، میزان مصرف سوخت، میزان سوخت موجود در باک، چراغ چک، چراغ ABS، دمای موتور و... تعبیه شده تا سطح بالایی راحتی را در اختیار راکب بگذارد.

سامورایی قدرتمند اما سریع

سوزوکی GSX-250R از نظر مشخصات فنی حرف‌های بسیاری در مقابل اسپرت‌بایک‌های ۲۵۰ سی‌سی دارد. قلب تپنده این سامورایی جسور راکب موتور ۲ سیلندر پارالل-توئین (موازی) به حجم ۲۴۸ سی‌سی تشکیل می‌دهد. این پیش‌رانه کم‌حجم در بخش میانی این اسپرت‌بایک جاذب شده تا با تکنولوژی ساخت منحصر به‌فرد بتواند توان و گشتاور بالایی را فراهم آورد. بر این اساس موتور پارالل-توئین (موازی) ۲ سیلندر GSX-250R دارای پارامترهای فنی ۸ سوپاپ (به‌ازای هر سیلندر ۴ سوپاپ طراحی شده، مکانیزم سوپاپ SOHC (تک‌میل سوپاپ‌رو)، سیستم پاشش سوخت

انژکتوری نسل جدید سوزوکی مبتنی بر تکنولوژی EFI، قطر پیستون ۵۳.۵ میلی‌متری، کورس پیستون ۵۵.۲ میلی‌متر، نسبت تراکم ۱۱.۵ به یک (به‌لطف طراحی محفظه احتراق ایده‌آل و کاهش محفظه نسبت تراکم در سطح بالاتر قرار گرفته)، سیستم تایمینگ متغیر سوپاپ‌ها برای ورودی و خروجی و پروگرامینگ جدید ECM، اندمان بالاتری را به‌وجود می‌آورد. به این معنا که حداکثر توان ۲۴.۷ اسب بخار را در ۱۱۰۵۰ آرپی‌ام (دور در دقیقه) و حداکثر ۲۳.۵ نیوتون متر گشتاور را در ۱۱۵۰۰ آرپی‌ام به‌رمغان می‌آورد. این قدرت و گشتاور به کمک گیربکس ۶ سرعته دنده‌ثابت با ضرایب بسیار کوتاه و مبتنی بر زنجیر اورینگ به چرخ عقب منتقل می‌شود. ناگفته‌نماند که طرح جدیدی توسط سوزوکی ثبت اختراع شده که این طرح بالانسر بادامک است. به‌بیان ساده‌تر بالانسری برای میل بادامک تعبیه شده تا در سرعت‌های بالای ۸۰ کیلومتر بر ساعت و دور موتورهای بالاتر از ۵۰۰۰ آرپی‌ام (دور در دقیقه) بر خلاف موتورسیکلت‌های ۲ سیلندر دیگر به‌ویژه اسپرت‌بایک‌های چینی، ارعاش در سطح پایین‌تر قرار گرفته و زمان باز و بسته شدن متناسب با دستور ECM خواهد بود که همین مهم سبب گشتاور خطی و توان صعودی در دیاگرام توان-گشتاور بر حسب دور موتور شده است. آن‌چه سوزوکی اعلام کرده این است که پیش‌رانه ۲ سیلندر پارالل-توئین (موازی) GSX-250R آب-هوا خنک بوده که در صورت نگهداری صحیح با حداقل اکتان ۸۹ سازگاری بالایی داشته که بسیار مناسب بازار کشورهایی مانند ایران و حاشیه خلیج فارس است. همچنین در بخش انتخاب روغن موتور نیز برای موتور ۲۵۰ سی‌سی این اسپرت‌بایک سامورایی بهترین انتخاب 5W40 انتخاب روغن موتور نیز برای موتور ۲۵۰ سی‌سی این اسپرت‌بایک سامورایی بهترین انتخاب



فول سنتیتک با کیفیت SJ است. از سوی دیگر در صورت در دسترس نبودن این روغن موتور، می‌توان نمونه سنتیتک 10W40 را جایگزین کرد. این مهم را نباید فراموش کرد که گیربکس ۶ سرعته نسل جدیدی که برای GSX-250R نصب شده، به‌دلیل طراحی چرخ‌دنده‌های ریز با گام کوتاه و مکانیزم هیدرومکانیکی کلاچ‌های چندصفحه‌ای، تعویض دنده را سریع می‌کند. با توجه به این موضوع در ترافیک‌های نسبتاً طولانی، یک مکانیزم خنک‌کننده برای گیربکس تعبیه شده تا با پره‌های خاص فلزی مبدل حرارتی، انتقال حرارت به‌خوبی انجام شود. این طراحی سبب شده است فرآیند انتقال قدرت فاقد هر گونه مشکلی به‌خوبی صورت گیرد. علاوه بر این موارد مهندسان مکانیک کمپانی سوزوکی از زنجیر اورینگ بهینه‌سازی نسل جدید بهره گرفته‌اند که با پوش‌های داخلی تقویت‌شده آن کم‌ترین ارتعاش به‌وجود آید و رانندگی برای راکب نیز لذت‌بخش شود.

کیفیت سواری و هندلینگ عالی

سوزوکی GSX-250R از نظر سیستم تعلیق در محور جلو با دامپرهای (کمک‌فنی‌های) هیدرولیکی قابل تنظیم تلسکوپی و در محور عقب ساختار مونوشوک (دارای یک دامپر با فنر لول) هیدروپنوماتیکی بوده که بالاترین کیفیت سواری را به راکب و سرنشین خود هدیه می‌دهد. اگر چه سائز تایر ۱۱۰/۸۰ در جلو و سائز تایر ۱۴۰/۵۵ در عقب سبب کیفیت بسیار بالای سواری این اسپرت‌بایک جسور سامورایی شده است. همچنین رینگ ۱۷ اینچی آلومینیومی با پره‌های ۷ شکل سبب کاهش ارتعاشات وارده به‌بدنه و ارتقای کیفیت سواری برای راکب می‌شود. ضمن اینکه سیستم ترمز نیز در محور جلو دارای یک دیسک خنک‌شونده سوراخ‌دار با کالیپر دو پیستونه ساخته کمپانی نیسن در جلو و یک دیسک خنک‌شونده سوراخ‌دار با کالیپر تک پیستونه ساخت کمپانی نیسن در عقب مجهز به سیستم ترمز ضد قفل ABS کمپانی بوش ایمنی راکب و سرنشین دوم GSX-250R را در سطح بالایی قرار می‌دهد.

چرا اسپرت‌بایک سوزوکی؟

کمپانی سوزوکی به‌لطف استفاده از آلومینیوم در سازه بدنه و پلاستیک در بخشی از سازه توانسته‌اند حداکثر وزن این مدل را به ۱۸۱ کیلوگرم برسانند. این متریا ل مبتنی بر آلومینیوم هم‌وزن را کاهش بخشیده و هم در زمان مانوردهی پرفورمنس (عملکرد) GSX-250R را بهبود داده و هم در زمان استفاده و حرکت، راکب به‌خوبی این اسپرت‌بایک را به حرکت در می‌آورد.

سوزوکی GSX-250R با امکانات ایمنی جدید

سوزوکی GSX-250R به امکانات ایمنی و رفاهی مجهز شده که از آن جمله می‌توان به سیستم ترمز ABS و نمایشگر ۶ اینچی TFT تمام‌رنگی با کیفیت برای کلاس‌تر اشاره کرد که اطلاعات حرکتی، سرعت، دور موتور، میزان مصرف سوخت، میزان سوخت موجود در باک، چراغ چک، چراغ ABS، دمای موتور و... را به راکب نمایش می‌دهد تا مدرن بودن این اسپرت‌بایک هر چه بیشتر به چشم آید. همچنین سیستم استارت دکمه‌ای، کی‌کس، چراغ جلو LED و سیستم ضد سرقت ایموبلایزر نیز از دیگر امکانات این سامورایی جسور است.

کمپانی سوزوکی مدل GSX-250R با سال ساخت ۲۰۲۵ را که مجهز به سیستم ABS است، با قیمت ۵ هزار و ۱۴۹ دلار به‌دست مشتریان خود می‌رساند.

فنی دارای پیشرانه پر توان دیزلی و تمام‌الکتریکی است. قوی‌ترین مدل این کشنده FM500 است که دارای یک موتور ۶ سیلندر خطی ۱۲.۸ لیتری توربوشارژر کامن‌ریل است. این موتور به‌لطف ساختار توربوشارژر می‌تواند حداکثر ۵۰۰ اسب‌بخار قدرت را در ۱۷۰۰ آرپی‌ام (دور در دقیقه) و حداکثر ۲۵۰۰ نیوتون‌متر را در ۱۴۰۰ آرپی‌ام به ارمغان آورد. این قدرت و گشتاور به کمک گیربکس ۱۲ سرعته آی-شیفت به‌چرخ‌ها منتقل می‌شود. همچنین این گیربکس دارای ساختار جدیدی بوده که دنده آورد را به‌خود را به‌صورت کاملاً هوشمند در زمان نیاز وارد مدار می‌کند.

نسل سوم ولوو FM که از جمله کشنده‌های محبوب و باکیفیت این کمپانی سوئدی شناخته می‌شود، در ۲۷ فوریه سال ۲۰۲۰ میلادی مبتنی بر زبان جدید طراحی ولوو به‌صورت رسمی معرفی شد. این مدل از نظر طراحی بسیار مشابه برادر بزرگ‌ترش یعنی FH است؛ با این تفاوت که چراغ‌های جلو کمی جمع‌وجورتر است. FM نسل سوم در زمان مدیریت تازه‌راجر آل‌م به‌تولید رسیده است. نکته بسیار مهم درباره IFM این است که سال ۲۰۲۴ میلادی توسط موسسه یوروانکپ از نظر ایمنی مورد تست و ارزش‌یابی قرار گرفت که در نهایت پنج ستاره کامل ایمنی را از آن خود کرد. این مدل از نظر مشخصات



«ولوو» همچنان یکه‌تاز در ایمنی



ون متانول – هیدروژن «جیلی»؛ آزمون جسورانه چین برای حل بحران بر د در حمل‌ونقل تجاری

به‌گزینهای اقتصادی تبدیل می‌شود.

جایگاه این ون در بازار جهانی انرژی‌های نو بازار خودروهای تجاری انرژی‌نو به‌سرعیت در حال شلوغ شدن است. بازیگران بزرگی مانند BYD، ولوو، دایملر و حتی خودروسازان نوظهوری که روی کامیون‌های تمام‌برقی یا هیدروژنی کار می‌کنند، رقابت را شدیدتر کرده‌اند. در این میان، جیلی تلاش می‌کند با ارائه راهکاری میانی، خود را از رقابت مستقیم با مدل‌های تمام‌برقی یا هیدروژنی خالص جدا کند.

این استراتژی می‌تواند در بازار چین، که هم‌زیرساخت صنعتی گسترده دارد و هم دولت‌از فناوری‌های متنوع انرژی‌نو حمایت می‌کند، موفق باشد. اما برای حضور جدی در بازارهای جهانی، به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه، مسائل دیگری مانند شبکه خدمات پس از فروش، دسترسی به سوخت متانول و آموزش نیروی انسانی نیز تعیین‌کننده خواهند بود.

چالش زیرساخت؛ مانع پنهان موفقیت

هر چقدر هم که فناوری جذاب باشد، بدون زیرساخت مناسب نمی‌تواند به موفقیت تجاری پایدار برسد. متانول و هیدروژن هنوز در بسیاری از کشورها جایگاه تثبیت‌شده‌ای در حمل‌ونقل جاده‌ای ندارند. حتی در چین، توسعه این زیرساخت‌ها نیازمند سرمایه‌گذاری گسترده و هماهنگی میان دولت و بخش خصوصی است. برای بازارهای ضعیف، این چالش دوچندان می‌شود. نبود شبکه توزیع متانول برای مصارف خودرویی و محدودیت‌های فنی و ایمنی مرتبط با هیدروژن، باعث می‌شود چنین محصولی فعلاً بیشتر در حد یک الگوی آینده‌نگرانه باقی بماند تا گزینه‌ای عملیاتی. با این حال، تجربه نشان داده که بسیاری از فناوری‌هایی که امروز غیرعملی به‌نظر می‌رسند، در بازه‌ای کوتاه با تغییر سیاست‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها، به‌جریان اصلی بازار تبدیل می‌شوند.

نوآوری واقعی یا مانور تبلیغاتی؟

سوال مهم دیگر این است که آیا ون متانول-هیدروژن جیلی یک جهش واقعی در فناوری حمل‌ونقل تجاری محسوب می‌شود یا بیشتر یک مانور هوشمندانه بازاریابی است؟ پاسخ این سوال تنها با داده‌های واقعی از عملکرد میدانی، دوام سیستم و هزینه‌های نگهداری مشخص خواهد شد. تازمانی که این خودرو در مقیاس وسیع وارد ناوگان‌های عملیاتی نشود، قضاوت نهایی زودهنگام خواهد بود. با این حال، حتی اگر این محصول به‌موفقیت گسترده تجاری نرسد، نقش آن در باز کردن مسیرهای جدید فکری در صنعت انکارناپذیر است. صنعت خودروهای تجاری بیش از هر زمان دیگری به راه‌حل‌های متنوع نیاز دارد و وابستگی کامل به یک فناوری واحد، ریسک‌های بزرگی به‌همراه دارد.

سیگنالی جدی به آینده حمل‌ونقل

ون متانول-هیدروژن فاریزون جیلی بیش از آن که یک پاسخ نهایی باشد، یک پرسش مهم را مطرح می‌کند: آیا آینده حمل‌ونقل تجاری صرفاً تمام‌برقی است یا ترکیبی از فناوری‌های مختلف می‌تواند واقع‌بینانه‌تر باشد؟ این محصول نشان می‌دهد که خودروسازان چینی به دنبال آزمون مسیرهایی هستند که غرب کمتر به آن‌ها پرداخته است.

اگر این رویکرد بتواند در عمل کارآمدی خود را ثابت کند، ممکن است در سال‌های آینده شاهد شکل‌گیری نسل جدیدی از خودروهای تجاری باشیم که نه کاملاً برقی و نه کاملاً متکی به سوخت‌های فسیلی هستند.

پیچیدگی‌ها را کاهش دهد؛ چراکه متانول مایع ساده‌تر ذخیره و حمل می‌شود و زیرساخت آن در برخی کشورها توسعه یافته‌تر است.

برد ۷۵۰ کیلومتری؛ عددی که باید دقیق‌تر دیده شود

Farizon برد عملیاتی این ون را بیش از ۷۵۰ کیلومتر اعلام کرده است؛ عددی که برای یک ون تجاری انرژی‌نو، در نگاه اول بسیار چشمگیر به‌نظر می‌رسد. با این حال، تجربه بازار نشان داده که فاصله میان برد اعلامی و برد واقعی در شرایط کاری، می‌تواند قابل توجه باشد. وزن بار، سبک رانندگی، شرایط دمایی و نوع مسیر همگی عواملی هستند که روی عملکرد نهایی تأثیر می‌گذارند. با وجود این ملاحظات، حتی اگر برد واقعی این خودرو کمتر از عدد اعلام‌شده باشد، باز هم ترکیب یک سیستم الکتریکی با منبع انرژی متانولی می‌تواند مزیتی مهم برای ناوگان‌هایی باشد که به برد بالا و انعطاف عملیاتی نیاز دارند. در واقع، این خودرو بیش از آن که بخواهد رکورد شکن باشد، سعی دارد ترس اصلی مدیران ناوگان از خودروهای برقی را کاهش دهد.

جذابیت اقتصادی برای ناوگان‌های تجاری

یکی از ادعاهای کلیدی جیلی، کاهش قابل توجه هزینه‌های عملیاتی در مقایسه با ون‌های دیزلی است. هزینه سوخت، هزینه نگهداری کمتر موتورهای الکتریکی و کاهش استهلاک برخی قطعات مکانیکی، از جمله عواملی هستند که معمولاً به نفع خودروهای انرژی‌نو تمام می‌شوند. در مدل متانول-هیدروژن نیز، در صورت دسترسی پایدار به سوخت، هزینه پیمایش می‌تواند به‌طور محسوسی پایین‌تر از دیزل باشد.

برای شرکت‌های لجستیک بزرگ، تصمیم‌گیری نه‌بر اساس قیمت خرید اولیه، بلکه بر مبنای هزینه کل مالکیت انجام می‌شود. اگر این ون بتواند در عمل نشان دهد که هزینه‌های سوخت و تعمیرات آن در یک بازه چندساله کمتر است، جذابیت آن فراتر از یک نوآوری فنی خواهد رفت و



تحول در صنعت حمل‌ونقل

تجاری دیگر یک انتخاب اختیاری با پروژه‌ای نمایشی نیست، بلکه به‌ضرورتی اقتصادی، زیست‌محیطی و

حتی سیاسی تبدیل شده است. فشار قوانین آلایندگی، افزایش هزینه سوخت‌های فسیلی و تغییر نگاه شرکت‌های لجستیک به هزینه‌های بلندمدت، باعث شده وسایل نقلیه تجاری با انرژی‌های نو از حاشیه به متن بازار جهانی منتقل شوند. در چنین فضایی، معرفی یک ون تجاری جدید، اگر صرفاً به اضافه شدن یک محصول دیگر محدود شود، خبر مهمی نخواهد بود. اما وقتی یک خودرو ساز مدعی می‌شود اولین ون بزرگ جهان با سامانه هیبریدی متانول-هیدروژن و بردی فراتر از ۷۵۰ کیلومتر را توسعه داده، ماجرا شکل دیگری به‌خود می‌گیرد. برند Farizon، زیرمجموعه بخش خودروهای تجاری انرژی‌نو گروه جیلی، با معرفی نسخه جدیدی از ون‌های سری Super Van، تلاش کرده پاسخی متفاوت به یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های خودروهای تجاری برقی بدهد؛ چالشی به نام «برد عملیاتی». این محصول نه یک خودرو تمام‌برقی کلاسیک است و نه یک هیبرید متعارف، بلکه ترکیبی از پیشرانه الکتریکی با سامانه تولید انرژی مبتنی بر متانول و هیدروژن محسوب می‌شود؛ راهکاری که اگر چه هنوز فراگیر نشده، اما می‌تواند معادلات فعلی را به چالش بکشد.

بحران برد؛ پاشنه آشیل خودروهای تجاری برقی

برقی‌سازی خودروهای سواری در سال‌های اخیر با سرعتی قابل توجه پیش‌رفته، اما همین مسیر در بخش خودروهای تجاری، به‌ویژه ون‌ها و کامیون‌ها، با موانع جدی‌تری مواجه بوده است. دلیل این تفاوت ساده است. یک خودرو سواری شهری می‌تواند با برد ۳۰۰ تا ۴۰۰ کیلومتر نیاز روزمره را پاسخ دهد؛ اما یک ون تجاری یا خودرو لجستیک باید ساعت‌ها بدون توقف کار کند، بار حمل کند و در شرایط تغییر آب‌وهوایی عملکرد پایدار داشته باشد.

باتری‌های بزرگ‌تر به‌طور طبیعی وزن، هزینه و زمان شارژ را افزایش می‌دهند. در ناوگان‌های حمل‌ونقل، هر دقیقه توقف اضافی به‌معنای کاهش بهره‌وری و افزایش هزینه است. به‌همین دلیل، بسیاری از شرکت‌های لجستیک با وجود علاقه به کاهش آلایندگی، هنوز نسبت به خودروهای تمام‌برقی تردید دارند. این دقیقاً همان نقطه‌ای است که زایل‌یچی سعی کرده با راهکار متانول-هیدروژن وارد آن شود.

معماری فنی متفاوت؛ ترکیب برق و متانول

ون جدید فاریزون بر پایه یک معماری الکتریکی طراحی شده است؛ یعنی نیروی محرکه اصلی توسط موتور یا موتورهای الکتریکی تأمین می‌شود. تفاوت کلیدی در منبع تأمین انرژی این سیستم نهفته است. به جای تکیه کامل بر باتری، یک سامانه تولید انرژی مبتنی بر متانول و هیدروژن به‌عنوان تقویت‌کننده برد در نظر گرفته شده است. در این ساختار، متانول به‌عنوان سوخت مایع با چگالی انرژی بالا مورد استفاده قرار می‌گیرد و از طریق فرآیندهای مشخص، انرژی لازم برای تولید برق یا هیدروژن مورد نیاز سیستم را فراهم می‌کند.

مزیت این رویکرد در مقایسه با خودروهای تمام‌برقی، کاهش وابستگی کامل به ظرفیت باتری و ایستگاه‌های شارژ پر قدرت است. از سوی دیگر، برخلاف خودروهای هیدروژنی کلاسیک که به مخازن فشار بالا و زیرساخت بسیار محدود نیاز دارند، استفاده از متانول می‌تواند بخشی از



محمد جواد نورایی

NOURAEI.MOHAMMAD.JAVAD@AUTOWORLD.IR



به گونه‌ای است که رسانه‌های کلاسیک از جمله بیلورد و رسانه‌های چاپی می‌توانند بستر مناسبی برای فعالیت صنعت و بازار خودرو در بخش مرتبط با بازار یابی باشند.

در طول چند سال گذشته حجم اصلی فعالیت شرکت‌های خودرویی در حوزه بازار یابی معطوف بر رسانه‌های دیجیتال و از همه مهم‌تر اینستاگرام بود. اما حالا با بروز مشکلاتی در این بخش، شرایط



بازگشت به رسانه‌های کلاسیک

تحلیل

کامران طالبی‌فرد

کارشناس بازار

k.talebifard@autoworld.ir

تلاش بازار خودرو برای ادامه فعالیت

سال باعث شده است فعالان بازار به هر نحوی که شده سعی در ادامه فعالیت داشته باشند.

از یک سو، تقاضای بالا برای فروش و نقد کردن خودروها از سوی دیگر و همچنین تقاضای عمومی بازار در زمستان و ماه‌های منتهی به پایان

با وجود سختی‌ها و مشکلات فراوان فعالان بازار خودرو سعی می‌کنند به فعالیت کاری خود ادامه دهند. حجم زیاد خودرو برای عرضه

جدول قیمت‌های کارخانه و بازار خودروهای داخلی، چینی و خارجی

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
ام‌وی‌ام X22 PRO دنده‌ای (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۳۲	یک‌میلیارد و ۶۲۰	۰	۰
ام‌وی‌ام X33 کراس دنده‌ای (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۱۷	یک‌میلیارد و ۷۹۰	۰	۰
ام‌وی‌ام X33 کراس اتوماتیک (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۰۰	یک‌میلیارد و ۹۳۰	۰	۰
ام‌وی‌ام X55 PRO اکسلنت اسپرت (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۸۱۳	۲ میلیون و ۷۵۰	۰	۰
چری آریزو ۵T اسپرت FL IE (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۵۷۲	۲ میلیون و ۲۹۰	۰	۰
فونیکس FX پریمیوم FWD (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۵۰۴	۳ میلیون و ۲۰۰	۰	۰
فونیکس آریزو GT ۶ (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۱۹۰	۳ میلیون و ۲۵۰	۰	۰
فونیکس آریزو ۸ اکسلنت (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۹۷۳	۴ میلیون و ۷۰	۰	۰
فونیکس تیگو ۸ پرو مکس اکسلنت (۱۴۰۴)	۳ میلیون و ۱۱۴	۴ میلیون و ۲۴۰	۰	۰
اکستریم LX (۱۴۰۴)	۳ میلیون و ۱۱۴	۴ میلیون و ۲۴۰	۰	۰
اکستریم TXL (۱۴۰۴)	۴ میلیون و ۴۷	۵ میلیون و ۳۵۰	۰	۰
اکستریم VX (۱۴۰۴)	۵ میلیون و ۱۱۵	۷ میلیون و ۱۰۰	۰	۰
جک J4 اتوماتیک (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۳۵	یک‌میلیارد و ۵۰۰	۰	۰
جک SR3 (۲۰۲۳)	یک‌میلیارد و ۶۲۰	۲ میلیون و ۵۰	۰	۰
بک X3 پرو (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۲۰	یک‌میلیارد و ۹۵۰	۰	۰
کی‌ام‌سی A5 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۹۵۰	۲ میلیون و ۵۹۰	۰	۰
کی‌ام‌سی J7 (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۱۸۰	۳ میلیون و ۰	۰	۰
کی‌ام‌سی T8 (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۱۹۵	۳ میلیون و ۳۰۰	۰	۰
کی‌ام‌سی T9 (۱۴۰۴)	۳ میلیون و ۵۰	۴ میلیون و ۴۵۰	۰	۰

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
اپل کورسا ۱,۲ لیتر توربو اتوماتیک (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۸۵۰	۳ میلیون و ۶۰۰	۰	۰
اشکودا سوپر ۱,۴ لیتر توربو (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۷۹۸	۴ میلیون و ۲۵۰	۰	۰
ام‌جی 4eV تمام برقی (۲۰۲۴)	۳ میلیون و ۲۹۰	۴ میلیون و ۳۰۰	۰	۰
ام‌جی ۱,۵ لیتر (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۲۹۰	۲ میلیون و ۸۰۰	۰	۰
ام‌جی GT (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۶۹۰	۴ میلیون و ۰	۰	۰
اوتار ۱۱ EV (۲۰۲۴)	۴ میلیون و ۱۹۸	۱۳ میلیون و ۰	۰	۰
ایرس HM5 EREV نیمه برقی (۲۰۲۴)	۵ میلیون و ۶۷۰	۷ میلیون و ۷۰۰	۰	۰
اینفینیتی اکسپلورر (۲۰۲۳)	۴ میلیون و ۰	۵ میلیون و ۲۰۰	۰	۰
آئودی Q5 e-tron تمام برقی (۲۰۲۴)	۵ میلیون و ۶۵۷	۷ میلیون و ۲۰۰	۰	۰
بامو iX1 eDrive برقی (۲۰۲۵)	۰	۸ میلیون و ۴۰۰	۰	۰
بامو X2 sDrive 18i (۲۰۲۵)	۰	۱۴ میلیون و ۰	۰	۰
بامو X2 sDrive 25i (۲۰۲۵)	۰	۱۵ میلیون و ۵۰۰	۰	۰
بامو iX3 Leading (۲۰۲۵)	۰	۱۸ میلیون و ۰	۰	۰
بنز EQA260 تمام برقی (۲۰۲۵)	۰	۱۰ میلیون و ۰	۰	۰
بنز GLB200 (۲۰۲۵)	۰	۱۳ میلیون و ۲۰۰	۰	۰
بنز C200L (۲۰۲۵)	۰	۱۳ میلیون و ۴۰۰	۰	۰
بنز EQE Sedan 500 تمام برقی (۲۰۲۵)	۰	۱۵ میلیون و ۷۰۰	۰	۰
بستون T77 (۲۰۲۳)	۲ میلیون و ۱۵۹	یک‌میلیارد و ۹۵۰	۰	۰
بی‌و‌ای‌دی سانگ پلاس Dmi (۲۰۲۵)	۴ میلیون و ۹۵	۶ میلیون و ۱۰۰	۰	۰
بیجینگ X55 (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۶۵	۳ میلیون و ۴۰۰	۰	۰
تانک ۳۰۰-۲۰۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۵)	۳ میلیون و ۵۳۰	۷ میلیون و ۵۰۰	۰	۰
تویوتا bZ3 البت پرو (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۹۸۶	۴ میلیون و ۱۵۰	۰	۰
تویوتا رافور دودیفرانسیل (۲۰۲۵)	۶ میلیون و ۴۰۰	۸ میلیون و ۵۰۰	۰	۰
تویوتا رافور دودیفرانسیل ادونچر (۲۰۲۵)	۹ میلیون و ۳۵۰	۱۰ میلیون و ۵۰۰	۰	۰
تویوتا آلون هیبرید (۲۰۲۵)	۰	۱۱ میلیون و ۵۰۰	۰	۰
تویوتا وایلدلندر (۲۰۲۵)	۰	۷ میلیون و ۳۰۰	۰	۰
تویوتا کم‌ری هیبرید پریمیوم ادیشن (۲۰۲۴)	۰	۹ میلیون و ۰	۰	۰

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
پراید ۱۵۱ (۱۴۰۴)	۴۰۹	۶۳۳	۰	۰
پراید ۱۵۱ بالاینر پاششی (۱۴۰۴)	۴۱۴	۶۳۶	۰	۰
ساینا S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۰۴	۸۰۱	۰	۰
ساینا GX دو گانه (۱۴۰۴)	۶۰۹	۹۰۰	۰	۰
ساینا S اتومات (۱۴۰۴)	۶۷۱	۹۹۷	۰	۰
سهند تیپ S (۱۴۰۴)	۵۶۱	۹۱۵	۰	۰
اطلس (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۵۵۷	۹۶۸	۰	۰
اطلس (باسانروف) (۱۴۰۴)	۷۸۰	۹۹۲	۰	۰
اطلس اتومات (۱۴۰۴)	۹۶۸	یک‌میلیارد و ۲۵۰	۰	۰
کوییک GX (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۸۷	۸۰۵	۰	۰
کوییک GX-R (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	۵۱۶	۸۲۴	۰	۰
کوییک GX-R (بارینگ) (۱۴۰۴)	۵۲۳	۸۵۲	۰	۰
کوییک S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۶۵	۷۹۵	۰	۰
کوییک RS (سفید مشکی) (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۷۴	۸۰۰	۰	۰
کوییک IR اتومات (۱۴۰۴)	۸۵۰	یک‌میلیارد و ۸۵۰	۰	۰
شاهین (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۸۹۱	یک‌میلیارد و ۳۳۶	۰	۰
شاهین (سانروف و ESP) (۱۴۰۴)	۹۱۸	یک‌میلیارد و ۴۶۰	۰	۰
شاهین اتومات (۱۴۰۴)	۹۸۳	یک‌میلیارد و ۵۰۲	۰	۰
شاهین اتومات پلاس (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۲۸	یک‌میلیارد و ۷۴۰	۰	۰
نیسان آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۷۸۹	یک‌میلیارد و ۹۰	۰	۰
نیسان دو گانه آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۸۳۵	یک‌میلیارد و ۸۵۰	۰	۰
نیسان دو گانه EX (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۳۱	یک‌میلیارد و ۲۰۰	۰	۰
نیسان اکستند EX (۱۴۰۴)	۸۸۹	یک‌میلیارد و ۱۶۵	۰	۰
پادرا دو گانه (۱۴۰۴)	۹۰۰	یک‌میلیارد و ۳۸۰	۰	۰
کارون (بامانیتور) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۳۴	یک‌میلیارد و ۳۲۸	۰	۰
سورن پلاس XU7P (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۷۹۸	یک‌میلیارد و ۷۵	۰	۰
سورن پلاس XU7P (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	۷۹۸	یک‌میلیارد و ۱۶۱	۰	۰
سورن دو گانه (مخزن کوچک) (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	۸۸۷	یک‌میلیارد و ۲۵۵	۰	۰
سورن دو گانه (مخزن بزرگ) (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۸۹۲	یک‌میلیارد و ۲۵۹	۰	۰
سورن دو گانه (مخزن بزرگ) (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	۸۹۵	یک‌میلیارد و ۳۵۵	۰	۰
پژو ۲۰۷ موتور TU3 (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۷۹۷	یک‌میلیارد و ۱۳۲	۰	۰
پژو ۲۰۷ دنده‌ای هیدرولیک (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۸۳۳	یک‌میلیارد و ۲۹۸	۰	۰
پژو ۲۰۷ پاناراما ارتقا یافته (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	۸۶۰	یک‌میلیارد و ۳۵۴	۰	۰
پژو ۲۰۷ پاناراما ارتقا یافته (بارینگ) (۱۴۰۴)	۸۸۵	یک‌میلیارد و ۳۸۵	۰	۰
پژو ۲۰۷ اتومات (۱۴۰۴)	۹۹۳	یک‌میلیارد و ۵۲۰	۰	۰
پژو ۲۰۷ پانوراما اتومات ارتقا یافته (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۱	یک‌میلیارد و ۵۹۵	۰	۰
دنا پلاس (۵ دنده) (۱۴۰۴)	۹۳۰	یک‌میلیارد و ۳۹۰	۰	۰
دنا پلاس توربو ۶ دنده (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	۹۵۲	یک‌میلیارد و ۳۹۶	۰	۰
دنا پلاس توربو ۶ دنده (بارینگ) (۱۴۰۴)	۹۷۹	یک‌میلیارد و ۴۲۵	۰	۰
دنا اتومات آپشنال (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۸۶	یک‌میلیارد و ۶۵۵	۰	۰
تارا ۶ دنده V1 پلاس (۱۴۰۴)	۹۶۷	یک‌میلیارد و ۳۴۸	۰	۰
تارا اتومات V4 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۶۹	یک‌میلیارد و ۶۲۰	۰	۰
رانا پلاس ارتقا (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۷۹۷	یک‌میلیارد و ۱۲۳	۰	۰
ری‌را (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۴۲	۲ میلیون و ۲۷۰	۰	۰
وانت آریسان ۲ دو گانه سوز (۱۴۰۴)	۶۵۰	۸۳۷	۰	۰

نیسان کرد. «فرمانده سپاه شهرستان قروه بیان کرد: همکاران در این راستا دو نفر را دستگیر کردند که به همراه پرونده جهت سیر مراحل قانونی به مراجع قضائی معرفی شدند. سرهنگ جمالی خاطر نشان کرد: «شهروندان می توانند با مشاهده هر گونه موارد مشکوک با ستاد خبری ۱۱۴ تماس و موضوع را به ضابطین قضائی اطلاع دهند.»

«فرمانده سپاه ناحیه قروه از کشف حدود ۱۵۰۰ لیتر روغن موتور و توقیف ۲ دستگاه نیسان در شهرستان خبر داد. به گزارش خبرنگار مهر، سرهنگ صادق جمالی در گفت و گو با خبرنگاران اظهار داشت: «اطلاعات سپاه شهرستان قروه در راستای اجرای قانون مبارزه با کالای قاچاق اقدام به کشف و ضبط بیش از ۱۵۰۰ لیتر روغن موتور و توقیف دو دستگاه



کشف ۱۵۰۰ لیتر روغن موتور قاچاق در قروه



ماه طلایی ایرانول؛ ثبت چهار رکورد تاریخی در تولید و توزیع محصولات

نیز شکسته شد و میزان توزیع به ۱۷۸ میلیون لیتر رسید که بیانگر رشد قابل توجه در عملکرد زنجیره توزیع این شرکت است. همچنین تولید محصول نهایی ایرانول در ۲۵ دی ماه و دو ماه مانده به پایان سال، از رکورد تولید سالانه خود یعنی حدود ۱۴۸ میلیون لیتر عبور کرد. شایان ذکر است رشد مقداری ۷۲ درصدی تولید محصول نهایی در دی ماه نسبت به مدت مشابه سال گذشته، باعث ثبت رکورد تاریخی تولید محصول نهایی شده است. این اقدام ایرانول در راستای تامین حداکثری روغن روانکارهای خودرویی و صنعتی کشور انجام گرفته است.

شرکت نفت ایرانول در دی ماه ۱۴۰۴ با ثبت مجموعه ای از رکوردهای بی سابقه در حوزه تولید و توزیع محصولات، عملکردی درخشان و تاریخی از خود به نمایش گذاشت. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی ایرانول، این شرکت در دی ماه موفق شد رکورد تولید پالایشی با ثبت رقم چشمگیر ۵۸۴ هزار تن و رکورد تولید محصول نهایی ۱۹۵ میلیون لیتر بشکند؛ رقمی که بالاترین میزان تولید ماهانه در تاریخ فعالیت ایرانول به شمار می رود و نشان دهنده جهش قابل توجه بهره وری در واحدهای پالایشی شرکت است. همچنین در همین ماه، رکورد توزیع محصول نهایی به مشتریان



NEW
M2631 D
WWW.AMICOIR.COM



"استقامت در هر گذرگاه، همراهی در هر مسیر"

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



نسبت به زمان مشابه در سال گذشته، با رشد ۴,۲ درصدی در بازار آمریکا توانست به چنین جایگاهی دست یابد. در جایگاه سوم هندوای - که با ۱,۵ درصد قرار گرفت - در ۴ درصد رشد جهانی و در بازار آمریکا ۱,۶ درصد رشد مثبت و در اروپا با ۱,۷ درصد کاهش فروش مواجه شده است. نیسان نیز در به چهارم قرار داد که در ۸,۴ درصد کاهش فروش در آسیا و استرالیا و با کاهش فروش ۱,۵ درصدی در جهان در رتبه پنجم قرار گرفت؛ این در حالی است که استرالیا در ۲۹,۵ درصد رشد فروش دستاورد.

مجله «Focus2Move» با استخراج آمار ثبت‌نام از ایگاه‌های متعلق به تیم این مجله که ثبت‌نام از ۱۵۹ کشور با حضور به‌ده‌ن‌ها و مل‌ها بود، گزارش جامعی را منتشر کرده است. اطلاعات این گزارش تا ماه می سال ۲۰۲۰ میلادی است؛ و خودوروسازی تویوتا با سهم ۱۲٫۵ درصدی (۱۱٫۹ درصد نسبت به‌زمان مشابه در سال گذشته)، رشد ۱۲ درصدی در آسیا و ۵۱ درصدی کاهش در اروپا به‌عنوان مقام نخست در میان خودروسازان از نظر فروش محصولات شناخته می‌شود. در مقام دوم خودوروسازی فولکس‌واگن قرار دارد که رشد ۹٫۷ درصدی (۹ درصدی در مقام دوم) را تجربه کرده است.

کدام خودروساز فروش بیشتری داشته است؟

[illegible]

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

هشدار!



کشف ۹۰ حلقه لاستیک قاچاق در دماوند



فرمانده انتظامی شهرستان دماوند از کشف محموله‌ای شامل ۹۰ حلقه لاستیک خودرو قاچاق در محورهای مواصلاتی این شهرستان خبر داد. سرهنگ مرتضی ملکی در تشریح این خبر اظهار داشت: «در راستای اجرای طرح مبارزه با قاچاق کالا، مأموران پاسگاه انتظامی جابان حین کنترل محورهای ارتباطی به یک دستگاه نیسان باری مشکوک شده و پس از بررسی، موفق به کشف این محموله قاچاق شدند.»

وی افزود: «در این رابطه راننده خودرو و دستگیر و برای انجام مراحل قانونی به مراجع قضائی معرفی شد.» فرمانده انتظامی دماوند با بیان این که ارزش تقریبی لاستیک‌ها بنا بر نظر کارشناسان حدود ۲ میلیارد ریال برآورد شده است، تصریح کرد: «پلیس با برخورد قاطع با پدیده قاچاق کالا و ارز در جهت حمایت از تولید داخلی و رونق اقتصادی جامعه تلاش می‌کند.»

معاون وزارت صمت خبر داد:

پشتوانه ۷۰۰ همتی دولت برای عبور صنعت تایر از ارز تالاریک



هفدهمین همایش و نهمین نمایشگاه صنعت تایر در نخستین روز برگزاری خود میزبان سخنان صریح ابراهیم شیخ، معاون صنایع عمومی وزارت صمت بود که در آن بر کاهش ۴۴ درصدی واردات در راستای حمایت از توان داخلی تاکید شد. ابراهیم شیخ با اشاره به عبور موفق از بحران‌های ارزی سال جاری، از اختصاص ۷۰۰ هزار میلیارد تومان منابع برای تامین سرمایه در گردش صنایع خبر داد و اعلام کرد که وزارت صمت با هدف گذاری خود کفایی ۱۰۰ درصدی در پنج سال آینده، به دنبال نوسازی تکنولوژیک و حذف ظرفیت‌های خالی در این صنعت راهبردی است.

تحلیل وضعیت ارزی و سیاست‌گذاری‌های جدید در صنعت تایر، محور اصلی سخنان ابراهیم شیخ، معاون صنایع عمومی وزارت صمت در این همایش بود. وی با اشاره به چالش‌های تامین ارز در ماه‌های اخیر اظهار داشت طبق آمارهای موجود، تامین ارز برای واردات مواد اولیه صنعت تولید لاستیک با کاهش حدود ۲۸ درصدی (به طور دقیق ۲۷.۸ درصد) روبه‌رو بوده است. با این حال، وی از رشد چشمگیر در حوزه زیرساختی خبر داد و افزود که امسال شاهد رشد ۱۰۵ درصدی تخصیص ارز برای واردات ماشین‌آلات، اجزا و قطعات این صنعت بودیم. این امر نویدبخش آن است که با استقرار تجهیزات جدید در ماه‌های آتی، پایداری تولید تضمین شده و صنعت از آسیب‌های احتمالی مصون بماند.

معاون صنایع عمومی وزارت صمت با بیان این که میزان تامین ارز برای تایرهای وارداتی تا اواخر آذرماه نسبت به مدت مشابه سال قبل ۴۵ درصد کاهش یافته است، این رویکرد را در راستای خودکفایی ملی دانست. به گفته وی، هدف گذاری کشور بر این است که ظرف پنج سال آینده، به جز موارد بسیار خاص و ویژه، تمامی نیاز عمومی بازار تایر در داخل تولید شود. در حال حاضر حدود ۸۰ درصد نیاز تایر سسواری در داخل تامین می‌شود که از نظر کیفی کاملاً قابل اعتماد است، اما در بخش تایر خودروهای باری و به ویژه ماشین‌آلات معدنی (دام‌تراک) همچنان ضعف‌های جدی وجود دارد؛ به طوری که در حوزه دام‌تراک تنها ۳۰ درصد تولید داخلی داریم و باقی نیاز از طریق واردات تامین

می‌شود که این بخش نیازمند تمرکز و سرمایه گذاری بیشتر است.

یکی از کلیدی‌ترین بخش‌های سخنان ابراهیم شیخ، اعلام رسمی تغییر نظام قیمت گذاری و حذف قیمت دستوری در این صنعت بود. وی تصریح کرد که با انتقال تمامی ارزهای مرتبط با صنعت تایر، اعم از ارز مواد اولیه و واردات، از تالار یک به تالار دو، مینا و منطق قیمت گذاری دستوری تغییر یافته است. بر اساس سیاست جدید، قیمت‌ها بر پایه توافق میان دولت و انجمن‌های تخصصی و با رعایت سقف قیمتی تعیین می‌شود. معاون وزیر صمت همچنین از مصوبه شب گذشته دولت و بانک مرکزی خبر داد که طی آن ۷۰۰ هزار میلیارد تومان (۷۰۰ همت) برای جبران نقدینگی و تامین سرمایه در گردش صناعی که ارز آن‌ها به تالار دوم منتقل شده، اختصاص یافته است و صنعت تایر در اولویت بهره‌مندی از این منابع قرار دارد.

در همین راستا، مقرر شده است تمامی کد تعرفه‌ها و ثبت سفارش‌های انجام شده تا پایان سال احصا شود تا مابه‌التفاوت نرخ ارز تالار یک و دو (که حدود ۳۰ هزار تومان است) محاسبه شده و در قالب سرمایه در گردش به شرکت‌ها پرداخت شود. همچنین در نشست آتی با شرکت‌های پتروشیمی، مقرر شده است که ارز حاصل از صادرات این شرکت‌ها در تالار دوم با اولویت به صنعت تایر اختصاص یابد تا صف تامین ارز برای این بخش از بین برود. شیخ در پایان با اشاره به وجود ۳۰ درصد ظرفیت خالی در این صنعت که بخشی از آن ناشی از تکنولوژی‌های قدیمی (باباس) و محدودیت‌های انرژی است، بر عزم تمام‌قدرت وزارت صمت برای نوسازی تکنولوژی و بهره‌گیری حداکثری از ظرفیت‌های تولیدی کشور تاکید کرد.

ابراهیم شیخ، معاون صنایع عمومی وزارت صمت، در هفدهمین همایش و نهمین نمایشگاه لاستیک و صنایع وابسته که در مجموعه ایران‌مال برگزار شد، با قدردانی از حضور فعال ۸۰ شرکت داخلی و خارجی، بر اهمیت راهبردی این صنعت تاکید کرد. وی با تبریک برگزاری این رویداد بزرگ که با حضور تولیدکنندگان، واردکنندگان، هیات‌های تجاری از کشورهای چین و فعالان اتاق بازرگانی برپا شده است، این حجم از استقبال را نشانه جایگاه والای صنعت تایر در اقتصاد کشور دانست.

شیخ با اشاره به چالش‌های طاقت‌فرسای سال جاری در حوزه صنعت تایر، سالی که گذشت را دورانی پر فشار و دشوار برای بدنه تولید و سیاست‌گذاری توصیف کرد. وی با بیان این که ناترازی انرژی و محدودیت‌های شدید ارزی،

فشارهای مضاعفی را به تولیدکنندگان و متولیان امر وارد آورده است، تصریح کرد که تمام تلاش وزارت صمت بر مدیریت بحران‌ها و جلوگیری از سرایت ناامیدی به بدنه صنعت متمرکز بوده است تا خروجی این فشارها به جای بی‌تابی، به حل مسأله منجر شود.

معاون وزیر صمت در ادامه برای نخستین بار به ارائه آمار رسمی تولید تایر در ۹ ماهه سال جاری پرداخت و اعلام کرد علی‌رغم تمامی بن‌بست‌های موجود، آمارها حاکی از رشد مثبت در تمامی بخش‌هاست. بر این اساس، تولید تایر سواری از نظر وزنی نزدیک به ۲ درصد رشد داشته است. همچنین در بخش تایرهای باری و اتوبوسی شاهد افزایش ۴۰.۱ درصدی در تعداد حلقه و ۱.۶ درصدی از نظر وزنی بوده‌ایم. در حوزه تایرهای کشاورزی، راهسازی، صنعتی و معدنی نیز رشد ۳۰.۱ درصدی به ثبت رسیده است که در مجموع، کل تولیدات صنعت تایر رشد مثبت یک درصدی را نشان می‌دهد.

وی این رشد هرچند اندک را در مقایسه با سایر صنایع که با رشد منفی مواجه بوده‌اند، یک پیروزی بزرگ برای تولیدکنندگان دانست و در بخش دیگری از سخنان خود به موضوع حساس مدیریت واردات پرداخت. شیخ با یادآوری



مطالبات پیشین صنعتگران مبنی بر کنترل واردات تایر، اعلام کرد که با اتخاذ سیاست‌های قاطع، واردات تایر در سال جاری از نظر ارزش دلاری ۴۴ درصد و از نظر تعداد و وزن ۴۶ درصد کاهش یافته است. وی تاکید کرد ایستادگی در برابر مافیای واردات و کاهش حجم واردات یک میلیارد دلاری سال گذشته، تصمیمی دشوار اما ضروری برای حمایت از توان ملی بود.

معاون صنایع عمومی وزارت صمت ضمن قدردانی از بازگشایی که با درک شرایط کشور، جهت‌گیری خود را از واردات تایر سواری به سمت تامین تایرهای باری، معدنی و مواد اولیه سوق داده‌اند، بر تنظیم بودن بازار علی‌رغم کاهش واردات تاکید کرد. وی در پایان با اشاره به این که وزارت صمت به وعده خود مبنی بر محدودسازی واردات عمل کرده است، از تولیدکنندگان خواست تا در ماه‌های باقی‌مانده سال، همت خود را برای دستیابی به رشد تولید ۱۰ درصدی، به ویژه در بخش تایر ساری، به کار بندند تا توازن بازار به طور کامل از طریق تولید داخلی تضمین شود. معاون صنایع عمومی وزارت صمت در هفدهمین همایش زنجیره ارزش صنعت لاستیک، ضمن اعلام آمادگی دولت برای حمایت از سرمایه‌گذاری‌های تکمیلی و نوسازی

کویر تایر (ایران)	گل تایر	مدل	سایز تایر (میلی‌متر)	فاق تایر	قطر رینگ (اینچ)	وزن قابل تحمل (کیلوگرم)	حداکثر سرعت (کیلومتر بر ساعت)	قیمت بازار تهران (یک جفت-ریال)	خودرو و پیشنهادی
	KB12 و 26		165/65R13	۶۵	۱۳	۴۱۲	۱۹۰	۲۴۸,۰۰۰,۰۰۰	ام‌وی ام ۱۱۰-سایپا ۱۳۱-سایپا ۱۳۲
	KB2000		175/60R13	۶۰	۱۳	۴۱۲	۲۱۰	۲۶,۰۰۰,۰۰۰	انواع پراید
	KB14 و 36		175/70R13	۷۰	۱۳	۴۷۵	۱۹۰	۲۸,۰۰۰,۰۰۰	پیکان-ریو-تیتیا
	KB88		185/60R14	۶۰	۱۴	۴۷۵	۲۱۰	۲۶,۰۰۰,۰۰۰	تیتیا ۲
	KB27 و 22		185/65R14	۶۵	۱۴	۵۳۰	۲۱۰	۲۷,۴۰۰,۰۰۰	پژو ۲۰۶-پژو ۴۰۵-پرشیا
	KB27 و 22		185/65R15	۶۵	۱۵	۵۶۰	۲۱۰	۲۸,۱۰۰,۰۰۰	سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرواستپ‌وی-زانتیا
	KB77 و 44		205/60R14	۶۰	۱۴	۵۶۰	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپریت انواع پژو
	KB77		205/60R15	۶۰	۱۵	۶۱۵	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپریت سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرواستپ‌وی
	KB44		205/50R16	۵۰	۱۶	۵۴۵	۲۴۰	۳۷,۴۰۰,۰۰۰	دانگ فنگ H30 کراس-دنا پلاس توربو
	KB55		205/55R16	۵۵	۱۶	۶۱۵	۲۴۰	۴۰,۵۰۰,۰۰۰	مگان-سراتو-جک S3-چری X22-تویوتا یاریس
	KB66		215/65R16	۶۵	۱۶	۸۵۰	۲۱۰	۵۷,۰۰۰,۰۰۰	لیفان X60-ام‌وی ام X33
	KB55		205/50R17	۵۰	۱۷	۵۸۰	۲۴۰	۴۳,۵۰۰,۰۰۰	آریزو ۵ و ۶-آریا
	KB57		215/55R17	۵۵	۱۷	۶۷۰	۲۷۰	۴۳,۷۰۰,۰۰۰	تویوتا کمری-سوناتا
	KB66		215/60R17	۶۰	۱۷	۷۱۰	۲۱۰	۶۴,۹۰۰,۰۰۰	ام‌وی ام X33S-هایما S5-خودرو فردا SX5
	KB200		215/50R17	۵۰	۱۷	۶۱۵	۲۷۰	۵۵,۹۰۰,۰۰۰	چانگان-سراتو
	KB700		225/65R17	۶۵	۱۷	۸۵۰	۲۱۰	۶۱,۱۰۰,۰۰۰	تیگو ۵-سوزوکی ویتارا-BYDS6
	KB700		235/65R17	۶۵	۱۷	۹۰۰	۲۱۰	۶۱,۶۰۰,۰۰۰	هایما S7
	KB444		245/70R17	۶۵	۱۷	۱,۰۶۰	۱۸۰	۸۵,۷۰۰,۰۰۰	زاگرس-صحرا
	KB900		265/65R17	۴۵	۱۸	۱,۱۲۰	۲۱۰	۸۷,۶۰۰,۰۰۰	پرادو-پیکاپ فوتون-آسنا (آمیگو)
	KB909		285/70R17	۵۵	۱۸	۱,۲۸۵	۱۹۰	۱۱۰,۳۰۰,۰۰۰	پیکاپ G9
	KB200		215/45ZR18	۵۵	۱۸	۶۵۰	۲۷۰	۵۵,۲۰۰,۰۰۰	تیوولی
	KB300		215/55R18	۵۵	۱۸	۶۹۰	۲۷۰	۶۰,۵۰۰,۰۰۰	فونیکس FX-ری‌را-خودرو فردا T5-سوبا M4
	KB500		225/55R18	۶۰	۱۸	۷۵۰	۲۴۰	۵۹,۰۰۰,۰۰۰	جک S5-توسان-کوراندو
	KB800		235/55R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۶,۳۰۰,۰۰۰	اسپورتیج-دیگنیتی
	KB700		225/60R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۱,۴۰۰,۰۰۰	تیگو ۷-ب‌ام‌و ایکس ۳ (۲۰۲۰-۲۰۱۷)-رنو کولیس-SWM







تهاجمی و اسپرت را به این خودرو می‌بخشد. در نمای عقب چراغ‌های پیوسته شکل جدیدتری به خود گرفته که با باریک شدن آن و حجم ویژه بسیار خاص روی در صندوق عقب و اسپویلر نسل جدید فعال به سبک پورشه، نمای زیبایی را به این فست‌بک اسپرت می‌بخشد. قوی‌ترین نسخه پانامرای جدید که توربو-ای هیبریدی است، از یک موتور ۸ سیلندر وی‌شکل ۴ لیتری تویین-توربوشارژ به همراه یک موتور الکتریکی نسل جدید بهره می‌گیرد که حداکثر ۶۷۱ اسب‌بخار قدرت و ۹۳۰ نیوتون‌متر گشتاور را به صورت ترکیبی فراهم می‌آورد.

۲۴ نوامبر سال ۲۰۲۴ میلادی بود که کمپانی پورشه از نسل جدید پانامرا موسوم به G3۹۷۲ رونمایی کرد. پانامرا نسل سوم از نظر طراحی کمی از نسل دوم به‌روزتر است؛ به عبارت دیگر استفاده از خطوط تیز در کنار سطوح سیال سبب شده است تا پانامرای جدید، اسپرت‌تر و در عین حال تنومندتر از نسل قبلی خود باشد. زبان جدید طراحی پورشه به خوبی در نمای جلو و عقب این سدان فست‌بک به نمایش گذاشته شده که چراغ‌های جلو با LED های چهارگانه و بزرگ‌تر شدن کاسه چراغ جلو با خطوط تیز روی کاپوت چهره فوق



نگاهی به پورشه «پانامرا» جدید

در گفت‌وگو با عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان کشور مطرح شد؛

تسهیلات ۲۰ همتی، قربانی شوک انتقال ارز به تالار دوم

قرار دادهای زنجیره تامین خودروسازان باید برای افزایش تاب‌آوری در مقابل نوسانات ارزی و افزایش هزینه‌های تولید هوشمندسازی شود



میترا شهبازی

m.shahbazi@autoworld.ir

«در ماه‌های اخیر، صنعت قطعات کشور با تنگنای شدید نقدینگی روبه‌رو بوده؛ موضوعی که روند تامین مواد اولیه و تولید را به چالش کشیده است. در همین شرایط، تلاش‌های مستمر انجمن صنایع همگن نیرومحر که و قطعه‌سازان خودرو کشور برای تزریق منابع مالی تازه، نویدبخش بهبود نسبی جریان پول در زنجیره تامین خودرو سازی است. بخشی از این منابع به یکی از خودروسازان بزرگ اختصاص یافته و به تدریج به قطعه‌سازان منتقل شده است. هر چند دیر هنگام بودن تخصیص افزایش هزینه‌های ناشی از رشد نرخ ارز، از اثرگذاری کامل این منابع کاسته، اما کارشناسان معتقدند همین گردش نقدینگی می‌تواند تنفس کوتاهی برای واحدهای تولیدی در ماه‌های پایانی سال باشد و راه را برای افزایش تیراژ، ثبات نسبی و اصلاح قراردادهای زنجیره تامین هموار کند.

«تزریق نقدینگی ۲۰ همتی به زنجیره تامین ابراهیم دوست‌زاده، عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحر که و قطعه‌سازان خودرو کشور در تشریح روند تامین منابع مالی قطعه‌سازان در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» بیان داشت: «طی تلاش‌های بسیار زیادی که از حدود چهار ماه قبل در انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان انجام شد، از دو ماه قبل توانستیم تاییدیه تخصیص ۲۰ همت تسهیلات مالی به خودروسازان را از بانک مرکزی دریافت کنیم.» وی با اشاره به روند تخصیص این منابع افزود: «گروه صنعتی ایران خودرو به عنوان یکی از دو خودروسازی که قرار بود از تسهیلات مذکور بهره‌مند شود، ضمن دریافت آن، در حال تریق نقدینگی حاصل از آن به زنجیره تامین است.»

این مقام صنفی در پاسخ به این پرسش که تسهیلات مذکور به چه صورت به زنجیره تامین تزریق خواهد شد؟ گفت: «این ۲۰ هزار میلیارد تومان به صورت نقدی به زنجیره تامین تزریق شده است.»

این عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحر که و قطعه‌سازان خودرو کشور در ادامه با اشاره به وضعیت خودروساز دیگر اظهار کرد: «خودروساز دولتی در مقایسه با ایران خودرو با چالش‌های مالی گسترده‌تری روبه‌رو است و همین مساله موجب طولانی شدن روند تخصیص تسهیلات شده است. با این حال، در پی برگزاری جلساتی با مسئولان دولتی و نمایندگان مجلس شورای اسلامی مقرر شده این منابع مالی در نهایت به خودروساز دولتی نیز اختصاص یابد.» در مجموع هر چند تخصیص و انتقال این منابع با تاخیر همراه بوده و همه خودروسازان هنوز به‌طور کامل از آن بهره‌مند نشده‌اند، اما آغاز تزریق نقدینگی به زنجیره تامین می‌تواند گامی موثر در کاهش فشار مالی بر قطعه‌سازان باشد.

تداوم این روند و تسریع در پرداخت تسهیلات به خودروساز دیگر، در حفظ پایداری تولید و جلوگیری از تعمیق بحران نقدینگی در صنعت قطعه نقش مهم و چشمگیری خواهد داشت.

«تأثیر نقدینگی بر تولید در سه ماهه پایانی سال دوست‌زاده با تأکید بر ضرورت تسریع در پرداخت بخش باقی مانده تسهیلات مطالبه شده گفت: «انتظار داریم این منابع هر چه سریع‌تر به زنجیره تامین تزریق شود تا با پرداخت تسهیلات به خودروساز دولتی و انتقال آن به قطعه‌سازی، شرایط فعالیت واحدهای تولیدی بهبود یابد و قطعه‌سازان بتوانند تا حدی از فشار شدید نقدینگی رهایی پیدا کنند.»

این عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحر که و قطعه‌سازان خودرو کشور در پاسخ به پرسشی درباره تأثیر تزریق نقدینگی بر رشد کیفیت و تیراژ تولید در سه ماهه پایانی سال افزود: «این تسهیلات در واقع

«اثر نوسانات نرخ ارز بر قیمت قطعات و قراردادهای این عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحر که و قطعه‌سازان خودرو کشور در پاسخ به سؤالی درباره اثر نوسان نرخ ارز بر قیمت خودرو و قطعات تأیید کرد: «بر اساس بررسی‌های انجام‌شده، حدود ۶۰ تا ۷۰ درصد هزینه‌های صنعت خودرو و قطعه‌سازی، بسته به نوع کالا و قطعات، به قیمت مواد اولیه بر می‌گردد. از این رو با انتقال ارز مواد اولیه مورد نیاز صنعت قطعه از تالار اول به تالار دوم، هزینه‌ها ۷۰ درصد افزایش یافته است. این افزایش هزینه ارزی نیز منجر به افزایش ۴۰ تا ۵۰ درصدی هزینه نهایی قطعه‌سازان و خودروسازان خواهد شد.» دوست‌زاده در این خصوص اضافه کرد: «برای جبران این بار مالی اضافه‌شده، امیدواریم بتوانیم با کمک بانک‌ها خلا کاهش نقدینگی را جبران کنیم. همچنین با توجه به این که خودرو سازان در ماه‌های پایانی سال نسبت به افزایش تیراژ تولید اقدام می‌کنند، نیاز است آن‌ها نیز در کنار بانک‌ها از طریق ابزارهایی که در اختیار دارند، بهره‌رشد تولید در قطعه‌سازی که رشد تولید در خودرو سازی را به همراه دارد، کمک کنند.» وی ادامه داد: «در گام بعدی درخواست ما از خودروسازان به‌ویژه گروه صنعتی ایران خودرو این است که به سراغ هوشمندسازی قراردادهای شرکت کنیم؛ با توجه به این که نوسانات نرخ نهادهای تولید به سرعت اتفاق می‌افتد، انتظار می‌رود تغییرات قراردادهای زنجیره تامین هم متناسب با آن باشد.»

افزایش هزینه‌های تولید ناشی از نوسانات ارزی، زنجیره تامین صنعت خودرو را با چالش‌های جدی مواجه کرده و توان مالی قطعه‌سازان را بیش از گذشته هدف گرفته است. در چنین شرایطی، ادامه تولید و جلوگیری از افت کیفیت، مستلزم بازنگری در سیاست‌های حمایتی و تقویت جریان نقدینگی در کل زنجیره ارزش است. نقش نظام بانکی و خودروسازان در مدیریت به‌موقع منابع و ایجاد ثبات مالی، به‌ویژه در ماه‌های پایانی سال، اهمیتی دوچندان یافته است. هم‌زمان استفاده از سازوکارهای نوین مالی و حرکت به سمت قراردادهای منعطف می‌تواند به کاهش ریسک تولید و حفظ تعادل میان هزینه‌ها و قیمت‌ها کمک کند.

استمرار وضعیت فعلی بدون اصلاح ساختارهای مالی و قراردادی، می‌تواند به کاهش انگیزه تولید، افت سرمایه‌گذاری و تضعیف توان رقابتی صنعت خودرو در آینده منجر شود.



نیروی کار

مربوط به مطالبه مرداد ماه بود و اگر در همان زمان پرداخت می‌شد، می‌توانست حدود ۵۵ درصد از مطالبات معوق قطعه‌سازان از یکی از خودروسازان را پوشش دهد. اما اکنون با توجه به رشد نرخ ارز، تورم مداوم و افزایش هزینه‌های تولید، اثرگذاری این رقم به شکل محسوسی کاهش یافته و توان جبرانی آن نسبت به گذشته بسیار محدود شده است.»

وی با اشاره به این که همچنان بحران نقدینگی بر سر قطعه‌سازان سایه انداخته است، ادامه داد: «به‌هر حال باز هم تزریق این نقدینگی می‌تواند قدری شرایط را برای قطعه‌سازان بهبود دهد تا بتوانیم سه ماهه پایانی سال را پشت سر بگذاریم.»

در نهایت، این اظهارات نشان می‌دهد که تزریق نقدینگی اگر چه می‌تواند نقش مسکن کوتاه‌مدت برای عبور از ماه‌های پایانی سال داشته باشد، اما به تنهایی پاسخگوی چالش‌های ساختاری صنعت قطعات نیست. تداوم تولید و ارتقای کیفیت، بیش از هر چیز نیازمند سیاست‌های پایدار مالی، پرداخت به‌موقع مطالبات و هماهنگی موثر میان دولت، بانک‌ها و خودروسازان است.

درخواست ما از خودروسازان این است که به سراغ هوشمندسازی قراردادهای حرکت کنیم؛ با توجه به این که نوسانات نرخ نهادهای تولید به سرعت اتفاق می‌افتد انتظار می‌رود تغییرات قراردادهای زنجیره تامین هم متناسب با آن باشد

وعده تسهیل در پرداخت کرایه رانندگان محقق نشد



جلال موسوی، نایب رئیس کانون کامیون‌داران با اشاره به عملیاتی‌نشدن وعده‌های داده شده به رانندگان گفت: «یکی از وعده‌ها این بود که اگر صاحب کالا بعد از ۴۸ ساعت کرایه پرداخت نکرد باید شرکت حمل و نقل پرداخت کند و اگر آن هم پرداخت نکرد آن را تعطیل می‌کنند که این وعده محقق نشد. البته مجدداً رئیس سازمان راهداری وعده داده که با صاحب کالا هماهنگی‌های لازم انجام خواهد شد.»

وی افزود: «موضوع دیگر رسیدگی به دریافت کمیسیون اضافه و اجرایی شدن تن بر کیلومتر بود که این وعده‌های داده شده هنوز محقق نشده است.»

موسوی با بیان این که مطالبات رانندگان در خصوص بد شارژ شدن گازوئیل آن‌ها، عدم پرداخت کرایه، افزایش قیمت لوازم و قطعات از جمله لاستیک و گران‌ی دستمزدها است، اظهار کرد: «بخشی از مطالبات رانندگان مرتبط به سازمان راهداری نیست. مثلاً نظارت بر دستمزد مکانیک به سازمان ارتباطی ندارد و به سمت و تعزیرات مربوط است. یا بالا بودن هزینه لاستیک مربوط به سمت است. متأسفانه سازمان و نهادهای دیگر هم در این بخش کم کاری می‌کنند. اگرچه سازمان راهداری نقش دارد ولی همه مسائل به آن مربوط نمی‌شود.»

سهم قابل توجه صرفه جویی سوخت بانوسازی تاکسیرانی پایتخت؛

وزارت نفت تنها متولی حل ناترازی بنزین است؟



علی علمی
a.elmi@autoworld.ir

«نوسازی ناوگان حمل‌ونقل عمومی که همواره یکی از چالش‌های اصلی کلان‌شهرها برای مقابله با آلودگی هوا و ناترازی بنزین بوده، اکنون با ورود تاکسی‌های برقی به ناوگان نوسازی، برنامه تبدیل خودروهای فرسوده با محصولات پاک و کم‌مصرف وارد فاز جدیدی از عملیاتی شدن شده است. از همین رو رئیس ستاد نوسازی ناوگان حمل‌ونقل وزارت صمت، از برنامه‌ای گسترده خبر می‌دهد که نه تنها چهره پایتخت را دگرگون می‌کند، بلکه ثمرات اقتصادی قابل توجهی برای کشور به همراه خواهد داشت محمدصادق حاتمی، رئیس ستاد نوسازی ناوگان حمل و نقل وزارت صمت در خصوص نوسازی ناوگان فرسوده تاکسیرانی تهران گفت: «طبق تصویب ماده ۱۰ قانون ساماندهی صنعت خودرو در سال ۱۴۰۱، نوسازی ناوگان فرسوده تاکسیرانی تهران و کلان‌شهرهای کشور با جایگزینی تاکسی‌های برقی، براساس تفاهمنامه نوسازی ۹۶ هزار دستگاه خودرو که از ابتدای سال جاری با مشارکت ۹ نهاد منعقد شده بود، در حال انجام است.»

رئیس ستاد نوسازی ناوگان حمل و نقل وزارت صمت با اشاره به روند نوسازی ناوگان تاکسیرانی تهران، اظهار داشت: «تاکنون نزدیک به ۲ هزار نفر برای دریافت تسهیلات به بانک معرفی شده‌اند که با پرداخت تسهیلات

به مبلغ ۱.۲ میلیارد تومان به ۶۰۰ نفر، به مرحله تحویل خودرو رسیده‌اند و تاکنون ۵۰۰ تاکسی برقی چهره جدیدی به ناوگان تاکسیرانی شهر تهران داده است.»

یکی از مهم‌ترین بخش‌های این گزارش، آمار خیره‌کننده در حوزه صرفه‌جویی انرژی است. حاتمی با اشاره به این که نوسازی تاکسیرانی تأثیر قابل توجهی در صرفه جویی بنزین دارد، بیان کرد: «نوسازی ناوگان تاکسیرانی تهران تاکنون منجر به صرفه جویی ۲۰ میلیون لیتر بنزین در سال شده است و نوسازی ۴ هزار تاکسی برقی تهران می‌تواند منجر به صرفه جویی ۱۲۰ میلیون لیتری در سال شود که این میزان کاهش مصرف سوخت معادل صرفه جویی ارزی ۱۲۰ میلیون دلاری است.»

نگاهی به کارنامه اسقاط خودرو طی سال‌های اخیر، ستاد نوسازی ناوگان و اسقاط خودروهای فرسوده تلاش کرده است تا با فعال‌سازی طرح‌های نقدی و جایگزینی، سرعت خروج خودروهای پرمصرف را افزایش دهد. نگاهی به روند آمارها نشان دهنده یک جهش معنادار است؛ در نیمه نخست سال ۱۳۹۹ حدود ۷ هزار دستگاه خودرو فرسوده، اسقاط شده بود که این رقم در نیمه نخست سال ۱۴۰۱ به حدود ۱۰ هزار دستگاه و در نیمه نخست ۱۴۰۲ با جهشی خیره‌کننده به ۳۰ هزار دستگاه رسید. آخرین آمارهای رسمی حاکی از آن است که در یک سال گذشته، رکورد اسقاط با رقم ۳۵۰ هزار دستگاه شکسته شده است؛ عددی که از مجموع عملکرد هفت تا هشت سال قبل از آن (پس از تصویب قانون هوای پاک در سال ۱۳۹۶) نیز فراتر رفته

است. این اسقاط‌ها در سه قالب «طرح نقدی»، «طرح جایگزینی خودروهای شخصی» و «نوسازی ناوگان تاکسیرانی» انجام شده است.

ضرورت توجه به سوخت‌های جایگزین و سی‌ان‌جی پروژه نوسازی ناوگان تاکسیرانی حالا فراتر از یک طرح رفاهی، به عنوان یک ضرورت استراتژیک برای اقتصاد انرژی و محیط‌زیست ایران شناخته می‌شود؛ طرحی که با حمایت‌های بانسکی و تداوم تحویل خودروها، می‌تواند هوای تازه‌ای به ریه‌های پایتخت تزریق کند.

در کنار تمرکز بر خودروهای برقی، کارشناسان حمل و نقل بر اهمیت توسعه خودروهای «سی‌ان‌جی‌سوز» نیز تأکید دارند. توسعه این خودروها در کشورهای پیشرفته دنیا تجربه‌ای موفق بوده است و اقدامات مثبتی در دولت برای گسترش این بخش انجام شده، اما نیاز است تا حوزه سوخت‌های پاک و جایگزین، بیش از گذشته در کانون توجه سیاست‌گذاران قرار گیرد.

ناترازی بنزین؛ فراتر از مساله تولید رشد فزاینده مصرف بنزین در سال‌های اخیر، فشار بی‌سابقه‌ای را بر منابع انرژی و ذخایر ارزی کشور وارد کرده است. با وجود تلاش‌های وزارت نفت برای حفظ تراز مثبت، واقعیت میدانی حکایت از یک ناترازی نگران‌کننده دارد. اما ریشه این بحران کجاست؟ گزارش‌ها نشان می‌دهند که بخش بزرگی از این مشکل نه در پالایشگاه‌ها، بلکه در خیابان‌های شهر نهفته است. تداوم تردد خودروهای فرسوده که فرسنگ‌ها با استانداردهای بهینه‌سازی



فاصله دارند، مصرف سوخت را به شکلی غیرمنطقی بالا برده است. هر خودروی فرسوده به‌طور میانگین روزانه ۴ لیتر بنزین مازاد نسبت به یک خودروی استاندارد مصرف می‌کند. اگر این عدد را با قیمت‌های جهانی (فوب خلیج فارس) محاسبه کنیم، متوجه می‌شویم که هر خودروی اسقاطی سالانه معادل چند ده میلیون تومان ثروت ملی را از بین می‌برد. این در حالی است که در پیمایش ۱۰۰ کیلومتر، بهترین خودروهای تولید داخل حدود ۷ لیتر سوخت مصرف می‌کنند، رقمی که در خودروهای مدرن جهانی به کمتر از ۳ لیتر رسیده است. این یعنی مصرف سوخت در ایران، سه برابر استانداردهای جهانی است.

تولید یا بهینه‌سازی؛ کدام اولویت دارد؟ دولت همسوا سیاست‌های حمایتی، طرح‌های توسعه‌ای در شرکت‌های پالایشی را برای تثبیت ظرفیت تولید بنزین و رسیدن به رقم ۱۳۰ میلیون لیتر در روز دنبال می‌کند. اما کارشناسان حوزه انرژی هشدار می‌دهند که تمرکز صرف بر «تولید» بدون توجه به «بهینه‌سازی»، ریختن آب در

ظرف سوراخ است. کارشناسان صنعت خودرو برای این باور هستند که تنوع‌بخشی به سبد سوخت و حرکت به سمت خودروهای برقی و هیبریدی، راهکار کلیدی میان‌مدت است. ضرورت ارتقای استانداردهای تولید داخل توأم با سازوکارهای توزیع سوخت نیز باید بازنگری شود. یکی از پیشنهادات جنجالی و در عین حال قابل تأمل در این حوزه، تغییر مدل تخصیص سهمیه سوخت از «خودرومحور» به «فردمحور» (تخصیص به هر کارت ملی) است تا عدالت در توزیع برقرار شده و انگیزه‌های اقتصادی برای کاهش مصرف تقویت شود.

چندصدایی در متولیان؛ وزارت نفت تنها نیست نباید وزارت نفت را تنها متولی حل ناترازی بنزین دانست؛ ناترازی سوخت، محصول مشترک سیاست‌های خودروسازی، قوانین گمرکی در واردات و زیرساخت‌های حمل‌ونقل عمومی است. خودروهای بی‌کیفیت و فرسوده که علاوه بر بلعیدن بنزین، ریه‌های کلان‌شهرها را نیز با آلودگی هوا نشانه گرفته‌اند، محصول مدیریت چندگانه هستند. کارشناسان حمل و نقل بر این باورند که برای حل دائمی این معضل، باید یک زنجیره منطقی شکل بگیرد: «واردات خودروهای باکیفیت و کم‌مصرف»، «اسقاط اجباری و واقعی خودروهای فرسوده» و «توسعه حمل‌ونقل برقی». اگرچه تنوع‌بخشی به سبد سوختی و ورود گسترده خودروهای برقی یک راهکار کوتاه‌مدت به نظر نمی‌رسد، اما تأخیر در اجرای آن، هزینه‌های اقتصادی و زیست‌محیطی جبران‌ناپذیری را به کشور تحمیل خواهد کرد. در پایان متذکر می‌شود نوسازی ناوگان عمومی و خروج فرسوده‌ها، نه تنها یک اقدام اقتصادی برای تعادل بازار بنزین، بلکه ضرورتی زیستی برای تداوم حیات شهری است. زمان آن رسیده که مسئولان با نگاهی فراسیستمی، بهینه‌سازی مصرف را مقدم بر هر طرح عمرانی دیگری در حوزه انرژی قرار دهند.



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 ۵ بهمن ماه ۱۴۰۴. سال یازدهم. شماره ۲۴۷۶

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
مفتاح جنوبی - خیابان ورکش - پلاک ۱۹ - ط ۳
تلفن تماس: ۰۲۱-۸۸۳۰۸۱۰۲ - ۸۸۳۰۶۷۶۱صاحب امتیاز و مدیر مسئول: خسایار نظریان رستمی
رئیس شورای سیاستگذاری: حسین نظریان رستمی
زیر نظر شورای سردبیری

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

بیلبرد
Billboard

Nissan e-POWER:
A gateway to the electrified future

قدرت مبتنی بر بنزین و برق!

«کمپانی نیسان در زمینه تکنولوژی هیبریدی یکی از یکه تازان است. بر این اساس اواخر سال ۲۰۲۳ میلادی بود که نیسان استرالیا در کمپین خود e-POWER تکنولوژی هیبریدی به روزرسانی شده را معرفی کرد. در این کمپین تبلیغاتی به هیجان انگیز بودن استفاده نیروی بنزین و برق اشاره شده و این کمپین توسط آژانس تبلیغاتی TBWA نیسان در استرالیا طراحی شده است.»

رعایت هر چه بیشتر قوانین راهنمایی و رانندگی در فصل زمستان

حرف آخر
The Last Wordعلی علمی
روزنامه نگار

بارش برف در کلان شهرها، اگرچه برای بسیاری یادآور خاطرات خوش و بازی های زمستانی است، اما برای گروهی از شهروندان، یعنی راکبان موتورسیکلت حکم یک چالش جدی و گاهی نبرد برای بقا در معابر لغزنده را دارد. در روزهایی که سطح آسفالت به دلیل یخ زدگی و بارش برف به لغزنده ترین حالت خود می رسد، موتورسیکلت به دلیل داشتن تنها دو نقطه اتکا، آسیب پذیرترین وسیله نقلیه در جریان ترافیک محسوب می شود. در چنین شرایطی، رعایت قوانین رانندگی و استفاده از تجهیزات ایمنی، به ویژه کلاه ایمنی، دیگر یک انتخاب یا الزام قانونی صرف نیست، بلکه تنها مرز میان یک حادثه ساده و یک فاجعه جبران ناپذیر است.

از منظر فیزیک حرکتی، اصطکاک لاستیک وسیله نقلیه با زمین در روزهای برفی به حداقل می رسد. این یعنی هرگونه ترمز ناگهانی یا تغییر مسیر نسنجیده می تواند به سادگی باعث واژگونی وسیله شود. در این میان، کلاه ایمنی نقشی حیاتی ایفا می کند. بسیاری از راکبان موتورسیکلت تصور می کنند که به دلیل سرعت پایین در روزهای برفی، خطر کمتری آن ها را تهدید می کند؛ اما واقعیت این است که در زمین لغزنده، برخورد سسر با زمین یا لبه جدول حتی در سرعت های بسیار پایین نیز می تواند منجر به ضربه مغزی یا وارد آمدن آسیب های شدید به جمجمه شود. کلاه ایمنی در این شرایط، مانند یک سپر دفاعی عمل کرده و نیروی ضربه را پخش می کند.

علاوه بر جنبه های ایمنی، رعایت قوانین راهنمایی و رانندگی در روزهای برفی باید با دقت دوچندان صورت گیرد. رعایت فاصله طولی مناسب، پرهیز از لای کشی در میان خودروهایی که خود نیز کنترل کمی بر ترمزهایشان دارند و استفاده از چراغ های روشن برای دیده شدن بهتر، از ضروریات رانندگی با خودرو و موتورسیکلت است. در نهایت، فصل زمستان و بارش برف زیبا و شیرین است؛ به شرط آن که با بی احتیاطی شهروندان تلخ نشود.

قیمت خودرو روز گذشته در بازار ثابت ماند



کیا ام سی A5 بدون تغییر قیمت در بازار ۶۸۵ میلیون تومان ارزش گذاری شد



ام وی ام X55 پرو بدون تغییر قیمت در بازار ۷۷۰ میلیون تومان ارزش گذاری شد



شاهین اتوماتیک پلاس بدون تغییر قیمت در بازار ۸۱۵ میلیون تومان ارزش گذاری شد



دنا پلاس توربو اتوماتیک بدون تغییر قیمت در بازار ۷۰۵ میلیون تومان ارزش گذاری شد

کرمانده تهر

KM EAGLE HEV

HYBRID

KM EAGLE HEV

دانلود کاتالوگ