



یک کارشناس بازار خودرو مطرح کرد:
بازار خودروهای لوکس
در رکود مطلق است

صفحه ۴



توسعه فعالیت‌های اداره تحویل
«بهمن موتور» در تهران

صفحه ۲



حسین نظریان

رئیس شورای سیاستگذاری

... و ما کژراهِه رفتیم!

یکی از کم‌فروغ‌ترین آماری که هر سال از سوی وزارت
صمت به مناسبت‌هایی منتشر می‌شود، آمار ارتقای
کیفیت سالانه محصولات خودرویی است که...

صفحه ۲

تیتراهای امروز

Titles

بازار موتورسیکلت دوباره داغ شد

بازار خودروهای زیر ۴ میلیارد
تومان همچنان رونق دارد

صفحه ۱۰

روایت «جی.دی. پاور» از
هوشمندسازی پریسک خودروها

صفحه ۶

تک‌نرخی شدن ارز در صنعت خودرو
ایران؛ از شوک اولیه تا نشانه‌های ثبات

صفحه ۷

مدیریت شهری، تولید خودرو و بن‌بست معابر
در کلانشهرها؛

چرا تهران راهی متفاوت از کلانشهرهای
خودروساز جهان رفته است؟

صفحه ۱۵

کویرنشینان به خوبی نیاز بازار را شناسایی کرده‌اند؛

استراتژی چندوجهی «کرمان موتور» در تولید خودروهای جدید و به روز

کرمان موتور با انتخاب مسیری تدریجی، واقع‌بینانه و چندوجهی در توسعه محصولات جدید، تلاش کرده است جایگاه خود را در آینده صنعت خودروی کشور تثبیت کند. رونمایی از...

صفحه ۵

نگاهی به اصلاحات مالی و عملیاتی

در دومین خودروساز بزرگ کشور؛

مسیر بازگشت سایپا

به ثبات چگونه هموار شد؟

کاهش تعهدات معوق را می‌توان یکی از شاخص‌ترین

نشانه‌های عملکرد مثبت تیم مدیریتی سایپا ارزیابی...

صفحه ۴

یک کارشناس حوزه خودرو

در گفت‌وگو با «دنیای خودرو»؛

فقط اهرم رقابت

می‌تواند صنعت خودرو را

بازسازی کند

صفحه ۳

زنچیره تامین خودروهای پاک

در آستانه یک دهه تعیین‌کننده؛

تولید خودروهای برقی

مسیر تازه‌ای را دنبال

خواهد کرد

صفحه ۱۴

بررسی عملکرد خدمات پس از فروش و تامین قطعات خودروهای وارداتی «راساموتور خاورمیانه»
آیا خرید «سوزوکی» و «مرسدس‌بنز» در شرایط فعلی منطقی است؟

صفحه ۸



۲ صدور گواهینامه موتورسیکلت برای بانوان بازار بیمه را رونق می‌دهد

۱۲ توقف ورودی ایران خودرو و معیشت کارگران را تحت تأثیر قرار خواهد داد

ترازانو، همسفر نامرئی

TRAZANO®



با ضمانت کورالتیر

کورال تایر نماینده انحصاری ترازانو در ایران

این مسیر سبز است



کرمان‌مه‌ته‌ر



دانلود کاتالوگ

کی ام سی ایگل هیبرید

KME EAGLE HEV



جلوبنجره خودرو نیز بدون قاب اسست و رنگ آن هم رنگ بدنه خواهد بود. طراحی جانبی خودرو بدون تغییر باقی مانده است. لبه کرومی بنجره‌های جانبی و یک خط مشابه مدل قبلی در پایین درب‌ها وجود دارند. همچنین دستگیره‌های درب خودرو نیز معمولی در نظر گرفته شده‌اند. باین حال گلگیرهای جلو فاقد قطعات تزئینی هستند. در بخش عقب خودرو چراغ‌های جدیدی را می‌بینیم که به صورت یک ساختار واحد طراحی شده‌اند. قسمت پایینی سپر عقب نیز به صورت متفاوتی طراحی شده است و یک جفت لوله اکزوز چندضلعی کرومی را می‌توان در بخش پایین آن مشاهده کرد. تغییرات ظاهری چانگان CS55 پلاس باعث شده‌اند تا طول این خودرو ۱۱ میلی‌متر و عرض آن ۳ میلی‌متر بیشتر شود.

در حالی که سایپا تصمیم دارد مونتاژ چانگان CS55 پلاس را آغاز کند، این خودرو در چین به‌روزرسانی شده است. این به‌روزرسانی شامل تغییرات ظاهری است اما بخش فنی خودرو بدون تغییر باقی مانده است. چانگان CS55 پلاس در سال ۲۰۱۹ به بازار عرضه شد و در سال ۲۰۲۱ نخستین فیس‌لیفت و در سال ۲۰۲۲ دومین فیس‌لیفت را تجربه کرد. این خودرو در برخی بازارها از جمله روسیه با نام چانگان Uni-S عرضه شده است. اکنون این خودرو سومین فیس‌لیفت خود را تجربه می‌کند اما چانگان اصرار دارد که این تغییر ظاهری، در واقع نسل چهارم این خودرو است. در چانگان CS55 پلاس فیس‌لیفت شاهد چراغ‌های جدید T شکل برای بخش جلو خودرو هستیم که توسط یک نوار نوری نازک به یکدیگر متصل شده‌اند.

به‌روزرسانی برای مهم‌ترین کراس‌اوور «چانگان»



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

صدور گواهینامه موتورسیکلت برای بانوان بازار بیمه را رونق می‌دهد

ثالث هستند و در صورت بروز حادثه، هزینه خسارت‌ها ابتدا توسط بیمه پرداخت و سپس از فرد مقصر باز پس گرفته خواهد شد.» او تاکید کرد: «این اقدام، چارچوب قانونی استفاده از موتورسیکلت برای بانوان را روشن می‌کند و زمینه ارتقای پوشش بیمه‌ای آنان را فراهم می‌سازد. پیش از این، بسیاری از زنان موتورسوار به دلیل نبود اجازه قانونی، امکان تهیه بیمه معتبر را نداشتند و همین امر باعث پیچیدگی پرونده‌های خسارتی می‌شد.» وی گفت: «از منظر اجتماعی، صدور گواهینامه برای بانوان پاسخی به مطالبه‌ای دیرینه و اقدامی موثر برای ارتقای نظم و ایمنی تردد شهری است که آموزش فنی، رعایت قوانین رانندگی و الزام به بیمه شخص ثالث، سه رکن اساسی برای کاهش تصادفات و خسارات جانی و مالی هستند.» او هشدار داد: «بدون فرهنگ‌سازی و افزایش آگاهی عمومی درباره اهمیت بیمه، این طرح نمی‌تواند به تنهایی تاثیر کامل خود را داشته باشد که نهادهای مسئول و رسانه‌ها باید در ترویج اهمیت بیمه و آموزش ایمنی موتورسواران نقش فعال‌تری ایفا کنند.» به گفته وی از منظر بیمه‌گری، الزام بانوان به دریافت گواهینامه و بیمه شخص ثالث می‌تواند بار مالی صندوق‌های بیمه را کاهش دهد و میزان پرونده‌های خارج از پوشش را به حداقل برساند که این اقدام، عدالت در دسترسی به حقوق قانونی کاربران موتورسیکلت را نیز افزایش می‌دهد. وی گفت: «ورود بانوان به چرخه قانونی رانندگی موتورسیکلت، بازار بیمه موتور را رونق خواهد داد و شرکت‌های بیمه باید خدمات و محصولات خود را برای این گروه جدید بهینه‌سازی کنند که این تحولات، هم فرصت اقتصادی و هم امکان کاهش حوادث و خسارات جانی را فراهم می‌کند.» او در پایان گفت: «بیمه شخص ثالث برای موتورسواران، به ویژه بانوان، فراتر از یک الزام قانونی است و به عنوان ابزاری برای تضمین حقوق شهروندان و کاهش بار مالی تصادفات عمل می‌کند که همراهی آموزش، فرهنگ‌سازی و ارائه خدمات مناسب بیمه‌ای، می‌تواند امنیت و عدالت در تردد شهری را به‌طور چشمگیری افزایش دهد.»



مهری درخوش

m.dorkhosh@autoworld.ir

«با رشد روزافزون استفاده از موتورسیکلت در شهرهای بزرگ، دغدغه ایمنی و پوشش بیمه‌ای رانندگان بیش از پیش احساس می‌شود. تازه‌ترین تحولات قانونی، صدور گواهینامه موتورسیکلت برای بانوان را نیز شامل می‌شود؛ اقدامی که کارشناسان آن را گامی موثر در جهت افزایش پوشش بیمه‌ای و کاهش خسارات جانی و مالی می‌دانند. محمدحسین شفیعی، کارشناس حوزه بیمه خودرو، در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» گفت: «بیمه‌نامه‌های موتورسیکلت نقش حیاتی در کاهش پیامدهای مالی و اجتماعی تصادفات دارند.» او افزود: «با افزایش تعداد موتورسیکلت‌ها در کشور، بدون پوشش بیمه‌ای، بار خسارات مالی و جانی به‌طور مستقیم بر دوش رانندگان و خانواده‌هایشان خواهد بود. شفیعی تاکید کرد: «بیمه شخص ثالث، علاوه بر جنبه قانونی، ابزار حمایتی مهمی برای شهروندان است.» وی گفت: «این بیمه‌نامه مسئولیت مالی جبران خسارت وارد شده به اشخاص ثالث را بر عهده می‌گیرد و در نبود آن، هزینه‌های درمان و دیه به‌طور مستقیم به فرد مقصر تحمیل می‌شود.» او هشدار داد: «بیش از ۷۵ درصد موتورسواران کشور هنوز بیمه شخص ثالث تهیه نکرده‌اند و این وضعیت هم برای خود رانندگان و هم برای دیگر شهروندان خطر آفرین است.» شفیعی افزود: «فقدان بیمه باعث افزایش پرونده‌های قضایی و مشکلات حقوقی در بازپس‌گیری هزینه‌ها می‌شود و روند رسیدگی به خسارات را طولانی و پیچیده می‌کند.»

به گفته وی یکی از مهم‌ترین تحولات اخیر، صدور گواهینامه موتورسیکلت برای بانوان است. این کارشناس بیمه گفت: «با اجرای این طرح، بانوان ملزم به دریافت گواهینامه و تهیه بیمه شخص

... و ما کژراهه رفتیم

همین منوال می‌گذرد؛ در حالی که با توجه به توانمندی‌های صنعتی موجود کشور ما هم می‌توانستیم جایگاه شایسته‌ای میان خودروسازان جهان داشته باشیم، اما فقط فرصت‌سوزی کردیم. به صراحت می‌توان گفت که در صورت داشتن یک راهبرد جامع و مدون و اجرای آن دسترسی به هدف‌های توسعه در صنعت خودرو ما آسان بوده، ولی ما همچنان کژراهه رفتیم.

از نخستین قدم در این صنعت

کار ما واردات سی‌کی‌دی است در مقام اشاعه مونتاژ بهره‌گیری ز اصل اس‌کی‌دی است

یکی از سخنرانان گردهمایی مذکور گفته بود: «کیفیت متغیری نیست که با یک‌پادو عامل محدود تغییر کند، بلکه حاصل زنجیره‌ای از متغیرهای به‌هم پیوسته است و اگر این زنجیره‌ها به‌طور نظام‌مند مورد توجه قرار نگیرد، صحبت از کیفیت صرفاً در حد شعار می‌ماند.»

و یا سخنران دیگری گفته بود: «این‌که می‌گویند دو سوم مشکلات کیفیت مربوط به قطعه‌سازان است با واقعیت همخوانی ندارد.» همچنین سردبیر روزنامه «دنیای خودرو» گفته بود: «کیفیت در صنعت خودرو به ابزاری جهت کسب اعتبار تبدیل شده است. کیفیت مستقیماً تحت‌تاثیر سیاست‌های قیمت‌گذاری است و نمی‌توان آن را جدا از مکانیزم قیمت‌گذاری تحلیل کرد؛ زیرا خودروسازان بزرگ جهان سالانه ده‌ها دلار، یعنی سه تا هشت درصد درآمد خود را صرف ارتقای کیفیت می‌کنند.» همه این سخنان کاملاً با واقعیات و حقایق انطباق دارند؛ ولی آیا خودروسازان ایران به لحاظ نقدینگی آن‌قدر استطاعت و تمکن مالی دارند که به‌عنوان مثال ده‌ها میلیارد تومان را صرف ارتقای کیفیت کنند؟!!

فرجام سخن این‌که: داشتن جایگاه بزرگ هزینه‌های خاص خود را می‌طلبد و ما حداقل می‌توانیم با بهره‌گیری از تجارب خودروسازان آسیایی کاستی‌ها و عقب‌ماندگی‌های این صنعت را جبران کنیم و به داشتن چنین صنعتی پویا و توسعه‌گرا بر خود ببالیم.

یکی از کم‌فروغ‌ترین آمارهای که هر سال از سوی وزارت صمت به‌مناسبت‌هایی منتشر می‌شود، آمار ارتقای کیفیت سالانه محصولات خودرویی است که متأسفانه در افکار عمومی خریداران هم جا افتاده است؛ زیرا با استانداردهای جهان فاصله زیادی دارد.

هفته گذشته شرکت ساپکو یک گردهمایی درباره علل و چرایی این پدیده برگزار کرد و در آن سخنرانان

که همه دست‌اندرکاران تولید قطعات و مجموعه‌های خودرو و فرهیختگان دانشگاهی بودند، به تفصیل درباره آن سخن گفتند.

حاصل جمع و نقاط مشترک این سخنرانان سیاست‌گذاری‌های نامطلوب صنعتی و وجود مشکلات عدیده‌ای چون تامین به‌موقع ارز جهت تهیه مواد اولیه با کیفیت و ... بود.

ذکر این نکته نیز ضروری است که از زمان تصویب و اجرایی شدن «قانون حفاظت و توسعه صنایع ایران پس از پیروزی انقلاب اسلامی که بر اساس بند «ب» آن «شرکت‌های بزرگ تولیدی و صنعتی در اختیار دولت قرار گرفتند» تاکنون صنعت خودرو ایران بدون راهبرد و استراتژی روزگار گذراند و فاقد برنامه بوده است.

در این بازه زمانی طولانی به دلیل تحریم‌های ظالمانه دول استکباری تنها کشور چین بود که با ایران همکاری کرد؛ آن هم چه همکاری‌ای! زیرا با گذشت ۳۰ سال اجازه طراحی و ساخت قطعه یا مجموعه‌ای را به ایران نداده است. طی حدود نیم قرن دولت‌ها آمدند و رفتند؛ بدون این‌که برنامه مدون را جهت توسعه این صنعت مهم، مادر و اشتغال‌زار ارائه داده و اجرایی کنند. در این بین محمود احمدی‌نژاد که در دو دوره چهار ساله رئیس دولت بود با بیان این جمله که: «پراید کیلویی چند؟» آب پاکی را بر روی توسعه این صنعت ریخت و دولت‌های پس از آن هم کاری کارستان انجام نداده‌اند و همچنان روزگار بر



استارت

Start

حسین نظریان

رئیس شورای سیاست‌گذاری

XSS PRO


مدیران خودرو


تلفن: ۰۲۱-۴۷۶۵۱

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

ایکس ۵۵ پرو

مدیران خودرو... ایده آل

www.mvmco.ir

در نمای عقب‌وویا تایشان از چراغ‌های توکار استفاده شده است. در نمای جانبی نیز شاهد دستگیره‌های در نیمه پنهان و رینگ‌های چندبره هستیم. هم‌اکنون جزئیات طراحی این خودرو منتشر نشده است. همچنین نمی‌دانیم که تایشان چه پیشرانهای خواهد داشت. پیش از رونمایی رسمی مدل پرچمدار تایشان، «لوفانگ»، مدیرعامل وویا، فاش کرده بود که این خودرو در حال گذراندن تست‌های آزمایشی در استان سین‌کیانگ چین است. همچنین او گفت که وویا با هواوی برای انجام آزمایش‌های مرتبط در زمینه رانندگی خودکار و کابین هوشمند همکاری می‌کند. خبرگزاری چیني سوهو گزارش داده است که وویا تایشان در دو نوع تمام‌الکتریکی و پلاگین هیبرید عرضه خواهد شد. نسخه الکتریکی احتمالاً چهار چرخ محرک و دومتوره خواهد بود که مجموع قدرت آن به ۶۷۱ اسببخار می‌رسد.

پرچمدار شاسی‌بلندهای وویا به دستیارهای هوشمند رانندگی سطح ۳ هواوی مجهز است و در سه ماهه چهارم ۲۰۲۶ میلادی به بازار می‌آید. پرند وویا زیرمجموعه‌ای لوکس در گروه دانگ‌فنگ موتور چین است. وویا تایشان یک شاسی‌بلند ۶ نفره اندازه بزرگ با طول ۵.۲ متر است. فاصله محوری این خودرو نیز به ۳.۱ متر می‌رسد. تایشان براساس پلتفرم تیان‌یوان (Tianyuan) دانگ‌فنگ ساخته شده است. این پلتفرم در همکاری مشترک دانگ‌فنگ و هواوی توسعه یافته است. مازول‌های هوشمند هواوی، قابلیت نصب روی این پلتفرم را دارند. از نظر ظاهری، نمای جلو به دیگر خودروهای خانواده وویا نظیر بشن و فری شباهت دارد. این نما شامل جلوپنجره مربعی و عمودی مرکزی، دودرچه‌های کوچک در پایین و چراغ‌های باریک جلو می‌شود. یک سنسور لیدار نیز روی سقف قرار گرفته است.



«هو آوی» به همراهی فناوری‌های وویا «تایشان» آمد



یک کارشناس حوزه خودرو در گفت‌وگو با «دنیای خودرو»؛

فقط اهرم رقابت می‌تواند صنعت خودرو را بازسازی کند



نهاد علی بیک‌زاده

n.beykzadeh@autoworld.ir

صنعت خودرو سال‌هاست میان اهداف سیاست‌گذار، محدودیت‌های اقتصادی و ضعف‌های ساختاری دست‌وپا می‌زند. در حالی که برنامه‌های رسمی همواره بر افزایش تولید، کنترل قیمت و ارتقای کیفیت تأکید دارند، واقعیت‌های میدانی از شکاف عمیق میان سیاست‌گذاری و اجرا حکایت می‌کند. بدهی انباشته خودروسازان، بحران نقدینگی قطعه‌سازان، بی‌ثباتی ارزی و بلا تکلیفی در مسیر خصوصی‌سازی، مجموعه‌ای از چالش‌ها را شکل داده که آینده این صنعت را با ابهام جدی روبه‌رو کرده است. بابک صدرايي، کارشناس حوزه خودرو، در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» با تأکید بر این که صنعت خودرو بیش از هر چیز از بحران سیاست‌گذاری رنج می‌برد، گفت: «بدون اصلاح هم‌زمان ساختار خودروسازان و زنجیره تامین، نمی‌توان انتظار بهبود پایدار در تولید و کیفیت داشت.» به گفته وی: «خصوصی‌سازی واقعی، اصلاح قیمت‌گذاری و بازتعریف نقش دولت، سه ضلع اصلی نجات صنعت خودرو از وضعیت کنونی هستند.»

وضعیت فعلی تولید خودرو را بیشتر باید نتیجه محدودیت‌های اقتصادی دانست یا ضعف در سیاست‌گذاری صنعتی؟

اگرچه محدودیت‌های اقتصادی، تحریم‌ها و مشکلات ارزی تأثیر انکارناپذیری بر صنعت خودرو داشته‌اند، اما مسأله اصلی را باید در ضعف سیاست‌گذاری صنعتی جست‌وجو کرد. تولید در ایران عمدتاً بر پایه اهداف کوتاه‌مدت، دستوری و تکلیفی تعریف شده و کمتر بر مبنای بهره‌وری، رقابت‌پذیری و منطق اقتصادی حرکت می‌کند. این رویکرد باعث شده افزایش تیراژ به هدف اصلی تبدیل شود، در حالی که کیفیت، هزینه تمام‌شده و پایداری تولید در اولویت‌های بعدی قرار گرفته‌اند. سیاست‌گذاری زمانی می‌تواند اثربخش باشد که مبتنی بر یک نقشه راه صنعتی مشخص باشد. در غیاب چنین نقشه‌ای، حتی تزریق منابع مالی یا رفع موقت برخی محدودیت‌ها نیز نمی‌تواند تحول پایدار ایجاد کند. صنعت خودرو نیازمند یک چارچوب راهبردی است که در آن جایگاه تولید، فناوری، زنجیره تامین و بازار مصرف به‌طور هم‌زمان دیده شود، نه این که هر بخش به‌صورت جزیره‌ای و واکنشی مدیریت شود.

زنجیره تامین قطعه‌سازی تاچه اندازه تحت فشار بدهی خودروسازان و نوسانات ارزی قرار دارد و این وضعیت چه اثری بر روند تولید گذاشته است؟

زنجیره تامین امروز یکی از آسیب‌پذیرترین حلقه‌های صنعت خودرو است. بدهی‌های انباشته خودروسازان به قطعه‌سازان، عملاً جریان نقدینگی در این بخش را مختل کرده و توان سرمایه‌گذاری و توسعه را از فعالان این حوزه گرفته است. بسیاری از قطعه‌سازان برای تامین سرمایه در گردش با مشکلات جدی مواجه‌اند و این مسأله به کاهش



ظرفیت تولید و افت کیفیت منجر شده است. از سوی دیگر، نوسانات ارزی و بی‌ثباتی در تامین مواد اولیه، برنامه‌ریزی تولید را دشوار کرده است. قطعه‌سازی صنعتی است که به ثبات نیاز دارد؛ اما وقتی قیمت مواد اولیه و نرخ ارز قابل پیش‌بینی نیست، امکان قراردادهای بلندمدت، توسعه فناوری و ارتقای کیفیت از بین می‌رود. در چنین شرایطی، زنجیره تامین به جای آن که موتور محرک تولید باشد، به گلوگاه اصلی تبدیل می‌شود.

چرا با وجود نقش حیاتی قطعه‌سازی، اصلاح ساختار زنجیره تامین هیچ‌گاه هم‌زمان با اصلاح خودروسازان در دستور کار قرار نرفته است؟

تمرکز سیاست‌گذار در سال‌های گذشته عمدتاً بر سطح نهایی تولید بوده است؛ یعنی افزایش تیراژ و تحویل خودرو. این نگاه باعث شده لایه‌های زیرین تولید، به‌ویژه زنجیره تامین، کمتر دیده شوند. در حالی که تجربه جهانی نشان می‌دهد توسعه پایدار صنعت خودرو بدون تقویت قطعه‌سازی امکان‌پذیر

نیست. اصلاح ساختار باید از پایین‌ترین سطح زنجیره آغاز شود. اگر قطعه‌ساز از امنیت اقتصادی، ثبات مقررات و دسترسی پایدار به منابع برخوردار نباشد، هرگونه اصلاح در سطح خودروسازان به نتیجه نخواهد رسید. متأسفانه تاکنون نگاه بخشی و کوتاه‌مدت، مانع از طراحی یک بسته اصلاحی جامع برای کل زنجیره ارزش خودرو شده است.

خصوصی‌سازی خودروسازان بزرگ را تاچه اندازه امکان‌پذیر و اثربخش می‌دانید و آیا این مسیر می‌تواند به اصلاح ساختار تولید منجر شود؟

خصوصی‌سازی در صورتی می‌تواند به اصلاح ساختار تولید کمک کند که واقعی، شفاف و مبتنی بر رقابت باشد. اگر واگذاری صرفاً به انتقال سهام محدود شود و ساختار مدیریتی، سیاست‌های قیمت‌گذاری و مداخلات دولتی همچنان پابرجا بماند، خصوصی‌سازی عملاً به تغییر مالکیت صوری ختم خواهد شد. خصوصی‌سازی واقعی مستلزم خروج دولت از مدیریت اجرایی، شفافیت مالی، اصلاح نظام قیمت‌گذاری و ایجاد فضای رقابتی است. در غیر این صورت، خطر شکل‌گیری انحصار جدیدی وجود دارد که تفاوت چندانی با وضعیت فعلی نخواهد داشت. اصلاح ساختار تولید زمانی اتفاق می‌افتد که مدیریت بنگاه بر اساس منطق اقتصادی، بهره‌وری و پاسخ‌گویی به بازار عمل کند، نه بر پایه ملاحظات سیاسی و دستوری.

نسبت میان خصوصی‌سازی، رقابت و ارتقای کیفیت تولید را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

رقابت واقعی، پیش‌شرط اصلی ارتقای کیفیت و کاهش

هزینه تمام‌شده است. خصوصی‌سازی می‌تواند زمینه‌ساز شکل‌گیری این رقابت باشد، اما تنها در صورتی که قواعد بازی به‌درستی تعریف شوند. اگر خودروساز خصوصی‌شده همچنان از حمایت‌های انحصاری، قیمت‌گذاری دستوری و محدودیت واردات رقیب بهره‌مند باشد، انگیزه‌ای برای بهبود کیفیت نخواهد داشت. رقابت سالم زمانی شکل می‌گیرد که تولیدکننده داخلی در معرض فشار بازار قرار بگیرد و ناچار شود برای حفظ سهم بازار خود، کیفیت را ارتقا دهد، هزینه‌ها را کنترل کند و به نوآوری روی آورد. بدون این فشار رقابتی، حتی تغییر مالکیت نیز نمی‌تواند تحول معناداری در کیفیت و فناوری ایجاد کند.

در نهایت، آینده صنعت خودرو را در افق پنج‌ساله چگونه می‌بینید؟

آینده صنعت خودرو به کیفیت تصمیمات امروز وابسته است. اگر مسیر فعلی ادامه پیدا کند، صنعت خودرو بارشده محدود، کیفیت ناپایدار، بحران نقدینگی مزمن و کاهش اعتماد عمومی مواجه خواهد شد. این مسیر می‌تواند به تضعیف تدریجی توان تولید داخلی و وابستگی بیشتر به واردات منجر شود. اما در صورت اصلاح سیاست‌های کلان، بازتعریف نقش دولت، واقعی‌سازی خصوصی‌سازی، اصلاح قیمت‌گذاری و تقویت زنجیره تامین، امکان بازسازی تدریجی این صنعت وجود دارد. صنعت خودرو ایران از نظر نیروی انسانی، ظرفیت فنی و بازار مصرف، پتانسیل بالایی دارد. آن‌چه این ظرفیت را با فعل می‌کند، نه تزریق منابع مالی مقطعی، بلکه اصلاحات ساختاری و پایدار در سیاست‌گذاری است.





است. شیائومی به‌طور هم‌زمان پروژه‌های دیگری را نیز در دست توسعه دارد که از جمله آن‌ها می‌توان به شاسی‌بلند پرچمدار شیائومی YU9 و مدل‌های جدید YU7 و YU7 Ultra اشاره کرد. مدل بلندتر شیائومی SU7 همچنان طراحی فست‌بک گونه این خودرو را حفظ می‌کند اما بخش عقب آن و پشت ستون B، کشیده‌تر از حالت قبلی است. احتمالاً طول این خودرو به ۵.۲ متر خواهد رسید که در مقایسه با طول ۴.۹۹۷ میلی‌متر نسخه استاندارد، افزایش قابل توجهی محسوب می‌شود. افزایش طول باعث خواهد شد تا فاصله محوری این خودرو ۸۰ تا ۱۵۰ میلی‌متر بهبود یابد. نسخه استاندارد شیائومی SU7 فاصله محوری ۳۰۰۰ میلی‌متر را ارائه می‌دهد.

عکاسان چینی موفق شده‌اند تا نمونه اولیه شیائومی SU7 L را در حال تست و بررسی شکار کنند. این تصاویر توسط یک وبلاگ‌نویس چینی گرفته شده است و خودرویی را نشان می‌دهد که از شیائومی SU7 فاصله محوری بلندتری دارد. این خودرو به‌طور غیررسمی شیائومی SU7 L نام گرفته است، هرچند امکان دارد در زمان عرضه نام دیگری برای این خودرو انتخاب شود. مدل‌هایی با فاصله محوری بزرگ‌تر در چین بسیار محبوب هستند و خودروسازان نیز همواره نسخه‌های بلندتر از مدل‌های محبوب را در این کشور عرضه می‌کنند. عرضه شیائومی SU7 L نیز گامی در راستای جلب توجه بیشتر مشتریان چینی و فروش بیشتر خودرو در این کشور



نسخه «لانگ» از شیائومی «SU7» در راه است

نگاهی به اصلاحات مالی و عملیاتی در دومین خودروساز بزرگ کشور؛

مسیر بازگشت سایپا به ثبات چگونه هموار شد؟

کاهش تعهدات معوق را می‌توان یکی از شاخص‌ترین نشانه‌های عملکرد مثبت تیم مدیریتی سایپا ارزیابی کرد



خودرو، از قیمت‌گذاری تا هزینه‌های تولید، مواجه است. با این حال، تفاوت وضعیت امروز با یک سال قبل، در جهت حرکت شرکت نهفته است. تحویل گرفتن مجموعه‌ای با بدهی‌های سنگین و انبوه خودروهای معوق و رساندن آن به نقطه‌ای با ثبات نسبی تولید، نقدینگی قابل مدیریت و افق روشن‌تر، نشانه‌ای از تغییر مسیر موفق تولید و درآمدزایی توسط تیم مدیریت نارنجی پوشان جاده مخصوص است.

کاهش تعهدات معوق؛ ترمیم یکی از پرهزینه‌ترین میراث‌های گذشته

یکی از پرچالش‌ترین محورهای که مدیریت فعلی سایپا با آن مواجه شد، سطح بی‌سابقه تعهدات معوق ناشی از فروش‌های فراتر از ظرفیت تولید در سال‌های گذشته بود. فروش‌هایی که عمدتاً در سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ و هم‌زمان با اجرای سیاست‌های فروش متمرکز انجام شد، فاصله معناداری میان تعهدات ایجادشده و توان واقعی تولید شرکت به وجود آورد و سایپا را با انبوهی از خودروهای تحویل‌نشده مواجه کرد. در آغاز دوره مدیریتی جدید، مجموع تعهدات معوق شرکت به رقمی در حدود ۹۰ هزار دستگاه رسیده بود؛ عددی که در برخی محصولات، از جمله شاهین، ابعاد بزرگ‌تری به خود گرفته بود. در ایسن محصول، حجم کل تعهدات به بیش از ۱۴۰ هزار دستگاه بالغ می‌شد؛ تعهداتی که ایفای کامل آن‌ها نیازمند برنامه‌ریزی فشرده تولید، کنترل فروش‌های جدید و تخصیص هدفمند منابع بود. مدیریت فعلی سایپا، به جای تداوم سیاست‌های گذشته، کاهش تدریجی این تعهدات را به‌عنوان یکی از اولویت‌های اصلی تعریف کرد. بر این اساس، تمرکز خطوط تولید بر ایفای تعهدات پیشین قرار گرفت و فروش‌های جدید متناسب با ظرفیت واقعی تولید تنظیم شد. ظرفیت تولید نزدیک به ۱۰۰ هزار دستگاه طی دو سال، امکان آن را فراهم کرده است که بخش عمده تعهدات انباشته، به‌ویژه در محصول شاهین، در بازه زمانی محدودتری تعیین تکلیف شود.

برآوردها نشان می‌دهد با تداوم روند فعلی تولید و عدم ایجاد تعهدات مزاد جدید، بخش باقی‌مانده تعهدات معوق سایپا طی ماه‌های پیش‌رو به‌طور کامل تسویه خواهد شد. این تحول، به‌تنها فشار عملیاتی وارد بر خطوط تولید را کاهش می‌دهد، بلکه آثار مستقیمی بر بهبود جریان نقدینگی، افزایش رضایت مشتریان و بازگشت اعتماد به برند سایپا دارد.

کاهش تعهدات معوق را می‌توان یکی از شاخص‌ترین نشانه‌های تغییر رویکرد مدیریتی در سایپا دانست؛ تغییری که از فروش‌های آینده‌محور و پرریسک به سمت تولید متوازن، ایفای تعهدات و انضباط عملیاتی حرکت کرده است. مسیری که اگر با همین رویکرد ادامه یابد، می‌تواند یکی از پرهزینه‌ترین میراث‌های گذشته را به یکی از نقاط قوت دوره جدید مدیریتی تبدیل کند.

با سازندگان، اولویت‌بندی پرداخت‌ها و ایجاد شفافیت نسبی در برنامه تولید، نقش مهمی در جلوگیری از توقف خطوط ایفا کرد. نتیجه این رویکرد، حفظ جریان تولید در مقطع حساس پایانی سال و دستیابی به سطحی از ثبات عملیاتی بود که عبور از فاز بحرانی را ممکن ساخت

تأمین نقدینگی بدون تشدید زیان در شرایطی که استفاده از تسهیلات بانکی با نرخ‌های بالا می‌توانست زیان نارنجی پوشان جاده مخصوص را افزایش دهد، مسیر متفاوتی برای تأمین منابع مالی انتخاب شد. واگذاری دارایی‌ها و املاک مزاد، به‌عنوان گزینه‌ای کم‌هزینه‌تر، در دستور کار قرار گرفت. طی ماه‌های اخیر، نزدیک به ۱۰ هزار میلیارد تومان منابع از این محل تأمین شد؛ منابعی که بدون تحمیل هزینه بهره، مستقیماً وارد چرخه تولید شد. این سیاست، علاوه بر کاهش فشار نقدینگی، پیام روشنی به بازار ارسال کرد: مدیریت جدید به دنبال تأمین مالی پایدار و پرهیز از انباشت تعهدات آینده است.

مهار فروش‌های آینده‌محور یکی از تغییرات معنادار در سیاست‌های گروه خودروسازی سایپا، کنترل پیش‌فروش محصولات بود. برخلاف سال‌های قبل که پیش‌فروش‌های گسترده به افزایش تعهدات منجر می‌شد، میزان پیش‌فروش برای سال آینده در سطحی محدود و متناسب با ظرفیت تولید نگه داشته شده است. این تصمیم، اگرچه در کوتاه‌مدت می‌تواند جریان نقدی را محدود کند، اما در میان‌مدت ریسک‌های عملیاتی شرکت را کاهش می‌دهد.

احیای همکاری خارجی و بازگشت اعتماد در آغاز دوره جدید مدیریتی، همکاری سایپا با شریک خارجی خود در آستانه لغو قرار داشت. تاخیر در انجام تعهدات گذشته، این همکاری را به یکی از نقاط آسیب‌پذیر شرکت تبدیل کرده بود. با این حال، مذاکره مجدد، تعریف تعهدات واقع‌بینانه و استفاده از ظرفیت‌های نهادی، زمینه احیای این همکاری را فراهم کرد؛ اقدامی که علاوه بر حفظ تنوع محصول، سیگنال مثبتی به بازار و سهامداران ارسال کرد.

اصلاح ترازنامه و افزایش سرمایه یکی از اقدامات کلیدی در مسیر اصلاح ساختار مالی سایپا، افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی‌ها بود. این افزایش سرمایه چندبرابری، ضمن اصلاح ترازنامه، ارزش بازار شرکت را تقویت کرد و سایپا را برای ورود به مرحله واگذاری به بخش خصوصی در موقعیت بهتری قرار داد. در بازاری که شفافیت مالی اهمیت فزاینده‌ای دارد، این اقدام را می‌توان یکی از گام‌های ضروری برای بازسازی اعتماد سرمایه‌گذاران دانست.

بی‌تردید سایپا همچنان با چالش‌های ساختاری صنعت

ورود تیم مدیریت فعلی به گروه خودروسازی سایپا در مقطعی رقم خورد که این شرکت با انبوهی از چالش‌های مالی، عملیاتی و اعتباری دست به‌گریبان بود؛ چالش‌هایی که نه‌تنها عملکرد روزمره شرکت، بلکه افق آینده آن را نیز با ابهام مواجه کرده بود. بدهی‌های سنگین بانکی، تعهدات انباشته ناشی از فروش‌های فراتر از ظرفیت تولید و کاهش جریان نقدینگی، سایپا را در موقعیتی قرار داده بود که هر تصمیم نادرست می‌توانست دامنه بحران را گسترش دهد. با این حال، مرور تحولات یک سال اخیر نشان می‌دهد مسیر دومین خودروساز بزرگ، دست‌کم در سطح سیاست‌گذاری و جهت‌گیری مدیریتی، دچار تغییر شده است؛ تغییری که هدف آن خروج تدریجی از چرخه زیان و بازگرداندن شرکت به ریل منطقی تولید و مالی بوده است.

تحویل سکان در اوج بدهی و تعهدات معوق زمانی که مدیرعامل فعلی سایپا سکان هدایت این مجموعه را در دست گرفت، نخستین تصویر پیش‌روی مدیریت جدید، ترازنامه‌ای سنگین و تعهداتی بود که بخش قابل توجهی از توان عملیاتی شرکت را قفل کرده بود. بدهی بانکی سرفصل شده سایپا به حدود ۲۱ هزار میلیارد تومان رسیده بود؛ رقمی که عملاً ارتباط شرکت با شبکه بانکی را مختل و امکان استفاده از ابزارهای متعارف تأمین مالی را محدود کرده بود. هم‌زمان، میراث فروش‌های غیرمتعارف سال‌های گذشته، سایپا را با بیش از ۹۰ هزار دستگاه خودروی معوق مواجه کرده بود. این حجم از تعهدات، فشار مستقیمی بر خطوط تولید وارد می‌کرد و باعث می‌شد هر افزایش تولید، پیش از آن که به فروش جدید منجر شود، صرف ایفای تعهدات قدیمی شود.

وقتی تولید زیر سایه کمبود نقدینگی قرار گرفت قفل شدن منابع بانکی و افزایش هزینه‌های تأمین مالی، به‌طور طبیعی خود را در روند تولید نشان داد. کاهش سرمایه در گردش، اختلال در پرداخت به زنجیره تأمین و بی‌ثباتی برنامه تولید، از جمله پیامدهای این وضعیت بود. در چنین شرایطی، خطر افت شدید تولید در ماه‌های پایانی سال به یکی از نگرانی‌های جدی تبدیل شده بود؛ سناریویی که می‌توانست دامنه زیان شرکت را گسترش دهد. مدیریت جدید، در مواجهه با این وضعیت، ناچار بود میان تصمیم‌های کوتاه‌مدت برای حفظ تولید و اصلاحات میان‌مدت برای کنترل زیان، توازن برقرار کند.

بازسازی رابطه با زنجیره تأمین یکی از نخستین محورهای اقدام، بازتعریف رابطه سایپا با زنجیره تأمین و قطعه‌سازان بود. در سال‌های گذشته، تاخیر در پرداخت‌ها و بی‌ثباتی مالی، اعتماد این زنجیره را تضعیف کرده بود. تمرکز مدیریت جدید بر تعامل نزدیک‌تر

پیگیری يك موضوع

Follow up



سعید مومتمنی

کارشناس صنعت خودرو

بازار خودرو در رکود مطلق

خودرو در ماه‌های اخیر وارد مرحله کم‌سابقه‌ای در رکود معاملاتی شده است؛ رکودی که نه تنها به کاهش قیمت‌ها منجر نشده، بلکه هم‌زمان با نوسانات ارزی و محدودیت‌های داخلی و وارداتی بهای خودروهای داخلی و وارداتی دامن زده است، از همین رو «سعید مومتمنی» کارشناس صنعت خودرو به بیان نظرات خود پرداخت:

بازار خودرو در یک ماه اخیر چه وضعیتی داشته است؟

بازار خودرو در ماه گذشته در رکود مطلق قرار داشت و در یکی دو هفته اخیر این رکود حتی شدیدتر هم شده است. مراجعه‌کننده واقعی در بازار بسیار کم است، اما با وجود این کاهش تقاضا، شاهد افزایش قیمت‌ها بودیم.

دلیل اصلی این موضوع به نوسانات نرخ ارز و همچنین شرایط منطقه‌ای می‌گردد که اثر خود را بر بازار خودرو گذاشته است. خودرو یک کالای مصرفی بزرگ است و هر تغییری در متغیرهای کلان اقتصادی، به سرعت در قیمت آن منعکس می‌شود

باوجود عرضه محدود خودروهای وارداتی، وضعیت قیمت این خودروها را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

عرضه خودروهای وارداتی به شدت محدود و قطره جکائی است. بسیاری از شرکت‌ها هنوز نتوانستند تعهدات خود را به‌طور کامل انجام دهند.

همین موضوع باعث شده خودروهایی که چند ماه پیش با قیمت حدود ۶ میلیارد تومان معامله می‌شدند، امروز به محدوده ۷ تا ۷.۵ میلیارد تومان برسند.

وقتی عرضه محدود باشد، حتی در بازاری که خریدار چندانی ندارد، قیمت‌ها تحت فشار افزایشی قرار می‌گیرند.

نقش نرخ ارز در این افزایش قیمت‌ها تا چه اندازه پررنگ است؟

نرخ ارز نقش تعیین‌کننده دارد؛ خودروهایی که امروز در بازار معامله می‌شوند، در مقطعی با دلار ۶۰ هزار تومانی ترخیص یا قطعات آن‌ها تأمین شده، اما اکنون قیمت‌گذاری بر مبنای نرخ‌های بالاتر و حتی نرخ‌های روز گمرکی انجام می‌شود.

حتی اگر محاسبات با دلار ۱۳۰ هزار تومانی هم انجام شود، باز هم هزینه تمام شده افزایش پیدا می‌کند و این موضوع خود را در قیمت نهایی بازار نشان می‌دهد.



همچنین در صورت ثبت درخواست تحویل حضوری خودرو در تهران، پیامک اطلاع‌رسانی در خصوص انتخاب تاریخ و زمان تحویل حضوری برای مشتری، پس از تخصیص شماره گذاری خودرو ارسال می‌شود و پس از انجام هماهنگی‌های لازم، امکان تحویل خودرو در محل اداره تحویل این شرکت برای مشتری فراهم خواهد شد

طبق اطلاعیه منتشر شده از سوی این شرکت، مشتریانی که تمایل دارند خودروی خریداری شده خود را در شهر تهران تحویل بگیرند، می‌توانند پس از واریز وجه و عقد قرارداد و تا قبل از تخصیص خودرو، با ورود به صفحه کاربری خود در سامانه فروش شرکت بهمن موتور به آدرس sale.bahman.ir، درخواست خود را ثبت کنند.

شرکت بهمن موتور، در راستای افزایش توان توزیع محصولات خود، تسریع در تحویل خودروهای شماره‌گذاری شده به مشتریان گرامی و در جهت افزایش رضایت‌مندی آنان، امکان تحویل حضوری خودروهای مربوط به تمامی مشتریان این شرکت را از طریق اداره تحویل مرکزی مستقر در شهر تهران فراهم کرده است.





گلف به نسخه «R» محدود نخواهد شد



«خبرنگاران خودرویی در اروپا موفق شده‌اند تا نسخه‌ای قوی‌تر و خاص‌تر از فولکس‌واگن R را در پیست نوربرگ‌رینگ مشاهده کنند. این خودرو احتمالاً با پیسوند فولکس‌واگن گلف کلاب اسپرت عرضه خواهد شد. نسخه کلاب اسپرت به کاپوت تهویه‌دار، رادیا تور بزرگ‌تر و سپر اصلاح شده مجهز شده است. این تغییرات نشان‌دهنده بهبودهای جدی در سیستم خنک‌کننده خودرو هستند. همچنین شایعات تایید نشده عنوان می‌کنند که فولکس‌واگن گلف کلاب اسپرت ۲۴۵ اسب‌بخار قدرت آزاد خواهد کرد. این رقم نشان‌دهنده افزایش ۱۶ اسب‌بخاری نسبت به نسخه استاندارد فولکس‌واگن گلف است. فولکس‌واگن با عرضه نسخه‌های ویژه گلف Lایر بیبه نیست.

ویژه‌ها

جزئیات حقوق واردات خودرو سواری ایرانیان مقیم خارج



مدیر کل دفتر واردات گمرک جمهوری اسلامی ایران با صدور بخشنامه‌ای، نحوه تعیین حقوق ورودی خودروی سواری شخصی ایرانیان مقیم خارج از کشور را به گمرکات اجرایی ابلاغ کرد. تعیین حقوق ورودی خودروهای وارداتی توسط ایرانیان مقیم خارج از کشور تا پایان سال ۱۴۰۵ به شرح زیر است: برقی ۴ درصد، هیبریدی پلاگین ۱۵ درصد، هیبرید ۱۰ درصد، بنزینی تا ۱۵۰۰ سی‌سی ۱۱۰ درصد، بنزینی ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ سی‌سی ۱۲۰ درصد، بنزینی ۲۰۰۰ تا ۲۵۰۰ سی‌سی ۱۳۰ درصد، بنزینی ۲۵۰۰ تا ۳۰۰۰ سی‌سی ۱۴۵ درصد و بنزینی بالاتر از ۳۰۰۰ سی‌سی ۱۶۵ درصد.

دیگه چه خبر؟

تورم صنعت اوج گرفت



تازه‌ترین گزارش مرکز آمار ایران از وضعیت شاخص قیمت تولیدکننده بخش صنعت در فصل پاییز ۱۴۰۴ نشان می‌دهد که روند افزایشی تورم در این بخش نه تنها متوقف نشده، بلکه با شتاب بیشتری نسبت به فصول گذشته ادامه یافته است. افزایش هم‌زمان تورم فصلی، نقطه به نقطه و سالانه بیانگر تعمیق فشارهای تورمی در ساختار تولید صنعتی کشور است؛ وضعیتی که می‌تواند پیامدهای قابل توجهی برای قیمت تمام‌شده کالاها، سودآوری واحدهای صنعتی و چشم‌انداز رشد اقتصادی در ماه‌های پیش‌رو به همراه داشته باشد.

توئیتر

وزیر صمت: برنامه راهبردی صنعت در دولت چهاردهم تهیه شد



وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: «برنامه استراتژی و راهبردی صنعت را در دولت چهاردهم با مشارکت بخش خصوصی و همه ذی‌نفعان و صنعتگران و همچنین با استفاده از برنامه‌های گذشته تهیه کردیم.» سید محمد اتابک اظهار داشت: «این راهبرد در کمیته‌های فنی و در سازمان‌های مربوطه تصویب و به هیات دولت ارجاع شد و در نهایت به تصویب رسید، بنابراین برنامه استراتژی صنعت را داریم که برش‌های استانی هم دارد.»

زده يك First gear

قیمت‌گذاری دستوری؛ موتور پنهان زیان در بازار خودرو
حاضر جواب: قیمت‌گذاری دستوری در بازار خودرو شبیه آن است که به موتور بگویی «برو»، اما بنزینش را سهمیه‌ای بدهی، روغنش را حذف کنی و بعد انتظار داشته باشی در بزرگراه با سرعت ثابت حرکت کند. نتیجه معمولاً این است که خودرو نه تنها جلو نمی‌رود، بلکه با چراغ چک روشن کنار جاده می‌ایستد. در این میان، بازار هم نقش مسافر صبور را بازی می‌کند که هر روز می‌پرسد: «کی راه می‌افتیم؟»

صنعت خودرو در تسلاقی تحریم، واردات و بی‌ثباتی اقتصادی

حاضر جواب: صنعت خودرو این روزها دقیقاً وسط یک چهارراه شلوغ ایستاده؛ از یک طرف تحریم بوق می‌زند، از آن طرف واردات چراغ می‌دهد و وسط میدان هم بی‌ثباتی اقتصادی دارد دور خودش می‌چرخد. راننده صنعت خودرو هم مانده که کدام راه را برود. اگر بایستد، بوق می‌خورد؛ اگر حرکت کند، احتمالاً جریمه می‌شود. تنها چیزی که قطعی است، روشن ماندن است.

پیش‌بینی وضعیت صنعت و بازار پس از آزادسازی قیمت‌ها

حاضر جواب: پیش‌بینی بازار خودرو بعد از آزادسازی قیمت‌ها شبیه پیش‌بینی هواشناسی در یک روز چهار فصل است. عده‌ای می‌گویند آفتابی می‌شود، بعضی‌ها منتظر باران هستند و گروهی هم چتر و عینک آفتابی را هم‌زمان آماده کرده‌اند. تنها پیش‌بینی قابل اتکا این است که بازار چند روزی شوکه می‌شود، بعد نفس عمیق می‌کشد و دوباره به فکر حساب‌وکتاب می‌افتد؛ درست مثل خودرویی که بعد از تعویض باتری، چند استارت می‌زند تا بالاخره روشن شود.

نسخه‌های پلاک‌دار در اولویت متقاضیان انواع خودرو
حاضر جواب: در بازار امروز، پلاک‌دار بودن خودرو از داشتن سانروف و مانیتور هم مهم‌تر شده است. نسخه‌های پلاک‌دار با اعتمادبه‌نفس خاصی در نمایشگاه‌ها می‌درخشند؛ چون مشتری می‌داند این خودرو حداقل می‌تواند از در نمایشگاه بیرون برود. باقی خودروها هم با نگاهی امیدوارانه منتظرند شاید روزی پلاک نصب‌شان شود و آن‌ها هم طعم خیابان را بچشند، نه فقط پارکینگ را

اختلاف بر سر اصلاح قیمت خودرو همچنان ادامه دارد
حاضر جواب: اختلاف بر سر اصلاح قیمت خودرو حالا دیگر به یک سنت تبدیل شده؛ شبیه بحث قدیمی «اول جای یا قند؟». هر طرف دلایل خودش را دارد و هیچ‌کس هم حاضر نیست کوتاه بیاورد. در این میان، خودروهای صدا تولید می‌شوند، بازار با احتیاط نگاه می‌کند و همه منتظرند ببینند بالاخره کدام عدد روی بر چسب می‌نشیند؛ عددی که هم قابل فروش باشد، هم قابل تحمل و هم قابل توضیح

هر لیتر بنزین سوپر وارداتی چند؟
حاضر جواب: سؤال «هر لیتر بنزین سوپر وارداتی چند؟» این روزها بیشتر شبیه سوال‌های فلسفی شده است. عددش مهم است، اما مهم‌تر این است که آیا اصلاً به‌باک می‌رسد یا نه. بنزین سوپر در ذهن بعضی خودروها مثل یک رویاست؛ شنیده‌اند هست، تعریفش را زیاد شنیده‌اند، اما کمتر دیده‌اند. با این حال، همین سوال باعث می‌شود راننده‌ها موقع پر کردن بک، با احترام بیشتری به پدال گاز نگاه کنند.

کویر نشینان به خوبی نیاز بازار را شناسایی کرده‌اند؛

استراتژی چندوجهی «کرمان موتور» در تولید خودروهای جدید و به‌روز



رامین بیات

r.bayat@autoworld.ir

«کرمان موتور با انتخاب مسیری تدریجی، واقع‌بینانه و چندوجهی در توسعه محصولات جدید، تلاش کرده است جایگاه خود را در آینده صنعت خودروی کشور تثبیت کند. رونمایی از نخستین سدان هیبرید ملی این شرکت با نام کی‌ام‌سی ایگل هیبرید در آذرماه ۱۴۰۴، نمادی از این رویکرد هدفمند است. خودرویی که بر اساس آخرین اطلاعات، پس از اخذ استانداردهای لازم در آستانه ورود به مرحله تولید انبوه و عرضه به بازار قرار دارد و می‌تواند فصل تازه‌ای در سبب محصولات کرمان‌موتور رقم بزند.

ایگل هیبرید بر پایه پلتفرم اختصاصی PS1 توسعه یافته است، پلتفرمی که پیش‌تر در نسخه بنزینی این خودرو به‌طور موفق به تولید انبوه رسیده و تجربه عملیاتی آن، تسلط کامل کرمان‌موتور بر دانش فنی، مهندسی و فرآیندهای تولید را نشان می‌دهد. اتکا به یک پلتفرم بومی‌شده، علاوه بر کاهش وابستگی‌های خارجی، امکان توسعه نسخه‌های متنوع، ارتقای فناوری و بهینه‌سازی مستمر محصولات را برای این خودروساز فراهم کرده و مسیر نوآوری را هموارتر ساخته است. از منظر راهبردی، کرمان‌موتور با تمرکز هم‌زمان بر خودروهای بنزینی بهینه‌شده، هیبریدی و برقی، به دنبال ایجاد یک سبد متوازن از محصولات است. این استراتژی چندوجهی،



نشان‌دهنده درک دقیق این شرکت از واقعیت‌های بازار داخلی و محدودیت‌های زیرساختی کشور است.

در شرایطی که شبکه شارژ خودروهای تمام برقی هنوز به‌طور کامل توسعه نیافته و استفاده گسترده از این خودروها با چالش‌هایی همراه است، خودروهای هیبریدی می‌توانند نقش یک پل ارتباطی موثر میان فناوری‌های سنتی و نسل جدید خودروهای پاک را ایفا کنند. خودروهای هیبریدی، از جمله ایگل هیبرید، با کاهش مصرف سوخت، افت آلایندگی و افزایش بهره‌وری انرژی، پاسخی عملی به دغدغه‌های زیست‌محیطی و اقتصادی به شمار می‌روند. در عین حال، این خودروها بدون نیاز کامل به زیرساخت شارژ، امکان استفاده روزمره و مطمئن را برای مصرف‌کنندگان فراهم می‌کنند، مزیتی که در شرایط فعلی بازار، اهمیت دوچندانی دارد. انتخاب این مسیر، نشان می‌دهد کرمان‌موتور به جای اتخاذ تصمیم‌های شتاب‌زده،

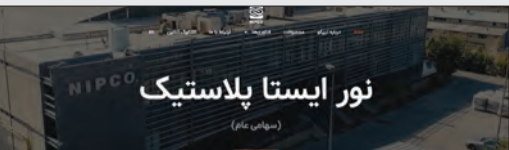
اینفوگرافش Infography

رشد در آمد شرکت نور ایستا پلاستیک

میزان در آمد دی‌ماه

1111

میلیارد تومان



میزان رشد ۱۰ ماهه

43

درصد

در آمد عملیاتی ۱۰ ماهه سال جاری

1.011

میلیارد تومان

شرکت نور ایستا پلاستیک در ۱۰ ماهه سال جاری در آمدی بالغ بر ۱۰۱۱ میلیارد تومان به دست آورد.

چرا؟

تولیدکنندگان باید حمایت عملی شوند

«شهباز حسن‌پور بیگلری تصریح کرد: «رفع این مشکل تنها با شعار و ادعای بانک صنعت و معدن مبنی بر افزایش سرمایه امکان‌پذیر نیست و لازم است به گونه‌ای برنامه‌ریزی شود که کالاهای با کیفیت تولید شود و صادرات آن‌ها به عنوان یک اصل در دستور کار قرار گیرد و اجازه ندهیم تولیدکنندگان و صنعتگران دغدغه‌ای به غیر از افزایش تولید داشته باشند.»

برای چه؟

در لایحه بودجه باید به بحث تولید توجه ویژه‌ای شود

«این نماینده مردم در مجلس دوازدهم، یادآور شد: «هم‌اکنون که در فصل بودجه قرار داریم باید همان‌طور که در جهت رفع مشکلات سایر اقشار تلاش می‌کنیم، حمایت بی‌چون و چرا از واحدهای تولیدی و صنعتی را به طور جدی پیگیری کنیم که نتیجه آن قطعاً حمایت از کارگران در قالب تثبیت وضعیت شغلی آن‌ها و تامین ارز مورد نیاز کشور از طریق صادرات خواهد بود، همچنین تولیدکنندگان باید بتوانند مواد اولیه مورد نیاز خود را به راحتی تامین کنند.»



قرار می‌گرفت. مدل‌های **F Sport Performance** و **F Sport Handling** در خانواده **RX** برای سال ۲۰۲۶، یک بسته ارتقای ظاهری دریافت کرده‌اند. این دو مدل با رنگ‌های بیرونی متنوع با تزئینات مشکی و رینگ‌های ۲۱ اینچی مشکی‌رنگ همراه با کالیپرهای ترمز نارنجی عرضه می‌شوند. مشتریان همچنین می‌توانند ترمیم داخلی مشکی با دوخت خاکستری روشن را برای این دو تیپ سفارش دهند. در بین نسخه‌های پلاگین-هیبرید خانواده **Lexus RX**، یک تیپ جدید در سال ۲۰۲۶ اضافه خواهد شد. این تیپ **RX 450h+** پریموم نام دارد که قیمت پایه آن ۶۶ هزار و ۶۸۰ دلار است.

لکسوس **RX** طی چند سال اخیر، پر فروش‌ترین خودرو این برند ژاپنی بوده است. برای سال ۲۰۲۶، این خودرو تغییراتی را در تیپ‌بندی و همچنین قیمت تجربه کرده است. مشتریان به‌زودی می‌توانند تیپ پایه لکسوس **RX** را با پیش‌رانه پلاگین-هیبریدی و قیمت ۶۶ هزار و ۶۸۰ دلار خریداری کنند. لکسوس **RX** مدل ۲۰۲۶ از اواخر سال جاری در نمایشگاه‌های لکسوس در سراسر جهان عرضه خواهد شد. این خودرو به‌صورت استاندارد با شارژر بی‌سیم تلفن همراه عرضه می‌شود. تا پیش از این، مشتریان باید بیش از ۵۰ هزار دلار برای خرید **RX** هزینه می‌کردند؛ اما شارژر تلفن همراه نیز به‌عنوان آپشن اضافه در اختیار آن‌ها



ارزان‌سازی لکسوس «RX» برای افزایش دسترسی

تیونر ژاپنی که به فکر الهام از ظاهر گودزیلا بود



GT-R با خطوط قرمز نمادین نیسمو هستند. نصب کمک‌فرهای کوتاه‌تر باعث شده ارتفاع خودرو کم شود و بارینگ‌های مشکی ۷ پر، ظاهر یک ون مسابقه‌ای را پیدا کند. بزرگ‌ترین شوخی این پروژه زیر کاپوت آن نهفته است. برخلاف ظاهر تهاجمی، هیچ خبری از موتور V6 توربو دولو نیست. قدرتمندترین موتور موجود برای این ون، یک پیش‌رانه ۲.۴ لیتری توربودیزل ساخت میتسوبیشی است که قدرت ۱۳۰ اسب‌بخار و گشتاور ۳۷۰ نیوتون‌متر تولید می‌کند.

نیسان قصد دارد تا سال ۲۰۲۸ تولید مدل‌های عملکردمحور برند نیسمو را دو برابر کند؛ اما احتمالاً هیچ کس انتظار نداشت که ون نیسان کاروان جایی در این فهرست داشته باشد. باین حال تیونر ژاپنی **Dynasty** منتظر نیسان نماند و خودش دست به کار شد تا این ون ۱۵ ساله را با سبک طراحی GT-R نیسمو بازسازی کند. این پکیج ظاهری از روی نیسان R35 GT-R نیسمو الگوبرداری شده است. قطعات این کیت که از پلاستیک ABS ساخته شده‌اند، شامل سپر جلو تیزتر با اسپلیتر برجسته، رکاب‌های جانبی عضلانی و گلگیرهای پهن، دیفیوزر عقب هماهنگ با بدنه و اسپویلر ظریف و تم رنگی خاکستری خاص GT-R با خطوط قرمز نمادین نیسمو هستند. نصب کمک‌فرهای کوتاه‌تر باعث شده ارتفاع خودرو کم شود و بارینگ‌های مشکی ۷ پر، ظاهر یک ون مسابقه‌ای را پیدا کند. بزرگ‌ترین شوخی این پروژه زیر کاپوت آن نهفته است. برخلاف ظاهر تهاجمی، هیچ خبری از موتور V6 توربو دولو نیست. قدرتمندترین موتور موجود برای این ون، یک پیش‌رانه ۲.۴ لیتری توربودیزل ساخت میتسوبیشی است که قدرت ۱۳۰ اسب‌بخار و گشتاور ۳۷۰ نیوتون‌متر تولید می‌کند.

شکاف کیفی میان برندهای محلی و بین‌المللی از بین خواهد رفت؟

روایت «جی.دی. پاور» از هوشمندسازی پرریسک خودروها



سهایل سیاوشی

s.siavashi@autoworld.ir

«در روزگاری که صدای سنگین بسته شدن در خودرو یا غرش یکنواخت سیلندرها، تنها متر و معیار کیفیت در ذهن مشتریان و منتقدان بود، کسی تصور نمی‌کرد که روزی «سرعت لود شدن یک اپلیکیشن» یا «دقت هوش مصنوعی در تشخیص موانع»، سرنوشت غول‌های چند ده ساله صنعت خودرو را رقم بزند. صنعت خودرو جهان اکنون در نقطه‌ای ایستاده است که دیگر نمی‌توان آن را صرفاً یک صنعت مکانیکی دانست؛ ما در عصر «گجت‌های متحرک» زندگی می‌کنیم و در این کارزار نوین، جغرافیای قدرت از غرب به شرق در حال جابه‌جایی است.

چین که زمانی به‌عنوان دنباله‌رو تکنولوژی‌های غربی شناخته می‌شد، اکنون به آزمایشگاهی بزرگ برای بازتعریف مفهوم «کیفیت» تبدیل شده است. در حالی که بازارهای سنتی اروپا و آمریکاهنوز درگیر چالش‌های زیرساختی و عبور از موتورهای احتراقی هستند، در شرق دور، نبردی بی‌امان بر سر جزئیاتی در جریان است که تا همین چند سال پیش، در اولویت‌های دست‌چندم خودروسازان قرار داشت. اما سوال اساسی این‌جاست: آیا سرعت سراسر ماور نوآوری در این بازار نوظهور، به بهای از دست رفتن پایداری و دوام تمام شده است یا این که چینی‌ها توانسته‌اند فرمول جادویی ترکیب «تکنولوژی لیه‌تکنولوژی» با «استانداردهای سخت‌گیرانه صنعتی» را کشف کنند؟

گزارش سالانه موسسه «جی.دی. پاور» (J.D. Power) همواره به‌عنوان «کتاب مقدس» سنجش کیفیت در صنعت خودرو شناخته می‌شود؛ سندی که بدون تعارف، نقاط ضعف و قوت برندها را از نگاه سخت‌گیرترین داوران، یعنی خود مالکان فاش می‌کند. نسخه ۲۰۲۵ این گزارش در حوزه خودروهای انرژی نو (NEV) در چین، حاوی کدهایی است که تحلیل آن‌ها برای هر استراتژیست خودرویی، از نان شب واجب‌تر است. این گزارش صرفاً یک رده‌بندی عددی نیست، بلکه آینه‌ای است که آینده احتمالی خیابان‌های لندن، پاریس و تهران را نشان می‌دهد. پیش از آن که به اعداد و ارقام برسیم، باید بدانیم که امروز «کیفیت» دیگر آن واژه تک‌بعدی سابق نیست و برندهایی که این تغییر پارادایم را درک نکردند، در



آستانه حذفی تلخ از نقشه جهانی هستند. در ادامه، با نگاهی به جزئیات این گزارش، خواهیم دید که چگونه توازن قدرت در قلب تپنده بازار خودرو جهان در حال تغییر است.

بلوغ در شوق

موسسه «جی.دی. پاور» در تازه‌ترین گزارش خود، شاخص کیفیت خودروهای انرژی نو را براساس نظرسنجی از بیش از ۵ هزار و ۷۰۰ مالک خودرو (با سابقه مالکیت ۱۲ تا ۱۴ ماه) منتشر کرد. در این رتبه‌بندی ۵۷ برند مختلف را شامل می‌شود، برندهای آیتو، مرسدس بنز و تسلا موفق شدند به ترتیب رتبه‌های اول تا سوم را از آن خود کنند. برند آیتو که تحت‌مدیریت و استانداردهای هواوی فعالیت می‌کند، پیروز مطلق این میدان بود. شاسی‌بلند آیتو M9 نه تنها در کلاس خود، بلکه در میان تمام دسته‌های سدان، شاسی‌بلند و ون به‌عنوان باکیفیت‌ترین خودرو شناخته شد. جالب این‌جاست که در کلاس شاسی‌بلندهای متوسط و بزرگ، هر سه رتبه اول در اختیار مدل‌های آیتو M8، M9 و M7 قرار گرفت. برخلاف آمار فروش خیره‌کننده، برند اصلی BYD عملکردی پایین‌تر از سطح میانگین داشت. اگرچه برخی مدل‌های خاص این شرکت مثل سدل ۰۵ یا یوان آپ در کلاس خود رتبه‌های خوبی کسب کردند، اما در مجموع، رضایت کیفی از برند بی‌وای‌دی کمتر از رقبایی مانند تسلا و برندهای هواوی

بوده است. تسلا مدل ۳ همچنان با اقتدار در صدر فهرست سدان‌های کوچک و متوسط ایستاده است. شیانومی SU7 نیز موفق شد در کلاس سدان‌های بزرگ، رتبه اول کیفیت را به‌دست آورد که برای اولین تجربه خودروسازی این شرکت، موفقیتی بزرگ محسوب می‌شود. این گزارش مانیفستی از تغییر آرایش قدرت در شطرنج جهانی صنعت خودرو است. برای تحلیل این گزارش در صفحه بین‌الملل، باید از لایه سطحی اعداد عبور کرد و به عمق استراتژی‌هایی نگریست که چین را از یک مونتاژکار به یک استانداردگذار تبدیل کرده است.

پارادوکس تکنولوژی و تجربه کاربری

یکی از برجسته‌ترین نکات گزارش ۲۰۲۵، تمرکز بر مشکلات مربوط به «کابین هوشمند» و «ترمزافزار» است. در حالی که در دهه‌های گذشته، کیفیت خودرو با دوام موتور و گیربکس سنجیده می‌شد، امروزه بیشترین نارضایتی مالکان چینی مربوط به رابط کاربری (UI)، سیستم‌های کمک‌راننده (ADAS) و تأخیر در پاسخگویی نمایشگرهاست. این نشان می‌دهد که صنعت خودرو چین در لبه تیغ حرکت می‌کند؛ آن‌ها به‌قدری سریع تکنولوژی‌های نوظهور را وارد خودرو کرده‌اند که بلوغ نرم‌افزاری نتوانسته همپای سخت‌افزار رشد کند. برای بازارهای بین‌المللی، این یک درس بزرگ است:

مشتریان مدرن، خودرو هوشمند می‌خواهند، اما نه به قیمت پیچیدگی‌های آزاردهنده.

کاهش شکاف میان برندهای محلی و بین‌المللی گزارش ۲۰۲۵ «جی.دی. پاور» تأیید می‌کند که فاصله کیفی بین برندهای اصل چینی (مانند بی‌وای‌دی، زیکو و نیو) با سرمایه‌گذاری‌های مشترک (Joint Ventures) بین‌المللی به کمترین حد خود در تاریخ رسیده است. این یعنی افسانه «کیفیت برتر برندهای غربی» در بازار خودروهای برقی در حال رنگ باختن است. برندهای چینی با بهره‌گیری از زنجیره تامین داخلی و سرعت بالای تحقیق و توسعه، توانسته‌اند نقص‌های کیفی اولیه را با سرعتی باورنکردنی اصلاح کنند. این موضوع رنگ‌ختری جدی برای غول‌هایی مثل فولکس‌واگن و تویوتا در بازار چین و سایر بازارهای هدف است.

برتری هیبریدی‌ها در رضایت‌سنجی

نکته استراتژیک دیگر، بهبود چشمگیر کیفیت در بخش خودروهای پلاگین-هیبرید (PHEV) و خودروهای برقی با برد تمديد شده (EREV) است. به نظر می‌رسد این خودروها به دلیل کاهش «اضطراب مسافت» و بلوغ بیشتر در سیستم‌های انتقال قدرت، امتیازات بالاتری در جلب رضایت مشتری کسب کرده‌اند. چین با تمرکز بر این بخش، عملاً در حال صادرات مدلی از حمل‌ونقل است که دوران گذار از سوخت فسیلی به برقی خالص را تسهیل می‌کند.

چالش صادرات و استانداردهای جهانی

صنعت خودرو چین اکنون با این گزارش، خود را برای موج دوم صادرات آماده می‌کند. اگر زمانی قیمت رقابتی تنها سلاح چینی‌ها بود، اکنون «کیفیت قابل تأیید توسط مراجع بین‌المللی» به برگ برنده آن‌ها تبدیل شده است. البته باید در نظر داشت که گزارش «جی.دی. پاور» در چین، بر اساس ذائقه و انتظارات مشتری چینی تنظیم شده است. چالش اصلی برندهای چینی در سال ۲۰۲۵، تطبیق این کیفیت نرم‌افزاری با قوانین سخت‌گیرانه امنیت داده در اروپا و انتظارات مکانیکی مشتریان در آمریکای شمالی خواهد بود. گزارش ۲۰۲۵ «جی‌دی پاور» پیامی روشن برای جهان دارد: چین دیگر در حال «تمرین» خودروسازی نیست، بلکه در حال «تعریف» استانداردهای جدید است.

نام جدید جیلی «اتلس» برای تمام‌برقی شدن

«برند جیلی گلکسی از کراس‌اوور پلاگین-هیبرید M7 رونمایی کرد. این شاسی‌بلند که دومین عضو خانواده سری M پس از مدل پرچم‌دار M9 محسوب می‌شود، با مشخصاتی شبیه به خودروهای آینده معرفی شده است. گلکسی M7 از نظر ابعاد و ظاهر، شباهت‌هایی به اتلس دارد، اما با جلوینچره بسته و نوار LED کشیده، چهره‌ای مدرن‌تر به خود گرفته است. مهم‌ترین ویژگی جیلی گلکسی M7، بازدهی بی‌نظیر آن است. مصرف سوخت این کراس‌اوور در سیکل ترکیبی، ۳.۳۵ لیتر به‌ازای ۱۰۰ کیلومتر پیمایش مسیر عنوان شده است. این خودرو حتی در زمانی که شارژ باتری‌ها نیز تمام شود،



عملکرد اقتصادی خود را حفظ می‌کند و بیش از حد به موتور بنزینی فشار نمی‌آورد. برد این خودرو در حالت تمام‌برقی ۲۲۵ کیلومتر است. این رقم، مسافت ایده‌آل برای تردد‌های شهری و بدون مصرف بنزین به حساب می‌آید. برد ترکیبی آن نیز با پاک سوخت پر از بنزین و باتری‌های شارژشده، به ۱۷۳۰ کیلومتر می‌رسد. این کراس‌اوور با طول ۴.۷ متر، از یک موتور ۱.۵ لیتری بنزینی با قدرت ۱۱۰ اسب‌بخار به‌عنوان بخشی از سیستم هیبریدی خود استفاده می‌کند و حداکثر سرعت آن ۱۸۰ کیلومتر بر ساعت است.

جیلی در این مدل از باتری‌های موسوم به Aegis Golden Brick استفاده کرده است. این باتری‌ها به ایمنی فوق‌العاده مشهورند؛ تا جایی که جیلی برای اثبات مقاومت آن‌ها، یک تانک ۳۶ تنی را از روی آن عبور داد و باتری همچنان سالم ماند. این سیستم همچنین از شارژ سریع DC پشتیبانی می‌کند. گلکسی M7 از نظر ابعاد و ظاهر، شباهت‌هایی به مدل اتلس دارد، اما با جلوینچره بسته و نوار LED کشیده، چهره‌ای مدرن‌تر به خود گرفته است. در داخل کابین با یک فضای کاملاً دیجیتال روبرو هستیم. نمایشگرهای سه‌گانه در کابین جیلی گلکسی M7 قابل مشاهده هستند. نمایشگر لمسی مرکزی به صورت شناور طراحی شده است.



فولکس «تی راک» وارد نسل دوم شد



فولکس واگن T-Roc در واقع نسخه بلند قامت هاچ بک محبوب گلف است. نسل نخست این خودرو در سال ۲۰۱۷ معرفی شد و از آن زمان تاکنون ۲ میلیون دستگاه تی راک در سراسر جهان به فروش رسیده است. این کراس اور محبوب توسط ماموت خودرو نیز در کشورمان عرضه شده است. نسل دوم فولکس واگن T-Roc با طول ۴۲۷۲ میلی متر، ۱۲۰ میلی متر بلند تر از نسل قبلی اش است. این خودرو رقیبی برای تویوتا C-HR، مزدا CX-۳۰ و کیا نیرو است. نسل دوم فولکس واگن T-Roc همچنان تناسب اندام نسل اول را حفظ کرده است. با این حال، طراحی فولکس واگن سعی کرده تا این خودرو را به پاست و تیگوان شبیه کند. رینگ های خودرو و نیز

بزرگ تر شده اند و اکنون ۱۲۰ پنچی هستند. در مجموع طراحی خودرو نسبت به نسل اول، جسورانه تر از قبل شده است. عرضه نسل دوم فولکس واگن تی راک در اروپا از ماه نوامبر ۲۰۲۵ آغاز خواهد شد. نسخه پایه این خودرو با پیشرانۀ آشنا از نسل قبلی عرضه می شود. موتور ۱.۵ لیتری توربوشارژر بنزینی اکنون به سیستم هیبریدی خفیف مجهز شده است و در قالب دو تیپ با قدرت های ۱۱۴ و ۱۴۸ اسب بخار عرضه می شود. از سال ۲۰۲۶، مشتریانی می توانند فولکس واگن T-Roc را با موتور قوی تر ۲ لیتری هیبریدی با سیستم چهار چرخ محرک نیز سفارش دهند. همه نسخه های این خودرو با گیربکس هفت سرعته اتوماتیک دو کلاچه عرضه خواهند شد.

«دنیای خودرو» بررسی کرد؛

آیا خودروهای وارداتی تبدیل به ابزاری برای تنظیم بازار شدند؟

رسید. در همین سال ۸۱۲ هزار و ۴۵۲ دستگاه خودرو داخلی پلاک گذاری می شود که به این ترتیب نسبت واردات به خودرو داخلی عدد ۰.۲۲ را نشان می دهد. در سال ۱۴۰۰ میزان واردات خودرو به عدد حداقلی ۶۴۶ دستگاه می رسد؛ با این وجود تعداد پلاک گذاری خودرو داخلی رقم ۸۴۹ هزار و ۷۲۰ دستگاه را نشان می دهد که به معنای آن است که نسبت این دو به رقم ۰.۰۷ درصد رسید. تعداد خودرو سواری پلاک شده در سال ۱۴۰۱ نیز در حالی به بیش از یک میلیون و ۱۶۷ هزار دستگاه رسید که هم زمان تنها ۴۰۰ دستگاه خودرو خارجی به کشور وارد شدند. نسبت واردات به خودروهای پلاک شده داخلی در این سال نیز به کم ترین میزان طی این ۷ سال یعنی ۰.۰۳ درصد رسید.

اما در سال ۱۴۰۲ که به نوعی سال اوج گیری واردات بعد از توقف ۴ ساله بود، ورق تا حدودی برگشت و در حالی که بیش از یک میلیون و ۴۱۶ هزار دستگاه خودرو داخلی پلاک گذاری شد، تعداد واردات خودرو سواری خارجی به ۱۱ هزار و ۲۵۶ دستگاه رسید که یعنی نسبت این دو به ۰.۷۹ درصد افزایش یافت. تعداد خودرو خارجی وارد شده به کشور در سال ۱۴۰۳ هم به ۶۱ هزار و ۶۸۳ دستگاه رسید؛ در این سال بیش از یک میلیون و ۳۹۳ دستگاه خودرو سواری داخلی پلاک گذاری شد؛ بنابراین در سال ۱۴۰۳ نسبت واردات به خودرو داخلی پلاک شده با رشد ۳.۶ درصدی نسبت به سال ۱۴۰۲ در ۴.۴ درصد رسید.

افزایش قیمت مونتازی ها و وارداتی ها در بازار

خودروهای داخلی در آخرین روز هفته گذشته رشد بهای چشمگیری را بین ۵۰ تا ۵۴۵ میلیون تومان را تجربه کردند. جایی که ری (۱۴۰۴) با ۵۴۵ میلیون تومان افزایش ۲ میلیارد و ۹۴۰ میلیون تومان، دنا اتومات آپشنال (۱۴۰۴) با ۲۳۵ میلیون تومان افزایش ۲ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان، تارا ۱۷۴ اتومات (۱۴۰۴) با ۲۳۰ میلیون تومان افزایش یک میلیارد و ۹۹۰ میلیون تومان، سوزن دوگانه (مخزن بزرگ) (در پیچه برقی) (۱۴۰۴) با ۱۹۵ میلیون تومان افزایش یک میلیارد و ۵۴۵ میلیون تومان، پژو ۲۰۷ پانوراما اتومات ارتقا یافته (۱۴۰۴) با ۱۸۰ میلیون تومان افزایش یک میلیارد و ۹۲۰ میلیون تومان و شاهین اتومات پلاس (۱۴۰۴) با ۱۷۷ میلیون تومان افزایش ۲ میلیارد و ۱۶۱ میلیون تومان خرید و فروش شدند.

خودروهای مونتازی نیز رشد بهای چشمگیر ۲۰۰ تا ۲۰۰۰ میلیون تومان را تجربه کردند. جایی که کی امی سی T9 (۱۴۰۴) با ۲۰۰ میلیون تومان افزایش ۴ میلیارد و ۹۰۰ میلیون تومان، اکستریم LX (۱۴۰۴) با ۱۵۰ میلیون تومان افزایش ۵ میلیارد تومان، فونیکس آرئو ۱۸ اکسلنت (۱۴۰۴) با ۱۰۰ میلیون تومان افزایش ۴ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان و جک ۱۷۴ اتوماتیک (۱۴۰۴) با ۵۰ میلیون تومان افزایش یک میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان اعلام قیمت شدند.

همچنین در خودروهای وارداتی هم شاهد افزایش بهای ۵۰ تا ۳۰۰ میلیون تومانی بودیم. جایی که ارزش بامو X2sDrive 25i (۲۰۲۵) با ۳۰۰ میلیون تومان افزایش به ۱۷ میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان، بنز EQE Sedan 500 تمام برقی (۲۰۲۵) با ۲۰۰ میلیون تومان افزایش به ۱۶ میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان، بی وای دی سانگ پلاس Dmi (۲۰۲۵) با ۱۰۰ میلیون تومان افزایش به ۶ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان، اشکودا سوپر ۱.۴ لیتر توربو (۲۰۲۴) با ۱۰۰ میلیون تومان افزایش به ۴ میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان و تویوتا bZ3 الیت پرو (۲۰۲۴) با ۵۰ میلیون تومان افزایش به ۴ میلیارد و ۳۵۰ میلیون تومان رسید.



محصول ضعف تولید کننده باشد، نتیجه تصمیمات سیاست گزار خودرویی است که آگاهانه، ابزار رقابت را کنار گذاشته و سپس برای مهار تبعات آن، به سیاست های دستوری پناه برده است. آمارهای منتشر شده گویای این مطلب است که نسبت واردات خودرو سواری خارجی به تعداد خودرو پلاک شده داخلی ارقام بسیار ناچیزی را نشان می دهد. این آمار سال های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۳ را شامل می شود. بنابر ارقام درج شده در این آمار، در سال ۱۳۹۷ تعداد خودروهای خارجی وارد شده با آغاز تحریم های سختگیرانه اقتصادی به ۱۵ هزار و ۳۶ دستگاه رسید و در همین سال تعداد خودرو سواری پلاک شده رقم ۸۴۶ هزار و ۶۴۶ دستگاه را نشان می دهد؛ بنابراین نسبت واردات به خودرو داخلی پلاک شده ۱.۷۸ درصد بوده است. از این سال توقف واردات خودرو آغاز شد.

تعداد واردات خودرو سواری خارجی در سال ۱۳۹۸ با اوج گرفتن تحریم ها با افت همراه بوده و به ۸ هزار و ۱۶۴ دستگاه کاهش یافت. در این سال اما تعداد خودروهای داخلی پلاک شده با کاهش کمتری مواجه شده و به رقم ۸۲۳ هزار و ۵۵۵ دستگاه رسیده است. نسبت این دو در سال ۱۳۹۸ به ۰.۹۹ درصد می رسد. در سال ۱۳۹۹ تعداد خودروهای وارداتی با افت قابل توجهی به رقم یک هزار و ۷۸۳ دستگاه

آمار ارائه شده

از میزان واردات خودرو خارجی به تعداد نسخه های پلاک شده داخلی طی ۷ سال گذشته



روایتی است بی واسطه از یکی از ریشه های ترین معضلات بازار خودرو ایران. روایتی که نشان می دهد «واردات» نه تنها هیچ گاه به عنوان ابزار سیاستی تنظیم بازار و شکستن انحصار به رسمیت شناخته نشده، بلکه در عمل و در همه دولت ها به حاشیه رانده شده است.

نسبت خودروهای وارداتی به تعداد نسخه های پلاک شده در تمامی سال های اعلامی در آمار و جدول های منتشر شده به قدری ناچیز است که حتی در خوش بینانه ترین حالت هم نمی توان از آن به عنوان یک اهرم موثر رقابتی یاد کرد. اعدادی که گواه روشن این واقعیت است که بازار خودرو از ابتدا نیز بر پایه حفاظت از تولید کننده داخلی به هر قیمت بنا شده، نه حفاظت از مصرف کننده و کار آیی بازار. آن چه بسیاری از کارشناسان و دست اندر کاران خودرو بر آن باور دارند این است که واردات خودرو یکی از ساده ترین و کم هزینه ترین ابزارهای مقابله با انحصار، مهار قیمت، ارتقای کیفیت و واداشتن تولید کننده به پاسخگویی است؛ اما آمارها نشان می دهد این ابزار، عملاً از جعبه ابزار سیاست گزار ایرانی حذف شده است. تفاوت معنادار میان تیراژ داخلی های پلاک شده و حجم واردات، نه حاصل محدودیت های مقطعی، بلکه نتیجه یک رویکرد است که در آن، واردات همواره «تهدید» تلقی شده، نه «مکمل» یا «تنظیم کننده بازار». به همین دلیل، حتی در سال هایی که تولید داخلی افت کرده یا بازار با التهاب قیمتی مواجه بوده، در پیچه واردات به طور واقعی گشوده نشده است پیامد این سیاست، شکل گیری بازاری است انحصاری؛ به طوری که دولت ها از یک سو با محدود کردن واردات، انحصار تولید را تقویت کرده اند و از سوی دیگر، در همین بازار انحصاری به قیمت گذاری دستوری روی آورده اند؛ قیمتی که نه از دل رقابت بیرون آمده و نه توانسته به تعادل بازار کمک کند. وقتی واردات عملاً مسدود می شود، ابزارهای تنظیم بازار از کار می افتد و سیاست گزار ناچار می شود برای مهار تبعات تصمیم خود، به مداخلات پر هزینه تری مانند قیمت گذاری، قرعه کشی، محدودیت فروش و سرکوب تقاضا متوسل شود؛ مداخلاتی که تجربه نشان داده نه تنها بحران را حل نمی کند، بلکه آن را عمیق تر و مزمن تر می سازد.

این آمار به روشنی نشان می دهد مسأله بازار خودرو ایران، صرفاً به یک دولت یا یک مقطع خاص محدود نیست. در هیچ یک از دولت ها، واردات خودرو به اولویت سیاستی تبدیل نشده و نسبت واردات به تولید، همواره در سطوحی باقی مانده که عملاً اثرگذاری آن را خنثی کرده است. نتیجه چنین رویکردی، بازاری است که در آن دولت هم زمان نقش انحصار ساز، تنظیم گر و قیمت گذار را بازی می کند. به این ترتیب داده های مرکز آمار به صراحت می گویند انحصار بازار خودرو، بیش از آن که

تک نرخی شدن ارز در صنعت خودرو ایران؛ از شوک اولیه تا نشانه های ثبات

چشم انداز صنعت خودرو محتاطانه و با ریسک بالا

با وجود مزایا، اجرای سیاست با چالش های جدی همراه بوده که مدیریت آن ها را الزامی می سازد. شوک تورمی اصلی ترین مسأله است. افزایش ۷۵ درصدی قیمت تمام شده، تقاضای داخلی را ۲۵ درصد کاهش داده و قشر متوسط جامعه را از بازار خارج کرده است. زنجیره تامین به عنوان حلقه ضعیف، تحت فشار است. تامین کنندگان کوچک بدون دسترسی به نرخ های یارانه ای سابق، با افزایش ۹۵ درصدی هزینه ها روبه رو شده اند. در این میان تحریم های بانکی همچنان به عنوان چالش عمده مطرح است و ۳۰ درصد واردات را به کانال های غیر رسمی سوق می دهد که ۱۵ درصد هزینه اضافی ایجاد می کند.

بر اساس داده های اولیه، چشم انداز صنعت خودرو محتاطانه و با ریسک بالا ارزیابی می شود. اجرای سیاست تک نرخی شدن نرخ ارز گامی جسورانه در جهت اصلاح ساختاری اقتصاد ایران است؛ اما شوک آن بر صنعت خودرو نیازمند مداخلات فوری و هدفمند است. با تمرکز بر حمایت های گسترده، بهینه سازی داخلی و دیپلماسی ارزی، این سیاست می تواند از مرحله بحران اولیه به ثبات پایدار و رشد رقابتی گذر کند. دستیابی به این هدف، همکاری نزدیک میان دولت، صنعت و بخش خصوصی را الزامی می سازد.



اجرای سیاست

تک نرخی شدن نرخ ارز توسط دولت چهاردهم به عنوان یکی از اقدامات کلیدی در راستای اصلاح نظام ارزی کشور، تأثیرات



عمیق و گسترده ای بر صنایع وابسته به واردات، از جمله صنعت خودرو بر جای گذاشته است. این سیاست که نظام ارزی چند گانه (رسمی، نیمایی و آزاد) را به یک نرخ واحد بر اساس بازار آزاد با مداخله بانک مرکزی تبدیل کرده، از ۱۵ دی ماه عملیاتی شده و تاکنون کمتر از دو ماه از اجرای آن سپری شده است.

صنعت خودرو که حدود ۳ درصد از تولید ناخالص داخلی (GDP) را تشکیل می دهد و به طور مستقیم و غیر مستقیم بیش از ۱.۵ میلیون اشتغال ایجاد می کند، به دلیل وابستگی ۵۲ درصدی به واردات قطعات و مواد اولیه، از جمله بخش های آسیب پذیر نسبت به این تغییر ارزی محسوب می شود.

چشم ۷۵ درصدی قیمت تمام شده خودروها

سیاست تک نرخی شدن نرخ ارز که سال ها در برنامه های اقتصادی دولت مطرح بوده، با هدف افزایش شفافیت، کاهش رانت خواری و ایجاد ثبات ارزی پیگیری شد. دوره کوتاه اجرای سیاست و سطح بالای نرخ واحد ارز، شوک تورمی ایجاد کرده و ارزبایی کامل اثرات را دشوار ساخته است؛ اثرات فعلی عمدتاً در مرحله بحران اولیه و نشانه های انتقالی است. هزینه های تولید تحت تأثیر مستقیم نرخ واحد قرار گرفته است. افزایش ۹۲ درصدی قیمت واردات قطعات منجر به جهش ۷۵ درصدی قیمت تمام شده خودروها شده است. نرخ تورم اختصاصی صنعت خودرو در این دوره ۴۲ درصد برآورد شده که بالاتر از نرخ تورم کلی اقتصاد است.

اجرای تک نرخی، به رغم دوره کوتاه و نرخ بالای ارزی، مزایای ساختاری قابل توجهی همچون افزایش شفافیت ارزی و تحریک بهینه سازی داخلی را به همراه داشته است.



لیتری تنفس طبیعی با ۳۱۱ اسب بخار قدرت و ۲۸۵ نیوتون متر گشتاور مجهز است که با گیربکس ۸ سرعته اتوماتیک همراه شده و شتاب و واکنش مناسبی ارائه می دهد. سیستم انتقال قدرت در نسخه های استاندارد محور محرک عقب RWD است که در نسخه آپشنال گزینۀ ۶ سرعته اتوماتیک برای مدل های خاص نیز در دسترس است. قیمت پایه لکسوس IS350 مدل ۲۰۲۵ از حدود ۴۲ هزار و ۵۱۰ دلار آغاز و در نسخه FSPORT DESIGN و بسته به تزیینات و امکانات به ۴۷ هزار و ۵۸۵ دلار نیز می رسد. این خودرو انتخابی جذاب برای کسانی است که به دنبال تعادل میان عملکرد اسپرت و راحتی لوکس در کلاس سدان های لوکس کامپکت هستند.

« در طراحی لکسوس IS350 جدید مدل ۲۰۲۵ تمرکز بر ترکیب لوکس بودن با ظاهری تهاجمی و دینامیک است. جلو پنجره اسپیندل نمادین با چراغ های LED باریک و خطوط عضلانی بدنه به وضوح حس اسپرت بودن را منتقل می کند؛ در حالی که رینگ های آل یساز ۱۹ اینچی و تریم های خاص F SPORT ظاهری جذاب و عضلانی را به نمایش می گذارد. کابین با استفاده از مواد با کیفیت، روکش های NuLuxe و جزئیات تزئینی ظریف لوکس بودن را تقویت کرده و طراحی ارگونومیک به کاربر احساس راحتی می دهد. استفاده از نور پردازی محیطی و عایق صوتی پیشرفته تجربه ای آرام و دل نشین را فراهم می کند. در بخش فنی، این سدان اسپرت به پیشرانۀ ۶ سیلندر وی - شکل ۳.۵



لکسوس «IS350»؛ انتخاب اسپرت و هیجان انگیز

بررسی عملکرد خدمات پس از فروش و تامین قطعات خودروهای وارداتی «راسامو تور خاور میانه»

آیا خرید «سوزوکی» و «مرسدس بنز» در شرایط فعلی منطقی است؟



برخی از شرکت ها نیز این مجوز را خریداری کرده اند؛ به این شکل که با پیمایش پایین پلاک را تعویض کرده و آن خودرو را به ایران صادر کرده اند. بنابراین مرجع اصلی واردات خودرو همچنان کشور چین است. اما اخیراً کشور چین با افزایش ۱۰ درصدی تعرفه صادرات، مجموع تعرفه صادرات خودرو را به ۲۰ درصد رسانده و این مساله در روزهای آینده سبب بالا رفتن قیمت خودروهای وارداتی و حتی چینی در بازار کشورمان خواهد شد. اما جالب است بدانید که کشورهای دیگری نیز در شرایط فعلی می توانند هدف تجار قرار گیرند تا به واسطه آن ها خودرو به اندازه کافی و متناسب با نیاز بازار وارد کشور شود. لازم به ذکر است که اخیراً کشور چک به فهرست تامین خودرو وارداتی پیوسته است و حتی در برخی موارد تجار به صورت مستقیم خودرو مد نظر خود را از بازار اروپا تامین می کنند. بنابراین مبدأ خودرو وارداتی به کشور به راحتی قابل تشخیص است.»

زمان بر بودن تامین قطعات برای خودروهای سوزوکی

بر اساس بررسی های انجام شده خودروهای سوزوکی در حال حاضر و در شرایط فعلی با کمبود قطعه یا به عبارتی دیگر نبود برخی قطعات دست و پنجه نرم می کنند. در این زمینه جواد میر آفتابی (کارشناس صنعت خودرو) بیان کرد: «اگر شخصی مالک خودروی سوزوکی باشد و تصادف کند، برای تامین قطعات بدنه احتمالاً شاید بین ۵ تا ۶ ماه معطل بماند. همچنین چالش بعدی وارد کننده، متفاوت بودن کدهای شناسایی (پارت نامبر) قطعات است که این مساله به خصوص در مورد مدل های ساخته شده در ژاپن در مقایسه با بازار هند کاملاً محسوس و چشمگیر است. بر این اساس این دسته از قطعات در ایران و حتی کشورهای حاشیه خلیج فارس مانند امارات و عمان به سختی تامین و فراهم می شود. بنابراین وارد کننده مربوطه قطعات یک مدل خودرو را پیدا می کند و کشور مونتاژ کننده تامین کند. همین موضوع سبب شده تا تامین قطعات زمان بر و طولانی باشد. در واقع به رغم آن که وزارت صمت بازه زمانی ۴۸ ساعته را برای تامین قطعات خودروهای وارداتی در نظر گرفته، شرکت وارد کننده تاکنون نتوانسته به این مهم عمل کند و بنابراین قطعات مورد نیاز این مدل خودرو ها توسط راسامو تور در بازه زمانی طولانی تری تامین می شوند.»

مرجع ساخت شاورز خودروهای برقی؛ «راسامو تور» یا «مینا»؟

این کارشناس صنعت خودرو گفت: «اگر چه خوشبختانه چندی پیش راسامو تور اعلام کرد توان ساخت شاورز های برقی را تأمین می کند. اما خودروهای برقی را دارد. از دو منبع الکتریکی AC و DC برخوردارند. شاورز AC این نوع خودروها همانی است که در جایگاه های شارژ وجود دارد و شارژر های DC مدل هایی است که متصل به برق خانگی می شود. در زمینه شارژر برقی بسیار از شرکت ها مجوز تولید گرفته اند، اما بر ساخت تولیدی برای این بخش وجود ندارد. تنها شرکتی که به عنوان مرجع و تولید کننده شارژر های برقی شناخته می شود، فعلاً شرکت مینا است.»

رفع چالش خدمات و تامین قطعات

باتوجه به این که خدمات پس از فروش و تامین قطعات دو مولفه بسیار مهم به شمار می روند، جواد میر آفتابی در این خصوص معتقد است: «استاندارد خودرو سازی جهان به این شکل است که به موازات تولید و فروش خودرو، ایجاد نمایندگی برای ارائه خدمات پس از فروش مناسب نیز باید در دستور کار خودروسازان قرار گیرد. اگر چه در کشور ما هنوز وارد کنندگان خودرو تاکنون چندان به این مهم توجه کافی نداشته اند که همین مساله سبب نارضایتی برخی از مشتریان شده است. در این خصوص دودوره واریتی و گارانتی خودرو وجود دارد که بسیاری از مشتریان از مبحث واریتی بی اطلاع هستند. همین موضوع سبب ایجاد بازار سیاه در بخش خدمات مکانیکی در سایه عدم دسترسی آسان به نمایندگی های شرکت ها شده است. در این زمینه شرکت های مطرح و بزرگ سازنده قطعات خودرو مانند بوش و ولو با احداث مراکز ارائه خدمات پس از فروش و تعمیر برای آن دسته از خودروسازانی که ضعف در این مهم دارند، توانسته اند ضمن ارتقای کیفیت خدمات رسانی رضایت مشتریان را هر چه بیشتر حاصل کنند. در نهایت به رغم آن که بخش خدمات رسانی بوش در زمینه تعمیر خودرو (Bosch car service) یا بخش خدمات تعمیرات خودرو و ولو (Valeo service) در کشورهای همسایه مانند ترکیه و عراق به خوبی فعالیت کرده و رضایت مخاطبان را تا حد زیادی حاصل کرده اند، اما به دلیل وجود تحریم ها، این مراکز در کشورمان فعلاً فعالیتی ندارند و بدیهی است که با رفع چالش ها در این بخش، ایران نیز جزو کشورهایی خواهد بود که از خدمات پس از فروش مناسب در بخش مرتبط با خودروهای وارداتی برخوردار خواهد شد.»



بیشتر و بهتر و جلب رضایت حداکثری مشتری توجه به این امر را سر لوحه کار قرار دهند.

تامین به موقع قطعات؛ قانون چه می گوید؟

جواد میر آفتابی (کارشناس صنعت خودرو) درباره تامین به موقع قطعات می گوید: «در حال حاضر این سوال مطرح است که آیا خودروهای وارد شده به کشور توسط راسامو تور در صورت بروز تصادف و ایجاد عیوب اساسی، تا چه اندازه از حمایت های شرکت مادر برخوردار خواهند شد و آیا قطعات فنی و بدنه آن ها به راحتی فراهم و تامین می شود؟ الزام وزارت صمت این است که در چنین مواردی، شرکت مادر بتواند ظرف ۴۸ ساعت قطعات مورد نیاز خودرو را تامین کند. آیا راسامو تور می تواند در حالت واقعی طی این بازه زمانی قطعات مربوطه را تامین کند؟ در بخش خدمات پس از فروش دو پارامتر VOR و VIS وجود دارد. VOR مخفف عبارت Vehicle Offroad است؛ به این معنی که خودرو توان حرکت نداشته باشد و در تعمیرگاه متوقف شده باشد. همچنین VIS یا همان شارژ اضطراری یا شارژ انبار شامل روغن موتور، فیلتر هوای موتور و مواردی از این دست می شود که تامین آن ها بر عهده نمایندگی است. در عین حال خواب خودروهای محتاج به تعمیر در تعمیرگاه های تخصصی افزایش یافته است. به طور کلی این مساله نمایندگی مرکزی شرکت های وارد کننده و حتی خودروسازانی را که محصولاتشان به صورت VOR تا ۶۰ تا ۷۰ درصد قطعات آن ها وارداتی است (ثبت سفارش شده است و رانیز شامل می شود. بر این اساس مشاهدات میدانی خبر از آن می دهد که قطعات بسیاری از خودروهای وارداتی به دلیل تحریم ها به اندازه کافی تامین نشده و به همین دلیل خواب این مدل خودرو ها در تعمیرگاه ها و نمایندگی های کشور طولانی و قابل توجه است.»

خودروهای وارداتی از کجا می آیند؟

باتوجه به این که در دور جدید واردات (از سال ۱۴۰۱ به بعد) تامین عمده خودروهای وارداتی از کشور چین بوده است، میر آفتابی در این باره می گوید: «با توجه به قانون جدید کشور چین مجوز صادرات خودرو ۲ هزار و ۲۳۰۰ هزار و ۴۰۰ شرکت صادر کننده خودرو به ایران لغو شده و از آن جا که خودروهای وارداتی به کشور در حال حاضر مدل های دست دوم یا «Second Hand» را شامل می شوند، مجوز صادرات در کشور چین به شرکت هایی داده شد که خودروهای صادراتی آن ها حداقل تا ۹۰ کیلومتر پیمایش داشته باشند. چرا که این مهم منجر به ری پلاک شدن (تعویض پلاک) و آماده دریافت مجوز برای صادرات می شود.

این روزها توجه مشتریان بازار

خودروهای وارداتی بیش از هر چیز بر چگونگی خدمات پس از فروش و تامین قطعات این مدل خودروها متمرکز است. بنابراین آنچه سبب



حمید محمدی
h.mohammadi@autoworld.ir

بالا رفتن امتیاز عملکرد شرکت های وارد کننده خودرو می شود نحوه خدمات رسانی و تامین قطعات این مدل خودروهاست چرا که ممکن است برخی نمایندگی ها در این بخش، عملکرد مطلوبی نداشته باشند و برخی نیز اقدامات قابل دفاعی را در این حوزه ارائه دهند. در این شماره قصد داریم عملکرد یکی از این شرکت ها را در حوزه خدمات پس از فروش و تامین قطعات بررسی کنیم. شرکت «راسامو تور خاور میانه» به عنوان عرضه کننده خودروهای وارداتی سوزوکی، مرسدس بنز و جی ای سی (گک) در بازار خودروی کشورمان مطرح است. یکی از نقاط قوت این شرکت مولتی برند بودن آن با عرضه چند برند خودرو ساز مطرح به بازار داخل کشور است.

چگونگی دسترسی آسان مشتریان به نمایندگی های راسامو تور

مهم ترین اصل در زمینه خدمات پس از فروش، تسهیل دسترسی مشتریان به نمایندگی های خدمات پس از فروش و تامین قطعات است. در این باره جواد میر آفتابی، کارشناس و پژوهشگر صنعت خودرو در گفت و گو با «دنیای خودرو» گفت: «در حال حاضر راسامو تور عرضه خودروهای سوزوکی، مرسدس بنز و جی ای سی (گک) را در داخل کشورمان بر عهده دارد و خوشبختانه در مقایسه با سایر شرکت های دیگری در این بخش، از تیراژ واردات بیشتری برخوردار است که این موضوع می تواند به عنوان نقطه قوت دیگری برای این شرکت تلقی شود. بر این اساس از سوی دیگر ضروری به نظر می رسد که با هدف جلب رضایت حداکثری مشتری، این شرکت بتواند دسترسی به نمایندگی ها و خدمات پس از فروش محصولات وارداتی را بالا برده و از این طریق ارتباط مشتریان و نمایندگان شرکت را آسان کند. مطابق با بررسی های به عمل آمده اگر چه خودروهای صاحب نام وارداتی در شوروم نمایندگی های راسامو تور به نمایش درمی آید، اما این نمایندگی ها در زمینه خدمات پس از فروش هنوز آن طور که باید از نگاه برخی مشتریان عملکرد قابل قبولی ندارند. همچنین مالکان این مدل خودروها گاه برای انجام سرویس اولیه مجبور به پیمودن مسیر و مسافت های طولانی می شوند که این امر فعلاً ناشی از کمبود نمایندگی های راسامو تور در سطح شهرهاست.»

ارزایی ارائه تعمیرات تخصصی

همچنین این کارشناس درباره تعمیرات تخصصی خودروهای وارداتی که از مهم ترین پارامترها محسوب می شود، این چنین بیان کرد: «شاید به دلیل تحریم ها و محدودیت های بین المللی، شرکت راسامو تور خاور میانه هنوز در خصوص برگزاری دور های تخصصی در رابطه با تعمیر و عیب یابی خودروهای وارداتی اش، اقدام مناسب و چشمگیری نداشته است. در همین رابطه سوالاتی از این دست مطرح است که آیا به عنوان مثال پرسنل فنی این شرکت در این دوره های تخصصی حضور یافته اند یا خیر و آیا اطلاعات و دانش کافی در خصوص عیب یابی و تعمیر خودروهای مرسدس بنز، سوزوکی و گک که توسط این شرکت به کشور وارد شده است، بر خوردار هستند؟ همین طور آیا واحدهای و مهندسی راسامو تور توانسته دانش فنی پرسنل فعال در نمایندگی های خود را به روز کنند و ارتقا دهند؟ اینها سوالاتی است که شرکت مذکور بهتر است به طور مستند جهت تنویر افکار عمومی پاسخ دهد.»

تامین قطعات مهمترین اقدام برای مشتریان

همان طور که گفته شد تامین قطعات قلب تپنده هر شرکت خودرویی است. جواد میر آفتابی در این زمینه گفت: «به طور کلی تامین قطعات خودروهای وارداتی به کشور با توجه به وجود تحریم ها و مشکلاتی از این دست، با چالش های مواجه است که ضروری به نظر می رسد شرکت های فعال در این بخش به این مهم توجه بیشتری داشته باشند و مشتریان نیز با عنایت به این واقعیت دست به خرید این خودروها بزنند چرا که بر این اساس قبل از واردات خودرو به کشور، وارد کنندگان باید حداقل ۳۰ درصد قطعات آن خودروها را در داخل و در نمایندگی ها برای سهولت دسترسی مشتریان تامین کنند. حال سوال این است که آیا شرکت راسامو تور به این مساله توجه داشته است؟ آیا توانسته چنین قطعاتی را تامین کند؟ مدیران ارشد این شرکت در این خصوص باید گزارشاتی را از طریق رسانه ها برای مشتریان بازگو کنند و برای فروش

عرضه ۲۵ دستگاه کشنده «KL465» سایپا دیزل در بورس کالا



« به گزارش «سایپانیز» شرکت سایپا دیزل ۲۵ دستگاه کشنده KL465 دانگ فنگ مونتاژی را در بورس کالای ایران با ۱۰ درصد پیش پرداخت عرضه می کند. فروش خودروهای یادشده در تاریخ ۲۰ بهمن ماه در تالار خودرو بورس کالا انجام می شود.

این کشننده مجهز به موتور ۶ سیلندر ۱۰۵ لیتری با قدرت ۴۶۵ اسب بخار و گشتاور ۲۲۴۰ نیوتون متر است و گیربکس آن ۱۴ دنده جلو و ۴ دنده عقب (دستی) است. سایپا دیزل این محصول را در رده با کیفیت ترین کشننده های مونتاژی کشور قرار داده است.



بررسی یک تحول فناورانه در حمل و نقل جاده ای منطقه

سریع ترین و ن مسافربری خاور میانه چگونه معادلات حمل و نقل را تغییر داد؟

از مهندسی پیشرفته و ایمنی تا اقتصاد سفر و رقابت منطقه ای؛ بررسی پرونده ونی که در سال گذشته مرزهای کلاس حمل و نقل عمومی را جابه جا کرد

بزرگراهی بود؛ مزیتی که برای اپراتورهای حمل و نقل، ترجمه مستقیم اقتصادی دارد.

ایمنی فعال و غیرفعال؛ شرط ورود به بازی سرعت افزایش سرعت در حمل و نقل عمومی، بدون ارتقای ایمنی، عملاً غیرقابل دفاع است. یکی از محورهای اصلی پرونده تسریع ترین و ن مسافربری خاور میانه، سرمایه گذاری جدی در حوزه ایمنی بوده است.

سیستم های پایداری الکترونیکی پیشرفته، ترمزهای تقویت شده با عملکرد پایدار در بار کامل، سامانه های هشدار بر خورد و کنترل هوشمند، مجموعه ای را شکل داده اند که رفتار خودرو را در سرعت بالا قابل پیش بینی می کند. در کنار این موارد، تقویت ساختار شاسی و مدیریت توزیع وزن، مانع از بروز ناپایداری های رایج در ون های سنتی شده است؛ مسائلی که هم برای راننده و هم برای مسافران اهمیت حیاتی دارد.

تجربه مسافر؛ تغییری که دیده نمی شد یکی از تفاوت های بنیادین این پروژه با ون های متعارف، توجه به تجربه مسافر است. کاهش لرزش، بهبود عایق بندی صوتی و پایداری حرکتی در سرعت بالا، باعث شده سفرهای طولانی کمتر خسته کننده باشند.

این موضوع، در نگاه اول شاید جنبه لوکس داشته باشد، اما در عمل به افزایش تقاضا برای استفاده از حمل و نقل عمومی جاده ای منجر می شود؛ عاملی که می تواند سهم این بخش را در برابر خودرو شخصی یا حتی پروازهای کوتاه برد افزایش دهد.

اقتصاد سرعت؛ زمان به مثابه دارایی از منظر اقتصادی، سرعت بالاتر به معنای کاهش زمان سفر و افزایش تعداد سرویس ها در بازه زمانی مشخص است. این معادله ساده، پیامدهای پیچیده ای دارد. برای اپراتورها، امکان انجام سفرهای بیشتر در روز، افزایش درآمد بالقوه را به همراه دارد. برای مسافران، کاهش زمان سفر ارزش افزوده ای است که حاضر هستند برای آن هزینه پرداخت کنند. در نتیجه، سرعت به یک دارایی اقتصادی تبدیل می شود، نه صرفاً یک ویژگی فنی.

واکنش بازار و رقابت منطقه ای معرفی سریع ترین و ن مسافربری خاور میانه، واکنش های متعددی در بازار به همراه داشت. برخی رقبای ناچار شدند برنامه های توسعه محصول خود را بازنگری کنند و مفاهیمی مانند کیفیت سواری و فناوری های کمک راننده را جدی تر بگیرند.

این پروژه، استاندارد جدیدی در این کلاس تعریف کرد و نشان داد که بازار منطقه آماده پذیرش محصولات پیشرفته تر است؛ حتی اگر قیمت اولیه آن ها بالاتر باشد.

پیامدهای سیاست گذاری و زیرساخت افزایش سرعت ناوگان مسافربری، پرسش هایی را در حوزه سیاست گذاری ایجاد کرد. آیا شبکه جاده ای منطقه آمادگی چنین تحولاتی را دارد؟ آیا مقررات ایمنی و نظارتی باید به روزرسانی شوند؟ در برخی کشورها، این پروژه به عنوان نمونه ای برای بازنگری استانداردهای فنی ناوگان عمومی مورد توجه قرار گرفت (نشانه ای از تاثیر گذاری فراتر از سطح بازار). پرونده سریع ترین و ن مسافربری خاور میانه در سال گذشته فراتر از معرفی یک محصول خاص مطرح شد. این پروژه نماد تغییری تدریجی در نگاه به حمل و نقل جاده ای منطقه محسوب می شود؛ تغییری که سرعت، ایمنی، اقتصاد و تجربه مسافر را در یک بسته واحد می بیند. اگر این مسیر ادامه یابد، می توان انتظار داشت که کلاس ون مسافربری از یک ابزار صرفاً کاربردی، به یک راه حل رقابتی و مدرن در شبکه حمل و نقل منطقه تبدیل شود.

حمل و نقل جاده ای مسافربری در خاور میانه، دهه ها بر یک الگوی کم تغییر استوار بوده است؛ ناوگانی متکی بر ون ها و مینی بوس هایی که بیش از آن که حاصل رقابت فناورانه باشند، محصول ملاحظات هزینه ای و الزامات حداقلی بوده اند. در این چارچوب، سرعت همواره یک متغیر ثانویه تلقی شده؛ عاملی که اغلب به دلیل نگرانی های ایمنی، مصرف سوخت و استهلاک، در حاشیه تصمیم گیری قرار گرفته است.

اما سال میلادی گذشته نقطه ای متفاوت در این مسیر رقم زد. معرفی و بهره برداری از پروژه ای که به عنوان «سریع ترین و ن مسافربری خاور میانه» شناخته شد، نگاه سنتی به این کلاس خودرویی را به چالش کشید و بحث تازه ای را در میان فعالان صنعت، سیاست گزاران و اپراتورهای حمل و نقل ایجاد کرد.

این پروژه، صرفاً یک محصول جدید نبود؛ بلکه نشانه ای از بلوغ تدریجی بازار حمل و نقل منطقه و عبور آن از منطق «حداقل کفایت» به سمت «حداکثر بهره وری» محسوب می شود. گزارشی که در ادامه می آید، تلاش دارد این پرونده را از زاویه صنعتی، اقتصادی و فناورانه بررسی کند و نشان دهد چرا یک ون پر سرعت توانست به مسائلی فراتر از یک نوآوری فنی تبدیل شود؟

تغییر پارادایم در تعریف ون مسافربری تا پیش از این، تعریف غالب از ون مسافربری در خاور میانه، بر سه محور استوار بود: ظرفیت قابل قبول، دوام مکانیکی و هزینه نگهداری پایین. در چنین چارچوبی، مفاهیمی مانند آپرودینامیک، پایداری در سرعت های بالا یا کیفیت تجربه سفر، اولویت دوم یا حتی سوم محسوب می شدند. پروژه سریع ترین و ن مسافربری منطقه، این تعریف را بازنویسی کرد. طراحی و توسعه دهندگان این محصول، از ابتدا هدف گذاری متفاوتی داشتند: خلق وسیله ای که بتواند سرعت پایدار بالا را بدون قربانی کردن ایمنی و دوام ارائه دهد.

این تغییر پارادایم، ریشه در نیازهای واقعی بازار داشت؛ نیاز به کاهش زمان سفر، افزایش بهره وری ناوگان و پاسخ به انتظارات نسل جدید مسافران که تجربه سفر برایشان به اندازه مقصد اهمیت دارد.

مهندسی پیشرفته؛ سرعت بدون فرسایش یکی از کلیدی ترین بخش های این پرونده، انتخاب و توسعه پیشرفته است. برخلاف خودروهای سواری پر سرعت که تمرکز آن ها بر شتاب یا حداکثر سرعت است، در این ون، مفهوم «سرعت قابل استفاده» مبنای قرار گرفت.

موتور توربوشارژ نسل جدید با تمرکز بر تولید گشتاور یکنواخت در بازه دور میانی، امکان حرکت طولانی مدت در سرعت های بالا را فراهم می کند؛ بدون آن که فشار دائمی بر اجزای مکانیکی وارد شود. این رویکرد، به طور مستقیم هزینه های نگهداری را کاهش داده و طول عمر عملیاتی خودرو را افزایش می دهد.

در کنار موتور، گیربکس تقویت شده با ضرایب متناسب با بار مسافر و شرایط جاده ای منطقه، نقش مهمی در انتقال نرم و پایدار قدرت ایفا می کند؛ موضوعی که در ون های متعارف کمتر مورد توجه بوده است.

آپرودینامیک؛ بازتعریف یک ضعف ساختاری ون ها به طور ذاتی با چالش آپرودینامیک مواجه هستند. سطح مقطع بزرگ و فرم جعبه ای، ضمن بالا بردن مقاومت هوا، مصرف سوخت را در سرعت بالا افزایش می دهد. در پروژه مورد بررسی، این ضعف ساختاری به عنوان یک مساله جدی مهندسی دیده شد. اصلاح فرم بدنه، بهینه سازی جریان هوا در بخش های جلو و عقب و استفاده از جزئیات طراحی هدفمند، باعث شد ضریب درگ به طور محسوسی کاهش یابد.

نتیجه این اقدامات، نه فقط افزایش سرعت نهایی، بلکه کاهش مصرف سوخت در مسیرهای

«فورد» همچنان پر فروش ترین برند «ون» در اروپا است



یکی از عوامل مهم در حفظ ایسن جایگاه، توجه فورد به روند برقی سازی ناوگان تجاری بوده است. نسخه های برقی ون های این شرکت، به ویژه در کشورهای اروپای غربی با استقبال قابل توجهی روبه رو شده اند؛ موضوعی که همسو با سیاست های کاهش آلاینده گی و محدودیت های زیست محیطی اتحادیه اروپا رزبایی می شود. تحلیلگران معتقدند ورود زودهنگام فورد به این بخش، مزیت رقابتی پایداری برای این برند ایجاد کرده است.

در کنار فورد، خودروسازانی مانند فولکس واگن، رنو و مرسدس بنز نیز حضور پررنگی در بازار ون اروپا دارند و در برخی زیربخش ها، رشد فروش را تجربه کرده اند. با این حال، مجموع عملکرد این برندها هنوز نتوانسته جایگاه فورد را به چالش جدی بکشاند. کارشناسان بازار خودرو بر این باورند که تداوم صدرنشینی فورد، نتیجه تمرکز این شرکت بر کاهش هزینه های بهره برداری، افزایش بهره وری ناوگان و ارائه راهکارهای جامع به مشتریان تجاری است. با توجه به روندهای موجود، پیش بینی می شود در سال ۲۰۲۶ نیز بازار ون اروپا همچنان تحت تاثیر راهبردهای این خودروساز باقی بماند و رقابت پیش از پیش به سمت فناوری های پاک و کارآمد سوق پیدا کند.

بررسی آخرین داده های فروش خودروهای تجاری سبک در اروپا نشان می دهد فورد نتوانسته است با حفظ جایگاه برتر خود، برای یازدهمین سال پیاپی عنوان پر فروش ترین برند ون این قاره را به خود اختصاص دهد؛ موفقیتی که حاصل تنوع محصول، توجه به نیاز بازار و حرکت هم زمان با تحولات فناورانه رزبایی می شود. براساس گزارش های منتشر شده از نهادهای آماری صنعت خودرو اروپا و جمع بندی عملکرد بازار در سال ۲۰۲۵ که مبنای تحلیل وضعیت سال ۲۰۲۶ قرار گرفته است، فورد همچنان صدرنشین بازار ون های اروپا باقی مانده است. این خودروساز نتوانسته با تکیه بر سبد متنوع محصولات تجاری سبک خود، سهم قابل توجهی از بازار حمل و نقل شهری و بین شهری را در اختیار بگیرد.

بر اساس این داده ها، ون های خانواده ترانزیت نقش اصلی را در موفقیت فورد ایفا کرده اند. این محصولات به دلیل عرضه در کلاس های مختلف، پوشش هم زمان کاربری باری و مسافری و سازگاری با نیازهای کسب و کارهای کوچک و بزرگ، مورد استقبال گسترده فعالان حمل و نقل قرار گرفته اند. سهم فورد از بازار ون اروپا در سال گذشته میلادی حدود یک چهارم کل بازار برآورد شده که فاصله ای معنادار با رقبای ایجاد کرده است.



بازار موتورسیکلت دوباره داغ شد

رشد بهای چشمگیر خودروهای داخلی ارزان قیمت و خریدوفروش بسیاری از آن‌ها با نرخ بالاتر از یک میلیارد تومان سبب شده است بسیاری از متقاضیان خودرو که از توان مالی مناسبی برخوردار نیستند،

برای رفع نیاز روزانه خود، چاره‌ای جز آن نداشته باشند که برای خرید موتورسیکلت، به‌خصوص انواع اسکوتر اقدام کنند. این مساله به‌خودی خود سبب رونق معاملات در بازار موتورسیکلت شده است.

تحلیل



کامران طالبی فرد

کارشناس بازار

k.talebifard@autoworld.ir

بازار خودروهای زیر ۴ میلیارد تومان همچنان رونق دارد

این روزها به‌رغم رکود حاکم بر بازار خودرو، خریدوفروش مدل‌های داخلی و چینی (باردیف قیمت

زیر ۴ میلیارد تومان) همچنان رونق دارد. بر این اساس حتی خودروهای چینی با قیمت بیش از ۴ میلیارد تومان نیز

مشتري چندانى در بازار ندارند و رکود در معاملات شامل این بخش از بازار نیز می‌شود.

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 ۸۵۰	۳۰	▲
اموی‌ام X33 کراس دنده‌ای (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۱۷	یک‌میلیارد و ۹۰۰	۴۰	▲
اموی‌ام X33 کراس اتوماتیک (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۰۰	۲ میلیارد و ۱۰۰	۵۰	▲
اموی‌ام IX55 PRO کسلنت اسپرت (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۸۱۳	۲ میلیارد و ۹۰۰	۷۰	▲
چری آریزو ۵T اسپرت FLIE (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۵۷۲	۲ میلیارد و ۷۰۰	۵۰	▲
فونیکس FX پریمیوم FWD (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۵۰۴	۳ میلیارد و ۵۰۰	۱۵۰	▲
فونیکس آریزو GT ۶ (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۱۹۰	۳ میلیارد و ۵۰۰	۴۰	▲
فونیکس آریزو ۱۸ کسلنت (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۹۷۳	۴ میلیارد و ۵۰۰	۱۰۰	▲
فونیکس تیگو ۸ پرو مکس اکسلنت (۱۴۰۴)	۴ میلیارد و ۴۰۵	۵ میلیارد و ۶۰۰	۱۰۰	▲
اکستریم LX (۱۴۰۴)	۳ میلیارد و ۱۱۴	۵ میلیارد و ۱۵۰	۱۵۰	▲
اکستریم TXL (۱۴۰۴)	۴ میلیارد و ۴۷	۵ میلیارد و ۹۵۰	۱۰۰	▲
اکستریم VX (۱۴۰۴)	۵ میلیارد و ۱۱۵	۷ میلیارد و ۶۰۰	۱۰۰	▲
جک J4 اتوماتیک (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۳۵	یک‌میلیارد و ۷۰۰	۵۰	▲
جک SR3 (۲۰۲۳)	یک‌میلیارد و ۶۲۰	۲ میلیارد و ۴۵۰	۵۰	▲
بک X3 پرو (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۲۰	۲ میلیارد و ۱۸۰	۶۰	▲
کی‌ام‌بی A5 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۹۵۰	۳ میلیارد و ۱۰۰	۱۰۰	▲
کی‌ام‌بی J7 (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۱۸۰	۳ میلیارد و ۴۰۰	۱۰۰	▲
کی‌ام‌بی T8 (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۱۹۵	۳ میلیارد و ۵۰۰	۱۵۰	▲
کی‌ام‌بی T9 (۱۴۰۴)	۳ میلیارد و ۵۰	۴ میلیارد و ۹۰۰	۲۰۰	▲

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
پراید ۱۵۱ (۱۴۰۴)	۵۶۳	۷۱۵	۵۰	▲
پراید ۱۵۱ بالاینر پاششی (۱۴۰۴)	۵۷۰	۷۲۰	۵۲	▲
ساینا S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۰۴	۹۵۰	۱۰۸	▲
ساینا GX گانه (۱۴۰۴)	۶۰۹	یک‌میلیارد و ۲۰	۱۰۴	▲
سهند تیپ S (۱۴۰۴)	۶۴۲	یک‌میلیارد و ۳۵	۹۲	▲
سهند اتومات (۱۴۰۴)	۸۲۴	یک‌میلیارد و ۲۹۰	۰	▲
اطلس S (۱۴۰۴)	۷۱۶	۹۹۵	۸۶	▲
اطلس (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۷۵۰	یک‌میلیارد و ۳۰	۹۶	▲
اطلس (با سانروف) (۱۴۰۴)	۷۸۰	یک‌میلیارد و ۱۹۳	۱۹۶	▲
کوییک GX (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۸۷	۹۳۲	۹۷	▲
کوییک GX-R (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	۵۲۰	۹۴۸	۱۰۰	▲
کوییک GX-R (با رینگ) (۱۴۰۴)	۵۲۳	۹۷۲	۹۶	▲
کوییک S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۶۵	۹۲۲	۹۷	▲
کوییک RS (سفید مشکی) (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۷۴	۹۲۵	۹۴	▲
کوییک R اتومات (۱۴۰۴)	۹۰۰	یک‌میلیارد و ۱۱۰	۰	▲
شاهین (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۸۹۱	یک‌میلیارد و ۴۹۵	۱۱۳	▲
شاهین (سانروف و ESP) (۱۴۰۴)	۹۱۸	یک‌میلیارد و ۶۲۰	۱۳۵	▲
شاهین اتومات (۱۴۰۴)	۹۸۳	یک‌میلیارد و ۷۸۰	۱۷۰	▲
شاهین اتومات پلاس (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۲۸	۲ میلیارد و ۱۰	۱۷۷	▲
نیسان آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۷۸۹	یک‌میلیارد و ۲۳۰	۰	▲
نیسان دوگانه آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۸۳۵	یک‌میلیارد و ۱۷۵	۰	▲
نیسان دوگانه EX (۱۴۰۴)	۹۵۰	یک‌میلیارد و ۲۵۰	۰	▲
نیسان اکستند EX (۱۴۰۴)	۹۳۰	یک‌میلیارد و ۱۷۰	۰	▲
پادرا دوگانه (۱۴۰۴)	۹۰۰	یک‌میلیارد و ۴۰۰	۰	▲
کارون (با مانیتور) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۳۴	یک‌میلیارد و ۵۲۵	۰	▲
سورن پلاس XU7P (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۷۹	یک‌میلیارد و ۳۷۵	۱۷۰	▲
سورن پلاس XU7P (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۸۵	یک‌میلیارد و ۴۳۰	۱۵۰	▲
سورن دوگانه (مخزن کوچک) (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۳۲۴	یک‌میلیارد و ۵۲۰	۱۶۵	▲
سورن دوگانه (مخزن بزرگ) (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۶۲	یک‌میلیارد و ۵۴۵	۱۹۵	▲
سورن دوگانه (مخزن بزرگ) (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۳۵۰	یک‌میلیارد و ۶۰۰	۱۷۵	▲
پژو ۲۰۷ موتور TU3 (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۲۸	یک‌میلیارد و ۳۵۵	۱۶۳	▲
پژو ۲۰۷ دنده‌ای هیدرولیک (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۸۸	یک‌میلیارد و ۵۶۰	۱۷۰	▲
پژو ۲۰۷ پاناراما ارتقا یافته (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۲۶	یک‌میلیارد و ۶۴۰	۱۷۲	▲
پژو ۲۰۷ پاناراما ارتقا یافته (با رینگ) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۶۳۲	یک‌میلیارد و ۶۸۸	۱۸۸	▲
پژو ۲۰۷ اتومات (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۵۲۵	یک‌میلیارد و ۸۰۰	۱۷۰	▲
پژو ۲۰۷ پانوراما اتومات ارتقا یافته (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۲۶	یک‌میلیارد و ۹۲۰	۱۸۰	▲
دنا پلاس (۵ دنده) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۷۵	یک‌میلیارد و ۵۳۰	۱۲۰	▲
دنا پلاس توربو ۶ دنده (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۴۸	یک‌میلیارد و ۷۱۵	۱۵۵	▲
دنا پلاس توربو ۶ دنده (با رینگ) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۸۸	یک‌میلیارد و ۷۴۵	۱۵۰	▲
دنا اتومات آپشنال (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۷۲۰	۲ میلیارد و ۴۰	۲۳۵	▲
تارا ۶ دنده V1 پلاس (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۳۹۳	یک‌میلیارد و ۶۷۵	۲۰۵	▲
تارا اتومات V4 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۶۷۷	یک‌میلیارد و ۹۹۰	۲۳۰	▲
رانا پلاس ارتقا (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۱۴	یک‌میلیارد و ۳۲۵	۱۳۳	▲
ری‌را (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۳۲۷	۲ میلیارد و ۹۴۰	۵۴۵	▲
وانت آریسان ۲ دوگانه سوز (۱۴۰۴)	۸۷۵	۹۵۲	۶۰	▲

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 میلیارد و ۸۵۰	۴ میلیارد و ۲۰۰	۰	▲
اشکودا سوپر ۱,۴ لیتر توربو (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۷۹۸	۴ میلیارد و ۷۰۰	۱۰۰	▲
ام‌جی 4eV تمام برقی (۲۰۲۴)	۳ میلیارد و ۲۹۰	۴ میلیارد و ۷۰۰	۵۰	▲
ام‌جی ۱,۵۵ لیتر (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۲۹۰	۳ میلیارد و ۵۰	۵۰	▲
ام‌جی GT (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۶۹۰	۴ میلیارد و ۴۰۰	۵۰	▲
اوتار EV 11 (۲۰۲۴)	۴ میلیارد و ۱۹۸	۱۳ میلیارد و ۵۰۰	۰	▲
ایرس HM5 EREV نیمه برقی (۲۰۲۴)	۵ میلیارد و ۶۷۰	۷ میلیارد و ۷۰۰	۰	▲
اینفینیتی اکسپلورر (۲۰۲۳)	۴ میلیارد و ۱۵۰	۴ میلیارد و ۱۵۰	۰	▲
آئودی Q5 e-tron تمام برقی (۲۰۲۴)	۵ میلیارد و ۶۵۷	۹ میلیارد و ۲۰۰	۲۰۰	▲
بامو iX1 eDrive برقی (۲۰۲۵)	۰	۱۰ میلیارد و ۳۰۰	۳۰۰	▲
بامو X2 sDrive 18i (۲۰۲۵)	۰	۱۵ میلیارد و ۴۰۰	۱۰۰	▲
بامو X2 sDrive 25i (۲۰۲۵)	۰	۱۷ میلیارد و ۳۰۰	۳۰۰	▲
بامو iX3 Leading (۲۰۲۵)	۰	۱۶ میلیارد و ۵۰۰	۲۰۰	▲
بنز EQA260 تمام برقی (۲۰۲۵)	۰	۱۱ میلیارد و ۰	۰	▲
بنز GLB200 (۲۰۲۵)	۰	۱۳ میلیارد و ۵۰۰	۰	▲
بنز C200L (۲۰۲۵)	۰	۱۳ میلیارد و ۷۰۰	۲۰۰	▲
بنز EQE Sedan 500 تمام برقی (۲۰۲۵)	۰	۱۶ میلیارد و ۷۰۰	۲۰۰	▲
بستون T77 (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۱۵۹	۴ میلیارد و ۱۰۰	۱۰۰	▲
بی‌و‌ای سانگ پلاس Dmi (۲۰۲۵)	۴ میلیارد و ۹۵	۶ میلیارد و ۶۰۰	۱۰۰	▲
بیجینگ X55 (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۶۵	۳ میلیارد و ۸۰۰	۱۰۰	▲
تانگ ۳۰۰-۲۰۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۵)	۳ میلیارد و ۵۳۰	۷ میلیارد و ۸۰۰	۰	▲
تویوتا bZ3 البت پرو (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۹۸۶	۴ میلیارد و ۳۵۰	۵۰	▲
تویوتا رافور دودیفرانسیل (۲۰۲۵)	۶ میلیارد و ۴۰۰	۸ میلیارد و ۹۰۰	۰	▲
تویوتا رافور دودیفرانسیل ادونچر (۲۰۲۵)	۹ میلیارد و ۳۵۰	۱۰ میلیارد و ۸۵۰	۰	▲
تویوتا آلون هیبرید (۲۰۲۵)	۰	۱۱ میلیارد و ۵۵۰	۰	▲
تویوتا وایلدلندر (۲۰۲۵)	۰	۸ میلیارد و ۰	۰	▲
تویوتا کم‌ری هیبرید پریمیوم ادیشن (۲۰۲۴)	۰	۹ میلیارد و ۰	۰	▲



کشف روغن موتور قاچاق از یک دستگاه خاور در ابهر



«فرمانده انتظامی شهرستان ابهر از کشف بیش از ۵ تن روغن موتور خارجی قاچاق در بازرسی از یک دستگاه کامیونت خاور در محور مواصلاتی خدابنده- ابهر خبر داد. به گزارش خبرگزاری صدا و سیما مرکز زنجان؛ هادی نوروزی گفت: «عوامل پلیس آگاهی حین کنترل خودروهای عبوری در محور خدابنده به یک دستگاه کامیونت خاور مشکوک و آن را متوقف کردند.»

وی افزود: «اموران در بازرسی از این کامیونت ۵ تن و ۵۰۰ کیلوگرم روغن موتور خارجی قاچاق و فاقد مجوز را کشف کردند که ارزش محموله کشف شده توسط کارشناسان مربوطه بیش از ۴

بقا در سایه پیش‌رانه‌های دوچرخ؛

تغییر آرایش نیروها در نقشه تولید روانکارهای روسی!

روانکارها همیشه نقش دیپلمات‌های خونسردویی سروصدایی را بازی کرده‌اند که در دمای چندصد درجه و فشارهای خردکننده، صلح و آرامش را میان قطعات فلزی برقرار می‌کنند. اما وقتی جغرافیای سیاسی جهان به لرزه درمی‌آید این دیپلمات‌های شیمیایی هم ناچار به تغییر لباس و حتی تغییر ملیت می‌شوند. تصور کنید بازاری که دهه‌ها به نام‌های پرزرق‌وبرق غربی و برندهای لوکس بین‌المللی عادت کرده بود، ناگهان در موقعیتی قرار می‌گیرد که باید تمام قواعد بازی را در کمتر از چند ماه بازنویسی کند. این جاست که صنعت روانکار از یک بحث صرف‌فانی، به یک معادله پیچیده از جنس استقامت و تطبیق‌پذیری تبدیل می‌شود. صنعت روغن‌های موتور در سال‌های اخیر شاهد جابه‌جایی گسل‌هایی بوده که لرزه‌های آن تادورترین قفسه‌های تعمیرگاه‌های محلی نیز رسیده است. خروج ناگهانی غول‌هایی که دهه‌ها استانداردهای کیفی را دیکته می‌کردند، خلأ بزرگی ایجاد کرد که بسیاری آن را پایان کارایی موتورهای حساس می‌پنداشتند. اما واقعیت بازار، همیشه راهی برای غافلگیر کردن تحلیلگران پیدای می‌کند. در حالی که تمرکز همه بر بخش‌های بزرگ و استراتژیک حمل‌ونقل جاده‌ای و ترانزیت بود، جریان زیرپوستی و قدرتمند در حال شکل‌گیری بود که توانست توازن را به نفع پایداری تغییر دهد. نکته جالب این جاست که وقتی مسیرهای اصلی مسدود می‌شوند، این مسیرهای فرعی و بازیگران به ظاهر کوچک هستند که بار حرکت صنعت را به دوش می‌کشند. ما اکنون در دورانی هستیم که «تداوم حرکت» به ارزشمندترین دارایی تبدیل شده و برندهایی که توانست‌اند در اوج تلاطم، فرمولاسیون خود را با واقعیت‌های جدید زنجیره تامین وفق دهند، فاتحان خاموش این نبرد هستند. گزارش‌های تخصصی بین‌المللی که اخیراً منتشر شده، پرده از حقیقتی برمی‌دارد که نشان می‌دهد چگونه یک بخش خاص از وسایل نقلیه، به نجاتی غیرمنتظره برای کل صنعت روانکار تبدیل شده است. در ادامه این مطلب، به اعماق این تحول می‌رویم تا ببینیم چگونه ترکیب «نیاز بازار» و «انعطاف فنی» می‌تواند در سخت‌ترین شرایط ژئوپلیتیک، نبض صنعت را زنده نگه دارد. این روایتی است از بقا، تغییر برند و ظهور قهرمانانی که شاید پیش از این، کسی آن‌ها را جدی نمی‌گرفت. گزارش‌های آماری از وضعیت بازار روسیه نشان می‌دهد که این کشور در سال ۲۰۲۴ با پدیده‌ای غیرمنتظره در حوزه سیالات خودرویی مواجه شده است. در حالی که پیش‌بینی می‌شد خروج برندهای «بیگ‌ویل» (Big Oil) نظیر شل، موبیل و کاسترول، بازار روانکارهای تخصصی را با بحران جدی مواجه کند، بخش موتورسیکلت به عنوان یک ناجی قدرتمند ظاهر شده است. طبق داده‌های جدید، تقاضا برای روغن‌های موتورسیکلت در این کشور به رقم خیره‌کننده ۱۰ هزار تن در سال رسیده که نشان‌دهنده رشد ۱۵ درصدی نسبت به دوره‌های مشابه قبلی است.

«هجرت از غرب به شرق؛ جایگزینی بزرگ
خلأ ناشی از غیبت غول‌های اروپایی و آمریکایی، اکنون با استراتژی دوگانه «تقویت تولید داخلی» و «واردات

گسترده بر بخش موتورسیکلت‌های سنگین و مسابقه‌ای تسلط داشتند. اما گزارش جدید نشان می‌دهد که جای خالی این برندها اکنون توسط تولیدکنندگان داخلی روسیه (مانند لوک‌ویل و گازپروم‌نفت) و همچنین برندهای آسیایی پر شده است. این تغییر، صرفاً یک جابه‌جایی نام تجاری نیست؛ بلکه یک تغییر پارادایم در فرمولاسیون است. روانکارهای جدید اکنون باید با ترکیه بر بسته‌های افزودنی (Additive Packages) متفاوت که عمدتاً از منابع غیراروپایی تامین می‌شوند، همان استانداردهای عملکردی را ارائه دهند. این موضوع، توانمندی واحدهای تحقیق و توسعه (R&D) محلی را در بومی‌سازی فرمولاسیون‌های پیچیده به چالش کشیده است.

«چالش «افزودنی‌ها» و کیفیت در لبه تیغ
یکی از نکات پنهان در گزارش‌های بازار روسیه، مسأله تامین مواد افزودنی تخصصی برای روغن‌های موتورسیکلت است. موتورهای موتورسیکلت به دلیل دور موتور بالا و دمای عملیاتی بیشتر نسبت به خودروها، به مواد شیمیایی بسیار پایداری نیاز دارند. جایگزینی تامین‌کنندگان کلاسیک با گزینه‌های جدید، ریسک‌های کیفی را به همراه دارد. با این حال، تداوم تقاضا نشان می‌دهد که بازار به نوعی «سازگاری اجباری» دست یافته است. برای صفحه‌بین‌الملل صنعت خودرو، این یک زنگ خطر و در عین حال یک درس است: زنجیره تامین روانکارها چقدر در برابر تنش‌های ژئوپلیتیک آسیب‌پذیر است و «استقلال در فرمولاسیون» چقدر می‌تواند نجات‌بخش باشد.

«فرصت طلایی در بازارهای نوظهور
رشد تقاضا در روسیه، یک پیام روشن برای صادرکنندگان روانکار در منطقه دارد. وقتی برندهای تراز اول جهانی از صحنه خارج می‌شوند، خلأ ایجاد شده با «روغن‌های باکیفیت جایگزین» پر می‌شود، نه لزوماً روغن‌های ارزان قیمت. موتورسواران، به‌ویژه در بخش حرفه‌ای، نسبت به سلامت پیش‌رانه خود بسیار حساس هستند. لذا شرکت‌هایی که بتوانند روانکارهایی با تاییدیه‌های فنی معتبر و بسته‌بندی جذاب ارائه دهند، می‌توانند سهم بازاری را تصاحب کنند که پیش از این در انحصار کامل شرکت‌های آمریکایی و اروپایی بود.

«درس‌هایی برای آینده صنعت روانکار
آنچه در بازار روسیه می‌گذرد، مدلی کوچک از آینده احتمالی بسیاری از بازارهای در حال توسعه است. تنوع‌بخشی به سبد محصولات و تمرکز بر بخش‌های تخصصی (Niche Markets) مانند موتورسیکلت می‌تواند ریسک‌های کلان اقتصادی را توزیع کند. از سوی دیگر، این گزارش تأکید می‌کند که روانکارهای «سنتتیک» و «نیمه‌سنتتیک» حتی در شرایط سخت اقتصادی نیز مشتریان وفادار خود را دارند، زیرا هزینه تعمیرات ناشی از روغن بی‌کیفیت به مراتب بیشتر از بهای یک گالن روغن مرغوب است. بازار روانکارهای روسیه اکنون در حال تجربه یک «نوزایی اجباری» است. ترکیه بر تقاضای بخش موتورسیکلت برای سرپا نگه داشتن بازار، نشان‌دهنده انعطاف‌پذیری این صنعت در برابر فشارهای خارجی است.

«چالش کیفیت و استانداردهای جدید
اگرچه حجم تقاضا حفظ شده، اما گزارش‌ها بر یک نکته فنی تأکید دارند: «تغییر ذائقه اجباری». بخش بزرگی از مالکان موتورسیکلت‌های سنگین که پیش از این تنها از روغن‌های سنتتیک گران قیمت غربی استفاده می‌کردند، اکنون در حال آزمون و خطای محصولات جدید هستند. این موضوع باعث شده تا تولیدکنندگان محلی برای جلب اعتماد مشتریان، به سمت دریافت تاییدیه‌های فنی از نهادهای استاندارد غیر غربی و ارتقای سطح کیفی محصولات خود حرکت کنند تا ثابت کنند کیفیت، لزوماً در انحصار برندهای سابق نیست. گزارش اخیر درباره بازار روانکارهای روسیه، یک مورد مطالعاتی (Case Study) بی‌نظیر برای تحلیلگران حوزه انرژی است. خروج ناگهانی غول‌های نفتی غرب از بازار این کشور، نه تنها باعث فروپاشی نشد، بلکه فرصتی را فراهم کرد تا بخش‌های نادیده گرفته شده بازار، مانند روغن‌های موتورسیکلت، به ستون‌های پایداری صنعت روانکار تبدیل شوند. جالب این جاست که در اوج محدودیت‌های زنجیره تامین، تقاضا برای روانکارهای چهارزمانه (4T) نه تنها کاهش نیافته، بلکه به عنوان یک نیروی پیشران، کل بازار را از کودنجات داده است. این پدیده نشان می‌دهد که در شرایط بحرانی، «حرکت خرد» (Micro-mobility) سریع‌تر از خودروهای سواری به ثبات بازار کمک می‌کند.

«گذار از برندهای لوکس به عمل‌گرایی فنی
تا پیش از سال ۲۰۲۲، بازار روسیه جویانگه‌برندهایی نظیر «شل»، «موبیل ۱» و «کاسترول» بود که با تبلیغات



NEW
M2631 D
WWW.AMICOIR.COM

استقامت در هر گذرگاه، همراهی در هر مسیر

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





طراحی موتورسیکلت هوندا CBR650R مدل ۲۰۲۶ زیبا و اسپرت بوده و با تمرکز بر هارمونی آبرودینامیک و ظاهر مسابقه‌ای از جذابیت خاصی برخوردار است. بدنه با طرحی جسورانه با Full Fairing با چراغ‌های دوبل LED و خطوط تیز به‌کار رفته در آن چهره‌ای تهاجمی و دینامیک به این اسپرت‌بایک می‌بخشد. DNA طراحی این مدل از نسخه‌های مسابقه‌ای هوندا الهام گرفته است. این طراحی باعث می‌شود حتی در حالت سکون نیز حس سرعت و پتانسیل بالای فنی به مخاطب منتقل شود. در بخش فنی، CBR650R با پیشرانه ۴ سیلندر خطی ۶۴۹ سی‌سی مایع‌خنک بهره می‌برد که با نسبت تراکم ۱۱٫۶ به یک و سوخت‌رسانی EFI توانایی تولید حدود ۹۴ اسب‌بخار

قدرت در ۱۲۰۰۰ آرپی‌ام (دور در دقیقه) و ۶۳ نیوتون‌متر گشتاور در ۹۵۰۰ آرپی‌ام را دارد. این موتور با گیربکس ۶ سرعته و سیستم Honda E Clutch ترکیب شده که امکان تعویض دنده بدون نیاز به کلاچ دستی را فراهم می‌کند و هم‌زمان به‌عنوان کوپک شیفت (تسریع تعویض دنده) عمل می‌کند تا تجربه رانندگی اسپرت تر شود. ترمزهای دو دیسک به‌قطر ۳۱۰ میلی‌متر در جلو و تک‌دیسک با قطر ۲۴۰ میلی‌متر در عقب همراه با ABS دو کاناله نیز برای ایمنی موثر روی این مدل نصب شده‌اند. قیمت با به‌مدل ۲۰۲۵ در بازار آمریکا حدود ۹ هزار و ۸۹۹ دلار اعلام شده است که با هزینه‌های حمل و تحویل به‌حدود ۱۰ هزار و ۵۰۰ دلار با بیشتر می‌رسد.



اسپرت بایک «هوندا» با ویژگی‌های خاص

دیگنیتی پرستیژ

دیگنیتی جدید رابا ۲۰ ماهه اقساط بخريد

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



قیمت: ۲ میلیارد و ۸۴۰ میلیون تومان

ام‌وی‌ام ایکس ۵۵ پرو

شرایط فروش محصولات ام‌وی‌ام در بازار آزاد

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



قیمت: ۲ میلیارد و ۱۸۰ میلیون تومان

تیگو ۷ پریمیوم هیبرید

تیگو ۷ با اقساط ۱۲ ماهه

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



قیمت: ۳ میلیارد و ۲۲۰ میلیون تومان

دنا پلاس توربو

شرایط اقساطی قابل توجه خودروهای داخلی

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



قیمت: یک میلیارد و ۱۹۰ میلیون تومان

کوییک اس آر سفید مشکی

محصولات داخلی با شرایط اقساط در بازار

فروش خودرو به‌صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می‌شود و همین امر سبب می‌شود مردم آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو کوییک SR سفید مشکی گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش‌پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم‌زمان با پیش‌پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می‌توانند با اقساط ۲ تا ۲۴ ماهه این خودرو را به‌صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یک‌بار انجام می‌شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای این خودرو در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۴ به‌مشتریان عرضه می‌شود.



قیمت: ۶۷۵ میلیون تومان

هیوندای کرا تا ۲۰۲۳

وارداتی‌های جدید هم شرایط فروش دارند

فروش خودرو به‌صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می‌شود و همین امر سبب می‌شود مشتری آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهد. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو هیوندای کرا تا ۲۰۲۳ گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش‌پرداخت حداقل ۵۰ درصد قیمت خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم‌زمان با پیش‌پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می‌توانند با اقساط حداکثر ۳۶ ماهه با سود بانکی این خودرو را به‌صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یک‌بار انجام می‌شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. این خودرو با بیمه شخص ثالث و بدنه از روز اول برای مشتریان اقساط می‌شود.



قیمت: ۳ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان

شاهین اتومات

پرطرفدارترین خودرو داخلی با شرایط ۳۶ ماهه

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



قیمت: یک میلیارد و ۲۶۵ میلیون تومان

پژو ۲۰۷ تی‌یو ۳

خودروهای پرطرفدار در بازار قسطی بخريد

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



قیمت: ۹۲۰ میلیون تومان

هایما ۸ اس

هایما جدید ولوکس ایران خودرو با اقساط ۱۸ ماهه

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



قیمت: ۲ میلیارد و ۷۶۰ میلیون تومان

کی‌ام‌سی جی ۷

اقساط بدون ضامن محصولات کرمان موتور

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



قیمت: ۲ میلیارد و ۳۸۵ میلیون تومان

فیدلیتی پرستیژ ۵ نفره

محصولات بهمن‌موتور هم اقساطی عرضه می‌شوند

فروش خودرو به‌صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می‌شود و همین امر سبب می‌شود مردم آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای فیدلیتی ۵ نفره گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش‌پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم‌زمان با پیش‌پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می‌توانند با اقساط ۲ تا ۳۰ ماهه این خودرو را به‌صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یک‌بار انجام می‌شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین برای آن یک سال بیمه شخص ثالث در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۴ به‌مشتریان عرضه می‌شود.



قیمت: ۳ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان

کی‌ام‌سی ایکس ۵

جدیدترین کراس‌اوور کرمان‌موتور با اقساط ۲۴ ماهه

فروش خودرو به‌صورت آزاد توسط دفاتر فروش انجام می‌شود و همین امر سبب می‌شود مشتری آزادانه از این دفاتر فروش خرید خود را انجام دهند. یکی از این دفاتر فروش شرایط اقساطی برای خودرو کی‌ام‌سی X5 گذاشته تا مشتریان بتوانند با پیش‌پرداخت حداقل ۵۰ درصد مبلغ خودرو از این شرایط اقساط بهره ببرند. در این شرایط فروش تحویل خودرو هم‌زمان با پیش‌پرداخت خواهد بود. همچنین خریداران می‌توانند با اقساط ۲ تا ۲۴ ماهه این خودرو را به‌صورت بدون ضامن و فقط با چک صیادی خریداری کنند. در عین حال پرداخت اقساط این خودرو هر ۲ ماه یک‌بار انجام می‌شود. در این شرایط فروش امکان تسویه زودتر از موعد با کسر سود نیز وجود دارد. همچنین یک سال بیمه شخص ثالث برای آن در نظر گرفته شده است. از طرفی این خودرو با گارانتی کامل شرکتی و مدل ۱۴۰۴ به‌مشتریان عرضه می‌شود.



قیمت: ۲ میلیارد و ۳۲۰ میلیون تومان

ساینا اس

محصولات سایپا رابا تحویل به‌روز اقساطی بخريد

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



قیمت: ۶۷۰ میلیون تومان

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

مشاوران



کشف ۱۰۰ حلقه لاستیک قاجاق در رضوانشهر



«فرمانده انتظامی رضوانشهر گفت: «ماموران پلیس آگاهی ۱۰۰ حلقه لاستیک قاجاق را در بازرسی از یک دستگاه نیسان وانت کشف و ضبط کردند. به گزارش خبرگزاری صدا و سیما، گیلان؛ سرهنگ حامد شادبهر گفت: «ماموران پلیس آگاهی شهرستان بادر یافت

گزارشی، ۱۰۰ حلقه لاستیک قاجاق به ارزش ۷۰۰ میلیون تومان را در بازرسی از یک دستگاه خودروی وانت نیسان در رضوانشهر کشف و ضبط کردند». فرمانده انتظامی شهرستان رضوانشهر افزود: «راننده ۲۶ ساله با تشکیل پرونده به مقامات قضایی معرفی شد.»

پایان عصر تایرهای سنتی برای شاسی‌بلندها؛

ظهور نسل سوم «پیرلی اسکورپیون»

سهیل سیاوشی

s.sivashi@autoworld.ir

تب تند خرید خودروهای

شاسی‌بند (SUV) و کراس‌اوورها تمام بازارهای جهانی را در نوردیده و از سوی دیگر، همین هیولاهای محبوب، بزرگترین چالش‌های مهندسی را به سازندگان قطعات

تحمل کرده‌اند. یک خودروی SUV مدرن، دیگر آن وسیله زمخت و کند دهه‌های گذشته نیست؛ امروزه ما با خودروهایی روبه‌رو هستیم که وزنی بیش از دو تن دارند، اما شتاب صفر تا صد آن‌ها با خودروهای اسپرت برابری می‌کند و در عین حال، باید سکوتی مثال‌زدنی و سواری نرمی را در سفرهای شهری ارائه دهند. در این میان، تمام بار این تضاد ساختاری بر دوش تنها چهار نقطه تماس با جاده است: تایرها. تایر در یک خودروی شاسی‌بند مدرن، دیگر صرفاً ترکیبی از لاستیک و دوده نیست، بلکه یک «ایانه مکانیکی» است که باید همزمان سه مأموریت غیرممکن را به سرانجام برساند. نخست، تحمل وزن بسیار زیاد و مرکز ثقل بالا که در پیچ‌ها نیروی جانبی عظیمی ایجاد می‌کند. دوم، انتقال گشتاورهای لحظه‌ای و وحشتناک (به‌ویژه در مدل‌های برقی و پلاگین هیبرید) که می‌تواند در عرض چند هزار کیلومتر، آج تایر را به نابودی بکشاند و سوم، غلبه بر مقاومت غلتشی برای کاهش مصرف سوخت و آلایندگی که امروز به خط قرمز رگولاتورهای زیست‌محیطی تبدیل شده است. سال‌ها بود که تولیدکنندگان تایر میان دوراهی «دوام» و «عملکرد» سرگردان بودند؛ انتخابی دشوار که معمولاً به نفع یکی و به ضرر دیگری تمام می‌شد. اما تحولات اخیر در مهندسی مواد و طراحی‌های شبیه‌سازی شده توسط هوش مصنوعی، افق‌های جدیدی را گشوده است. در حالی که بسیاری از برندهای مطرح جهان همچنان بر الگوهای سنتی خود پافشاری می‌کنند، پیشروهای این صنعت به دنبال بازتعریف کامل دی‌ان‌ای تایرهای تخصصی برای این کلاس از خودروها رفته‌اند. اکنون در آستانه جهشی هستیم که در آن، تایر نه یک قطعه مصرفی، بلکه به عنوان کلید واژه «ایمنی پایدار» در خودروهای سنگین‌وزن و لوکس شناخته می‌شود. کمپانی پیرلی با معرفی نسل جدید خانواده «اسکورپیون»، رسماً فصل تازه‌ای را در تولید تایرهای تخصصی برای خودروهای شاسی‌بند (SUV) آغاز کرد. این عرضه که شامل سه محصول متمایز «Scorpion Summer» (تابستانه)، «Scorpion All Season SF2» (چهار فصل) و «Scorpion Winter 2» (زمستانه) است، نه یک به‌روزرسانی ساده، بلکه بازطراحی کامل مهندسی بر پایه پلتفرم‌های مدرن است.

مهندسی مواد و طراحی هوشمند

پیرلی در این نسل از رویکرد «طراحی اکو-سیف» (Eco-Safety) بهره برده است. در نسخه تابستانه،

استفاده از ترکیبات جدید پلیمری با وزن مولکولی بالا باعث شده تا تایر در برابر سایش مقاومت بیشتری نشان دهد، در حالی که عملکرد ترمزگیری در سطوح خیس به شکل چشمگیری ارتقا یافته است. الگوی آج در این تایرها به گونه‌ای نامتقارن بهینه‌سازی شده که تخلیه آب را تسریع کرده و پدیده خطرناک «هیدروپلنینگ» را به حداقل می‌رساند.

تکنولوژی تطبیق‌پذیر در نسخه چهار فصل

یکی از خیره‌کننده‌ترین بخش‌های این معرفی، تایر «Scorpion All Season SF2» است. این تایر مجهز به تکنولوژی «آج تطبیق‌پذیر» است؛ شیارهای کوچک روی آج (Sipes) به گونه‌ای طراحی شده‌اند که در دمای بالا و جاده‌های خشک بسته می‌مانند تاصلبیت تایر حفظ شود و در شرایط برقی و سرد، باز شده تا چسبندگی لازم را با سطح مسیر ایجاد کنند. این نوآوری، مرز میان تایرهای تابستانه و زمستانه را در مناطق معتدل کمرنگ کرده است.

تمرکز بر بهرهوری و پایداری زیست‌محیطی

پیرلی در نسل سوم اسکورپیون، موفق به کاهش وزن تایر نسبت به نسل قبل شده است. این کاهش وزن در کنار بهینه‌سازی مقاومت غلتشی، مستقیماً بر کاهش مصرف سوخت در خودروهای احتراقی و افزایش پیمایش در خودروهای برقی اثر می‌گذارد. همچنین، بسیاری از سایزهای این خانواده اکنون با تکنولوژی‌های اختصاصی پیرلی عرضه می‌شوند؛ تکنولوژی Elect بهینه‌سازی شده برای گشتاور بالا و وزن زیاد خودروهای الکتریکی. Run Flat و Seal Inside سیستم‌های پیشرفته برای تداوم حرکت حتی پس از پنچری و از دست رفتن فشار باد. PNCS سیستم لغو نویز پیرلی که با استفاده از فوم‌های مخصوص داخل تایر، صدای جاده را در کابین به شدت کاهش می‌دهد.

تاییدیه اصالت از غول‌های جاده

نکته حائز اهمیت برای فعالان صنعت خودرو، دریافت بیش از ۴۰۰ تاییدیه فنی (Homologation) برای این محصولات است. پیرلی اعلام کرده که بخش بزرگی از فرآیند توسعه این تایرها از طریق «شبیه‌سازی مجازی» انجام شده است؛ روشی که نه تنها زمان رسیدن محصول به بازار را کوتاه کرده، بلکه با حذف تست‌های فیزیکی متعدد، ردپای کربنی تولید را نیز به شدت کاهش داده است. این خانواده جدید، اکنون آماده است تا به عنوان تجهیزات استاندارد (OE) بر روی برترین SUVهای جهان، از مدل‌های لوکس شهری تا کراس‌اوورهای اسپرت، خودنمایی کند. ورود نسل سوم خانواده «اسکورپیون» به بازار، پاسخ هوشمندانه پیرلی به تحولات شگرف در مهندسی خودروهای مدرن است. در دهه گذشته، خودروهای SUV از خودروهای صرفاً بیابانی و سنگین، به خودروهایی با تکنولوژی

ایمنی در شرایط متغیر (رویکرد اکولوژیک)

تمرکز ویژه بر ترمزگیری در سطوح خیس و بهبود رتبه انرژی در برچسب‌های اروپایی، نشان‌دهنده فشار رگولاتوری و مطالبه بازار برای تایرهای سبز تر است. استفاده از ترکیبات جدید سیلیس و رزین‌های سنتتیک در ساختار اسکورپیون جدید، باعث شده تا تایر در دماهای مختلف، چسبندگی بهینه‌ای داشته باشد. این «هوشمندی متریا» به این معناست که تایر می‌تواند در زمان ترمزگیری اضطراری، سطح تماس خود را با جاده حفظ کند، بدون آن‌که در شرایط عادی دچار سایش زودرس شود.

شخصی‌سازی برای خودرو سازان

پیرلی با همکاری نزدیک با خودرو سازان تراز اول جهان، بیش از ۴۰۰ تاییدیه فنی (Homologation) برای این خانواده جدید دریافت کرده است. این عدد نشان‌دهنده اعتماد مهندسان خودرو به عملکرد این تایر است. در واقع، اسکورپیون جدید تنها یک قطعه یدکی نیست، بلکه بخشی از سیستم تعلیق و ایمنی خودروهای مدرن محسوب می‌شود که دقیقاً بر اساس مرکز ثقل بالا و توزیع وزن خاص SUVها کالیبره شده است. نسل سوم پیرلی اسکورپیون ثابت کرد که آینده صنعت تایر در گروهی «تخصص‌گرای» است. پیرلی با ترکیب سه فاکتور ایمنی، پایداری محیط‌زیستی و بهینه‌سازی برای خودروهای برقی، استانداردی را تعیین کرده است که دیگر رقبا نیز ناگزیر به پیروی از آن هستند. برای بازار تایر، این محصول پیامی روشن دارد: «تایر دیگر یک کالای مصرفی ساده نیست، بلکه پیچیده‌ترین قطعه مکانیکی است که وظیفه مدیریت وزن، قدرت و پایداری غول‌های آهنی جاده‌ها را بر عهده دارد.»

کویر تایر (ایران)	گل تایر	مدل	سایز تایر (میلی‌متر)	فاق تایر	قطر رینگ (اینچ)	وزن قابل تحمل (کیلوگرم)	حداکثر سرعت (کیلومتر بر ساعت)	قیمت بازار تهران (یک جفت – ریال)	خودرو پیشنهادی
	KB12 و 26		165/65R13	۶۵	۱۳	۴۱۲	۱۹۰	۲۴,۸۰۰,۰۰۰	ام وی ام ۱۱۰-سایپا ۱۳۱-سایپا ۱۳۲
	KB2000		175/60R13	۶۰	۱۳	۴۱۲	۲۱۰	۲۶,۰۰۰,۰۰۰	انواع پراید
	KB14 و 36		175/70R13	۷۰	۱۳	۴۷۵	۱۹۰	۲۸,۰۰۰,۰۰۰	پیکان-ریو-تیبا
	KB88		185/60R14	۶۰	۱۴	۴۷۵	۲۱۰	۲۶,۰۰۰,۰۰۰	تیبا 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-ساندرواستپ وی-زانتیا
	KB77 و 44		205/60R14	۶۰	۱۴	۵۶۰	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپرت انواع پژو
	KB77		205/60R15	۶۰	۱۵	۶۱۵	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپرت سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرواستپ وی
	KB44		205/50 R16	۵۰	۱۶	۵۴۵	۲۴۰	۳۷,۴۰۰,۰۰۰	دانگ فنگ H30 کراس-دنا پلاس توربو
	KB55		205/55 R16	۵۵	۱۶	۶۱۵	۲۴۰	۴۰,۵۰۰,۰۰۰	مگان-سراتو-جک S3-چری X22-تویوتا یاریس
	KB66		215/65 R16	۶۵	۱۶	۸۵۰	۲۱۰	۵۷,۰۰۰,۰۰۰	لیفان X60-ام وی ام X33
	KB55		205/50 R17	۵۰	۱۷	۵۸۰	۲۴۰	۴۳,۵۰۰,۰۰۰	آریزو ۵ و ۶-آریا
	KB57		215/55 R17	۵۵	۱۷	۶۷۰	۲۷۰	۴۳,۷۰۰,۰۰۰	تویوتا کمری-سوناتا
	KB66		215/60 R17	۶۰	۱۷	۷۱۰	۲۱۰	۶۴,۹۰۰,۰۰۰	ام وی ام X33S-هایما S5-خودرو فردا SX5
	KB200		215/50 R17	۵۰	۱۷	۶۱۵	۲۷۰	۵۵,۹۰۰,۰۰۰	چانگان-سراتو
	KB700		225/65 R17	۶۵	۱۷	۸۵۰	۲۱۰	۶۱,۱۰۰,۰۰۰	تیگو-سوزوکی ویتارا-BYDS6
	KB700		235/65 R17	۶۵	۱۷	۹۰۰	۲۱۰	۶۱,۶۰۰,۰۰۰	هایما S7
	KB444		245/70 R17	۶۵	۱۷	۱,۰۶۰	۱۸۰	۸۵,۷۰۰,۰۰۰	زاگرس-صحرا
	KB900		265/65 R17	۴۵	۱۸	۱,۱۲۰	۲۱۰	۸۷,۶۰۰,۰۰۰	پرادو-پیکاپ فوتون-آسنا (آمیگو)
	KB909		285/70 R17	۵۵	۱۸	۱,۲۸۵	۱۹۰	۱۱۰,۳۰۰,۰۰۰	پیکاپ G9
	KB200		215/45 ZR18	۵۵	۱۸	۶۵۰	۲۷۰	۵۵,۲۰۰,۰۰۰	تیوولی
	KB300		215/55 R18	۵۵	۱۸	۶۹۰	۲۷۰	۶۰,۵۰۰,۰۰۰	فونیکس FX-ری را-خودرو فردا T5-سویا M4
	KB500		225/55 R18	۶۰	۱۸	۷۵۰	۲۴۰	۵۹,۰۰۰,۰۰۰	جک S5-توسان-کوران‌دو
	KB800		235/55 R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۶,۳۰۰,۰۰۰	اسپورتیج-دیگنیتی
	KB700		225/60 R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۱,۴۰۰,۰۰۰	تیگو ۷-بام و ایکس ۳ (۲۰۲۰-۲۰۱۷)-رنو کولیوس-SWM
	KB700		235/60 R18	۶۰	۱۸	۸۷۵	۲۱۰	۶۴,۶۰۰,۰۰۰	سانتافه-اسپورتیج-هیوندای IX55-لکسوس
	KB900		265/60 R18	۶۰	۱۸	۱,۰۶۰	۲۱۰	۸۸,۵۰۰,۰۰۰	پیکاپ تویوتا-TB (کرمان خودرو)
	KB700		225/55 R19	۵۵	۱۹	۸۲۵	۲۴۰	۶۷,۱۰۰,۰۰۰	هایما BS-اکستریم LX
	KB800		R19 235/50	۵۰	۱۹	۷۷۵	۲۷۰	۶۵,۲۰۰,۰۰۰	Tiggo 8 Plug
	KB700		R19 235/55	۵۵	۱۹	۸۲۵	۲۴۰	۶۷,۲۰۰,۰۰۰	سانتافه نیو-لکسوس RX-تویوتا راو۴-سورنئو SX
	KB545		ZR20 245/45	۴۵	۲۰	۸۷۵	۲۷۰	۶۳,۸۰۰,۰۰۰	اکستریم TXL
	KB570		ZR20 245/50	۵۰	۲۰	۸۵۰	۲۷۰	۶۴,۸۰۰,۰۰۰	اکستریم VX
	KB555		ZR20 255/45	۴۵	۲۰	۸۲۵	۲۷۰	۷۳,۵۰۰,۰۰۰	فیدلیتی-رکستون





مشتري قرار مي‌دهد. طراحي داخلي همچنين بانور برداري محيطي و فضاي مناسب براي پنج سرنشين تركيب شده‌است تا تجربه رانندگي در چه يك باشد. از نظر فني، پيش‌رانه استاندارد يك موتور ۲ ليترى ۴ سيلندر توربوشارژ است كه قدرت ۲۳۷ اسب‌بخار و گشتاور ۳۵۰ نيوتون‌متر را ارائه مي‌دهد و نيروي آن از طريق گيريكس اتوماتيك ۸ سرعته به‌چرخ‌ها منتقل مي‌شود. قيمت پايه كاديلاك CT4 مدل ۲۰۲۵ از ۲۴ هزار و ۹۹۵ دلار در تيب لوکس شروع مي‌شود و با افزايش سطح تجهيزات و امکانات رفاهي مي‌تواند به حدود ۴۱ هزار و ۹۵ دلار مي‌رسد.

كاديلاك CT4 يك سدان لوکس كامپكت با استايل پويا و مدرن است كه خطوط تيز، جلو پنجره بزرگ و چراغ‌هاي LED جلو و عقب، ظاهري جسورانه و چشم‌گير به آن مي‌بخشد و نمايانگر هويت آمريكايي برند در بخش طراحي پر جزئيات كلاسي كامپكت لوکس است. كابين CT4 با استفاده از مواد با كيفيت بالا، صندلي‌هاي راحت و تكنولوژي مدرن جذاب و دلچسب به‌نظر مي‌رسد؛ همچنين سيستم اطلاعات-سرگرمي با صفحه لمسي، شارژي بي‌سیم تلفن همراه، اتصال بي‌سیم و اتصال به اپل كاريولي و اندرويد اتو و امکانات رفاهي متعدد، مدل لوکس و راحتی را در اختيار



كاديلاك «CT4»؛ سدان هميشه اسپرت

زنجيره تامين خودروهاي پاك در آستانه يك دهه تعيين كننده؛

توليد خودروهاي برقي مسير تازه‌اي را دنبال خواهد كرد

آنچه از مقايسه مسير چين، اروپا و آمريكا برمي آيد اين است كه رقابت خودروهاي برقي ديگر صرفاً بر سر فناوري نيست، بلكه رقابت ميان مدل‌هاي صنعتي زنجيره تامين است



صنعت خودروهاي برقي در

سال ۲۰۲۶ وارد مرحله‌اي شده كه ديگر نمي‌توان آن را صرفاً «دوره گذار» ناميد. آن چه امروز در

زنجيره جهاني توليد خودروهاي برقي، باتري‌ها و قطعات كليدي

آن جريان دارد، پيش از هر چيز نشانه بلوغ تدريجي فناوري، بازآرآيي قدرت‌هاي صنعتي و تغيير اولويت‌هاي سياست‌گزاري است. اگر دهه گذشته، دهه آزمون و خطاي خودروهاي برقي بود، اکنون اين صنعت به نقطه‌اي رسيده كه پرسش اصلي ديگر «آيا خودروهاي برقي فراگير مي‌شوند؟» نيست، بلكه اين است كه چه كسي، با چه فناوري و در كدام جغرافيا بر اين بازار مسلط خواهد بود؟ در چنين فضايي، توليد قطعات خودروهاي برقي از باتري و موتورهاي الكتريكي گرفته تا نيمه‌هادي‌ها و نرم‌افزارهاي مديريت انرژي به ميدان رقابت «نوآواقتصادي» تبديل شده‌است. اروپا، چين و آمريكا هر يك مسير متفاوتي را براي تثبيت جاگاه خود انتخاب كرده‌اند؛ مسيرهايي كه اگر چه هدف مشتركي يعني تسلط بر آينده حمل‌ونقل دارند، اما ابزارها و اولويت‌هاي شان به شدت متفاوت است.



میترا شهبازی

m.shahbazi@autoworld.ir

زنجيره تامين خودروهاي برقي؛ از كمبود تا مازاد بر نامه‌ريزي شده

يكي از مهم‌ترين تغييرات سال‌هاي اخير، عبور توليد خودروهاي برقي از بحران كمبود قطعه و مواد اوليه به مرحله‌اي از ظرفيت‌سازي گسترده و حتي مازاد توليد بالقوه است. شوك‌هاي زنجيره تامين در سال‌هاي ابتدائي دهه ۲۰۲۰، بسياري از خودروسازان را به اين نتيجه رساند كه وابستگي به يك يادو منطقه خاص، ريسك استراتژيك بالايي دارد. نتيجه اين تجربه، سرمايه‌گذاري‌هاي سنگين در گيگافكتوري‌ها، توسعه منابع جايگزين مواد اوليه و تنوع‌بخشي به تامين‌كنندگان بود. در سال ۲۰۲۶، توليد باتري، موتورهاي الكتريكي، سيستم‌هاي مديريت باتري (BMS) و قطعات الكترونيكي قدرت، نه تنها به گلوگاه تبديل نشده، بلكه به يكي از مهم‌ترين ابزارهاي رقابت قيمتي و فناورانه بدل شده‌است. کاهش هزينه تمام‌شده خودروهاي برقي پيش از هر چيز، محصول همين بازآرآيي در زنجيره تامين است.

باتري؛ قلب رقابت جديد در صنعت خودرو دنيا

باتري همچنان مهم‌ترين و پرهزينه‌ترين جزء خودروهاي برقي باقي مانده، اما ماهيت رقابت در اين حوزه تغيير كرده‌است. در سال‌هاي اوليه، تمرکز بر افزايش چگالي انرژي و برد كتي بود؛ اما اکنون معيارهاي ديگري مانند هزينه، پايداري زنجيره تامين، ايمني و قابليت بازيافت اهميت بيشتري پيدا كرده‌است. فناوري باتري‌هاي ليتيوم‌هن فسفات (LFP) كه زماني گزينه‌اي اقتصادي اما كم‌برد تلقی مي‌شد، در سال ۲۰۲۶ به يكي از انتخاب‌هاي اصلي خودروسازان براي محصولات انبوه تبديل شده است. اين باتري‌ها با هزينه كمتر، ايمني بالاتر و وابستگي كمتر به فلزات گران‌قيمت، نقش مهمي در کاهش قيمت خودروهاي برقي ايفا كرده‌اند. در كنار آن، باتري‌هاي شبه جامد و حالت جامد، اگر چه هنوز به توليد انبوه كامل نرسيده‌اند، اما از مرحله آمايشگاهي عبور كرده و به تدريج وارد محصولات خاص ورده‌بالا شده‌اند؛ مسيري كه مي‌تواند در نيمه دوم دهه جاري، معادلات فناوري را دگرگون كند

چين؛ تثبيت سلطه با هزينه كمتر و فناوري بومي

چين در سال ۲۰۲۶ نه تنها بزرگ‌ترين بازار خودروهاي برقي جهان است، بلكه ستون فقرات زنجيره تامين جهاني اين صنعت نيز به شمار مي‌رود. از توليد سلول باتري و مواد كاندی گرفته تا موتورهاي الكتريكي و قطعات الكترونيكي، سهم چين در بسياري از حلقه‌هاي اين زنجيره تعيين كننده‌است. راهبر چين در اين مسير، پيش از آن كه بر يارانه‌هاي مصرف كننده متكي باشد، بر اقتصاد مقايس، پيكار چگي عمودي و بومي‌سازي فناوري استوار شده است. شركت‌هاي چيني با كنترل هم‌زمان بر استخراج مواد اوليه، توليد باتري و مونتاژ خودرو، توانسته‌اند هزينه تمام‌شده را به سطحی برسانند كه رقابت با آن براي بسياري از خودروسازان غربي دشوار است. در عين حال،

چين به تدريج از نقش «تامين‌كننده ارزان» فاصله گرفته و به سمت نوآوری فناورانه مستقل حركت كرده است. توسعه نسل‌هاي جديد باتري، پيشرفت در نرم‌افزارهاي مديريت انرژي و پيكار چه‌سازي هوش مصنوعي در خودروها نشان مي‌دهد اين كشور به دنبال تثبيت موقعيت خود در لايه‌هاي بالاتر زنجيره ارزش است.

اروپا؛ استقلال صنعتي با هزينه بالاتر

اروپا مسير متفاوتي را انتخاب كرده‌است. دغدغه اصلي سياست‌گزاران اروپايي در سال‌هاي اخير، کاهش وابستگي به واردات باتري و قطعات كليدي و جلوگيري از انتقال كامل ارزش افزوده به خارج ا قاره بوده است. نتيجه اين نگراني، موجي از سرمايه‌گذاري در گيگافكتوري‌ها، پروژه‌هاي مشترك باتري و حمايت از توليد داخلي قطعات خودروهاي برقي است. با اين حال، اروپا با پيك چالش ساختاري مواجه است: هزينه پالت انرژي، نيروي كار و الزامات زيست‌محيطي، توليد را گران‌تر مي‌كند. در نتيجه، راهبر اروپايي‌ها پيش از آن كه بر ارزان‌سازي تمرکز داشته باشد، بر كيفيت، پايداري محيط‌بستي و فناوري پيشرفته متمرکز است. خودروسازان اروپايي تلاش مي‌كنند با تكيه بر برند، ايمني و استانداردهاي سخت‌گیرانه، جاگاه خود را در بازار حفظ كنند؛ هر چند فشار رقابت قيمتي از سوي چين، آن‌ها را ناگزير به بازنگري در مدل‌هاي كسب‌وكار كرده است.

آمريكا؛ سياست صنعتي در خدمت بازگشت توليد

ايلات متحده آمريكادر سال جاري ميلادي، خودروهاي برقي را نه فقط يك محصول صنعتي، بلكه ابزار سياست صنعتي و امنيت اقتصادي مي‌داند. تمرکز اصلي آمريكا بر بازگرداندن توليد باتري و قطعات كليدي به داخل خاك اين كشور است؛ رويكردي كه با مشوق‌هاي مالياتي، حمايت‌هاي دولتي و الزامات بومي‌سازي تقويت شده‌است. اين سياست‌ها باعث رشد سريع ظرفيت توليد باتري و قطعات خودروهاي برقي در آمريكا شده، اما همچنان چالش‌هايي مانند هزينه بالا و وابستگي به واردات مواد اوليه پابرجاست. از سوي ديگر، نوسانات سياستي و تغيير رويكرد دولت‌ها نسبت به مشوق‌هاي مصرف‌كننده، سرعت رشد بازار داخلي خودروهاي برقي را با عدم قطعيت مواجه كرده است. با اين حال، آمريكا تلاش دارد با تمرکز بر فناوري‌هاي پيشرفته، نرم‌افزار و خودروهاي هوشمند، مزيت رقابتي خود را از سطح سخت‌افزار به لايه‌هاي بالاتر منتقل كند.

قطعات فراتر از باتري؛ موتور، نيمه‌هادي و نرم‌افزار

تحولات امسال تنها به باتري محدود نمي‌شود. موتورهاي الكتريكي با بازده بالاتر، استفاده از مواد مغناطيسي جايگزين بر براي کاهش وابستگي به عناصر كمياب و پيشرفت در نيمه‌هادي‌هاي قدرت، از ديگر محورهاي تحول هستند. در كنار سخت‌افزار، نرم‌افزار به يكي از اجزاي كليدي ارزش خودروهاي برقي تبديل شده‌است. مديريت هوشمند مصرف انرژي، به‌روزرساني‌هاي نرم‌افزاري و اتصال خودرو به اكوسيستم‌هاي ديجيتال، نقشي تعيين‌كننده در رقابت ميان خودروسازان ايفامي كند.

رقابت جهاني؛ از توليد انبوه تا باز تعريف مزيت

آن چه از مقايسه مسير چين، اروپا و آمريكادر سال جاري ميلادي برمي آيد، اين است كه رقابت خودروهاي برقي ديگر صرفاً رقابت فناوري نيست، بلكه رقابت مدل‌هاي صنعتي در زنجيره تامين است. چين با هزينه پايين و مقايس بزرگ، اروپا با تمرکز بر كيفيت و پايداري و آمريكا با تكيه بر سياست صنعتي و فناوري‌هاي نرم‌افزاري، هر يك بخشی از آينده اين بازار را هدف گرفته‌اند.

آينده‌اي چندمسيره براي خودروهاي برقي

صنعت خودروهاي برقي امسال وارد دوره‌اي شده كه ديگر مسير واحدی ندارد. زنجيره تامين جهاني بازآرآيي شده، فناوري باتري متنوع‌تر شده و نقش دولت‌ها در سياست‌گزاري صنعتي پررنگ‌تر از گذشته است. در چنين فضايي، موقعيت نه صرفاً در گرو توليد بيشتري، بلكه در انتخاب درست مسير فناورانه و صنعتي نهفته است؛ مسيري كه مي‌تواند برندگان و بازندگان دهه آينده صنعت خودرو را تعيين كند.

قطعه‌سازان هشدار دادند؛

توقف ورودی ایران خودرو

معیشت کارگران را

تحت تاثیر قرار می دهد

آن چه امروز در صنعت خودرو در حال رخ دادن است، پيش از آن كه يك مناقشه حقوقي يا يك تصميم اداري مقطعي باشد، بازتاب شكافي عميق ميان اتاق‌هاي تصميم‌گيري و واقعيت‌هاي سخت توليد در كشور است. تصميم‌هايي كه بدون در نظر گرفتن پيامدهاي زنجيره‌اي اتخاذ مي‌شوند، در عمل مي‌توانند صنعتي به اين گستردگي را با اختلالي فراگير مواجه كنند؛ اختلالي كه دامنه آن از ترازنامه شركت‌ها فراتر مي‌رود و به سطح معيشت نيروي كار مي‌رسد. توقف يا سفر شدن ورودی‌هاي يك خودروساز بزرگ، به‌ويژه شركتي با جاگاه ايران خودرو، هيچ گاه در خلا اثر نمي‌گذارد. اين اقدام در کوتاه‌ترين زمان ممكن، خود را در سفارش‌هاي قطعه‌سازان، گردش نقدينگي بنگاه‌ها و تداوم فعاليت خطوط توليد نشان مي‌دهد. نتيجه طبيعي اين فرايند، افزايش فشار بر واحدهاي پايين دست و در نهايت، تضعيف امنيت شغلي هزاران كارگري است كه مستقيماً يا غير مستقيم در اين زنجيره مشغول به كار هستند.

قطعه‌سازان معتقدند شرايط فعلي، از مدت‌ها قبل به نقطه‌اي حساس رسيده است. بدهي‌هاي انباشته خودروسازان كه بخش قابل توجهي از آن سررسيد شده، در كنار تورم مزمن و افت مداوم ارزش پول ملي، هزينه توليد را به شكل بي‌سابقه‌اي افزايش داده است. از سوي ديگر، مواد اوليه‌اي كه از صنايع بزرگ دولتي تامين شده، با قيمت‌هاي عريضه مي‌شود كه نه تنها تناسبی با توان توليد كننده خصوصي ندارد، بلكه حاشيه سود اندك اين بخش را نيز از بين برده است. در چنين فضايي، مطالبه تاب‌آوري بيشتري از قطعه‌سازان، پيش از آن كه راهكار باشد، به معنای نادیده گرفتن محدوديت‌هاي واقعي بخش خصوصي است.

تجربه نشان داده تصميم‌هايي كه پشت درهاي بسته گرفته مي‌شوند، معمولاً نخستين و سنگين‌ترين پيامدهاي خود را نه متوجه مديبران و ساختارهاي بالادستي، بلكه متوجه نيروي كار مي‌كنند. توقف ورودی به ايران خودرو به دليل دستور قضايي، اگر چه در ظاهر اقدامي حقوقي تلقی مي‌شود، اما در عمل به مساله‌اي اقتصادي و اجتماعي تبديل شده است؛ مساله‌اي كه زنجيره تامين خودرو و معيشت صدها هزار نفر را در معرض تهديد قرار مي‌دهد، بي آن كه تصوير روشني از هزينه انساني اين تصميم ارائه شده باشد.

در همين رابطه امير حسين جلاي، نايب رئيس انجمن قطعه‌سازان كشوري نسبت به پيامدهاي تداوم اين وضعيت هشدار داده و گفته است: «صفر شدن ورودی‌هاي ايران خودرو، اگر با مذاكره فوري و تدبير كارشناسي همراه نشود، آثار مستقيم خود را بر نيروي كار نشان خواهد داد.» به گفته او، كارگراني كه ماه‌هاست زير فشار تورم، افزايش هزينه‌هاي زندگي و کاهش قدرت خريد در حال دوام آوردن هستند، نخستين قربانيان اين نوع تصميم‌ها خواهند بود. جلاي مجموعه اتفاقات اخير را دليلي قانع كننده براي برخورد هاي قهري و رويكردهاي بگير و ببند نمي‌داند و معتقد است حل اين بحران نيازمند نگاهی علمي، مبتني بر داده و گفت‌وگوي سازنده ميان همه بازگران صنعت است. وی اظهار داشت: «تجربه‌هاي تلخ گذشته، به‌ويژه آن چه در ساپيارخ داده، نبايد بار ديگر در ايران خودرو تكرر شود؛ چرا كه در صورت اضافه شدن اين شركت به فهرست بحران زده‌ها، بسياري از واحدهاي قطعه‌سازي عملاً توان پرداخت حقيق عيدي و پاداش پرسنل خود را از دست خواهند داد.»

نايب رئيس انجمن قطعه‌سازان با اشاره به آثار انساني بحران بيان كرد: «فرستادن كارگران زحمتكش به تعطيلات بدون پشتوانه مالي، آن هم در شرايط تورمي فعلي، نه اخلاقي است و نه قابل دفاع. اين مساله مستقيماً به امنيت شغلي، آرامش رواني خانوارها و در نهايت به ثبات اجتماعي گره خورده است.» وی افزود: «بدهي خودروساز دولتي به قطعه‌سازان حدود ۸۰ همت برآورد مي‌شود و نزديك به ۵۰ همت از اين رقم، سررسيد شده است. در چنين شرايطي، اضافه شدن بحران ايران خودرو مي‌تواند زنجيره تامين را به نقطه‌اي برساند كه توقف توليد و تعديل نيروي انساني، به گزينه‌اي ناگزير تبديل شود.» جلاي همچنين با انتقاد از نگاه سطحی به موضوع گراني خودرو، ريشه اين مساله را در کاهش ارزش پول ملي، تورم ساختاري و گران‌فروشي صنايع بزرگ و بارانه‌اي دولتي همچون فولاد، مس، آلومينيوم و پتروشيمي مي‌داند و توضيح داد: «فشار ناشي از اين سياست‌ها در نهايت بر كمترين توليد كننده خصوصي و نيروي كار او سنگيني مي‌كند؛ حلقه‌اي كه در مشورتش نقش را در شكل گيري بحران داشته، اما بيشتري هزينه را مي‌پردازد.»

نايب رئيس انجمن قطعه‌سازان با اشاره به تبعيض عملي ميان بخش‌هاي دولتي و خصوصي گفت: «توان تاب‌آوري بخش خصوصي نامحدود نيست و ادامه اين روند، به‌طور مستقيم به كوپكت‌تر شدن سفره كارگران منجر خواهد شد.»

وی در پايان خواستار ورود فوري بزرگان صنعت، غناي اقتصادي و سران قوا براي مديريت اين بحران شده و هشدار داد: «تاخير در تصميم‌گيري، هزينه‌هاي اجتماعي و اقتصادي سنگين‌تري به همراه خواهد داشت.» در نهايت اگر قرار است با افزايش قيمت خودرو و مقابله شود، مسير آن از كنترل تورم، اصلاح سياست‌هاي آرزوي و مهار قيمت‌گذاري در صنايع بزرگ دولتي مي‌گذرد، نه از اعمال فشار بيشتري بر زنجيره‌اي كه همين حالا نيز در آستانه فرسودگي قرار دارد. پرسش اساسي اين جاست كه ايا تصميم‌گيران پيش از آن كه بحران به مرحله تعديل نير و نا زياياني اجتماعي برسد، حاضر هستند گفت‌وگو، تدبير و راه‌حل اقتصادي را جايگزين واكنش‌هاي مقطعي كنند يا خير.

که امروز در بازار فروخته می‌شود در اکثر مسیرها کمتر از ۴۰ درصد از سقف تعیین شده است.» وی تأکید کرد: «شرکت‌های هواپیمایی برنامه پروازی منظمی دارند، طبیعتاً وقتی عرضه زیاد باشد و تقاضا نیز کم، باعث می‌شود قیمت بلیت‌ها نیز کاهش می‌شود.» دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی با اشاره به کاهش نرخ بلیت مسیرهای پروازی تصریح کرد: «برای مثال پرواز تهران - مشهد دو میلیون و ۳۰۰ هزار تومان، تهران - اهواز دو میلیون و ۷۰۰ هزار تومان، تهران - بندرعباس سه میلیون و ۹۰۰ هزار تومان و تهران - کیش نیز دو میلیون و ۵۰۰ هزار تومان فروخته می‌شود.»

مقصود اسعدی سامانی دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی با اشاره به این که ایرلاین‌ها با توجه به افزایش نرخ ارز و افزایش نرخ سوخت و کاهش تقاضا در حال مدیریت شرایط هستند تا بتوانند در تعطیلات نوروز به مسافران خدمات رسانی مناسبی داشته باشند گفت: «سوالاتی مطرح می‌شود مبنی بر این که چرا تقاضا برای سفرهای هوایی کاهش دارد. پاسخ به این پرسش را باید در شرایط اقتصادی مردم عنوان کرد. موضوعی که باعث شده تا سفر هوایی از سبد هزینه‌های مردم خارج شود.» اسعدی سامانی اظهار داشت: «تقاضای سفر هوایی کاهش پیدا کرده است، نرخ بلیت‌هایی



نرخ بلیت هواپیما ۴۰ درصد کمتر از سقف در برخی مسیرها



مدیریت شهری، تولید خودرو و بن‌بست معابر در کلانشهرها؛

چرا تهران راهی متفاوت از کلانشهرهای خودروساز جهان رفته است؟



امید محمدی

o.mohammadi@autoworld.ir

«ترافیک شهری در دهه‌های اخیر از یک مساله روزمره و فنی، به یکی از مهم‌ترین چالش‌های اقتصاد شهری و بهره‌وری کلانشهرها تبدیل شده است. افزایش زمان سفر، اتلاف انرژی، کاهش کیفیت هوا و فرسایش نیروی کار، تنها بخشی از هزینه‌هایی است که ترافیک مزمن به شهرها تحمیل می‌کند. در این میان، تجربه جهانی نشان می‌دهد که حتی شهرهایی که خود از قطب‌های اصلی تولید خودرو در جهان محسوب می‌شوند، به این جمع‌بندی رسیده‌اند که خیابان‌ها ظرفیت نامحدود ندارند و مدیریت ترافیک، بیش از آن که به توسعه معابر وابسته باشد، به سیاست‌گذاری هوشمندانه و مدیریت تقاضای سفر گره خورده است. مقایسه مسیر طی‌شده در شهرهایی مانند توکیو، سئول، برلین و پکن با وضعیت ترافیک تهران، تصویر روشنی از تفاوت رویکردها و پیامدهای آن ارائه می‌دهد؛ تفاوتی که ریشه آن را باید در نوع نگاه به خودرو، خیابان و حمل‌ونقل عمومی جست‌وجو کرد.

«تجربه جهانی؛ عبور از خیابان‌سازی خودرومحور در دهه‌های گذشته، بسیاری از کلانشهرهای جهان تصور می‌کردند که راه‌حل ترافیک، افزایش ظرفیت خیابان‌ها و ساخت بزرگراه‌های بیشتر است. اما تجربه عملی و

مطالعات متعدد نشان داد که این رویکرد در بلندمدت به پدیده‌ای منجر می‌شود که در ادبیات اقتصادی حمل‌ونقل از آن به‌عنوان «تقاضای القاشده» یاد می‌شود؛ یعنی هرچه ظرفیت معابر افزایش می‌یابد، استفاده از خودرو نیز بیشتر می‌شود و ترافیک به نقطه آغاز بازمی‌گردد. بر همین اساس، از اوایل دهه ۲۰۲۰ و به‌ویژه در سال‌های اخیر، بسیاری از شهرهای پیشرفته مسیر خود را تغییر داده‌اند. تمرکز سیاست‌ها از توسعه خیابان‌های جدید به سمت بازتوزیع فضای شهری، محدودسازی استفاده از خودرو شخصی و ارتقای حمل‌ونقل عمومی سوق پیدا کرده است. نکته قابل‌توجه آن است که این تغییر مسیر، در شهرهایی رخ داده که خود دارای صنعت خودرو قدرتمند هستند و اقتصاد ملی آن‌ها به تولید خودرو وابستگی قابل‌توجهی دارد.

«توکیو؛ تفکیک تولید خودرو از مصرف شهری توکیو به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین کلانشهرهای جهان و قلب صنعت خودروی ژاپن، نمونه‌ای شاخص از تفکیک میان «تولید خودرو» و «نحوه استفاده از خودرو در شهر» است. در این شهر، مالکیت خودرو مستلزم داشتن محل پارک است؛ قاعده‌ای که عملاً مانع انباشت بی‌رویه خودرو در معابر شهری می‌شود. در کنار این محدودیت، شبکه حمل‌ونقل عمومی توکیو با پوشش گسترده، دقت زمانی بالا و دسترسی مناسب، خودرو شخصی را به گزینه‌ای غیرضروری برای بسیاری از سفرهای شهری تبدیل کرده است. نتیجه این سیاست آن است که با وجود تولید گسترده خودرو در ژاپن، خیابان‌های توکیو به میدان رقابت

بی‌پایان خودروها تبدیل نشده‌اند. تجربه توکیو نشان می‌دهد که صنعت خودرو لزوماً به معنای خودرومحور بودن شهر نیست.

«سئول؛ توسعه فشرده و مدیریت سفر سئول نیز مسیر مشابهی را طی کرده است. این شهر که یکی از مراکز اصلی صنعت خودروی کره جنوبی محسوب می‌شود، در سال‌های اخیر بر توسعه شهری فشرده و حمل‌ونقل عمومی محور تمرکز کرده است. سیاست‌های توسعه مبتنی بر حمل‌ونقل عمومی باعث شده بخش قابل‌توجهی از سفرهای شهری با مترو و اتوبوس انجام شود. در کنار آن، سئول با بازتعریف خیابان‌ها و افزایش سهم عابران پیاده و دوچرخه، تلاش کرده است استفاده از خودرو شخصی را به‌صورت غیرمستقیم کاهش دهد. این سیاست‌ها نه با ممنوعیت‌های ناگهانی، بلکه از طریق ایجاد گزینه‌های جذاب جایگزین دنبال شده‌اند؛ رویکردی که هزینه‌های اجتماعی کمتری به همراه داشته است.

«برلین و تجربه اروپایی؛ خیابان به‌عنوان فضای عمومی در اروپا، به‌ویژه در شهرهایی مانند برلین، نگاه به خیابان در حال تغییر است. خیابان دیگر صرفاً مسیری برای عبور خودرو تلقی نمی‌شود، بلکه به‌عنوان یک فضای عمومی چندمنظوره تعریف می‌گردد. برلین در سال‌های اخیر با کاهش تدریجی ظرفیت خودرو در مرکز شهر، توسعه خطوط دوچرخه‌سواری و اعمال سیاست‌های محدودکننده برای تردد خودروهای شخصی، تلاش کرده ترافیک را کنترل کند. این اقدامات در کشوری اجرا

می‌شود که صنعت خودرو یکی از ارکان اصلی اقتصاد آن است. پیام این تجربه روشن است: حمایت از صنعت خودرو الزاماً به معنای اولویت دادن مطلق به خودرو در شهر نیست.

«پکن؛ کنترل سخت‌گیرانه در شهر پرتراکم پکن به‌عنوان یکی از پرتراکم‌ترین کلانشهرهای جهان و یکی از بزرگ‌ترین بازارهای تولید و مصرف خودرو، رویکردی سخت‌گیرانه‌تر در پیش گرفته است. محدودیت پلاک، سهمیه‌بندی تردد و کنترل ورود خودرو به معابر شهری، بخشی از سیاست‌هایی است که برای مهار ترافیک اجرا شده است.

اگرچه این سیاست‌ها محدودیت‌هایی برای شهروندان ایجاد کرده‌اند، اما تجربه پکن نشان می‌دهد که حتی در شهری با رشد سریع خودرو، بدون مدیریت تقاضا، ترافیک به بحرانی غیرقابل‌کنترل تبدیل خواهد شد.

«تهران؛ رشد خودرو و محدودیت ساختاری معابر در تهران، مساله ترافیک در بستری متفاوت شکل گرفته است. رشد تعداد خودروها طی سال‌های گذشته، هم‌زمان با افزایش جمعیت و تمرکز فعالیت‌های اقتصادی در پایتخت، فشار بی‌سابقه‌ای بر شبکه معابر وارد کرده است. از سوی دیگر، ساختار کالبدی تهران، با محدودیت‌های طبیعی و تراکم بالا، امکان توسعه نامحدود خیابان‌ها را فراهم نمی‌کند. در چنین شرایطی، توسعه مقطعی بزرگراه‌ها اگرچه ممکن است در کوتاه‌مدت بخشی از ترافیک را جابه‌جا کند، اما در بلندمدت به افزایش سفرهای

خودرویی و بازگشت گره‌های ترافیکی منجر می‌شود.

«تفاوت اصلی؛ نبود سیاست یکپارچه که تقاضا مقایسه تهران با کلانشهرهای موفق جهان نشان می‌دهد که تفاوت اصلی نه در تعداد خودروها و نه در میزان تولید آن‌ها، بلکه در نبود یک سیاست یکپارچه و پایدار مدیریت تقاضای سفر است. در شهرهای موفق، مجموعه‌ای از ابزارها به‌صورت هم‌زمان و هماهنگ به کار گرفته می‌شود: حمل‌ونقل عمومی کارآمد، قیمت‌گذاری هوشمند استفاده از خودرو، محدودیت تدریجی تردد در مناطق پرتراکم و بازتعریف خیابان به‌عنوان فضای عمومی. در تهران، این ابزارها اغلب به‌صورت جزیره‌ای و مقطعی اجرا شده‌اند و نتوانسته‌اند به تغییر پایدار الگوی سفر منجر شوند.

«ترافیک و اقتصاد شهری ترافیک تنها یک مساله حمل‌ونقلی نیست؛ بلکه به‌طور مستقیم بر بهره‌وری نیروی کار، هزینه‌های بنگاه‌ها و کیفیت زندگی شهروندان اثر می‌گذارد. افزایش زمان سفر، به معنای کاهش ساعات مفید کار و افزایش هزینه‌های پنهان اقتصاد شهری است. از این منظر، مدیریت ترافیک بخشی از سیاست اقتصادی شهر محسوب می‌شود، نه صرفاً یک موضوع فنی. تجربه جهانی در سال‌های اخیر نشان می‌دهد که حتی کلانشهرهای خودروساز جهان، راه‌حل ترافیک را در توسعه بی‌پایان خیابان‌ها جست‌وجو نمی‌کنند. آن‌ها با پذیرش محدودیت فضا، به سمت مدیریت تقاضای سفر، ارتقای حمل‌ونقل عمومی و بازتعریف نقش خودرو در شهر حرکت کرده‌اند.

مقایسه این مسیر با وضعیت تهران نشان می‌دهد که عبور از ترافیک مزمن پایتخت، نیازمند تغییر تدریجی اما بنیادین در نگاه به خیابان و خودرو است؛ تغییری که بدون تقابل با صنعت خودرو، اما با اولویت دادن به کارایی شهری و کیفیت زندگی شهروندان قابل تحقق خواهد بود

فروش ویژه BAC X3

۰۲۱-۲۲۲۹۹۰۱۵
۰۲۶-۳۲۳۱۹۳۵۵

Autokhosravani.com
Auto.khosravani

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

اتم‌خسروانی
حس خوب، خرید مطمئن



Autoworld.ir

شنبه ۱۸ بهمن‌ماه ۱۴۰۴. سال یازدهم. شماره ۲۴۸۴

STATION

ایستگاه

۱۶

نخستین روزنامه خودرویی جهان

دنیای خودرو

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

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

پست الکترونیکی: info@Autoworld.ir
نشانی اینترنتی: www.donyayekhodro.com
سامانه پیام کوتاه: ۳۰۰۶۷۴۰۰

نشانی: تهران - میدان هفت تیر - خیابان
مفتوح جنوبی - خیابان ورگش - پلاک ۱۹ - ط ۳
تلفن تماس: ۰۲۱-۸۸۲۰۸۱۰۲ - ۸۸۲۰۶۷۶۱

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

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

بیل‌بورد

Billboard

عملکرد درخشان در عین لوکس بودن

«در تبلیغات رسمی مرسدس بنز برای مدل SL63AMG در سال ۲۰۲۴ میلادی تمرکز بر ترکیب لوکس، عملکرد درخشان و هنرمندی در طراحی بود. به‌عنوان بخشی از استراتژی برند، مدل ویژه «SL63MANUFAKTUR Big Sur» در رویداد «Monterey CarWeek» در ایالات متحده معرفی شده کمپینی که این خودرو در آن اثری هنری، سفارشی‌سازی شده و منحصر به فرد با رنگ خاص «OrangeFlameMetallic» و جزئیات دستی برجسته به‌نمایش در آمد. تجربه‌ای فراتر از یک تبلیغ معمولی برای مشتریان هدف گذاری شده در بازار مدل‌های لوکس.



لزوم جبران هزینه‌های تولید خودرو و قطعه در سایه حذف ارز ترجیحی

حذف ارز ترجیحی از زنجیره تامین صنعت خودرو و قطعه‌سازی، درحالی‌که پیامدهای آن به تدریج در هزینه‌های تولید نمایان شده و فعالان این صنعت نسبت به تداوم شرایط فعلی هشدار می‌دهند. افزایش بهای مواد اولیه، قطعات وارداتی و هزینه‌های جانبی تولید، فشار مضاعفی را بر خودروسازان و قطعه‌سازان وارد کرده و لزوم بازنگری در سیاست‌های حمایتی برای جبران این هزینه‌ها را بیش از پیش برجسته کرده است. در شرایط کنونی، تولیدکنندگان با رشد هزینه‌هایی مواجه هستند که امکان انتقال کامل آن به قیمت نهایی محصول وجود ندارد. قیمت گذاری دستوری و محدودیت‌های فروش، باعث شده بخش عمده‌ای از فشار ناشی از افزایش هزینه‌ها در صورت‌های مالی خودروسازان و قطعه‌سازان باقی بماند. ادامه این روند، علاوه بر تضعیف توان سرمایه‌گذاری، می‌تواند به کاهش تیراژ تولید، تعویق در اجرای پروژه‌های توسعه‌ای و حتی افت کیفیت محصولات منجر شود. قطعه‌سازان به‌عنوان یکی از حلقه‌های کلیدی زنجیره تولید خودرو، بیش از دیگر بخش‌ها تحت تاثیر این شرایط قرار گرفته‌اند. افزایش قیمت مواد اولیه، انرژی، حمل و نقل و دستمزدها، در کنار حذف ارز ترجیحی، هزینه تمام شده تولید قطعه را به‌طور قابل توجهی بالا برده است. درحالی‌که تاخیر در پرداخت مطالبات از سوی خودروسازان نیز همچنان ادامه دارد، بسیاری از قطعه‌سازان با چالش جدی نقدینگی روبه‌رو شده‌اند. در این میان، پیشنهادهایی نظیر اصلاح سازوکار قیمت گذاری، پرداخت مشوق‌های مالی، تسهیل دسترسی به تسهیلات بانکی و تسریع در تسویه مطالبات قطعه‌سازان می‌تواند وضعیت را بهبود بخشد.

حرف آخر

The Last Word



رامتین بیات

روزنامه‌نگار



نکته آموزشی

مانند هالوژنی، زنون یا ال ای دی طراحی شده است. استفاده از لامپی که با این ساختار همخوانی ندارد، نه تنها نوردهی بهتری ایجاد نمی‌کند، بلکه می‌تواند باعث پخش نامناسب نور، کاهش دید راننده و آزار دیگران شود. نکته دوم، توجه به دمای رنگ نور است. بسیاری تصور می‌کنند نور بسیار سفید یا متمایل به آبی، دید بهتری فراهم می‌کند؛ درحالی‌که در شرایط بارانی، مه‌آلود یا جاده‌های تاریک، این نوع نور می‌تواند بازتاب بیشتری ایجاد کرده و دید را کاهش دهد.

انتخاب لامپ مناسب برای چراغ جلو خودرو، فقط یک موضوع سلیقه‌ای یا زیبایی‌شناسانه نیست، بلکه مستقیماً با ایمنی رانندگی، سلامت چشم راننده و دیگران و حتی مصرف برق خودرو ارتباط دارد. بسیاری از مشکلات دید در شب، خستگی چشم و خیرگی رانندگان مقابل، به دلیل انتخاب نادرست لامپ چراغ جلو ایجاد می‌شود. نخستین نکته در انتخاب لامپ، تطابق کامل با مشخصات فنی خودرو است. هر خودرو براساس طراحی کاسه چراغ و سیستم برق خود، برای نوع مشخصی از لامپ

راهنمای کاربردی
انتخاب لامپ مناسب
برای چراغ جلو خودرو



TRAZANO®
ترازانو، همسفر نامرئی



با ضمانت کورالتیر

کورال تایر نماینده انحصاری ترازانو در ایران



ECHO

WWW.LAMARI.IR



ARIAN MOTOR



LAMARI

با لاماری اکو، هر مسیر آغاز ماجراجویی جدید است. چه در خیابان‌های شهری و چه در جاده‌های پرپیچ‌وخم، این سدان جانب با طراحی به‌روز، کیفیت بی‌نقص و پیشرفته‌ای قدرتمند، حس تسلط و اطمینان را به رانندگی شما می‌بخشد. طراحی به‌روز با خطوط تیز و جلوپنجره بزرگ، انعکاسی از زیبایی و جسارت را در این خودرو به نمایش می‌گذارد.

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