



معاون وزیر صمت خبر داد:
تحويل تاکسی‌های دوگانه‌سوز؛
هفته آینده

صفحه ۴



آخرین شرایط فروش
علی‌الحساب نقدی (مرحله ای)
موسو گرند اعلام شد

صفحه ۱۵

استارت
Start



امید محمدی

سردبیر روزنامه دنیای خودرو

تنظیم گری با سامانه
یا با افزایش عرضه؟

از امروز عرضه خودروهای وارداتی در سامانه جامع
عرضه خودروهای وارداتی آغاز می‌شود؛ اقدامی که
در ظاهر با هدف شفاف‌سازی، مدیریت تقاضا و ...

صفحه ۲

تیترهای امروز

Titles

راه‌هایی که پای چینی‌ها را
به بازار غرب باز می‌کند:

مسیر دشوار نفوذ!

صفحه ۶

چرا خودروهای تولید داخل با
بیشترین افزایش قیمت مواجه شده‌اند؟

صفحه ۱۰

گروه «بهمن» و «بهمن موتور»
در میان ۱۰ شرکت پیشرو در
رتبه‌بندی IMI سال ۱۴۰۴

صفحه ۴

آیا آینده صنعت خودرو به سمت
پلاگین-هیبریدی می‌رود؟

امپراتوری جدید؛ نبردی بین
بنزین و برق!

صفحه ۸

دبیر انجمن مهندسی ساخت و تولید ایران در گفت‌وگو با «دنیای خودرو»:

صنعت خودرو بدون نوسازی تجهیزات و پیوند واقعی با دانشگاه رقابت‌پذیر نمی‌شود

در صنعت خودرو کیفیت یعنی قطعه‌ای که بتواند استانداردهای سخت‌گیرانه بین‌المللی را پاس کند؛ یعنی دامنه تغییرات و تolerانس‌ها دقیق باشد و تست‌های خستگی و دوام را با موفقیت...

صفحه ۱۴

مدیریت سایپا دیپلماسی صنعتی را احیا کرد؛

باز گشت ثبات به
همکاری‌های بین‌المللی
«سایپا» با شرکای خارجی

صفحه ۵

عضو هیات علمی دانشگاه شهید چمران اهواز

در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» مطرح کرد:

صنعت خودرو نیازمند
پوست اندازی

بازار خودرو در یکی از بحرانی‌ترین مقاطع خود قرار
گرفته است. افزایش مداوم قیمت‌ها، کاهش شدید...

صفحه ۳

یک کارشناس بیمه

در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» مطرح کرد:

بیمه خودرو در تقاطع
قانون و عوارض آزادراهی

بازار بیمه خودرو در حالی با رشد هزینه‌ها، افزایش
تعهدات مالی شرکت‌های بیمه و نوسان مداوم قیمت...

صفحه ۲



بازدید معاون اجرایی رئیس‌جمهور از «کرمان موتور»؛

هاچ‌بک ملی «کی‌ام‌سی‌شادو» رونمایی شد

صفحه ۷

۷ اهرم تنظیم بازار وارداتی‌ها حذف خواهد شد؟

۸ فروش «شوال ۶» هیبریدی با قیمت قطعی و تحویل فوری

۹ کشنده GX560 سایپا دیزل با کمترین امتیاز منفی، با کیفیت‌ترین کشنده تولید داخل شد

۰۲۱-۲۲۶۶۶۶۹۸ ات‌ه‌کس‌ه‌ا‌ن‌ی

۰۲۱-۲۶۲۰۳۸۱۴ حس خوب، خرید مطمئن



برای جایی که جاده تعوم همیشه...

فروش ویژه نیسان ترا MX8

PERSIA MOBILITY GROUP

محصولات جدید گروه پرشیاموبیلیتی



PMG
Persia Mobility Group

Persia Khodro
BMW Sales & Service
MINI Sales & Service

PERSIA
PREMIUM

برای کسب اطلاعات بیشتر به وب سایت پرشیاخودرو مراجعه نمایید.

www.persiakhodro.ir @ Persiakhodro 021 4591

سیستم تعلیق «فراری» در محصول سدان «دیپال»



برند دیپال متعلق به جانگان، با رونمایی از مدل جدید L06، سروصدای زیادی در بازار به پا کرده است. این خودرو که یک «سدان اسپرت هوشمند دوربرد با تعلیق مغناطیسی» توصیف شده، با قیمتی بین ۱۳۴ هزار و ۹۰۰ تا ۱۵۶ هزار و ۹۰۰ یوان معادل ۱۸ هزار و ۸۰۰ تا ۲۱ هزار و ۸۰۰ دلار رسماً در چین معرفی شد. برگ برنده اصلی L06 که آن را از تمام رقبایش متمایز می‌کند، بهره‌گیری از نسل چهارم سیستم تعلیق مغناطیسی مگنر اید ساخت گروه BWI است یعنی همان تکنولوژی پیشرفته‌ای که در خودروهای فراری، لامبورگینی و کادیلک استفاده می‌شود. این سیستم تعلیق قادر است ۱۰۰۰ بار در ثانیه سختی کمک‌فرها را تنظیم کند و تجربه رانندگی و راحتی کم‌نظیری را برای سرنشینان به ارمغان بیاورد. دیپال

L06 در دو نسخه عرضه می‌شود. نسخه تمام برقی به یک موتور با قدرت ۲۶۸ اسب‌بخار مجهز شده و با هر بار شارژ، بردی معادل ۶۷۰ کیلومتر ارائه می‌دهد. این نسخه می‌تواند در عرض تنها ۱۵ دقیقه، شارژ باتری خود را از ۳۰ به ۸۰ درصد برساند. نسخه دیگر، یک مدل هیبریدی بردافزا است که از یک پیش‌رانه ۱.۵ لیتری با قدرت ۱۹۶ اسب‌بخار در کنار یک موتور الکتریکی ۲۳۵ اسب‌بخاری و باتری ۲۸.۳۹ کیلووات ساعتی استفاده می‌کند. این مدل می‌تواند تا ۲۴۰ کیلومتر را به‌صورت تمام برقی طی کند و برد ترکیبی آن به رقم خیره‌کننده ۱۵۰۰ کیلومتر می‌رسد. در بخش فناوری، L06 اولین خودروی جهان است که از یک تراشه ۳ نانومتری در کابین خود بهره می‌برد.

تنظیم‌گری با سامانه یا با افزایش عرضه؟

از فروش منجر نشود. البته این دیدگاه در برابر استدلال موافقان سامانه قرار می‌گیرد که معتقدند در شرایط خاص اقتصادی، نظارت متمرکز برای جلوگیری از رانت و توزیع غیر شفاف ضروری است.

نکته کلیدی آن است که تنظیم‌گری پایدار از مسیر افزایش مستمر عرضه و کاهش عدم‌اطمینان حاصل می‌شود، نه صرفاً از طریق تغییر قالب فروش. اگر واردات خودرو در حجم قابل توجه و با برنامه‌ریزی مستمر انجام شود، حتی بدون سامانه نیز بازار به سمت تعادل حرکت خواهد کرد.

در مقابل، اگر عرضه محدود و مقطعی باشد، حتی پیشرفته‌ترین سازوکارهای فروش نیز نمی‌تواند مانع از شکل‌گیری انتظارات تورمی و رشد قیمت در بازار آزاد شوند.

همچنین باید به این واقعیت توجه داشت که بازار خودرو در ایران، تنها بازاری مصرفی نیست؛ بلکه در سال‌های اخیر کارکردی سرمایه‌ای نیز یافته است. در چنین شرایطی، هرگونه سیاست تنظیمی باید هم‌زمان به مدیریت انتظارات تورمی، ثبات نرخ ارز و پیش‌بینی‌پذیری مقررات نیز توجه داشته باشد.

بدون این پیش‌نیازها، سامانه فروش بیشتر شبیه یک «درگاه توزیع» خواهد بود تا یک ابزار تنظیم‌گر، از منظر سیاست‌گذاری، شاید راه‌حل مبنای آن باشد که سامانه به‌عنوان ابزار ثبت و نظارت باقی بماند، اما در کنار آن، سازوکار رقابتی و امکان عرضه منعطف نیز تقویت شود.

شفافیت در اعلام تعداد خودروهای قابل عرضه، زمان تحویل و برنامه واردات ماه‌های آینده می‌تواند نقش مهمی در کاهش التهاب بازار ایفا کند. بازار بیش از هر چیز به «اطمینان» نیاز دارد؛ اطمینان از این که عرضه ادامه‌دار است و تصمیمات، ناگهانی و مقطعی نخواهد بود. در نهایت، آغاز عرضه خودروهای وارداتی در سامانه را باید نه پایان مسیر تنظیم‌گری، بلکه شروع آزمونی تازه برای سیاست‌گذار دانست.

اگر این عرضه با افزایش واقعی حجم واردات، ثبات مقررات و پرهیز از تصمیمات متغیر همراه شود، می‌تواند به تعدیل انتظارات و کاهش فاصله قیمت‌ها کمک کند.

در غیر این صورت، سامانه صرفاً صورت‌مساله را تغییر خواهد داد، نه خود مساله را. تنظیم بازار خودرو، بیش از هر چیز، نیازمند «سیاست پایدار» است؛ سامانه می‌تواند ابزار باشد، اما جایگزین عرضه کافی و رقابت واقعی نخواهد شد

از امروز عرضه خودروهای وارداتی در سامانه جامع عرضه خودروهای وارداتی آغاز می‌شود؛ اقدامی که در ظاهر با هدف شفاف‌سازی، مدیریت تقاضا و ایجاد نظم در بازار صورت می‌گیرد. بسا این حال، بخشی از فعالان بازار خودرو و واردکنندگان معتقدند تاووم فروش از مسیر سامانه، نه تنها به تنظیم‌گری موثر منجر نمی‌شود، بلکه خود به عاملی برای پیچیده‌تر شدن فرآیند کشف قیمت و تعمیق فاصله میان عرضه و تقاضا بدل شده است. پرسش اصلی این‌جاست: آیا بازگشت تاووم عرضه در قالب سامانه می‌تواند بازار خودرو را به تعادل برساند؟

در نظر به‌های اقتصادی، تنظیم بازار زمانی رخ می‌دهد که سه مولفه به‌طور هم‌زمان فعال باشند: عرضه کافی، ثبات در سیاست‌گذاری و کشف قیمت مبتنی بر سازوکار رقابتی؛ اگر هر یک از این اضلاع دچار اختلال باشد، حتی افزایش مقطعی عرضه نیز الزاماً به کاهش پایدار قیمت‌ها یا آرامش بازار منجر نخواهد شد. تجربه سال‌های گذشته نیز نشان داده است که بازار خودرو بیش از آن که به «شیوه فروش» واکنش نشان دهد، به «حجم واقعی عرضه» و «اطمینان از تاووم سیاست‌ها» حساس است.

سامانه فروش، در ذات خود می‌تواند ابزاری برای ثبت تقاضا و توزیع عادلانه باشد؛ به‌ویژه در شرایطی که بازار با مازاد تقاضای سرمایه‌ای و رفتارهای سفته‌بازانه مواجه است. اما اگر عرضه محدود باشد یا فاصله زمانی میان ثبت‌نام تا تحویل طولانی شود، سامانه به‌جای آن که نقش تنظیم‌گر ایفا کند، صرفاً به محلی برای صف‌کشی تقاضا تبدیل می‌شود. در چنین وضعیتی، بازار آزاد همچنان به‌عنوان مرجع کشف قیمت عمل خواهد کرد.

از سوی دیگر، برخی فعالان حوزه واردات بر این باورند که تمرکز فروش در یک بستر واحد، انعطاف‌پذیری بازار را کاهش می‌دهد. استدلال آنان این است که در یک بازار رقابتی، تنوع کانال‌های فروش و آزادی عمل عرضه‌کنندگان می‌تواند به افزایش رقابت قیمتی و بهبود خدمات پس

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

بیمه خودرو در تقاطع قانون و عوارض آزادراهی

حوادث رانندگی است، نه ایفای نقش ابزار وصول سایر مطالبات. «او بر این باور است که هرگونه محدودیت در صدور بیمه شخص ثالث ممکن است پیامدهای ناخواسته‌ای به همراه داشته باشد. در شرایطی که بخشی از مالکان با تنگنای مالی مواجهانند، احتمال به تعویق افتادن تعدید بیمه افزایش می‌یابد. نتیجه چنین روندی می‌تواند رشد تعداد خودروهای فاقد پوشش معتبر باشد؛ موضوعی که ریسک اجتماعی و اقتصادی را برای کل جامعه بسالاً می‌برد، زیرا در صورت بروز حادثه، جبران خسارت با پیچیدگی بیشتری همراه خواهد شد. وی افزود: «از منظر اقتصادی نیز این تصمیم دو اثر متفاوت دارد. در یک سو، وصول منظم‌تر عوارض آزادراهی می‌تواند به بهبود تأمین مالی زیرساخت‌های جاده‌ای کمک کند. در سوی دیگر، شرکت‌های بیمه و شبکه فروش با بار عملیاتی جدیدی روبه‌رو می‌شوند؛ از استعلام وضعیت بدهی تا پاسخ‌گویی به مراجعات و مدیریت خطاهای احتمالی سامانه‌ای.»

وی گفت: «اجرای موفق چنین سیاستی نیازمند زیرساخت دیجیتال پایدار و هماهنگی دقیق میان نهادهای مرتبط است.» این کارشناس تأکید کرد: «موفقیت این سیاست به نحوه اجرا وابسته است. اطلاع‌رسانی شفاف، فراهم کردن امکان استعلام ساده پیش از مراجعه برای تمدید بیمه و پیش‌بینی راهکارهایی برای بدهی‌های خرد می‌تواند از بروز تنش در بازار جلوگیری کند.»

به باور او، در دورهای که بازار بیمه خودرو بیش از هر زمان دیگری به ثبات مقررات و اعتماد عمومی نیاز دارد، هر تصمیم تازه باید با ارزیابی دقیق آثار کوتاه‌مدت و بلندمدت آن همراه باشد.

مرزانی در پایان اشاره کرد: «حرکت به سمت حکمرانی داده‌محور در حوزه بیمه و حمل‌ونقل روندی قابل پیش‌بینی است، اما این مسیر باید با حفظ فلسفه حمایتی بیمه شخص ثالث طی شود. اگر میان الزام قانونی بیمه و سایر تعهدات مالی توازن منطقی برقرار نشود، ممکن است هدف اصلی که همان ارتقای ایمنی و تضمین جبران خسارت است، تحت تأثیر قرار گیرد. آینده این تصمیم تا حد زیادی به کیفیت اجرا و میزان انقاع افکار عمومی وابسته خواهد بود.»



مه‌ری درخوش

m.dorkhosh@autoworld.ir

«بازار بیمه خودرو در حالی با رشد هزینه‌ها، افزایش تعهدات مالی شرکت‌های بیمه و نوسان مداوم قیمت خودرو روبه‌روست که اجرای شرط تازمای برای صدور بیمه شخص ثالث، معادلات این بازار را وارد مرحله‌ای جدید کرده است. بر اساس سازوکار اعلام‌شده، تسویه کامل بدهی عوارض آزادراهی پیش‌نیاز صدور یا تمدید بیمه‌نامه شخص ثالث شده؛ تصمیمی که دامنه اثر آن فراتر از یک تغییر اجرایی ساده ارزیابی می‌شود. فرزاد مرزانی، کارشناس حوزه بیمه خودرو، در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» گفت: «شخص ثالث سستون اصلی نظام جبران خسارت‌های جانی و مالی در حوادث رانندگی است و هر تصمیمی که فرآیند دسترسی به آن را تحت تأثیر قرار دهد، به‌طور مستقیم با امنیت اجتماعی و اقتصادی جامعه ارتباط پیدا می‌کند.»

او افزود: «بازار بیمه خودرو طی یک سال گذشته با فشار هم‌زمان چند متغیر روبه‌رو بوده است؛ افزایش نرخ دپه، رشد بهای قطعات و خودرو، بالا رفتن میانگین خسارت‌های پرداختی و کاهش توان مالی بخشی از بیمه‌گذاران. این عوامل موجب شده قیمت بیمه‌نامه‌ها روند صعودی داشته باشند و حساسیت افکار عمومی نسبت به هزینه‌های مرتبط با خودرو افزایش یابد. در چنین فضایی، اضافه شدن الزام تسویه عوارض آزادراهی پیش از صدور بیمه می‌تواند برای بخشی از مالکان چالش برانگیز باشد.» به گفته وی، پیوند میان سامانه‌های عوارض و بیمه از منظر فنی گامی در جهت یکپارچه‌سازی داده‌ها و افزایش شفافیت محسوب می‌شود. مرزانی توضیح داد: «این اتصال می‌تواند مانع انباشت بدهی‌های معوق نشود و انضباط مالی در حوزه حمل‌ونقل را تقویت کند. با این حال، مساله اصلی به کارکرد بیمه شخص ثالث بازمی‌گردد. این بیمه‌نامه ماهیتی اجباری دارد و هدف آن حمایت از زیان‌دیدگان



مدیران خودرو



تلفن: ۰۲۱-۴۷۶۵۱

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

ایکس ۷۷

مدیران خودرو... ایده آل

www.mvmco.ir

دیجیتال و سیستم‌های کمک‌راننده خود استفاده کرده است. این همه فناوری جدیدی که همراه این خودرو عرضه شده است. قیمت گذاری سوپارو اوت‌بک مدل ۲۰۲۶ با جهش قابل توجهی همراه است و در حالی که مدل ۲۰۲۵ با قیمت پایه ۲۹ هزار و ۹۹۵ دلار عرضه می‌شد، قیمت پایه مدل ۲۰۲۶ در تیپ پریموم از ۳۴ هزار و ۹۹۵ دلار شروع می‌شود و در گران‌ترین تیپ یعنی تورینگ XT به ۴۷ هزار و ۹۹۵ دلار می‌رسد. سوپارو فناوری‌های اصلی را در تمام تیپ‌ها به صورت استاندارد ارائه کرده اما پیشرفته‌ترین سیستم‌های کمک‌راننده را برای مدل‌های گران‌تر محفوظ نگه داشته است تا خریداران بتوانند متناسب با بودجه خود از این نوآوری‌ها بهره‌مند شوند.

سوپارو با معرفی اوت‌بک مدل ۲۰۲۶ این خودروی محبوب را بیش از هر زمان دیگری به دنیای شاسی‌بلندها نزدیک کرده است. نسل جدید این خودرو نه تنها از نظر ظاهری دستخوش تحول شده، بلکه برای نخستین بار به جدیدترین فناوری‌های اختصاصی سوپارو در بخش سرگرمی، ایمنی و دستیار رانندگی مجهز شده است که البته این تغییرات با افزایش قیمت همراه بوده است. اوت‌بک که دهه‌ها در مرز باریک بین یک کراس استیشن و یک شاسی‌بلند زندگی می‌کرد، در مدل ۲۰۲۶ با پروفیلی استوارتر و عضلانی‌تر، به‌طور کامل هویت شاسی‌بلندی گرفته است. این تغییر فقط به ظاهر محدود نمی‌شود و سوپارو از این فرصت برای نمایش آینده



انگیزه‌های «سوپارو» برای تبدیل استیشن «اوت‌بک» به کراس‌اوور



عضو هیات علمی دانشگاه شهید چمران اهواز در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» مطرح کرد؛

صنعت خودرو نیازمند پوست اندازی



نهاد علی بیک‌زاده
n.beykzadeh@autoworld.ir

«بازار خودرو در یکی از بحرانی‌ترین مقاطع خود قرار گرفته است. افزایش مداوم قیمت‌ها، کاهش شدید قدرت خرید متقاضیان، محدودیت‌های تولید و وابستگی به واردات قطعات، مجموعه‌ای از چالش‌ها را پیش‌روی صنعت خودرو قرار داده است. نوسانات ارزی و سیاست‌های دستوری نیز فشار بر زنجیره تامین و هزینه تمام‌شده خودروها را تشدید کرده و رفتار بازار را پیچیده کرده است. مرتضی افقه، عضو هیات علمی دانشگاه شهید چمران اهواز، در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» با اشاره به این وضعیت، مسیرهای اصلاح ساختار بازار خودرو و راهکارهای عبور از بحران را تشریح کرد. وی گفت: «افزایش مداوم قیمت‌ها و کاهش قدرت خرید متقاضیان، شکاف عمیقی میان عرضه و تقاضای واقعی ایجاد کرده و فشارهای چندلایه‌ای بر صنعت خودرو تحمیل کرده است.» وی افزود: «وابستگی بالا به واردات قطعات کلیدی، نوسانات ارزی و محدودیت تولید، هزینه تمام‌شده خودروها را به شدت افزایش داده و توان تولیدکنندگان برای پاسخ سریع به نیاز بازار را کاهش داده است.» وی تصریح کرد: «سیاست‌های قیمت‌گذاری دستوری نه تنها تعادل بین عرضه و تقاضا را برقرار نکرده، بلکه رکود بازار، کاهش انگیزه تولید و رفتارهای سوداگرانه را تشدید کرده است.» وی گفت: «واردات هدفمند خودرو می‌تواند

به عنوان ابزاری موثر برای کاهش التهاب قیمتی و ایجاد رقابت عمل کند و در کنار آن، پوست‌اندازی ساختاری صنعت خودرو، اصلاح مدیریت، توسعه فناوری و تقویت زنجیره تامین، تنها راه عبور پایدار از بحران است.»

با توجه به افزایش قیمت خودرو و کاهش قدرت خرید متقاضیان، تولیدکنندگان داخلی با چه چالش‌هایی در پاسخ به تقاضای واقعی بازار مواجه هستند و فاصله بین تولید و تقاضا چه پیامدهایی بر قیمت و رفتار متقاضیان داشته است؟

افزایش قیمت خودرو در کنار کاهش شدید قدرت خرید متقاضیان، موجب شکل‌گیری شکاف عمیق میان تولید و تقاضای واقعی شده است. در چنین شرایطی، تولیدکنندگان داخلی با مجموعه‌ای از محدودیت‌ها از جمله کمبود نقدینگی، افزایش هزینه مواد اولیه، نوسانات شدید نرخ ارز و اختلال در زنجیره تامین مواجه‌اند که توان پاسخ‌گویی سریع و پایدار به نیاز بازار را به شدت کاهش داده است. این وضعیت باعث شده عرضه خودرو همواره عقب‌تر از تقاضای واقعی حرکت کند و همین عدم تعادل، بستر مناسبی برای افزایش قیمت، شکل‌گیری انتظارات تورمی و گسترش رفتارهای سوداگرانه فراهم سازد. در نتیجه، قیمت‌ها نه تنها بر مبنای هزینه تمام‌شده، بلکه بر پایه کمبود عرضه و هیجانات روانی بازار شکل می‌گیرد. از سوی دیگر، رفتار مصرف‌کنندگان نیز دچار تغییر جدی شده است. بسیاری از متقاضیان، خرید خود را به تعویق انداخته‌اند یا به سمت خودروهای ارزان‌تر و کم‌هزینه‌تر حرکت کرده‌اند. این تغییر الگو موجب کاهش تقاضای موثر شده و به رکود نسبی بازار دامن زده است؛

رکودی که در نهایت خود به تشدید مشکلات نقدینگی تولیدکنندگان منجر می‌شود.

وابستگی بالای صنعت خودرو به واردات قطعات چه اثری بر هزینه تولید گذاشته و نوسانات نرخ ارز و مشکلات گمرکی چگونه زنجیره تامین را تحت فشار قرار داده است؟

بخش قابل توجهی از قطعات خودرو، به‌ویژه قطعات حساس و دارای فناوری بالا، وابسته به واردات است. نوسانات نرخ ارز مستقیماً هزینه تمام‌شده تولید را افزایش می‌دهد و برنامه‌ریزی مالی خودروسازان و قطعه‌سازان را با اختلال مواجه می‌کند. این بی‌ثباتی، امکان پیش‌بینی هزینه‌ها و قیمت‌گذاری منطقی را از تولیدکنندگان سلب کرده است. هر چند، مشکلات گمرکی، بوروکراسی پیچیده و تاخیر در ترخیص قطعات، موجب خواب سرمایه، کاهش بهره‌وری خطوط تولید و حتی توقف مقطعی برخی خطوط شده است. این تاخیرها هزینه‌های مالی و عملیاتی قابل توجهی را به تولیدکنندگان تحمیل می‌کند و در نهایت مستقیماً بر قیمت نهایی خودرو اثر می‌گذارد. برای کاهش اثر این نوسانات، لازم است برنامه‌ریزی دقیق در تامین قطعات، ایجاد ذخایر راهبردی، تسهیل فرآیندهای گمرکی، ثبات سیاست‌های ارزی و استفاده از ابزارهای مالی پوشش ریسک در دستور کار قرار گیرد. بدون این اصلاحات، صنعت خودرو همچنان در برابر شوک‌های ارزی آسیب‌پذیر باقی خواهد ماند.

قیمت‌گذاری دستوری چه اثری بر تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان داشته و آیا امکان اجرای مدل جایگزین برای کنترل قیمت و افزایش کیفیت وجود

دارد؟

قیمت‌گذاری دستوری اگرچه با هدف حمایت از مصرف‌کننده اعمال شده، اما در عمل منجر به تشدید مشکلات ساختاری صنعت خودرو شده است. قیمت‌های تعیین‌شده اغلب با هزینه واقعی تولید همخوانی ندارند و این شکاف، خودروسازان را به کاهش عرضه و یا به تحمل زیان‌های سنگین وادار کرده است. در چنین شرایطی، نه تولیدکننده انگیزه‌ای برای سرمایه‌گذاری در بهبود کیفیت دارد و نه مصرف‌کننده از مزایای واقعی کاهش قیمت بهره‌مند می‌شود. در واقع، قیمت‌گذاری دستوری به جای ایجاد تعادل، منجر به شکل‌گیری بازارهای غیررسمی، افزایش سوداگری و تعمیق بی‌اعتمادی عمومی شده است. مدل جایگزین می‌تواند ترکیبی از نظام تنظیم‌گری هوشمند، نظارت دقیق و مکانیسم‌های بازارمحور باشد؛ مدلی که در آن قیمت بر اساس هزینه واقعی تولید، سطح بهره‌وری و شرایط عرضه و تقاضا تعیین شود، در حالی که دولت نقش نظارتی و کنترلی خود را برای جلوگیری از انحصار و سوءاستفاده حفظ کند

واردات خودرو در شرایط فعلی چه نقشی در تنظیم بازار دارد و تا چه اندازه می‌تواند به کاهش قیمت و ارتقای کیفیت منجر شود؟

واردات خودرو در شرایط کنونی، ابزاری راهبردی برای تنظیم بازار محسوب می‌شود. در بازاری که سال‌ها با محدودیت عرضه، انحصار و قیمت‌گذاری دستوری مواجه بوده، واردات هدفمند می‌تواند نقش موثری در تعدیل قیمت‌ها، کاهش التهاب بازار و افزایش تنوع انتخاب برای مصرف‌کنندگان ایفا کند. اگر واردات بر خودروهای اقتصادی، کم‌مصرف و ایمن متمرکز شود، بخش بزرگی

از تقاضای انباشته بازار را پوشش داده و فشار خرید را از دوش تولیدکنندگان داخلی برمی‌دارد. این اقدام موجب کاهش انتظارات تورمی، مهار سوداگری و منطقی‌تر شدن رفتار قیمتی بازار خواهد شد. البته واردات نباید به صورت بی‌ضابطه و گسترده انجام شود، چراکه می‌تواند به خروج ارز و تضعیف تولید داخلی منجر شود. واردات باید هدفمند، تدریجی و مکمل تولید داخلی باشد. در چنین چارچوبی، واردات نه تهدید، بلکه فرصتی برای ارتقای کیفیت و افزایش رقابت‌پذیری صنعت خودرو خواهد بود

لزوم پوست‌اندازی صنعت خودرو برای ارتقای کیفیت محصولات را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

صنعت خودروی ایران بیش از هر زمان دیگری نیازمند یک پوست‌اندازی عمیق، ساختاری و فناورانه است. این تحول صرفاً به معنای تغییر طراحی ظاهری خودروها یا عرضه چند محصول جدید نیست، بلکه مستلزم اصلاح بنیادین در ساختار مدیریتی، فناوری تولید، توسعه پلتفرم‌های مدرن، سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه و ارتقای مهارت نیروی انسانی است. تداوم تولید پلتفرم‌های قدیمی، وابستگی بالا به مونتاژ و ضعف در زنجیره تامین موجب شده کیفیت بسیاری از محصولات داخلی با استانداردهای جهانی فاصله معناداری داشته باشد. بدون اصلاح این روند، حتی حمایت‌های مالی گسترده نیز نمی‌تواند منجر به ارتقای پایدار کیفیت شود. پوست‌اندازی واقعی زمانی محقق می‌شود که رقابت سالم شکل بگیرد، واردات هدفمند انجام شود و مصرف‌کننده قدرت انتخاب واقعی داشته باشد. در چنین فضایی، خودروسازان ناگزیر خواهند بود برای بقا، کیفیت، ایمنی و بهره‌وری را در اولویت قرار دهند.





فروش ویژه BAC X3

اتک‌خسروانی
حس خوب، خرید مطمئن

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

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



رتبه فروش ارزیابی می‌شوند. در این رتبه‌بندی که از بین ۵۰۰ شرکت بزرگ و تاثیرگذار در اقتصاد کشور انجام می‌شود، شرکت‌هایی که در ۱۰۰ رتبه نخست قرار می‌گیرند به عنوان پنگاه‌های اقتصادی برتر در کشور معرفی می‌شوند. سازمان مدیریت صنعتی، هر ساله با هدف ایجاد بستر رقابتی و معرفی گروه‌های صنعتی و پنگاه‌های اقتصادی فعال اقدام به رتبه‌بندی شرکت‌های برتر بر مبنای حجم و رشد فروش می‌کند و نتایج بررسی خود را در قالب یکصد و پانصد شرکت برتر منتشر می‌کند.

گروه خودروسازی بهمن رتبه ۲۷ را در میان صد شرکت برتر ایران IMI به خود اختصاص داد. این گروه خودروسازی در سال ۱۴۰۲ در رتبه ۲۳ قرار گرفته بود و در سال ۱۴۰۳ با بهبود عملکرد فروش خود ۶ پله صعود می‌کند و موفق به کسب رتبه ۲۷ می‌شود. شرکت بهمن موتور (از شرکت‌های زیر مجموعه گروه بهمن) نیز در ارزیابی سال ۱۴۰۳ موفق به کسب رتبه ۵۰ شده است.

همچنین گروه بهمن و شرکت بهمن موتور جزو ۱۰ شرکت برتر از نظر تغییر



گروه «بهمن» و «بهمن موتور» در میان ۱۰ شرکت پیشرو در رتبه‌بندی IMI سال ۱۴۰۴

معاون وزیر صمت خبر داد؛

تحویل تاکسی‌های دو گانه‌سوز؛ هفته آینده

تحویل تاکسی‌های دو گانه‌سوز به جای تاکسی‌های فرسوده در شهرهای بزرگ و کلانشهرها هفته آینده با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت آغاز می‌شود



متقاضیان نیز پس از طی مراحل اعتبارسنجی و دریافت تسهیلات بانکی، امکان انتخاب و تحویل موتورسیکلت جدید را خواهند داشت.

رئیس هیات عامل ایدرو همچنین تصریح کرده بود: «ارتباط سیستمی با تولیدکنندگان موتورسیکلت در مراحل نهایی قرار داشته و پیش‌بینی می‌شد طی روزهای آینده این اتصال تکمیل شود تا سرعت اجرای طرح افزایش یابد. با این حال، مراجعه حضوری متقاضیان به نمایندگی‌ها برای انتخاب موتورسیکلت، در آن بازه زمانی موجب کندی نسبی فرآیند شده بود.»

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت درباره سطح تسهیلات اختصاص یافته به این طرح نیز گفته بود: «برای موتورسیکلت‌های برقی تسهیلاتی معادل ۳۰۰ میلیون تومان و برای موتورسیکلت‌های بنزینی ۲۰۰ میلیون تومان در نظر گرفته شده است. این تفاوت سطح تسهیلات، در راستای سیاست‌های حمایتی از توسعه ناوگان برقی و کاهش آلاینده‌های شهری تعریف شده بود.»

بر اساس آماري که از سوی رئیس هیات عامل ایدرو ارائه شد بود؛ حدود ۱۱ میلیون موتورسیکلت در کشور در مرحله فرسودگی قرار دارند که بخش عمده آن‌ها از نوع کاربراتوری و فاقد استانداردهای روز هستند. این موتورسیکلت‌ها به طور متوسط در هر ۱۰۰ کیلومتر حدود ۷ لیتر بنزین مصرف می‌کنند؛ در حالی که با جایگزینی آن‌ها با مدل‌های انژکتوری، میزان مصرف سوخت بین ۲.۵ تا ۳.۵ لیتر در هر ۱۰۰ کیلومتر کاهش می‌یابد. به این ترتیب، اجرای گسترده طرح نوسازی می‌توانست علاوه بر آثار زیست‌محیطی، از منظر مدیریت مصرف انرژی نیز اهمیت قابل توجهی داشته باشد. کاهش چند لیتری مصرف سوخت در مقیاس میلیون‌ها دستگاه وسایل نقلیه، به معنای صرفه‌جویی چشمگیر در سطح ملی و کاهش بار باران‌های آلوده‌ی بودجه عمومی خواهد بود؛ موضوعی که نوسازی ناوگان موتورسیکلت را از یک اقدام صرفاً بخشی، به یک مداخله اقتصادی با پیامدهای کلان تبدیل می‌کند.

اشاره به فرآیند اسقاط خودرو، اعلام کرد: «تاکنون در حوزه اسقاط از مرز ۱۹۰ هزار دستگاه عبور کرده‌ایم و در بخش جایگزینی نیز امسال نسبت به سال گذشته رشد چشمگیری داشته‌ایم، به‌طوری که سال گذشته حدود ۸ هزار دستگاه جایگزین شد، اما امسال این عدد از ۷۳ هزار دستگاه عبور کرده است.»

مقیمی در خصوص جایگزینی تاکسی‌های فرسوده افزود: «در حال حاضر حدود ۸۰۰ دستگاه تاکسی جایگزین ثبت‌نام شده که از این تعداد، ۱۵۰ دستگاه طی چند روز قرار دارند و با ایجاد تعادل در تولید خودروسازان، روند جایگزینی ادامه خواهد داشت.»

اثر نوسازی موتورسیکلت‌ها بر کاهش مصرف سوخت و آلودگی هوا

برنامه نوسازی در سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران صرفاً به حوزه خودرو محدود نمانده و این سازمان در چارچوب سیاست‌های صنعتی دولت چهاردهم، نوسازی موتورسیکلت‌های فرسوده را نیز در دستور کار خود قرار داده بود. این رویکرد با هدف کاهش مصرف سوخت، کنترل آلاینده‌های شهری و ارتقای ایمنی ناوگان دوچرخ شهری پیگیری شد. رئیس هیات عامل ایدرو پیش‌تر با تاکید بر این که جایگزینی موتورسیکلت‌های فرسوده صرفاً یک طرح حمل‌ونقلی نیست، اعلام کرده بود: «این برنامه از منظر اقتصادی نیز دارای آثار چندلایه است. اجرای این طرح به کاهش مصرف سوخت، کاهش هزینه‌های نگهداری، افزایش ایمنی و بهبود آسودگی کاربران منجر می‌شود و در عین حال می‌تواند بخشی از فشار وارد بر منابع انرژی کشور را تعدیل کند.»

مقیمی در تشریح روند اجرایی طرح توضیح داده بود: «فرآیند اسقاط حدود هزار و ۴۰۰ دستگاه موتورسیکلت به پایان رسیده و در بخش جایگزینی نیز بیش از ۱۷۰ دستگاه به متقاضیان تحویل داده شده است. سایر

فرشاد مقیمی از افزایش ۳۰۰ درصدی جایگزینی خودروهای فرسوده در مقایسه با سال گذشته خبر داد و گفت: «تحویل تاکسی‌های دو گانه‌سوز به جای تاکسی‌های فرسوده در شهرهای بزرگ و کلانشهرها هفته آینده با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت آغاز می‌شود. وی افزود: «تاکنون فرآیند دریافت تسهیلات برای حدود ۸۰۰ متقاضی نهایی شده و به‌صورت نمادین، ۴۷ دستگاه تاکسی دو گانه‌سوز به مناسبت چهل‌وهفتمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی تحویل می‌شود.»

تعهدات معوق خودروسازان؛ حدود ۵۰ هزار دستگاه معاون وزیر صمت در پاسخ به پرسش خبرنگار خبرگزاری صدا و سیما در خصوص افزایش قیمت خودرو گفت: «این موضوع در چارچوب متناسب‌سازی قیمت‌ها و بر اساس محاسبات قانونی انجام شده است.» وی افزود: «مجوزهای صادرشده از سوی سازمان حمایت، با در نظر گرفتن هزینه‌های تولید، تغییرات نرخ ارز، مواد اولیه داخلی عرضه‌شده در بورس کالا و سایر عوامل موثر بر بهای تمام‌شده تعیین شده‌اند.»

وی در خصوص درصد افزایش قیمت نیز گفت: «برای خودروهای مختلف متفاوت است، اما در مجموع سقف میانگین موزون حدوداً کمتر از ۴۰ درصد بوده است.» به گفته معاون وزیر صمت، تا پایان امسال خودروی جدیدی رونمایی و به بازار عرضه نمی‌شود، اما در سه ماهه نخست سال ۱۴۰۵ محصولات جدید معرفی خواهند شد و وی در پاسخ به گلایه‌ها درباره تأخیر در تحویل خودروها از سوی برخی خودروسازان، گفت: «در صورت دریافت گزارش‌های مستند، موضوع با حساسیت بررسی خواهد شد.» معاون وزیر صمت گفت: «تعداد خودروهای معوق نسبت به سال گذشته کاهش یافته و در حال حاضر کل تعهدات معوق خودروسازان حدود ۵۰ هزار دستگاه است که تلاش می‌شود تا پیش از پایان سال تعیین تکلیف شود.» در اواسط ماه جاری رئیس هیات عامل ایدرو با

خبر

News

افتتاح مرکز تخصصی تعمیر گیربکس اتوماتیک «ایساکو»

ایکوپرس: مرکز تخصصی و مجهز تعمیر گیربکس اتوماتیک تحت لیسانس شرکت‌های DAE و هایما توسط شرکت ایساکو، بازاری خدمات پس از فروش گروه صنعتی ایران خودرو، راه‌اندازی شد. پیش از این، خدمات مربوط به گیربکس‌های اتوماتیک در برخی نمایندگی‌های مجاز ایران خودرو و ایساکو ارائه می‌شد، اما با راه‌اندازی این مرکز تخصصی در تهران (خیابان سپاه اسلام)، این خدمات علاوه بر نمایندگی‌ها به صورت متمرکز در یک مجموعه مجهز انجام می‌شود. این مرکز با برخورداری از ۸ ایستگاه کاری فعال، ظرفیت پذیرش و تعمیر حداقل ۳۰ گیربکس اتوماتیک در روز را دارد.



این مجموعه با در اختیار داشتن تجهیزات جدید، امکان بررسی و تعمیر گیربکس‌های اتوماتیک، به‌ویژه گیربکس‌های ساخت چین را فراهم کرده و این توانمندی را دارد که خدمات خود را برای گیربکس‌های مورد استفاده در سایر خودروسازان نیز ارائه دهد. در این مرکز، گیربکس‌ها می‌توانند به‌صورت مستقل از وجود خودرو بررسی و تعمیر شوند که این موضوع موجب افزایش دقت در فرآیند تعمیر و تسریع در ارائه خدمات می‌شود.

این مرکز با تمرکز کامل بر حوزه گیربکس‌های اتوماتیک و برخورداری از زیرساخت‌ها و تجهیزات پیشرفته، به‌عنوان نخستین مرکز تخصصی تعمیر گیربکس اتوماتیک در سطح خودروسازی کشور شناخته می‌شود و جایگاه این حوزه را در صنعت خودرو تقویت می‌کند.

با توجه به وجود بیش از ۴۰۰ هزار خودروی مجهز به گیربکس اتوماتیک در گروه صنعتی ایران خودرو، فعالیت این مرکز نقش مؤثری در افزایش سرعت خدمات، بهبود کیفیت تعمیرات و ارتقای رضایت مشتریان خواهد داشت و گامی مهم در توسعه زیرساخت‌های تخصصی خدمات پس از فروش به شمار می‌رود.

زاپاس

Spare Tire

فروش اینترنتی بدون قرعه‌کشی «ایران خودرو» از ۲۶ بهمن آغاز می‌شود



می‌شود.

در این روش، عرضه به صورت فروش فوری بدون قرعه‌کشی و بدون کنترل پلاک فعال انجام خواهد شد. متقاضیان می‌توانند به صورت جداگانه در هر دو روش فروش (اولویت‌بندی و اینترنتی بدون قرعه‌کشی)

شرکت کنند؛ با این حال، افرادی که در روش بدون قرعه‌کشی موفق به خرید شوند، در فرآیند اولویت‌بندی شرکت داده نخواهند شد.

در این دوره از فروش، خانواده خودروهای پژو ۲۰۷، تارا، ری‌ا، سورن و دنا عرضه می‌شوند.

ایکوپرس - ایران خودرو در دوازدهمین مرحله فروش محصولات خود، بخشی از ظرفیت تولید سال جاری را به صورت فشرده فروش اینترنتی بدون قرعه‌کشی عرضه می‌کند.

فروش اینترنتی ایران خودرو از ساعت ۱۰ صبح روز یکشنبه ۲۶ بهمن از طریق سامانه esale.ikco.ir آغاز می‌شود و تا زمان تکمیل ظرفیت ادامه خواهد داشت.

بر اساس اعلام شرکت، فروش اینترنتی بدون قرعه‌کشی ویژه سه دسته متقاضیان شامل متقاضیان عادی، طرح جوانی جمعیت و جایگزینی خودروهای فرسوده برگزار



توان ۶۵۰ اسب بخاری برای «رانگلر» برقی

«جیب بارونمایی از ریکان رسما وارد دنیای ماجراجویی‌های تمام برقی شد. این شاسی‌بلند جان‌سخت، اولین محصول کاملا الکتریکی جیب‌است که نشان معتبر آفرود Trail Rated را دریافت می‌کند و با قدرت ۶۵۰ اسب بخار و شتابی در حد خودروهای اسپرت، قصد دارد تعریف جدیدی از بیراهه‌نوردی پاک‌ارائه دهد. مدل پایه این خودرو با قیمت ۶۵ هزار دلار به بازار عرضه خواهد شد. ریکان روی پلتفرم STLA Large ساخته شده یعنی همان معماری که در جیب واگنییر S نیز به کار رفته است. باین‌حال، ریکان با تمرکز کامل بر توانایی‌های خارج از جاده، مسیری کاملا متفاوت را دنبال می‌کند و به نظر می‌رسد جیب با عرضه این محصول در شرایطی که تقاضای بازار خودروهای برقی

ویژه‌ها



چانه‌زنی خودروسازان برای افزایش قیمت‌ها به نتیجه رسید



«پس از هفته‌ها گمانه‌زنی، ابهام و چانه‌زنی میان خودروسازان و نهادهای نظارتی درباره افزایش قیمت خودرو، در نهایت تکلیف رشد قیمت کارخانه‌ای محصولات سه خودرو ساز بزرگ کشور مشخص شد و مجوز افزایش قیمت به صورت رسمی صادر شد. بر اساس جمع‌بندی صورت گرفته، ایران خودرو متوسط افزایش قیمت ۳۹ درصدی را دریافت کرد. همچنین سایپا موفق به کسب متوسط افزایش قیمت ۳۰ درصدی شد و پارس خودرو نیز متوسط افزایش قیمت ۲۵ درصدی را به ثبت رساند.

دیگه چه خبر؟



ارزش سهام سایپا اعلام شد



«گروه سرمایه‌گذاری سایپا در نامه‌ای به سازمان بورس و اوراق بهادار، قیمت کارشناسی سهام سایپا را اعلام کرد. بر این اساس، قیمت کارشناسی هر سهم شرکت سایپا ۲۰۷۵ ریال و بدون احتساب ارزش مدیریتی اعلام شد. گروه سرمایه‌گذاری سایپا در این نامه تاکید کرده است: قیمت اعلام‌شده صرفاً قیمت تعیین‌شده توسط کارشناس مرکز وکلا، کارشناسان رسمی و مشاوران خانواده قوه قضائیه بوده و قیمت نهایی هر سهم شرکت سایپا برای واگذاری پس از طی مراحل اداری مربوطه، اخذ مصوبات قانونی و تایید هیات‌مدیره و با رعایت دستورالعمل‌ها، تعیین و متعاقبا اعلام خواهد شد.

توئیتر!



توان تامین ۵۰ درصد نیاز روزانه کشور به کارت سوخت



«عباس باصفامدیر سامانه هوشمند سوخت با بیان این که هیچ صفی برای دریافت کارت سوخت وجود ندارد، گفت: «روزانه بین ۱۲ الی ۱۵ هزار درخواست صدور کارت سوخت ثبت می‌شود.» او درباره ظرفیت موجود برای صدور آنی کارت سوخت نیز گفت: «۳۷ تا منطقه در کل کشور داریم که تمامی آن‌ها تجهیز شده‌اند و قرار شده تا پایان سال ۲۴۰ ناحیه به دستگاه‌های صدور آنی تجهیز شوند.» به گفته وی، در حال حاضر روزانه می‌توانیم ۵۰ درصد نیاز روزانه کشور به کارت سوخت را به صورت آنی صادر کنیم.

مدیریت سایپا دیپلماسی صنعتی را احیا کرد؛

بازگشت ثبات به همکاری‌های بین‌المللی «سایپا» با شرکای خارجی



رامین بیات

r.bayat@autoworld.ir

«در حالی که سایپا در ماه‌های گذشته با مجموعه‌ای از چالش‌های تعهدی در همکاری‌های خارجی خود روبه‌رو بود، مدیریت جدید این شرکت یکی از اولویت‌های اصلی خود را بر جلوگیری از گسست همکاری با شریک چینی متمرکز کرد، همکاری‌ای که به دلیل عدم ایفای بخشی از تعهدات گذشته، در آستانه لغو قرار گرفته بود، اما با ورود تیم مدیریتی جدید و آغاز مذاکرات فشرده، مسیر همکاری با شرکت خودروساز چینی چانگان دوباره احیا شد. به نوعی مدیریت سایپا با عملکردی که در این زمینه بر جای گذاشتند، ثبات را به همکاری‌های بین‌المللی سایپا بازگرداندند.

اهمیت این اقدام تنها در حفظ یک قرارداد تجاری خلاصه نمی‌شود. همکاری با چانگان طی سال‌های اخیر نقش مهمی در تنوع بخشی به سبد محصولات سایپا و عرضه خودروهای مشترک به بازار داخلی ایفا کرده است. لغو این همکاری می‌توانست به توقف تولید برخی محصولات، بلااستفاده ماندن بخشی از ظرفیت خطوط تولید و افزایش هزینه‌های جایگزینی منجر شود.

همچنین وقفه در تامین قطعات و فناوری، فشار مضاعفی بر زنجیره تامین و شبکه فروش وارد می‌کرد. از منظر مالی، جلوگیری از لغو قرارداد به معنای مهار یک ریسک بزرگ برای سایپاست. فسخ همکاری می‌توانست تبعات حقوقی، جریمه‌های قراردادی و حتی طرح دعاوی احتمالی را در پی داشته باشد. احیای همکاری، علاوه بر حذف این ریسک‌ها، امکان تداوم فروش محصولات مشترک و حفظ جریان



درآمدی مرتبط با آن‌ها را فراهم می‌کند. در بازاری که رقابت میان خودروسازان داخلی و محصولات وارداتی فشرده‌تر شده، داشتن یک شریک خارجی با برند شناخته‌شده می‌تواند به حفظ سهم بازار کمک کند. در بعد اعتباری نیز این اقدام برای سایپا اهمیت راهبردی دارد.

صنعت خودروی ایران طی سال‌های اخیر به دلیل محدودیت‌های بین‌المللی و نوسانات اقتصادی با دشواری در حفظ و توسعه همکاری‌های خارجی مواجه بوده است. احیای یک قرارداد، پیام مثبتی به سایر شرکای بالقوه مخابره می‌کند و نشان می‌دهد این شرکت در مسیر بازسازی انضباط مالی و پایبندی به تعهدات گام برمی‌دارد. چنین پیامی می‌تواند در مذاکرات آتی با سایر شرکت‌های خارجی یا حتی در تعامل با تامین کنندگان داخلی اثرگذار باشد. از منظر عملیاتی، تداوم همکاری با چانگان به سایپا اجازه می‌دهد برنامه‌های توسعه محصول خود را با ثبات بیشتری دنبال کند. انتقال فناوری، دسترسی به پلتفرم‌های جدید و ارتقای استانداردهای تولید از جمله مزایایی است که در قالب این همکاری تعریف شده بود. حفظ این مسیر می‌تواند به بهبود کیفیت محصولات، افزایش رضایت مشتریان و ارتقای تصویر برند سایپا در بازار داخلی منجر شود. علاوه بر این، اقدام اخیر را می‌توان نشانه‌ای از تغییر رویکرد مدیریتی در سایپا دانست، رویکردی که بر حل‌وفصل اختلافات، مذاکره فعال و مدیریت ریسک‌های راهبردی تاکید دارد.

در شرایطی که صنعت خودرو با مشکلات ساختاری نظیر بدهی‌های انباشته، کمبود نقدینگی و فشارهای هزینه‌ای روبه‌روست، تمرکز بر تثبیت همکاری‌های کلیدی می‌تواند به کاهش عدم قطعیت‌ها و ایجاد چشم‌انداز باثبات‌تر برای تولید و فروش کمک کند. در نهایت، احیای قرارداد با چانگان را می‌توان نقطه عطفی در دوره مدیریت جدید سایپا ارزیابی کرد، اقدامی که نه تنها از بروز یک بحران احتمالی جلوگیری کرد، بلکه زمینه را برای تقویت موقعیت رقابتی شرکت، حفظ ظرفیت‌های تولیدی و بازسازی اعتماد در روابط تجاری خارجی فراهم ساخت. استمرار این رویکرد و پایبندی به تعهدات می‌تواند در بلندمدت به بهبود عملکرد مالی و عملیاتی سایپا و ارتقای جایگاه آن در صنعت خودرو کشور منجر شود.

طرح يك First gear

آینده بیمه خودرو؛ رشد محتاطانه در سایه چالش‌ها
«حاضر جواب: بیمه خودرو همیشه مثل آن دوستی است که وقتی اوضاع خوب است، آرام و ساکت گوشه‌ای می‌نشیند؛ اما همین که سیر جلو با سیر عقب همسایه آشنا می‌شود، ناگهان تبدیل به مهم‌ترین عضو خانواده می‌شود. حالا تصور کنید خودروها هر روز هوشمندتر می‌شوند؛ سنسور دارند، رادار دارند، دوربین دارند، بعضی‌ها حتی وقتی راننده حواسش نیست، خودشان اخم می‌کنند و می‌گویند: «لطفا فاصله ایمن را رعایت کنید!» در چنین شرایطی، بیمه گر هم باید با خودروها همگام شود. دیگر فقط موضوع یک چراغ شکسته یا گلگیر خط‌خورده نیست؛ پای قطعاتی در میان است که اسم‌شان بیشتر شبیه رمز وای‌فای است تا قطعه خودرو! طبیعی است که بیمه هم رشد کند، اما محتاطانه.

وقتی «Hyundai» پشت دیوارها را هم می‌بیند
«حاضر جواب: خودروهای امروزی گاهی آن‌قدر باهوش شده‌اند که آدم دلش می‌خواهد از آن‌ها بپرسد: «بخشید شما رانندگی می‌کنید یا من؟» حالا تصور کنید خودرویی که پشت دیوار را هم می‌بیند. دیگر مفهوم قایم‌باشک در پارکینگ برای همیشه تغییر می‌کند. فناوری‌های جدید کاری کرده‌اند که خودروها اطراف خود را بهتر از برخی رانندگان ببینند. سنسورها مثل چشم‌های اضافی‌اند؛ دوربین‌ها مثل آینه‌های همیشه بیدار. نتیجه؟ خودرویی که قبل از شما می‌فهمد توپ بچه همسایه قرار است وارد خیابان شود. البته این وسط یک نگرانی کوچک هم هست: اگر خودرو پشت دیوار را ببیند، آیا ممکن است بفهمد صاحبش قرار بوده زودتر کارواش برود اما نرفته؟ امیدواریم فناوری فقط در خدمت ایمنی باشد و وارد بخش‌های حساس زندگی نشود!

از خودروهای ارزان تا استاندارد در سطح جهانی
«حاضر جواب: در دنیای خودرو، «ارزان» بودن همیشه به معنای ساده بودن نیست. گاهی یک خودرو جمع‌وجور و اقتصادی، آن‌قدر استانداردهای ایمنی دارد که با افتخار می‌گوید: «کوچکم، اما جدی‌ام!» خودروهای امروز یاد گرفته‌اند حتی در کلاس اقتصادی هم کمر بندهای ایمنی هوشمند داشته باشند، ترمزهای دقیق داشته باشند و بدنه‌ای که با مهندسی حساب‌شده طراحی شده است. انگار صنعت خودرو به این نتیجه رسیده که امنیت و کیفیت، آپشن لوکس نیست؛ مثل فرمان و پدال، جزو ضروریات است. از آن طرف، مشتری هم دیگر فقط به رنگ و رنگ‌نگاه نمی‌کند. سؤال‌های تخصصی می‌پرسد: چند ستاره ایمنی؟ چند ایرک؟ مصرف سوخت چقدر؟ خودروها هم انگار برای مصاحبه شغلی آماده شده‌اند؛ بارزومه کامل، گراف و نمودار

خودروسازان سنگین اروپا با بحران مواجه شده‌اند
«حاضر جواب: وقتی نام کامیون و کشنده می‌آید، ذهن ناخودآگاه به سمت جاده‌های طولانی و راننده‌هایی می‌رود که با یک فلاسک چای، هزار کیلومتر را مثل یک عصر جمعه کوتاه طی می‌کنند. اما حتی غول‌های جاده هم گاهی با چالش روبه‌رو می‌شوند. بازار جهانی پر از تغییر است؛ فناوری‌های جدید، سوخت‌های تازه، استانداردهای سخت‌گیرانه. خودروسازان سنگین باید هم‌قدر تمند بمانند، هم سبزرتر شوند، هم هوشمندتر. کار ساده‌ای نیست که یک کامیون چند ده‌تنی، هم عسلانی باشد هم کم‌مصرف و هم دیجیتال! بحران در این جابیشتر شبیه یک تمرین سخت بدنسازی است؛ عضلات صنعت را به چالش می‌کشد تا قوی‌تر شود. شاید امروز نفس کامیون‌ها کمی تند باشد، اما جاده همچنان ادامه دارد و کامیون‌ها اصولا برای ایستادن ساخته نشده‌اند.

اینفوگرافیش Infography

رشد درآمد شرکت تراکتورسازی ایران

میزان درآمد دی‌ماه

4.653

میلیارد تومان



میزان رشد ۱۰ ماهه

5

درصد

درآمد عملیاتی ۱۰ ماهه سال جاری

27.067

میلیارد تومان

شرکت تراکتورسازی ایران در ۱۰ ماهه سال جاری درآمدی بالغ بر ۲۷،۰۶۷ میلیارد تومان به دست آورد.

چپ تلند؟



انتقال ارز صنعت خودرو به تالار دوم مرکز مبادله ارزی

«بحران تامین ارز و منابع مالی در صنعت خودرو وارد مرحله‌ای تازه شده است. تغییر مسیر تخصیص ارز صنایع خودروسازی از تالار اول به تالار دوم مرکز مبادله، همزمان با قیمت‌گذاری دستوری و جهش هزینه مواد اولیه، زنجیره تامین خودرو و قطعه‌سازی را با فشاری بی‌سابقه مواجه کرده است، فشاری که بسیاری از واحدهای تولیدی را تا مرز توقف پیش برده است.

چرا؟



افزایش دو برابری نرخ ارز برای خودروسازان و قطعه‌سازان

«صنعت خودرو به‌عنوان یکی از صنایع پیش‌ران اقتصاد کشور، علاوه بر اشتغال مستقیم، زمینه فعالیت بیش از ۶۰ صنعت وابسته را فراهم می‌کند. با این حال، افزایش دو برابری نرخ ارز در شرایط تثبیت قیمت فروش خودرو، نقدینگی زنجیره تولید را خشک کرده و تداوم فعالیت خودروسازان و قطعه‌سازان را با ابهام جدی روبه‌رو ساخته است.

برای چه؟



شوگ ۶۰ درصدی رشد هزینه تولید

«برآوردهای اولیه کارشناسان نشان می‌دهد انتقال نرخ ارز از تالار اول به تالار دوم، به‌طور متوسط باعث افزایش حدود ۶۰ درصدی هزینه تولید خودرو شده است. این افزایش هزینه در شرایط تداوم قیمت‌گذاری دستوری، زبان انباشته خودروسازان را تشدید کرده و فشار مضاعفی را به زنجیره تامین، به‌ویژه قطعه‌سازان، وارد می‌کند.



مالکان کونیکزگ با ما تماس می گیرند و از مشکلاتشان می گویند، شگفت زده می شدید. این اتهام عمومی بی پاسخ نماند. کر یستین فون کونیکزگ شخصا با انتشار یک ویدئو در صفحه اینستاگرام خود به این ادعاها واکنش نشان داد. او توضیح داد که دومین پرداخت همیلتون برای خودرو جدیدش (بیسکو) تازه در ابتدای سال ۲۰۲۵ دریافت شده و مشخصات نهایی خودرو نیز تا ماه می نهایی نشده بود. او گفت: «وقتی مشخصات را نهایی کرد، ما به نمایندگی اطلاع دادیم که خودرو اواخر نوامبر ار سال خواهد شد. همین حالا در حال انجام آخرین تست های رانندگی هستیم و ماشین به زودی برای پولیش می رود؛ بنابراین نمی دانم این ا قادر مورد چه چیزی صحبت می کند. واقعا باور نکر دنی است.»

«دنیای پرزرق و برق های پر کارها که معمولا با تحسین و شگفتی همراه است، این بار به صحنه یک درگیری تمام عیار در شبکه های اجتماعی تبدیل شده است. کر یستین فون کونیکزگ، بنیان گذار و مدیر عامل کونیکزگ و استیو همیلتون، یک کلکسیونر مشهور خودرو در مقابل چشمان میلیون ها دنبال کننده، یکدیگر را به چالش کشیده اند و جنبه های تاریک و کمتر دیده شده مالکیت این ماشین های روبایی را آشکار کرده اند. این تنش زمانی به اوج رسید که همیلتون تصویری فتوشاپی از کونیکزگ در نقش شخصیت شرور «تانوس» در اینستاگرام خود منتشر کرد و نوشت: «دیگر اجازه نمی دهم تانوس فون کونیکزگ مرا ساکت کند. ماشین لعنتی مرا تحویل بده. اگر می دانستید چه تعداد از



پاسخ موسی «کونیکزگ» به مشتری ناراضی!

سقوط در آمار فروش «شیائومی»



حضور در گرن تور یسمو هم نتوانست SU7 اولترا را از افت فروش نجات دهد؛ آمارها نشان می دهد اوج گیری اولیه این خودرو حالا به سرآشویی تند رسیده است. آمارهای جدید نشان می دهد فروش شیائومی SU7 اولترا که زمانی یکی از خبرسازترین خودروهای برقی چین بود، در ماه های پایانی ۲۰۲۵ افت شدیدی را تجربه کرده است. این خودرو با وجود تبلیغات گسترده و حتی حضور در بازی Gran Turismo، نتوانست روند فروش خود را حفظ کند. براساس داده های پلت فرم هایی مانند Dongchedi، فروش SU7 اولترا در دسامبر ۲۰۲۵ (آذر و دی ۱۴۰۴) به تنها ۴۵ دستگاه رسید؛ در حالی

که این مدل در مارس همان سال (اسفند ۱۴۰۳ و فروردین ۱۴۰۴) بیش از ۳ هزار و ۱۰۰ دستگاه فروش داشت. فروش ماهانه این خودرو از سپتامبر (شهریور و مهر ۱۴۰۴) وارد سرآشویی شد و طی چند ماه، از چند هزار دستگاه به کمتر از ۱۰۰ دستگاه کاهش یافت. SU7 اولترا در فوریه ۲۰۲۵ (بهمن و اسفند ۱۴۰۳) با قیمت حدود ۵۳۰ هزار یوان معرفی شد و از نظر فنی یکی از قدرتمندترین خودروهای شیائومی محسوب می شود.

تاکسی خودران «ویمو» با یک کودک تصادف کرد



حادثه در سانتا مونیکا بار دیگر نگاه ها را به ایمنی خودروهای خودران دوخت؛ جایی که فناوری با چالش غیرمنتظره ای روبه رو شد. شرکت ویمو اعلام کرد یکی از تاکسی های خودران این شرکت در تاریخ ۲۳ ژانویه (۳ بهمن ۱۴۰۴)، در نزدیکی مدرسه ابتدایی در شهر سانتا مونیکا با یک کودک برخورد کرده است. به گفته ویمو، این کودک که سن او را نمی دانیم دچار جراحات جزئی شده است. پس از وقوع حادثه، اداره ملی ایمنی ترافیک بزرگراه های آمریکا (NHTSA) تحقیقات رسمی را درباره این تصادف آغاز کرده است. ویمو در بیانیه ای تاکید کرد که در تمام مراحل بررسی، با نهادهای نظارتی همکاری کاملی خواهد داشت.

طبق توضیحات ویمو، خودرو خودران در لحظه برخورد با سرعت حدود ۶ مایل بر ساعت (حدود ۹٫۵ کیلومتر بر ساعت) در حرکت بوده و پیش از آن، با ترمز شدید سرعت خود را از حدود ۱۷ مایل بر ساعت (حدود ۲۷٫۶ کیلومتر بر ساعت) کاهش داده است. به گفته شرکت، کودک به طور ناگهانی از پشت یک خودرو شاسی بلند وارد مسیر حرکت تاکسی شده و مستقیما مقابل آن قرار گرفته است. ویمو می گوید سیستم های تشخیص خودرو، عابر پیاده را بلافاصله پس از خروج از پشت خودرو متوقف شده شناسایی کرده اند.

راه هایی که پای چینی ها را به بازار غرب باز می کند؛ مسیر دشوار نفوذ!



سال ۲۰۲۷، استفاده از کدهای مرتبط با سیستم های خودران یا اتصالات شبکه که تحت کنترل نهادهای چینی باشند، ممنوع خواهد بود. از مدل های سال ۲۰۳۰، قطعات فیزیکی ارتباطی و تلماتیک نیز نباید منشأ چینی داشته باشند. نهادهای امنیتی ایالات متحده دلایل فنی مشخصی را برای این محدودیت ها مطرح می کنند. برای مثال یکی از نگرانی های مقامات آمریکایی این است که دولت رقیب بتواند به سیستم های ارتباطی خودرو دسترسی پیدا کند و از این طریق کنترل از راه دور اتومبیل را در دست بگیرد، یا مجموعه ای از خودروها را از کار بیندازد. مساله دوم به جمع آوری داده های قابل شناسایی اشخاص مهم برمی گردد، یعنی مدیران شرکت ها، نظامیان و چهره های مشهور. قانون گذاران نگران هستند که خودروها بتوانند داده هایی مانند صدا، تصویر چهره، الگوهای رفت و آمد، فهرست تماس ها و حتی تماس های تلفنی را ثبت کنند؛ داده هایی که می توانند برای آموزش سامانه های هوش مصنوعی به کار روند.

هدف نهایی و کلی تر نیز جلوگیری از ثبت تصاویر دقیق و داده های محیطی از جاده ها و ز بساخت های آمریکا توسط خودروهای ساخت این کشور هاست.

اگر چه برخی تحلیلگران فنی معتقدند ابزار های دیگری مانند تلفن های همراه نیز قابلیت جمع آوری داده را دارند، اما



سیاهیل سیاوشی

s.siavashi@autoworld.ir

جیلی با تصاحب برند ولوو، راهی برای نفوذ به بازار آمریکا پیدا کرده، اما قوانین جدید نرم افزاری ممکن است تمام نقشه های این غول چینی را نقش بر آب کند. چین در حال حاضر یکی از بازیگران اصلی بازار جهانی خودرو محسوب می شود و سهم قابل توجهی در تولید و صادرات این صنعت دارد. خودروسازان فعال در این کشور، در چارچوب رقابت جهانی، محصولات را عرضه می کنند که برای حضور در بازارهای مختلف طراحی شده اند و مطابق با الزامات فنی بین المللی توسعه می یابند. با این حال، ورود این شرکت ها به بازار ایالات متحده با محدودیت هایی همراه است. ساختار تعرفه ای، مقررات وارداتی و فضای ژئوپلیتیک باعث شده اند دسترسی مستقیم به این بازار برای بسیاری از خودروسازان خارجی ساده نباشد و نیازمند مسیرهای جایگزین باشد. در این میان، برخی شرکت ها به جای تمرکز بر صادرات مستقیم، راهبرد حضور صنعتی در داخل آمریکا را دنبال کرده اند. این رویکرد از طریق سرمایه گذاری در تاسیسات تولیدی داخلی انجام می شود و یکی از نمونه های آن، فعالیت های شرکت Geely در ایالت کارولینای جنوبی است.

نقاب سوئدی جیلی

در میان خودروسازان چینی که به بازار آمریکا چشم دوخته اند، جیلی یک مزیت ویژه دارد و آن مالکیت شرکت سوئدی ولوو است. بیش از ۱۵ سال است که جیلی مدیریت ولوو را بر عهده دارد، اما برند ولوو همچنان برای بسیاری از خریداران همان شناسه اروپایی آشنا و قابل اعتماد باقی مانده است. این اعتماد به برند ولوو، به جیلی امکان داده تا یکی از اولین موانع ورود به بازار آمریکا، یعنی تولید داخل کشور را پشت سر بگذارد. به گزارش وبسایت «ورج» کارخانه ولوو در ایالت کارولینای جنوبی هم اکنون شاسی بلند برقی Volvo EX90 و مدل Polestar 3 را با پلت فرمی مشترک تولید می کند و قرار است اواخر امسال، خط تولید مدل محبوب XC60 نیز به آن اضافه شود. این

قانون گذاران آمریکایی ریسک ناشی از خودروهای متصل را در سطح زیرساختی ارزیابی کرده و رویکرد پیشگیرانه اتخاذ کرده اند. شرکت ولوو در پاسخ به این شرایط اعلام کرده است که به قوانین تمامی بازارهایی که در آن فعالیت دارد پایبند است و همکاری های فنی خود را با وزارت بازرگانی آمریکا ادامه می دهد. با این حال تا این لحظه هیچ معافیتی از این قوانین صادر نشده است. هر شرکتی که چنین درخواستی داشته باشد، باید برای خودرو، نرم افزار یا قطعه مشخص، مجوز ویژه بگیرد؛ آن هم جداگانه برای هر مدل و هر سال تولید.

تکرار سناریو تیک تاک در صنعت خودرو اجرای قوانین تجاری و امنیتی همواره تحت تأثیر سیاست های کلان دولت ها قرار دارد. با تغییر دولت در ایالات متحده، گمانه زنی هایی درباره نحوه اجرای این مقررات وجود دارد. برخی کارشناسان به احتمال تکرار الگویی مشابه پرونده تیک تاک اشاره می کنند؛ مدلی که در آن مالکیت حفظ شده، اما مدیریت داده های کاربران و نظارت بر نرم افزار به نهادهای مورد اعتماد آمریکایی واگذار می شود. جیلی تلاش دارد نشان دهد که توسعه نرم افزاری آن توسط نهادهای مستقل مدیریت می شود، اما وزارت بازرگانی آمریکا تاکید کرده است که معیار اصلی، «کنترل موثر» بر شرکت توسعه دهنده است، نه صرفا محل جغرافیایی کدنویسی. محدودیت های جدید چالش هایی را برای شرکت های فناوری آمریکایی نیز ایجاد کرده است.

برای مثال، شرکت Waymo، زیرمجموعه آلفابت قصد داشت از پلت فرم های ارزان و پیشرفته Zeekr، متعلق به جیلی برای تاکسی های رباتیک خود استفاده کند. غول های سیلیکون ولی برای کاهش هزینه های شان به فناوری های چین نیاز دارند. ویمو می داند که اگر بخواید همین خودرو را با قطعات کاملا آمریکایی بازآرایی بسازد، هزینه های آن سر به فلک می کشد و رقابت را می بازد. این همکاری ها نشان دهنده ادغام پیچیده و زنجیره تأمین جهانی خودرو است؛ جایی که شرکت های غربی برای کاهش هزینه ها به پلت فرم های جهانی تمایل دارند، اما الزامات امنیتی ملی آمریکا اولویت را بر استفاده از فناوری های قابل اعتماد و غیر وابسته قرار می دهد. بنابراین سرنوشت جیلی نه فقط به کیفیت کدهایش بلکه به نتیجه چانه زنی های داخلی آمریکا نیز بستگی دارد؛ اولویت دهی بین امنیت ملی و سود اقتصادی شرکت های بزرگ.

ربات هایی که خط تولید «تسلا» را متوقف کردند

سال های اخیر جایگاه خود را از دست داده اند و اکنون بیشتر فروش تسلا مربوط به مدل های جدیدتر ۳ و ۷ است. در سال ۲۰۲۵، تسلا بیش از 1.58 میلیون دستگاه مدل ۳ و ۷ تحویل داد؛ در حالی که مجموع فروش مدل های اس و ایکس حدود ۴۱۸ هزار دستگاه بود. فروش این دو مدل در چنین سال متوقف شد؛ چرا که خودروها از آمریکا وارد می شدند و مشمول تعرفه های متقابل چین در واکنش به تعرفه های آمریکا شدند. ماسک در همین نشست اعلام کرد هدف بلندمدت شرکت تولید سالانه یک میلیون ربات ایتیموس در فضای فعلی خطوط تولید مدل اس و ایکس است. او چند روز پیش در نشست داووس نیز گفت فروش عمومی این ربات احتمالا از اواخر سال آینده آغاز می شود.

تسلا می خواهد با توقف تولید مدل اس و ایکس، فضا را برای تولید ربات انسان نمای ایتیموس باز کند. تسلا اعلام کرد تولید خودروهای برقی مدل S و مدل X از سه ماهه آینده عملا متوقف می شود. ایلان ماسک در نشست مالی سال ۲۰۲۵ گفت زمان پایان برنامه تولید این دو مدل فرا رسیده؛ چرا که تمرکز آینده شرکت بر فناوری های خودران قرار دارد. خودروهای موجود تا زمان اتمام موجودی همچنان فروخته می شوند و تسلا پشتیبانی از آن ها را ادامه می دهد؛ اما پس از پایان موجودی، تولید هر دو برای همیشه متوقف خواهد شد. فضای تولید آن ها در کارخانه فریمونت به خط تولید ربات انسان نمای ایتیموس اختصاص پیدا می کند. مدل اس از سال ۲۰۱۲ و مدل ایکس از ۲۰۱۵ در خط تولید قرار داشتند؛ اما طی



خبر News

جزئیات جدید برای نشان «بامو»

بامو به صورت بی سروصدا لوگوی جدید خود را معرفی کرد و تمام خودروهای این شرکت از ماه آینده با این لوگو روانه بازار خواهند شد. لوگو جدید تغییرات چشمگیری ندارد و اکثر افراد در نگاه اول متوجه آن نمی شوند. لوگوی گورد BMW تغییری نکرده، اما طیف رنگ ها و بافت ها اندکی دگرگون شده اند. حلقه کرومی داخلی حذف شده است و فرم کلی حالتی کاملا تخت دارد. اولیور هایلمر، مدیر طراحی بامو گفت: «هدف حفظ میراث برند بود، اما با دقتی بیشتر در طراحی لوگو، کروم همچنان حضور دارد؛ حروف با الگویی برق شبیه ساعت های مچی با طراحی شده اند و سطوح سفید به حلقه بیرونی نزدیک تر هستند. ظاهر تخت دیده می شود، اما با لمس کردن،



برجستگی ها حس می شوند.» BMW سال ۲۰۲۰ لوگوی تازه ای را در کنار نسخه ای که از سال ۱۹۹۷ استفاده می شد، معرفی کرد. سال ۲۰۱۷ هم یک لوگوی سیاه و سفید معرفی شد که برای مدل های ممتاز و بالارده بود. البته در فضاهای تبلیغاتی و اجتماعی سعی شده که از همان نشان تخت و سیاه و سفید بیشتر استفاده شود. از نگاه کارشناسان، بامو شاید این بازطراحی را یک لوگوی جدید بداند، اما واقعیت این است که تغییرات آن در مقایسه با بازطراحی های رادیکال برخی خودروسازان دیگر، بسیار محافظه کارانه تر است. به احتمال زیاد، بسیاری از علاقه مندان خودرو و حتی مشتریان کمپانی بدون اشاره رسانه ها، متوجه این تغییر نمی شدند. با این حال، همین اصلاحات جزئی حکایت از آن دارد که بامو همچنان به دنبال همگام سازی هویت بصری خود با دنیای مدرن، به ویژه در عصر خودروهای الکتریکی و دیجیتال است؛ بدون آن که ریشه های تاریخی و اصالت برند را قربانی کند. علاوه بر لوگوی اصلی، بامو در حال آماده سازی نسخه به روز شده از لوگوی بخش M پرفورمنس است. این لوگو قرار است از ماه فوریه روی محصولات اسپرت و پرفورمنس این برند نصب شود. هنوز مشخص نیست دقیقا چه تغییراتی در لوگوی M اعمال خواهد شد



پیوند نیسان «زد ۳۵۰» با پورشه و سوبارو



«یک نیسان 350Z مدل ۲۰۰۳ با یک دگردیسی کامل و الهام از دنیای سایبر پانک، به خودرویی منحصر به فرد تبدیل شده است که انگار از دل فیلم‌های علمی-تخیلی بیرون آمده است. این پروژه جسورانه با پیوند قطعاتی از تویوتا، سوبارو و حتی پورشه، مرزهای تیونینگ را در هم شکسته و به یک اثر هنری متحرک بدل شده است. مالک این خودرو که ساکن کالیفرنیا است، با الهام از بازی سایبر پانک و فیلم بلید رانر، کوبه اسپرت خود را به یک هیولای خیابانی تبدیل کرده که پیش از رسیدن به این شکل نهایی، حداقل چهار مرحله تغییرات اساسی را پشت سر گذاشته است. در نمای جلو، چراغ‌های آشنای سوبارو و BRZ با گرافیک LED سفارشی که یادآور محصولات

لکسوس است، جایگزین چراغ‌های اصلی شده‌اند. سپر جلویی ترکیبی از سپرهای 350Z و BRZ است که در کنار یک کاپوت مجهز به در بچه، چهره‌ای کاملاً تهاجمی به خودرو بخشیده است؛ اما شاید خبره‌کننده‌ترین بخش این خودرو، نمای عقب آن باشد؛ جایی که یک نور LED سراسری بر گرفته از پورشه ۹۱۱ امضای اصلی طراحی شده است. یک بال بزرگ، دیفیوزر مربعی شکل با خروجی‌های آگزوز دوگانه و یک در صندوق سفارشی، این نمای آینده‌نگرانه را تکمیل می‌کنند. بدنه خودرو با یک کیت عریض وارداتی از ژاپن تزئین شده که با ورودی‌های هوای اضافی و بالچه‌های متعدد، ظاهری خشن و عضلانی به آن داده است.

عرضه جدید خودروهای وارداتی با شرط حساب و کالتی

اهرم تنظیم بازار وارداتی‌ها حذف خواهد شد؟



واردات خودرو

در سال آینده چه روندی خواهد داشت؟ به نظر می‌رسد ورود خودروهای خارجی



احسان ناصر بابلی
e.naseri@autoworld.ir

در سال ۱۴۰۵ بیش از هر زمان دیگری به شرایط سیاسی و ارزی کشور گره خورده و برخلاف برخی دوره‌ها که سیاست‌گذار از واردات به عنوان اهرم تنظیم بازار استفاده می‌کرد، این ابزار در سال آینده در اولویت سیاسی دولت قرار نداشته باشد. شواهد موجود در لایحه بودجه ۱۴۰۵ تا حدی این موضوع را تایید می‌کند؛ اما مرور تجربه سال‌های گذشته سه الگوی متفاوت را پیش روی تحلیلگران قرار می‌دهد: جهش نسبی واردات در سال ۱۴۰۳، کند شدن روند ورود خودرو در سال ۱۴۰۴ و توقف کامل واردات در فاصله سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۱. اکنون پرسش کلیدی این است که کدام سناریو در سال آینده تکرار خواهد شد؟ برآیند متغیرهای اقتصادی و سیاسی، از محدودیت منابع ارزی گرفته تا جهت‌گیری حمایتی از تولید داخل، احتمال تکرار سناریوی رونق واردات را تضعیف می‌کند. لایحه بودجه سال آینده که به نوعی نقشه مالی دولت محسوب می‌شود، نه تنها سیگنال مثبتی به افزایش واردات خودرو نمی‌دهد، بلکه از عقب‌نشینی دولت از رویکرد تسهیل‌گرانه تعرفه‌ای نیز حکایت دارد.

افزایش قابل توجه نرخ‌های تعرفه در ردیف‌های مختلف خودرویی، حذف امکان ورود خودروهای بالای ۲۰۰۰ سی‌سی و کاهش شدید در آمد پیش‌بینی شده دولت از محل حقوق ورودی خودرو، همگی نشان می‌دهد واردات در سال آینده بیشتر در حاشیه سیاست‌گذاری بازار خودرو قرار خواهد داشت تا در متن آن. کاهش درآمد پیش‌بینی شده دولت از محل واردات خودرو از حدود ۱۴۰ همت در سال جاری به حدود ۳۰ همت در بودجه سال آینده، یعنی افتی نزدیک به ۷۸.۵ درصد که به تنهایی یک علامت روشن است مبنی بر این که سیاست‌گذار انتظار حجم بالایی از ورود خودرو را ندارد.

از سوی دیگر، هر چند در متن بودجه ردیف مستقلی برای تخصیص ارز واردات خودرو دیده نمی‌شود، اما ترکیب تعرفه‌ها و رقم درآمدی هدف‌گذاری شده نشان می‌دهد سقف ارزی در نظر گرفته شده برای این بخش احتمالاً در محدوده ۴۰۰ میلیون دلار خواهد بود؛ رقمی که در مقایسه با هدف‌گذاری ۲ میلیارد دلاری سال جاری، به مراتب کوچک‌تر است؛ آن هم در شرایطی که به گفته فعالان این حوزه، بخش عمده واردات امسال نیز بازار اشخاص انجام شده و ارز رسمی چندانی به این بخش تخصیص نیافته است.

هم‌زمان، گزارش‌ها درباره لایحه بودجه ۱۴۰۵ در بخش صنعت نیز تلویحاً بر همین نکته صحنه می‌گذارد که تمرکز سیاست‌گذار بیش از واردات، بر سمت عرضه داخلی قرار دارد. مجموعه این نشانه‌ها حاکی از آن است که در سال آینده، واردات خودرو

به سختی می‌تواند نقش پررنگی در تنظیم بازار و مهار قیمت‌ها ایفا کند و بار اصلی پاسخ به تقاضا، همچنان بر دوش خودروسازان و مونتاژکاران داخلی خواهد بود؛ مسیری که اگر بارشد تولید و بهبود کیفیت همراه نشود، می‌تواند شکاف عرضه و تقاضا را پایدار نگه دارد.

از طرفی طبق اعلام سامانه یکپارچه عرضه خودروهای وارداتی، دور جدید فروش این دست‌از خودروها از ۲۵ بهمن ماه آغاز می‌شود. در این دور از فروش بار دیگر لزوم افتتاح حساب‌های و کالتی به شرط ثبت نام بازگشته است. همچنین تصمیم سازمان حمایت مبنی بر اعلام قیمت از طرف واردکنندگان و نظارت پسینی این سازمان از این مرحله آغاز شده است.

بر اساس این اطلاعیه افتتاح حساب‌های و کالتی از ۲۵ بهمن ماه یعنی از شنبه هفته آینده آغاز خواهد شد و چهار مدل خودرو با سال ساخت ۲۰۲۵ و ۲۰۲۶ از سه شرکت مختلف در این دوره عرضه می‌شود. تمامی این خودروها مدل‌های مختلف تویوتا هستند که شامل کرولا کراس (فیس قدیمی و نیوفیس)، رافور، فرانتلندر و کرولا می‌شود. این دور از فروش خودروهای وارداتی در حالی کلید می‌خورد که عرضه قبلی این دست از خودروها به تازگی به اتمام رسیده است.

دور پیشین عرضه از پنجم تا هفتم بهمن ماه بود. نگاهی به روند چند ماه گذشته نشان می‌دهد در ماه‌های اخیر تقریباً در هر ماه دوبار عرضه وارداتی‌ها را شاهد بوده‌ایم. گرچه واردکنندگان خودرو از ابتدای امسال مجبور شده‌اند که از ارزش شخصی برای واردات استفاده کنند و دولت هیچ ارزی به آن‌ها اختصاص نداده، اما باز هم واردات آن‌ها با سهمیه خاصی همراه است؛ یعنی هر واردکننده به میزان مشخصی می‌تواند واردات خودرو و انجام دهد. افزایش مراحل عرضه خودرو در کنار نام شرکت‌های عرضه‌کننده که بیشتر شرکت‌های جدیدالورود هستند نشان می‌دهد احتمالاً سیاست‌گذاران با نزدیک شدن به پایان سال در حال تخصیص سهمیه‌های وارداتی هستند.

همچنین تصمیم دی ماه سازمان حمایت در مورد تغییر در ساز و کار اعلام قیمت‌ها از این مرحله

آغاز شده است. اواسط دی ماه جلسه‌ای بین سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان و ۴۳ شرکت واردکننده خودرو برگزار شد. در این جلسه مقرر شد مصوبه شورای رقابت در خصوص خروج خودروهای وارداتی از مصوبه ۵۴۳ این شورا مبنی بر قیمت‌گذاری خودروهای سواری اجرایی شود. به معنای دیگر قیمت‌ها توسط شرکت‌های واردکننده مشخص و اعلام شود و سازمان حمایت نظارت پسینی کند؛ یعنی پس از قیمت‌گذاری، سازمان حمایت ورود کرده و اگر شکایتی ثبت شود یا واردکنندگان از فرمول اعلام شده عدول کنند با آن‌ها برخورد شود.

نکته قابل توجه دیگر این که عرضه خودروهای وارداتی در نوعی ابهام آماری در حال انجام است. پیش از این گمرک ایران به طور ماهانه آمار خودروهای ترخیص شده از گمرکات را منتشر می‌کرد؛ اما بعد از مهر ماه این روند متوقف شد و هیچ توضیحی هم در مورد این که چرا اطلاعاتی از تعداد خودروهای وارد شده به کشور منتشر نمی‌شود، ارائه نشد؛ بنابراین نمی‌توان بر آورد دقیقی از کاهش یا افزایش واردات خودرو داشت.

علاوه بر این بر خلاف عرضه‌های قبلی، سیاست‌گذاران خودرویی هیچ آماری از تعداد ثبت نام‌کنندگان در عرضه قبلی (پنجم بهمن ماه) وارداتی‌ها ارائه نکردند. در مرحله مذکور شرط افتتاح حساب و کالتی و مسدودسازی ۵۰۰ میلیون تومان در این حساب از شروط ثبت نام حذف شده بود. برخی اعتقاد داشتند که حذف شرط حساب و کالتی، عملاً هزینه ورود به فرآیند ثبت نام را به صفر رسانده و ثبت نام را به یک آزمون شانس عمومی تبدیل کرد.

پیش‌بینی می‌شد حتی تعداد متقاضیان در این طرح به میلیون‌ها نفر برسد، با این حال وزارت صمت آماری از تعداد کسانی که وارد این بخت آزمایی شده بودند را منتشر نکرد؛ اما در دور جدید فروش شرط بلوکه کردن ۵۰۰ میلیون تومان را باز گرداند؛ بنابراین استقبال از طرح قبلی به حدی بوده که سیاست‌گذار را از راه رفته خود بازگرداند.

بازدید معاون اجرایی رئیس‌جمهور از «کرمان موتور»

هاچ‌بک ملی «کی‌ام‌سی‌اشدو» رونمایی شد

موتورهای پیشرفته TGDی نیز افتتاح شد؛ موتورهایی که به گفته مسئولان، مصرف سوخت کمتر و بازده بالاتری دارند و قرار است در محصولات جدید این خودرو ساز به کار گرفته شوند.

تولید خودرویی با ۸۰ درصد قطعه ایرانی افتخار آمیز است معاون اجرایی رئیس‌جمهور در بازدید از کارخانه کرمان موتور، خودرو شدو کرمان موتور را که ۸۰ درصد قطعات آن ایرانی است، افتخار آمیز دانست و بر نقش کرمان موتور در توسعه صنعتی و اقتصادی جنوب شرق کشور تأکید کرد کرمان موتور با ایجاد بیش از ۱۱ هزار فرصت شغلی به طور مستقیم، یکی از مهم‌ترین ارکان توسعه صنعتی، ایجاد اشتغال پایدار و محرومیت زدایی در منطقه جنوب شرق کشور به شمار می‌رود و سهم قابل توجهی در رونق منطقه ویژه اقتصادی ارگ جدید بم دارد.



«معاون اجرایی رئیس‌جمهور در سفر به بم و بازدید از منطقه ویژه اقتصادی ارگ جدید، با حضور در کارخانه کرمان موتور از هاچ‌بک ملی «KMCSHADOW» رونمایی کرد.

محمدجعفر قائم‌پنساء، معاون اجرایی رئیس‌جمهور در جریان سفر به بم، با حضور در منطقه ویژه اقتصادی ارگ جدید، از کارخانه و خطوط تولید کرمان موتور بازدید کرد.

در این بازدید، هاچ‌بک ملی کرمان موتور با نام «کی‌ام‌سی‌اشدو» به عنوان یکی از جدیدترین محصولات بومی این خودروساز رونمایی شد. خودرویی که به عنوان نخستین هاچ‌بک ملی کرمان موتور، بر پایه پلتفرم داخلی این شرکت طراحی و توسعه یافته و نمادی از حرکت این مجموعه به سمت توسعه محصولات بومی با فناوری روز به شمار می‌رود. بر اساس برنامه‌ریزی‌های اعلام شده، تولید انبوه هاچ‌بک شدو به زودی آغاز می‌شود.

هم‌زمان با این بازدید، خط تولید



قدرت بالا با مصرف و کارایی بهینه را ممکن می‌سازد. در نمونه‌های پیشرفته مانند ۵63B44T4، خروجی قدرت به حدود ۶۰۰ تا بیش از ۶۱۷ اسب‌بخار همراه با گشتاور حدود ۷۵۰ نیوتون‌متر می‌رسد که در تمام بازه‌های دور موجود است و شتاب‌گیری بسیار قوی فراهم می‌آورد. ساختار بدنه آلومینیومی سبک‌وزن، سیستم‌های خنک‌کننده پیچیده و مبدل‌های حرارتی پیشرفته نیز کارایی حرارتی و پایداری عملکردی در فشار بالا را تقویت می‌کنند. این موتور به‌خاطر ترکیب قدرت، گشتاور پهن و پاسخ سریع در رانندگی روزمره و اسپرت تحسین می‌شود و در بین علاقه‌مندان به خودروهای عملکرد بالا به‌عنوان یک استاندارد مهندسی شناخته شده است.

موتور ۴.۴ لیتری ۸ سیلندر توین-توربو با موتور موسوم به S63 یکی از برجسته‌ترین پیشرفته‌های M این برند است که به‌طور گسترده در مدل‌های M5، M8، M5، M8 و X6 M استفاده می‌شود. این موتور با طراحی دقیق و فناوری‌های پیشرفته، عملکردی فراتر از بسیاری از V8 های سسنتی ارائه می‌دهد. ویژگی‌های کلیدی این موتور شامل آرایش V8 با توربوشارژرهای دوقلو در پیکربندی Hot V است که توربوها در داخل زاویه V بین دو ردیف سیلندر قرار دارند؛ این طراحی باعث پاسخ سریع تر گاز، کاهش تأخیر توربو و عملکرد حرارتی بهتر می‌شود. همچنین این موتور از سیستم تزریق مستقیم سوخت، Valvetronic و Double VANOS بهره می‌برد که ترکیب



موتور ۸ سیلندر منحصر به فرد با ویژگی‌ها

آیا آینده صنعت خودرو به سمت پلاگین-هیبریدی می‌رود؟

امپراتوری جدید؛ نبرد دی بین بنزین و برق!

پلاگین-هیبریدی‌ها و محدودیت‌های آن

طبق آن چه «گاردین» اعلام کرده، سازمان‌های محیط‌زیستی انتقاد کرده‌اند که PHEV ها در عمل به اندازه تبلیغات‌شان پاک نیستند. در عین حال گزارش‌های اخیر نیز نشان می‌دهد که PHEV ها در شرایط واقعی حتی تاچند برابر آلاینده‌گی بیشتری در مقایسه با آزمایش‌های رسمی دارند.

پیچیدگی فناوری

وجود هر دو پیشرانه باعث می‌شود که سیستم PHEV بسیار پیچیده‌تر از یک BEV باشد و هزینه‌های نگهداری بالاتری داشته باشد. اما در این بخش فرهنگ استفاده صحیح می‌تواند راهگشا باشد. به عبارت دیگر اگر رانندگان از باتری حتی استفاده نکنند و خودرو را به‌طور مداوم مثل هیبریدهای معمولی به کار گیرند، PHEV عملاً کاهش قابل توجهی در مصرف سوخت و آلاینده‌گی ندارد.

بازار پلاگین-هیبریدی‌ها

بر اساس آخرین گزارش‌های جهانی ارزش خرید و فروش خودروهای پلاگین-هیبریدی تا سال ۲۰۳۴ میلادی می‌تواند به حدود ۱۸۶ میلیارد دلار برسد؛ یعنی با نرخ رشد سالانه نزدیک به ۱۸ درصد. پیش‌بینی داده‌ها حاکی از آن است که حجم بازار PHEV تا سال ۲۰۳۵ میلادی بیش از ۳۷۴ میلیارد دلار خواهد بود. این به‌معنی تمرکز قابل توجه تولیدکنندگان و سرمایه‌گذاران در این حوزه است؛ البته در کنار رقابت شدید با BEV ها و EREV ها (بردافزاها)

سهم بازار به لحاظ جغرافیای

چین بزرگ‌ترین بازار PHEV در جهان است و بیش از ۷۶ درصد از فروش جهانی PHEV ها متعلق به این کشور است و چین حتی بیش از ۴۰ درصد از فروش کل خودروهای برقی را که شامل PHEV و BEV می‌شود، به خود اختصاص می‌دهد. این موضوع نشان می‌دهد که بازارهای مختلف استراتژی‌های متفاوتی در گذار به تولید و استفاده از مدل‌های برقی دارند. درحالی که در اروپا و آمریکا گرایش قوی به BEV دیده می‌شود، در چین PHEV همچنان بخش مهمی از بازار است.

نقش خودروسازان بزرگ در توسعه PHEV

تویوتا



تویوتا یکی از پیشگامان هیبرید بوده و همچنان در بخش‌های مرتبط با فناوری‌های غیر از BEV و همین‌طور PHEV و هیبریدهای پیشرفته سرمایه‌گذاری‌های زیادی انجام می‌دهد. تویوتا اخیراً متعهد شده که تا سال ۲۰۳۰ میلادی حدود ۷۰ درصد از فروش خودروهای الکتریکی و هیبریدی را به خود اختصاص دهد و برای تولید باتری‌های اختصاصی ۱۴ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری کرده است. علاوه بر این، یکی از نمونه‌های برجسته PHEV همچنان تویوتا پریوس پلاگین-هیبریدی است که به‌رورسانی‌های قابل توجهی در باتری، توان خروجی و فناوری‌های پیشرفته کمک‌راننده داشته است.

فورد

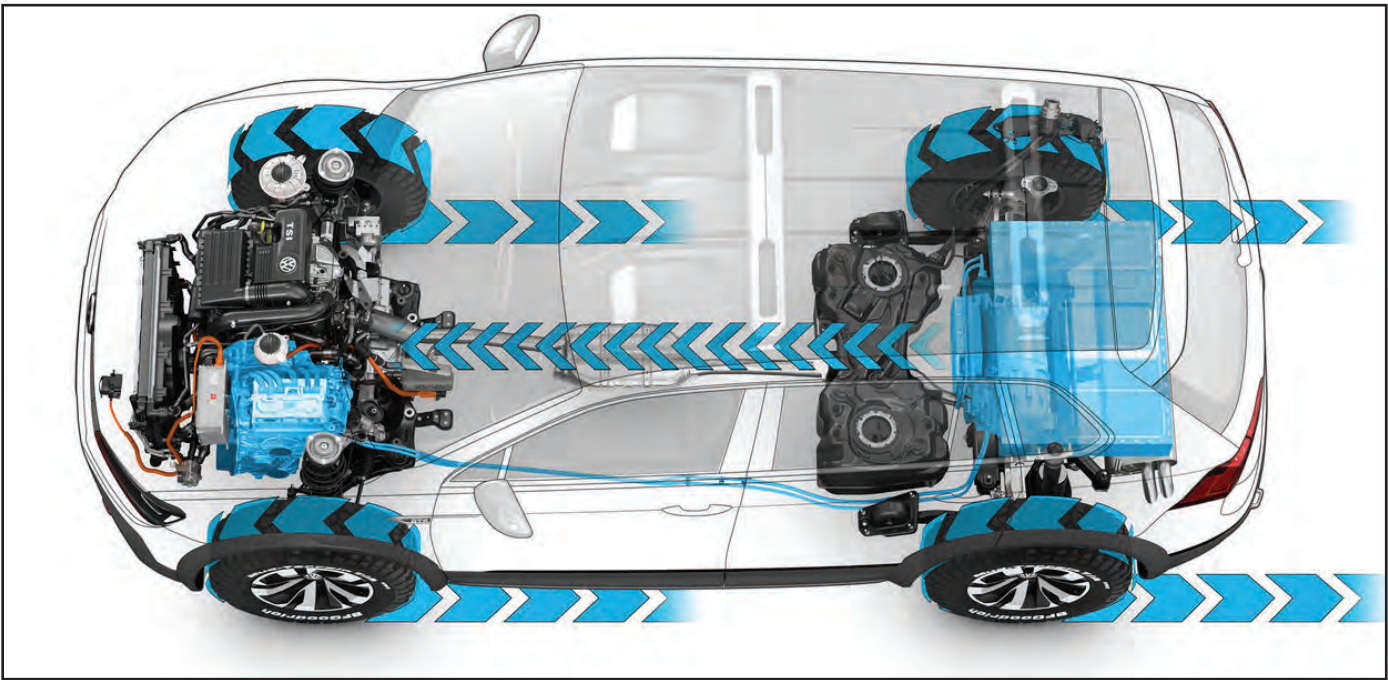


فورد در مواجهه با فروش ضعیف برخی BEV ها، تغییراتی در استراتژی خود ایجاد کرده است. این شرکت اعلام کرده که قصد دارد تمرکز بیشتری روی هیبریدها، PHEV های حرفه‌ای و خودروهای چندمنبع انرژی داشته باشد و برخی BEV ها مثل F150 Lightning را با نسخه‌های EREV و پلاگین-هیبریدی جایگزین کند.

استلانتیس و عقب‌نشینی موقت از PHEV

استلانتیس، مالک برندهایی چون جیب، کرایسلر، دوج، آلفا رومئو، فراری، پژو و سیتروئن اعلام کرده که تولید مدل‌های سنتی PHEV خود در آمریکای شمالی را برای امسال متوقف می‌کند. این تصمیم بخشی از بازنگری استراتژیک در خط تولید است؛ تا تمرکز بیشتر بر خودروهای هیبریدی، BEV های حرفه‌ای و تغییر برخی مدل‌ها به نسخه EREV. این حرکت نشان می‌دهد که حتی بزرگ‌ترین خودروسازان نیز در انتخاب بین PHEV و BEV دچار بازنگری اساسی در استراتژی شده‌اند.

طی یک دهه اخیر، صنعت خودرو تحت تأثیر فشارهای ناشی از قوانین زیست‌محیطی، تغییر سلیقه مصرف‌کنندگان و توسعه سریع فناوری باتری‌ها شاهد گذار بی‌سابقه‌ای از موتورهای احتراق داخلی (ICE) به سمت سیستم‌های الکتریکی و البته هیبریدی بوده است. در این بین خودروهای پلاگین-هیبریدی (PHEV) در میان موتورهای سنتی و خودروهای برقی تمام‌الکتریکی جایگاه بسیار خاصی دارند. برخلاف هیبریدهای معمولی، این خودروها باتری‌های بزرگ‌تری دارند که می‌توانند از طریق برق شهری شارژ شوند و با برد الکتریکی قابل توجهی حرکت کنند؛ در حالی که در صورت نیاز از موتور احتراق در کنار موتور الکتریکی استفاده می‌کنند. در ادامه نگاهی به ساختار این نوع خودرو هیبریدی و جایگاه آن در آینده این صنعت خواهیم انداخت.



مقایسه کوتاه با خودروهای تمام‌برقی (BEV)

در خودروهای پلاگین-هیبریدی قوای محرکه ترکیبی از بنزین و برق بوده که در تمام‌برقی یا BEV تمام‌الکتریکی و بدون موتور احتراق داخلی است. در زمینه برد حرکتی برگ برنده نیز با پلاگین-هیبریدی هاست که به‌لطف استفاده از انرژی الکتریکی و موتور احتراق داخلی برد بسیار بالاتری دارد. در خودروهای تمام‌برقی وابستگی به ظرفیت باتری و زیرساخت شارژ بسیار بالاست. همچنین در بخش آلاینده‌گی پلاگین-هیبریدی‌ها دارای سطح آلاینده کم‌تر اما نه صفر در استفاده ترکیبی بوده و در مدل تمام‌الکتریکی آلاینده‌گی کاملاً صفر است. از سوی دیگر بخش نگهداری در خودروهای پلاگین-هیبریدی به‌دلیل استفاده از موتور بنزینی سرویس‌های دوره‌ای نیاز داشته و این در حالی است که در مدل تمام‌برقی هزینه سوخت و وجود نداشته و هزینه نگهداری پایین‌تری دارند.

جایگاه آینده پلاگین-هیبریدها در صنعت خودرو



تحلیلگران صنعت خودرو و معتقدند PHEV نقش «فناوری گذار» را ایفا می‌کنند؛ یعنی پلی میان عصر سوخت فسیلی و آینده تمام‌برقی. چرا که در روند کلیدی آینده صنعت خودرو به افزایش ظرفیت باتری اهمیت بسیار داده می‌شود و نسل جدید پلاگین-هیبریدی‌ها به بردهای بیش از ۲۰۰۰ کیلومتر نیز دست خواهند یافت. موضوع دیگر شارژ سریع‌تر بوده که افزایش توان شارژ AC و حتی ورودی شارژ‌های DC در برخی مدل‌ها امکان‌پذیر شده است. همچنین بهینه‌سازی مدیریت انرژی توسط هوش مصنوعی و الگوریتم‌های پیش‌بینی مسیر و ترافیک، مصرف انرژی در پلاگین-هیبریدی‌ها را بهینه‌تر کرده است. یکی دیگر از مهم‌ترین دلایل بهره‌گیری گسترده از PHEV ها ادغام با پلت‌فرم‌های ماژولار برقی است که سبب می‌شود خودروسازان بتوانند از شاسی‌های مشترک با تمام‌برقی‌ها استفاده کنند.

پیشرفت خودروسازان مطرح در فناوری PHEV

تکنولوژی پلاگین-هیبریدی توسط بسیاری از کمپانی‌های مطرح به‌خوبی توسعه و هوشمندسازی شده است. با بام با توسعه سامانه eDrive نسل پنجم با راندمان بالاتر و باتری‌های پرظرفیت‌تر این تکنولوژی را تا حد زیادی ارتقا بخشیده است. در مقابل مرسدس بنز با معرفی PHEV های با برد برقی بیش از ۱۰۰۰ کیلومتر در کلاس لوکس، انقلابی در این عرصه به پا کرده است. اما از تویوتا نباید صرف‌نظر کرد که با بهبود معماری سری -موازی و تمرکز بر دوام باتری اطمینان و کیفیت را در کلاس پلاگین-هیبریدی‌ها به‌خوبی ارتقا داده است. کمپانی ولوو نیز با استفاده از PHEV ها به‌عنوان هسته اصلی استراتژی برقی‌سازی به‌دنیای الکتریکی ها ورود کرده است. از سوی دیگر بی‌وای‌دی نیز با توسعه سیستم‌های سوپر هیبرید و راندمان حرارتی بسیار بالاتر، در این زمینه نوآوری جدیدی را ابداع کرده است.

ساختار پلاگین-هیبریدی چگونه است؟

خودروهای پلاگین-هیبریدی یا «Plug-in Hybrid Electric Vehicles» را که به‌اختصار PHEV نیز از آن‌ها یاد می‌شود، یکی از پیچیده‌ترین و در عین حال هوشمندانه‌ترین راهکارهای گذار از پیشرانه‌های درون‌سوز سنتی به قوای محرکه تمام‌برقی هستند. این دسته از خودروها با ترکیب موتور احتراق داخلی و سامانه محرکه الکتریکی قابل شارژ از طریق برق شهری تلاش می‌کنند مزایای هر دو جهان را در قالب یک پلت‌فرم واحد ارائه دهند. ساختار یک خودرو پلاگین-هیبریدی به‌طور کلی از چند بخش اصلی تشکیل شده است.

۱- موتور احتراق داخلی یا ICE که همان موتور بنزینی یا دیزلی است که وظیفه تأمین نیرو در سرعت‌های بالا، مسیرهای طولانی یا هنگام افت شارژ باتری را بر عهده دارد. در بسیاری از معماری‌ها، موتور درون‌سوز علاوه بر حرکت خودرو، نقش ژنراتور برای شارژ باتری را نیز ایفا می‌کند. ۲- موتور یا موتورهای الکتریکی؛ پیشرانه الکتریکی می‌تواند به‌صورت مستقل خودرو را به حرکت درآورد. در حالت تمام‌برقی (EV Mode)، خودرو بدون مصرف سوخت فسیلی و با آلاینده‌گی صفر حرکت می‌کند. ۳- باتری ولتاژ بالا؛ برخلاف هیبریدهای معمولی، ظرفیت باتری در PHEV ها بسیار بزرگ‌تر است (معمولاً ۱۰ تا ۳۰ کیلووات-ساعت یا بیشتر) و از طریق اتصال به شبکه برق خارجی شارژ می‌شود. ۴- ماژول مدیریت انرژی یا EMS؛ این واحد الکترونیکی به‌صورت لحظه‌ای تصمیم می‌گیرد که نیرو از کدام منبع (بنزین، برق یا ترکیبی) تأمین شود تا بیشترین بهره‌وری به‌دست آید. ۵- گیربکس و سیستم انتقال قدرت ترکیبی؛ در معماری‌های سری، موازی یا سری-موازی، انتقال نیرو می‌تواند تنها از موتور الکتریکی، تنها از موتور درون‌سوز یا از هر دو به‌صورت هم‌زمان انجام شود.

مزایای خودروهای پلاگین-هیبریدی

۱- کاهش مصرف سوخت: در سفرهای شهری کوتاه، بسیاری از PHEV ها قادر هستند تنها با برق بین ۲۰ تا ۸۰ کیلومتر حرکت کنند. این موضوع مصرف سوخت روزمره را به‌شدت کاهش می‌دهد. ۲- آلاینده‌گی کمتر: در حالت تمام‌برقی، آلاینده‌گی آگرو صفر است. حتی در حالت ترکیبی نیز به‌دلیل کمک موتور الکتریکی، میزان CO2 کمتر از خودروهای بنزینی است. ۳- حذف اضطراب برد یا Range Anxiety: برخلاف خودروهای تمام‌برقی، وجود موتور بنزینی باعث می‌شود راننده نگران اتمام شارژ در مسیرهای طولانی نباشد. ۴- عملکرد فنی بهتر: ترکیب گشتاور لحظه‌ای موتور برقی با قدرت موتور درون‌سوز، شتاب‌گیری بسیار قدرتمندی ایجاد می‌کند. بسیاری از سوپراسپرت‌ها و خودروهای پرطرف‌منس جدید از همین معماری بهره می‌برند. ۵- انعطاف در زیرساخت شارژ: در صورت نبود ایستگاه شارژ، خودرو همچنان مانند یک خودرو هیبریدی یا بنزینی قابل استفاده است.

معایب و چالش‌ها

خودروهای پلاگین-هیبریدی مانند سایر خودروها دارای معایب و چالش‌هایی نیز هستند که از مهم‌ترین آن‌ها می‌توان به پیچیدگی فنی بالا اشاره کرد و این که وجود دو سامانه محرکه مجزا، هزینه تولید، تعمیر و نگهداری را افزایش می‌دهد. همچنین وزن بیشتر مورد دیگر است و این که باتری بزرگ به همراه موتور بنزینی با وزن بالاتر که می‌تواند هندلینگ و مصرف سوخت در حالت بنزینی را تحت تأثیر قرار دهد. در عین حال کارایی وابسته به الگوی استفاده مورد دیگر است و اگر کاربر به‌طور منظم خودرو را شارژ نکند، مصرف سوخت و آلاینده‌گی می‌تواند نزدیک به یک خودرو بنزینی شود. در نهایت باید به فضای کمتر کابین یا صندوق اشاره کرد؛ بر این اساس جانمایی باتری‌ها گاهی باعث کاهش فضای بار می‌شود که این مساله می‌تواند ناراضی‌تای مالک خودرو را به‌همراه داشته باشد.

هپیریدی (CHEVAL 6 HEV) مدل ۱۴۰۴ و باقیمت مصرف‌کننده حدود ۴ میلیارد و ۶۵۱ میلیون تومان در رنگ‌های سفید و مشکی عرضه می‌شود. زمان تحویل خودرو طی ۳۰ روز کاری است.

لازم به ذکر است تخصیص رنگ و محصول بر اساس زمان واریز وجه و اولویت پرداخت انجام می‌شود و رنگ تریم خودرو بر اساس موجودی توسط شرکت تعیین خواهد شد.

فروش شوال ۶ هپیریدی ویژه سله طرح عادی، جوانی جمعیت و جایگزینی خودروهای فرسوده غیر تاکسی آغاز شد. بر اساس اطلاعیه منتشر شده توسط بهمن موتور، شوال ۶ هپیریدی به صورت نقدی با قیمت قطعی و تحویل فوری عرضه می‌شود. متقاضیان می‌توانند از ساعت ۱۰ روز سه‌شنبه ۲۱ بهمن تا ساعت ۲۲ روز جمعه ۲۴ بهمن ۱۴۰۴ نسبت به پیش‌ثبت‌نام آنلاین از طریق سایت شرکت به آدرس <http://Bahman.Iranecar.com> اقدام کنند. در این طرح فروش شوال ۶



فروش «شوال ۶» هپیریدی با قیمت قطعی و تحویل فوری



فرسودگی ناوگان، ناترازی انرژی را تشدید می‌کند؛

نوسازی حمل‌ونقل باری؛ گره قدیمی اقتصاد در جابه‌جایی کالا

بخش حمل‌ونقل یکی از مصرف‌کنندگان اصلی سوخت در کشور است. هر گونه برنامه نوسازی ناوگان باری باید با سیاست‌های انرژی هماهنگ باشد



حمل‌ونقل باری ستون فقرات اقتصاد هر کشوری است؛ بخشی که بی‌وقفه در حال جابه‌جایی مواد اولیه، کالاهای واسطه‌ای و محصولات نهایی است و بدون آن، زنجیره تولید از حرکت بازمی‌ایستد. با این حال، این ستون فقرات در ایران سال‌هاست با درد مزمنی به نام «فرسودگی ناوگان» دست‌وپنجه نرم می‌کند. وجود حدود ۱۲۰ هزار دستگاه کامیون فرسوده در جاده‌های کشور، تنها یک عدد نیست؛ نشانه‌ای از انباشت تصمیم‌های نیمه‌تمام، محدودیت‌های ارزی، ضعف نظام تأمین مالی و نبود یک برنامه منسجم بلندمدت برای نوسازی است. اکنون که رشد تقاضا در بخش خودروهای تجاری به حدود ۴۰ درصد رسیده، پرسش اصلی این است که آیا این فرصت می‌تواند به نقطه عطفی برای بازآرایی ناوگان باری کشور تبدیل شود یا همچنان در پیچ‌وخم سیاست‌گذاری متوقف خواهد ماند؟

ناوگان فرسوده؛ هزینه‌ای پنهان برای اقتصاد فرسودگی در حمل‌ونقل باری تنها به معنای عمر بالای یک کامیون نیست. هر خودرو فرسوده، مصرف سوخت بالاتر، استهلاک بیشتر، هزینه تعمیرات سنگین‌تر و آلایندگی افزون‌تری به اقتصاد تحمیل می‌کند. در شرایطی که کشور با ناترازی انرژی مواجه است، تردد هزاران کامیون با فناوری قدیمی به معنای هدررفت روزانه میلیون‌ها لیتر سوخت است؛ سوختی که می‌توانست در بخش‌های مولد مصرف شود یا به صادرات اختصاص یابد. افزون بر این، کامیون‌های فرسوده از منظر ایمنی نیز چالش‌زا هستند. افزایش احتمال نقص فنی، کاهش کارایی سیستم‌های ترمز و تعلیق و نبود تجهیزات ایمنی به‌روز، هزینه‌های اجتماعی و انسانی سنگینی ایجاد می‌کند. بنابراین نوسازی ناوگان باری نه‌فقط یک پروژه صنعتی، بلکه یک ضرورت اقتصادی، زیست‌محیطی و ایمنی است.

رشد تقاضا؛ فرصت یا فشار مضاعف؟

در سال جاری تقاضا برای خودروهای تجاری رشد قابل توجهی داشته است. این رشد از یک سو می‌تواند نشان‌دهنده افزایش فعالیت‌های اقتصادی و نیاز بازار به ظرفیت حمل بیشتر باشد و از سوی دیگر، هشدار ی است درباره شکاف میان عرضه و تقاضا در بازار خودروهای سنگین.

اگر این افزایش تقاضا با برنامه‌ریزی دقیق همراه شود، می‌تواند موتور محرک نوسازی باشد. به این معنا که به جای ورود محدود و پراکنده خودروهای جدید، یک طرح جامع جایگزینی ناوگان فرسوده اجرا شود؛ طرحی که هم تولیدکنندگان داخلی را درگیر کند، هم واردات هدفمند را به عنوان مکمل ببیند و هم منابع مالی آن به صورت شفاف و پایدار تعریف شود. اما در صورت نبود راهبرد مشخص، رشد تقاضا ممکن است صرفاً به افزایش قیمت‌ها و فشار بیشتر بر رانندگان و شرکت‌های حمل‌ونقل بینجامد؛ فعالانی که خود با حاشیه‌سود محدود و هزینه‌های رو به افزایش مواجه هستند.

محدودیت ارزی و معادله تأمین مالی

یکی از مهم‌ترین موانع نوسازی ناوگان باری، محدودیت منابع ارزی است. تولید یا واردات کامیون‌های جدید، به‌ویژه مدل‌های کم‌مصرف و دارای فناوری روز، نیازمند تأمین ارز است.

در شرایطی که اقتصاد با تنگنای ارزی روبه‌رو است، اولویت‌بندی منابع به‌موضوعی حساس تبدیل می‌شود. در این میان، تأکید بر صادرات به عنوان «شاهرگ حیاتی اقتصاد» معنایی دوگانه پیدا می‌کند. از یک سو، توسعه صادرات می‌تواند بخشی از نیاز ارزی صنعت خودروهای تجاری را تأمین کند؛ از سوی دیگر، حمل‌ونقل کارآمد خود پیش‌نیاز توسعه صادرات است. به بیان دیگر، بدون ناوگان باری نوسازی‌شده و کارآمد، رقابت‌پذیری صادراتی نیز کاهش می‌یابد. این رابطه دوطرفه نشان می‌دهد که نوسازی ناوگان باری باید در متن راهبرد کلان تجارت خارجی دیده شود، نه در حاشیه آن.

نقش بخش خصوصی؛ از سرمایه‌گذاری تا مدیریت بهره‌وری

تجربه توسعه صنعتی در استان‌هایی که در صدور مجوزهای صنعتی و بهره‌برداری پیش‌تاز بوده‌اند، نشان می‌دهد که بدون حضور فعال بخش خصوصی، حرکت رو به جلو ممکن نیست. در حوزه حمل‌ونقل باری نیز چنین است. رانندگان، شرکت‌های حمل‌ونقل و سرمایه‌گذاران بخش خصوصی، بازیگران اصلی این میدان هستند.

اما مشارکت بخش خصوصی نیازمند اعتماد و ثبات است. اگر فعال اقتصادی نتواند چشم‌انداز روشنی از بازگشت سرمایه داشته باشد، طبیعی است که در خرید کامیون جدید یا مشارکت در طرح‌های نوسازی مردد شود. بنابراین دولت باید بیش از هر چیز، نقش تسهیل‌گر را ایفا کند؛ ایجاد ابزارهای تأمین مالی متنوع، کاهش بوروکراسی، تضمین ثبات مقررات و پرهیز از تصمیم‌های مقطعی.

تولید داخلی و انتقال فناوری؛ دوروی یک سکه

نوسازی ناوگان باری می‌تواند به فرصتی برای تعمیق ساخت داخل تبدیل شود. افزایش عمق داخلی‌سازی قطعات، ارتقای فناوری تولید و همکاری با شرکای خارجی برای انتقال دانش فنی، از جمله مسیرهایی است که می‌تواند هم وابستگی را کاهش دهد و هم اشتغال صنعتی را تقویت کند. با این حال، داخلی‌سازی زمانی معنا دارد که با بهره‌وری همراه باشد. تولید کامیون با فناوری قدیمی و مصرف سوخت بالا، حتی اگر کاملاً داخلی باشد، نمی‌تواند پاسخگوی نیاز امروز اقتصاد باشد. سیاست صنعتی باید به گونه‌ای طراحی شود که تولیدکننده را به سمت ارتقای استانداردها، کاهش مصرف انرژی و افزایش کیفیت سوق دهد.

انرژی؛ حلقه مفقوده در سیاست‌گذاری حمل‌ونقل

بخش حمل‌ونقل یکی از مصرف‌کنندگان اصلی سوخت در کشور است. هر گونه

برنامه نوسازی ناوگان باری باید با سیاست‌های انرژی هماهنگ باشد. کامیون‌های جدید با استانداردهای مصرف پایین‌تر می‌توانند سهم قابل توجهی در کاهش مصرف گازوئیل داشته باشند. این کاهش مصرف، در مقیاس ملی به معنای آزادسازی منابع برای سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها یا صادرات انرژی است. از این منظر، نوسازی ناوگان باری نه هزینه، بلکه سرمایه‌گذاری است؛ سرمایه‌گذاری‌ای که بازگشت آن در قالب صرفه‌جویی انرژی، کاهش آلایندگی و افزایش بهره‌وری اقتصادی قابل محاسبه است. غفلت از این نگاه، سبب می‌شود طرح‌های نوسازی صرفاً به عنوان بار مالی دیده شوند، نه به عنوان راهکاری برای اصلاح ساختار.

زنجیره تولید ثروت؛ از جاده تا کارخانه

حرکت در مسیر «تولید ثروت» بدون زنجیره حمل‌ونقل کارآمد ممکن نیست. کامیونی که مواد اولیه را به‌موقع به کارخانه می‌رساند و محصول نهایی را با هزینه منطقی به بازار داخلی یا مرز صادراتی منتقل می‌کند، بخشی از فرآیند خلق ارزش است. هر اختلال در این زنجیره، هزینه تولید را افزایش داده و رقابت‌پذیری را کاهش می‌دهد. بنابراین نوسازی حمل‌ونقل باری باید در چارچوب یک نگاه سیستمی دیده شود؛ نگاهی که صنعت، انرژی، تجارت خارجی و سیاست‌های مالی را به هم پیوند می‌دهد. اجرای طرح‌های پراکنده و کوتاه‌مدت، بدون اتصال به این چارچوب، تنها به جابه‌جایی اعداد در گزارش‌های انجمد، نه تغییر واقعی در میدان عمل.

مسیر پیش‌رو؛ تصمیم‌های بزرگ برای گره قدیمی

اکنون که هم ضرورت نوسازی ناوگان باری آشکار است و هم تقاضای بازار نشانه‌هایی از پویایی دارد، زمان تصمیم‌های بزرگ فرا رسیده است. تصمیم‌هایی که باید چندویژگی داشته باشند:

نخست، پایداری؛ طرحی که هر سال با تغییر شرایط متوقف نشود.

دوم، شفافیت مالی؛ منابع تأمین مالی آن روشن و قابل اتکا باشد.

سوم، هم‌راستایی با سیاست انرژی و تجارت؛ تاز دوباره کاری و تعارض جلوگیری شود.

چهارم، تقویت رقابت و کیفیت؛ ناوگان جدید، واقعاً به بهبود بهره‌وری بینجامد نوسازی حمل‌ونقل باری، آزمونی برای سیاست صنعتی کشور است. اگر این پروژه بانگاه جامع و اراده‌اجرائی دنبال شود، می‌تواند هم‌زمان به کاهش مصرف انرژی، افزایش ایمنی جاده‌ها، ارتقای فناوری تولید و تقویت صادرات کمک کند. در غیر این صورت، عدد ۱۲۰ هزار دستگاه کامیون فرسوده همچنان در گزارش‌ها تکرار خواهد شد و اقتصاد کشور هزینه‌های پنهان آن را خواهد پرداخت. امروز بیش از هر زمان دیگری روشن است که جاده‌های کشور تنها مسیر عبور کالا نیستند؛ بلکه مسیر عبور سیاست‌های اقتصادی نیز به‌شمار می‌روند. در نتیجه کیفیت این سیاست‌هاست که تعیین می‌کند ناوگان باری کشور در مسیر نوسازی حرکت کند یا در گرداب فرسودگی باقی بماند.

کشنده GX560 سایپا دیزل با کمترین امتیاز منفی، باکیفیت‌ترین کشنده تولید داخل شد

به گزارش «سایپانیوز» مجید جالوطی، مدیر کیفیت شرکت سایپادیزل با اعلام این خبر گفت: «کشنده دانگ فنگ GX560 سایپادیزل بر اساس گزارش ISQI که حاصل انجام آزمون‌های مختلف کیفی است، در میان ۹ کشنده تولیدی خودروسازان کشور، موفق به کسب کمترین امتیاز منفی و قرار گرفتن در صدر جدول کیفیت شد.»



وی با اشاره

به روند مثبت عملکرد محصولات سایپادیزل در سال جاری افزود: «بر اساس گزارش‌های ISQI، محصولات سایپادیزل در سال جاری رتبه‌های بالایی را در رقابت کیفی با سایر خودروسازان تجاری کشور به‌دست آورده است. این دومین بار متوالی در سال جاری است که یکی از محصولات سایپادیزل در صدر جدول کیفیت قرار می‌گیرد؛ به‌طوری‌که در ماه گذشته نیز کامیونت فوتون M4 عنوان باکیفیت‌ترین کامیونت کشور را کسب کرده بود.»

مدیر کیفیت سایپادیزل با تأکید بر رویکرد کیفی این شرکت تصریح کرد: «طی یک سال گذشته، افزایش و ارتقای کیفیت محصولات تا بالاترین سطوح کیفی در اولویت سایپادیزل قرار داشته است.»

جالوطی با بیان این‌که کار گروه‌های تخصصی کیفیت با برنامه‌ای از پیش تعیین‌شده تمامی فرآیندهای تأمین تا تولید را به‌صورت مستمر پایش



می‌کنند، افزود: «این کار گروه‌ها از ابتدای سال جاری تمامی مراحل، از ورود قطعات CKD تا فرآیندهای مختلف مونتاژ را به‌صورت دقیق میزری کرده و قطعات دارای اشکال را پیش‌از پس‌از مونتاژ شناسایی و تعویض می‌کنند.»

وی به دیگر اقدامات سایپادیزل در حوزه کیفیت اشاره کرد و گفت: «به‌روزرسانی دانش و آموزش سرپرستان خطوط تولید، بهره‌گیری از تجربیات مونتاژ محصولات ولوو در سال‌های گذشته و همچنین به‌روزرسانی اتوماسیون تغذیه خطوط تولید، از جمله اقداماتی بوده که نقش موثری در ارتقای سطح کیفی کشنده GX560 داشته و این محصول را به‌قوی‌ترین و باکیفیت‌ترین کشنده مونتاژی کشور تبدیل کرده است.» مدیر کیفیت سایپادیزل در پایان خاطر نشان کرد: «تعامل موثر میان سایپادیزل و شرکای تجاری در حوزه کیفیت، زمینه انتقال مطلوب دانش فنی را فراهم کرده و امیدواریم با تداوم این همکاری‌ها، در آینده نیز شاهد دستاوردهای بیشتری در حوزه کیفیت محصولات باشیم.»



بسیاری از متقاضیان خودرو به ناچار به دنبال تهیه و خرید موتور سیکلت به خصوص انواع اسکوتر می‌روند و این مساله به‌خودی خود سبب رونق داخلی پرفرمدار می‌روند و همین مساله می‌تواند سبب کاهش تعداد این مدل خودروها در بازار و به تبع آن بالا رفتن قیمت آن‌ها در مقایسه با سایر مدل‌های

هر سال با فرا رسیدن فصل‌های بهار و تابستان خرید و فروش موتور سیکلت، به‌خصوص اسکوترها تا حدی رونق می‌گیرد. اما با توجه به این‌که این روزها با رشد چشمگیر بهای انواع خودرو در بازار مواجه هستیم و به تناسب آن، قدرت خرید مصرف‌کننده نیز روبه کاهش است،



داغ شدن بازار اسکوترها در فصل سرد سال

تحلیل



کامران طالبی‌فرد

کارشناس بازار

k.talebifard@autoworld.ir

چرا خودروهای تولید داخل با بیشترین افزایش قیمت مواجه شده‌اند؟

حاضر در بازار شود.

در عین حال به دلیل کاهش قدرت خرید مصرف‌کننده، این روزها تقاضا برای خودروهای داخلی کم‌آپشن سیر صعودی به‌خود گرفته که این عامل نیز به‌خودی خود سبب رشد بهای این مدل خودروها در بازار می‌شود.

ثروتمندی هستند که صرفاً با هدف حفظ ارزش سرمایه خود، به‌جای خرید یک مدل خودرو و خارجی گران‌قیمت به‌سراغ نسخه‌های متعددی از یک مدل خودرو داخلی پرفرمدار می‌روند و همین مساله می‌تواند سبب کاهش تعداد این مدل خودروها در بازار و به تبع آن بالا رفتن قیمت آن‌ها در مقایسه با سایر مدل‌های

قیمت انواع خودرو در بازار طی دو ماه گذشته بارشد محسوسی مواجه شده است. البته این تغییرات بها در تمام بخش‌ها به یک اندازه نبوده است. بر این اساس مدل‌های داخلی پرفرمدار بیشترین میزان افزایش بها را به‌خود اختصاص داده‌اند. کارشناسان معتقدند بسیاری از مشتریان خودرو در بازار افراد

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 ۹۰۰	۰	۰
ام‌وی‌ام X33 کراس دنده‌ای (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۱۷	یک‌میلیارد و ۹۵۰	۰	۰
ام‌وی‌ام X33 کراس اتوماتیک (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۰۰	۲ میلیون و ۲۰۰	۰	۰
ام‌وی‌ام X55 PRO اکسلنت اسپرت (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۸۱۳	۳ میلیون و ۰۰۰	۰	۰
چری آریزو ۵T اسپرت FLIE (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۵۷۲	۲ میلیون و ۷۷۰	۰	۰
فونیکس FX پریمیوم FWD (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۵۰۴	۳ میلیون و ۸۰۰	۰	۰
فونیکس آریزو GT ۶ (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۱۹۰	۳ میلیون و ۵۸۰	۰	۰
فونیکس آریزو ۸ اکسلنت (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۹۷۳	۴ میلیون و ۵۶۰	۰	۰
فونیکس تیگو ۸ پرو مکس اکسلنت (۱۴۰۴)	۳ میلیون و ۴۰۵	۵ میلیون و ۸۰۰	۰	۰
اکستریم LX (۱۴۰۴)	۳ میلیون و ۱۱۴	۵ میلیون و ۳۰۰	۰	۰
اکستریم TXL (۱۴۰۴)	۴ میلیون و ۴۷	۶ میلیون و ۰۰۰	۰	۰
اکستریم VX (۱۴۰۴)	۵ میلیون و ۱۱۵	۷ میلیون و ۸۰۰	۰	۰
جک J4 اتوماتیک (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۳۵	یک‌میلیارد و ۷۲۰	۰	۰
جک SR3 (۲۰۲۳)	یک‌میلیارد و ۶۲۰	۲ میلیون و ۵۰۰	۰	۰
بک X3 پرو (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۲۰	۲ میلیون و ۱۸۰	۰	۰
کی‌ام‌بی A5 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۹۵۰	۳ میلیون و ۰۰۰	۰	۰
کی‌ام‌بی J7 (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۱۸۰	۳ میلیون و ۴۰۰	۰	۰
کی‌ام‌بی T8 (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۱۹۵	۳ میلیون و ۹۰۰	۰	۰
کی‌ام‌بی T9 (۱۴۰۴)	۳ میلیون و ۵۰	۵ میلیون و ۰۰۰	۰	۰

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
اپل کورسا ۱,۲ لیتر توربو اتوماتیک (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۸۵۰	۴ میلیون و ۱۵۰	۰	۰
اشکودا سوپر ۱,۴ لیتر توربو (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۷۹۸	۴ میلیون و ۷۰۰	۰	۰
ام‌جی 4ev تمام برقی (۲۰۲۴)	۳ میلیون و ۲۹۰	۴ میلیون و ۶۵۰	۰	۰
ام‌جی ۱,۵۵ لیتر (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۲۹۰	۳ میلیون و ۰۰۰	۰	۰
ام‌جی GT (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۶۹۰	۴ میلیون و ۳۵۰	۰	۰
اوتار ۱۱ EV (۲۰۲۴)	۴ میلیون و ۱۹۸	۱۳ میلیون و ۵۰۰	۰	۰
ایرس HM5 EREV نیمه برقی (۲۰۲۴)	۵ میلیون و ۶۷۰	۷ میلیون و ۳۰۰	۰	۰
اینفینیت اکسپلورر (۲۰۲۳)	۴ میلیون و ۰۰۰	۴ میلیون و ۱۵۰	۰	۰
آئودی Q5 e-tron تمام برقی (۲۰۲۴)	۵ میلیون و ۶۵۷	۹ میلیون و ۱۰۰	۰	۰
بامو iX1 eDrive برقی (۲۰۲۵)	۰	۱۰ میلیون و ۳۰۰	۰	۰
بامو X2 sDrive 18i (۲۰۲۵)	۰	۱۵ میلیون و ۴۰۰	۰	۰
بامو X2 sDrive 25i (۲۰۲۵)	۰	۱۷ میلیون و ۳۰۰	۰	۰
بامو iX3 Leading (۲۰۲۵)	۸ میلیون و ۲۰۰	۱۶ میلیون و ۴۰۰	۰	۰
بنز EQA260 تمام برقی (۲۰۲۵)	۰	۱۱ میلیون و ۰۰۰	۰	۰
بنز GLB200 (۲۰۲۵)	۰	۱۳ میلیون و ۳۰۰	۰	۰
بنز C200L (۲۰۲۵)	۰	۱۳ میلیون و ۷۰۰	۰	۰
بنز EQE Sedan 500 تمام برقی (۲۰۲۵)	۰	۱۷ میلیون و ۵۰۰	۰	۰
بستون T77 (۲۰۲۳)	۲ میلیون و ۱۵۹	۴ میلیون و ۱۰۰	۰	۰
بی‌و‌ای دی سانگ پلاس Dmi (۲۰۲۵)	۴ میلیون و ۹۵	۶ میلیون و ۷۰۰	۰	۰
بیجینگ X55 (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۶۵	۳ میلیون و ۸۰۰	۰	۰
تانگ ۳۰۰-۲۰۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۵)	۳ میلیون و ۵۳۰	۷ میلیون و ۵۰۰	۰	۰
تویوتا bZ3 البت پرو (۲۰۲۴)	۲ میلیون و ۹۸۶	۴ میلیون و ۳۵۰	۰	۰
تویوتا رافور دودیفرانسیل (۲۰۲۵)	۶ میلیون و ۴۰۰	۸ میلیون و ۹۰۰	۰	۰
تویوتا رافور دودیفرانسیل ادونچر (۲۰۲۵)	۹ میلیون و ۳۵۰	۱۰ میلیون و ۸۰۰	۰	۰
تویوتا آلون هیبرید (۲۰۲۵)	۰	۱۱ میلیون و ۵۰۰	۰	۰
تویوتا وایلدنر (۲۰۲۵)	۰	۸ میلیون و ۰۰۰	۰	۰
تویوتا کم‌ری هیبرید پریمیوم ادیشن (۲۰۲۴)	۰	۸ میلیون و ۷۰۰	۰	۰

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
پراید ۱۵۱ (۱۴۰۴)	۵۶۳	۷۲۵	۰	۰
پراید ۱۵۱ بالاینر پاششی (۱۴۰۴)	۵۷۰	۷۳۰	۰	۰
ساینا S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۰۴	۹۴۲	۰	۰
ساینا GX دو گانه (۱۴۰۴)	۶۰۹	۹۹۴	۰	۰
سهند تیپ S (۱۴۰۴)	۶۴۲	یک‌میلیارد و ۳۴	۰	۰
سهند اتومات (۱۴۰۴)	۸۲۴	یک‌میلیارد و ۳۰۰	۰	۰
اطلس S (۱۴۰۴)	۷۱۶	۹۹۴	۰	۰
اطلس (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۷۵۰	یک‌میلیارد و ۲۵	۰	۰
اطلس (با سانروف) (۱۴۰۴)	۷۸۰	یک‌میلیارد و ۱۱۵	۰	۰
کوییک GX (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۸۷	۹۲۷	۰	۰
کوییک GX-R (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	۵۲۰	۹۳۶	۰	۰
کوییک GX-R (با رینگ) (۱۴۰۴)	۵۲۳	۹۶۳	۰	۰
کوییک S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۶۵	۹۲۱	۰	۰
کوییک RS (سفید مشکی) (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۷۴	۹۲۵	۰	۰
کوییک IR اتومات (۱۴۰۴)	۹۰۰	یک‌میلیارد و ۱۳۰	۰	۰
شاهین (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۸۹۱	یک‌میلیارد و ۴۹۸	۰	۰
شاهین (سانروف و ESP) (۱۴۰۴)	۹۱۸	یک‌میلیارد و ۶۲۰	۰	۰
شاهین اتومات (۱۴۰۴)	۹۸۳	یک‌میلیارد و ۷۷۵	۰	۰
شاهین اتومات پلاس (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۲۸	۲ میلیون و ۱۰	۰	۰
نیسان آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۷۸۹	یک‌میلیارد و ۴۲۵	۰	۰
نیسان دو گانه آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۸۳۵	یک‌میلیارد و ۳۷۰	۰	۰
نیسان دو گانه EX (۱۴۰۴)	۹۵۰	یک‌میلیارد و ۴۰۵	۰	۰
نیسان اکستند EX (۱۴۰۴)	۹۳۰	یک‌میلیارد و ۴۰۰	۰	۰
پادرا دو گانه (۱۴۰۴)	۹۰۰	یک‌میلیارد و ۴۰۰	۰	۰
کارون (بامانیتور) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۳۴	یک‌میلیارد و ۶۳۵	۰	۰
سورن پلاس XU7P (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۷۹	یک‌میلیارد و ۳۳۰	۰	۰
سورن پلاس XU7P (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۸۵	یک‌میلیارد و ۳۹۹	۰	۰
سورن دو گانه (مخزن کوچک) (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۳۲۴	یک‌میلیارد و ۴۹۵	۰	۰
سورن دو گانه (مخزن بزرگ) (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۶۲	یک‌میلیارد و ۴۸۰	۰	۰
سورن دو گانه (مخزن بزرگ) (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۳۵۰	یک‌میلیارد و ۵۷۳	۰	۰
پژو ۲۰۷ موتور TU3 (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۲۸	یک‌میلیارد و ۳۰۵	۰	۰
پژو ۲۰۷ دنده‌ای هیدرولیک (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۸۸	یک‌میلیارد و ۵۱۵	۰	۰
پژو ۲۰۷ پاناراما ارتقا یافته (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۲۶	یک‌میلیارد و ۶۲۱	۰	۰
پژو ۲۰۷ پاناراما ارتقا یافته (با رینگ) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۶۳۲	یک‌میلیارد و ۶۵۹	۰	۰
پژو ۲۰۷ اتومات (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۵۲۵	یک‌میلیارد و ۷۷۵	۰	۰
پژو ۲۰۷ پانوراما اتومات ارتقا یافته (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۲۶	یک‌میلیارد و ۹۰۵	۰	۰
دنا پلاس (دنده) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۷۵	یک‌میلیارد و ۶۶۳	۰	۰
دنا پلاس توربو ۶ دنده (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۴۸	یک‌میلیارد و ۷۱۵	۰	۰
دنا پلاس توربو ۶ دنده (با رینگ) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۴۸۸	یک‌میلیارد و ۷۵۷	۰	۰
دنا اتومات آپشنال (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۷۲۰	۲ میلیون و ۰۰۰	۰	۰
تارا ۶ دنده V1 پلاس (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۳۹۳	یک‌میلیارد و ۶۲۰	۰	۰
تارا اتومات V4 (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۶۷۷	یک‌میلیارد و ۹۳۰	۰	۰
رانا پلاس ارتقا (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۱۱۴	یک‌میلیارد و ۳۱۸	۰	۰
ری‌را (۱۴۰۴)	۲ میلیون و ۳۲۷	۲ میلیون و ۷۱۵	۰	۰
وانت آریسان ۲ دو گانه سوز (۱۴۰۴)	۸۷۵	۹۲۹	۰	۰



کشف ۱۵۰۰ لیتر روغن موتور قاچاق در قروه

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

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

لوبکات در آستانه افزایش قیمت ۱۳۰ درصدی قرار گرفته است؛

کاهش ۱۵ درصدی قیمت روغن پایه

رسانده و در بسیاری از موارد، تولید را به فعالیتی زیان‌ده تبدیل کرده است. زمانی که هزینه بسته‌بندی، حمل‌ونقل و مواد اولیه با جهش‌های چند ده درصدی روبه‌رو می‌شود، اصرار بر تثبیت قیمت‌ها نتیجه‌ای جز عقب‌نشینی تولیدکنندگان از خطوط تولید نخواهد داشت.

یکی از خطرناک‌ترین پیامدهای جانبی «زمین‌گیر شدن تولید رسمی»، ایجاد خلأ در بازار و به تبع آن، رشد قاچ‌گونه روغن‌های تقلبی و تصفیه‌شده است. وقتی دسترسی مصرف‌کننده به محصولات استاندارد با قیمت معقول محدود شود، بازار خاکستری با بسته‌بندی‌های فریبنده و محتوای بی‌کیفیت، جایگزین برندهای معتبر می‌شود.

این پدیده نه تنها باعث آسیب‌های جبران‌ناپذیر به موتور خودروهای نو و ناوگان حمل‌ونقل عمومی می‌شود، بلکه هزینه‌های نگهداری خودرو را برای خانواده‌ها به شدت افزایش داده و امنیت جاده‌ای را به خطر می‌اندازد. برای برون‌رفت از این وضعیت، لازم است نهادهای تصمیم‌گیر از نگاه تک‌بعدی به کنترل قیمت فاصله گرفته و به سمت «مدیریت زنجیره ارزش» حرکت کنند.

اصلاح مکانیسم عرضه مواد اولیه در بورس کالا، تسهیل در واردات افزودنی‌های استراتژیک و از همه مهم‌تر، واقعی‌سازی قیمت‌ها متناسب با نرخ تورم، از جمله راهکارهای فوری است که می‌تواند چرخ تولید روانکارها را دوباره به حرکت درآورد. صنعت خودرو نباید فراموش کند که تولید باکیفیت‌ترین خودروها نیز بدون دسترسی به روانکارهای استاندارد، پروژه‌ای شکست‌خورده است. اگر امروز فکری برای حل مشکلات ساختاری تولیدکنندگان روغن موتور نشود، هزینه آن رانه تنها صنعتگران، بلکه تمامی شهروندانی پرداخت خواهند کرد که خودروهایشان در معرض استهلاک زودرس و خرابی‌های پرهزینه قرار می‌گیرند. زمان آن فرا رسیده است که توازن میان «حمایت از مصرف‌کننده» و «بقای تولیدکننده» با نگاهی کارشناسی و به دور از شعارزدگی بازتعریف شود.



یا کاهش تولید که در گزارش‌های اخیر به آن اشاره شد، صرفاً یک پدیده موقتی نیست، بلکه زنگ خطری جدی برای سلامت فنی خودروها و پایداری زنجیره لجستیک کشور محسوب می‌شود. ریشه اصلی ر کود فعلی در این صنعت را باید در عدم توازن میان نرخ نهاده‌های تولید و قیمت مصوب فروش جست‌وجو کرد.

در حالی که نرخ خوراک (لوبکات) و افزودنی‌های وارداتی (Additives) مستقیماً از نوسانات نرخ ارز و بازارهای جهانی تبعیت می‌کنند، تولیدکنندگان ناچارند محصولات نهایی خود را با قیمت‌های دستوری به بازار عرضه کنند. این ناترازی مالی، حاشیه سود تولیدکننده را به حداقل

تولیدکنندگان را وارد یک بحران عمیق کرده است. در حالی که تصور می‌شد افزایش ۸۰ درصدی لوبکات، نهایتاً منجر به ۳۵ درصد افزایش نرخ روغن موتور شود، اما جهش فعلی قیمت‌ها تمام محاسبات اقتصادی را برهم زده است. تولید روغن موتور با نرخ مصوب، که قرار بود به‌عنوان یک محصول جانبی صادراتی بخشی از زبان‌ها را جبران کند، اکنون خود در آستانه توقف و زمین‌گیری قرار دارد.

صنعت روانکار در ایران، که به مثابه «خون در رگ‌های حیاتی» ناوگان حمل‌ونقل کشور عمل می‌کند، امروزه در میان دو لبه قیچی «اقتصاد دستوری» و «هزینه‌های تمام‌شده سرسام‌آور» گرفتار شده است. توقف

رشد
۱۰۹
درصدی
لوبکات‌ها
در دی‌ماه
سال



سپهر سیاهوشی

s.siaavashi@autoworld.ir

جاری باعث شده پیش‌بینی‌ها حاکی از آن باشد که قیمت لوبکات در اسفندماه سال جاری به بیش از ۱۳۰ درصد برسد، مساله‌ای که تولید روغن موتور را در آستانه توقف و زمین‌گیری قرار می‌دهد. افزایش شدید قیمت لوبکات طی ماه‌های اخیر، تولیدکنندگان این حوزه را با بحران جدی مواجه کرده و تولید بسیاری از واحدها را با ابهام روبه‌رو ساخته است. پیش‌بینی‌ها حاکی از آن بود که حداکثر افزایش قیمت لوبکات تا پایان سال جاری در حدود ۸۰ درصد باشد، اما از ابتدای دی‌ماه تاکنون، قیمت‌ها بارشد ۱۰۹ درصدی همراه شده و برآوردها نشان می‌دهد این رقم از ابتدای اسفندماه به بیش از ۱۳۰ درصد خواهد رسید؛ افزایشی که عملاً هیچ‌یک از محصولات داخلی و صادراتی را اسودده باقی نخواهد گذاشت. خوراک واحدهای تولیدی بر اساس نفت کوره قوب خلیج فارس محاسبه می‌شود؛ شاخصی که به دلیل ماهیت بین‌المللی خود، تأثیرپذیری مستقیمی از تحریم‌ها ندارد.

در همین راستا، از ۶ آذرماه تاکنون قیمت نفت کوره بیش از ۳۰ درصد افزایش داشته است. به گفته منابع آگاه، محصولات صادراتی تولیدکنندگان در مسیر معکوس حرکت کرده‌اند. به‌عنوان مثال، قیمت روغن پایه به‌عنوان اصلی‌ترین محصول صادراتی، بیش از ۱۵ درصد کاهش را تجربه کرده است. علت این کاهش، دشواری‌های ناشی از تحریم‌ها، محدودیت‌های صادراتی و افت قیمت‌های تحمیلی در بازارهای هدف عنوان می‌شود. همین تناقض میان افزایش شدید بهای خوراک و کاهش قیمت محصولات صادراتی،

XTRIM
BORN FOR MORE

TX

بالذت برانید





توقیف محموله لاستیک قاچاق ۱۲۰ میلیاردی در فلاورجان



« سردار حسین یسایطی در گفت‌وگو با خبرنگار تسنیم در اصفهان از کشف ۸۸ حلقه لاستیک ماشین آلات راهسازی قاچاق خبر داد و گفت: «در راستای طرح سرکشی از انبارها و صنوف به‌منظور مقابله با قاچاق کالا، ماموران فرماندهی انتظامی شهرستان فلاورجان چین بازدید از یکی از انبارهای سطح شهرستان موفق شدند ۸۸ حلقه لاستیک مربوط به ماشین آلات راهسازی را کشف کنند.»

وی افزود: «لاستیک‌های کشف‌شده به دلیل مغایرت با اطلاعات ثبت‌شده در سامانه

صنعت لاستیک راهی چایناپلاس می‌شود؛

اعزام هیات تجاری شرکت‌های دانش‌بنیان تایر به چین



« هیات تجاری شرکت‌های

دانش‌بنیان با حمایت سازمان توسعه همکاری‌های علمی و فناوریانه بین‌المللی معاونت علمی، فناوری و اقتصاد

دانش‌بنیان به نمایشگاه بین‌المللی صنعت لاستیک چین ۲۰۲۶ اعزام می‌شود. به گزارش گروه مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان ریاست جمهوری، سازمان توسعه همکاری‌های علمی و فناوریانه بین‌المللی معاونت علمی، از اعزام هیات تجاری شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی به نمایشگاه صنعت لاستیک چایناپلاس ۲۰۲۶، حمایت می‌کند. این نمایشگاه به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین و تاثیرگذارترین رویدادهای جهانی در حوزه صنایع لاستیک، از اول تا چهارم اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۵ برابر با ۲۱ تا ۲۴ آوریل ۲۰۲۶ در مرکز نمایشگاهی بین‌المللی شانگهای چین برگزار خواهد شد.

نمایشگاه Chinaplas 2026 با حضور هزاران شرکت و فعال صنعتی از کشورهای مختلف جهان، بستری گسترده برای معرفی تازه‌ترین فناوری‌ها، ماشین‌آلات، مواد اولیه و راهکارهای نوآورانه در زمینه ارزش صنعت لاستیک فراهم می‌کند. تمرکز این رویداد بر حوزه‌هایی همچون مواد اولیه و پلیمرهای پیشرفته، ماشین‌آلات و تجهیزات تولید، بسته‌بندی و راهکارهای پایدار، کاربردهای صنعتی در حوزه خودرو و حمل‌ونقل، صنایع پزشکی و سلامت، الکترونیک و فناوری‌های پیشرفته، اقتصاد چرخشی، بازیافت و توسعه زنجیره تامین و تجارت بین‌المللی است. اعزام هیات تجاری شرکت‌های دانش‌بنیان در قالب یک برنامه شش‌روزه شامل پنج شب اقامت، از ۳۱ فروردین تا ۱۵ اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۵ برنامه‌ریزی شده است. شرکت در این برنامه برای عموم علاقه‌مندان آزاد است، اما بهره‌مندی از حمایت بلاعوض معاونت علمی منوط به برخورداری از گواهی دانش‌بنیان معتبر و دارا بودن رتبه صادراتی مورد نیاز اعلام شده است.

مهلت ثبت‌نام برای حضور در این هیات تجاری تا ۳۰ بهمن‌ماه ۱۴۰۵ اعلام شده و با توجه به محدود بودن ظرفیت حمایت، اولویت با شرکت‌هایی خواهد بود که فرآیند ثبت‌نام خود را در زمان کوتاه‌تری تکمیل کنند. اعزام هیات تجاری شرکت‌های دانش‌بنیان به نمایشگاه «چایناپلاس ۲۰۲۶» را نباید صرفاً یک سفر کاری یا بازدید نمایشگاهی قلمداد کرد؛ بلکه این حرکت، نمادی از تغییر پارادایم در لایه‌های زیرین صنعت تایر و لاستیک کشور است.

در حالی که سال‌هاست بحث نوسازی ماشین‌آلات و تامین مواد اولیه باکیفیت به توجیه‌بند مشکلات تولیدکنندگان تایر تبدیل شده، حضور در بزرگ‌ترین رویداد صنعت پلاستیک و لاستیک جهان در شانگهای، پنجره‌ای رو به سوی «تولید هوشمند» و «اقتصاد چرخشی» می‌گشاید.



بخش بزرگی از زنجیره ارزش صنعت تایر ایران به مواد اولیه و افزودنی‌های خاص وابسته است. حضور در قالب یک هیات تجاری تحت حمایت معاونت علمی، قدرت چانه‌زنی شرکت‌های ایرانی را برای برقراری ارتباط مستقیم با تامین‌کنندگان تراز اول جهانی افزایش می‌دهد. این حضور، علاوه بر بی‌اثر کردن واسطه‌های غیر ضروری، راه را برای جذب سرمایه‌گذاری‌های مشترک (Joint Venture) هموار می‌کند؛ توافقاتی که می‌تواند در درازمدت، ایران را از یک مصرف‌کننده صرف تکنولوژی به یک بازیگر جدی در منطقه تبدیل کند. صنعت تایر ایران برای ماندن در جاده رقابت، به سسوختی از جنس «نوآوری» نیاز دارد. نمایشگاه چایناپلاس ۲۰۲۶، پمپ‌بنزین این نوآوری است.

اما باید به یاد داشت که صرف حضور در نمایشگاه، معجزه‌ای ایجاد نمی‌کند؛ موفقیت واقعی زمانی حاصل می‌شود که دستاوردهای این سفر، از فرم‌های ثبت‌نام و بروشورهای تبلیغاتی فراتر رفته و در قالب قراردادهای انتقال تکنولوژی، در خطوط تولید کارخانه‌های داخلی دیده شود. امیدواریم این حرکت، سرآغاز فصلی باشد که در آن «تایر ایرانی» نه فقط با قیمت، بلکه با «فناوری متمایز» خود در بازار شسناخته شود. به قول معروف، راه رسیدن به خودکفایی در جاده‌های ایران، گاهی از اتوبان‌های تکنولوژیک شانگهای می‌گذرد.

امروزه صنعت تایر در دنیا از مرحله صرفاً «تولید یک قطعه لاستیکی» عبور کرده و به سمت تولید تایرهای سبز با مقاومت غلظتی پایین و استفاده از نانو کامپوزیت‌ها حرکت کرده است. حضور شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی در نمایشگاه چایناپلاس، فرصتی طلایی برای بازخوانی فاصله تکنولوژیک میان خطوط تولید داخلی و استانداردهای جهانی است. تمرکز این نمایشگاه بر ماشین‌آلات پیشرفته و پلیمرهای نوین، دقیقاً همان نقطه‌ای است که صنعت تایر ایران برای کاهش هزینه‌های انرژی و افزایش طول عمر محصولات خود به آن نیاز دارد.

اگر قرار است تایر ایرانی در بازار داخلی و صادراتی حرفی برای گفتن داشته باشد، مسیر آن نه از میان روش‌های سنتی، که از دل همین توافقات فناوریانه و انتقال دانش فنی می‌گذرد. یکی از محورهای کلیدی این رویداد، «بازیافت و توسعه زنجیره تامین» است.

در شرایطی که مدیریت پسماند تایر و استفاده از لاستیک‌های بازیافتی (Recovered Carbon Black) به یک ضرورت زیست‌محیطی و اقتصادی در جهان تبدیل شده، دانش‌بنیان‌های ما می‌توانند با الگوبرداری از راهکارهای ارائه‌شده در شانگهای، بن‌یست بازیافت تایر در ایران را به یک فرصت سودآور تبدیل کنند. این همان جایی است که علم و صنعت به هم گره می‌خورند تا هزینه تمام‌شده تولید را با استفاده از مواد بازیافتی استاندارد، کاهش دهند. واقعیت این است که

کوپر تایر (ایران)	گل تایر	مدل	سایز تایر (میلی متر)	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-پریشا	
	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	اسپریت انواع پژو	
	KB77	205/60R15	۶۰	۱۵	۶۱۵	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپریت 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 ۵-سوزوکی وینارا-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-سوبا M4	
	KB500	225/55 R18	۶۰	۱۸	۷۵۰	۲۴۰	۵۹,۰۰۰,۰۰۰	جک S5-توسان-کوران‌دو	
	KB800	235/55 R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۶,۳۰۰,۰۰۰	اسپورتیج-دیگنیتی	
	KB700	225/60 R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۱,۴۰۰,۰۰۰	تیگو ۷-ب ام و ایکس ۳ (۲۰۲۰-۲۰۱۷)-رنو کولیوس-SWM	
	KB700	235/60 R18	۶۰	۱۸	۸۷۵	۲۱۰	۶۴,۶۰۰,۰۰۰	سانتافه-اسپورتیج-هیوندای IX55-لکسوس	
	KB900	265/60 R18	۶۰	۱۸	۱,۰۶۰	۲۱۰	۸۸,۵۰۰,۰۰۰	پیکاپ تویوتا-T8 (کرمان خودرو)	
	KB700	225/55 R19	۵۵	۱۹	۸۲۵	۲۴۰	۶۷,۱۰۰,۰۰۰	هایما 8S-اکستریم LX	
	KB800	R19 235/50	۵۰	۱۹	۷۷۵	۲۷۰	۶۵,۲۰۰,۰۰۰	Tiggo 8 Plug	
	KB700	R19 235/55	۵۵	۱۹	۸۲۵	۲۴۰	۶۷,۲۰۰,۰۰۰	سانتافه نیو-لکسوس RX-تویوتا راو ۴-سورنوتو 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		





دهد که آن را از بسیاری از سوپر سدان های دیگر متمایز می سازد. افزایش قدرت و وزن خودرو نسبت به نسل های قبلی، تأثیری منفی بر ترمزها نداشته و حتی در مقایسه با مدل های قدیمی تر توقف کوتاه تری را ثبت کرده است. علاوه بر این ترمزهای کربن سرامیکی به عنوان آپشن قابل انتخاب هستند که وزن کلی سیستم را کاهش داده، مقاومت حرارتی بیشتری دارند و در استفاده شدید یا مسابقه ای عملکرد پایدار تری ارائه می دهند. این ترمزهای پیشرفته با کالیبرهای چند پیستونه قوی تر به کنترل بهتر نیرو در توقف های تند کمک می کنند. هر چند که اضافه شدن سیستم های الکتریکی عملکرد دقیق تر به این سیستم بخشیده است.

در آئودی RS7 Performance مدل ۲۰۲۵ سیستم ترمز یکی از بخش های کلیدی است که عملکرد فوق العاده این سوپر سدان را تکمیل می کند و از سطح خودروهای عملکرد بالا فراتر می رود. ترمزهای استاندارد از دیسک های جلو ۴۳۹ میلی متر (۱۷.۲ اینچ) و عقب ۲۷۰ میلی متر (۱۰.۶ اینچ) هستند که دیسک های سوراخ کاری شده طراحی شده اند تا در شرایط سنگین ترمزگیری حرارت را سریع تر دفع کنند و مانع از «خود ترمزگیری» بیش از حد شود؛ امری حیاتی هنگام رانندگی اسپرت یا در پیست. در تست های مستقل، RS7 توانسته در توقف اضطراری از ۹۷ فوت (حدود ۳۰ متر) از سرعت صفر تا ۱۶۱ کیلومتر بر ساعت عملکردی عالی نشان



ترمز بی نظیر آئودی «RS7»

دبیر انجمن مهندسی ساخت و تولید ایران در گفت و گو با «دنیای خودرو»:

صنعت خودرو بدون نوسازی تجهیزات و پیوند واقعی با دانشگاه رقابت پذیر نمی شود

در صنعت خودرو کیفیت یعنی قطعه ای که بتواند استانداردهای سخت گیرانه بین المللی را پاس کند؛ یعنی دامنه تغییرات و تolerانس ها دقیق باشد و تست های خستگی و دوام را با موفقیت طی کند

قبولی داشته اند. هم از نظر افزایش عمق ساخت داخل و هم از نظر توسعه برخی محصولات، پیشرفت هایی حاصل شده است. در شرایطی که محدودیت های خارجی وجود داشته، بسیاری از قطعه سازان توانسته اند با تکیه بر دانش فنی داخلی، نیاز خودرو سازان را تامین کنند. این مساله نشان می دهد ظرفیت مهندسی و فنی در کشور وجود دارد. با این حال، اگر حمایت های هدفمند، تسهیل تامین مالی و نوسازی تجهیزات با سرعت بیشتری انجام شود، این بخش می تواند نقش پررنگ تری در ارتقای کیفیت ایفا کند. قطعه سازان خط مقدم کیفیت هستند؛ هر ارتقایی در این بخش مستقیماً در خودرو نهایی دیده می شود.

یکی از موضوعاتی که در صنایع خودرو سازی بارها از آن صحبت می شود اما در مرحله اجرا کمتر به آن توجه می شود، ارتباط صنعت خودرو با دانشگاه است؛ در حال حاضر وضعیت تعامل صنایع خودرو سازی با دانشگاه ها چگونه است؟

صادقانه بگویم، هنوز فاصله ای میان صنعت و دانشگاه وجود دارد. دانشگاه های ما از نظر دسترسی به منابع علمی، پایگاه های داده پژوهشی و دانش روز دنیا وضعیت مناسبی دارند. اعضای هیات علمی و پژوهشگران می توانند به جدیدترین مقالات و فناوری ها دسترسی داشته باشند. در مقابل، بسیاری از بنگاه های صنعتی چنین دسترسی گسترده ای ندارند یا هزینه آن برای شان بالاست. این جا دقیقاً نقطه ای است که باید پیوند واقعی شکل بگیرد. صنعت می تواند مسائل واقعی خود را به دانشگاه منتقل کند و دانشگاه نیز راه حل های علمی و فناوری ارائه دهد. باید این نگاه تقویت شود که دانشگاه صرفاً محل آموزش نظری نیست. بسیاری از اساتید دانشگاه تجربه صنعتی دارند و می توانند در پروژه های کاربردی نقش آفرین باشند. هر جا علم و عمل در کنار هم قرار گرفته اند، نتایج بهتری حاصل شده است.

برخی فعالان صنعتی معتقدند دانشگاه ها با نیازهای واقعی صنعت فاصله دارند. پاسخ شما چیست؟

بخشی از این برداشت ناشی از تجربه های گذشته است. ممکن است در برخی موارد پروژه های دانشگاهی با نیاز صنعت همخوانی نداشته باشد، اما این مساله قابل اصلاح است. اگر تعریف پروژه ها با مشارکت واقعی صنعت انجام شود، اگر مساله از دل خط تولید استخراج شود و دانشگاه در چارچوب یک همکاری مستمر وارد عمل شود، خروجی متفاوت خواهد بود. به نظر من باید این ذهنیت که «دانشگاه صرفاً تئوریک است» شکسته شود. همان طور که صنعت نیازمند تحول است، دانشگاه نیز باید رویکرد مساله محور خود را تقویت کند. این تعامل دوطرفه است.

برای ارتقای کیفیت در صنعت خودرو چه نسخه ای پیشنهاد می کنید؟

نسخه ارتقای کیفیت چندبُعدی است. نخست، نوسازی و به روزرسانی تجهیزات تولید و بازرسی، دوم، ارتقای مستمر مهارت نیروی انسانی و آموزش های تخصصی. سوم، بهبود کیفیت مواد اولیه و هماهنگی با صنایع مادر. چهارم، تقویت ارتباط ساختار یافته صنعت و دانشگاه برای حل مسائل فناوری. اگر این چهار محور هم زمان پیش برود، کیفیت به صورت پایدار ارتقا پیدا می کند. کیفیت پروژه های یا مقطعی نیست؛ یک فرهنگ سازمانی و یک نظام مهندسی است که باید در کل زنجیره نهادینه شود.

آینده صنعت خودرو را با توجه به این الزامات چگونه می بینید؟

من آینده را مشروط می بینم؛ ظرفیت انسانی و علمی در کشور وجود دارد؛ قطعه سازان ما تجربه ارزشمندی کسب کرده اند و مهندسان ما توانمند هستند؛ اما اگر سرمایه گذاری در زیرساخت های تولید و فناوری با سرعت لازم انجام نشود، فاصله با استانداردهای جهانی افزایش خواهد یافت. در مقابل، اگر نوسازی تجهیزات، حمایت هدفمند از قطعه سازان و تعامل واقعی با دانشگاه ها در اولویت قرار گیرد، می توان به ارتقای کیفیت و رقابت پذیری امیدوار بود. صنعت خودرو یک صنعت پیشران است و تحول در آن می تواند به سایر بخش های صنعتی نیز سرایت کند. اما این تحول نیازمند تصمیم های شجاعانه، نگاه بلندمدت و باور به توان مهندسی داخلی است.



نیوزیل

کیفیت خودرو یک مساله تک بُعدی نیست؛ در ساخت خودرو کیفیت متر به متر نقش بنیادین دارد. وقتی درباره داخلی سازی صحبت می کنیم نباید فقط به مونتاژ یا ساخت قطعه فکر کنیم؛ باید زنجیره مواد اولیه را نیز هم زمان ارتقا دهیم

وضعیت قطعه سازان به عنوان رکن اصلی صنعت خودرو را نسبت به گذشته چگونه ارزیابی می کنید؟

با توجه به تجربه فعالیت هم زمان در دانشگاه و صنعت متعقد قطعه سازان ما در سال های اخیر عملکرد قابل

فرسودگی تجهیزات یکی از چالش های جدی صنایع کشور است. کیفیت در مهندسی ساخت به دور کن اساسی وابسته است: نیروی انسانی متخصص و تجهیزات دقیق. شما ممکن است بهترین مهندس را در اختیار داشته باشید، اما اگر ماشین ابزار شما متعلق به دهه های گذشته باشد و امکان دستیابی به دقت های میکرونی یا کنترل دیجیتال پیشرفته را نداشته باشد، نتیجه کار محدود خواهد بود. ماشین آلات هر کدام یک رنج دقت دارند. از یک سطحی به بعد، دیگر امکان کالیبراسیون دقیق یا بازرسی پیشرفته وجود ندارد. وقتی تجهیزات به پایان عمر مفید خود نزدیک می شوند، حتی با نگهداری مناسب هم نمی توان از آن ها انتظار عملکرد نسل جدید را داشت. در بسیاری از صنایع ما، به ویژه در قطعه سازی، بخشی از ماشین آلات نیازمند نوسازی جدی هستند. این مساله صرفاً یک موضوع فنی نیست؛ مستقیماً با بهره وری، هزینه تمام شده و کیفیت محصول مرتبط است. بدون سرمایه گذاری در نوسازی تجهیزات، نمی توان انتظار جهش کیفی داشت.

آیا نوسازی ماشین آلات بیشتر به سیاست گذاری و حمایت دولتی وابسته است یا به تصمیم خود بنگاه ها؟



«صنعت خودرو کشور امروز بیش از هر زمان دیگری در نقطه ای ایستاده که باید میان «تداوم با وضعیت موجود» و «حرکت به سوی ارتقای کیفی و فناوری» تصمیم بگیرد. سال ها است درباره کیفیت، ساخت داخل، توسعه فناوری و دانش بنیان شدن سخن گفته می شود، اما پرسش اساسی این است که این مفاهیم در داخل کارخانه، در خط تولید و در زنجیره قطعه سازی چگونه ترجمه می شوند؟ کیفیت خودرو نه در شعار، بلکه در جزئی ترین فرآیندهای مهندسی ساخت، در دقت ماشین کاری، در انتخاب مواد اولیه، در کالیبراسیون تجهیزات اندازه گیری و در مهارت نیروی انسانی شکل می گیرد. در چنین شرایطی، نقش مهندسی ساخت و تولید و همچنین قطعه سازان به عنوان ستون فقرات صنعت خودرو بیش از گذشته اهمیت پیدا می کند. اگر قطعه با دقت، فناوری و استاندارد مناسب تولید نشود، حتی پیشرفته ترین طراحی ها نیز در محصول نهایی به نتیجه مطلوب نمی رسد. از همین رو برای بررسی ارتباط صنعت خودرو با دانشگاه و تأثیر این تعامل در رشد کیفیت خودروها با «یعقوب دادگر اصل»، دبیر انجمن مهندسی ساخت و تولید ایران به گفت و گو پرداختیم؛

به نظر شما در حال حاضر مهم ترین مساله صنعت خودرو و قطعه سازی کشور از منظر مهندسی ساخت و تولید چیست؟

مساله اصلی ما در صنعت خودرو «کیفیت پایدار مبتنی بر فناوری روز» است. کیفیت صرفاً یک شعار یا یک برچسب نیست؛ کیفیت یک زنجیره است. از مواد اولیه شروع می شود؛ از طراحی فرآیند عبور می کند، به انتخاب تجهیزات می رسد، در مهارت نیروی انسانی تبلور پیدا می کند و در نهایت در تست ها و استانداردها خودش را نشان می دهد. در صنعت خودرو، کیفیت یعنی قطعه ای که بتواند استانداردهای سخت گیرانه بین المللی را پاس کند؛ یعنی دامنه تغییرات و تolerانس ها دقیق باشد، تست های خستگی و دوام را با موفقیت طی کند، رفتار آن در شرایط محیطی مختلف قابل پیش بینی باشد و در طول زمان افت عملکرد نداشته باشد. این موضوع مستقیماً به مهندسی ساخت برمی گردد. ما اگر بهترین طراحی را هم داشته باشیم، اما در مرحله ساخت، دقت تجهیزات پایین باشد یا ماشین آلات مستهلک شده باشند، خروجی نهایی قابل رقابت نخواهد بود. به بیان دیگر، کیفیت در خط تولید متولد می شود، نه در بروشورهای تبلیغاتی.

شما به موضوع مواد اولیه اشاره کردید؛ سهم صنایع مادر در کیفیت نهایی خودرو و قطعات را چگونه ارزیابی می کنید؟

کیفیت خودرو یک مساله تک بُعدی نیست. مادر خودرو سازی وابسته به صنایع مادر هست؛ از فولاد و آلومینیوم گرفته تا پلیمرها و مواد پیشرفته. اگر ورق فولادی که به دست قطعه ساز می رسد، از نظر ترکیب شیمیایی یا خواص مکانیکی در سطح مطلوب نباشد، قطعه سازی هر چقدر هم دقیق کار کند، محصول نهایی به سطح استاندارد نمی رسد. در ساخت خودرو، کیفیت متر به متر نقش بنیادین دارد. وقتی درباره داخلی سازی صحبت می کنیم، نباید فقط به مونتاژ یا ساخت قطعه فکر کنیم؛ باید زنجیره مواد اولیه را نیز هم زمان ارتقا دهیم. اگر کیفیت ورق یا آلیاژ پایین تر از سطح مورد نیاز باشد، حتی اگر فرآیند تولید دقیق باشد، در تست های نهایی دچار مشکل خواهیم شد. بنابراین ارتقای کیفیت خودرو نیازمند نگاه سیستمی است. نمی توان از قطعه ساز انتظار معجزه داشت، در حالی که مواد اولیه با نوسان کیفی در اختیار او قرار می گیرد.

یکی از موضوعاتی که پیش تر به آن اشاره کردید، فرسودگی تجهیزات صنعتی است. این مساله چه تأثیری بر کیفیت و رقابت پذیری صنعت خودرو دارد؟

از ۲ برابر شده‌است. هم اکنون ۱۲۰ درصد ذخیره گازوئیل در نیروگاه‌ها داریم و تامین برق به صورت پایدار در حال انجام است. مدیرعامل شرکت پخش فرآورده‌های نفتی در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به این نکته که نفت‌گاز توزیعی در ۸ کلانشهر دارای استاندارد یورو ۴ است و حداقل در هزار جایگاه گازوئیل یورو ۴ توزیع می‌شود. وی درباره آخرین آمار از میزان مصرف بنزین در کشور اظهار داشت: «از ابتدای سال تا ۲۰ بهمن ۱۴۰۴؛ روزانه به طور میانگین ۱۲۱ میلیون لیتر بنزین در سراسر کشور توزیع شده که این عدد در مدت مشابه سال گذشته ۱۲۴ میلیون لیتر بوده است.

کرامت ویس کر می‌مدیرعامل شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی به رگوردشکنی ذخیره سازی سوخت گازوئیل در نیروگاه‌ها خبر داد و گفت: «در ۱۱ آبان ۱۴۰۴ به رگورد ذخیره ۳ میلیارد و ۴۰۰ میلیون لیتر رسیدیم.» وی با بیان این که رگورد تحویل گازوئیل به نیروگاه‌ها در دی ۱۴۰۴ شکسته شده است، ادامه داد: «در این ماه به صورت میانگین روزانه ۵۹ میلیون لیتر گازوئیل به نیروگاه‌ها تحویل داده می‌شد در حالی که این عدد در دی سال گذشته ۵۵ میلیون لیتر در روز بود.» به گفته ویس کر می، ذخیره مفید گازوئیل نیروگاه‌ها نسبت به مدت مشابه سال گذشته بیش



استاندارد سوخت‌های توزیعی در کلانشهرها یورو ۴ است



باز تعریف نوسازی تاکسی‌ها؛ از اسقاط فرسوده‌ها تا ورود گزینه‌های برقی به سبد شهری

سیاست‌های نوسازی حمل‌ونقل شهری در آستانه باز آرایشی قرار دارد

اجرای گسترده طرح نوسازی بدون مشارکت فعال خودروسازان و شرکت‌های خصوصی ممکن نیست

نوسازی ناوگان حمل‌ونقل عمومی در کلانشهرها سال‌هاست در فهرست اولویت‌های مدیریت شهری قرار دارد، اما همواره میان ضرورت، منابع مالی و سازوکار اجرایی فاصله‌ای معنا دار وجود داشته است. امروز اما به نظر می‌رسد این شکاف در حال کاهش است. طرح‌های تازه نوسازی تاکسی‌ها نه تنها با هدف خروج خودروهای فرسوده از چرخه خدمات شهری طراحی شده‌اند، بلکه در پی آن هستند که با تنوع بخشی به سبد خودرویی، مسیر تدریجی گذار به ناوگان کم‌مصرف و پاک‌تر را نیز هموار کنند. در شرایطی که آلودگی هوا، هزینه‌های سوخت، استهلاک بالا و نارضایتی بهره‌برداران از فرسودگی خودروها به چالش‌های مزمن تبدیل شده، بازطراحی سازوکارهای جایگزینی تاکسی‌های قدیمی می‌تواند نقطه عطفی در سیاست‌گذاری شهری باشد؛ مشروط بر آن که این سیاست از سطح اعلام پرنامه عبور کرده و به اجرای پایدار و فراگیر برسد.

نوسازی؛ ضرورتی اقتصادی فراتر از یک پروژه شهری فرسودگی ناوگان تاکسیرانی تنها یک مساله فنی نیست؛ این موضوع پیامدهای مستقیم اقتصادی دارد. خودروهای قدیمی مصرف سوخت بالاتری دارند، هزینه تعمیر و نگهداری آن‌ها افزایش یافته و از منظر ایمنی نیز ریسک بیشتری متوجه رانندگان و مسافران می‌کند. از سوی دیگر، کاهش بهره‌وری این ناوگان به معنای افزایش هزینه تمام‌شده سفر شهری است؛ هزینه‌ای که یا باید از جیب راننده پرداخت شود یا در

نهایت به شکل غیرمستقیم بر دوش شهروندان می‌نشیند. در چنین شرایطی، نوسازی را نمی‌توان صرفاً اقدامی نمایشی یا مقطعی تلقی کرد. این سیاست، در صورت طراحی دقیق، می‌تواند بخشی از بار اقتصادی مدیریت شهری را در بلندمدت کاهش دهد. کاهش مصرف سوخت، کاهش هزینه تعمیرات، افزایش عمر مفید ناوگان و ارتقای رضایت شهروندان، همگی آثار اقتصادی قابل اندازه‌گیری دارند.

تغییر رویکرد در سیاست جایگزینی یکی از تغییرات قابل توجه در رویکرد جدید، فراهم شدن امکان انتخاب میان گزینه‌های مختلف خودرویی برای فعالان این بخش است. تاکنون فرآیند نوسازی عمدتاً به یک یا دو مدل محدود می‌شد و انعطاف‌پذیری اندکی در انتخاب وجود داشت. اما اکنون سیدی شامل خودروهای بنزینی به‌روز، مدل‌های دوگانه‌سوز و حتی گزینه‌های برقی پیش‌روی متقاضیان قرار گرفته است. این تنوع از دو جهت اهمیت دارد. نخست آن که به رانندگان اجازه می‌دهد متناسب با شرایط کاری، مسیر تردد و توان بازپرداخت، گزینه مناسب‌تری را انتخاب کنند. دوم آن که این سیاست می‌تواند به صورت تدریجی سهم خودروهای پاک‌تر را در ناوگان شهری افزایش دهد؛ بدون آن که فشار ناگهانی بر شبکه زیرساختی یا منابع مالی وارد شود. با این حال، موفقیت این رویکرد منوط به آن است که زیرساخت‌های پشتیبان، به‌ویژه در حوزه خودروهای برقی، هم‌زمان توسعه یابد. بدون ایستگاه‌های شارژ کافی و خدمات پس از فروش گسترده، استقبال از گزینه‌های نوین محدود خواهد ماند.

حلقه تعیین‌کننده در موفقیت طرح نوسازی ناوگان حمل و نقل تجربه‌های پیشین نشان داده که مهم‌ترین مانع در مسیر نوسازی ناوگان عمومی، تامین منابع مالی و نحوه توزیع آن است. بسیاری از رانندگان، با وجود تمایل به جایگزینی خودرو، توان پرداخت مابه‌التفاوت قیمت خودروی جدید را ندارند. از این رو، طراحی تسهیلات هدفمند و کم‌هزینه، نقش کلیدی در عملیاتی شدن طرح دارد. در مدل جدید، فاصله میان ارزش گواهی اسقاط و بهای خودروی جایگزین از طریق تسهیلات کم‌بهره و بازپرداخت میان‌مدت پوشش داده می‌شود. این سازوکار، اگرچه بار مالی را به صفر نمی‌رساند، اما آن را قابل مدیریت می‌کند. اقساط متناسب با درآمد ماهانه تاکسیرانان، می‌تواند انگیزه مشارکت را افزایش دهد و مانع از انصراف متقاضیان در مراحل پایانی شود. با این حال، پرسش مهم این است که منابع این تسهیلات تا چه اندازه پایدار است و آیا امکان گسترش آن به کل ناوگان وجود دارد یا خیر. طرح‌های محدود و مقطعی، هر چند مثبت، در صورت نبود تداوم، اثرگذاری بلندمدت نخواهند داشت.

پیوند نوسازی با اهداف زیست‌محیطی آلودگی هوا به یکی از دغدغه‌های جدی کلانشهرها تبدیل شده است. سهم خودروهای فرسوده در تولید آلاینده‌ها به‌مراتب بیش از خودروهای استاندارد است. بنابراین هر برنامه‌ای که به خروج این خودروها از چرخه تردد منجر شود، به‌طور مستقیم در بهبود کیفیت هوا نقش دارد. ورود خودروهای کم‌مصرف و

به‌ویژه برقی به ناوگان تاکسیرانی، در صورت مدیریت صحیح، می‌تواند گام موثری در کاهش انتشار آلاینده‌ها باشد. با این حال، سیاست‌گذار باید میان آرمان‌گرایی و واقعیت‌های اقتصادی توازن برقرار کند. گذار کامل به ناوگان برقی در کوتاه‌مدت ممکن نیست، اما می‌توان با هدف‌گذاری تدریجی، سهم این خودروها را سال‌به‌سال افزایش داد. از سوی دیگر، توسعه خودروهای دوگانه‌سوز نیز می‌تواند به عنوان راه‌حل میانی، بخشی از فشار مصرف بنزین را کاهش دهد و تنوع سوختی ایجاد کند.

نقش خودروسازان و بخش خصوصی در اجرای طرح اجرای گسترده طرح نوسازی بدون مشارکت فعال خودروسازان و شرکت‌های خصوصی ممکن نیست. ظرفیت تولید، تحویل به‌موقع، خدمات پس از فروش و تامین قطعات، همگی عواملی هستند که اعتماد بهره‌برداران را شکل می‌دهند. اگر تحویل خودروها با تاخیر همراه باشد یا کیفیت محصولات نتواند رضایت رانندگان را جلب کند، طرح با مقاومت پنهان مواجه خواهد شد. همچنین، رقابت میان عرضه‌کنندگان می‌تواند به بهبود شرایط فروش و افزایش کیفیت خدمات منجر شود. محدود کردن انتخاب به یک تامین‌کننده، ریسک اجرایی را بالا می‌برد؛ در حالی که تنوع عرضه‌کنندگان، قدرت چانه‌زنی متقاضیان را افزایش می‌دهد

نوسازی؛ فراتر از عدد و آمار در ارزیابی طرح‌های نوسازی، معمولاً تمرکز بر تعداد



آخرین شرایط فروش علی‌الحساب نقدی (مرحله‌ای) موسو گرند اعلام شد

به نقل از صنایع خودروسازی ایلیا شرکت صنایع خودروسازی ایلیا از آغاز آخرین شرایط فروش (علی‌الحساب) محصول موسو گرند Q300 خبر داد. آخرین مرحله فروش خودروی موسو گرند در سال ۱۴۰۴ در دو تیپ Stream Power و Nomad (بنزینی و دیزلی) از امروز (۲۵ بهمن ماه) تا زمان تکمیل ظرفیت آغاز می‌شود. این طرح فروش از امروز ۲۵ بهمن‌ماه به صورت شرایط فروش علی‌الحساب نقدی (مرحله‌ای) با تحویل ۱۸۰ روز تقویمی توسط صنایع خودروسازی ایلیا آغاز می‌شود.



شرایط فروش علی‌الحساب محصولات شرکت صنایع خودروسازی ایلیا		صنایع خودروایلیا	
 MUSO Made in KOREA		 صنایع خودروایلیا	
آغاز طرح: ۱۴۰۴/۱۱/۲۵ - پایان اعتبار: همزمان با تکمیل ظرفیت تاریخ انقضای: ۱۴۰۴/۱۱/۲۳		شرایط فروش نقدی خودروی موسو گرند خان Q300 - بنزینی و دیزلی (محصول شرکت KGM / سانگ یانگ کره جنوبی) تولید صنایع خودرو سازی ایلیا	
کد طرح فروش	تیپ	قیمت علی‌الحساب	مرحله دوم: دریافت یک فقره چک به تاریخ ۴۵ روز پس از زمان ثبت‌نام
SK-KGM-4429	NOMAD (بنزینی)	۵۹,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
SK-KGM-4430	STREAM POWER (دیزلی)	۵۵,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
(کلیه مبالغ به ریال می‌باشند، همچنین ضرورت دارد تا چک‌های مراحل دوم و سوم در زمان ثبت نام ارائه شوند)			
سری NOMAD - حجم موتور ۲ لیتر توربوشارژ بنزینی- حداکثر قدرت: ۲۲۵ اسب بخار - حداکثر گشتاور: ۲۵۰ نیوتن متر - گیربکس: ۶ دنده اتوماتیک ساخت AISIN ژاپن - محور محرک: عقب با قابلیت دو دفرانسیل (4WD)			
سری Stream Power - حجم موتور ۲,۲ لیتر توربوشارژ دیزل - حداکثر قدرت: ۲۰۲ اسب بخار - حداکثر گشتاور: ۴۴۱ نیوتن متر - گیربکس: ۶ دنده اتوماتیک ساخت AISIN ژاپن - محور محرک: عقب با قابلیت دو دفرانسیل (4WD)			
متقاضیان خرید می‌توانند جهت مشاهده لیست نمایندگانی و همچنین اطلاع از مشخصات خودرو، امکانات و تجهیزات فنی و رفاهی، نمایه ۳۶۰ درجه داخلی و خارجی، تودوزی، رنگ و لاستیک، ابعاد و اندازه خودرو به وب سایت رسمی شرکت مراجعه نمایند.			
* ملاحظات:			
۱- مدت زمان گارانتی خودروها پنج سال یا ۱۵۰,۰۰۰ کیلومتر می‌باشد. (هر کدام که زودتر برسد) ۲- تخصیص و توزیع خودروها بر اساس اولویت تاریخ ثبت نام و تاریخ تکمیل وجه می‌باشد. ۳- متقاضی خرید مکلف است کلیه وجوه پرداختی را به یکی از حساب‌های اعلام شده از سوی شرکت صنایع خودروسازی ایلیا واریز نماید، در صورت عدم رعایت موضوع مذکور شرکت هیچگونه تعهد و مسئولیتی در قبال متقاضی نخواهد داشت. ۴- هزینه‌های شماره گذاری، اسقاط خودروی فرسوده، عوارض قانونی و مالیات بر ارزش افزوده مورد محاسبه قرار گرفته و در فاکتور فروش لحاظ خواهد شد و چنانچه در زمان تحویل، هرگونه تغییر قیمتی توسط مراجع ذصلاح اعلام شود نسبت به محاسبه و دریافت مابه‌التفاوت اقدام می‌گردد. ۵- حق الزحمه نمایندگی‌های مجاز توسط شرکت تامین و پرداخت می‌گردد، بنابراین دریافت هرگونه وجه اضافی توسط نمایندگی تحت هر عنوان غیر مجاز و برخلاف مقررات شرکت می‌باشد. ۶- مدل خودروی تحویلی ۱۴۰۵ می‌باشد. ۷- صاحب امتیاز نمایندگی مجاز به ثبت نام برای خود نبوده و کد ملی وی در لیست محدودیت ثبت نام می‌باشد. ۸- سود تاخیر در تحویل طی هفت روز کاری محاسبه و عودت وجه انصراف طی ۲۰ روز کاری انجام خواهد شد. ۹- سود تاخیر در تحویل به پرورده ای اختصاصی می‌یابد که بر اساس این بخشنامه و در زمان مقرر اسناد، مدارک و همچنین چک‌های مدت دار و وجه دعوتنامه را پرداخت نموده باشد. ۱۰- نصب طرح فروش در تابلو اعلانات نمایندگی الزامی است.			
"دریافت فرم رزرو جهت ثبت نام از طریق سایت رسمی شرکت صنایع خودروسازی ایلیا به نشانی https://ilia-auto.com/sale/ انجام می‌شود."			
 کاتالوگ تیپ نومد  لینک صفحه فروش  لینک اینستاگرام  کاتالوگ تیپ استریم پاور			



نخستین روزنامه خودرویی جهان

دنیای خودرو

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

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

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

نشانی: تهران - میدان هفت تیر - خیابان
مفتوح جنوبی - خیابان ورکش - پلاک ۱۹ - ط ۳
تلفن تماس: ۰۲۱-۸۸۳۰۸۱۰۲ - ۸۸۳۰۶۷۶۱

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

بیلپورد
Billboard

«آیا تو تایپ-آر هستی؟»

«هوندا برای سبویک Type R مدل ۲۰۲۵ کمپین تبلیغاتی جهانی خاصی طراحی کرد تا شخصیت پرشور و هیجانی این هاچک عملکرد بالا را برجسته کند. در یکی از پروژه‌های تبلیغاتی، این برند با شعار «?AREYOUTYPER» مخاطبان جوان و علاقه‌مند به رانندگی را نه تنها با تست درایو، بلکه با دعوت به تجربه واقعی رانندگی و ارتباط با هویت Type R به چالش کشاند.



بازار خودرو؛ بین محدودیت‌ها و انتظار مصرف‌کننده

صنعت خودرو دیگر صرفاً مجموعه‌ای از کارخانه‌ها و خطوط تولید نیست؛ بلکه اتخاذ هر نوع سیاستی، هر محدودیت وارداتی و هرگونه نوسان نرخ ارز، به‌طور مستقیم روی این صنعت و بازار آن تا حد زیادی تأثیرگذار است. بر این اساس خودروسازان داخلی در بازاری ناپایدار و محدود، مجبور به مدیریت منابع اندک، آمادگی برای افزایش هزینه‌های تولید و پاسخ به انتظارات مشتریانی هستند که قدرت خریدشان کاهش یافته و هر روز با افزایش قیمت‌ها مواجه هستند. نتیجه این وضعیت، شکل‌گیری فاصله فزاینده بین عرضه و تقاضا و ایجاد بازاری غیرشفاف، پراسترس و پر نوسان است که هم تولیدکننده و هم مصرف‌کننده را تحت فشار قرار می‌دهد و اعتماد عمومی به‌صنعت را کاهش می‌دهد. در عین حال مسائل مرتبط با محدودیت‌های تولید و واردات تنها بخشی از چالش‌ها به‌شمار می‌روند. سیاست‌های قیمتی دستوری، تعرفه‌ها و نبود شفافیت در تخصیص منابع، مانع شکل‌گیری رقابت سالم و اثرگذار شده‌اند و کیفیت محصولات را نیز کاهش داده‌اند. مصرف‌کنندگان بدون امکان مقایسه واقعی و انتخاب آزاد، با هزینه بالا و ریسک خرید مواجه هستند و خودروسازان در برنامه‌ریزی تولید و سرمایه‌گذاری دچار تردید می‌شوند. این چرخه، نه تنها اعتماد بازار را کاهش می‌دهد، بلکه باعث شده وعده‌های اصلاح و بهبود شرایط، اثر ملموسی بر زندگی روزمره مردم نداشته باشد. در کنار این مسائل، افزایش هزینه‌های جانبی تولید، تغییرات نرخ ارز و تورم در بخش قطعات و مواد اولیه، فشار مضاعفی بر خودروسازان وارد کرده است. مصرف‌کنندگان نیز در چنین شرایطی نمی‌توانند انتظار قیمت‌های متعادل و دسترسی سریع به خودروهای مورد نیازشان را داشته باشند. با این حال می‌توان گفت تنها راه عبور از این بحران، شفافیت کامل در زنجیره تامین، اصلاح سیاست‌های وارداتی و قیمتی و ایجاد رقابت واقعی است. در این صورت صنعت و بازار خودرو به‌مرور به ثبات می‌رسد و این امر می‌تواند در کنار رشد کیفیت محصول، رضایت حداکثری مشتری را نیز به‌همراه داشته باشد.

حرف آخر

نهاد علی بیگزاده
روزنامه‌نگار



قیمت خودرو در آخرین روز هفته گذشته در بازار روند نزولی داشت



فیدلیتی پرستیژ ۷ نفره با
۲۰ میلیون کاهش قیمت در بازار
۵ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان
ارزش‌گذاری شد



ام‌وی‌ام آریزو ۵ با
۳۸ میلیون تومان کاهش
قیمت در بازار ۲ میلیارد و ۸۵۰
میلیون تومان ارزش‌گذاری شد



شاهین G سانروفدار با
۵ میلیون تومان کاهش قیمت
در بازار یک میلیارد و ۶۷۰
میلیون تومان ارزش‌گذاری شد



ریرا با ۴۰ میلیون تومان
کاهش قیمت در بازار
۲ میلیارد و ۷۳۰ میلیون تومان
ارزش‌گذاری شد

این مسیر سبز است



دانلود کاتالوگ

کی ام سی ایگل هیبرید

KMCEAGLE HEV