



نخستین مرحله شرایط فروش خودرو ۲۱۲ صفحه ۷

دنیای خودرو

نخستین روزنامه خودرویی جهان

DONYAYEKHODRO.COM



معاون وزیر صمت در بازدید از سایپا مطرح کرد:
حمایت همه جانبه وزارت صمت و
ایدرواز مدیریت و برنامه‌های سایپا
صفحه ۴

در ۱۰ ماهه سال جاری رقم خورد؛

تحویل خودروهای بر لیانس به مشتریان و کاهش تعهدات رنو در ایران

شرکت پارس خودرو در ۱۰ ماهه سال جاری با اجرای برنامه‌ای منسجم برای تبدیل و جایگزینی محصولات، موفق شد رکورد تازه‌ای در تعیین تکلیف تعهدات معوق مرتبط با محصولات...

صفحه ۵

مدیرعامل «یزد تایر»
در گفت‌وگو با «دنیای خودرو»:

هدف هوشمندسازی و
همسویی با استانداردهای
جهانی است
صفحه ۱۳

تحریم، قیمت‌گذاری دستوری و ۳۳ نهاد تصمیم‌گیر؛
صنعت خودرو به دنبال نقشه راه جدید

در دومین کنفرانس
روند آینده صنعت خودرو
چه گذشت؟
صفحه ۱۴

روایت صعود هماهنگ شرکت‌های
زیرمجموعه گروه بهمن در سال ۱۴۰۴:

گروه بهمن به الگویی
از بلوغ مدیریتی در
صنعت خودرو تبدیل شد
صفحه ۹



توسعه محصول و هدف‌گذاری تولید ۱۰۰ هزار دستگاه در دستور کار است؛

تولید ۶۰ هزارمین دستگاه فیدلیتی در «بهمن موتور»

صفحه ۴

رشد بیش از ۳ برابری تولید در «سایپادیزل»

پیش‌فروش عادی و مشارکت در تولید محصولات گروه سایپا از هفته آینده آغاز می‌شود



حسین نظریان

رئیس شورای سیاست‌گذاری

ادامه فرصت سوزی!

اصولاً وزارتخانه‌هایی که متصدی تولید یک یا چند قلم کالا هستند برای کالاهای مذکور هر سال پیش‌بینی میزان تولید کرده و پیوسته نظارت و مراقبت می‌کنند تا...

صفحه ۲

تیرهای امروز

Titles

بازگشت به ریشه‌ها با ابزار «اسکانکور کس»؛

استراتژی «فورد» برای ادامه بقا چیست؟

تلاش عرضه‌کنندگان و فروشندگان
خودرو برای فروش بیش‌تر
صفحه ۱۰

آغاز تحویل خودروهای طرح فروش بهمن‌ماه ایران خودرو

یک کارشناس بیمه مطرح کرد:
راننده‌محوری؛ بازتعریف عدالت
در بیمه شخص ثالث
صفحه ۲

۰۲۱-۲۲۶۶۶۶۹۸ ات‌ه‌کس‌ه‌ان‌ای
حس خوب، خرید مطمئن
۰۲۱-۲۶۲۰۳۸۱۴



برای جایی که جاده تعوم همیشه...
فروش ویژه نیسان ترا MX8

PERSIA MOBILITY GROUP

محصولات جدید گروه پرشیا موبیلیتی



PMG
Persia Mobility Group

Persia Khodro
BMW Sales & Service
MINI Sales & Service

PERSIA
PREMIUM

برای کسب اطلاعات بیشتر به وب سایت پرشیاخودرو مراجعه نمایید.

www.persiakhodro.ir @ Persiakhodro 021 4591



برای کسانی که قدرت و ایستادگی استاندارد لامبورگینی اروس SE را کافی نمی دانند، نوویتک، بار دیگر دست به کار شده و با رونمایی از کیت بدنه پهن پیکر استسوس، این شاسی بلند قدرتمند را به یک هیولای عضلانی و خشمگین تر تبدیل کرده است. این پکیج که تنها برای ظاهر خودرو طراحی شده، با قیمت پایه حدود ۲۴ هزار یورو، چهارمای تهجمی تر به جدیدترین کاو وحشی لامبورگینی می بخشید. کیت استسوس از ۱۴ قطعه مجزا تشکیل شده که عرض این شاسی بلند را به شکل چشمگیری افزایش می دهد. با نصب این کیت، عرض اروس SE از ۲۰۲۲ میلی متر در حالت استاندارد به ۲۱۸۱ میلی متر می رسد. به بیان دیگر، گلگیرهای جلو ۱۰ سانتی متر و گلگیرهای عقب ۱۲

سانتی متر پهن تر می شوند. این قطعات به صورت استاندارد از ماده PUR-RIM ساخته شده اند اما مشتریان ثروتمندتر می توانند نسخه های فیبر کربنی را برای بخش هایی چون کاپوت، سقف، اسپویلرها و حتی قاب آینه ها سفارش دهند. برای تکمیل این ظاهر تهجمی، نوویتک مجموعه ای از رینگ های فورج کاری شده ۲۳ اینچی را در سه طرح مختلف با نام های NL5، NL4 و NL6 ارائه می کند. این رینگ های غول پیکر با قیمت پایه ۱۰ هزار و ۷۵۹ یورو، به خوبی زیر گلگیرهای عضلانی جدید جای می گیرند. علاوه بر این، یک مازول الکترونیکی برای سیستم تعلیق با نام CAN-Tronic در نظر گرفته شده که ارتفاع خودرو را ۲۵ میلی متر کاهش می دهد و پایداری و ظاهر اسپرت آن را تقویت می کند.



لامبورگینی اروس «SE» با ایست «نوویتک»

یک کارشناس بیمه در گفت و گو با «دنیای خودرو» مطرح کرد؛ راننده محوری؛ باز تعریف عدالت در بیمه شخص ثالث

مدیریت دقیق تر ریسک را فراهم می سازد و از انباشت زیان جلوگیری می کند.

وی افزود: «با این حال، اجرای راننده محوری بدون چالش نخواهد بود. نخستین مانع، تکمیل و به روز رسانی بانک های اطلاعاتی است. هر گونه نقص یا ناهماهنگی در داده های موجود به محاسبه نادرست نرخ منجر شود. علاوه بر آن، موضوع حفاظت از اطلاعات شخصی اهمیت ویژه ای دارد، زیرا تحلیل رفتار رانندگی مستلزم دسترسی به سوابق فردی است.»

لطفی تأکید کرد: «شفافیت در نحوه استفاده از داده ها و تدوین چارچوب های حقوقی مشخص، پیش شرط جلب اعتماد عمومی است.»

وی افزود: «بسیاری از رانندگان هنوز از تأثیر واقعی سوابق رانندگی بر هزینه بیمه خود آگاهی ندارند. اطلاع رسانی هدفمند و آموزش عمومی می تواند پذیرش این تحول را تسهیل کند و مقاومت احتمالی را کاهش دهد.»

این کارشناس بیمه در پایان گفت: «اگر زیرساخت های فنی و قانونی به درستی فراهم شود، طی سال های آینده بیمه شخص ثالث به سمت ساختاری هوشمند و مبتنی بر تحلیل داده حرکت خواهد کرد؛ ساختاری که در آن رفتار مسئولانه پشت فرمان مستقیماً در هزینه های فردی بازتاب می یابد. چنین تغییری نه تنها می تواند عدالت بیمه ای را تقویت کند، بلکه در بلندمدت به ارتقای ایمنی جاده ها نیز یاری خواهد رساند.»

رابر مبنای سابقه و رفتار هر فرد تنظیم کند. لطفی گفت: «در این رویکرد، اطلاعات مربوط به تخلفات ثبت شده، تعداد و شدت خسارت های پیشین، میزان استفاده از تخفیف عدم خسارت و حتی الگوی رانندگی می تواند در تعیین حق بیمه اثر گذار باشد.»

به اعتقاد او، با اتصال داده های مرتبط میان نهادهای ذی ربط و شرکت های بیمه، امکان تحلیل دقیق تری از پروفایل ریسک هر راننده فراهم می شود و نرخ ها به شکل شخصی سازی شده تعیین خواهند شد.

این کارشناس معتقد است اجرای تدریجی چنین مدلی می تواند پیامدهای اقتصادی قابل توجهی به همراه داشته باشد. از یک سو، رانندگان کم ریسک با پرداخت مبالغ منصفانه تر مواجه می شوند و انگیزه بیشتری برای رعایت قوانین خواهند داشت؛ از سوی دیگر، افرادی که سابقه تخلفات یا خسارت های متعدد دارند، متناسب با سطح خطر خود هزینه پرداخت می کنند. این تکنیک می تواند به متعادل سازی پرتفوی شرکت های بیمه و بهبود نسبت خسارت در بلندمدت کمک کند.

او با اشاره به رشد قابل توجه هزینه تعمیرات و افزایش متوسط مبالغ پرداختی در پرونده های خسارت افزود: «در سال های اخیر فشار مالی بر شرکت های بیمه افزایش یافته و استمرار وضعیت فعلی می تواند پایداری برخی پرتفوی ها را تهدید کند. حرکت به سمت مدل های داده محور، امکان



مهری درخوش

m.dorkhosh@autoworld.ir

در شرایطی که صنعت بیمه با افزایش هزینه های خسارت، رشد قیمت قطعات و فشارهای اقتصادی مواجه است، طرح «راننده محوری» در بیمه شخص ثالث به عنوان یکی از مهم ترین اصلاحات ساختاری مطرح شده است؛ تغییری که می تواند نظام قیمت گذاری را از وابستگی صرف به مشخصات خودرو خارج کرده و رفتار راننده را در کانون ارزیابی قرار دهد. آنوسا لطفی، کارشناس حوزه بیمه خودرو، در گفت و گو با «دنیای خودرو» با اشاره به ضرورت بازنگری در شیوه های سنتی تعیین حق بیمه اظهار کرد: «در مدل فعلی، معیار اصلی محاسبه، نوع و کاربری خودرو است؛ در حالی که عامل تعیین کننده در بروز تصادف، نحوه رانندگی افراد است. این فاصله میان ریسک واقعی و نرخ پرداختی، چالش عدالت بیمه ای را ایجاد کرده است.»

به گفته وی، در ساختار موجود ممکن است دو راننده با سوابق کاملاً متفاوت اما مالک خودروهای مشابه، مبلغی نزدیک به هم بپردازند. در چنین وضعیتی، فردی که سال ها بدون حادثه رانندگی کرده، عملاً بخشی از بار ریسک راننده پرخطر را متحمل می شود. راننده محوری با هدف اصلاح همین نابرابری طراحی شده و تلاش دارد نرخ ها

ادامه فرصت سوزی!

است که با درک درست از آن مانع تکرار شود. نگارنده به یاد دارد در آغاز دهه ۷۰ خورشیدی که سیاست گذاری و اجرای آن دقیق تر و شفاف تر از سال های بعد بود، سهم صنعت خودرو در تولید ناخالص ملی بین ۲/۵ تا ۴ درصد اعلام شد و چنانچه روند افزایش این سهم به گونه ای منطقی پیش می رفت هم اکنون شاهد سهم ۲ رقیمی این صنعت در تولید ناخالص ملی می بایست باشیم. اما میزان افزایش همچنان تکریمی و راضی کننده نیست.

به هر حال از آن جا که صنعت خودرو به معنای اعم صنعتی مادر، اشتغال زا و مهم است و با توجه به توانمندی های صنعتی داخلی دست یافتن به هدف هایی چون سهم بیشتر در تولید ناخالص ملی، ارتقای داخلی سازی قطعات و مجموعه ها، کاهش ارزیابی و دیگر هدف ها به آسانی ممکن است.

فرجام سخن این که: باید اعتراف کنیم در صنعت خودرو ایران فرصت سوزی از دیگر صنایع بیشتر است؛ هر چند دلایل زیادی وجود دارد اما دو دلیل اصلی از همه مهم تر است که در گام نخست باید به آن پرداخته شود. یکی تدوین استراتژی یا راهبرد جامع و نظارت بر حسن اجرای آن و دیگری بهره گیری از تجارب مفید دیگران.

این را هم اضافه کنیم ماطی دهه های اخیر نشان داده و ثابت کرده ایم که از کار کردن بر اساس برنامه راهبردی بیزاریم و همچنان در راه بی برنامه گی و روزمره گی گام برمی داریم.

باید بدانیم که با این روش کاری راه به مقصد نخواهیم برد و حاصل تلاش های مان در یک کلام ادامه همان فرصت سوزی هاست!

چون سیاست گذاری اش غلط است

ما هم به قدر چینی های رود هر زمان بر آن بیدار ورنه ما هم به قدر چینی های بهره داریم ز هوش و استعداد زین جهت بیشتر ز نیم قرن است کشور ما نگشته خودروساز ما هسمان به که در جهان باشیم شهره به مردمان خودرو باز

اصولاً وزارتخانه هایی که متصدی تولید یک یا چند قلم کالا هستند برای کالاهای مذکور هر سال پیش بینی میزان تولید کرده و پیوسته نظارت و مراقبت می کنند تا هدف های تعیین شده تحقق یابد و بهتر و آسان تر بتوانند به بحث و بررسی پیرامون آن بپردازند.

هدف گذاری میزان تولید و یا پیش بینی و احتمالاً عدم تحقق آن می تواند مسئولان را به شناخت نقاط ضعف و قوت آن یاری و کمک کند تا در سنوات بعدی کاستی ها رفع و یا جبران شود.

متأسفانه در صنعت خودرو که متولی سیاست گذاری آن وزارت صمت می باشد بیش از ۱۰ سال است که پیش بینی ها محقق نمی شود. به عنوان مثال پیش بینی تولید انواع خودرو در داخل کشور و برای امسال یک میلیون و ۵۰۰ هزار دستگاه بود و در حالی که وارد آخرین ماه سال جاری شده ایم نشانی از تحقق این پیش بینی وجود ندارد.

می دانیم که نیاز سالانه بازار خودرو ایران حدود یک میلیون و ۴۰۰ هزار دستگاه است و بیش از ۱۰ سال است بازار خودرو کشور بین ۳۰۰ تا ۵۰۰ هزار دستگاه کمبود عرضه دارد و همین مساله مانع از تحقق هدف های تنظیم بازار است.

اگر بخواهیم با دقت و بصیرت به چرایی عدم توفیق در این زمینه بپردازیم درمی یابیم که علاوه بر مشکلات بدیهی مانند تخصیص ارز و ... متأسفانه در بخش سیاست گذاری هنوز تفاوتی بین تولید و مونتاژ قائل نیستند و یا در پیش بینی برای امسال قرار بود دولت ۱۰۰ هزار میلیارد تومان از محل واردات درآمد کسب کند و در حالی که وارد آخرین ماه سال جاری شده ایم این رقم از ۱۷ هزار میلیارد تومان فراتر نرفته است.

بنظر می آید کمیت کار در جایی می لنگد و بر بخش سیاست گذاری



حسین نظریان

رئیس شورای سیاست گذاری



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

تیبونگ، بدنه خودرو دست نخورده باقی مانده و خبری از قطعات فیبر کربنی نیست؛ اما سیستم اگزوز استاندارد جای خود را به یک نمونه جدید از نونوتک داده که نوبدبخش صدایی ر ستر و هیجان انگیز تر از پیشترانه V12 است. قلب تپنده این هیولای ایتالیایی، همان پیشترانه ۶.۵ لیتری V12 تنفس طبیعی است که در حالت استاندارد، قدرتی معادل ۷۲۵ اسب بخار و گشتاور ۷۱۵ نیوتون متر تولید می کند. به لطف این قدرت، پوروسانگوتنه می تواند ظرف تنها ۳.۲ ثانیه از سکون به سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت برسد و به حداکثر سرعت ۲۵۰ کیلومتر بر ساعت دست یابد. اگر چه رسماً اعلام نشده اما با توجه به پروژه های قبلی نونوتک، نصب سیستم اگزوز جدید می تواند قدرت را تا حدود ۲۵۵ اسب بخار افزایش دهد.

پوروسانگوتنه که به خودی خود به عنوان اولین شاسی بلند فراری محصولی بحث برانگیز بود، حالا با یک پروژه تیبونگ جسورانه از سوی نونوتک دوباره در مرکز توجه قرار گرفته است. این پروژه با کاهش ارتفاع شدید، عملاً پوروسانگوتنه را از یک کراس اوور لوکس به یک هاچ بک اسپرت غول پیکر تبدیل کرده و چهره ای کاملاً متفاوت به اسب سرکش مارانو بخشیده است. تغییر اصلی که در نگاه اول جلب توجه می کند، کاهش چشمگیر فاصله خودرو از سطح زمین است که به لطف استفاده از فنرهای اسپرت نونوتک حاصل شده است. این تغییر در کنار رنگ های غول پیکر ۲۲ اینچی در جلو و ۲۳ اینچی در عقب از برند آنرکی (Anrky)، ظاهری تهاجمی و غیر متعارف به پوروسانگوتنه داده است. برخلاف بسیاری از پروژه های



تغییر سگمنت برای فراری «پوروسانگوتنه»



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

قفل ارزی و گمرکی؛ فشار همزمان بر تولید و بازار خودرو



نهاد علی بیکزاده
n.beykzadeh@autoworld.ir

در حالی که صنعت خودرو در ماه های پایانی سال با مجموعه ای از چالش های همزمان در حوزه تولید، تامین قطعات، ترخیص کالا و نوسانات ارزی روبه رو شده، نشانه های روشنی از تشدید فشار بر بنگاه های صنعتی و زنجیره تامین به چشم می خورد. انباشت قطعات در گمرک، اختلال در تخصیص ارز، افزایش هزینه های جاری کارخانه ها و افت شدید قدرت خرید مصرف کنندگان، شرایطی را رقم زده که خروج از آن نیازمند تصمیمات فوری و اصلاحات ساختاری است. در چنین فضایی، بررسی ابعاد این بحران و آواکوی پیامدهای آن بر تولید و بازار خودرو، بیش از هر زمان دیگری ضرورت یافته است.

علی رضا قربانی نژاد، فعال حوزه خودرو در گفت و گو با «دنیای خودرو» با اشاره به تشدید بحران ترخیص قطعات و مواد اولیه از گمرک، تاکید کرد: «فرآیندهای پیچیده اداری و تأخیرهای طولانی در تخصیص ارز، عملاً به یکی از اصلی ترین گلوگاه های تولید در صنعت خودرو تبدیل شده است.» وی افزود: «دپوی گسترده قطعات در گمرکات کشور، خطوط تولید را با کمبود جدی مواجه کرده و افزایش خودروهای ناقص، خواب سرمایه و رشد هزینه های سربار را به دنبال داشته است؛ موضوعی که در نهایت، بهره وری صنعت را به شدت کاهش داده است.» وی در ادامه با اشاره به اثرات

مستقیم نوسانات نرخ ارز بر ساختار هزینه های خودروسازان و قطعه سازان تصریح کرد: «جهش نرخ ارز، بهای تمام شده تولید را به طور معناداری افزایش داده، در حالی که قیمت فروش همچنان تحت کنترل های دستوری باقی مانده است.» قربانی نژاد تاکید کرد: «این شکاف، فشار سنگینی بر نقدینگی بنگاه ها وارد کرده و همزمان با افزایش هزینه های جاری کارخانه ها در ماه های پایانی سال، از حقوق و دستمزد گرفته تا انرژی، حمل و نقل و مالیات، شرایط تولید را به مراتب دشوارتر کرده است.» این فعال حوزه خودرو با اشاره به بازتاب این فشارها در بازار گفت: «کاهش عرضه و رشد هزینه ها، قیمت خودرو را به سطوحی رسانده که بخش بزرگی از تقاضای واقعی از بازار حذف شده و رکود تورمی عمیقی شکل گرفته است.» وی افزود: «در صورت تداوم وضعیت فعلی، صنعت خودرو سال آینده را با افت محسوس تولید، تشدید بحران نقدینگی در زنجیره تامین و بی ثباتی بیشتر در بازار آغاز خواهد کرد؛ موضوعی که نیازمند بازنگری فوری در سیاست های ارزی، گمرکی و قیمتی است.»

در ماه های پایانی سال، مشکل ترخیص قطعات و مواد اولیه از گمرک تا چه اندازه به یک گلوگاه جدی در مسیر تولید تبدیل شده است؟

مشکل ترخیص در حال حاضر یکی از اصلی ترین موانع تولید در صنعت خودرو محسوب می شود. طولانی شدن فرآیند تخصیص ارز، تغییرات مداوم بخشنامه ها و ناهماهنگی میان بانک مرکزی، وزارت صمت و گمرک، باعث شده حجم قابل توجهی از قطعات و مواد اولیه در گمرکات کشور دپو شود. این موضوع مستقیماً خطوط تولید را با کمبود قطعه مواجه کرده

و برنامه ریزی تولید را مختل کرده است. بخش نگران کننده ماجرا این جاست که بسیاری از این اقلام، قطعات کلیدی هستند و نبود حتی یک قطعه کوچک می تواند کل خط تولید را متوقف کند. در نتیجه، با افزایش خودروهای ناقص، رشد هزینه های انبارداری و خواب سرمایه مواجه شده ایم که بهره وری کل صنعت را کاهش داده است.

نوسانات شدید نرخ ارز چه تأثیری بر ساختار هزینه های خودروسازان و قطعه سازان گذاشته است؟

افزایش نرخ ارز به طور مستقیم بهای تمام شده تولید را بالا برده است. بخش قابل توجهی از مواد اولیه، قطعات و تجهیزات خطوط تولید وابسته به واردات است و هر نوسان ارزی بلافاصله در هزینه ها منعکس می شود. این در حالی است که قیمت فروش خودرو همچنان تحت کنترل دستوری باقی مانده و همین مساله شکاف بزرگی میان هزینه و درآمد ایجاد کرده است. برای قطعه سازان شرایط حتی دشوارتر است، زیرا آن ها مواد اولیه را با نرخ های آزاد تهیه می کنند اما مطالبات خود را با تأخیر چندماهه دریافت می کنند. این ناهماهنگی مالی، جریان نقدینگی را مختل کرده و بسیاری از واحدها را به مرز توقف تولید رسانده است.

افزایش هزینه های جاری کارخانه ها در ماه های پایانی سال چه فشار مضاعفی بر تولید وارد کرده است؟

در ماه های پایانی سال معمولاً هزینه های عملیاتی کارخانه ها افزایش می یابد، اما امسال این فشار به شکل کم سابقه ای تشدید شده است. رشد دستمزدها، پرداخت عیدی و

سنوات، افزایش هزینه انرژی، حمل و نقل، بیمه و مالیات، همگی در شرایطی به بنگاه ها تحمیل شده که با محدودیت شدید نقدینگی مواجه اند. این افزایش هزینه ها توان خرید مواد اولیه را کاهش داده و باعث شده بسیاری از واحدها تولید خود را به صورت مقطعی کاهش دهند. در چنین فضایی، حفظ تیراژ تولید به یک چالش جدی تبدیل شده و خطر افت تولید در ابتدای سال آینده بسیار جدی است.

تأخیر در تخصیص ارز و پیچیدگی های اداری چه اثری بر برنامه ریزی تولید گذاشته است؟

تولید صنعتی نیازمند ثبات و قابلیت پیش بینی است، اما در شرایط فعلی، عدم قطعیت در تخصیص ارز و ترخیص کالا، هرگونه برنامه ریزی میان مدت و بلندمدت را غیرممکن کرده است. تولیدکننده نمی داند چه زمانی مواد اولیه به دستش می رسد و با چه نرخی تامین خواهد شد. این بلاتکلیفی منجر به افزایش موجودی نیمه ساخته، توقف خطوط مونتاژ و رشد هزینه های سربار شده است. در واقع، هزینه بی ثباتی سیاستی به مراتب سنگین تر از هزینه های مالی مستقیم است.

این مجموعه فشارها چه اثری بر زنجیره قطعه سازی کشور گذاشته است؟

زنجیره قطعه سازی امروز در شکننده ترین وضعیت خود قرار دارد. افزایش هزینه مواد اولیه، کمبود نقدینگی، تأخیر در پرداخت مطالبات و محدودیت های ارزی، فشار سنگینی بر قطعه سازان وارد کرده است. بسیاری از واحدهای کوچک و متوسط برای تامین سرمایه در گردش خود با مشکل جدی

مواجه اند. تداوم این وضعیت می تواند به تعطیلی بخشی از ظرفیت قطعه سازی کشور منجر شود؛ موضوعی که بازسازی آن در کوتاه مدت بسیار دشوار خواهد بود و وابستگی به واردات را افزایش خواهد داد.

بازتاب این بحران ها در بازار خودرو و رفتار مصرف کننده چگونه بوده است؟

کاهش تولید و افزایش هزینه ها باعث شد قیمت خودرو شده و این موضوع قدرت خرید مصرف کنندگان را به شدت کاهش داده است. بازار در وضعیت رکود تورمی قرار گرفته؛ یعنی هم قیمت ها بالاست و هم حجم معاملات پایین. در چنین شرایطی، مصرف کننده واقعی عملاً از بازار حذف شده است. این فضا موجب شده بازار از کارکرد مصرفی فاصله بگیرد و به بستری برای حفظ ارزش پول تبدیل شود که خود عامل بی ثباتی بیشتر قیمت هاست.

چه راهکارهای فوری برای عبور صنعت خودرو از این شرایط بحرانی پیشنهاد می کنید؟

نخستین اقدام، تسهیل فوری تخصیص ارز و ترخیص کالا از گمرک است. ایجاد پنجره واحد ارزی و حذف بوروکراسی های موازی می تواند بخش بزرگی از این بحران را کاهش دهد. دوم، بازنگری جدی در سیاست قیمت گذاری دستوری و حرکت به سمت سازوکارهای واقع بینانه ضروری است. در کنار این موارد، تزریق هدفمند نقدینگی به زنجیره تامین، تسویه بدهی خودروسازان به قطعه سازان و ایجاد ثبات در سیاست های ارزی می تواند مسیر بازگشت تدریجی آرامش به صنعت خودرو را هموار کند.



فونیکس

F7 PRO MAX AWD

ALL THE WAY WITH YOU





جهت اطلاعات بیشتر من را اسکن کنید



مرکز تماس خدمات
۰۲۱ - ۴۷۶۵۱

WWW.FOWNIX.COM
fownix.official



نیوتون متر گشتاور است. این رویکرد نوآورانه، ترکیبی بهینه از بهره‌وری و عملکرد را فراهم می‌کند. مهندسی این موتور تحسین‌برانگیز است. طراحی تخت آن در مقایسه با موتورهای خطی معمولی، ارتفاع عمودی بسیار کمتری دارد و لرزش‌های ذاتی را بهتر خنثی می‌کند که به بهبود چشمگیر صدا، لرزش و ارتعاش منجر می‌شود. بی‌وای‌دی برای دستیابی به حداکثر فشار دگمی و سکوت، از سیستم روغن‌کاری کارتل خشک و ساختارهای چندلایه برای کاهش نویز مکانیکی بهره برده است. نتیجه شگفت‌انگیز بوده است در دور آرام و بارهای سبک، صدای این موتور تنها حدود یک دسی‌بل بیشتر از موتورهای برقی است و حضور آن در رانندگی روزمره تقریباً نامحسوس خواهد بود.

بی‌وای‌دی با رونمایی از یک پیش‌رانه ۲ لیتری توربوشارژر تخت، گامی بزرگ در دنیای فناوری خودروهای هیبریدی برداشته است. این موتور که به‌طور خاص برای پلتفرم پیش‌رفته e۴ این شرکت طراحی شده، به‌عنوان نخستین موتور تخت جهان شناخته می‌شود که در یک خودروی تولید انبوه پلاگین هیبریدی شده به کار رفته است. این قلب تپنده جدید برای اولین بار در سسدان لوکس یانگ‌وانگ U7 به کار گرفته شده است. وظیفه اصلی این موتور در یانگ‌وانگ U7، تولید برق برای موتورهای الکتریکی و شارژ باتری‌ها است و می‌تواند نیروی خود را مستقیماً به محور عقب نیز منتقل کند. کل این مجموعه قادر به تولید ۲۷۲ اسب‌بخار قدرت و ۳۸۰



پیش‌رانه تخت، این بار در سدان لوکس یانگ‌وانگ «U7»

توسعه محصول و هدف‌گذاری تولید ۱۰۰ هزار دستگاه در دستور کار گروه بهمن است؛

تولید ۶۰ هزار مین دستگاه فیدلیتی در «بهمن موتور»

بر اساس داده‌های اعلامی از سوی مدیران این شرکت، هدف‌گذاری تولیدی برای دو سال آینده، رسیدن به مجموع تیراژ ۱۰۰ هزار دستگاه فیدلیتی است



این عدد اعلام شده است. طبق برنامه زمان‌بندی اعلام شده، خودرو فیدلیتی XB1 تا پایان سال جاری تولید آزمایشی خواهد شد.

این محصول به عنوان نسخه اسپرت و جوان‌پسندتر در کنار مدل‌های خانواده‌ای لیت و پرستیژ قرار خواهد گرفت. ورود XB1 به خطوط تولید، تنوع محصولات پلتفرم فیدلیتی را به سه مدل اصلی افزایش خواهد داد و بهمن موتور را قادر می‌سازد تا طیف وسیع‌تری از نیازهای بازار در سگمنت کراس‌اوورها را پوشش دهد.

شرکت بهمن موتور با برگزاری این رویداد و اعلام آمار تولید ۶۰ هزار دستگاهی، بر تداوم حضور خانواده فیدلیتی در بازار تأکید کرد. عرضه نسخه پرستیژ با مشخصات فنی ارتقا یافته نسبت به نسخه الیت و برنامه برای عرضه مدل اسپرت XB1، نشان‌دهنده راهبرد این شرکت برای حفظ سهم بازار در بخش کراس‌اوورهای مونتاژی است. خودرو مسی رنگ تولید شده نیز پس از طی مراحل نهایی، به نفع امور خیریه به فروش خواهد رسید.

شده است. روند تولید محصولات فیدلیتی در سال‌های اخیر با تمرکز بر افزایش داخلی‌سازی و تنوع‌بخشی به سبد محصولات ادامه داشته و این رکورد جدید، نقطه عطفی در کارنامه تولیدی خودروهای SUV این شرکت محسوب می‌شود.

برنامه‌های توسعه محصول و هدف‌گذاری تولید ۱۰۰ هزار دستگاه

در حاشیه این مراسم، نقشه راه آینده گروه بهمن برای خانواده محصولات فیدلیتی نیز تشریح شد. بر اساس داده‌های اعلامی از سوی مدیران این شرکت، هدف‌گذاری تولیدی برای دو سال آینده، رسیدن به مجموع تیراژ ۱۰۰ هزار دستگاه فیدلیتی است.

این آمار نشان می‌دهد که بهمن موتور برنامه‌ای برای افزایش ظرفیت تولید و سرعت بخشیدن به عرضه این محصول در بازار دارد. تداوم تولید مدل‌های فعلی و افزودن مدل‌های جدید به سبد محصولات، استراتژی اصلی برای دستیابی به

شرکت بهمن موتور ۶۰ هزار مین دستگاه از خانواده محصولات فیدلیتی را با رنگی متفاوت تولید کرد. این تولید متفاوت نشان‌دهنده تثبیت جایگاه نشان فیدلیتی در خطوط تولید این خودرو ساز بخش خصوصی است.

طبق آمار اعلام شده، این تیراژ تولید در بازه زمانی کمتر از ۵ سال محقق شده است که شامل تمامی تیپ‌های عرضه شده این خودرو اعم از مدل‌های پرایم و الیت در تیپ‌های ۱ و ۲ و مدل جدیدتر پرستیژ می‌شود.

خودر و نمادینی که به عنوان شصت هزارمین نمونه از خط تولید خارج شد، یک دستگاه فیدلیتی پرستیژ بود که با رنگ آمیزی خاص و متمایز «مسی» تولید شد. بر اساس اعلام مسئولان شرکت بهمن موتور، این خودروی منحصربه‌فرد قرار است پس از اعمال تغییرات تکمیلی در بخش ظاهری و قطعات بدنه، در یک فرآیند فروش ویژه عرضه شود.

نکته قابل توجه در خصوص این نسخه خاص، تخصیص تمام عواید حاصل از فروش آن به امور خیریه است که به عنوان بخشی از مسئولیت‌های اجتماعی این خودرو ساز تعریف

خبر

News

بازدیدرئیس هیات عامل ایدرو از سایپا؛

حمایت همه جانبه وزارت صمت و ایدرو از مدیریت و برنامه‌های سایپا

به گزارش سایپانویز، فرشاد مقیمی با تقدیر و تشکر از تلاش‌های صورت گرفته تیم مدیریتی سایپا برای رفع مشکلات و معضلات انباشت شده سایپا گفت: «تلاش‌های بی‌وقفه تیم مدیریتی فعلی برای عبور از بحران‌های انباشت شده سایپا در یک سال گذشته قابل تقدیر است و وزارت صمت و ایدرو از هیچ حمایتی برای ادامه این مسیر برای رفع تمامی موانع و مشکلات سایپا به عنوان یک سرمایه ملی دریغ نخواهد کرد.»

وی ادامه داد: «تیم مدیریتی سایپا



باید با قدرت، تلاش بی‌وقفه و انگیزه بالا این مسیر طی شده را ادامه دهد تا شاهد روزهای بسیار خوب و دستاوردهای چشمگیر سایپا در سال آینده باشیم.»

مقیمی با تأکید بر این که صنعت خودرو به‌طور مستقیم با زندگی و رضایت روزمره مردم گره خورده است، گفت: «افزایش کیفیت محصولات، کاهش مراجعات مردمی و ارتقای سطح خدمات پس از فروش باید به‌صورت ملموس در خروجی عملکرد خودروسازان دیده شود.»

رئیس هیات عامل ایدرو برنامه‌های ارائه‌شده مدیریت گروه خودروسازی سایپا در حوزه بهبود کیفیت، اصلاح فرآیندهای تولید و تقویت شبکه خدمات پس از فروش را حائز اهمیت دانست و تصریح کرد: «تمرکز بر خواسته‌های واقعی مشتریان و حرکت بر اساس برنامه‌های مشخص، مسیر جلب اعتماد عمومی و ارتقای رضایت مردم را هموار می‌کند.»

مقیمی افزود: «مدیریت سایپا با اجرای برنامه اصلاح ساختار مالی، از طریق جذب منابع، کاهش هزینه‌ها و مدیریت بدهی‌ها، کسری نقدینگی را تقلیل داده و همزمان تعهدات معوق شرکت نیز کاهش یافته است.»

در پایان این نشست، رویکرد مدیرعامل گروه سایپا در پیگیری مستمر برنامه‌های کیفی و تمرکز بر رضایت‌مندی مشتریان مورد تأیید قرار گرفت و بر استمرار این مسیر تأکید شد.

زاپاس

Spare Tire

پیش‌فروش عادی و مشارکت در تولید محصولات گروه سایپا از هفته آینده آغاز می‌شود



خانواده و جوانی جمعیت و دارندگان خودروهای فرسوده و در طرح پیش‌فروش مشارکت در تولید صرفاً متقاضیان عادی (از محل ظرفیت مازاد طرح جوانی جمعیت) می‌توانند برای محصولات ذکر شده ثبت‌نام کنند. متقاضیان صرفاً امکان انتخاب یک مدل خودرو و

مشارکت در یکی از طرح‌های اعلامی را خواهند داشت. متقاضیان می‌توانند با مراجعه به سامانه فروش اینترنتی گروه سایپا به نشانی saipa.ir نسبت به ثبت اطلاعات شخصی، دریافت کد کاربری و انتخاب خودرو اقدام کنند.

به گزارش سایپانویز، به‌مناسبت حلول ماه مبارک رمضان، طرح پیش‌فروش عادی خودروهای شاهین GL با ترمز ESC و SBRT، کوپیک GX-L با ترمز ESC و SBR، کوپیک S با استاندارد ۸۵ گانه و SBR، ساینا S با استاندارد ۸۵ گانه و SBR و کوپیک R تیپ S با استاندارد



بازسازی نسل اول «کاین»، توسط خود «پورشه»

پورشه با بازسازی کامل یک کاین GTS نسل اول با گیربکس دستی، جان تازه‌ای به یکی از خاص‌ترین شاسی‌بلندهای تاریخ خود بخشیده است. در اقدامی کم‌نظیر، دیار تمان سفارشی‌سازی پورشه موسوم به Sonderwunsch (به معنی درخواست ویژه)، برای اولین بار یک شاسی‌بلند کاین نسل اول را به‌طور کامل بازسازی کرده و به آن حیاتی دوباره بخشیده است. این خودروی مدل ۲۰۰۹ که تنها حدود ۸۰ هزار کیلومتر کارکرد دارد، یک نسخه بسیار کمیاب GTS با گیربکس شش سرعته دستی است که حالا با ترکیبی از هنر کلاسیک و مهندسی مدرن، به یکی از خواستنی‌ترین کاین‌های جهان تبدیل شده است. این پروژه به درخواست مالک آمریکایی خودرو،

فیلیپ ساروفیم انجام شد که می‌خواست شاسی‌بلند خود را با الهام از دهه ۱۹۷۰ میلادی بازآفرینی کند. بدنه این کاین با رنگ سفارشی Blackolive (ترکیبی از مشکی و زیتونی) رنگ آمیزی شده و جزئیات مشکی مات، لاستیک‌های آل‌ترین و حتی یک قلاب بکسل که به‌صورت سفارشی روی آن نصب شده، ظاهر ماجراجویانه و درعین‌حال شیک آن را تکمیل می‌کنند. این انتخاب‌ها یاد آور توانایی‌های آفرود قابل توجه نسل اول کاین است که به لطف تجهیزات مانند دنده کمکی و قفل دیفرانسیل، فراتر از یک شاسی‌بلند لوکس شهری بود. جذابیت این پروژه تنها به ظاهر بیرونی محدود نمی‌شود.

ویژه‌ها

تصمیم‌گیری درباره قیمت خودرو صرفاً بر اساس قانون و منافع مصرف‌کننده



رئیس سازمان حمایت گفت: «تصمیم‌گیری در حوزه قیمت خودرو صرفاً بر اساس قانون و مقررات شورای رقابت انجام می‌شود». حسین فرهادی‌زاده رئیس سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان تصریح کرد: «هرگونه تصمیم‌گیری در حوزه قیمت خودرو صرفاً بر اساس قانون، مقررات شورای رقابت و با خط قرمز صیانت از حقوق مصرف‌کننده انجام می‌شود». وی همچنین اظهار داشت: «نقطه آغاز اصلاحات واقعی در بازار خودرو، توجه جدی به زنجیره تامین و به‌ویژه صنعت قطعه‌سازی است.»

دیگه چه خبر؟

رفع ابهام در خصوص حقوق ورودی انواع خودرو سواری در سال جاری



ابهامات مختلف برای واردات خودرو از سوی وزارت صمت شفاف شد. مدیر کل دفتر واردات گمرک ایران در بخشنامه‌ای مآخذ حقوق ورودی انواع خودرو سواری در سال جاری را به گمرکات اعلام کرد. این در حالی است که در خصوص خودروهای وارد شده توسط جانبازان و همچنین ایرانیان مقیم خارج از کشور بخشنامه‌های اصداری کماکان به قوت خود باقی خواهد بود.

توئیتر

تامین سرمایه در گردش بنگاه‌های تولیدی در اولویت بودجه ۱۴۰۵



یک نماینده مجلس از پیش‌بینی ردیف‌های اعتباری برای حمایت از شرکت‌ها و بنگاه‌های تولیدی در بودجه سال آینده خبر داد و تأکید کرد: «تامین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی و هدایت نقدینگی به سمت بازار سرمایه، محور اصلی حمایت‌های تقنینی مجلس از سرمایه‌گذاران و تولیدکنندگان است.» اسفندیار عبداللهی با اشاره به بحث‌های مطرح‌شده درباره تقویت سرمایه در گردش واحدهای تولیدی گفت: «مبلغی برای حمایت از سرمایه در گردش بنگاه‌ها در نظر گرفته شده است.»

در ۱۰ ماهه سال جاری رقم خورد؛

تحویل خودروهای برلیانس به مشتریان و کاهش تعهدات رنو در ایران



رامتین بیات

r.bayat@autoworld.ir

شرکت پارس خودرو در ۱۰ ماهه سال جاری با اجرای برنامه‌ای منسجم برای تبدیل و جایگزینی محصولات، موفق شد رکورد تازه‌ای در تعیین تکلیف تعهدات معوق مرتبط با محصولات رنو و برلیانس به ثبت برساند. بر اساس آمارهای عملکردی، میزان تحقق این برنامه‌ها نسبت به مدت مشابه سال گذشته با رشد ۱۰۵ درصدی همراه بوده که نشان‌دهنده تغییر رویکرد عملیاتی و تمرکز جدی بر حل و فصل تعهدات انباشته است. در چارچوب این سیاست، پارس خودرو با هدف کاهش فشار ناشی از محصولات غیر قابل عرضه، طرح‌های تبدیل متنوعی را اجرا کرد تا مشتریان بتوانند با شرایط مشخص، خودروهای جایگزین دریافت کنند.

نتیجه این اقدام، تعیین تکلیف کامل تعهدات معوق گروه برلیانس و کاهش قابل توجه تعهدات محصولات رنو بوده است. به‌گونه‌ای که تعداد تعهدات رنو از ۹۱۶ دستگاه در ابتدای سال به ۴۰۰ دستگاه تا پایان دی‌ماه رسیده است. این روند بیانگر تحقق بخش مهمی از اهداف شرکت در حوزه ساماندهی تعهدات گذشته است. این دستاورد صرفاً به کاهش آمار تعهدات محدود نمی‌شود، بلکه پیامدهای مالی و عملیاتی گسترده‌ای برای شرکت به همراه داشته است. اجرای طرح‌های جایگزینی باعث ورود نقدینگی جدید به چرخه فعالیت‌های شرکت شده و توان عملیاتی پارس خودرو را در حوزه تولید و عرضه محصولات جاری تقویت کرده است. افزایش جریان نقدی امکان برنامه‌ریزی

دقیق‌تر برای تامین قطعات، مدیریت هزینه‌ها و بهبود فرآیندهای تولید فراهم کرده و از بروز زیان‌های احتمالی ناشی از بلاتکلیفی تعهدات جلوگیری کرده است. از منظر مالی، کاهش تعهدات معوق به سبک‌تر شدن بار تعهدات در صورت‌های مالی انجامیده و ریسک‌های ناشی از دعاوی احتمالی یا ناراضی‌های انباشته را کاهش داده است. این اقدام همچنین به بهبود شاخص‌های انضباط مالی و ارتقای شفافیت عملکرد شرکت کمک کرده و زمینه را برای تقویت اعتماد سهامداران و ذی‌نفعان فراهم ساخته است. در بعد بازار و برندینگ نیز اجرای موفق این طرح‌ها تأثیر قابل توجهی داشته است. تعیین تکلیف خودروهای بلاتکلیف و پاسخگویی فعال به مطالبات مشتریان، سطح رضایت عمومی را افزایش داده و تصویر برند پارس خودرو را در فضای رقابتی صنعت خودرو ارتقا داده است. در شرایطی که اعتماد مشتریان یکی از مهم‌ترین سرمایه‌های هر خودرو ساز محسوب می‌شود، این اقدام می‌تواند به تثبیت سهم بازار و افزایش فروش در دوره‌های آتی منجر شود. همچنین مدیریت فعال

تعهدات گذشته، یکی از پیش‌نیازهای حرکت به سمت توسعه پایدار است. پارس خودرو با تمرکز بر حل و فصل پرونده‌های معوق، عملاً منابع و انرژی سازمان را از چالش‌های پیشین آزاد کرده و امکان تمرکز بیشتر بر برنامه‌های توسعه‌ای، ارتقای کیفیت محصولات و بهبود خدمات پس از فروش را فراهم آورده است. بر اساس برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده، این شرکت قصد دارد با استمرار سیاست تبدیل و جایگزینی، روند کاهش تعهدات باقی‌مانده محصولات خانواده رنو را ادامه دهد و به صورت رساندن کامل تعهدات را در دستور کار قرار دهد. تداوم این رویکرد می‌تواند ضمن تثبیت وضعیت مالی، جایگاه عملیاتی پارس خودرو را در صنعت خودرو کشور تقویت کرده و مسیر رشد باثبات‌تری را برای این خودروساز ترسیم کند. در مجموع، رکورد ثبت‌شده در ۱۰ ماهه سال جاری را می‌توان نقطه عطفی در مدیریت تعهدات و بازآرایی ساختار مالی پارس خودرو دانست؛ اقدامی که علاوه بر پاسخگویی به مطالبات مشتریان، بنیان‌های مالی و اعتباری شرکت را نیز تقویت کرده و افق روشن‌تری پیش روی این خودروساز قرار داده است.

زده يك First gear

نوسازی قطعه‌سازی، گرفتار در پیچ‌وخم اقتصاد پرنوسان حاضر جواب؛ قطعه‌ساز بیچاره این روزها بیشتر از این که پیچ و مهره بسازد، خودش در پیچ و خم گیر کرده است. البته نه پیچ آلتی، نه چهار سو؛ پیچ اقتصادی! قبلاً اگر قطعه‌ای کم می‌آمد، می‌گفتند «در انبار گیر کرده»، حالا می‌گویند «در نمودار گیر کرده». مهندس تولید صبح که وارد کارخانه می‌شود، اول سراغ خط تولید نمی‌رود؛ می‌رود سراغ نرخ ارز، بعد سراغ قیمت فولاد، بعد سراغ قیمت مس، بعد یک لیوان آب می‌خورد که فشارش نیفتد، تازه بعدش یادش می‌آید قرار بود امروز سپر بسازد. در چنین شرایطی نوسازی قطعه‌سازی بیشتر شبیه این است که بخواهی موتور توربو روی خودرویی بگذاری که هنوز لاستیکش پنجر است. همه موافق آنند که باید نوسازی شود، فقط هنوز معلوم نیست اول باید دستگاه CNC خریدم یا دستگاه پیش‌بینی آینده اقتصادی. اگر دومی تولید شود، احتمالاً فروشش از گیربکس اتوماتیک هم بیشتر خواهد بود!

برخی بانک‌ها امسال به جای حمایت به تولید ضربه زدند حاضر جواب؛ تولیدکننده با یک طرح توجیهی چندجلدی وارد بانک می‌شود، بیرون که می‌آید خودش توجیه شده است. بانک‌ها هم تقصیری ندارند؛ آن‌ها از قدیم یاد گرفته‌اند پول را جایی بدهند که مطمئن باشند برمی‌گردد. تولید اما گاهی مثل خودروی کار بر اتوری است؛ باید چند بار استارت بزنی تا روشن شود. تولیدکننده می‌گوید «سرمایه در گردش می‌خواهم»، بانک می‌گوید «گردش سرمایه را دوست داریم، اما ترجیحاً در حساب خودمان!» البته انصافاً اگر روزی بانک و تولید دست به دست هم بدهند، احتمالاً خودروها با آپشن جدیدی به بازار می‌آیند: «وام فابریک کارخانه». یعنی کنار رینگ آلومینیومی و نمایشگر لمسی، یک دکمه هم باشد که فشار بدهی و اقساط خودش پرداخت شود. تا آن روز، تولیدکننده همچنان با دفتر چه اقساط، کنار خط مونتاژ ایستاده است.

سود تولید خودرو نباید جیب دلالتان را پر کند حاضر جواب؛ در بازار خودرو، یک اصل نانوشته وجود دارد: خودرو از کارخانه که خارج می‌شود، وارد یک مسابقه دو می‌شود؛ مسابقه‌ای بین «قیمت مصوب» و «قیمت بازار». معمولاً قیمت بازار کفش ورزشی بهتری پوشیده است. همه معتقدند سود باید به تولید برسد، نه به واسطه‌ها. اما خودرو انگار در مسیر کارخانه تا مصرف‌کننده چند ایستگاه تعویض قیمت دارد. شبیه تاکسی‌های خطی که هر چهارراه یک مسافر سوار می‌کنند، این‌جا هم هر توقف یک عدد جدید به قیمت اضافه می‌کند. اگر روزی سامانه‌ای طراحی شود که خودرو مستقیماً از خط تولید به پارکینگ خریدار تله‌پورت شود، احتمالاً بسیاری از واسطه‌ها مجبور می‌شوند شغل شریف‌تری انتخاب کنند؛ مثلاً فروش آفتاب‌گیر یا خوشبوکننده داشبورد!

دلیل توقف موقت ثبت‌نام در طرح نوسازی ناوگان چیست؟ حاضر جواب؛ ثبت‌نام که باز می‌شود، مردم با سرعتی کلک می‌کنند که اگر همین سرعت را در جاده داشتند، حتماً جریمه می‌شدند. سرورها هم گاهی از شدت استقبال می‌گویند «لطفاً فاصله حرکت کنید!» توقف موقت ثبت‌نام معمولاً دلایل فنی دارد؛ اما در ذهن مردم، هر توقفی شبیه چراغ قرمز طولانی است که دقیقاً وقتی عجله داری روشن می‌شود. نوسازی ناوگان البته کار بزرگی است. تصور کنید همه خودروهای فرسوده یک‌باره بازنشسته شوند؛ آن وقت هوای شهر نفس راحتی می‌کشد و مکانیک‌های محل هم مجبور می‌شوند به‌جای تعمیر اگزوز، دوره آموزشی خودروهای هیبریدی ببینند. توقف‌های موقت شاید بخشی از مسیر باشد، مثل توقف بین دو دنده؛ مهم این است که در نهایت خودرو خاموش نشود.

اینفوگرافش Infophography

رشد در آمد عملیاتی شرکت صنعتی محور سازان ایران خودرو

میزان سود به ازای هر سهم نیز

4

ریال



میزان رشد در آمد ۱۰ ماهه

48

درصد

میزان در آمد عملیاتی ۱۰ ماهه

8.279

میلیارد تومان

شرکت صنعتی محور سازان ایران خودرو و صورت‌های مالی ۱۰ ماهه منتهی به دی ۱۴۰۴ را منتشر کرد که بر اساس آن، این قطعه‌ساز طی این مدت به درآمد عملیاتی ۸,۲۷۹ میلیارد تومانی دست یافت.

چپ تلند؟

سیل تقاضای میلیونی برای خرید خودرو

موج تازه‌ای از طرح‌های فروش توسط خودروسازان، مونتاژکاران و واردکنندگان اجرا شد، اما آنچه بیش از هر چیز جلب توجه کرد، صف‌های میلیونی برای خرید خودرو بود. در تازه‌ترین مرحله فروش ایران خودرو، ۶ میلیون و ۸۰۰ هزار نفر برای تنها ۴۹ هزار دستگاه ثبت‌نام کردند، آماري که اگر چه نسبت به مرحله قبل با بیش از ۱۰ میلیون تقاضای کاهش یافته، اما همچنان یکی از طولانی‌ترین صف‌های خرید سال‌های اخیر را رقم زده است.

چرا؟

بازتاب انتظارات تورمی در بازار خودرو

اقتصاد ایران در سال‌های اخیر با تورمی سنگین و مداوم مواجه بوده است. کاهش ارزش پول ملی و نگرانی از افت قدرت خرید، رفتار اقتصادی خانوارها را تغییر داده است. در چنین شرایطی، تبدیل دارایی ریالی به کالاهایی که قابلیت حفظ ارزش دارند - از طلا و ارز گرفته تا خودرو - به یک واکنش طبیعی بدل می‌شود. وقتی خودرویی با قیمت کارخانه‌ای پایین‌تر از نرخ بازار آزاد عرضه می‌شود، انگیزه ورود به طرح‌های فروش افزایش می‌یابد.

برای چه؟

شکاف قیمت؛ موتور محرک تقاضای کاذب

کارشناسان، ریشه اصلی این صف‌های طولانی را در سیاست قیمت‌گذاری دستوری و فاصله قابل توجه میان نرخ کارخانه و بازار می‌دانند. تا زمانی که خودرو با قیمتی پایین‌تر از ارزش واقعی عرضه شود، تقاضای غیر مصرفی و سفته‌بازانه تقویت خواهد شد. وجود حاشیه سود قابل توجه بین قیمت کارخانه و بازار آزاد، انگیزه ثبت‌نام گسترده را افزایش می‌دهد؛ موضوعی که نه تنها دسترسی مصرف‌کننده واقعی را محدود می‌کند، بلکه التهاب بازار را نیز تشدید می‌کند.



تا در زمان خیره کننده ۲.۲ ثانیه از حالت سکون به سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت دست یابد و مسافت صفر تا ۲۰۰ کیلومتر را تنها در ۱۰.۷ ثانیه طی کند. این اعداد و ارقام نه تنها از آنودی RS3 استاندارد (با شتاب ۳.۸ ثانیه)، بلکه از مرسدس AMG A45 S (با شتاب ۲.۹ ثانیه) نیز به مراتب بهتر است. البته MTM برای سلیقه های مختلف، سه سطح دیگر از تیونینگ را نیز ارائه می دهد. پکیج Stage 3 قدرت را به ۴۲۰ اسب بخار می رساند؛ در حالی که Stage 1 و Stage 2 به ترتیب ۳۸۰ و ۳۶۰ اسب بخار قدرت تولید می کنند. حتی ضعیف ترین پکیج MTM نیز شتاب صفر تا ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت ۴.۵ ثانیه ای دارد که همچنان از مدل استاندارد آنودی S3 سریع تر است.

در دنیای هاجیک های داغ، معمولاً تمام توجهات به مدل های پرچم داری مانند آنودی RS3 معطوف می شود؛ اما شرکت تیونینگ نام آشنای آلمانی MTM، تصمیم گرفته تا این معادله را برهم بزند. این شرکت با معرفی پکیج تقویتی خود برای آنودی S3 اسپرت تک با ظاهر قبل از فیس لیفت ۲۰۲۵، این خودرو را به یک هیولای تمام عیار تبدیل کرده که نه تنها برادر بزرگ ترش RS3، بلکه حتی پادشاه این کلاس یعنی مرسدس AMG A45 S را نیز به مبارزه می طلبد. این خودرو که آنودی S3 اسپرت تک MTM کلاب اسپرت نام دارد، در قوی ترین نسخه خود با نام Stage 4، قدرت باورنکردنی ۴۸۰ اسب بخار را از پیشترانه ۲ لیتری ۴ سیلندر خود بیرون می کشد. این قدرت، آنودی S3 را قادر می سازد



تیونینگ سنگین «MTM» روی ظاهر قبلی آنودی «S3»

پیکاپ «چری» راهی بازار خاورمیانه می شود



بازار پیکاپ های خاورمیانه میزبان رقیب جدیدی شده است؛ محصولی که با ترکیب قیمت رقابتی و مشخصات فنی قابل توجه، معادلات بازار را تغییر می دهد. چری پیکاپ سایز متوسط Rely R08 را در بازار امارات معرفی کرد؛ فروش خودرو مذکور با قیمت پایه ۶۲ هزار و ۸۹۵ درهم با احتساب مالیات (حدود ۱۷ هزار و ۱۲۰ دلار) و ظرفیت حمل بساز تا ۱۰۰۰ کیلوگرم، بازار خودروهای کاری این کشور را هدف گرفته است. عرضه این مدل با همکاری AI Ghurair Mobility انجام می شود. به نوشته Carnewschina، نسخه اماراتی R08 با طراحی متفاوت در نمای جلو معرفی شده است؛ استفاده از چراغ های بزرگ یکپارچه،

جلوپنجره کوچک تر و سپر برجسته تر، چهره ای عضلانی تر به این پیکاپ داده است. این خودرو با طول ۵۳۷۰ میلی متر و فاصله محوری ۳۲۳۰ میلی متر، کمی بزرگ تر از تیویوتا هایلوکس است و از ساختار بدنه روی شاسی بهره می برد. Rely R08 در دو نسخه بنزینی و دیزلی عرضه می شود. مدل بنزینی به موتور ۲.۴ لیتری تنفس طبیعی با قدرت ۱۵۸ اسب بخار و گیربکس ۵ سرعته دستی مجهز است و به صورت دیفرانسیل عقب یا چهار چرخ محرک عرضه می شود.

قیمت گذاری روی نیمچه کراس جذاب و برقی «تیویوتا»



شرکت تیویوتا جزئیات کامل هاجیک برقی C-HR را منتشر کرد. این مدل بخشی از برنامه گسترده تیویوتا برای ورود به بازار خودروهای الکتریکی آمریکا محسوب می شود. قیمت خودرو C-HR برای مدل پایه SE با احتساب هزینه های حمل و نقل ۳۸ هزار و ۱۳۵ دلار خواهد بود؛ عددی که از پیش بینی ۳۰ تا ۳۰ هزار دلاری برخی کارشناسان بیشتر است. قیمت مدل های بنزینی و هیبریدی تیویوتا C-HR به ترتیب از حدود ۲۲ و ۴۱ هزار دلار آغاز می شود. تیویوتا C-HR با تنوع پیشترانه عرضه خواهد شد که شامل هیبریدی، پلاگین-هیبریدی و پیل سوخت هیدروژنی می شوند. طراحی جلوپنجره جکش مانند و فاصله وسیع محورهای چرخ، حس اسپرت بودن خودرو را تقویت می کنند. شاسی اختصاصی e-TNGA باعث می شود کیفیت رانندگی با تیویوتا C-HR ارتقا پیدا کند. سیستم تمام چرخ محرک دو موتور با قدرت ۳۳۸ اسب بخاری، ظرف ۴.۹ ثانیه از حالت سکون به سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت می رسد. نسخه SE دامنه حرکتی حدودی ۴۶۱ کیلومتری دارد و این عدد برای مدل XSE با چرخ های ۲۰ اینچی به ۴۳۹ کیلومتر می رسد. کابین داخلی C-HR شامل نمایشگر ۱۴ اینچی و سیستم چندرسانه ای جدید تیویوتا است که از Apple CarPlay و Android Auto بی سیم پشتیبانی می کند.

بازگشت به ریشه ها با ابزار «اسکانکور کس»؛

استراتژی «فورد» برای ادامه بقا چیست؟



سهیل سیاوشی

s.siavashi@autoworld.ir

برای سال ها، خودروسازان سنتی غرب در حصار ساختارهای سخت و غیر قابل انعطاف و بوروکراسی های سنگین عصر احتراق داخلی فعالیت می کردند؛ در حالی که نوآمدگان شرق و استارت آپ های سیلیکون ولی، با قواعدی کاملاً متفاوت، سهم بازار آن ها را هدف گرفته اند. اکنون یکی از بزرگ ترین نمادهای صنعت خودرو آمریکا در یک چرخش متهورانه، تصمیم گرفته است از تمامی الگوهای کلاسیک خود فاصله بگیرد. این حرکت جدید، تنها یک تلاش برای معرفی محصولی تازه نیست؛ بلکه اعترافی صریح به تغییر نظم جهانی در زنجیره تامین و مهندسی است. در حالی که غول های جاده ها با چالش هایی نظیر هزینه های گزاف تولید و پیچیدگی های فنی باتری ها دست و پنجه نرم می کنند، رویکردی مخفیانه و در عین حال ساختار شکنانه در ایالت کالیفرنیا کلید خورده است که هدف آن، بازگرداندن قدرت به دست دیترویت از طریق «سادی مهندسی» و «کارایی اقتصادی» است. آنچه در ادامه می خوانید، فراتر از یک گزارش فنی، شرح جراحی عمیقی است که فورد بر پیکره استراتژی های برقی خود انجام داده تا در نبردی که پیروزی در آن دیگر با اسب بخار سنجیده نمی شود، شانس بقا داشته باشد.

جنگ با قوانین فیزیک

فورد پس از ثبت زیان ۱۹.۵ میلیارد دلاری در بخش خودروهای برقی و توقف تولید F-150 Lightning، حالا با رویکردی تازه به میدان بازگشته است. این خودروساز با سابقه به جای تمرکز بر وانت های برقی بزرگ و پرهزینه، توسعه مدل های اقتصادی تر با شانس سودآوری بالاتر را در اولویت قرار داده است. به نوشته ورج، راهبرد جدید فورد بر پایه پلت فرم Universal EV Platform یا UEV شکل گرفته است؛ معماری تازه ای که بر بنیاد خانواده ای از خودروهای برقی ارزان قیمت خواهد بود. نخستین محصول این پروژه، پیکایی سایز متوسط با قیمت حدود ۳۰ هزار دلار است که

بلکه در «سادی مهندسی» نهفته است. کوتاه کردن ۱.۳ کیلومتری سیم کشی خودرو نسبت به نسل های قبل، تنها یک عدد نیست؛ بلکه به معنای کاهش وزن، کاهش زمان مونتاژ و در نهایت حاشیه سود بالاتر در کلاسی است که پیش از این زیان ده تلقی می شد. انتخاب شیمی باتری لیتیم- آهن-فسفات (LFP) برای این پلت فرم، اعترافی هوشمندانه به این واقعیت است که مشتریان خودروهای ۲۰ هزار دلاری، «دوام و قیمت» را به «شتاب و تراکم انرژی» ترجیح می دهند. فورد با بومی سازی تولید این باتری ها در میشیگان، نه تنها از زنجیره تامین چین فاصله می گیرد، بلکه با بهره مندی از مشوق های مالیاتی ایالات متحده، قیمت نهایی را به سطحی می رساند که پیش از این تنها برای خودروسازان چینی مقدور بود.

این پلت فرم قرار است مبنای تولید ۸ بدنه مختلف باشد که از سدان تا پیکاپ میان جثه را شامل می شود؛ استراتژی ای که هزینه تحقیق و توسعه را در مقیاس میلیونی سرشکن می کند. تحلیل وضعیت فعلی نشان می دهد که فورد با این پروژه، مستقیماً «مدل ۲» تسلا و هجوم خودروهای ارزان قیمت چینی (مانند محصولات BYD)، را هدف قرار داده است. پیکاپ برقی ۲۰۲۷ فورد، از مونی حیاتی برای این شرکت است تا ثابت کند آیا یک خودروساز ۱۲۲ ساله می تواند مانند یک استارت آپ چابک عمل کند یا خیر.

تمرکز بر ایرودینامیک پیشرفته و وزن پایین برای جبران تراکم انرژی کمتر باتری های LFP، مسیری است که فورد را از تولید «تسخه های برقی خودروهای بنزینی» به سمت تولید «خودروهای متولد شده برای برق» سوق می دهد. سرمایه گذاری ۵ میلیارد دلاری فورد در این پلت فرم یونیورسال، اعتراف به این حقیقت تلخ است که مدل های گران قیمتی نظیر «موسستانگ Mach-E» برای سلطه بر بازار کافی نیستند. موفقیت این پروژه در سال ۲۰۲۷، تعیین کننده جایگاه فورد در دهه آینده میلادی خواهد بود. اگر فورد بتواند وعده خودرو ۳۰ هزار دلاری با کارایی بالا را محقق کند، نه تنها هویت خود را در عصر دیجیتال بازتعریف کرده، بلکه استانداردی جدید برای «صرفه مقیاس» در صنعت خودروهای الکتریکی آمریکا وضع خواهد کرد. در غیر این صورت، شکاف هزینه ای با رقبای چینی می تواند دیترویت را با چالشی موجودیتی روبه رو سازد.

پیکاپ برقی آینده اش با کاپوت شیب دار و فرم ایرودینامیک متفاوت از وانت های سنتی، کارآمد و مقرون به صرفه و از نظر طراحی جذاب باشد. این شرکت در حالی با قوانین فیزیک و چالش های سیاسی بازار می جنگد که باور دارد موفقیت آینده اش به نوآوری مهندسی و کنترل بیشتر بر فناوری های کلیدی وابسته است، نه مشوق های دولتی.

عبور از بوروکراسی دیترویت

اعلام جزئیات جدید از پلت فرم خودروهای الکتریکی ارزان قیمت فورد، فراتر از یک رونمایی فنی ساده، نشان دهنده یک چرخش استراتژیک عمیق در دومین خودروساز بزرگ دیترویت است.

جیم فسارلی، مدیر عامل فورد با همکاری وژا «اسکانکور کس» (Skunkworks) که در ادبیات مهندسی یادآور پروژه های مخفی و انقلابی هوافضاست پیامی روشن به بازار مخابره کرد: فورد برای بقا در عصر الکتریکی، ساختارهای سنتی خود را دور زده است. تیم کالیفرنیا می تواند که تحت هدایت مهندسان سابق تسلا و رویان فعالیت می کند، مأموریتی فراتر از طراحی یک خودرو جدید داشته است؛ آن ها موظف به بازتعریف «هزینه تولید» بوده اند. کاهش ۲۰ درصدی قطعات و حذف ۴۰ درصدی ایستگاه های کاری در خط تولید، نشان از رویکردی دارد که تسلا سال ها پیش پیش گام آن بود. فورد در یافته است که در بازار رقابتی امروز، پیروزی نه در ظرفیت باتری بیشتر،

پیشترانه جدید «راوفور» برای عرضه در خاورمیانه هدف گذاری شد

قدرت دارد و علاوه بر عملکرد قوی تر، مصرف سوخت بهینه تری هم ارائه می دهد. البته در مقابل عرضه نسخه بنزینی ساده، مشتریان این منطقه به قوی ترین مدل پلاگین-هیبریدی که در برخی بازارهای دیگر موجود است دسترسی ندارند. در چین هم نسخه بنزینی راوفور تولید می شود؛ اما آن خودرو توسط شرکت های محلی تیویوتا ساخته شده و از نظر مشخصات فنی با مدل خاورمیانه تفاوت هایی دارد. از نظر طراحی بیرونی، تفاوت محسوس بین مدل های عرضه شده در خاورمیانه و نمونه های بازارهای غربی دیده نمی شود. خریداران می توانند مدل استاندارد را انتخاب کنند یا سراغ نسخه ادونچر با ظاهر خشن تر بروند. رنگ های ۱۷ تا ۲۰ اینچ برای این خودرو قابل سفارش است. داخل کابین هماهنگ با ترندهای روز طراحی شده است.

نسل جدید تیویوتا راوفور با پیشترانه کامل بنزینی در تیپ های مختلف راهی بازار خاورمیانه شد. نسل جدید راوفور در آمریکای شمالی، اروپا و ژاپن فقط با موتورهای هیبریدی عرضه می شود؛ اما این موضوع به معنای حذف کامل نسخه های بنزینی نیست. شرایط ساده تر قوانین آلایندگی در خاورمیانه باعث شده تیویوتا همچنان مدل بنزینی را هم برای این منطقه در نظر بگیرد تا کسانانی که به ساختار ساده تر موتورهای سنتی علاقه دارند، انتخاب دیگری داشته باشند. در بازارهای خاورمیانه، خریداران با دو گزینه روبه رو هستند. نخست، موتور ۲ لیتری تنفس طبیعی با قدرت ۱۶۹ اسب بخار که در نسل قبلی هم دیده بودیم و بدون تغییر جدی به مدل جدید منتقل شده است. گزینه دوم، پیشترانه هیبریدی ۲.۵ لیتری است که ۲۳۶ اسب بخار



خبر News

حمل و نقل کاملاً خودکار در آتلانتا

نخستین شبکه ترانزیت کاملاً خودکار جهان در آتلانتا، با استفاده از پادهای برقی و هوش مصنوعی، ظرفیتی معادل قطار شهری را در اختیار مسافران قرار می دهد. آتلانتا در ایالت جورجیا آمریکا، به زودی میزبان نخستین سیستم حمل و نقل عمومی کاملاً خودکار و مبتنی بر تقاضا در جهان خواهد بود. منطقه ساوث مترو آتلانتا برای اجرای طرح آزمایشی یک شبکه ترانزیت خودکار انتخاب شده است که از خودروهای برقی خودران در مسیرهای اختصاصی بهره می برد. سیستم حمل و نقل نوآورانه آتلانتا وعده می دهد که با ارائه ظرفیتی در سطح قطارهای شهری و هزینه ای معادل کرایه اتوبوس، بدون نیاز به بودجه های کلان یا زمان بندی های طولانی ساخت و ساز، به



ترافیک کلافه کننده این شهر پایان دهد. شرکت کالیفرنایی گلایدویز به عنوان اجرا کننده طرح، به تازگی عملیات اجرایی مسیر آزمایشی را آغاز کرده است. مسیر اولیه به طول ۸۰۰ متر، قطار هوایی آتلانتا در مرکز کنواستون بین المللی جورجیا را به ورزشگاه گیتوی سنتر متصل می کند و نخستین حضور جهانی سیستم شبکه ترانزیت خودکار این شرکت محسوب می شود. طبق برنامه ریزی های صورت گرفته، سرویس آزمایشی رایگان در دسامبر ۲۰۲۶ راه اندازی خواهد شد. به گزارش نیوآتلنس، مدیران مجموعه معتقدند شهرها به «ظرفیت خالص جدید» نیاز دارند؛ یعنی پهناوندی حمل و نقلی افزودهای که بازریا ساخت های موجود تداخل نداشته باشد. مارک سیگر، بنیان گذار و مدیرعامل مشترک گلایدویز خاطر نشان کرد که صرفاً قرار دادن خودروهای خودران در جاده های باز، مشکل ترافیک را حل نمی کند و در بسیاری از شهرها حتی باعث وخامت اوضاع می شود. ایده مذکور اکنون در سطح جهانی مورد توجه قرار گرفته و شرکت کالیفرنایی قرار دادهایی را با اداره راه و ترابری دبی و دفتر سرمایه گذاری ابوظبلی امضا کرده و گفت و گوهایی را با مقامات توکیو، فلوریدا و نیویورک پیش برده است.



جی کلاس کابریو به واسطه هنر نمایی «برابوس ۸۰۰»



برابوس بار دیگر دنیای خودرو را با رونمایی از دو نسخه سفارشی و رویار از مرسدس G کلاس شگفت زده کرد. این دو مدل که ۸۰۰ کابریو و XL 800 کابریو نام دارند، بر پایه مرسدس G63 ساخته شده‌اند و ترکیبی دیوانه‌وار از قدرت، تجمل و مهندسی پیشرفته را با سقف پارچه‌ای جمع‌شونده ارائه می‌دهند. این اقدام برابوس در حالی صورت می‌گیرد که خود مرسدس در حال کار روی نسخه جدید G کلاس کابریو است؛ اما برابوس برای آن دسته از مشتریان ثروتمندی که نمی‌توانند منتظر بمانند، راه‌حلی سریع و البته بسیار گران قیمت تدارک دیده است. بزرگ‌ترین چالش مهندسی این پروژه، طراحی سقف جمع‌شونده پارچه‌ای بوده است. این مکانیزم که

از بیش از ۵۰۰ قطعه سفارشی تشکیل شده، می‌تواند تنها ظرف ۲۰ ثانیه سقف را باز یا بسته کند. برای اطمینان از استحکام ساختاری، برابوس قاب شیشه جلوی تقویت کرده و از یک میله فیبر کربنی برای حفظ فرم سقف در سرعت‌های بالا استفاده کرده است. زیر کابوت هر دو مدل، پیش‌ران ۴ لیتری V8 تونین توربو قرار دارد که توسط مهندسان برابوس تقویت شده و اکنون قدرتی معادل ۸۰۰ اسب بخار و گشتاور عظیم ۱۰۰۰ نیوتون متر تولید می‌کند. این نیروی ویرانگر از طریق یک گیربکس ۹ سرعته اتوماتیک به هر چهار چرخ منتقل می‌شود و شتاب صفر تا ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت را در مدل ۸۰۰ تنها در ۴ ثانیه ممکن می‌سازد.

«دنیای خودرو» گزارش می‌دهد:

رشد ۲ برابری قیمت خودرو در بهمن ماه



بررسی قیمت خودروهای وارداتی، داخلی و مونتاژی در بازار نشان می‌دهد بازدهی قیمتی این سه بخش از ابتدای سال ۲۹ تا بهمن به ۱۳.۲ درصد رسیده و این در حالی است که بازدهی ثبت شده تا پایان دی ماه حدود ۶۶ درصد بود؛ به بیان دیگر رشد بازدهی بازار خودرو در بهمن ماه نسبت به ماه پیش از آن تقریباً ۲ برابر شده است.

احسان ناصر بابلی
e.naseri@autoworld.ir

در این میان، بازدهی بازار خودروهای وارداتی بیشتر از دو بازار دیگر یعنی داخلی و مونتاژی بوده است؛ به طوری که بازار خودروهای وارداتی به‌طور میانگین رشد ۱۵ درصدی را در بهمن ماه تجربه کردند و در عین حال بازار داخلی‌ها و مونتاژی‌ها به ترتیب با افزایش قیمت به‌طور میانگین ۱۳.۵ و ۱۱.۲ درصدی مواجه شدند. آنچه در نیمه دوم سال جاری نام برد که دیروز هم بهای دلار نسبت به روز سه‌شنبه با رشد یک‌هزار و ۸۹۵ تومانی همراه شد. به این ترتیب نرخ این اسکناس در روز گذشته به ۱۶۴ هزار و ۵۰۰ تومان افزایش یافت.

بهای دلار بهمن ماه را افزایشی شروع کرد و در نهایت در روزهای انتهایی این ماه به اوج خود رسید. پیش‌بینی ناپذیر بودن تحولات اقتصادی و سیاسی که منجر به تشدید انتظارات تورمی شده، عامل دیگری است که بر روند صعودی بازار خودرو اثر گذار بوده است. به عبارتی، زمانی که مصرف‌کنندگان انتظار دارند نرخ تورم در آینده افزایش یابد، بخشی از نقدینگی خود را به سمت خرید کالاهای سرمایه‌ای و مصرفی می‌برند تا ارزش دارایی خود را حفظ کنند، ضمن اینکه سایه جنگ احتمالی میان ایران و آمریکا و مذاکرات انجام شده در مسقط و ژنو بر مبهم شدن تحولات آتی و در نتیجه رشد قیمت‌ها موثر بوده است.

علاوه بر مولفه‌های مطرح شده که منجر به رشد قیمت‌ها در سه بازار داخلی، وارداتی و مونتاژی شده است، سوی بازار خودروهای وارداتی تحت تاثیر نگرانی‌ها از بابت تداوم واردات خودرو به دلیل اختصاص نیافتن ارز پیش‌بینی شده نیز قرار گرفته است. در این بین آمار گمرک بیانگر ورود ۵۰ هزار دستگاه به کشور طی ۱۰ ماه است که نشان از فاصله معنادار با هدف گذاری در آیین‌نامه واردات خودرو سواری به میزان ۹۰ هزار دستگاه دارد.

همچنین رشد قیمت در بازار خودروهای مونتاژی، تحت تاثیر عامل دیگری یعنی کاهش فعالیت شرکت‌های چینی در نتیجه بازگشت تحریم‌ها قرار گرفته است. در ضمن از آنجا که بافت درآمدهای نفتی متأثر از فعال شدن مکانیسم ماشه واردات قطعه تحت تاثیر قرار گرفته است، سهم بازار بزرگ‌ترین مونتاژکار کشور از ۱۰ به ۵

وارد شده است. این رقم در مدت مشابه سال گذشته به ۴۱ هزار و ۲۹۷ دستگاه می‌رسید، بنابراین در این مدت زمان واردات خودروهای سواری از حیث تعداد رشد ۸ هزار و ۹۶۵ دستگاهی و ۲۱.۷ درصدی داشته است.

ارزش واردات این تعداد خودرو نیز در ۱۰ ماه سال جاری به یک میلیارد و ۱۴۰ میلیون دلار رسیده است. این در شرایطی است که در مدت مشابه سال گذشته این رقم ۷۷۷ میلیون دلار بود؛ بنابراین ارزش واردات خودروهای سواری از ابتدای امسال تا انتهای دی ماه نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد ۳۶۳ میلیون دلاری و ۴۶.۷ درصدی داشته است. اما ارائه این آمار توسط گمرک در شرایطی است که ۳۰ دی‌ماه (یعنی دقیقاً در بازه ۱۰ ماهه) عزت‌الله زارعی، سخنگوی وزارت صمت آماری به مراتب کمتر از واردات خودرو اعلام کرده بود. زارعی گفته بود: «تاکنون ۲۹ هزار و ۱۰۰ دستگاه خودرو سواری وارد کشور شده است.»

آمار گمرک اما به بالای ۵۰ هزار دستگاه می‌رسد. زارعی همچنین اعلام کرده بود: «از ابتدای سال تا انتهای دی‌ماه ۱۰ هزار ثبت سفارش خودرو انجام شده است.» البته باید توجه داشت که ثبت سفارش خودرو در نیمه ابتدایی امسال به‌صورت موردی انجام شده و روند کلی آن تقریباً متوقف بوده است.

در صد طی یک سال گذشته کاهش یافته است. در بازار خودروهای وارداتی، نوسان سانی رکورددار افزایش قیمت در میان چند محصول بررسی شده است؛ به گونه‌ای که بهای این خودرو از ۲ میلیارد و ۹۰۰ میلیون تومان در اول بهمن ماه به ۴ میلیارد تومان در روز گذشته رسیده است، بنابراین رشد قیمت این خودرو به میزان یک میلیارد و ۱۰۰ میلیون تومان بوده است. رانا پلاس صدرنشین افزایش قیمت در میان خودروهای داخلی است. رشد قیمت این خودرو ۲۶۰ میلیون تومان بوده است. این خودرو در ابتدای بهمن ماه به مبلغ یک میلیارد و ۹۰۰ میلیون تومان در بازار آزاد دادوستد می‌شد؛ اما قیمت آن روز گذشته به یک میلیارد و ۳۵۰ میلیون تومان افزایش یافت. رشد یک‌ماهه بازار مونتاژی‌ها ۱۱.۲ درصد بوده است. در این میان بیشترین رشد قیمت مربوط به لاماری ایما است. بهای این خودرو از ۳ میلیارد و ۴۵۰ میلیون تومان، دیروز به ۴ میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان رسید. رشد ماهانه این خودرو به‌طور میانگین ۷۵۰ میلیون تومان بوده است. این در حالی است که گمرک ایران هفته گذشته آمار واردات ۱۰ ماهه خودروهای سواری را منتشر کرد. بر این اساس ورود خودروها از ابتدای سال جاری تا انتهای دی‌ماه نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر تعداد ۲۱.۷ درصد و از حیث ارزش ۴۶.۷ درصد رشد را ثبت کرده است. آن‌طور که گمرک ایران اعلام کرده است، در ۱۰ ماه امسال ۵۰ هزار و ۲۶۲ دستگاه خودروی سواری به کشور

نخستین مرحله شرایط فروش خودرو ۲۱۲

شرایط فروش علی الحساب محصولات شرکت صنایع خودروسازی ایلیا

آغاز طرح: ۱۴۰۴/۱۲/۲۰ - پایان اعتبار: همزمان با تکمیل ظرفیت
تاریخ ابلاغ: ۱۴۰۴/۱۱/۳۰



212

شرایط فروش نقدی خودروی T01 - 212 (محصول شرکت بی ای دبلیو چین) تولید صنایع خودروسازی ایلیا

کد طرح فروش	سری	نیم	قیمت علی الحساب	بیش پرداخت	مرحله دوم: دریافت یک فقره چک به تاریخ ۲۵ روز پس از زمان ثبت‌نام	مرحله سوم: دریافت یک فقره چک به تاریخ ۹۰ روز پس از زمان ثبت‌نام	سود مشارکت (سالانه)	سود تاخیر (ماهانه)	سود انصراف (سالانه)	رنگ های قابل عرضه	زمان تحویل
SK-BAW-4431	T01	LEGEND	۴۹,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۱,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۹,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۹,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	٪۲۱	٪۲.۷۵	٪۱۸	مشکی، سفید، خاکستری، سبز	۱۵۰ روز

(کلیه مبالغ به ریال می‌باشند، همچنین ضرورت دارد تا چک‌های مراحل دوم و سوم در زمان ثبت نام ارائه شوند)

مرحله چهارم پرداخت: الباقی مبلغ خودرو در زمان صدور دعوتنامه و پس از کسر سود مشارکت

مشخصات محصول

حجم موتور: ۲ لیتر توربوشارژ - استاندارد آلانیدی: یورو ۶ - قدرت موتور: ۲۲۱ اسب بخار - گشتاور: ۳۹۰ نیوتن متر - گیربکس: ۸ سرعته اتوماتیک - محور محرک: دو دیفرانسیل (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 وبسایت شرکت مندرج در ذیل بخشنامه مراجعه نمایند.

ملاحظات:

- مدت زمان گارانتی خودروها پنج سال ۱۵۰۰۰ کیلومتر می‌باشد. (در کلام که زودتر فرا 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 تغییر توسط مراجع ذیصلاح اعلام شود نسبت به محاسبه و دریافت مابه التفاوت 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 نبوده و کد ملی وی در لیست محدودیت ثبت نام می‌باشد. - ۸- پرداخت سود تاخیر در تحویل طی ۷ روز کاری و عودت وجه انصراف طی ۲۰ روز کاری انجام خواهد شد. - ۹- سود تاخیر در تحویل به برنده ای اختصاص 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 اطلاعات نمایندگی الزامی می‌باشد.

"دریافت فرم رزرو جهت ثبت نام از طریق سایت رسمی شرکت صنایع خودروسازی ایلیا به نشانی <https://ilila-auto.com/sale/> انجام می‌شود."



صفحه محصول



لینک صفحه فروش



کاتالوگ محصول

و ثبت نام، نزدیک‌ترین نمایندگی به محل سکونت خود را انتخاب کنند.
معاون بازاریابی و فروش صنایع خودروسازی ایلیا با اشاره به شبکه گسترده نمایندگان خودروسازی ایلیا بیان کرد: «سامی نمایندگی‌های مجاز جهت فروش و عرضه خودرو T01 212 در این طرح فروش هنگام رزرو و ثبت نام ذکر شده است.»

معرفی خودرو T01 212
خودرو لوکس T01 212 که توسط صنایع خودروسازی ایلیا عرضه می‌شود، یک محصول آفرودی با ساختار شاسی‌بلند سباز متوسط و شاسی نردبانی فولادی مستحکم است. این خودرو با برخورداری از موتور ۲ لیتری توربوشارژ با توان ۲۲۱ اسب بخار و گشتاور ۳۹۰ نیوتون متر، به همراه گیربکس ۸ سرعته اتوماتیک با قابلیت تعویض دستی، برای مسیرهای سخت و شرایط آفرودی طراحی شده است.

از دیگر ویژگی‌های این خودرو می‌توان به سپر فولادی جلو با قابلیت نصب وینچ، چراغ‌های LED عقب، بدنه مقاوم تا فشار ۷۱ درصد فولاد مستحکم، سیستم‌های کنترل حرکت در سربالایی و سرازیری (HAC/HDC) و امکان نصب تجهیزات جانبی مانند آسنسور بک‌دون آسپ به بدنه اشاره کرد.

همچنین وجود سنسورهای پارک جلو و عقب، سیستم مولتی‌مدیا و قفل مرکزی هوشمند از امکانات رفاهی این خودرو به‌شمار می‌رود.

اولین مرحله فروش خودرو لوکس T01 212 تیپ Legend به زودی آغاز خواهد شد.



رشد بیش از ۳ برابری تولید در «سایپادیزل»



به گزارش «سایپانیوز» شهریار غلامی، معاون تولید شرکت سایپادیزل با اشاره به رشد بیش از ۳ برابری تولید در این خودرو سازی گفت: «از نخستین روز کاری سال جاری، میانگین تولید روزانه این شرکت به ۱۰ دستگاه رسیده و محصولات برندهای فوتون و دانگفنگ با شتاب بیشتری در خطوط تولید قرار گرفته‌اند؛ دستاوردی که حاصل ماه‌ها تلاش مستمر و باز طراحی فرآیندهای تولید است.» وی با اشاره به شرایط سال گذشته افزود: «سایپادیزل سال گذشته تنها ۷۴۷ دستگاه تولید کرده بود و حتی در مقاطعی، تولید شرکت به صفر رسید؛ اما با باز تعریف اهداف و تمرکز بر اصلاح ساختارها، در مسیر جهش تولید قرار گرفته است.»

غلامی ادامه داد: «برنامه ریزی دقیق در حوزه تولید و تامین قطعات طی ۱۳ ماه گذشته، به تثبیت روند تولید روزانه انجامیده و اکنون با عبور از مرز ۲ هزار و ۳۰۰ دستگاه، تحقق هدف گذاری ۲۴۰۴ دستگاهی سال جاری با وجود تمام مشکلات و موضوعات مختلف پیش آمده در سال جاری کاملاً دست یافتنی است.» وی در پایان تأکید کرد: «سایپادیزل در مسیر تثبیت و افزایش تولید حرکت می‌کند و در صورت تداوم شرایط فعلی، حتی عبور از هدف ۲ هزار و ۴۰۴ دستگاه نیز دور از انتظار نخواهد بود. در صورت تحقق این میزان تولید تا پایان سال، رکورد ۶ ساله اخیر سایپادیزل شکسته خواهد شد.»

روایت صعود هماهنگ شرکت‌های زیر مجموعه گروه بهمن در سال ۱۴۰۴:

گروه بهمن به الگویی از بلوغ مدیریتی در صنعت خودروتبدیل شد



در آمد، نشان دهنده حفظ ثبات مالی شرکت است.

در شرایطی که اقتصاد ایران همچنان با نوسانات ارزی، محدودیت‌های تامین و پیچیدگی‌های سیاست‌گذاری صنعتی روبه‌رو است، بررسی عملکرد گروه بهمن در ماه‌های سپری شده از سال ۱۴۰۴ تصویری متفاوت از مدیریت در صنعت خودرو ارائه می‌دهد؛ تصویری که بر پایه اعداد و عملکرد واقعی شکل گرفته و نشان می‌دهد چگونه یک هلدینگ می‌تواند از دل فشارهای محیطی، رشد عملیاتی و سودآوری پایدار خلق کند. گروه بهمن طی سال‌های اخیر با عبور از نقش سنتی یک سهامدار صرف، به بازیگری فعال در هدایت استراتژیک و ارتقای بهره‌وری شرکت‌های زیر مجموعه تبدیل شده است. این تغییر رویکرد، امروز خود را در شاخص‌های تولید، فروش و سودآوری شرکت‌های اصلی سرمایه‌پذیر نشان می‌دهد؛ شاخص‌هایی که نه تنها رشد کرده‌اند، بلکه در بسیاری موارد چشمی معنادار را تجربه کرده‌اند.

آغاز تحویل خودروهای طرح فروش بهمن ماه ایران خودرو

ایکوپرس فرآیند تحویل خودروهای ثبت‌نامی در طرح فروش اینترنتی گروه صنعتی ایران خودرو که روزهای یکشنبه و دوشنبه ۲۶ و ۲۷ بهمن ماه برگزار شده بود، آغاز شده و روز پنجشنبه هفته گذشته طی مراسمی، تعدادی از خودروها طرف کمتر از یک هفته به خریداران تحویل داده شد. این خودروهای تحویلی مربوط به طرح فروش اینترنتی است که روزهای یکشنبه و دوشنبه ۲۶ و ۲۷ بهمن ماه برگزار شد. بر اساس اعلام مدیرعامل ایران خودرو، از روز یکشنبه که فروش اینترنتی انجام شد تا روز چهارشنبه، بیش از ۴ هزار و ۵۰۰ دستگاه خودرو در فرآیند شماره‌گذاری و تحویل قرار گرفته و مابقی این خودروها نیز تا پایان سال به مشتریان تحویل داده می‌شود.

بر اساس اعلام مدیرعامل ایران خودرو، در این مرحله از فروش فوری اینترنتی، ۳۷ هزار و ۵۰۰ دستگاه خودرو عرضه شده و تعهد شده است تمامی آن‌ها تا پیش از پایان سال تحویل مشتریان شود. عادل پیرمحمدی، مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو، فروش اینترنتی را اقدامی در راستای تنظیم بازار و پاسخ به مطالبات مشتریان عنوان کرد و گفت: «یکی از محورهای اصلی برنامه جدید شرکت، رسیدگی به نارضایتی‌هایی است که طی سال‌های گذشته ایران خودرو برای مشتریان



ایجاد می‌کرد. این نارضایتی‌ها عمدتاً از مسائل کیفی در برخی محصولات و به ویژه در فرآیند فروش و تحویل خودرو و شکل گرفته بود.»

او با اشاره به بررسی‌های انجام شده درباره علل نارضایتی مشتریان تصریح کرد: «بخشی از این نارضایتی‌ها از تأخیر در تحویل خودرو ناشی می‌شد. موضوعی که در برخی موارد به تأخیرهای یک‌ماهه تا بیش از ۶ ماهه انجامیده و از همان مرحله ثبت‌نام، تجربه مشتری را تحت تأثیر قرار می‌داد.»

به گفته مدیرعامل ایران خودرو رویکرد جدید شرکت بر تحویل خودرو در بازه زمانی مشخص و کوتاه‌تر است. به گونه‌ای که در روش تحویل فوری، خودروها کمتر از یک ماه و در فروش فوق‌العاده حداکثر ظرف ۹۰ روز به مشتریان واگذار می‌شوند. بر این اساس در چارچوب سیاست جدید، زمان تحویل خودروها بین ۱۰ تا ۹۰ روز تعریف شده است.

وی افزایش تولید و رفع کامل تعهدات قبلی را زمینه‌ساز فروش اینترنتی دانست و افزود بر آورد شرکت نشان می‌دهد بخش عمده متقاضیان این طرح، مصرف‌کنندگان واقعی هستند. با آغاز تحویل‌های چندروزه و برنامه‌ریزی برای واگذاری کامل خودروهای عرضه شده تا پایان سال، ایران خودرو تلاش دارد هم‌زمان با تثبیت روند تولید، تجربه خرید و تحویل را نیز برای مشتریان بهبود دهد.

صنایع ریخته‌گری ایران؛ تقویت ستون فقرات تولید پرنفوذترین شرکت از ۱۲ هزار و ۱۸۸ تن در ۹ ماهه ۱۴۰۳ به ۱۲ هزار و ۳۲۰ تن در ۹ ماهه ۱۴۰۴ رسیده و فروش نیز از ۱۱ هزار و ۶۲۶ تن به ۱۲ هزار و ۲۹۰ تن افزایش یافته است.

درآمد عملیاتی صنایع ریخته‌گری ایران از ۸۶۲۶،۱۴۵ میلیون ریال در سال ۱۴۰۳ به ۱۲،۰۵۶،۰۵۵ میلیون ریال در سال ۱۴۰۴ افزایش یافته است. سود ناخالص نیز از ۱،۶۶۹،۶۱۱ میلیون ریال به ۲،۱۲۲،۷۸۲ میلیون ریال رسیده. همین‌طور سود عملیاتی از ۱،۲۸۵،۳۷۴ میلیون ریال به ۱،۶۶۷،۲۸۱ میلیون ریال افزایش یافته و سود خالص نیز از ۷۹۶،۳۵۰ میلیون ریال به ۱،۰۱۴،۲۰۰ میلیون ریال افزایش یافته است.

این ارقام نشان می‌دهد که حتی در بخش‌های تامین‌کننده و صنعتی، رشد درآمد با افزایش سودآوری همراه بوده و زنجیره ارزش گروه بهمن از درون تقویت شده است.

بهمن لیزینگ؛ بازوی مالی در خدمت رشد فروش در حوزه خدمات مالی، بهمن لیزینگ عملکردی مکمل و اثرگذار داشته است. تعداد تسهیلات اعطایی این شرکت در پایان ۹ ماهه ۱۴۰۳ برابر با ۴۲ هزار و ۳۲ فقره بوده؛ در حالی که در ۹ ماهه ۱۴۰۴ به ۱۷ هزار و ۱۷ فقره افزایش یافته است. این افزایش بیانگر گسترش دامنه خدمات و نقش فعال‌تر شرکت در تحریک تقاضا است.

درآمد عملیاتی بهمن لیزینگ از ۱۹،۷۷۳،۹۴۹ میلیون ریال در ۹ ماهه ۱۴۰۳ به ۳۸،۴۹۷،۵۸۹ میلیون ریال در ۹ ماهه ۱۴۰۴ رسیده است. سود ناخالص نیز از ۳،۱۹۵،۵۰۲ میلیون ریال به ۵،۷۲۸،۴۹۹ میلیون ریال افزایش یافته است. همین‌طور سود عملیاتی از ۲،۷۹۲،۴۵۲ میلیون ریال به ۵،۱۴۴،۴۴۴ میلیون ریال رسیده و سود خالص نیز از ۲،۳۸۶،۷۵۷ میلیون ریال به ۴،۰۰۰،۸۵۲ میلیون ریال افزایش یافته است.

چنین رشدی نشان می‌دهد که بازوی مالی گروه بهمن نه تنها از نظر حجم فعالیت گسترش یافته، بلکه سودآوری آن نیز تقویت شده و به‌عاملی برای پشتیبانی پایدار از فروش شرکت‌های تولیدی تبدیل شده است.

هم‌افزایی و آینده‌نگری؛ رمز استمرار رشد آن‌چه از کنار هم قرار دادن این اعداد برمی‌آید، تنها رشد جداگانه چند شرکت نیست؛ بلکه تصویر یک اکوسیستم هماهنگ است. از تولید خودروهای تجاری در بهمن دیزل گرفته تا توسعه بازار سواری توسط بهمن موتور، از تامین قطعات در صنایع ریخته‌گری ایران تا پشتیبانی مالی در بهمن لیزینگ، همه اجزای در مسیری مشترک حرکت کرده‌اند. گروه بهمن با ایجاد یک نظام یکپارچه مدیریتی، توانسته اثر نوسانات محیطی را بر صورت‌های مالی کاهش دهد و سودآوری شرکت‌ها را در مسیری روبه‌رشد قرار دهد. افزایش قابل توجه درآمدهای عملیاتی در تمامی شرکت‌های اصلی، همراه با رشد سود ناخالص، سود عملیاتی و سود خالص در اغلب آن‌ها، نشان می‌دهد که این هلدینگ از مرحله مدیریت بحران عبور کرده و وارد فاز تثبیت و توسعه شده است.

جمع‌بندی؛ الگویی از بلوغ مدیریتی در صنعت خودرو مرور عملکرد ۹ ماهه ۱۴۰۴ شرکت‌های اصلی زیر مجموعه گروه بهمن نشان می‌دهد که این هلدینگ با تکیه بر نفوذ مدیریتی هدفمند، هم‌افزایی در زنجیره ارزش و نگاه آینده‌نگر، توانسته رشد تولید، افزایش فروش و تقویت سودآوری را به‌صورت هم‌زمان محقق کند.

افزایش تولید به ۵ هزار و ۸۳۶ دستگاه در بهمن دیزل، رشد تولید به ۲۷ هزار و ۵۰۳ دستگاه در بهمن موتور، ارتقای تولید به ۱۲ هزار و ۳۲۰ تن در صنایع ریخته‌گری ایران و افزایش تسهیلات اعطایی به ۱۷ فقره در بهمن لیزینگ، همگی در کنار جهش درآمدهای عملیاتی و سودآوری، نشان می‌دهد که گروه بهمن از چشم‌اندازی مثبت، تکرارپذیر و رو به‌رشد برخوردار است. در صنعتی که بسیاری از فعالان آن درگیر چالش‌های ساختاری هستند، گروه بهمن نشان داده است که با مدیریت هوشمند، انضباط مالی و آینده‌نگری می‌تواند نه تنها ثبات را حفظ کند، بلکه مسیر توسعه پایدار را نیز با قدرت ادامه داد.

نفوذ مدیریتی هوشمند؛ از راهبری تا نتیجه ملموس آنچه گروه بهمن را متمایز می‌کند، نحوه اعمال «نفوذ مدیریتی» است. این نفوذ نه به شکل مداخله مستقیم، بلکه از طریق استقرار نظام‌های نظارت مالی، انضباط بودجه‌ای و راهبری شرکتی محقق شده است. نتیجه چنین رویکردی را می‌توان در عملکرد دشوارک‌هایی دید که در سال ۱۴۰۴ نه تنها نسبت به سال قبل افت نکرده‌اند، بلکه در بسیاری از شاخص‌ها، رشدی دورقمی را تجربه کرده‌اند.

در واقع اعداد منتشر شده از عملکرد ۹ ماهه سال ۱۴۰۴ نشان می‌دهد که سیاست‌های هماهنگ هلدینگ، به بهبود هم‌زمان تیراژ تولید، حجم فروش و شاخص‌های سودآوری منجر شده است؛ اتفاقی که در صنعت خودرو ایران، آن هم در شرایط فعلی، دستاوردی قابل توجه محسوب می‌شود.

بهمن دیزل؛ جهشی کم‌سابقه در تولید و درآمد بهمن دیزل یکی از شاخص‌ترین نمونه‌های این تحول است. این شرکت در ۹ ماهه سال ۱۴۰۳ موفق به تولید ۳ هزار و ۲۹۵ دستگاه خودرو تجاری شده بود و فروش آن به ۲ هزار و ۹۲۵ دستگاه رسیده بود. اما در ۹ ماهه سال ۱۴۰۴، تولید به ۵ هزار و ۸۳۶ دستگاه افزایش یافته و فروش نیز به ۴ هزار و ۹۷۵ دستگاه رسیده است. این تغییر به معنای افزایش چشم‌گیر در مقایسه با سال قبل است و نشان می‌دهد ظرفیت‌های تولیدی این شرکت به شکل محسوس‌تری فعال‌تر شده‌اند. این رشد عملیاتی، خود را به‌وضوح در صورت‌های مالی نیز منعکس کرده است. درآمد عملیاتی بهمن دیزل در ۹ ماهه ۱۴۰۳ حدود ۶۵،۹۷۶،۱۰۲ میلیون ریال بود؛ اما در ۹ ماهه ۱۴۰۴ به ۱۵۲،۱۲۲،۳۸۹ میلیون ریال رسیده است؛ افزایشی که بیانگر جهشی بنیادین در مقیاس فعالیت شرکت است. سود ناخالص از ۱۷،۳۸۰،۹۹۳ میلیون ریال به ۵۱،۰۶۰،۱۶۲ میلیون ریال افزایش یافته و سود عملیاتی نیز از ۱۰،۲۰۵،۱۲۰ میلیون ریال به ۲۹،۵۲۱،۱۴۵ میلیون ریال رسیده است. در نهایت، سود خالص شرکت از ۴،۵۸۱،۶۴۷ میلیون ریال در سال گذشته به ۱۳،۲۴۹،۳۹۰ میلیون ریال در سال جاری افزایش یافته است.

چنین رشدی نشان می‌دهد که افزایش تولید و فروش صرفاً به افزایش درآمد ختم نشده، بلکه با بهبود ساختار هزینه و بهره‌وری همراه بوده و سودآوری را نیز به‌طور معناداری تقویت کرده است.

بهمن موتور؛ رشد متوازن در مقیاس بالا در بخش خودروهای سواری، بهمن موتور عملکردی همسوی با راهبردی کلان هلدینگ به نمایش گذاشته است. این شرکت در ۹ ماهه ۱۴۰۳ تعداد ۲۱ هزار و ۷۶۷ دستگاه تولید کرده و فروش آن به ۲۱ هزار و ۲۱۹ دستگاه رسیده بود. در ۹ ماهه ۱۴۰۴، تولید به ۲۷ هزار و ۵۰۳ دستگاه افزایش یافته و فروش حتی از تولید نیز پیشی گرفته و به ۲۸ هزار و ۴۰۱ دستگاه رسیده است. این موضوع نشان می‌دهد که شرکت علاوه بر افزایش ظرفیت تولید، توانسته مدیریت موجودی و تحویل به‌بازار را نیز بهبود دهد.

درآمد عملیاتی بهمن موتور از ۲۸۰،۸۳۹،۳۴۸ میلیون ریال در ۹ ماهه ۱۴۰۳ به ۴۹۳،۴۷۰،۰۵۸ میلیون ریال در ۹ ماهه ۱۴۰۴ افزایش یافته است؛ رشدی قابل توجه که مقیاس فعالیت شرکت را به شکل محسوس‌تری ارتقا داده است. سود ناخالص از ۴۶،۵۲۸،۶۲۴ میلیون ریال به ۵۶،۶۴۲،۵۸۷ میلیون ریال رسیده و سود عملیاتی از ۳۱،۱۱۱،۶۷۳ میلیون ریال به ۳۷،۱۵۳،۰۵۴ میلیون ریال افزایش یافته است. هر چند سود خالص از ۱۴،۴۶۰،۲۷۴ میلیون ریال به ۱۳،۰۵۳،۲۶۷ میلیون ریال تغییر یافته، اما سطح سودآوری همچنان در محدوده‌ای قابل توجه باقی مانده و در کنار رشد قابل ملاحظه



امارات هستیم. به نحوی که به مرور، بیشتر گزینه‌های حاضر در بازار خودروهای وارداتی را مدل‌های تولیدشده در کارخانه اصلی (غیر چین) تشکیل خواهند داد.

با اجرایی شدن قوانین جدید در خصوص واردات خودرو به کشور، شاهد تغییر جهت مبدأ واردات خودرو از چین به کشورهای حاشیه جنوب خلیج فارس به خصوص



تغییر جهت واردات از چین به امارات

تحلیل



کامران طالبی‌فرد

کارشناس بازار

k.talebifard@autoworld.ir

تلاش عرضه‌کنندگان و فروشندگان خودرو برای فروش بیش‌تر

کند. کارشناسان نیز معتقدند ارائه خودرو با شرایط فروش متنوع و مختلف شاید بتواند تا حدی رونق را به بازار بازگرداند و به نوعی مشوق مشتری برای خرید خودرو باشد.

توسل به شیوه‌های فروش مختلف، از تحویل کوتاه‌مدت گرفته تا عرضه فوری و فروش خودرو با قیمت قبلی، سهمی هر چند اندک از فروش را در این بازار را کد از آن خود

در شرایطی که بازار خودرو تحت تاثیر شرایط سیاسی و اقتصادی در بلاتکلیفی به سر می‌برد، عرضه‌کنندگان و فروشندگان خودرو (با تیرا بالا) تلاش می‌کنند با

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)	یک میلیارد و ۲۳۲	یک میلیارد و ۹۴۰	۰	۰
ام‌وی‌ام X33 کراس دنده‌ای (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۲۱۷	یک میلیارد و ۹۵۰	۰	۰
ام‌وی‌ام X33 کراس اتوماتیک (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۴۰۰	۲ میلیارد و ۲۲۰	۰	۰
ام‌وی‌ام IX55 PRO کسلنت اسپرت (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۸۱۳	۳ میلیارد و ۲۰۰	۰	۰
چری آریزو 5T اسپرت FLIE (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۵۷۲	۲ میلیارد و ۸۶۰	۰	۰
فونیکس FX پریمیوم FWD (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۵۰۴	۳ میلیارد و ۹۵۰	۰	۰
فونیکس آریزو 6 GT (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۱۹۰	۳ میلیارد و ۶۵۰	۰	۰
فونیکس آریزو 8 کسلنت (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۹۷۳	۴ میلیارد و ۵۳۰	۰	۰
فونیکس تیگو 8 پرو مکس اکسلنت (۱۴۰۴)	۳ میلیارد و ۴۰۵	۵ میلیارد و ۹۰۰	۰	۰
اکستریم LX (۱۴۰۴)	۳ میلیارد و ۱۱۴	۵ میلیارد و ۵۰۰	۰	۰
اکستریم TXL (۱۴۰۴)	۴ میلیارد و ۴۷	۶ میلیارد و ۴۰۰	۰	۰
اکستریم VX (۱۴۰۴)	۵ میلیارد و ۱۱۵	۸ میلیارد	۰	۰
جک J4 اتوماتیک (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۲۳۵	یک میلیارد و ۷۹۰	۰	۰
جک SR3 (۲۰۲۳)	یک میلیارد و ۶۲۰	۲ میلیارد و ۵۵۰	۰	۰
بک X3 پرو (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۴۲۰	۲ میلیارد و ۲۰۰	۰	۰
کی‌ام‌سی A5 (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۹۵۰	۳ میلیارد	۰	۰
کی‌ام‌سی J7 (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۱۸۰	۳ میلیارد و ۵۰۰	۰	۰
کی‌ام‌سی T8 (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۱۹۵	۴ میلیارد	۰	۰
کی‌ام‌سی T9 (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۵۰	۵ میلیارد و ۵۰۰	۰	۰

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
پراید ۱۵۱ (۱۴۰۴)	۵۶۳	۷۳۰	۰	۰
پراید ۱۵۱ بالاینر پاششی (۱۴۰۴)	۵۷۰	۷۳۴	۰	۰
ساینا S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۰۴	۹۲۸	۴	▼
ساینا GX گانه (۱۴۰۴)	۶۰۹	۹۹۳	۱۲	▼
سهند تیپ S (۱۴۰۴)	۶۴۲	یک میلیارد و ۶۵	۶	▼
سهند اتومات (۱۴۰۴)	۸۲۴	یک میلیارد و ۳۲۰	۵	▲
اطلس S (۱۴۰۴)	۷۱۶	۹۸۳	۳	▼
اطلس (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۷۵۰	یک میلیارد و ۳۴	۳	▼
اطلس (با سانروف) (۱۴۰۴)	۷۸۰	یک میلیارد و ۱۲۰	۵	▼
کوییک GX (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۸۷	۹۳۰	۴	▼
کوییک GX-R (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	۵۲۰	۹۴۶	۶	▼
کوییک GX-R (با رینگ) (۱۴۰۴)	۵۲۳	۹۸۷	۸	▼
کوییک S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۶۵	۹۲۵	۳	▼
کوییک RS (سفید مشکی) (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۷۴	۹۲۹	۶	▼
کوییک IR اتومات (۱۴۰۴)	۹۰۰	یک میلیارد و ۱۴۰	۱۰	▼
شاهین (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۸۹۱	یک میلیارد و ۵۲۵	۹	▼
شاهین (سانروف و ESP) (۱۴۰۴)	۹۱۸	یک میلیارد و ۶۴۵	۵	▼
شاهین اتومات (۱۴۰۴)	۹۸۳	یک میلیارد و ۷۳۵	۰	۰
شاهین اتومات پلاس (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۲۲۸	۲ میلیارد	۳۰	▼
نیسان آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۷۸۹	یک میلیارد و ۵۳۶	۰	۰
نیسان دو گانه آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۸۳۵	یک میلیارد و ۴۴۰	۱۵	▼
نیسان دو گانه EX (۱۴۰۴)	۹۵۰	یک میلیارد و ۵۲۵	۵	▼
نیسان اکستند EX (۱۴۰۴)	۹۳۰	یک میلیارد و ۵۲۵	۵	▼
پادرا دو گانه (۱۴۰۴)	۹۰۰	یک میلیارد و ۵۵۰	۳۰	▼
کارون (با مانیتور) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۱۳۴	یک میلیارد و ۸۹۰	۱۰۰	▲
سورن پلاس XU7P (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۱۷۹	یک میلیارد و ۲۸۸	۱۵	▼
سورن پلاس XU7P (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۱۸۵	یک میلیارد و ۳۹۵	۵	▼
سورن دو گانه (مخزن کوچک) (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۳۲۴	یک میلیارد و ۴۳۵	۱۰	▼
سورن دو گانه (مخزن بزرگ) (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۲۶۲	یک میلیارد و ۴۰۰	۵	▼
سورن دو گانه (مخزن بزرگ) (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۳۵۰	یک میلیارد و ۵۳۹	۱۱	▼
پژو ۲۰۷ موتور TU3 (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۱۲۸	یک میلیارد و ۲۸۰	۲	▼
پژو ۲۰۷ دنده‌ای هیدرولیک (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۲۸۸	یک میلیارد و ۴۷۲	۱۳	▼
پژو ۲۰۷ پاناراما ارتقا یافته (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۴۲۶	یک میلیارد و ۵۷۳	۱۳	▼
پژو ۲۰۷ پاناراما ارتقا یافته (با رینگ) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۶۳۲	یک میلیارد و ۶۰۵	۱۳	▼
پژو ۲۰۷ اتومات (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۵۲۵	یک میلیارد و ۷۶۰	۰	۰
پژو ۲۰۷ پانوراما اتومات ارتقا یافته (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۴۲۶	یک میلیارد و ۸۶۸	۱۲	▼
دنا پلاس (دنده) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۲۷۵	یک میلیارد و ۶۱۰	۲۰	▼
دنا پلاس توربو دنده (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۴۴۸	یک میلیارد و ۶۴۳	۲۰	▼
دنا پلاس توربو دنده (با رینگ) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۴۸۸	یک میلیارد و ۶۸۵	۲۰	▼
دنا اتومات آپشنال (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۷۲۰	یک میلیارد و ۹۸۸	۲	▼
تارا ۶ دنده V1 پلاس (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۳۹۳	یک میلیارد و ۵۶۵	۱۰	▼
تارا اتومات V4 (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۶۷۷	یک میلیارد و ۸۸۲	۱۷	▼
رانا پلاس ارتقا (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۱۱۴	یک میلیارد و ۲۸۸	۲	▼
ری‌را (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۳۲۷	۲ میلیارد و ۵۷۰	۳۵	▼
وانت آریسان ۲ دو گانه سوز (۱۴۰۴)	۸۷۵	۹۵۰	۲	▼

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
اپل کورسا ۱،۲ لیتر توربو اتوماتیک (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۸۵۰	۴ میلیارد و ۲۰۰	۰	۰
اشکودا سوپر ۱،۴ لیتر توربو (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۷۹۸	۴ میلیارد و ۷۰۰	۰	۰
ام‌جی 4eV تمام برقی (۲۰۲۴)	۳ میلیارد و ۲۹۰	۴ میلیارد و ۵۰۰	۰	۰
ام‌جی 1،۵۵ لیتر (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۲۹۰	۳ میلیارد	۰	۰
ام‌جی GT (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۶۹۰	۴ میلیارد و ۱۰۰	۰	۰
اوتار EV ۱۱ (۲۰۲۴)	۴ میلیارد و ۱۹۸	۱۳ میلیارد و ۷۰۰	۰	۰
ایرس HM5 EREV نیمه برقی (۲۰۲۴)	۵ میلیارد و ۶۷۰	۷ میلیارد و ۲۰۰	۰	۰
اینفینیتی اکسپلورر (۲۰۲۳)	۴ میلیارد	۴ میلیارد و ۲۰۰	۰	۰
آئودی Q5 e-tron تمام برقی (۲۰۲۴)	۵ میلیارد و ۶۵۷	۹ میلیارد و ۵۰۰	۰	۰
بامو 1eDrive X1 برقی (۲۰۲۵)	۰	۱۰ میلیارد و ۴۰۰	۰	۰
بامو X2 sDrive 18i (۲۰۲۵)	۰	۱۵ میلیارد	۰	۰
بامو X2 sDrive 25i (۲۰۲۵)	۰	۱۷ میلیارد	۰	۰
بامو iX3 Leading (۲۰۲۵)	۰	۱۶ میلیارد و ۵۰۰	۰	۰
بنز EQA260 تمام برقی (۲۰۲۵)	۰	۱۰ میلیارد و ۸۰۰	۰	۰
بنز GLB200 (۲۰۲۵)	۰	۱۳ میلیارد و ۳۰۰	۰	۰
بنز C200L (۲۰۲۵)	۰	۱۳ میلیارد و ۸۰۰	۰	۰
بنز EQE Sedan 500 تمام برقی (۲۰۲۵)	۰	۱۸ میلیارد	۰	۰
بستون T77 (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۱۵۹	۴ میلیارد و ۱۰۰	۰	۰
بی‌و‌ای دی سانگ پلاس Dmi (۲۰۲۵)	۴ میلیارد و ۹۵	۶ میلیارد و ۷۵۰	۰	۰
بیجینگ X55 (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۶۵	۳ میلیارد و ۸۵۰	۰	۰
تانک ۳۰۰-۲۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۵)	۳ میلیارد و ۵۲۰	۷ میلیارد و ۵۰۰	۰	۰
تویوتا bZ3 با لیت پرو (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۹۸۶	۴ میلیارد و ۴۰۰	۰	۰
تویوتا رافور دو دیفرانسیل (۲۰۲۵)	۶ میلیارد و ۴۰۰	۹ میلیارد	۰	۰
تویوتا رافور دو دیفرانسیل ادونچر (۲۰۲۵)	۹ میلیارد و ۳۵۰	۱۰ میلیارد و ۹۰۰	۰	۰
تویوتا اولون هیبرید (۲۰۲۵)	۰	۱۱ میلیارد و ۵۰۰	۰	۰
تویوتا ایلدندر (۲۰۲۵)	۰	۷ میلیارد و ۸۰۰	۰	۰
تویوتا کم‌ری هیبرید پریمیوم ادیشن (۲۰۲۴)	۰	۸ میلیارد و ۵۰۰	۰	۰



کشف ۲۵ میلیارد روغن موتور قاچاق در شازند



در توقیف یک دستگاه کامیون در شهرستان شازند، ۲۵ میلیارد روغن موتور قاچاق کشف شد. به گزارش خبرگزاری صدا و سیما مرکزی؛ فرمانده انتظامی شازند گفت: «روز گذشته مأموران انتظامی ایست و بازرسی توره این شهرستان در حین کنترل محورهای مواصلاتی این شهرستان یک دستگاه کامیون حامل کالای قاچاق را شناسایی و متوقف کردند.»

سرهنگ یعقوبی افزود: «مأموران در بازرسی از کامیون توقیفی تعداد یک هزار و ۲۸۰ لیتر روغن موتور قاچاق را کشف کردند.» او با بیان این که ارزش کالاهای مکشوفه، برابر با بی صورت گرفته ۲۵ میلیارد ریال بر آورده شده است، گفت: «در این رابطه یک متهم با تشکیل پرونده به مراجع قضائی معرفی شد.»

بازار روغن موتور همچنان یکی از پیشران‌های پنهان اقتصاد حمل‌ونقل؛

ارزش بازار جهانی روغن موتور در ۲۰۲۶ از مرز ۳۰ میلیارد دلار عبور کرد

بازار جهانی روغن موتور، بازاری که کمتر در صدر اخبار اقتصادی قرار می‌گیرد اما نقشی تعیین‌کننده در تداوم حرکت اقتصاد جهانی دارد، در سال ۲۰۲۶ به ارزشی بالغ بر بیش از ۳۰ میلیارد دلار رسیده است. برآوردهای منتشر شده از موسسات مختلف تحقیقاتی نشان می‌دهد این بازار بسته به دامنه تعریف و شیوه محاسبه، بین ۳۲ تا نزدیک به ۵۰ میلیارد دلار ارزش گذاری می‌شود. این اختلاف آماری، نه نشانه ابهام، بلکه بازتاب تفاوت در گستره تحلیل‌هاست؛ برخی تنها روغن موتور خودروهایی سبک و سنگین را محاسبه می‌کنند و برخی دیگر روانکارهای ویژه، صنعتی و محصولات پرمیوم را نیز در بر آورد خود می‌گنجانند. آنچه مسلم است، صنعت روغن موتور همچنان یکی از ارکان پایدار و نجیره ارزش حمل‌ونقل و تولید در جهان به شمار می‌رود. بر اساس میانگین گزارش‌های معتبر، ارزش بازار جهانی روغن موتور در سال ۲۰۲۶ در محدوده ۳۴ تا ۳۴ میلیارد دلار برای بازار اصلی بر آورده می‌شود؛ با این حال، در صورت لحاظ کردن بخش‌های تکمیلی و محصولات تخصصی، این عدد می‌تواند تا نزدیک ۵۰ میلیارد دلار نیز افزایش یابد. این ارقام در حالی ثبت شده که صنعت خودرودر در حال تجربه گذار به سمت برقی‌سازی است و بسیاری پیش‌بینی می‌کند که با گذار از روانکارها با کاهش تقاضا مواجه شود. اما واقعیت‌های میدانی حکایت از پایداری و حتی رشد ملایم این بازار دارد.

زمان خواهد برد، در همین حال، توسعه بازارهای نوظهور نیز به تثبیت تقاضا کمک کرده است. کشورهایی که بارشد شهرنشینی و افزایش مالکیت خودرودر مواجه‌اند، مصرف روغن موتور را در سطحی قابل توجه حفظ کرده‌اند. به بیان دیگر، هرچند برخی اقتصادهای توسعه یافته با کاهش نسبی مصرف مواجه شده‌اند، اما رشد بازارهای آسیایی، آفریقایی و بخشی از آمریکای لاتین این کاهش را جبران کرده است.

تغییر الگوی مصرف؛ از کمیت به کیفیت

یکی از تحولات مهم بازار جهانی روغن موتور در سال‌های اخیر، حرکت از تمرکز بر حجم فروش به سمت ارزش افزوده بالاتر است. تولیدکنندگان بزرگ جهانی با سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوین، روغن‌های تمام‌سنتتیک و محصولات با عمر کارکرد طولانی‌تر را روانه بازار کرده‌اند. این محصولات اگرچه از نظر حجمی ممکن است مصرف کمتری ایجاد کنند، اما به دلیل قیمت بالاتر، ارزش بازار را افزایش می‌دهند. افزایش استانداردهای زیست‌محیطی نیز در این مسیر بی‌تاثیر نبوده است. مقررات سخت‌گیرانه در زمینه آلایندگی، خودروسازان را به استفاده از روغن‌هایی با ویسکوزیته پایین‌تر و ترکیبات پیشرفته‌تر سوق داده است. در نتیجه، سهم روغن‌های پرمیوم در سبد مصرف جهانی رو به افزایش است و همین موضوع به ارتقای ارزش مالی بازار کمک می‌کند.

تأثیر خودرودرهای برقی؛ تهدید یا فرصت؟

گسترش خودرودرهای برقی بی‌تردید چشم‌انداز بلندمدت بازار روغن موتور را تحت تأثیر قرار خواهد داد. خودرودرهای تمام‌برقی نیازی به روغن موتور ندارند و این موضوع در نگاه نخست تهدیدی برای تولیدکنندگان روانکارها به نظر می‌رسد. اما واقعیت آن است که سهم خودرودرهای درون‌سوز همچنان در ناوگان جهانی غالب است و گذار کامل به حمل‌ونقل برقی فرآیندی زمان‌بر خواهد بود. از سوی دیگر، صنعت روانکارها در حال تطبیق با شرایط جدید

رشد آهسته اما با ثبات

بازار روغن موتور در سال‌های اخیر رشدی ملایم و پیوسته را تجربه کرده است؛ رشدی که عموماً در محدوده یک تا دو درصد سالانه قرار دارد. این رشد آهسته، بیش از آن که ناشی از جهش تقاضا باشد، حاصل تداوم مصرف در ناوگان عظیم خودرودرهای درون‌سوز، ماشین‌آلات صنعتی، ناوگان حمل‌ونقل سنگین و بخش کشاورزی در جهان است. هنوز میلیاردها دستگاه خودرودر و موتور احتراق داخلی در جاده‌های جهان تردد می‌کنند و حتی با افزایش سهم خودرودرهای برقی، جایگزینی کامل این ناوگان دهه‌ها



است. توسعه سیالات تخصصی برای سیستم‌های خنک‌کننده خودرودرهای برقی، روغن‌های ویژه برای گیربکس‌های پیشرفته و روانکارهای صنعتی مرتبط با تولید تجهیزات برقی، آفاق‌های تازه‌ای پیش‌روی این صنعت گشوده است. بنابراین، اگرچه در بلندمدت ترکیب بازار تغییر خواهد کرد، اما صنعت روانکارها به‌طور کلی با حذف کامل مواجه نخواهد شد، بلکه شکل آن دگرگون می‌شود.

نقش ناوگان سنگین و صنعت

بخش قابل توجهی از ارزش بازار روغن موتور به ناوگان حمل‌ونقل سنگین، کامیون‌ها، اتوبوس‌ها و ماشین‌آلات معدنی و صنعتی اختصاص دارد. این بخش‌ها به دلیل شرایط کاری سخت، مصرف بالاتری نسبت به خودرودرهای سواری دارند و چرخه تعویض روغن در آن‌ها اهمیت حیاتی دارد. در بسیاری از کشورها، توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل و پروژه‌های عمرانی به معنای تداوم تقاضا برای روانکارهای سنگین است. همچنین صنایع تولیدی، نیروگاه‌ها و تجهیزات کشاورزی نیز سهمی پایدار از این بازار دارند. در نتیجه، حتی اگر بازار خودرودرهای سواری با نوسان مواجه شود، بخش صنعتی می‌تواند تاحدی تعادل را حفظ کند.

رقابت فشرده و حاشیه سود

بازار روغن موتور اگرچه بازاری بزرگ و جهانی است، اما از رقابت شدیدی میان برندهای بین‌المللی و تولیدکنندگان منطقه‌ای رنج می‌برد. افزایش هزینه‌های مواد اولیه، نوسانات قیمت نفت خام و هزینه‌های حمل‌ونقل، فشار مضاعفی بر حاشیه سود تولیدکنندگان وارد کرده است. در چنین شرایطی، تمایز محصول، توسعه شبکه توزیع و سرمایه‌گذاری در برندینگ اهمیت بیشتری یافته است. از سوی دیگر، بازار خدمات پس از فروش و شبکه‌های تعویض روغن نیز در تعیین سهم بازار نقش کلیدی دارند. در بسیاری از کشورها، کانال‌های توزیع آنلاین و فروش مستقیم به مصرف‌کننده در حال گسترش است و این موضوع ساختار رقابت را دستخوش تغییر کرده است.

سایه خودرودرهای برقی بر روانکارها

برآوردها نشان می‌دهد بازار جهانی روغن موتور در سال ۲۰۲۶ همچنان در مسیر رشد ملایم حرکت می‌کند. اگرچه نرخ رشد بالا و جهشی برای این صنعت متصور نیست، اما ثبات تقاضا، توسعه فناوری‌های جدید و رشد بازارهای نوظهور، پایه‌های آن را مستحکم نگه داشته است. در افق میان‌مدت، روند برقی‌سازی و سیاست‌های زیست‌محیطی تعیین‌کننده‌ترین عوامل خواهند بود. هرچه سرعت جایگزینی خودرودرهای درون‌سوز افزایش یابد، ترکیب تقاضا نیز تغییر خواهد کرد. با این حال، حتی در سناریوهای خوش‌بینانه برای خودرودرهای برقی، سهم موتورهای احتراق داخلی در دهه آینده همچنان قابل توجه خواهد بود. بازار جهانی روغن موتور در سال ۲۰۲۶ بازاری با ارزشی بیش از ۳۰ میلیارد دلار است که اگرچه با چالش‌های ساختاری مواجه است، اما هنوز با پویایی و اهمیت اقتصادی بالایی برخوردار است. این صنعت شاید در هیاهوی تحول‌های فناورانه کمتر دیده شود، اما همچنان یکی از چرخ‌دنده‌های اصلی ماشین اقتصاد جهانی است؛ چرخ‌دنده‌ای که بی‌صدا می‌چرخد، اما توقف آن می‌تواند حرکت بسیاری از صنایع را مختل کند.

TRAZANO®
ترازانو، همسفر نامرئی

کوران تایر نماینده انحصاری ترازانو در ایران
با ضمانت کوران تایر

ایستاموتورس

اتهمسفرانی
حس خوب، خرید مطمئن

برای جایی که جاده تعوم همیشه...
فروش ویژه نیسان ترا MX8

ارتباط با ما
021-2266698 | 021-26203814



یاماها YZF-R6 مدل ۲۰۲۵ یکی از معروفترین موتورسیکلت‌های سوپراسپرت در جهان است که با طراحی تهاجمی و عملکرد عالی برای رانندگان حرفه‌ای و علاقه‌مندان به سرعت عرضه می‌شود. بدنه این موتور از طراحی آیرودینامیک الهام گرفته از مسابقات موتوری پی بر خوردار است و خطوط تیز، چراغ‌های LED دوقلو در جلو و بدنه باریک به پایداری آن در سرعت‌های بالا کمک می‌کند. ارگونومی صندلی و وضعیت راننده در YZF-R6 ۲۰۲۵ بیشتر برای عملکرد سریع و کنترل دقیق در پیست طراحی شده است؛ صندلی نسبتاً بالا و زاویه جلو خم راننده باعث می‌شود که در پیچ‌ها

و شتاب‌گیری‌ها وزن بدن بهتر توزیع شود؛ اگرچه برای استفاده روزمره ممکن است کمتر راحت باشد. از نظر مشخصات فنی، این مدل با موتور ۵۹۹ سی‌سی ۲ سیلندر خطی و مایع خنک‌کننده DOHC عرضه می‌شود که بیشینه قدرت حدود ۱۱۸ اسب‌بخار در ۱۴،۵۰۰ دور و گشتاور حدود ۶۲ نیوتون متر در ۱۰،۵۰۰ دور تولید می‌کند. گیربکس ۶ سرعته با slipper clutch و گویک شیفتر نیز تعویض دنده‌های سریع و دقیق را فراهم می‌کند. در بخش قیمت، مدل R6 برای سال ۲۰۲۵ در بازارهای اروپایی حدود ۱۳ هزار و ۹۹۹ یورو اعلام شده که بسته به منطقه، مالیات و واردات می‌تواند متفاوت باشد.



اسپرت‌بایک قوی و چابک «یاماها»

نظرسنجی

Poll

پاسخ نظرسنجی شماره ۲۴۹۲

۳۰۰۰۶۷۴۰۰۰

نظرسنجی شماره ۲۴۹۲
بر خورد پلیس راهنمایی و رانندگی با خودروهای دودزا تا چه میزان می‌تواند در کاهش آلودگی هوای کلان‌شهرها به ویژه پایتخت اثرگذار باشد؟

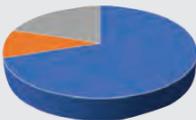
۱- کم
۲- زیاد



در نظرسنجی شماره گذشته از مخاطبان گرامی پرسیدیم کدام مورد زیر روی کاهش حجم ترافیک پایتخت تاثیر بیشتری دارد؟

در پاسخ به این پرسش ۷۰ درصد به گزینه یک یعنی سخت‌گیری ورود خودروهای پلاک شهرستان ۱۰ درصد به گزینه دوم یعنی سخت‌گیری بیشتر برای ورود به طرح ترافیک و ۲۰ درصد به گزینه سوم یعنی جرایم سنگین برای خودروهای معیوب و مستهلک رأی داده بودند.

گزینه ۱ ۱۰ درصد
گزینه ۲ ۱۰ درصد
گزینه ۳ ۲۰ درصد



پیامک

SMS

عیب‌یابی صحیح

خودرو پژو SLX405 دوگانه‌سوز مدل ۱۳۹۷ دارم و مدتی است خودرویم توان خوبی برای حرکت ندارد. آیا خودرویم و اشتر سرسیلندر زده است؟

رضایان - کرج

«به‌طور کلی عیب‌یابی خودرو از راه دور دقیق و به‌صورت کامل صحیح نیست و نیاز به بررسی کامل توسط شخص مکانیک دارد. اما راه‌های تشخیص سوختن و اشتر سرسیلندر چیست و چگونه می‌توان از بروز مشکل در این بخش جلوگیری کرد؟

باتوجه به افزایش قیمت سرسام‌آور قطعات و نرخ بالای تعمیرات، می‌توان با بررسی چهار مورد به وضعیت این قطعه تا حد زیادی پی برد.

۱- سیکل کاری در موتورهای بنزینی شامل چهار مرحله می‌شود و اگر در مرحله سوم که در اتاق محبوس شده توسط سیلندر و بخش فوقانی آن انفجار صورت می‌گیرد تا نیروی لازم برای حرکت خودرو فراهم شود، مشکلی ایجاد شود، معمولاً دمای موتور تا حد زیادی بالا می‌رود. از طرفی متربال موتور از مواد فلزی و آلیاژهای فلزی بوده و باتوجه به ماهیت این نوع مواد، اگر حرارت ناشی از کار کردن و اصطکاک قطعات متحرک و محرک کاهش نیابد، این مساله سبب خرابی‌های بسیار و خارج شدن قطعات از حالت استاندارد خود می‌شود.

بنابراین در نخستین مرحله باید سیستم خنک‌کاری موتور اعم از ترموستات و لوله‌های انتقال آب به‌موتور و همچنین رادیاتور بررسی شود. بعد از نظر گرفتن این موضوع که ترموستات قطعه‌ای مکانیکی است و مکانیزم آن به‌گونه‌ای است که پس از مدتی عمر مفید آن کاهش می‌یابد، بنابراین اگر این قطعه معیوب شود دمای کاری موتور تا حد زیادی افزایش خواهد یافت و در نهایت سبب انبساط بیش از حد قطعات و سوختن و اشتر فوقانی موتور می‌شود. بر این اساس باید وضعیت ترموستات و لوله‌های انتقال آب و رادیاتور خودرو هر ۶ ماه یک‌بار بررسی شود. ۲- یکی از دلایلی که نشان‌دهنده سوختن و اشتر سرسیلندر است، کاهش قدرت و به اصطلاح افت توان خودرو است. این حالت زمانی به‌وجود می‌آید که کمپرس درونی سیلندرها با توجه به خرابی و اشتر به اصطلاح نشت کرده و فرار کمپرس موتور یا هوای فشرده‌ای که به‌منظور متربال‌سازی هوا و سوخت‌انجام می‌شود، منجر به کاهش قدرت می‌شود. بر این اساس مواردی چون عدم کارکرد صحیح سیستم خنک‌کاری، فشار بیش از حد استاندارد در زمان تعویض دنده و عدم توجه به نگهداری صحیح منجر به چنین اشکالاتی می‌شود.

۳- شاید شما نیز این موضوع را شنیده باشید که سوختن و اشتر سرسیلندر مخلوط شدن آب و روغن و نهایتاً ترکیب این دو سیال در رادیاتور یکی از نشانه‌های سوختن و اشتر سرسیلندر است. اما در نظر داشته باشید که عدم توجه به میزان سطح دمای موتور و گازهای مکرر در هوای گرم منجر به معیوب شدن و اشتر سرسیلندر و نهایتاً مخلوط شدن این دو سیال مهم در موتور می‌شود. برای آن‌که از چنین مشکلی جلوگیری کنید، تعویض دنده در دورهای استاندارد، تعویض قطعات مصرفی سیستم خنک‌کاری و توجه به میزان و وضعیت روغن موتور می‌تواند در جلوگیری از سوختن و اشتر سرسیلندر موثر باشد.

۴- خروجی بخار آب از اگزوز اشاره به سوختن و معیوب شدن این و اشتر مهم در موتور دارد. زیرا اگر و اشتر سرسیلندر که از جنس کافسذ یا اغلب فلز با متربال خاص بوده در اثر تشرهای حرارتی معیوب شود، مقداری از آب موجود در مدار به محفظه احتراق راه پیدا کرده و سبب سوختن آب در ترکیبات سوخت و نهایتاً خروجی بخار آب از اگزوز می‌شود. در این حالت باید برای تعمیر یا در نهایت تعویض و اشتر سرسیلندر به‌نمایندگی‌ها مراجعه کنید.



۶ سیلندر جدید به جای ۸ سیلندر؛ نسخه به‌روز نیشان «پاترول» چه در چنته دارد؟

«نیشان پاترول ۲۰۲۶ یک شاسی‌بلند فول‌سایز لوکس و توانمند است که نسل هفتم این مدل را معرفی می‌کند؛ خودرویی با طراحی به‌روز، امکانات رفاهی بیشتر، فضای داخلی پیشرفته و قوای محرکه جدید. پاترول همچنان به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین گزینه‌ها در کلاس SUVهای بزرگ ۴×۴ شناخته می‌شود؛ مخصوصاً در بازارهایی مانند خاورمیانه، استرالیا، آفریقا و کانادا که تقاضای بالایی برای خودروهای مقاوم و قدرتمند وجود دارد.»

طراحی داخلی و امکانات رفاهی

کابین پاترول ۲۰۲۶ بسیار جادار و لوکس به نظر می‌رسد و مناسب خانواده‌ها و سفرهای طولانی است. مواد استفاده‌شده در تریم داخلی با کیفیت بهتر و طراحی ارگونومیک به‌کار رفته‌اند. در مرکز داشبورد، سیستم مولتی‌مدیا یا Infotainment جدید با صفحه‌بزرگ ۱۲.۳ اینچی دیده می‌شود که امکانات سرگرمی، ناوبری، اپل کاربلی و اندروید اتو را فراهم می‌کند؛ هرچند برخی منتقدان اشاره کرده‌اند که زاویه نصب صفحه‌نمایش کمی بالاست و ممکن است از لحاظ کاربرپسندی ایده‌آل نباشد. فضا در ردیف‌های عقب بسیار مناسب است. با فضای پا و سر کافی که باعث راحتی سرنشینان حتی در سفرهای طولانی می‌شود. همچنین مایم‌ها و پنل‌های در با کیفیت بالاتر در مقایسه با نسل‌های قبلی ساخته شده‌اند و دکمه‌های فیزیکی برای کنترل سیستم تهویه و تنظیمات دیگر همچنان در دسترس راننده و سرنشینان قرار دارند. علاوه‌بر این امکانات، نسخه‌های بالاتر پاترول می‌توانند با امکاناتی مانند ساعت‌های چندمنظوره دیجیتال، سیستم چندمنظوره دوربین، شارژر بی‌سیم، ردیابی نقاط کور، رادارهای پارک و سیستم‌های کمک راننده پیشرفته عرضه شوند که تجربه رانندگی و ایمنی را افزایش می‌دهند.

طراحی خارجی

طراحی خارجی پاترول ۲۰۲۶ نسبت به نسل پیشین تغییرات قابل توجهی داشته است. ابعاد بزرگ و حضور پر قدرت در جاده، با خطوط بدنه قوی، جلو پنجره V Motion گسترده و چراغ‌های جلو Double C Shape که به زیبایی یکپارچه شده‌اند، ترکیب می‌شود تا جلوه‌ای مدرن و متمایز ارائه دهد. چراغ‌های LED جلو و عقب با نوردهی بالا و طراحی بدنه‌ای با ارتفاع مناسب و چراغ‌های سیگنال LED، کمک می‌کند پاترول در تمامی شرایط محیطی و نوردهی، حضور دیداری قوی داشته باشد. این طراحی با تاکید بر آیرودینامیک بودن و همچنین حس قدرت در نمای بیرونی لحاظ شده؛ هرچند هنوز اشتراکاتی با شکل سنتی SUVهای بزرگ دارد که برای برخی خریداران کلاسیک به‌نظر می‌رسد.



مشخصات فنی موتور و گیربکس (Engine & Transmission)

پاترول ۲۰۲۶ دیگر از موتور ۸ سیلندر وی-شکل قدیمی استفاده نمی‌کند و به‌جای آن از پیشرفته‌های ۶ سیلندر وی-شکل بهره می‌برد که کارایی و مصرف سوخت بهتری ارائه دهند. نسخه‌های مختلف شامل پیش‌رانه ۳.۸ لیتری ۶ سیلندر وی-شکل تنفس طبیعی با قدرت حدود ۳۱۶ اسب‌بخار و گشتاور ۳۸۶ نیوتون متر می‌شود که برای رانندگی روزمره و آفرود مناسب است. پیش‌رانه ۳.۵ لیتری ۶ سیلندر وی-شکل دو توربوشارژر نیز نسخه دیگری است که ضمن ارائه قدرت بیشتر (حدود ۴۲۵ اسب‌بخار و ۷۰۰ نیوتون متر گشتاور) عملکرد قوی‌تر و شتاب بهتری فراهم می‌آورد؛ مخصوصاً در نسخه‌های بالاتر به‌عنوان نیسیمو هر دو پیش‌رانه با گیربکس اتوماتیک ۹ سرعته ترکیب می‌شوند که تعویض دنده‌های نرم و کارآمد را تضمین می‌کند و هماهنگی خوبی با سیستم چهارچرخ محرک (4WD) دارد. ارتفاع رانندگی قابل تنظیم از طریق سیستم تعلیق بادی تطبیقی نیز به‌عملکرد بهتر خودرو در شرایط آفرود و جاده کمک می‌کند و حالت‌های مختلف رانندگی (مثل Sand, Mud, Rock, Sport, Eco) برای تطبیق با شرایط محیطی فراهم شده است. قیمت پاترول ۲۰۲۶ بسته به بازار و تریم انتخابی متفاوت است؛ اما در بازار استرالیا به‌عنوان نمونه، از حدود ۹۵ هزار و ۶۰۰ دلار استرالیا (حدود ۶۵ هزار دلار آمریکا) برای نسخه پایه T۱ شروع می‌شود و تا حدود ۱۱۰ هزار و ۶۶۰ دلار استرالیا (حدود ۷۶ هزار دلار آمریکا) برای تریم‌های بالاتر مانند Warrior افزایش می‌یابد. در کشورهای خاورمیانه نیز نسخه‌های SE Titanium و Platinum City با تجهیزات بیشتر و قیمت‌های بالاتر عرضه می‌شوند که می‌تواند تا حدود معادل ۸۰ تا ۹۰ هزار دلار آمریکا یا بیشتر بسته به امکانات و مالیات محلی برسد. این قیمت‌گذاری نشان می‌دهد نیشان پاترول ۲۰۲۶ در بخش SUVهای بزرگ لوکس رقابتی بوده و با امکانات رفاهی، قدرت فنی و تجربه رانندگی، ارزش قابل توجهی برای خانواده‌ها و افراد علاقه‌مند به خودروهای قدرتمند دارد.

تلاگرام

Telegram

قطعات خودرو و نیازمند استاندارد سازی

به‌طور متوسط هر دستگاه خودرو از حدود ۶ هزار قطعه تشکیل شده است که اتمام عمر مفید هر یک از آن‌ها و در عین حال کیفیت پایین هر یک از این قطعات روی وضعیت کلی خودرو تاثیر چشمگیر و محسوسی دارد. اگرچه در صنعت خودرو ایران استانداردهای ۸۵ گانه برای تولید خودرو وجود دارد، اما هنوز استانداردهای مشخصی برای طراحی و تولید قطعات خودرو تدوین نشده است. حال سوال این است که آیا امکان تدوین استانداردهای لازم برای قطعات خودرو در کشور وجود دارد؟ در ادامه نظر کارشناسان را مرور می‌کنیم:

در ایران برخلاف کشورهایی مانند ترکیه، قطعه‌سازان تمایلی به تدوین و رعایت استاندارد در بخش طراحی و تولید محصولات خود ندارند. اگر سازمان ملی استاندارد به این حوزه ورود کند و همانند خودروسازی، استانداردهای مشخصی از سوی این سازمان برای قطعه‌سازی تدوین شود، می‌توان کیفیت قطعات خودرو را به‌طور چشمگیری ارتقا داد. این اقدام علاوه‌بر افزایش کیفیت خودرو، زمینه‌ساز صادرات قطعات ایرانی به کشورهای منطقه و حتی اروپا را فراهم کرده و سودآوری خوبی برای قطعه‌سازان به‌همراه خواهد داشت.

علی‌بزر

استانداردهای مرتبط با قطعات خودرو از سوی سازمان مهندسان خودرو (SAE) با همکاری سازمان ملی ایمنی ترافیک بزرگراه ایالات متحده (NHTSA) در سطح جهانی توسعه و پلت فرمی برای حفظ کیفیت قطعات لحاظ شده است. پیشنهاد می‌شود که سازمان ملی استاندارد ایران نیز اقدام به تدوین و اجباری کردن استانداردهای طراحی و تولید قطعات کند تا کیفیت قطعات و در نتیجه کیفیت خودروهای داخلی و مونتاژی به‌طور قابل توجهی ارتقا یابد. با اجباری شدن چنین استانداردهایی، نه تنها کیفیت خودروهای داخلی بهبود می‌یابد، بلکه رقابت‌پذیری صنعت قطعه‌سازی ایران در بازارهای بین‌المللی نیز افزایش خواهد یافت

نعمتی

Message



صدای منتظری

۸۸۲۰۶۷۶۱

جدا شدن دستگیره در خودرو صفر کیلومتر!

«خودرو کراس‌اوور چینی صفر کیلومتر دارم که به‌تازگی آن را از نمایندگی تحویل گرفته‌ام. چندی پیش هنگام سوار شدن بر خودرو دستگیره در آن از جای خود خارج شد. با مراجعه به نمایندگی قطعه با تاخیر فراوان تعویض شد و مکانیک نیز دلیل آن را پایین بودن کیفیت قطعه دانست.»

برکاتی - قزوین



کشف بیش از یک هزار حلقه لاستیک خارجی قاچاق



رئیس پلیس امنیت اقتصادی تهران بزرگ، از کشف بیش از هزار حلقه لاستیک قاچاق خبر داد. به گزارش خبرگزاری مهر، سردار مهدی افشاری، رئیس پلیس امنیت اقتصادی تهران بزرگ گفت: «با اقدامات اطلاعاتی مشخص شد مقادیری کالای قاچاق خارجی در انباری در تهرانپارس تخلیه و دیو شده است و در بررسی مشخص شد این کالاها توسط خودرهای شونی از شهرهای جنوبی به اطراف تهران منتقل شده اند.» این مقام انتظامی عنوان داشت: «با دستور مرجع قضایی، مأموران به محل مذکور اعزام شده و با بررسی از محل مشخص شد که کالاها هیچ یک اسناد معتبر گمرکی ندارند و

در سامانه بازرگانی گمرک ثبت نشده اند.» وی تصریح کرد: «کالاها شامل یک هزار و ۱۲۴ حلقه لاستیک خارجی قاچاق در سایزهای مختلف بود که برای آن پرونده تشکیل و به همراه متهم به مرجع قضایی ارجاع شد.» این مقام پلیسی با بیان این که کارشناسان ارزش ریالی اموال کشف شده را بیش از ۱۰۰ میلیارد ریال اعلام کرده اند، اضافه کرد: «با سرمایه گذاری در ورود و خروج کالای قاچاق و ارز نابودی صنایع کشور را هدف نگیرد. وی همچنین از شهروندان درخواست کرد در صورت مشاهده هر گونه قاچاق و یا احتکار کالاها این پلیس به شماره های ۰۲۱۶۶۷۴۲۴۲ و ۰۹۹۹۹۸۷۱۳۹۲۳ تماس بگیرند.»

مدیرعامل «یزد تایر» در گفت و گو با «دنیای خودرو» مطرح کرد:

هدف هوشمندسازی و همسویی با استانداردهای جهانی است



در ادامه بررسی مسیر توسعه مجتمع صنایع لاستیک یزد و پیوسته گفت و گو با بنیان گذار این مجموعه در هفدهمین همایش و نهمین نمایشگاه لاستیک و صنایع وابسته،

به سراغ احمد رضوانی، مدیرعامل یزد تایر رفیم تا از لایه های عملیاتی تر عبور این شرکت از سنت به مدرن نینته جویا شویم، او معتقد است توازن میان «تکنولوژی اروپایی» و «تخول دیجیتال»، کلید حضور پایدار در بازارهای صادراتی است. همان طور که در شماره قبل نیز اطلاع رسانی شد، شرکت یزد تایر در جریان حضور خود در نمایشگاه تخصصی لاستیک از سه محصول جدید خودرایی با مشخصات تایرهای SUV رینگ ۱۹ و ۲۰ اینچ، 45R20 GALAXY/225/55R19 GALAXY، 245 برقی (EV) در ابعاد 55R16 NOVA/EV205 GALAXY، رونمایی کرد. این سه محصول که در پاسخ به نیاز بازار و با هدف گسترش سبد تولیدات یزد تایر طراحی و تولید شده اند، از این پس به مجموعه محصولات این شرکت افزوده می شوند و گامی مهم در جهت توسعه و تنوع تولیدات یزد تایر به شمار می روند. یزد تایر با تکیه بر دانش متخصصان داخلی و تمرکز بر ارتقای کیفیت محصولات، همواره در مسیر نوآوری و پاسخ گویی به نیاز صنعت تایر کشور حرکت کرده است، رونمایی از این سه محصول جدید نشان دهنده عزم این شرکت در جهت توسعه سبد محصولات و تقویت جایگاه یزد تایر در بازار لاستیک خودرو است

با وجود اشباع نسبی بازار داخلی در برخی رده ها، یزد تایر چگونه توانسته است دیدگاه صادرات محور خود را به نتیجه برساند؟ نقش تکنولوژی در این میان چیست؟

واقعیت این است که صادرات در صنعت تایر، بدون داشتن «زبان مشترک فنی» با دنیا غیر ممکن است. یزد تایر در حال حاضر تنها تولید کننده داخلی است که تحت لیسانس برند معتبر «وردشتاین» (Vredestein) هلند فعالیت می کند، ما نه تنها در انتقال تکنولوژی، بلکه در اصلاحات ساختاری و طراحی محصولات جدید، تعامل مستقیم و زنده با آتایز هلند داریم. دریافت استاندارد «ای مارک» (E-Mark) برای تمامی سایزهای تولیدی، گواهی بر این مدعاست که محصولات ما از استانداردهای اجباری داخلی فراتر رفته و با معیارهای کیفی اروپا مطابقت دارد. همین موضوع، مسیر ما را برای ورود به بازارهای بین المللی و همچنین تامین نیاز خودروهایی مدرن وارداتی و مونتاژی نظیر چانگان اکستریم که از رینگ های ۱۹ و ۲۰ اینچ استفاده می کنند، هموار کرده است.

موضوع «دیجیتالی سازی» و هوشمندسازی تولید، این روزها ترند اول خودروسازی جهان است. یزد تایر این فرآیند در چه مرحله ای قرار دارد؟



ما وارد فاز عملیاتی هوشمندسازی و ردیابی محصول (Traceability) شده ایم. در حال حاضر، هر حلقه تایر خروجی از خط تولید، مجهز به یک QR کد اختصاصی است. مشتری با اسکن این کد، نه تنها از اصالت کالا مطمئن می شود، بلکه گارانتی محصول به صورت خودکار فعال شده و سوابق تولیدی آن قابل مشاهده است. این سیستم جایگزین روش های سنتی و تلفنی خدمات پس از فروش شده و پل ارتباطی مستقیم و سریعی میان مصرف کننده و کارخانه ایجاد کرده است.

این جمع آوری داده ها (Data Mining) در فرآیند تولید چه تغییری ایجاد کرده است؟

ما کل خط تولید را به ایستگاه های مختلف تقسیم کرده و در هر نقطه، سنسورهای پیش پیش نصب کرده ایم. در هر شیفت کاری، اطلاعات دقیق تولید هر سایز ثبت و در نهایت روی بار کد همان تایر

تجمع می شود. اهمیت این موضوع در «تحلیل بازگشتی» است؛ یعنی اگر تایری دچار مشکل فنی شود، ما با بازخوانی دیتای آن، دقیقاً متوجه می شویم در کدام ساعت، با کدام اپراتور، کدام دستگاه و چه ترکیب مواد اولیه ای تولید شده است. این شفافیت، به ما اجازه می دهد خطاها را در لحظه اصلاح کنیم و از تکرار آن ها در محصولات آتی جلوگیری نماییم.

گام بعدی یزد تایر در مسیر توسعه دیجیتال چیست؟

پس از تکمیل فاز جمع آوری داده ها از طریق بار کدها، تمرکز اصلی ما بر بهره برداری استراتژیک از این داده ها برای ارتقای تجربه مشتری (Customer Experience) خواهد بود. قصد داریم از فیدبک های لحظه ای مشتریان برای بهبود فرآیندهای مهندسی استفاده کنیم. هدف نهایی ما این است که سایت شرکت و پلتفرم های دیجیتال مان به فضایی «کاربر پسند» تبدیل شوند که هر راننده با انتخاب مدل خودرو، دقیق ترین دیتای فنی و مشاوره ای را دریافت کند. توسعه پیوند میان «مشتری و خط تولید»، استراتژی اصلی ما برای ماندگاری در صدر جدول کیفی تولید کنندگان تایر است.

بررسی پرونده ویژه «یزد تایر» در این شماره، از لایه های سنتی تولید تا مرزهای مدرن دیجیتال، نشان دهنده یک واقعیت انکارناپذیر در صنعت خودروی کشور است: دوران بقا تنها به واسطه «تولید انبوه»، به سر آمده است. آن چه در گفت و گو با ساکنان این مجموعه از نگاه استراتژیک گنجی تا رویکرد عملیاتی رضوانی مشهود بود، عبور از مفهوم تایر به عنوان یک «قطعه سیاه و مکانیکی» و تبدیل آن به یک «کالای مهندسی شده و هوشمند» است.

انکای یزد تایر به استانداردهای سخت گیرانه اروپایی (E-Mark) و مشارکت با برندهای پیشرو جهانی همچون وردشتاین، تنها یک مزیت رقابتی ساده نیست؛ بلکه پیامی است به بازار خودروهایی مدرن و وارداتی که لزوم تامین تایر با کیفیت برای رینگ های ۱۹ و ۲۰ اینچی را به یک ضرورت تبدیل کرده اند. اما نقطه عطف این گزارش، نه در ابعاد فیزیکی تایر، بلکه در «دیجیتالی سازی» نهفته است. پیاده سازی سیستم ردیابی محصول (Traceability) و استفاده از کلان داده ها (Big Data) در خط تولید، نشان می دهد که یزد تایر به درستی درک کرده است که در دنیای امروز، «دیتا» به اندازه مواد اولیه در کیفیت نهایی محصول نقش دارد. در نهایت، تحول در یزد تایر را می توان نمونه ای موفق از «توسازی صنعتی» برای رسیدن به «تولید در کلاس جهانی» دانست؛ جایی که هوش مصنوعی و سنسورهای پیشرفته، شگاف میان تولید کننده و مصرف کننده را پر کرده اند. این شرکت با تکیه بر شفافیت تولید و خدمات پس از فروش مبتنی بر QR کد، نه تنها اعتماد مشتری داخلی را جلب کرده، بلکه استانداردهای را تعریف کرده است که می تواند الگویی برای سایر قطعه سازان در مسیر پیوستن به زنجیره تامین جهانی باشد. یزد تایر ثابت کرد که برای جهانی شدن، باید ابتدا «جهانی اندیشید» و سپس با ابزار تکنولوژی، آن اندیشه را در خط تولید پیاده کرد.



کوبیر 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-پریشیا
	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		205/50R16	۵۰	۱۶	۵۴۵	۲۴۰	۳۷,۴۰۰,۰۰۰	دانگ فنگ H30 کراس-دنا پلاس توریو
	KB55		205/55R16	۵۵	۱۶	۶۱۵	۲۴۰	۴۰,۵۰۰,۰۰۰	مگان-سراتو-جک S3-چری X22-تویوتا پارسیس
	KB66		215/65R16	۶۵	۱۶	۸۵۰	۲۱۰	۵۷,۰۰۰,۰۰۰	لیفان X60-ام وی ام X33
	KB55		205/50R17	۵۰	۱۷	۵۸۰	۲۴۰	۴۳,۵۰۰,۰۰۰	آریزو ۵ و ۶-آریا
	KB57		215/55R17	۵۵	۱۷	۶۷۰	۲۷۰	۴۳,۷۰۰,۰۰۰	تویوتا کمری-سوناتا
	KB66		215/60R17	۶۰	۱۷	۷۱۰	۲۱۰	۶۴,۹۰۰,۰۰۰	ام وی ام X33S-هایما S5-خودرو فردا SX5
	KB200		215/50R17	۵۰	۱۷	۶۱۵	۲۷۰	۵۵,۹۰۰,۰۰۰	جانگان-سراتو
	KB700		225/65R17	۶۵	۱۷	۸۵۰	۲۱۰	۶۱,۱۰۰,۰۰۰	تیگو ۵-سوزوکی وینارا-BYDS6
	KB700		235/65R17	۶۵	۱۷	۹۰۰	۲۱۰	۶۱,۶۰۰,۰۰۰	هایما S7
	KB444		245/70R17	۶۵	۱۷	۱,۰۶۰	۱۸۰	۸۵,۷۰۰,۰۰۰	زاگرس-صحرا
	KB900		265/65R17	۴۵	۱۸	۱,۱۲۰	۲۱۰	۸۷,۶۰۰,۰۰۰	پرادو-پیکاپ فوتون-آسنا (آمیگو)
	KB909		285/70R17	۵۵	۱۸	۱,۲۸۵	۱۹۰	۱۱۰,۳۰۰,۰۰۰	پیکاپ G9
	KB200		215/45ZR18	۵۵	۱۸	۶۵۰	۲۷۰	۵۵,۲۰۰,۰۰۰	تیوولی
	KB300		215/55R18	۵۵	۱۸	۶۹۰	۲۷۰	۶۰,۵۰۰,۰۰۰	فونیکس FX-ری را-خودرو فردا T5-سوبا M4
	KB500		225/55R18	۶۰	۱۸	۷۵۰	۲۴۰	۵۹,۰۰۰,۰۰۰	جک S5-توسان-کوراندا
	KB800		235/55R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۶,۳۰۰,۰۰۰	اسپورتیج-دیگنیتی
	KB700		225/60R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۱,۴۰۰,۰۰۰	تیگو ۷-بام و ایکس ۳ (۲۰۲۰-۲۰۱۷)-رنو کولیسوس-SWM
	KB700		235/60R18	۶۰	۱۸	۸۷۵	۲۱۰	۶۴,۶۰۰,۰۰۰	سانتافه-اسپورتیج-هیوندای IX55-لکسوس
	KB900		265/60R18	۶۰	۱۸	۱,۰۶۰	۲۱۰	۸۸,۵۰۰,۰۰۰	پیکاپ تویوتا-T8 (کرمان خودرو)
	KB700		225/55R19	۵۵	۱۹	۸۲۵	۲۴۰	۶۷,۱۰۰,۰۰۰	هایما BS-اکستریم LX
	KB800		R19 235/50	۵۰	۱۹	۷۷۵	۲۷۰	۶۵,۲۰۰,۰۰۰	Tiggo 8 Plug
	KB700		R19 235/55	۵۵	۱۹	۸۲۵	۲۴۰	۶۷,۲۰۰,۰۰۰	سانتافه نیو-لکسوس RX-تویوتا راو۴-سورنتو 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



و پنل‌های جلو است. این تصمیم آبرودینامیکی باعث شده اجزای روشنایی جلو در تماس نزدیک با سبک قرار بگیرند و در برخورد های جزئی نیز آسیب ببینند. سازمان‌های مستقل گزارش داده‌اند که هزینه تعویض چراغ‌های OEM سوناقا می‌تواند بیش از یک هزار و ۳۶۵ دلار باشد؛ حتی در برخورد های سبک که فقط چراغ‌ها و بخشی از سپر آسیب دیده‌اند. این طراحی پیچیده و روشنایی، ترکیب شده با سنسور ها و قطعات الکترونیکی در پنل‌های جلو، هزینه‌های بالایی را بر دوش مالک خودرو و در صورت وقوع تصادف‌های جزئی می‌گذارد؛ زیرا بخش‌های بیشتری باید تعویض یا باز تنظیم شوند تا خودرو به وضعیت استاندارد باز گردد.

برای سال ۲۰۲۶، سوناقا ظاهری مدرن و تهاجمی دارد که با چراغ‌های LED جلو و یک جلو پنجره پهن با خطوط زاویه‌دار طراحی شده است تا به خودرو ظاهری چشم‌گیر در کلاس سدان‌های متوسط بدهد. این سبک طراحی باعث می‌شود سوناقا از نظر بصری با رقبای خود مانند هوندا آکورد و تویوتا کمری متمایز باشد، اما برخی منتقدان حرف‌های و خریداران مصرف‌کننده احساس می‌کنند که ظاهر کلی آن چندان جذاب و خاص نیست و بیشتر شبیه به ظاهر رایج در بازار طراحی شده تا یک بیانیه طراحی جسورانه. طبق بررسی‌های موسسه بیمه ایمنی بزرگراه ایالات متحده (IIHS) یکی از نکات عملی در طراحی جلو این مدل، ادغام چراغ‌های اصلی با سپر



مشکلات رایج در مدل جدید هیوندای «سوناقا»

تحریم، قیمت‌گذاری دستوری و ۳۲ نهاد تصمیم‌گیر؛ صنعت خودرو به دنبال نقشه راه جدید؛ در دومین کنفرانس روند آینده صنعت خودرو چه گذشت؟

تولید داخل وجود ندارد. همچنین تحریم‌ها مانع توسعه خطوط تولید و انتقال تکنولوژی شده و لازم است که دولت، بانک مرکزی و گمرک با سیاست‌های حمایتی، منابع مالی و پشتیبانی لازم را در اختیار تولیدکنندگان قرار دهند. خسرو شاهی ضمن تاکید بر نقش بخش خصوصی خاطر نشان کرد: «سیاست‌های دستوری مانند قیمت‌گذاری دستوری، تأثیر منفی بر تولید و سودآوری دارد. زنجیره تولید خودرو و قطعه‌سازان از توان و دانش فنی کافی برخوردارند و آماده ارائه پیشنهادهای عملی به مجلس، دولت و وزارت صمت برای عبور از چالش‌های صنعت خودرو هستند.»

شکاف میان رشد نهاده‌ها و مبنای قیمت‌گذاری در ادامه این نشست رامبد سعی الدین، مدیر استراتژی و توسعه کسب و کارهای گروه صنعتی ایران خودرو با اشاره به روند رشد نهاده‌های تولید و مقایسه آن با شاخص‌های مبنای قیمت‌گذاری، بر ضرورت بازنگری در ساز و کارهای فنی تاکید کرد.

وی در پنل تخصصی «چالش‌ها و راهکارهای بخش صنعت خودرو کشور در شرایط تحریمی اظهار داشت: «از سال ۱۳۹۶ تا ۱۴۰۳، نهاده‌های تولید به‌طور متوسط ۲۴ برابر افزایش یافته‌اند و در صورت اعمال وزن آن‌ها در قیمت خودرو، رشد مؤثر حدود ۲۲ برابری حاصل می‌شود. این در حالی است که نرخ ارز آزاد در همین دوره حدود ۲۵ برابر و شاخص قیمت تولیدکننده (PPI) حدود ۱۱ برابر رشد داشته است.» به گفته وی، این اختلاف نشان‌دهنده فاصله قابل توجه میان شاخص‌های رسمی و واقعیت هزینه‌های تولید است.

سیاست تخصیص ارز و سهم خودروهای داخلی سعی الدین در ادامه با اشاره به روند تخصیص ارز در صنعت خودرو طی سال‌های ۱۳۹۴ تا ۱۴۰۳ افزود: «بر اساس آمار رسمی گمرک، سهم تعدادی خودروهای CKD و وارداتی از ۱۶.۵ درصد در سال ۱۳۹۴ به ۳۰ درصد در سال ۱۴۰۳ افزایش یافته و سهم ارزشی آن‌ها نیز از ۴۰ درصد به ۵۶ درصد رسیده است.» این روند بیانگر آن است که بخش عمده ارز تخصیصی به خودروهای وارداتی و CKD اختصاص یافته، در حالی که خودروهای داخلی با سهم بالای بازار، کمترین میزان ارز را دریافت کرده‌اند.

عملکرد ایران خودرو پس از استقرار مدیریت بخش خصوصی مدیر استراتژی و توسعه کسب و کار ایران خودرو با اشاره به عملکرد این شرکت پس از استقرار مدیریت بخش خصوصی گفت: «سهم تولید این شرکت پیش از واگذاری مدیریت ۴۱ درصد بوده که در ۱۰ ماهه ابتدایی سال جاری در بخش خودروهای سواری به ۵۲ درصد رسیده است. همچنین سهم تولید خودروهای سواری از ۴۵ درصد در سال گذشته به ۵۸ درصد در ۱۰ ماهه ابتدای سال ۱۴۰۴ و در دی‌ماه به ۶۳ درصد افزایش یافته است.»

وی افزود: «تا تاریخ ۲۷ بهمن ماه، ۵۴۲ هزار دستگاه خودرو تولید شده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۱ درصد رشد نشان می‌دهد. این در حالی است که تولید کل خودرو و وسایز آن در ۱۰ ماهه ابتدایی سال ۱۴۰۴ نسبت به دوره مشابه سال قبل حدود ۱۱ درصد کاهش داشته است. تولید گروه ایران خودرو شامل سواری، وانت و تجاری نیز بیش از ۹۷ درصد برنامه تولید را محقق کرده است.»

عبور از شرایط تحریمی و مسیر آینده وی سه محور اصلی برای بهبود وضعیت صنعت خودرو را اصلاح نظام قیمت‌گذاری، تخصیص بهینه ارز و ایجاد اتحادیه‌های استراتژیک میان خودروسازان عنوان کرد و افزود: «در عین حال، اجرای سختگیرانه استانداردهای ۱۲۰ گانه در شرایط تحریمی می‌تواند فشار مضاعفی بر صنعت وارد کند؛ هر چند در شرایط عادی این استانداردها در مسیر ارتقای کیفیت مؤثر هستند.»

در پایان، سعی الدین به برنامه توسعه خودروهای هیبریدی در ایران خودرو اشاره کرد و گفت: «رونمایی از خودرو «نوی» هیبریدی تا پایان سال ۱۴۰۴ و آغاز تولید آن در سال بعد در دستور کار قرار دارد. همچنین نسخه هیبریدی تا ران نیز برنامه‌ریزی شده است. برآورد نشان می‌دهد طی یک برنامه پنج‌ساله و با جایگزینی خودروهای هیبریدی اسقاط خودروهای فرسوده در دو خودرو ساز اصلی کشور، امکان کاهش بیش از ۳ میلیارد لیتر مصرف سوخت فراهم خواهد شد.»



در برخی موارد پرونده‌های خودرو سازان برای دریافت ارز تا حدود ۲۰۰ روز در بانک مرکزی معطل می‌ماند که این موضوع فشار قابل توجهی به روند تولید وارد می‌کند.

به گزارش روزنامه «دنیای خودرو» به نقل از ایکوپرس، «دومین کنفرانس پیش‌رفت‌های اخیر و روند آینده صنعت خودرو» با محوریت «چالش‌ها و راهکارهای بخش صنعت خودرو و کشور در شرایط بحرانی» برگزار شد. در این کنفرانس، مدیران و کارشناسان صنعت خودرو و ضمن بررسی تبعات تحریم‌ها و مشکلات تخصیص ارز، بر اصلاح نظام قیمت‌گذاری، تقویت تولید داخلی، توسعه خودروهای هیبریدی و ضرورت اتحاد استراتژیک در صنعت تاکید کردند. این نشست با حضور مدیران ارشد خودروسازان، قطعه‌سازان و کارشناسان صنعت خودرو، فرصتی فراهم کرد تا ضمن بررسی مشکلات فعلی، راهکارهای عملی برای تقویت تولید داخلی، بهینه‌سازی تخصیص منابع و عبور از محدودیت‌های تحریمی ارائه شود. محور اصلی مباحث، تأثیر تحریم‌ها بر تولید، قیمت‌گذاری دستوری، تخصیص ارز، توسعه خودروهای داخلی و هیبریدی و نقش بخش خصوصی در بهبود عملکرد صنعت خودرو بود.

چالش‌های تامین ارز و خدمات پس از فروش احمد نعمت‌بخش، دبیر انجمن خودروسازان ایران در این کنفرانس، ضمن اشاره به مهم‌ترین چالش‌های سال جاری صنعت خودرو، تامین و تخصیص ارز را اصلی‌ترین مشکل این صنعت عنوان و اظهار کرد: «صنعت خودرو در سال جاری با مشکلات متعددی روبه‌رو بوده که در رأس آن‌ها مساله تامین ارز قرار دارد.»

به گفته نعمت‌بخش، پیش از یکسان‌سازی دو بازار ارز، در برخی موارد پرونده‌های خودروسازان برای دریافت ارز تا حدود ۲۰۰ روز در بانک مرکزی معطل می‌ماند که این موضوع فشار قابل توجهی به روند تولید وارد می‌کند.

دبیر انجمن خودروسازان ایران با بیان این که با یکسان‌سازی دو بازار ارز امیدهایی برای بهبود شرایط ایجاد شده است، تصریح کرد: «با وجود این اقدام، همچنان در حوزه خدمات پس از فروش با مشکل جدی تامین ارز مواجه هستیم و عملاً تخصیص ارز در این بخش به صورت کامل انجام نمی‌شود. طی هفته گذشته برای خودروهای سواری در بخش خدمات پس از فروش تخصیص ارز صورت گرفته، اما این روند هنوز برای خودروهای تجاری اجرایی نشده است.»

اتکابا به توان داخلی و تجربه موفق قطعه‌سازان در ادامه این نشست تخصصی، محمدرضا نجفی منش، رئیس انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازی خودرو و ضمن تاکید بر ضرورت اتکابا به توان داخلی اظهار کرد: «سیاست‌گذاری‌ها باید به گونه‌ای باشد که تقویت تولید داخلی و استفاده از ظرفیت‌های ملی در اولویت قرار گیرد؛ اما در عمل بسیاری از تصمیم‌ها به سمت واردات سوق پیدا می‌کند.»

وی با بیان این که صنعت قطعه‌سازی کشور مخالفتی با همکاری خارجی ندارد، تصریح کرد: «رویکرد صحیح این است که به جای واردات کالا، تولیدکننده خارجی به کشور آورده شود تا در داخل سرمایه‌گذاری و تولید کند. این سیاست می‌تواند ضمن انتقال دانش فنی، منجر به تقویت تولید داخلی شود.»

این فعال صنعت قطعه‌سازی در ادامه به تجربه همکاری با شرکت نورد در سال‌های گذشته اشاره کرد و گفت: «در مقطعی که با پیگیری‌های انجام‌شده، همکاری با نورد ایران شکل گرفت، همان قطعه‌سازان داخلی که همواره مورد انتقاد قرار می‌گرفتند، توانستند محصولی تولید کنند که رضایت عمومی را جلب کند؛ تولید خودرو تندر در آن دوره نشان داد قطعه‌ساز ایرانی در صورت فراهم بودن بستر مناسب، قادر به تولید با کیفیت است.»

رئیس انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازی خودرو و کشور با اشاره به شرایط تحریمی فعلی تاکید کرد: «در وضعیت کنونی باید تصمیمی جدی در حمایت از تولید داخل اتخاذ شود.»

وی با انتقاد از سیاست‌های ارزی موجود افزود: «در حالی که برای واردات خودرو، حتی منابع ارزی جداگانه در نظر گرفته می‌شود تا واردات حتماً انجام شود، در حوزه واردات ماشین‌آلات و مواد اولیه مورد نیاز تولید داخلی با محدودیت‌ها و موانع متعدد مواجه هستیم.»

تحریم‌ها، رانت ارزی و ضرورت حمایت از تولید داخلی اصغر خسرو شاهی، رئیس انجمن سازندگان قطعات و مجموعه خودرو با تاکید بر لزوم شناسایی اهداف تحریم‌ها و ارائه راهکار مناسب برای برون‌رفت از آن‌ها اظهار کرد: «متأسفانه برنامه مشخص و کارآمدی برای مقابله با تحریم‌ها ارائه نشده است و نهاد‌های ذی‌ربط نتوانسته‌اند راهکارهای عملی برای عبور از محدودیت‌ها تدوین کنند. با توجه به ظرفیت‌های موجود در صنعت خودرو و با اتکابا به توان داخلی، تولید خودروهای ارزان‌قیمت می‌تواند تقویت اقتصاد و کاهش وابستگی به خارج را به همراه داشته باشد.»

رئیس انجمن قطعه‌سازان نفوذ و رانت در تخصیص منابع ارزی را یادآور شد و افزود: «در شرایط کمبود منابع ارزی، بخش قابل توجهی از ارز به شرکت‌های CKD و CBU اختصاص می‌یابد؛ در حالی که خودروسازان و قطعه‌سازانی که بار ۸۰ درصد تولید را بر دوش دارند، با کمبود منابع مواجه هستند و مدیریت در دست این منابع برای ادامه فعالیت ضروری است.»

این فعال صنعت قطعه‌سازی کشور در ادامه سیاست‌های موجود را مورد انتقاد قرار داد و تصریح کرد: «اولویت دولت در صنعت خودرو حمایت از واردات است و توجه کافی به

نورنگار

سیاست‌گذاری‌ها باید به گونه‌ای باشد که تقویت تولید داخلی و استفاده از ظرفیت‌های ملی در اولویت قرار گیرد؛ اما در عمل بسیاری از تصمیم‌ها به سمت واردات سوق پیدا می‌کند. رویکرد صحیح این است که به جای واردات کالا، تولیدکننده خارجی به کشور آورده شود تا در داخل سرمایه‌گذاری و تولید کند

صنعت خودرو نماینده شاخص اقتصاد و تک‌نرخ شدن ارز احمد مختار، نایب‌رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی ایران در ادامه این گفت‌وگو تخصصی ضمن اشاره به اهمیت صنعت خودرو در اقتصاد کشور اظهار کرد: «این صنعت می‌تواند نماینده‌های شاخص از سایر فعالیت‌های اقتصادی کشور باشد و در عین حال با نمود بیش‌تر، وضعیت کل اقتصاد را نشان دهد. به یاد داریم که در روزهای ابتدایی تحریم‌ها، رویکرد غالب این بود که تحریم‌ها را به فرصتی برای افزایش بهره‌وری داخلی تبدیل کنیم. بسا این حال، تجربه روزهای بعد نشان داد که بسیاری از مشکلات ناشی از سیاست‌های خارجی است که منجر به اعمال تحریم‌ها شده‌اند.»

وی ضمن استناد به اقدام اخیر دولت در زمینه یکسان‌سازی نرخ ارز، هماهنگی نرخ تجریمی ارز با بازار آزاد را گامی مثبت ارزیابی کرده و تصریح کرد: «در ادامه انتظار می‌رود این اقدام اثرات اقتصادی مثبتی بر بازار داشته باشد. اجرای این سیاست در همان فاصله کوتاه یک تا دو ماه، توانسته بخشی از مشکلات بازار را تعدیل کند و به ایجاد ثبات کمک کند.»

لغو سهمیه تردد رایگان در محدوده آلودگی هوای تهران از ۹ تا ۲۷ اسفند



شورای ترافیک تهران سهمیه ۲۰ روز تردد رایگان در محدوده آلودگی هوای پایتخت را از ۹ تا ۲۷ اسفند لغو کرد. بر اساس اعلام روابط عمومی سازمان حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران بر اساس مصوبه هشتاد و هفتمین نشست شورای ترافیک تهران، سهمیه ۲۰ روزه تردد رایگان در محدوده کاهش آلودگی هوا از ۹ تا ۲۷ اسفند ۱۴۰۴ اعتباری ندارد و همچنین از ۲۸

اسفند ۱۴۰۴ تا ۱۵ فروردین ۱۴۰۵ نیز طرح ترافیک اجرا نخواهد شد. جلسه شورای ترافیک تهران، اخیراً تشکیل و در این جلسه اعلام شد این تصمیم برای مدیریت ترافیک در روزهای پایانی سال و به دلیل صرف نظر کردن احتمالی شهروندان از سفرهای غیر ضروری در ساعات اجرای طرح از ۶:۳۰ صبح تا ۱۸ عصر به اجرا خواهد رسید.



تهران در ریل توسعه حمل و نقل پاک؛

شتاب برقی سازی ناوگان شهری افزایش می یابد

خرید خودرو محدود نمانده است.

توسعه حمل و نقل عمومی در تهران دیگر یک انتخاب مدیریتی نیست، بلکه ضرورتی راهبردی برای بقا و پایداری شهری است. کلانشهری با جمعیت میلیونی، تراکم بالای سفرهای درون شهری و چالش مزمن آلودگی هوا، ناگزیر از باز تعریف الگوی جابه جایی شهروندان است. در چنین شرایطی، تمرکز مدیریت شهری بر نوسازی ناوگان، برقی سازی وسایل حمل و نقل و گسترش زیرساخت های مرتبط، می تواند نقطه عطفی در مسیر اصلاح ساختار حمل و نقل پایتخت باشد؛ مسیری که اکنون با افتتاح بزرگ ترین ایستگاه شارژ خودروهای برقی کشور و ورود ناوگان جدید، وارد فاز عملیاتی گسترده تری شده است.



مواجهه است. سهم بالای ناوگان دیزلی فرسوده در انتشار آلاینده ها، بارها در گزارش های رسمی مورد اشاره قرار گرفته است. ورود اتوبوس های برقی و تاکسی های برقی، اگرچه به تنهایی تمام معضل آلودگی را حل نمی کند، اما می تواند سهم قابل توجهی در کاهش انتشار مستقیم آلاینده ها در سطح شهر داشته باشد. تفاوت اصلی ناوگان برقی با نمونه های فسیلی، حذف انتشار در محل مصرف است؛ موضوعی که در معیار پر تردد و مناطق مرکزی شهر اهمیت مضاعف دارد. شهرهایی مانند اسلو و آمستردام با تمرکز بر حمل و نقل برقی و محدودسازی خودروهای آلاینده، توانسته اند شاخص های کیفیت هوا را بهبود دهند. تهران نیز در صورت استمرار این مسیر، می تواند بخشی از فشار زیست محیطی خود را کاهش دهد؛ به ویژه اگر توسعه ناوگان برقی با سیاست های مکمل مانند مدیریت تقاضای سفر همراه شود.

نوسازی کم سابقه ناوگان عمومی مدیران شهرداری تهران اعلام کرده اند که در این دوره، معادل ۲۵ سال گذشته قرارداد واگن مترو منعقد شده و بیش از دوهزار اتوبوس جدید به ناوگان اضافه شده است. اگر این اقدام در عمل محقق و وارد چرخه بهره برداری شوند، می توان آن را یکی از بزرگ ترین دوره های نوسازی ناوگان عمومی در پایتخت دانست. در سال های گذشته، فرسودگی اتوبوس ها و کمبود واگن های مترو، به یکی از عوامل اصلی ناراضی شهروندان تبدیل شده بود. فاصله حرکت زیاد، ازدحام در ساعات اوج و کاهش کیفیت خدمات، بخشی از پیامدهای این فرسودگی بود. نوسازی ناوگان نه تنها ظرفیت جابه جایی را افزایش می دهد، بلکه با کاهش خرابی های مکرر، هزینه های نگهداری و توقف های ناخواسته را نیز کاهش خواهد داد. در بسیاری از شهرهای پیشرو مانند لندن، تجربه نشان داده است که سرمایه گذاری مستمر در ناوگان حمل و نقل عمومی، مستقیماً به افزایش سهم این بخش در سفرهای شهری منجر می شود. هر چه خدمات قابل اتکا تر و سریع تر باشد، تمایل شهروندان به استفاده از خودروی شخصی کاهش می یابد.

اثرات زیست محیطی؛ کاهش آلاینده های در عمل یکی از محورهای اصلی دفاع از توسعه ناوگان برقی، کاهش آلودگی هوا است. تهران سال هاست با معضل ذرات معلق و آلاینده های ناشی از تردد وسایل نقلیه

گام تازه در برقی سازی؛ از شعار تا زیرساخت اعلام بهره برداری از بزرگ ترین ایستگاه شارژ خودروهای برقی کشور در کیانشهر و رونمایی از اتوبوس های ۱۸ متری جدید بی آرتی، تنها یک افتتاحیه عمرانی نیست؛ بلکه نشانه ای از عبور از مرحله نمادین برقی سازی و ورود به فاز تثبیت زیرساخت است. تجربه جهانی نشان می دهد که موفقیت ناوگان برقی بدون توسعه هم زمان ایستگاه های شارژ، مدیریت انرژی و شبکه پشتیبانی فنی امکان پذیر نیست. کلانشهرهایی مانند سنژن در چین که امروز به عنوان الگوی برقی سازی ناوگان اتوبوسی شناخته می شوند، پیش از هر چیز بر ایجاد زیرساخت گسترده شارژ تمرکز کردند. اکنون حرکت تهران به سمت ایجاد ایستگاه های بزرگ و متمرکز شارژ، نشان می دهد که این تجربه جهانی مورد توجه قرار گرفته و برقی سازی صرفاً به

منافع عمومی شهروندان است. کاهش زمان سفر، کاهش هزینه های سوخت، بهبود کیفیت هوا و افزایش ایمنی، همگی منافعی هستند که مستقیماً به زندگی روزمره مردم باز می گردند.

حمل و نقل عمومی؛ سرمایه گذاری نه هزینه یکی از چالش های همیشگی در حوزه حمل و نقل شهری، نگاه هزینه ای به این بخش است. در حالی که تجربه جهانی نشان می دهد سرمایه گذاری در حمل و نقل عمومی، بازده اقتصادی غیر مستقیم قابل توجهی دارد؛ از افزایش بهره وری نیروی کار گرفته تا کاهش هزینه های درمان ناشی از آلودگی هوا. اگر توسعه ناوگان برقی، گسترش مترو و تقویت خطوط بی آرتی به صورت مستمر ادامه یابد، تهران می تواند از چرخه معیوب خودرو محور فاصله بگیرد. این مسیر البته نیازمند تامین مالی پایدار، هماهنگی نهادی و حمایت دولت مرکزی است؛ چرا که مدیریت شهری به تنهایی قادر به تامین همه منابع مورد نیاز نخواهد بود.

حرکت به سوی شهر قابل زیست تر آن چه امروز در قالب افتتاح ایستگاه های شارژ، ورود اتوبوس های برقی و توسعه مترو دیده می شود، در صورت تداوم، می تواند به تغییر تدریجی الگوی سفر در پایتخت منجر شود. تجربه شهرهای موفق نشان می دهد که تغییر رفتار شهروندان زمان بر است، اما با ارائه خدمات با کیفیت و قابل اتکا، این تغییر امکان پذیر خواهد بود. تهران برای تبدیل شدن به شهری پایدار تر، ناگزیر از تقویت حمل و نقل عمومی است. توسعه ناوگان برقی و نوسازی زیرساخت ها، نه یک پروژه کوتاه مدت، بلکه مسیری بلندمدت برای ارتقای کیفیت زندگی شهروندان به شمار می رود. اگر این مسیر با شفافیت، ارزیابی مستمر و مشارکت اجتماعی همراه شود، می توان امیدوار بود که پایتخت در سال های پیش رو، گام های جدی تری به سوی شهری پاک تر، کارآمدتر و انسان محور بردارد.

توسعه مترو؛ ستون فقرات جابه جایی شهری در کنار اتوبوس ها، مترو همچنان ستون فقرات حمل و نقل عمومی تهران محسوب می شود. افتتاح ایستگاه های جدید و ورود واگن های تازه، به معنای افزایش ظرفیت جابه جایی در خطوط پر تردد است. تجربه جهانی نشان می دهد که هیچ کلانشهری بدون شبکه ریلی کارآمد قادر به مدیریت حجم بالای سفرهای روزانه نیست. در شهرهایی نظیر توکیو، شبکه گسترده ریلی امکان جابه جایی میلیون ها نفر در روز را فراهم کرده و وابستگی به خودروی شخصی را به حداقل رسانده است. تهران نیز طی دو دهه گذشته با توسعه خطوط مترو، گام های مهمی برداشته، اما هنوز با استانداردهای مطلوب فاصله دارد. هر ایستگاه جدید و هر واگن افزوده شده، می تواند بخشی از این فاصله را کاهش دهد.

عبور از تردی ها؛ تجربه یک ساله برقی سازی زمانی که نخستین بسته حمل و نقلی با محوریت ناوگان برقی معرفی شد، تردیدهایی درباره کارایی باتری ها، سازگاری با شرایط اقلیمی تهران و هزینه های نگهداری مطرح بود. این نگرانی ها در بسیاری از کشورها نیز در آغاز مسیر برقی سازی وجود داشت. اما تجربه یک ساله بهره برداری از ناوگان برقی در تهران، به گفته مدیران شهری، نشان داده است که این مدل می تواند در شرایط عملیاتی شهر پاسخگو باشد. اگر این روند با پیش مستمر عملکرد، ارتقای خدمات پس از فروش و تامین پایدار قطعات همراه شود، اعتماد عمومی نیز به تدریج تقویت خواهد شد. حمایت از توسعه حمل و نقل عمومی، صرفاً به معنای دفاع از یک سیاست مدیریتی نیست؛ بلکه دفاع از



NEW
M2631 D
WWW.AMICOIR.COM



"استقامت در هر گذرگاه، همراهی در هر مسیر"

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



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 تاجانپست الکترونیکی: info@Autoworld.ir
نشانی اینترنتی: www.donyayekhodro.com
سامانه پیام کوتاه: ۳۰۰۶۷۴۰۰نشانی: تهران - میدان هفت تیر - خیابان
مفتح جنوبی - خیابان ورکش - پلاک ۱۹ - ط ۳
تلفن تماس: ۰۲۱-۸۸۲۰۸۱۰۲-۸۸۲۰۶۷۶۱صاحب امتیاز و مدیر مسئول: خسایار نظریان رستمی
رئیس شورای سیاستگذاری: حسین نظریان رستمی
زیر نظر شورای سردبیری

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

بیلبورد
Billboard

تمرکز آئودی بر تکنولوژی هیبریدی

«در سال ۲۰۲۴ میلادی کمپین تبلیغاتی آئودی درباره تکنولوژی هیبریدی بخش مهمی از استراتژی بازاریابی این برند لوکس را به خود اختصاص داد. بر این اساس آئودی با معرفی گسترده مدل های e-tron و e-hybrid تلاش کرد مصرف کنندگان را با مزایای رانندگی هیبریدی و الکتریکی آشنا کند. کمپین های تبلیغاتی این برند همچنین متمرکز بر معرفی هرچه بیشتر سری جدید مدل های plug in hybrid با نام e-hybrid quattro بودند که ترکیب موتور بنزینی و الکتریکی را به گونه ای معرفی می کنند که بتوان بخش اعظم مسیرهای شهری را با قدرت کامل الکتریکی و بدون انتشار آلاینده طی کرد.»

لزوم توسعه لیزینگ خودرو

افزایش قیمت خودرو در سال های اخیر، قدرت خرید بخش قابل توجهی از متقاضیان را کاهش داده و بازار را با افت تقاضای موثر مواجه کرده است. در چنین شرایطی، توسعه نظام لیزینگ و فروش اقساطی ابزاری کارآمد برای تحریک تقاضا و بازگرداندن رونق به بازار خودرو به شمار می رود. از سویی، فاصله میان درآمد خانوار و قیمت خودرو به سطحی رسیده که خرید نقدی برای بسیاری از مصرف کنندگان عملاً امکان پذیر نیست. همین مساله باعث شده بخش زیادی از تقاضای بالقوه به حالت انتظار یا انصراف در آید. در این میان، تقویت شرکت های لیزینگ می تواند با توزیع هزینه خرید در بازه های زمانی بلندمدت، امکان دسترسی اقشار بیشتری به خودرو را فراهم کند و بازار را از رکود خارج سازد. این درحالی است که لیزینگ علاوه بر کمک به مصرف کنندگان، برای خودروسازان نیز مزایای قابل توجهی به همراه دارد. فروش اقساطی منجر به افزایش حجم معاملات، تسریع گردش موجودی انبار و بهبود جریان نقدی شرکت ها می شود. همچنین با افزایش تیراژ فروش، هزینه های سربار کاهش یافته و بهره وری تولید ارتقا می یابد. در نتیجه چرخه تولید تا فروش با ثبات بیشتری ادامه پیدا می کند. بنابراین توسعه لیزینگ می تواند به شفافیت بیشتر بازار نیز کمک کند.

در صورت فعالیت نظام مند و تحت نظارت شرکت های لیزینگ، شرایط فروش، نرخ سود و تعهدات طرفین به شکل روشن تری تعیین می شود. همچنین در شرایط تورمی، خرید اقساطی برای مصرف کننده نیز نوعی مدیریت ریسک محسوب می شود؛ زیرا با تثبیت قیمت در زمان عقد قرارداد، خریدار از افزایش های آتی مصون می ماند و می تواند برنامه ریزی مالی دقیق تری داشته باشد. این مزیت به ویژه برای اقشار حقوق بگیر اهمیت دوچندان دارد.

حرف آخر

The Best Word

رامین بیات

روزنامه نگار



در آخرین روز هفته گذشته قیمت برخی مدل های خودرو در بازار کاهش یافت



فیدلیتی الیت ۷ نفره با
۵ میلیون تومان کاهش قیمت
در بازار ۳ میلیارد و ۷۸۵
میلیون تومان ارزش گذاری شد



فونیکس آریزو ۶ با
۴۰ میلیون تومان کاهش قیمت
در بازار ۳ میلیارد و ۵۱۰
میلیون تومان ارزش گذاری شد



شاهین اتوماتیک پلاس با
۳ میلیون تومان کاهش قیمت
در بازار ۲ میلیارد و ۱۵
میلیون تومان ارزش گذاری شد



تارا دستی V1 با
۳۳ میلیون تومان کاهش قیمت
در بازار یک میلیارد و ۵۴۲
میلیون تومان ارزش گذاری شد

این مسیر سبز است



دانلود کاتالوگ

کی ام سی ایگل هیبرید

KMC EAGLE HEV