



بهترین گزینه روغن موتور
برای کیا «اسپورتیج» ۲۰۱۸

استارت
Start

امید محمدی
سرمدیر روزنامه دنیای خودرو

**سیگنال تنظیم بازار با
واردات خودروهای کار کرده**

اعلام ثبت سفارش و ثبت شماره حدود یک هزار
دستگاه خودروی کار کرده از سوی وزارت صنعت،
معدن و تجارت، در نگاه نخست شاید...

تیرهای امروز
Tires

سدان هیبریدی «جهنم موتور» در یک قدمی بازار؛
«اینوی» پلاک ملی شد

**فروش فوری، فوق العاده اعتباری
و پیش فروش اعتباری محصولات
زامیاد از امروز آغاز می شود**

**شرایط فروش نقدی کامیون فورس
و امپاور با تحویل فوری اعلام شد**

برگزاری نمایشگاه خودروهای منطقه آزاد
مازندران در اردیبهشت ۱۴۰۵؛
**شکل گیری گسترده ترین رقابت
واردکنندگان خودرو در شمال کشور**

دنیای خودرو



معاون وزیر صمت مطرح کرد:
مبلغ دو میلیارد یورو برای
واردات خودرو تامین نشده است

DONYAYEKHODRO.COM

در گفت و گو با عضو هیات مدیره انجمن صنایع همگن قطعه سازان کشور مطرح شد:

تنگنای مالی قطعه سازان در پی جهش ۸۰ درصدی قیمت مواد اولیه

گرانی نهادهای و آشفستگی ارزی، توان پرداخت حقوق و عیدی پرسنل را در شب عید کاهش داده و جلوگیری از تعدیل نیرو مستلزم رفع موانع بروکراتیک پرداخت است. طبق روال...

هزینه و فایده مشتریان بیمه
در تصادفات از نگاه یک کارشناس:
**قبول خسارت جزئی
یا استفاده از بیمه؟**
در شرایطی که هزینه تعمیرات خودرو و قیمت قطعات
یدکی روندی صعودی دارد، تصمیم گیری درباره ...

«تسلا» یک پله به خودران واقعی
نزدیک تر شد:
**تولید نهایی نخستین
تاکسی خودران
ایلان ماسک**

رئیس انجمن مراکز اسقاط
در گفت و گو با «دنیای خودرو»:
**تاخیر در فرآیند پرداخت
خودروسازان، چرخه اسقاط را
با معضل نقدینگی مواجه کرد**



«دنیای خودرو» بررسی کرد:
دلایل کسب سود

۲,۱ همتی شرکت «نفت ایرانول»

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



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

این مسیر سبز است



دانلود کاتالوگ

کی ام سی ایگل هیبرید
KIA NIRO HEV



رینگ‌های سفارشی بر پایه مدل SP3 نوونیک ساخته شده‌اند و با دقت تمام، جزئیات صفحه ساعت مشهور رولکس را بازسازی می‌کنند. از نشانگرهای دقیق و برجسته گرفته تا لبه‌های دندانه‌دار قاب چرخان ساعت، همگی در این طراحی دیده می‌شوند. در مرکز رینگ، نام Klaus حک شده و در بخش میانی (توبی چرخ)، عبارتی آلمانی «Dein Lieblingsjuwelier auf der Kö» به چشم می‌خورد که به معنای «جوهرساز محبوب شما در کو» است. «کو» واقع نام اختصاری خیابان معروف و گران قیمت کونیگزاله در دوسلدورف است که این جوهر فروشی در آن قرار دارد. رولکس همواره نماد تجمل آرام و باوقار بوده است اما این فانتوم مشکی رنگ، تعریفی کاملاً متفاوت از لوکس بودن ارائه می‌دهد.

در دنیای خودروهای خاص و مجلل، گاهی ایده‌هایی متولد می‌شوند که مرزهای خلاقیت و خودنمایی را جابه‌جا می‌کنند. جدیدترین نمونه آن، یک دستگاه رولکس فانتوم سری II است که به سفارش یک جوهرساز آلمانی، توسط شرکت تیونینگ نوونیک به رینگ‌هایی با طراحی منحصر به فرد مجهز شده است؛ رینگ‌هایی که از ساعت نمادین رولکس ساب‌مارینر الهام گرفته‌اند. این خودروی خاص متعلق به کلاوس کونیگزاله صاحب یک بوتیک لوکس در شهر دوسلدورف آلمان است که تصمیم گرفته از سدان فوق لوکس خود به عنوان یک ابزار تبلیغاتی متحرک و چشمگیر برای کسب و کارش استفاده کند. نتیجه، ترکیبی است که شاید در نگاه اول شبیه یک شوخی یا تصویر بساخته شده با هوش مصنوعی به نظر برسد اما کاملاً واقعی است. این

طرح ساعت رولکس زیر چرخ‌های «رولکس»



هزینه و فایده مشتریان بیمه در تصادفات از نگاه یک کارشناس: قبول خسارت جزئی یا استفاده از بیمه؟

به صرافت‌تر باشد. «او گفت: «چند نکته مهم دیگر در بیمه بدنه کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد. یکی از این موارد، سرمایه بیمه شده است. در صورت اعلام ارزش کمتر از قیمت واقعی خودرو هنگام صدور بیمه‌نامه، قاعده «تناسب سرمایه» اعمال می‌شود و بیمه‌گر تنها به همان نسبت خسارت پرداخت می‌کند. موضوع دیگر، پوشش نوسانات قیمت است که در دوره‌های تورمی اهمیت دوچندان پیدا می‌کند؛ زیرا عدم به‌روزرسانی سرمایه می‌تواند منجر به دریافت خسارتی کمتر از هزینه واقعی تعمیر شود.»

وی افزود: «برخی بیمه‌گذاران به پوشش‌های تکمیلی مانند بلایای طبیعی، شکست شیشه بدون کسر فرانشیز یا حذف افت قیمت توجه کافی ندارند، در حالی که این گزینه‌ها در زمان حادثه می‌تواند اختلاف قابل توجهی در میزان دریافتی ایجاد کند.»

به باور این کارشناس، بیمه بدنه زمانی کارآمد است که بیمه‌گذار شناخت دقیقی از شرایط قرارداد خود داشته باشد و تصمیماتش را بر پایه محاسبه و نه هیجان لحظه حادثه اتخاذ کند. ارزیابی درست میان هزینه نقدی امروز و پیامدهای مالی فردا، معیار اصلی انتخاب میان استفاده یا عدم استفاده از بیمه است.»

فردوش در پایان تأکید کرد: «بیمه ابزار مدیریت ریسک است، نه جبران هزینه جزئی. بهره‌برداری هوشمندانه از این ابزار مستلزم آگاهی و تحلیل دقیق است.»

خودرو کاهش می‌یابد. «او افزود: «با این حال، موضوع فرانشیز نقیض تعیین کننده‌ای در تصمیم‌گیری دارد. در اغلب شرکت‌ها درصدی از خسارت به عنوان سهم بیمه‌گذار کسر می‌شود و این نسبت بسته به نوع خسارت و سابقه بیمه‌نامه متفاوت است.»

فردوش گفت: «اگر میزان آسیب محدود باشد و پس از کسر فرانشیز مبلغ دریافتی چندین چشمگیر نباشد، ممکن است مراجعه به بیمه از منظر اقتصادی توجیه نداشته باشد؛ زیرا علاوه بر پرداخت سهم شخصی، احتمال کاهش تخفیف نیز وجود دارد.» به گفته او، بسیاری از رانندگان تنها به مبلغ خسارت فعلی توجه می‌کنند و اثر آن بر تخفیف‌های سال‌های بعد را در نظر نمی‌گیرند. کاهش درصد عدم خسارت می‌تواند در تمدید بیمه‌نامه هزینه بیشتری ایجاد کند؛ بنابراین باید مجموع پیامدهای کوتاه‌مدت و بلندمدت هم‌زمان محاسبه شود. این کارشناس بیمه توصیه کرد: «تصمیم‌گیری بر اساس سه معیار اولویت‌بندی شود: نخست، ارزش واقعی خسارت نسبت به فرانشیز؛ دوم، میزان تخفیف انباشته؛ و سوم، پیش‌بینی احتمال خسارت‌های بعدی در همان سال بیمه‌ای. اگر خسارت سنگین باشد و تخفیف چندانی در معرض کاهش قرار نگیرد، استفاده از بیمه انتخاب منطقی‌تری خواهد بود. اما در خسارت‌های کوچک و برای دارندگان تخفیف‌های بالا، پرداخت شخصی می‌تواند



مهتری درخوش

m.dorkhosh@autoworld.ir

در شرایطی که هزینه تعمیرات خودرو و قیمت قطعات بدکی روندی صعودی دارد، تصمیم‌گیری درباره استفاده از بیمه بدنه در زمان وقوع خسارت، به یکی از دغدغه‌های اصلی مالکان خودرو تبدیل شده است. این که آیا برای سرقه لوازم یا آسیب‌های محدود باید به بیمه مراجعه کرد یا هزینه را شخصاً پرداخت، موضوعی است که ابعاد اقتصادی و فنی قابل توجهی دارد. مهدیه فردوش، کارشناس بیمه خودرو، در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» با تأکید بر ضرورت تحلیل شرایط هر پرونده اظهار کرد: «نخستین گام، بررسی نوع پوشش خریداری شده است. در بیمه بدنه، سرقه کلی به صورت پایه وجود دارد اما سرقه درجا مانند سرقه ضبط، باید، آینه یا قطعات جانبی تنها در صورت خرید الحاقیه مربوطه جبران می‌شود.»

وی توضیح داد: «در صورت داشتن پوشش سرقه درجا و قابل توجه بودن مبلغ خسارت، استفاده از بیمه می‌تواند منطقی باشد؛ به ویژه زمانی که بیمه‌گذار تخفیف عدم خسارت بالایی ندارد. در چنین شرایطی، حتی با اعمال فرانشیز، بخش عمده هزینه توسط بیمه‌گر پرداخت می‌شود و فشار مالی مستقیم بر مالک

سیگنال تنظیم بازار با واردات خودروهای کارکرده

ملی نیست. آن‌چه می‌تواند اثر کاهنده معنادار بر قیمت‌ها داشته باشد، تداوم این سیاست و افزایش تدریجی تیراژ واردات در چارچوبی شفاف و پایدار است. بازار بیش از هر چیز به «اطمینان» نیاز دارد؛ اطمینان از این که واردات مقطعی و محدود نخواهد بود و در میانه راه با تغییر مقررات یا محدودیت‌های ناگهانی متوقف نمی‌شود.

از سوی دیگر، تنظیم بازار از مسیر واردات نباید به معنای غفلت از اصلاحات ساختاری در داخل تلقی شود. صنعت خودروی کشور همچنان با چالش‌هایی چون بهره‌وری پایین، ساختار هزینه‌ای نامتوازن و وابستگی به سیاست‌های دستوری قیمت‌گذاری مواجه است.

اگر واردات به عنوان اهرم رقابتی عمل کند، می‌تواند انگیزه‌ای برای بهبود کیفیت، کاهش هزینه‌ها و اصلاح مدل‌های فروش در داخل ایجاد کند. اما در غیاب اصلاحات نهادی، اثر واردات نیز محدود و کوتاه‌مدت خواهد بود. در این میان، یک ملاحظه کلیدی دیگر نیز وجود دارد: نحوه عرضه خودروهای وارداتی.

اگر تجربه‌های گذشته در قالب پیش‌فروش‌های مبهم، تأخیرهای طولانی و ایجاد انت‌های اطلاعاتی تکرار شود، نه تنها اثر تنظیمی واردات کاهش می‌یابد، بلکه ممکن است خود به منبع جدیدی از التهاب بدل شود. شفافیت در ثبت سفارش، اعلام عمومی تعداد و زمان ورود خودروها و عرضه در بستری رقابتی، شرط لازم برای اثرگذاری واقعی این سیاست است.

در مجموع، ثبت سفارش هزار دستگاه خودروی کارکرده را باید به عنوان «گام نخست» در مسیر بازتعریف سیاست تجاری خودرو ارزیابی کرد. بازاری که طی سال‌ها با محدودیت عرضه و انحصار مزمن مواجه بوده، اکنون به سیگنال‌های مثبت نیاز دارد.

اگر این رویکرد تداوم یابد و با ثبات مقررات، شفافیت اجرایی و اصلاحات ساختاری همراه شود، می‌توان امید داشت که خودرو بار دیگر از کالای سرمایه‌ای به کالای مصرفی بازگردد و قیمت‌ها به مدار عقلانیت نزدیک‌تر شوند.

اعلام ثبت سفارش و ثبت شمارش حدود یک‌هزار دستگاه خودروی کارکرده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت، در نگاه نخست شاید رقمی محدود در مقیاس بازاری باشد که سالانه با تقاضای چندده‌هزار دستگاهی مواجه است. اما اهمیت این خبر را

ناید در عدد مطلق آن جست‌وجو کرد؛ بلکه باید آن را در چارچوب «تغییر رویکرد سیاست‌گذار» و اثر آن بر انتظارات تورمی بازار تحلیل کرد.

بازار خودرو کشور طی سال‌های گذشته بیش از آن که تابع منطق عرضه و تقاضای کلاسیک باشد، تحت تأثیر ناپاطمینی‌های سیاستی، محدودیت‌های وارداتی و رفتارهای هیجانی شکل گرفته است. در چنین بازاری، هر علامتی که نشان‌دهنده افزایش عرضه و کاهش انحصار باشد، می‌تواند نقشی تعیین‌کننده در تعدیل انتظارات ایفا کند. ثبت سفارش خودروهای کارکرده از همین منظر واجد اهمیت است؛ چراکه پیام روشنی به بازار مخابره می‌کند: سیاست‌گذار در پی بازکردن مسیرهای جدید تامین خودرو است.

نکته مهم آن است که خودروهای کارکرده، به ویژه در بازه‌های قیمتی اقتصادی و میان‌رده، می‌توانند شکاف میان قدرت خرید خانوار و قیمت‌های فعلی بازار را تا حدی کاهش دهند.

طی دو سال اخیر، رشد قیمت خودرو به مراتب فراتر از رشد درآمد خانوار بوده و همین موضوع، خودرو را از کالای مصرفی به کالای سرمایه‌ای تبدیل کرده است. در چنین شرایطی، ورود خودروهای کارکرده با قیمت رقابتی می‌تواند بخشی از تقاضای انباشته را پاسخ دهد و از شدت سفته‌بازی بکاهد. البته باید واقع‌بین بود. واردات هزار دستگاه خودرو به تنهایی قادر به ایجاد تحول قیمتی گسترده در بازاری با ابعاد



امید محمدی

سرمدیروزنامه دنیای خودرو



فونیکس



اف‌ایکس برقی

درمسیر آینده

FX EV





جهت اطلاعات بیشتر من را اسکن کنید



مرکز تماس خدمات مشتریان
۰۲۱-۴۷۶۵۱

WWW.FOWNIX.COM
@fownix_official



رونمایی «جیلی» از نسخه به روز شده «هائویو L»



جیلی با رونمایی از نسخه به روز شده شاسی بلند میان سایز هائویو L، رقابت در بازار خودروهای خانوادگی را داغ تر کرده است. این مدل جدید با افزودن یک پیشراشه جدید ۱.۵ لیتری توربو، امکان انتخاب چیدمان صندلی‌های پنج، شش و هفت نفره و یک برچسب قیمتی بسیار رقابتی، مستقیماً خودروهای مانند چری تیگو ۸ را هدف گرفته است. قیمت رسمی این خودرو بین ۹۹ هزار و ۹۰۰ تا ۱۲۹ هزار و ۹۰۰ یوان متغیر است؛ اما جیلی برای جلب نظر خریداران، یک تخفیف ویژه برای زمان عرضه در نظر گرفته که قیمت پایه آن را به ۸۹ هزار و ۹۰۰ یوان (معادل ۱۲ هزار و ۹۰۰ دلار) کاهش می‌دهد و در بالاترین تیپ به ۱۱۹ هزار و ۹۰۰ یوان (۱۶ هزار و ۹۴۰ دلار) می‌رسد. این استراتژی قیمت‌گذاری، هائویو L را به یکی از جذاب‌ترین گزینه‌ها در

رئیس انجمن مراکز اسقاط در گفت‌وگو با «دنیای خودرو»:

تاخیر در فرآیند پرداخت خودرو سازان؛ چرخه اسقاط را با معضل نقدینگی مواجه کرد

هم برای مالک صرفه اقتصادی ایجاد کند و هم برای تولیدکننده قابل تحمل باشد. اگر این تعادل برقرار نشود، فرآیند اسقاط کند خواهد شد.

یکی از موضوعات اثرگذار بر بازار گواهی اسقاط، میزان واردات خودرو است. سال گذشته حدود ۳۵۰ هزار دستگاه در چرخه تولید و واردات قرار داشت، اما امسال این رقم کاهش یافته است. برخی فعالان معتقدند محدودیت ارزی و افت واردات، مستقیماً بازار اسقاط را کوچک کرده است. تا چه اندازه این تحلیل را می‌پذیرد و سهم واردات در رونق یا رکود این صنعت چقدر است؟

کاهش واردات بی‌تاثیر نبوده است. هر چه واردات یا تولید افزایش یابد، تقاضا برای گواهی اسقاط نیز بالا می‌رود. محدودیت در تامین ارز باعث شد واردات خودرو و بافت مواجه شود و طبیعتاً بخشی از تقاضای مانده کاهش یافت. با این حال، به اعتقاد من عامل اصلی همچنان قیمت خودروهای فرسوده و شرایط اقتصادی مالکان است. وقتی قیمت‌های فعلی برای دارندگان خودرو مقرون به صرفه نباشد، انگیزه‌ای برای تحویل خودرو ایجاد نمی‌شود. اگر سازمان‌های مسئول قیمت‌های متناسب‌تری تعیین کنند، می‌توان انتظار داشت روند اسقاط بهبود یابد؛ حتی در شرایطی که واردات در سطح پایینی قرار دارد. به بیان دیگر، واردات یک متغیر اثرگذار است، اما تعیین‌کننده مطلق نیست. اصلاح سازوکار قیمت‌گذاری و کوتاه شدن دوره تسویه مطالبات می‌تواند نقش پررنگ‌تری در احیای این بازار ایفا کند.

قرار باشد صرفاً منابعی جابه‌جا شود بدون آن که فرآیند اسقاط در مراکز انجام گیرد، هدف اصلی محقق نخواهد شد. تولیدکنندگان موتورسیکلت از نظر نقدینگی نسبت به برخی خودروسازان وضعیت بهتری دارند و می‌توانند گواهی اسقاط را خریداری کنند، اما این امر باید الزام قانونی و اجرایی داشته باشد. وزارت صنعت و سایر نهادهای ذی‌ربط باید تصریح کنند که صدور مجوز تولید یا شماره‌گذاری منوط به ارائه گواهی اسقاط واقعی است. در غیر این صورت، چرخه‌ای ناقص شکل می‌گیرد که نه به کاهش آلاینده‌ها کمک می‌کند و نه به پایداری اقتصادی مراکز اسقاط.

آمارها نشان می‌دهد روند اسقاط موتورسیکلت در سال‌های اخیر فاصله قابل توجهی با اهداف تعیین‌شده داشته است. با وجود ثبت نام ده‌ها هزار نفر برای استفاده از تسهیلات جدید، هنوز نشانه‌ای از جهش جدی در خروج موتورسیکلت‌های فرسوده دیده نمی‌شود. مانع اصلی را در کجا می‌بینید؛ ضعف انگیزه مالکان، ناکافی بودن تسهیلات یا مشکلات ساختاری در نظام قیمت‌گذاری گواهی اسقاط؟

مجموعه‌ای از عوامل در این وضعیت دخیل است. بخشی از مالکان موتورسیکلت‌های فرسوده به دلیل پایین بودن قیمت پیشنهادی برای وسیله‌شان، تمایلی به تحویل ندارند.

بخشی دیگر نیز با پیچیدگی‌های اداری یا محدودیت دسترسی به تسهیلات بانکی مواجه‌اند. از سوی دیگر، قیمت‌گذاری گواهی اسقاط باید به گونه‌ای باشد که

زمانی، سرمایه در گردش مراکز اسقاط را قفل می‌کند. ما هزینه خرید خودرو، دستمزد، حمل‌ونقل و فرآوری را نقدی پرداخت می‌کنیم، اما دریافتی‌مان با تاخیر چندماهه است. خودروسازان داخلی امروز با محدودیت‌های مالی روبه‌رو هستند و همین موضوع توان خرید نقدی گواهی اسقاط را از آنها گرفته است. ما از نظر ظرفیت تولید گواهی مشکلی نداریم؛ مساله اصلی، قدرت خرید مصرف‌کننده است. در چنین شرایطی، به نظر می‌رسد دولت باید برای تقویت توان مالی خودروسازان یا طراحی سازوکارهای تسویه کوتاه‌مدت ورود کند تا این زنجیره از کار نیفتد.

شش‌ماه‌ها حاکمی از آن است که در حوزه موتورسیکلت، طی سال‌های گذشته تولیدکنندگان عمدتاً به صورت نقدی مطالبه پرداخت کرده‌اند، اما منتقدان می‌گویند این پرداخت‌ها الزاماً به خروج واقعی موتورسیکلت فرسوده از چرخه منجر نشده است. شاهد اجرای طرح نوسازی با اعلام تسهیلات بانکی هستیم، چه تضمینی وجود دارد که تجربه خودرو تکرار نشود و صنعت موتورسیکلت نیز به سمت پرداخت‌های اعتباری و انباشت بدهی حرکت نکند؟

هدف قانون‌گذار از ابتدا این بوده که وسیله نقلیه فرسوده از چرخه تردد خارج شود، نه این که صرفاً مبلغی پرداخت شود و مساله حل شده تلقی گردد. در گذشته، پرداخت‌های نقدی صورت می‌گرفت، اما الزام عملی برای اسقاط واقعی به آن معنا که موتورسیکلت به مرکز منتقل و تبدیل به گواهی شود، به صورت کامل اجرا نمی‌شد. اکنون نیز اگر

وجود اعلام تسهیلات، هنوز به نقطه مطلوب نرسیده و پرسش‌هایی درباره نحوه الزام تولیدکنندگان به خرید گواهی اسقاط مطرح است. برای واکاوی این چالش‌ها و بررسی چشم‌انداز فرآیند اسقاط، با «حسن کریمیان»، رئیس انجمن مراکز اسقاط و باز یافت کشور به گفت‌وگو پرداختیم؛



نهاد علی بیک‌زاده
n.beykzadeh@autoworld.ir

نوسازی ناوگان فرسوده در کشور، سال‌هاست که میان سه ضلع «قانون»، «تولید» و «تامین مالی» معلق مانده است. از یک‌سو، قانون‌گذار با هدف کاهش آلاینده‌ها و ارتقای ایمنی، خودروسازان و موتورسیکلت‌سازان را مکلف به اسقاط در ازای تولید یا واردات کرده است؛ از سوی دیگر، مصرف‌کنندگان به دلیل افت قدرت خرید، تمایلی به جایگزینی ندارند و در این میان، مراکز اسقاط که حلقه اجرایی این زنجیره‌اند، با انباشت مطالبات و کمبود سرمایه به گردش دست‌وپنجه نرم می‌کنند. گواهی اسقاط، به‌ظاهر یک ابزار تنظیمی است، اما در عمل به یک کالای اعتباری بدل شده که تولیدکننده آن مراکز اسقاط‌اند و مصرف‌کننده‌اش خودروسازان و واردکنندگان. هرگاه تولید یا واردات رونق داشته، بازار گواهی اسقاط نیز جان گرفته و هر زمان که صنعت خودرو در تنگنای نقدینگی یا محدودیت ارزی گرفتار شده، نخستین حلقه‌ای که آسیب دیده، مراکز اسقاط بوده‌اند. کاهش واردات در سال جاری، افت تولید نسبت به سال گذشته و هم‌زمانی آن با جهش هزینه‌های عملیاتی، باعث شده فعالان این حوزه نسبت به آینده ابراز نگرانی کنند. از سوی دیگر، اجرای طرح نوسازی موتورسیکلت‌ها نیز با

در ماه‌های اخیر، فعالان اسقاط از دو چالش جدی سخن می‌گویند؛ نخست تاخیر طولانی خودرو سازان در پرداخت مطالبات بابت خرید گواهی اسقاط و دوم نگرانی از سرایت همین الگو به صنعت موتورسیکلت در چارچوب طرح نوسازی ناوگان است. با توجه به این که قانون، اسقاط را پیش شرط تولید یا واردات تعریف کرده، چرا این سازوکار به جای یک ابزار تنظیم‌گر، به منبع فشار مالی بر مراکز تبدیل شده است و چه برنامه‌ای برای رفع این عدم توازن وجود دارد؟

واقعیت این است که ما در زنجیره اسقاط، تولیدکننده گواهی هستیم و مصرف‌کننده آن خودروسازان و واردکنندگان خودرو هستند. فرآیند تولید این گواهی نیز کوتاه و کم‌هزینه نیست؛ از خرید خودروی فرسوده تا انتقال به مرکز، انجام عملیات اسقاط و صدور گواهی، به‌طور متوسط حدود دو ماه زمان می‌برد. اما پس از تحویل گواهی، پرداخت مطالبات ما اغلب به صورت اعتباری و با فاصله زمانی طولانی انجام می‌شود؛ در مواردی این دوره به شش ماه می‌رسد. به این ترتیب، چرخه‌ای که باید دو ماهه باشد، عملاً به هشت ماه افزایش پیدا می‌کند. این فاصله





به خودروهای رالی داکار شباهت دارد. این شاسی بلند برقی روی رینگ‌های آلیاژی ۲۰ اینچی جدیدی سوار شده و با گرافیک‌های الهام‌گرفته از خودروهای مسابقاتی روی سقف و ستون‌ها تزئین شده است. چهار رنگ سفید اورست، نارنجی توفانی، قرمز تانگو و مشکی بنهان هم برای بدنه در نظر گرفته شده است. نشان‌های فرمولا E روی گلگیرهای جلویی هویت خاص این مدل را یادآوری می‌کنند. در داخل کابین، تم مشکی با جزئیات نارنجی رنگ ترکیب شده است. کمربندهای ایمنی و پلاکی با نشان فدراسیون جهانی اتومبیلرانی (فیا)، لوگوی فرمولا E روی داشبورد و انیمیشن سفارشی هنگام روشن شدن خودرو، فضای داخلی را نیز کاملاً مسابقتی کرده است.

ماهیندرا از نسخه‌های ویژه و کاملاً متفاوت از شاسی بلند برقی BE6 خود رونمایی کرده است. این مدل که نسخه فرمولا E نام گرفته، به پهنانه حضور مستمر این برند هندی در مسابقات قهرمانی فرمولا E از سال ۲۰۱۴ طراحی شده و با تغییرات ظاهری گسترده، چهارای ته‌جیمی و الهام‌گرفته از دنیای موتور اسپورت به خود گرفته است. برخلاف بسیاری از نسخه‌های ویژه که تنها به تغییر رنگ یا افزودن چند برچسب محدود می‌شوند، ماهیندرا در این مدل پارافرا تر گذاشته و بخش‌هایی از بدنه را از نو طراحی کرده است. سپرهای جلو عقب جدید، چراغ‌های LED دایره‌ای، صفحات محافظ زیرین بازنگری شده و یک اسپویلر دوگانه در عقب، ظاهری به این خودرو بخشیده‌اند که بیش از فرمولا E.



ایده‌های «ماهیندرا» برای شاسی بلند سواری برقی

سدان هیبریدی «بهمن موتور» در یک قدمی بازار؛

«اینوی» پلاک ملی شد



سطح ایمنی و تسلط راننده کمک شایانی می‌کنند.

تجهیزات و سیستم‌های رفاهی اینوی فضای داخلی اینوی با تمرکز بر آسایش سرنشینان طراحی شده و امکانات متعددی را در اختیار آن‌ها قرار می‌دهد. صندلی راننده به صورت برقی در ۶ جهت و پشتی سر نشین جلو در ۴ جهت قابل تنظیم بوده و دارای پوشش ترکیبی چرم و پارچه است. سیستم مولتی‌مدیای خودرو شامل یک نمایشگر لمسی ۱۱۰ اینچی مجهز به بلوتوث، وای‌فای و قابلیت پشتیبانی از Apple CarPlay و Android Auto است. همچنین، این خودرو به امکانات مدرنی نظیر دوربین دید ۳۶۰ درجه، صفحه کیلومتر ۷ اینچی تمام دیجیتال، تعویض دنده الکترونیکی، استارت دکمه‌ای و سانروف مجهز به سیستم ضد مانع (Anti-Pinch) مجهز شده است. از دیگر تجهیزات رفاهی برجسته می‌توان به سیستم تهویه مطبوع با کنترل الکترونیکی، آینه‌های جانبی جمع‌شونده مجهز به گرم‌کن و سیستم روشنایی مسایلت تا درب منزل (Follow me home) اشاره کرد.

و حداکثر سرعت ۱۸۰ کیلومتر بر ساعت است. مصرف سوخت این خودرو بر اساس استاندارد NEDC بسیار اقتصادی بوده و معادل ۴.۵ لیتر در هر ۱۰۰ کیلومتر ارزیابی شده است.

سیستم‌های ایمنی و کمکی رانندگی اینوی در بخش ایمنی و دستیار راننده، اینوی به مجموعه‌ای از فناوری‌های کارآمد مجهز شده است تا از سرنشینان به خوبی محافظت کند. این خودرو از ترمزهای دیسکی در جلو (خنک‌شونده) و عقب استفاده می‌کند و توسط سیستم‌های ترمز ضد قفل (ABS)، توزیع الکترونیکی نیروی ترمز (EBD)، ترمز کمکی (BAS) و ترمز پارک برقی (EPB) پشتیبانی می‌شود. برای حفظ تعادل و پایداری در شرایط مختلف، سیستم کنترل پایداری الکترونیکی (ESC) و سیستم کنترل حرکت در سربالایی (HAC) در نظر گرفته شده است. علاوه بر این، امکاناتی نظیر کروز کنترل، سیستم پایش لحظه‌ای فشار باد تایرها (TPMS)، دوربین و سنسور دنده عقب، کیسه هوای راننده و سرنشین جلو و سیستم ضد سرقت ایموبیلازر به ارتقای

اینوی محصول مشترک گروه بهمن و ایران خودرو با پلاک ملی دیده شد. بنابراین می‌توان انتظار داشت این خودرو هیبریدی ملی به‌زودی عرضه شود. اینوی یا به املای انگلیسی Envy یک سدان کامپکت است. این خودرو هابرید قرار است به عنوان نخستین هابرید ملی روانه بازار شود. به همین بهانه نگاهی اجمالی به مشخصات فنی، سیستم‌های ایمنی و تجهیزات رفاهی آن خواهیم انداخت.

مشخصات فنی اینوی

خودروی اینوی از قوای محرکه هیبرید (بنزینی-برقی) یا HEV بهره می‌برد که شامل یک موتور بنزینی با حجم ۱۴۹۸ سی‌سی و سطح آلایندگی بورو ۵ است. انتقال قدرت در این خودرو به وسیله یک گیربکس DHT صورت می‌گیرد و نیرو به محور و چرخ‌های جلو منتقل می‌شود. موتور برقی این مجموعه توانایی تولید حداکثر ۲۶۰ نیوتون متر دارد و انرژی خود را از یک باتری با ظرفیت ۱.۸ کیلووات ساعت تامین می‌کند. از نظر عملکرد، اینوی دارای شتاب صفر تا صد ۸.۵ ثانیه

خبر

News

برگزاری نمایشگاه خودروهای منطقه آزاد مازندران در اردیبهشت ۱۴۰۵؛

شکل‌گیری گسترده‌ترین رقابت واردکنندگان خودرو در شمال کشور

زمان برگزاری «نخستین نمایشگاه تخصصی خودروهای مناطق آزاد در استان مازندران» به اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۵ منتقل شد؛ تصمیمی که با هدف ارتقای سطح کیفی رویداد، افزایش دامنه مشارکت واردکنندگان و فراهم‌سازی حضور گسترده‌تر شرکت‌های دارای مجوز اتخاذ شده است.

به گزارش روابط عمومی موسسه نکته‌نگاران پارسی، با توجه به هم‌زمانی برنامه پیشین نمایشگاه با سفر رئیس‌جمهور و هیات دولت به استان مازندران و تمرکز ظرفیت‌های اجرایی استان بر این رویداد ملی، با پیشنهاد سازمان منطقه آزاد مازندران و موافقت استانداری، زمان برگزاری نمایشگاه به بازه‌های منتقل شد که امکان حضور حداکثری فعالان بازار واردات خودرو را فراهم کند.



در ماه‌های اخیر، روند صدور مجوز واردات خودرو و شتاب گرفته و پیش‌بینی می‌شود تا اردیبهشت ۱۴۰۵، تعداد بیشتری از شرکت‌ها با خودروهای آماده عرضه وارد بازار شوند. این موضوع به افزایش تنوع برندها و مدل‌ها و شکل‌گیری رقابتی جدی میان واردکنندگان در این نمایشگاه منجر خواهد شد؛ رقابتی که می‌تواند نخستین تصویر جامع از بازار خودروهای وارداتی در منطقه آزاد مازندران را ترسیم کند.

بر اساس اعلام دبیرخانه اجرایی، بخش قابل توجهی از فضای نمایشگاه در مرحله ثبت‌نام پیشین برای برگزاری اسفند ۱۴۰۴ تکمیل شده و جانمایی اولیه انجام گرفته است. با توجه به پیش‌بینی افزایش تقاضا در ماه‌های آتی، شرکت‌های جدیدی که تمایل به حضور در این رویداد تخصصی دارند، می‌توانند طی روزهای آینده نسبت به تکمیل فرآیند ثبت‌نام و رزرو غرفه اقدام کنند تا از امکان انتخاب موقعیت‌های مناسب‌تر در سالن برگزاری برخوردار شوند. تخصیص فضا مطابق روال جاری و بر اساس اولویت زمانی ثبت درخواست انجام می‌شود.

این نمایشگاه در چارچوب برنامه‌های توسعه‌ای منطقه آزاد مازندران و با هماهنگی کامل نهادهای استانی برگزار خواهد شد و جزئیات تکمیلی و تاریخ دقیق آن متعاقباً اعلام می‌شود.

زاپاس

Spare Tire

فروش فوری، فوق‌العاده اعتباری و پیش‌فروش اعتباری محصولات زامیاد از امروز آغاز می‌شود

میلیارد ریالی عرضه می‌شود و زمان تحویل این محصولات خردادماه ۱۴۰۵ خواهد بود. متقاضیان می‌توانند در تاریخ ذکر شده با مراجعه به سایت فروش اینترنتی محصولات گروه خودروسازی سایپا به نشانی <https://saipa.ir/necar.com> نسبت به ثبت نام محصولات اقدام کنند.

خواهد بود. در طرح فروش فوق‌العاده اعتباری، خودرو کامیونت زامیاد EX تک‌سوز و دوگانه‌سوز، با تحویل حداکثر ۹۰ روز پس از تکمیل پرونده و پذیرش در سیستم انجام می‌شود. در طرح پیش‌فروش اعتباری خودرو کامیونت زامیاد EX تک‌سوز و دوگانه‌سوز یا باربند فلزی با تسهیلات ۶

به گزارش سایپانیز، طرح فروش محصولات زامیاد، از ساعت ۱۲ امروز سه‌شنبه ۵ اسفندماه آغاز و تا زمان تکمیل ظرفیت ادامه خواهد داشت. در طرح فروش فوری، محصولات پادراپلاس PE6VD رادپال و پادراپلاس PE6VD دوگانه‌سوز رادپال عرضه می‌شود و تحویل این محصولات ۳۰ روز پس از پذیرش



زامیاد

نگاه

View



محمدعلی حاجی‌زاده

سرپرست دفتر صنایع خودرو و وزارت صمت

مبلغ دو میلیارد یورو برای واردات خودرو تامین نشده است

بر اساس بند (ر) تبصره (۱) قانون بودجه ۱۴۰۴ که مربوط به موضوع واردات خودرو سواری است، قرار بود بانک مرکزی مبلغ دو میلیارد یورو برای واردات خودرو تخصیص دهد. متأسفانه تخصیص این دو میلیارد یورو توسط بانک مرکزی محقق نشد، با این حال وزارت صمت بر اساس تصمیمات اتخاذ شده جهت تنظیم بازار خودرو نسبت به ثبت سفارش از محل سپرده خود و دیگران در شرکت‌های متقاضی اقدام و حدود ۱۵۰ شرکت موفق به تشکیل پرونده و ثبت سفارش شدند.

در این رابطه و تا امروز حدود ۲۲۰ هزار پرونده تشکیل شده که ۱۶۰ هزار مورد از آن‌ها ثبت سفارش و بقیه پرونده‌ها نیز در حالت بررسی قرار دارند و براساس آخرین آمار ترخیصی از گمرک که مربوط به ۱۲ بهمن ماه سال جاری است، حدود ۵۴ هزار خودرو ترخیص شده که ۵۰ درصد از این خودروها در دسته برقی و هیبریدی قرار دارد و علاوه بر آن، مجوز ۳۲ هزار خودرو جهت عرضه و فروش برای واردکنندگان خودرو صادر شده است.

همچنین در رابطه با موضوع فروش خودروها و ثبت نام برای خرید خودرو وارداتی نکات مهمی وجود دارد که حتماً باید مورد توجه قرار بگیرد. تمام واردکنندگان خودرو موظف هستند که در قرارداد قیمت محصولات را به صورت قیمت قطعی با مشتریان تنظیم کنند و هیچ شرکتی حق تنظیم قرارداد علی‌الحساب ندارد و از آن‌جا که عرضه خودرو بصورت پیش‌فروش انجام می‌شود، ممکن است برخی خودروها در سال آینده ترخیص شوند و با افزایش دیون دولتی همراه باشند و فقط امکان استرداد این مبلغ از مشتریان وجود دارد.

فروش خودرو قبلاً از طریق سامانه یکپارچه وزارت صمت انجام می‌شد، اما اخیراً برابر ضوابط موضوع عرضه در سامانه اختیاری شده و شرکت‌ها می‌توانند هم از طریق سامانه یکپارچه وزارت صمت خودرو را به فروش برسانند و یا از طریق سایت‌ها یا سایر سامانه‌ها اقدام کنند، اما حتماً مکلف به دریافت مجوز عرضه از دفتر خودرو وزارت صمت برای عرضه هستند و مجوز دریافت نشده را باید در سامانه بارگذاری کنند.

در طرف مقابل مردم باید مطالبه مجوزهای رسمی عرضه و فروش را داشته باشند؛ چرا که در برخی موارد مشاهده شده که شرکت‌ها از فضای پیش‌آمده سوءاستفاده کرده و بدون مجوز نسبت به پیش‌فروش اقدام کردند که این امر ممکن است منجر به خالی‌فروشی شده باشد.



تیونر «ABT» نسبت به آئودی در «RS5» پیش دستی کرد



برای آن دسته از علاقه‌مندان آئودی که بی‌صبرانه منتظر نسل جدید مدل آئودین RS5 هستند، تیونر مشهور آلمانی، ABT یک راه‌حل وسوسه‌انگیز و سریع تر ارائه کرده است. این شرکت با سابقه، با به‌کارگیری تخصص خودروی آئودی RS5 جدید، قدرتی معادل نسل قبلی RS5 را با هزینه‌ای بسیار کمتر ارائه کرده است. موتور ۲ لیتری V6 آئودی RS5 جدید ۲۶۷ اسب‌بخار قدرت و ۵۵۰ نیوتون‌متر گشتاور تولید می‌کند که این از قام فاصله قابل توجهی با قدرت ۱۴۵ اسب‌بخاری و گشتاور ۶۰۰ نیوتون‌متری نسل قبلی RS5 دارد. این جاست که ABT وارد میدان می‌شود و با یک بهینه‌سازی نرم‌افزاری هوشمندانه، خروجی موتور RS5 را به ۱۴۰ اسب‌بخار قدرت و ۶۰۰ نیوتون‌متر گشتاور می‌رساند. این اقدام

کاملاً به عملکرد مدل پرچم‌دار RS5 نزدیک است و عملاً SS را به یک گرگ در لباس میش تبدیل می‌کند. فراتر از قدرت موتور اما تغییرات ABT تنها به پیشرفته محدود نمی‌شود. این تیونر برای بهبود دینامیک رانندگی، مجموعه‌ای از فنرهای اسپرت را نیز ارائه می‌دهد که از ارتفاع خودرو را در محورهای جلو و عقب به اندازه ۲.۵ سانتی‌متر کاهش می‌دهد. این تغییر نه تنها ظاهر تهاجمی‌تری به خودرو می‌بخشد، بلکه با کاهش مرکز ثقل، به بهبود فرمان‌پذیری و کاهش حرکات گهوارهای بدنه در پیچ‌ها کمک می‌کند. این فنرها با سیستم کمک‌فنرهای تطبیق‌پذیر آئودی نیز سازگار هستند. علاوه بر این، رنگ‌های ۲۰ اینچی با طراحی اختصاصی ABT نیز برای مشتریان قابل سفارش است.

ویژه‌ها

تعرفه خدمات امداد خودرو در نوروز اعلام شد



معاون بازرسی و نظارت بر خدمات سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان از انعکاس جدول تعرفه خدمات امداد خودرو در ایام نوروز ۱۴۰۵ به ادارات کل صنعت، معدن و تجارت استان‌ها در سراسر کشور خبر داد و بر لزوم تشدید نظارت جدی بر رعایت نرخ‌های اعلامی تاکید کرد. وی گفت: «به منظور حمایت از حقوق مسافران و جلوگیری از دریافت هزینه‌های غیرمتعارف، جدول تعرفه تعیین شده توسط شرکت‌های خدمات امدادی برای نوروز ۱۴۰۵ به منظور اعمال نظارت بر عملکرد واحدهای خدمات امداد خودرو توسط بازرسان ادارات کل صنعت، معدن و تجارت در سراسر کشور منعکس شده است.»

دیگه چه خبر؟

عرضه ۶۰ دستگاه کامیون «ایران خودرو دیزل» در بورس کالا



بورس کالای ایران در روزهای پنجم و ششم اسفندماه ۱۴۰۴ میزبان عرضه ۶۰ دستگاه کامیون سنگین از سوی ایران خودرو دیزل خواهد بود. بر اساس برنامه اعلام‌شده، امروز «سه‌شنبه ۵ اسفند» ۳۰ دستگاه کامیون کشنده فوتون H4 روی تابلو معاملات می‌رود. قیمت پایه این کشنده‌ها ۸ میلیارد و ۵۹۰ میلیون تومان تعیین شده است. در ادامه این عرضه‌ها، روز چهارشنبه ۶ اسفند، ۳۰ دستگاه کامیون بنز کمپرسی LK2630 در تالار خودروی بورس کالا عرضه خواهد شد.

توئیتر!

سقف ۱۵ روزه برای محاسبه نرخ ارز خودروهای وارداتی تعیین شد



هیات تعیین و تثبیت قیمت‌ها، ضابطه جدید محاسبه نرخ ارز خودروهای وارداتی را تصویب کرد. این هیات اعلام کرده است: «با توجه به مباحث مطرح‌شده در جلسه پیرامون موضوع واردات خودرو و سازوکار اجرایی در نحوه فروش قطعی و اخذ مبلغ از مصرف‌کنندگان و با هدف تاکید بر ضرورت پیگیری واردکنندگان به تامین ارز در کوتاه‌ترین زمان ممکن از زمان ثبت‌نام مقرر گردید مبنای زمانی مجاز برای محاسبه نرخ ارز در قیمت خودروی وارداتی حداکثر ۱۵ روز کاری از زمان پایان مهلت اولیه تعیین شده برای دریافت وجه از مشتریان باشد.»

«دنیای خودرو» بررسی کرد

دلایل کسب سود ۲,۱ همتی شرکت «نفت ایرانول»



رامین بیات

r.bayat@autoworld.ir



ایرانول
شرکت نفت ایرانول

باشد. این توانایی در حفظ تعادل میان درآمد و هزینه، نشان‌دهنده انضباط مالی و برنامه‌ریزی دقیق در سطوح مدیریتی است. از منظر مالی، تقویت جریان وجه نقد عملیاتی دستاوردی راهبردی محسوب می‌شود. مدیریت هدفمند نقدینگی ریالی و ارزی، ضمن کاهش اثرپذیری از نوسانات اقتصادی، امکان تامین پایدار مواد اولیه و ایفای تعهدات را فراهم کرده است. این ثبات مالی، ریسک عملیاتی را کاهش داده و بستر لازم برای برنامه‌ریزی بلندمدت و سرمایه‌گذاری‌های توسعه‌ای را مهیا ساخته است. چنین وضعیتی به شرکت اجازه می‌دهد با اطمینان بیشتری در پروژه‌های توسعه ظرفیت، نوسازی تجهیزات و ارتقای

عملکرد سال مالی جاری شرکت نفت ایرانول نمایانگر مرحله‌ای نوین از رشد ساختاری و سودآوری پایدار است. برآورد تحقق سود ۵۰ هزار میلیارد ریالی در پایان سال، در مقایسه با سود ۲۹ هزار میلیارد ریالی سال گذشته، بیانگر افزایشی در حدود ۲۱ هزار میلیارد ریال و رشدی نزدیک به ۷۲ درصد است، رشدی که نه تنها از منظر عددی چشمگیر است، بلکه از حیث کیفی نیز نشان‌دهنده ارتقای ساختار مدیریتی و عملیاتی شرکت به شمار می‌رود. این جهش سودآوری حاصل مجموعه‌ای از تصمیمات هماهنگ در حوزه تولید، فروش و مدیریت منابع است. افزایش ظرفیت تولید و استفاده بهینه از توان عملیاتی موجود، زمینه را برای پاسخ‌گویی گسترده‌تر به نیاز بازار فراهم کرده است.

در کنار آن، بازنگری در ترکیب سبد محصولات و تمرکز بر محصولات با ارزش افزوده بالاتر، به بهبود حاشیه سود و افزایش بازدهی سرمایه منجر شده است. این رویکرد نشان می‌دهد رشد سود صرفاً مبتنی بر افزایش حجم فعالیت نبوده، بلکه بر پایه ارتقای کیفیت درآمدها شکل گرفته است.

مدیریت کارآمد هزینه‌ها یکی دیگر از ارکان اصلی این موفقیت به شمار می‌رود. در شرایطی که بهای مواد اولیه و نهادهای تولید روندی افزایشی داشته، کنترل ساختار هزینه و افزایش بهره‌وری عملیاتی موجب شده فشارهای بیرونی تاثیر قابل توجهی بر سود نهای نداشته

فناوری سرمایه‌گذاری کند. رشد ۷۲ درصدی سود همچنین پیام مثبتی برای بازار سرمایه و ذی‌نفعان شرکت به همراه دارد. سودآوری بالاتر، توان تقسیم سود و ایجاد ارزش افزوده برای سهامداران را افزایش می‌دهد و هم‌زمان اعتبار شرکت را در تعامل با شبکه بانکی و تامین‌کنندگان تقویت می‌کند. این اعتبار مالی می‌تواند دسترسی به منابع جدید را تسهیل کرده و امکان اجرای طرح‌های بزرگ‌تر را در سال‌های آینده فراهم آورد.

از منظر صنعتی، تثبیت جایگاه سودآور ایرانول می‌تواند به تقویت رقابت‌پذیری در بازار داخلی و منطقه‌ای منجر شود. افزایش توان مالی و عملیاتی، امکان حضور پررنگ‌تر در بازارهای صادراتی را فراهم می‌کند و ظرفیت برند شرکت را در سطح منطقه ارتقا می‌دهد. توسعه بازارهای جدید، علاوه بر تنوع بخشی به درآمدها، ریسک وابستگی به یک بازار خاص را کاهش می‌دهد و پایداری رشد را تضمین می‌کند. هم‌افزایی میان سیاست‌های عملیاتی و مالی در سال جاری، الگویی از مدیریت یکپارچه را به نمایش گذاشته است.

هماهنگی میان بخش‌های تولید، فروش، تامین و مالی، موجب شده اهداف کلان شرکت با کارایی بیشتری محقق شود. این انسجام سازمانی، سرمایه‌ای نامشهود اما ارزشمند است که می‌تواند در سال‌های آتی نیز مزیت رقابتی پایداری ایجاد کند. در مجموع، عملکرد سال مالی جاری ایرانول نشان‌دهنده ورود این شرکت به مرحله‌ای از رشد پایدار و ساختار یافته است، مرحله‌ای که در آن افزایش تولید، بهبود کیفیت درآمد، مدیریت هوشمندانه هزینه‌ها و انضباط مالی در کنار یکدیگر قرار گرفته‌اند. اگر این مسیر با همین رویکرد راهبردی ادامه یابد، می‌توان انتظار داشت روند سودآوری و توسعه شرکت در سال‌های پیش‌رو نیز با قدرت تداوم یابد و جایگاه آن در صنعت بیش از پیش تقویت شود.

اینفوگرافش

Infography

رشد درآمد شرکت مهندسی نصیر ماشین



شرکت مهندسی نصیر ماشین در یازده ماهه ابتدایی سال ۱۴۰۴ موفق به ثبت ۵۹۲ میلیارد تومان درآمد شده است.

برای چمن؟

فشار مستقیم بر اقبال کم‌درآمد

به اعتقاد فعالان این حوزه، نتیجه این سیاست قیمتی فشار مستقیم بر مالکان واقعی خودروهای فرسوده است؛ افرادی که غالباً از اقبال کم‌درآمد جامعه هستند. از سوی دیگر، شرایطی که بسیاری از کشورهای جهان به سرعت به سمت خودروهای برقی وهیبریدی حرکت می‌کنند، ایران همچنان با چالش خروج خودروهای بنزینی قدیمی مواجه است؛ خودروهایی که روزانه بیش از ۳۲۰۰ میلیارد تومان بارانه سوخت را مصرف می‌کنند و سهم قابل توجهی در آلودگی هوا دارند.

چرا؟

قیمت فعلی اسقاط برای مالکان صرفه اقتصادی ندارد

محمود مهدی شریف عضو انجمن صنفی مراکز اسقاط با انتقاد از ثبات قیمت گواهی اسقاط در حدود ۲۵ میلیون تومان می‌گوید: «در شرایطی که قیمت خودروهای نو چندین برابر شده، طبیعی است که مالکان خودروهای فرسوده تمایلی به تحویل خودروی خود با قیمت‌های گذشته نداشته باشند.» وی تاکید می‌کند تا زمانی که قیمت گواهی اسقاط متناسب با رشد قیمت خودروهای نو به روزسانی نشود، نمی‌توان انتظار جهش در آمار اسقاط داشت.

چمن تلند؟

کاهش شدید روند اسقاط خودروهای فرسوده

در شرایطی که اصلاح آیین‌نامه اسقاط و تعیین تکلیف قیمت گواهی اسقاط خودروهای فرسوده در دستور کار دولت قرار گرفته، فعالان این حوزه از کاهش شدید انگیزه مالکان برای تحویل خودروهای فرسوده خبر می‌دهند، موضوعی که به گفته آنان تحت تاثیر وضعیت اقتصادی کشور، کاهش ارزش پول ملی، توقف‌های مقطعی واردات خودرو و نبود قیمت‌گذاری متناسب برای خودروهای فرسوده شکل گرفته است.

زده یک

First gear

وسایل نقلیه موتوری همچنان بالاترین آلودگی را دارند

حاضر جواب: خودروهای ما کالاهای عجیبی هستند؛ از یک طرف به ما می‌گویند «من استاندارد دم»، از طرف دیگر وقتی استارت می‌زنیم، همسایه طبقه سوم هم از خواب بیدار می‌شود و فکر می‌کند کارخانه سیمان افتتاح شده است. البته خودروها تقصیری ندارند؛ آن‌ها سال‌هاست با همان موتور و همان خاطرات قدیمی زندگی می‌کنند. ما هم هر سال با امید تازه سوار می‌شویم و می‌گوییم «امسال دیگر حتما کمتر دود می‌کند». در دنیا خودروها با اپلیکیشن حرف می‌زنند، این‌جا خودرو باراننده چانه می‌زند: «اگر کولر روشن کنی، من دیگر راه نمی‌روم!» در نهایت همه به یک نتیجه می‌رسیم: خودروهای ما بسیار وفادارند؛ هنوز هم مثل دهه قبل دود می‌کنند، کم نیورده‌اند!

نیود تصمیم‌سازی فعال، صنایع را فرسوده کرده است
حاضر جواب: در صنعت خودرو ما چیزی به نام «پیری صنعتی» وجود دارد. بعضی خطوط تولید آن قدر سابقه دارند که اگر دفترچه خاطرات داشتند، سه جلد می‌شد. گاهی احساس می‌شود دستگاه‌ها صبح‌ها با زانو درد روشن می‌شوند. اما اضافه‌افزاین فرسودگی هم مزایایی دارد؛ قطعات آن قدر با تجربه هستند که قبل از نصب، خودشان می‌دانند چند کیلومتر کار خواهند کرد! البته همه امیدوارند تصمیم‌سازی فعال تر شود. چون وقتی تصمیم دیر می‌آید، قطعه زود بازنشسته می‌شود. در اقتصاد هم مثل فوتبال است؛ اگر پاس دیر بدهی، توپ از زمین خارج می‌شود. صنعت خودرو ما استعداد جوان شدن دارد؛ فقط کافی است به جای واکنش، پیش‌بینی کنیم. یعنی به جای این که بگوییم «دیدیم گران شد»، بگوییم «نداشتیم گران شود». همین یک جمله می‌تواند چند سال سن صنعتی را کم کند.

بازار ایران با استانداردهای جهانی فاصله دارد
حاضر جواب: بازار جهانی خودرو مثل سالن بدنسازی است؛ هر سال فیت‌تر، کم‌مصرف‌تر و هوشمندتر می‌شود. بازار ما بیشتر شبیه جمع دوستان قدیمی است که می‌گویند «همین که کار می‌کند خوب است!» در دنیا خودروها با برق، هیبروژن و هوش مصنوعی حرکت می‌کنند. این‌ها هنوز مهم‌ترین سوال این است: «مصرفش توی ترافیک چنده؟» البته فاصله داشتن همیشه بد نیست؛ فاصله یعنی جا برای رشد. اگر خیلی نزدیک بودیم که دیگر هیچانی نداشت. الان حداقل می‌توانیم بگوییم «هدف داریم». بازار ایران اگر بخواهد جهانی شود، باید سه چیز را جدی بگیرد: کیفیت، شفافیت و رقابت. این سه تا مثل کمر بند ایمنی‌اند؛ شاید اول سخت باشد، ولی بعدش امنیت می‌آورد.

بازگشت محتاطانه بازار تراکتور اروپا به ریل رشد
حاضر جواب: بازار تراکتور اروپا آرام دارد لیکن می‌زند. کشاورزان دوباره سفارش می‌دهند و کارخانه‌ها با احتیاط گاز می‌دهند. کلمه «محتاطانه» خیلی مهم است؛ یعنی کسی دیگر با هیجان نمی‌گوید «هرچه دارید بدهید!» تراکتور موجود عجیبی است؛ نه ترافیک می‌سازد، نه سرعت غیرمجاز می‌رود، اما اقتصاد غذا را جلو می‌برد. شاید بد نباشد ما هم در صنعت خودرو کمی از تراکتورها یاد بگیریم؛ آرام، پر قدرت و کم‌حاشیه حرکت کنیم. در نهایت رشد پایدار مثل زمین کشاورزی است؛ اگر خوب آماده شود، محصول می‌دهد. اگر عجله کنی، فقط خاک بلند می‌شود.



قابل توجهی از بازار جهانی خودروهای برقی و هیبریدی را در سه سال آینده به دست آورد و شبکه فروش و خدمات خود را در بازارهای منتخب تقویت کند. یکی از مهم ترین بخش های مراسم، رونمایی از نسل تازه محصولات پلت فرم «ام هیرو» (M-Hero) بود. در این بخش، دو مدل جدید ام هیرو ۱ و ام هیرو ۲ معرفی شدند؛ محصولاتی که بر پایه سه محور اصلی طراحی شده اند. به گفته مدیران حاضر، این پلت فرم قرار است طی سال های ۲۰۲۶ و ۲۰۲۷ در چندین بازار جهانی عرضه شود و در مراحل بعدی، نسخه های مبتنی بر چهار چرخ محرک نیز به آن اضافه خواهد شد. در ادامه مراسم، لاین آپ جدید برند لوکس «وویا» (VOYAH) نیز به نمایندگان کشورهای مختلف معرفی شد.

شرکت دانگ فنگ طی رویدادی رسمی در شهر شیامن چین، جدیدترین دستاوردهای خود در حوزه محصولات سواری را معرفی کرد. این مراسم با حضور مدیران ارشد گروه دانگ فنگ، نمایندگان بین المللی و فعالان صنعت خودرو برگزار شد و بخشی از برنامه گسترده این شرکت برای ارائه نسل تازه خودروها و فناوری های ۲۰۲۶ به شمار می رود. در این رویداد، مدیران دانگ فنگ با تشریح چشم انداز انرژی و استراتژی های آینده محور خود، مسیر جدید شرکت در حوزه برقی سازی، توسعه محصولات هوشمند و کاهش مصرف انرژی را توضیح دادند. آن ها اعلام کردند که دانگ فنگ قصد دارد سهم



پلت فرم جدید دانگ فنگ، «وویا» را متحول می کند

شبیه سازی تعویض دنده از نیسان به «M3» آمد



شرکت خودروسازی بامو و نخستین تصاویر جدیدترین سدان اسپرت تمام برقی سری M را منتشر و اعلام کرد مدل M3 با چهار موتور الکتریکی، مشخصاتی فراتر از انتظار در زمان عرضه اش در سال ۲۰۲۷ ارائه خواهد کرد. به گفته باورایی ها، این خودرو به سیستم شبیه سازی تعویض دنده مجهز شده است که به سرعت به یک ویژگی استاندارد در خودروهای اسپرت برقی تبدیل می شود. چهار موتور در دنیای خودروها معمولاً پدیده ای نادر است؛ نمونه های سه موتور مانند تسلا مدل S فراوان هستند؛ اما چهار موتور تنها در خودروهایی مانند ر یو یان RT1 و RT1S دیده می شود. نسل جدید M3 با پایه پلت فرم Neue Klasse ساخته خواهد شد که باتری های کارآمدتر، شارژ سریع و پردازنده های قدرتمند ارائه می دهد. معماری ۸۰۰ ولتی، سیستم ترمز بازیابی انرژی پیشرفته و طراحی ظاهری جذاب، بامو M3 را در خیابان ها از رقیب متمایز می کند. چهار پردازنده خودرو M3 تحت مازول Heart of Joy یکپارچه شده اند و تمامی عملگرهای کنترل کشتش، پایداری و مدیریت موتورها را در بر می گیرند. شبیه سازی تعویض دنده با منظره صوتی تازه ای توسعه یافته است تا هیجان رانندگی منتقل شود.

عرضه «رولتو» جدید منصوری تنها با یک رنگ



با قرارگیری نام منصوری و لامبورگینی در کنار هم، شاهد تولد خودرو جذاب و بی نظیری بر پایه رولتو هستیم؛ مدلی با نام کرپونادو X که قرار است فقط یک دستگاه از آن ساخته شود. این پروژه، رولتو هیبریدی را به نمادی از جسارت طراحی و مهندسی منصوری تبدیل کرده است. مهم ترین تغییر به بدنه کاملاً جدید کرپونادو X مربوط می شود. تقریباً تمام پنل ها با نمونه های دست ساز فیبر کربن فورج کاری شده جایگزین شده اند که بدون رنگ و با بافت خام خودنمایی می کنند. کیت آپرودینامیک تهاجمی شامل اسپلیتر بزرگ جلو، ر کاب های جانبی، دیفیوزر بزرگ و بال متحرک بزرگ نیز چهره خشن تر و عملکرد پایدارتری در سرعت های بالا فراهم می کند. رینگ های ۲۲ اینچی فیبر کربنی مدل FV.10 در کرپونادو X و ورودی هوای سفکی کارکرد بهتر پیش ارائه V12. ظاهر این هیولا را کامل می کنند. در کابین هم ترکیب الکتانارای تیره با جزئیات فیروزه ای و لوگوهای نورانی منصوری، فضای مرموز و کاملاً سفارشی ایجاد کرده است. رولتو استاندارد با قدرت ترکیبی ۱۰۱۵ اسب بخار عرضه می شود؛ اما منصوری پیش ارائه ۶،۵ لیتری V12 را تقویت کرده و توان آن را به ۹۳۰ اسب بخار رسانده است.

«تسلا» یک پله به خودران واقعی نزدیک تر شد؛

تولید نهایی نخستین تاکسی خودران ایلان ماسک

حدود ۲۵ هزار دلار برآورد می شود و علاقه مندان در صورت تمایل قادر به خریدش خواهند بود.

آینده رانندگی از آستین سر برآورد سایبرکب با طراحی منحصر به فرد و کاملاً بهینه شده برای رانندگی خودکار، نماینده نسل جدیدی از وسایل نقلیه است که از ابتدا با هدف حذف نیاز به دخالت انسان طراحی شده اند. برخلاف بسیاری از تلاش های اولیه در حوزه خودروهای خودران که اغلب شامل تغییراتی در خودروهای موجود با فرمان و پدال بود، سایبرکب از ابتدا برای خودتکایی کامل ساخته شده است.

این رویکرد طراحی، پتانسیل افزایش ایمنی، کارایی و همچنین کاهش هزینه های عملیاتی را در سرویس های تاکسیرانی اینترنتی آینده دارد. برنامه تاکسی رباتیک تسلا که تاکنون عمدتاً بر مدل های Y با نظارت انسانی متکی بوده، با معرفی سایبرکب وارد مرحله ای نوین می شود. آغاز سفرهای بدون نظارت عمومی، هر چند محدود، نشان دهنده اعتماد فزاینده تسلا به فناوری خود و آمادگی برای گسترش آن است. تکمیل خط تولید این خودرو، زمینه را برای تولید انبوه که برای ماه آوریل (فروردین و اردیبهشت) کلید بزند، موضوعی که هنوز در حال های از ابهام قرار دارد. زمان بندی دقیق برای دریافت مجوزهای قانونی تردد سایبرکب در خیابان ها است. استانداردهای ایمنی دولت آمریکا با پیش فرض وجود سیستم های کنترلی انسانی نظیر فرمان تدوین شده اند؛ بدین معنا که تسلا برای هر الزامی که توانایی برآورده کردنش را ندارد، احتمالاً به تأییدیه ویژه رگولاتورها نیاز خواهد داشت. زوکس پیش تر موفق به دریافت چنین معافیتهایی شد و هم اکنون سرویس عمومی محدودی را در لاس وگاس و سان فرانسسکو اداره می کند. ثروتمندترین مرد جهان از امکان خرید سایبرکب توسط مردم سخن گفت. فروش خودرویی بدون پدال یا فرمان، نه تنها مستلزم عبور از موانع رگولاتورها خواهد بود، بلکه می تواند تسلا را درگیر قوانین ایالتی پیچیده و ناهمگون مربوط به ثبت پلاک، بیمه و عملیات وسایل نقلیه خودران کند. ماسک طی کنفرانس مالی در اکتبر ۲۰۲۴ (مهر و آبان ۱۴۰۳) گفت: «آن چه طراحی کرده ایم، برای خودمختاری بهینه شده است.» به گفته ماسک، هزینه این محصول در



هستند تا ضمن غلبه بر موانع، رویای حمل و نقل کاملاً خودکار و در دسترس همگان را به واقعیت بدل کنند. این تحولات نویدبخش آینده ای است که در آن، سفر دیگر تنها یک جایه جایی صرف نخواهد بود، بلکه تجربه ای امن تر، کارآمدتر و شاید حتی لذت بخش تر را ارائه خواهد داد.

سایبرکب از خط تولید خارج می شود تسلا می گوید تاکسی رباتیک اختصاصی و متمایز این شرکت، به دستاورد تولیدی مهمی دست یافته است. غول خودروسازی آمریکایی با انتشار پستی در شبکه اجتماعی ایکس اعلام کرد که سایبرکب، خودرو دودر و فاقد فرمان، از خط تولید گیگافکتوری بزرگ آستین خارج شد. ایلان ماسک، مدیرعامل تسلا در واکنش به رخداد یادشده با انتشار پیامی نوشت: «تولید نخستین سایبرکب را به تیم تسلا تبریک می گویم.» سایبرکب با هدف به کارگیری در برنامه نوپای تاکسی های اینترنتی خودران این برند طراحی شده است. برنامه تاکسی رباتیک سازنده خودروهای برقی تاکنون تنها از مدل های ۲۰۲۵ مدل Y بهره برده و نظارت بر سفرها عمدتاً بر عهده ناظران ایمنی انسانی بوده است.

تسلا از ماه ژانویه (دی و بهمن) ارائه تعداد محدودی از سفرهای بدون نظارت را به عموم مردم آغاز کرد. محصول جدید برخلاف مدل Y، غربیلک فرمان یا پدال ندارد و کاملاً برای رانندگی خودکار در نظر گرفته شده است. شرکت



سپهر سیواشی

s.siavashi@autoworld.ir

دوران تسلط خودروهای مجهز به فرمان و پدال با سرعت در حال تبدیل شدن به خاطره ای از گذشته است و آینده متعلق به خودروهایی است که هوش مصنوعی را در رگ های خود جاری می بینند.

این انقلاب تنها محدود به ارتقای سیستم های کمک راننده نیست، بلکه گامی بلندتر به سوی خودمختاری کامل است؛ سفری که وعده می دهد حمل و نقل شهری را بازتعریف کند، ترافیک را کاهش دهد، آلودگی را به حداقل برساند و دسترسی به جابه جایی را برای همه افراد، صرف نظر از توانایی رانندگی فراهم سازد. صنعت خودرو که همواره نماد قدرت مهندسی و تولید انبوه بوده، اکنون به آزمایشگاهی عظیم برای شرکت های فناوری و پیشگامان نوآوری تبدیل شده است. غول های خودروسازی سنتی، استارت آپ های جسور و غول های فناوری اطلاعات، همگی با سرمایه گذاری های کلان، در حال رقابت برای تسخیر قلمرو رباتاکسی ها هستند؛ خودروهایی که قرار است بدون نیاز به دخالت انسان، مسافران را در مسیرهای شهری جابه جا کنند. ایلان ماسک، رهبر این انقلاب، زمانی در قلمرو داستان های علمی-تخیلی قرار داشت، اکنون به واقعیتی ملموس تبدیل شده و شرکت های متعددی در حال پیشبرد طرح های خود برای راه اندازی ناوگان های خودران هستند. اما این مسیر، همواره نپوشیده و نیست.

چالش های فنی، پیچیدگی های مقرراتی، نگرانی های مربوط به ایمنی و لزوم جلب اعتماد عمومی، موانع بزرگی را در برابر این آرمان بزرگ ایجاد کرده اند. تدوین استانداردهای جدید، اخذ مجوزهای قانونی و اطمینان از عملکرد بی نقص سیستم های خودران در هر شرایط آب و هوایی و ترافیکی، نیازمند زمان، تلاش و نوآوری مستمر است. با این حال پیشرفت های اخیر در حوزه هوش مصنوعی، قدرت محاسباتی و تکنولوژی حسگرها، این امید را زنده نگه داشته است که دوران طلایی حمل و نقل خودران، دور از دسترس نیست. در این میان، شرکت هایی پیشرو هستند که با جسارت، مرزهای ممکن را جابه جا می کنند و در تلاش

خبر News

ثبت تجاری نسل دوم «رودستر»

پس از سال ها تاخیر و وعده های تکرار شده، نسل دوم Tesla Roadster سرانجام به مرحله ای رسیده است که بوی رونمایی رسمی آن به مشام می رسد. ثبت دو درخواست جدید علامت تجاری در اداره ثبت اختراعات و علائم تجاری آمریکا، شامل طرحی از نمای جانبی خودرو و لوگوی جدید Roadster، نشانه ای جدی از نزدیک بودن معرفی رسمی این ابر خودرو برقی محسوب می شود؛ خودرویی که قرار است صرفاً یک محصول تازه نباشد، بلکه بیانیه ای برای تغییر قواعد بازی خواهد بود. ایلان ماسک، مدیرعامل تسلا طبق معمول با اظهار نظر های جاه طلبانه خود هیجان پیرامون رودستر را افزایش داده است. او پیش تر گفته بود این خودرو



می تواند به یادماندنی ترین رونمایی تاریخ محصولات شرکتش باشد. ماسک حتی رودستر را «بهترین خودرو دوران رانندگی انسانی» توصیف کرد؛ عبارتی که باتوجه به تمرکز جدی تسلا بر خودروهای کاملاً خودران، معنای خاصی پیدامی کند. گفته می شود مراسم معرفی رسمی احتمالاً در ماه آوریل (فروردین و اردیبهشت ۱۴۰۵) برگزار خواهد شد. رودستر جدید قرار است از نظر فنی استانداردهای تازه ای در دنیای خودروهای برقی تعریف کند. شتاب صفر تا صد کیلومتر بر ساعت ۱،۹ ثانیه، حداکثر سرعت ۴۰۰ کیلومتر بر ساعت و ثبت زمان ۸،۸ ثانیه برای پیمودن مسافت ۴۰۰ متر، آن را در قلمرو ابر خودروهای بنزینی قرار می دهد. ترکیب سه موتور الکتریکی (یک موتور در جلو و دو موتور در عقب) گشتاوری در حدود ۱۰ هزار نیوتون متر تولید می کند که بیش از هر چیز، نمایش قدرت مهندسی تسلا است. در کنار عملکرد خیره کننده، باتری ۲۰۰ کیلووات ساعتی رودستر توجه زیادی جلب کرده که تقریباً دو برابر بسیاری از خودروهای برقی قدرتمند امروزی است. تسلا می گوید با یک بار شارژ کامل می توان تا حدود ۱۰۰۰ کیلومتر با رودستر رانندگی کرد؛ عددی که می تواند نگرانی از بابت برد را برای همیشه از بین ببرد.

ادامه مسیر برقی های «BZ» در ایالات متحده

شده که ۳۷۵ اسب بخار قدرت تولید کرده و شتاب صفر تا ۹۶ کیلومتر بر ساعت ۴،۴ ثانیه ای را ثبت می کند. برد حرکتی برآورده شده از سوسوی سازمان حفاظت محیط زیست آمریکا ۴۵۲ کیلومتر اعلام شده که با دیگر کراس اوورهای جمع و جور چهار چرخ محرک برقی هم سطح است. در گانه شارژ از استاندارد NACS پشتیبانی می کند؛ بنابراین امکان شارژ در شبکه سوپرشارژ تسلا فراهم خواهد بود. باتری ۷۴،۷ کیلووات ساعتی در شرایط مناسب می تواند ظرف ۳۰ دقیقه بین ۱۰ تا ۸۰ درصد شارژ شود. فاصله ۲۱ سانتی متری کف خودرو تا زمین، بی زد وودلند را برای مسیرهای سخت آفرودی آماده می کند. توان یکدک کشی به ۱۵۸۷ کیلوگرم می رسد و ریل سفتی به صورت استاندارد عرضه می شود.

تویوتا کراس اوور بی زد وودلند رونمایی کرد؛ کراس اووری جمع و جور با تمرکز بر آفرود که مشخصات فنی کامل آن منتشر شده است. بی زد وودلند نسخه آفرودی بی زد محسوب می شود؛ مدلی که پیش تر با نام bZ4x شناخته می شد و سال ها تنها مدل برقی تویوتا در آمریکا بود. با این حال، تویوتا تلاش دارد آن را بازتعریف اساسی از بی زد معرفی کند؛ نه صرفاً تغییر در سطح تیپ بندی خودرو. بی زد وودلند در مقایسه با نسخه استاندارد حدود ۱۵ سانتی متر طول بیشتر و در بخش عقب ۲،۵ سانتی متر ارتفاع بالاتری دارد. فضای بار با خواباندن صندلی های عقب به ۲۱۲۰ لیتر می رسد؛ عددی که به مراتب بیشتر از ۱۹۰۰ لیتر نسخه استاندارد بی زد محسوب می شود. بی زد وودلند به سامانه دو موتور چهار چرخ محرک مجهز





نسخه ساوانا، میتسویشی «ترایتون» را آماده آفرود کرد

در دنیای پیکاب‌های میان‌سایز که نام‌هایی چون توپو تا هلوکس و نیسان ناوارا همیشه در مرکز توجه قرار دارند، میتسویشی بی‌سروصدا یک مدل خاص را در آمریکای جنوبی معرفی کرده است. این شرکت از نسخه ویژه‌ای به نام ترایتون ساوانا در برزیل پرده برداری کرد؛ مدلی که با تجهیزات استاندارد آفرود و ظاهری خشکن، برای عبور از هر مسیری آماده به‌نظر می‌رسد؛ اما این پیکاب سرسخت، صرفاً برای بازار برزیل و در تعدادی بسیار محدود عرضه خواهد شد. این نسخه ویژه بر پایه مدل فول آپشن کاتانا ساخته شده و مجموعه‌ای از تجهیزات کاربردی و ظاهری را به آن اضافه می‌کند. مهم‌ترین ویژگی فنی

ترایتون ساوانا، استورکل کاربردی آن است که عمق غوطه‌وری خودرو در آب را از ۵۰۰ میلی‌متر استاندارد به ۸۰۰ میلی‌متر افزایش می‌دهد. این یعنی عبور از رودخانه‌های خروشان برای این پیکاب بسیار ساده‌تر از قبل خواهد بود. علاوه بر این، تجهیزاتی مانند محافظ رگاب‌های جانبی، باربند سقفی و روکش‌های محافظ خاکستری مات روی بدنه، آن را برای ماجراجویی‌های سنگین آماده کرده‌اند. زیر کاپوت ترایتون ساوانا همان پیشرانه آشنای ۲.۴ لیتری بای توربو دیزل قرار گرفته است. این موتور قدرتمند، ۲۰۲ اسب‌بخار قدرت و ۴۷۰ نیوتون‌متر گشتاور تولید می‌کند.

«دنیای خودرو» گزارش می‌دهد:

چرخش تقاضا در بازار خودرو؛ معاملات کار کرده جلو افتاد



بررسی‌های میدانی از سطح بازار نشان می‌دهد الگوی خرید خودرو در هفته‌های اخیر با تغییر محسوسی همراه شده و بخش عمده‌ای از متقاضیان، به‌ویژه خریداران مصرفی، مسیر خود را از خودروهای صفر کیلومتر به سمت خودروهای کار کرده تغییر داده‌اند. این چرخش تقاضا هم‌زمان با اعلام برنامه واردات ۸۰ هزار دستگاه خودرو تا پایان سال و همچنین نوسان قیمت محصولات داخلی، مونتازی و وارداتی رخ داده و فضای تصمیم‌گیری را برای خریداران محتاط‌تر از گذشته کرده است. فعالان بازار می‌گویند در شرایط فعلی، خریدار بیش از هر زمان دیگری به دنبال کاهش ریسک است. نگرانی از افت احتمالی قیمت خودروهای صفر در صورت افزایش عرضه و همچنین محدودیت منابع مالی خانوارها موجب شده است بازار دست‌دوم به گزینه‌ای قابل‌انتظار تبدیل شود. به این ترتیب، بازار خودرو که در ماه‌های گذشته بیشتر تحت‌تاثیر انتظارات تورمی حرکت می‌کرد، اکنون در فاز انتظار و احتیاط قرار گرفته است.

کاهش قدرت خرید؛ محرک اصلی تغییر رفتار نخستین عامل اثرگذار بر این تغییر مسیر، کاهش محسوس قدرت خرید است. رشد سطح عمومی قیمت‌ها و فاصله گرفتن بهای خودرو از درآمد خانوارها باعث شده است خرید خودرو و صفر برای بخش قابل توجهی از متقاضیان دشوارتر شود. در چنین شرایطی، خودروهای کار کرده به دلیل قیمت پایین‌تر، امکان ورود به بازار را با سرمایه محدودتر فراهم می‌کنند. بررسی‌ها نشان می‌دهد در بسیاری از مدل‌ها، اختلاف قیمت میان نسخه صفر و نمونه یک تا سه سال کار کرده به حدی رسیده که خریدار ترجیح می‌دهد با پذیرش میزان محدودی کار کرده، از پرداخت هزینه بالاتر برای صفر کیلومتر صرف‌نظر کند. این موضوع به‌ویژه در خودروهای پرتیراژ داخلی و برخی مونتازها مشهود است.

سایه واردات بر تصمیم خریداران اعلام خبر واردات ۸۰ هزار دستگاه خودرو تا پایان سال از سوی وزارت صمت، اگرچه هنوز به‌طور کامل در بازار عینیت نیافته، اما منظر روانی بر رفتار خریداران اثر گذاشته است. تجربه سال‌های گذشته نشان داده هرگونه سیگنال افزایشی در سمت عرضه می‌تواند انتظارات قیمتی را تعدیل کند. در نتیجه، بخشی از متقاضیان خرید خودرو صفر، با این تصور که احتمال افت قیمت در ماه‌های آینده وجود دارد، تصمیم خود را به تعویق انداخته یا به بازار کار کرده منتقل کرده‌اند. خودرو صفر کیلومتر که در مقطعی کار کردی سرمایه‌ای پیدا کرده بود، اکنون با تردید بیشتری مواجه است. خریدار دیگر اطمینان سابق نسبت به حفظ یا رشد قیمت کوتاه‌مدت ندارد و همین عدم قطعیت، جذابیت بازار صفر را کاهش داده است.

بازار دست‌دوم؛ کهریسک‌تر در نگاه خریدار در مقابل بازار خودروهای کار کرده از نگاه بسیاری از متقاضیان کهریسک‌تر ارزیابی می‌شود. بخش قابل توجهی از افت ارزش خودرو در سال نخست استفاده اتفاق

می‌افتد؛ بنابراین خریدار تصور می‌کند دامنه کاهش قیمت در این بخش محدودتر است. از سوی دیگر، نقدشوندگی نسبتاً مناسب خودروهای پر تقاضای کار کرده، اطمینان بیشتری برای خروج از بازار در صورت نیاز فراهم می‌کند. البته این روند به معنای رونق کامل بازار دست‌دوم نیست. فعالان صنفی می‌گویند حجم معاملات نسبت به دوره‌های اوج بازار همچنان پایین است، اما سهم خودروهای کار کرده از معاملات انجام‌شده افزایش یافته است. به بیان دیگر، بازار در رکود معاملاتی قرار دارد، اما در همین سطح محدود نیز کفه تقاضا به سمت دست‌دوم سنگینی می‌کند.

چشم‌انداز بازار در ماه‌های پیش رو تداوم این روند تا حد زیادی به میزان تحقق وعده‌های وارداتی و ثبات متغیرهای کلان اقتصادی وابسته

شرایط فروش نقدی کامیون فورس و امپاور با تحویل فوری اعلام شد



شرکت بهمن دیزل جزئیات فروش نقدی محصولات فورس ۳،۸ تن و فورس ۶ تن با کاربری امپاور و کامیون BD3000 کمپرسی با موعد تحویل اسفند ۱۴۰۴ را اعلام کرد. این طرح از ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه ۴ اسفند آغاز و تا ساعت ۱۶ سه‌شنبه ۱۲ اسفند ۱۴۰۴ یا تا زمان تکمیل ظرفیت ادامه خواهد داشت. ثبت‌نام از طریق عملیات‌های بهمن دیزل در سطح کشور انجام می‌شود. جزئیات محصولات و کاربری‌ها به شرح زیر است: کامیونت فورس ۳،۸ تن دو گانه‌سوز به همراه کاربری - قیمت پایه بدون کاربری: ۲۵،۹۸۷،۰۰۰ ریال. کاربری‌های قابل سفارش: باری چوبی باروکش فلزی، باری فلزی لبه‌دار بغل باز شو، مسقف ایزوله، مسقف ایزوله مجهز به درب دسترسی جانبی،

شرکت بهمن دیزل (سهامی عام)
Bahrain Diesel Co. (P.S.C.)
آدرس: خیابان ۳۳، پلاک ۱۰، شهرک صنعتی، بندر کور، ۳۳۱
تلفن: ۰۶۶۸۱
فکس: ۰۶۶۸۲
وبسایت: www.bahman.com
No. 333, 33rd St., Industrial Area, Bahrain 33130
Tel: +965 21 480 81
Fax: +965 21 480 82

عملیات های محترم شرکت بهمن دیزل
موضوع: طرح فروش نقدی محصولات شرکت بهمن دیزل. بهمن دیزل، همکاران و مشتریان عزیز را به اطلاع می‌رساند که از تاریخ ۱۲ اسفند ۱۴۰۴ با رعایت شرایط ثبت نام طرح فروش نقدی محصولات شرکت بهمن دیزل به تعداد بسیار محدود و به صورت آنلاین از ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه مورخ ۱۲ اسفند ۱۴۰۴ تا ساعت ۱۶ عصر روز سه‌شنبه مورخ ۱۲ اسفند ۱۴۰۴ و با رعایت شرایط و ضوابط اعلام شده در سایت بهمن دیزل امکان پذیر می‌گردد. شرکت بهمن دیزل در حلقه‌های مرتبط با طرح و ضوابط بهمن دیزل، به اطلاع می‌رساند که برای اطلاع از شرایط و ضوابط ثبت نام معاف از این شرایط، لطفاً به وبسایت شرکت بهمن دیزل مراجعه فرمایید. همچنین بهمن دیزل، به اطلاع می‌رساند که در صورت ثبت نام معاف از این شرایط، ثبت نام صورت‌های مالی و دریافت چک‌های فروخته شده، به حساب سبک‌ساز خواهد شد.

نکات قابل توجه:

- کامیون امپاور ۱۱ تن BD3000 (کمپرسی) جهت کاربری و سایر محصولات صرفاً به‌منظور کاربری عرضه خواهند شد. امکان تغییر کاربری برای محصولات عرضه شده به‌منظور کاربری از این طرح فروش به هیچ عنوان میسر نمی‌باشد.
- ثبت نام و سفارش‌گذاری به نام مشتری نهایی و موروثی امکان‌پذیر است. ۱۸ سالگی امکان‌پذیر می‌باشد.
- هر که ملی و دانشنامه ملی معجز به خرید هر یک از محصولات شرکت بهمن دیزل، به‌منظور ثبت نام در این طرح خواهد بود.
- مسئله هر عملیات برای کامیون امپاور BD3000 (کمپرسی) تا پایان وقت اداری تاریخ ۱۲ اسفند ۱۴۰۴ حداکثر یک دستگاه بوده و قابلیت خرید هر اسمی زینت نام خواهد بود. به عبارت دیگر با توجه به اینکه ظرفیت فروش محصول از تعداد عملیات کمتر می‌باشد، قابلیت باقی‌مانده عملیات می‌باشد که روزی است به عرضه محصولات شرکت بهمن دیزل می‌گردد. بهمن دیزل، به اطلاع می‌رساند که در صورت ثبت نام معاف از این شرایط، ثبت نام صورت‌های مالی و دریافت چک‌های فروخته شده، به حساب سبک‌ساز خواهد شد.
- تا پایان زمان به‌نحی، صورت‌های مالی سهمیه برای هر عملیات خواهد بود.
- محدودیتی در خرید محصولات دارای کاربری برای هر عملیات وجود خواهد داشت.
- ریگت محصولات سفید و مدل‌های ۱۲ تن می‌باشد.
- حریه تاخیر در تحویل کلیه محصولات ۱۲ تن معاف می‌باشد.

جهت مشاهده محصولات فوری، کلیک کنید: www.bahman.com

QR Code:

فروش ۱۲ تن بهمن دیزل: www.bahman.com
فروش ۶ تن بهمن دیزل: www.bahman.com
فروش ۳،۸ تن بهمن دیزل: www.bahman.com
فروش ۳ تن بهمن دیزل: www.bahman.com

یخچال دار و یخچال دار مجهز به درب دسترسی جانبی، کامیون فورس ۶ تن به همراه کاربری - قیمت پایه بدون کاربری: ۳۹،۵۰۱،۲۱۰،۰۰۰ ریال. کاربری‌های قابل سفارش: باری چوبی باروکش فلزی، بغل‌دار باز شو فلزی، تانکر آب - کامیون فورس ۶ تن کابین خوابدار به همراه کاربری - قیمت پایه بدون کاربری: ۴۳،۲۴۴،۰۰۰،۰۰۰ ریال. کاربری قابل سفارش: مسقف چادری بغل‌دار باز شو فلزی. کامیون امپاور BD3000 کمپرسی بدون کاربری - قیمت: ۶۶،۸۱۶،۶۱۰،۰۰۰ ریال. قیمت‌های اعلام‌شده برای محصولات بدون کاربری است و در صورت اضافه شدن هر نوع کاربری، هزینه کاربری به قیمت پایه اضافه می‌شود.



کيا اسپور تیج از جمله کراس اوورهای محبوب بازار ایران به شمار می رود که نسل چهارم آن نیز در تعداد بالا در بازار کشورمان وجود دارد. اسپور تیج های نسل چهارم با مدل ۲۰۱۸ همگی از موتور معروف ۲ تا ۴ سیلندر ۲.۴ لیتری اتمسفریک بهره گرفته اند. این موتور به لطف سیستم پاشش سوخت مستقیم GDI می تواند ۱۷۲ اسب بخار قدرت و ۲۲۸ نیوتون متر گشتاور تولید کند. اما نکته ای که باید مالکان این خودرو بدانند این است که بهترین روغن موتور برای این خودرو

کيا اسپور تیج از جمله کراس اوورهای محبوب بازار ایران به شمار می رود که نسل چهارم آن نیز در تعداد بالا در بازار کشورمان وجود دارد. اسپور تیج های نسل چهارم با مدل ۲۰۱۸ همگی از موتور معروف ۲ تا ۴ سیلندر ۲.۴ لیتری اتمسفریک بهره گرفته اند. این موتور به لطف سیستم پاشش سوخت مستقیم GDI می تواند ۱۷۲ اسب بخار قدرت و ۲۲۸ نیوتون متر گشتاور تولید کند. اما نکته ای که باید مالکان این خودرو بدانند این است که بهترین روغن موتور برای این خودرو



بهترین گزینه روغن موتور برای کيا «اسپور تیج» ۲۰۱۸

چالش در مسیر رو به آینده صنعت خودرو؛

چرا حجم موتور ها کم شد؟



در دو دهه اخیر، صنعت خودرو در سطح جهان شاهد تغییرات بنیادی در طراحی و مهندسی پیشرفته های احتراق داخلی بوده است. یکی از مهم ترین گرایش های مهندسی در این دوره، حرکت

گسترده به سمت موتورهای کم حجم یا توربوشارژ بوده است؛ و یکدی که به نام Downsizing مشهور است. این تغییر نه فقط در خودروهای اقتصادی بلکه حتی در خودروهای لوکس و پر قدرت نیز مشاهده می شود و موضوعات مرتبط با آن، از جمله تاثیرات زیست محیطی، جایگزین های ممکن و منطق صنعت، مورد بحث و بررسی بسیاری از مهندسان و تحلیلگران بوده است. در این مطلب، به صورت عمیق به بررسی از پرسش هایی که در بخش کاهش حجم موتور از سوی مخاطبان روزنامه «دنیای خودرو» مطرح شده است، پاسخ داده می شود.

چرا صنعت خودرو به سمت موتورهای کم حجم و دارای توربوشارژ رفت؟

بازارهای مقرراتی و محیطی بیستی در سال های اخیر، در بسیاری از بازارهای جهانی، قوانین سخت گیرانه ای برای مصرف سوخت و انتشار آلاینده ها اعمال شده است. این قوانین باعث شده سازندگان خودرو و به دنبال راهکارهایی برای کاهش مصرف سوخت و انتشار CO2 باشند. در این میان، یکی از موثرترین راهکارها، کاهش حجم موتور به همراه استفاده از توربوشارژ است؛ چراکه امکان حفظ یا حتی افزایش قدرت خروجی در حالی که جایه جایی موتور کاهش می یابد، فراهم می شود. اما نکته مهمتر این که Downsizing به معنای جایگزینی موتورهای بزرگتر با موتوری کوچکتر است که به کمک توربوشارژ می تواند توان و گشتاور مشابهی ارائه دهد. این تکنیک باعث می شود موتور در کارکرد درازمدت در بارهای پایین تر کار کند؛ جایی که مصرف سوخت و انتشار گازهای گلخانه ای کمتر است.

افزایش چگالی توان یا «Power Density»

توربوشارژ با فشرده سازی هوای ورودی، مقدار بیشتری هوا را وارد سیلندر می کند و این امر موجب می شود مقدار بیشتری سوخت بسوزد و قدرت بیشتری تولید شود. به عبارت دیگر، یک موتور کوچک با توربوشارژ است قدرت یک موتور بزرگتر بدون توربوشارژ را کم و کاست تولید کند؛ اما با مصرف سوخت کمتر و وزن سبک تر.

کاهش وزن و هزینه تولید

کاهش اندازه موتور به معنای کاهش وزن و حجم کل خودرو است که خود به خود به معنای بیشتری در مصرف سوخت و هندلیگ خودرو و به همراه دارد. همچنین امکان استاندارد سازی قطعات و مهندسی تولید را فراهم می کند؛ چراکه یک خانواده موتوری کوچک می تواند در نسخه های مختلف برای خودروهای متفاوت مورد استفاده قرار گیرد.

آیا با کاهش حجم موتور، آلودگی هوا همان طور که گفته شده کاهش یافته است؟

کاهش حجم موتور با توربوشارژ و بهره رباری به پهنای آن می تواند منجر به کاهش مصرف سوخت و در نتیجه کاهش انتشار CO2 شود. سازمان حفاظت محیط زیست آمریکا (EPA) در مطالعات خود اعلام کرده است که استفاده از موتورهای توربوشارژ می تواند کاهش بین ۵ تا ۷ درصد در CO2 تولیدی را نسبت به موتورهای بزرگتر ایجاد کند.

تفاوت بین نتایج آزمایشگاهی و دنیای واقعی

با این حال، مطالعات مهندسی نشان داده اند که در شرایط واقعی رانندگی، این کاهش انتشار همیشه به آن میزان که در استانداردهای آزمایشگاهی ثبت می شود، قابل مشاهده نیست. دلایل آن شامل سبک رانندگی، وزن خودرو، سیستم انتقال قدرت و واقعیت های عملکردی موتور در شرایط غیر آزمایشگاهی است.

در برخی موارد، مصرف سوخت و آلودگی موتورهای کوچک توربوشارژ به دلیل طراحی برای توان خروجی بالا به خصوص در شرایط شتاب گیری شدید ممکن است حتی بیشتر از موتورهای بزرگتر باشد؛ چراکه برای تولید قدرت بیشتر از حد اکثر توان طراحی، استفاده از توربو باعث افزایش مصرف سوخت می شود.

انتشار آلاینده های غیر CO2

موتورهای کوچک توربوشارژ ممکن است در برخی شرایط دراز مدت، NOx (نیتروآکسیدهای نسوخته) و آلاینده های دیگر را در سطوح متفاوتی نسبت به موتورهای بزرگتر آزاد کنند. دلیل این امر طراحی های پیچیده تر احتراق و فشارهای بالاتر سیکل های کاری است که می تواند منجر به تشکیل آلاینده های مختلف شود. این موضوع به ویژه در موتورهای با سیستم پاشش مستقیم سوخت برجسته تر است و نشان می دهد مقایسه صرف بر اساس حجم موتور، نمی تواند به تنهایی نشان دهنده کاهش قطعی آلودگی هوا باشد.

آیا راه دیگری جز نصب توربوشارژ برای موتورهای کم حجم وجود ندارد؟

توربوشارژ تنها راه ممکن برای بهبود کارایی موتور هاست؛ اما در عمل یکی از موثرترین و رایج ترین روش ها محسوب می شود. در ادامه به روش های دیگر می پردازیم:

سوپر شارژ Supercharging

سوپر شارژر هانیز مشابه توربوشارژ عمل می کند و هوا را به سیلندر هاتر رقیق می کند؛ اما انرژی لازم برای فشرده سازی هوا از میل لنگ تامین می شود. این روش می تواند در برخی کاربردها مزایایی داشته باشد؛ مانند پاسخ دهی بهتر در دور پایین موتور. اما به دلیل افزایش بار مکانیکی روی موتور، کارایی سوختی کمتری نسبت به توربوشارژ دارد.

ارتقای بهره وری احتراق

روش هایی مانند پاشش مستقیم سوخت با فشار بالا (GDI)، زمان بندی متغیر سوپاپ و چرخه های اتکینسون و میلر می توانند به بهبود بازده سوختی موتور کمک کنند. برای مثال، فناوری Multi Air فوایات باعث کاهش اتلاف انرژی و بهبود احتراق می شود که می تواند بدون نیاز به توربو تاحدزادی مصرف سوخت را پایین بیاورد

مقررات جهانی و واقعیت های بازار:

بسیاری از دولت ها در سراسر دنیا مقررات سخت گیرانه ای برای انتشار آلاینده ها و مصرف سوخت وضع کرده اند. این مقررات به گونه ای طراحی شده اند که سازندگان خودرو را به سمت کاهش مصرف سوخت و انتشار نیرو می برند. در چنین شرایطی، Downsizing یکی از مقرون به صرفه ترین راهکارها برای رسیدن به اهداف قانونی است؛ چراکه می تواند بدون نیاز به تغییرات بنیادی در تجزیه و تحلیل، بهبود قابل ملاحظه ای در کارایی ایجاد کند

هزینه و پیچیدگی جایگزین ها

اگرچه روش هایی نظیر هیبریدسازی، پیل سوختی یا الکتریکی کردن کامل خودروها وجود دارد، اما این روش ها در درجه نخست هزینه توسعه و تولید بسیار بالاتری دارند و همچنین نیازمند زیرساخت های کامل جهانی هستند در عین حال خودروها در عمر خود با برخی چالش ها از جمله دوام باتری مواجه هستند و موارد یاد شده به طور کلی سبب شده اند در کوتاه مدت نتوانند به اندازه Downsizing کارآمد باشند.

تقاضای مصرف کنند

در بسیاری از بازارها، مصرف کننده هنوز خواهان قدرت و تجربه رانندگی مشابه با موتورهای بزرگ است؛ Downsizing با استفاده از توربوشارژ سعی می کند این خواسته را برآورده کند؛ در حالی که مصرف سوخت را بهینه می کند.

آیا در طراحی و تولید موتورهای بنزینی همچنان باید کاهش حجم مدنظر خود و سازان باشد؟

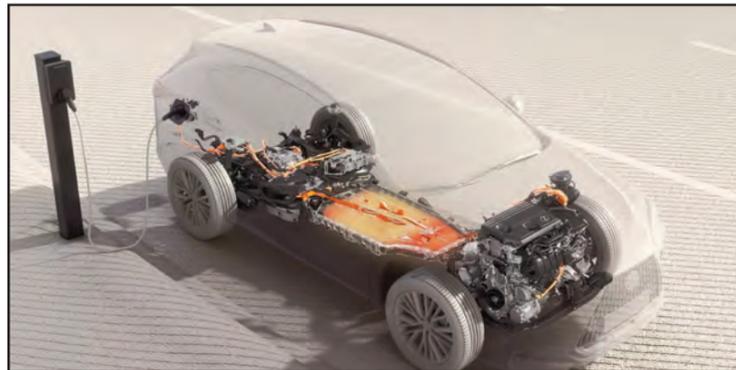
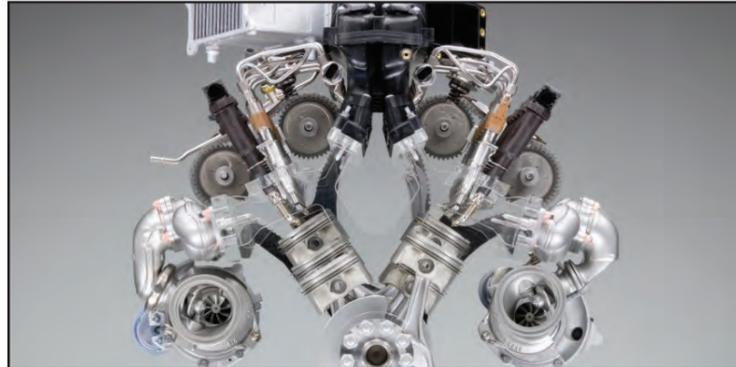
پاسخ کوتاه این است: بله؛ در کوتاه مدت این روند ادامه خواهد یافت؛ اما همراه با تکامل فناوری، حرکت به سمت موتورهای کوچکتر و به کارگیری روش های ترکیبی (ترکیب Downsizing، توربوشارژ، سیستم های هیبریدی و مکانیزم های نوین احتراق) به عنوان راه اصلی بهینه سازی ICE تازمانی که پایان کامل دوران موتورهای احتراق داخلی فرا برسد، ادامه می یابد. ناگفته نماند که در آینده و اکنون نیز مدل های هیبریدی و پلاگین هیبریدی در حال توسعه هستند و از پیشرفته های پر خوران توربوشارژ بهره خواهند گرفت.

نقش توربوشارژ در آینده

توربوشارژ هنوز یکی از موثرترین روش ها برای استفاده بهینه از موتورهای بنزینی است؛ چراکه اکثر گونه های خودرو قابل اعمال است. یعنی ساختار پیچیده اما قابل اعتمادی دارد که می تواند همراه با تکنیک های پیشرفته تر مثل توربوشارژ الکتریکی یا توربو دو مرحله ای بهبود یابد.

رقابت فناوری های نوین

در حالی که خودروهای هیبریدی و الکتریکی بخش بزرگی از بازار را به خود اختصاص داده اند، هنوز سراسری شدن این فناوری ها زمان بر است. بنابراین موتورهای کم حجم توربو تازمانی که شبیه و زیرساخت خودروهای الکتریکی تکامل یابد، هزینه های ساخت و نگهداری کاهش یابد و تقاضای جهانی به صورت کامل تغییر پیدا کند، بخشی از بازار را تشکیل خواهند داد



استفاده از سیستم های هیبریدی

ادغام موتورهای احتراق داخلی با موتورهای الکتریکی در سیستم های هیبریدی می تواند نیاز به حجم بالای موتور را کاهش دهد؛ چراکه موتور الکتریکی در بارهای پایین کار رانندگی را بر عهده می گیرد و کمک می کند که موتور احتراق داخلی در نقاط بهینه کار کند. این رویکرد در بسیاری از خودروهای امروزی دیده می شود.

کاهش وزن و مدیریت بهتر انرژی

روش های مهندسی مانند استفاده از مواد سبک تر، بهینه سازی ایرودینامیک و سیستم مدیریت انرژی می توانند به طور مستقل تاثیرات مثبتی بر مصرف سوخت و انتشار آلاینده ها داشته باشند؛ بدون این که صد درصد نیاز به توربوشارژ باشد.

استفاده از موتورهای الکتریکی تنها

در سطح وسیع تر، فناوری های الکتریکی و پیل سوختی جایگزینی برای موتورهای احتراق داخلی ارائه می دهند؛ اما در حال حاضر در بخش بزرگی از بازار هنوز این فناوری ها به دلایل زیر کامل جایگزین نشده اند:

زیرساخت شارژ گسترده نشده است؛

هزینه تولید باتری همچنان بالا است؛

بعضی بازارها به دلایل اقتصادی و فرهنگی دارای تقاضای بالای خودروهای احتراق داخلی هستند.

چرا راه دیگری جز کاهش حجم موتور نیست؟



اسکانیا «P320»؛ کاربرد و باکیفیت



کافی برای حمل بارهای سنگین می‌شود. این بیشترانه مطابق استانداردهای آلاینده‌گی سطح بالا (Euro 6) طراحی شده و به فناوری کاهش آلاینده‌گی SCR مجهز است تا هزینه‌های عملیاتی و مصرف سوخت بهینه شود. کامیون P320 با کابین سلیبر با روزانه قابل سفارش است و فضای مناسب برای راننده و سرنشین همراه فراهم می‌کند. داشبورد مجهز به سیستم‌های دیجیتال و امکاناتی مانند ABS، کروز کنترل، سیستم تهویه مطبوع و نمایشگر دیجیتال است تا تجربه رانندگی آسوده و ایمن باشد. قیمت اسکانیا P320 نو در سال ۲۰۲۵ حدود ۶۷ هزار دلار بوده است.

کامیون Scania P320 مدل ۲۰۲۵ یکی از محصولات برجسته سری P-Series شرکت سوئدی اسکانیا است که برای کاربردهای سبک تا متوسط در حمل و نقل جاده‌ای و تجاری طراحی شده است. این کامیون در بازارهای مختلف به ویژه در آسیا و اروپا محبوبیت پیدا کرده است و به عنوان یکی از گزینه‌های قابل اتکاد در بخش تریلر-کشنده تجاری شناخته می‌شود. این مدل مجهز به پیش‌ران ۹ لیتری دیزل ۶ سیلندر خطی است که حدود ۲۲۰ اسب بخار قدرت تولید می‌کند و گشتاور حدود ۱۶۰۰ نیوتون متر دارد. نیرو از طریق گیربکس ۱۲ سرعته منتقل می‌شود که موجب عملکرد روان و قدرت

سهم ناچیز پیکاپ‌های برقی از بازار اروپا

قاره سبز هنوز آماده وانت‌های الکتریکی نیست

در حالی که فروش خودروهای تمام برقی در اروپای سال گذشته به رکوردهای جدیدی رسیده، پیکاپ‌های برقی همچنان سهمی بسیار محدود از این بازار دارند



به بیش از ۷۰ هزار یورو می‌رسد. این در حالی است که در اروپا، بخش عمده تقاضای خودروهای برقی در بازه‌های قیمتی پایین‌تر و با تمرکز بر خودروهای شهری شکل گرفته است. در نتیجه، ترکیب «بدنه‌ای کم‌ظرفدار» و «قیمت بالا» باعث شده پیکاپ‌های برقی نتوانند همانند کراس‌اوورهای الکتریکی یا خودروهای کوچک شهری، رشد سریعی را تجربه کنند.

سیاست‌های اقلیمی؛ اولویت با ناوگان شهری
اتحادیه اروپا در چارچوب سیاست‌های کربن زدایی و تحقق اهداف اقلیمی، تمرکز ویژه‌ای بر برقی‌سازی ناوگان عمومی، اتوبوس‌های شهری و خودروهای سواری پر تیراژ دارد. در اسناد رسمی European Union نیز اولویت اصلی کاهش انتشار در بخش‌هایی است که بیشترین سهم را در تولید CO2 دارند. در این چارچوب، پیکاپ‌های شخصی که سهم اندکی از کل تردد شهری اروپا را تشکیل می‌دهند، در اولویت نخست سیاست‌گذاری قرار نگرفته‌اند. پانها و مشوق‌های خرید نیز عمدتاً به خودروهای سواری کوچک و متوسط اختصاص یافته است.

بازارهای پیشرو؛ بریتانیا و نروژ
در میان کشورهای اروپایی، برخی بازارها آمادگی بیشتری برای پذیرش خودروهای خاص برقی دارند. بریتانیا و نروژ به دلیل نفوذ بالای خودروهای الکتریکی و سیاست‌های حمایتی، می‌توانند به سبب تقاضای برای پیکاپ‌های برقی باشند. با این حال حتی در این کشورها نیز سهم وانت‌های الکتریکی از کل فروش خودروهای برقی بسیار ناچیز شده است. در نروژ که بیش از ۸۰ درصد فروش خودروهای نو در برخی ماه‌ها برقی است، تمرکز همچنان بر خودروهای سواری خانوادگی و کراس‌اوورهاست و پیکاپ‌ها در حاشیه قرار دارند.

آینده بازار؛ رشد تدریجی اما آهسته
با وجود سهم اندک در سال میلادی گذشته، برخی تحلیلگران معتقدند بازار پیکاپ‌های برقی در اروپا می‌تواند در نیمه دوم دهه جاری رشد تدریجی را تجربه کند. توسعه پروژه‌های ساختمانی سبز، نیاز شرکت‌های خدمات شهری به ناوگان کم‌آلاینده و سخت‌تر شدن مقررات آلاینده‌گی برای خودروهای دیزلی، می‌تواند به تدریج تقاضا برای وانت‌های برقی را افزایش دهد. با این حال، حتی در سناریوهای خوش‌بینانه نیز انتظار نمی‌رود این بخش در کوتاه‌مدت به سهمی دورقی از بازار خودروهای تجاری دست یابد.

۲۰۲۵؛ سال تثبیت، نه جهش
مرور داده‌های رسمی اروپایی نشان می‌دهد در سال ۲۰۲۵، فروش پیکاپ‌های برقی در اروپا در مقیاس چند هزار دستگاه برآورد می‌شود؛ رقمی که در برابر فروش حدود ۱.۸ میلیون خودرو سواری برقی، بسیار ناچیز است. در واقع، اگرچه برقی‌سازی در اروپا با سرعت ادامه دارد، اما این روند در همه کلاس‌های بدنه به یک اندازه پیش‌رفته است. پیکاپ‌های برقی هنوز در مرحله آمون بازار قرار دارند و برای تبدیل شدن به بازیگری جدی در قاره سبز، نیازمند کاهش قیمت، سازگاری بیشتر با نیازهای شهری و حمایت هدفمند سیاست‌گذاران هستند. تا آن زمان، می‌توان گفت سال ۲۰۲۵ برای پیکاپ‌های برقی در اروپا، سال «حضور محدود و نمادین» بود؛ حضوری که بیش از آن که نشان‌دهنده یک تحول ساختاری باشد، بیانگر آغاز مسیری طولانی برای پذیرش یک کلاس خودرویی جدید در بازاری متفاوت است.

چالش قیمت؛ مانع جدی توسعه
یکی دیگر از موانع رشد پیکاپ‌های برقی در اروپا، قیمت بالای این خودروهاست. میانگین قیمت پیکاپ‌های تمام برقی عرضه‌شده در بازار جهانی معمولاً بالاتر از ۵۰ هزار یورو است و در برخی موارد



بازار خودروهای برقی اروپا در سال میلادی گذشته یکی از پررونق‌ترین دوره‌های خود را پشت سر گذاشت. رشد مثبت نام خودروهای باتری برقی در بسیاری از کشورهای عضو اتحادیه اروپا ادامه یافت و سهم این خودروها از بازار سواری‌ها افزایش پیدا کرد. با این حال، در میان همه زیرشاخه‌های الکتریکی، یک بخش همچنان در حاشیه باقی مانده است: پیکاپ‌های تمام برقی. بررسی داده‌های منتشر شده از سوی نهادهای اروپایی نشان می‌دهد که برخلاف رشد قابل توجه خودروهای سواری برقی، وانت‌های پیکاپ الکتریکی در سال ۲۰۲۵ هنوز به یک جریان اصلی در بازار اروپا تبدیل نشده‌اند و تعداد فروش آن‌ها در مقایسه با سایر سگمنت‌ها بسیار محدود است.

رشد کلی بازار برقی؛ اما نه برای همه کلاس‌ها
بر اساس گزارش‌های منتشر شده از سوی «ACEA» (انجمن خودروسازان اروپا)، ثبت نام خودروهای سواری باتری برقی در اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۵ به حدود ۱.۸ میلیون دستگاه رسید و سهم این خودروها از کل بازار خودروهای نواز مرز ۱۷ درصد عبور کرد. این آمار نشان می‌دهد سیاست‌های حمایتی، استانداردهای سختگیرانه آلاینده‌گی و توسعه زیرساخت شارژ، همچنان موتور محرک برقی‌سازی در قاره سبز هستند. اما در همین گزارش‌ها، خبری از تفکیک مشخص پیکاپ‌های برقی دیده نمی‌شود. علت آن ساده است: حجم فروش این خودروها آن قدر پایین بوده که در بسیاری از آمارهای رسمی، در دسته کلی «خودروهای تجاری سبک» یا «کامیون‌های برقی» ادغام شده‌اند.

آمار کامیون‌های برقی؛ تصویری غیر مستقیم از بازار وانت‌ها
گزارش‌های منتشر شده از سوی CLECAT و همچنین داده‌های تحلیلی CCT نشان می‌دهد مجموع ثبت نام کامیون‌ها و وسایل نقلیه تجاری برقی (شامل سبک و سنگین) در اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۵ حدود ۱۲ تا ۱۳ هزار دستگاه بوده است. این عدد اگرچه نسبت به سال قبل رشد بیش از ۶۰ تا ۷۰ درصدی را نشان می‌دهد، اما در مقایسه با کل بازار خودروهای تجاری اروپا که چند صد هزار دستگاه در سال است، سهمی کمتر از چند درصد دارد. نکته مهم‌تر آن که بخش عمده این عدد مربوط به کامیون‌های شهری، توزیعی و ناوگان لجستیکی است و نه پیکاپ‌های دو کابین یا وانت‌های شخصی. به بیان دیگر، اگر کل بازار وسایل نقلیه تجاری برقی اروپا در سال ۲۰۲۵ حدود ۱۳ هزار دستگاه بوده، سهم پیکاپ‌های برقی از این رقم احتمالاً تنها چند هزار دستگاه یا حتی کمتر بوده است.

چرا پیکاپ برقی در اروپا جا نیفتاد؟
برخلاف بازار آمریکا که پیکاپ‌ها بخش مهمی از فرهنگ خودرویی و تقاضای خانوار را تشکیل می‌دهند، در اروپا این کلاس بدنه هیچ‌گاه سهم بالایی نداشته است. مصرف‌کننده اروپایی بیشتر به هاج‌بیک‌ها، کراس‌اوورها و خودروهای شهری علاقه‌مند است و وانت‌های بزرگ معمولاً بخش‌های کاری و حرفه‌ای مورد استفاده قرار می‌گیرند. از سوی دیگر، ابعاد بزرگ بسیاری از پیکاپ‌های برقی موجود در بازار جهانی با خیابان‌های باریک شهرهای اروپایی سازگاری کامل ندارد. همین موضوع باعث شده حتی مدل‌هایی که در آمریکا با استقبال روبه‌رو شده‌اند، در اروپا با احتیاط عرضه شوند. برای نمونه، شرکت تسلا با محصول پیکاپ خود، تمرکز اصلی را بر بازار آمریکای شمالی گذاشته و عرضه گسترده در اروپا را در اولویت نخست قرار نداده است. همچنین شرکت Rivian که با پیکاپ‌های الکتریکی خود شناخته می‌شود، حضور بسیار محدودی در بازار اروپا داشته است. از سوی دیگر، فورد نیز هر چند در اروپا فعال است، اما نسخه برقی پیکاپ‌های بزرگ خود را بیشتر در بازار داخلی آمریکا توسعه داده است.



جوان بسند، کابین مدرن و باکیفیتی نسبت به سایر هم‌کلاس‌های هموطن خود در بازار کشور دارد. همین پارامترها در کنار مشخصات فنی بسیار خوب مانند موتور ۲ سیلندر ۲ لیتری توربوشارژر توانسته جایگاه خاصی را برای آریزو ۸ فراهم کند. متناسب با آن چه گفته شد، طی ۱۰ روز اخیر این سدان فست‌بک جذاب کمترین کاهش قیمت را تجربه کرده و روز گذشته بدون تغییر بهاد در بازار با بهای ۴ میلیارد و ۷۸۵ میلیون تومان معامله شده است.

همواره استقبال از مدل‌های سدان در بازار خودرو ایران چشمگیر بوده است؛ از علاقه‌مندان به خودروهای خانوادگی گرفته تا جوانانی که عاشق گزینه‌های اسپرت هستند. بر این اساس فونیکس آریزو ۸ که بیش از یک سال است در بازار خودرو کشور مانده، حضور پیدا کرده، توانسته با نوع طراحی بدنه فست‌بک و آلمان‌های روز مانند چراغ به هم پیوسته در نمای عقب و خروجی چهار اگزوز، کاملاً موفق در بازار ظاهر شود. این خودرو علاوه بر طراحی خارجی



حفظ جایگاه سدان‌های لوکس در بازار

عقب‌نشینی قیمت خودرو زیر سایه «انتظار کاهشی» خریداران

گرفته‌اند. همین تغییر ذهنیت، سمت تقاضا را موقتاً منقبض کرده است. با این حال، پایداری این روند کاهشی به عوامل متعددی وابسته است؛ از جمله ثبات متغیرهای کلان اقتصادی، روند نرخ ارز، سیاست‌های عرضه خودرو و سازمان و نحوه مدیریت واردات. در صورتی که سیگنال افزایش جدیدی از متغیرهای بیرونی مخابره نشود، احتمال تداوم فضای احتیاطی در بازار وجود دارد. اما تجربه بازار خودرو نشان داده هر گونه شوک بیرونی می‌تواند به سرعت مسیر انتظارات را تغییر دهد. در مجموع، بازار خودرو در آستانه پایان سال با یک آزمون مهم مواجه شده است: آیا کاهش اخیر به اصلاحی مقطعی محدود می‌شود یا آغازگر یک دوره تعدیل جدی تر خواهد بود؟ پاسخ این پرسش را رفتار خریداران در روزهای پیش رو مشخص خواهد کرد.

به تعدیل نرخ‌های پیشنهادی شده‌اند. در بخش خودروهای داخلی، کاهش قیمت‌ها بیشتر در مدل‌هایی مشاهده می‌شود که طی هفته‌های گذشته رشد سریع‌تری را تجربه کرده بودند. در بازار محصولات مونتاژی نیز که همواره به دلیل وابستگی به نرخ ارز حساس‌تر هستند، نشانه‌هایی از اصلاح قیمت دیده می‌شود. خودروهای وارداتی نیز که طی ماه‌های اخیر تحت تاثیر انتظارات افزایشی و محدودیت عرضه بارش قیمت همراه بودند، اکنون با احتیاط خریداران روبه‌رو شده‌اند. «انتظارات تکنیکی» از بازار خودرو وارد فاز جدیدی شده است. در ماه‌های گذشته، ذهنیت غالب بر بازار خودرو، حرکت هم‌راستا با تورم عمومی و نرخ ارز بود؛ اما اکنون بخشی از معامله‌گران با این فرض که بازار به سقف‌های کوتاه‌مدت خود نزدیک شده، از خریدهای هیجانی فاصله

بازار خودرو روز گذشته با چرخشی معنادار در مسیر قیمت‌ها مواجه شد؛ به طوری که بهای برخی خودروهای داخلی، مونتاژی و حتی وارداتی در بازار آزاد کاهش یافت. این افت قیمتی اگرچه هنوز گسترده و عمیق ارزیابی نمی‌شود، اما از تغییر انتظارات تورمی در میان متقاضیان حکایت دارد؛ تغییری که می‌تواند سمت‌وسوی معاملات اسفندماه را تحت تاثیر قرار دهد. بررسی رفتار بازیگران بازار نشان می‌دهد کاهش اخیر بیش از آن که ناشی از افزایش عرضه یا سیاست‌گذاری جدید باشد، به افت تقاضای موثر بازمی‌گردد. خریداران در شرایط فعلی با این تصور که قیمت‌ها ظرفیت تعدیل بیشتری دارد، خریدهای خود را به تعویق انداخته‌اند. این تعویق تقاضا عملاً فروشندگان را در موقعیت انفعال قرار داده و برخی از آن‌ها برای جلوگیری از خواب سرمایه، حاضر

تحلیل
analysis

کامران طالبی فرد
کارشناس بازار

k.talebifard@autoworld.ir

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	کاهش
ام‌وی‌ام X33 کراس دنده‌ای (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۲۱۷	یک میلیارد و ۹۵۰	۰	کاهش
ام‌وی‌ام X33 کراس اتوماتیک (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۴۰۰	۲ میلیارد و ۲۲۰	۰	کاهش
ام‌وی‌ام IX55 PRO کسلنت اسپرت (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۸۱۳	۳ میلیارد و ۲۰۰	۰	کاهش
چری آریزو 5T اسپرت FLIE (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۵۷۲	۲ میلیارد و ۸۶۰	۰	کاهش
فونیکس FX پریمیوم FWD (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۵۰۴	۳ میلیارد و ۹۵۰	۰	کاهش
فونیکس آریزو 6 GT (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۱۹۰	۳ میلیارد و ۶۵۰	۰	کاهش
فونیکس آریزو 18 اکسلنت (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۹۷۳	۴ میلیارد و ۵۳۰	۰	کاهش
فونیکس تیگو 8 پرو مکس اکسلنت (۱۴۰۴)	۳ میلیارد و ۴۰۵	۵ میلیارد و ۹۰۰	۰	کاهش
اکستریم LX (۱۴۰۴)	۳ میلیارد و ۱۱۴	۵ میلیارد و ۵۰۰	۰	کاهش
اکستریم TXL (۱۴۰۴)	۴ میلیارد و ۴۷	۶ میلیارد و ۴۰۰	۰	کاهش
اکستریم VX (۱۴۰۴)	۵ میلیارد و ۱۱۵	۸ میلیارد	۰	کاهش
جک J4 اتوماتیک (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۲۳۵	یک میلیارد و ۷۹۰	۰	کاهش
جک SR3 (۲۰۲۳)	یک میلیارد و ۶۲۰	۲ میلیارد و ۵۵۰	۰	کاهش
بک X3 پرو (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۴۲۰	۲ میلیارد و ۲۰۰	۰	کاهش
کی‌ام‌سی A5 (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۹۵۰	۳ میلیارد	۰	کاهش
کی‌ام‌سی J7 (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۱۸۰	۳ میلیارد و ۵۰۰	۰	کاهش
کی‌ام‌سی T8 (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۱۹۵	۴ میلیارد	۰	کاهش
کی‌ام‌سی T9 (۱۴۰۴)	۳ میلیارد و ۵۰	۵ میلیارد و ۵۰۰	۰	کاهش

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
پراید ۱۵۱ (۱۴۰۴)	۵۶۳	۷۳۰	۰	کاهش
پراید ۱۵۱ بالایی پاششی (۱۴۰۴)	۵۷۰	۷۳۴	۰	کاهش
ساینا S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۰۴	۹۲۸	۰	کاهش
ساینا GX گانه (۱۴۰۴)	۶۰۹	۹۹۳	۰	کاهش
سهند تیپ S (۱۴۰۴)	۶۴۲	یک میلیارد و ۶۵	۰	کاهش
سهند اتومات (۱۴۰۴)	۸۲۴	یک میلیارد و ۳۲۰	۰	کاهش
اطلس S (۱۴۰۴)	۷۱۶	۹۸۳	۰	کاهش
اطلس (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۷۵۰	یک میلیارد و ۳۴	۰	کاهش
اطلس (با سانروف) (۱۴۰۴)	۷۸۰	یک میلیارد و ۱۲۰	۰	کاهش
کوییک GX (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۸۷	۹۳۰	۰	کاهش
کوییک GX-R (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	۵۲۰	۹۴۶	۰	کاهش
کوییک GX-R (با رینگ) (۱۴۰۴)	۵۲۳	۹۸۷	۰	کاهش
کوییک S (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۵۶۵	۹۲۵	۰	کاهش
کوییک RS (سفید مشکی) (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	۴۷۴	۹۲۹	۰	کاهش
کوییک IR اتومات (۱۴۰۴)	۹۰۰	یک میلیارد و ۱۴۰	۰	کاهش
شاهین (بدون سانروف) (۱۴۰۴)	۸۹۱	یک میلیارد و ۵۲۵	۰	کاهش
شاهین (سانروف و ESP) (۱۴۰۴)	۹۱۸	یک میلیارد و ۶۴۵	۰	کاهش
شاهین اتومات (۱۴۰۴)	۹۸۳	یک میلیارد و ۷۳۵	۰	کاهش
شاهین اتومات پلاس (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۲۲۸	۲ میلیارد	۰	کاهش
نیسان آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۷۸۹	یک میلیارد و ۵۳۶	۰	کاهش
نیسان دو گانه آپشنال (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	۸۳۵	یک میلیارد و ۴۴۰	۰	کاهش
نیسان دو گانه EX (۱۴۰۴)	۹۵۰	یک میلیارد و ۵۲۵	۰	کاهش
نیسان اکستند EX (۱۴۰۴)	۹۳۰	یک میلیارد و ۵۲۵	۰	کاهش
پادراو گانه (۱۴۰۴)	۹۰۰	یک میلیارد و ۵۵۰	۰	کاهش
کارون (با مانیتور) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۱۳۴	یک میلیارد و ۸۹۰	۰	کاهش
سورن پلاس XU7P (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۱۷۹	یک میلیارد و ۲۸۸	۰	کاهش
سورن پلاس XU7P (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۱۸۵	یک میلیارد و ۳۹۵	۰	کاهش
سورن دو گانه (مخزن کوچک) (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۳۲۴	یک میلیارد و ۴۳۵	۰	کاهش
سورن دو گانه (مخزن بزرگ) (دریچه برقی) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۲۶۲	یک میلیارد و ۴۰۰	۰	کاهش
سورن دو گانه (مخزن بزرگ) (دریچه سیمی) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۳۵۰	یک میلیارد و ۵۳۹	۰	کاهش
پژو ۲۰۷ موتور TU3 (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۱۲۸	یک میلیارد و ۲۸۰	۰	کاهش
پژو ۲۰۷ دنده‌ای هیدرولیک (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۲۸۸	یک میلیارد و ۴۷۲	۰	کاهش
پژو ۲۰۷ پاناراما تقا یافته (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۴۲۶	یک میلیارد و ۵۷۳	۰	کاهش
پژو ۲۰۷ پاناراما تقا یافته (با رینگ) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۶۳۲	یک میلیارد و ۶۰۵	۰	کاهش
پژو ۲۰۷ اتومات (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۵۲۵	یک میلیارد و ۷۶۰	۰	کاهش
پژو ۲۰۷ پانوراما اتومات تقا یافته (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۴۲۶	یک میلیارد و ۸۶۸	۰	کاهش
دنا پلاس (دنده) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۲۷۵	یک میلیارد و ۶۱۰	۰	کاهش
دنا پلاس توربو 6 دنده (بدون رینگ) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۴۴۸	یک میلیارد و ۶۴۳	۰	کاهش
دنا پلاس توربو 6 دنده (با رینگ) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۴۸۸	یک میلیارد و ۶۸۵	۰	کاهش
دنا اتومات آپشنال (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۷۲۰	یک میلیارد و ۹۸۸	۰	کاهش
تارا 6 دنده V1 پلاس (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۳۹۳	یک میلیارد و ۵۶۵	۰	کاهش
تارا اتومات V4 (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۶۷۷	یک میلیارد و ۸۸۲	۰	کاهش
رانا پلاس ارتقا (۸۵ گانه) (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۱۱۴	یک میلیارد و ۲۸۸	۰	کاهش
ری‌را (۱۴۰۴)	۳۲۷	۲ میلیارد و ۵۷۰	۰	کاهش
وانت آریسان 2 دو گانه سوز (۱۴۰۴)	۸۷۵	۹۵۰	۰	کاهش

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	کاهش
اشکودا سوپر 1،۴ لیتر توربو (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۷۹۸	۴ میلیارد و ۷۰۰	۰	کاهش
ام‌جی 4ev تمام برقی (۲۰۲۴)	۳ میلیارد و ۲۹۰	۴ میلیارد و ۵۰۰	۰	کاهش
ام‌جی 1،۵۵ لیتر (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۲۹۰	۳ میلیارد	۰	کاهش
ام‌جی GT (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۶۹۰	۴ میلیارد و ۱۰۰	۰	کاهش
اوتار 11 EV (۲۰۲۴)	۴ میلیارد و ۱۹۸	۱۳ میلیارد و ۷۰۰	۰	کاهش
ایرس HM5 EREV نیمه برقی (۲۰۲۴)	۵ میلیارد و ۶۷۰	۷ میلیارد و ۲۰۰	۰	کاهش
اینفینیتی اکسپلورر (۲۰۲۳)	۴ میلیارد	۴ میلیارد و ۲۰۰	۰	کاهش
آئودی Q5 e-tron تمام برقی (۲۰۲۴)	۵ میلیارد و ۶۵۷	۹ میلیارد و ۵۰۰	۰	کاهش
بامو 1eDrive X1 برقی (۲۰۲۵)	۰	۱۰ میلیارد و ۴۰۰	۰	کاهش
بامو X2 sDrive 18i (۲۰۲۵)	۰	۱۵ میلیارد	۰	کاهش
بامو X2 sDrive 25i (۲۰۲۵)	۰	۱۷ میلیارد	۰	کاهش
بامو iX3 Leading (۲۰۲۵)	۰	۱۶ میلیارد و ۵۰۰	۰	کاهش
بنز EQA260 تمام برقی (۲۰۲۵)	۰	۱۰ میلیارد	۰	کاهش
بنز GLB200 (۲۰۲۵)	۰	۱۳ میلیارد و ۳۰۰	۰	کاهش
بنز C200L (۲۰۲۵)	۰	۱۳ میلیارد و ۸۰۰	۰	کاهش
بنز EQE Sedan 500 تمام برقی (۲۰۲۵)	۰	۱۸ میلیارد	۰	کاهش
بستون T77 (۲۰۲۳)	۲ میلیارد و ۱۵۹	۴ میلیارد و ۱۰۰	۰	کاهش
بی‌و‌ای دی سانگ پلاس Dmi (۲۰۲۵)	۴ میلیارد و ۹۵	۶ میلیارد و ۷۵۰	۰	کاهش
بیجینگ X55 (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۶۵	۳ میلیارد و ۸۵۰	۰	کاهش
تانگ ۳۰۰-۲۰۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۵)	۳ میلیارد و ۵۲۰	۷ میلیارد و ۵۰۰	۰	کاهش
تویوتا bZ3 با لیت پرو (۲۰۲۴)	۲ میلیارد و ۹۸۶	۴ میلیارد و ۴۰۰	۰	کاهش
تویوتا رافور دو دیفرانسیل (۲۰۲۵)	۶ میلیارد و ۴۰۰	۹ میلیارد	۰	کاهش
تویوتا رافور دو دیفرانسیل ادونچر (۲۰۲۵)	۹ میلیارد و ۳۵۰	۱۰ میلیارد و ۹۰۰	۰	کاهش
تویوتا اولون هیبرید (۲۰۲۵)	۰	۱۱ میلیارد و ۵۰۰	۰	کاهش
تویوتا ایلدندر (۲۰۲۵)	۰	۷ میلیارد و ۸۰۰	۰	کاهش
تویوتا کم‌ری هیبرید پریمیوم ادیشن (۲۰۲۴)	۰	۸ میلیارد و ۵۰۰	۰	کاهش

مشاهده می کنند که بیش از ۳۰۰ بشکه بزرگ و ۱۰۰۰ گالن ۲۰ لیتری در یکی از سوله های اطراف دیو شده و تعدادی کارگر مشغول تخلیه هستند. «نعمتی گفت: «ماموران بلافاصله با بررسی موضوع متوجه می شوند که انواع روغن های خودرو را با مارک های تقلبی بسته بندی و به داخل کامیون ها منتقل که در محل پرونده تشکیل، و تحویل پلیس امنیت اقتصادی استان شد.» ارزش ریالی کالاها مکشوفه، بیش از ۹۰ میلیارد ریال برآورد شده است.

فرمانده انتظامی شهرستان تبریز از کشف روغن موتور خارجی قاچاق ۹۰ میلیارد ریالی و دستگیری دوفقر متهم در تبریز خبر داد. محمد نعمتی در گفت و گو با خبرنگار فارس در تبریز اظهار داشت: «برابر اعلام مرکز فوریت های پلیسی مبنی بر این که در یکی از مراکز تولید بسته بندی مواد شیمیایی مقادیر زیادی بشکه و گالن با مارک های خارجی ردوبدل می شود ماموران کلانتری ۲۵ کترو در بلافاصله به محل اعزام شدند.» این مقام انتظامی افزود: «ماموران پس از حضور در محل

کشف روغن موتورهای قاچاق ۹۰ میلیاردی در تبریز



وقتی دو غول آسیایی برای بازار روغن موتور پاکستان دست به دست هم می دهند؛

گامی تازه در رقابت روانکارهای آسیایی

همین نیاز است. ایدمیتسو به عنوان یکی از قدیمی ترین و معتبرترین تولیدکنندگان روانکار در زاین، سابقه ای بیش از یک قرن در توسعه روغن های موتور با فناوری های پیشرفته دارد. حضور مستقیم این شرکت در پاکستان و تولید یا عرضه رسمی روغن های Genuine، نشان دهنده تغییر رویکرد خودروسازان به سمت کنترل بیشتر کیفیت خدمات پس از فروش است.

روغن های NSPRINT با استانداردهای API SP و ILSAC GF 6A برای موتورهای بنزینی و API CI 4 برای موتورهای دیزلی عرضه شده اند؛ استانداردهایی که در سال های اخیر به دلیل سخت گیری های بیشتر در حوزه کاهش رسوبات، کنترل سایش و بهبود مصرف سوخت اهمیت ویژه ای یافته اند. انتخاب گریدهای 0W 20، 0W 30 و 5W 30 برای خودروهای هیبریدی و بنزینی جدید هیوندای نیز نشان می دهد که بازار پاکستان، مشابه بسیاری از کشورهای منطقه، به تدریج به سمت روغن های کم ویسکوزیته و سازگار با فناوری های نوین حرکت می کند. این روند در ایران نیز قابل مشاهده است، هر چند سرعت آن به دلیل ساختار ناهمگون ناوگان خودرو و محدودیت های واردات، کندتر بوده است نکته مهم دیگر، تاکید هیوندای نیشات بر «شرایط سوخت و جاده های محلی» است. این موضوع نشان می دهد که خودروسازان جهانی به خوبی دریافته اند که عملکرد واقعی روانکارها تنها به استانداردهای بین المللی وابسته نیست، بلکه کیفیت سوخت، اقلیم، الگوی رانندگی و وضعیت نگهداری خودرو نیز نقش تعیین کننده ای دارد. در کشورهایمانند پاکستان و ایران که کیفیت سوخت و شرایط رانندگی با استانداردهای اروپایی متفاوت است، توسعه روغن های موتور با فرمولاسیون بومی سازی شده می تواند به افزایش عمر موتور و کاهش هزینه های نگهداری کمک کند از منظر بازار، عرضه این محصولات ابتدا از طریق شبکه نمایندگی های هیوندای و سپس ورود به بازار خرده فروشی، نشان دهنده یک استراتژی مرحله ای برای تثبیت برند و ایجاد اعتماد مصرف کننده است. این الگو در بسیاری از کشورهای موفق بوده و می تواند برای بازار ایران نیز درس آموز باشد؛ به ویژه در شرایطی که مصرف کنندگان ایرانی با چالش های جدی در تشخیص روغن های اصل از تقلبی مواجه اند.

همچنین، حضور فعال ایدمیتسو در پاکستان می تواند پیامدهای منطقه ای داشته باشد. با توجه به نزدیکی جغرافیایی و شباهت های اقلیمی، احتمال دارد این شرکت در آینده به بازارهای همسایه نیز توجه بیشتری نشان دهد. اگر چه محدودیت های وارداتی ایران مانع ورود گسترده برندهای معتبر شده، اما افزایش رقابت در کشورهای همسایه می تواند فشار مثبتی برای ارتقای کیفیت تولید کنندگان داخلی ایجاد کند.

و ILSAC GF 6A برای خودروهای بنزینی سبک و API CI 4 برای موتورهای دیزلی سنگین. حسن منشا، مدیرعامل هیوندای نیشات موتور، در توضیح این همکاری اعلام کرده است که هدف از توسعه سری NSPRINT، فراهم کردن دسترسی مالکان خودروهای هیوندای در پاکستان به روانکارهایی است که از نظر کیفیت و عملکرد، کاملاً هم سطح استانداردهای جهانی این برند باشند. این خانواده جدید روغن موتور در چهار گریدهای ویسکوزیته



عرضه شده تا بتواند طیف گسترده ای از فناوری های موتور- کم ویسکوزیته و خودروهای ژاپنی و کره ای گرفته تا مدل های چینی- بسته بندی این محصولات در بطری های ۱ لیتری و ۴ لیتری انجام شده و در مرحله نخست، تنها از طریق نمایندگی های مجاز هیوندای در سراسر پاکستان قابل تهیه است. ریوتا تاکاسوگی، مدیرعامل ایدمیتسو لوب پاکستان، نیز در سخنانی این همکاری را نشانه ای از رابطه مستحکم میان هیوندای و ایدمیتسو دانسته و تاکید کرده است که هدف مشترک دو شرکت، ایجاد نوآوری در بازار روانکارهای پاکستان است. بر اساس برنامه ریزی انجام شده، پس از عرضه اولیه در شبکه نمایندگی ها، قرار است محصولات NSPRINT در مرحله بعد وارد بازار خرده فروشی نیز شوند تا دسترسی مصرف کنندگان گسترده تر شود. ورود روغن موتورهای جدید NSPRINT حاصل همکاری هیوندای نیشات موتور و شرکت ایدمیتسو، از چند منظر قابل توجه است: نخست، اهمیت راهبردی حضور برندهای معتبر جهانی در بازارهای نوظهور؛ دوم، نقش این همکاری ها در ارتقای استانداردهای فنی روانکارها؛ سوم، پیامدهای آن برای صنعت خودرو و بازار روانکارهای منطقه ای، از جمله ایران.

بازار پاکستان طی سال های اخیر با تنوع گسترده ای از خودروهای وارداتی و مونتاژی مواجه شده است؛ از برندهای ژاپنی و کره ای گرفته تا چینی. این تنوع، نیاز به روانکارهایی با طیف وسیع استانداردهای فنی را افزایش داده است. همکاری هیوندای نیشات با ایدمیتسو دقیقاً پاسخی به

در بسیاری از بازارهای نوظهور، تنوع خودروها و تفاوت کیفیت سوخت، چالش هایی ایجاد کرده که استفاده از روغن های عمومی یا غیر تخصصی را پرریسک کرده است. از سوی دیگر، ورود گسترده

خودروهای مجهز به فناوری های جدید- از موتورهای کم حجم توربوشارژ گرفته تا مدل های هیبریدی- نیاز به روانکارهایی با فرمولاسیون دقیق تر و سازگار با شرایط سخت گیرانه تر را افزایش داده است. در چنین فضایی، برندهای معتبر جهانی تلاش می کنند با ارائه محصولات اختصاصی و توسعه یافته برای شرایط محلی، اعتماد مصرف کنندگان را دوباره به دست آورند؛ اعتمادی که در بسیاری از کشورهای به دلیل رشد بازار روغن های تقلبی یا بی کیفیت آسیب دیده است.

از سوی دیگر، خودروسازان نیز دریافته اند که کیفیت خدمات پس از فروش، به ویژه در حوزه روانکارها، نقشی تعیین کننده در حفظ مشتریان دارد. به همین دلیل، همکاری با تولیدکنندگان معتبر روانکار به بخشی از استراتژی کلان آن ها تبدیل شده است. این همکاری ها معمولاً با هدف ارائه روغن های اختصاصی برای مدل های جدید، کاهش ریسک خرابی موتور و ایجاد یک زنجیره ارزش پایدار انجام می شود.

در چنین بستری، معرفی یک محصول جدید در حوزه روانکارها دیگر یک خبر ساده نیست؛ بلکه نشانه ای از تحول در نگاه صنعت خودرو به اهمیت روانکارهای تخصصی است. تحولی که می تواند مسیر بازارهای منطقه ای ایران را نیز تحت تاثیر قرار دهد و استانداردهای تازه ای را در انتخاب روغن موتور رقم بزند. گروه نیشات از طریق شرکت خودروسازی زیرمجموعه خود، «هیوندای نیشات موتور»، همکاری تازه ای را با شرکت «ایدمیتسو لوب پاکستان» آغاز کرده که نتیجه آن معرفی مجموعه جدیدی از روغن های موتور با نام NSPRINT است. این سری از روانکارها به عنوان روغن های اصلی (Genuine) برند هیوندای عرضه می شوند و هدف از توسعه آن ها، پاسخ گویی دقیق به نیاز رانندگان پاکستانی در شرایط واقعی جاده و کیفیت سوخت این کشور شده است. روغن های موتور NSPRINT به صورت تمام سنتتیک و با فرمولاسیون پیشرفته تولید شده اند و تمرکز آن ها بر سه محور اصلی است: محافظت پایدار از موتور، بهبود مصرف سوخت و حفظ پاکیزگی داخلی موتور در طول کارکرد. این محصولات مطابق با استانداردهای بین المللی روز دنیا تولید شده اند؛ از جمله API SP







فروش ویژه BAC X3



کشف ۱۸ میلیارد تومان لاستیک قاچاق در جنوب تهران



رئیس پلیس امنیت اقتصادی تهران بزرگ از کشف بیش از ۸۰۰ حلقه لاستیک قاچاق خبر داد و گفت: «کارشناسان ارزش کشف شده را بیش از ۱۸ میلیارد تومان بر آورد کردند.» به گزارش ایرنا از خبرگزاری پلیس، سردار مهدی افشاری توضیح داد: «با انجام اقدامات فنی و پلیسی مأمورین این پلیس موفق به کشف انبار کالای قاچاق در جنوب تهران شدند.» وی اظهار کرد: «در پی اقدامات اطلاعاتی مشخص گردید مقادیر کالای قاچاق خارجی در انباری در خیابان رجایی جنوب تخلیه و دیو شده که کالای خارجی را توسط خودروهای شونی از شهرهای جنوبی به اطراف تهران منتقل و سپس توسط وانت به این مکان منتقل و توزیع می‌کنند.»

سردار افشاری افزود: «مأمورین این پلیس محل موصوف را بازرسی که مشخص گردید محل انبار کالاهای بازرگانی بوده که کالاهای در سامانه ثبت نگردیده و مشاهده می‌کنند که مقادیر انبوهی کالای خارجی در محل دیو که طی استعلامات گمرکی مشخص شده اسناد گمرکی مربوط به سال‌های گذشته می‌باشد و مطابق با کالاهای مشکوفه نداشته است و فاقد هر گونه اسناد و مدارک گمرکی است.» این مسئول اضافه کرد: «کالاهای شامل: تعداد ۸۱۲ حلقه لاستیک به مارک‌های (جی تی، جین یو و توراندو) ساخت چین بوده که پرونده قضایی مربوطه تشکیل و به همراه متهم به مرجع قضائی معرفی شد.»

ترکیب تست‌های واقعی با مدل‌سازی دیجیتال؛

«نکسن تایر» استانداردهای زمستانی خود را ارتقا می‌دهد



سپهیل سیاوشی

s.siavashi@autoworld.ir

بازار تایرهای زمستانی در سال‌های اخیر وارد مرحله‌ای شده که دیگر نمی‌توان آن را صرفاً ادامه روندهای گذشته دانست. تغییرات اقلیمی، افزایش شدت نوسانات دمایی، رشد ناگهانی بارش‌های برف در مناطقی که پیش‌تر زمستان‌های ملایم داشتند و گسترش خودروهای مجهز به سیستم‌های کمکی پیشرفته، همگی باعث شده‌اند که استانداردهای عملکرد تایرهای زمستانی بازتعریف شود. در چنین شرایطی، تولیدکنندگان تایر با چالشی جدی روبه‌رو هستند؛ چگونه می‌توان محصولی ساخت که هم در دماهای بسیار پایین انعطاف‌پذیر بماند، هم روی سطوح یخ‌زده چسبندگی کافی ایجاد کند و هم در سرعت‌های بالا پایداری لازم را حفظ کند؟

این پرسش‌ها زمانی اهمیت بیشتری پیدا می‌کنند که بدانیم بخش قابل توجهی از بازار جهانی خودرو به سمت کراس‌اورها و SUVها حرکت کرده است؛ خودروهایی که وزن بیشتر و مرکز ثقل بالاتر دارند و بنابراین، نیازمند تایرهایی با طراحی دقیق‌تر و ترکیبات لاستیکی پیشرفته‌تر هستند. از سوی دیگر، رانندگان امروزی انتظار دارند تایرهای زمستانی نه تنها در برف و یخ، بلکه در شرایط خشک و مرطوب نیز عملکردی قابل پیش‌بینی داشته باشند. این یعنی تایر زمستانی باید چند نقش را همزمان ایفا کند؛ نقشی که تنها با تست‌های دقیق و توسعه مداوم امکان‌پذیر است. در این میان، اهمیت زیرساخت‌های تست و ارزیابی بیش از گذشته نمایان شده است. تست‌های زمستانی دیگر محدود به چند مسیر برفی ساده نیستند؛ بلکه شامل آزمایش‌های پیچیده روی سطوح یخ‌زده، برف فشرده، برف تازه،

آسفالت سرد و حتی مسیرهای شبیه‌سازی شده دیجیتال می‌شوند. تولیدکننده‌ای که بتواند این چرخه تست را کامل و استاندارد انجام دهد، شانس بیشتری برای عرضه محصولاتی دارد که در بازارهای سخت‌گیر اروپا و آمریکای شمالی پذیرفته شوند.

در چنین فضای، هر اقدام جدید در حوزه تست تایرهای زمستانی می‌تواند نشانه‌ای از تغییرات بزرگ‌تر در صنعت باشد؛ تغییراتی که نه تنها بر رقابت میان برندها اثر می‌گذارد، بلکه مسیر آینده فناوری تایر را نیز مشخص می‌کند. آن چه در ادامه می‌آید، نمونه‌ای از همین تلاش‌هاست؛ تلاشی که می‌تواند معادلات بازار تایرهای زمستانی را در سال‌های آینده دگرگون کند. شرکت Nexen Tire گام مهمی در توسعه تایرهای زمستانی برداشته و اعلام کرده است که مجموعه‌ای از آزمایش‌های تخصصی را برای ارزیابی عملکرد تایرهای خود در شرایط سخت زمستانی آغاز کرده است. این برنامه آزمایشی در یکی از معتبرترین مراکز تست زمستانی جهان انجام می‌شود؛ جایی که امکان بررسی رفتار تایر روی برف، یخ و سطوح فوق‌العاده سرد با دقت بالا فراهم است.

هدف اصلی این پروژه، سنجش عملکرد نسل جدید تایرهای زمستانی و تمام‌فصل Nexen در شرایط واقعی جاده‌ای است؛ شرایطی که شامل دماهای بسیار پایین، سطوح یخ‌زده، مسیرهای برفی فشرده و تغییرات ناگهانی چسبندگی است. این آزمایش‌ها به مهندسان Nexen کمک می‌کند تا ترکیب لاستیکی، طراحی آج و ساختار تایر را برای بهبود چسبندگی، ترمزگیری و پایداری در زمستان بهینه‌سازی کنند.

در جریان این برنامه تست، نمایندگان رسانه‌های اروپایی نیز حضور داشتند و از نزدیک با فرآیندهای آزمایشی و امکانات مرکز تست آشنا شدند. این حضور رسانه‌ای نشان‌دهنده اهمیت استراتژیک پروژه برای Nexen Tire و تلاش این شرکت برای تقویت جایگاه خود در بازار اروپا است؛ بازاری

که استانداردهای سخت‌گیرانه‌تری نسبت به بسیاری از مناطق جهان دارد. این مرکز تست که در نزدیکی دایره قطب شمال قرار دارد، بخشی از مجموعه UTAC است؛ یکی از بزرگ‌ترین و مجهزترین مراکز تست خودرو در اروپا. امکانات این مجموعه شامل پیست‌های یخ و برف، مسیرهای شبیه‌سازی شده و فضاهای آزمایشگاهی پیشرفته است که امکان بررسی دقیق رفتار تایر در شرایط مختلف زمستانی را فراهم می‌کند. در مراسم افتتاح رسمی این برنامه آزمایشی، «جونگ میونگ کیوم»، مدیر ارشد فناوری Nexen Tire، نیز حضور داشت. او تأکید کرد که این پروژه بخشی از راهبرد بلندمدت شرکت برای توسعه محصولات رقابتی در بازارهای سردسیر است. به گفته او، آزمایش‌های میدانی در کنار شبیه‌سازی‌های دیجیتال، به Nexen کمک می‌کند تا چرخه توسعه تایرهای زمستانی را کوتاه‌تر کرده و کیفیت محصولات را به سطح بالاتری برساند.



برای ارزیابی عملکرد تایرهای فعلی، بلکه برای توسعه نسل‌های آینده تایرهای زمستانی و تمام‌فصل نیز مورد استفاده قرار خواهد گرفت. این شرکت قصد دارد با تکیه بر داده‌های به‌دست‌آمده از این آزمایش‌ها، محصولات خود را برای بازارهای اروپایی، آمریکای شمالی و سایر مناطق سردسیر بهینه‌سازی کند. در نهایت، Nexen تأکید کرده است که این فعالیت‌ها بخشی از تعهد شرکت به ارتقای ایمنی رانندگی در زمستان و افزایش رقابت‌پذیری در بازار جهانی تایر است؛ بازاری که هر ساله با استانداردهای سخت‌گیرانه‌تر و انتظارات بالاتر مصرف‌کنندگان روبه‌رو می‌شود. تحولات اخیر در صنعت تایر، به‌ویژه در بخش تایرهای زمستانی، نشان می‌دهد که رقابت میان تولیدکنندگان جهانی وارد مرحله‌ای تازه شده است؛ مرحله‌ای که در آن توانایی تست، توسعه و اعتبارسنجی در شرایط واقعی اقلیمی بیش از هر زمان دیگری اهمیت پیدا کرده است. اقدام شرکت Nexen Tire در راناندازی مرکز تخصصی تست تایرهای زمستانی در ایوالو

فنلاند، نمونه‌ای روشن از این تغییر رویکرد است. این مرکز که در نزدیکی دایره قطب شمال و در مجموعه تست UTAC قرار دارد، امکان ارزیابی عملکرد تایرها در سخت‌ترین شرایط برفی و یخبندان را فراهم می‌کند. اهمیت این اقدام زمانی بیشتر مشخص می‌شود که بدانیم تایرهای زمستانی باید در دماهای بسیار پایین، روی سطوحی تا هشت برابر لغزنده‌تر از آسفالت خشک، عملکردی پایدار و قابل اعتماد ارائه دهند. این موضوع نیازمند ترکیب پیچیده‌ای از فناوری‌های مواد، طراحی آج، ترکیبات لاستیکی مقاوم در سرما و سیستم‌های تست دقیق است. Nexen Tire با افتتاح مرکز Purple Snow Ivalo، عملاً توانسته است چرخه توسعه محصول را کوتاه‌تر، کیفیت تست‌ها را استانداردتر و سرعت ورود محصولات جدید به بازار اروپا را افزایش دهد.

از منظر صنعتی، این اقدام یک پیام روشن دارد: بازار تایرهای زمستانی دیگر تنها به چند برند اروپایی یا ژاپنی محدود نیست و تولیدکنندگان کره‌ای نیز با سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های تحقیق و توسعه، در حال تثبیت جایگاه خود در این بخش هستند. حضور رسانه‌های اروپایی در مراسم افتتاحیه این مرکز نیز نشان می‌دهد که Nexen Tire قصد دارد اعتبار فنی و برندینگ خود را در بازار اروپا تقویت کند؛ بازاری که استانداردهای سخت‌گیرانه‌تری نسبت به بسیاری از مناطق جهان دارد. یکی از نکات مهم در این پروژه، ترکیب تست‌های فیزیکی با شبیه‌سازی‌های مجازی است. این رویکرد دو مزیت کلیدی دارد: نخست، کاهش هزینه و زمان توسعه؛ دوم، امکان بررسی رفتار تایر در سناریوهایی که باز تولید آن‌ها در دنیای واقعی دشوار یا پرخطر است. این هم‌افزایی میان تست‌های میدانی و مدل‌سازی دیجیتال، به Nexen Tire اجازه می‌دهد تا محصولات خود را با دقت بیشتری برای شرایط مختلف -از جاده‌های شهری یخ‌زده تا مسیرهای روستایی پوشیده از برف- بهینه‌سازی کند.

خودرو پیشنهادی	قیمت بازار تهران (یک جفت - ریال)	حداکثر سرعت (کیلومتر بر ساعت)	وزن قابل تحمل (کیلوگرم)	قطر رینگ (اینچ)	فاق تایر	سایز تایر (میلی‌متر)	مدل	گل تایر	کویر تایر (ایران)
ام‌وی ام ۱۱۰ - سایپا ۱۳۱ - سایپا ۱۳۲	۲۴,۸۰۰,۰۰۰	۱۹۰	۴۱۲	۱۳	۶۵	165/65R13		26 و KB12	
انواع پراید	۲۶,۰۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۴۱۲	۱۳	۶۰	175/60R13		KB2000	
پیکان - ریو - تیبا	۲۸,۰۰۰,۰۰۰	۱۹۰	۴۷۵	۱۳	۷۰	175/70R13		36 و KB14	
تیبا ۲	۲۶,۰۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۴۷۵	۱۴	۶۰	185/60R14		KB88	
پژو ۲۰۶ - پژو ۴۰۵ - پرشیا	۲۷,۴۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۵۳۰	۱۴	۶۵	185/65R14		22 و KB27	
سمند - تندر ۹۰ - دنا - ساندرو - ساندرو استپ وی - زانتیا	۲۸,۱۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۵۶۰	۱۵	۶۵	185/65R15		22 و KB27	
اسپریت انواع پژو	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۵۶۰	۱۴	۶۰	205/60R14		44 و KB77	
اسپریت سمند - تندر ۹۰ - دنا - ساندرو - ساندرو استپ وی	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۶۱۵	۱۵	۶۰	205/60R15		KB77	
دانگ فنگ H30 کراس - دنا پلاس توربو	۳۷,۴۰۰,۰۰۰	۲۴۰	۵۴۵	۱۶	۵۰	205/50R16		KB44	
مگان - سراتو - جک - S3 چری - X22 تویوتا پاریس	۴۰,۵۰۰,۰۰۰	۲۴۰	۶۱۵	۱۶	۵۵	205/55R16		KB55	
لیفان X60 - ام‌وی ام X33	۵۷,۰۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۸۵۰	۱۶	۶۵	215/65R16		KB66	
آریزو ۵ و ۶ - آریا	۴۳,۵۰۰,۰۰۰	۲۴۰	۵۸۰	۱۷	۵۰	205/50R17		KB55	
تویوتا کمری - سوناتا	۴۳,۷۰۰,۰۰۰	۲۷۰	۶۷۰	۱۷	۵۵	215/55R17		KB57	
ام‌وی ام X33S - هایما S5 - خودرو فردا SX5	۶۴,۹۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۷۱۰	۱۷	۶۰	215/60R17		KB66	
جانگان - سراتو	۵۵,۹۰۰,۰۰۰	۲۷۰	۶۱۵	۱۷	۵۰	215/50R17		KB200	
تیگو ۵ - سوزوکی وینارا - BYDS6	۶۱,۱۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۸۵۰	۱۷	۶۵	225/65R17		KB700	
هایما S7	۶۱,۶۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۹۰۰	۱۷	۶۵	235/65R17		KB700	
زاگرس - صحرا	۸۵,۷۰۰,۰۰۰	۱۸۰	۱,۰۶۰	۱۷	۶۵	245/70R17		KB444	
پرادو - پیکاپ فوتون - آسنا (آمیگو)	۸۷,۶۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۱,۱۲۰	۱۸	۴۵	265/65R17		KB900	
پیکاپ G9	۱۱۰,۳۰۰,۰۰۰	۱۹۰	۱,۲۸۵	۱۸	۵۵	285/70R17		KB909	
تیوولی	۵۵,۲۰۰,۰۰۰	۲۷۰	۶۵۰	۱۸	۵۵	215/45ZR18		KB200	
فونیکس FX - ری‌را - خودرو فردا T5 - سوپا M4	۶۰,۵۰۰,۰۰۰	۲۷۰	۶۹۰	۱۸	۵۵	215/55R18		KB300	
جک S5 - توسان - کوراندو	۵۹,۰۰۰,۰۰۰	۲۴۰	۷۵۰	۱۸	۶۰	225/55R18		KB500	
اسپورتیج - دیگنیتی	۶۶,۳۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۸۰۰	۱۸	۶۰	235/55R18		KB800	
تیگو ۷ - ب‌ام‌و ایکس ۳ (۲۰۲۰-۲۰۱۷) - رنو کولیسوس SWM	۶۱,۴۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۸۰۰	۱۸	۶۰	225/60R18		KB700	
سانتافه - اسپورتیج - هیوندای - IX55 لکسوس	۶۴,۶۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۸۷۵	۱۸	۶۰	235/60R18		KB700	
پیکاپ تویوتا - TB (کرمان خودرو)	۸۸,۵۰۰,۰۰۰	۲۱۰	۱,۰۶۰	۱۸	۶۰	265/60R18		KB900	
هایما BS - اکستریم LX	۶۷,۱۰۰,۰۰۰	۲۴۰	۸۲۵	۱۹	۵۵	225/55R19		KB700	
Tiggo 8 Plug	۶۵,۲۰۰,۰۰۰	۲۷۰	۷۷۵	۱۹	۵۰	R19 235/50		KB800	
سانتافه نیو - لکسوس RX - تویوتا راو۴ - سورنتو SX	۶۷,۲۰۰,۰۰۰	۲۴۰	۸۲۵	۱۹	۵۵	R19 235/55		KB700	
اکستریم TXL	۶۳,۸۰۰,۰۰۰	۲۷۰	۸۷۵	۲۰	۴۵	ZR20 245/45		KB545	
اکستریم VX	۶۴,۸۰۰,۰۰۰	۲۷۰	۸۵۰	۲۰	۵۰	ZR20 245/50		KB570	
فیدیلیتی - رکستون	۷۳,۵۰۰,۰۰۰	۲۷۰	۸۲۵	۲۰	۴۵	ZR20 255/45		KB555	





در ۱۸۷ روز ۲۴ فراخوان برای محصولات خود داشته‌است. این بررسی نشان می‌دهد تولیدکنندگانی که بیشترین میانگین تعداد روز بین گزارش فراخوان و اعلام نامه مالک برای رفع نقص را دارند حداقل ۷۵ فراخوان بین سال‌های ۲۰۲۰ میلادی تا ۲۰۲۴ میلادی را ثبت کرده‌اند. این نشان‌دهنده فراخوان‌هایی است که در آنها زمان بین گزارش فراخوان و تاریخی که تولیدکنندگان به مالکان در مورد در دسترس بودن راه‌حل‌هایی اطلاع داده‌اند، بیش از ۶۰ روز است. بر این اساس گروه خودروسازی فیات-کرایسلر سومین کمپانی در این فراخوان بود.

سازمان ملی ایمنی ترافیک بزرگراه ایالات متحده موسوم به NHTSA یکی از مرجع‌های مهم در زمینه استاندارد و ایمنی خودروسازی به حساب می‌آید که تست‌های سختگیرانه این سازمان منجر به ارتقای سطح کیفی و ایمنی در بسیاری از محصولات کمپانی‌های مطرح شده است. آمار بسیار جالبی بین سال ۲۰۲۰ میلادی تا ۲۰۲۴ میلادی از سوی این سازمان به صورت رسمی منتشر شده که مبنی بر فراخوان محصولات خودروسازان مطرح جهان است. در بازار ایالات متحده بین سال ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۴ میلادی گروه خودروسازی فیات-کرایسلر



فراخوان فیات-کرایسلر در ۲۰۲۴

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

تنگنای مالی قطعه‌سازان در پی جهش ۸۰ درصدی قیمت مواد اولیه

گرانی نهاده‌ها و آشفتگی ارزی، توان پرداخت حقوق و عیدی پرسنل را در شب عید کاهش داده و جلوگیری از تعدیل نیرو مستلزم رفع موانع بروکراتیک پرداخت است

نیمه دوم امسال بین ۷۰ تا ۸۰ درصد افزایش یافت. پیچ و مهره، فولاد آلیاژی، الکتروود و سایر مواد مصرفی رشد قیمت چشمگیری داشته‌اند.

شورمیح افزود: «در مورد نحوه مواجهه خودروسازان با این موضوع، باید میان شرکت دولتی و ایران خودرو و تفکیک قائل شد. خودروساز دولتی با تأخیر زیاد به توافقات قیمتی تن داده است. توافقات مربوط به نیمه اول سال با تأخیر نهایه‌ای شد و برای نیمه دوم هنوز در حال مذاکره و رایزنی هستند. اما در ایران خودرو، مجموعه سایپو افزایش‌های قیمتی را پذیرفته است و در حال تکمیل مستندات برای پرداخت‌های سه‌ماهه است. سوم است. برای سه‌ماهه زمستان نیز جلسات متعددی میان انجمن قطعه‌سازان و تیم اقتصادی سایپو برگزار شده و قول داده‌اند که تا هفته آینده تعیین تکلیف شود.»

وی ادامه داد: «در حال حاضر، کار گروه‌های تخصصی از جمله کارگروه قطعات پرس، مذاکرات دقیقی با معاونت اقتصادی ایران خودرو و هیات‌مدیره آن انجام داده‌اند. نتیجه این جلسات مثبت بوده و انتظار داریم در هفته پایانی اسفند، تصمیم‌نهایی اعلام شود تا هزینه‌های افزایش یافته مورد تأیید قرار گیرد. خوشبختانه ایران خودرو در این زمینه واکنش منطقی‌تری نسبت به خودروساز دولتی نشان داده است.»

ضعف حمایت‌های دولتی و ناکارآمدی کارگروه‌های تسهیل

شورمیح درباره نقش وزارت صمت در حمایت از زنجیره تامین خودرو اظهار داشت: «هر چند وزارت صمت کارگروه‌هایی تحت عنوان «کارگروه‌های تسهیل» برای حمایت از قطعه‌سازان تشکیل داده بود، اما در عمل امسال از ضعیف‌ترین دوره‌ها بوده است. کارگروه‌های تسهیل در زمینه‌هایی نظیر پرداخت تسهیلات بانکی، تقسیم بدهی‌های مالیاتی و تامین اجتماعی مأموریت داشتند؛ اما به دلیل مشکلات درون سازمانی نهادها، عملاً کارآمدی لازم نداشتند.»

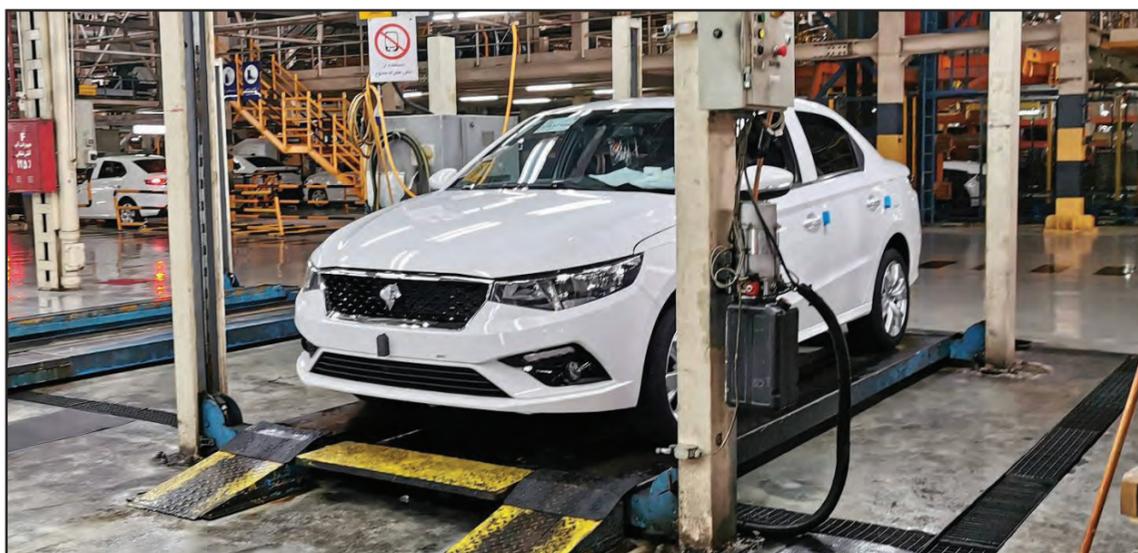
عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور افزود: «برای مثال، تامین اجتماعی که در سال‌های پیش امکان تقسیم بدهی تا ۶ ماهه یا یک سال را فراهم می‌کرد، اکنون حداکثر دو ماه تقسیم می‌کند. مدیران این سازمان نیز به صراحت اعلام می‌کنند که به دلیل فشار هزینه‌ها و الزامات پرداخت مستمری‌گیران، توان تعدیل تقسط را ندارند. این موضوع باعث شد بسیاری از واحدها نتوانند بدهی‌های خود را سامان دهند.»

وی تصریح کرد: «در حوزه بانکی نیز به دلیل محدودیت‌های اعمال شده از سوی بانک مرکزی، عملکرد بانک‌ها نسبت به سال گذشته به مراتب ضعیف‌تر شده است. تسهیلات محدودی پرداخت می‌شود و فرآیند تأیید وام‌ها بسیار زمان‌بر و دشوار است. همین ضعف حمایت‌های بانکی و بیمه‌ای، فشار مضاعفی بر واحدهای کوچک و متوسط قطعه‌سازی وارد کرده است.»

وضعیت نیروی انسانی در زنجیره قطعه‌سازی

عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور همچنین درباره وضعیت نیروی کار قطعه‌سازی به «دنیای خودرو» گفت: «طبق اطلاعاتی که در انجمن داریم، شرکت‌هایی که با ایران خودرو همکاری دارند نه تنها تعدیل نیرو نکرده‌اند، بلکه در برخی بخش‌ها افزایش نیرو نیز داشته‌اند. این امر ناشی از رشد تولید و تثبیت مالی نسبی این شرکت است. اما در مقابل، شرکت‌هایی که فقط با خودروساز دولتی همکاری می‌کنند، به دلیل افت تیراژ و انباشت خودروهایی ناقص، ناچار به تعدیل یا مرخصی‌های طولانی پرسنل شده‌اند.»

وی افزود: «اگر وعده‌های اخیر این خودروساز درباره پیش‌فروش‌های اسفندماه و افزایش تولید عملی شود، می‌توان امیدوار بود این تعدیل‌ها متوقف شود. قرار است در هفته آینده جلسه‌ای میان مدیرعامل آن مجموعه و انجمن قطعه‌سازان برگزار شود تا درباره احیای ظرفیت تولید تصمیم‌گیری شود.» شورمیح در پایان تأکید کرد: «در صورتی که این خودروساز دولتی هم به روند عادی تولید بازگردد، می‌توان از موج جدید تعدیل نیرو جلوگیری کرد؛ اما اگر شرایط فعلی ادامه یابد، ناگزیر برخی شرکت‌ها مرخصی‌های موقت را به تعدیل دائمی تبدیل خواهند کرد. در واقع، بقای اشتغال در زنجیره تامین، مستقیماً وابسته به استمرار تولید در خودروسازان است و هرگونه وقفه در این بخش، بلافاصله خود را در سطح اشتغال نشان می‌دهد.»



حضور دارند، هر گونه بی‌نظمی در سیاست‌های ارزی، تأثیر مستقیم بر تولید دارد. قطعه‌ساز نمی‌تواند بانوسان روزه‌ها از و تأخیر در تخصیص منابع، برنامه‌ریزی تولیدی منظم داشته باشد. در نتیجه، این وضعیت هم بر تیراژ تولید و هم بر کیفیت و ثبات زنجیره تامین اثر منفی گذاشته است.»

وی افزود: «در چنین شرایطی، انتظار می‌رفت وزارت صمت و بانک مرکزی با ساز کارهای دقیق‌تری به تامین ارز قطعه‌سازان ورود کنند. اما متأسفانه نظم مورد انتظار برقرار نشد و همچنان مشکلات تامین ارز از عوامل اصلی اختلال در قطعه‌سازی است.»

افت تولید در خودروساز دولتی

عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور در پاسخ به پرسشی درباره وضعیت تیراژ تولید قطعه‌سازان گفت: «قطعه‌سازانی که با تیراژ خودروساز دولتی همکاری می‌کنند، در ماه‌های اخیر با افت تولید شدید مواجه بوده‌اند. برآورد ما نشان می‌دهد که کاهش تولید در این بخش بیش از ۳۰ درصد بوده است. بخشی از خودروهایی تولید شده نیز به دلیل ناتمام بودن تامین قطعات، تجاری سازی نشده‌اند و همین امر باعث شده جریان مالی به



میترا شهبازی
m.shahbazi@autoworld.ir

تداوم پویایی صنعت قطعه‌سازی در آستانه سال نو، نیازمند هم‌افزایی هوشمندانه میان ارکان مالی و زنجیره تولید است. این بخش راهبردی با وجود تلاش برای ارتقای تیراژ، اکنون با چالش نوسان نرخ نهاده‌ها و محدودیت‌های ارزی دست‌وپنجه‌نرم می‌کند. صیانت از سرمایه‌های انسانی و حفظ شتاب تولید ملی در این مقطع، مستلزم تسهیل جریان نقدینگی و بازنگری در فرآیندهای حمایتی است. گذر موفق از فشارهای مالی پایان سال، تنها با تقویت تاب‌آوری این زنجیره استراتژیک و رفع موانع بروکراتیک در نظام پرداخت میسر خواهد شد.

فشار نقدینگی در ماه‌های پایانی سال ابوالفضل شورمیح، عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور با اشاره به شرایط اقتصادی قطعه‌سازان در ماه‌های پایانی سال به «دنیای خودرو» گفت: «طبق روال همه‌ساله، شرکت‌های تولیدی و قطعه‌سازی در اسفندماه بیشترین فشار مالی را تجربه می‌کنند؛ چرا که باید معوقات مالی، حقوق پرسنل، عیدی، سنوات و سایر پرداخت‌های پایان سال را تسویه کنند. امسال نیز با توجه به وضعیت اقتصادی پرسنل و خانوارها، امکان تأخیر در این پرداخت‌ها عملاً وجود ندارد.»

وی افزود: «حتی شرکت‌های بدون بدهی قبلی، در اسفندماه با جهش ۵ تا ۶ برابری هزینه‌های پرسنلی روبه‌رو هستند؛ چرا که باید حقوق دو ماه (بهمن و اسفند) را به همراه عیدی و سنوات به‌طور یک‌جا پرداخت کنند. تامین این حجم از نقدینگی در شرایط فعلی، بسیاری از قطعه‌سازان را با بن‌بست مالی مواجه کرده است.»

این مقام صنفی ادامه داد: «نکته مهم‌تر آن است که شرکت‌های پیمانکار نیز به شدت تحت فشار هستند. بسیاری از آن‌ها در ماه‌های اخیر با افزایش چک‌های برگشتی روبه‌رو بوده‌اند. در جلسه اخیر هیات‌مدیره انجمن هم این موضوع مطرح شد که بسیاری از شرکت‌ها به علت برگشت چک‌های خودروساز دولتی، دچار فلج مالی شده‌اند.»

شورمیح تأکید کرد: «با این حال، تلاش ایران خودرو در حفظ تداوم تولید امسال قابل تقدیر است؛ به‌ویژه آن که بخشی از بار مالی خودروساز دولتی را نیز به‌وش کشید و همین امر تاحدی به حفظ حیات قطعه‌سازی کمک کرد؛ چرا که اغلب قطعه‌سازان به‌صورت مستقیم با هر دو خودروساز کار می‌کنند.»

وی با اشاره به این که حتی گروه صنعتی ایران خودرو هم هنوز نتوانسته به‌طور کامل تعهد ۱۲۰ روزه پرداخت مطالبات را عملی کند، اضافه کرد: «از سوی دیگر، قیمت مواد اولیه و اقلام مصرفی مانند پیچ و مهره و الکتروود طی سه ماه گذشته بیش از ۸۰ درصد رشد داشته و این افزایش نه تنها نقدینگی شرکت‌ها را تهی کرده بلکه به دلیل نقدی شدن خریدها، فشار مالی مضاعفی بر قطعه‌سازان وارد کرده است. بانک‌ها نیز برخلاف گذشته همکاری کمتری دارند و تامین اعتبار از طریق آن‌ها به شدت دشوار شده است.»

بحران ارزی و اثر آن بر زنجیره تامین

شورمیح درباره تأثیر وضعیت ارزی کشور بر توان مالی و تولید قطعه‌سازان اظهار داشت: «پیش‌بینی ما این بود که با تکثر خرید ارز و ساماندهی بازار، ثبات نسبی ایجاد شود؛ اما متأسفانه نه تنها این اتفاق نیفتاد بلکه ناپایمانی و آشفتگی بیشتری در تامین ارز مشاهده می‌شود. در عمل، قطعه‌سازانی که واردات مواد اولیه یا قطعات نیمه‌ساخته دارند، نتوانسته‌اند ارز مورد نیاز را به موقع دریافت کنند.»

وی افزود: «در بسیاری از موارد، فرآیند تخصیص ارز با تأخیرهای طولانی مواجه است و در برخی موارد نیز اصلاً به دست قطعه‌ساز نمی‌رسد. این مساله باعث شده هزینه‌ها افزایش یابد و مشکلات گذشته تشدید شود. به همین دلیل، آن پیش‌فرض خوش‌بینانه‌ای که در مورد بهبود شرایط ارزی داشتیم، محقق نشد و امروز بسیاری از همکاران ما درگیر مشکلات جدی در این زمینه هستند.»

شورمیح تصریح کرد: «برای واحدهایی که در زنجیره تامین

نوبت

طبق روال همه سال ها شرکت‌های قطعه‌سازی در اسفندماه بیشتر بن فشار مالی را تجربه می‌کنند؛ چرا که باید معوقات مالی، حقوق پرسنل، عیدی، سنوات و سایر پرداخت‌های پایان سال را تسویه کنند

روز یکشنبه (۱۰ اسفندماه) فروش بلیت در کلیه مسیرها انجام می‌شود، به استثنای مسیرهای تهران - خواف، تهران - طبس و بالعکس و مسیرهای منتهی به مشهد مقدس. روز دوشنبه (۱۱ اسفندماه) فروش بلیت کلیه مسیرهای منتهی به مشهد مقدس و بالعکس (به همراه ظرفیت باقی‌مانده از روز قبل) انجام می‌شود، به استثنای مسیرهای تهران - مشهد، تهران - خواف، تهران - طبس، سمنان - مشهد و بالعکس. روز سه‌شنبه (۱۲ اسفندماه) فروش بلیت برای مسیرهای کلیه قطارهای مسیر تهران - مشهد، تهران - خواف، تهران - طبس، سمنان - مشهد و بالعکس (به همراه ظرفیت باقی‌مانده از روزهای یکشنبه و دوشنبه) انجام خواهد شد.

بیش فروش بلیت قطارهای مسافری برای بازه زمانی ۲۰ اسفند ۱۴۰۴ لغایت ۱۷ فروردین ۱۴۰۵، از روز یکشنبه ۱۰ اسفندماه طی سه روز متوالی آغاز خواهد شد. این پیش‌فروش برای مسیرهای رفت تا ۱۷ فروردین و مسیرهای برگشت تا ۱۸ فروردین در نظر گرفته شده است. فرآیند فروش بلیت در هر سه روز اعلام شده، طبق زمان‌بندی زیر انجام می‌شود:
 ساعت ۸:۳۰ صبح: فروش فقط به صورت غیر حضوری و اینترنتی،
 ساعت ۱۱:۰۰ صبح: فروش به صورت حضوری در دفاتر مجاز فروش بلیت،
 ساعت ۱۴:۰۰: فروش به صورت هم‌زمان (حضوری و اینترنتی).
 برنامه عرضه بلیت‌ها در روزهای یکشنبه، دوشنبه و سه‌شنبه به شرح زیر تفکیک شده است.



پیش‌فروش بلیت قطارهای نوروزی از دهم اسفندماه



توسعه زیرساخت همگام با ورود ناوگان پاک؛

تهران در مسیر تثبیت زیرساخت شارژ برقی قرار گرفت

تکمیل زنجیره هوشمندسازی شهری در کنار توسعه ایستگاه‌های شارژ، موضوع نگهداری و نوسازی دوربین‌های نظارتی سطح شهر نیز مورد تأکید قرار گرفته است.

اعلام فعال بودن بیش از ۸۵ درصد دوربین‌ها و برنامه‌ریزی برای نزدیک شدن به سطح فعالیت ۱۰۰ درصدی، نشان می‌دهد که مدیریت شهری توسعه زیرساخت را صرفاً به حوزه انرژی محدود نکرده و به ارتقای سامانه‌های کنترلی نیز توجه دارد. ترکیب ناوگان برقی با سامانه‌های هوشمند پایش ترافیک، می‌تواند به شکل‌گیری یک شبکه حمل‌ونقل پاک و کارآمد منجر شود؛ شبکه‌ای که در آن مصرف انرژی، جریان تردد و میزان آلایندگی به صورت یکپارچه مدیریت می‌شود.

گام‌های بعدی

با وجود پیشرفت‌های اعلام‌شده، استمرار این مسیر نیازمند چند پیش‌شرط است: تأمین پایدار برق، نگهداری منظم تجهیزات، آموزش نیروی انسانی و ایجاد مشوق‌های اقتصادی برای بهره‌برداران ناوگان. اگر این حلقه‌ها به‌درستی تکمیل شود، تهران می‌تواند در میان کلانشهرهای منطقه به یکی از پیشگامان حمل‌ونقل برقی تبدیل شود. در مجموع، توسعه زیرساخت‌های شارژ برقی در پایتخت را می‌توان نشانه‌ای از بلوغ تدریجی سیاست‌گذاری شهری در حوزه انرژی و حمل‌ونقل دانست. اعداد اعلام‌شده، صرفاً ظرفیت فنی نیستند؛ بلکه بیانگر شکل‌گیری اراده‌ای مدیریتی برای عبور از الگوی سنتی حمل‌ونقل و حرکت به سمت مدلی پایدارترند. اگر این روند با ثبات و برنامه‌ریزی ادامه یابد، تهران می‌تواند در سال‌های پیش‌رو، تصویر متفاوتی از حمل‌ونقل عمومی خود ارائه دهد؛ تصویری که در آن سهم انرژی پاک به‌طور محسوس افزایش یافته و زیرساخت، پیشاپیش آماده پاسخگویی به آینده است.

توجه است. در چنین شرایطی، توسعه ناوگان برقی به‌ویژه در بخش اتوبوس و تاکسی، می‌تواند نقش کلیدی ایفا کند.

ناوگان عمومی به دلیل پیمایش بالا، سهم بیشتری در تولید آلاینده‌ها دارد؛ بنابراین برقی‌سازی آن، اثر ضربتی تری نسبت به خودروهای شخصی خواهد داشت. اگر ظرفیت اعلام‌شده برای شارژ بیش از ۵۰۰ اتوبوس برقی به‌طور کامل مورد استفاده قرار گیرد، می‌توان انتظار داشت بخشی از فشار آلایندگی در کریدورهای پرتردد شهری کاهش یابد.

این اقدام البته به‌تنهایی کافی نیست، اما می‌تواند به‌عنوان یکی از ارکان سیاست جامع کاهش آلودگی هوا عمل کند.

نگاه زیرساختی به آینده حمل‌ونقل

تحولات اخیر نشان می‌دهد مدیریت شهری در حال حرکت به سمت نگاه زیرساخت‌محور به آینده حمل‌ونقل است.

در این رویکرد، توسعه فناوری‌های نوین پیش از آن‌که به صورت گسترده وارد چرخه بهره‌برداری شوند، با ایجاد بستری لازم همراه می‌شوند. ایجاد ایستگاه‌های شارژ در مقیاس‌های بزرگ، پیام روشنی برای سرمایه‌گذاران و تولیدکنندگان نیز دارد: بازار حمل‌ونقل شهری به‌سمت برقی شدن حرکت می‌کند.

چنین پیامی می‌تواند در تصمیم‌گیری فعالان اقتصادی، از واردکنندگان ناوگان گرفته تا شرکت‌های خدمات انرژی، اثرگذار باشد.

برای نوسازی گسترده ناوگان شهری را مهیا کند.

اثرات اقتصادی توسعه شارژهای برقی

برقی‌سازی ناوگان تنها یک اقدام زیست‌محیطی نیست؛ بلکه پیامدهای اقتصادی قابل توجهی نیز دارد. نخست آن‌که کاهش وابستگی به سوخت‌های فسیلی در ناوگان عمومی، به معنای کاهش هزینه‌های مستقیم سوخت و کاهش فشار بر منابع انرژی است. هر اتوبوس برقی که جایگزین اتوبوس دیزلی می‌شود، علاوه بر کاهش آلایندگی، هزینه‌های سوخت و بخشی از هزینه‌های نگهداری را نیز کاهش می‌دهد.

دوم آن‌که توسعه شبکه شارژ، خود به یک بازار خدماتی جدید منجر می‌شود. نگهداری تجهیزات، مدیریت انرژی، نرم‌افزارهای پایش و کنترل و خدمات فنی مرتبط، زنجیره‌ای از فعالیت‌های اقتصادی را فعال می‌کند. در صورت تداوم این روند، می‌توان انتظار داشت بخش خصوصی نیز با اطمینان بیشتری وارد حوزه سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های مرتبط شود. سوم آن‌که کاهش هزینه‌های درمانی و خسارات ناشی از آلودگی هوا، گرچه در کوتاه‌مدت در ترازنامه شهرداری منعکس نمی‌شود، اما در مقیاس کلان اقتصادی، اثری معنادار دارد. بهبود کیفیت هوا، بهره‌وری نیروی کار را افزایش می‌دهد و هزینه‌های اجتماعی را کاهش می‌دهد.

نکته دیگری که توسعه شبکه شارژ، خود به یک بازار خدماتی جدید منجر می‌شود. نگهداری تجهیزات، مدیریت انرژی، نرم‌افزارهای پایش و کنترل و خدمات فنی مرتبط، زنجیره‌ای از فعالیت‌های اقتصادی را فعال می‌کند. در صورت تداوم این روند، می‌توان انتظار داشت بخش خصوصی نیز با اطمینان بیشتری وارد حوزه سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های مرتبط شود. سوم آن‌که کاهش هزینه‌های درمانی و خسارات ناشی از آلودگی هوا، گرچه در کوتاه‌مدت در ترازنامه شهرداری منعکس نمی‌شود، اما در مقیاس کلان اقتصادی، اثری معنادار دارد. بهبود کیفیت هوا، بهره‌وری نیروی کار را افزایش می‌دهد و هزینه‌های اجتماعی را کاهش می‌دهد.

پیوند برقی‌سازی با مدیریت آلودگی هوا

تهران سال‌هاست با معضل آلودگی هوا دست‌وپنجه نرم می‌کند و سهم منابع متحرک در این آلودگی قابل

دستگاه تاکسی برقی نیز هست. این سطح از ظرفیت‌سازی به معنای آن است که سیاست‌گذار شهری، موضوع برقی‌سازی را نه به‌عنوان یک پروژه نمایشی، بلکه به‌عنوان بخشی از راهبرد میان‌مدت مدیریت حمل‌ونقل دنبال می‌کند. تجربه جهانی نشان داده است که موفقیت ناوگان برقی، بیش از آن‌که به تعداد خودرو وابسته باشد، به قابلیت اطمینان شبکه شارژ بستگی دارد. اگر راننده یا بهره‌بردار از دسترسی پایدار به شارژ مطمئن نباشد، انگیزه‌ای برای استفاده از ناوگان برقی شکل نمی‌گیرد.

همگام‌سازی زیرساخت با واردات ناوگان

یکی از نکات مهم در رویکرد اعلام‌شده از سوی مدیریت شهری، برنامه‌ریزی توسعه ایستگاه‌های شارژ متناسب با میزان واردات اتوبوس‌ها و تاکسی‌های برقی است. به بیان دیگر، توسعه سخت‌افزار شهری قرار است هم‌زمان با ورود ناوگان انجام شود تا از بروز ناترازی جلوگیری شود. در برخی کشورها، ورود شتاب‌زده خودروهای برقی بدون پیش‌بینی زیرساخت کافی، موجب شکل‌گیری صف‌های طولانی شارژ و کاهش رضایت عمومی شد. تهران تلاش کرده است از این تجربه‌ها درس بگیرد و مسیر معکوس را طی نکند. به همین دلیل اعلام شده که هفت ایستگاه جدید دیگر نیز در دست بهره‌برداری قرار دارد و دو ایستگاه تا پایان سال جاری افتتاح خواهند شد. با تکمیل این پروژه‌ها، ۲۳۴ دستگاه شارژ دیگر به شبکه موجود افزوده می‌شود. در نتیجه ظرفیت شارژ ۵۲۸ دستگاه اتوبوس برقی در شبانه‌روز و بیش از ۵۱۰۰ دستگاه تاکسی برقی فراهم خواهد شد. این جهش ظرفیتی، می‌تواند بستر لازم

گسترش زیرساخت‌های شارژ خودروهای برقی در پایتخت، این روزها وارد مرحله تازه شده است؛ مرحله‌ای که می‌توان آن را عبور از فاز نمادین به فاز تثبیت و ظرفیت‌سازی دانست. بهره‌برداری از هفتمین ایستگاه شارژ برقی در تهران، نه تنها یک افتتاح عمرانی، بلکه نشانه‌ای از شکل‌گیری یک شبکه منسجم برای پشتیبانی از ناوگان حمل‌ونقل عمومی برقی است؛ شبکه‌ای که اگر به‌درستی توسعه یابد، می‌تواند یکی از ستون‌های اصلی مدیریت آلودگی هوا و کاهش هزینه‌های عملیاتی شهر باشد. بر اساس اعلام اکبر اختیاری، مدیرعامل شرکت کنترل ترافیک شهرداری تهران، این ایستگاه در زمینی به مساحت ۱۳ هزار متر مربع احداث شده و با نصب ۴۰ دستگاه شارژ ۱۲۰ کیلوواتی، ظرفیت شارژ روزانه ۱۲۰ دستگاه اتوبوس برقی و ۹۶۰ خودروی برقی را فراهم کرده است. این اقدام، در مقیاس یک کلانشهر، صرفاً عدد نیستند؛ بلکه بیانگر عبور از مرحله آزمایشی و ورود به فاز عملیاتی گسترده‌اند.

عبور از مرحله آزمایشی

تهران طی سال‌های گذشته تجربه‌های پراکنده‌ای در حوزه خودروهای برقی داشته است؛ اما آن‌چه امروز در حال شکل‌گیری است، تفاوت ماهوی با اقدامات محدود پیشین دارد. اکنون ۱۳۰ دستگاه شارژ ۱۲۰ کیلوواتی در سطح شهر فعال است که امکان شارژ ۳۸۰ دستگاه اتوبوس برقی در چرخه ۲۴ ساعته را فراهم می‌کند. علاوه بر این، زیرساخت موجود پاسخگوی شارژ حدود هزار



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



Autoworld.ir

سه شنبه ۵ اسفند ۱۴۰۴. سال یازدهم. شماره ۲۴۹۶

نخستین روزنامه خودرویی جهان

دنیا کی خودرو

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

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

پست الکترونیکی: info@Autoworld.ir
نشانی اینترنتی: www.donyayekhodro.com
سامانه پیام کوتاه: ۳۰۰۶۷۴۰۰۰

نشانی: تهران - میدان هفت تیر - خیابان
مفتح جنوبی - خیابان ورگش - پلاک ۱۹ - ط ۳
تلفن تماس: ۰۲۱-۸۸۲۰۸۱۰۲-۸۸۲۰۶۷۴۱

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

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



بیل‌بورد
Billboard

خودرو؛ نمادی از سبک زندگی خانوادگی

در سال ۲۰۲۴ میلادی شورولت کمپین‌های تبلیغاتی مختلفی را برای سیلورادو راه‌اندازی کرده از جمله رویکرد Together Let's Drive که قدرت و گستردگی خانواده مدل‌های این برند را نشان داد و در رویدادهای بزرگ مانند World Series پخش شد. همچنین در پایان همین سال، یک تبلیغ ویژه تعطیلات با محوریت Silverado کلاسیک ۱۹۷۸ و تعریف سبک زندگی یک خانواده موفق طراحی شد که نشان داد این پیکاپ فراتر از محصول بوده و نماد پیوندهای خانوادگی است.

مزایا و معایب خودروهای پلاگین-هیبریدی

خودروهای پلاگین-هیبریدی (PHEV) در مقایسه با مدل‌های بنزینی سنتی و نسخه‌های کاملاً برقی از امتیاز بالاتری برخوردارند؛ با این حال انتخاب آن‌ها می‌تواند متأثر از نوعی سبک زندگی خاص باشد. بر این اساس پلاگین-هیبریدی‌ها قابلیت حرکت با موتور الکتریکی برای پیمودن مسافت‌های کوتاه شهری و سپس استفاده از موتور احتراق داخلی برای سفرهای طولانی را دارند و این مساله به‌خودی خود تأثیر قابل توجهی در کاهش میزان آلودگی هوا در کلان‌شهرهای کشور دارد. ضمن این‌که رانندگی روزمره در حالت تمام‌الکتریکی می‌تواند مصرف سوخت خودرو را بین ۵۰ تا ۹۰ درصد کاهش دهد و این مساله تأثیر چشمگیری روی هزینه سوخت مصرفی و به‌طور کلی هزینه نگهداری از خودرو دارد. این درحالی است که امتیازات مالیاتی و مشوق‌های دولتی در برخی کشورها می‌تواند بخشی از هزینه اضافی خرید را جبران کند. با این حال، این مدل خودروها دارای معایبی نیز هستند. به‌عنوان مثال مدل‌های پلاگین-هیبریدی در مقایسه با خودروهای بنزینی یا حتی هیبریدهای ساده معمولاً از قیمت بالاتری برخوردارند که می‌تواند سرمایه‌گذاری اولیه برای خرید این مدل خودروها را چالش برانگیز کند. همچنین بسیاری از مالکین گزارش داده‌اند که اگر باتری این مدل خودروها به‌صورت منظم شارژ نشود، مزایای مصرف سوخت کاهش می‌یابد و حتی ممکن است مصرف سوخت خودرو در برخی شرایط به دلیل وزن باتری، بیشتر از مدل‌های معمولی باشد. از منظر نگهداری نیز سیستم‌های دوگانه موتور پیچیدگی و هزینه‌های تعمیر بیشتری نسبت به خودروهای تک‌سیستم دارند و گزارش‌های تخصصی نشان می‌دهند که برخی پلاگین-هیبریدی‌ها یا PHEV‌ها مشکلات قابل توجهی دارند که ممکن است در بلندمدت اعتمادپذیری را تحت تأثیر قرار دهند. در نهایت به باور کارشناسان پلاگین-هیبریدی‌ها برای بازار ایران که زیرساخت مناسبی برای ایستگاه‌های شارژ ندارد، بهترین گزینه به‌شمار می‌روند.

حرف آخر

The Last Word

حمید محمدی

روزنامه نگار



کی‌ام‌سی T8
با ۷۵ میلیون تومان کاهش
قیمت در بازار ۳ میلیارد و ۷۳۵
میلیون تومان ارزش‌گذاری شد



فونیکس تیگو ۷
با ۲۰ میلیون تومان کاهش
قیمت در بازار ۴ میلیارد و ۳۳۰
میلیون تومان ارزش‌گذاری شد



سیتروئن C3-XR با
۱۰۰ میلیون تومان کاهش
قیمت در بازار ۳ میلیارد و ۹۰۰
میلیون تومان ارزش‌گذاری شد



ری‌را با ۲۷ میلیون تومان
کاهش قیمت در بازار
۲ میلیارد و ۴۹۸ میلیون تومان
ارزش‌گذاری شد

قیمت خودرو روز گذشته در بازار کاهش یافت



ایستاموتورارس

اتهمس‌هانی
حس خوب، خرید مطمئن

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



ارتباط با ما

021-22666698 | 021-26203814



ECHO

WWW.LAMARI.IR



ARIAN MOTOR



LAMARI

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

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