



«تلوراید»؛ بلند قامت
لوکس کره‌ای

۱۲ صفحه



رئیس شورای سیاست‌گذاری

ما و عربستان!

هفته گذشته طی مراسمی با حضور نمایندگان رسانه‌های اکثر کشورهای جهان آغاز فعالیت صنعت خودرو عربستان به جهانیان اعلام شد. همچنین گفته شد برند صنعت خودرو آن کشور «سیر» و محصولات آن به نام «اکزویات» به‌زودی در سراسر جهان عرضه می‌شود. دو خودرویی که در این مراسم معرفی شد. - ۲ صفحه

تیتراهای امروز

Titles

از تعرفه خودروهای چینی تا شروط دریافت مشوق
و الزامات سخت‌گیرانه زیرساختی؛

حمایت مالی برای خرید خودرو در قاره سبز کاهش یافته است

۷ صفحه

رکوردشکنی تولید «پارس خودرو» در شهریور ماه

۱۰ صفحه

تردد ۱۶ هزار دستگاه کشنده باسن بیش از نیم قرن در کشور

۲ صفحه

معادله قیمت، فناوری و خدمات در آستانه تغییر؛

رقابت اروپا و چین در بازار کامیون وارد مرحله تازه‌ای شد

۹ صفحه

دستورالعمل جدید تنظیم بازار خودرو ابلاغ شد؛

تغییر در فرمول قیمت گذاری خودرو توسط شورای رقابت

شورای رقابت نسخه به‌روزشده دستورالعمل تنظیم بازار خودرو سواری را با آخرین اصلاحات تا ۲۴ شهریور ۱۴۰۵ ابلاغ کرد؛ دستورالعملی که بر پایه مصوبه جلسه ۵۳۳ تدوین شده...
- ۵ صفحه

کاهش ۲۰۰ میلیونی قیمت خودرو هم این روزها
دیگر برای مشتریان جذاب نیست!

ریزش تقاضا در آغاز پاییز فروشندگان خودرو را ناامید کرد

۷ صفحه

«کسوبات»: ورود ۱۰۰۰ اسپنخار
به دنیای برقی

عربستان به جرگه خودروسازان پیوست

۸ صفحه

از انبساط و تامین ارزان تا زنجیره‌های
چندمنطقه‌ای، هوشمند و منعطف؛

قطعه‌سازان جهان زنجیره تامین را از نومی سازند

۱۴ صفحه



رقابت داغ ابعاد و قیمت خودروهای کره‌ای با رقبای آلمانی وارد سگمنت جدیدی شد؛ - ۶ صفحه

خطونشان کره‌ای‌ها برای محصولات برقی «فولکس واگن»

اتمسفرانی
حس خوب، خرید مطمئن

AZINA DRIVE

اقساط ۶ ماهه بدون بهره

تحویل ۳۰ روزه



فروش ویژه QASHQAI

فروش

اتمسفرانی
حس خوب، خرید مطمئن

LAMARI NEO

با سه طرح ویژه

۱

اقساط بلند مدت

قیمت قطعی

۲

اقساط بدون بهره

تحویل ۳۰ روزه

۳

خرید نقدی



LAMARI

نمایندگی کد ۲۱۰۵۵ آرین موتور



ارتباط با ما

۰۲۱-۲۲۸۱۴۴۴۰-۱



محتوادر واکنش به ادعای ماسک اعلام کرد اگر تسلا بتواند پیش از سال ۲۰۲۷ یک دستگاه سایبر کب را با قیمت کمتر از ۳۰ هزار دلار به مشتریان تحویل دهد، حاضر است موهایش را به صورت زنده مقابل دوربین بترشد. این اظهار نظر به سرعت در شبکه‌های اجتماعی مورد توجه قرار گرفت و حتی Elon Musk نیز در واکنش به آن نوشت: «تفاقی خواهد افتاد.» در ماه‌های گذشته اطلاعات بیشتری از سایبر کب منتشر شد. تسلا اعلام کرد این خودرو حدود ۴۸۲ کیلومتر برد حرکتی خواهد داشت و از فناوری‌های جدید تولید برای کاهش هزینه‌ها بهره می‌برد. حتی در فوریه ۲۰۲۶ نخستین نمونه تولیدی آن از خط مونتاژ کارخانه تگزاس خارج شد و همین موضوع باعث شد بسیاری تصور کنند تسلا به برنامه زمانی خود نزدیک شده است. با این حال، رویداد تازه تسلا در اوایل سپتامبر نتوانست گره اصلی ماجرا را باز کند.

کمتر از چهار ماه تا پایان سال ۲۰۲۶ باقی مانده و حالا به نظر می‌رسد Marques Brownlee، یوتیوبر مشهور دنیای فناوری که بیشتر با نام MKBHD شناخته می‌شود، در آستانه پیروزی در شرطی عجیب با تسلا قرار دارد. موضوع این شرط به پروژه جاه‌طلبانه Tesla Cybercab بازی می‌گردد؛ خودرویی کاملاً خودران که ایلان ماسک دو سال پیش وعده تولید آن به عرضه آن را پیش از سال ۲۰۲۷ مطرح کرده بود. ماجرا از مراسم We, Robot، در اکتبر ۲۰۲۴ آغاز شد؛ جایی که تسلا از سایبر کب، روبات و نسل جدید روبات اپتیروس رونمایی کرد. در آن زمان، Elon Musk اعلام کرد این خودرو بدون فرمان و بدون پدال با قیمتی کمتر از ۳۰ هزار دلار به دست مشتریان خواهد رسید و تولید آن به پیش از آغاز سال ۲۰۲۷ آغاز می‌شود. با وجود این وعده خوش‌بینانه، براولی نسبت به تحقق آن تردید داشت. این تولیدکننده

احتمال باختن «تسلا» به یوتیوبر فناوری



عضو هیات علمی دانشگاه علامه طباطبائی در گفت‌وگو با «دنیای خودرو»:

واردات بدون رقابت فقط جابه‌جایی انحصار است



نهاد علی بیک‌زاده

n.beykzadeh@autoworld.ir

اگر هدف از واردات، ایجاد رقابت باشد، ابتدا باید مشخص کنیم درباره چه میزان رقابت صحبت می‌کنیم. واردات چند ده هزار دستگاه خودرو به بازاری که تولید داخلی و تقاضای بسیار بالایی دارد، به تنهایی نمی‌تواند ساختار بازار را تغییر دهد. واردات زمانی می‌تواند اثر رقابتی داشته باشد که در کنار حجم مناسب، با تنوع واقعی محصولات، دسترسی مصرف‌کننده و کاهش موانع ورود همراه شود. ما نباید تعداد خودروهای وارد شده را با میزان رقابتی شدن بازار یکی بدانیم. ممکن است تعداد واردات افزایش پیدا کند، اما اگر واردکننده، شبکه فروش، نحوه تخصیص خودرو و قیمت‌گذاری همچنان در اختیار تعداد محدودی از بازیگران باشد، رقابت مورد انتظار شکل نمی‌گیرد. در چنین شرایطی، ممکن است انحصار از تولید به بخش دیگری از زنجیره منتقل شود.

بنابراین پرسش اصلی این نیست که چه تعداد خودرو وارد کرده‌ایم؟ پرسش این است که آیا مصرف‌کننده واقعا انتخاب بیشتری پیدا کرده است یا نه؟ اگر پاسخ منفی باشد، افزایش واردات به تنهایی نمی‌تواند مساله رقابت را حل کند.

اما در سال‌های اخیر، علاوه بر واردات، تعداد قابل توجهی شرکت مونتاژکننده نیز وارد بازار شده‌اند. انتظار می‌رفت همین شرکت‌ها بتوانند انحصار دو خودرو ساز بزرگ را بشکنند. چرا این اتفاق رخ نداد؟ چون افزایش تعداد تولیدکنندگان الزاماً به معنای افزایش رقابت نیست. بازار خودرو نه یک بازار رقابتی کامل است و نه یک انحصار شفاف؛ در یک وضعیت بینابینی قرار گرفته است. وقتی سرمایه‌گذار خارجی بزرگ و خودرو ساز جهانی به صورت مستقیم در بازار حضور ندارد، بسیاری از شرکت‌هایی که تحت عنوان تولیدکننده فعالیت می‌کنند، در واقع در سطح مونتاژ باقی

مانده‌اند. صنعت خودرو در حالی وارد مرحله تازه‌ای از سیاست‌گذاری شده که افزایش واردات، رشد مونتاژ خودروهای چینی و تغییر شیوه قیمت‌گذاری هنوز نتوانسته‌اند مساله اصلی بازار را حل کنند. قرار بود ورود خودروهای خارجی، چه به شکل کامل و چه در قالب تولید مشترک و مونتاژ، به افزایش رقابت، کاهش هزینه و ارتقای کیفیت منجر شود؛ اما تجربه سال‌های اخیر نشان می‌دهد افزایش تعداد برندها لزوماً به معنای شکل‌گیری بازار رقابتی نیست. از سوی دیگر، رشد مونتاژ خودروهای چینی نیز هنوز نتوانسته به شکل‌گیری یک زنجیره عمیق تولید منجر شود. وابستگی به قطعات وارداتی، محدودیت تیراژ، ضعف صادرات و نبود سرمایه‌گذاری مستقیم خودروسازان بزرگ جهانی، از جمله مسائلی است که همچنان در ساختار صنعت خودرو وجود دارد. امراله امینی، اقتصاددان و عضو هیات علمی دانشگاه علامه طباطبائی در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» معتقد است: «مساله خودرو را نمی‌توان تنها با افزایش واردات یا تغییر قیمت کارخانه حل کرد و ریشه مشکلات را باید در ساختار صنعت و نحوه شکل‌گیری رقابت جست‌وجو کرد.»

با وجود افزایش واردات خودرو در سال جاری، هنوز نشانه‌روشنی از این که واردات توانسته باشد ساختار بازار را رقابتی کند، دیده نمی‌شود. آیا اساساً واردات فعلی ظرفیت ایجاد رقابت را دارد؟

خودمان ابتکار عمل را به دست بگیریم و یا حداقل از تجارب مفید کشورهای دیگر بهره‌جوییم؛ اما دریغ از گوش شنوا!

کره‌ما لزی و کشور چین که چون ما بوده‌اند روز نخستین

ز ایران گوی سبقت را ربودند چه خودروها به ما صادر نمودند!

اگر در عزم‌مان و برنامه‌های توسعه این صنعت تغییری ایجاد نکنیم، باید همچنان بسراییم و بخوانیم:

اگر این شیوه‌ها باید ادامه مدیران را بود این، کارنامه

به زودی کشور بحرین و افغان به جای سوئد و ژاپن و آلمان

بیا بید در دشان در مان نمایند ره دشوارشان آسان نمایند

حال؟ که دولت آقای دکتر مسعود پزشکیان وعده تدوین استراتژی جامع را داده است، امیدواریم هر چه زودتر بدون عیب و نقص آن را آماده و جهت اجر ابلاغ کند تا ما هم با صنعت خودرو و پویا و توسعه یافته خود در بازارهای جهانی حرف‌های مهمی برای گفتن داشته باشیم. چون همه تمهیدات در ایران فراهم است.

فرجام سخن این که: در ادبیات غنی فارسی ضرب‌المثل‌های خوبی داریم؛ به عنوان مثال «خواستن توانستن است.» اگر ما هم بخواهیم می‌توانیم جایگاه شایسته‌تری در جهان و در صنعت خودرو داشته باشیم و افسوس توسعه و پیشرفت دیگران را نخوریم.

مباد روزی که در صف آخرین خودروساز جهان قرار گیریم؛ چرا که راهی که تا الان رفته‌ایم، نادرست بوده و اولویت‌دارترین هدف مادر این صنعت باید اصلاح اشتباهات گذشته باشد.

ما و عربستان!

هفته گذشته طی مراسمی با حضور نمایندگان رسانه‌های اکثر کشورهای جهان آغاز فعالیت صنعت خودرو عربستان به جهانیان اعلام شد. همچنین گفته شد برند صنعت خودرو آن کشور «سیر» و محصولات آن به نام «اگزوبت» به زودی در سراسر جهان عرضه می‌شود. دو خودرویی که در این مراسم معرفی شد یک سدان تمام‌برقی با قدرت ۸۵۰ قوه اسب بخار و ۱۰۰۰ نیوتون متر گشتاور و خودرو دوم هم ۸۵۰ اسب بخار قدرت داشته و از ۱۰۰۰ نیوتون متر گشتاور بهره می‌برد. خودرو اخیر به صورت «اسیووی» بوده و قادر است با یک بار شارژ ۵۶۰ کیلومتر طی طریق کند. همچنین اعلام شد برند خودروسازی عربستان با نام «سیر» و با عنوان خودروساز ملی این کشور برای خودروهای برقی شکل گرفت و دیگری هم که «اسیووی» با مشخصات بالاست به کمک «ایامو» و نیز «هیوندای» و شرکت «ریماک» به بازارهای جهان عرضه و تحت نام «اگزوبت» به فروش خواهد رسید.

قابل ذکر است که چنین کار مهمی از پنج سال پیش و با یک استراتژی جامع و دقیق صورت گرفت؛ تا آن‌جا که گزارشگران رسانه‌های مهم دنیا در موفقیت آن تردید به خود راه ندادند. البته باید منتظر عکس‌العمل بازارهای جهانی هم بود. همه این تلاش‌ها از پنج سال پیش در عربستان شروع و به این جا ختم شده و حالا کشور مالایان که بیش از ۶۰ سال در این صنعت قدمت و سابقه دارد، هنوز خودروسازان ما بیشتر وقت خود را به تأمین ارز مورد نیاز برای واردات سی‌کی‌دی و یا مجموعه‌های خودروهایی که پلتفرم آن‌ها متعلق به ۵۰-۴۰ سال پیش است، می‌گذرانند. قابل یادآوری است که صنعت خودرو ما هنوز فاقد استراتژی و راهبرد است و هنوز در صنعت خودرو ما واژه‌های اصلی و اساسی که در این صنعت کاربرد دارند، معنی مشخصی ندارند و ما بدون این که تفاوت خودروساز شدن و ادامه مونتاژکاری را درک کنیم، سالانه ده‌ها میلیارد دلار هزینه ارزی آن را می‌پردازیم. بارها یادآور شدیم که باید



حسین نظریان

رئیس شورای سیاست‌گذاری



بالذت برانید





«لامبورگینی» ۹۰۷ اسب بخاری پلیس ایتالیا برای نجات جان بیماران

پلیس ایتالیا عضو جدید و بسیار خاصی را به ناوگان خود اضافه کرده است. Lamborghini Temerario. با ۹۰۷ اسب بخار قدرت یکی از سریع ترین خودروهای پلیس جهان محسوب می شود؛ اما بر خلاف تصور عموم قرار نیست برای تعقیب مجرمان یا ثبت رکورد سرعت در بزرگراهها به کار گرفته شود. مأموریت اصلی این خودرو انتقال سریع اعضای پیوندی و تجهیزات حیاتی پزشکی در شرایط اضطراری است. همکاری میان Lamborghini و پلیس دولتی ایتالیا سابقه ای بیش از دوهده دارد. این بر نامه از سال ۲۰۰۴ و با تحویل نخستین نسخه Gallardo آغاز شد و از آن زمان تاکنون چندین مدل مختلف لامبورگینی به خدمت پلیس در آمده اند. طبق آمار منتشر شده، این خودروها طی ۲۲ سال گذشته در انتقال بیش از ۲۰۰ عضو پیوندی مشارکت داشته اند؛ اقدامی که به نجات جان شمار زیادی از بیماران کمک کرده است.

تیمار یو پلیر یا بارنگ آمیزی آبی و سفید ویژه پلیس ایتالیا، نشان های Polizia روی بدنه، چراغ گردان سقفی و گرافیک های الهام گرفته از پرچم ایتالیا از نسخه های عادی متمایز می شود. هر چند جزئیات کاملی از تجهیزات داخلی خودرو منتشر نشده، انتظار می رود سامانه های ارتباطی و تجهیزات مخابراتی از جمله دوربین های ویژه نیز به آن افزوده شوند. نیروی محرکه این اثر خودرو از یک سامانه پلاگین-هیبریدی تشکیل شده که شامل موتور ۴ لیتری ۷۸۰ تونین توربو، سه موتور الکتریکی، گیربکس ۸ سرعته دوکلاچه و یک باتری ۲۰۸ کیلووات-ساعتی است. مجموع قدرت این مجموعه به ۹۰۷ اسب بخار و گشتاور آن به ۷۲۰ نیوتون متر می رسد. به لطف این مشخصات، خودرو می تواند ظرف ۲.۷ ثانیه از حالت سکون به سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت برسد و حداکثر سرعتی معادل ۲۴۲ کیلومتر بر ساعت داشته باشد.



در این میان، مساله صادرات چه نقشی دارد؟ آیا صنعت خودرو ایران بدون صادرات می تواند به مقیاس اقتصادی برسد؟

به نظر من صادرات یکی از حلقه های مقفوده صنعت خودرو ایران است. بازار داخلی به تنهایی نمی تواند همیشه تیراژ لازم برای کاهش هزینه تولید را فراهم کند. اگر بخواهیم هزینه متوسط تولید کاهش پیدا کند، باید بازار بزرگتری داشته باشیم و این بازار بزرگتر، از مسیر صادرات ایجاد می شود. اما صادرات خودرو فقط به معنای تولید یک خودرو و ارسال آن به کشور دیگر نیست. شما باید پلتم فرم، برند، شبکه خدمات پس از فروش و اختیار تجاری داشته باشید. بسیاری از محصولات مونتاژی موجود، متعلق به برندهای خارجی هستند. بنابراین تولیدکننده ایرانی الزاما اختیار ندارد که محصول را به هر بازاری که می خواهد صادر کند. در چنین شرایطی، صنعت خودرو نمی تواند از مزیت مقیاس استفاده کند. نتیجه هم افزایش هزینه تولید و کاهش توان رقابتی است.

یکی از مباحث جدی امروز، آزادسازی نرخ ارز است. برخی معتقدند اگر ارز صنعت خودرو آزاد شود، قیمت ها واقعی و صنعت رقابتی خواهد شد. آیا چنین برداشتی درست است؟

آزادسازی نرخ ارز به تنهایی رقابت ایجاد نمی کند. اگر همه هزینه های تولید را آزاد کنیم، اما ساختار صنعت همچنان غیررقابتی باشد، نتیجه لزوما افزایش بهره وری نیست؛ ممکن است فقط هزینه تولید و قیمت نهایی افزایش پیدا کند. رقابت واقعی زمانی شکل می گیرد که در کنار اصلاح نظام ارزی، امکان ورود سرمایه گذار، فناوری و تولیدکننده خارجی نیز فراهم باشد. اگر خودروسازان بزرگ جهانی نتوانند سرمایه گذاری مستقیم انجام دهند، انتقال فناوری صورت نگیرد و بازار صادراتی ایجاد نشود، آزادسازی ارز به تنهایی مشکل ساختاری صنعت خودرو را حل نمی کند.

می مانند. در مورد خودروهای چینی نیز قرار بود با گذشت زمان، عمق داخلی سازی افزایش پیدا کند و این فعالیت از مونتاژ صرف به تولید تبدیل شود. اما در عمل، بخش قابل توجهی از زنجیره همچنان به واردات قطعه وابسته است. علت هم روشن است؛ چین تولید را در مقیاس بسیار بزرگ انجام می دهد و وقتی تیراژ داخلی ایران پایین باشد، تولید برخی قطعات در داخل از نظر اقتصادی توجیه کافی ندارد. این مشکل فقط مربوط به یک شرکت یا یک برند نیست. وقتی سیاست صنعتی نتواند تیراژ، صادرات، سرمایه گذاری و انتقال فناوری را همزمان ایجاد کند، مونتاژ به فعالیتی تبدیل می شود که بیشتر برای پاسخ به بازار داخلی طراحی شده است تا ساختن یک صنعت رقابتی.

پس چرا داخلی سازی در مونتاژکاران چینی به سطح مورد انتظار نرسید؟ آیا مشکل از سیاستگذاری بود یا اقتصاد تولید؟

هر دو عامل وجود دارد. داخلی سازی یک عدد روی کاغذ نیست. اگر بخواهیم به عنوان مثال به درصدهای بالای داخلی سازی برسیم، باید قطعه ساز داخلی بتواند با همان کیفیت، قیمت و تیراژ تولیدکننده خارجی کار کند. این اتفاق بدون ایجاد بازار بزرگ و صادرات ممکن نیست. مادر کشور مشکل مقیاس داریم. وقتی تیراژ یک قطعه پایین است، هزینه متوسط تولید افزایش پیدا می کند. از طرف دیگر، قطعه ساز برای سرمایه گذاری جدید به بازار مطمئن نیاز دارد. اگر نداند پنج سال آینده چه خودرویی تولید می شود، چه تعداد خودرو تولید خواهد شد و سیاست ارزی و تجاری چگونه خواهد بود، سرمایه گذاری بلندمدت نمی کند. در نتیجه یک دور باطل شکل می گیرد: تیراژ پایین باعث گران شدن قطعه داخلی می شود، قطعه گران داخلی سازی را غیراقتصادی می کند و تولیدکننده به سمت واردات می رود. واردات هم فرصت توسعه زنجیره داخلی را محدود می کند.

ما باید میان «واقعی کردن قیمت ها» و «رقابتی کردن صنعت» تفاوت بگذاریم. این دو یکی نیستند.

در شرایط فعلی، خودرو برای بسیاری از مردم دیگر صرفا کالای مصرفی نیست و به ابزاری برای حفظ ارزش پول تبدیل شده است. آیا این تغییر رفتار را باید ناشی از ساختار صنعت خودرو دانست یا وضعیت اقتصاد کلان؟

ریشه اصلی این مساله در اقتصاد کلان و تورم است. خودرو ذاتا کالای مصرفی است؛ اما در اقتصادی که مردم دائما با کاهش ارزش پول مواجه اند، کالاهای بادوام می توانند کارکرد سرمایه ای پیدا کنند. در بازار خودرو، این وضعیت با شکاف میان قیمت کارخانه و بازار تشدید شده است. وقتی یک کالا در یک کانال با قیمت مشخص عرضه می شود و در بازار با قیمت بالاتری معامله می شود، طبیعی است که بخشی از تقاضا به سمت کسب منفعت از

این اختلاف حرکت کند. از طرف دیگر، محدودیت عرضه، افزایش هزینه قطعات و مواد اولیه، نرخ ارز و انتظارات تورمی نیز این رفتار را تقویت می کنند. بنابراین برای حل این مساله نمی توان فقط به بازار خودرو نگاه کرد؛ باید شرایط اقتصاد کلان را نیز در نظر گرفت.

یکی از مسائل همیشگی صنعت خودرو، قیمت گذاری است. آیا آزادسازی قیمت می تواند نقطه پایان اختلاف میان خودروساز، دولت، شورای رقابت و مصرف کننده باشد؟

آزادسازی قیمت اگر بدون ایجاد رقابت انجام شود، نمی تواند به تنهایی نتیجه مطلوب بدهد. ابتدا باید مشخص شود بازار تا چه اندازه رقابتی است. در یک بازار رقابتی، قیمت نتیجه تعامل عرضه و تقاضاست و تولیدکننده ای که قیمت غیرمنطقی تعیین کند، مشتری خود را از دست می دهد. اما اگر مصرف کننده انتخاب

محدودی داشته باشد، آزادسازی قیمت ممکن است صرفا به افزایش قدرت قیمت گذاری تولیدکننده منجر شود. از سوی دیگر، ادامه قیمت گذاری دستوری نیز مشکلات خودروساز و قطعه ساز را افزایش می دهد. بنابراین مساله اصلی این است که به جای تمرکز صرف بر «قیمت»، ساختار رقابت اصلاح شود. اگر رقابت واقعی ایجاد شود، بسیاری از مشکلات قیمت گذاری نیز به تدریج از مسیر بازار حل خواهد شد.

اگر قرار باشد از میان تمام مشکلات صنعت خودرو فقط چند متغیر اصلاح شود، از نظر شما چه تغییراتی بیشترین اثر را خواهد داشت؟

من معتقدم باید مساله را از اصلاحات مقطعی جدا کنیم. صنعت خودرو به یک سیاست صنعتی بلندمدت نیاز دارد. اولین موضوع، ایجاد رقابت واقعی است؛ نه فقط افزایش تعداد مونتاژکاران یا واردکنندگان. دوم، باید سرمایه گذاری و انتقال فناوری واقعی اتفاق بیفتد. قراردادهایی که صرفا به واردات قطعه یا مونتاژ محصول ختم شوند، نمی توانند صنعت خودرو را متحول کنند. سوم، باید اقتصاد مقیاس شکل بگیرد. این موضوع بدون صادرات ممکن نیست. اگر خودروساز ایرانی نتواند محصول خود را در بازارهای منطقه ای و بین المللی عرضه کند، تیراژ لازم ایجاد نمی شود و هزینه تولید همچنان بالا می ماند. در آخر سیاستگذاری باید ثبات داشته باشد. نمی توان از یک طرف تولیدکننده را موظف به سرمایه گذاری چندساله کرد و از طرف دیگر هر سال مقررات ارزی، تجاری، وارداتی و قیمتی را تغییر داد. صنعت خودرو با تصمیم های کوتاه مدت اصلاح نمی شود. اگر هدف، ساختن یک صنعت رقابتی باشد، باید همزمان بازار، سرمایه، فناوری، تولید، قطعه سازی و صادرات را دید. در غیر این صورت، ممکن است فقط شکل فعالیت تغییر کند، بدون این که مساله اصلی صنعت حل شود.



تلفن: ۰۲۱-۴۷۶۵۱

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

ایکس ۷۷

مدیران خودرو...ایده آل

www.mvmco.ir



داشت. در نمای جانبی نیز کونای جدید نسبت به نسل فعلی متعادل تر به نظر می رسد. دستگیرهای مخفی درها، خطوط بدنه ساده تر، سقف زاویه دار و رینگ های آبرود بنامیکی از جمله ویژگی هایی هستند که در تصاویر نمونه آزمایشی دیده می شوند. نتیجه این تغییرات، ظاهری است که بیش از گذشته به یک شاسی بلند شهری شباهت دارد و از فرم هاچ بک مانند مدل کنونی فاصله گرفته است. بخش عقب خودرو نیز دگرگونی قابل توجهی را تجربه کرده است. شیشه عقب زاویه دار، اسپویلر برجسته تر و در صندوق بزرگتر جای طراحی بحث برانگیز نسل فعلی را گرفته اند. همچنین به نظر می رسد هیوندای با افزایش ابعاد در صندوق تلاش کرده کاربرد پذیری خودرو را بهبود بخشد. اگر چه تصاویر موجود اطلاعات زیادی درباره کابین ارائه نمی کنند، اما انتظار می رود کونای جدید به نسل تازه سیستم اطلاعات - سرگرمی PlesConnect مجهز شود.

«هیوندای کونا از زمان معرفی نسل دوم به دلیل طراحی متفاوت و غیر متعارف خود واکنش های متناقضی را برانگیخت؛ اما تصاویر جاسوسی جدید نشان می دهد هیوندای در نسل بعدی این کراس اوور مسیر متفاوتی را انتخاب کرده است. نمونه های آزمایشی مدل ۲۰۲۸ که این بار با پوشش استتاری محدودتری مشاهده شده اند، از بازنگری گسترده در فلسفه طراحی کونا خبر می دهند؛ تغییری که آن را به یک کراس اوور متعارف تر و نزدیک تر به سلیقه عموم مشتریان تبدیل می کند. بر اساس تصاویر منتشر شده، هیوندای طراحی گردتر و محافظه کارانه تری را برای نمای جلو در نظر گرفته است. بخش جلویی خودرو به یک جلو بنجره موسوم به «بینی کوسما» مجهز شده که احتمالاً نورانی جدیدی را نیز در خود جای داده است. در پایین تر از آن، چراغ های اصلی و جلو بنجره فعال دیده می شوند که نقش مهمی در بهبود آبرود بنامیک خودرو خواهند

هیوندای «کونا» جدید از طراحی جنجالی فاصله می گیرد



چالش هم زمانی محدودیت ارزی و رشد هزینه حمل؛

زنجیره تامین خودرو در آستانه نقطه بحرانی قرار گرفته است

در کنار مشکل ارز، تغییر شرایط تامین و حمل مواد اولیه نیز به چالش جدیدی برای زنجیره خودرو تبدیل شده است



شده است، وقفه در تامین ارز می تواند اثر مضاعفی ایجاد کند. کاهش تولید به معنای کاهش درآمد است و کاهش درآمد نیز توان خرید مواد اولیه را کمتر می کند. در چنین چرخه ای، بروز مشکل در بخش تامین می تواند به مشکل نقدینگی و سپس دوباره به کاهش تولید تبدیل شود. در این میان، هزینه تامین مالی نیز خود به هزینه تولید اضافه می شود و فشار نهایی بر بنگاه افزایش می یابد.

تخصیص ارز پایان مسیر نیست

یکی از نکات مهم در مدیریت این شرایط، تفکیک میان «تخصیص ارز» و «رسیدن مواد اولیه به کارخانه» است. برای تولید کننده، اعلام تخصیص ارز به تنهایی به معنای حل مساله نیست. ارز باید در زمان مناسب در اختیار تامین کننده قرار گیرد، خرید انجام شود، محموله حمل شود، وارد کشور شود و مراحل گمرکی و ترخیص را طی کند. در نتیجه، اگر موجودی یک قطعه ساز به نقطه بحرانی رسیده باشد، حتی تامین ارز در همان مقطع نیز ممکن است نتواند به لافاصله مانع از اختلال در تولید شود. فاصله زمانی میان تامین مالی و ورود ماده اولیه به کارخانه، بخشی از همان ریسکی است که باید در سیاستگزاری مورد توجه قرار گیرد.

هشدار برای ماه های آینده

خطر اصلی آن است که اختلال امروز در تامین مواد اولیه، فردا به کاهش تیراژ خودرو تبدیل شود. اگر ذخایر موجود به پایان برسد و جایگزینی برای مواد اولیه وجود نداشته باشد، ظرفیت تولید کارخانه روی کاغذ باقی می ماند؛ اما امکان استفاده از آن کاهش پیدا می کند؛ از همین رو سیاستگذار نباید منتظر بماند تا توقف خط تولید اتفاق بیفتد و سپس برای رفع مشکل اقدام کند. تامین به موقع ارز، کوتاه کردن فرآیندهای ثبت سفارش و تخصیص، اولویت دادن به مواد اولیه و قطعات حیاتی تولید و توجه همزمان به مشکل نقدینگی قطعه سازان، می تواند از انتقال بحران به خطوط خودروسازی جلوگیری کند.

در نهایت، مساله صنعت خودرو در شرایط فعلی صرفاً حفظ ظرفیت تولید نیست؛ بلکه حفظ جریان تولید اهمیت بیشتری دارد. کارخانه های که ماشین آلات و نیروی انسانی دارد اما مواد اولیه در اختیارش نیست، از نظر اقتصادی ظرفیت دار اما از نظر عملیاتی قادر به استفاده از آن نیست. اگر حلقه تامین در نقطه قطعه سازی یا مواد اولیه متوقف شود، فاصله میان کارخانه و بازار نیز دیر یا زود تحت تاثیر قرار خواهد گرفت؛ آن زمان دیگر مساله تامین یک قطعه یا یک محموله نخواهد بود، بلکه استمرار عرضه خودرو در بازار به موضوع اصلی تبدیل می شود

بخشی از موجودی مواد اولیه و قطعات را نگهداری می کنند. این ذخیره به صنعت اجازه می دهد در برابر تأخیرهای کوتاه مدت مقاومت کند. اما اگر وقفه طولانی شود، موجودی انبار از یک ابزار مدیریت ریسک به شمارش معکوس برای تولید تبدیل خواهد شد. خودرو ساز نیز ممکن است در چنین شرایطی با تغییر بر نامه تولید، اولویت دادن به برخی محصولات یا استفاده از ذخایر موجود، اثر کمبود را برای مدتی پنهان کند. اما این اقدامات بیشتر زمان می خرد تا این که مشکل اصلی را برطرف کنند. به همین دلیل، آمار تولید یک ماه مشخص نمی تواند به تنهایی تصویر کاملی از وضعیت زنجیره تامین در ماه های بعد ارائه دهد. ممکن است در ظاهر تولید همچنان ادامه داشته باشد، اما موجودی قطعات در حال کاهش باشد و اثر واقعی بحران در دوره بعد نمایان شود.

مسیرهای تامین زیر فشار لجستیک

در کنار مشکل ارز، تغییر شرایط تامین و حمل مواد اولیه نیز به چالش جدیدی برای زنجیره خودرو تبدیل شده است. بر اساس اطلاعات و شنیده های موجود در صنعت، بخشی از مواد اولیه و محموله هایی که از مسیر پاکستان برای صنایع مختلف و جمله زنجیره خودرو تامین می شد، با مشکلاتی مواجه شده است. همچنین انتقال برخی کانتینرها به مسیرها یا مقاصد دیگر، ابهاماتی را درباره وضعیت دسترسی به برخی مواد اولیه ایجاد کرده است. فارغ از جزئیات هر محموله، مساله مهم برای صنعت خودرو افزایش زمان و هزینه دسترسی به مواد اولیه است. زمانی که مسیرهای معمول تامین با محدودیت مواجه می شوند، تولید کننده ناچار است به مسیرهای جایگزین فکر کند؛ مسیری که ممکن است طولانی تر، پرهزینه تر و از نظر برنامه ریزی پیچیده تر باشد. افزایش هزینه حمل و نقل در چنین شرایطی صرفاً یک هزینه جانبی نیست. این افزایش می تواند قیمت تمام شده مواد اولیه را بالا ببرد و در شرایطی که قطعه ساز با محدودیت نقدینگی مواجه است، فشار بیشتری به سرمایه در گردش وارد کند.

قطعه ساز در حلقه فشار نقدینگی

یکی از تفاوت های شرایط فعلی با یک اختلال عادی در تامین، هم زمانی چند عامل فشار است. قطعه ساز از یک سو با افزایش هزینه مواد اولیه و حمل مواجه است و از سوی دیگر، مطالبات پرداخت نشده و دشواری تامین مالی، قدرت مانور او را کاهش داده است.

وقتی یک قطعه ساز برای تامین مواد اولیه به نقدینگی نیاز دارد اما منابع مالی او به دلیل مطالبات وصول نشده محدود

صنعت خودرو در شرایطی وارد ماه های دشوار پیش رو می شود که چالش تامین مواد اولیه دیگر تنها به میزان ارز تخصیص یافته محدود نیست و «زمان» به یکی از مهم ترین متغیرهای استمرار تولید تبدیل شده است. در یک زنجیره به هم پیوسته که از تامین مواد اولیه آغاز و به تولید قطعه و در نهایت مونتاژ خودرو ختم می شود، ایجاد وقفه در هر یک از حلقه ها می تواند با فاصله زمانی به حلقه بعدی منتقل شود. از همین رو، ممکن است آثار اختلالی که امروز در یک واحد قطعه سازی شکل گرفته، هفته ها یا حتی ماه ها بعد در آمار تولید خودرو سازان نمایان شود. این شرایط زمانی اهمیت بیشتری پیدا می کند که افزایش هزینه های تولید، رشد قیمت مواد اولیه، مطالبات انباشته قطعه سازان و محدودیت سرمایه در گردش نیز همزمان بر این صنعت فشار وارد می کند. در چنین وضعیتی، توان بنگاه ها برای تحمل وقفه های طولانی در تامین مواد اولیه کاهش یافته و ذخایری که در شرایط عادی برای جبران تأخیرهای احتمالی مورد استفاده قرار می گیرند، ممکن است سریع تر از گذشته مصرف شوند.

بحران از جایی آغاز می شود که انبارها خالی شوند قطعه ساز می تواند برای مدتی با تکیه به موجودی انبار به تولید ادامه دهد، اما هیچ کارخانه ای قادر نیست برای مدت نامحدود بدون دریافت مواد اولیه فعالیت کند. بخشی از مواد مورد نیاز صنعت قطعه سازی از داخل تامین می شود و بخشی دیگر به واردات وابسته است. حتی محصولی که در داخل کشور ساخته می شود نیز ممکن است برای تولید به مواد، اجزا یا تجهیزات وارداتی نیاز داشته باشد. در نتیجه، داخلی سازی یک قطعه لزوماً به معنای قطع کامل وابستگی آن از زنجیره خارجی نیست. همین موضوع باعث می شود اختلال در تامین ارز از حمل و نقل یک ماده اولیه، در نهایت به تولید قطعه ای منجر شود که روی کاغذ داخلی است اما در عمل بخشی از زنجیره آن به خارج از کشور وابسته باقی مانده است. نقطه حساس زمانی شکل می گیرد که کارخانه همچنان نیروی انسانی، ماشین آلات، سفارش و ظرفیت تولید دارد، اما ماده اولیه مورد نیاز در اختیارش نیست. در چنین شرایطی ظرفیت اسمی دیگر تعیین کننده میزان تولید نخواهد بود؛ بلکه موجودی یک ماده اولیه می تواند سقف واقعی تولید را مشخص کند.

یک قطعه کوچک، یک خط بزرگ را متوقف می کند تولید خودرو بر خلاف بسیاری از صنایع، به تعداد بسیار زیادی قطعه و مجموعه وابسته است که باید در زمان مشخص به خط مونتاژ برسند. بنابراین، کمبود یک قطعه خاص می تواند بر نامه تولید یک محصول را با اختلال مواجه کند. این مساله در مورد قطعاتی که تامین کنندگان محدودی دارند، حساس تر است. خودرو ساز نمی تواند در همه موارد یک تامین کننده جدید را به سرعت جایگزین کند؛ زیرا تغییر منبع تامین ممکن است نیازمند آزمون های فنی، کنترل کیفیت و تایید قطعه باشد. بنابراین حتی اگر بازار امکان خرید یک قطعه مشابه را فراهم کند، لزوماً امکان استفاده فوری از آن در خط تولید وجود ندارد. به این ترتیب، بحرانی که در ابتدا در حساب قطعه ساز تبدیل می گیرد، می تواند در مرحله بعد به مساله خودرو ساز تبدیل شود. این انتقال البته معمولاً فوری نیست و همین تأخیر ممکن است باعث شود عمق بحران در مقطع نخست کمتر از واقعیت ارزیابی شود.

موجودی انبار؛ زمان خریدن، نه حل بحران خودرو سازان و قطعه سازان معمولاً برای مقابله با نوسان تامین،

پیگیری يك موضوع

Follow up

خودرو در فهرست امتیازات بنگاه های

آسیب دیده جنگ نیست



سعید شجاعی، معاون برنامه ریزی وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: «از ابتدای جنگ، کار گروه های تسهیل و رفع موانع تولید در استان ها فعال شدند و برای واحدهای آسیب دیده، اقدامات اورژانسی از جمله امهال و استمهال تسهیلات بانکی، مالیات و بیمه در دستور کار قرار گرفت.» وی افزود: «علاوه بر این، در سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی نیز مصوبه ای برای حمایت از واحدهای آسیب دیده به تصویب رسید که بر اساس آن، واگذاری زمین با شرایط ویژه و بسیار پیش پرداخت حدود ۱۰ تا ۱۰ درصد، دوره تنفس حدود ۹ ماهه و بازپرداخت ۴۸ ماهه امکان پذیر شده است.» شجاعی ادامه داد: «برای واحدهای آسیب دیده، به محض درخواست در هر استان، مجوز بازسازی و نوسازی صادر می شود و در ادامه، با هماهنگی سازمان امور مالیاتی، معافیت های مالیاتی مربوط به این واحدها نیز برقرار خواهد شد.» معاون برنامه ریزی وزارت صمت تصریح کرد: «مجموعه این اقدامات با هدف فراهم کردن شرایط برای بازگشت سریع واحدهای آسیب دیده به چرخه تولید در نظر گرفته شده است.» وی راجع به حمایت های ارزی از بنگاه های آسیب دیده گفت: «برای این واحدها ساز و کار ویژه ای در زمینه تخصیص ارز ایجاد کردیم. با توجه به این که در برخی حوزه ها محدودیت هایی در ثبت سفارش و مجوز واردات وجود دارد، واحدهای آسیب دیده از بخشی از این محدودیت ها مستثنا شده اند و این فرآیند اکنون عملیاتی و در حال اجراست.» شجاعی اضافه کرد: «در زمان حاضر سه فهرست از واحدهای آسیب دیده در فرآیند تامین ارز قرار گرفته اند و حدوداً ۲۰ واحد از مجموعه واحدهای آسیب دیده درخواست تامین ارز داشته اند که این فرآیند در حال انجام است.» شجاعی در پاسخ به این پرسش که آیا برای این واحدها امتیازاتی مشابه امتیازهای واردات برخی کالاهای مانند خودرو یا تلفن همراه در نظر گرفته شده است؟ گفت: «امتیاز مشخصی از این جنس وجود ندارد؛ اما واحدهای آسیب دیده برای استفاده از ارز بانکی و تامین تجهیزات خطوط تولید یا مواد اولیه مورد نیاز، در اولویت قرار گرفته اند.» وی درباره روند بررسی درخواست ها گفت: «شرط اولیه برای آغاز فرآیند تامین ارز این است که گزارش رسمی و گزارش کارشناس رسمی درباره میزان و نوع آسیب واحد تهیه شده باشد و پس از آن فرآیند تامین ارز آغاز می شود.»

زاپاس

Spare Tire

تردد ۱۶ هزار دستگاه کشنده با سن بیش از نیم قرن در کشور



مشکلاتی ایجاد کرده است که به دنبال تسهیل در فرآیند نوسازی هستیم.»

رئیس ستاد نوسازی ناوگان حمل و نقل ایدرو خاطر نشان کرد: «متقاضیان پیش از ثبت درخواست باید مدارک را آماده کرده و از احراز شرایط قانونی خود مطابق آیین نامه ها و دستورالعمل های ابلاغی اطمینان حاصل کنند.»

حاتمی ادامه داد: «برای وارد کنندگان مشوق هایی از جمله تخفیف در عوارض گمرکی نیز در نظر گرفته شده تا از این طریق تسهیل در واردات نیز انجام شود.» وی با بیان این که افزایش عمر کسند ها منجر به افزایش آلاینده گی ها شده است، گفت: «فرسودگی ناوگان سنگین علاوه بر افزایش هزینه های تعمیر و نگهداری، با مصرف بالاتر سوخت و افزایش آلاینده گی

در سامانه ستاد نوسازی ناوگان آغاز شده است که متقاضیان می توانند اقدام به نوسازی کنند.» وی با اشاره به واردات کشنده به کشور گفت: «بر مبنای بند «پ» ماده ۵۹ قانون برنامه پنج ساله هفتم پیشرفت، هر متقاضی برای واردات یک کشنده کمتر از ۱۰ سال عمر باید یک کشنده بالای ۲۵ سال را اسقاط کند.»

به نقل از «ایدر» محمدصادق حاتمی جزئیاتی از وضعیت نوسازی ناوگان فرسوده ارائه کرد و افزود: «۱۱۴ هزار دستگاه کشنده فرسوده بالای ۲۶ تن در کشور در حال تردد هستند که از این تعداد حدود ۱۶ هزار دستگاه دارای عمر بالای ۵۰ سال هستند.» رئیس ستاد نوسازی ناوگان حمل و نقل ایدرو افزود: «ثبت نام چهار هزار دستگاه کشنده بالای ۲۵ سال



«دیفندر» کوچک لندروور با یک امضای کلاسیک از راه می‌رسد

تصاویر جاسوسی جدید از شاسی‌بلند کوچک آئینده Land Rover نشان می‌دهد این شرکت بریتانیایی قصد دارد یکی از شناخته‌شده‌ترین عناصر طراحی خانواده دیفندر را به محصول جدید خود منتقل کند. تازه‌ترین نمونه از پامیشی این خودرو که از آن با نام غیر رسمی «Defender Sport» یاد می‌شود، به یک چرخ زاپاس نصب‌شده روی در صندوق عقب مجهز است؛ ویژگی‌ای که سال‌ها به عنوان یکی از مهم‌ترین امضاها

ظاهری دیفندر شناخته می‌شود. در نگاه نخست این تغییر شاید جزئی به نظر برسد اما در بازاری که بسیاری از کراس‌اوورهای مدرن به دلیل کاهش وزن و بهبود مصرف انرژی حتی زاپاس را نیز حذف کرده‌اند، استفاده از این راهکار می‌تواند هویت متفاوتی برای محصول جدید لندروور ایجاد کند. این تصمیم همچنین پیوند مستقیمی میان مدل آئینده و نسل‌های کلاسیک و مدرن دیفندر برقرار می‌کند. بر اساس اطلاعات منتشر شده،

ویژه‌ها

واردات خودروهای لوکس از مناطق آزاد



اسفندیار شاه‌منصوری، معاون دبیر خانه شورایعالی مناطق آزاد از ورود و شماره‌گذاری حدود ۶۰ هزار دستگاه خودرو در مناطق آزاد طی سه ماه پایانی سال ۱۴۰۳، سال ۱۴۰۴ و پنج ماه نخست سال ۱۴۰۵ خبر داد. وی با اشاره به ورود حدود ۶۰ هزار خودرو به مناطق آزاد و پلاک شدن آن‌ها افزود: «برای واردات خودرو به مناطق آزاد ثبت سفارش انجام نمی‌شود و ثبت آماری صورت می‌گیرد.» وی درباره تردد خودرو با پلاک مناطق آزاد در سرزمین اصلی گفت: «واردات خودرو برای محدوده قانونی مناطق آزاد انجام می‌شود، اما طبق توافقات صورت گرفته در شورای تامین استان‌ها، در برخی استان‌ها با مصوبات استانداران، خودروهای وارد شده امکان تردد در سطح همان استان را دارند.»

دیگه چه خبر؟

بازار لوازم‌بدکی زیر تیغ گرانی



در بازار لوازم‌بدکی خودرو سوال اول مشتری دیگری فقط این نیست که «قطعه موجود است یا نه؟» پخش مهم ماجرا به قیمت برمی‌گردد. مشتری قطعه‌ای را که تعمیر کار روی کاغذ نوشته در دست می‌گیرد، از یک فروشگاه قیمت می‌گیرد و قبل از این که خرید کند، سراغ فروشنده بعدی می‌رود. اختلاف قیمت میان برندها و نمونه‌های مختلف هم باعث شده انتخاب قطعه برای بسیاری از مالکان خودرو به یک مقایسه قیمتی تبدیل شود. این وضعیت در حالی ادامه دارد که فعالان صنفی از افزایش شدید هزینه تامین قطعات خبر می‌دهند. فعالان حوزه لوازم‌بدکی می‌گویند حدود ۷۰ درصد قطعات بدکی با به‌طور کامل وارداتی هستند یا مواد اولیه آن‌ها از خارج تامین می‌شود و قیمت قطعات نسبت به سال گذشته در برخی موارد بیش از دوبرابر شده است.

دستورالعمل جدید تنظیم بازار خودرو ابلاغ شد؛

تغییر در فرمول قیمت‌گذاری خودرو توسط شورای رقابت



رامین بیات

r.bayat@autoworld.ir

شورای رقابت نسخه به‌روز شده دستورالعمل تنظیم بازار خودرو سواری را با آخرین اصلاحات تا ۲۴ شهریور ۱۴۰۵ ابلاغ کرد؛ دستورالعملی که بر پایه مصوبه جلسه ۵۴۳ تدوین شده و تغییراتی را در نحوه تعیین قیمت، سنجش رقابت‌پذیری محصولات و شرایط عرضه خودرو ایجاد کرده است. بر اساس این دستورالعمل، بازار خودروهای سواری تولید داخل و مونتاژی همچنان انحصاری شناخته می‌شود؛ اما خودروهای برقی از شمول این مقررات خارج هستند. در چارچوب جدید، خودروسازان باید قیمت محصولات خود را مطابق ضوابط هیات تعیین و تثبیت قیمت‌ها محاسبه و برای بررسی به سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان اعلام کنند. سازمان حمایت حداکثر یک ماه برای اعلام نظر درباره قیمت پیشنهادی فرصت دارد و اگر در این مدت نظری اعلام نکند، قیمت پیشنهادی خودروساز تایید شده تلقی خواهد شد. در صورت مخالفت سازمان حمایت نیز نظر این سازمان مبنای عمل قرار می‌گیرد. قیمت‌مورد تایید در این فرآیند، قیمت پایه عرضه‌کننده محسوب می‌شود و هزینه‌هایی مانند مالیات بر ارزش افزوده، بیمه شخص ثالث و عوارض شماره‌گذاری را شامل نمی‌شود. بنابراین قیمت پایه اعلامی خودروساز با مبلغ نهایی پرداختی خریدار یکسان نخواهد بود و هزینه‌های قانونی مرتبط با گانه محاسبه می‌شوند. در نسخه جدید دستورالعمل، «شاخص



رقابت‌پذیری» به یکی از معیارهای اصلی در فرآیند افزایش قیمت تبدیل شده است. بر اساس این سازوکار، قیمت هر خودرو داخلی یا مونتاژی با میانگین قیمت دست‌کم سه خودرو خارجی مشابه مقایسه می‌شود و نتیجه این مقایسه، جایگاه خودرو را در تباهی‌ها F تا A مشخص می‌کند. محصولاتی که در رتبه F قرار بگیرند، یعنی شاخص رقابت‌پذیری آن‌ها کمتر از منفی ۱۵ باشد، تا زمانی که وضعیت رقابت‌پذیری آن‌ها بهبود پیدا نکند، مجاز به افزایش قیمت نخواهند بود. هم‌زمان، شورای رقابت در مصوبه جلسه ۸۶۹ مورخ ۲۴ شهریور، تغییر مهمی در نحوه محاسبه قیمت پایه رقابتی ایجاد کرده است. بر اساس این اصلاح، اگر خودروساز دسترسی کامل به ارز حواله‌ای رسمی تجاری نداشته باشد، نرخ ارزی که در محاسبه قیمت تمام‌شده محصول آن به کار گرفته شده است، می‌تواند مبنای محاسبه قیمت پایه رقابتی قرار گیرد. این تغییر، سازوکار محاسبه قیمت برای تولیدکنندگانی را که با محدودیت در دسترسی به ارز رسمی

مواجه هستند، تغییر می‌دهد. در همین چارچوب، نقش نهادهای حرفه‌ای داخلی در پیشنهاد خودروهای خارجی مشابه نیز به رسمیت شناخته شده است. انتخاب خودروهای مشابه خارجی اهمیت ویژه‌ای دارد؛ زیرا مقایسه قیمت محصولات داخلی و مونتاژی با این خودروها مستقیماً در تعیین شاخص رقابت‌پذیری و در نتیجه امکان افزایش قیمت اثرگذار خواهد بود. دستورالعمل جدید در بخش فروش نیز محدودیت‌هایی را برای متقاضیان در نظر گرفته است. حداقل سن خریدار ۱۸ سال تعیین شده و افرادی که در ۴۸ ماه گذشته از ایران خودرو یا سایپا خودرو خریداری کرده‌اند، امکان ثبت‌نام مجدد از این دو شرکت را نخواهند داشت. همچنین انتقال امتیاز خرید و فروش حواله به صورت و کالتی ممنوع شده است. در شرایطی که میزان تقاضا از ظرفیت عرضه بیشتر باشد، برگزاری قرعه‌کشی با نظارت مراجع ذی‌صلاح الزامی خواهد بود. پیش‌فروش خودروهایی که قیمت آن‌ها هنوز تعیین نشده نیز ممنوع است. از سوی دیگر، موضوع ممنوعیت ثبت‌نام برای دارندگان پلاک انتظامی فعال از شروط فروش خودرو حذف شده است؛ تغییری که یکی از محدودیت‌های پیشین در فرآیند ثبت‌نام خودرو را اکنار می‌گذارد. مسئولیت نظارت بر اجرای این دستورالعمل بر عهده سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان قرار گرفته است و این سازمان موظف خواهد بود هر ۶ ماه یکبار گزارش از عملکرد اجرای مقررات را به شورای رقابت ارائه کند. در مجموع، نسخه جدید دستورالعمل تنظیم بازار خودرو، ضمن تداوم شناسایی بازار خودروهای سواری تولید داخل و مونتاژی به عنوان بازار انحصاری، سازوکار قیمت‌گذاری را به معیارهای رقابتی و قواعد جدید ارزی پیوند داده و برای افزایش قیمت محصولات نیز محدودیت‌هایی مبتنی بر شاخص رقابت‌پذیری تعیین کرده است.

حق‌العمل جایگاه‌داران سوخت ۴۰ درصد افزایش یافت



به نقل از پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت ملی پالایش و پخش فراورده‌های نفتی ایران، حمید حبیبی با اشاره به فرآیند تعیین سالانه حق‌العمل مجاری عرضه سوخت گفت: «با توجه به تورم و افزایش هزینه‌های عملیاتی جایگاه‌ها و انجام ارزیابی‌های مشترک با سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، سازمان برنامه و بودجه و وزارت نفت، پیش‌نویس نرخ‌های جدید به کمیسیون فدری اقتصاد دولت ارسال شده است.»

وی با اشاره به طولانی شدن مراحل صدور مصوبه نهایی هیات وزیران و لزوم رفع دغدغه‌های نقدینگی جایگاه‌داران تصریح کرد: «برای جلوگیری از اختلال در خدمات‌رسانی و کاهش فشارهای مالی بر صنف جایگاه‌داران، تصمیم گرفته شد حق‌العمل سال ۱۴۰۴ با افزایش ۴۰ درصدی به‌سورت علی‌الحساب مبنای محاسبه قرار گیرد.»

حبیبی در تشریح جزئیات نرخ‌های جدید گفت: «حق‌العمل علی‌الحساب بنزین به ازای هر لیتر ۹۰۰ تومان و حق‌العمل علی‌الحساب نفت گاز به ازای هر لیتر ۵۳۰ تومان محاسبه شده است.»

مدیر بازرگانی شرکت ملی پخش فراورده‌های نفتی ایران با تأکید بر این که از ابتدای سال ۱۴۰۵ حق‌العمل پایه بر اساس ارقام سال گذشته پرداخت شده است، افزود: «با بارگذاری ارقام جدید از امشب، همه مطالبات معوق جایگاه‌داران بابت مابه‌التفاوت ۶ ماه نخست سال ۱۴۰۵ در قالب اعتبار خرید فرآورده و تسویه نقدی محاسبه و واریز و پس از ابلاغ مصوبه قطعی هیات دولت، تسویه حساب نهایی نیز انجام خواهد شد.»

رشد درآمد شرکت «ریخته‌گری تراکتورسازی ایران» در پنج ماهه نخست سال جاری

درآمد پنج ماهه سال گذشته

۷۱۱
میلیارد تومان

میزان افزایش

۴۷
درصد

میزان درآمد پنج ماهه

۳,۲۵۲
میلیارد تومان

شرکت «ریخته‌گری تراکتورسازی ایران» در پنج ماهه نخست امسال درآمدی بالغ بر ۳,۲۵۲ میلیارد تومان را به ثبت رساند.

اینفوگرافتی

چین تلند؟

تابستان هم بازار خودرو را نجات نداد

بازار خودرو با پایان شهریور و آغاز پاییز ۱۴۰۵ همچنان درگیر رکود است. بازاری که در طول تابستان با وجود نوسانات نرخ دلار، انتظار داشت با انتشار برخی تصمیمات و سیاست‌های اقتصادی، سیگنال‌هایی برای تحرک در یافت کند، اما در نهایت تابستان نیز نتوانست بازار خودرو را از رکود خارج کند. بازار خودرو تابستان را در حالی پشت سر گذاشت که شاخص‌های تولید و معاملات از عمیق‌تر شدن رکود در این بازار حکایت دارند. بازاری که نه تنها در فصل گرم سال خبری از رونق سنتی هر ساله در آن نبود، بلکه هم‌زمان با رشد تورم و کاهش قدرت خرید خانوارها، چشم‌اندازی نگران‌کننده از وضعیت بازار خودرو ترسیم کرد.

چرا؟

چرا بازار خودرو به این نقطه رسید؟

بخشی از پاسخ به شرایط حاکم بر بازار خودرو را باید در چند سال رکود و کاهش قدرت خرید جست‌وجو کرد. قیمت خودرو طی سال‌های گذشته رشد بسیار زیادی داشته، اما درآمد خانوارها با همان سرعت افزایش پیدا کرده است. نتیجه این شکاف، کوچک‌تر شدن دائمی تعداد افرادی است که می‌توانند در بازار خودرو به عنوان خریدار واقعی حضور داشته باشند. در کنار کاهش توان خرید مصرف‌کنندگان، افت فعالیت تولیدکنندگان، مشکلات تامین قطعات و کمبود نقدینگی نیز بخش دیگری از عواملی هستند که به شکل‌گیری این رکود کمک کرده‌اند.

برای چه؟

مشکل اصلی بازار خودرو نبود خریدار است

باین حال، بازار خودرو امروز بیش از آن که با مساله کمبود خودرو مواجه باشد، با مساله کمبود خریدار روبه‌رو است. کارشناسان بازار خودرو معتقدند در بازاری که رشد قیمت‌ها ناشی از کمبود عرضه باشد، می‌توان با افزایش عرضه، قیمت‌ها را تعدیل کرد و به رونق معاملات کمک کرد. اما در بازاری که کمبود تقاضا ناشی از کاهش قدرت خرید مصرف‌کنندگان است، حتی کاهش قیمت نیز لزوماً برای ایجاد رونق کافی نیست. بنابراین مساله بازار خودرو فقط در سمت تولید خلاصه نمی‌شود. به‌طور کارشناسان و فعالان بازار، شاید مهم‌ترین تفاوت شرایط امروز با برخی دوره‌های کودی گذشته، تغییر ماهیت جریان تقاضا باشد.



برای کاربردهای نظامی تغییرات متعددی را تجربه کرده است. استحکام بیشتر شاسی، قابلیت حمل تجهیزات تخصصی، امکان نصب سامانه‌های ارتباطی و آمادگی برای مأموریت در شرایط سخت از جمله ویژگی‌هایی هستند که در توسعه این خودرو مد نظر قرار گرفته‌اند. لندروور معتقد است دیفندر جدید می‌تواند ترکیبی از فناوری‌های مدرن و قابلیت‌های میدانی مورد نیاز نیروهای نظامی را ارائه کند. در سال‌های اخیر بسیاری از ارتش‌های جهان به سمت خودروهای حرکت کرده‌اند که علاوه بر توانایی‌های حرکتی بالا، امکان استفاده از تجهیزات الکترونیکی، سامانه‌های ارتباطی پیشرفته و فناوری‌های جدید را نیز داشته باشند و به نظر می‌رسد Wolf Series II با همین هدف توسعه یافته است. رقابت برای به دست آوردن قراردادهای نظامی بریتانیا آسان نخواهد بود و لندروور باید با چندین تولیدکننده دیگر رقابت کند.

در حالی که ارتش بریتانیا به دنبال جایگزینی بخشی از ناوگان خودروهای تاکتیکی خود است، Land Rover پارادایم برای حضور در این بخش اعلام آمادگی کرده و از پروژه‌های جدید با نام Defender Wolf Series II پرده برداشته است. این خودرو به عنوان نسخه‌ای نظامی از نسل جدید دیفندر توسعه یافته و یادآور مدل‌های مشهور «Wolf» است که سال‌ها در نیروهای مسلح بریتانیا خدمت می‌کردند. نام Wolf برای بسیاری از علاقمندان خودروهای نظامی آشناست. نسل قبلی این خودروها از دهه ۱۹۹۰ در ارتش بریتانیا مورد استفاده قرار گرفتند و به دلیل توانایی‌های آفرودی بالا، دوام مناسب و قابلیت انجام مأموریت‌های مختلف شهرت پیدا کردند. اکنون لندروور آمادوار است با تکیه بر اعتبار همان نام، جایگاه خود را در برنامه نوسازی ناوگان نظامی بریتانیا تقویت کند. بر اساس اطلاعات منتشر شده Wolf Series II بر پایه پلتفرم جدید دیفندر ساخته شده اما

لندروور برای جانشین خودرو نظامی ارتش بریتانیا آماده می‌شود



آینده مبهم «سئات» پس از سال ۲۰۳۰



در روزهایی که شایعات درباره حذف تدریجی برند SEAT شدت گرفته، این خودروساز اسپانیایی تلاش کرده نگرانی مشتریان و شبکه فروش خود را کاهش دهد. با این حال، اظهارات رسمی منتشر شده نشان می‌دهد اگرچه فعلاً تصمیمی برای پایان فعالیت سئات گرفته نشده، اما آینده این برند پس از سال ۲۰۳۰ همچنان در هاله‌ای از ابهام قرار دارد. ماجرا از زمانی آغاز شد که گزارش‌هایی از برنامه گسترده بازسازی ساختار Volkswagen Group منتشر شد. این گروه خودروسازی اخیراً از برنامه‌ای برای کاهش حدود ۵۰ درصدی سبد محصولات خود تا سال ۲۰۳۵ خبر داده و اعلام کرده قصد دارد تمرکز خود را روی جذاب‌ترین و سودآورترین محصولات بگذارد. هم‌زمان برخی رسانه‌های آلمانی گزارش دادند سئات ممکن است تا پایان سال ۲۰۲۹ به تدریج از چرخه فعالیت خارج شود. در واکنش به این گمانه‌زنی‌ها، مدیرعامل گروه فولکس‌واگن تأکید کرده است که SEAT S.A. همچنان نقشی مهم در آینده گروه دارد. او به توانایی‌های صنعتی مجموعه مار تئور و همچنین موفقیت‌های برند کوپرا اشاره کرده، اما در عین حال گفته است استراتژی برندها باید با شرایط بازار، مقررات و نیاز مشتریان تطبیق پیدا کند. سئات اعلام کرده فعلاً تمامی گزینه‌ها درباره آینده این برند روی میز قرار دارند.

«شیائومی» پس از فتح بازار چین، چشم به اروپا دوخت



کمتر از دو سال پس از ورود Xiaomi به صنعت خودرو، این شرکت چینی حالا آماده برداشتن گام بعدی در مسیر توسعه جهانی خود است. خودرو سازی که با عرضه محصولات برقی خود توانست مدت کوتاهی توجه بازار چین را به خود جلب کند، اکنون برنامه ورود به اروپا را در دستور کار قرار داده و آلمان را به عنوان یکی از مهم‌ترین مقاصد خود انتخاب کرده است. موفقیت شیائومی در بازار داخلی طی مدت‌زمانی بسیار کوتاه اتفاق افتاد. این شرکت که سال‌ها به عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان تلفن همراه و تجهیزات الکترونیکی شناخته می‌شد، با ورود به صنعت خودرو توانست جایگاه قابل توجهی در بازار خودروهای برقی چین به دست آورد. استقبال گسترده از

مدل‌های اولیه، به‌ویژه سدان SUV، باعث شد شیائومی سریع‌تر از پیش‌بینی بسیاری از تحلیلگران به یکی از نام‌های مطرح این بخش تبدیل شود. اکنون تمرکز شرکت روی توسعه حضور بین‌المللی قرار گرفته است. گزارش‌ها نشان می‌دهد شیائومی در حال تقویت زیرساخت‌های خود در اروپا بوده و آلمان را به عنوان مرکز اصلی فعالیت‌های خود روی خود در این قاره انتخاب کرده است. این تصمیم اهمیت زیادی دارد؛ زیرا آلمان نه تنها بزرگ‌ترین بازار خودرو اروپا محسوب می‌شود، بلکه خانه برندهای بزرگی مانند Mercedes-Benz و Volkswagen و BMW نیز به‌شمار می‌رود.

رقابت داغ ابعاد و قیمت خودروهای کره‌ای با رقبای آلمانی وارد سگمنت جدیدی شد؛

خط و نشان کره‌ای‌ها برای محصولات برقی «فولکس‌واگن»



سپهیل سیاووشی

s.siavashi@autoworld.ir

هیوندای سفارش‌گذاری رسمی برای ون بزرگ و متمایز «استاریا الکتریکی» (Staria Electric) را در بازار اروپا آغاز کرد؛ خودرویی که با ظرفیت ۹ سرنشین، پیمایش ۴۳۰ کیلومتری و شارژ سریع ۸۰۰ ولتی، مستقیماً برای رقابت با فولکس‌واگن ID.Buzz عرضه شده است. این ون الکتریکی با طول ۵.۲۵۳ میلی‌متر، در ابعاد از رقیب آلمانی خود بزرگ‌تر بوده و فضای بار و سرنشین بیشتری ارائه می‌دهد. استاریا الکتریکی به یک موتور برقی ۲۱۵ اسب‌بخاری روی محور جلو و باتری ۸۴ کیلووات-ساعتی مجهز شده است که به‌لطف معماری شارژ سریع، طی ۲۰ دقیقه بین ۱۰ تا ۸۰ درصد شارژ می‌شود. این ون در بازار آلمان با قیمت پایه ۵۷ هزار و ۴۵۰ یورو عرضه می‌شود که حافظ رقابت قیمتی نزدیک آن با فولکس‌واگن است. هیوندای این محصول را در سه تریم Trend، Prime و نسخه لوکس ۷ نفره Calligraphy عرضه می‌کند؛ نسخه‌ای که با صندلی‌های ماساژور و امکانات رفاهی ویژه، تجار و خریداران تشریفاتی را هدف قرار داده است.

ابعاد بزرگ‌تر و شارژ سریع‌تر نسبت به فولکس‌واگن جدیدترین ون برقی بازار اروپا گنجایش ۹ سرنشین، قابلیت شارژ ۸۰۰ ولتی در مدت ۲۰ دقیقه و قیمت پایه‌ای عرضه شده که چند صد یورو از رقیب کوچک‌تر فولکس‌واگن خود را زن تر است. هیوندای استاریا الکتریکی که اوایل امسال همراه با سایر مدل‌های فیس لیفت‌شده این خانواده در کره جنوبی رونمایی شد، اکنون با طراحی سفیندای و متفاوت خود وارد بازار اروپا شده است؛ جایی که هیوندای آن را مستقیماً در برابر فولکس‌واگن ID.Buzz قرار می‌دهد. استاریا در تمام ابعاد تعیین‌کننده خودرویی بزرگ‌تر محسوب می‌شود و فضای بیشتری را برای سرنشینان و بارهای همراه آن‌ها فراهم می‌کند. تشخیص



تنوع تجهیزات

هیوندای استاریا الکتریکی در بازار اروپا در سه تریم مختلف با نام‌های ترند (Trend)، پرایم (Prime) و کالیگرافی (Calligraphy) عرضه می‌شود. نسخه پایه یا ترند به‌صورت استاندارد به چراغ‌های جلو تمام LED، دو نمایشگر ۱۲.۳ اینچی، گرم‌کن صندلی‌های جلو، سنسورهای پارک، دوربین دنده عقب، چند سیستم پیشرفته کمک‌راننده (ADAS) و چیدمان ۹ نفره در سه ردیف مجهز است. برای نسخه پایه، یک پکیج کمکی اختیاری قابل سفارش است که سیستم مسیریابی، دستیار رانندگی در بزرگراه و مبدل شارژ دو طرفه (V2L) را به خودرو اضافه می‌کند. همچنین پکیج پریمیوم شامل درهای کشویی برقی جانبی و در صندوق برقی، پنجره‌های کشویی، آفتاب‌گیر، شیشه‌های دوده‌گرفته عایق صدا و حرارت و شارژ بی‌سیم تلفن همراه می‌شود. تمامی این موارد به‌صورت استاندارد در تریم میان‌رده یعنی استاریا الکتریکی پرایم وجود دارند. تریم پرایم

نسخه الکتریکی استاریا با مدل‌های بنزینی و هیبریدی آن بانگاهی به بخش دماغه خودرو امکان‌پذیر است؛ جایی که سپر جلو از طراحی شده و جلونچرخه جای خود را به یک پنل کاملاً صاف داده است. همچنین در گاه شارژ به این قسمت تعبیه شده و ورودی‌های هوای پایین سپر به کرکره‌های فعال آیرودینامیک مجهز شده‌اند. رینگ‌های آیرودینامیک ویژه و نشان اختصاصی روی در بزرگ صندوق عقب نیز این تمایز ظاهری را تکمیل می‌کنند. استاریا با طول ۵.۲۵۳ میلی‌متر، جش‌های بسیار بزرگ‌تر از فولکس‌واگن ID.Buzz و کیا PV۵ دارد. همچنین ابعاد این ون برقی از نسخه‌های استاندارد فورد E-Tourer، فولکس‌واگن Caravelle-e، پژو Traveller-e، سیتروئن Spacetourer-e، اوپل Zafira-e و فیات E-Ulysse بزرگ‌تر است؛ هرچند نسخه‌های با فاصله محوری طولانی‌تر برخی از این مدل‌ها طول بیشتری دارند. همین برتری ابعادی در مقایسه با شاتل تشریفاتی جدید مرسدس بنز VLE نیز دیده می‌شود.

قیمت گذاری آلمانی

در بازار آلمان، قیمت هیوندای استاریا الکتریکی در تریم پایه ترند از ۵۷ هزار و ۴۵۰ یورو (معادل ۶۶ هزار و ۸۰۰ دلار) آغاز می‌شود. تریم میان‌رده پرایم با قیمت ۶۳ هزار و ۶۵۰ یورو (معادل ۷۴ هزار دلار) عرضه می‌شود و نسخه پرچمدار کالیگرافی نیز ۶۶ هزار و ۹۵۰ یورو (معادل ۷۷ هزار و ۸۰۰ دلار) قیمت خورده است. سفارش پکیج‌های کمکی (Assistance) و پریمیوم هر کدام ۲ هزار و ۱۰۰ یورو (معادل ۲ هزار و ۴۰۰ دلار) و پکیج سقف پانوراما نیز یک هزار و ۳۰۰ یورو (معادل یک هزار و ۵۰۰ دلار) به قیمت پایه خودرو اضافه می‌کنند. جهت مقایسه در همین بازار، ون کوچک‌تر فولکس‌واگن ID.Buzz Pro در نسخه فاصله محوری طولانی مجهز به باتری ۸۶ کیلووات-ساعتی، با قیمت پایه ۵۷ هزار و ۸۸۷ یورو (معادل ۶۷ هزار و ۳۰۰ دلار) بفروش می‌رسد. از سوی دیگر، فولکس‌واگن e-Caravelle در نسخه فاصله محوری کوتاه با باتری ۷۰.۹ کیلووات-ساعتی، قیمت پایه‌ای معادل ۶۶ هزار و ۸۰۰ یورو (۷۶ هزار و ۸۰۰ دلار) دارد.

پیشرفت نگران‌کننده چینی‌ها در طراحی و تولید خودرو

و می‌تواند فاصله میان خودروسازان چینی و رقبای جهانی را بیش از گذشته افزایش دهد. این مزیت رقابتی به اندازه‌ای چشمگیر بوده که برخی خودروسازان غربی نیز از روش‌های توسعه چینی الهام گرفته‌اند. برای مثال، Renault موفق شده مدل جدید Twingo E-Tech را طی ۲۱ ماه توسعه دهد و Volkswagen نیز در همکاری با Xpeng، توسعه مدل AID-UNYX را در ۲۴ ماه به پایان رسانده است. با این حال، نگرانی اصلی به موضوع دوام محصولات مربوط می‌شود. مقام‌های چینی معتقدند فشرده شدن بیش از حد چرخه توسعه می‌تواند بخشی از فرآیندهای آزمون و ارزیابی را تحت‌تأثیر قرار دهد. به همین دلیل دولت چین یک برنامه نظارتی یک‌ساله را آغاز کرده که شامل بازرس‌های سرزده از خودروسازان است.

طی سال‌های اخیر، سرعت توسعه خودرو در چین به یکی از بزرگ‌ترین مزیت‌های رقابتی این کشور تبدیل شده است. در حالی که خودروسازان سنتی غربی معمولاً بین سه تا پنج سال برای توسعه یک محصول جدید زمان صرف می‌کنند، بسیاری از شرکت‌های چینی موفق شده‌اند این فرآیند را به حدود دو سال کاهش دهند. اکنون اما سرعت پیشرفت آن قدر افزایش یافته که حتی نهادهای نظارتی چین نیز نسبت به پیامدهای آن ابراز نگرانی کرده‌اند. براساس گزارش‌های منتشر شده، شرکت IAT Automobile Technology و China Association of Automobile Manufacturers معتقدند استفاده گسترده از هوش مصنوعی می‌تواند زمان توسعه یک خودرو کاملاً جدید را به تنها ۱۸ ماه برساند. چنین رقیمی در صنعت خودرو تقریباً بی‌سابقه است.



خبر News

بازگشت آئودی «A2»

در صنعت خودرو، کم نیستند محصولاتی که به‌دلیل عرضه در زمان نامناسب شکست خورده‌اند؛ خودروهایی که سال‌ها بعد مشخص می‌شود در واقع بسیار جلودار دوران خود بوده‌اند. Audi A۲ یکی از همین نمونه‌هاست. حالا آئودی تصمیم گرفته پس از حدود ۲۵ سال، این نام را دوباره زنده کند و آن را به دنیای خودروهای برقی بیاورد؛ بازگشتی که این بار شاید در شرایطی بسیار مناسب‌تر از گذشته اتفاق افتاده باشد. نسل جدید با نام Audi A۲ e-tron معرفی شده و برخلاف مدل اصلی که هیچ‌یک متفاوت و غیرمتعارف بود، اکنون در قالب یک کراس‌اوور برقی جمع‌وجور به بازار می‌آید. با این حال، طراحان تلاش کرده‌اند برخی ویژگی‌های شاخص مدل اولیه را حفظ کنند. فرم جعبه‌ای بدنه، تأکید بر بهره‌وری آیرودینامیکی و حتی شیشه‌دو تکه عقب، از جمله عناصری هستند که میان نسل جدید و مدل سال ۱۹۹۹ پیوند برقرار می‌کنند. آئودی اعلام کرده A۲ e-tron کارآمدترین خودرو تولیدی تاریخ این برند



خواهد بود. در بهینه‌ترین نسخه، مصرف انرژی خودرو به تنها ۱۲.۸ کیلووات-ساعت در هر ۱۰۰ کیلومتر می‌رسد؛ رقمی که حتی در میان خودروهای برقی امروزی نیز بسیار چشمگیر محسوب می‌شود. نسخه مجهز به بزرگ‌ترین باتری نیز می‌تواند تا ۶۴۵ کیلومتر مسافت را براساس استاندارد WLTP طی کند. مهندسان آئودی برای دستیابی به این ارقام، به‌جای استفاده از باتری‌های بسیار بزرگ، روی کاهش اتلاف انرژی تمرکز کرده‌اند. ضریب درگ بدنه به ۰.۲۴ رسیده و بخش‌هایی مانند کف کاملاً پوشیده‌شده خودرو، ورودی‌های هوای فعال، رینگ‌های آیرودینامیکی و قطعات ویژه اطراف گلگیرها همگی با هدف بهبود بهره‌وری طراحی شده‌اند. حتی دستگیره‌های در نیز به شکل متفاوتی طراحی شده‌اند و با کمک حسگرهای الکترونیکی عمل می‌کنند. آئودی A۲ e-tron با سه باتری مختلف ۵۲، ۶۱ و ۸۴ کیلووات-ساعتی عرضه خواهد شد تا پاسخگوی نیازهای متفاوت مشتریان باشد. همچنین نسخه پایه به یک موتور ۱۶۷ اسب‌بخاری مجهز است؛ در حالی که مدل پرچمدار قدرتی معادل ۳۲۲ اسب‌بخار ارائه می‌دهد. اهمیت A۲ جدید تنها به مشخصات فنی آن محدود نمی‌شود.

تیپ‌های بالاتر، نمایشگر سربالا با فناوری واقعیت افزوده و سیستم صوتی Focal/Electra قابل سفارش هستند. تریم ETOILE Nappa نیز کابینی با چرم نابارانه می‌کند. N۴ با سه نوع قوای محرکه هیبرید، پلاگین-هیبرید و تمام‌برقی TENSE-E عرضه می‌شود. نسخه برقی از باتری ۶۱ کیلووات-ساعتی و موتور ۲۱۴ اسببخاری استفاده می‌کند و برد آن در چرخه WLTP به حدود ۴۵۰ کیلومتر می‌رسد؛ شتاب صفر تا ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت نیز ۷.۱ ثانیه اعلام شده است. قیمت N۴ در بریتانیا از حدود ۲۲ هزار پوند برای نسخه هیبریدی آغاز می‌شود و نسخه تمام‌برقی از حدود ۳۷ هزار پوند قیمت دارد؛ تیپ‌های بالاتر تا بیش از ۴۱ هزار پوند قیمت گذاری شده‌اند.

DS N۴ یکی از جدیدترین محصولات برند فرانسوی در کلاس هاچ‌بک‌های پرمیوم است که با طراحی متفاوت و طیف متنوع قوای محرکه عرضه شده است. در نمای جلو، جلوپنجره عرضی و مشکی با جزئیات پیچیده، لوگوی نورانی DS و امضای نوری الهام‌گرفته از کانسیپت DS E-TENSE PERFORMANCE. مهم‌ترین عناصر ظاهری خودرو هستند. چراغ‌های LED و رینگ‌های ۱۹ اینچی نیز بر شخصیت لوکس آن تأکید دارند. این خودرو ۴.۴ متر طول، ۱.۸۳ متر عرض و ۱.۴۷ متر ارتفاع دارد. در کابین DS، تلاش کرده فضای متفاوتی نسبت به هاچ‌بک‌های معمول ایجاد کند. نمایشگر لمسی ۱۰ اینچی، صفحه‌امیر دیجیتال ۱۰.۲۵ اینچی، سیستم DS IRIS، شارژ بی‌سیم تلفن همراه و در



«DS N۴»؛ هاچ‌بک فرانسوی با چهره‌ای متفاوت



کاهش ۲۰۰ میلیونی قیمت خودرو هم این روزها دیگر برای مشتریان جذاب نیست!

ریزش تقاضا در آغاز پاییز فروشندگان خودرو را ناامید کرد

با تقاضای قابل توجه مواجه بودند، در هفته‌های اخیر کاهش قیمت را تجربه کرده‌اند؛ اما این کاهش لزوماً به افزایش محسوس حجم معاملات منجر نشده است. این وضعیت یک پیام مهم برای بازار دارد؛ این که مشکل بخشی از خریداران دیگر صرفاً گران بودن خودرو نیست، بلکه ناتوانی در تأمین همان قیمت پایین‌تر نیز به یک مانع جدی تبدیل شده است. در کنار مشکلاتی مانند تورم انباشته ماه‌های اخیر، افزایش هزینه‌های ضروری و کاهش قدرت خرید که باعث شده سهم خودرو در سبد مالی بسیاری از خانوارها مدام کوچک‌تر شود، انتشار اخبار و تصمیمات مربوط به سیاست‌های اقتصادی نیز در ماه‌های گذشته مورد توجه بازار قرار گرفته است. موضوعاتی مانند بنزین ۱۰ هزار تومانی، گمانه‌زنی درباره تغییر میزان سهمیه‌ها و سایر سیاست‌های مرتبط با هزینه استفاده از خودرو، در شرایط عادی می‌توانند بر تصمیم خریداران تأثیر بگذارند. همچنین اخبار مربوط به واردات خودروهای کار کرده و محدودیت‌های ارزی، از جمله موضوعاتی هستند که می‌توانند بر انتظارات فعالان بازار اثر بگذارند. با این حال، به نظر می‌رسد اعلام برخی از این اخبار، از جمله سیاست‌گذاری‌های دولت برای واردات یا سخت‌گیری بانکر کری در تأیید منشأ ارز، در شرایط فعلی بیش از آن که بتواند تغییر بنیادی در بازار ایجاد کند، به سیگنال‌های خبری برای بازاری تبدیل شده که با کمبود مشتری مواجه است.

درواقع، در بازاری با معاملات محدود و تقاضای واقعی پایین، هر خبر اقتصادی می‌تواند بهانه‌ای برای تغییر قیمت برخی خودروها باشد؛ اما تغییر قیمت با رونق واقعی معاملات تفاوت دارد.

شهریورماه نیز بدون آن که بازار خودرو شاهد تغییر محسوسی در حجم معاملات باشد، به پایان رسید. بازار خودرو اکنون در نخستین روزهای پاییز همچنان همان تصویر هفته‌های گذشته را دارد؛ بازاری که نه توان رشد جدی دارد و نه فروشندگان حاضرند به‌سادگی از قیمت‌های خود عقب‌نشینی کنند. در همین حال، نرخ دلار از روز گذشته وارد کانال ۲۳۲ هزار تومان شده است؛ تغییری که می‌تواند یکی از متغیرهای مهم بازار خودرو در روزهای ابتدایی پاییز باشد. با این حال، اثر نرخ ارز بر بازار خودرو الزام‌آوری و یک‌به‌یک نیست و در شرایط فعلی، مهم‌تر از تغییرات کوتاه‌مدت قیمت‌ها، واکنش خریداران و حجم معاملات خواهد بود. به بیان دیگر، حتی اگر تغییر نرخ ارز بتواند بر انتظارات قیمتی بازار اثر بگذارد، مساله اصلی همچنان پابرجاست: آیا مشتری توان و تمایل خرید خودرو با قیمت‌های فعلی را دارد؟ اکنون با به پایان رسیدن تابستان، نگاه بازار خودرو به پاییز است؛ فصلی که باید مشخص کند آیا شرایط اقتصادی می‌تواند بخشی از تقاضای عقب‌نشسته را دوباره به بازار بازگرداند یا رکود معاملات همچنان ادامه خواهد داشت. با این حال، بازار خودرو برای خروج از این وضعیت بیش از هر چیز به «خبردار واقعی» نیاز دارد؛ البته خریدار واقعی نیز پیش از خودرو به درآمد و قدرت خرید نیازمند است. تا زمانی که این رابطه ترمیم نشود، کاهش یا افزایش قیمت‌ها، تغییر در میزان عرضه یا حتی موع‌های کوتاه‌مدت خبری نمی‌توانند به‌تنهایی رکود عمیق بازار را پایان دهند و حجم معاملات را در فصل پیش رو افزایش دهند. به این ترتیب، بازار خودرو در آغاز پاییز بیش از آن که منتظر یک خبر، یک تصمیم اقتصادی یا یک تغییر کوتاه‌مدت در قیمت‌ها باشد، منتظر بازگشت قدرت خرید و ورود دوباره مشتری واقعی است؛ عاملی که می‌تواند مسیر معاملات خودرو در ماه‌های پیش رو را تعیین کند.



تعداد افرادی که توان خرید آن‌ها را دارند به همان نسبت افزایش پیدا نکرده است. بنابراین اگر چه در این سال‌ها تعداد مدل‌های موجود در بازار افزایش یافته، اما تقاضای موثر در بخش خودروهای وارداتی و مونتاژی همچنان کاهشی است.

کاهش تقاضای موثر در بازار وارداتی‌ها و مونتاژی‌ها در حالی ادامه دارد که عرضه وارداتی‌ها و تولید مونتاژی‌ها نیز در سال جاری شرایط متفاوتی نسبت به مدت مشابه داشته است؛ به‌طوری که عرضه خودروهای وارداتی افزایش یافته و تولید مونتاژی‌ها در بهار امسال افت ۷۰ درصدی را تجربه کرده است. این افت تولید، نه‌از کاهش تقاضا، بلکه بیش از هر چیز از محدودیت در تأمین قطعات، تشدید بحران ارزی و شرایط ناشی از جنگ تأثیر گرفته است.

در عین حال بازار خودرو امروز بیش از آن که با مساله کمبود خودرو مواجه باشد، با مساله کمبود خریدار روبه‌رو است. کارشناسان بازار معتقدند در بازاری که رشد قیمت‌ها ناشی از کمبود عرضه باشد، می‌توان با افزایش عرضه، قیمت‌ها را تعدیل کرد و به رونق معاملات کمک کرد؛ اما در بازاری که کمبود تقاضا ناشی از کاهش قدرت خرید مصرف‌کنندگان است، حتی کاهش قیمت نیز لزوماً برای ایجاد رونق کافی نیست. بنابراین مساله بازار خودرو فقط در سمت تولید خلاصه نمی‌شود. به باور کارشناسان و فعالان بازار، شاید مهم‌ترین تفاوت شرایط امروز با برخی دوره‌های رکودی گذشته، تغییر ماهیت جریان تقاضا باشد. در دوره‌هایی، شکایت اصلی بازار از کمبود خودرو و فاصله میان عرضه و تقاضا بود؛ اما اکنون بخش مهمی از مساله به کاهش توان خرید و عقب‌نشینی مشتریان مربوط می‌شود. نگاهی به تغییر رفتار قیمت‌ها در بازار نیز نشان می‌دهد برخی خودروهای داخلی که در مقاطع گذشته



احسان ناصر یابی

e.naseri@autoworld.ir

تابستان ۱۴۰۵ بدون رونق بازار خودرو به پایان رسید؛ کاهش قدرت خرید و افت تقاضای موثر، بازار را در رکود نگه داشته و حالا با دلار ۲۲۷ هزار تومانی، پاییز در انتظار خریدار واقعی است.

بازار خودرو با پایان شهریور و آغاز پاییز ۱۴۰۵ همچنان در گیر و کود است؛ بازاری که در طول تابستان با وجود نوسانات نرخ دلار، انتظار داشت با انتشار برخی تصمیمات و سیاست‌های اقتصادی، سیگنال‌هایی برای تحرک دریافت کند، اما در نهایت تابستان نیز نتوانست بازار خودرو را از رکود خارج کند. بازار خودرو تابستان را در حالی پشت سر گذاشت که شاخص‌های تولید و معاملات از عمیق‌تر شدن رکود در این بازار حکایت دارند. بازاری که نه تنها در فصل گرم سال خبری از رونق سنتی هر ساله در آن نبود، بلکه هم‌زمان با رشد تورم و کاهش قدرت خرید خانوارها، چشم‌اندازی نگران‌کننده از وضعیت بازار خودرو ترسیم کرد. در ماه‌های گذشته، بازار خودرو بیشتر تماشاگر داشت تا خریدار. این بازار پیش از این برای بخش قابل توجهی از خانوارهای ایرانی تنها یک کالای مصرفی نبود و در دوره‌های تورمی، نقش یک دارایی برای حفظ ارزش پول را نیز ایفا می‌کرد. حتی در مقاطعی که تقاضای مصرفی کاهش پیدا می‌کرد، بخشی از تقاضا از سوی کسانی شکل می‌گرفت که خودرو را به چشم یک سرمایه می‌دیدند.

اما اکنون هم‌زمان با فرسایش قدرت خرید خانوار و افزایش هزینه‌های زندگی، ظرفیت بازار برای جذب این نوع تقاضا نیز کاهش یافته است. بخشی از پاسخ به شرایط حاکم بر بازار خودرو را باید در چند سال رکود و کاهش قدرت خرید جست‌وجو کرد. قیمت خودرو طی سال‌های گذشته رشد بسیار زیادی داشته، اما درآمد خانوارها با همان سرعت افزایش پیدا نکرده است. نتیجه این شکاف، کوچک‌تر شدن دائمی تعداد افرادی است که می‌توانند در بازار خودرو به‌عنوان خریدار واقعی حضور داشته باشند. در کنار کاهش توان خرید مصرف‌کنندگان، افت فعالیت تولیدکنندگان، مشکلات تأمین قطعات و کمبود نقدینگی نیز بخش دیگری از عواملی هستند که به شکل‌گیری این رکود کمک کرده‌اند.

به همین دلیل، حتی کاهش قیمت برخی خودروها نیز در این مدت نتوانسته به‌تنهایی قفل بازار را باز کند. برای مثال، اگر خودرویی ۳ یا ۴ میلیارد تومان قیمت داشته باشد و حتی ۲۰۰ میلیون تومان نیز ارزان شود، همچنان برای بسیاری از خانوارها همان خودرو بالای ۳ میلیارد تومانی و خارج از دسترس است. از سوی دیگر، عرضه خودروهای وارداتی و مونتاژی در سال‌های اخیر تنوع بازار را افزایش داده و مدل‌های بیشتری برای انتخاب در اختیار مشتریان قرار گرفته است؛ اما

از تعرفه خودروهای چینی تا شروط دریافت مشوق و الزامات سخت‌گیرانه زیرساختی؛

حمایت مالی برای خرید خودرو در قاره سبز کاهش یافته است



اروپا در حال توسعه بازار خودروهای برقی است، اما

مسیر برقی‌سازی در این قاره برخلاف تصور اولیه، بدون محدودیت و مانع نیست. سیاست‌گذاران اروپایی از یک سو با وضع استانداردهای سخت‌گیرانه انتشار، خودروسازان را به سمت خودروهای کم‌کربن و برقی سوق می‌دهند و از سوی دیگر، برای حمایت از صنعت داخلی، کنترل هزینه‌های عمومی و کاهش وابستگی به تولیدکنندگان خارجی، محدودیت‌هایی را بر نحوه واردات و دریافت مشوق‌های خودروهای برقی اعمال کرده‌اند.

درواقع، بازار خودروهای برقی اروپا در سال جاری با یک تناقض سیاستی مواجه است؛ دولت‌ها از مصرف‌کننده می‌خواهند به‌سمت خودروهای پاک حرکت کند، اما در بسیاری از کشورها حمایت مالی برای خرید خودرو کاهش یافته یا مشروط شده است. هم‌زمان، اتحادیه اروپا برای خودروهای برقی وارداتی از چین تعرفه‌های پانچ‌ساله‌ای را برای واردات خودروهای برقی باتری محور از چین وضع کرده است. نرخ این تعرفه برای شرکت‌های مختلف متفاوت است؛ برای بی‌وای‌دی ۱۷ درصد، جیلی ۱۸.۸ درصد و سایک ۲۵.۳ درصد تعیین شده و شرکت‌های مشمول دسته‌بندی‌های دیگر نیز با نرخ‌های متفاوت مواجه‌اند.

تعرفه علیه خودروهای برقی چین

مهم‌ترین محدودیت تجاری، به خودروهای برقی ساخت چین مربوط می‌شود. اتحادیه اروپا پس از تحقیقات ضدپارانه، تعرفه‌های جبرانی پنج‌ساله‌ای را برای واردات خودروهای برقی باتری محور از چین وضع کرده است. نرخ این تعرفه برای شرکت‌های مختلف متفاوت است؛ برای بی‌وای‌دی ۱۷ درصد، جیلی ۱۸.۸ درصد و سایک ۲۵.۳ درصد تعیین شده و شرکت‌های مشمول دسته‌بندی‌های دیگر نیز با نرخ‌های متفاوت مواجه‌اند.

این تعرفه‌ها جدا از تعرفه گمرکی عادی واردات خودرو اعمال می‌شوند.

اهمیت این تصمیم در سال جاری بیشتر شده است؛ زیرا کمیسیون اروپا همچنان در حال بررسی راهکارهایی است که به شرکت‌های چینی اجازه دهد به جای پرداخت تعرفه، با پذیرش حداقل قیمت فروش یا تعهدات مشخص، وارد بازار اروپا شوند.

برای نمونه، کمیسیون اروپا در فوریه ۲۰۲۶ پیشنهاد قیمت‌گذاری فولکس‌واگن آنهویی برای مدل کوپرا تاواسکان را پذیرفت. این شرکت متعهد شده خودرو را با حداقل قیمت مشخص عرضه کند، حجم واردات را محدود کند و در پروژه‌های مرتبط با خودروهای برقی

در اروپا سرمایه‌گذاری داشته باشد. بنابراین، محدودیت اروپا علیه خودرو برقی نیست؛ بلکه بخشی از سیاست صنعتی اروپا برای کنترل اثر واردات خودروهای برقی پارانه‌ای و حمایت از تولید داخل است.

مشوق خرید؛ دیگر یک سیاست یکسان نیست

یکی دیگر از محدودیت‌های مهم، تفاوت شدید میان کشورهای اروپایی در زمینه مشوق‌های خرید است. بررسی انجمن خودروسازان اروپا در سال جاری نشان می‌دهد تقریباً همه کشورهای عضو اتحادیه اروپا نوعی حمایت مالیاتی از خودروهای برقی دارند، اما شکل و

اندازه این حمایت‌ها بسیار متفاوت است.

در ۶ کشور اتحادیه اروپا شامل بلژیک، بلغارستان، جمهوری چک، دانمارک، استونی و اسلواکی، در زمان انتشار گزارش ACEA، مشوق مستقیم جدید برای خرید خودروهای برقی ارائه نمی‌شد. در مقابل، مشوق‌های مالیاتی خودروهای شرکتی در ۱۸ کشور وجود دارد.

این اختلاف باعث شده هزینه واقعی خرید یک خودرو برقی برای شهروندان اروپایی بسته به محل زندگی آن‌ها تفاوت زیادی داشته باشد.

فراتر از آن، برخی کشورها مشوق را به‌محل تولید خودرو، میزان آلایندگی، درآمد خریدار یا قیمت خودرو وابسته کرده‌اند. در فرانسه نیز خودروهای ساخت چین در برخی برنامه‌های حمایتی از مشوق‌های دولتی کنار گذاشته شده‌اند؛ موضوعی که در بازار خودروهای اقتصادی اهمیت زیادی دارد. «رویترز» گزارش داده است که همین سیاست باعث شده مدل وارداتی داجیا اسپرینگ که در چین تولید می‌شد، در بازار فرانسه از بخشی از رونق مشوق‌های برقی محروم بماند.

مالیات؛ ابزار کنترل بازار برقی‌ها

مالیات نیز به یکی از ابزارهای اصلی سیاست‌گذاری خودروهای برقی تبدیل شده است. اگر چه در بسیاری از کشورها خودروهای برقی از مالیات خرید یا مالکیت کمتری برخوردارند، اما این امتیاز در سراسر اروپا یکسان نیست و بعضی کشورها به‌تدریج در حال بازنگری در معافیت‌ها هستند.

این مساله به‌ویژه برای دولت‌هایی اهمیت دارد که

بخش قابل توجهی از درآمد خود را از مالیات سوخت و خودروهای درون‌سوز دریافت می‌کنند. با افزایش سهم خودروهای برقی، درآمدهای مرتبط با بنزین و گازوئیل کاهش می‌یابد و دولت‌ها ناچار مستقیم بود ساختار مالیاتی حمل‌ونقل را بازطراحی کنند.

از همین رو، «برقی بودن» خودرو لزوماً به‌معنای معافیت دائمی از همه هزینه‌های مالکیت در اروپا نیست.

فشار مقرراتی بر خودروسازان

در سوی دیگر، سیاست اروپا برای کاهش انتشار همچنان فشار زیادی بر خودروسازان وارد می‌کند. مقررات موجود، برای اتان‌گاو خودروهای جدید اهداف کاهش انتشار تعیین کرده و از سال ۲۰۳۵ در چارچوب مقررات فعلی، هدف صفر گرم‌دی‌اکسیدکربن برای خودروهای جدید سواری و ون‌ها تعیین شده است.

البته کمیسیون اروپا در بسته خودرویی ارائه‌شده در دسامبر ۲۰۲۵ پیشنهاد انعطاف بیشتری برای صنعت مطرح کرده است. طبق این پیشنهاد، از ۲۰۳۵ هدف کاهش انتشار آگروز به ۹۰ درصد تغییر می‌کند و ۱۰ درصد باقی‌مانده می‌تواند از طریق استفاده از فولاد کم‌کربن اروپایی، سوخت‌های زیستی و سوخت‌های مصنوعی جبران شود. این پیشنهاد در صورت نهایی شدن، فضای بیشتری برای خودروهای هیبریدی، هیبریدی شارژی، افزایش‌دهنده برد و موتورهای درون‌سوز ایجاد می‌کند.

بنابراین در سال جاری نیز فشار مقرراتی بر خودروسازان برای کاهش انتشار برقرار است؛ اما مسیر رسیدن به هدف نهایی انعطاف بیشتری پیدا کرده است.



خلاصه مهندسی «مرسدس بنز» در قلب ۸ سیلندر

◀ در قوای محرکه برخی از قدرتمندترین نسخه‌های مرسدس بنز یک موتور ۴ لیتری V۸ توپین-توربو قرار دارد؛ پیشرفته‌ای که در خانواده موتورهای AMG با کدهای M1۷۷ و M1۷۸ شناخته می‌شود و در نسخه‌های مختلف، توان متفاوتی ارائه می‌کند. در AMG GT ۶۳ S E PERFORMANCE همین V۸ به همراه سامانه هیبریدی، در مجموع ۸۴۳ اسببخار قدرت و بیش از ۱۴۰۰ نیوتون متر گشتاور تولید می‌کند. خودموتور احتراقی در این نسخه به تنهایی ۶۳۹ اسببخار قدرت و ۹۰۰ نیوتون متر گشتاور دارد. این پیشرفته از تزریق مستقیم سوخت و

دو توربوشارژر توپین-اسکرول بهره می‌برد. قرارگیری توربوشارژرها در بخش داخلی ۷ موتور، مسیر گازهای خروجی را کوتاه‌تر کرده و به واکنش سریع‌تر توربوها کمک می‌کند. مرسدس-AMG همچنین این موتور را در افالترباخ و با فلسفه «One Man, One Engine» تولید می‌کند. در نسخه PRO ۶۳ GT ۴MATIC+، موتور ۴ لیتری V۸ توپین-توربو ۶۱۲ اسببخار قدرت و ۸۵۰ نیوتون متر گشتاور تولید می‌کند و نیرو از طریق گیربکس ۹ سرعته AMG Speedshift MCT منتقل می‌شود.

«اکسوبات»؛ ورود ۱۰۰۰ اسببخار به دنیای برقی

عربستان به جرگه خودروسازان پیوست



◀ عربستان سعودی که سال‌ها اقتصاد آن با صنعت نفت شناخته می‌شد، حالا قصد دارد نام خود را در صنعت خودروسازی نیز مطرح کند. برند «سیر» (CEER) در نخستین گام، دو محصول تمام‌برقی با نام «اکسوبات» (EXOBOT) را معرفی کرده است؛ یک سدان لوکس و یک اس‌یووی بزرگ که با طراحی بسیار متفاوت، از قوای محرکه سه‌موتوره، معماری ۸۰۰ ولتی و در بالاترین مشخصات اعلام‌شده از قدرتی معادل ۱۱۱۱ اسببخار برخوردارند. در ادامه نگاهی به این دو محصول تازه‌نفس دنیای خودرو خواهیم انداخت.

فرمان بدون اتصال مکانیکی

یکی دیگر از فناوری‌های قابل توجه اکسوبات، سیستم «Steer-by-Wire» است. در این فناوری، انتقال فرمان به چرخ‌ها به روش سنتی و از طریق یک ستون فرمان مکانیکی انجام نمی‌شود و ارتباط میان فرمان و سیستم هدایت خودرو به شکل الکترونیکی مدیریت می‌شود. این فناوری به طراحان اجازه می‌دهد آزادی بیشتری در طراحی کابین و موقعیت راننده داشته باشند و نسبت فرمان نیز می‌تواند متفاوت از خودروهای سنتی تنظیم شود. در اکسوبات، میزان چرخش مورد نیاز فرمان نیز کاهش یافته است و خودرو به یک فرمان یوغی شکل مجهز می‌شود.

همکاری با غول‌های جهانی

با وجود آنکه اکسوبات محصول یک برند تازه‌تأسیس سعودی است، توسعه آن با اتکا به مجموعه‌ای از شرکای بین‌المللی انجام شده است. «Foxconn» شرکای اصلی «سیر» در پروژه صنعتی است و شرکت‌هایی مانند «سامو»، «ریماک» و «هیوندای» نیز در بخش‌های مختلف فناوری این خودرو نقش دارند. براساس گزارش‌های رسمی، یکی از موتورهای عقب توسط ریماک تامین می‌شود و هیوندای نیز در بخش موتورهای جلو مشارکت دارد؛ در حالی که سامو نیز فناوری قوای محرکه را در این پروژه ارائه کرده است. این موضوع نشان می‌دهد که «سیر» تلاش کرده برای نخستین محصول خود، به جای توسعه همه‌فناوری‌ها از صفر، از دانش و تجربه تامین‌شرکت‌های با سابقه جهانی استفاده کند.

کارخانه‌ای برای ساخت صنعت خودرو

هدف عربستان از «سیر» تنها فروش چند هزار دستگاه خودرو برقی نیست. این پروژه بخشی از برنامه گسترده‌تر Vision ۲۰۳۰ برای توسعه صنایع غیرنفتی و ایجاد فناوری و اشتغال داخلی است. PIF پیش‌بینی کرده «سیر» تا سال ۲۰۳۴ بیش از ۳۰ میلیارد ریال سعودی معادل حدود ۸ میلیارد دلار به تولید ناخالص داخلی عربستان اضافه کند و بیش از ۸۰ میلیارد ریال سعودی به بهبود تراز تجاری این کشور کمک کند. همچنین برای این پروژه ایجاد مشاغل مستقیم و غیرمستقیم با کیفیت پیش‌بینی شده است. طبق گزارش‌های منتشرشده، تولید سری اکسوبات در کارخانه «سیر» در شهر اقتصادی ملک‌عبدالله برای ژانویه ۲۰۲۷ برنامه‌ریزی شده و نخستین تحویل‌هانی نیز برای مارس ۲۰۲۷ هدف‌گذاری شده‌اند.

آینده‌ای فراتر از اکسوبات

«سیر» اعلام کرده اکسوبات تنها آغاز کار است. این شرکت برنامه دارد تا سال ۲۰۳۰ در مجموع هفت مدل را به سید محصولات خود اضافه کند؛ مدل‌هایی در کلاس‌های مختلف که برخی از آن‌ها نیز ممکن است از قوای محرکه هیبریدی استفاده کنند. بنابراین اهمیت اکسوبات فقط در قدرت ۱۱۱۱ اسببخاری یا نمایشگر ۴۸ اینچی آن خلاصه نمی‌شود؛ این خودرو در واقع ویتترین فناوری و توان صنعتی جدید عربستان است؛ کشوری که می‌خواهد از یک مصرف‌کننده بزرگ خودرو به یک تولیدکننده و صادرکننده بالقوه در صنعت خودرو تبدیل شود.



کابین؛ نمایشگر ۴۸ اینچی

داخل کابین اکسوبات شاید حتی از بدنه آن نیز آینده‌نگران‌تر باشد. مهم‌ترین عنصر کابین یک نمایشگر دیجیتال بسیار عرضی ۴۸ اینچی با وضوح ۸K است که بخش بزرگی از داشبورد را دربر می‌گیرد. در کنار آن، یک نمایشگر مرکزی حدود ۱۰.۴ اینچی برای کنترل سیستم‌های مختلف خودرو و یک نمایشگر ۸ اینچی برای سر نشینان عقب در نظر گرفته شده است. سیستم اطلاعات-سرگرمی خودرو نیز توسط «سیر» و «Foxconn» و شرکای فنی توسعه یافته و امکان دریافت به‌روزرسانی‌های نرم‌افزاری از راه دور یا OTA را خواهد داشت. یکی از نکات جالب، توجه «سیر» به کنترل‌های فیزیکی است. برخلاف برخی خودروهای جدید که تقریباً همه عملکردها را به نمایشگر منتقل کرده‌اند، در اکسوبات تعدادی کنترل فیزیکی برای عملکردهایی مانند تهویه و تنظیم صدا حفظ شده است. برای بازار عربستان نیز یک سیستم خنک‌کاری ویژه کابین در نظر گرفته شده است. «سیر» از قابلیت موسوم به «Halo Cooling» صحبت می‌کند که هدف آن ایجاد یک لایه هوای خنک میان سقف و شیشه‌ها و سر نشینان است؛ موضوعی که با توجه به گرمای شدید منطقه اهمیت ویژه‌ای دارد.

۱۱۱۱ اسببخار؛ سدان خانوادگی یا سوپر اسپرت

مهم‌ترین بخش فنی اکسوبات بدون تردید قوای محرکه آن است. ساختار این خودرو از سه موتور الکتریکی استفاده می‌کند و سیستم انتقال قدرت نیز چهارچرخ‌محرک است. در بالاترین مشخصات اعلام‌شده، خروجی سیستم به ۱۱۱۱ اسببخار قدرت و ۱۵۰۰ نیوتون متر گشتاور می‌رسد. این ارقام اکسوبات را در محدوده خودروهای الکتریکی فوق‌العاده قدرتمند قرار می‌دهد. طبق اطلاعات منتشرشده، نسخه سدان در این پیکربندی می‌تواند ظرف ۲.۱ ثانیه از حالت سکون به سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت دست یابد و حداکثر سرعت آن ۲۵۰ کیلومتر بر ساعت اعلام شده است. نسخه اس‌یووی نیز شتاب صفر تا ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت حدود ۲.۴ ثانیه و حداکثر سرعت ۲۱۰ کیلومتر بر ساعت دارد. در عین حال، اطلاعات رسمی «سیر» درباره EXOBOT First Edition کمی متفاوت است. نسخه نخستین و محدود این خودرو با سیستم سه‌موتوره ۸۵۰ اسببخار و ۱۰۰۰ نیوتون متر گشتاور معرفی شده و شتاب صفر تا ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت آن برای مدل سدان ۲.۶ ثانیه و برای اس‌یووی حدود ۲.۹ ثانیه اعلام شده است. بنابراین ارقام ۱۱۱۱ اسببخار را باید مربوط به بالاترین مشخصات اعلام‌شده خانواده اکسوبات دانست؛ نه الزاماً نسخه First Edition که قرار است به‌عنوان نخستین مدل عرضه شود.



باتری ۱۱۲ کیلووات-ساعتی و معماری ۸۰۰ ولتی

اکسوبات از یک باتری با ظرفیت ۱۱۲ کیلووات-ساعت استفاده می‌کند. نسخه First Edition طبق اعلام رسمی «سیر» می‌تواند با یک بار شارژ تا حدود ۶۷۰ کیلومتر برای سدان و ۵۶۰ کیلومتر برای اس‌یووی پیمایش داشته باشد. البته نوع استاندارد از آمایش و شرایط واقعی رانندگی در تفسیر این اعداد اهمیت زیادی دارد. در گزارش «Ars Technica» نیز برای خودروهای معرفی‌شده ارقامی بیش از ۶۰۰ کیلومتر برای سدان و بیش از ۵۰۰ کیلومتر برای اس‌یووی مطرح شده و تأکید شده است که برد واقعی می‌تواند با توجه به شرایط رانندگی، سرعت و استفاده از سیستم تهویه متفاوت باشد. یکی از ویژگی‌های مهم اکسوبات استفاده از معماری ۸۰۰ ولتی است. این معماری امکان شارژ سریع‌تر و مدیریت بهتر توان الکتریکی را فراهم می‌کند. «سیر» اعلام کرده که باتری می‌تواند در شرایط مناسب از ۱۰ تا ۸۰ درصد در کمتر از ۳۰ دقیقه شارژ شود.

آغاز یک فصل تازه برای خودروسازی عربستان

در ۲۱ سپتامبر ۲۰۲۶، در تالیسیسات تولیدی «سیر» در شهر اقتصادی ملک‌عبدالله، دو خودرو جدید این شرکت برای نخستین بار در برابر رسانه‌ها و افکار عمومی قرار گرفتند. اکسوبات در دو فرم بدنه سدان و اس‌یووی عرضه خواهد شد و قرار است نخستین محصولات شاخص برند «سیر» باشند؛ برندی که با حمایت صندوق سرمایه‌گذاری عمومی عربستان سعودی یا «PIF» و همکاری شرکت تایوانی «Foxconn» شکل گرفته است. اهمیت این اتفاق صرفاً به معرفی دو خودرو برقی جدید محدود نمی‌شود. عربستان از طریق «سیر» در حال ایجاد یک زنجیره صنعتی جدید است تا بخشی از اقتصاد خود را از وابستگی به نفت فاصله دهد. براساس برنامه اعلام‌شده، «سیر» تا سال ۲۰۳۰ میلادی در مجموع هفت مدل خودرو معرفی خواهد کرد و اکسوبات نخستین گام این برنامه محسوب می‌شود. برنامه «سیر» تنها به بازار داخلی عربستان محدود نیست و این شرکت قصد دارد به یک بازیگر مهم منطقه‌ای در صنعت خودرو تبدیل شود. کارخانه این شرکت در شهر اقتصادی ملک‌عبدالله ساخته شده و قرار است محل تولید محصولات آینده «سیر» باشد.



دو خودرو، یک نام

نکته جالب در مورد محصولات جدید «سیر» این است که اکسوبات نام یک خانواده محصول است و در دو فرم بدنه عرضه می‌شود. نسخه نخست یک سدان لوکس و بزرگ است و نسخه دوم یک اس‌یووی تمام‌برقی. سدان اکسوبات حدود ۵.۲۶ متر طول، ۲.۱۰ متر عرض و ۱.۴۳ متر ارتفاع دارد؛ بنابراین با خودرویی کاملاً بزرگ و لوکس مواجه هستیم. مدل اس‌یووی آن نیز حدود ۵.۰۲ متر طول، ۲.۱۰ متر عرض و ۱.۶۹ متر ارتفاع دارد. این ابعاد نشان می‌دهد «سیر» از همان ابتدا قصد ورود به بازار خودروهای اقتصادی و کوچک را نداشته و اکسوبات را به‌عنوان پرچمدار فناوری و توانایی مهندسی خود معرفی کرده است. طراحی هر دو خودرو نیز به‌شدت متفاوت است. بدنه با فرم گویای، خطوط تیز، سطوح پیچیده و چراغ‌های باریک شکل گرفته و «سیر» می‌گوید طراحی آن از مناظر، فرهنگ و معماری عربستان الهام گرفته است. در طراحی قسمت‌هایی از خودرو نیز به معماری باستانی منطقه حجر اشاره شده است.

درهای شاهین؛ امضای طراحی اکسوبات

یکی از عجیب‌ترین بخش‌های طراحی اکسوبات، درهای موسوم به Shahin Wing یا بال شاهین است. این درها با الهام از شاهین، یکی از نمادهای فرهنگی منطقه، طراحی شده‌اند و تقریباً سه متر طول دارند. درها به شکلی طراحی شده‌اند که ورود سر نشینان ردیف جلو و عقب آسان‌تر شود. نبود ستون B در طراحی نیز فضای بازتری هنگام ورود به ردیف عقب ایجاد می‌کند. «سیر» همچنین در قسمت پایینی شیشه درها از شیشه الکتروکرومیک استفاده کرده است؛ بخشی که می‌تواند با فشردن یک دکمه تغییر وضعیت دهد و حتی در نسخه اس‌یووی برای افزایش میدان دید جانبی راننده مورد استفاده قرار گیرد. البته چنین طراحی بسیار پیچیده‌ای در یک خودرو تولیداتیوه می‌تواند چالش‌های مهندسی زیادی ایجاد کند؛ به‌خصوص در کشوری مانند عربستان که خودرو باید در دماهای بالا و شرایط اقلیمی سخت کار کند. بنابراین باید دید عملکرد بلندمدت مکانیزم این درها در نسخه تولیدی چگونه خواهد بود.

اتصال بی سیم اپل کارپلی و اتو اندروید و در برخی نسخه ها فناوری رانندگی بدون دخالت دست Super Cruise ارائه می شود. سیلورادو با موتورهای مختلفی از جمله ۲.۷ لیتری توربوشارژ ۴ سیلندر، ۵.۳ و ۶.۲ لیتری ۷۸ و ۲ لیتری توربودیزل Duramax ۶ سیلندر خطی عرضه می شود. موتور ۶.۲ لیتری ۷۸ توان ۴۲۰ اسببخار دارد و حداکثر ظرفیت پدک کشی به ۶ تن می رسد. قیمت پایه مدل ۲۰۲۶ در آمریکا حدود ۳۷ هزار دلار است و بسته به تیپ و تجهیزات می تواند تا حدود ۷۵ هزار دلار افزایش یابد.

شورولت سیلورادو ۱۵۰۰ مدل ۲۰۲۶ یکی از پیکاپ های فول سایز جنرال موتورز است که با طراحی عضلانی، تنوع قوای محرکه و قابلیت های پدک کشی بالا عرضه می شود. در نمای خارجی، جلوینچره بزرگ، چراغ های LED و فرم مکعبی بدنه بر شخصیت کاری آن تاکید دارند و نسخه هایی مانند Trail Boss و ZR۲ با ارتفاع بیشتر، تایر های آفرودی و جزئیات اختصاصی، ظاهر خشن تری دارند. کابین بسته به تیپ از محیطی کاملا کاربردی تا فضایی لوکس با پوشش چرمی و تریم چوبی متغیر است. در تیپ های بالاتر، نمایشگر مرکزی ۱۳.۴ اینچی، صفحه آمپر دیجیتال ۱۲.۳ اینچی،



«سیلورادو»؛
پیکاپ جسور
برای ماجراجویی



معادله قیمت، فناوری و خدمات در آستانه تغییر؛

رقابت اروپا و چین در بازار کامیون وارد مرحله تازه ای شد

خودروسازان اروپایی تلاش می کنند از مزیت های خود در مهندسی، ایمنی، شبکه خدمات، شناخت مشتریان ناوگان و سابقه طولانی در حمل و نقل سنگین استفاده کنند و همزمان فاصله خود را در فناوری برقی کاهش دهند



امید محمدی

o.mohammadi@autoworld.ir

بازار کامیون اروپا در حال تجربه یکی از مهم ترین تغییرات ساختاری خود است؛ تغییری که این بار نه از سوی یک خودروساز اروپایی، بلکه از سمت شرکت های چینی شکل گرفته است. سازندگان چینی کامیون با تکیه بر مقیاس بالای تولید، توسعه سریع محصولات برقی، هزینه پایین تر و تجربه تامین یکپارچه، حضور خود را در بازار اروپا سرعت بخشیده اند و خودروسازان باسابقه ای مانند دایملر تراکس، ولوو، اسکانیا، مان، داف و ایویکو را با رقابتی متفاوت مواجه کرده اند. ورود چینی ها البته تنها به عرضه چند محصول وارداتی محدود نمانده است. برخی شرکت ها در حال ایجاد شبکه خدمات، همکاری با شرکت های اروپایی و حتی راه اندازی خطوط مونتاژ در داخل اروپا هستند؛ اقدامی که نشان می دهد هدف، حضور موقت در بازار نیست، بلکه ساختن جایگاه بلندمدت در بازار کامیون این قاره است. روی دیگر ماجرا، تغییر فناوری در صنعت حمل و نقل سنگین است. کامیون های برقی که تا چند سال قبل بیشتر یک فناوری آزمایشی محسوب می شدند، اکنون به بخشی از رقابت تجاری میان تولیدکنندگان تبدیل شده اند. طبق آمار انجمن خودروسازان اروپا، در نیمه نخست سال جاری ثبت سفارش کامیون های برقی در اتحادیه اروپا ۴۷.۷ درصد افزایش یافت و سهم آن ها به ۴.۸ درصد بازار رسید؛ هرچند دیزل همچنان با سهم ۹۲.۱ درصدی، انتخاب غالب بازار کامیون اروپا است.

چینی ها با کامیون ارزان تر وارد می شوند مزیت نخست شرکت های چینی در این رقابت، قیمت است. گزارش «ویرتز» از بازار کامیون اروپا نشان می دهد چندین تولیدکننده چینی، از جمله بی وای دی، فاریزون، سانی، سینوتراک، ویندروز و سوپرینتر، برنامه ورود یا توسعه فروش در اروپا را دنبال می کنند و برخی از آن ها می توانند محصولات خود را تا حدود ۲۰ درصد پایین تر از رقبای اروپایی قیمت گذاری کنند. این اختلاف قیمت زمانی اهمیت بیشتری پیدا می کند که بدانیم خریدار کامیون در اروپا بیش از مشتری خودرو سواری به هزینه مالکیت توجه دارد. برای یک شرکت حمل و نقل، قیمت خرید تنها بخشی از محاسبه است و مصرف انرژی، هزینه تعمیرات، دسترسی به قطعات، عمر باتری، زمان توقف خودرو و ارزش باقیمانده نیز در تصمیم گیری اثرگذار است. چینی ها در این نقطه تلاش می کنند معادله را از «قیمت پایین تر» به «هزینه کل مالکیت پایین تر» تغییر دهند. اگر یک کامیون برقی بتواند با هزینه انرژی و نگهداری کمتر فعالیت کند، اختلاف قیمت اولیه با کامیون دیزلی یا حتی یک محصول برقی اروپایی ممکن است در طول عمر خودرو جبران شود.

مزیت چین فقط قیمت نیست دلیل نگرانی تولیدکنندگان اروپایی را نمی توان صرفا در قیمت خلاصه کرد. چین طی سال های گذشته بازار بسیار بزرگی برای خودروهای تجاری برقی ایجاد کرده و همین موضوع به سازندگان این کشور اجازه داده محصولات خود را در مقیاس بالا توسعه دهند.

آژانس بین المللی انرژی اعلام کرده فروش کامیون های برقی در اروپا در سال گذشته ۴۰ درصد افزایش یافت و به نزدیک ۱۷ هزار دستگاه رسید؛ در حالی که سهم کامیون های برقی از کل بازار کامیون اروپا حدود ۳ درصد بود. در مقابل، برقی سازی کامیون در چین با سرعت بسیار بالاتری پیش رفته است. این تفاوت در اندازه بازار داخلی، برای شرکت های چینی یک مزیت صنعتی ایجاد کرده است. آن ها می توانند یک فناوری را ابتدا در بازار بزرگ داخلی به تولید انبوه برسانند و سپس نسخه متناسب با استانداردهای اروپا را عرضه کنند

بی وای دی، از اتوبوس تا کامیون سنگین یکی از مهم ترین بازیگران این رقابت بی وای دی است؛ شرکتی که پیش از ورود جدی به حوزه مرتبط با کامیون، تجربه قابل توجهی در باتری، خودروهای برقی و اتوبوس های برقی به دست آورده است. این شرکت در نمایشگاه حمل و نقل هانوفر، کامیون کشنده برقی ETT۴۴ را با قدرت بیش از ۱۰۰۰ اسببخار، باتری ۶۵۱ کیلووات-ساعتی و برد اعلامی ۶۰۰ کیلومتر معرفی کرد. بی وای دی همچنین اعلام کرده این محصول قابلیت شارژ با توان حداکثر ۱.۵ مگاوات را دارد و می تواند در ۲۰ دقیقه بیش از ۴۰۰ کیلومتر به برد خود اضافه کند. موضوع مهم تر، رویکرد این شرکت به بازار اروپا است. بی وای دی تلاش می کند فقط کامیون نفروشد، بلکه مجموعه ای شامل خودرو، باتری، زیرساخت شارژ، ذخیره سازی انرژی، خدمات و تامین مالی را ارائه دهد. این همان مدلی است که می تواند رقابت را برای سازندگان سنتی پیچیده تر کند؛ زیرا شرکت چینی تلاش می کند بخش های بیشتری از زنجیره ارزش را در اختیار داشته باشد.

اروپا پاسخ را در فناوری جست و جو می کند تولیدکنندگان اروپایی نیز منتظر نمانده اند. دایملر تراکس توسعه خانواده کامیون های برقی را دنبال می کند و مرسدس بنز تراکس در کنار eActros ۶۰۰، مدل eActros Lowliner را برای حمل و نقل پر تعداد و مسیرهای طولانی

سای، رقیبی با پشتوانه تولید انبوه سانی نیز از جمله شرکت هایی است که ورود خود به اروپا را از مرحله نمایش محصول عبور داده است. کامیون کشنده برقی ۲۶۳e این شرکت در آلمان وارد مرحله فعالیت مشتری شده و نخستین خودروها از بهار در جاده های این کشور مشغول به کار بوده اند. مزیت سانی در مقایسه با برخی تازه واردان، تجربه تولید در مقیاس بالاست. این شرکت در بازار چین سابقه تولید هزاران دستگاه کامیون کشنده برقی را دارد و اکنون تلاش می کند از همان مقیاس تولید برای ورود به بازارهای صادراتی استفاده کند. برای بازار اروپا، سانی علاوه بر محصول، روی شبکه خدمات پس از فروش و کاهش نگرانی مشتریان درباره تامین قطعه و تعمیرات تمرکز کرده است.

چندین تولیدکننده چینی، از جمله بی وای دی، فاریزون، سانی، سینوتراک، ویندروز و سوپرینتر برنامه ورود یا توسعه فروش در اروپا را دنبال می کنند و برخی از آن ها می توانند محصولات خود را تا حدود ۳۰ درصد پایین تر از رقبای اروپایی قیمت گذاری کنند



ایویکو، ولوو و اسکانیا با کاهش سهم مواجه شده اند. از سوی دیگر، اتحادیه اروپا در حال افزایش فشار برای کاهش انتشار گازهای گلخانه ای خودروهای سنگین است. این مقررات خودروسازان را به سمت توسعه محصولات بدون آلایندگی سوق می دهد؛ اما مشکل اصلی همچنان زیرساخت شارژ، قیمت انرژی، سرمایه گذاری ناوگان ها و اقتصادی بودن استفاده از کامیون برقی در مسیرهای طولانی است. انجمن خودروسازان اروپا در ماه جاری اعلام کرده که شرایط لازم برای توسعه گسترده کامیون های بدون آلایندگی در اروپا دست کم سه سال از برنامه های صنعت عقب تر است و از سیاستگذاران خواسته زیرساخت و مشوق های لازم را سریع تر توسعه دهند.

رقابت اصلی بر سر «کل هزینه حمل» است در نهایت، رقابت میان کامیون سازان اروپا و چین را نمی توان تنها رقابت میان دو نوع محصول دانست. موضوع اصلی، تغییر مدل کسب و کار حمل و نقل است. چین با تولید انبوه باتری، خودرو و قطعات الکترونیکی، تلاش می کند هزینه ساخت را کاهش دهد و فناوری را با سرعت بیشتری به بازار برساند. اروپا در مقابل، روی مهندسی، ایمنی، اعتبار برند، شبکه خدمات و توسعه فناوری های متنوع پیشروانه تکیه کرده است. اما مرز میان این دو مدل در حال کمرنگ شدن است. شرکت های چینی در حال ساخت شبکه خدمات و کارخانه در اروپا هستند و شرکت های اروپایی نیز برای کاهش هزینه و افزایش سرعت نوآوری، به زنجیره تامین و ظرفیت های تولیدی چین نزدیک تر شده اند. بازار کامیون اروپا در نتیجه این رقابت احتمالا نه با حذف فوری برندهای سنتی، بلکه با کاهش حاشیه امن آن ها مواجه خواهد شد. ورود رقبای چینی، خودروسازان اروپایی را مجبور می کند سریع تر نوآوری کنند، هزینه تولید را کاهش دهند و محصولات برقی را با قیمت و کارایی رقابتی تری عرضه کنند. در این میان، مشتری نهایی ناوگان است که معیار را تعیین خواهد کرد: کامیونی که بتواند با هزینه کمتر، زمان توقف پایین تر، دسترسی مناسب به خدمات و قابلیت اطمینان بالاتر فعالیت کند، سهم بیشتری از بازار خواهد داشت. بنابراین رقابت آینده نه فقط بر سر «ساخت کامیون»، بلکه بر سر ساخت ارزان تر، هوشمندتر و کم هزینه تر برای حمل بار خواهد بود.

معرفی کرده است. این شرکت همچنین توسعه فناوری پیل سوختی هیدروژنی را ادامه می دهد و اعلام کرده ۱۰۰ دستگاه کامیون NextGen H۲ به تدریج وارد عملیات مشتریان خواهند شد. بنابراین، راهبرد اروپا صرفا مقابله قیمتی با چین نیست. خودروسازان اروپایی تلاش می کنند از مزیت های خود در مهندسی، ایمنی، شبکه خدمات، شناخت مشتریان ناوگان و سابقه طولانی در حمل و نقل سنگین استفاده کنند و همزمان فاصله خود را در فناوری برقی کاهش دهند. اسکانیا حتی بخشی از این رقابت را از داخل چین دنبال می کند. این شرکت سرمایه گذاری قابل توجهی برای ایجاد کارخانه در چین انجام داده و در سال های اخیر نیروی تحقیق و توسعه خود را در این کشور افزایش داده است؛ اقدامی که نشان می دهد سازندگان اروپایی نیز به دنبال یادگیری از سرعت توسعه و مقیاس صنعتی رقبای چینی هستند.

نقطه قوت اروپا: ایمنی و شبکه خدمات در بازار کامیون، ورود به اروپا فقط به معنای تولید محصولی با برد مناسب نیست. استانداردهای ایمنی، خدمات پس از فروش، تامین قطعات و اعتماد ناوگان ها اهمیت زیادی دارند. سایرین، حتی در این حوزه نیز فاصله میان محصولات چینی و اروپایی در حال کاهش است. کامیون کشنده برقی BYD ETT۴۴ در ارزیابی یوروانکپ ۵ ستاره در یافت کرده است؛ هرچند همین ارزیابی نشان داده عملکرد برخی سامانه های جلوگیری از تصادف آن هنوز در بعضی بخش ها جای بهبود دارد. این موضوع نشان می دهد استراتژی چینی ها صرفا عرضه محصول ارزان قیمت نیست؛ آن ها به تدریج تلاش می کنند الزامات فنی و ایمنی بازار اروپا را نیز پوشش دهند.

اما بازار هنوز در اختیار چینی ها نیست با وجود رشد سریع رقبای چینی، نباید شرایط بازار اروپا را به گونه ای تصویر کرد که گویی کامیون های اروپایی در آستانه حذف قرار گرفته اند. داده های سه ماه نخست نشان می دهد بازار کامیون اروپا همچنان تحت سلطه تولیدکنندگان سنتی است. در بازار خودروهای سنگین، داف، مان و مرسدس بنز حتی در بخش هایی افزایش سهم داشته اند؛ در حالی که



شرکت را ثبت کرد.

مجموع تولید شرکت در پنج ماه نخست سال ۷ هزار و ۷۰۴ دستگاه بود که با احتساب تولید شهریورماه، تولید ۶ ماهه پارس خودرو به ۱۰ هزار و ۹۹۶ دستگاه رسید.

ثبت این رکورد، در ادامه برنامه‌های شرکت برای افزایش تیراژ، بهره‌گیری حداکثری از ظرفیت‌های تولید و ارتقای بهره‌وری خطوط محقق شده است.

«به گزارش «سایپانوز» تولید شهریورماه با ثبت ۳ هزار و ۲۹۲ دستگاه، نسبت به مردادماه ۱۲۰ درصد، تیرماه ۱۰۹ درصد، خردادماه ۵۴ درصد، اردیبهشت‌ماه ۷۴ درصد و فروردین‌ماه ۴۵۲ درصد افزایش را نشان می‌دهد.

پیش از این، بالاترین تیراژ ماهانه پارس خودرو در سال جاری در خردادماه با ۲ هزار و ۱۳۹ دستگاه ثبت شده بود که تولید شهریورماه با افزایش ۵۴ درصدی، رکورد جدید تولید ماهانه

رکوردشکنی تولید «پارس خودرو» در شهریورماه



صدور تاییدیه ورود لکسوس «RX350» و «LX600» به بازار ایران

برای اخذ تاییدیه مدل‌های ۲۰۲۶، نشان‌دهنده برنامه‌ریزی برای عرضه جدیدترین نسل این خودروها هم‌زمان با بازارهای جهانی است. انتخاب مدل‌های فول‌سایز و میدسایز لوکس، استراتژی هدفمندی است که تقاضای انباشته در بخش خودروهای پریمیوم را هدف قرار داده است. تزریق این خودروها می‌تواند حباب قیمتی مدل‌های کارکرده ۱۰ سال پیش لکسوس را تا حدودی کنترل کند؛ هرچند به‌دلیل محدودیت احتمالی در تیراژ واردات، این تاثیرگذاری ممکن است مقطعی باشد

کشور است که تا پیش از این عمدتاً به خودروهای اقتصادی و میان‌رده محدود شده بود. صدور این گواهی‌ها، هرچند به‌صورت موقت، سیگنال روشنی از فراهم شدن زیرساخت‌های قانونی برای ثبت سفارش و ترخیص این خودروها به حساب می‌آید. برند لکسوس همواره در بازار ایران مترادف با استحکام پایین، کیفیت مونتاژ فوق‌العاده و حفظ ارزش در بازار دست‌دوم بوده است. آخرین حضور پررنگ مدل‌های RX و LX در ایران به سال‌های قبل از ممنوعیت واردات بازمی‌گردد. اقدام اخیر این شرکت واردکننده

در تازه‌ترین تحولات بازار خودرو کشور، گام‌های اجرایی برای ورود مجدد یکی از معتبرترین برندهای لوکس ژاپنی به خیابان‌های ایران برداشته شده است. بر اساس مستندات منتشرشده، یکی از شرکت‌های واردکننده موفق به دریافت گواهی تایید نوع برای دو محصول پرچمدار و استراتژیک لکسوس، یعنی مدل‌های RX350 و LX600 از مراجع ذیصلاح استاندارد و گمرک شده است. این تاییدیه‌ها که برای مدل‌های ۲۰۲۶ صادر شده‌اند، نشان‌دهنده یک تغییر مسیر مهم در سید واردات خودرویی

تحلیل
Analysis

احسان ناصر بابلی
کارشناس بازار

e.naseri@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 PRO X۲۲ دنده‌ای (۱۴۰۴)	یکمیلیارد و ۲۵۲	۲میلیارد و ۸۵۰	۵۰	ا
امویام X۳۳ کراس اتوماتیک (۱۴۰۵)	۳میلیارد و ۲۱	۳میلیارد و ۵۵۰	۵۰	ک
امویام PRO X۵۵ اکسلنت اسپرت (۱۴۰۵)	۳میلیارد و ۸۸۸	۴میلیارد و ۳۰۰	۱۰۰	ا
امویام XY۷ الیت (۱۴۰۵)	۴میلیارد و ۳۴۶	۵میلیارد و ۴۰۰	۱۰۰	ا
چری آریزو ۵T اسپرت FLIE (۱۴۰۴)	یکمیلیارد و ۷۰۷	۴میلیارد و ۱۰۰	۱۰۰	ا
فونیکس FX پریمیوم FWD (۱۴۰۵)	۵میلیارد و ۱۷۰	۶میلیارد و ۲۰۰	۲۰۰	ا
فونیکس آریزو GT۶ (۱۴۰۵)	۴میلیارد و ۳۰۲	۵میلیارد و ۳۵۰	۱۰۰	ا
فونیکس آریزو ۱۸ اکسلنت (۱۴۰۵)	۶میلیارد و ۲۴۵	۷میلیارد و ۳۰۰	۱۰۰	ا
فونیکس تیگو ۸ پرو مکس اکسلنت (۱۴۰۵)	۷میلیارد و ۱۴۸	۹میلیارد و ۱۵۰	۵۰	ا
اکستریم LX (۱۴۰۵)	۶میلیارد و ۲۴۲	۶میلیارد و ۹۰۰	۲۰۰	ا
اکستریم TXL (۱۴۰۵)	۷میلیارد و ۶۴۲	۹میلیارد و ۳۵۰	۰	
اکستریم VX (۱۴۰۵)	۹میلیارد و ۴۶۸	۱۲میلیارد و ۲۰۰	۰	
جک J۴ اتوماتیک (۱۴۰۵)	۰	۲میلیارد و ۶۵۰	۵۰	ا
کی‌ام‌سی SR۳ (۱۴۰۵)	۳میلیارد و ۱۴۱	۳میلیارد و ۹۵۰	۵۰	ا
بک X۳ پرو (۱۴۰۵)	۳میلیارد و ۱۰	۳میلیارد و ۵۰۰	۱۵۰	ا
کی‌ام‌سی A۵ (۱۴۰۴)	۰	۴میلیارد و ۴۰۰	۱۰۰	ا
کی‌ام‌سی J۷ (۱۴۰۵)	۴میلیارد و ۵۷۲	۵میلیارد و ۴۰۰	۱۵۰	ا
کی‌ام‌سی T۸ (۱۴۰۵)	۵میلیارد و ۴۰۰	۵میلیارد و ۴۰۰	۱۰۰	ا
کی‌ام‌سی T۹ (۱۴۰۵)	۰	۷میلیارد و ۵۰۰	۲۰۰	ا

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
آئودی A۳ توربو ۱/۵ لیتر (۲۰۲۵)	۹میلیارد و ۲۰۰	۹میلیارد و ۸۰۰	۳۰۰	ا
آئودی e-tron Q۴ (۲۰۲۵)	۱۲میلیارد و ۳۸۰	۱۴میلیارد	۲۰۰	ا
اوتار ۱۲EREV اولترا (۲۰۲۵)	۰	۲۶میلیارد	۷۰۰	ا
ایرس EREVH۵ نیمه‌برقی (۲۰۲۵)	۷میلیارد و ۴۴۹	۱۲میلیارد	۳۰۰	ا
بامو iDriveX۱ برقی (کیت M) (۲۰۲۶)	۰	۱۴میلیارد و ۳۰۰	۲۰۰	ک
بامو iDriveX۲ (۲۰۲۶)	۰	۲۲میلیارد	یکمیلیارد	ا
بامو iDriveX۲ (۲۰۲۶)	۰	۱۸میلیارد	۵۰۰	ا
بامو Leading iX۳ (۲۰۲۵)	۱۲میلیارد	۲۰میلیارد	۷۰۰	ا
بنز GLB۲۰۰ (۲۰۲۵)	۰	۱۸میلیارد	۵۰۰	ا
بنز C۲۰۰L (۲۰۲۵)	۰	۱۸میلیارد و ۵۰۰	۰	
بنز EQES Sedan۵۰۰ تمام‌برقی (۲۰۲۵)	۰	۲۷میلیارد	یکمیلیارد	ک
بنز EQES SUV۵۰۰ تمام‌برقی (۲۰۲۵)	۰	۲۸میلیارد	۰	
بنز EQ۲۰۰ (۲۰۲۶)	۰	۴۶میلیارد	۰	
بی‌وایدی سلگ پلاس Dmi (۲۰۲۵)	۴میلیارد و ۹۵	۱۱میلیارد و ۳۰۰	۳۰۰	ا
بی‌وایدی چین ال Dmi (۲۰۲۵)	۳میلیارد و ۴۷۵	۸میلیارد و ۶۰۰	۳۰۰	ا
تاتک ۳۰۰-۲۰۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۵)	۰	۱۳میلیارد	۳۰۰	ا
تاتک ۷۰۰-۳۰۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۶)	۲۶میلیارد و ۵۰۰	۲۹میلیارد	یکمیلیارد	ک
تویوتا لندکروز ۳.۵ لیتر توربو VXR (۲۰۲۶)	۵۷میلیارد	۶۵میلیارد و ۵۰۰	۵۰۰	ا
تویوتا پرادو ۲.۴ لیتر توربو (۲۰۲۶)	۰	۴۵میلیارد	۰	
تویوتا Probx۲۰ Prob۲۰ (۲۰۲۵)	۰	۸میلیارد و ۸۵۰	۱۵۰	ا
تویوتا آلون هیبرید (۲۰۲۵)	۰	۱۷میلیارد	۳۰۰	ا
تویوتا تارفور ۲.۰ لیتر تک‌دیفرانسیل (۲۰۲۵)	۸میلیارد و ۹۹۰	۱۰میلیارد و ۶۰۰	۱۰۰	ا
تویوتا تارفور هیبرید ۲.۵ لیتر دو دیفرانسیل (۲۰۲۵)	۱۲میلیارد و ۶۰۰	۱۵میلیارد و ۷۰۰	۲۰۰	ا
تویوتا کمری هیبرید پریمیوم ادیشن (۲۰۲۵)	۱۲میلیارد و ۵۰۰	۱۳میلیارد و ۵۰۰	۳۰۰	ا
هوندا HR-VeHEV (۲۰۲۶)	۹میلیارد و ۳۳۳	۹میلیارد و ۲۰۰	۱۰۰	ا
هونداسیویک ۱.۵ لیتر توربو (۲۰۲۵)	۹میلیارد و ۳۲۴	۹میلیارد	۰	
ولوو XC۷۰ (۲۰۲۶)	۱۵میلیارد و ۹۰۰	۲۱میلیارد	۵۰۰	ک

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
پراید ۱۵۱ GX بالاینر پاششی (۱۴۰۵)	۹۴۷	یکمیلیارد و ۳۳۵	۰	
ساینا (۱۴۰۵)	۹۹۳	یکمیلیارد و ۴۳۰	۲	ا
ساینا GXL دوگانه (۱۴۰۵)	۷۲	یکمیلیارد و ۶۱۵	۵	ا
ساینا اتومات (۱۴۰۵)	توقف تولید	یکمیلیارد و ۸۱۰	۰	
سهند تیپ S (۱۴۰۵)	به زودی	یکمیلیارد و ۵۶۰	۰	
سهند اتومات (۱۴۰۵)	به زودی	۲میلیارد و ۲۰	۱۰	ا
اطلس S (۱۴۰۴)	یکمیلیارد و ۲۱	یکمیلیارد و ۴۸۰	۰	
اطلس GL (بدون سانروف) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۱۰۳	یکمیلیارد و ۶۳۵	۰	
اطلس G (باسانروف) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۱۳۷	یکمیلیارد و ۶۹۰	۵	ا
پارس نوآ (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۴۶۰	۲میلیارد و ۳۸۰	۱۰	ک
کویک GX (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۳۱	یکمیلیارد و ۴۱۵	۰	
کویک GX-R (بدون رینگ) (۱۴۰۵)	به زودی	یکمیلیارد و ۴۳۵	۵	ا
کویک GX-R (بارینگ) (۱۴۰۵)	به زودی	یکمیلیارد و ۴۸۵	۵	ا
کویک S (۱۴۰۵)	یکمیلیارد	یکمیلیارد و ۴۰۵	۷	ک
کویک RS (سفیدمشکی) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۱۲	یکمیلیارد و ۴۲۵	۰	
شاهین (بدون سانروف) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۴۱۸	۲میلیارد و ۱۵۳	۸	ا
شاهین (باسانروف) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۴۵۲	۲میلیارد و ۳۴۵	۱۰	ا
شاهین اتومات (بدون مانیتور) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۵۲۲	۲میلیارد و ۴۹۰	۱۰	ا
شاهین اتومات پلاس (بدون مانیتور) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۰۵	۳میلیارد و ۷۵۰	۵	ک
شاهین اتومات پلاس (بامانیتور) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۳۴	۳میلیارد و ۱۰۰	۱۰	ک
پادرا پلاس (۱۴۰۵)	۲میلیارد و ۲۰۰	۲میلیارد و ۸۵۰	۲۰۰	ک
پادرا پلاس دوگانه (دریچه برقی) (۱۴۰۵)	۲میلیارد و ۳۰۰	۲میلیارد و ۱۲۰	۰	
نیسان اکستند EX (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۰۰	۲میلیارد و ۶۰۰	۰	
نیسان دوگانه EX (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۹۰۰	۲میلیارد و ۲۴۰	۵	ک
سورن پلاس XUVP (دریچه برقی) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۵۳۰	یکمیلیارد و ۸۱۰	۵	ا
سورن پلاس TU۵P (فرمان هیدرولیک) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۷۰	۲میلیارد و ۴۷۵	۵	ا
سورن دوگانه (مخزن کوچک) (دریچه سیمی) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۰۰	۲میلیارد و ۴۶۵	۰	
سورن دوگانه (مخزن بزرگ) (دریچه برقی) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۱۶	۲میلیارد و ۴۰۵	۳۰	ا
سورن دوگانه (مخزن بزرگ) (دریچه سیمی) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۱۶	۲میلیارد و ۵۶۰	۵	ا
پژو ۲۰۷ موتور TU۳ (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۵۰۲	یکمیلیارد و ۸۹۰	۵	ا
پژو ۲۰۷ دنده‌ای (هیدرولیک) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۷۴۹	۲میلیارد و ۹۵۰	۱۰	ا
پژو ۲۰۷ دنده‌ای (فرمان برقی) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۰۴	۲میلیارد و ۱۹۰	۵	ا
پژو ۲۰۷ پاناراما (بدون رینگ) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۷۸	۲میلیارد و ۳۳۵	۵	ا
پژو ۲۰۷ پاناراما (بارینگ) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۹۲۳	۲میلیارد و ۳۹۰	۱۰	ا
پژو ۲۰۷ اتومات (۱۴۰۵)	۲میلیارد و ۱۳۴	۲میلیارد و ۹۴۵	۶۰	ا
پژو ۲۰۷ پانوراما اتومات (۱۴۰۵)	۲میلیارد و ۱۸۳	۳میلیارد و ۱۴۰	۰	
دنایلس توربو دنده (بدون رینگ) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۹۹۰	۲میلیارد و ۳۸۵	۱۰	ا
دنایلس توربو دنده (بارینگ) (۱۴۰۵)	۲میلیارد و ۴۰	۲میلیارد و ۴۴۰	۲۰	ا
دنایلس اتومات آشنال (۱۴۰۵)	۲میلیارد و ۵۳۰	۳میلیارد و ۳۲۰	۰	
تارا دنده ۷۱ (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۸۸	۲میلیارد و ۲۸۵	۱۰	ا
تارا اتومات ۷۴ (۱۴۰۵)	۲میلیارد و ۴۷۰	۳میلیارد و ۳۶۵	۱۵	ا
تارا اتومات ۷۴ توربو (۱۴۰۵)	۲میلیارد و ۷۴۰	۳میلیارد و ۵۷۰	۰	
رانایلس (تومز عقب کلسای) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۵۳۵	یکمیلیارد و ۸۸۰	۱۰	ا
رانایلس (تومز عقب دیسکی) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۵۸۰	یکمیلیارد و ۹۱۵	۵	ا
ری‌آر ۱.۷ لیتر (سر دنده جدید) (۱۴۰۵)	۳میلیارد و ۳۳۰	۴میلیارد و ۳۱۰	۰	
وانتا آریسان (بامانیتور) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۶۲۸	یکمیلیارد و ۷۹۰	۵	ا

قرار گرفت. «وی افزود: «ماموران پس از انجام تحقیقات لازم و کسب اطمینان از صحت موضوع پس از هماهنگی با مرجع قضایی به محل مورد نظر اعزام و در بازرسی از آن ۱۴ هزار و ۲۹۵ لیتر روغن موتور را که در سامانه جامع تجارت ثبت نشده بود، کشف کردند.» طرهانی ادامه داد: «انبار مورد نظر پلمب و متصدی آن با تشکیل پرونده به مراجع قضائی معرفی شد. ارزش محموله کشف شده نیز ۱۲ میلیارد تومان برآورد شده است.»

«فرمانده انتظامی استان قزوین از کشف بیش از ۱۴ هزار لیتر روغن موتور قاچاق و خارج از شبکه توزیع به ارزش ۱۲ میلیارد ریال در شهرستان تاکستان خبر داد. به گزارش خبرگزاری صدا و سیما مرکز قزوین، سردار محمدقاسم طرهانی گفت: «در پی کسب خبری مبنی بر نگهداری و عرضه روغن موتور خارج از شبکه توزیع در انبار یکی از واحدهای صنفی شهرستان تاکستان، بررسی موضوع به صورت ویژه در دستور کار ماموران پلیس امنیت اقتصادی استان



شناسایی انبار ۱۲۰ میلیارد ریالی روغن موتور خارج از شبکه توزیع



از یک مدل روانکار جدید در رویداد «گودوود ریویوال» ۲۰۲۶ رونمایی شد؛

همکاری «موتول» و «راف» در تولید روغن موتور ویژه پشیرانه‌های هواخنک

کاربراتور و انژکتوری قدیمی را دارد. انعطاف‌پذیری این محصول سبب شده است طیف وسیعی از خودروهای اسپرت و کلاسیک دهه ۵۰ تا ۷۰ میلادی بتوانند بدون دغدغه از آن استفاده کنند. مدیران ارشد هر دو شرکت در حاشیه رونمایی این محصول، بر اهمیت حفظ میراث خودرویی تأکید کردند. به گفته مسئولان شرکت راف، اشتیاق بالای این مجموعه برای بهینه‌سازی و آینه‌نگری در پشیرانه‌های درون‌سوز، علت اصلی شکل‌گیری این پروژه بوده است. آن‌ها معتقدند ارائه روانکاری که بتواند آزمون زمان را سر بلند پاس کند، بهترین هدیه به مالکان خودروهای کلاسیک است. از سوی دیگر، نمایندگان موتول نیز اعلام کردند که رسالت این برند فرانسوی، حفظ میراث سنتی صنعت خودرو و انتقال آن به نسل‌های آینده است. بر اساس اعلام رسمی، توزیع این محصول از اوایل اکتبر ۲۰۲۶ آغاز خواهد شد. نکته جالب در عرضه این روانکار، بسته‌بندی ویژه و نوسازی آن است. روغن هریتج ۲۰W-۵۰ در قوطی‌های فلزی کلاسیک ۲ لیتری عرضه می‌شود که طراحی ظاهری آن به صورت مشترک توسط تیم‌های طراحی راف و موتول انجام شده است تا احساس نوستالژیک محصولات دهه‌های ۶۰ و ۷۰ میلادی را به خریداران منتقل کند. در نهایت، این همکاری نشان می‌دهد که حتی با وجود حرکت شتابان صنعت خودرو به سمت برقی‌سازی و فناوری‌های دیجیتال، حوزه روانکارها همچنان متعهد به پشتیبانی از تاریخچه این صنعت است. ارائه محصولات تخصصی برای خودروهای کلاسیک نه تنها ارزش کلکسیونی این سرمایه‌ها را حفظ می‌کند، بلکه کارکرد ایمن و بی‌نقص پشیرانه‌های اسطوره‌ای هواخنک را برای سال‌های متمادی تضمین خواهد کرد.



اولیه، آسیب‌های جدی به موتور وارد می‌آورد. روغن ۲۰W-۵۰ جدید طوری فرموله شده که پوشش محافظتی پایداری روی قطعات باقی می‌گذارد و در زمان استارت سرد، بلافاصله روانکاری مناسب را آغاز می‌کند. از نظر کاربرد فنی، این روانکار معدنی برای انواع پشیرانه‌های تنفس طبیعی، توربوشارژر و سوپرشارژر مناسب است و قابلیت استفاده در سیستم‌های سوخت‌رسانی

دیگر از نکات حیاتی در نگهداری خودروهای کلاسیک، مساله استارت سرد و نگهداری‌های طولانی مدت در پارکینگ است. بسیاری از کلکسیونرها و مالکان خودروهای قدیمی، تنها در فصول خاصی از سال از خودرو خود استفاده می‌کنند. ایستایی طولانی مدت خودرو می‌تواند موجب نشست روغن و خروج آن از سطوح حساس پشیرانه شود که در نتیجه، هنگام استارت

شاخصی نظیر SCR.CTR Anniversary.RODEO نسخه هواخنک TRIBUTE پیش از این از دستاوردهای این همکاری مهندسی بهر ممد شده بودند. اکنون این دو شرکت با تکیه بر دانش انباشته خود، تصمیم گرفته‌اند توجه ویژه‌ای به خودروهای کلاسیک هواخنک داشته باشند که پس از بازسازی یا ارتقا، مجدداً به کارگاه‌های نگهداری بازمی‌گردند. روغن موتور جدید «هریتج ۲۰W-۵۰» یک روانکار معدنی چنددرجه‌ای (Mineral Multigrade) است که فرمولاسیون آن بر پایه ترکیب دانش توربو موتور در ساخت روانکارها و تجربه عملی مهندسی راف شکل گرفته است. یکی از مهم‌ترین چالش‌های پشیرانه‌های هواخنک قدیمی، سازگاری روغن با متریال و قطعات اولیه خودرو است. روانکارهای مدرن معمولاً حاوی پاک‌کننده‌ها و افزودنی‌های قوی هستند که می‌توانند به واشرها و آب‌بندهای پلاستیکی یا الاستومری قدیمی آسیب بزنند و باعث نشتی شوند. روغن جدید موتول و راف با سطح شویندگی و پاک‌کنندگی متوسط (Medium Detergency) طراحی شده تا ضمن محافظت از قطعات داخلی، هیچ آسیبی به واشرهای قدیمی وارد نکند. علاوه بر این، کنترل میزان مصرف روغن و پایداری لایه روغن در شرایط کاری سخت، از دیگر ویژگی‌های کلیدی این محصول است. پشیرانه‌های هواخنک نسبت به نمونه‌های آب‌خنک، نوسانات دمایی شدیدتری را تجربه می‌کنند و به همین دلیل لایه روغن باید مقاومت بسیار بالایی در برابر فشار و حرارت داشته باشد تا از استهلاک قطعات فلزی جلوگیری کند. این فرمولاسیون جدید، پایداری فوق‌العاده‌ای در برابر استرس‌های حرارتی نشان می‌دهد و مقاومت لایه روغن را در بالاترین حد ممکن نگه می‌دارد. یکی

صنعت روانکارها همواره در مسیر توسعه فناوری‌های نوین برای خودروهای مدرن و پیشرفته در حرکت است؛ اما حفظ و نگهداری از خودروهای کلاسیک و تاریخی نیز بخش مهمی از این صنعت را تشکیل می‌دهد. در همین راستا، شرکت فرانسوی «موتول» (Motul) به عنوان یکی از پیشگامان تولید روانکارهای با کارایی بالا، با همکاری خودرو ساز و تیونر سرشناس آلمانی «راف اتومبیل» (RUF Automobile) از روانکار جدیدی با نام «Heritage Motor Oil ۲۰W-۵۰» رونمایی کرده است. این محصول که به طور اختصاصی برای پشیرانه‌های کلاسیک هواخنک دهه ۱۹۵۰ تا ۱۹۷۰ میلادی طراحی شده، نتیجه چندین سال همکاری فنی مستقیم میان این دو مجموعه قدرتمند است. رویداد پر طرفدار «گودوود ریویوال» ۲۰۲۶ (Goodwood Revival) در بریتانیا، بستر رونمایی رسمی از این محصول جدید بود. موتول در غرفه اختصاصی خود، این روانکار ویژه را در کنار نخستین خودرو پورشه ۳۵۶ متعلق به مجموعه راف به نمایش گذاشت؛ خودرویی که بیش از ۶ دهه پیش، نقطه آغاز مسیر خودرویی و مهندسی شرکت راف محسوب می‌شد. انتخاب این خودرو تاریخی پیام واضحی داشت: روانکارهای تخصصی باید بر اساس ساختار واقعی پشیرانه و نیازهای عملیاتی پشیرانه‌های هواخنک قدیمی فرموله شوند، نه بر پایه استانداردهای عمومی و یکسان روغن‌های مدرن امروزی. روابط فنی میان موتول و راف به سال ۲۰۲۰ بازمی‌گردد؛ زمانی که موتول به عنوان شریک رسمی روانکارهای راف انتخاب شد. از آن زمان، مهندسان موتول به طور مستقیم در برنامه‌های توسعه و تست پشیرانه‌های راف حضور داشته و دسترسی متقابلی به داده‌های فنی یکدیگر داشته‌اند. پروژه‌ها و مدل‌های

لاماری ایما
مسیر در جستجوی تو
WWW.LAMARI.IR

ARIAN MOTOR LAMARI



و موتور الکتریکی ۱۲۱ اسببخار قدرت تولید می‌کند و خروجی ترکیبی به ۲۶۲ اسببخار قدرت و ۵۷۰ نیوتون متر گشتاور می‌رسید. باتری لیتیوم-یون نیز قابلیت شارژ از طریق منبع برق خارجی را داشت. در نسخه‌های به‌روز شده، ظرفیت ناخالص باتری به ۱۱۶ کیلووات-ساعت افزایش یافت و قدرت موتور الکتریکی به حدود ۱۴۳ اسببخار رسید. سیستم مدیریت انرژی نیز با تحلیل مسیر، میزان استفاده از موتور برقی و موتور احتراقی را بهینه می‌کرد. همچنین هنگام کاهش سرعت و ترمزگیری، انرژی جنبشی به برق تبدیل و برای شارژ باتری بازیابی می‌شد.

بامو i۸ یکی از متفاوت‌ترین سوپراسپرت‌های هیبریدی تاریخ بامو بود که از ابتدا به‌عنوان یک پلگاین-هیبریدی توسعه یافت. قلب سیستم eDrive آن از یک موتور بنزینی ۳ سیلندر ۱.۵ لیتری TwinPower Turbo و یک موتور الکتریکی تشکیل شده است. موتور بنزینی نیروی خود را از طریق گیربکس ۶ سرعته اتوماتیک به چرخ‌های عقب منتقل می‌کند، در حالی که موتور الکتریکی محور جلو را به حرکت درمی‌آورد؛ بنابراین هنگام فعالیت هم‌زمان دو قوای محرکه نیرو، i۸ عملاً از سامانه چهارچرخ محرک استفاده می‌کند. در نسخه اولیه، موتور بنزینی ۲۲۱ اسببخار

تکنولوژی هیبرید «i8»؛ منحصر به فرد و خاص

تلگرام

آیا کشنده‌های بدون دماغ ایمن هستند؟

کشنده‌های بدون دماغ یا Cab-over-engine سال‌هاست بخش مهمی از ناوگان حمل‌ونقل اروپا و بسیاری از بازارهای جهان را تشکیل می‌دهند؛ اما قرار گرفتن کابین در بخش جلویی شاسی، یک پرسش مهم را ایجاد می‌کند: آیا حذف دماغه و نزدیک شدن کابین به نقطه برخورد، ایمنی راننده را کاهش نمی‌دهد؟ در ادامه پاسخ کارشناسان را مرور می‌کنیم:

در طراحی کشنده‌های مدرن، ایمنی فقط به وجود یک دماغه بلند وابسته نیست. ساختار کابین، کمربند و کیسه‌های هوا، استحکام سازه و سامانه‌های جلوگیری از تصادف نقش مهمی دارند. NHTSA نیز در مطالعات ایمنی کامیون‌های سنگین، طراحی کابین و حفاظت سر نشین در تصادفات را از موضوعات اصلی ارزیابی می‌داند. از طرف دیگر، سیستم‌های هشدار برخورد و ترمز اضطراری خودکار در کامیون‌های سنگین می‌توانند نرخ تصادفات از جلو و عقب را کاهش دهند. ناگفته نماند که طی یک دهه اخیر باتوجه به پیشرفت صنعت الکترونیک، هر دو مدل دماغه‌دار و بدون دماغ پیشرفت‌های چشمگیری داشته‌اند که منجر به ارتقای ایمنی راننده و خودرو نیز شده است.

علیراده

نقطه‌ضعف مهم کشنده‌های بدون دماغ می‌تواند محدودیت دید مستقیم اطراف کابین باشد. UN-ECE نیز تأکید کرده که ارتفاع کابین و نقاط کور اطراف آن می‌تواند خطر برخورد با عابران و دوچرخه‌سواران را افزایش دهد. بنابراین نسل جدید این کشنده‌ها باید هم‌زمان با حفظ سازه مقاوم کابین، به سمت دوربین‌ها، حسگرها و افزایش دید مستقیم حرکت کنند. در نتیجه، نمی‌توان صرفاً از روی «بدون دماغ بودن» یک کشنده در سازه ایمنی آن قضاوت کرد و عوامل دیگری نیز در این رتبه‌بندی سهم دارند.

یوسفی

Message



صدای مانتلری

۸۸۳۰۶۷۶۱

خرابی قطعه نو!

خودرو خارجی مدل ۲۰۰۳ با کارکرد ۱۳۰ هزار کیلومتر دارم. چندی پیش خودرویم استارت نمی‌خورد و با مراجعه به تعمیرگاه مکانیک تشخیص داد که دینام آن معیوب شده و باید تعویض شود. به‌رغم تهیه نسخه نو این قطعه از بازار لوازم‌پدکی و نصب آن روی خودرویم، مشکل مذکور پس از مدت کوتاهی دوباره ایجاد شد. این بار با مراجعه به تعمیرگاه و بررسی شخص مکانیک مشخص شد قطعه نو از کیفیت مطلوبی برخوردار نبوده و به‌همین دلیل مشکل مذکور دوباره ایجاد شده است.

۰۹۱۳***۲۱۲۵

نظر سنجی

۳۰۰۰۶۷۴۰۰۰

پاسخ نظر سنجی شماره ۲۵۷۵

گزینه ۱ ۱۳ درصد

گزینه ۲ ۸۷ درصد

در نظر سنجی شماره گذشته از مخاطبان گرامی پرسیدیم به نظر شما با آغاز سال تحصیلی جدید نظارت پلیس راهنمایی‌وراندگی روی سرویس مدارس تا چه میزان می‌تواند ایمنی سفرهای درون‌شهری را افزایش دهد؟

در پاسخ به این پرسش ۱۳ درصد به گزینه یک یعنی کم و ۸۷ درصد به گزینه دوم یعنی زیاد رأی داده بودند.



نظر سنجی شماره ۲۵۷۶ کدام عامل در تقویت فرهنگ رانندگی تأثیر بیشتری دارد؟

۱- استمرار و تداوم آموزش‌های صحیح به رانندگان
۲- سخت‌گیری بیش‌تر پلیس راهنمایی‌وراندگی

آیا «کیا» می‌تواند با ژاپنی‌ها رقابت کند؟ «تلوراید»؛ بلند قامت لوکس کره‌ای



کیا تلوراید مدل ۲۰۲۳ یکی از مهم‌ترین محصولات کیا در کلاس شاسی‌بلندهای سهردیفه است که با باز طراحی بخش‌هایی از بدنه و کابین، نمایشگرهای بزرگ‌تر و معرفی نسخه‌های X-Line و X-Pro وارد بازار شد. این خودرو با طراحی عضلانی، کابین جادار، تجهیزات متعدد و پیش‌رانه ۶ سیلندر تنفس طبیعی، همچنان یکی از محصولات شاخص کیا در بازار آمریکای شمالی محسوب می‌شود.

۱۲.۳ اینچی، سیستم صوتی هارمن کاردن و در تیپ‌های بالاتر، نمایشگر سریال یا هداپ دیسپلی، اینه دیجیتال عقب، صندلی‌های چرمی، گرم‌کن و تهویه صندلی‌ها و سیستم‌های پیشرفته کمک‌راننده اشاره کرد. در برخی نسخه‌های بالاتر Highway Driving Assist ۲ نیز ارائه می‌شود.

مشخصات فنی: ۷۶ تنفس طبیعی

در قلب تلوراید ۲۰۲۳ یک موتور ۳.۸ لیتری ۷۶ تنفس طبیعی با سیستم تزریق مستقیم سوخت قرار دارد. این پیش‌رانه ۲۹۱ اسببخار قدرت در ۶۰۰۰ دور (دور در دقیقه) و ۳۵۵ نیوتون متر گشتاور در ۵۲۰۰ دور در دقیقه تولید می‌کند و نیروی آن از طریق یک گیربکس ۸ سرعته اتوماتیک منتقل می‌شود. خودرو بسته به تیپ با محور جلو یا سیستم چهارچرخ‌محرک عرضه شده است. سیستم تعلیق جلو از نوع مکفرسون مستقل و در عقب از نوع مولتی‌لینک مستقل است. نسخه‌های معمولی با رینگ‌های ۱۸ یا ۲۰ اینچی عرضه می‌شدند. X-Pro از ترکیب رینگ ۱۸ اینچی و تایرهای تمام‌سطح استفاده می‌کرد.

قیمت نسخه کارکرده

قیمت تلوراید ۲۰۲۳ در بازار دست‌دوم آمریکا در حال حاضر به‌شدت به تیپ و وضعیت خودرو وابسته است. قیمت نسخه‌های مختلف تقریباً از ۲۶ هزار دلار برای LX تا حدود ۳۴ هزار دلار برای X-Line-Prestige SX متغیر است.



پیامک SMS

خرابی انژکتورهای موتور

خودرو پژو پارس LX مدل ۹۶ دارم و چند وقتی است هنگام روشن کردن آن، چراغ‌چک به صورت چشمک‌زن در پشت آمپر خاموش و روشن می‌شود. همچنین مدتی است پس از توقف درجا به‌مدت نسبتاً زیاد در ترافیک، به‌محض وارد آوردن فشار روی پدال گاز، خودرویم خاموش می‌شود. همین‌طور حین ترمزگیری صدای زیادی از ناحیه چرخ‌های جلو خودرویم به‌گوش می‌رسد؛ علت چیست؟

۰۹۱۲***۲۴۹۵

روشن شدن چراغ‌چک در خودروهای مجهز به سیستم سوخت‌رسانی انژکتوری به صورت چشمک‌زن، دو علت عمده دارد. ابتدا این‌که اگر انژکتورهای موتور معیوب شده باشد، این مشکل را به‌وجود می‌آورد. زیرا با توجه به این‌که انژکتور وظیفه پاشش سوخت را برعهده دارد و سوخت بنزین نیز همراه با رسوبات است، این رسوبات و جرم‌های داخل سوخت پس از مدتی روزنه‌های بسیار کوچک انژکتور را مسدود می‌کند. همین مساله منجر به عدم‌رساندن سوخت کافی و یا حتی کاهش فشار مناسب برای پاشش سوخت می‌شود. در این حالت باید انژکتورها توسط مکانیک بررسی و در صورت نیاز شست‌وشو داده شوند. اگر با شست‌وشو دادن مشکل برطرف نشود، باید انژکتورها را تعویض کرد. همچنین یکی دیگر از دلایل روشن شدن چراغ‌چک، آن هم به صورت ناپیوسته می‌تواند ناشی از بروز اختلال در روند کاری سیستم جرقه‌زنی موتور باشد. باتوجه به این‌که پیش‌رانه خودروی شما تی‌یو ۵ و دارای کوئل کتابی است، بنابراین، این امکان وجود دارد که وایرهای کوئل با توجه به کارکردشان و یا حتی عدم‌نگهداری صحیح از خودرو، معیوب شده باشند که در این صورت به‌اصطلاح سبب ایجاد اتصالی کوتاه می‌شود. این موضوع قدرت جرقه‌زنی شمع را کاهش می‌دهد و سبب روشن شدن چراغ‌چک به صورت ناپیوسته می‌شود. درعین حال یکی از ضعف‌های مهم در موتور تی‌یو ۵ پس از مدتی کارکرد، خرابی واشر قالیاق سوپاپ است. اگر این واشر الاستیکی معیوب باشد، دیگر قادر به آب‌بندی نخواهد بود. در این حالت روغن موجود در ناحیه فوقانی موتور با همان سرسیلندر روی کوئل نشست می‌کند و منجر به‌سوفلاته شدن کوئل می‌شود. بنابراین برای برطرف کردن این اشکال باید واشر قالیاق سوپاپ را تعویض کنید و در صورت نیاز کوئل کتابی نیز تعویض شود. درعین حال باتوجه به این‌که موتور تی‌یو ۵ دارای پتانسیومتر برای دریچه‌گاز است، در صورت خرابی این قطعه الکترونیکی بسیار مهم، در تثبیت روند کاری دریچه‌گاز و دور آرام مشکل ایجاد می‌شود. در این صورت هنگام گاز دادن، خودرو خاموش می‌شود. در این حالت اگر دستگاه عیب‌یاب به ECU موتور متصل شود، این اشکال را نیز نشان خواهد داد. بنابراین با پاک کردن این خطا در حافظه ECU و تعویض این قطعه مشکل بر تفع خواهد شد. اما در نظر داشته باشید که گاهی با تعویض پتانسیومتر دریچه‌گاز نیز مشکل رفع نمی‌شود. در این حالت باید پمپ‌بنزین بررسی شود. زیرا در صورت خرابی پمپ‌بنزین فشار سوخت ارسالی به سیلندرها کاهش می‌یابد. این کاهش فشار در سوخت سبب ایجاد این اشکال می‌شود. اما در پاسخ به بخش پایانی سوال شما باید گفت دلیل ایجاد صدا در محور جلو، وجود خطوطی روی دیسک چرخ‌های جلو است که در زمان ترمز گرفتن، لنت به آن ساییده می‌شود و بنابراین صدای زیاد و نامتعارفی را تولید می‌کند. برای رفع مشکل باید وضعیت دیسک‌ها به‌دقت بررسی شود

روزنامه

دنیای خودرو

شنبه ۰۴ مهرماه ۱۴۰۵. سال یازدهم. شماره ۲۵۷۶

TIRE & RING

رینگ و لاستیک

سر

کشف ۱۷۰ حلقه لاستیک قاجاق در سياهکل

فرمانده انتظامی سياهکل از کشف ۱۷۰ حلقه لاستیک قاجاق به ارزش ۱۲میلیارد و ۴۰۰میلیونریال در این شهرستان خبر داد. به گزارش «پرسا» کمیل ابراهیمی اظهار کرد: «ماموران پلیس آگاهی در جریان کنترل محورهای مواصلاتی، یک دستگاه کامیون را شناسایی و متوقف کردند که در بازرسی از

آن ۱۷۰ حلقه لاستیک قاجاق کشف شد.» وی افزود: «در این رابطه یک متهم دستگیر و پس از تشکیل پرونده به مرجع قضائی معرفی شد.» به گفته ابراهیمی، کارشناسان ارزش لاستیک‌های کشف‌شده را ۱۲میلیارد و ۴۰۰میلیونریال برآورد کردند

کشف ۱۷۰ حلقه لاستیک قاجاق در سياهکل

فرمانده انتظامی سياهکل از کشف ۱۷۰ حلقه لاستیک قاجاق به ارزش ۱۲میلیارد و ۴۰۰میلیونریال در این شهرستان خبر داد. به گزارش «پرسا» کمیل ابراهیمی اظهار کرد: «ماموران پلیس آگاهی در جریان کنترل محورهای مواصلاتی، یک دستگاه کامیون را شناسایی و متوقف کردند که در بازرسی از

تایر ساز فرانسوی قرارداد انحصاری خود را با فدراسیون جهانی اتومبیلرانی تمدید کرد؛

تداوم سیطره «میشلن» بر دنیای هایپر کارها تا سال ۲۰۳۲

جنبه‌های رقابتی، پیست‌های مسابقات استقامت همواره به‌عنوان یک آزمایشگاه پیشرفته و بی‌رحم برای توسعه فناوری‌های آتی تایرهای شهری عمل کرده‌اند. فشار شدید ناشی از سرعت‌های بالا، نیروی رو به پایین زیاد در پیچ‌ها و تغییرات ناگهانی جوی و دمایی، مهندسان میشلن را مجبور می‌سازد تا همواره مرزهای دانش مواد و آیرودینامیک تایر را جابه‌جا کنند. دستاوردهای حاصل از این فشار کاری سخت، مستقیماً در طراحی و فرمولاسیون تایرهای اسپرت و تجاری شهری که توسط رانندگان عادی استفاده می‌شوند، به کار گرفته می‌شود. یکی از محورهای اصلی در توافق جدید، توسعه پایداری محیط‌زیستی و استفاده از مواد بازیافتی در ساخت تایرهاست. میشلن در نسل جدید تایرهای اسلیک خود با نام «پایلوت اسپرت اندورنس» (MICHELIN Pilot Sport Endurance) که برای مسابقات فصل جاری و سال‌های آتی طراحی شده، سهم مواد تجدیدپذیر و بازیافتی را به‌حدود ۵۰درصد رسانده است. این اقدام کاملاً با استراتژی کلان گروه میشلن برای دستیابی به تولید تایرهای ۱۰۰درصد پایدار و دوست‌دار محیط‌زیست تا سال ۲۰۵۰ میلادی همراستا است و نشان می‌دهد که مسابقات اتومبیلرانی می‌تواند نقش پیشرو در کاهش اثرات زیست‌محیطی صنعت خودرو ایفا کند. متیو بوناردل، مدیر بخش ورزش‌های موتوری میشلن در حاشیه اعلام این خبر، تمدید قرارداد را نشانه اعتماد عمیق فدراسیون جهانی و کلوب اتومبیل غرب به کیفیت محصولات و خدمات پشتیبانی این شرکت دانست. وی تأکید کرد که این توافق، انگیزه‌ای مضاعف برای تیم‌های مهندسی میشلن ایجاد می‌کند تا ضمن ارتقای مرزهای عملکردی و ایمنی تایرها، حرکت به‌سمت حمل‌ونقل پایدار را سرعت ببخشند. هم‌زمان با این توافق، میشلن حضور انحصاری خود در رقابت‌های قهرمانی خودروهای اسپرت شمال آمریکا (IMSA) را نیز ادامه خواهد داد تا هماهنگی کاملی میان قوانین تایی در دو سوی اقیانوس اطلس برقرار باشد. درنهایت، تمدید این همکاری تا سال ۲۰۳۲ پیامی روشن به تمامی خودروسازانی است که قصد ورود به کلاس هایپرکار در سال‌های آینده را دارند. شفافیت در قوانین فنی تایر و مشخص بودن مشخصات ساختاری آن برای چند سال آینده، به‌مهندسان تیم‌ها اجازه می‌دهد تا برنامه‌ریزی‌های بلندمدت خود برای طراحی شاسی و سیستم تعلیق را با اطمینان کامل بر پایه پلت‌فرم تایرهای میشلن انجام دهند. این ثبات مقرراتی بدون شک دوره طلایی فعلی در مسابقات استقامت جهان را تداوم خواهد بخشید



سهیل سیاوشی

s.sivashi@autoworld.ir

فدراسیون بین‌المللی اتومبیلرانی (FIA) و کلوب اتومبیل غرب (ACO) طی تصمیم رسمی، قرارداد انحصاری تامین تایرهای کلاس مدعی و برتر «هایپرکار» در مسابقات استقامت قهرمانی جهان (WEC) را با شرکت میشلن تمدید کردند. بر اساس این توافق که از دل یک مناقصه فنی سخت‌گیرانه بیرون آمده است، تایر ساز مطرح فرانسوی حداقل تا پایان فصل ۲۰۳۲ به‌عنوان تنها تامین‌کننده لاستیک برترین و سریع‌ترین خودروهای مسابقات استقامت جهان باقی خواهد ماند. این تمدید سه ساله، جایگاه میشلن را در بالاترین سطح رقابت‌های مسافتی که پیش از این تا پایان سال ۲۰۲۹ تضمین شده بود، بیش از پیش مستحکم می‌سازد و به ثبات قوانین و تجهیزات در این کلاس جذاب کمک می‌کند. برند میشلن از زمان احیای مجدد رقابت‌های استقامت در سال ۲۰۱۲ و حتی پیش‌تر از آن در رقابت‌های ۲۴ساعته لومان، حضوری مداوم و پررنگ داشته است. در حال حاضر کلاس هایپرکار میزبان بزرگ‌ترین خودروسازان جهان از جمله فراری، توپوتا، پورشه، کادیلاک، بامو، آلفا و پژو است که همگی تحت شرایط کاملاً یکسان از تایرهای میشلن استفاده می‌کنند. در چنین سطح فشرده‌ای از رقابت، تایر خودرو دیگر تنها یک قطعه مصرفی ساده نیست، بلکه متغیری تعیین‌کننده در سرعت، پایداری، عملکرد در زمین‌های خیس و خشک و استراتژی‌های پیچیده سوخت‌گیری و تعویض تایر محسوب می‌شود. یکی از اهداف اصلی مسئولان برگزارای مسابقات از تمدید این قرارداد انحصاری، جلوگیری از شکل‌گیری «جنگ تایرها» میان تامین‌کنندگان مختلف بوده است. مسئولان فدراسیون جهانی بر این باورند که ورود چند برند تایر ساز به کلاس هایپرکار می‌تواند هزینه‌های توسعه را به شدت افزایش دهد و برابری فنی میان تیم‌ها را برهم بزند. با عرضه تایرهای یکسان به تمامی تیم‌ها، تفاوت عملکرد خودروها صرفاً به مهندسی شاسی، سیستم‌های آیرودینامیک، عملکرد پیشروانه و مهارت رانندگان محدود می‌شود؛ امری که جذابیت رقابتی مسابقات را در بالاترین سطح نگه می‌دارد. علاوه‌بر

کویر تایر (ایران)	گل تایر	مدل	سایز تایر (میلی‌متر)	فاق تایر	قطر رینگ (اینچ)	وزن قابل تحمل (کیلوگرم)	حداکثر سرعت (کیلومتر بر ساعت)	قیمت بازار تهران (یک جفت - ریال)	خودرو پیشنهادی
	KB12 و 26		165/65R13	۶۵	۱۳	۴۱۲	۱۹۰	۲۴,۸۰۰,۰۰۰	ام‌وی ام ۱۱۰-سایپا ۱۳۱-سایپا ۱۳۲
	KB2000		175/60R13	۶۰	۱۳	۴۱۲	۲۱۰	۲۶,۰۰۰,۰۰۰	انواع پراید
	KB14 و 36		175/70R13	۷۰	۱۳	۴۷۵	۱۹۰	۲۸,۰۰۰,۰۰۰	پیکان - ریو - تیبیا
	KB88		185/60R14	۶۰	۱۴	۴۷۵	۲۱۰	۲۶,۰۰۰,۰۰۰	تیبیا ۲
	KB27 و 22		185/65R14	۶۵	۱۴	۵۳۰	۲۱۰	۲۷,۴۰۰,۰۰۰	پژو ۲۰۶-پژو ۴۰۵-پرشیا
	KB27 و 22		185/65R15	۶۵	۱۵	۵۶۰	۲۱۰	۲۸,۱۰۰,۰۰۰	سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرواستپ وی-زانتیا
	KB77 و 44		205/60R14	۶۰	۱۴	۵۶۰	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپرت انواع پژو
	KB77		205/60R15	۶۰	۱۵	۶۱۵	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپرت سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرواستپ وی
	KB44		205/50R16	۵۰	۱۶	۵۴۵	۲۴۰	۳۷,۴۰۰,۰۰۰	دانگ فنگ H۲۰ کراس-دنا پلاس توربو
	KB55		205/55R16	۵۵	۱۶	۶۱۵	۲۴۰	۴۰,۵۰۰,۰۰۰	مگان -سراتو-جک S۳-چری X۲۲-تویوتا پاریس
	KB66		215/65R16	۶۵	۱۶	۸۵۰	۲۱۰	۵۷,۰۰۰,۰۰۰	لیفان X۶۰-ام‌وی ام X۳۲
	KB55		205/50R17	۵۰	۱۷	۵۸۰	۲۴۰	۴۳,۵۰۰,۰۰۰	آریزو ۵ و ۶-آریا
	KB57		215/55R17	۵۵	۱۷	۶۷۰	۲۷۰	۴۳,۷۰۰,۰۰۰	تویوتا کمری-سوناتا
	KB66		215/60R17	۶۰	۱۷	۷۱۰	۲۱۰	۶۴,۹۰۰,۰۰۰	ام‌وی ام X۲۲S-هایما S۵-خودرو فردا SX۵
	KB200		215/50R17	۵۰	۱۷	۶۱۵	۲۷۰	۵۵,۹۰۰,۰۰۰	جانگان -سراتو
	KB700		225/65R17	۶۵	۱۷	۸۵۰	۲۱۰	۶۱,۱۰۰,۰۰۰	تیگو ۵-سوزوکی ویترا- BYDS۶
	KB700		235/65R17	۶۵	۱۷	۹۰۰	۲۱۰	۶۱,۶۰۰,۰۰۰	هایما SV
	KB444		245/70R17	۶۵	۱۷	۱,۰۶۰	۱۸۰	۸۵,۷۰۰,۰۰۰	زاگرس-صحرا
	KB900		265/65R17	۴۵	۱۸	۱,۱۲۰	۲۱۰	۸۷,۶۰۰,۰۰۰	پرادو-پیکاپ فوتون-آسنا (آمیگو)
	KB909		285/70R17	۵۵	۱۸	۱,۲۸۵	۱۹۰	۱۱۰,۳۰۰,۰۰۰	پیکاپ G۹
	KB200		215/45ZR18	۵۵	۱۸	۶۵۰	۲۷۰	۵۵,۲۰۰,۰۰۰	تیوولی
	KB300		215/55R18	۵۵	۱۸	۶۹۰	۲۷۰	۶۰,۵۰۰,۰۰۰	فونیکس FX-ری‌را-خودرو فردا T۵-سویا M۴
	KB500		225/55R18	۶۰	۱۸	۷۵۰	۲۴۰	۵۹,۰۰۰,۰۰۰	جک S۵-توسان-کوران‌دو
	KB800		235/55R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۶,۳۰۰,۰۰۰	اسپورتیج-دیگنیتی
	KB700		225/60R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۱,۴۰۰,۰۰۰	تیگو ۷-ب‌ام‌و ایکس ۳(۲۰۲۰-۲۰۱۷)-رنو کولیس- SWM
	KB700		235/60R18	۶۰	۱۸	۸۷۵	۲۱۰	۶۴,۶۰۰,۰۰۰	سانتافه-اسپورتیج-هیوندای IX۵۵-لکسوس
	KB900		265/60R18	۶۰	۱۸	۱,۰۶۰	۲۱۰	۸۸,۵۰۰,۰۰۰	پیکاپ تیووتا-TA(کرمان خودرو)
	KB700		225/55R19	۵۵	۱۹	۸۲۵	۲۴۰	۶۷,۱۰۰,۰۰۰	هایما AS-اکستریم LX
	KB800		R19 235/50	۵۰	۱۹	۷۷۵	۲۷۰	۶۵,۲۰۰,۰۰۰	Plug A Tiggo
	KB700		R19 235/55	۵۵	۱۹	۸۲۵	۲۴۰	۶۷,۲۰۰,۰۰۰	سانتافه نیو-لکسوس RX-تویوتا راو۴-سورنئو SX
	KB545		ZR20 245/45	۴۵	۲۰	۸۷۵	۲۷۰	۶۳,۸۰۰,۰۰۰	اکستریم TXL
	KB570		ZR20 245/50	۵۰	۲۰	۸۵۰	۲۷۰	۶۴,۸۰۰,۰۰۰	اکستریم VX
	KB555		ZR20 255/45	۴۵	۲۰	۸۲۵	۲۷۰	۷۳,۵۰۰,۰۰۰	فیدلیتی-رکستون





حضور پر قدرت «پاناسونیک» در صنعت خودرو

◀ کمیانی پاناسونیک یکی از تولیدکنندگان با سابقه باتری‌های لیتیوم-یون است که بخش مهمی از فعالیت خود را به باتری‌های استوانه‌ای مورد استفاده در خودروهای برقی اختصاص داده است. این شرکت تولید انبوه سلول‌های ۱۸۶۵ را از سال ۲۰۰۸ و سلول‌های بزرگ‌تر ۲۱۷۰ را از سال ۲۰۱۷ آغاز کرد و در سال مالی ۲۰۲۵ آماده‌سازی برای تولید انبوه سلول ۴۶۸۰ را به پایان رساند. این فناوری با پهنه‌سازی مواد فعال، طراحی استوانه‌ای و افزایش ظرفیت سلول، با هدف دستیابی هم‌زمان به چگالی انرژی، ایمنی

و قابلیت تولید انبوه توسعه یافته است. پاناسونیک تا پایان مارس ۲۰۲۵ بیش از ۱۹ میلیارد سلول لیتیوم-یون خودرویی به بازار عرضه کرده بود؛ رقمی که طبق برآورد شرکت معادل تامین باتری برای حدود ۳.۷ میلیون دستگاه خودرو برقی است. از نظر مالی، فروش Panasonic Energy در سال مالی ۲۰۲۴ حدود ۵.۷۷ میلیارد دلار و در سال مالی ۲۰۲۵ حدود ۵.۵ میلیارد دلار بود. در همین مدت، فروش بخش خودرویی از ۳.۸۱ میلیارد دلار به ۳.۰۳ میلیارد دلار رسید.



از انبارداری و تامین ارزان تا زنجیره‌های چندمنطقه‌ای، هوشمند و منعطف؛

قطعه‌سازان جهان زنجیره‌تامین را از نو می‌سازند

رقابت جدید صنعت خودرو فقط میان خودروسازان نیست؛ رقابت بر سر کنترل زنجیره تامین نیز در حال تشدید است



میترا شهبازی

m.shahbazi@autoworld.ir

◀ صنعت خودرو جهان در حال عبور از مدلی است که در آن کاهش قیمت خرید و تمرکز تولید در کم‌هزینه‌ترین نقاط، مهم‌ترین معیار طراحی زنجیره تامین بود. بر این اساس تجربه کمبود نیمه‌های، اختلالات ژئوپلیتیکی، تعرفه‌های تجاری، نوسان تقاضای خودروهای برقی و افزایش هزینه‌های تولید، نگاه خودروسازان و قطعه‌سازان را به‌مرور تغییر داده است. اکنون زنجیره تامین نه فقط برای پایین آوردن قیمت، بلکه برای آن‌که در برابر شوک‌های بعدی بتواند به فعالیت خود ادامه دهد، طراحی می‌شود. مطالعات جهانی درباره قطعه‌سازان نشان می‌دهد این صنعت وارد مرحله‌ای شده که فشار هزینه، کمبود نیروی انسانی، تنش‌های ژئوپلیتیکی و نرخ بهره بالا دیگر اختلالات موقت تلقی نمی‌شوند. در همین حال، ارزش اقتصادی صنعت به سمت باتری، الکترونیک، نرم‌افزار و سیستم‌های هوشمند حرکت کرده و قطعه‌سازان سنتی برای حفظ جایگاه خود ناچار به تغییر مدل کسب‌وکار هستند.

◀ پایان زنجیره‌های تک‌مسیره

یکی از مهم‌ترین تغییرات در حال وقوع، حرکت از زنجیره‌های تامین متمرکز به شبکه‌های چندمنطقه‌ای است. خودروسازان و تامین‌کنندگان دیگر نمی‌خواهند برای یک ماده اولیه یا قطعه حساس، تنها به یک کشور یا یک تامین‌کننده وابسته باشند. این تغییر البته به معنای کنار گذاشتن تامین جهانی نیست. تولید همچنان در بسیاری از موارد بر اساس مزیت هزینه‌ای و تخصصی کشورها انجام خواهد شد؛ اما برای قطعات حساس، تامین‌کننده دوم، موجودی راهبردی، ظرفیت جایگزین و تولید نزدیک‌تر به بازار نهایی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. بررسی آخرین اطلاعات منتشره از بیش از ۴۵۰ اقدام راهبردی اعلام‌شده توسط بیش از ۱۰۰ قطعه‌ساز از ابتدای ۲۰۲۴ نیز نشان می‌دهد شرکت‌ها هم‌زمان به سمت اصلاح شبکه تولید، مشارکت‌های جدید، ادغام و تملک، توسعه محصولات و سرمایه‌گذاری دیجیتال حرکت کرده‌اند. این روند در قطعه‌سازان چینی تهاجمی‌تر و در اروپا همراه با تاکید بیشتر بر کاهش هزینه و افزایش تاب‌آوری زنجیره تامین دیده می‌شود.

◀ بومی‌سازی برای کاهش ریسک

برقی شدن خودرو، اهمیت این تغییر را بیشتر کرده است. زنجیره باتری و مواد اولیه مورد استفاده در آن همچنان تمرکز جغرافیایی بالایی دارد. آژانس بین‌المللی انرژی گزارش می‌دهد چین در سال ۲۰۲۵ حدود ۷۰ درصد تولید خودروهای برقی و بیش از ۸۰ درصد تولید سلول باتری جهان را در اختیار داشته است. سهم این کشور در تولید مواد فعال کاتد و آند نیز بسیار بالا بوده است. به همین دلیل، آمریکای شمالی، اروپا و برخی اقتصادهای آسیایی در حال ایجاد ظرفیت‌های جایگزین هستند. هدف تنها افزایش تولید داخلی نیست؛ کاهش وابستگی به یک مرکز تولیدی و ایجاد امکان تامین از چند جغرافیا، بخشی از راهبرد جدید صنعت است. البته بومی‌سازی هزینه دارد. ایجاد کارخانه جدید، انتقال فناوری و تربیت نیروی انسانی ارزان نیست و حتی ممکن است در کوتاه‌مدت هزینه قطعه یا ماده اولیه را افزایش دهد. با این حال، خودروسازان به تدریج بخشی از هزینه بیشتر را به عنوان هزینه بیمه در برابر توقف تولید در نظر می‌گیرند.

◀ قطعه‌ساز: از تولیدکننده قطعه تا شریک فناوری

تغییر دیگر، تحول جایگاه قطعه‌ساز در زنجیره ارزش است. در مدل قدیمی، قطعه‌ساز عمدتاً براساس نقشه و مشخصات خودروساز محصول تولید می‌کرد. اما خودروهای جدید، به خصوص خودروهای برقی و نرم‌افزارمحور، به تامین‌کنندگانی نیاز دارند که علاوه بر قطعه، سیستم، نرم‌افزار، الکترونیک و خدمات مهندسی



از توقف یک تامین‌کننده یا کمبود یک قطعه، نشانه‌های خطر را شناسایی کند. مک‌کینزی از نمونه‌هایی خبر داده که در آن‌ها سامانه‌های هشدار زودهنگام، اطلاعات داخلی و خارجی را برای شناسایی ریسک تامین‌کنندگان ترکیب کرده‌اند. این موسسه همچنین بر استانداردسازی برخی قطعات غیرمتمايزکننده و ایجاد امکان تامین آن‌ها از چند منبع تاکید دارد؛ رویکردی که می‌تواند در زمان اختلال، انتقال حجم تولید میان تامین‌کنندگان را آسان‌تر کند. دیپلوت نیز برای قطعه‌سازان بر پنج محور تاکید کرده است: ایجاد زنجیره‌های مقاوم، عملیات دیجیتال و استفاده از هوش مصنوعی، پلتفرم‌های منعطف، تمرکز بر فناوری و مالکیت فکری و انضباط سرمایه‌ای.

◀ سرمایه‌گذاری در شرایط فشار مالی

پارادوکس بزرگ صنعت قطعه‌سازی این‌جاست که شرکت‌ها برای آینده باید سرمایه‌گذاری کنند؛ اما هم‌زمان با فشار شدید بر سودآوری مواجه هستند. نظرسنجی انجمن قطعه‌سازان اروپا نشان می‌دهد ۷۶ درصد تامین‌کنندگان انتظار دارند سودآوری آن‌ها زیر ۵ درصد باشد و ۲۴ درصد نیز احتمال زیان‌ده بودن را مطرح کرده‌اند. این شرایط باعث شده بخشی از شرکت‌ها به سمت کاهش هزینه، ادغام فعالیت‌ها و حتی ورود موقت به صنایع غیر خودرویی حرکت کنند. بنابراین، برنامه قطعه‌سازان تنها توسعه کارخانه‌های جدید نیست. آن‌ها باید هم‌زمان هزینه سربار را پایین بیاورند، ظرفیت‌های کم‌پازده را اصلاح کنند، سرمایه را به‌فناوری‌های آینده اختصاص دهند و از پروژه‌هایی که بازده اقتصادی مناسبی ندارند فاصله بگیرند.

◀ اتري، نیمه‌های و نرم‌افزار: سه گلوگاه آینده

نیمه‌های‌ها نیز همچنان در مرکز راهبردهای تامین قرار دارند. با افزایش سامانه‌های کمک‌راننده، ارتباطات، سرگرمی، کنترل‌های الکترونیکی و برقی شدن خودرو، تعداد و اهمیت تراشه‌های مورد استفاده در خودرو افزایش یافته است. موسسه مدیریت تامین تاکید می‌کند که رشد خودروهای برقی و نرم‌افزارمحور، اهمیت نیمه‌های‌ها را در تاب‌آوری زنجیره تامین بیشتر کرده است. در کنار آن، نرم‌افزار نیز به یکی از حوزه‌های رقابت قطعه‌سازان تبدیل شده است. بررسی آلکس پارتنز از بیش از هزار مدیر صنعت نشان می‌دهد رقابت بر سر خودروهای نرم‌افزارمحور، سهم بیشتری از ارزش خودرو را به شرکت‌های فناوری و تامین‌کنندگان دارای توان نرم‌افزاری منتقل می‌کند. از سوی دیگر، بررسی تازه پی‌دبلیوسی نشان می‌دهد استفاده از هوش مصنوعی و فناوری‌های پیشرفته در زنجیره ارزش خودرو طی سال‌های آینده افزایش قابل توجهی خواهد داشت و شرکت‌ها هم‌زمان با توسعه خودروهای برقی، به دنبال ایجاد قابلیت‌های نرم‌افزاری و داده‌محور هستند.

◀ زنجیره تامین آینده، انعطاف‌پذیر تر است

آن‌چه در صنعت خودرو در حال شکل‌گیری است، حذف زنجیره تامین جهانی نیست؛ بلکه بازطراحی آن است. تامین‌کنندگان همچنان به تجارت بین‌المللی، مواد اولیه خارجی و شبکه‌های تخصصی نیاز خواهند داشت؛ اما ساختار جدید تلاش می‌کند وابستگی‌های پریسک را کاهش دهد. برای قطعه‌سازان، این تغییر به معنای سرمایه‌گذاری هم‌زمان در سه حوزه است: تاب‌آوری زنجیره تامین، فناوری و انعطاف تولید. شرکتی که تنها بر تولید ارزان یک قطعه سنتی تکیه کند، در برابر تغییر فناوری و فشار قیمت آسیب‌پذیرتر خواهد بود. در مقابل، تامین‌کننده‌ای که بتواند چند منبع تامین ایجاد کند، داده و هوش مصنوعی را وارد مدیریت زنجیره کند، محصولات خود را به سمت سیستم‌های الکترونیکی و نرم‌افزاری ببرد و بخشی از بازارهای خود را خارج از صنعت خودرو توسعه دهد، امکان بیشتری برای عبور از نوسان‌های آینده خواهد داشت.

در نهایت، رقابت جدید صنعت خودرو فقط میان خودروسازان نیست؛ رقابت بر سر کنترل زنجیره تامین نیز در حال تشدید است. باتری، تراشه، مواد اولیه حیاتی، نرم‌افزار و حتی داده، به اندازه موتور و بدنه در تعیین قدرت صنعتی شرکت‌ها اهمیت پیدا کرده‌اند. از این منظر، آینده خودروسازی متعلق به زنجیره‌ای خواهد بود که بتواند هم‌زمان ارزان، سریع و مهم‌تر از همه، قابل اتکا باقی بماند

ارائه کنند. گزارش بوستون کانسالتینگ تاکید می‌کند که نقش سنتی برخی قطعه‌سازان رده یک به عنوان واسطه و انتقال دهنده فشار هزینه میان خودروساز و تامین‌کنندگان پایین‌دست، تحت فشار قرار گرفته است. در مقابل، توانایی یکپارچه‌سازی سیستم‌ها، توسعه نرم‌افزار، سرمایه‌گذاری و تقسیم ریسک با خودروساز اهمیت بیشتری پیدا کرده است. به همین دلیل، بسیاری از قطعه‌سازان به دنبال عبور از قطعات مکانیکی ساده به سمت سامانه‌های مکاترونیک، معماری‌های الکتریکی جدید، الکترونیک قدرت، باتری و نرم‌افزار هستند.

◀ هوش مصنوعی وارد انبار و خرید می‌شود

زنجیره تامین جدید تنها با کارخانه و انبار ساخته نمی‌شود. داده نیز به یکی از اجزای اصلی آن تبدیل شده است. خودروسازان و قطعه‌سازان به سمت سامانه‌هایی حرکت می‌کنند که بتوانند هم‌زمان اطلاعات تقاضا، موجودی، وضعیت تامین‌کنندگان، حمل‌ونقل و حتی ریسک‌های ژئوپلیتیکی را تحلیل کنند. هدف آن است که شرکت قبل

آژانس بین‌المللی انرژی گزارش می‌دهد چین در سال ۲۰۲۵ حدود ۷۰ درصد تولید خودروهای برقی و بیش از ۸۰ درصد تولید سلول باتری جهان را در اختیار داشته است

نظرسنجی انجمن قطعه‌سازان اروپا نشان می‌دهد ۷۶ درصد تامین‌کنندگان انتظار دارند سودآوری آن‌ها زیر ۵ درصد باشد و ۲۴ درصد نیز احتمال زیان‌ده بودن را مطرح کرده‌اند

نورپا

نورپا

تغییرات در خطوط اتوبوسرانی تهران همزمان با بازگشایی مدارس



تداوم رایگان بودن حمل و نقل عمومی در مهرماه؛

۳۱ دستگاه اتوبوس دو کابین جدید به پایتخت وارد می شوند

به گزارش روزنامه «دنیای خودرو» به نقل از «مهر» عبدالمطهر محمدخانی با اشاره به تدابیر مدیریت شهری برای کنترل ترافیک در آغاز سال تحصیلی ۱۴۰۵ اظهار کرد: «یکی از مهم ترین برنامه ها، تزریق ۱۰۰ دستگاه اتوبوس دو کابین جدید وارداتی به ناوگان حمل و نقل عمومی پایتخت بود که در صورت تحقق می توانست اثر قابل توجهی در روان سازی تردها در آستانه بازگشایی مدارس و دانشگاه ها داشته باشد.»

وی افزود: «از این تعداد، ۳۱ دستگاه به بندر رسیده است و شهردار تهران روز چهارشنبه، اول مهرماه شخصاً با حضور در گمرک شهید رجایی، پیگیر تسریع در روند ترخیص و انتقال این اتوبوس ها به تهران شد.»

محمدخانی ادامه داد: «۳۲ دستگاه دیگر نیز در حالی که با کشتی به سمت ایران در حال انتقال بودند، در جریان حمله نظامی آمریکا آسیب دیدند که ۱۷ دستگاه از آن ها به طور کامل از بین رفت.»

سخنگوی شهرداری تهران درباره سرنوشت ۳۴ دستگاه اتوبوس دیگر گفت: «این اتوبوس ها از مسیر زمینی در حال انتقال به کشور مان بودند که در حال حاضر در یکی از کشورهای همسایه متوقف شده اند و امیدواریم با پیگیری دولت و تداوم رایزنی های دیپلماتیک، مقدمات الحاق این اتوبوس ها به ناوگان اتوبوسرانی تهران فراهم شود.»

بهره برداری از فاز نخست شاخه شمال به غرب بزرگراه یادگار امام

وی افتتاح فاز نخست شاخه شمال به غرب بزرگراه یادگار امام را از دیگر اقدامات مدیریت شهری در آستانه مهرماه

«به نقل از «مهر» مسعود سلیم جوهری، با اشاره به مهم ترین محور این طرح اظهار کرد: «نوسازی و ارتقای ناوگان، در کنار برقی سازی خطوط، از اولویت های شرکت واحد برای بهبود کیفیت خدمات حمل و نقل عمومی است و در همین راستا، یکی از اقدامات شاخص، تغییر بهره برداری خط ۳۱۷ میدان شوش - میدان بهارستان از خصوصی به ملکی و اختصاص اتوبوس برقی به این خط است.» وی افزود: «در کنار خط ۳۱۷، تغییرات بهره برداری و عملیاتی در چند خط دیگر نیز انجام شده است تا شبکه اتوبوسرانی متناسب با نیاز سفرهای شهری در روزهای آغاز سال تحصیلی فعالیت کند. بر این اساس، مبدأ خط ۴۵۱ از جنت آباد به شهران تغییر یافته و خطوط ۲۲۸، ۲۲۸.۲۵۸، ۲۴۵ نیز از بهره برداری خصوصی به ملکی منتقل شده اند.» سلیم جوهری ادامه داد: «خط ۳۴۵ با مسیر بلوار ابادر - میدان بهارستان، خط ۲۵۸ با

مسیر جوادیه - پایانه شهید فیاض بخش، خط ۲۲۸ با مسیر دهکده المپیک - پایانه مترو صادقیه و خط ۱۰۶ با مسیر پایانه لاله - پایانه شهید افشار، در قالب این تغییرات به صورت ملکی خدمات رسانی خواهند کرد.» وی همچنین از تغییر مد حمل و نقلی خط ۳۳۴ از مینی بوس به اتوبوس خبر داد و گفت: «این خط با مسیر پارکینگ شهری - پایانه مترو و شهری یا ظرفیت جابه جایی بالاتر به شهروندان خدمات ارائه می کند.» معاون بهره برداری شرکت واحد اتوبوسرانی تهران تأکید کرد: «مجموعه این اقدامات در آستانه بازگشایی مدارس و با تمرکز بر افزایش ظرفیت، نوسازی ناوگان، توسعه اتوبوس های برقی و بهبود بهره برداری از خطوط اجرا شده و پایش مستمر عملکرد خطوط برای پاسخگویی به نیاز شهروندان در دستور کار قرار دارد.»

«تجربه اجرای نظام توسعه شهری مبتنی بر حمل و نقل عمومی یا TOD در کشورهای مختلف وجود دارد و در همین راستا، ضوابط و مقررات مربوطه تهیه و تدوین شده و در حال طی مراحل تصویب در دولت است.»

ورود میلیون ها خودرو از شهرهای اقماری به تهران محمدخانی ورود بیش از چهار میلیون خودرو و سواری از شهرهای اقماری به تهران در ساعات اداری را از دیگر عوامل موثر بر ترافیک پایتخت عنوان کرد و گفت: «بدون تکمیل و اتصال مسیرهای ریلی به مراکز جمعیتی اطراف تهران، نمی توان این حجم از تردد خودرو را مدیریت کرد.»

وی با اشاره به تأکید رئیس جمهور بر تکمیل شبکه ریلی مجموعه شهری تهران، البرز و حومه افزود: «در همین راستا اسناد و برنامه ریزی های عملیاتی تهیه شده که می تواند مترو تهران را در ۱۱ ایستگاه دروازه ای به متروی شهرهای اقماری متصل کند و این سند نیز در حال طی مراحل قانونی در دولت است.»

تدوین سند TOD برای ساماندهی تردهای پایتخت سخنگوی شهرداری تهران سند TOD و تشکیل مجموعه ریلی تهران، البرز و حومه را از اقدامات مهم برای مدیریت ترافیک دانست و اظهار کرد: «با تهیه، تصویب و اجرای سند TOD، مدیریت شهری به دنبال ساماندهی تمرکز جمعیت و فعالیت ها در اطراف ایستگاه های مترو است.» وی ادامه داد: «همچنین با تشکیل مجموعه ریلی تهران، البرز و حومه می توان بخش قابل توجهی از تردهای ورودی به تهران در ساعات اداری را مدیریت کرد.» محمدخانی در پایان ابراز امیدواری کرد با همراهی دولت برای تسهیل واردات اتوبوس ها و واگن های مترو و همچنین نهایی شدن و ابلاغ اسناد بالادستی مانند توسعه شهری مبتنی بر حمل و نقل عمومی و تشکیل مسیر یکپارچه ریلی تهران و شهرهای اقماری، مسیر حل مشکلات ترافیکی پایتخت در سال های آینده هموارتر شود.

اقدام گام مهمی برای ترغیب دانشجویان به استفاده نکردن از خودروهای شخصی است.» وی ادامه داد: «پیمایش های آماری نشان دهنده رضایت بیش از ۸۰ درصدی مردم از رایگان شدن حمل و نقل انبوه بر است و تداوم خدمات رایگان مترو و اتوبوس های تندرو نیز می تواند رضایت شهروندان را افزایش دهد.»

ضرورت دسترسی شهروندان به مترو با کمتر از ۱۵ دقیقه پیاده روی محمدخانی یکی از مشکلات جدی ترافیک پایتخت را عدم هماهنگی نظام شهرسازی با شبکه ریلی دانست و اظهار

کرد: «تنها ارائه مشوق های قیمتی برای افزایش استفاده از حمل و نقل عمومی کافی نیست و باید شرایطی فراهم شود که شهروندان در نقاط مختلف شهر بتوانند با کمتر از ۱۵ دقیقه پیاده روی به نخستین ایستگاه مترو دسترسی داشته باشند.» وی افزود: «برای تحقق این هدف، بازآرایی شهر در راستای استقرار مراکز سکونت و فعالیت در اطراف ایستگاه های مترو ضروری است.» سخنگوی شهرداری تهران با اشاره به اقدامات مدیریت شهری برای تدوین اسناد و مقررات بالادستی در زمینه هماهنگی نظام شهرسازی و حمل و نقل شهری گفت:

AMICO NEW M2631 D
WWW.AMICOIR.COM

"استقامت در هر گذرگاه، همراهی در هر مسیر"
"PERSEVERANCE AT EVERY CROSSROADS, COMPANIONSHIP ON EVERY PATH."



Autoworld.ir

شنبه ۰۴ مهرماه ۱۴۰۵ سال یازدهم شماره ۲۵۷۶

STATION

ایستگاه

۱۶

نخستین روزنامه خودرویی جهان

دنیای خودرو

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

پست الکترونیکی: info@Autoworld.ir
نشانی اینترنتی: www.donyayekhodro.com
سامانه پیام کوتاه: ۳۰۰۶۷۴۰۰نشانی: تهران - میدان هفت تیر - خیابان
مفتوح جنوبی - خیابان ورکش - پلاک ۱۹ - ط ۳
تلفن تماس: ۰۲۱-۸۸۳۰۸۱۰۲ - ۸۸۳۰۶۷۶۱صاحب امتیاز و مدیر مسئول: خشایار 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



رانندگی خاص با لکسوس RZ

لکسوس در RZ جدید، غربیلکی با فرم تقریباً مستطیلی و بخش‌های بالایی و پایینی حذف شده ارائه کرده است. این طراحی در کنار فناوری Steer-by-Wire، فضای بیشتری مقابل راننده و اطراف زانوها ایجاد می‌کند و میدان دید جلورا بهبود می‌دهد. سیستم با تغییر نسبت فرمان متناسب با سرعت، مانور پذیری در سرعت پایین و پایداری در بزرها را افزایش می‌دهد.

مدرسه بدون خودرو
یک انتخاب ضروری

با آغاز سال تحصیلی، خیابان‌های تهران بار دیگر با موجی از سفرهای کوتاه اما پر تعداد مواجه می‌شوند؛ سفرهایی که بخش قابل توجهی از آن‌ها با خودرو شخصی والدین برای رساندن دانش‌آموزان به مدرسه انجام می‌شود. شاید هر خانواده تصور کند یک سفر چند کیلومتری تأثیری در مصرف سوخت کشور ندارد، اما وقتی همین تصمیم در مقیاس میلیون‌ها سفر تکرار شود، نتیجه آن افزایش مصرف بنزین، تشدید ترافیک و اتلاف زمان خواهد بود. امروز مساله مصرف سوخت در کشور دیگر یک موضوع حاشیه‌ای نیست؛ در واقع ناترازی میان تولید و مصرف سوخت، هزینه سنگینی به اقتصاد تحمیل می‌کند و هر لیتر سوختی که بدون ضرورت مصرف شود، در نهایت از منابعی تأمین می‌شود که می‌توانست برای نیازهای ضروری‌تر مورد استفاده قرار گیرد. در چنین شرایطی، آغاز سال تحصیلی می‌تواند فرصتی برای بازنگری در الگوی جابه‌جایی دانش‌آموزان باشد. به‌ویژه در تهران که شبکه حمل‌ونقل عمومی ظرفیت قابل توجهی دارد و در مقطع فعلی استفاده از ناوگان عمومی (مترو و اتوبوس) برای شهروندان رایگان شده است، می‌توان سهم سفرهای مدرسه با خودرو شخصی را تا حد امکان کاهش داد. البته روشن است که همه دانش‌آموزان امکان استفاده مستقل از مترو یا اتوبوس را ندارند و امنیت، سن، فاصله مدرسه و محل سکونت و شرایط خانوادگی باید در نظر گرفته شود. بنابراین موضوع، حذف اجباری خودرو شخصی نیست؛ بلکه کاهش سفرهایی است که امکان جایگزینی آن‌ها با حمل‌ونقل عمومی، سرویس مدارس یا همراهی چند دانش‌آموز با یک خودرو وجود دارد. یک خانواده می‌تواند با هماهنگی چند خانواده دیگر، به جای چند خودرو و تنها از یک خودرو استفاده کند. خانوادگی دیگر می‌تواند از سرویس مدرسه بهره‌بردار و در مسیرهای مناسب، حمل‌ونقل عمومی نیز می‌تواند جایگزین خودرو شخصی شود. کاهش استفاده از خودرو برای سفرهای مدرسه، به تنهایی بحران سوخت را حل نمی‌کند؛ اما سیاست‌گذاری انرژی از همین تصمیم‌های کوچک و تکرار شونده شکل می‌گیرد. اگر قرار است جامعه در باره اصلاح مصرف سوخت مسئولانه رفتار کند، یکی از ساده‌ترین نقاط شروع، سفرهایی است که می‌توان بدون خودرو شخصی انجام داد. مدرسه می‌تواند آغاز تمرین یک فرهنگ تازه در حمل‌ونقل باشد؛ فرهنگی که در آن استفاده از خودرو و انتخاب نخست برای هر جابه‌جایی نیست.

حرف آخر

امید محمدی
o.mohammadi@autoworld.ir

روز گذشته قیمت خودرو در بازار تغییر محسوسی نداشت

کی‌ام‌اس T9 بدون تغییر
در بازار ۷ میلیارد و ۸۷۰
میلیون تومان ارزش‌گذاری
شدفونیکس آریزو ۶ جتی
بدون تغییر در بازار ۵
میلیارد و ۴۶۰ میلیون تومان
ارزش‌گذاری شدشاهین اتوماتیک پلاس
بدون تغییر در بازار ۳
میلیارد و ۱۱۲ میلیون تومان
ارزش‌گذاری شددنا پلاس توربو اتوماتیک
بدون تغییر در بازار ۳
میلیارد و ۳۲۵ میلیون تومان
ارزش‌گذاری شد

تحت لیسانس VREDESTEIN هلند

۵ سال یا ۱۰۰ هزار کیلومتر گارانتی تحت لیسانس وردشتاین هلند

UNIVERSE
225/55 R18new
جدیدYAZD TIRE
www.yric.com

پیردستگیر



یزد تایر تولید کننده انواع تایرهای موتورسیکلت و دوچرخه

www.yric.com