



مدیر ستاد نوسازی ناوگان حمل و نقل ایدرو مطرح کرد:

تسهیلات نیم میلیارد تومانی
برای موتورسیکلت با
پلتفرم های اینترنتی

۵ صفحه



«اسپور تیج» عملکرد موفق کرایه
در بازار کراس اوورها



استارت
Start

امید محمدی

سر دبیر

خودرو چگونه از کالای
سر مایه ای فاصله می گیرد؟

خودرو در اقتصاد ایران از کارکرد اصلی خود فاصله گرفته و در کنار
دارایی های ماندگار و طلا به ابزاری برای حفظ ارزش پول تبدیل شده است.
تورم مزمن و کاهش قدرت خرید، رفتار خریداران را تغییر داده و معادلات
بازار را از مسیر طبیعی خود خارج کرده است. ۲ صفحه

تیترهای امروز

Titles

تداوم بحران ژئوپلیتیک و تشدید کمبود جهانی
روغن پایه های گروه ۳ سبب شد:

انعطاف اجباری در فرمولاسیون برای
جلوگیری از قفل شدن زنجیره تامین

۱۱ صفحه

آغاز فروش فوری نقدی کامیونت
زامیاد «EX» از ۲۰ مهرماه

۱۰ صفحه

در جشنواره تعاونی های برتر کشور
تعاونی مسکن کویر تایر، در کشور برتر شد

۱۳ صفحه

«YZF-R7»، مهندسی اسپرت به سبک سامورایی؛
چرا «یاماها» همیشه در میان
دو چرخ ها برتر است؟

۸ صفحه

دنیای خودرو

DONYAYEKHODRO.COM

یک تولید کننده قطعات خودرو در گفت و گو با «دنیای خودرو» مطرح کرد:

عرضه مواد پلیمری و فولادی داخلی تا ۴۰ درصد بالاتر از نرخ جهانی

با وجود استفاده از گاز، برق و خوراک یارانه ای، قیمت مواد اولیه داخلی از نرخ جهانی بیشتر است و محدودیت های واردات نیز امکان تامین ارزان تر را از قطعه سازان گرفته است

۱۴ صفحه

تاکید بر نقش خدمات پس از فروش
در ارتقای برند «سایپا»

سامانه فروش آنلاین
قطعات یدکی
افتتاح شد

۴ صفحه

یک فعال اقتصادی

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

رکود بازار خودرو و نگرانی
فعالان از ناتوانی در تامین
هزینه های جاری

صفحات ۳ و ۲

کراس اوورهای «لایدار» دار

به مرز قیمتی ۴۰ هزار دلار رسیدند؛

انقلاب فناوریانه «مزدا»
در بازار چین

۶ صفحه



چه شرکت هایی بیشترین فروش را در ماه گذشته به ثبت رساندند؟

جهش فروش قطعه سازان بورسی در شهریورماه

عکس جنبه تزئینی دارد

اتمسفرانی

حس خوب، خرید مطمئن

ARINA DRIVE

۰۲۱-۲۲۸۱۴۰۴۰

ارتباط با ما

قیمت قطعی

تحويل فوری



فروش ویژه LAMARI NEO

فونیکس

اف ایکس برقی

FX EV

در مسیر آینده

جهت اطلاعات
بیشتر من را
اسکن کنید

مرکز
تماس
خدمات
۰۲۱-۴۷۶۵۱

WWW.FOWNIX.COM

fownix.official

MSH

MVM SUPER HYBRID



در میانه چرخه عمر خود قرار دارد و به تازگی نیز به روزرسانی‌هایی در یافت کرده، گزارش‌ها نشان می‌دهد میتسوبیسی نگاه خود را به آینده معطوف کرده است. انتظار می‌رود نسل جدید خودرو بر پایه معماری پیشرفته‌تر اتحاد نو-نيسان توسعه یابد و در زمینه فناوری، ایمنی و قوای محرکه گام‌روبه جلوی دیگری بردارد. یکی از مهم‌ترین موضوعات درباره‌ی او تلندر آینده، نوع قوای محرکه آن خواهد بود. میتسوبیسی در سال‌های اخیر سرمایه‌گذاری گسترده‌ای روی فناوری پلاگین-هیبریدی انجام داده و او تلندر PHEV به یکی از موفق‌ترین محصولات این کلاس در بسیاری از بازارها تبدیل شده است. به همین دلیل احتمال می‌رود نسل آینده نیز همچنان بر فناوری‌های هیبریدی و الکتریکی تکیه داشته باشد.

به نظر می‌رسد میتسوبیسی کار روی نسل بعدی Outlander را آغاز کرده است؛ شاسی‌بلندی که طی سال‌های اخیر به مهم‌ترین محصول جهانی این برند ژاپنی تبدیل شده و نقش کلیدی در استراتژی آینده شرکت ایفا می‌کند. بر اساس گزارش‌های منتشر شده، نسل کاملاً جدید او تلندر ممکن است در سال ۲۰۲۸ رونمایی شود. او تلندر فعلی در سال ۲۰۲۱ معرفی شد و یکی از مهم‌ترین محصولات حاصل همکاری میتسوبیسی با اتحاد Renault-Nissan-Mitsubishi محسوب می‌شود. این خودرو از بسیاری جهات با Nissan Rogue یا همان ایکس‌تریل شناخته‌شده در بازار ایران ارتباط فنی دارد و تاکنون توانسته سهم مهمی از فروش جهانی میتسوبیسی را به خود اختصاص دهد. با وجود این که نسل فعلی هنوز



نسل جدید میتسوبیسی «او تلندر» احتمالاً در سال ۲۰۲۸ از راه می‌رسد

یک فعال اقتصادی در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» مطرح کرد؛

رکود بازار خودرو و نگرانی فعالان از ناتوانی در تامین هزینه‌های جاری

باید. در چنین شرایطی، نمی‌توان گفت فعالان بازار از افزایش قیمت‌ها منتفع شده‌اند؛ زیرا در آمد این گروه بیش از آن که صرفاً به قیمت خودرو وابسته باشد، به میزان خرید و فروش و گردش معاملات بستگی دارد. وقتی قیمت خودرو افزایش پیدا می‌کند، قدرت خرید مشتریان کاهش می‌یابد و بخش قابل توجهی از متقاضیان خرید، تصمیم خود را به تعویق می‌اندازند. برخی افراد نیز که پیش‌تر قصد تعویض خودرو یا خرید خودرو جدید را داشتند، به دلیل فاصله گرفتن قیمت‌ها از توان مالی‌شان، از بازار خارج می‌شوند. نتیجه این وضعیت، کاهش تعداد مشتریان واقعی و طولانی‌تر شدن زمان فروش خودروهاست. بنابراین، افزایش قیمت‌ها در بازاری که با رکود مواجه است، الزاماً به نفع فروشندگان نیست. چپسایر خودرویی که پیش‌تر در مدت کوتاهی معامله می‌شد، اکنون هفته‌ها در معرض فروش قرار می‌گیرد. بدون آن که مشتری مناسبی برای آن پیدا شود. در چنین شرایطی، قیمت‌های بالا بیشتر از آن که نشانه رونق باشند، بیانگر دشوارتر شدن شرایط معامله و کاهش دسترسی مصرف‌کنندگان به بازار خودرو هستند.

چرا فعالان بازار از افزایش قیمت‌ها و شرایط فعلی نگران هستند؟
مگر افزایش ارزش خودروها به معنای افزایش سرمایه آن‌ها نیست؟
باید میان افزایش اسمی ارزش خودرو و درآمد واقعی فعالان بازار تفاوت قائل شد. ممکن است ارزش خودروهای موجود در یک نمایشگاه یا واحد صنعتی افزایش پیدا کند، اما زمانی که معاملاتی انجام نشود، این افزایش ارزش به درآمد نقدی تبدیل نمی‌شود. در مقابل، هزینه‌های جاری فعالان بازار متوقف نمی‌شود و آن‌ها باید به صورت مستمر هزینه‌هایی مانند اجاره محل فعالیت، حقوق کارکنان، مالیات، عوارض، هزینه‌های نگهداری و سایر مخارج مرتبط با کسب و کار خود را پرداخت کنند. مساله اصلی این است که وقتی معاملات کاهش پیدا می‌کند، جریان درآمدی کسب و کار نیز تحت فشار قرار می‌گیرد؛



نهاد علی بیک‌زاده

n.beykzadeh@autoworld.ir

«بازار خودرو در شرایطی با قیمت‌های بی‌سابقه و افزایش هزینه‌های تامین و نگهداری خودرو مواجه شده که کاهش قدرت خرید مصرف‌کنندگان و افت معاملات، فضای رکودی را بر این بازار حاکم کرده است. در چنین شرایطی، برخلاف تصور عمومی که افزایش قیمت‌ها را به معنای سودآوری بیشتر فعالان بازار می‌داند، رکود معاملاتی به یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های فروشندگان و فعالان حوزه خودرو تبدیل شده است؛ چرا که افزایش قیمت‌ها بدون گردش مناسب معاملات، نه تنها درآمد پایداری برای این گروه ایجاد نمی‌کند، بلکه تامین هزینه‌های جاری، اجاره واحدهای صنعتی، دستمزد کارکنان و سایر هزینه‌های سربرار این دسوار تر می‌سازد. از سوی دیگر، وابستگی بازار خودرو به وضعیت تولید داخلی و روند واردات باعث شده است هر گونه اختلال در این دو بخش، آثار خود را به سرعت در بازار خرید و فروش خودرو نشان دهد. در همین زمینه، مجتبی گودرزی یکی از فعالان بازار خودرو در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» به تشریح وضعیت این بازار، دلایل تداوم رکود و چالش‌های پیش روی فعالان صنعتی پرداخت.

بازار خودرو در ماه‌های اخیر با افزایش قابل توجه قیمت‌ها مواجه بوده است. آیا این روند به معنای رونق بازار و افزایش درآمد فعالان این حوزه است؟

واقعیت این است که افزایش قیمت‌ها لزوماً به معنای رونق بازار نیست. ممکن است قیمت خودرو در بازار افزایش پیدا کند، اما تعداد معاملات به شدت کاهش

خودرو چگونه از کالای سرمایه‌ای فاصله می‌گیرد؟

نیز تقویت کرده است؟ عرضه خودروهای جدید، ارتقای کیفیت و افزایش امکانات، ضرورت انکارناپذیر رقابت در بازار امروز است؛ اما این مسیر زمانی به پیشرفت پایدار منجر می‌شود که توسعه محصول با افزایش توان مهندسی و عمق ساخت داخل همراه باشد. در بخشی از محصولات جدید، وابستگی به قطعات و مجموعه‌های وارداتی همچنان یکی از گلوگاه‌های تولید است. اگر تامین قطعات الکترونیکی، سامانه‌های کنترلی و مجموعه‌های کلیدی به منابع خارجی وابسته بماند، اختلال در مبادلات بانکی، حمل و نقل یا تامین مواد اولیه می‌تواند استمرار تولید را تهدید کند. بنابراین، ظاهر به روز خودرو به تنهایی نشانه پیشرفت صنعتی نیست؛ معیار اصلی، توان کشور برای تامین قطعات، پشتیبانی فنی و تولید پایدار در شرایط دشوار است.

این موضوع به معنای مخالفت با نوسازی سبد محصولات یا بازگشت به فناوری‌های قدیمی نیست. صنعت خودرو برای بقا به فناوری جدید نیاز دارد، اما هر محصول تازه باید با برنامه‌ای روشن برای توسعه تامین‌کنندگان داخلی، انتقال دانش فنی و ساخت اقتصادی قطعات همراه شود. داخلی‌سازی نیز نباید به مونتاژ یا اعلام در صدهای صوری محدود بماند؛ هدف باید ایجاد ارزش افزوده واقعی و کاهش گلوگاه‌های زنجیره تامین باشد. در این مسیر، خودروسازان به تنهایی مسئول نیستند. سیاست‌گذار باید با ثبات مقررات، تامین مالی قابل پیش‌بینی و حمایت هدفمند از فناوری، زمینه سرمایه‌گذاری بلندمدت را فراهم کند. قطعه‌سازان نیز برای ارتقای کیفیت و ورود به زنجیره تامین محصولات جدید، به منابع مالی و قراردادهای پایدار نیاز دارند. صنعت خودرو ایران هم‌زمان با بازاری متاثر از تقاضای سرمایه‌ای و ساختاری نیازمند تقویت تاب‌آوری تولید روبه‌رو است. عبور از این وضعیت، مستلزم پیوند میان اصلاح سیاست‌های بازار و توسعه توان فنی کشور است. آینده صنعت را نه فقط تعداد خودروهای عرضه‌شده و نه ظاهر محصولات جدید، بلکه توان تولید رقابت‌پذیر، عمق ساخت داخل و استمرار تامین قطعات تعیین خواهد کرد.

خودرو در اقتصاد ایران از کارکرد اصلی خود فاصله گرفته و در کنار دارایی‌هایی مانند ارز و طلا، به ابزاری برای حفظ ارزش پول تبدیل شده است. تورم مزمن و کاهش قدرت خرید، رفتار خریداران را تغییر داده و معادلات بازار را از مسیر طبیعی خود خارج کرده است. در چنین شرایطی، بخشی از تقاضا نه از نیاز واقعی به حمل و نقل، بلکه از انتظار افزایش قیمت و حفظ ارزش سرمایه شکل می‌گیرد؛ موضوعی که سیاست‌گذاری در حوزه تولید، واردات و قیمت‌گذاری را پیچیده‌تر می‌کند.

در اقتصادهای بایات، خودرو کالایی مصرفی است که با گذشت زمان مستهلک می‌شود و ارزش آن کاهش می‌یابد؛ اما در ایران، برخی خریداران هنگام انتخاب خودرو، بیش از هزینه نگهداری، مصرف سوخت و کیفیت محصول، به قیمت فروش آینده آن توجه می‌کنند. به همین دلیل، افزایش قیمت نیز لزوماً به کاهش تقاضا منجر نمی‌شود و حتی می‌تواند انتظارات تورمی را تقویت کند. البته خودرو از نظر نقدشوندگی با ارز و طلا تفاوت دارد؛ اما تبدیل شدن آن به پناهگاهی در برابر تورم، فاصله میان تقاضای واقعی و تقاضای سرمایه‌ای را افزایش داده است.

بازگرداندن خودرو به جایگاه کالای مصرفی، صرفاً با افزایش عرضه یا تصمیم‌های مقطعی امکان‌پذیر نیست. ثبات اقتصادی، پیش‌بینی‌پذیری قیمت‌ها و شکل‌گیری رقابت واقعی، پیش شرط اصلاح رفتار بازار هستند. سیاست‌گذار نیز باید میان نیاز واقعی جامعه به خودرو و تقاضایی که با انگیزه حفظ سرمایه ایجاد می‌شود، تمایز قائل شود.

در سوی دیگر، صنعت خودرو با مساله‌ای اساسی‌تر در حوزه تولید مواجه است: آیا نوسازی محصولات توان صنعتی کشور را



استارت

Start

امید محمدی

سر دبیر



مدیران خودرو



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



تغییر چهره ون های فولکس واگن با امضای «ABT»

شرکت ABTSportline که بیشتر به دلیل تیونینگ محصولات آئودی و گروه فولکس واگن شناخته می شود، این بار به سراغ دودمل متفاوت رفته است. تیونر مشهور آلمانی نسخه های جدیدی از Volkswagen Multivan و Volkswagen California را معرفی کرده که بدون تغییرات گسترده فنی، ظاهری اسپرت تر و متمایز تر پیدا کرده اند. مولتی ون و کالیفرنیا ذاتا خودروهای خانوادگی و مسافرتی هستند و معمولاً گروه خودروهای پر فروش قرار نمی گیرند. با این حال، ABT تلاش کرده با مجموعه ای از تغییرات ظاهری، شخصیت متفاوتی برای آن ها خلق کند و ظاهر محافظه کارانه این ون ها را تا حدی دگرگون سازد. مهم ترین تغییرات به استفاده از رنگ های اختصاصی جدید، کاهش ارتفاع سیستم تعلیق و مجموعه ای از جزئیات تزئینی اختصاصی مربوط می شود. نتیجه این تغییرات، ظاهری عریض تر و اسپرت تر برای

خودروهاست؛ به خصوص زمانی که از زوایای جانبی به آن ها نگاه شود، رنگ های بزرگ تر و فاصله کمتر بدنه از زمین باعث شده مولتی ون و کالیفرنیا پیش از گذشته به خودروهای سفارشی نزدیک شوند. ABT همچنین برخی عناصر گرافیکی و نشان های اختصاصی خود را به بدنه اضافه کرده تا تفاوت این نسخه ها با نمونه های استاندارد بیشتر به چشم بیاید. با این حال، شرکت از ایجاد تغییرات اغراق آمیز خودداری کرده و تلاش کرده تعادل میان کاربرد روزمره و ظاهر اسپرت را حفظ کند. نکته جالب این جاست که برخلاف بسیاری از پروژه های ABT، تمرکز اصلی این بسته روی ظاهر خودرو بوده و خبری از افزایش قابل توجه قدرت موتور یا تغییرات گسترده فنی نیست. این موضوع نشان می دهد شرکت مشتریانی را هدف گرفته که بیش از عملکرد، به دنبال متفاوت بودن و ایجاد ظاهری خاص برای خودرو خانوادگی خود هستند

بازگشت امکان معامله، بهبود قدرت خرید و ایجاد شرایطی است که خریدار و فروشنده بتوانند با اطمینان بیشتری وارد معامله شوند.

برای خروج بازار خودرو از وضعیت رکودی، چه اقداماتی باید در اولویت قرار بگیرد؟

در درجه نخست، باید شرایطی فراهم شود که عرضه خودرو با نیاز واقعی بازار هماهنگ تر شود. این موضوع هم به بهبود وضعیت تولید داخلی و رفع موانع موجود در مسیر تولید مربوط است و هم به ایجاد یک روند قابل پیش بینی در واردات خودرو. هنگامی که عرضه از ثبات بیشتری برخوردار باشد، امکان شکل گیری انتظارات منطقی تر درباره قیمت ها نیز افزایش پیدا می کند. موضوع بعدی، توجه به قدرت خرید مصرف کنندگان است. بازار خودرو زمانی می تواند از رکود خارج شود که متقاضیان واقعی امکان خرید داشته باشند. اگر فاصله میان درآمد خانوارها و قیمت خودرو همچنان افزایش یابد، حتی عرضه بیشتر نیز لزوماً به رونق معاملات منجر نخواهد شد. به همین دلیل، سیاست گذاری در این حوزه باید علاوه بر وضعیت تولید و واردات، شرایط اقتصادی خریداران را نیز در نظر بگیرد. همچنین، ثبات در تصمیم گیری ها و پرهیز از تغییرات ناگهانی در مقررات می تواند به کاهش بلاتکلیفی فعالان بازار کمک کند. تولید کننده و وارد کننده، فروشنده و مصرف کننده همگی برای تصمیم گیری به چشم اندازی روشن تر نیاز دارند. هر چه میزان عدم اطمینان بیشتر باشد، احتمال به تعویق افتادن خریده ها و سرمایه گذاری ها نیز افزایش پیدا می کند. در نهایت، باید توجه داشت که رونق بازار خودرو تنها با بالا رفتن قیمت ها ایجاد نمی شود. رونق واقعی زمانی شکل می گیرد که خودرو با قیمت متناسب تری در دسترس مصرف کننده قرار گیرد، معاملات به جریان بیفتد و فعالان صنفی بتوانند از محل فعالیت اقتصادی خود هزینه های جاری را تأمین کنند. در غیر این صورت، ممکن است بازار از نظر قیمتی در سطوح بالایی قرار داشته باشد، اما از نظر حجم معاملات و توان اقتصادی فعالان آن، همچنان در وضعیت رکودی باقی بماند.



نیز با کاهش تعداد مشتریان و طولانی شدن زمان معاملات مواجه خواهد شد. در چنین فضایی، ممکن است فاصله میان قیمت های اعلامی فروشندگان و قیمت هایی که خریداران توان پرداخت آن را دارند، بیشتر شود. فروشندگان با توجه به هزینه جایگزینی خودرو و نوسانات بازار، تمایل دارند قیمت های بالاتری پیشنهاد دهند؛ اما خریداران با توجه به محدودیت منابع مالی خود، حاضر به پرداخت این قیمت ها نیستند. نتیجه این اختلاف، کاهش معاملات و افزایش فاصله میان قیمت پیشنهادی و معامله شده است. اگر این شرایط ادامه پیدا کند، بخشی از واحدهای صنفی ممکن است برای تأمین هزینه های جاری خود با دشواری بیشتری روبهرو شوند. این موضوع به ویژه برای کسب کارهایی که هزینه ثابت بالایی دارند یا بخش زیادی از سرمایه آن ها در خودروهای موجود در انبار و نمایشگاه متمرکز شده است، اهمیت دارد. از طرف دیگر، مصرف کننده نیز در چنین بازاری نمی تواند با اطمینان درباره زمان مناسب خرید تصمیم بگیرد. بنابراین، آن چه بازار به آن نیاز دارد صرفاً کاهش یا افزایش قیمت نیست، بلکه

به دست مصرف کننده برسد. در واقع، تولید داخلی و واردات دو بخش اثرگذار بر عرضه خودرو هستند و اختلال در هر کدام می تواند وضعیت بخش دیگر را نیز تحت تأثیر قرار دهد. اگر تولید داخلی با محدودیت مواجه شود و واردات نیز نتواند بخشی از نیاز بازار را پوشش دهد، نتیجه آن می تواند کاهش گزینه های موجود برای خریداران و تشدید نوسانات قیمتی باشد. از همین رو، برای ارزیابی وضعیت بازار باید به جای تمرکز صرف بر قیمت های روز، روند عرضه، میزان تولید، وضعیت واردات و حجم معاملات را نیز بررسی کرد. قیمت خودرو تنها یکی از نشانه های وضعیت بازار است و به تنهایی نمی تواند تصویری کامل از شرایط آن ارائه دهد.

در چنین شرایطی، افزایش قیمت ها چه پیامدی برای مصرف کنندگان و فعالان صنفی خواهد داشت؟

تداوم افزایش قیمت ها در کنار رکود معاملاتی می تواند به زبان هر دو طرف بازار تمام شود. مصرف کننده برای خرید خودرو باید هزینه بیشتری بپردازد و در نتیجه، بخشی از تقاضای واقعی از بازار خارج می شود. از سوی دیگر، فروشنده

نیز بر تصمیم خریداران تأثیر می گذارد. مشتری زمانی برای خرید اقدام می کند که بتواند تا حدی درباره توان مالی خود و هزینه هایی معامله تصمیم بگیرد. اما هنگامی که قیمت ها مرتب تغییر می کنند، بخشی از خریداران ترجیح می دهند منتظر بمانند. در سمت عرضه نیز شرایط تولید کنندگان داخلی و وارد کنندگان اهمیت دارد. هر گونه تغییر در میزان عرضه، هزینه های تولید، روند واردات یا دسترسی به منابع مورد نیاز می تواند بر قیمت و تنوع خودروهای موجود در بازار اثر بگذارد. بنابراین، رکود فعلی را نمی توان نتیجه یک عامل منفرد دانست؛ بلکه با مجموعه ای از مشکلات اقتصادی و ساختاری مواجه هستیم که در نهایت خود را در کاهش معاملات نشان می دهند.

شما به وابستگی بازار خودرو به تولید داخل و واردات اشاره کردید. این وابستگی چگونه بر وضعیت خرید و فروش خودرو اثر می گذارد؟

بازار خودرو به صورت مستقیم از وضعیت تولید خودرو سازان داخلی و روند واردات تأثیر می پذیرد. این بازار مستقل از زنجیره تأمین خودرو فعالیت نمی کند و هر گونه اختلال در بخش تولید یا واردات می تواند به کاهش عرضه، تغییر قیمت ها و برهم خوردن تعادل میان عرضه و تقاضا منجر شود. در بخش تولید داخلی، مشکلات مربوط به تأمین قطعات، هزینه مواد اولیه، نقدینگی تولید کنندگان و محدودیت های احتمالی در روند تولید می تواند بر تعداد خودروهای عرضه شده اثر بگذارد. هنگامی که عرضه متناسب با نیاز بازار نباشد، فشار بر قیمت ها افزایش پیدا می کند و مصرف کننده نیز با دشواری بیشتری برای انتخاب و خرید خودرو مواجه می شود. در بخش واردات نیز موضوعاتی مانند مقررات تجاری، تعرفه ها، تأمین ارز، هزینه های حمل و نقل و زمان ورود خودروها اهمیت دارند. واردات می تواند در افزایش تنوع محصولات و ایجاد رقابت در بازار نقش داشته باشد، اما این اثرگذاری زمانی محسوس خواهد بود که عرضه خودروهای وارداتی از استمرار و حجم مناسبی برخوردار باشد و خودروها با قیمت قابل دسترس تری

اما هزینه ها همچنان برقرار هستند. فعال بازار ممکن است خودرویی را با سرمایه قابل توجهی خریداری کرده باشد، ولی اگر نتواند آن را در زمان مناسب بفروشد، سرمایه اش برای مدت طولانی در گیر می شود. در این فاصله، هم هزینه های فعالیت خود را دارد و هم با عدم قطعیت درباره قیمت و شرایط معامله بعدی روبهرو است. از سوی دیگر، در بازار پرنوسان، فروش یک خودرو به معنای تضمین امکان جایگزینی آن با خودرویی مشابه نیست. فروشنده باید بتواند با منابع حاصل از معامله، خودرو دیگری تهیه کند و فعالیت خود را ادامه دهد. اگر فاصله قیمت ها و نوسانات بازار این چرخه را مختل کند، حتی فعالانی که دارای قابل توجهی در اختیار دارند نیز ممکن است با مشکل نقدینگی مواجه شوند. به همین دلیل، ثبات نسبی بازار و انجام معاملات مستمر برای فعالان این حوزه اهمیت زیادی دارد. بازار خودرو زمانی می تواند برای فروشنده و خریدار شرایط مناسب تری فراهم کند که قیمت ها با قدرت خرید جامعه تناسب بیشتری داشته باشند و امکان خرید و فروش واقعی وجود داشته باشد.

به نظر شما مهم ترین عامل رکود فعلی بازار خودرو چیست؟ آیا باید آن را صرفاً به کاهش قدرت خرید مردم نسبت داد؟

کاهش قدرت خرید یکی از عوامل اصلی است؛ اما برای تحلیل وضعیت بازار باید مجموعه ای از عوامل را در نظر گرفت. بازار خودرو از یک سو به وضعیت اقتصادی خانوارها و توانایی آن ها برای تأمین هزینه خرید وابسته است و از سوی دیگر از شرایط تولید داخلی، عرضه خودروهای وارداتی، هزینه های تأمین و انتظارات قیمتی تأثیر می پذیرد. وقتی مصرف کننده با افزایش هزینه های زندگی و کاهش قدرت خرید مواجه است، طبیعی است که خرید خودرو را به تعویق بیندازد یا به دنبال گزینه هایی با قیمت پایین تر باشد. در چنین فضایی، حتی افرادی که به خودرو نیاز دارند نیز ممکن است خرید خودرو را روشن تر شدن شرایط به زمان دیگری موکول کنند. در کنار این موضوع، نوسانات قیمت و نبود چشم انداز روشن از وضعیت آینده بازار

BMW 225L

GRAN COUPE

عرضه توسط پرشیا خودرو

(گروه پرشیا موبیلیتی)

Persia Khodro
BMW Sales & Service
MINI Sales & Service

۰۲۱-۴۵۹۱

www.Persiakhodro.ir



ماه پیش می‌توانست برای استفاده از یک Ford Mustang ۷۸ کافی باشد. مقایسه‌ای که نشان می‌دهد سرعت افزایش قیمت فرآورده‌های نفتی تا چه اندازه چشمگیر بوده است. در شرایط عادی، منطق اقتصادی خریداران خودرو روشن است. خودروهای کوچک‌تر و کم‌مصرف‌تر به دلیل نیاز کمتر به سوخت، هزینه‌های روزمره پایین‌تری دارند و همین موضوع یکی از مهم‌ترین دلایل محبوبیت آن‌ها محسوب می‌شود. اما زمانی که قیمت سوخت با سرعت زیادی افزایش پیدا می‌کند، بخشی از این مزیت اقتصادی تحت تأثیر قرار می‌گیرد و فاصله میان هزینه‌های واقعی استفاده از خودروها تغییر می‌کند.

افزایش شدید قیمت سوخت در آمریکا باعث شده معادلات همیشگی میان خودروهای کم‌مصرف و مدل‌های پر قدرت بیش از هر زمان دیگری دستخوش تغییر شود. گزارشی تازه نشان می‌دهد هزینه سوخت‌گیری برخی خودروهای اقتصادی امروز به سطحی رسیده که تنها چند ماه قبل می‌توانست هزینه استفاده از یک خودرو مجهز به موتور ۷۸ را پوشش دهد.

برای نشان دادن ابعاد این تغییر، تحلیلگران مقایسه‌ای جالب انجام داده‌اند. بر اساس این مقایسه، بودجه‌ای که امروز یک مالک Mazda ۳ برای سوخت صرف می‌کند، در حدود هفت



هزینه سوخت «مزد ۳»، معادل موستانگ ۸ سیلندر شده است!

تاکید بر نقش خدمات پس از فروش در ارتقای برند «سایپا»؛

سامانه فروش آنلاین قطعات یدکی افتتاح شد

مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا با تأکید بر نقش راهبردی خدمات پس از فروش در حفظ رضایت مشتریان و ارتقای جایگاه برند، توسعه بازار قطعات یدکی، عرضه قطعات با کیفیت و استاندارد و بهره‌گیری از راهکارهای نوآورانه را از الزامات تقویت این حوزه دانست



با تأکید بر ضرورت استفاده از قطعات یدکی با کیفیت و استاندارد خاطر نشان کرد: «تامین و عرضه قطعات معتبر و متناسب با مشخصات فنی خودروها، از الزامات اصلی ارائه خدمات پس از فروش مطلوب است.» به گفته وی، حفظ استانداردهای فنی و تسهیل دسترسی مشتریان به قطعات مورد نیاز از طریق شبکه رسمی توزیع، ضمن افزایش اطمینان و رضایت مشتریان، به حفظ کیفیت عملکرد خودروها و تقویت اعتماد عمومی به برند سایپا کمک می‌کند

تاکید بر نقش سرمایه انسانی در تحول سایپا یک حیم علیشاهی، مدیرعامل سایپا یک نیز با اشاره به اهمیت اعتماد در ساختار سازمانی اظهار داشت: «واگذاری مسئولیت بر یک اصل اساسی، یعنی اعتماد، استوار است. هر فرد در چارچوب قوانین و مقررات سازمان، مسئولیتی برعهده می‌گیرد تا در مسیر تحقق اهداف مشترک ایفای نقش کند. اگر این اعتماد متقابل شکل نگیرد، کار گروهی به درستی محقق نخواهد شد و دستیابی به اهداف سازمانی با دشواری مواجه می‌شود.»

وی با اشاره به شرایط دشوار یک سال گذشته و چالش‌های پیش آمده تصریح کرد: «با وجود محدودیت‌ها و دشواری‌های موجود، تلاش کردیم با تمام توان، استمرار فعالیت‌های سازمان را حفظ کنیم و اجازه ندهیم حتی برای یک روز، روند ارائه خدمات و انجام وظایف سازمانی با اختلال یا توقف مواجه شود.»

به گزارش «سایپانیوز» آیین افتتاح سامانه فروش آنلاین قطعات یدکی سایپا یک و بهره‌برداری از پروژه‌های برتر و منتخب طرح عملیاتی صدپلاس، با حضور علی شیخ‌زاده، مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا؛ مهدی رادمنش، قائم مقام مدیرعامل گروه سایپا؛ رحیم علیشاهی، مدیرعامل سایپا یک و اعضای هیات مدیره و مدیران ارشد برگزار شد. در این مراسم، علی شیخ‌زاده با بیان این که خدمات پس از فروش نقشی مهم و تعیین کننده در حفظ و ارتقای جایگاه برند دارد، گفت: «خوشحالیم که سایپا یک با تکیه بر خلاقیت و نوآوری، مسیر توسعه خدمات پس از فروش را دنبال می‌کند و شاهد رشد و پیشرفت در این حوزه هستیم.»

وی با اشاره به اهمیت توسعه بازار قطعات یدکی و افزایش سهم گروه سایپا در این بخش افزود: «در شرایطی که صنعت خودروسازی با محدودیت‌ها و چالش‌های اقتصادی مواجه است، حوزه خدمات پس از فروش می‌تواند با اتکا به ظرفیت‌های خود، نقش مؤثری در جبران بخشی از فشارهای اقتصادی ایفا کند. از این رو، توسعه فعالیت‌های مرتبط با قطعات یدکی و تقویت جایگاه سایپا یک در بازار، علاوه بر ارتقای خدمات رسانی به مشتریان، از اهمیت اقتصادی و راهبردی برخوردار است.»

مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا همچنین

پیگیری يك موضوع Follow up

ضرورت حرکت به سمت «پلت فرم مشترک» میان خودروسازان داخلی



صنعت خودروسازی ایران این روزها با چالش‌هایی از جمله تامین نقدینگی، هزینه‌های سربار تولید و محدودیت‌های زنجیره تامین دست و پنجه نرم می‌کند و بهرهوری در خطوط تولید را بیش از هر زمان دیگری به صرفه اقتصادی وابسته کرده است. در چنین فضایی، پلتفرم مشترک به عنوان یکی از راهکارهای کلاسیک و موفق جهانی می‌تواند مورد توجه قرار بگیرد؛ چرا که تجربه‌های جهانی نشان می‌دهد که غول‌های خودروسازی دنیا برای کاهش هزینه‌های هنگفت توسعه‌ای و ساخت، به جای تولیدهای متفرق و جزیرهای، از اشتراک‌گذاری پلتفرم بهره می‌برند؛ رویکردی که نه تنها هزینه‌های تولید را به شدت کاهش می‌دهد، بلکه کیفیت نهایی محصول و پایداری زنجیره تامین را نیز تضمین و عمق ساخت داخل را نیز بیشتر می‌کند. اما در صنعت خودروسازی کشور، اگرچه سوابقی از همکاری‌های مشترک با شرکای خارجی وجود داشته، با این حال، هنوز این مدل به یک فرهنگ پایدار و مستمر میان خودروسازان داخلی تبدیل نشده و این پرسش مطرح است که چگونه می‌توان با عبور از رقابت‌های سنتی، به سمت پلتفرم‌های مشترک حرکت کرد و آیا این راهکار می‌تواند کلید برون رفت از بحران‌های فعلی تولید باشد؟ در همین راستا، سعید مدنی کارشناس صنعت خودرو با اشاره به ضرورت حرکت به سمت «پلتفرم مشترک» میان خودروسازان داخلی، این رویکرد را یکی از استراتژیک‌ترین اقدامات برای کاهش هزینه‌های سربار تولید و افزایش تاب‌آوری در برابر تحریک‌ها دانست. وی اظهار کرد: «قرار دادهای چندجانبه‌ای که پیش‌تر میان ایران خودرو، سایپا، سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) و شرکت رنو منعقد شد، نمونه‌ای موفق از تمرکز بر پلتفرم مشترک برای تولید خودروهایی نظیر تندر ۹۰ بود که در زمان خود به هماهنگی فنی و ارتقای برنامه‌های ساخت داخل کمک شایانی کرد.» این کارشناس صنعت خودرو با بیان این که هزینه‌های سنگین طراحی پلتفرم‌ها، مرحله طراحی اولیه تا ساخت قالب‌ها و انطباق با استانداردها، نیازمند نقدینگی بالایی است، تصریح کرد: «شرکای این هزینه‌های هنگفت میان دو خودروساز بزرگ، راهکار اصلی برای کاهش قیمت تمام شده محصول است و با وجود توان طراحی بومی در خودروهایی نظیر شاهین، تارا و سمند، بهترین استراتژی فعلی، استفاده از پلتفرم مشترک میان خودروسازان است.»

نگاه View

توسعه صنعت پلیمر در گرو عبور از اقتصاد دستوری است

محمود نجفی عرب، رئیس اتاق بازرگانی تهران در جریان بازدید از نخستین نمایشگاه «پلاست شو» با اشاره به اهمیت نمایشگاه‌های تخصصی برای توسعه بازارهای داخلی و خارجی اظهار کرد: «نمایشگاه‌ها باید فراتر از بازار داخلی، به بستری برای بازاریابی بین‌المللی و جذب شرکای تجاری خارجی تبدیل شوند و این موضوع برای صنعت کشور از اهمیت بالایی برخوردار است.»

وی با اشاره به ضرورت رفع موانع پیش روی تولیدکنندگان گفت: «بخش خصوصی به دنبال حمایت‌های مستقیم دولتی نیست؛ بلکه بزرگ‌ترین حمایت دولت از بخش خصوصی این است که موانع موجود بر سر راه کسب‌وکار را بردارد و دست‌پای صنعتگر را برای فعالیت و توسعه باز بگذارد.» رئیس اتاق بازرگانی تهران با اشاره به چالش‌های تولیدکنندگان در زمینه ثبت سفارش و تخصیص ارز تصریح کرد: «بخش خصوصی باید این اختیار را داشته



باشد که ارز حاصل از صادرات خود را به سهولت برای تامین مواد اولیه به کار گیرد.» نجفی عرب افزود: «در حال مذاکره با وزارت صنعت، معدن و تجارت برای اصلاح قوانین هستیم تا ضوابط اداری دست‌وپاگیر مانع فعالیت صنعتگران نشود.» وی با تأکید بر اهمیت رفع بلا تکلیفی‌های ارزی برای صنایع تولیدی اظهار کرد: «رفع موانع ارزی و تسهیل دسترسی تولیدکنندگان به منابع ارزی، از الزامات فعالیت و توسعه صنایع پلیمر و پتروشیمی و به ویژه صنایع پایین دستی این زنجیره است.» نجفی عرب در ادامه با انتقاد از حاکمیت «اقتصاد دستوری» و «قیمت‌گذاری‌های دستوری» تأکید کرد: «تازمانی که اقتصاد از این ساختار دستوری رها نشود، بسیاری از مشکلات حل نخواهد شد.» وی گفت: «دولت باید از فرصت کنونی برای تکرخی کردن ارز استفاده کند؛ چرا که این اقدام یکی از گام‌های کلیدی برای رفع بلا تکلیفی صنعت و تسهیل فرآیندهای تولید است.»

رئیس اتاق بازرگانی تهران درباره نقش اتاق در پیگیری مشکلات فعالان اقتصادی نیز خاطر نشان کرد: «اتاق عملیات اجرایی ندارد و وظیفه ما راینی با مسئولان برای حل و فصل چالش‌های بخش خصوصی است.» وی افزود: «بسیاری از گشایش‌های جزئی که امروز در فضای کسب‌وکار دیده می‌شود، نتیجه همین راینی‌های مستمر اتاق است؛ هر چند برای حل کامل مشکلات ساختاری همچنان مسیر طولانی در پیش است.»

لزوم مدیریت هوشمندانه مصرف سوخت در شرایط جنگ اقتصادی



کارت سوخت به کارت بانکی در دستور کار قرار گرفت. وی در خصوص اجرای طرح انتقال سهمیه‌ها از کارت سوخت به کارت بانکی افزود: «در فاز نخست، این فرآیند از کارت‌های آزاد سوخت که در اختیار جایگاه‌های عرضه قرار دارد، آغاز شده است. در این مدل، صاحب خودرو با استفاده از کارت بانکی خود در جایگاه، فرآیند سوخت‌گیری را انجام می‌دهد. در این فرآیند، مبلغ یک هزار تومان بابت تراکنش‌های سیستمی و مدیریت سوئیچ تعریف شده در

سازمان بهینه‌سازی و مدیریت راهبردی انرژی، ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز و معاونت اقتصادی وزارت اقتصاد تشکیل شده تا تمامی ابعاد این حوزه را به صورت تخصصی و یکپارچه مدیریت کند.»

سخنگوی کمیسیون انرژی مجلس در تشریح مصوبات این کارگروه گفت: «خروجی جلسات تخصصی، اعمال ماده ۵۶ قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی جهت بهینه‌سازی مصرف بنزین بود. بر این اساس، طرح انتقال سهمیه‌های بنزین از

به نقل از خانه ملت، رضا سپهوند با تأکید بر لزوم مدیریت هوشمندانه مصرف سوخت در شرایط جنگ اقتصادی، به اولویت‌دار بودن موضوع مدیریت مصرف سوخت در کمیسیون انرژی مجلس اشاره کرد.

وی افزود: «در خصوص موضوع حیاتی مدیریت مصرف بنزین، جلسات متعددی در کمیسیون انرژی برگزار شد و در نهایت منجر به تشکیل کارگروه ویژه‌ای شد. این کارگروه با حضور نمایندگان وزارت نفت (معاونت پالایش و پخش)،

زاپاس Spare Tire

وزارت اقتصاد دریافت می‌شود که منجر به شفافیت کامل تراکنش‌ها و جلوگیری از سوءاستفاده از کارت‌های آزاد جایگاه‌داران می‌شود.» نماینده مردم خرم‌آباد و چگنی در مجلس در خصوص زمان‌بندی اجرای طرح افزود: «این طرح تا پایان مهرماه در ۵ استان (از جمله تهران) اجرا می‌شود و بر اساس برنامه‌ریزی صورت گرفته، تا پایان سال جاری، انتقال سهمیه‌ها به کارت بانکی در سراسر کشور عملیاتی خواهد شد.»



تیونرها برای داجیا اسپرینگ رویاپردازی کردند



خودروهای هات‌هچ معمولاً با قدرت بالا، شاسی اسپرت و قابلیت‌های رانندگی هیجان‌انگیز شناخته می‌شوند. اما یک تیونر اروپایی تصمیم گرفته این فرمول سنتی را روی یکی از ارزان‌ترین خودروهای برقی بازار پیاده کند؛ Dacia Spring. خودرویی که پیشتر به عنوان یک وسیله نقلیه اقتصادی شهری شناخته می‌شود تا یک هاچ‌بک اسپرت. نتیجه این ایده، مجموعه‌ای از تصاویر و رندرهای جذاب است که نسخه‌ای کاملاً متفاوت از اسپرینگ را به نمایش می‌گذارند. خودرو در این طرح به سبک‌های ته‌جی، تر، گلگیرهای برجسته، رینگ‌های بزرگ‌تر و ارتفاع کمتر مجهز شده است؛ تغییراتی که باعث می‌شوند ظاهر آن بیش از هر زمان دیگری به یک هات‌هچ واقعی نزدیک شود. در نگاه اول، این پروژه یادآور محصولات کوچک و اسپرت دهه‌های گذشته اروپا است؛ خودروهایی

ویژه‌ها



سکوهای بر خط معاملات خودرو به زودی فعال می‌شوند



«مرتضی زمانیان، معاون سیاست‌گذاری اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارایی با اشاره به مصوبات اخیر هیات مقررات‌دایی گفت: «کاربرگ‌های مربوط به معامله‌گران بر خط ملک و خودرو و شیوه‌ صدور مجوز فعالیت این سکوها در هیات مقررات‌دایی به تصویب رسید.» وی افزود: «فعالیت سکوهایی بر خط معاملات ملک و خودرو می‌تواند زمینه انجام معاملات با هزینه کمتر و امنیت بیشتر را برای مردم فراهم کند.» معاون سیاست‌گذاری اقتصادی وزارت اقتصاد ابراز امیدواری کرد این سکوها در آینده نزدیک فعالیت خود را آغاز کنند و با ورود این کسب‌وکارهای جدید به عرصه اقتصادی، هزینه معاملات کاهش و امنیت مبادلات افزایش یابد.

دیگه چه خبر؟



تسهیلات نیم میلیارد تومانی برای موتورسیکلت‌های پلت‌فرم‌های اینترنتی



«محمدصادق حاتمی‌بالا، به‌جزئیات طرح جدیدنوسازی ناوگان موتوری گفت: «تسهیلات ۴۰۰ و ۵۰۰ میلیون تومانی در نظر گرفته شده، مختص جایگزینی موتورسیکلت‌های فرسوده پلت‌فرم‌های اینترنتی کار است و به خودروهای شخصی تعلق نمی‌گیرد.» مدیر ستاد نوسازی ناوگان حمل‌ونقل ایدرودر تشریح نحوه محاسبه این تسهیلات برای متقاضیان تصریح کرد: «در جایگزینی موتورسیکلت بنزینی با بنزینی، برای اسقاط هر دستگاه موتورسیکلت فرسوده، ۲ گواهی اسقاط به ارزش ۷۲ میلیون تومان صادر می‌شود که در نهایت متقاضی می‌تواند از تسهیلات ۴۰۰ میلیون تومانی بهره‌مند شود.» حاتمی ادامه داد: «در جایگزینی موتورسیکلت بنزینی با برقی، ۴۰ گواهی اسقاط به ارزش ۱۴۴ میلیون تومان برای متقاضی صادر می‌شود که با احتساب ۶ میلیون تومان هزینه‌نشه، سقف تسهیلات پرداختی به ۵۰۰ میلیون تومان افزایش می‌یابد.»



که با وزن کم و ابعاد جمع‌وجور، تجربه رانندگی سرگرم‌کننده‌ای ارائه می‌کردند. همین موضوع باعث شده تصاویر منتشر شده توجه بسیاری از علاقه‌مندان را جلب کند. اما مشکل اصلی زمانی آشکار می‌شود که به مشخصات فنی خودرو نگاه کنیم. داجیا اسپرینگ اساساً به عنوان یک خودرو اقتصادی شهری توسعه یافته و توان خروجی آن فاصله زیادی با معیارهای رایج هات‌هچ‌ها دارد. حتی اگر ظاهر خودرو کاملاً دگرگون شود، محدودیت‌های فنی پلت‌فرم و قوای محرکه همچنان بابر جا خواهند بود. این موضوع نشان می‌دهد چالش اصلی پروژه نه طراحی، بلکه عملکرد است. ساخت یک بدنه اسپرت نسبتاً آسان است، اما تبدیل یک خودرو اقتصادی کم‌قدرت به یک هات‌هچ واقعی نیازمند تغییرات بسیار گسترده‌تر در بخش پشرانه، سیستم تعلیق و مهندسی شاسی خواهد بود.

توئیترا



خودروسازان به جای واردات، بر تولید رقابتی متمرکز شوند



«عضو کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس با تأکید بر ضرورت تغییر رویکرد در ساختار صنعت خودرو بیان کرد: «خودروساز باید به جای واردات خودرو، مأموریت اصلی خود را تولید رقابتی و باکیفیت قرار دهد.» احمد بخشایش اردستانی با انتقاد از رویکرد جدید برخی خودروسازان بزرگ کشور در ورود به حوزه واردات خودرو عنوان کرد: «اولویت اصلی شرکت‌های خودروسازی باید تولید رقابتی، ارتقای کیفیت و توسعه فناوری باشد.» وی در ادامه تصریح کرد: «تمرکز بر واردات توسط خودروسازان داخلی می‌تواند تمرکز این مجموعه‌ها را از مأموریت اصلی خود، یعنی ارتقای توانمندی‌های تولیدی و فناوری، منحرف کند.» وی گفت: «دوران حاشیه‌امن برای خودروسازان باید به پایان برسد و صنعت خودرو باید از فرصت ایجاد شده برای اصلاح ساختار، افزایش بهره‌وری و ارتقای کیفیت استفاده کند.»

چه شرکت‌هایی بیشترین فروش را در ماه گذشته به ثبت رساندند؟ جهش فروش قطعه‌سازان بورسی در شهریورماه



رامین بیات

r.bayat@autoworld.ir

«گزارش فروش شهر یورماه شرکت‌های قطعه‌ساز بورسی از رشد قابل توجه درآمد این صنعت حکایت دارد. در میان نمادهای بررسی شده، مهندسی صنعتی روان فن‌آور با نماد «خفناور» و رشد ۷۶۸ درصدی فروش در جایگاه نخست قرار گرفته است. پس از آن، شرکت لنت‌ترمز ایران با نماد «خلنت» رشد ۲۷۴ درصدی و شرکت رادیاتور ایران با نماد «ختور» رشد ۲۰۵ درصدی را ثبت کرده‌اند. این سه شرکت بیشترین درصد رشد فروش را در فهرست ارائه‌شده به‌خود اختصاص داده‌اند. پس از این سه شرکت، فن‌سازی خاور با نماد «خفتر» رشد ۱۷۵ درصدی و شرکت نور ایستا پلاستیک با نماد «خنور» رشد ۱۷۳ درصدی فروش را تجربه کرده‌اند. ریخته‌گری تراکتورسازی ایران با نماد «ختراک» نیز رشد ۱۵۶ درصدی داشته و شرکت آهن‌گری تراکتورسازی ایران با نماد «خاهن» افزایش ۱۲۴ درصدی فروش را ثبت کرده و شرکت تولیدی برنا باتری با نماد «خبرنا» نیز با افزایش ۸۱ درصدی فروش در میان شرکت‌های دارای رشد قرار گرفته است. در ادامه این فهرست، بنیان دیزل با نماد «خبیان» رشد ۱۰۵ درصدی، موتورسازان تراکتورسازی ایران با نماد



عکس چپ: ترنیش دارد

«خموتور» رشد ۱۰۴ درصدی و سازه پویش با نماد «خپویش» رشد ۱۰۰ درصدی فروش را گزارش کرده‌اند. مهندسی نصیر ماشین با نماد «خنصیر» افزایش ۹۹ درصدی و تولید محور خودرو با نماد «خمحور» رشد ۹۵ درصدی را به ثبت رسانده‌اند. الکتریک خودرو و شرق با نماد «خشرق» نیز با رشد ۹۴ درصدی فروش در این جمع قرار دارد. پارس فتر با نماد «فتر» رشد ۸۱ درصدی فروش را ثبت کرده است. مهر کام پارس با نماد «خمهر» و نیرو محرکه با نماد «خمحرکه» هر دو رشد

اینفوگرافش

Infographu

افت درآمد شرکت «کمک‌فتر ایندامین» در ۶ ماهه نخست سال جاری

درآمد شهریورماه

۱۸۸
میلیارد تومان



میزان کاهش

۱۲
درصد

میزان درآمد ۶ ماهه

۶۸۹
میلیارد تومان

شرکت «کمک‌فتر ایندامین» در ۶ ماهه منتهی به شهریورماه سال جاری درآمدی بالغ بر ۶۸۹ میلیارد تومان را به ثبت رساند.

چین تلند؟



بازار خودرو حباب دارد

«رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران خودرو تهران با اشاره به حباب قیمتی در بازار خودرو گفت: «ترخ‌های فعلی در بازار به هیچ وجه واقعی نیست و مردم برای خرید عجله نکنند.» اسد کریمی اظهار داشت: «به دلیل نوسانات اخیر ارزی و مباحث مطرح‌شده پیرامون هزینه‌های تولید خودروسازان داخلی، قیمت‌های کارخانه‌ای محصولات داخلی حدود ۱۵ درصد افزایش یافته است.» وی با تأکید بر این که قیمت‌های فعلی بازار کاملاً حباب دارد و در چنین شرایطی تقاضای واقعی برای خرید خودرو شکل نمی‌گیرد، افزود: «ترخ‌هایی که برای برخی مدل‌های خودروهای داخلی و مونتاژی مطرح می‌شود، غیر واقعی است و ارزش معاملات بازار با این اعداد همخوانی ندارد.»

چرا؟



بازار خودرو در رکود کامل به سر می‌برد

«رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران خودرو تهران با بیان این که در حال حاضر بازار خودرو در رکود کامل به‌سر می‌برد، گفت: «در حقیقت خرید و فروش چندانی در بازار انجام نمی‌شود.» این فعال صنف خودرو اظهار داشت: «پس از تغییر نرخ سوم بنزین (نرخ ۱۰ هزار تومانی سوخت با کارت جایگاهی) شاهد جهش‌های قیمتی عجیب در خودروهای هیبریدی و برقی هستیم؛ به طوری که برخی مدل‌ها بین ۵۰۰ میلیون تا یک میلیارد تومان افزایش قیمت کاذب را تجربه کرده است.» کریمی تأکید کرد: «این جهش قیمتی نه تنها متناسب با ارزش کالا نیست، بلکه قدرت خرید را از متقاضیان واقعی سلب کرده است.»



وزارت صمت و شورای رقابت ورود جدی به بازار خودرو داشته باشند

«رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران خودرو تهران با تأکید بر لزوم مداخله نهادهای نظارتی بر بازار معاملات خودرو گفت: «نیازمند هماهنگی دقیق میان وزارت صنعت، معدن و تجارت، شورای رقابت و اتحادیه هستیم؛ زیرا خودرو باید با اعلام نرخ‌های کارشناسی شده و شفاف از سوی اتحادیه، به دست مصرف‌کننده برسد و دست دلالان از نرخ‌سازی‌های کاذب کوتاه شود.» کریمی به شهروندان توصیه کرد: «مردم در خرید خودرو عجله نکنند و صوری به خرج دهند. قیمت‌های کنونی پایدار نیست و با تخلیه هیجانات و نظارت‌های لازم، نرخ‌ها به سطوح منطقی خود باز خواهند گشت تا امکان خرید ایمن و منصفانه برای مصرف‌کنندگان واقعی فراهم شود.»

حمیدرضا امیری مقدم

کارشناس صنعت خودرو

خودرو در اقتصاد ایران از کار کرد اصلی خود فاصله گرفته است



«خودرو در اقتصاد ایران از کار کرد اصلی خود فاصله گرفته و در کنار دارایی‌هایی مانند ارز و طلا به ابزاری برای حفظ ارزش پول تبدیل شده است. در بسیاری از بازارهای جهانی، خودرو با گذشت زمان مستهلک می‌شود و ارزش آن کاهش پیدا می‌کند؛ اما در ایران، خریدار در موارد زیادی انتظار دارد خودرو را در آینده با قیمت بالاتری بفروشد. این وضعیت، مفهوم اقتصادی خودرو را تغییر داده است. وقتی مصرف‌کننده خودرو را نه برای استفاده، بلکه برای حفظ ارزش سرمایه خریداری می‌کند، تقاضای بازار دیگر صرفاً تابع نیاز واقعی حمل‌ونقل نیست. در چنین شرایطی، افزایش قیمت می‌تواند تقاضای سرمایه‌ای را تقویت کند و فاصله میان نیاز مصرفی جامعه و تقاضای ثبت‌شده در بازار را افزایش دهد. البته نقدشوندگی خودرو با ارز و طلا یکسان نیست؛ اما در شرایط تورمی، بخشی از تقاضا به امید افزایش ارزش دارایی شکل می‌گیرد. این موضوع می‌تواند سیاست‌گذاری در حوزه تولید، قیمت‌گذاری و واردات را پیچیده‌تر کند؛ زیرا سیاست‌گذار باید میان پاسخ به نیاز واقعی مردم و تقاضایی که با انگیزه سرمایه‌گذاری ایجاد شده است، تمایز قائل شود.

درعین حال یکی از ایرادهای راهبرد واردات این است که سهم خودروهای اقتصادی و متناسب با توان خرید بخش بزرگی از جامعه محدود مانده و در مقابل، تمرکز قابل توجهی بر محصولات گران‌تر وجود داشته است. واردات زمانی می‌تواند به تنظیم بازار کمک کند که علاوه بر افزایش تنوع، به بخش‌هایی از تقاضا پاسخ دهد که محصولات موجود برای آن‌ها بیش از حد گران هستند. اگر خودروهای اقتصادی با تعرفه متناسب و در تیراژ قابل قبول وارد شوند، می‌توانند بخشی از تقاضای بازار را پوشش دهند و فشار رقابتی بیشتری بر تولیدکنندگان داخلی ایجاد کنند. البته تحقق این هدف به نرخ ارز، هزینه حمل‌ونقل، استانداردهای فنی، خدمات پس از فروش و سازوکار واردات نیز بستگی دارد؛ بنابراین کاهش تعرفه به تنهایی تضمین‌کننده کاهش قیمت نهایی نیست. از سوی دیگر، باید میان درآمد گمرکی کوتاه‌مدت و هزینه‌های بلندمدت اقتصاد تفاوت قائل شد. دولت ممکن است از محل تعرفه واردات درآمد کسب کند، اما اگر محدودیت واردات خودروهای اقتصادی باعث تداوم استفاده از خودروهای فرسوده و بر مصرف شود، بخشی از هزینه آن در قالب مصرف بیشتر سوخت، آلودگی و فشار بر منابع عمومی ظاهر خواهد شد.



استقبال مشتریان از نسل جدید محصولات الکتریکی شرکت کمک کند. بر اساس اطلاعات منتشر شده، ID. Tiguan صرفاً یک تغییر نام نخواهد بود و قرار است نماینده نسل تازه خودروهای برقی فولکس واگن باشد. انتظار می‌رود این مدل از فناوری‌های پیشرفته‌تر، نرم‌افزارهای جدید و معماری الکتریکی به‌روزتری نسبت به ID.4 و ID.5 بهره‌برد. همچنین طراحی خودرو و احتمالاً ارتباط بیشتری با تیگوان‌های فعلی خواهد داشت تا مشتریان با راحت‌تر بتوانند آن را به عنوان عضو جدید این خانواده شناسایی کنند. این تغییر همچنین نشان‌دهنده تحول در رویکرد بازار باقی صنعت خودرو است. بسیاری از خودروسازان در یافتند که نام‌های قدیمی و شناخته‌شده ارزش قابل توجهی برای برند دارند و می‌توانند فرآیند پذیرش خودروهای برقی را برای مشتریان آسان‌تر کنند.

شرکت Volkswagen رسماً تأیید کرده است که نسل جدید کراس‌اوور برقی این برند با نام ID. Tiguan عرضه خواهد شد؛ خودرویی که قرار است به تدریج جای دو مدل ID.4 و ID.5 را در سبد محصولات فولکس واگن بگیرد. این تصمیم بخشی از بازنگری گسترده‌تر فولکس واگن در استراتژی خودروهای برقی خود به‌شمار می‌رود. در سال‌های گذشته، خانواده ID به عنوان هویت مستقل محصولات الکتریکی این شرکت معرفی شده بود، اما حالا به نظر می‌رسد مدیران برند آلمانی به این نتیجه رسیده‌اند که استفاده از نام‌های شناخته‌شده و موفق، ارتباط بهتری با مشتریان برقرار می‌کند. تیگوان سال‌هاست یکی از مهم‌ترین محصولات فولکس واگن در بازار جهانی محسوب می‌شود و در بسیاری از کشورها به عنوان پرفروش‌ترین شاسی‌بلند این برند شناخته می‌شود. به همین دلیل انتقال این نام به دنیای خودروهای برقی می‌تواند به افزایش شناخت و

نام‌آشنای «تیگوان» به دنیای خودروهای برقی می‌آید

رونمایی سوبارو از نسخه‌های تولید محدود «BRZ» و «WRX»



کمپانی سوبارو برای بزرگداشت دو نقطه عطف تاریخی در کارنامه اسپرت خود، دو نسخه ویژه و تولید محدود با نام‌های BRZ ۱۵ZC و WRX ۲۵GD معرفی کرد. نام‌گذاری این دو مدل برگرفته از کدهای شاسی نسل‌های ابتدایی آن‌هاست؛ مدل ۱۵ZC یادآور پانزدهمین سالگرد حضور کوپه محبوب BRZ و مدل ۲۵GD جشن ۲۵ سالگی سدان مسابقه‌ای WRX در بازار آمریکاست. مجموع تیراژ این دو نسخه خاص تنها به ۶۵۰ دستگاه می‌رسد و هر کدام ویژگی‌های ظاهری و فنی منحصر به فردی را برای شیفتگان سوبارو به نمایش می‌گذارند.

نسخه ۱۵ZC BRZ با تیراژ محدود ۳۰۰ دستگاه عرضه خواهد شد.

این کوپه اسپرت از بدنه دو رنگ، اسپویلر مشکی لبه صندوق و میله تعادل V شکل زیر کاپوت (V-brace) برای افزایش سفتی پیچشی شاسی بهره می‌برد. کابین خودرو با چرم مشکی، تریم زرشکی (Bordeaux Red)، شیفت‌دنده کورس کوتاه STI و پلاک فلزی شماره گذاری شده تزئین شده است. پیش‌ران ۲.۴ لیتری تنفس طبیعی ۴ سیلندر تخت بوکسر بدون تغییر باقی مانده و ۲۲۸ اسب‌بخار قدرت و ۲۴۹ نیوتون‌متر گشتاور را از طریق گیربکس ۶ سرعته دستی مستقیماً به چرخ‌های عقب می‌فرستد. تحویل این کوپه در اوایل سال ۲۰۲۲ آغاز می‌شود.

آتش‌سوزی پروتوتایپ مرسدس «AMG GT» بلک سریز در پیست نوربرگرینگ



تست‌های فنی و توسعه‌ای پروتوتایپ‌های مسابقه‌ای همواره با ریسک بالایی همراه است؛ چرا که مهندسان مرسدس برای کشف نقاط ضعف و تنظیم نهایی خودرو، آن‌ها را به مرزهای نهایی توانایی‌های شان هدایت می‌کنند. با این حال، برنامه آزمایشی نسل جدید سوپراسپرت مرسدس AMG GT بلک سریز (Black Series) در چپن سیز نوربرگرینگ با حادثه‌ای غیرمنتظره و آتش‌سوزی متوقف شد. ماجرا درست پس از اتمام یک دور سریع (Hot Lap) رخ داد؛ زمانی که پروتوتایپ استار شده AMG GT با خروج از پیست اصلی، مسافتی حدود ۲.۵ کیلومتر را در جاده‌های عمومی به سمت ورودی مرکز تست AMG طی می‌کرد. به نظر می‌رسد راننده

آزمایش‌کننده ابتدا متوجه حریق نشده بود، اما هنگام رسیدن به در ورودی، شعله‌های آتش از سمت راست بدنه و اطراف اگزوزهای جانبی زبانه می‌کشید؛ یعنی دقیقاً در مجاورت باک بنزین خودرو. شواهد حاکی از آن است که بار حرارتی فوق‌العاده شدید اگزوزها قطعات پیرامونی و بخش‌هایی از زیربندی را شعله‌ور کرده است. خوشبختانه راننده بدون هیچ آسیبی از خودرو پیاده شد. با مشاهده دود و آتش، اعضای تیم فنی مرسدس AMG- به همراه کارکنان تیم Manthey Racing سریعاً وارد عمل شدند و با خالی کردن ۵ کیپسول آتش‌نشانی، مانع از سرایت شعله‌ها به کل خودرو شدند.

کراس‌اوورهای «لایدار» دار به مرز قیمتی ۲۰ هزار دلار رسیدند؛

انقلاب فناوریانه «مزدا» در بازار چین



این کراس‌اوور نوین را خیلی زود زیر تیغ جراحی فناوریانه نبرد. در این فیس‌لیفت زودهنگام، هر دو نسخه تمام‌الکتریکی (EV) و بردافزا (EREV) به سامانه‌های ایمنی و خودران ارتقا یافته مجهز شده‌اند؛ در حالی که قیمت پایه این خودرو همچنان از رقم رقابتی ۱۱۳ هزار و ۹۰۰ یوان (معادل حدود ۱۷ هزار دلار) آغاز می‌شود. نقطه عطف نسخه فیس‌لیفت EZ-۶۰ حسگر لیزری پیشرفته «لایدار» (LiDAR) است که با ظرفیتی مهندسی شده روی لبه سقف جا خوش کرده است. این حسگر با همکاری شبکه‌ای متر اکم شامل ۳ رادار موج میلی‌متری، ۱۲ سنسور اولتراسونیک و ۱۱ دوربین با کیفیت بالا (HD)، محیط پیرامون خودرو را به صورت لحظه‌ای و بی‌وقفه پایش می‌کند

این ترکیب سخت‌افزاری قدرتمند، سامانه ناوبری در حالت خودران (Navigation-on-Autopilot) یا NOA) را فعال می‌سازد؛ سیستمی که به خودرو اجازه می‌دهد تا سرعت ۱۳۰ کیلومتر بر ساعت در بزرگراه‌ها و تا سرعت ۸۰ کیلومتر بر ساعت در ترافیک شهری، هدایت خودرو را به شکل نیمه خودران بر عهده بگیرد. طبق اعلام مزدا،

فارغ از لیدار

اگر از محفظه حسگر لایدار روی سقف در تپ‌های بالارده چشم‌پوشی کنیم، بدنه ۴.۸۵ میلی‌متری این شاسی‌بلند دست‌نخورده باقی مانده است. همین رویکرد پیوستگی در طراحی داخلی نیز دیده می‌شود؛ جایی که نمایشگر یکپارچه ۲۶.۴۵

اینچی سیستم اطلاعات-سرگرمی روی داشبورد تا سمت شاگرد کشیده شده و ۹ کیسه هوا به صورت استاندارد ایمنی سر نشینان را تضمین می‌کنند. در تپ‌های فول آپشن، تجهیزاتی نظیر هدآپ دیسپلی ۱۵۰ اینچی با واقعیت افزوده (با امکان ارتقا به پروژکتور ۱۰۰ اینچی) و صندلی‌های جلو جاذبه‌مفر (Zero-Gravity) با ماساژور ۸ نقطه‌ای به چشم می‌خورد؛ صندلی‌هایی که با زاویه خواب ۱۲۰ درجه عملاً به تخت خواب تبدیل می‌شوند. در زیر پوسته خودرو، مزدا EZ-۶۰ بر پایه پلت‌فرم EPA ۱ چانگان توسعه یافته و هر دو گزینه فنی برقی خالص (BEV) و بردافزا (EREV) را حفظ کرده است که هر دو از موتور الکتریکی نصب‌شده روی محور عقب با خروجی ۲۵۵ اسب‌بخار (۱۹۰ کیلووات یا ۲۵۸ پی‌اس) نیرو می‌گیرند؛ با این تفاوت که مدل تمام‌الکتریکی از بسته باتری ۷۷.۹۴ کیلووات-ساعتی با پیمایش ۶۰۰ کیلومتر (۳۷۳ مایل) تحت استاندارد CLTC بهره می‌برد و نسخه بردافزا یک موتور ۱.۵ لیتری بنزینی با قدرت ۹۷ اسب‌بخار (۷۲ کیلووات یا ۹۸ پی‌اس) را صرفاً به عنوان ژنراتور شارژ برای باتری ۳۱.۷۳ کیلووات-ساعتی اضافه می‌کند تا شعاع حرکتی ترکیبی خارق‌العاده‌ای معادل ۱۳۰۱ کیلومتر (۸۰۸ مایل) بین توقف‌های سوخت‌گیری و شارژ ثبت شود. هم‌اکنون ثبت سفارش مزدا EZ-۶۰ مدل ۲۰۲۷ در بازار چین آغاز شده است که قیمت پایه آن از ۱۱۳ هزار و ۹۰۰ یوان (معادل ۱۷ هزار دلار) برای تپ پایه EREV ۲۰۰ Air شروع می‌شود، اما شروع قیمت تپ‌های مجهز به لایدار با نسخه EREV ۲۰۰ Pro LiDAR از رقم ۱۴۵ هزار و ۹۰۰ یوان (معادل ۲۱ هزار و ۷۰۰ دلار) است و در نسخه چرم‌پار EV ۶۰۰ Max LiDAR به ۱۶۶ هزار و ۹۰۰ یوان (معادل ۲۴ هزار و ۹۰۰ دلار) می‌رسد؛ این در حالی است که هنوز مشخص نیست آیا این به‌روزرسانی‌ها در آینده نزدیک به نسخه صادراتی یعنی CX-۶۰، راه خواهند یافت یا خیر؛ چرا که این خودرو اوایل امسال تازه وارد قاره اروپا و استرالیا شده و احتمال دارد مزدا پیش از معرفی ویژگی‌های جدید به بازارهای صادراتی، مدتی دست نگه دارد

خبر

بازگشت به اصالت کاربری

گروه خودروسازی استلانتیس در اقدامی هوشمندانه برای کاهش هزینه‌های خرید و نگهداری، نسخه‌های پایه و اقتصادی جدیدی از ون‌های سبک تجاری خود شامل سیترون برلینگو (با پسوند First) و اوپل کومبو (با پسوند Start) را روانه بازار اروپا کرده است. این تپ‌های اقتصادی با رویکردی کاملاً عمل‌گرایانه، زواید لوکس را کنار گذاشته و روی نیازهای اساسی رانندگان و کسب‌وکارهای روزمره متمرکز شده‌اند. حذف امکانات تجملاتی و بهره‌گیری از سپرهای پلاستیکی رنگ‌نشده نه تنها قیمت تمام‌شده این ون‌ها را کاهش داده، بلکه آن‌ها را در برابر ضربات و خطوخش‌های اجتناب‌ناپذیر محیط‌های کاری شهری مقاوم‌تر کرده است.



در نمای بیرونی، بارزترین تغییر استفاده گسترده از قطعات پلاستیکی مشکی و رنگ‌نشده روی سپرهای جلو و عقب، قاب آینه‌های جانبی و ضربه‌گیرهای درهاست؛ ویژگی ساده‌ای که خیال مالکان را از تعمیرات پرهزینه رنگ‌آمیزی راحت می‌کند. قلم چراغ‌های جلو در مدل برلینگون با نسخه سواری آن متمایز شده و ظاهری جان‌سخت‌تر پیدا کرده است. فضای داخلی نیز دستخوش تغییرات بنیادین شده و داشبورد بازطراحی شده این نسخه‌ها، جایگزین نمایشگرهای لمسی گران‌قیمت با پنل‌های اقتصادی، دکمه‌های فیزیکی مقاوم و نگهدارنده‌های اختصاصی تلبت و گوشی‌های هوشمند شده است.

شواهد این بازنگری، قابلیت تبدیل کابین به یک «دفتر کار سیار» است. شرکت سیترون با استناد به داده‌های آماری اعلام کرده رانندگان حرفه‌ای در حدود ۸۰ درصد مواقع تنها سفر می‌کنند؛ به همین دلیل، صندلی میانی جلو قابلیت تا شدن دارد و به یک میز کار مسطح و ارگونومیک برای قرار دادن لپ‌تاپ، تبلت یا یادداشت‌برداری فاکتورها تبدیل می‌شود. علاوه بر این، سیستم مدولار FlexCargo در اوپل (و Moduwork در سیترون) با قابلیت تا شدن صندلی سر نشین کناری و باز شدن دیواره پشت، امکان حمل اجسام طولی و بارگیری مستقیم به‌داخل کابین را فراهم می‌کند

سهیل سیاوشی

s.sivashi@autoworld.ir

در شرایطی که رقابت در بازار خودروهای برقی چین به نقطه اوج خود رسیده، مزدا با همکاری شریک تجاری خود، چانگان نسخه ارتقا یافته کراس‌اوور برقی EZ-۶۰ (که در بازارهای بین‌المللی با نام CX-۶۰ شناخته می‌شود) را رونمایی کرد. مهم‌ترین تحول این شاسی‌بلند مدرن، تجهیز به حسگر پیشرفته «لایدار» (LiDAR) روی سقف و ارتقای چشمگیر سامانه‌های خودران سطح ۲ پلاس (Level ۲+) است؛ فناوری پیشگامی که قابلیت‌هایی نظیر ناوبری در حالت خودران (NoA) و پارک خودکار در شرایط دشوار را ممکن می‌سازد. آن‌چه این رویداد را به تیترو یک رسانه‌های بین‌المللی تبدیل کرده، قیمت‌گذاری شگفت‌انگیز آن است. تپ‌های مجهز به رادار لایدار با قیمتی کمتر از ۲۲ هزار دلار (حدود ۲۱ هزار و ۷۰۰ دلار) عرضه می‌شوند؛ در حالی که قیمت پایه این کراس‌اوور از رقم باورنکردنی ۱۷ هزار دلار آغاز می‌شود. این خودرو افزون‌بر پیش‌ران تمام‌الکتریکی، در نسخه هیبریدی با ژنراتور افزاینده بُرد (EREV) نیز در دسترس است که شعاع حرکتی خارق‌العاده‌ای فراتر از ۱.۳۰۰ کیلومتر ارائه می‌دهد. ترکیب فناوری‌های رده‌بالا با چنین برچسب قیمتی، نه تنها جایگاه مزدا را در آسیا تثبیت می‌کند، بلکه هشداری جدی برای رقبای غربی است

روزرسانی زودهنگام اما بنیادین

تنها یک سال از حضور شاسی‌بلند مزدا EZ-۶۰ (که در بازارهای صادراتی با نام CX-۶۰ شناخته می‌شود) در بازار چین می‌گذرد؛ با این حال، سرعت سرسام‌آور پیشرفت فناوری در این کشور مانع از آن نشد که جوینت‌ونچر «چانگان-مزدا»



کمپانی فرانسوی آلپین با انتشار تصاویری از یک ماکت فلزی در ابعاد واقعی (۱:۱)، پیش‌نمایشی از نسل آینده کوپه اسپرت A۱۱۰ را پیش از رونمایی رسمی در نمایشگاه خودرو پاریس به تصویر کشیده است. در نگاه نخست، زبان طراحی این کوپه دوقطره همچنان اصالت نام‌آشنا و نوسالژیک A۱۱۰ را حفظ کرده، اما با بدنه‌ای کشیده‌تر، عضلانی‌تر و کم‌ارتفاع‌تر، ظاهری به مراتب تهاجمی‌تر و نزدیک به دنیای سوپراسپرت‌ها به خود گرفته است. خطوط سیال پوسته آلومینیومی نویدبخش آیرودینامیکی پیشرفته هستند، اما آن‌چه سرنوشته تجاری و فنی این خودرو را رقم خواهد زد، نه استایل ظاهری بلکه پلت‌فرم و تحولات بنیادین زیر پوست آن است. نسل جدید A۱۱۰ که قرار است در سال ۲۰۲۷ به بازار عرضه شود، نمادی از گذار کامل این برند زیرمجموعه‌نو به پیش‌ران‌های تمام‌الکتریکی محسوب می‌شود. مهندسان آلپین سخت‌افزارهای برقی این مدل را

پیش‌تر در فستیوال سرعت گودوود روی نمونه آزمایشی A۱۱۰ Future به نمایش گذاشته بودند؛ پروژهای که با هدف دستیابی به توزیع وزن ایده‌آل ۴۰ به ۶۰ بین محورها، جلو و عقب طراحی شده است. همچنین بهره‌گیری از معماری الکتریکی ۱۰۰ ولتی، امکان شارژ فوق‌سریع باتری‌ها را تضمین می‌کند تا گرانگانی خریداران از زمان‌های طولانی توقف به حداقل برسد. با این وجود، چالش حیاتی پیش روی فرانسوی‌ها وزن خودرو است؛ فلسفه‌ای که هویت نسل قبلی A۱۱۰ را با وزنی کمتر از ۱۱۰۰ کیلوگرم بر سر زبان‌ها انداخت و آن را به رقیبی چابک برای پورشه کیمن بدل ساخت. بررسی‌ها نشان می‌دهد تجهیز به پکیج باتری‌های سنگین وزن ممکن است وزن این کوپه الکتریکی را حدود ۳۰۰ کیلوگرم (۶۶۰ پوند) افزایش دهد؛ جهشی چشمگیر که مهندسان برای پنهان کردن آن باید تمام نبوغ خود را در مهندسی شاسی و سیستم تعلیق به کار گیرند.

خودروهایی که با سطوح عضلانی، شکست‌های تیز و تناسبیات متفاوت، تصویری مستحکم و آینده‌نگر ارائه می‌کنند. از سوی دیگر، امضای نوری «پیکسل پارامتریک» Parametric Pixel که در خانواده خودروهای الکتریکی آیونیک به کار رفته، همچنان نقش مهمی در هویت بصری هیوندای دارد. این الگوی هندسی، با پیوند دادن عناصر دیجیتال و طراحی بدنه، به خودروها هویتی قابل‌شناسایی می‌بخشد. نکته مهم آن است که هیوندای برخلاف برخی خودرو سازان، الزاماً به دنبال یک چهره یکسان برای تمام محصولاتش نیست؛ بلکه می‌کوشد هر خودرو متناسب با کاربری و کلاس خود طراحی شود و در عین حال، از نشانه‌های مشترک برند بهره‌برد.

هیوندای در سال‌های اخیر با فاصله گرفتن از طراحی‌های محافظه‌کارانه، به دنبال ایجاد هویتی متمایز در صنعت خودرو بوده است. فلسفه طراحی «اسپرت بودن احساسی» Sensuous Sportiness که از سال ۲۰۱۸ معرفی شد، بر تناسبیات بدنه، حجم پر دازی هدمند و ترکیب خطوط پویا با فرم‌های احساسی تأکید دارد. باین حال، مسیر طراحی این خودرو ساز کره‌ای اکنون با معرفی زبان «هنر فولاد» Art of Steel وارد مرحله تازه‌ای شده است. در فلسفه جدید، فولاد صرفاً ماده‌ای برای ساخت سازه بدنه نیست؛ بلکه منبع الهام طراحان برای خلق سطوح sculptural، حجم‌های برجسته و خطوط دقیق به‌شمار می‌رود. این رویکرد در کانسپت‌های INITIUM و Concept THREE دیده می‌شود؛



طراحی «هیوندای»؛ از اسپرت تا کلاسیک



بازار خودروهای کار کرده، تنها گزینه باقی‌مانده برای خریداران در اوج تورم؛

قیمت مدل‌های برقی و هیبریدی در بازار افزایش یافت



و ممکن است بخشی از فشار تقاضا بر بازار داخلی تعدیل شود. در مجموع، بازار خودروهای کار کرده در مهرماه ۱۴۰۵ تحت تأثیر دور و روند قرار دارد: افزایش قیمت خودروهای صفر کیلومتر که تقاضا را به سمت مدل‌های دست‌دوم سوق می‌دهد و افزایش ریسک خرید در بازاری که قیمت‌گذاری آن به وضعیت هر خودرو وابستگی زیادی دارد.

از طرفی رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران خودرو تهران به‌اشاره به افزایش قیمت خودروهای برقی و هیبریدی گفت: «پس از تغییر نرخ سوم بنزین (نرخ ۱۰ هزار تومانی سوخت با کارت جایگاهی) شاهد افزایش قیمت در خودروهای هیبریدی و برقی هستیم؛ به‌طوری که برخی مدل‌ها بین ۵۰۰ میلیون تا یک میلیارد تومان افزایش قیمت کاذب را تجربه کرده‌اند. این جهش قیمتی نه تنها متناسب با ارزش کالا نیست، بلکه قدرت خرید را از متقاضیان واقعی سلب کرده است.» وی همچنین با اشاره به قیمت خودروهای داخلی و مونتاژی گفت: «نرخ‌هایی که برای برخی مدل‌های خودروهای داخلی و مونتاژی مطرح می‌شود، غیر واقعی است و ارزش معاملات بازار با این اعداد همخوانی ندارد.» رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران خودرو تهران با بیان این که در حال حاضر بازار خودرو در رکود کامل به‌سرمی‌برد، ادامه داد: «در حقیقت خرید و فروش چندانی در بازار انجام نمی‌شود.» گرمی با تأکید بر لزوم مداخله نهادهای نظارتی بر بازار معاملات خودرو گفت: «نیازمند هماهنگی دقیق میان وزارت صنعت، معدن و تجارت، شورای رقابت و اتحادیه هستیم؛ زیرا خودرو باید با اعلام نرخ‌های کارشناسی شده و شفاف از سوی اتحادیه به‌دست مصرف‌کننده برسد و دست دلالان از نرخ‌سازی‌های کاذب کوتاه شود.»

در بازار دست‌دوم، خریدار علاوه بر مدل خودرو، وضعیت فیزیکی و سابقه آن را نیز خریداری می‌کند. با افزایش این اختلاف قیمت‌ها، تشخیص رنگ‌شدگی پنهان، تعویض قطعات و آثار تصادفات بازسازی‌شده اهمیت بیشتری یافته است. در همین راستا، حسین جوانمرد، رئیس اتحادیه نقاشان خودرو تهران از راه‌اندازی رسته جدید «بررسی و مشاوره خدمات رنگ خودرو» خبر داده است.

واحدهای فعال در این رسته صرفاً وضعیت رنگ و بدنه خودرو را پیش از معامله بررسی می‌کنند و خدمات تعمیراتی ارائه نمی‌دهند. به گفته جوانمرد، ضوابط ۱۵ بندی برای فعالیت این واحدها تدوین شده و برگه‌های کارشناسی تحت نظارت اتحادیه، به‌هولوگرام خواهند داشت. این هولوگرام به معنای تأیید فنی نتیجه کارشناسی از سوی اتحادیه نیست؛ بلکه برای شناسایی واحد صادرکننده و پیگیری شکایات احتمالی به کار می‌رود. کارشناسان تأکید دارند که تصمیم‌گیری بر اساس قیمت آگهی کافی نیست. بررسی کارکرد واقعی، وضعیت رنگ و بدنه، سابقه تصادف، سلامت شاسی و ستون‌ها و اصالت قطعات تعویضی، از مهم‌ترین مراحل پیش از خرید هستند. همچنین، موتور، گیربکس، سیستم تعلیق و تجهیزات برقی باید توسط کارشناس معتبر بررسی شوند. بی‌توجهی به این موارد می‌تواند زیان مالی قابل توجهی به خریدار تحمیل کند؛ زیرا اختلاف ارزش یک خودرو سالم و بی‌رنگ با نمونه‌ای تصادفی و بازسازی‌شده، گاهی به ده‌ها یا صدها میلیون تومان می‌رسد.

از شهریورماه امسال، فرآیند ثبت سفارش واردات خودروهای کار کرده وارد مرحله اجرایی شده است. با این حال، حجم خودروهای وارداتی هنوز به اندازه‌ای نرسیده که تأثیر محسوسی بر قیمت‌های بازار داخلی داشته باشد. در صورت تداوم و گسترش واردات، تنوع انتخاب خریداران در میان مدت افزایش می‌یابد

چین چگونه شبکه شارژ خودروهای برقی را توسعه داد؟

زیرساختی که همگام با رشد ناوگان برقی حرکت می‌کند

گسترش شبکه به خارج از کلان‌شهرها

چین توسعه ایستگاه‌های شارژ در مناطق روستایی و مسیرهای بین‌شهری را نیز دنبال می‌کند. تا پایان ژوئن ۲۰۲۶، پوشش تجهیزات شارژ در سطح شهرستان‌ها به ۹۸.۶۱ درصد رسیده بود. همچنین، شبکه گسترده شارژ در بزرگراه‌ها به کاهش نگرانی رانندگان درباره دسترسی به انرژی در سفرهای طولانی کمک می‌کند. اهمیت این سیاست در آن است که زیرساخت شارژ نباید تنها در شهرهای بزرگ و مناطق پردرآمد متمرکز بماند. توزیع متوازن ایستگاه‌ها می‌تواند بازار خودروهای برقی را به مناطق بیشتری گسترش دهد و زمینه استفاده از این خودروها در خدمات محلی و حمل‌ونقل بین‌شهری را فراهم کند.

چالش تأمین برق و درس چین برای ایران

گسترش ایستگاه‌های شارژ بدون هماهنگی با صنعت برق، به‌ویژه در مراکز پر تردد، می‌تواند فشار قابل توجهی بر شبکه توزیع وارد کند. از این رو، پیش‌بینی تقاضا، تقویت ظرفیت شبکه، نگهداری تجهیزات و مدیریت زمان شارژ باید هم‌زمان با نصب شارژرها پیش برود.

تجربه چین نشان می‌دهد توسعه حمل‌ونقل برقی زمانی پایدار خواهد بود که تولید خودرو، زیرساخت شارژ، تأمین برق و مدل اقتصادی بهره‌برداری در یک برنامه هماهنگ قرار گیرند. برای ایران نیز گسترش ایستگاه‌ها باید بخشی از نقشه راه جامع برق‌سازی باشد؛ نقشه‌ای که علاوه بر خودروهای سواری، تاکسی‌ها، اتوبوس‌ها، موتورسیکلت‌ها و خودروهای تجاری را پوشش دهد و استاندارد تجهیزات، محل استقرار ایستگاه‌ها و شیوه تأمین مالی را مشخص کند. در غیر این صورت، افزایش تعداد خودروهای برقی می‌تواند سریع‌تر از توسعه زیرساخت قابل اتکا پیش برود.



بیش از ۱۸۰ هزار خروجی شارژ پر قدرت در این کشور ایجاد شده بود. در همین مقطع، ظرفیت نامی تجهیزات عمومی به حدود ۲۴۷ میلیون کیلووات رسید و متوسط توان هر خروجی عمومی نزدیک به ۴۹.۳۵ کیلووات بود.

افزایش توان شارژ برای خودروهای تجاری اهمیت ویژه‌ای دارد؛ زیرا زمان توقف برای شارژ بر بهره‌وری ناوگان، هزینه حمل‌ونقل و برنامه‌ریزی مسیر اثر می‌گذارد. به همین دلیل، توسعه زیرساخت خودروهای سنگین برقی به ایستگاه‌های پر قدرت در مسیرهای حمل‌ونقل و ظرفیت مناسب شبکه توزیع برق نیاز دارد. در این الگو، جانمایی ایستگاه‌ها باید بر اساس میزان تردد، نوع خودرو و مدت توقف مورد نیاز انجام شود.

اهمیت این برنامه در آن است که سیاست‌گذاری از افزایش صرف تعداد شارژرها فراتر رفته و ظرفیت تأمین انرژی و کیفیت خدمات را نیز در بر گرفته است. رشد سریع خودروهای برقی می‌تواند در مناطق پر تردد، تقاضای شارژ را افزایش دهد و در صورت نبود ظرفیت کافی، صف انتظار و افت کیفیت خدمات ایجاد کند. از همین رو، افزایش توان تجهیزات و هماهنگی با شبکه برق به بخش مهمی از برنامه توسعه تبدیل شده است.

حرکت به سوی شارژ پر قدرت

یکی از محورهای توسعه زیرساخت در چین، گسترش شارژهای پر قدرت است. طبق آمار رسمی منتشر شده، تا پایان ژوئن ۲۰۲۶

توسعه خودروهای برقی در چین تنها به تولید انبوه خودرو و افزایش فروش محصولات داخلی محدود نمانده است؛ این کشور با سرمایه‌گذاری گسترده در زیرساخت شارژ، ایجاد شبکه‌ای سراسری و پیوند دادن برنامه‌های حمل‌ونقل با صنعت برق، تلاش کرده است موانع استفاده روزمره از خودروهای برقی را کاهش دهد. تازه‌ترین آمارهای منتشر شده در سال ۲۰۲۶ نشان می‌دهد که توسعه این زیرساخت همچنان با سرعت ادامه دارد و سیاست‌گذاران چینی در کنار افزایش تعداد ایستگاه‌ها، ارتقای ظرفیت شارژ، پوشش مناطق روستایی و پاسخ‌گویی به نیاز خودروهای تجاری را دنبال می‌کنند.

رشد ۴۱.۹ درصدی تجهیزات شارژ

بر اساس آمار اداره ملی انرژی چین، شمار تجهیزات شارژ خودروهای برقی تا پایان ژوئیه ۲۰۲۶ به حدود ۲۳ میلیون و ۶۸۰ هزار واحد رسید؛ رقمی که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۴۱.۹ درصد افزایش نشان می‌دهد. از این تعداد، حدود ۵ میلیون و ۹۹ هزار واحد در شبکه عمومی و ۱۸ میلیون و ۵۸۰ هزار واحد در بخش خصوصی قرار داشتند.

این ترکیب نشان می‌دهد که شارژ در محل سکونت و بهره‌گیری از تجهیزات خصوصی، بخش مهمی از زیرساخت چین را تشکیل می‌دهد. باین حال، ایستگاه‌های عمومی برای رانندگانی که امکان نصب شارژ در خانه را ندارند، اهمیت بیشتری پیدا کرده‌اند. بنابراین، سیاست توسعه زیرساخت در این کشور بر ترکیبی از شارژ خانگی، ایستگاه‌های شهری و مراکز شارژ بین‌راهی استوار شده است.

برنامه‌ریزی برای رسیدن به ۲۸ میلیون تجهیز

دولت چین در سپتامبر ۲۰۲۵ برنامه‌ای سه‌ساله برای ارتقای زیرساخت شارژ تدوین کرد که تا پایان سال ۲۰۲۷ ادامه دارد. هدف این برنامه، رساندن شمار تجهیزات شارژ به ۲۸ میلیون واحد و افزایش ظرفیت نامی تجهیزات عمومی به بیش از ۳۰۰ میلیون کیلووات است.



چرا «دوکاتی»
خاص است؟

دوکاتی پانیکال همواره در فهرست بهترین اسپرت بایک‌های جهان قرار می‌گیرد؛ در این بخش قوای محرکه این اسپرت‌بایک چموش ایتالایی بسیار مورد توجه قرار گرفته است. قلب تپنده موتور سیکلت، پیش‌رانه ۱۱۰۳ سی‌سی Desmosedici Stradale است؛ موتوری ۴ سیلندر با آرایش ۹۰ درجه که با بهره‌گیری از فناوری‌های برگرفته از مسابقات موتو جی‌پی توسعه یافته است. این پیش‌رانه در نسخه اروپایی مدل جدید، ۲۱۶ اسب‌بخار قدرت را در ۱۲۵۰۰ رپ‌ام (دور در دقیقه) و ۱۲۰۰۹ نیوتون‌متر گشتاور را در دور ۱۱۲۵۰ تولید می‌کند. قطر سیلندر ۸۱ و کورس پیستون ۵۳.۵ میلی‌متر است. این نسبت هندسی، در کنار محدوده دور بالای موتور، به دستیابی به توان زیاد در دورهای بالا کمک می‌کند.

نسبت تراکم ۱۴ به یک نیز بیانگر طراحی عملکردمحور این پیش‌رانه است. یکی از فناوری‌های شاخص موتور، سیستم زمان‌بندی دسمودر و میک سوپ‌هاست. بر خلاف سامانه‌های متداول که برای بستن سوپاپ از فنر استفاده می‌کنند، در این ساختار باز و بسته شدن سوپاپ‌ها به‌صورت مکانیکی کنترل می‌شود. این فناوری امکان کنترل دقیق حرکت سوپاپ‌ها در دورهای بالا را فراهم می‌کند. میل‌لنگ با چرخش معکوس نسبت به چرخ‌ها، به کاهش اثر ژيروسکوپی چرخ‌های دوار کمک می‌کند و می‌تواند تغییر جهت موتور سیکلت را بهبود دهد. ترتیب احتراق Twin Pulse نیز به ایجاد منحنی گشتاور و صدای متمایز موتور کمک می‌کند.

«YZF-R7»، مهندسی اسپرت به سبک سامورایی؛

چرا «یاماها» همیشه در میان دوچرخه‌ها برتر است؟

حمید محمدی

h.mohammadi@autoworld.ir

یاماها از بزرگ‌ترین سازندگان موتورهای بنزینی در جهان به‌شمار می‌رود و در زمینه طراحی و ساخت موتور سیکلت در سطح بسیار بالایی قرار دارد. از آن‌جا که در بخش اسپرت بایک‌ها، یاماها همواره جزو برترین‌ها بوده، در سال جاری نسخه جدید YZF-R7 به‌عنوان یکی از بهترین اسپرت بایک‌ها معرفی شد. در ادامه نگاه فنی و تخصصی به این شاهکار سامورایی خواهیم انداخت.

پایداری در ترمزگیری و پیچ‌ها

در محور جلو، یاماها از دوشاخ معکوس KYB با قطر لوله‌های داخلی ۴۱ میلی‌متر استفاده کرده است. این مجموعه قابلیت تنظیم پیش‌بار فنر، میرایی فشرددگی و بازگشت را دارد. امکان تنظیم این پارامترها به راننده اجازه می‌دهد رفتار تعلیق را با وزن خود، نوع مسیر و سبک رانندگی هماهنگ کند. در محور عقب، کمک‌فنر Monocross با اتصال چندببندی قرار دارد که قابلیت تنظیم پیش‌بار فنر و میرایی بازگشت را ارائه می‌دهد. طراحی اتصالات تعلیق عقب در مدل ۲۰۲۶ نیز بازنگری شده است تا عملکرد آن با شاسی و بازوی نوسانی اصلاح‌شده هماهنگی بیشتری داشته باشد. در بخش ترمز، دو دیسک هیدرولیکی ۲۹۸ میلی‌متری در جلو و یک دیسک ۲۴۵ میلی‌متری در عقب استفاده شده‌اند. سامانه ABS و فناوری Brake Control نیز در مدیریت ترمزگیری نقش دارند. نسخه جدید از واحد اندازه‌گیری اینرسی ۶ محوره یا IMU بهره می‌برد که وضعیت حرکت موتور سیکلت را پایش می‌کند و داده‌های لازم را برای عملکرد سامانه‌های الکترونیکی فراهم می‌سازد. این موتور سیکلت به تایرهای سفارشی بریجستون Bridgestone Battlax Hypersport S۲۲ مجهز است. اندازه تایر جلو ۱۲۰/۷۰ با رینگ ۱۷ اینچی و تایر عقب ۱۸۰/۵۵ با رینگ ۱۷ اینچی اعلام شده است. سامانه Yamaha Ride Control با ۱۲۰ میلی‌متر، تعادل مناسبی میان چابکی و سطح تماس ایجاد می‌کند؛ در حالی که تایر عقب با عرض ۱۸۰ میلی‌متر برای انتقال گشتاور و ایجاد چسبندگی در شتاب‌گیری طراحی شده است.

مدیریت دقیق تر عملکرد

مدل ۲۰۲۶ به مجموعه‌ای از سامانه‌های کمکی مجهز شده که بر پایه داده‌های واحد IMU و کنترل الکترونیکی موتور فعالیت می‌کنند. کنترل کشش، کنترل لغزش جانبی، کنترل بلند شدن چرخ جلو و مدیریت ترمز از جمله این امکانات هستند. سامانه Launch Control نیز برای مدیریت شروع حرکت در شرایط مناسب طراحی شده است. سامانه Yamaha Ride Control امکان انتخاب حالت‌های رانندگی را فراهم می‌کند. حالت‌های SPORT، STREET و RAIN تنظیمات از پیش تعیین‌شده‌ای برای پاسخ موتور و مداخله سامانه‌های کنترلی ارائه می‌کنند و حالت‌های قابل تنظیم نیز به راننده اجازه می‌دهند پیکربندی دلخواه خود را ایجاد کنند. این فناوری‌ها جایگزین مهارت راننده نیستند، اما با مدیریت بهتر گشتاور و واکنش موتور سیکلت به شرایط حرکتی، می‌توانند کنترل پذیری را بهبود دهند.



قیمت؛ سوپراسپرتی در دسترس تر

قیمت پایه اعلام‌شده یاماها YZF-R7 مدل ۲۰۲۶ در بازار آمریکا ۹ هزار ۳۹۹ دلار است. نسخه ویژه هفتادمین سالگرد یاماها نیز با قیمت پیشنهادی ۹ هزار ۶۹۹ دلار عرضه می‌شود. هزینه حمل، مالیات، ثبت و تجهیزات اضافی در این ارقام لحاظ نشده‌اند. در بازار اروپا، قیمت به‌شکون، مالیات و تجهیزات وابسته است؛ برای نمونه، قیمت اعلام‌شده در وب‌سایت یاماها اسپانیا از ۱۰ هزار و ۴۹۹ یورو آغاز می‌شود. بنابراین مقایسه قیمت دلاری آمریکا با قیمت اروپایی باید با توجه به تفاوت مالیات و هزینه‌های بازار انجام شود.

شده است. بازنگری در بازوی نوسانی نامتقارن عقب نیز برای بهینه‌سازی صلیبیت مجموعه انجام شده است. اهمیت این تغییرات زمانی مشخص می‌شود که موتور سیکلت تحت بارهای ناشی از ترمزگیری شدید، شتاب‌گیری و عبور از پیچ قرار می‌گیرد. شاسی باید به‌اندازه کافی صلب باشد تا هندسه حرکتی و مسیر انتقال نیرو را حفظ کند؛ اما در عین حال پاسخ مناسبی به ناهمواری‌های جاده بدهد. دستیابی به این تعادل، یکی از چالش‌های اصلی مهندسی شاسی موتور سیکلت‌های اسپرت است. وزن آماده حرکت YZF-RV مدل ۲۰۲۶ در مشخصات بازار آمریکا حدود ۱۸۹ کیلوگرم اعلام شده است. این عدد وزن موتور سیکلت را با مایعات مورد نیاز و باک پر نشان می‌دهد؛ بنابراین نباید آن را با وزن خشک اشتباه گرفت. فاصله محوری ۱۳۹۵ میلی‌متری نیز به حفظ تعادل میان پایداری در سرعت و چابکی در تغییر مسیر کمک می‌کند. چرخ‌های آلومینیومی ۱۰ پره با فناوری SpinForged، وزن غیرمعلق و ممان اینرسی چرخ‌ها را کاهش می‌دهند. کاهش جرم غیرمعلق می‌تواند به عملکرد موثرتر تعلیق کمک کند و کاهش ممان اینرسی نیز تغییر سرعت چرخش چرخ‌ها را آسان‌تر می‌سازد.



پیش‌رانه شناخته‌شده CP2

قوای محرکه یاماها YZF-RV از موتور ۲ سیلندر موازی ۶۸۹ سی‌سی CP۲ تامین می‌شود. این پیش‌رانه چهارزمانه، با چهار سوپاپ برای هر سیلندر، سیستم خنک‌کاری مایع و میل‌بادامک‌های دوگانه بالاسری DOHC طراحی شده است. قطر سیلندر ۸۰ میلی‌متر، کورس پیستون ۶۸/۶ میلی‌متر و نسبت تراکم ۱۱/۵ به یک است. ساختار میل‌لنگ این موتور با آرایش احتراق نامتقارن، موسوم به Crossplane Concept، به شکل‌گیری پاسخ خطی و احساس کشش مناسب در محدوده‌های مختلف دور موتور کمک می‌کند. سامانه تزریق سوخت الکترونیکی نیز تامین سوخت را متناسب با شرایط کاری موتور مدیریت می‌کند. در مشخصات رسمی نسخه اروپایی، حداکثر قدرت ۵۴ کیلووات، معادل ۷۳/۴ اسب‌بخار متریک، در دور ۱۸۷۵۰ رپ‌ام (دور در دقیقه) و حداکثر گشتاور ۶۸ نیوتون‌متر در دور ۶۵۰۰ دور در دقیقه اعلام شده است. ارقام قدرت ممکن است با توجه به استاندارد اندازه‌گیری و بازار عرضه متفاوت باشند. مدل ۲۰۲۶ به سامانه دریچه‌گاز الکترونیکی YCC-T مجهز شده است. در این فناوری، حسگر موقعیت دسته‌گاز، فرمان راننده را به واحد کنترل الکترونیکی منتقل می‌کند و ECU میزان باز شدن دریچه‌گاز را تنظیم می‌کند. این ساختار امکان مدیریت دقیق تر پاسخ موتور و هماهنگی بهتر سامانه‌های کمکی را فراهم می‌سازد. نیرو از طریق گیربکس ۶ سرعته با کلاچ چندصفحه‌ای روغنی به چرخ عقب منتقل می‌شود. کلاچ Assist & Slipper نیز هنگام کاهش دنده و افت سریع دور چرخ عقب، به کاهش تمایل چرخ به لغزش کمک می‌کند. از دیگر ویژگی‌های مهم مدل ۲۰۲۶، سامانه تعویض دنده سریع نسل سوم QuickShift System است که امکان افزایش و کاهش دنده بدون استفاده از کلاچ را فراهم می‌کند. عملکرد این سامانه به‌شرایط تعیین‌شده از سوی سازنده، از جمله سرعت و دور موتور وابسته است.

تکامل زبان طراحی خانواده R



یاماها YZF-RV مدل ۲۰۲۶ یکی از مهم‌ترین محصولات اسپرت میان‌وزن این شرکت ژاپنی است که با الهام از DNA طراحی خانواده R، ترکیبی از ظاهر مسابقه‌ای، ابعاد فشرده و فناوری‌های جدید را ارائه می‌دهد. این موتور سیکلت برای رانندگانی طراحی شده است که به دنبال تجربه‌ای اسپرت در جاده و پیست هستند؛ اما لزوماً به قدرت و هزینه‌های عملیاتی مدل‌های بزرگ‌تر نیاز ندارند. در نمای جلو، چراغ اصلی LED در بخش مرکزی مجرای هوای M شکل قرار گرفته و چراغ‌های موقعیت LED، هویت بصری آشنای موتور سیکلت‌های اسپرت یاماها را حفظ کرده‌اند. دماغه جمع‌وجور و پوشش‌های بدنه با خطوط تیز، ظاهری تهاجمی ایجاد می‌کنند. در مدل ۲۰۲۶، طراحی فلپ‌های جانبی بازنگری شده و بالچه‌های آیرودینامیکی کوچک نیز به مجموعه بدنه اضافه شده‌اند. چراغ‌های راهنمای جلو در آینه‌های جانبی ادغام شده‌اند؛ راهکاری که به یکپارچگی طراحی کمک می‌کند. بخش عقب با ارتفاع بیشتر صندلی سر نشین و فرم باریک بدنه، ظاهر یک موتور سیکلت سوپراسپرت را تقویت می‌کند. از نظر مهندسی، طراحی فشرده بدنه صرفاً جنبه زیبایی ندارد. کاهش سطح مقطع روبه‌جریان هوا می‌تواند مقاومت آیرودینامیکی را کاهش دهد و ابعاد باریک پیش‌رانه نیز به تغییر سریع زاویه خواب در پیچ‌ها کمک می‌کند. البته عملکرد واقعی آیرودینامیکی به‌سرعت، وضعیت بدن راننده و شرایط جریان هوا وابسته است.

بازنگری برای کنترل بهتر

یکی از تغییرات مهم مدل ۲۰۲۶، بازنگری در وضعیت قرارگیری راننده است. در این نسخه، موقعیت فرمان کمی بالاتر و نزدیک‌تر به بدن تنظیم شده تا حرکت بالاتنه آسان‌تر شود. شکل صندلی نیز تغییر کرده و ارتفاع آن در نسخه آمریکایی به حدود ۸۳۰ میلی‌متر رسیده است؛ مقداری که در مقایسه با ارتفاع ۸۲۵ میلی‌متری نسخه قبلی، دسترسی به زمین را آسان‌تر می‌کند. باک بنزین با فرم جدید، امکان دربرگرفتن بهتر آن میان زانو‌ها را فراهم می‌کند. این ویژگی در هنگام ترمزگیری، تغییر جهت و حرکت در پیچ‌ها اهمیت دارد؛ زیرا راننده می‌تواند بخشی از نیروهای وارد شده به بدن را از طریق تماس زانو‌ها با باک کنترل کند و فشار کمتری به مچ دست‌ها وارد شود. با وجود این تغییرات، YZF-RV همچنان یک موتور سیکلت اسپرت است و وضعیت رانندگی آن با موتور سیکلت‌های تورینگ یا شهری تفاوت دارد. خم شدن بالاتنه به سمت جلو و ارتفاع نسبتاً زیاد زیرپایی‌ها ممکن است در ترافیک سنگین یا سفرهای طولانی خستگی ایجاد کند. بنابراین، راحتی این مدل را باید در چارچوب کلاس سوپراسپرت میان‌وزن ارزیابی کرد. صفحه‌نمایش رنگی پنج اینچی TFT نیز اطلاعات مورد نیاز راننده را نمایش می‌دهد. اتصال تلفن همراه از طریق برنامه Connect-Y و قابلیت مسیر یابی با برنامه Garmin StreetCross، استفاده روزمره از موتور سیکلت را کاربردی‌تر کرده‌اند.

تعادل میان استحکام و چابکی

یاماها در مدل ۲۰۲۶، شاسی لوله‌ای فولادی با استحکام کششی بالا را با طراحی کرده است. هدف از این تغییر، افزایش صلیبیت پیچشی، طولی و جانبی بدون افزایش وزن شاسی عنوان

به ترمز اضطراری فعال، دستیار حفظ حرکت بین خطوط، پایش نقاط کور، سامانه تشخیص خستگی راننده، تهویه مطبوع و هفت کیسه هوا اشاره کرد. تجهیزات دقیق به تیپ و بازار عرضه بستگی دارند. در بخش فنی، خانواده T کلاس با موتورهای بنزینی و دیزلی عرضه شده است. نسخه T۱۶۰ از موتور بنزینی ۱۷۳ لیتری توربوشارژ با قدرت حدود ۱۰۲ اسب بخار استفاده می کند. نسخه های دیزلی نیز برای مصرف سوخت اقتصادی تر در نظر گرفته شده اند و بسته به مدل، گیربکس دستی یا اتوماتیک دارند. قیمت پایه این خانواده هنگام معرفی در آلمان از حدود ۲۹ هزار یورو آغاز می شد؛ اما قیمت دقیق مدل ۲۰۲۶ باید بر اساس بازار، تیپ و فهرست قیمت روز نمایندگی تعیین شود.

مرسدس بنز T کلاس ۲۰۲۶ در کلاس ون های چندمنظوره خانوادگی قرار می گیرد و با تمرکز بر فضای کابین، کاربرپذیری و امکانات رفاهی توسعه یافته است. طراحی خارجی خودرو با خطوط ساده، جلونچرخه شاخص مرسدس بنز، چراغ های کشیده و درهای کشویی جانبی، ترکیبی از هویت لوکس برند و کاربری خانوادگی را ارائه می دهد. در کابین، طراحی کاربردی داشبورد با نمایشگر لمسی ۱۷ اینچی سامانه اطلاعات-سرگرمی MBUX، اتصال تلفن هوشمند و فرمان چندمنظوره همراه شده است. فضای مناسب سر نشینان و دسترسی آسان از طریق درهای کشویی، این خودرو را برای استفاده روزمره و سفرهای خانوادگی مناسب می کند. از امکانات ایمنی و رفاهی آن می توان



مرسدس بنز T کلاس؛ ون خانوادگی با کیفیت



سازندگان اروپایی برای حفظ سهم خود با رقابت فزاینده چین روبه رو هستند؛

رقابت بر سر صادرات کامیون های اروپایی به آسیا

رشد توان تولیدکنندگان چینی، تغییر هزینه انرژی، توسعه فناوری های برقی و تفاوت نیاز بازارهای مقصد، قواعد رقابت را دگرگون کرده است



امید محمدی

o.mohammadi@autoworld.ir

بازار صادرات کامیون و کشنده های اروپایی به آسیا، دیگر صرافاعرسمه فروش محصولات گران قیمت و پرخورد از فناوری پیشرفته نیست؛ بلکه به میدان رقابت بر سر هزینه تمام شده، مصرف سوخت، تامین قطعات، خدمات پس از فروش و توان سازندگان برای حضور بلندمدت در بازارهای مقصد تبدیل شده است. در شرایطی که بخش بزرگی از اقتصادهای آسیایی همچنان به حمل و نقل جادامی وابسته اند، سازندگان اروپایی برای حفظ موقعیت خود باید علاوه بر کیفیت محصول، به مهم ترین دغدغه خریداران یعنی هزینه جابه جایی هر تن بار پاسخ دهند.

بررسی داده های تجارت جهانی نشان می دهد اتحادیه اروپا همچنان یکی از صادرکنندگان بزرگ کشنده های ویژه اتصال به نیمه دیک در جهان است. ارزش صادرات این محصولات در سال ۲۰۲۴ به حدود ۹.۵ میلیارد دلار رسید و شمار کشنده های صادر شده از مرز ۱۷۸ هزار دستگاه عبور کرد. ترکیه، عربستان سعودی و امارات متحده عربی از مقصدهای مهم این صادرات بودند و از پاکستان نیز در میان بازارهای آسیایی جایگاه قابل توجهی داشت. این ارقام مربوط به کشنده هاست و نباید آن را معادل صادرات تمام انواع کامیون و خودروهای سنگین دانست.

این روند نشان می دهد بازار آسیا برای تولیدکنندگان اروپایی تنها یک مقصد مکمل نیست، رشد تجارت منطقه ای، توسعه مسیرهای ترانزیتی و نیاز به نوسازی ناوگان باری، ظرفیت مناسبی برای فروش خودروهای سنگین ایجاد کرده است؛ اما پهره برداری از این ظرفیت به شناخت تفاوت بازارها و تغییر شیوه رقابت وابسته است.

ترکیه؛ دروازه اتصال اروپا به شرق

ترکیه به دلیل موقعیت جغرافیایی و پیوندهای صنعتی و تجاری با اروپا، در تجارت خودروهای سنگین جایگاهی دوگانه دارد؛ این کشور هم بازار مصرف کننده و کامیون است و هم یکی از حلقه های مهم ارتباطی میان اروپا، خاورمیانه و آسیای مرکزی به شمار می رود. آمار صادرات اتحادیه اروپا نشان می دهد در سال ۲۰۲۴ بیش از ۳۰ هزار کشنده به ترکیه صادر شده است؛ رقمی که این کشور را در صدر مقصدهای صادراتی اتحادیه اروپا برای این گروه از خودروها قرار می دهد. اهمیت ترکیه فقط به حجم خرید محدود نمی شود. حضور شرکت های حمل و نقل بین المللی، ارتباط با بازارهای همسایه و نیاز به خودروهای با قابلیت پیمایش طولانی، زمینه رقابت سازندگان مختلف را فراهم کرده است. در چنین بازاری، خرید کامیون یا کشنده تصمیمی کوتاهمدت نیست؛ ناوگان دار باید هزینه سوخت، تعمیرات، تامین قطعات و زمان توقف خودرو را در طول چند سال محاسبه کند.

از این منظر، مزیت یک کشنده اروپایی زمانی تثبیت می شود که فناوری و کیفیت ساخت آن به کاهش هزینه بهره برداری منجر شود؛ اگر قیمت اولیه بالا باشد اما شبکه خدمات گسترده، مصرف مناسب و دوام فنی بتواند هزینه های بعدی را کاهش دهد، خریدار همچنان برای محصول اروپایی توجیه اقتصادی خواهد داشت. در مقابل، هر گونه ضعف در خدمات با افزایش هزینه قطعات، می تواند این برتری را تحت فشار قرار دهد.

عربستان و خلیج فارس؛ اهمیت توان فنی و خدمات

عربستان سعودی و دیگر بازارهای حاشیه خلیج فارس از مقصدهای مهم کشنده های اروپایی هستند. جابه جایی کالا میان بنادر، مراکز صنعتی، مناطق تجاری و شهرهای دور از یکدیگر، نیاز به خودروهای باری قابل انکار (افزایش می دهد. در این بازارها، قدرت موتور، عملکرد در دمای بالا، توان حمل بار و دسترسی به خدمات تخصصی از معیارهای مهم انتخاب خودرو به شمار می روند.

اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۴ بیش از ۱۰ هزار کشنده به عربستان سعودی صادر کرد. اما امتزاجی این کشنده ها به تنهایی

و تخصصی، آموزش راننده، نگهداری پیشگیرانه، دسترسی به تعمیرگاه و کاهش زمان خواب ناوگان، همگی بر هزینه واقعی حمل بار اثر می گذارند. سازندگان اروپایی برای رقابت با چین باید این خدمات را به بخشی از راهبرد صادراتی خود تبدیل کنند. ایجاد شبکه تعمیرگاهی منطقه ای، همکاری با شرکت های حمل و نقل، تامین مطمئن قطعات و عرضه محصولات متناسب با شرایط آب و هوایی و جاده ای، می تواند مزیتی ایجاد کند که صرفاً با کاهش قیمت از سوی رقبای چین نرود. در عین حال، شرکت های حمل و نقل آسیایی نیز بیش از گذشته به هزینه کل مالکیت توجه می کنند. قیمت خرید تنها یکی از اجزای تصمیم است؛ مصرف سوخت، هزینه تعمیرات، افت ارزش خودرو و زمان توقف در تعمیرگاه، در نهایت مشخص می کند کدام کشنده برای فعالیت اقتصادی مناسب تر است.

حفظ سهم بازار با بازنگری در راهبرد صادرات

آمار صادرات کشنده های اروپایی نشان می دهد آسیا همچنان یکی از بازارهای مهم این صناعت است؛ اما استمرار این موقعیت به شرایط گذشته تضمین نمی شود. رشد توان تولیدکنندگان چینی، تغییر هزینه انرژی، توسعه فناوری های برقی و تفاوت نیاز بازارهای مقصد، قواعد رقابت را دگرگون کرده است. اروپا همچنان از سرمایه فنی، سابقه صنعتی و شبکه خدمات برخوردار است؛ اما برای حفظ مزیت خود باید این توانمندی ها را به ارزش اقتصادی ملموس برای مشتری تبدیل کند. در بازاری که شرکت های حمل و نقل با حاشیه سود محدود و هزینه های متغیر روبه رو هستند، کیفیت به تنهایی کافی نیست؛ کیفیت باید به مصرف کمتر، خرابی کمتر و حمل بار مطمئن منجر شود.

در نهایت، آینده صادرات کامیون و کشنده به آسیا صرفاً به اعتبار نام سازنده و به قیمت فروش وابسته نیست؛ بر این اساس تولیدکننده ای موفق تر خواهد بود که بتواند متناسب با توان مالی و نیاز فنی بازار مقصد، محصول عرضه کند و در تمام عمر کاری خودرو پشتیبانی قابل اتکایی ارائه دهد. این همان نقطه ای است که رقابت میان اروپا و چین از فروش یک دستگاه خودرو فراتر می رود و به رقابت بر سر بهره وری کل زنجیره حمل و نقل تبدیل می شود.

همچنان به سرمایه گذاری اولیه بالا، زیرساخت شارژ مناسب و برنامه ریزی دقیق برای پیمایش روزانه نیاز دارد. در مسیرهای طولانی و مناطقی که شبکه شارژ محدود است، کامیون دیزلی کم مصرف همچنان گزینه ای کاربردی به شمار می رود. بنابراین، مسیر گذار به حمل و نقل برقی در همه بازارهای آسیایی یکسان نخواهد بود.

برقی سازی؛ فرصت تازه یا هزینه جدید؟

برقی سازی حمل و نقل سنگین، یکی از تغییرات مهم صنعت خودرو است؛ اما سرعت آن در اروپا و آسیا متفاوت است. در اتحادیه اروپا نیز کامیون های بدون آلاینده گی مستقیم هنوز سهم کوچکی از کل فروش خودروهای سنگین را تشکیل می دهند. بر اساس داده های منتشر شده از پژوهش های بازار، در نیمه نخست سال ۲۰۲۶ از حدود ۱۴۶ هزار کامیون سنگین بالای ۱۲ تن فروخته شده در اتحادیه اروپا، نزدیک به ۳ هزار و ۴۰۰ دستگاه بدون آلاینده گی مستقیم بودند. سهم این خودروها حدود ۲.۳ درصد گزارش شد.

این آمار از یک سئو نشان می دهد فناوری برقی در حال گسترش است و از سوی دیگر یادآور می شود که کامیون های متعارف همچنان بخش اصلی بازار را در اختیار دارند. برای صادرکنندگان اروپایی، مساله فقط تولید کامیون برقی نیست؛ آن ها باید بتوانند محصولی متناسب با زیرساخت، هزینه انرژی و الگوی حمل بار در کشور مقصد عرضه کنند. در برخی بازارها، فروش کامیون دیزلی کم مصرف و ارائه خدمات مناسب همچنان راهبرد اصلی خواهد بود. در بازارهای دیگر که هزینه سوخت بالا و مسیرهای کاری مشخص تر است، کامیون برقی می تواند توجیه اقتصادی پیدا کند. بنابراین، موفقیت صادراتی به توانایی سازنده در ارائه سبد متنوع محصولات وابسته است، نه تمرکز انحصاری بر یک فناوری.

صادرات دیگر فقط فروش خودرو نیست

تجولات بازار نشان می دهد مدل سنتی صادرات، یعنی ارسال خودرو و واگذاری ادامه کار به واردکننده محلی، برای حفظ سهم بازار کافی نیست. خریدار خودروهای سنگین به مجموعه ای از خدمات نیاز دارد که از زمان تحویل آغاز می شود و تا پایان عمر کاری خودرو ادامه می یابد. تامین قطعات مصرفی

نورپا

رقابت چین با سازندگان اروپایی دیگر به خودروهای سواری یا کامیون های ارزان قیمت محدود نیست. شرکت های چینی در سال های اخیر ظرفیت تولید خود را افزایش داده اند و در حوزه کامیون های سنگین برقی نیز به دنبال توسعه صادرات هستند

حوزه کامیون های سنگین برقی نیز به دنبال توسعه صادرات هستند. مزیت آن ها از ترکیب تولید انبوه، زنجیره تامین گسترده، هزینه تولید رقابتی و عرضه محصول متناسب با نیاز بازارهای مختلف ناشی می شود.

گزارش «رویترز» در مردادماه امسال نشان داد افزایش بهای سوخت در پی اختلال در عرضه نفت منطقه، توجه برخی شرکت های حمل و نقل آسیایی را به کامیون های برقی چینی بیشتر کرده است. بر اساس این گزارش، صادرات کامیون های سنگین برقی چین در چهار ماه پس از آغاز درگیری های منطقه ای، بیش از دو برابر شد؛ صادرات به جنوب آسیا بیش از پنج برابر و به جنوب شرق آسیا نزدیک به سه برابر افزایش یافت. این رشد در شرایطی رخ داد که افزایش هزینه گاز و نپیل، محاسبات اقتصادی شرکت های حمل و نقل را تغییر داده بود.

البته این تحول بمعنای کنار رفتن سریع کامیون های دیزلی با پایا ن برتری سازندگان اروپایی نیست. کامیون برقی

بیش از ۱۱ هزار دستگاه از این گروه، در میان مقصدهای قابل توجه قرار داشت. با این حال، بازار کشورهای ثروتمند منطقه نیز از فشار هزینه ها مصون نیست. افزایش بهای سوخت، هزینه نگهداری و مخارج تامین مالی می تواند تصمیم شرکت ها برای نوسازی ناوگان را تغییر دهد. در نتیجه، سازندگان اروپایی ناچارند علاوه بر عرضه محصول با کیفیت، خدمات تعمیر و نگهداری و تامین قطعات را نیز به بخشی از پیشنهاد تجاری خود تبدیل کنند.

آسیای مرکزی؛ میدان رقابت مستقیم اروپا و چین

آسیای مرکزی از بازارهایی است که رقابت در آن را نمی توان تنها بر پایه کیفیت یا قیمت اولیه توضیح داد. فاصله های طولانی، شرایط متفاوت جادامی، هزینه تامین قطعات و توان مالی شرکت های حمل و نقل، در انتخاب نوع خودرو اثر گذار است. از پاکستان نمونه روشنی از این رقابت است؛ در سال ۲۰۲۴ اتحادیه اروپا حدود ۴ هزار و ۸۰۰ کشنده به این کشور صادر کرد؛ در حالی که صادرات چین به از پاکستان در همین گروه کالایی حدود ۲ هزار و ۴۰۰ دستگاه بود. ارزش صادرات اتحادیه اروپا نیز اندکی بیش از ۱۰۶ میلیون دلار و ارزش صادرات چین حدود ۹۱ میلیون دلار ثبت شد.

این از قلم نشان می دهد اروپا همچنان در این بازار جایگاه رقابتی دارد، اما چین نیز به بازیگری جدی تبدیل شده است. از سوی دیگر، داده های تجارت به تنهایی کیفیت، سودآوری یا سهم نهایی هر سازنده از ناوگان فعال را نشان نمی دهند؛ با این حال، می توان از آن ها برای شناخت مسیرهای تجاری و شدت رقابت استفاده کرد. برای بازارهایی مانند آسیای مرکزی، محصولی موفق تر خواهد بود که علاوه بر قیمت مناسب، با شرایط بهره برداری منطقه سازگار باشد. توان تامین قطعه در شهرهای دور از مراکز اصلی، سرعت تعمیر و دسترسی به تعمیرکار آموزش دیده می تواند در انتخاب میان دو محصول با مشخصات فنی نزدیک، عامل تعیین کننده باشد.

رقیب چینی؛ فشار بر مزیت سنتی اروپا

رقابت چین با سازندگان اروپایی دیگر به خودروهای سواری یا کامیون های ارزان قیمت محدود نیست. شرکت های چینی در سال های اخیر ظرفیت تولید خود را افزایش داده اند و در



در این طرح، کامیونت زامیاد EX تک‌سوز مدل ۱۴۰۵ در دو نوع بسدون کاربری و با کاربری باربند فلزی عرضه می‌شود. موعد تحویل خودروها حداکثر ۳۰ روز پس از پذیرش تعیین شده است.

◀ به گزارش «سایپانیز» طرح فروش فوری نقدی کامیونت زامیاد EX تک‌سوز از ساعت ۱۰ روز دوشنبه ۲۰ مهرماه ۱۴۰۵ از طریق سامانه فروش اینترنتی گروه خودروسازی سایپا آغاز می‌شود و تا زمان تکمیل ظرفیت ادامه خواهد داشت.



آغاز فروش فوری نقدی کامیونت زامیاد «EX» از ۲۰ مهرماه

تحلیل
analysis

احسان ناصر بابلی

کارشناس بازار

e.naseri@autoworld.ir

بخشنامه تکمیل وجه نهایی ولوو «XC70» ویژه منتخبین اتونوین اعلام شد

رنگ تودوزی نیز با توجه به موجودی توسط شرکت تعیین می‌شود. متقاضیان باید پرداخت را از طریق درگاه اینترنتی معرفی شده در پیامک رسمی و با کارت بانکی به‌نام خود انجام دهند. در صورت واریز وجه از حساب شخص دیگر، مبلغ پرداختی پس از ۲۰ روز کاری بازگردانده خواهد شد و مسئولیت پرداخت در مهلت مقرر برعهده متقاضی است. همچنین تکمیل مدارک و تایید فرم درخواست در محل شرکت یا نمایندگی‌های مجاز الزامی است. در صورت تغییر هزینه‌های قانونی و دیون دولتی تا زمان تحویل، مابه‌التفاوت محاسبه خواهد شد.

به‌عنوان ودیعه اول و ۴ میلیارد تومان را به‌عنوان ودیعه دوم پرداخت کنند. قیمت قطعی اعلام‌شده برای ولوو XC۷۰ پلاگین-هیبریدی نیز ۱۵ میلیارد و ۹۰۰ میلیون تومان است. براساس شرایط اعلام‌شده، ودیعه اول باید ۴۵ روز پس از واریز پیش‌پرداخت و ودیعه دوم ۹۰ روز پس از واریز پیش‌پرداخت، پرداخت شود. موعد تحویل خودرو نیز ۳۰ روز اعلام شده است. تخصیص شماره‌شناسی و تحویل خودرو پس از تکمیل واریزی مر حله نهایی و مطابق زمان بندی اعلام‌شده انجام خواهد شد. انتخاب رنگ بدنه بر اساس اولویت واریز وجه و ظرفیت شرکت صورت می‌گیرد و

◀ شرکت «آفتاب‌خودرو» شرایط تکمیل وجه نهایی ولوو XC۷۰ پلاگین-هیبریدی مدل ۲۰۲۶ را ویژه منتخبین عرضه مرداد ۱۴۰۵-سامانه اتونوین اعلام کرد. این شرکت شرایط واریز وجه مرحله نهایی خودرو ولوو PHEV XC۷۰ مدل ۲۰۲۶ را برای منتخبین عرضه مردادماه ۱۴۰۵ سامانه اتونوین اعلام کرد. براساس این بخشنامه، متقاضیان از روز دوشنبه ۲۰ مهر تا دوشنبه ۲۷ مهر ۱۴۰۵ فرصت دارند مراحل پرداخت را تکمیل کنند. پیش‌پرداخت این خودرو ۷ میلیارد و ۹۰۰ میلیون تومان تعیین شده است. همچنین خریداران باید مبلغ ۴ میلیارد تومان را

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
کی‌ام‌سی X۵ (۱۴۰۵)	۴ میلیارد و ۲۹۳	۵میلیارد	۰	
کی‌ام‌سی ایگل ۱٫۵ لیتر (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۴۸۲	۲ میلیارد و ۶۰۰	۰	
دیگنیتی پرایم (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۲۹۲	۴ میلیارد و ۶۰۰	۰	
فیدلیتی الیت تیپ ۱ پنج نفره (۱۴۰۵)	۰	۵میلیارد و ۵۰۰	۰	
فیدلیتی الیت تیپ ۲ هفت نفره (۱۴۰۵)	۵میلیارد و ۱۸۰	۵میلیارد و ۷۰۰	۰	
ریسپکت پرایم تیپ ۲ نیوفیس (۱۴۰۵)	۳ میلیارد و ۹۳۰	۴ میلیارد و ۲۰۰	۰	
هایما X۷ (۱۴۰۵)	۰	۴ میلیارد و ۹۰۰	۰	
هایما S۵ پرو (۱۴۰۵)	۰	۴ میلیارد و ۶۰۰	۰	
هایما S۷ پرو (۱۴۰۵)	۰	۵میلیارد و ۱۰۰	۰	
لاماری ایما (۱۴۰۵)	۳ میلیارد و ۶۵۰	۵میلیارد و ۶۰۰	۰	
لاماکو اکو ۱٫۵ لیتر توربو (۱۴۰۵)	۴ میلیارد و ۴۴۹	۴میلیارد و ۴۰۰	۰	
فردا D۱۱ (۱۴۰۵)	۰	۲میلیارد و ۵۰۰	۰	
فردا T۵ پلاس (۱۴۰۴)	۰	۵میلیارد و ۸۰۰	۰	
لوکانو LV (۱۴۰۵)	۶میلیارد و ۲۱۰	۷میلیارد	۰	
لوکانو L۸ (۱۴۰۵)	۸میلیارد و ۴۱۰	۹میلیارد و ۵۵۰	۰	
تیگارد تیسان S۰۵ (۱۴۰۵)	۳میلیارد و ۶۶۹	۳میلیارد و ۸۵۰	۰	
بیجینگ U۵ پلاس (۱۴۰۴)	۰	۳میلیارد و ۵۵۰	۰	
سانگ‌یانگ موسو گرند‌خان ساهارا (۱۴۰۵)	۱۱ میلیارد و ۹۹۰	۱۲میلیارد و ۵۰۰	۰	
سانگ‌یانگ موسو گرند‌خان سیگنچر (۱۴۰۴)	۱۲ میلیارد و ۹۹۰	۱۱میلیارد و ۸۵۰	۰	

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
چانگان CS۵۵ پلاس ۱٫۵ لیتر توربو (۲۰۲۵)	۵میلیارد و ۸۱۹	۶میلیارد و ۲۰۰	۰	
چانگان UNI-T -توربو ۱٫۵ لیتر (۲۰۲۶)	۶میلیارد و ۵۸۰	۷میلیارد و ۴۵۰	۰	
کیاسپورتیج ۴ سیلندر توربو (۲۰۲۵)	۸میلیارد و ۷۶۲	۹میلیارد و ۵۰۰	۰	
کیا EV۵ تیپ ۷۲ (۲۰۲۵)	۹میلیارد و ۸۰۰	۹میلیارد و ۳۰۰	۰	
کیا K۵ توربو ۱٫۵ لیتر (۲۰۲۵)	۸میلیارد و ۲۶۳	۱۱میلیارد و ۴۰۰	۰	
سوزوکی فرانکس هیبرید (۲۰۲۵)	۵میلیارد و ۵۰۰	۶میلیارد	۰	
سوزوکی گراند‌ویتارا هیبرید دوفرناسیل (۲۰۲۵)	۰	۷میلیارد و ۳۰۰	۰	
فولکس ID.۴ PUREPLUS Crozz (۲۰۲۵)	۰	۷میلیارد و ۶۰۰	۰	
فولکس ID.۷ Ultra (۲۰۲۵)	۸میلیارد و ۳۰۱	۱۰میلیارد	۰	
فولکس ID.۷ پیو (۲۰۲۵)	۶میلیارد و ۳۰۰	۸میلیارد	۰	
فولکس تیراک ۱٫۵ لیتر توربو (۲۰۲۵)	۰	۸میلیارد و ۵۰۰	۰	
هیوندای پالیسید ۲ لیتر توربو (۲۰۲۶)	۳۵میلیارد	۳۴میلیارد و ۵۰۰	۰	
هیوندای سنتافه توربو تک‌دیفرناسیل (۲۰۲۶)	۱۵میلیارد	۱۵میلیارد و ۵۰۰	۰	
هیوندای توسان L (۲۰۲۵)	۹میلیارد و ۵۰۰	۹میلیارد و ۵۰۰	۰	
هیوندای سوناتا ۱٫۵ لیتر توربو (۲۰۲۵)	۹میلیارد و ۵۹۰	۱۰میلیارد	۰	
هیوندای النترال ۱ لیتر (۲۰۲۵)	۵میلیارد و ۵۰۰	۶میلیارد و ۸۰۰	۰	
مزدا EZ۶ مکس ۱٫۵ لیتر (۲۰۲۵)	۸میلیارد و ۶۰۰	۱۱میلیارد	۰	
مزدا EREVEZE۶۰ (۲۰۲۵)	۸میلیارد و ۸۰۰	۱۳میلیارد و ۳۰۰	۰	
مزدا CX-۵۰ (۲۰۲۵)	۷میلیارد و ۷۰۰	۱۳میلیارد و ۷۰۰	۰	
میتسوبیشی اکلیپس کراس (۲۰۲۶)	۸میلیارد و ۵۹۰	۸میلیارد و ۷۰۰	۰	
میتسوبیشی اولتندر ۲ لیتر (۲۰۲۶)	۱۷میلیارد	۱۸میلیارد و ۵۰۰	۰	
نيسان آلтіما (۲۰۲۵)	۰	۸میلیارد	۰	
نيسان پاترول ۶ سیلندر ۳٫۵ لیتر (۲۰۲۶)	۰	۶۵میلیارد	۰	
وویاferی (۲۰۲۶)	۱۱میلیارد و ۴۹۰	۱۳میلیارد	۰	
هوال H۹ (۲۰۲۶)	۱۰میلیارد و ۴۰۵	۱۳میلیارد و ۵۰۰	۰	
ولوو AWDS۹۰ (۲۰۲۶)	۲۹میلیارد	۳۳میلیارد	۰	
ولوو COREXC۷۰ (۲۰۲۶)	۱۵میلیارد و ۹۰۰	۲۲میلیارد	۰	

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
پراید GX۱۵۱ بالاینر پاششی (۱۴۰۵)	۹۴۷	یکمیلیارد و ۶۰۰	۶۰	▲
سایناS (۱۴۰۵)	۹۹۳	یکمیلیارد و ۶۹۰	۰	
ساینا GXL دوگانه (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۷۲	یکمیلیارد و ۹۱۰	۵	▲
ساینا تومات (۱۴۰۵)	توقف‌تولید	۰	۰	
سهند تیپ S (۱۴۰۵)	به‌زودی	یکمیلیارد و ۸۲۰	۱۵	▲
سهند تومات (۱۴۰۵)	به‌زودی	۲میلیارد و ۴۲۰	۰	
اطلس S (۱۴۰۴)	یکمیلیارد و ۲۱	یکمیلیارد و ۷۳۰	۰	
اطلس GL (بدون سانروف) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۱۰۳	یکمیلیارد و ۸۳۰	۱۰	▲
اطلس G (باسانروف) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۱۳۷	یکمیلیارد و ۹۵۵	۲۵	▲
پارس نوآ (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۴۶۰	۲میلیارد و ۸۹۰	۰	
کوییک GX (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۳۱	یکمیلیارد و ۶۵۰	۰	
کوییک GX-R (بدون رینگ) (۱۴۰۵)	به‌زودی	یکمیلیارد و ۶۷۷	۰	
کوییک GX-R (بارینگ) (۱۴۰۵)	به‌زودی	یکمیلیارد و ۷۳۵	۱۰	▲
کوییک S (۱۴۰۵)	یکمیلیارد	یکمیلیارد و ۶۳۰	۵	▲
کوییک RS (سفیدمشکی) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۱۲	یکمیلیارد و ۶۳۵	۵	▲
شاهین (بدون سانروف) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۴۱۸	۲میلیارد و ۵۹۵	۰	
شاهین (باسانروف) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۴۵۲	۲میلیارد و ۸۴۰	۵۰	▲
شاهین تومات (بدون مالتور) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۵۲۲	۲میلیارد و ۹۶۰	۵۵	▲
شاهین تومات پلاس (بدون مالتور) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۰۵	۳میلیارد و ۵۲۵	۰	
شاهین تومات پلاس (بامالتور) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۳۴	۳میلیارد و ۵۵۰	۰	
پادرا پلاس (۱۴۰۵)	۲میلیارد و ۲۰۰	۲میلیارد و ۲۹۰	۰	
پادرا پلاس دوگانه (دریچه برقی) (۱۴۰۵)	۲میلیارد و ۳۰۰	۲میلیارد و ۴۸۰	۱۰	▲
نیسان اکستند EX (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۰۰	۲میلیارد و ۲۵۰	۳۵	▲
نیسان دوگانه EX (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۹۰۰	۲میلیارد و ۴۴۰	۰	
سورن پلاس XUVP (دریچه برقی) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۵۳۰	۲میلیارد و ۲۰۰	۶۰	▲
سورن پلاس TU۵P (فرمان هیدرولیک) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۷۰	۲میلیارد و ۷۲۵	۷۰	▲
سورن دوگانه (مخزن کوچک) (دریچه سیمی) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۰۰	۲میلیارد و ۹۰۰	۵۵	▲
سورن دوگانه (مخزن بزرگ) (دریچه برقی) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۱۶	۲میلیارد و ۷۷۰	۳۰	▲
سورن دوگانه (مخزن بزرگ) (دریچه سیمی) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۱۶	۳میلیارد و ۶۵۵	۵	▲
پژو ۲۰۷ موتور TU۳ (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۵۰۲	۲میلیارد و ۱۹۵	۲۰	▲
پژو ۲۰۷ دنده ۵ (هیبرولیک) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۷۴۹	۲میلیارد و ۴۸۰	۴۵	▲
پژو ۲۰۷ دنده ۵ (فرمان برقی) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۰۴	۲میلیارد و ۵۸۰	۷۰	▲
پژو ۲۰۷ پاناراما (بدون رینگ) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۷۸	۲میلیارد و ۷۵۵	۵۰	▲
پژو ۲۰۷ پاناراما (بارینگ) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۹۲۳	۲میلیارد و ۸۱۰	۵۰	▲
پژو ۲۰۷ تومات (۱۴۰۵)	۲میلیارد و ۱۳۴	۳میلیارد و ۷۱۰	۱۵	▲
پژو ۲۰۷ پانوراما تومات (۱۴۰۵)	۲میلیارد و ۱۸۳	۳میلیارد و ۸۲۰	۲۰	▲
دنا پلاس توربو ۶ دنده (بدون رینگ) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۹۹۰	۲میلیارد و ۷۶۵	۹۵	▲
دنا پلاس توربو ۶ دنده (بارینگ) (۱۴۰۵)	۲میلیارد و ۴۰	۲میلیارد و ۸۰۵	۸۵	▲
دنا تومات آ پشنال (۱۴۰۵)	۲میلیارد و ۵۳۰	۳میلیارد و ۶۸۰	۱۴۰	▲
تارا ۶ دنده V۱ (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۸۸۸	۲میلیارد و ۷۴۵	۴۵	▲
تارا تومات V۴ (۱۴۰۵)	۲میلیارد و ۴۷۰	۳میلیارد و ۵۹۰	۲۰	▲
تارا تومات V۴ توربو (۱۴۰۵)	۲میلیارد و ۷۴۰	۳میلیارد و ۷۷۵	۱۰	▲
راناپلاس (تومز عقب کاسه‌ای) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۵۳۵	۲میلیارد و ۱۷۰	۱۵	▲
راناپلاس (تومز عقب دیسکی) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۵۸۰	۲میلیارد و ۲۱۰	۲۰	▲
ری‌ر۱۰٫۷ لیتر (سر دنده جدید) (۱۴۰۵)	۳میلیارد و ۳۳۰	۴میلیارد و ۶۶۰	۵۰	▲
وانتا آریسان (بامالتور) (۱۴۰۵)	یکمیلیارد و ۶۲۸	۲میلیارد و ۴۵۵	۲۰	▲

بررسی‌های اولیه، ۱۳ مخزن و دستگاه میکسر تغلیظ، یک دستگاه بویلر، یک دستگاه چیلر، یک دستگاه ژنراتور و ۶ دستگاه فلکسی به همراه قطعات مربوطه را مشاهده کردند. رئیس پلیس امنیت اقتصادی تهران بزرگ خاطر نشان کرد: «بررسی‌های انجام‌شده نشان داد این کارگاه فاقد مجوزهای قانونی لازم برای فعالیت در زمینه فرآورده‌های نفتی بوده و در مخازن آن مقدار قابل توجهی فرآورده نفتی نگهداری می‌شود.» سردار افشاری با اشاره به شیوه فعالیت این کارگاه گفت: «بررسی‌های اولیه نشان می‌دهد قاچاقچیان حرفه‌ای سوخت، فرآورده‌های نفتی قاچاق را با استفاده از تجهیزات موجود در این کارگاه تغلیظ کرده و آن را برای تبدیل به محصولات از جمله روغن موتور آماده می‌کردند.»

رئیس پلیس امنیت اقتصادی تهران بزرگ از کشف بیش از ۶۸ هزار لیتر فرآورده نفتی خارج از شبکه توزیع در یک کارگاه غیرمجاز خبر داد و گفت: «این کارگاه، سوخت قاچاق را تبدیل به روغن موتور می‌کرد که ارزش سوخت کشف‌شده بیش از ۴۶ میلیارد ریال برآورد شده است.» به گزارش «ایرنا» از پلیس پایتخت، سردار مهدی افشاری اظهار کرد: «ماموران پلیس امنیت اقتصادی تهران بزرگ با انجام اقدامات فنی و اطلاعاتی از فعالیت یک کارگاه غیرمجاز در زمینه تغلیظ فرآورده‌های نفتی و دپوی سوخت در شهرک صنعتی شمس آباد مطلع شدند و موضوع را به صورت ویژه در دستور کار قرار دادند.» وی افزود: «ماموران پس از انجام بررسی‌های تخصصی و شناسایی محل، وارد کارگاه شده و در



کشف ۶۸ هزار لیتر سوخت قاچاق در شرق تهران



تداوم بحران ژئوپلیتیک و تشدید کمبود جهانی روغن پایه‌های گروه ۳ سبب شد؛

انعطاف اجباری در فرمولاسیون برای جلوگیری از قفل شدن زنجیره تامین

(Synthetic Blend) هدایت کنند. موسسه نفت آمریکا تاکید کرده است که اعطای این تسهیلات اضطراری به معنای افت کیفیت استانداردهای حفاظتی نیست؛ چرا که متقاضیان موظف هستند با انجام تست‌های غربالگری پایه، اثبات کنند که تغییرات جزئی فرمولاسیون به ساختار ضدسایش، کنترل اکسیداسیون و پاک‌کنندگی روغن آسیبی نمی‌زند. روغن‌های تولیدشده تحت این مجوز، نشان‌های تجاری معتبر API (مانند Donut و Starburst) را حفظ می‌کنند تا زنجیره تامین تجاری از هم نپاشد.

چشم‌انداز بازار: آرامش موقت تا زمان احداث ظرفیت‌های جایگزین

کارشناسان معتقدند بحران فعلی آسیب‌پذیری ساختاری زنجیره ارزش روانکارها را آشکار کرد؛ صنعتی که برای سال‌ها به چند قطب متمرکز بالایی در آسیا و خاورمیانه اتکا کرده بود. هر چند پروژه‌های توسعه‌ای جدید نظیر ارتقای واحد پاسکاگولای شرکت شورون در اواخر سال جاری و طرح‌های توسعه پالایشگاه بیتاون اگزون موبیل در دست اجرا هستند، اما تا زمان وارد مدار شدن کامل این ظرفیت‌ها در سال‌های ۲۰۲۷ و ۲۰۲۸، بازار روانکارهای نهایی ناگزیر به همزیستی با انعطاف‌پذیری‌های موقت، مدیریت سهمیه‌بندی و پذیرش نوسانات قیمتی خواهد بود. تمديد ۹۰ روزه اخير API نشان داد که بحران عرضه فراتر از یک شوک زودگذر بوده و برای تثبیت دوباره صنعت روانکار نیازمند دیپلماسی انرژی، تنوع‌بخشی به منابع و زمان بیشتر است.



برای نمونه، شرکت‌هایی مانند جنرال موتورز با استاندارد اجباری ۱ Gen dexos ۳، همچنان سخت‌گیری‌های قراردادی خود را اعمال کرده‌اند؛ تناقضی که شرکت‌های خدمات پس از فروش و تعویض روغنی‌ها را بر سر دوراهی حفظ گارانتی خودرو یا مواجهه با قفسه‌های خالی از محصول قرار داده است.

پیامدها برای بازار مصرف و مصرف‌کنندگان نهایی تمديد مجوز اضطراری توسط API پیامدهای عملی روشنی در سطح بازار خرد دارد. تولیدکنندگان بزرگ روانکار از جمله شل، پنزاویل و والوالین برای حفظ حجم عرضه و پاسخ به تقاضای بازار، ناچار شده‌اند نسبت استفاده از پایه‌های گروه ۳ را در بسیاری از خطوط کاهش داده و فرمولاسیون‌ها را به سمت محصولات نیمه‌سننتیک

نقدی (Spot) روغن پایه گروه ۳ را در بازار جهانی به رکورد تاریخی فراتر از ۲ هزار و ۴۰۰ دلار در هر تن رساند و موجودی انبارهای شرکت‌های مستقل را به کمتر از مصرف یک ماه کاهش داد.

چالش فرمولاسیون؛ گیر افتادن در تله استانداردهای خودروسازان مشکل کنونی بازار روانکارها صرفاً کمبود فیزیکی نفت خام یا روغن پایه‌های معمولی نیست، بلکه مساله اصلی «قفل شدن استانداردها» است. موتورهای احتراق داخلی مدرن، توربوشارژ و پاشش مستقیم (TGD)، برای جلوگیری از پدیده‌هایی نظیر احتراق ناقص در دور پایین (LSPI)، کاهش رسوب پیستون و کنترل مصرف سوخت، الزامات عملکردی سخت‌گیرانه‌ای تحت استانداردهای API SP و ILSAC GF-۶ دارند.

برای برآورده کردن این الزامات، تولیدکنندگان ملزم به استفاده از روغن پایه گروه ۳ هستند. هرگونه تغییر در ترکیب روغن پایه در شرایط عادی، نیازمند انجام آزمون‌های موتوری متعدد در آزمایشگاه‌های معتبر بین‌المللی است که هزینه‌ای بین ۱۵۰ تا ۵۰۰ هزار دلار به همراه چند ماه زمان برای هر فرمولاسیون در پی دارد. در این میان، اگرچه تمديد مجوز اضطراری API مسیر قانونی را برای استفاده از مخلوط‌های جدید همچون ترکیب روغن‌های پایه گروه ۲ پالایشگاهی با روغن‌های سیننتیک PAO یا سایر گریدهای گروه ۳ هموار کرده، اما چالش بزرگ در برابر خودروسازان بزرگ (OEMs) است.

ماه دیگر تمديد شد. طبق این مصوبه، به تولیدکنندگانی که قرارداد EPL را با API منعقد کرده و مدارک ردیابی فنی و انطباق را ارائه کنند، اجازه داده می‌شود تا زمان پایدار شدن بازار، ترکیب روغن‌های پایه تأییدشده در فرمولاسیون روغن‌های موتور بنزینی و دیزلی را تعدیل کنند. این امتیاز موقت مانع از توقف خطوط تولید بلندراهی می‌شود که برای فرمولاسیون روغن‌های مدرن با ویسکوزیته پایین (نظیر ۰W-۲۰ و ۵W-۳۰) شدیداً به جریان پیوسته روغن پایه سنتتیک نیاز دارند.

کانون بحران: ضربه به ۲۰ درصد از ظرفیت گروه ۳ جهان در خاورمیانه

ریشه این معضل کم‌سابقه به اختلالات گسترده در زیرساخت‌های پالایشی و مسیرهای لجستیکی خاورمیانه بازمی‌گردد. منطقه خلیج‌فارس به تنهایی تأمین‌کننده نزدیک به ۲۰ تا ۳۵ درصد از روغن پایه‌های شاخص گرانروی فوق‌بالا (Group III / Group III+) در بازار جهانی است. آسیب‌دیدگی تأسیسات بزرگ تولیدی از جمله واحدهای عظیم GTL (نظیر مجتمع Pearl GTL در رأس لفان قطر)، به‌همراه ریسک‌های بالای کشتیرانی و بیمه محموله‌ها در تنگه هرمز، جریان صادرات به آمریکای شمالی، اروپا و آسیا را به شدت محدود کرده است. براساس داده‌های موسسات تحلیلی بازار انرژی، عرضه جهانی روغن پایه در ماه‌های اخیر به پایین‌ترین سطح خود در ۱۶ ماه گذشته رسید و صادرات خاورمیانه به کمترین میزان در هفت سال اخیر تنزل یافت. این شوک بنیادین، قیمت‌های

موسسه نفت آمریکا (API) در پی تداوم بحران عرضه در بازار جهانی روغن پایه و تعمیق تنش‌های منطقه‌ای در خاورمیانه، اجرای سازوکار «مجوز موقت اضطراری» (Emergency Provisional Licensing - EPL) را برای ۹۰ روز دیگر تمديد کرد. این تصمیم حیاتی که براساس بند ۶.۹ دستورالعمل سیستم صدور گواهینامه روانکارهای موتوری (API ۱۵۰۹) اتخاذ شده، به شرکت‌های تولیدکننده و بلندراهی روغن موتور در سراسر جهان اجازه می‌دهد در مواجهه با کسری شدید روغن پایه‌های رده‌بالای گروه ۳ (Group III)، بدون ابطال پروانه‌ها و نشان‌های کیفیت بین‌المللی خود، فرمولاسیون محصولات را با انعطاف‌پذیری و بهره‌گیری از هیدروکربن‌های جایگزین حفظ کنند.

فعال‌سازی بند ۶.۹ دستورالعمل API ۱۵۰۹؛ تمديد تنفس برای تولیدکنندگان

بند ۶.۹ دستورالعمل استاندارد API ۱۵۰۹ از تدابیر استثنایی صنعت نفت است که تنها در زمان وقوع حوادث غیرمترقبه، فجایع طبیعی، جنگ و اختلالات بنیادین زنجیره تامین فعال می‌شود؛ مکانیزمی که پیش از این در اوج بحران همه‌گیری کووید-۱۹ در سال ۲۰۲۰ به کار گرفته شده بود. موسسه نفت آمریکا نخستین بار در اواخر مارس سال جاری میلادی و در پی تشدید بحران ترانزیت انرژی در خلیج فارس و دریای سرخ، وضعیت اضطراری اعلام کرد. اکنون با پایان مهلت اولیه و بنا به درخواست صریح «انجمن تولیدکنندگان مستقل روانکار» (ILMA)، این مهلت تا سه



مدیران خودرو



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 ۳۳ کراس

مدیران خودرو...ایده آل

www.mvmco.ir



شتاب‌گیری، استتار تر ژنراتور می‌تواند مانند یک موتور الکتریکی عمل کند و توان اضافی در اختیار مجموعه محرکه قرار دهد. در برخی سامانه‌های Bam، این تقویت الکتریکی به ۸ کیلووات، معادل حدود ۱۱ اسب‌بخار می‌رسد؛ البته میزان توان کمکی به مدل خودرو و نسل سامانه بستگی دارد. این فناوری همچنین عملکرد سیستم خاموش و روشن شدن خودرو را نرم‌تر می‌کند و با بازیابی انرژی، فشار وارد بر موتور بنزینی یا دیزلی را کاهش می‌دهد. در نتیجه، مصرف سوخت و انتشار دی‌اکسید کربن می‌تواند کاهش یابد؛ هرچند میزان صرفه‌جویی به شرایط رانندگی و نوع پیشران وابسته است.

بام با توسعه فناوری هیبرید متوسط ۴۸ ولتی Mild Hybrid ۷۴۸، به دنبال کاهش مصرف سوخت و آلودگی، بهبود پاسخ‌دهی موتور و افزایش آسایش رانندگی است. این سامانه برخلاف هیبریدهای شارژی، امکان حرکت مستقل خودرو با نیروی برق را در شرایط عادی فراهم نمی‌کند، بلکه موتور احتراق داخلی را در موقعیت‌های مختلف پشتیبانی می‌کند. بخش اصلی این فناوری، استارتر ترژنراتور ۴۸ ولتی و باتری اختصاصی است. هنگام کاهش سرعت و ترمزگیری، ژنراتور بخشی از انرژی جنبشی خودرو را به انرژی الکتریکی تبدیل می‌کند. این انرژی در باتری ذخیره می‌شود تا هنگام شتاب‌گیری یا تأمین برق تجهیزات خودرو مورد استفاده قرار گیرد. در زمان

نگاهی به تکنولوژی هیبرید متوسط «بامو»

تلگرام

چرا گرید فرما D شکل شد؟

در سال‌های اخیر، استفاده از گرید فرما D شکل با قسمت پایینی تخت در خودروهای اسپرت، هاجک‌ها و حتی برخی مدل‌های خانوادگی افزایش یافته است. اما چرا خودرو سازان به جای حفظ طراحی دایره‌ای سنتی، به سراغ این فرم رفته‌اند؟ آیا این تغییر صرفاً جنبه زیبایی‌شناختی دارد یا می‌تواند به بهبود ارگونومی کابین نیز کمک کند؟ در ادامه نظر کارشناسان را مرور می‌کنیم:

مهم‌ترین مزیت فرمان D شکل، افزایش فضای آزاد در قسمت پایینی گرید است. این طراحی می‌تواند هنگام ورود و خروج راننده، به‌ویژه در خودروهای اسپرت با صندلی‌های پایین، برخورد ران‌ها با فرمان را کاهش دهد. همچنین، در برخی خودروها امکان استفاده از گرید با قطر کمتر و بهبود میدان دید صفحه‌آمبر فراهم می‌شود. بالین حال، میزان ایسن مزایا به طراحی کابین، موقعیت صندلی و ابعاد فرمان بستگی دارد.

طیما سی

نباید تصور کرد که فرمان D شکل الزاماً فرمان‌پذیری یا ایمنی خودرو را افزایش می‌دهد. شکل دایره‌ای امکان جابه‌جایی دست‌ها را هنگام چرخش‌های بزرگ فرمان آسان‌تر می‌کند؛ مزیتی که در مانورهای سریع اهمیت دارد. در مقابل، قسمت تخت فرمان D شکل بیشتر برای بهبود فضای پا، سهولت ورود و خروج و ایجاد حس و حال اسپرت طراحی شده است. بنابراین، انتخاب این فرم باید با ارگونومی راننده و نوع کاربری خودرو هماهنگ باشد. از سوی دیگر فرمان D شکل را باید ترکیبی از ملاحظات کاربردی و زیبایی‌شناختی دانست؛ طراحی‌ای که در صورت اجرای صحیح می‌تواند فضای کابین را بهینه کند؛ اما به‌تهدای تضمینی برای افزایش ایمنی یا عملکرد خودرو نیست.

خاکی

Message



صدای منشنی

۸۸۲۰۶۷۶۱

فریب تبلیغات تقلبی را نخورید!

خودرو کره‌ای دارم و مدتی پیش با هدف سرمایه‌کردن بدنه آن به مجموعه‌ای در سطح شهر مراجعه کردم که تا حدی معروف است و از تبلیغات چشمگیری در فضای مجازی بهره می‌برد. بر این اساس خودرویم حدود ۱۰ روز در این مجموعه متوقف شد و به گفته تکنسین مربوطه از مواد مرغوبی برای سرمایه‌کردن بدنه آن استفاده شد. این در حالی است که به محض خروج خودرویم از این مجموعه و تماس بدنه خودرو با گرد و خاک خیابان، رنگ سرمایه‌گذار تغییر کرد و از حالت اولیه خود خارج شد. در عین حال با مراجعه دوباره به مرکز مذکور، تکنسین این مساله را نپذیرفت و اعلام کرد که سرمایه‌گذار جنس مرغوبی داشته و مشکل ناشی از شیوه نگهداری است!

۰۹۱۷***۱۴۴۷

نظر سنجی

Poll

پاسخ نظر سنجی شماره ۲۵۸۷

گزینه ۱ ۵۹ درصد

گزینه ۲ ۴۱ درصد

در نظر سنجی شماره گذشته از مخاطبان گرامی پرسیدیم گسترش کدام یک از سیستم‌های الکترونیکی پیشرفته در خودرو منجر به کاهش سوانح رانندگی می‌شود؟ در پاسخ به این پرسش ۵۹ درصد به گزینه یک یعنی گسترش سیستم ADAS در خودروها و ۴۱ درصد به گزینه دوم یعنی استفاده از سیستم ترمز اضطراری هوشمند رأی داده بودند.



نظر سنجی شماره ۲۵۸۸
کدام یک از پارامترهای زیر منجر به خرابی موتور دارای توربوشارژ می‌شود؟

۱- فشارهای بیش از حد در دورهای بالا
۲- استفاده از سوخت نامرغوب و آکشان‌های تقلبی

آیا «کیا» برنامه‌ای برای میراث با ارزش خود دارد؟ «اسپورتیج»؛ عملکرد موفق کره‌ای در بازار کراس‌اوورها



کیا اسپورتیج مدل ۲۰۲۶ در نسخه بازار آمریکا با بازنگری در طراحی جلو و عقب، چهره‌ای هماهنگ‌تر با زبان طراحی جدید محصولات کیا دارد. مهم‌ترین تغییر در نمای جلو دیده می‌شود؛ جایی که جلو پنجره باز طراحی شده، چراغ‌های عمودی و چراغ‌های روشنایی روز با الگوی متمایز کهکشانی، ظاهری مدرن‌تر و قدرتمندتر ایجاد کرده‌اند.

این کراس‌اوور را برای استفاده خانوادگی و سفر مناسب می‌کند. در بخش ایمنی نیز سامانه ترمز اضطراری خودکار با قابلیت تشخیص عابر پیاده و دوچرخه‌سوار، کروز کنترل هوشمند، دستیار حفظ خودرو بین خطوط و هشدارهای مرتبط با نقاط کور، از تجهیزات قابل توجه این خودرو هستند. البته دسترسی به تمام این امکانات به تیپ و پکیج انتخابی بستگی دارد. نسخه بنزینی بازار آمریکا از موتور ۴ سیلندر ۲٫۵ لیتری تنفس طبیعی با قدرت ۱۸۷ اسب‌بخار استفاده می‌کند که با گیربکس ۸ سرعته اتوماتیک همراه است. انتقال نیرو بسته به تیپ به چرخ‌های جلو یا هر چهار چرخ انجام می‌شود. نسخه هیبریدی از موتور ۱٫۶ لیتری توربوشارژ، موتورهای الکتریکی و گیربکس ۶ سرعته اتوماتیک بهره می‌برد. مجموع قدرت این مجموعه در مدل هیبریدی ۲۰۲۶ به ۲۲۲ اسب‌بخار می‌رسد. تعلیق جلو از نوع مک‌فرسون و تعلیق عقب از نوع چند اتصال است؛ ترکیبی متداول برای ایجاد تعادل میان راحتی سواری و پایداری حرکتی. قیمت پایه کیا اسپورتیج بنزینی مدل ۲۰۲۶ در بازار آمریکا از حدود ۲۸ هزار دلار آغاز می‌شود؛ تیپ‌های مجهز‌تر و نسخه‌های هیبریدی قیمت بالاتری دارند. برای نمونه، قیمت نسخه هیبریدی SX-Prestige با سامانه چهار چرخ محرک حدود ۴۲ هزار دلار اعلام شده است.



این ترکیب، چهره اسپورتیج را از طراحی بحث‌برانگیز نسل قبلی فاصله می‌دهد و به محصولات بزرگ‌تر کیا نزدیک می‌کند. در نمای جانبی، تناسب کلی بدنه حفظ شده است؛ اما طراحی جدید رینگ‌های آلایزی ۱۷، ۱۸ و ۱۹ اینچی، بسته به تیپ، به جذابیت ظاهری خودرو کمک می‌کند. در عقب نیز چراغ‌های LED و سپر بازنگری شده، تغییرات مدل ۲۰۲۶ را تکمیل می‌کنند. تیپ‌های X-Line و X-Pro با جزئیات مشکی، رینگ‌های اختصاصی و عناصر ظاهری مقاوم‌تر، بر شخصیت ماجراجویانه خودرو تأکید دارند. در کابین، مهم‌ترین تحول به نمایشگرها و بازنگری در جزئیات داشبورد مربوط می‌شود. نمایشگر مرکزی ۱۲٫۳ اینچی سیستم اطلاعات سرگرمی به‌صورت استاندارد ارائه شده و اتصال بی‌سیم اپل کارپلی و اندروید اتو نیز در دسترس است. در تیپ‌های بالاتر، مجموعه نمایشگرهای پانورامیک با ابعاد ترکیبی حدود ۲۴٫۶ اینچ، جلوه‌ای فناورانه به داشبورد می‌بخشد. طراحی جدید فرمان، تغییراتی در جانمایی کنترل‌ها و استفاده از سطوح با پرداخت مات به جای برخی قطعات مشکی براق، از دیگر اصلاحات کابین است. فضای مناسب سرنشینان، به‌ویژه در ردیف عقب، همچنان از نقاط قوت اسپورتیج به‌شمار می‌رود. ظرفیت بار پشت صندلی‌های ردیف دوم در نسخه آمریکایی حدود ۱۱۱۷ لیتر اعلام شده است؛ رقمی که



پیامک

SMS

تغییر در ارگونومی خودرو

آیا این که تکیه دادن بالشتک به پشتی صندلی یا قرار دادن آن روی نشیمنگاه صندلی خودرو، ایمنی خودرو را کاهش می‌دهد، باور درستی است؟ در نهایت چنین تغییری ممکن است چه مشکلی را برای خودرو و راننده ایجاد کند؟

۰۹۱۹***۱۷۶۲

«بله؛ ابتدا باید بیان کرد که مهم‌ترین پارامتر ایمنی در خودرو موقعیت قرارگیری سرنشینان است. بر این اساس ایمنی سرنشینان به عوامل متعددی از جمله زاویه نشستن آن‌ها بستگی دارد. در حقیقت زمان طراحی داخلی خودرو، ایمنی سرنشینان به‌ویژه راننده براساس ارتفاع صندلی، فاصله صندلی تا سقف خودرو و کف‌شاسی تعیین می‌شود. بنابراین زمانی که از بالشتک برای نشیمنگاه یا پشتی صندلی استفاده می‌کنید، این هماهنگی در طراحی را از بین برده و سبب ایجاد ناامنی در خودرو خواهید شد. درواقع در زمان بروز تصادف ممکن است به دلیل افزایش ارتفاع یا کم شدن فاصله راننده و سرنشین با اجزای داخلی اتاق، آسیب بیشتری به آن‌ها وارد شود و حتی منجر به فوت راننده یا دیگر سرنشینان شود. ضمن این که در چنین شرایطی مکانیزم صندلی نیز با اختلالانی مواجه خواهد شد. بنابراین اگر مشکلی در صندلی وجود دارد، سعی نکنید آن را با استفاده از بالشتک جبران و رفع کنید؛ بلکه بهترین راه تعویض صندلی است. در این جا باید اشاره کرد که صندلی بعضی از خودروهای موجود در کشور از نظر طراحی و کیفیت تولید به‌گونه‌ای است که در سفرهای طولانی با استفاده درازمدت از خودرو، سبب بروز خستگی در سرنشینان می‌شود. بنابراین شایسته است خودرو سازان برای بالا بردن میزان فروش و استقبال هرچه بیشتر از محصولاتشان، به این مهم توجه بیشتری داشته باشند و کابین خودرو را به‌گونه‌ای طراحی کنند که بیشترین میزان آرامش را برای سرنشینان به‌ارمغان آورد

خرابی سیستم خنک‌کننده

خودرو پژو SLX۴۰۵ موتور ۱۸۰۰ دارم و مدتی است موقع حرکت در سربالایی یا ترافیک‌ها، آمپر آب آن از خط میانی عبور کرده و بالاتر از حد استاندارد قرار می‌گیرد و دمای موتور بالا می‌رود. اما پس از عبور از سربالایی یا ترافیک، آمپر آب دوباره به خط میانی می‌رسد؛ علت چیست؟

گرچی-تهران

یکی از مکانیزم‌های مهم در پیشران خودرو، سیستم خنک‌کاری آن است. این سیستم وظیفه کاهش دمای موتور را برعهده دارد. حدود ۳۰ درصد از انرژی احتراق سبب گرم شدن قطعات داخلی موتور می‌شود. این نکته به معنای آن است که اگر خودرو تحت فشار یا بار مضاعف قرار بگیرد، دمای آن افزایش خواهد یافت. بر این اساس هنگام حرکت در سربالایی برای غلبه کردن به نیروهای دینامیکی و گرانشی، موتور مجبور به افزایش پاشش سوخت و بالا بردن قدرت است. این مورد سبب بالا رفتن دمای موتور می‌شود. از سوی دیگر در ترافیک به دلیل کارکردن بیش از حد موتور در حالت درجا، قطع و وصل مداوم کلاچ و ترمز گرفتن بی‌دری، تنش حرارتی ایجاد می‌شود و دمای موتور بالا می‌رود. در حالت کلی خودرو شما مشکلی ندارد. توجه داشته باشید اگر هنگام حرکت در ترافیک یا سربالایی‌ها دما بیش از حد افزایش یافت یا خودرو جوش آورد، باید موارد زیر را بررسی کنید: رادیاتور و همچنین ضدیخ آن بررسی و در نهایت هواگیری شود. مورد دوم وضعیت پمپ آب است که باید بررسی شود. مورد سوم نیز ترموستات موتور است که باید هر ۶ ماه یکبار تعویض شود.



کشف محموله میلیاردی لاستیک سواری قاچاق در مراغه

فرمانده انتظامی مراغه از کشف محموله انواع لاستیک خارجی قاچاق به ارزش ۴ میلیارد ریال در این شهرستان خبر داد. به گزارش «مهر» سرهنگ توحید فارسی ظهر شنبه در جمع خبرنگاران در تشریح این خبر گفت: «در راستای اجرای طرح تشدید مبارزه با قاچاق کالا و ارز، مأموران یگان امداد حین گشت‌زنی و کنترل خودروهای عبوری به یک دستگاه کامیون باری مشکوک و آن را متوقف کردند.» وی ادامه داد: «مأموران در بازرسی از خودرو مذکور تعداد ۴۸ حلقه

انواع لاستیک خارجی قاچاق را که فاقد هر گونه مدارک مثبته گمرکی بود، کشف و در این رابطه یک نفر دستگیر شد. فرمانده انتظامی شهرستان مراغه با اشاره به این که کارشناسان امر ارزش تقریبی این محموله را ۴ میلیارد ریال برآورد کرده‌اند، با تاکید بسر برخورد قاطع پلیس با عوامل قاچاق از شهروندان خواست موارد مشکوک را به مرکز فوریت‌های پلیسی ۱۱۰ اعلام و هر گونه انتقاد و پیشنهاد و تقدیر از عملکرد پلیس را با سامانه ۱۹۷ در میان بگذارند.

در جشنواره تعاونی‌های برتر کشور

تعاونی مسکن کویر تابر، در کشور برتر شد



در بیست‌ویکمین همایش تعاونی‌های برتر کشور که با حضور وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی، جمعی از نمایندگان مجلس و مسئولان بخش تعاون کشور برگزار شد، تعاونی مسکن کارگران کویر تابر رتبه برتر ملی کسب کرد. به گزارش روابط عمومی و ارتباطات شرکت دانش بنیان کویر تابر، در این مراسم تندیس ولوح تقدیر رتبه برتر ملی از سوی وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی به سعید داوری مدیرعامل تعاونی مسکن اتحاد کارکنان کویر تابر اهدا و از وی تقدیر شد. مدیرعامل تعاونی مسکن اتحاد کارکنان کویر تابر در حاشیه این مراسم گفت: کسب رتبه برتر ملی در جشنواره تعاونی‌های برتر کشور، حاصل ۲۵ سال تلاش مستمر برای تأمین مسکن کارکنان و نتیجه همراهی مدیریت شرکت، کارکنان و مجموعه بخش تعاون است.

سعید داوری با اشاره به سابقه فعالیت این تعاونی در حوزه تأمین مسکن کارکنان اظهار داشت: در این مدت تلاش کرده‌ایم یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های کارکنان، یعنی تأمین مسکن مناسب و باکیفیت را به صورت عملی دنبال کنیم.

وی افزود: خوشبختانه امروز حدود ۸۰ درصد شاغلان شرکت کویر تابر صاحب مسکن شده‌اند و این دستاورد حاصل یک کار مستمر و نگاه بلندمدت به موضوع مسکن کارکنان است.

داوری، حمایت مدیریت عامل و مجموعه مدیریتی شرکت دانش بنیان کویر تابر را یکی از عوامل مهم موفقیت این تعاونی دانست و گفت: این حمایت صرفاً در حد پشتیبانی از تعاونی نبوده، بلکه در فرآیند خانه‌دار شدن کارکنان، از جمله تأمین زمین برای اجرای پروژه‌های مسکن و پرداخت تسهیلات به پرسنل نقش مؤثری داشته است.

مدیرعامل تعاونی مسکن اتحاد کارکنان کویر تابر ادامه داد: تلاش کرده‌ایم فعالیت‌های تعاونی بر پایه اصولی همچون کیفیت ساخت، سرعت اجرای پروژه، تحویل به‌موقع، شفافیت و مدیریت صحیح منابع دنبال شود.



کویر تابر (ایران)	گل تابر	مدل	سایز تابر (میلی‌متر)	فاق تابر	قطر رینگ (اینچ)	وزن قابل تحمل (کیلوگرم)	حداکثر سرعت (کیلومتر بر ساعت)	قیمت بازار تهران (یک جفت - ریال)	خودرو و پیشنهادی
	KB12 و 26		165/65R13	۶۵	۱۳	۴۱۲	۱۹۰	۲۴,۸۰۰,۰۰۰	ام وی ام ۱۱۰-سایپا ۱۳۱-سایپا ۱۳۲
	KB2000		175/60R13	۶۰	۱۳	۴۱۲	۲۱۰	۲۶,۰۰۰,۰۰۰	انواع پراید
	KB14 و 36		175/70R13	۷۰	۱۳	۴۷۵	۱۹۰	۲۸,۰۰۰,۰۰۰	پیکان-ریو-تیبا
	KB88		185/60R14	۶۰	۱۴	۴۷۵	۲۱۰	۲۶,۰۰۰,۰۰۰	تیبا ۲
	KB27 و 22		185/65R14	۶۵	۱۴	۵۳۰	۲۱۰	۲۷,۴۰۰,۰۰۰	پژو ۲۰۶-پژو ۴۰۵-پریشا
	KB27 و 22		185/65R15	۶۵	۱۵	۵۶۰	۲۱۰	۲۸,۱۰۰,۰۰۰	سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرواستپ وی-زانتیا
	KB77 و 44		205/60R14	۶۰	۱۴	۵۶۰	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپریت انواع پژو
	KB77		205/60R15	۶۰	۱۵	۶۱۵	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپریت سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرواستپ وی
	KB44		205/50R16	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 S۲-چری X۲۲-تویوتا پاریس
	KB66		215/65R16	۶۵	۱۶	۸۵۰	۲۱۰	۵۷,۰۰۰,۰۰۰	لیفان X۶۰-ام وی 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	ام وی ام X۲۲S-هایما S۵-خودرو فردا SX۵
	KB200		215/50R17	۵۰	۱۷	۶۱۵	۲۷۰	۵۵,۹۰۰,۰۰۰	چانگان-سراتو
	KB700		225/65R17	۶۵	۱۷	۸۵۰	۲۱۰	۶۱,۱۰۰,۰۰۰	تیگو ۵-سوزوکی ویتارا-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-ری را-خودرو فردا T۵-سویا M۲
	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-بام و ایکس ۳(۲۰۲۰-۲۰۱۷)-رنو کولیوس-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-سورنوتو SX
	KB545		ZR20 245/45	۴۵	۲۰	۸۷۵	۲۷۰	۶۳,۸۰۰,۰۰۰	اکستریم TXL
	KB570		ZR20 245/50	۵۰	۲۰	۸۵۰	۲۷۰	۶۴,۸۰۰,۰۰۰	اکستریم VX
	KB555		ZR20 255/45	۴۵	۲۰	۸۲۵	۲۷۰	۷۳,۵۰۰,۰۰۰	فیدلیتی-رکستون





و حفظ پایداری خودرو کمک می‌کند. مزیت اصلی دیسک‌های کربن-سرامیکی، مقاومت حرارتی بالا، جرم کمتر و حفظ عملکرد در ترمزگیری‌های متوالی است. این ویژگی در خودرویی که برای استفاده جاده‌ای و پیست توسعه یافته، اهمیت ویژه‌ای دارد؛ زیرا داغ شدن بیش از حد ترمزها می‌تواند موجب افت ضریب اصطکاک و کاهش کارایی شود. از سوی دیگر، آبرودینامیک فعال W1 در حالت رانندگی پیست، نیروی روبه‌باین قابل توجهی تولید می‌کند و با افزایش بار عمودی تایرها، ظرفیت بالقوه انتقال نیروی ترمز به سطح جاده را بهبود می‌بخشد. مک‌لارن برای توقف از سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت، مسافت ۲۹ متر را اعلام کرده است.

مک‌لارن W1 به‌عنوان ابرخودرو هیبریدی با قدرت ترکیبی ۱۲۷۵ اسب‌بخار و حداکثر سرعت ۳۵۰ کیلومتر بر ساعت، به‌سامانه ترمزی نیاز دارد که بتواند انرژی جنبشی بسیار زیادی را در زمان کوتاه به گرما تبدیل کند. این خودرو از سیستم ترمز کربن-سرامیکی McLaren Carbon Ceramic Racing+ بهره می‌برد که با هدف کاهش جرم و حفظ عملکرد در شرایط پر فشار طراحی شده است. در محور جلو، دیسک‌های کربن-سرامیکی ۳۹۰ میلی‌متری با کالیپرهای مونوبلاک فورج شده ۶ پیستونه همکاری می‌کنند. در محور عقب نیز دیسک‌های ۳۹۰ میلی‌متری به کالیپرهای ۴ پیستونه مجهز شده‌اند. این مجموعه با توزیع مناسب نیروی ترمز میان محورها، به کاهش سرعت



سیستم منحصر به فرد مک‌لارن «W1»

یک تولیدکننده قطعات خودرو در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» مطرح کرد؛

عرضه مواد پلیمری و فولادی داخلی تا ۴۰ درصد بالاتر از نرخ جهانی

با وجود استفاده از گاز، برق و خوراک یارانه‌ای، قیمت مواد اولیه داخلی از نرخ جهانی بیشتر است و محدودیت‌های واردات نیز امکان تامین ارزان‌تر را از قطعه‌سازان گرفته است



میترا شهبازی

m.shahbazi@autoworld.ir

«زنجیره تامین خودرو با چالشی فراتر از افزایش هزینه‌ها روبه‌رو است؛ معضلی که از ترکیب قیمت‌گذاری نامتعارف مواد اولیه، محدودیت واردات، تأخیر تخصیص ارز و نبود تصمیم‌گیری منسجم شکل گرفته است. در چنین شرایطی، حتی انبارهای به‌نسبت پر قطعه‌سازان نیز تضمین‌کننده تداوم تولید نیست؛ زیرا کمبود یک جزء کوچک می‌تواند فعالیت صداها و احداث را مختل کند.

فشار قیمت مواد اولیه

علی چنگی، مدیرعامل گروه پژوهش صنعت مدرن، با اشاره به شرایط قطعه‌سازان در آغاز نیمه دوم سال گفت: «کسانی که اقتصاد و صنعت خودرو را دنبال می‌کنند، افزایش نرخ ارز، قیمت مواد اولیه و نگرانی‌های ناشی از شرایط منطقه‌ای را می‌بینند؛ اما تولیدکننده این فشارها را هر روز در کارخانه تجربه می‌کند. با وجود سایه جنگ و تحریم، مشکل اصلی ما امروز نه جنگ است، نه ارز و نه تحریم. این عوامل در داخل کشور به بهانه‌ای برای توجیه وضع موجود تبدیل شده‌اند. این قطعه‌ساز با طرح مثالی از قیمت مواد پلیمری افزود: «اگر مواد پلیمری را حتی با دلار ۲۷۰ هزار تومانی از خارج وارد کنیم، قیمت تمام‌شده آن حدود ۴۰ درصد پایین‌تر از قیمت عرضه‌کنندگان داخلی خواهد بود. درباره مواد فولادی و برخی اقلام دیگر نیز وضع مشابهی وجود دارد. این در حالی است که تولیدکنندگان داخلی، برق و خوراک را با نرخ‌های جهانی دریافت نمی‌کنند، اما محصولات را به قیمتی بالاتر از قیمت جهانی می‌فروشند.»

وی با انتقاد از نحوه قیمت‌گذاری مواد اولیه تصریح کرد: «وقتی هزینه برخی نهاده‌های تولید پایین‌تر از نرخ جهانی است، فروش محصول با قیمتی ۳۰ تا ۴۰ درصد بالاتر از قیمت جهانی چه توجیهی دارد؟ به‌باور من، دلایل بروز شرایط موجود رانه در عوامل بیرونی بلکه باید در همین جابجست‌وجو کرد.» این فعال صنعتی درباره پیامد این وضعیت اظهار داشت: «تابسانی‌های داخلی، پاسخ‌گو نبودن دستگاه‌های مرتبط و نبود شفافیت از سوی بانک مرکزی، وزارتخانه‌های مسئول از جمله وزارت صمت و گمرک، شرایطی سخت و فرساینده برای تولید ایجاد کرده‌اند. در نهایت نیز فشار این وضعیت به مردم منتقل می‌شود.»

گره واردات مواد اولیه

مدیرعامل گروه پژوهش صنعت مدرن در پاسخ به این پرسش که چرا قطعه‌سازان مواد اولیه ارزان‌تر را خودشان وارد نمی‌کنند و وابسته به تولید داخلی گران‌تر هستند؟ گفت: «گره اصلی همین جاست. واردات برای هر شرکت با سقف ثبت سفارش روبه‌رو است و امکان ثبت سفارش نامحدود وجود ندارد. از طرف دیگر، فرایند تخصیص ارز در بانک مرکزی ممکن است ماه‌ها زمان ببرد. بنابراین ارزان‌تر بودن کالای خارجی، به معنای امکان دسترسی به آن نیست.» چنگی با اشاره به ابهام در شیوه‌های جایگزین تامین ارز افزود: «اصطلاحاتی مانند «تهاتر بدون انتقال ارز» مطرح می‌شود؛ اما برای اجرای آن راهکار روشن و دستورالعمل مشخصی در اختیار تولیدکننده نیست. وقتی معلوم نباشد تامین ارز دقیقاً چگونه انجام می‌شود، نمی‌توان بر پایه آن برای تولید برنامه‌ریزی کرد.» وی درباره انتخاب‌های پیش‌روی قطعه‌ساز تصریح کرد: «از یک سو نمی‌توانیم به آسانی مواد مورد نیاز را از خارج بیاوریم و از سوی دیگر، عرضه‌کنندگان داخلی نیز حاضر نیستند دست کم با قیمت جهانی محصول بفروشند. تولیدکننده میان این دو محدودیت گرفتار شده است.» این تولیدکننده قطعات خودرو درباره مساله قیمت پتروشیمی و فولاد ادامه داد: «بحث فقط کمبود ارز نیست. پتروشیمی از گاز، خوراک و برق داخلی استفاده می‌کند و سهم مواد اولیه خارجی در تولید آن محدود است؛ با این حال، محصول را گاه ۳۰ تا ۴۰ درصد بالاتر از قیمت جهانی عرضه می‌کند. درباره فولاد نیز همین پرسش مطرح است که چرا باید قیمت آن از نرخ جهانی بیشتر باشد؟ اسم آن را هم گذاشته‌اند عرضه در بورس و به همین بهانه به هر قیمتی به تولیدکننده داخلی می‌فروشند.»



کوچک‌تر، همین بالاتر کیفی در صنعت خودرو نیز دیده می‌شود؛ مسائل شناخته شده‌اند، اما برای آن‌ها تصمیم روشن گرفته نمی‌شود. گاهی به‌نظر می‌رسد مسئولان صنعتی به‌جای رسیدگی به مساله، صورت‌مساله را کنار می‌گذارند.»

مدیرعامل گروه پژوهش صنعت مدرن درباره مسیر تصمیم‌گیری تصریح کرد: «مسئولان باید پای صحبت کسانی بنشینند که سال‌ها در این صنعت کار کرده‌اند و دشواری‌های آن را می‌شناسند. شنیدن تجربه آنها و تدوین راهکار اجرایی، از جمله تسهیل مقررات و روشن کردن فرآیندها، حداقل وظیفه دستگاه‌های مسئول است؛ نباید آن را کمک ویژه به صنعت نامید.»

وی درباره اهمیت تصمیم‌گیری برای حمل‌ونقل اظهار داشت: «این صنعت با بخش‌های مختلف اقتصاد، از صادرات و کشاورزی گرفته تا جابه‌جایی کالا در داخل کشور ارتباط دارد. تصمیم‌نگرفتن درباره مسائل مهم آن، پیامدهایی فراتر از یک کارخانه خواهد داشت. من این بی‌توجهی را بسیار جدی می‌دانم.»

پیشینه تولید خودروهای سنگین

چنگی با انتقاد از واردات اتوبوس ساخته شده گفت: «در کشوری که چند دهه سابقه اتوبوس‌سازی، مینی‌بوس‌سازی و کامیون‌سازی دارد، واردات اتوبوس آماده جای پرسش دارد. کارخانه‌های داخلی سال‌ها در این حوزه فعالیت کرده‌اند؛ به‌همین دلیل، وقتی می‌بینم شهرداری تهران اتوبوس ساخته شده وارد می‌کند، می‌پرسم چرا این پیشینه و ظرفیت استفاده نشده است.»

مدیرعامل گروه پژوهش صنعت مدرن با یادآوری نام برخی تولیدکنندگان افزود: «سال‌ها پیش در ایران مجموعه‌هایی مانند ایران پیمان، عقاب و دیگر واحدهای صنعتی در تولید اتوبوس، مینی‌بوس یا کامیون فعال بودند. صنایع دفاع نیز اتوبوس‌های ماگایروس دویتس تولید می‌کرد. اکنون باید بررسی کرد چه بر سر آن توان تولیدی آمده که به واردات محصول کامل رسیده‌ایم؟»

وی با اشاره به سابقه شرکت‌های تولیدکننده این حوزه در کشور تصریح کرد: «ایدم و چرخشگر هر دو سابقه‌ای طولانی دارند. من درباره‌ایدم از طرف‌های آلمانی اظهار نظر می‌کنم؛ تحسین آمیزی شنیدم. ایران کاوه نیز زمانی نام شناخته‌شده‌ای در این صنعت بود. پرسش من این است که چرا مجموعه‌هایی با آن سابقه، امروز به‌جای توسعه توان ساخت، عمدتاً با مونتاژ محصولات خارجی شناخته می‌شوند؟»

این فعال صنعتی درباره حضور محصولات چینی در بازار اظهار داشت: «مساله من مخالفت با چین یا تولیدکنندگان چینی نیست؛ انتقاد من متوجه تصمیم‌هایی است که زمینه یکپارگی محصولات خارجی را در بازار می‌فراهم کرده که خودمان سابقه تولید را در آن داریم. این که اتوبوس ساخته شده وارد کنیم، در حالی که دهه‌ها پیش اتوبوس می‌ساختیم، نشانه‌ای از ضعف جدی در مدیریت ظرفیت‌های صنعتی است.»

بلاک‌تلفی سیاست‌گذاری و صدای تولید

مدیرعامل گروه پژوهش صنعت مدرن در پاسخ به پرسشی درباره این که آیا بعد از جنگ رمضان نشستی با تولیدکنندگان از سوی متولیان صنعت گذاشته شده است یا خیر؟ گفت: «دست کم ما جلساتی که آثار ملموس آن را در کارمان ببینیم، مشاهده نکرده‌ایم. ممکن است گروه‌هایی مشغول اقداماتی باشند، اما نتیجه‌ای که بتواند سردرگمی تولیدکننده را کاهش دهد، برای ما محسوس نیست.» چنگی با بازگشت به موضوع تصمیم‌گیری افزود: «وقتی مساله قیمت مواد اولیه، واردات و تخصیص ارز روشن است، تولیدکننده انتظار دارد برای آن تصمیم‌گیری گرفته شود. تجربه صنعتی، سرمایه‌گذاری، تخصص، نیروی جوان و انگیزه وجود دارد؛ اما نبود تصمیم‌های منسجم، این توان را پرکنده می‌کند. من از این وضعیت و آسپبی که به صنعت داخلی زده، به شدت انتقاد دارم.»

وی با خطاب قرار دادن رسانه‌ها اظهار داشت: «خواهش می‌کنم به محیط‌های صنعتی بیايید و شرایط کسانی را ببینید که با وجود دشواری‌ها کار می‌کنند. صدای نیروی انسانی و تولیدکنندگان را به گوش مسئولان برسانید. در میان مسئولان نیز افراد خوب و صادقی هستند؛ امیدوارم آن‌ها با شنیدن واقعیت‌های کارخانه‌ها بتوانند تصمیم‌های درست و منطقی بگیرند و برای رفع این مشکلات راهکار پیدا کنند.»

باشد، متوقف شود.

وی با اشاره به دشواری تامین اقلام محدود اما ضروری اظهار داشت: «گاهی امکان تهیه آن قلم از خارج وجود دارد، اما مقررات اجازه نمی‌دهد به‌موقع واردش کنیم؛ انگار تولیدکننده را در حبس داخلی قرار داده‌اند. اگر این شرایط ادامه پیدا کند، به‌نظر من آشکار آن از حدود یک ماه دیگر در صنعت خودرو و قطعه‌سازی آشکار می‌شود؛ مگر این که برای آن راهکاری اساسی پیدا کنند.»

درخواست از مسئولان

این قطعه‌ساز در پاسخ به پرسشی درباره درخواست قطعه‌سازان از مسئولان گفت: «کمک ویژه نمی‌خواهیم؛ در خواست ما این است که مانع کارمان نشوند. بزرگ‌ترین کاری که مسئولان می‌توانند برای شبکه حمل‌ونقل، خودروسازی و قطعه‌سازی انجام دهند، حضور در محیط واقعی تولید است. باید دور از فضای رسانه‌ای و هیجانی، شرایط کارخانه‌ها را ببینند، حرف فعالان صنعت را بشنوند و سپس تصمیم بگیرند.»

چنگی با اشاره به بالاتر کیفی فعالان تولید افزود: «نامشخص بودن وضعیت، برنامه‌ریزی را دشوار می‌کند. در مقیاسی

نوربالا

نمی‌توانیم به آسانی مواد مورد نیاز را از خارج بیاوریم و عرضه‌کنندگان داخلی نیز حاضر نیستند دست کم با قیمت جهانی محصول بفروشند. تولیدکننده میان این دو محدودیت گرفتار شده است

موجودی انبارها و تداوم تولید

چنگی درباره چالش‌های تامین مواد اولیه در نیمه دوم سال به «دنیای خودرو» گفت: «اگر فقط روایت رسمی را بشنویم، از نگاه بانک مرکزی، گمرک و وزارت صمت همه چیز روال عادی دارد؛ اما آن چه در کارخانه می‌گذرد، متفاوت است. هزینه حمل‌ونقل در مواردی تا ۱۰ برابر افزایش یافته و محدودیت‌های تردد نیز وجود دارد و شدیدتر می‌شود.» وی با تأکید بر وابستگی خودرو به مجموعه‌ای از واحدها افزود: «خودروسازی یک صنعت مستقل از زنجیره تامین نیست. با عمق داخلی‌سازی موجود، باید صداها کارخانه و تامین‌کننده کار کنند تا خودروسازانی مانند ایران خودرو و سایپا بتوانند تولیدشان را ادامه دهند. وقتی یکی از حلقه‌ها نتواند قطعه یا ماده مورد نیاز را تامین کند، فعالیت حلقه‌های دیگر نیز تحت تأثیر قرار می‌گیرد.»

این تولیدکننده قطعات خودرو درباره معنای واقعی موجودی انبار تصریح کرد: «این که بعضی واحدها برای یک یا دو ماه مواد در انبار داشته باشند، به معنای رفع نگرانی نیست. موجودی باید متناسب با نیاز خط تولید باشد. ممکن است از یک ماده مقدار زیادی موجود باشد، اما تولید فقط به دلیل نبود افزودنی خاص، که واردات آن شاید ۱۰ هزار دلار هزینه داشته



جزئیات تصادف در افتتاحیه پل توحید - ستار خان اعلام شد



«به نقل از «مهر» در پی انتشار اخبار و مطالبی در فضای مجازی درباره تصادف مرگبار در نخستین روز افتتاح پل میدان توحید - ستار خان، سرهنگ فیروز کشیر، معاون فرهنگی و اجتماعی پلیس راهور تهران بزرگ، در گفت و گو با «مهر» جزئیات این حادثه را تشریح کرد.

وی در این باره گفت: «ساعت ۲۰ شامگاه ۱۸ مهرماه، یک دستگاه خودرو پژو ۲۰۶ در ورودی پل میدان توحید - ستار خان، پیش از رسیدن به پل تازه افتتاح شده، با یک عابر پیاده تبعه افغانستان که در حال عبور از عرض

خیابان بود، برخورد کرد.»

سرهنگ کشیر با اشاره به این که محل وقوع تصادف از تباطی با خود پل نداشته است، اظهار کرد: «پس از وقوع تصادف، عوامل اورژانس در محل حاضر شدند و مصدوم را به بیمارستان منتقل کردند.» بنابراین بر خلاف برخی برداشته‌ها در فضای مجازی، طبق توضیحات معاون فرهنگی و اجتماعی پلیس راهور تهران بزرگ، این تصادف پیش از رسیدن به پل و در محدوده ورودی آن رخ داده است.

خدمات شارژ خودروهای برقی در تهران ۴۲ درصد افزایش یافت؛

شارژ رایگان اتوبوس‌های شرکت واحد



«به نقل از «ایسنا» سید جعفر تشکری هاشمی در جریان بررسی لایحه بهای خدمات مدیریت و بهره‌برداری از تجهیزات شارژ وسایل حمل و نقل برقی در سال ۱۴۰۵ اظهار کرد: «شهرداری تهران لایحه‌ای را به‌شورارائه کرده بود که براساس آن، علاوه بر هزینه برق مصرفی، بهای خدمات استفاده از تجهیزات شارژ وسایل نقلیه برقی نیز دریافت می‌شود.»

وی با اشاره به افزایش ۴۲ درصدی نرخ این خدمات نسبت به سال گذشته افزود: «بهای خدمات شارژ برای اتوبوس‌های شرکت واحد با ضریب صفر محاسبه می‌شود؛ بنابراین، این اتوبوس‌ها بابت استفاده از خدمات شارژ، هزینه‌ای پرداخت نخواهند کرد.»

تشکری هاشمی با تشریح نرخ‌های پیشنهادی برای شارژ وسایل نقلیه برقی ادامه داد: «بهای خدمات شارژ به روش جریان مستقیم (DC) به ازای هر کیلووات-ساعت ۱۲ هزار و ۵۴۰ ریال و برای شارژ به روش جریان متناوب (AC) به ازای هر کیلووات-ساعت ۸ هزار و ۷۸۰ ریال تعیین شده است.»

عضو شورای شهر تهران همچنین درباره نحوه بهره‌برداری از ایستگاه‌های شارژ گفت: «بهره‌برداری از این ایستگاه‌ها باید از سوی شهرداری تهران به بخش خصوصی واگذار شود.»

وی درباره تخفیف در نظر گرفته شده برای

تاکسی‌های برقی نیز توضیح داد: «رانندگان تاکسی‌هایی که فعالیت بیشتری دارند، از تخفیف ۵۰ درصدی در هزینه شارژ برخوردار می‌شوند؛ اما خودروهایی که فعالیت کمتری دارند، باید هزینه را بر اساس نرخ مصوب پرداخت کنند. میزان تخفیف نیز بر مبنای میزان پیمایش خودروها تعیین خواهد شد.»

شرکت واحد اتوبوسرانی می‌تواند خود مسئولیت بهره‌برداری از این ایستگاه‌ها را برعهده بگیرد در ادامه این جلسه مهدی چمران، رئیس شورای شهر تهران با اشاره به نحوه واگذاری بهره‌برداری از این ایستگاه‌ها را برعهده بگیرد. «این مجموعه باید متناسب با ظرفیت‌ها و امکانات خود تصمیم‌گیری کند. برای مثال، ممکن است

شرکت واحد به دلیل برخورداری از نیروی متخصص و تجربه کافی، ترجیح دهد تعمیرات اتوبوس‌های خود را به بخش خصوصی واگذار نکند و شخصا آن را انجام دهد.»

«سرمایه‌گذار خصوصی

برای احداث ایستگاه وارد عمل شد

چمران با اشاره به تفاوت ایستگاه‌های احداث‌شده با مشارکت بخش خصوصی ادامه داد: «در مواردی که سرمایه‌گذار خصوصی برای احداث ایستگاه وارد عمل شده یا در ساخت آن مشارکت داشته است، باید امکان بهره‌برداری از سرمایه‌گذاری انجام‌شده برای وی فراهم شود.»

رئیس شورای شهر تهران تأکید کرد: «بر این اساس، لازم است میان ایستگاه‌های اختصاصی شرکت واحد و ایستگاه‌هایی که با مشارکت بخش خصوصی احداث می‌شوند، تفکیک قائل شد؛ به گونه‌ای که شرکت واحد درباره ایستگاه‌های اختصاصی خود، در صورت تشخیص صرفه و صلاح، اختیار واگذاری بهره‌برداری را داشته باشد و بهره‌برداری از ایستگاه‌های احداث‌شده با مشارکت بخش خصوصی نیز مطابق ضوابط تعیین‌شده به این بخش واگذار شود.»

در پایان، لایحه بهای خدمات مدیریت و بهره‌برداری از تجهیزات شارژ وسایل حمل و نقل برقی در شهر تهران برای سال ۱۴۰۵ با حداکثر آرای موافق اعضای شورای اسلامی شهر تهران به تصویب رسید

فروش

LAMARI NEO

با سه طرح ویژه

۱

اقساط بلند مدت

قیمت قطعی

۲

اقساط بدون بهره

تحويل ۳۰ روزه

۳

خرید نقدی



اتمه‌خسره‌انی
حس خوب، خرید مطمئن



LAMARI

نمایندگی کده ۲۱۰۵ آرتین موتور



ارتباط با ما

۰۲۱-۲۲۸۱۴۴۴۰



Autoworld.ir

دوشنبه ۲۰ مهرماه ۱۴۰۵. سال یازدهم. شماره ۲۵۸۸

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
مفتح جنوبی - خیابان ورکش - پلاک ۱۹ - ط ۳
تلفن تماس: ۰۲۱-۸۸۲۰۸۱۰۲-۸۸۲۰۶۷۶۱صاحب امتیاز و مدیر مسئول: خسایار نظریان رستمی
رئیس شورای سیاستگذاری: حسین نظریان رستمی
زیر نظر شورای سردبیری

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

بیلبورد

Billboard



مهندسی کیفیت، فراتر از ظاهر

«نسل نهم تویوتا کمری با کد XV80، نماد تعهد این خودروساز به کیفیت ساخت، دوام و دقت مهندسی است. استفاده از پلتفرم TNGA، بازنگری در ساختار بدنه و توجه به جزئیات کابین، تجربه‌ای با کیفیت و اطمینان بخش را هدف قرار داده است. این کمپین بر پیوند مهندسی دقیق، راحتی سرنشینان و اعتماد بلندمدت تأکید می‌کند.»

حرف آخر

The Last Word



امید محمدی

o.mohammadi@autoworld.ir



ایمنی کودکان؛ مسئولیتی فراتر از تجهیزات پیشرفته

«ایمنی کودکان در خودرو یکی از مهم‌ترین معیارهای ارزیابی عملکرد واقعی سامانه‌های حفاظتی و طراحی کابین است. هرچند کیسه‌های هوا، کمربندهای پیش‌کشنده و سازه‌های جذب‌کننده انرژی نقش مهمی در کاهش صدمات دارند، اما این تجهیزات به تنهایی برای محافظت از کودکان کافی نیستند. براساس اطلاعات مرکز کنترل و پیشگیری از بیماری‌های آمریکا (CDC) استفاده صحیح از صندلی کودک می‌تواند خطر آسیب‌دیدگی را در مقایسه با استفاده تنها از کمربند ایمنی، حدود ۷۱ تا ۸۲ درصد کاهش دهد. انتخاب صندلی متناسب با قد، وزن و سن کودک و نصب صحیح آن، اهمیت حیاتی دارد. یکی از اشتباهات رایج، استفاده زود هنگام از کمربند ایمنی بزرگسالان است؛ زیرا کمربندی که به درستی روی لگن، شانه و قفسه سینه کودک قرار نگیرد، ممکن است هنگام تصادف موجب آسیب‌های جدی شود. همچنین نصب صندلی کودک رو به عقب در برابر کیسه هوای فعال سرنشین جلو، خطرناک و بالقوه مرگبار است. به همین دلیل، سازمان ملی ایمنی ترافیک بزرگراه‌های آمریکا (NHTSA) توصیه می‌کند کودکان تا سن ۱۲ سالگی روی صندلی عقب خودرو بنشینند. در صنعت خودرو، طراحی نقاط اتصال استاندارد صندلی کودک، سهولت نصب و سازگاری با سامانه‌های مهار، از عوامل مهم ارتقای ایمنی هستند. در نهایت، ایمنی کودکان تنها به فناوری خودرو وابسته نیست؛ بلکه انتخاب تجهیزات مناسب، نصب اصولی و استفاده صحیح در هر سفر، سه ضلع اصلی محافظت از کوچک‌ترین سرنشینان محسوب می‌شوند»

نکته آموزشی

به نوع آن، جنس الکترود و توصیه خودروساز بستگی دارد. شمع‌های معمولی نیکل‌دار عموماً هر ۲۰ تا ۴۰ هزار کیلومتر و نمونه‌های ایریدیومی یا پلاتینیومی، بسته به طراحی، ممکن است تا ۶۰ تا ۱۰۰ هزار کیلومتر عمر کنند. این ارقام تقریبی هستند و دفترچه راهنمای خودرو، مرجع اصلی تعیین زمان تعویض است.

شمع موتور یکی از اجزای کلیدی سیستم احتراق در موتورهای بنزینی است که با ایجاد جرقه الکتریکی، مخلوط هوا و سوخت را مشتعل می‌کند. سلامت شمع بر احتراق مناسب، عملکرد روان موتور، مصرف سوخت و میزان آلایندگی تأثیر مستقیم دارد. فرسودگی الکترودها یا رسوب کربن می‌تواند موجب بد روشن شدن موتور، لرزش در دور آرام، احتراق ناقص و افت عملکرد شود. زمان تعویض شمع

شمع موتور؛ جرقه‌ای کوچک با نقشی حیاتی



کرمه‌آه‌ته‌ر
KME
HYBRID
KME EAGLE HEV

دانلود کاتالوگ