



امیر حسن کاکایی، کارشناس خودرو مطرح کرد:
تنوع نامتعارف در طراحی
و تولید خودرو به این
صنعت آسیب می زند
صفحه ۴



«۳۰۸»: استیشن راحت فرانسوی
صفحه ۱۲

سیاست‌های قیمتی در صنعت لاستیک باید اصلاح شود؛

قیمت گذاری دستوری در برابر واقعیت های اقتصادی تولید تیر

کارشناسان صنعت تایر معتقدند تداوم قیمت گذاری دستوری در شرایط نوسان مستمر هزینه های تولید، فشار مضاعفی بر واحدهای تولیدی وارد می کند و می تواند با کاهش حاشیه ...
صفحه ۵

«رم» اوج گرفت، «چارجر» برقی از دور خارج شد
و «آلفارومئو» به کما رفت!

کالبدشکافی کارنامه فروش
پرتناقض استلانتیس در
آمریکای سه ماهه سوم سال
صفحه ۶

یک کارشناس حوزه بازار خودرو در گفتگو
با «دنیای خودرو» از رکود توری خبر داد:

قیمت خودرو از کنترل
خارج شد؛ گرانی در بازار
بی مشتری
صفحات ۳ و ۲

آیا «۹۱۱» حذف می شود؟

پورشه «میشن اس»
باز تعریف سوپراسپرت
آلمانی بانگاهی به آینده
صفحه ۸



در گفتوگو با عضو هیات مدیره انجمن صنایع همگن قطعه سازان کشور مطرح شد؛
صفحه ۱۴

حفظ تولید، اولویت نخست اقتصاد در شرایط بحرانی



استارت
Start

امید محمدی

سر دبیر

صنعت خودرو
در آزمون پاسخگویی

افزایش قیمت خودرو با استناد به تجربه ها و محدودیت های ارزی،
بار دیگر یک پرسش اساسی را مطرح کرده است؛ صنعتی که سال ها
با عنوان تولید ملی از حمایت های گسترده دولت، تعرفه های سنگین
وارداتی و محدودیت رقابت برخوردار بوده...
صفحه ۲

تیتراهای امروز

Titles

نگاهی به سیاست گذاری صنعتی
در کشورهای صاحب صنعت خودرو؛

توازن میان حمایت از خودروساز
و مشتری دشوار است؟
صفحه ۷

رشد ۱۵ درصدی سهام
«پارس خودرو» در یک هفته
صفحه ۱۰

باز آرای زنجیره تامین برای تصاحب
بزرگ ترین بازار تایرهای پرمیوم جهان
صفحه ۱۳

تجارت الکترونیک، آینده ون های باری و مسافری را تغییر می دهد؟

رقابت جهانی در بازار ون بالا گرفت
چین در صدر تولید، اروپا در مسیر برقی سازی
صفحه ۹

اتهابانانی
حس خوب، خرید مطمئن



ارتباط با ما ۰۲۱-۶۶۵۷۲۶۳۵

پیش پرداخت: ۳/۷۰۰ میلیارد

اقساط ۵ سال / قیمت قطعی



فروش ویژه TOOCA PLUS

KERMANMOTOR



چهارمین رویداد فرصت های نوآوری و فناوری کرمان موتور (KITONEXT)

همزمان با سومین کنفرانس بین المللی
کاربرد مواد و ساخت پیشرفته در صنایع

۲۲ و ۲۳ آذرماه ۱۴۰۵
دانشگاه علم و صنعت ایران
مرکز همایش های بین المللی امام رضا (ع)



تلفن: (داخلی: ۲۶۱۵) ۰۲۱ ۴۴۵۶۸۶۲۳
وبسایت: kermanmotor.com/events

آدرس دبیرخانه: تهران، کیلومتر ۱۶ جاده مخصوص کرج (شهید لشکری)، ساختمان صدف، شرکت کرمان موتور



اتهابانانی
حس خوب، خرید مطمئن

فروش ویژه LAMARI ECHO



پیش پرداخت: ۲/۶۹۹/۰۰۰/۰۰۰ تومان

پرداخت ۲ مرحله ای با قیمت قطعی



ارتباط با ما

۰۲۱-۲۲۸۱۴۴۴۰-۱

نماینده گي ۲۱۰۵ آرين موتور



مدرن تر و کاربردی تر شود. علاوه بر این، یک دسته نگهدارنده جدید برای سر نشین، دومین شارژر بی سیم تلفن همراه و تغییراتی در جای لیوان هانیز در نظر گرفته شده است. شوروالت می گوید این اصلاحات باعث شده فضای داخلی خودرو لوکس تر و راحت تر از گذشته باشد. در بخش فنی اما تغییر خاصی دیده نمی شود. Z۰۶ همچنان از موتور ۵.۵ لیتری ۷۸ تنفس طبیعی استفاده می کند. در نسخه استرالیایی این پیشران ۶۳۷ اسب بخار قدرت و ۵۹۵ نیوتن متر گشتاور تولید می کند؛ رقمی که به دلیل استفاده از سیستم اگزوز منطبق با استانداردهای اروپایی، کمی کمتر از نسخه آمریکای شمالی است. نکته جالب این است که تمامی نمونه های عرضه شده در استرالیایه صورت استاندارد با پکیج لوکس ۳LZ ارائه می شوند.

شرکت Chevrolet عرضه نسخه بهروز شده Z۰۶ Corvette را در بازار استرالیا آغاز کرده است؛ خودرویی که اگر چه در سال های اخیر زیر سایه مدل های قدرتمندتر ZR۱ و ZR۱X قرار گرفته، اما همچنان یکی از جذاب ترین و سریع ترین محصولات خانواده کوروت محسوب می شود. کوروت Z۰۶ مدل ۲۰۲۷ دومین عضو خانواده CA است که با کابین باز طراحی شده و از بازار استرالیا می شود. مهم ترین تغییرات خودرو به فضای داخلی مربوط است؛ جایی که شوروالت سرانجام از «یوار دکمه ها» میان راننده و سر نشین خدا حافظی کرده است. اکنون خودرو به یک نمایشگر مرکزی ۱۲.۷ اینچی، صفحه آمپر دیجیتال ۱۴ اینچی و یک نمایشگر ۱۶.۶ اینچی جدید برای کنترل عملکردهای مختلف مجهز شده است. حذف ردیف طولانی کلیدها باعث شده طراحی کابین

استرالیایی ها صاحب کوروت «Z06» جدید شدند



صنعت خودرو در آزمون پاسخگویی

افزایش قیمت خودرو با استناد به تحریم ها و محدودیت های ارزی، بار دیگر یک پرسش اساسی را مطرح کرده است؛ صنعتی که سال ها به عنوان تولید ملی از حمایت های گسترده دولت، تعرفه های سنگین وارداتی و محدودیت رقابت برخوردار بوده، چرا همچنان در برابر نوسان نرخ ارز و اختلال در تامین قطعات آسیب پذیر است؟ اگر نتیجه این حمایت ها، افزایش مداوم هزینه تولید و انتقال آن به مصرف کننده باشد، دستاورد واقعی سیاست های حمایتی را چگونه باید ارزیابی کرد؟ تولید ملی صرفا به معنای مونتاژ خودرو در داخل کشور یادرج نام یک خودرو ساز ایرانی بر محصول نیست. تولید ملی باید بتوان مهندسی، توسعه فناوری، افزایش بهره موری، تقویت زنجیره تامین و کاهش وابستگی های راهبردی سنجیده شود. در غیر این صورت، ممکن است صنعتی که سال ها از حمایت برخوردار بوده، همچنان با هر شوک ارزی در تامین مواد اولیه و قطعات مورد نیاز خود با مشکل مواجه شود

البته وابستگی به واردات به تنهایی نشانه ضعف صنعتی نیست. خودرو سازان بزرگ جهان نیز از زنجیره های بین المللی تامین استفاده می کنند. تفاوت در توان مدیریت این وابستگی و برخورداری از منابع جایگزین است. مساله صنعت خودرو ایران، تداوم وابستگی های پریسک و پرسش درباره میزان موفقیت سیاست هایی است که قرار بود بتوان تولید داخل را تقویت کنند

از همین منظر، نمی توان افزایش هزینه های ناشی از تحریم و ارز را نادیده گرفت؛ اما آیا تمام افزایش قیمت خودرو فقط به این عوامل مربوط است؟ سهم بهره موری، هزینه های مالی، ساختار مدیریتی و فناوری تولید در قیمت تمام شده چقدر است؟ تازمانی که اطلاعات

شفاف و قابل ارزیابی درباره این عوامل منتشر نشود، مصرف کننده نمی تواند تشخیص دهد چه میزان از افزایش قیمت اجتنابناپذیر و چه میزان ناشی از مشکلات ساختاری صنعت است حمایت از تولید، بدون سنجش نتیجه، به امتیازی دائمی تبدیل می شود. محدودیت واردات و تعرفه های حمایتی با هدف ایجاد فرصت برای رشد خودرو سازی داخلی اعمال شده اند؛ اما این فرصت تا چه اندازه به ارتقای کیفیت، کاهش مصرف سوخت، توسعه محصولات جدید و افزایش رقابت پذیری منجر شده است؟ اگر حمایت ها ادامه یابد، اما صنعت همچنان برای تامین فناوری و قطعات کلیدی آسیب پذیر باشد، بازنگری در شیوه حمایت ضرورت دارد

حمایت از خودرو سازی نباید به معنای نادیده گرفتن حقوق مصرف کننده باشد. نمی توان از مردم انتظار داشت هزینه افزایش قیمت ها را بپردازند، اما درباره کیفیت، ایمنی، قیمت تمام شده و عملکرد تولید کنندگان پرسش نکنند. حمایت زمانی توجیه اقتصادی دارد که به بهبود محصول و کاهش هزینه ها منجر شود، نه این که صرفا مانع رقابت و پاسخگویی باشد

البته تضعیف خودرو سازی نیز به زنجیره گسترده قطعه سازی، اشتغال و صنایع وابسته آسیب می زند. راهکار، کنار گذاشتن تولید داخل نیست؛ بلکه مشروط کردن حمایت ها به شاخص های روشن است. خودرو ساز باید در برابر تسهیلات و امتیاز های دریافتی، درباره افزایش بهره موری، ارتقای کیفیت، توسعه فناوری و کاهش وابستگی های راهبردی پاسخگو باشد

در نهایت، پرسش اصلی مخالفت با تولید ملی نیست؛ بلکه سنجش فاصله میان این عنوان و واقعیت عملکرد صنعت خودرو است. اگر پس از سال ها حمایت، همچنان افزایش نرخ ارز به افزایش قیمت محصول و فشار بر مصرف کننده منجر می شود، باید درباره بخشی سیاست های صنعتی گذشته تردید کرد. تولید ملی زمانی اعتبار دارد که در کیفیت، قیمت، فناوری و تابآوری زنجیره تامین قابل مشاهده باشد؛ نه آن که صرفا به شعاری برای توجیه هزینه ها تبدیل شود

یک کارشناس حوزه بازار خودرو در گفت و گو با «دنیای خودرو» از رکود تورمی خبر داد:

قیمت خودرو از کنترل خارج شد؛ گرانی در بازار بی مشتری



نهاد علی بیکزاده

n.beykzadeh@autoworld.ir

«در شرایطی که فروشندگان نگران افزایش هزینه جایگزینی خودرو هستند، کاهش قدرت خرید مصرف کنندگان نیز مانع از همراهی تقاضا با قیمت های جدید می شود.» وی افزود: «تداوم این وضعیت می تواند فاصله میان قیمت پیشنهادی و قیمت نهایی معامله را افزایش دهد و ارزیابی شرایط واقعی بازار را دشوار تر کند.»

در روزهای اخیر قیمت خودروهای داخلی و مونتاژی افزایش قابل توجهی داشته است، اما به نظر می رسد معاملات متناسب با این افزایش رشد نکرده اند. آیا این قیمت ها در معاملات واقعی نیز تثبیت شده اند یا بازار بیشتر با افزایش نرخ های پیشنهادی فروشندگان مواجه است؟

برای ارزیابی وضعیت بازار باید میان قیمت پیشنهادی و قیمت قطعی معامله تفاوت قائل شد. درج یک قیمت در آگهی به این معنا نیست که خودرو با همان مبلغ به فروش می رسد. در شرایط نوسانی، برخی فروشندگان با توجه به گرانی از افزایش قیمت ها و هزینه جایگزینی خودرو، نرخ های بالاتری اعلام می کنند یا فروش را به زمان دیگری موکول می کنند. در مقابل، خریداران نیز به دلیل محدودیت قدرت خرید و ابهام درباره آینده قیمت ها، برای انجام معامله احتیاط بیشتری به خرج می دهند. بنابراین، افزایش قیمت های اعلامی لزوما به معنای رشد متناسب قیمت معاملات نیست. برای مشخص شدن وضعیت واقعی بازار باید تعداد معاملات قطعی، قیمت نهایی مبیاعه نامه ها و فاصله میان نرخ پیشنهادی و مبلغ مورد توافق بررسی شود. تازمانی که چنین اطلاعاتی در دسترس نباشد، نمی توان صرفا با استناد به فهرست های قیمت درباره میزان افزایش واقعی یا کاهش حجم معاملات قضاوت کرد.

بازار خودرو در روزهای اخیر در شرایطی با افزایش قابل توجه قیمت های پیشنهادی مواجه شده که کاهش قدرت خرید مصرف کنندگان و رکود معاملات، چشم انداز روشنی پیش روی فعالان این بازار قرار نمی دهد. در حالی که قیمت برخی خودرو های داخلی و مونتاژی در فهرست های اعلامی به ارقام چند میلیارد تومانی رسیده و در بعضی مدل ها افزایش های چند صد میلیون تومانی گزارش می شود، همچنان این پرسش مطرح است که چه میزان از این رشد قیمت در معاملات قطعی منعکس شده و چه بخشی از آن حاصل انتظارات تورمی و رفتار فروشندگان است؟ از سوی دیگر، نوسانات نرخ ارز، گرانی از افزایش هزینه جایگزینی خودرو و فاصله قابل توجه میان قیمت کارخانه و بازار آزاد، شرایط قیمت گذاری را پیچیده تر کرده است. هم زمان، گزارش هایی از کند شدن روند به روزرسانی قیمت ها در برخی سایتهای تخصصی خودرو و منتشر شده که بار دیگر مساله اعتبار نرخ های اعلامی و دشواری تشخیص قیمت واقعی را به یکی از موضوعات اصلی بازار تبدیل کرده است.

محمد اسماعیلی، کارشناس حوزه بازار خودرو در گفت و گو با «دنیای خودرو» با اشاره به تاثیر نوسانات ارزی و انتظارات تورمی بر روند قیمت گذاری اظهار کرد: «افزایش قیمت های پیشنهادی را نمی توان به تنهایی نشانه رونق بازار دانست؛ زیرا وضعیت واقعی بازار زمانی مشخص می شود که قیمت های اعلامی با معاملات قطعی مقایسه شوند.» وی گفت:

QX

به راحتی یک پرواز اختصاصی

XTRIM

BORN FOR MORE





این شوتینگ بریک خاص در اصل یک «فراری ۵۹۹» است!



◀ در دنیای خودروهای خاص و سفارشی، گاهی محصولاتی دیده می‌شوند که حتی طرفداران حرفه‌ای برنده‌انیز در نگاه اول قادر به تشخیص هویت واقعی آن‌ها نیستند. یکی از همین نمونه‌ها یک شوتینگ بریک بسیار خاص است که این روزها توجه مجموعه‌داران و علاقه‌مندان خودروهای کمیاب را به خود جلب کرده؛ خودرویی که در حقیقت بر پایه Ferrari ۵۹۹ GTB Fiorano ساخته شده است فراری در طول تاریخ خود بارها پروژه‌های سفارشی و تکنسهای تولید کرده، اما این خودرو به واسطه تغییرات گسترده بدنه در رده متفاوتی قرار می‌گیرد. مهم‌ترین ویژگی آن، تبدیل بدنه کوبه استاندارد ۵۹۹ به یک شوتینگ بریک کامل است؛ ترکیبی که در میان محصولات فراری تقریباً بی‌سابقه محسوب می‌شود. در نگاه اول، بخش عقب کشیده خودرو بیش از آن که یادآور یک فراری

قیمت با روند هزینه‌های تولید، تامین قطعات و شرایط عرضه مقایسه شود تا مشخص شود چه بخشی از افزایش قیمت از عوامل اقتصادی تاثیر پذیرفته است. البته بالا بودن قیمت پیشنهادی به‌تنهایی اثبات‌کننده قیمت‌سازی نیست و برای چنین قضاوتی باید شواهد مشخصی مانند آگهی‌های صوری یا اطلاعات نادرست درباره معاملات وجود داشته باشد. در شرایط نوسانی، انتشار قیمت‌های تایید نشده می‌تواند انتظارات بازار را تحت تاثیر قرار دهد و تصمیم‌گیری مصرف‌کنندگان را دشوارتر کند. به‌همین دلیل، شفافیت اطلاعات و دسترسی به داده‌های قابل اتکا درباره معاملات واقعی اهمیت زیادی دارد.

طی روزهای اخیر گزارش‌هایی درباره کُند شدن یا توقف به‌روزرسانی قیمت‌ها در برخی سایت‌های تخصصی خودرو منتشر شده است. آیا این وضعیت نشان می‌دهد بازار حتی در تعیین قیمت مرجع نیز با مشکل مواجه شده است؟

تعیین قیمت قابل اتکا به وجود معاملات کافی و اطلاعات معتبر بستگی دارد. در شرایط باثبات، با بررسی معاملات متعدد می‌توان محدوده نسبتاً مشخصی برای قیمت هر خودرو تعیین کرد؛ اما هنگامی که قیمت‌های پیشنهادی با سرعت تغییر می‌کنند و معاملات قطعی محدود می‌شوند، تعیین یک نرخ مرجع دشوارتر خواهد شد.

اگر داده‌های معاملاتی کافی وجود نداشته باشد، به‌روزرسانی مداوم قیمت‌ها ممکن است صرفاً تغییرات آگهی‌ها را منعکس کند، نه تغییر ارزش واقعی خودرو در معاملات. در چنین شرایطی، خریداران نیز با دشواری بیشتری تصمیم می‌گیرند. مقایسه چند آگهی به‌تنهایی کافی نیست و باید مدل و تیپ دقیق خودرو، وضعیت فنی، کارکرد، شرایط فروش و قیمت معاملات مشابه را در نظر گرفت. در نهایت، قیمت معتبر باید بر پایه شواهد معاملاتی شکل بگیرد، نه صرفاً بالاترین نرخ اعلام‌شده در بازار.

در شرایط فعلی، قیمت خودرو بیش از هر زمان دیگری تحت تاثیر نوسانات نرخ ارز قرار گرفته است. آیا افزایش قیمت‌ها با رشد هزینه‌های تولید و تامین قطعات تناسب دارد یا انتظارات تورمی نیز در شکل‌گیری این روند نقش دارند؟

نرخ ارز یکی از متغیرهای اثرگذار بر بازار خودرو است؛ اما تمام تغییرات قیمت را نمی‌توان به این عامل نسبت داد. هزینه تامین مواد اولیه و قطعات، شرایط تولید و عرضه، سیاست‌های فروش خودروسازان و انتظارات تورمی نیز در تعیین قیمت‌ها نقش دارند. در خودروهای مونتاژی، به‌دلیل وابستگی بخشی از زنجیره تامین به قطعات خارجی، تغییرات ارزی می‌تواند اثر بیشتری بر هزینه جایگزینی داشته باشد. با این حال، واکنش قیمت‌های بازار همیشه متناسب با تغییرات واقعی هزینه‌ها نیست. گاهی انتظار افزایش نرخ ارز، پیش از آن که اثر آن به‌طور کامل در هزینه تولید یا تامین قطعات نمایان شود، در قیمت‌های پیشنهادی فروشنده‌گان منعکس می‌شود. به‌همین دلیل، برای تشخیص سهم هزینه‌های واقعی از انتظارات تورمی باید اطلاعات مربوط به هزینه تولید، نرخ تامین قطعات، میزان عرضه و معاملات قطعی را در کنار یکدیگر بررسی کرد. نسبت دادن تمام افزایش قیمت‌ها به نوسانات ارزی، تصویر کاملی از شرایط بازار ارائه نمی‌دهد.

برخی خودروها در مدت کوتاهی افزایش قیمت قابل توجهی را تجربه کرده‌اند، چگونه می‌توان میان افزایش واقعی قیمت و نرخ گذاری‌های هیجانی یا غیرواقعی تمایز قائل شد؟ آیا شواهدی از قیمت‌سازی در بازار وجود دارد؟

نخستین معیار برای تشخیص قیمت واقعی، بررسی معاملات قطعی است. اگر قیمت یک خودرو در آگهی‌ها افزایش پیدا کند، اما معاملاتی با آن نرخ انجام نشود، نمی‌توان آن رقم را قیمت تثبیت‌شده بازار دانست. همچنین باید تغییرات



دارد. همچنین تا زمانی که قدرت خرید مصرف‌کنندگان محدود باشد، صرف افزایش عرضه لزوماً به بازگشت سریع رونق به بازار منجر نخواهد شد.

با توجه به نوسانات نرخ ارز و کاهش قدرت خرید، چشم‌انداز قیمت خودرو در هفته‌های آینده چگونه خواهد بود؟ آیا احتمال کاهش قیمت‌ها وجود دارد یا فروشنده‌گان همچنان به افزایش نرخ‌های پیشنهادی ادامه خواهند داد؟

پیش‌بینی قطعی قیمت خودرو در شرایطی که نرخ ارز و انتظارات تورمی با نوسان همراه هستند، دشوار است. اگر نوسانات ارزی ادامه پیدا کند و انتظارات افزایشی در بازار باقی بماند، قیمت‌های پیشنهادی ممکن است همچنان تحت فشار صعودی قرار گیرند. در مقابل، تثبیت نرخ ارز و استمرار عرضه می‌تواند به کاهش التهاب بازار کمک کند. با این حال، باید میان کاهش قیمت پیشنهادی و کاهش قیمت معاملات واقعی تفاوت قائل شد. در شرایط رکود ممکن است برخی فروشندگان برای فروش سریع‌تر خودرو، تخفیف بیشتری در نظر بگیرند؛ اما این موضوع

در بازار خودروهای مونتاژی، قیمت برخی مدل‌ها به چند میلیارد تومان رسیده و فاصله قیمت کارخانه و بازار آزاد نیز همچنان قابل توجه است. چه عواملی این فاصله را حفظ کرده‌اند و آیا افزایش عرضه می‌تواند به کاهش آن منجر شود؟

هزینه تامین قطعات، نرخ ارز، شرایط واردات و میزان عرضه از عوامل موثر بر قیمت خودروهای مونتاژی هستند. در کنار این موارد، محدودیت دسترسی به برخی مدل‌ها و انتظارات خریداران و فروشنده‌گان نیز می‌تواند بر شرایط بازار اثر بگذارد. با این حال، نمی‌توان درباره تمام خودروهای مونتاژی یکسان قضاوت کرد و وضعیت هر مدل باید با توجه به شرایط عرضه و تقاضای آن بررسی شود.

فاصله قیمت کارخانه و بازار آزاد نیز به‌تنهایی نشان‌دهنده قیمت واقعی معامله نیست. برای ارزیابی این فاصله باید قیمت فروش خودروساز، شرایط تحویل، هزینه‌های جانبی و قیمت قطعی معاملات بازار آزاد با یکدیگر مقایسه شوند. افزایش عرضه و بهبود دسترسی مصرف‌کنندگان به خودرو می‌تواند از فشارهای قیمتی بکاهد، اما میزان اثرگذاری آن به حجم عرضه، استمرار آن و شرایط عمومی اقتصاد بستگی

الزاماً به معنای افت یکسان قیمت در تمام مدل‌ها نیست. روند قیمت هر خودرو به میزان عرضه، تقاضای موثر و شرایط فروش آن بستگی دارد. از این رو، ارزیابی آینده بازار باید بر اساس روند معاملات واقعی و تغییرات عرضه انجام شود، نه صرفاً پیش‌بینی‌های قطعی درباره افزایش یا کاهش قیمت‌ها.

برای مهار نوسانات قیمت و بازگشت خریداران واقعی به بازار چه اقداماتی ضروری است؟ آیا افزایش عرضه کافی است یا بدون ثبات اقتصادی و بهبود قدرت خرید، رکود معاملات ادامه خواهد داشت؟

افزایش عرضه یکی از عوامل مهم در بهبود شرایط بازار است، اما به‌تنهایی نمی‌تواند تمام مشکلات را برطرف کند. ثبات در سیاست‌های اقتصادی، پیش‌بینی‌پذیر شدن شرایط تولید و تامین قطعات، شفافیت قیمت‌گذاری و دسترسی مصرف‌کنندگان به اطلاعات معتبر نیز اهمیت دارد. زمانی که خریدار از شرایط عرضه، قیمت و زمان تحویل اطمینان بیشتری داشته باشد، تصمیم‌گیری برای خرید آسان‌تر می‌شود. از سوی دیگر، نمی‌توان اثر کاهش قدرت خرید خانوارها را نادیده گرفت. حتی اگر عرضه افزایش یابد، در صورتی که قیمت خودرو همچنان فاصله زیادی با توان مالی مصرف‌کنندگان داشته باشد، رونق معاملات به‌سرعت باز نمی‌گردد. تفکیک قیمت‌های پیشنهادی از معاملات قطعی و فراهم کردن امکان ارزیابی شفاف‌تر بازار نیز می‌تواند به تصمیم‌گیری بهتر خریداران و فروشنده‌گان کمک کند. در مجموع، بازگشت آرامش به بازار خودرو به مجموعه‌ای از عوامل وابسته است؛ از ثبات اقتصادی و افزایش عرضه گرفته تا شفافیت اطلاعات و تناسب بیشتر قیمت‌ها با قدرت خرید مصرف‌کنندگان. در غیر این صورت، این احتمال وجود دارد که بازار همچنان با قیمت‌های پیشنهادی بالا، معاملات محدود و فاصله بیشتر میان نرخ‌های اعلامی و قیمت‌های قطعی مواجه بماند.

33CROSS

MVM
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



گسترده‌ای برای شناسایی و رفع مشکلات در مراحل طراحی، تولید و خدمات پس از فروش در حال انجام است. هدف اصلی آن‌ها این است که میزان ایرادهای فنی کاهش یابد و رضایت مشتریان در بازارهای مختلف افزایش پیدا کند. اهمیت این موضوع برای استلانتیس بسیار بالاست؛ زیرا رقابت در بازار جهانی خودرو هر روز سخت‌تر می‌شود. گذشته مشتریان ممکن بود برخی ایرادهای جزئی را نادیده بگیرند، اما امروز کیفیت و قابلیت اطمینان به یکی از مهم‌ترین معیارهای انتخاب خودرو تبدیل شده است. به همین دلیل هر گونه ضعف در این زمینه می‌تواند مستقیماً بر فروش و تصویر برند تأثیر بگذارد.

گروه Stellantis بار دیگر اعلام کرده که ارتقای کیفیت محصولات را به یکی از اولویت‌های اصلی خود تبدیل کرده است؛ موضوعی که در سال‌های اخیر بارها از سوی مدیران این شرکت مطرح شده، اما همچنان بسیاری از مشتریان و تحلیلگران درباره نتیجه آن تردید دارند. استلانتیس که مالک برندهایی مانند Citroen، Peugeot، Chrysler، Dodge، Ram، Jeep و Alfa Romeo است، طی سال‌های گذشته با انتقادهایی درباره کیفیت ساخت، قابلیت اطمینان و برخی مشکلات محصولات خود روبه‌رو بوده است. همین مساله باعث شده کیفیت به یکی از مهم‌ترین چالش‌های مدیریتی این گروه خودروسازی تبدیل شود. مدیران شرکت اکنون تأکید می‌کنند که اقدامات

«استلانتیس» دوباره از بهبود کیفیت سخن می‌گوید



رشد هزینه‌های تولید ضرورت اصلاح سیاست ارزی دولت را برجسته می‌کند؛

گره ارزی خودروسازان؛ تولید در انتظار تخصیص ارز

دولت برای حمایت موثر از صنعت خودرو، لازم نیست صرفاً منابع ارزی بیشتری به این بخش اختصاص دهد؛ بلکه اصلاح فرآیند تخصیص و تأمین ارز نیز می‌تواند بخشی از مشکلات را کاهش دهد



عکس تهیه از نیلی دادر

تأمین ارز به یکی از چالش‌های مستمر صنعت خودرو تبدیل شده است؛ چالشی که آثار آن از تأخیر در واردات قطعات و مواد اولیه تا افزایش هزینه تولید و اختلال در برنامه‌ریزی خودروسازان امتداد پیدا می‌کند. در صنعتی که بخش مهمی از زنجیره تأمین آن به واردات مواد اولیه، قطعات تخصصی و تجهیزات وابسته است، صرف‌برخورداری از سفارش خرید یا منابع مالی برای ادامه تولید کافی نیست. آن‌چه اهمیت دارد، دسترسی به موقع و قابل پیش‌بینی به ارز است؛ موضوعی که ضرورت بازنگری در فرآیند تخصیص و تأمین ارز را بیش از گذشته نمایان می‌کند

تولید در انتظار تصمیم‌های ارزی

صنعت خودرو برای حفظ جریان تولید به تأمین مستمر قطعات و مواد اولیه نیاز دارد. حتی خودروسازانی که بخش قابل توجهی از نیاز خود را از داخل تأمین می‌کنند، در برخی مجموعه‌های الکترونیکی، قطعات پیشرفته، مواد اولیه خاص و تجهیزات تولید به واردات وابسته هستند. از این رو، تأخیر در تخصیص یا انتقال ارز می‌تواند بر عملکرد خطوط تولید و برنامه تحویل خودرو اثر بگذارد. مساله اصلی این است که فرآیند تأمین ارز، در بسیاری از موارد، به عاملی خارج از کنترل مستقیم بنگاه تولیدی تبدیل می‌شود. خودروساز ممکن است سفارش‌گذاری را انجام داده، قرارداد خرید قطعه را منعقد کرده و حتی منابع ریالی لازم را تأمین کرده باشد؛ اما تا زمانی که ارز در زمان مناسب در اختیار او قرار نگیرد، امکان تکمیل فرآیند واردات و تحویل قطعه وجود ندارد

در چنین شرایطی، برنامه‌ریزی تولید با عدم قطعیت همراه می‌شود. شرکت نمی‌تواند با اطمینان درباره زمان ورود قطعات، ظرفیت قابل استفاده خطوط تولید و موعد تحویل خودرو تصمیم بگیرد. این وضعیت علاوه بر افزایش هزینه‌های عملیاتی، می‌تواند به انباشت تعهدات و دشواری شدن مدیریت سرمایه در گردش منجر شود

هزینه تأخیر؛ فراتر از نرخ ارز

در تحلیل چالش ارزی صنعت خودرو، نباید تنها به افزایش نرخ ارز توجه کرد. طولانی شدن فرآیند تخصیص و تأمین ارز نیز هزینه مستقلاً بر تولید تحمیل می‌کند؛ هزینه‌ای که ممکن است در محاسبات اولیه خرید قطعه دیده نشود، اما در نهایت بر بهای تمام‌شده اثر بگذارد. افزایش هزینه حمل، تغییر قیمت قطعات در بازارهای مبدأ، پرداخت هزینه‌های انبارداری، تغییر شرایط قراردادهای خارجی و نیاز به تأمین مالی بیشتر، از جمله پیامدهای احتمالی تأخیر در واردات هستند. از سوی دیگر، هنگامی که منابع مالی شرکت برای مدتی طولانی در انتظار تکمیل فرآیند ارزی باقی می‌ماند، امکان استفاده از آن برای خرید مواد اولیه داخلی، پرداخت مطالبات قطعه‌سازان و تأمین هزینه‌های جاری نیز محدود می‌شود. این مساله در شرایطی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند

هماهنگی سیاست ارزی و صنعتی

یکی از الزامات اساسی، هماهنگی میان دستگاه‌های مسئول سیاست ارزی، تجارت خارجی و صنعت خودرو است. تصمیم‌های ارزی نباید جدا از برنامه تولید و تعهدات خودروسازان اتخاذ شوند. اگر یک بنگاه بر اساس برنامه مورد تأیید، سفارش قطعه ثبت کرده باشد، تغییرات مکرر در ضوابط یا طولانی شدن مراحل اداری می‌تواند هزینه‌های پیش‌بینی‌نشده‌ای بر آن تحمیل کند. همچنین توسعه ساخت داخل باید با تأمین پایدار ارز برای قطعاتی همراه باشد که در کوتاه‌مدت امکان تولید اقتصادی آن‌ها در کشور وجود ندارد. داخلی‌سازی هدفمند، راهکاری بلندمدت برای کاهش وابستگی ارزی است؛ اما نمی‌توان انتظار داشت همه نیازهای فنی صنعت در مدت کوتاه و بدون سرمایه‌گذاری، انتقال فناوری و توسعه زیرساخت تولید داخلی تأمین شود. در نهایت، تسهیل فرآیند تخصیص ارز باید به معنای حذف نظارت یا تخصیص بی‌ضابطه منابع نباشد. هدف، کوتاه کردن زمان تصمیم‌گیری، کاهش بروکراسی، شفاف‌سازی اولویت‌ها و افزایش قابلیت پیش‌بینی برای تولیدکننده است. صنعت خودرو برای افزایش تولید، ایفای تعهدات و ارتقای کیفیت، به محیطی نیاز دارد که در آن دسترسی به مواد اولیه و قطعات تابع فرآیندی روشن و قابل برنامه‌ریزی باشد. دولت نیز باید میان مدیریت منابع ارزی و ضرورت استمرار تولید توازن برقرار کند. هر اندازه این فرآیند سریع‌تر، شفاف‌تر و هماهنگ‌تر شود، امکان کنترل هزینه‌ها و حفظ جریان تولید افزایش می‌یابد. حمایت از خودروسازان در این مقطع، بیش از هر چیز، به سیاست‌گذاری منسجم و رفع موانعی نیاز دارد که سرمایه و ظرفیت تولید را در انتظار تأمین ارز متوقف می‌کنند

خودروسازان با مطالبات انباشته قطعه‌سازان، هزینه‌های مالی و فشار ناشی از تعهدات فروش روبه‌رو هستند. تأخیر در تأمین ارز می‌تواند مشکلات بخش‌های مختلف زنجیره تولید را به یکدیگر منتقل کند؛ به گونه‌ای که اختلال در واردات یک قطعه تخصصی، بر تولید مجموعه‌ای از محصولات اثر بگذارد

حمایت از تولید با اصلاح فرآیند ارزی

دولت برای حمایت موثر از صنعت خودرو، لازم نیست صرفاً منابع ارزی بیشتری به این بخش اختصاص دهد؛ بلکه اصلاح فرآیند تخصیص و تأمین ارز نیز می‌تواند بخشی از مشکلات را کاهش دهد. تخصیص منابع بدون تعیین زمان‌بندی روشن و فراهم کردن امکان دسترسی عملی به ارز، الزاماً به معنای رفع نیاز تولیدکننده نیست. نخستین اقدام، تعیین زمان‌بندی شفاف برای بررسی درخواست‌ها، تخصیص ارز و تکمیل مراحل تأمین آن است. خودروساز باید بتواند بر اساس ضوابط مشخص، زمان تقریبی دسترسی به منابع ارزی را پیش‌بینی کند؛ برنامه تولید خود را با آن هماهنگ سازد. این پیش‌بینی‌پذیری، به‌ویژه در قراردادهای خارجی و سفارش قطعات با زمان تحویل طولانی، اهمیت بالایی دارد. دوم آن‌که باید میان نیازهای واقعی تولید و درخواست‌های غیرضروری یا سفته‌بازانه تفاوت قائل شد. اولویت‌بندی تخصیص ارز بر اساس میزان اثرگذاری قطعات بر استمرار تولید، تعداد خودروهای در انتظار تکمیل، میزان داخلی‌سازی و اهمیت قطعه در زنجیره تأمین، می‌تواند اثربخشی منابع موجود را افزایش دهد. در این مسیر، نظارت بر مصرف ارز و تطبیق آن با واردات واقعی نیز ضروری است

زاپاس

Spare Tire

سوخت‌رسانی به تهران و نوار شمالی کشور بدون وقفه ادامه دارد



راهبردی در تأمین پایدار سوخت تهران گفت: «پاسخ‌گویی به تقاضای بالای سوخت در پایتخت، مستلزم مدیریت دقیق تردد نفت‌کش‌ها، فعالیت‌های پالایشی و توزیعی، مدیریت ریسک و پشتیبانی مستمر است.» ویس کرمی با اشاره به موضوع بهینه‌سازی و جابه‌جایی برخی تأسیسات ذخیره‌سازی تأکید کرد: «هر گونه تصمیم برای جابه‌جایی، توسعه یا تغییر ساختار تأسیسات حیاتی سوخت‌رسانی، به مکان‌یابی و کارشناسی

به گستردگی شبکه خطوط لوله و تأسیسات انتقال فرآورده‌های نفتی افزود: «خطوط لوله و تلمبه‌خانه‌های انبار نفتی، سوخت را از مبادی تولید به نقاط مختلف کشور، به‌ویژه تهران، البرز و نوار شمالی منتقل می‌کنند و با وجود حمله به این زیرساخت‌ها، فشارهای عملیاتی و مصرف بالا، سوخت‌رسانی بدون کوچک‌ترین وقفه‌ای ادامه دارد.» مدیرعامل شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران با تأکید بر نقش تأسیسات و انبارهای

گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران به نقل از «شانا» کرامت ویس کرمی در حاشیه بازدید از سازمان بازرسی کل کشور از انبار نفتی، با اشاره به حجم بالای توزیع سوخت در کشور گفت: «با تلاش شبانه‌روزی کارکنان صنعت نفت، رکورد تاریخی توزیع بنزین شکسته شده به‌طوری که ۲۳ خرداد ۱۴۰۴، توزیع بنزین در کشور به رقم بی‌سابقه ۲۰۴ میلیون لیتر رسید.» وی با اشاره

نگاه

View

تحریم و هزینه‌های تأمین قطعه، تولید را تهدید می‌کند

افشین رخشنده، عضو هیات‌مدیره و بازرس انجمن قطعه‌سازان استان تهران با اشاره به آثار تحریم‌های جدید بر فعالیت واحدهای تولیدی گفت: «تأثیر تحریم‌ها در صنعت قطعه‌سازی تنها به محدودیت واردات مواد اولیه و قطعات مورد نیاز کارخانه‌ها خلاصه نمی‌شود، بلکه مشکلات نقل و انتقال پول، افزایش هزینه‌های حمل و نقل و دشواری دسترسی به تجهیزات و فناوری نیز فشار مضاعفی بر تولیدکنندگان وارد می‌کند.» وی افزود: «در چنین شرایطی، مساله اصلی برای قطعه‌سازان، حفظ جریان مستمر تأمین مواد اولیه و قطعات مورد نیاز خطوط تولید است. هر گونه اختلال در این زنجیره می‌تواند برنامه تولید کارخانه‌ها را با مشکل مواجه کند و در صورت تداوم، به کاهش ظرفیت تولید و افزایش هزینه‌های عملیاتی منجر شود. از این رو، باید آثار تحریم‌ها را در مجموع زنجیره تأمین بررسی کرد و صرفاً بر یک بخش از مشکلات متمرکز نشد.» رخشنده با اشاره به افزایش هزینه حمل کانتینر اظهار کرد: «افزایش هزینه حمل و نقل، به‌ویژه در شرایطی که قطعه‌سازان با محدودیت نقدینگی و فشار هزینه‌های تولید مواجه هستند، می‌تواند سهم قابل توجهی در افزایش بهای تمام‌شده مواد اولیه و قطعات وارداتی داشته باشد.



چنان‌چه افزایش هزینه حمل یک کانتینر از حدود ۲ تا ۲.۳ هزار دلار به حدود ۲۲ هزار دلار برای مسیر و محموله مورد نظر تأیید شود، با چشمی قابل توجه در هزینه لجستیک مواجه خواهیم بود که اثر آن، متناسب با ارزش محموله، وزن و حجم کالا و نوع مواد اولیه، در بهای تمام‌شده محصول نهایی منعکس می‌شود.» وی ادامه داد: «انتقال چنین افزایشی به قراردادهای خرید، به شرایط قرارداد، نحوه قیمت‌گذاری و میزان قدرت چانه‌زنی تأمین‌کننده و خریدار بستگی دارد. در قراردادهایی که قیمت‌ها ثابت تعیین شده‌اند یا امکان اصلاح سریع قیمت وجود ندارد، قطعه‌ساز ممکن است ناچار شود بخشی از هزینه‌های تحمیل شده را از منابع مالی خود تأمین کند. این موضوع در شرایطی که وصول مطالبات از خودروسازان نیز با تأخیر همراه باشد، فشار بیشتری بر سرمایه در گردش بنگاه‌های تولیدی وارد می‌کند.»

عضو هیات‌مدیره و بازرس انجمن قطعه‌سازان استان تهران درباره امکان استفاده از مسیرهای زمینی و ریلی به عنوان جایگزین حمل دریایی گفت: «متنوع‌سازی مسیرهای حمل و نقل می‌تواند یکی از راهکارهای کاهش آسیب‌پذیری زنجیره تأمین باشد؛ اما جایگزینی کامل حمل دریایی با مسیرهای زمینی و ریلی، بدون بررسی شرایط عملیاتی و اقتصادی امکان‌پذیر نیست.»

برخی آلمان‌های طراحی باعث شده‌این سازیش از آن که صرفاً یک گیتار معمولی باشد، به محصولی کلکسیونی برای طرفداران برند تبدیل شود. برای لندروور، این نخستین بار نیست که فراتر از صنعت خودرو حرکت می‌کند. بسیاری از برندهای معتبر خودرو سازی در سال‌های اخیر به سراغ حوزه‌هایی مانند مد، ساعت‌های لوکس، دوچرخه، فایق‌های تفریحی و کالاهای کلکسیونی رفته‌اند. دلیل اصلی این رویکرد دیزر روشن است؛ مشتریان امروزی تنها یک خودرو نمی‌خرند، بلکه به دنبال ارتباط با یک هویت و سبک زندگی مشخص هستند. اهمیت چنین پروژه‌هایی بیشتر از جنبه بازاریابی و برندینگ است. لندروور با این اقدام تلاش می‌کند تصویری متفاوت از دیفنדר ارائه دهد؛ خودرویی که علاوه بر توانایی‌های آفرود، دارای هویتی فرهنگی و احساسی نیز هست.

خودروسازان لوکس سال‌هاست تلاش می‌کنند فعالیت خود را فراتر از تولید خودرو گسترش دهند و به بخشی از سبک زندگی مشتریان تبدیل شوند. Land Rover نیز حالا با پروژه‌ای متفاوت وارد این مسیر شده و محصولی معرفی کرده که هیچ ارتباط مستقیمی با جاده یا آفرود ندارد؛ یک گیتار برقی الهام گرفته از Defender. این پروژه حاصل همکاری لندروور با یک سازنده گیتار است و هدف آن ایجاد پیوند میان دو جامعه متفاوت، یعنی علاقمندان خودرو و دوستداران موسیقی عنوان شده است. نتیجه این همکاری، گیتاری است که از نظر طراحی و جزئیات ظاهری، نشانه‌های مختلفی از شاسی بلند مشهور دیفنדר را در خود جای داده است. طراحان تلاش کرده‌اند برخی عناصر شناخته شده دیفنדר را به زبان دنیای موسیقی ترجمه کنند. استفاده از رنگ بندی ویژه، جزئیات اختصاصی بدنه و



«دیفندر» وارد دنیای موسیقی شد



ویژه‌ها



تحریم پنج شرکت فعال در زنجیره قطعات خودرو ایران



«آمریکا ۵ شرکت خارجی در اندونزی، امارات، ترکیه و هنگ کنگ را به دلیل فعالیت در زنجیره تامین قطعات صنعت خودرو ایران در فهرست تحریم‌ها قرار داد. این اقدام در بسته تحریمی اول اکتبر ۲۰۲۶ انجام شده است. از نظر اقتصادی، محدود شدن همکاری با تامین کنندگان خارجی می‌تواند هزینه خرید و انتقال قطعات را افزایش دهد یا زمان تامین را طولانی تر کند. با این حال، میزان اثر گذاری به سهم این شرکت‌ها در تامین قطعات، موجودی انبارها و امکان جایگزینی تامین کنندگان بستگی دارد.

دیگه چه خبر؟



ثبت نام اسقاط کشنده‌های فرسوده متوقف شد



«ستاد نوسازی ناوگان حمل و نقل و اسقاط خودروهای فرسوده در اطلاعیه‌ای اعلام کرد: «به اطلاع متقاضیان واردات خودروهای کشنده از محل طرح بند «ب» ماده ۵۹ قانون برنامه هفتم پیشرفت می‌رساند با توجه به ابلاغیه معاونت صنایع ماشین آلات و تجهیزات وزارت صنعت، معدن و تجارت مبنی بر کاهش سقف سهمیه ارزی واردات بر اساس مصوبه کمیته ارزی، ثبت نام در طرح اسقاط کشنده‌های فرسوده تا اطلاع ثانوی غیر فعال شده است. بر این اساس، صرف متقاضیانی که شاسی‌های ثبت شده آن‌ها در مرحله «تایید مالکیت خودرو» قرار دارد، امکان ادامه فرآیند را خواهند داشت. فعال سازی مجدد ثبت نام در این طرح نیز منوط به ابلاغ رسمی معاونت صنایع ماشین آلات و تجهیزات وزارت صمت خواهد بود.»

سیاست‌های قیمتی در صنعت لاستیک باید اصلاح شود؛

قیمت گذاری دستوری در برابر واقعیت‌های اقتصادی تولید تایر



رامین بیات

r.bayat@autoworld.ir



بررسی‌های کارشناسی، طی مراحل اداری و انجام مکاتبات متعدد است؛ فرآیندی که گاه چندین ماه به طول می‌انجامد. این تاخیر در شرایط تورمی می‌تواند فشار مالی قابل توجهی بر تولید کنندگان وارد کند. هنگامی که هزینه تامین مواد اولیه و سایر نهاده‌ها افزایش می‌یابد، اما قیمت فروش متناسب با آن اصلاح نمی‌شود، بخشی از هزینه‌های جدید از محل منابع مالی واحدهای تولیدی جبران خواهد شد. تداوم این وضعیت می‌تواند قدرت سرمایه گذاری، تامین مواد اولیه و برنامه ریزی برای استمرار تولید را تضعیف کند. از سوی دیگر، صنعت تایر برای حفظ سطح تولید و پاسخگویی به نیاز بازار، به جریان مستمر نقدینگی و امکان تامین به موقع نهاده‌ها نیاز دارد. افزایش هزینه‌های جاری در کنار ثابت ماندن قیمت‌های مصوب، می‌تواند توان مالی بنگاه‌ها را محدود کرده و تصمیم گیری در باره توسعه ظرفیت، نوسازی تجهیزات و استمرار فعالیت خطوط تولید را دشوار تر سازد. کارشناسان این حوزه بر ضرورت حرکت به سمت سازو کارهای پویا و شفاف

«کارشناسان صنعت تایر معتقدند تداوم قیمت گذاری دستوری در شرایط نوسان مستمر هزینه‌های تولید، فشار مضاعفی بر واحدهای تولیدی وارد می‌کند و می‌تواند با کاهش حاشیه سود، توان تولید کنندگان برای حفظ ظرفیت تولید و تامین مستمر بازار را تحت تاثیر قرار دهد. از نگاه فعالان این صنعت، اصلاح سازو کار قیمت گذاری، تسریع در بازنگری نرخ‌ها و کاهش بروکراسی اداری از جمله الزامات حمایت از تولید پایدار تایر است. صنعت تایر در شرایطی با چالش‌های متعدد هزینه‌ای مواجه است که تغییرات قیمت مواد اولیه، هزینه‌های حمل و نقل، بیمه و سایر نهاده‌های تولید، مستقیماً بر بهای تمام شده محصولات اثر می‌گذارد. در چنین شرایطی، تاخیر در اصلاح قیمت‌های مصوب می‌تواند فاصله میان هزینه واقعی تولید و نرخ فروش محصولات را افزایش دهد؛ مسأله‌ای که در صورت تداوم، منابع مالی مورد نیاز برای ادامه فعالیت و حفظ ظرفیت تولید را با محدودیت مواجه می‌کند. یکی از چالش‌های اصلی تولید کنندگان تایر، ناهماهنگی میان سرعت تغییر هزینه‌های تولید و زمان بر بودن فرآیند اصلاح قیمت‌هاست. هزینه‌های تولید ممکن است در بازه‌های زمانی کوتاه تغییر کنند، اما بازنگری در قیمت محصولات معمولاً مستلزم ارائه مستندات،

اینفوگرافش

Infographu

افت درآمد شرکت «سایپا دیزل» در ۶ ماهه نخست سال جاری

درآمد شهریورماه

۱,۲۳۸

میلیارد تومان



میزان کاهش

۳۱

درصد

میزان درآمد ۶ ماهه

۳,۳۶۷

میلیارد تومان

شرکت «سایپا دیزل» در ۶ ماهه منتهی به شهریورماه سال جاری درآمدی بالغ بر ۳,۳۶۷ میلیارد تومان را به ثبت رساند.

برای چه؟

شیوه اداره صنعت خودرو نیاز به بازنگری دارد

«به گفته تحلیلگران صنعت خودرو، امروز مسأله ایران، فقط قیمت خودرو نیست، بلکه شیوه اداره صنعت خودرو است. اگر هدف، حمایت از مردم است، باید بر رسیدن هزینه‌ها به این حمایت، اچه کسی می‌پردازد و آیا منفعت آن واقعه‌ای مصرف کننده هدف می‌رسد؟ پایین نگه داشتن عدد روی پرچم قیمت، به تنهایی خودرو را از آن تر، با کیفیت تر یا دسترس پذیر تر نمی‌کند. مقایسه ایران و ترکیه یک پیام روشن دارد؛ حمایت از مردم نباید به تضعیف منابع تولید وابسته باشد. راه پایدار، ترکیب قیمت گذاری اقتصادی، رقابت، نظارت موثر، سرمایه گذاری در تولید و حمایت هدفمند از خریدار است؛ مسیری که در آن نه مصرف کننده قربانی هزینه‌های پنهان شود و نه خودرو ساز اصلاح قیمت را جایگزین تعهد به کیفیت کند.



قیمت گذاری اقتصادی در برابر پاسخ گویی بیشتر

«برخی کارشناسان صنعت خودرو معتقدند درس ترکیه برای ایران، آزاد سازی قیمت بدون نظارت نیست. خودرو ساز باید در چارچوب رقابت و قواعد روشن، امکان تعیین قیمت متناسب با شرایط اقتصادی را داشته باشد؛ در مقابل، موظف باشد درباره هزینه‌ها، کیفیت، بهره‌وری، ایمنی و خدمات پس از فروش پاسخگو باشد. درس قابل بررسی از ترکیه برای ایران، حرکت به سوی قیمت گذاری اقتصادی در کنار تنظیم گری موثر و حمایت هدفمند است؛ مسیری که در آن هزینه حمایت از مردم شفاف باشد و قطعه ساز نیز در کنار خودرو ساز به تامین کننده مالی ناخواسته سیاست قیمت گذاری تبدیل نشود.

چرا؟

چین تللد؟



مالیات هوشمند، جایگزینی برای قیمت گذاری دستوری خودرو

«قیمت خودروهای نو در ترکیه، عمدتاً در چارچوب بازار و عرضه و تقاضا شکل می‌گیرد؛ دولت نیز از ابزارهایی مانند مالیات ویژه مصرف خودرو، موسوم به ÖTV، مقررات و نظارت بر بازار استفاده می‌کند. نرخ مالیات بر اساس طبقه بندی‌های قانونی و مشخصات خودرو متفاوت است و می‌تواند سهم قابل توجهی در قیمت نهایی داشته باشد. این روش تنظیم مالیات فقط در کشور ترکیه اجرا نمی‌شود و بسیاری از دیگر کشورهای جهان نیز از این روش استفاده می‌کنند. خودروهای اقتصادی مالیات بسیار کمتری نسبت به خودروهای لوکس دارند؛ در نتیجه فردی که کالای لوکسی خریداری می‌کند، موظف به پرداخت هزینه بیشتری است و در نهایت این مابه‌التفاوت در اختیار دولت قرار می‌گیرد.

پذیرش روزانه تایک هزار دستگاه کامیون در منطقه آزاد ماکو



«به نقل از «ایسنا» حسین غوربانی، مدیرعامل منطقه آزاد ماکو در پاسخ به این سوال که منطقه آزاد ماکو چه ظرفیت‌هایی برای پشتیبانی از مرز بازرگان و جلوگیری از ایجاد صف‌های طولانی رانندگان در این مرز دارد؟ گفت: «فلسفه ایجاد مناطق آزاد تقویت ارتباط اقتصادی با کشورهای همسایه و اثرگذاری بر تولید ناخالص داخلی و اقتصاد ملی است. در همین راستا منطقه آزاد ماکو طی دو سال گذشته توسعه ارتباطات با ترکیه، کشورهای حوزه قفقاز، آکرو، اروپا، شانگهای و مشترک المنافع را در دستور کار قرار داده است.» وی با اشاره به موقعیت راهبردی منطقه آزاد ماکو به عنوان نقطه اتصال آسیا به اروپا و نقش آفرینی این منطقه در کشورهای حوزه قفقاز و اوراسیا افزود: «با توجه به محدودیت‌های ایجاد شده در بنادر جنوبی برای تجارت و بازرگانان، در طرح جامع منطقه آزاد ماکو تجارت و ترانزیت به عنوان اولویت‌های اصلی در نظر گرفته شده‌اند.» مدیرعامل منطقه آزاد ماکو ادامه داد: «احداث تیرپارک‌های مجهز، مرکز لجستیک، دهکده لجستیکی، بندر خشک، انبارها و سردخانه‌ها از جمله اقداماتی است که از دو سال گذشته در دستور کار قرار گرفته و پس از ابلاغ طرح جامع منطقه آزاد در مهرماه سال گذشته عملیات ایجاد پس کرانه‌ها نیز آغاز شده است.»

وی با اشاره به توقف کشنده‌ها در صف خروج از مرز بازرگان گفت: «منطقه آزاد ماکو با استفاده از زیرساخت‌های ایجاد شده و سامانه نوبت دهی الکترونیکی، امکان پذیرش روزانه ۷۰۰ تا هزار کامیون را دارد و حتی می‌تواند این ظرفیت را افزایش دهد؛ با این حال انتظار می‌رود طرف ترکیه‌ای نیز ظرفیت پذیرش کامیون‌ها را به همین میزان برساند.» مدیرعامل منطقه آزاد ماکو با بیان این که مذاکراتی با طرف ترکیه‌ای با مشارکت وزارت امور خارجه برای افزایش ظرفیت خروج کامیون‌ها در حال انجام است، اظهار کرد: «در حال حاضر روزانه حدود ۳۰۰ تا ۴۰۰ کامیون از مرز خارج می‌شوند و هدف این است که این تعداد دست کم به هزار دستگاه در روز برسد. در صورت تحقق این موضوع امکان افزایش مجموع ورود و خروج کامیون‌ها به حدود ۲ هزار دستگاه در روز فراهم خواهد شد.»

فروشگاه‌های زنجیره‌ای وارد بازار خودرو شدند



«شرکت Ineos Automotive برای تقویت فروش شاسی‌بلند آفرودی Grenadier در بازار آمریکا، همکاری تازه‌ای را با شبکه خرده‌فروشی بزرگ Costco آغاز کرده است. بر اساس این برنامه، اعضای واحد شرایط Costco می‌توانند هنگام خرید گر نادیر از تخفیفی تا سقف ۲ هزار دلار بهره‌مند شوند؛ اقدامی که نشان می‌دهد خودرو ساز بر تائیدی به دنبال افزایش جذابیت محصولات خود در یکی از مهم‌ترین بازارهای جهان است. گر نادیر از زمان معرفی به عنوان خودرویی برای طرفداران آفرود سنتی شناخته شده است. این مدل با الهام از فلسفه خودروهای کلاسیک خارج جاده توسعه یافته و هدف اصلی آن ارائه توانایی‌های واقعی آفرود در دورانی است که بسیاری از شاسی‌بلندها پیش از گذشته به استفاده شهری نزدیک شده‌اند. همین موضوع باعث شده گر نادیر مشتریانی خاص و وفادار خود را داشته باشد؛ اما در عین حال مسیر رقابت آن با برنده‌های بزرگ نیز دشوار تر شود. برنامه جدید Costco بخشی از راهبرد

گسترده‌تر خودرو سازان برای تحریک تقاضا در بازار آمریکا به شمار می‌رود. بسیاری از شرکت‌ها در سال‌های اخیر از طریق تخفیف‌های ویژه، طرح‌های تأمین مالی یا همکاری با سازمان‌ها و باشگاه‌های مشتریان تلاش کرده‌اند فروش محصولات خود را افزایش دهند. حالا اینوس نیز از همین ابزار برای تقویت جایگاه گر نادیر استفاده می‌کند. اهمیت این اقدام از آن جهت است که گر نادیر در بخشی از بازار فعالیت می‌کند که رقبای قدرتمندی مانند Jeep Wrangler، Ford Bronco و برخی مدل‌های Land Rover حضور دارند. در چنین فضای، ارائه مشوق‌های مالی می‌تواند روی تصمیم خریداران تأثیر قابل توجهی داشته باشد. از سوی دیگر، این برنامه نشان می‌دهد اینوس همچنان در مرحله تثبیت حضور خود در بازار آمریکا است. برخلاف خودرو سازان با سابقه، این شرکت شبکه فروش محدود تر و سابقه کوتاه‌تری دارد و به همین دلیل برای افزایش آگاهی از برند و جذب مشتریان جدید به راهکارهای بازار بازاریابی متنوعی نیاز دارد.



بامو هم‌زمان با ثبت یک رکورد تولید، «M3 EV» را به نمایش گذاشت



M۳ جدید ظاهر عضلانی و ته‌اجمی خود را حفظ خواهد کرد. گلگیرهای برجسته، ابعاد عریض و تناسب اسپرت همچنان بخشی از هویت خودرو باقی مانده‌اند؛ موضوعی که نشان می‌دهد BMW قصد ندارد شخصیت مشهور M۳ را قربانی برقی‌سازی کند. اهمیت این پروژه از آن جهت است که M۳ برقی تنها یک مدل جدید نیست، بلکه از مونی سر نوشت‌ساز برای بخش M محسوب می‌شود. بسیاری از طرفداران این برند سال‌هاست نگرانند که گذار به قوای محرکه الکتریکی بخشی از هیجان و ویژگی‌های سنتی محصولات M را از بین ببرد.

«بامو هم‌زمان با جشن گرفتن یک دستاورد مهم تولیدی، نگاهی کوتاه اما معنادار به آینده خانواده M انداخته و نخستین تصاویر تیزری از EVM۳ را منتشر کرده است؛ خودرویی که قرار است یکی از مهم‌ترین محصولات تاریخ این برند آلمانی باشد.

برای دهه‌ها، نام M۳ مترادف با سدان‌های اسپرت مجهز به موتورهای درون‌سوز پر قدرت بوده است. از مدل‌های ۴ سیلندر اولیه گرفته تا نسل‌های ۶ سیلندر محبوب، این خودرو همواره یکی از شاخص‌ترین محصولات بخش M به شمار رفته است. اکنون اما BMW آماده می‌شود تا این میراث را وارد عصر خودروهای برقی کند. تصاویر رسمی هنوز جزئیات زیادی از خودرو را آشکار نمی‌کنند، اما نشان می‌دهند

«رم» اوج گرفت، «چارجر» برقی از دور خارج شد و «آلفارومئو» به کمارفت!

کالبدشکافی کارنامه فروش پر تناقض استلانتیس در آمریکای سه ماهه سوم سال



سهیل سیاوشی

s.siavashi@autoworld.ir

«در نگاه اول، گزارش فروش سه‌ماهه Stellantis اتفاق خاصی را نشان نمی‌دهد. مجموع فروش این غول خودروسازی در بازار آمریکا تقریباً بدون تغییر باقی مانده و اعداد نهایی تصویری از ثبات را ارائه می‌کنند. اما پشت این آرامش ظاهری، یکی از متناقض‌ترین و هشداردهنده‌ترین روایت‌های صنعت خودرو در حال شکل‌گیری است؛ روایتی که از تغییر سلیقه مشتریان، شکست برخی استراتژی‌های برقی‌سازی و بحران هویت در تعدادی از مشهورترین برندهای جهان خبر می‌دهد. در حالی که فروش Ram با رشدی چشمگیر در حال جبران ضعف سایر برندها است، Jeep بخشی از جایگاه سنتی خود را از دست می‌دهد، Alfa Romeo با سقوطی سنگین روبه‌رو شده و Fiat بیش از هر زمان دیگری به حاشیه بازار رانده شده است. شاید مهم‌تر از همه، واکنش مشتریان به محصولات برقی باشد؛ جایی که نسخه‌های بنزینی برخی مدل‌ها با اختلافی خیره‌کننده فروش بیشتری نسبت به همتایان الکتریکی خود ثبت کرده‌اند. این آمارها فراتر از یک گزارش فروش فصلی هستند. آن‌چه امروز در مجموعه استلانتیس دیده می‌شود، می‌تواند تصویری کوچک از چالش بزرگی باشد که کل صنعت خودرو با آن روبه‌رو است؛ نبرد میان گذشته و آینده، میان موتورهای احتراق داخلی و خودروهای برقی و میان برندهایی که هنوز مشتریان را متقاعد نکرده‌اند همراه آن‌ها به عصر جدید قدم بگذارند. به‌همین دلیل، اعداد استلانتیس اگر چه در ظاهر تغییری نکرده‌اند، اما داستانی

بسیار بزرگ‌تر از آن‌چه به چشم می‌آید را روایت می‌کنند

«موفقیت ادامه‌دار رانگلر

اگر صرفاً به سطر آخر و عدد نهایی تازه‌ترین کارنامه فروش استلانتیس در ایالات متحده بسنده کنیم، به‌طرز چشمگیری خسته‌کننده، یکنواخت و بدون هیچ هیجانی به‌نظر می‌رسد. این غول خودروسازی در طول سه‌ماهه سوم سال جاری ۳۲۴ هزار و ۲۷۷ دستگاه خودرو به فروش رسانده است که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته تنها ۵۴۸ دستگاه افت را نشان می‌دهد و در عمل آماری کاملاً راکد و بدون نوسان (Flat) به‌شمار می‌رود. اگر عملکرد ۹ در ماهه ابتدایی سال یعنی تا پایان ماه سپتامبر را ملاک قرار دهیم، اوضاع در ظاهر حتی اندکی مثبت‌تر هم جلوه می‌کند؛ جایی که مجموع آمار تحویل بارشده ۳ درصدی به ۴۶۳ هزار و ۴۶۳ دستگاه رسیده است. با این وجود، کافی است لایه سطحی این ارقام را کنار بزنید و کمی در ژرفای آن‌ها دقت کنید تا ببینید چه غوغایی در زیر پوست این آمار جریان



دارد! برنردم جهشی توفانی را به نمایش گذاشته، جیب دسته‌گیربان بحرانی جدی است، کرایسلر رفتاری شبیه به یک کمپانی جادویی از خود نشان می‌دهد، خریداران تکلیف و تمایل نهایی خود را درباره انتخاب میان نسخه‌های مختلف چارجر کاملاً روشن و بدون ابهام مشخص کرده‌اند و برند آلفارومئو سالی بی‌نهایت اسفبار، فلاکت‌زده و سیاه را پشت سر می‌گذارد. جالب‌تر از همه این‌که، ظاهراً یک نفر وارد نمایندگی شده و یک دستگاه ون بازنشسته و فراموش شده پرمستر سیتی را خریداری کرده است

«بحران در خانه جیب

اوضاع در برند جیب اصلاً جالب و خوشایند نیست؛ جایی که آمار فروش سه‌ماهه سوم این شرکت با ریزش ۲۰ درصدی از ۱۶۰ هزار و ۵۶۴ دستگاه به ۱۲۸ هزار و ۵۴۲ دستگاه سقوط کرده است. البته آمار کلی تحویل از ابتدای سال تا پایان سپتامبر شدت افت کمتری نداشته و کاهش ۸ درصدی را نشان می‌دهد. در این میان، مدل کهنه‌کار و اصل رانگلر (Wrangler) همچنان سرسختی و پایداری خیره‌کننده‌ای از خود

چهره شاسی‌بلند سهر دیفه «تویوتا» خشن تر شده است

آفرودی و برخی تغییرات ظاهری باعث شده خودرو عضلانی‌تر و قدرتمندتر از گذشته به‌نظر برسد. با این حال، ماهیت اصلی گرند هایلندر همچنان بدون تغییر باقی مانده است. نکته مهم این است که تویوتا بیشتر روی ظاهر خودرو تمرکز کرده و گرند هایلندر جدید قرار نیست به یک آفرود حرفه‌ای تبدیل شود. این مدل همچنان خودرویی است که برای سفرهای خانوادگی، استفاده روزمره و جابه‌جایی راحت سر نشین طراحی شده است. به همین دلیل انتظار نمی‌رود تغییرات گسترده‌ای در بخش فنی یا توانایی‌های خارج جاده‌ای آن رخ داده باشد. اقدام تویوتا تا تاب‌روندی است که طی سال‌های اخیر در صنعت خودرو رواج پیدا کرده است. بسیاری از مشتریان به خودروهایی با ظاهر ماجراجویانه علاقه دارند، حتی اگر هرگز قصد استفاده جدی از آن‌ها در مسیرهای آفرود نداشته باشند.

«اگرچه گرند هایلندر همچنان یک شاسی‌بلند خانوادگی سهر دیفه محسوب می‌شود، اما این بار با ظاهری خشن‌تر و ماجراجویانه‌تر به میدان آمده است. هدف تویوتا از این اقدام، جذب مشتریانی است که به ظاهر آفرودی علاقه دارند، اما در عمل به فضای جادار و راحتی یک خودرو خانوادگی نیاز دارند. گرند هایلندر از زمان عرضه به عنوان نسخه بزرگ‌تر و کاربردی‌تر هایلندر شناخته شده و توانسته جایگاه مهمی در میان شاسی‌بلندهای سهر دیفه بازار آمریکا بدست آورد. اکنون تویوتا با اضافه کردن برخی جزئیات طراحی جدید تلاش کرده جذابیت این خودرو را برای گروه دیگری از خریداران نیز افزایش دهد. نسخه جدید با استفاده از عناصر ظاهری متفاوت، چهره‌ای نزدیک‌تر به خودروهای ماجراجویانه پیدا کرده است. استفاده از تزئینات تیرنگ، رینگ‌های اختصاصی، جزئیات بدنه با حال و هوای



«۵۵۰ مارانلو» افسانه‌ای با قیمتی نجومی فروخته شد



«در بازار خودروهای کلکسیونی، گاهی ارزش یک خودرو تنها به مشخصات فنی یا تعداد تولید آن محدود نمی‌شود. برخی خودروها به لطف مالکان مشهور خود به بخشی از تاریخ فرهنگ عامه تبدیل می‌شوند و همین موضوع می‌تواند قیمت آن‌ها را به سطحی فراتر از انتظار برساند. تازه‌ترین نمونه چنین اتفاقی، یک دستگاه Ferrari ۵۵۰ Maranello مدل ۱۹۹۷ است که زمانی در اختیار Michael Jordan، اسطوره بسکتبال جهان قرار داشت. این خودرو اخیراً در یک حراجی توجه مجموعه‌داران را به خود جلب کرد و موفق شد رکورد تازه‌ای برای مدل ۵۵۰ مارانلو ثبت کند. اگر چه فرای ۵۵۰ یکی از محبوب‌ترین گرند تورهای تاریخ مارانلو به‌شمار می‌رود، اما

نقش مایکل جردن در شهرت این نمونه خاص را نمی‌توان نادیده گرفت. برای بسیاری از خریداران، این خودرو صرفاً یک فرای ۷۱۲ نیست، بلکه بخشی از میراث ورزشی یکی از مشهورترین چهره‌های تاریخ بسکتبال است. ۵۵۰ مارانلو در اواخر دهه ۱۹۹۰ به‌عنوان پرچمدار فرای معرفی شد و به لطف پیش‌رانی ۵۵۰ لیتری ۷۱۲ جلو، توانست جایگاه ویژه‌ای در میان علاقه‌مندان خودروهای گرند تور بدست آورد. این مدل یکی از آخرین فراری‌های کلاسیک با موتور ۷۱۲ جلو محسوب می‌شود که هنوز بسیاری از ویژگی‌های سنتی محصولات این برند را حفظ کرده‌بود.

خبر
News

رودستر افسانه‌ای «مزدا» هنوز مشتری دارد

«مزدا یک ماه موفق دیگر را پشت سر گذاشته و آمارهای جدید نشان می‌دهد فروش این خودرو ساز ژاپنی در مقایسه با مدت مشابه سال قبل رشد قابل توجهی را تجربه کرده است. نکته جالب در این گزارش، عملکرد مثبت تقریباً تمام سید محصولات مزداست؛ از کراس‌اوورهای خانوادگی گرفته تا رودستر افسانه‌ای Miata ۵-MX که همچنان طرفداران پرشمار خود را حفظ کرده است. در شرایطی که بسیاری از خودرو سازان جهانی با نوسانات تقاضا، رقابت شدید در بازار خودروهای برقی و تغییر رفتار مشتریان مواجه هستند، مزدا توانسته روند صعودی فروش خود را ادامه دهد. این موفقیت بیش از هر چیز به استقبال از محصولات جدید و همچنین عملکرد مناسب خودروهای کراس‌اوور برند نسبت داده می‌شود؛ بخشی که در حال حاضر مهم‌ترین منبع درآمد بسیاری از خودروسازان جهان محسوب می‌شود. مدل‌هایی مانند ۵-CX، ۵۰-CX، ۷۰-CX و ۹۰-CX همچنان نقش اصلی را در جذب مشتریان ایفا می‌کنند. طی سال‌های اخیر مزدا سرمایه‌گذاری گسترده‌ای روی توسعه خانواده کراس‌اوورهای خود انجام داده و به‌نظر می‌رسد این استراتژی نتایج مثبتی برای شرکت به همراه داشته است.



با این حال، یکی از جالب‌ترین بخش‌های گزارش فروش به ۵-MX مربوط می‌شود. در دورانی که بسیاری از خودروسازان تولید خودروهای اسپرت ارزان قیمت را متوقف کرده‌اند، این رودستر کوچک ژاپنی همچنان جایگاه ویژه‌ای در بازار دارد. رشد فروش ۵-MX نشان می‌دهد هنوز گروه قابل توجهی از مشتریان به دنبال خودروهای سبک، سرگرم‌کننده و راننده‌محور هستند؛ خودروهایی که بیش از هر چیز بر لذت رانندگی تمرکز دارند. موفقیت ۵-MX از آن جهت اهمیت دارد که بازار جهانی روزبه‌روز به سمت کراس‌اوورها و خودروهای برقی حرکت می‌کند. در چنین فضای، حفظ فروش یک رودستر دو نفره دستاوردی قابل توجه محسوب می‌شود و نشان می‌دهد شخصیت منحصر به فرد این خودرو همچنان برای خریداران جذاب است.



تویوتا «C-HR»؛ کوپه بلندقامت جسور ژاپنی



تویوتا C-HR مدل ۲۰۲۶ با طراحی جسورانه، بدنه‌ای کوبه‌مانند و فناوری‌های الکتریکی، جایگاه خود را در بازار کراس‌اوورهای کامپکت تقویت می‌کند. در نمای خارجی، دماغه موسوم به Hammerhead، خطوط تیز بدنه، گلگیرهای برجسته و سقف شیب‌دار، ظاهری اسپرت ایجاد کرده‌اند. چراغ‌های باریک و رینگ‌های ۱۸ یا ۲۰ اینچی نیز بر شخصیت مدرن خودرو تأکید دارند. در کابین نسخه تمام‌برقی بازار آمریکا، نمایشگر لمسی ۱۴ اینچی، صفحه‌آمبر دیجیتال، نورپردازی محیطی قابل تنظیم و دو شارژر بی‌سیم تلفن همراه دیده می‌شود. صندلی‌های مجهز به گرم‌کن و

سقف پانورامیک سفارشی نیز از امکانات رفاهی آن هستند.

نسخه آمریکایی از پلت‌فرم برقی e-TNGA و دو موتور الکتریکی بهره می‌برد که در مجموع ۳۳۸ اسب‌بخار قدرت تولید می‌کنند. سامانه چهار چرخ محرک، باتری ۷۴۱۷ کیلووات-ساعتی و برد تخمینی حداکثر ۴۶۲ کیلومتر بر اساس استاندارد EPA از مشخصات آن هستند. شتاب صفر تا ۹۶ کیلومتر بر ساعت آن حدود ۴.۹ ثانیه اعلام شده است. قیمت پایه این نسخه در آمریکا از ۳۷ هزار دلار آغاز می‌شود.

دولت بر تامین ارز خودروسازان بزرگ تمرکز کرده است؛

ریشه‌یابی افزایش مستمر قیمت خودرو



واردات بدون ارز تخصیصی و افت ۶۰ درصدی تولید مونتاژکاران در نیمه نخست امسال و همچنین اظهارات اخیر وزیر صمت درباره سهم ارزی خودروسازان بزرگ، از تغییر مسیر تخصیص ارز خودرو حکایت دارد؛ روندی که ثابت می‌کند اولویت تامین ارز از واردات و مونتاژ به سمت خودروسازان بزرگ داخلی تغییر مسیر داده است. با این حال، تداوم رشد قیمت خودرو با وجود دریافت ارز و تسهیلات بانکی قابل توجه از سوی این شرکت‌ها، پرسش‌هایی درباره نحوه اثرگذاری منابع ارزی بر هزینه تولید و قیمت نهایی خودرو مطرح می‌کند

به گزارش «دنیای اقتصاد» شواهد مربوط به تخصیص ارز خودرو، بیانگر این موضوع است که خودروسازان بزرگ کشور سهم پررنگ‌تری از منابع ارزی را به خود اختصاص داده‌اند و واردات خودرو و تولید شرکت‌های مونتاژکار با محدودیت بیشتری مواجه شده‌اند. از یک سو، واردات خودرو از سال گذشته با اتکای واردکنندگان به منابع ارزی خود انجام شد و از سوی دیگر، تیراژ مونتاژکاران در نیمه نخست امسال افت قابل توجهی را تجربه کرده است. در چنین شرایطی، تأکید وزیر صمت بر دریافت بیشترین میزان ارز توسط یکی از خودروسازان بزرگ کشور، این پرسش را مطرح می‌کند که آیا سیاست تخصیص ارز خودرو از واردات و مونتاژ به سمت تولید خودروسازان بزرگ تغییر جهت داده است؟

بررسی وضعیت واردات خودرو نشان می‌دهد که با وجود پیش‌بینی ۲ میلیارد یورویی در بودجه سال گذشته برای این بخش، واردکنندگان از محل این اعتبار تخصیصی ارزی دریافت نکردند و واردات را با منابع خود پیش بردند. هم‌زمان، تولید شرکت‌های مونتاژکار نیز که از سال گذشته روند نزولی به‌خود گرفته بود، در نیمه نخست امسال با افت بیشتری همراه شد؛ به‌طوری که تولید برخی شرکت‌ها بیش از ۹۰ درصد و تیراژ شماری از مونتاژکاران بزرگ بیش از ۵۰ درصد کاهش یافت. مجموع تولید این شرکت‌ها نیز از ابتدای سال تا پایان شهریور، در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، حدود ۶۰ درصد افت کرده است. این در حالی است که بخش مهمی از ارز تخصیصی به صنعت خودرو در سال‌های گذشته صرف تامین قطعات مورد نیاز مونتاژکاران می‌شد

جنگ، محدودیت‌های اقتصادی و تجاری، دشواری واردات قطعه و محدودیت‌های حمل‌ونقل زمینی، هوایی و دریایی در کنار تحریم‌ها، از جمله عواملی هستند که امکان تامین قطعات مورد نیاز این شرکت‌ها را تحت تأثیر قرار داده‌اند. در مقابل، سیدمحمد اتابک، وزیر صمت در بازدید اخیر خود از

بزرگ‌ترین خودروساز کشور اعلام کرد که این شرکت در سال گذشته و امسال بیشترین میزان ارز را در مقایسه با سایر خودروسازان دریافت کرده و میانگین سرانه ارز تخصیصی به ازای هر دستگاه تولیدی آن نیز از دیگر شرکت‌ها بیشتر بوده است. این اظهارات، در کنار افت تولید مونتاژکاران و نبود تخصیص ارز به واردات، می‌تواند نشانه‌ای از تغییر اولویت‌ها در توزیع منابع ارزی خودرو باشد؛ هر چند برای اثبات قطعی این جابه‌جایی، اطلاعات تفصیلی تخصیص و تامین ارز شرکت‌ها ضروری است. با این حال، پررنگ‌تر شدن نقش خودروسازان بزرگ در دریافت ارز، پرسش دیگری را نیز پیش روی سیاستگذار قرار می‌دهد: چرا با وجود دسترسی این شرکت‌ها به منابع ارزی و تسهیلات بانکی قابل توجه، افزایش قیمت خودرو همچنان ادامه دارد؟

وزیر صمت نیز با اشاره به میزان ارز و تسهیلات دریافتی یکی از خودروسازان بزرگ، نسبت به افزایش قیمت محصولات در واکنش به هر تغییر کوچک در شرایط کشور انتقاد کرده است. از سوی دیگر، قاضی‌زاده هاشمی، عضو کمیسیون صنایع مجلس پیش‌تر گفته بود قرار است با همکاری قطعه‌سازان و سازمان حمایت، گزارشی مکتوب از میزان ارزبری محصولات تهیه شود تا اثر نرخ ارز بر قیمت نهایی خودرو به‌طور دقیق مشخص شود. به این ترتیب، به نظر می‌رسد تغییر احتمالی مسیر تخصیص ارز، هم‌زمان با افزایش تمرکز بر بررسی رابطه میان هزینه‌های ارزی و قیمت خودرو پیش می‌رود؛ موضوعی که در آن علاوه بر نرخ ارز، نوع ارز دریافتی و سهم آن در هزینه

تمام‌شده تولید نیز اهمیت دارد. خودروسازان نرخ ارز را یکی از عوامل رشد هزینه‌های تولید می‌دانند؛ اما از آن‌جا که ارز تخصیصی به آن‌ها از محل مبادله‌ای تامین می‌شود، تعیین میزان اثرگذاری تغییرات ارزی بر قیمت محصولات به بررسی دقیق ترکیب منابع و هزینه‌های تولید نیاز دارد

در همین رابطه «دنیای اقتصاد» به سراغ کارشناسان این حوزه رفته است. در این زمینه یکی از کارشناسان گفته است: «خودروهای داخلی میزان مشخصی از ارزبری و ساخت داخل را دارند؛ برای مثال، اگر خودرویی ۸۰ درصد داخلی‌سازی شده و ۲۰ درصد منشأ خارجی داشته باشد، قاعداً تا افزایش قیمت عوامل تولید داخلی می‌تواند روی قیمت نهایی آن کالا اثر مشخصی بگذارد.» وی ادامه می‌دهد: «بنابراین، هر چقدر هم که ارز سهمیه‌ای اختصاص یابد، باز هم عوامل تولید داخلی به‌تنهایی کافی هستند تا قیمت را بالا ببرند.» این استاد دانشگاه با اشاره به ساختار ناآرامد صنعت خودرو می‌گوید: «در صنعت خودرو، جاماندگی تکنولوژیک وجود دارد که باعث می‌شود کارآیی پایین‌تر و هزینه‌های تولید بالاتر بروند.» وی ادامه می‌دهد: «جاماندگی یا ناآرامی دوم در مقررات حوزه خودرو است؛ قوانین و مقرراتی که تمامی تصمیمات را قفل و با تأخیر مواجه می‌کنند و اجازه نمی‌دهند تناسب مناسبی میان تصمیمات اتخاذشده و شرایط موجود برقرار شود.»

نگاهی به سیاستگذاری صنعتی در کشورهای صاحب صنعت خودرو؛

توازن میان حمایت از خودروساز و مشتری دشوار است؟



صنعت‌خودرو به دلیل پیوند گسترده با اشتغال صنایع قطعه‌سازی، فناوری، تجارت خارجی و امنیت زنجیره تامین، در بسیاری از کشورهای صنعتی از جایگاهی فراتر از یک فعالیت اقتصادی برخوردار است. به‌همین دلیل، دولت‌ها در شرایط رکود، رقابت خارجی یا گذار فناوری، از خودروسازان حمایت می‌کنند؛ اما مساله اصلی این است که چگونه می‌توان میان حفظ توان تولید داخلی و تامین منافع مصرف‌کننده تعادل برقرار کرد.

بررسی تجربه کشورهای صاحب صنعت‌خودرو نشان می‌دهد هیچ الگوی واحدی برای این هدف وجود ندارد. در برخی کشورها بر حمایت تعرفه‌ای و سرمایه‌گذاری داخلی تکیه دارند، برخی از مشوق‌های مالیاتی و کمک‌های هدفمند استفاده می‌کنند و برخی دیگر، حمایت از تولید را با استانداردهای سخت‌گیرانه ایمنی، آلایندگی و حقوق مصرف‌کننده همراه کرده‌اند. وجه مشترک سیاست‌های موفق، تر، پیوند حمایت با اهداف مشخص و قابل ارزیابی است.

چین؛ حمایت در کنار رقابت و توسعه فناوری

چین برای تبدیل شدن به یکی از قدرت‌های اصلی صنعت‌خودرو، مجموعه‌ای از سیاست‌های صنعتی، حمایت‌های مالی، مشوق‌های خرید و سرمایه‌گذاری در زنجیره تولید باتری و خودروهای برقی را به کار گرفته است. این سیاست‌ها به توسعه ظرفیت تولید، شکل‌گیری شرکت‌های جدید و گسترش رقابت در بازار داخلی کمک کرده‌اند.

با این حال، حمایت از مشتری نیز بخشی از این الگو بوده است. مشوق‌های خرید خودروهای برقی، معافیت‌های مالیاتی و طرح‌های جایگزینی خودروهای قدیمی، با هدف کاهش هزینه خرید و نوسازی ناوگان اجرا شده‌اند. البته دولت چین در دوره جدید، دامنه برخی مشوق‌ها را محدود کرده است؛ اقدامی که نشان می‌دهد حمایت مالی قار نیست بدون تغییر و برای همیشه ادامه یابد.



می‌کند. هدف این سیاست‌ها، تقویت تولید داخل، حفظ مشاغل صنعتی و کاهش وابستگی به واردات است.

با این حال، تعرفه واردات می‌تواند هزینه مواد اولیه و قطعات را افزایش دهد؛ به‌ویژه زمانی که خودروسازان داخلی نیز بخشی از نیاز خود را از خارج تامین می‌کنند. در چنین شرایطی، بخشی از هزینه‌های اضافی ممکن است به قیمت نهایی خودرو منتقل شود.

بنابراین، حمایت تعرفه‌ای زمانی به تقویت پایدار صنعت منجر می‌شود که تولیدکنندگان فرصت کافی برای افزایش بهره‌وری، توسعه زنجیره تامین و بهبود رقابت‌پذیری داشته باشند. اگر حمایت تنها به افزایش قیمت محصولات رقیب محدود شود، احتمال دارد مصرف‌کننده هزینه بیشتری بپردازد، بدون آن‌که بهبود متناسبی در کیفیت یا فناوری محصول داخلی مشاهده کند.

ژاپن؛ پیوند حمایت با بهره‌وری و کیفیت

تجربه ژاپن بر اهمیت بهره‌وری، کنترل کیفیت، توسعه فناوری و ارتباط منسجم خودروسازان با شبکه قطعه‌سازی تأکید دارد. در این الگو، رقابت‌پذیری تنها از مسیر حمایت دولتی حاصل نمی‌شود، بلکه به توان شرکت‌ها در کاهش هزینه تولید، افزایش دوام محصول و پاسخگویی به نیاز بازار وابسته است.

حمایت از توسعه فناوری، سرمایه‌گذاری در تاسیسات تولیدی و گسترش خودروهای کم‌مصرف و برقی می‌تواند به حفظ جایگاه صنعت کمک کند؛ اما

ارزش این حمایت زمانی آشکار می‌شود که نتیجه آن در محصول نهایی، هزینه مالکیت و کیفیت خدمات پس از فروش قابل مشاهده باشد. برای مشتری، قیمت اولیه تنها معیار انتخاب نیست. مصرف سوخت، هزینه تعمیرات، دسترسی به قطعات، ارزش فروش مجدد و ایمنی خودرو نیز اهمیت دارند. از این رو، سیاست صنعتی باید به‌جای تمرکز صرف بر تعداد تولید، شاخص‌های گسترده‌تری از عملکرد خودروسازان را در نظر بگیرد.

توازن واقعی چگونه ایجاد می‌شود؟

تجربه کشورهای صاحب صنعت خودرو نشان می‌دهد حمایت از تولیدکننده و حفاظت از مصرف‌کننده الزاماً دو هدف متضاد نیستند؛ اما دستیابی به هر دو، به طراحی دقیق سیاست‌ها نیاز دارد. نخست آن که کمک‌های دولتی باید زمان‌بندی مشخص، اهداف قابل سنجش و شروط روشن داشته باشند. حمایت مالی بدون تعهد به افزایش بهره‌وری، ارتقای ایمنی یا توسعه فناوری، می‌تواند وابستگی

بنگاه به منابع عمومی را افزایش دهد.

دوم آن که رقابت باید حفظ شود. وجود چند تولیدکننده توانمند، امکان ورود فناوری‌های جدید و جلوگیری از شکل‌گیری انحصار، به مشتری قدرت انتخاب می‌دهد. سوم آن که حقوق مصرف‌کننده باید با مقررات ضمانت، سیدگی موثر به شکایت‌ها، فراخوان محصولات معیوب و الزام به شفافیت در قیمت و مشخصات فنی تضمین شود. چهارم آن که سیاستگذار باید میان حمایت از تولید و تحمیل هزینه به خریدار، تفاوت قائل شود. حمایت از تحقیق و توسعه، بهبود فناوری موتور، کاهش مصرف سوخت، ارتقای ایمنی و داخلی‌سازی اقتصادی قطعات، می‌تواند به تقویت صنعت کمک کند؛ اما افزایش قیمت بدون بهبود متناسب محصول، الزاماً به معنای حمایت موثر از تولید نیست.

در نهایت، معیار موفقیت سیاست صنعتی نه صرف بقای خودروساز و نه فقط کاهش کوتاصدت قیمت خودرو است؛ بلکه صنعت‌زمانی از حمایت دولت‌نتیجه می‌گیرد که توان رقابت، کیفیت و بهره‌وری آن افزایش یابد و مشتری نیز محصولی ایمن، قابل اعتماد و متناسب با قدرت خرید خود دریافت کند. توازن میان این دو هدف، زمانی شکل می‌گیرد که حمایت دولتی به امتیازی دائمی تبدیل نشود، بلکه ابزاری برای ارتقای توان تولید و افزایش منافع مصرف‌کننده باشد.



برخی نسخه‌های جدید، قدرت ۴۶ اسب‌بخار در دور ۱۶۰۰۰ آرپی‌ام (دور در دقیقه) و گشتاور ۲۱ نیوتون‌متر در ۱۲۵۰۰ آرپی‌ام (دور در دقیقه) اعلام شده است. توانایی دورگیری بیش از ۱۷۰۰۰ آرپی‌ام (دور در دقیقه)، صدای خاص موتور ۴ سیلندر و سامانه ورودی هوای Ram Air از ویژگی‌های شاخص این پیشرفته هستند. سامانه Ram Air با بهره‌گیری از فشار دینامیکی هوا در سرعت‌های بالا، راندها را حجمی را بهبود می‌دهد. این موتور از گیربکس ۶ سرعته بهره می‌برد و نمونه‌ای بر جسته از مهندسی دوربالای کاوازاکی در کلاس سوپراسپرت‌های سبک محسوب می‌شود.

موتور سیکلت کاوازاکی به پیشرفته ۴ سیلندر خطی مجهز است؛ معماری کم‌ظغیری در کلاس ۲۵۰ سی‌سی که آن را از بسیاری از رقبای مدعی متمایز می‌کند. این موتور چهارزمانه با حجم دقیق ۲۴۹ سی‌سی، سیستم خنک‌کاری مایع، دو میل‌بادامک بالاسری (DOHC) و ۱۶ سوپاپ طراحی شده است. قطر سیلندر ۵۰ میلی‌متر و کورس پیستون ۳۱.۸ میلی‌متر است؛ ابیادی که نشان‌دهنده طراحی کورس کوتاه پیشرفته و قابلیت دستیابی به دور موتور بالا هستند. در نسخه‌های جدید، نسبت تراکم ۱۲.۵ به یک گزارش شده است. حداکثر قدرت بسته به بازار و سال تولید متفاوت است؛ در مشخصات رسمی

شاهکار مهندسی

«کاوازاکی» در کلاس ۲۵۰ سی‌سی



آیا «۹۱۱» حذف می‌شود؟

پورشه «میشن‌اس»؛ بازتعریف سوپراسپرت آلمانی بانگاهی به آینده

حمید محمدی

h.mohammadi@autoworld.ir

پورشه در ۱۵ اکتبر ۲۰۲۶ از خودرو مفهومی «میشن‌اس» (Mission S) رونمایی کرد؛ محصولی که نه تنها چشم‌اندازی از زبان طراحی آینده این برند آلمانی ارائه می‌دهد، بلکه نشانه‌ای از برنامه پورشه برای ورود جدی‌تر به قلمرو سوپراسپرت‌های موتور وسط است. این خودرو در نیویورک و در مکانی با اهمیت تاریخی برای پورشه معرفی شد؛ محلی که تصاویر اولیه پورشه ۵۵۰ اسپایدر در سال ۱۹۵۳ از آن ثبت شده بود. میشن‌اس در چارچوب راهبرد «Sportwagenschmiede '35» توسعه یافته است؛ برنامه‌ای که بر تقویت هویت اسپرت پورشه، افزایش ارزش محصولات و حضور پررنگ‌تر در بخش خودروهای گران‌قیمت و سودآور بازار تمرکز دارد. بر اساس اعلام رسمی شرکت، این خودرو پیش‌نمایشی از یک سوپراسپرت موتور وسط است که قرار است در آینده به عنوان محصولی دائمی به سبد محصولات پورشه اضافه شود؛ بنابراین، برخلاف مدل‌هایی مانند کارا GT و ۹۱۸ اسپایدر، هدف نهایی صرفاً تولید یک ابرخودرو محدود و کلکسیونی نیست.



مشخصات فنی احتمالی

مهم‌ترین نکته فنی میشن S، معماری موتور وسط آن است. در این ساختار، پیش‌رانه میان‌محورهای جلو و عقب قرار می‌گیرد؛ آرایشی که در صورت طراحی مناسب شاسی و توزیع جرم، می‌تواند به ایجاد تعادل مطلوب و رفتار دینامیکی دقیق کمک کند.

پورشه تأیید کرده است که میشن S پیش‌نمایشی از پلتفرم سوپراسپرت موتور وسط آینده این شرکت است. این پلتفرم قرار است جایگاهی بالاتر از ۹۱۱ داشته باشد و به عنوان بخشی دائمی از سبد محصولات ارائه شود. با این حال، در زمان رونمایی، کمپانی مشخصات نهایی پیش‌رانه، حجم موتور، تعداد سیلندرها، قدرت، گشتاور، نوع گیربکس و عملکرد شتاب‌گیری را منتشر نکرده است. همچنین اطلاعات تأییدشده‌ای درباره سرعت نهایی، وزن خودرو، ابعاد، ظرفیت مخزن سوخت یا مصرف سوخت در دسترس نیست. بنابراین، ارائه‌های مایه‌مانند قدرت بیش از ۸۰۰ اسب‌بخار، شتاب صفر تا صد کیلومتر بر ساعت کمتر از ۳ ثانیه یا سرعت نهایی بیش از ۳۵۰ کیلومتر بر ساعت، بدون اعلام رسمی پورشه، دقیق و قابل اتکا نخواهد بود. درباره ماهیت پیش‌رانه و احتمال استفاده از موتور احتراق داخلی گمانه‌زنی‌هایی مطرح شده است؛ اما این گمانه‌زنی‌ها نباید با مشخصات فنی قطعی اشتباه گرفت. اطلاعات رسمی فعلی، معماری موتور وسط و توسعه پلتفرم سوپراسپرت را تأیید می‌کنند، نه جزئیات کامل قوای محرکه را. از نظر مهندسی، قرارگیری پیش‌رانه در بخش میانی خودرو می‌تواند امکان توزیع مناسب جرم و طراحی بدنه‌ای با تناسب‌های متمرکز بر عملکرد را فراهم کند. البته دستیابی به پایداری بالا، فرمان‌پذیری دقیق و کشش مناسب، علاوه بر موقعیت موتور، به تنظیم تعلیق، هندسه فرمان، لاستیک‌ها، سامانه کنترل پایداری و مدیریت ایرودینامیک نیز وابسته است. تا زمان انتشار اطلاعات فنی کامل، نمی‌توان درباره عملکرد نهایی میشن S قضاوت قطعی کرد.



ویژگی‌های جدید و منحصر به فرد

میشن S را باید فراتر از یک تمرین طراحی دانست. اهمیت این خودرو در آن است که چند جهت‌گیری راهبردی پورشه را به صورت هم‌زمان نشان می‌دهد.

نخست، این خودرو از توسعه یک خانواده سوپراسپرت موتور وسط خبر می‌دهد که قرار است بالاتر از ۹۱۱ قرار گیرد. چنین محصولی می‌تواند جایگاهی میان خودروهای اسپرت تولید انبوه و ابرخودروهای بسیار محدود و خاص ایجاد کند. دوم، میشن S نشان می‌دهد که پورشه در طراحی آینده خود به دنبال تعادل میان فناوری و سادگی است. استفاده از تلفن هوشمند به جای نمایشگر مرکزی ثابت، حفظ کنترل‌های فیزیکی و توجه به نشانگرهای الهام‌گرفته از خودروهای کلاسیک، همگی در راستای تقویت ارتباط راننده و خودرو قرار دارند. سوم، عناصر طراحی خارجی به گونه‌ای انتخاب شده‌اند که هم به میراث مسابقات پورشه اشاره کنند و هم کارکرد فنی داشته باشند. بال عقب فعال، چراغ‌های سبک‌محور و راهکارهای خنک‌کاری، نمونه‌هایی از این رویکرد هستند؛ هر چند جزئیات اجرایی و عملکرد واقعی آن‌ها در نسخه تولیدی هنوز مشخص نیست. چهارم، محل رونمایی خودرو نیز حامل پیامی تاریخی است. انتخاب مکانی مرتبط با معرفی اولیه ۵۵۰ اسپایدر در آمریکا، پیوند میان هویت گذشته پورشه و چشم‌انداز آینده آن را برجسته می‌کند.

دارد؛ با این حال، این موارد پیش‌بینی رسانه‌ای هستند و نباید به عنوان قیمت یا برنامه زمانی قطعی پورشه منتشر شوند.

قیمت نهایی احتمالاً به مشخصات پیش‌رانه، فناوری‌های شاسی، تیراژ تولید، سطح شخصی‌سازی و جایگاه خودرو در بازار سوپراسپرت‌ها وابسته خواهد بود.

بازگشت به رانندگی بدون حواس پرتی

کابین میشن S از فلسفه‌ای پیروی می‌کند که در سال‌های اخیر کمتر در خودروهای لوکس و اسپرت دیده شده است: استفاده از فناوری‌های دیجیتال بدون قربانی کردن تعامل فیزیکی راننده با خودرو.

پورشه برای طراحی فضای داخلی به خودروهای تاریخی ۵۵۰ اسپایدر و ۳۵۶ توجه داشته است. دو خط اصلی در امتداد داشبورد و پنل‌های درها امتداد می‌یابند و ساختاری منسجم ایجاد می‌کنند. این خطوط، علاوه بر ارتباط بصری با بدنه، احساس نشستن در موقعیتی پایین و درون‌محور را تقویت می‌کنند؛ ویژگی‌ای که در خودروهای اسپرت با مرکز ثقل پایین اهمیت زیادی دارد. در کابین، کنترل‌های فیزیکی در کنار نمایشگرهای دیجیتال قرار گرفته‌اند. پورشه به جای حذف کامل دکمه‌ها و کلیدها، تلاش کرده است دسترسی مستقیم به عملکردهای مهم را حفظ کند. این موضوع از نظر ارگونومی اهمیت دارد؛ زیرا در رانندگی پر فرور منس، امکان استفاده از کنترل‌ها بدون نیاز به نگاه طولانی به نمایشگر می‌تواند تمرکز راننده را افزایش دهد.

یکی از ویژگی‌های جالب میشن S، استفاده نکردن از نمایشگر مرکزی ثابت و نمایشگر اختصاصی دائمی برای سر نشین جلو است. در عوض، سامانه‌ای جمع‌شونده برای قرار دادن تلفن هوشمند سازگار با فناوری MagSafe در نظر گرفته شده است. تلفن همراه می‌تواند در صورت نیاز برای نمایش اطلاعات، مسیرپایی یا دسترسی به امکانات دیجیتال مورد استفاده قرار گیرد. این رویکرد به معنای حذف فناوری نیست؛ بلکه پورشه می‌خواهد رابط کاربری را ساده‌تر و انعطاف‌پذیرتر کند. اپلیکیشن My Porsche نیز امکان دسترسی به عملکردهای مختلف خودرو و انتخاب طرح‌های دیجیتال الهام‌گرفته از نشانگرهای تاریخی را فراهم می‌کند. در مقابل راننده، عناصر الهام‌گرفته از ابزارهای آنالوگ جایگاه ویژه‌ای دارند. سامانه بازطراحی‌شده Sport Chrono نمونه‌ای از ترکیب ظاهر کلاسیک با دقت دیجیتال است. پورشه با این انتخاب بر اهمیت اطلاعاتی مانند زمان‌سنجی و داده‌های رانندگی تأکید می‌کند، بدون آن که کابین به مجموعه‌ای از نمایشگرهای بزرگ تبدیل شود.

در جزئیات صندلی‌ها نیز توجه به عملکرد و ارگونومی دیده می‌شود. سبک کم‌بند ایمنی در بخش مرکزی صندلی اقدام شده و محل برخی کنترل‌های تنظیم برقی نیز تغییر کرده است. این راهکارها با هدف ایجاد دسترسی مناسب و هماهنگی بهتر میان اجزای کابین طراحی شده‌اند. ترکیب رنگی داخلی از خودروهای مسابقه‌ای موفق پورشه الهام می‌گیرد. رنگ‌های سفید، خاکستری و قرمز در کنار پوشش‌های تیره به کار رفته‌اند. رنگ‌های اختصاصی Firm White و Metallic و Light Red Metallic و پرداخت‌های Black Chrome و Special Black نیز برای ایجاد پیوند میان سنت مسابقه‌ای و طراحی مدرن در نظر گرفته شده‌اند.



قیمت و زمان عرضه

در زمان معرفی میشن S، پورشه قیمت رسمی و تاریخ دقیق عرضه نسخه تولیدی را اعلام نکرده است. آن‌چه شرکت تأیید کرده، توسعه یک پلتفرم سوپراسپرت موتور وسط و برنامه افزودن خودرویی دائمی به سبد محصولات در جایگاهی بالاتر از ۹۱۱ است. احتمال عرضه خودرو در اواخر دهه جاری میلادی با قیمتی در محدوده چندصد هزار پوند وجود



ترکیب میراث تاریخی و زبان طراحی آینده

میشن S نشان می‌دهد که پورشه قصد ندارد برای مدرن‌سازی محصولات خود، هویت بصری شناخته‌شده‌اش را کنار بگذارد. در طراحی این خودرو، تناسبات کلاسیک محصولات اسپرت پورشه با خطوط بدنه و جزئیات ایرودینامیکی جدید ترکیب شده‌اند. نتیجه، خودرویی با ظاهر قدرتمند و بدنه‌ای است که بدون نیاز به عناصر تزئینی اغراق‌آمیز، بر ماهیت عملکردمحور خود تأکید می‌کند.

یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های طراحی خارجی، گلگیرهای برجسته و حجیم است. این فرم که در بسیاری از خودروهای اسپرت تاریخی پورشه دیده می‌شود، در میشن S با برداشتن مدرن‌بازآفرینی شده است. گلگیرها نه تنها به خودرو ظاهری عضلانی می‌دهند، بلکه بر عرض بصری بدنه و استقرار چرخ‌ها در گوشه‌های خودرو تأکید می‌کنند.

خط سقف نیز از عناصر کلیدی طراحی به‌شمار می‌رود. ساختار موتور وسط این امکان را فراهم کرده است که پورشه تناسب‌های متفاوتی نسبت به ۹۱۱ ایجاد کند؛ خودرویی که موتور آن در عقب قرار دارد. در میشن S، خط سقف با انحنا پیوسته به بخش عقب می‌رسد و نمایی یکپارچه و کشیده ایجاد می‌کند. نسبت عرض به ارتفاع بدنه نیز بر حالت کم‌ارتفاع، عریض و چسبیده به سطح جاده خودرو تأکید دارد.

پورشه برای طراحی بخش عقب از مفهومی موسوم به «Car-in-Car» الهام گرفته که ریشه‌های آن را می‌توان در پورشه GT1911 جست‌وجو کرد. این رویکرد، بخش‌های مختلف عقب را به گونه‌ای در کنار یکدیگر قرار می‌دهد که مجموعه‌ای چندلایه و متمایز شکل بگیرد. البته این شباهت به معنای تکرار کامل طراحی GT1 نیست؛ میشن S زبان طراحی آن را رویکردی امروزی تفسیر می‌کند.

یکی دیگر از جزئیات مهم، بال عقب فعال است که در ساختار بدنه ادغام شده است. استفاده از بال فعال به طراحان اجازه می‌دهد میان نیازهای ایرودینامیکی و ظاهر یکپارچه خودرو تعادل ایجاد کنند. در خودروهای پر فرور منس، چنین سامانه‌هایی می‌توانند بسته به شرایط رانندگی، نیروی رو به پایین و مقاومت هوا را مدیریت کنند؛ هر چند پورشه هنوز جزئیات عملکردی و محدوده تنظیم بال میشن S را منتشر نکرده است.

در بخش خنک‌کاری نیز نشانه‌هایی از میراث مسابقه‌ای پورشه دیده می‌شود. طراحی مرتبط با سامانه خنک‌کاری، از فن‌رادیاتور پورشه ۹۱۷ الهام گرفته است؛ خودرو مسابقه‌ای مشهوری که نقش مهمی در تاریخ رقابت‌های استقامت این شرکت داشت. این الهام‌گیری نشان می‌دهد که پورشه به دنبال پیوند دادن کارکرد فنی اجزا با هویت بصری آن‌هاست.

چرخ‌ها نیز به صورت اختصاصی طراحی شده‌اند. الگوی آن‌ها از طرح موسوم به Dial Design در پورشه ۹۲۸ الهام می‌گیرد؛ اما با تأکید بر ساختاری مدرن و کاهش وزن بازطراحی شده است. کاهش جرم چرخ‌ها، به ویژه جرم دورانی و فنربندی‌شده، می‌تواند در پاسخ‌گویی تعلیق، شتاب‌گیری و ترمزگیری تأثیر مثبت داشته باشد. با این حال، وزن نهایی رنگ‌ها و جنس دقیق آن‌ها هنوز اعلام نشده است.

یکی از تحولات مهم این خانواده، معرفی نسخه پلاگین-هیبریدی Ranger PHEV است. این مدل با ترکیب موتور بنزینی و موتور الکتریکی، گشتاور حداکثر ۶۹۷ نیوتون متر و امکان پیمایش تمام برقی تا حدود ۴۲ کیلومتر بر اساس چرخه WLTP را ارائه می‌دهد. فناوری Pro Power Onboard نیز امکان تأمین برق تجهیزات خارجی را فراهم می‌کند.

البته باید توجه داشت که عنوان مجله «تو اکسپرس» با جایزه بین‌المللی International Pick-up Award متفاوت است؛ جایزه بین‌المللی سال‌های ۲۰۲۴ و ۲۰۲۵ به‌طور مشترک به فورد رنجر و فولکس واگن آماروک تعلق گرفت.

فورد رنجر در سال ۲۰۲۵ عنوان بهترین پیکاپ سال را از نشر به بریتانیایی «تو اکسپرس» در یافت کرد و برای سومین سال متوالی در صدر این انتخاب قرار گرفت. تویوتا هایلوکس و فولکس واگن آماروک نیز از رقبای شایسته این خودرو بودند. رنجر با ترکیب قابلیت‌های کاری، فناوری‌های مدرن و توانایی‌های آفرود، یکی از موفق‌ترین پیکاپ‌های بازار اروپا محسوب می‌شود.

طراحی عضلانی بدنه، کابین کاربردی، نمایشگر لمسی سیستم سرگرمی و امکانات ارتباطی مناسب، این خودرو را برای استفاده روزمره و فعالیت‌های حرفه‌ای به گزینه‌ای جذاب تبدیل کرده‌اند. تنوع نسخه‌های این مدل‌های کاری اقتصادی تا رنجر پتور با عملکرد آفرود پیشرفته را شامل می‌شود.

فورد «رنجر»؛ بهترین پیکاپ سال ۲۰۲۵ اروپا



تجارت الکترونیک، آینده‌ون‌های باری و مسافری را تغییر می‌دهد؟

رقابت جهانی در بازار ون بالا گرفت چین در صدر تولید، اروپا در مسیر برقی‌سازی

بازار جهانی ون در سال‌های آینده تحت‌تاثیر سه عامل اصلی قرار خواهد گرفت: رشد حمل‌ونقل کالا، افزایش نیاز به جابه‌جایی گروهی مسافران و تغییر فناوری قوای محرکه



امید محمدی

o.mohammadi@autoworld.ir

بازار جهانی ون‌های مسافری و باری در حال عبور از یک دوره تحول صنعتی است؛ از یک سو، رشد تجارت الکترونیک و نیاز به جابه‌جایی کالا، تقاضا برای خودروهای تجاری سبک را افزایش داده و از سوی دیگر، برقی‌سازی ناوگان و سخت‌گیری‌های زیست‌محیطی مسیر توسعه این خودروها را تغییر داده است. در این میان، چین با تکیه بر ظرفیت تولید انبوه، در صدر تولید جهانی قرار دارد؛ در حالی که خودروسازان اروپایی و آمریکایی نیز با تمرکز بر ناوگان تجاری، فناوری‌های جدید و خدمات لجستیکی، برای حفظ سهم خود رقابت می‌کنند.

ون؛ حلقه اتصال صنعت خودرو و اقتصاد حمل‌ونقل

ون‌ها از جمله محصولات مهم صنعت خودرو هستند که برخلاف خودروهای مسواری، بخش بزرگی از ارزش اقتصادی آن‌ها نه در استفاده شخصی، بلکه در جابه‌جایی مسافر، توزیع کالا و ارائه خدمات شکل می‌گیرد. این خودروها در شرکت‌های پستی، فروشگاه‌های زنجیره‌ای، صنایع خدماتی، ناوگان‌های سازمانی، حمل‌ونقل بین‌شهری و جابه‌جایی گروهی مسافران کاربرد دارند. بازار این محصولات را می‌توان به دو گروه اصلی تقسیم کرد؛ ون‌های باری که برای حمل کالا و تجهیزات طراحی شده‌اند و ون‌های مسافری که با ظرفیت‌های مختلف صندلی، برای جابه‌جایی کارکنان، مسافران، گردشگران و گروه‌های خانوادگی مورد استفاده قرار می‌گیرند. برخی مدل‌ها نیز با تغییر چیدمان داخلی و تجهیزات، قابلیت استفاده در هر دو بخش را دارند.

تفاوت کاربرد این خودروها موجب شده است که رقابت در این بازار تنها به قیمت خرید محدود نباشد. ظرفیت بار، استحکام شاسی، مصرف سوخت، هزینه تعمیرات، دسترسی به قطعات، دوام سامانه انتقال قدرت و میزان خواب خودرو در تعمیرگاه، از عوامل تعیین‌کننده در انتخاب ون برای ناوگان‌های تجاری هستند. برای شرکت‌های حمل‌ونقل، حتی اختلاف اندک در مصرف سوخت یا هزینه نگهداری هر دستگاه می‌تواند در مقیاس چندصد یا چند هزار خودرو، به تفاوت قابل توجهی در هزینه‌های عملیاتی منجر شود.

چین؛ بزرگ‌ترین تولیدکننده ون در جهان
آمار تولید جهانی نشان می‌دهد که چین جایگاه مهمی در صنعت ون به‌دست آورده است. بر اساس گزارش سالانه انجمن خودروسازان اروپا، تولید جهانی ون در سال ۲۰۲۵ با رشد حدود ۲ درصدی همراه شد و تولید چین با افزایش ۹ درصدی به حدود ۳ میلیون و ۴۳۸ هزار دستگاه رسید. این میزان معادل حدود ۲۳.۹ درصد از کل تولید جهانی ون بود.

به این ترتیب، چین نه تنها یکی از بزرگ‌ترین بازارهای مصرف این خودروهاست، بلکه در بخش تولید نیز جایگاه نخست را در میان کشورهای جهان به‌دست آورده است. بر خور داری از زنجیره گسترده تأمین قطعات، ظرفیت بالای تولید، بازار داخلی بزرگ و توسعه فناوری‌های برقی، از عوامل مؤثر در تقویت جایگاه این کشور به‌شمار می‌روند البته سهم ۲۳.۹ درصدی چین به معنای در اختیار داشتن همین میزان از فروش جهانی یا صادرات ون نیست؛ این رقم سهم چین از تولید جهانی را نشان می‌دهد. فروش داخلی، صادرات و میزان تولید هر کشور شاخص‌های جداگانه‌ای هستند و برای ارزیابی قدرت رقابتی خودروسازان باید هر سه مورد بررسی شوند.

چین همچنین در حال توسعه ون‌های برقی برای توزیع شهری کالا و خدمات است. رشد تجارت اینترنتی، گسترش شبکه‌های تحویل کالا و نیاز شرکت‌ها به کاهش هزینه

آمریکایی نیست و آسیا به مرکز اصلی تولید این محصولات تبدیل شده است.

چشم‌انداز بازار و فرصت‌های پیش روی صنعت خودرو ایران

بازار جهانی ون در سال‌های آینده تحت‌تاثیر سه عامل اصلی قرار خواهد گرفت؛ رشد حمل‌ونقل کالا، افزایش نیاز به جابه‌جایی گروهی مسافران و تغییر فناوری قوای محرکه. توسعه تجارت اینترنتی، نیاز به توزیع سریع کالا و گسترش خدمات در شهرهای بزرگ، تقاضا برای ون‌های باری را تقویت می‌کند؛ در حالی که حمل‌ونقل کارکنان، گردشگری و خدمات سازمانی نیز بازار ون‌های مسافری را شکل می‌دهند.

برای صنعت خودرو ایران، این بازار می‌تواند فرصتی برای توسعه تولید خودروهای تجاری سبک و کاهش وابستگی به واردات باشد. با این حال، ورود موفق به این بخش نیازمند شناخت دقیق نیاز ناوگان‌های داخلی است. ون باری مورد استفاده در توزیع شهری باید از فضای بار مناسب، مصرف سوخت اقتصادی، دوام بالا و دسترسی آسان به قطعات برخوردار باشد؛ در حالی که ون مسافری علاوه بر هزینه نگهداری، به استانداردهای ایمنی، راحتی سرنشینان و عملکرد مناسب در مسیرهای شهری و بین‌شهری نیاز دارد. توسعه این محصولات نیاز صرفاً به مونتاژ محدود شود. طراحی متناسب با شرایط جاده‌ای و اقلیمی کشور، داخلی‌سازی قطعات باکیفیت، توسعه شبکه خدمات پس از فروش و ایجاد امکان تأمین مالی برای شرکت‌های حمل‌ونقل، از الزامات شکل‌گیری یک بازار پایدار است. در بخش برقی نیز باید پیش از توسعه گسترده تولید، الگوی پیمایش ناوگان، هزینه باتری، زیرساخت شارژ و صرفه اقتصادی بهره‌برداری مشخص شود.

در نهایت، آمار جهانی نشان می‌دهد که چین با تولید بیش از ۳.۴ میلیون دستگاه ون و سهم نزدیک به یک چهارم از تولید جهان، جایگاه نخست را در میان کشورهای تولیدکننده به‌دست آورده است. با این حال، تجربه بازارهای آمریکا و اروپا نیز نشان می‌دهد که قدرت صنعتی تنها با تعداد تولید سنجیده نمی‌شود؛ شبکه فروش، فناوری، کیفیت، هزینه بهره‌برداری و توان پاسخگویی به نیاز مشتریان تجاری، عوامل تعیین‌کننده در رقابت جهانی هستند. برای صنعت خودرو ایران نیز مسیر توسعه این بخش باید بر پایه همین مجموعه شاخص‌ها طراحی شود.

نوریا

چین همچنین در حال توسعه ون‌های برقی برای توزیع شهری کالا و خدمات است. رشد تجارت اینترنتی، گسترش شبکه‌های تحویل کالا و نیاز شرکت‌ها به کاهش هزینه انرژی، زمینه مناسبی برای عرضه خودروهای تجاری برقی ایجاد کرده است.

کرده است. با این حال، سهم خودروهای برقی از کل ناوگان ون هنوز به عواملی مانند قیمت اولیه، زیرساخت شارژ و نوع فعالیت شرکت وابسته است. برای ناوگانی که روزانه مسیرهای مشخص شهری را طی می‌کند و در پایان روز به محل ثابتی بازمی‌گردد، استفاده از ون برقی می‌تواند اقتصادی تر باشد. در مقابل، شرکت‌هایی که مسافت‌های طولانی می‌پیمایند یا به حمل بار در مناطق فاقد زیرساخت شارژ نیاز دارند، ممکن است همچنان خودروهای بنزینی و دیزلی را ترجیح دهند.

ژاپن و هند؛ بازیگران مهم در تولید ون

در کنار چین، ژاپن و هند نیز در تولید جهانی ون جایگاه قابل توجهی دارند. ژاپن با تولید حدود ۸۲۳ هزار دستگاه در سال ۲۰۲۵، یکی از تولیدکنندگان مهم این گروه از خودروها بود. تولید این کشور در مقایسه با سال قبل ۶.۱ درصد افزایش یافت. هند نیز با تولید حدود ۷۹۰ هزار دستگاه و رشد ۶.۴ درصدی، در میان تولیدکنندگان مهم قرار گرفت. توسعه بازار داخلی، نیاز به خودروهای تجاری برای توزیع کالا و خدمات شهری و گسترش فعالیت‌های اقتصادی، از عوامل مؤثر بر تقاضای این کشور هستند.

تایلند نیز با تولید حدود ۷۲۹ هزار دستگاه، سهم مهمی در صنعت ون آسیا دارد؛ هر چند تولید آن در سال ۲۰۲۵ حدود ۳.۷ درصد کاهش یافت. این ارقام نشان می‌دهد که صنعت ون تنها در اختیار چند خودروساز اروپایی یا

مسافر و استفاده‌های تخصصی عرضه می‌کنند. با این حال، کاهش تولید در سال ۲۰۲۵ نشان داد که حتی تولیدکنندگان باسابقه نیز از نوسانات تقاضا و فشارهای اقتصادی مصون نیستند.

بر اساس آمار انجمن خودروسازان اروپا، تولید ون در مجموع منطقه اروپا در سال ۲۰۲۵ به حدود ۲ میلیون و ۶۵۴ هزار دستگاه رسید که ۳.۶ درصد کمتر از سال پیش از آن بود. در اتحادیه اروپا نیز تولید با کاهش ۶.۵ درصدی به حدود یک میلیون و ۹۰۱ هزار دستگاه رسید. ترکیه از معدود تولیدکنندگان منطقه بود که رشد قابل توجهی را تجربه کرد. تولید ون این کشور با افزایش ۲۱.۹ درصدی به حدود ۴۹۵ هزار دستگاه رسید. این آمار اهمیت ترکیه را در زنجیره تولید خودروهای تجاری سبک اروپا نشان می‌دهد؛ به‌ویژه آن‌که نزدیکی جغرافیایی به بازارهای مصرف و ارتباط با شبکه تأمین قطعات اروپایی می‌تواند مزیت صنعتی ایجاد کند. با وجود این، آینده بازار اروپا به‌طور فزاینده‌ای با مقررات آلایندگی و توسعه خودروهای برقی گره خورده است. در این بازار، شرکت‌های حمل‌ونقل شهری با فشار بیشتری برای کاهش انتشار آلاینده‌ها روبه‌رو هستند و ون‌های برقی می‌توانند در مسیرهای پر تردد و قابل پیش‌بینی، بخشی از نیاز ناوگان را تأمین کنند.

برقی‌سازی؛ تغییر تدریجی در ساختار بازار
توسعه ون‌های برقی از مهم‌ترین روندهای بازار خودروهای تجاری سبک است. برخلاف خودروهای سواری که بخش قابل توجهی از تقاضای آن‌ها به استفاده شخصی وابسته است، خرید ون‌های تجاری اغلب بر مبنای محاسبه هزینه‌های عملیاتی صورت می‌گیرد. از همین رو، هزینه برق، قیمت باتری، پیمایش روزانه، امکان شارژ در محل ناوگان و مدت‌زمان توقف برای شارژ، در تصمیم‌شرکت‌ها نقش تعیین‌کننده دارند.

بر اساس گزارش چشم‌انداز جهانی خودروهای برقی آژانس بین‌المللی انرژی، فروش جهانی خودروهای تجاری سبک برقی در سال ۲۰۲۵ از ۴۳۰ هزار دستگاه فراتر رفت و حدود ۴۵ درصد افزایش یافت. اروپا و چین در مجموع نزدیک به ۸۰ درصد این بازار را در اختیار داشتند. فروش این خودروها در اروپا به حدود ۲۰۰ هزار دستگاه رسید و در چین نیز حدود ۱۴۰ هزار دستگاه ون و خودرو تجاری سبک برقی فروخته شد.

این روند نشان می‌دهد که برقی‌سازی ون‌ها از مرحله عرضه محدود محصولات به سمت گسترش کاربرد تجاری حرکت

انرژی، زمینه مناسبی برای عرضه خودروهای تجاری برقی ایجاد کرده است. مزیت تولید انبوه باتری و خودروهای برقی نیز به خودروسازان چینی کمک می‌کند محصولات متنوعی را در گروه‌های قیمتی مختلف عرضه کنند. با این حال، رقابت در بازارهای صادراتی تنها با قیمت پایین تعیین نمی‌شود. رعایت استانداردهای ایمنی و آلایندگی، کیفیت ساخت، شبکه خدمات پس از فروش، تأمین قطعات و انطباق با مقررات هر کشور، از موانع و الزامات ورود به بازارهای پیشرفته به‌شمار می‌روند.

آمریکای شمالی؛ بزرگ‌ترین بازار منطقه‌ای
در بخش تقاضا، وضعیت بازار با آمار تولید تفاوت دارد. بر اساس گزارش نیمه نخست سال ۲۰۲۵ انجمن خودروسازان اروپا و داده‌های موسسه اس‌اند‌پی گلوبال موبیلیتی، آمریکای شمالی با بیش از ۲.۱ میلیون دستگاه فروش ون، بزرگ‌ترین بازار منطقه‌ای این محصولات بود و حدود ۳۰.۵ درصد از فروش جهانی را به‌خود اختصاص داد. فروش این منطقه در مقایسه با دوره مشابه سال قبل ۱۰ درصد افزایش یافت.

چین بزرگ‌تر در این گزارش، شامل سرزمین اصلی چین، هنگ‌کنگ و تایوان، با فروش حدود ۱.۶ میلیون دستگاه و سهم ۲۳.۵ درصدی در جایگاه بعدی قرار گرفت. اروپا نیز با حدود ۱.۱ میلیون دستگاه، سهمی نزدیک به ۱۶.۱ درصد داشت و فروش آن در این دوره ۱۲ درصد کاهش یافت. این آمار نشان می‌دهد که آمریکای شمالی از نظر تقاضای منطقه‌ای جایگاهی متفاوت از چین دارد؛ اما وقتی معیار، تولید در سطح کشور باشد، چین در صدر قرار می‌گیرد. بنابراین، پاسخ به پرسش درباره بزرگ‌ترین سهم بازار جهانی، به تعریف بازار و شاخص مورد بررسی بستگی دارد. در آمریکا، ون‌های بزرگ باری به دلیل استفاده گسترده در توزیع کالا، خدمات فنی، تعمیرات و ناوگان شرکت‌ها اهمیت بالایی دارند. شرکت‌های فعال در این بازار به ظرفیت حمل، قابلیت اطمینان، فضای بار و هزینه مالکیت توجه ویژه‌ای نشان می‌دهند. گسترش تجارت اینترنتی نیز نیاز به خودروهای تحویل کالا در آخرین مرحله توزیع را افزایش داده است.

اروپا؛ رقابت میان ون‌های متعارف و برقی
اروپا یکی از مراکز مهم طراحی و تولید ون در جهان است. خودروسازان این منطقه در بخش خودروهای تجاری سبک، محصولات متنوعی برای حمل کالا، جابه‌جایی



نشان می‌دهد این سهم در این بازه زمانی ۶۵ درصد بازدهی ثبت کرده است. این میزان بازدهی در شرایطی به دست آمده که شاخص کل بورس در همین بازه ۳۹ درصد و شاخص صنعت خودرو ۱۳ درصد رشد داشته‌اند. مقایسه این ارقام نشان می‌دهد بازدهی سهام پارس خودرو از ابتدای شهریورماه، بیش از رشد شاخص کل بورس و شاخص صنعت خودرو بوده و این سهم در هفته‌های اخیر عملکردی بالاتر از میانگین بازار و صنعت خودرو به ثبت رسانده است.

«به گزارش «سایبانوز» بررسی معاملات هفته گذشته گروه خودرویی در بورس نشان می‌دهد در بازه زمانی ۱۸ تا ۲۲ مهرماه ۱۴۰۵، سهام پارس خودرو ۱۵ درصد رشد کرد. در این مدت، تأیید افزایش سرمایه به ۱۰۷۲ درصدی پارس خودرو توسط حسابرس و بازرس قانونی و افشای آن در سامانه کدال، مهم‌ترین رویداد پیرامون این شرکت بود که مورد توجه فعالان بازار سرمایه قرار گرفت. بررسی عملکرد سهام پارس خودرو از نخستین روز معاملاتی شهریور تا ۲۲ مهرماه ۱۴۰۵ نیز

**رشد ۱۵ درصدی
سهام «پارس خودرو»
در یک هفته**



تحلیل

analysis

احسان
ناصری بابلی

کارشناس بازار

e.nasari@autoworld.ir

شرایط فروش تویوتا کرولا کراس و کرولا الیت هیبرید «نیلان خودرو»

انتخاب مناسبی باشد. تویوتا کرولا کراس هیبرید در نسخه ۲ لیتری از ترکیب موتور بنزینی و موتور الکتریکی استفاده می‌کند. این مجموعه با هدف ایجاد تعادل میان عملکرد حرکتی و مصرف سوخت طراحی شده و به‌ویژه در رانندگی شهری، می‌تواند از مزایای سامانه هیبریدی بهره‌برد. تویوتا کرولا الیت هیبرید ۱.۸ دیگر محصول حاضر در طرح فروش نیلان خودرو است. این سدان به پیشران بنزینی ۴ سیلندر با حجم ۱۷۹۸ سی‌سی و یک موتور الکتریکی مجهز شده است. قدرت موتور بنزینی به تنهایی ۹۸ اسب‌بخار و قدرت ترکیبی مجموعه هیبریدی ۱۳۷ اسب‌بخار اعلام شده است.

ظرفیت ادامه دارد. متقاضیان برای ثبت‌نام و اطلاع از جزئیات پرداخت می‌توانند به سامانه رسمی فروش نیلان خودرو به نشانی app.nilankhodro.com مراجعه کرده یا از طریق نمایندگی‌های مجاز این شرکت اقدام کنند. اختلاف قیمت این دو خودرو در طرح فروش همراه به یک میلیارد تومان می‌رسد. کرولا کراس با بدنه کراس‌اوور و پیشران هیبریدی ۲ لیتری، بیشتر مورد توجه خریدارانی قرار می‌گیرد که به ارتفاع بیشتر بدنه و فضای کاربردی یک خودرو خانوادگی علاقه دارند. در مقابل، کرولا الیت با طراحی سدان و قیمت پایین‌تر، می‌تواند برای استفاده روزمره و رفت‌وآمدهای شهری

شرکت «نیلان خودرو شمس» در طرح فروش مهرماه ۱۴۰۵، دو مدل خودرو هیبریدی تویوتا را با قیمت قطعی و موعد تحویل ۶۰ روز کاری عرضه می‌کند. در این طرح، تویوتا کرولا کراس هیبرید ۲۰۰ مدل ۲۰۲۶ با قیمت ۸ میلیارد و ۷۵۰ میلیون تومان و تویوتا کرولا الیت هیبرید ۱.۸ مدل ۲۰۲۶ با قیمت ۷ میلیارد و ۷۵۰ میلیون تومان در دسترس متقاضیان قرار گرفته‌اند. هر دو خودرو با رنگ سفید عرضه می‌شوند و گارانتی اعلام‌شده برای آن‌ها ۳۶ ماه یا ۱۰۰ هزار کیلومتر است. همچنین نرخ سود تاخیر در تحویل، ماهانه ۳ درصد تعیین شده و ثبت‌نام تا زمان تکمیل

جدول قیمت‌های کارخانه و بازار خودروهای داخلی، چینی و خارجی

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
ام‌وی‌ام PRO X۲۲ دنده‌ای (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۲۵۲	۲ میلیارد و ۹۵۰	۰	
ام‌وی‌ام X۳۳ کراس اتوماتیک (۱۴۰۵)	۳ میلیارد و ۲۱	۳ میلیارد و ۷۰۰	۰	
ام‌وی‌ام PRO X۵۵ اسکلنت اسپرت (۱۴۰۵)	۳ میلیارد و ۸۸۸	۴ میلیارد و ۶۰۰	۰	
ام‌وی‌ام XV۷ الیت (۱۴۰۵)	۴ میلیارد و ۳۴۶	۵ میلیارد و ۵۰۰	۰	
چری آریزو ۵ اسپریت FL IE (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۷۰۷	۴ میلیارد و ۴۰۰	۰	
فونیکس FX پرمیوم FWD (۱۴۰۵)	۵ میلیارد و ۱۷۰	۶ میلیارد و ۵۰۰	۰	
فونیکس آریزو GT ۶ (۱۴۰۵)	۴ میلیارد و ۳۰۲	۵ میلیارد و ۶۰۰	۰	
فونیکس آریزو ۱۸ اسکلنت (۱۴۰۵)	۶ میلیارد و ۲۴۵	۷ میلیارد و ۷۰۰	۰	
فونیکس تیگو ۸ پرو مکس اسکلنت (۱۴۰۵)	۷ میلیارد و ۱۴۸	۹ میلیارد و ۵۰۰	۰	
اکستریم LX (۱۴۰۵)	۶ میلیارد و ۲۴۲	۷ میلیارد و ۱۰۰	۰	
اکستریم TXL (۱۴۰۵)	۷ میلیارد و ۶۴۲	۹ میلیارد و ۵۰۰	۰	
اکستریم VX (۱۴۰۵)	۹ میلیارد و ۴۶۸	۱۲ میلیارد و ۴۵۰	۰	
جک J۴ اتوماتیک (۱۴۰۵)	۰	۲ میلیارد و ۸۰۰	۰	
کی‌ام‌سی SR۳ (۱۴۰۵)	۳ میلیارد و ۱۴۱	۴ میلیارد و ۱۰۰	۰	
بک X۳ پرو (۱۴۰۵)	۳ میلیارد و ۱۰	۳ میلیارد و ۶۵۰	۰	
کی‌ام‌سی A۵ (۱۴۰۴)	۰	۴ میلیارد و ۷۰۰	۰	
کی‌ام‌سی J۷ (۱۴۰۵)	۴ میلیارد و ۵۷۲	۵ میلیارد و ۸۰۰	۰	
کی‌ام‌سی T۸ (۱۴۰۵)	۵ میلیارد و ۴۰۰	۵ میلیارد و ۷۰۰	۰	
کی‌ام‌سی T۹ (۱۴۰۵)	۰	۸ میلیارد	۰	

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
پراید ۱۵۱ GX بالاینر پاششی (۱۴۰۵)	۹۴۷	یک میلیارد و ۵۸۰	۲۰	▲
ساینا (۱۴۰۵)	۹۹۳	یک میلیارد و ۷۱۰	۱۰	▲
ساینا GXL دوگانه (۱۴۰۵)	۷۲	یک میلیارد و ۹۰۵	۱۰	▲
ساینا اتومات (۱۴۰۵)	توقف تولید	۰	۰	
سهند تیپ S (۱۴۰۵)	به زودی	یک میلیارد و ۸۰۰	۱۰	▲
سهند اتومات (۱۴۰۵)	به زودی	۲ میلیارد و ۴۲۰	۱۰	▲
اطلس S (۱۴۰۴)	یک میلیارد و ۲۱	یک میلیارد و ۷۷۵	۴۰	▲
اطلس GL (بدون سانروف) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۱۰۳	یک میلیارد و ۹۱۵	۲۵	▲
اطلس G (باسانروف) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۱۳۷	یک میلیارد و ۹۸۰	۳۵	▲
پارس نوآ (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۴۶۰	۲ میلیارد و ۹۱۰	۱۵	▲
کوییک GX (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۳۱	یک میلیارد و ۶۷۰	۲۰	▲
کوییک GX-R (بدون رینگ) (۱۴۰۵)	به زودی	یک میلیارد و ۶۸۵	۱۰	▲
کوییک GX-R (بارینگ) (۱۴۰۵)	به زودی	یک میلیارد و ۷۴۰	۰	
کوییک S (۱۴۰۵)	یک میلیارد	یک میلیارد و ۶۵۰	۱۵	▲
کوییک RS (سفیدمشکی) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۱۲	یک میلیارد و ۶۶۵	۲۰	▲
شاهین (بدون سانروف) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۴۱۸	۲ میلیارد و ۶۰۵	۲۵	▲
شاهین (باسانروف) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۴۵۲	۲ میلیارد و ۹۰۰	۳۵	▲
شاهین اتومات (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۵۲۲	۲ میلیارد و ۹۹۵	۲۰	▲
شاهین اتومات پلاس (بدون ملینور) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۸۰۵	۳ میلیارد و ۵۹۰	۷۰	▲
شاهین اتومات پلاس (بامالینور) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۸۳۴	۳ میلیارد و ۶۳۰	۷۵	▲
پادرا پلاس (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۲۰۰	۲ میلیارد و ۳۸۰	۱۲۰	▲
پادرا پلاس دوگانه (دریچه برقی) (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۳۰۰	۲ میلیارد و ۳۵۰	۸۰	▲
نیسان اکستند EX (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۸۰۰	۲ میلیارد و ۴۰۰	۱۲۰	▲
نیسان دوگانه EX (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۹۰۰	۲ میلیارد و ۵۱۰	۱۰	▲
سورن پلاس XUVP (دریچه برقی) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۵۳۰	۲ میلیارد و ۴۰۰	۱۱۵	▲
سورن پلاس TU۵P (فرمان هیدرولیک) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۸۷۰	۲ میلیارد و ۹۱۰	۱۴۰	▲
سورن دوگانه (مخزن کوچک) (دریچه سیمی) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۸۰۰	۲ میلیارد و ۹۷۰	۷۰	▲
سورن دوگانه (مخزن بزرگ) (دریچه برقی) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۸۱۶	۲ میلیارد و ۸۵۰	۷۵	▲
سورن دوگانه (مخزن بزرگ) (دریچه سیمی) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۸۱۶	۳ میلیارد و ۲۲۰	۱۲۵	▲
پژو ۲۰۷ موتور TU۳ (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۵۰۲	۲ میلیارد و ۴۳۰	۱۴۰	▲
پژو ۲۰۷ دنده‌ای (هیدرولیک) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۷۴۹	۲ میلیارد و ۶۸۰	۱۱۰	▲
پژو ۲۰۷ دنده‌ای (فرمان برقی) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۸۰۴	۲ میلیارد و ۷۷۰	۷۰	▲
پژو ۲۰۷ پاناراما (بدون رینگ) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۸۷۸	۲ میلیارد و ۹۶۰	۷۵	▲
پژو ۲۰۷ پاناراما (بارینگ) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۹۲۳	۳ میلیارد و ۱۵۵	۸۵	▲
پژو ۲۰۷ اتومات (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۱۳۴	۳ میلیارد و ۸۳۰	۱۵	▲
پژو ۲۰۷ پانوراما اتومات (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۱۸۳	۳ میلیارد و ۹۶۰	۲۵	▲
دنا پلاس توربو ۶ دنده (بدون رینگ) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۹۹۰	۲ میلیارد و ۹۱۰	۹۰	▲
دنا پلاس توربو ۶ دنده (بارینگ) (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۴۰	۲ میلیارد و ۹۶۰	۹۰	▲
دنا اتومات آشنال (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۵۳۰	۳ میلیارد و ۸۶۵	۸۰	▲
تارا ۶ دنده V۱ (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۸۸۸	۲ میلیارد و ۹۷۰	۱۰۵	▲
تارا اتومات V۴ (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۴۷۰	۳ میلیارد و ۸۳۰	۱۰۰	▲
تارا اتومات V۴ توربو (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۷۴۰	۴ میلیارد و ۵۰	۱۴۰	▲
راناپلاس (تومز عقب کاسه‌ای) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۵۳۵	۲ میلیارد و ۳۲۰	۱۰۰	▲
راناپلاس (تومز عقب دیسکی) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۵۸۰	۲ میلیارد و ۳۷۵	۱۱۰	▲
ری‌آر ۱.۷ لیتر (سر دنده جدید) (۱۴۰۵)	۳ میلیارد و ۳۳۰	۴ میلیارد و ۹۴۰	۱۶۵	▲
وانتا آریسان (بامالینور) (۱۴۰۵)	یک میلیارد و ۶۲۸	۲ میلیارد و ۸۵۰	۲۰	▲

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
آئودی A۳ توربو ۱/۵ لیتر (۲۰۲۵)	۹ میلیارد و ۲۰۰	۱۰ میلیارد و ۲۰۰	۰	
آئودی e-tron Q۴ (۲۰۲۵)	۱۲ میلیارد و ۳۸۰	۱۴ میلیارد و ۲۰۰	۰	
اوتار ۱۲۰۷۲ EV اولترا (۲۰۲۵)	۰	۲۶ میلیارد و ۶۰۰	۰	
ایرس EREVH۵ نیمه برقی (۲۰۲۵)	۷ میلیارد و ۴۴۹	۱۲ میلیارد و ۴۰۰	۰	
بامو eDrive۱X برقی (کیت M) (۲۰۲۶)	۰	۱۴ میلیارد	۰	
بامو i۱s Drive X۲ (۲۰۲۶)	۰	۲۳ میلیارد	۰	
بامو i۲s Drive X۲ (۲۰۲۶)	۰	۱۸ میلیارد و ۳۰۰	۰	
بامو iX۳ Leading (۲۰۲۵)	۱۲ میلیارد	۲۱ میلیارد	۰	
بنز GLB۲۰۰ L (۲۰۲۵)	۰	۱۸ میلیارد و ۵۰۰	۰	
بنز C۲۰۰ L (۲۰۲۵)	۰	۱۸ میلیارد و ۵۰۰	۰	
بنز EQE Sedan ۵۰۰ تمام برقی (۲۰۲۵)	۰	۲۶ میلیارد	۰	
بنز EQE SUV ۵۰۰ تمام برقی (۲۰۲۵)	۰	۲۸ میلیارد	۰	
بنز EQ۲۰۰ (۲۰۲۶)	۰	۴۶ میلیارد	۰	
بی‌وای‌دی سلگ پلاس Dmi (۲۰۲۵)	۴ میلیارد و ۹۵۰	۱۱ میلیارد و ۶۰۰	۰	
بی‌وای‌دی چین ال Dmi (۲۰۲۵)	۳ میلیارد و ۴۷۵	۹ میلیارد	۰	
تاتک ۳۰۰-۲۰۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۵)	۰	۱۳ میلیارد و ۵۰۰	۰	
تاتک ۷۰۰-۳۰۰۰ سی‌سی توربو (۲۰۲۶)	۲۶ میلیارد و ۵۰۰	۲۸ میلیارد	۰	
تویوتا لندکروز ۳.۵ لیتر توربو VXR (۲۰۲۶)	۵۷ میلیارد	۶۶ میلیارد	۰	
تویوتا پرادو ۲.۴ لیتر توربو (۲۰۲۶)	۰	۴۵ میلیارد	۰	
تویوتا Probx۲۵۰ (۲۰۲۵)	۰	۹ میلیارد	۰	
تویوتا آلون هیبرید (۲۰۲۵)	۰	۱۷ میلیارد و ۴۰۰	۰	
تویوتا رافور ۲.۰ لیتر تک‌دیفرنسیل (۲۰۲۵)	۸ میلیارد و ۹۹۰	۱۰ میلیارد و ۷۰۰	۰	
تویوتا رافور هیبرید ۲.۵ لیتر دو دیفرانسیل (۲۰۲۵)	۱۲ میلیارد و ۶۰۰	۱۵ میلیارد و ۹۰۰	۰	
تویوتا کم‌ری هیبرید پرمیوم ادیشن (۲۰۲۵)	۱۲ میلیارد و ۵۰۰	۱۴ میلیارد	۰	
هوندا HR-VeHEV (۲۰۲۶)	۹ میلیارد و ۳۳۳	۹ میلیارد و ۳۰۰	۰	
هوندا سوبیک ۱.۵ لیتر توربو (۲۰۲۵)	۹ میلیارد و ۳۲۴	۹ میلیارد	۰	
ولوو XC۷۰ (۲۰۲۶)	۱۵ میلیارد و ۹۰۰	۲۱ میلیارد	۰	

کشف محموله ۶ میلیاردی روغن موتور قاجاق در پلدختر



« مرکز اطلاع رسانی پلیس لرستان از کشف محموله ۶ میلیاردی روغن موتور قاجاق در شهرستان پلدختر خبر داد. به گزارش خبرگزاری «مهر» مأموران انتظامی شهرستان پلدختر در راستای اجرای طرح‌های عملیاتی مبارزه با اخلاک‌گران نظام اقتصادی، حین کنترل خودروهای عبوری به یک دستگاه خودرو کامیون ایسوزو مشکوک و آن را

متوقف کردند. در بازرسی از این خودرو، ۵ هزار لیتر روغن موتور فاقد مجوز قانونی کشف شد که برابر اعلام کارشناسان مربوطه ارزش این محموله ۶ میلیارد ریال برآورد شده است. در همین راستا یک نفر مشهم دستگیر و پس از تشکیل پرونده برای سیر مراحل قانونی تحویل مراجع ذیصلاح شد.



موج سواری هندی هابر نوسانات بهای مواد اولیه

درآمد روانساز بزرگ هند دو برابر شد!

۳. خودروهای برقی (EV Fluids)، فرمولاسیون روغن‌ها و سیالات انتقال قدرت و خنک‌کاری اختصاصی موتورهای الکتریکی.

« باز آرای ساختار مدیریتی برای توسعه بلندمدت هم‌زمان با انتشار این رکورد مالی، هیات‌مدیره ساوینتا اویل تصمیماتی کلیدی برای تثبیت حاکمیت شرکتی و ارتقای کادر مدیریتی اتخاذ کرده است. سیدهارت مهرا، از مدیران ارشد اجرایی شرکت و فرزند رئیس هیات‌مدیره که از سال ۲۰۱۴ هدایت بخش توسعه بازار بین‌المللی و روغن‌های ترانسفورماتور و روغن سفید (White Oil) را بر عهده داشته، از اول اکتبر ۲۰۲۶ برای یک دوره پنج‌ساله به سمت مدیرعامل مشترک (Joint Managing Director) ارتقا یافت. همچنین آجی رچی، مدیر باسابقه منابع انسانی با ۲۹ سال سابقه در مدیریت پرسنل و روابط صنعتی، به‌عنوان مدیر اجرایی تمام‌وقت به هیات‌مدیره پیوست. هم‌زمان، گزارش‌هایی از انتصاب پرامود واسودوان - از مدیران ارشد سابق توتال انرژیز - به‌عنوان رئیس بخش روانکارها منتشر شده که نشان‌دهنده تقویت صفوف مدیریتی این غول هندی برای رقابت مستقیم با برندهای بین‌المللی در بازارهای آسیایی و آفریقایی است. تجربه ساوینتا اویل نشان می‌دهد شرایطی که کارخانیجات تولید روانکار در سراسر جهان با تنش‌های ترانزیتی و افزایش هزینه‌های روغن پایه دست‌به‌گریبان هستند، انگایه تنوع‌بخشی سید محصول (به‌ویژه روغن‌های ترانسفورماتور و روغن‌های پایه استری)، توسعه مقاصد صادراتی و هدایت سرمایه به سمت صنایع نوظهور نظیر فناوری اطلاعات و حمل‌ونقل برقی، تنها راه مصون ماندن از تله قیمت‌گذاری دستوری و نوسانات فصلی بازار است.



تاییدیه‌های رسمی متعددی از خودروسازان و تولیدکنندگان تجهیزات اصلی (OEMs) شده است. علاوه بر این، ساوینتا اویل تمرکز تحقیق و توسعه خود را روی حوزه‌های نوین زیرساختی معطوف کرده است: ۱. مراکز داده (Data Centers): توسعه سیالات دی‌الکترونیک پیشرفته برای سیستم‌های خنک‌کاری غوطه‌وری مستقیم (-Imersion Cooling) سرورهای پردازش داده و هوش مصنوعی. ۲. سامانه‌های ذخیره‌سازی انرژی (BESS): تولید مایعات پایدار حرارتی برای مدیریت دمای باتری‌های صنعتی مقیاس بزرگ.

« چرخش استراتژیک؛ فراتر از روانکارهای متعارف گوتسم‌ان، مهرا (Gautam N. Mehra)، رئیس هیات‌مدیره و مدیرعامل ساوینتا اویل رشد دورقمی در حجم فروش بخش روانکارها و بازارهای صادراتی را از دلایل اصلی این موفقیت برشمرد و تأکید کرد تقاضای صادراتی در فصول آینده نیز قدرتمند باقی خواهد ماند. با این حال، مهم‌ترین نقطه عطف راهبردی این شرکت، تغییر سید محصولات از فرآورده‌های سنتی به سمت سیالات لیه فناوری است. عرضه خانواده جدید «سیالات بر پایه استر» (Ester-based Fluids) این شرکت موفق به اخذ

یعنی بخش فرآورده‌های نفتی و روانکارها حاصل شده است. این بخش به‌تنهایی ۱۴۸۲ میلیارد روپیه از کل درآمد و ۳.۷۳ میلیارد روپیه از سود عملیاتی پیش از هزینه‌های مالی را محقق ساخت؛ در حالی که درآمد نیروگاه‌های بادی این مجموعه تنها ۹۷ میلیون روپیه بود. به این ترتیب، سود قبل از بهره، مالیات و استهلاک (EBITDA) با جهش ۳۷۰ درصدی به ۳.۹۷ میلیارد روپیه رسید و حاشیه سود عملیاتی شرکت از ۸.۳ درصد در سال گذشته به ۲۶.۲ درصد افزایش یافت.

« سود انبارداری و مهار شوک زنجیره تأمین خاورمیانه یکی از موتورهای محرک این سودآوری استثنایی، مدیریت هوشمندانه موجودی انبار در بحبوحه جهش بهای نفت خام و فرآورده‌های پالایشی بوده است. افزایش سریع قیمت‌های جهانی نفت و محدود شدن عرضه محصولات پایه، بهای خرید مواد اولیه و قیمت فروش محصولات نهایی را بالا برد و این امکان را فراهم ساخت تا شرکت سود ناشی از ارزیابی مجدد موجودی انبار (Inventory Gain) را ثبت کند. با این وجود، سه‌ماهه گذشته خالی از چالش‌های عملیاتی نبوده است. تنش‌ها و بحران‌های منطقه‌ای در خاورمیانه در ابتدای این بازه (به‌ویژه در ماه آوریل) اختلالات شدیدی در دسترسی به خوراک پالایشی و لجستیک بنادر ایجاد کرد و بر حجم فروش اثر منفی گذاشت. با عادی‌سازی تدریجی جریان کشتی‌رانی و لجستیک در ماه‌های بعد، تولید و تحویل محصول روندی صعودی به‌خود گرفت؛ هر چند مدیران شرکت تأکید کرده‌اند که به دلیل نوسانات روزانه قیمت خوراک، ضمن حفظ خوش‌بینی، سیاست‌های احتیاطی سخت‌گیرانه‌ای را برای کنترل هزینه‌ها اتخاذ کرده‌اند.

« شرکت «ساوینتا اویل تکنولوژی» (Savita Oil Technologies)، از پیشگامان صنعت روانکار، روغن‌های ترانسفورماتور و محصولات نفتی تخصصی در بمبئی هند با انتشار صورت‌های مالی سه‌ماهه منتهی به ژوئن، تاریخی ترین دوره مالی حیات خود را به ثبت رساند. جهش نزدیک به ۵۰ درصدی درآمدهای عملیاتی و رشد بیش از ۴۰۰ درصدی سود خالص این شرکت نشان می‌دهد که چگونه شرکت‌های پیشرو در صنعت روانکار می‌توانند از دل نوسانات ژئوپلیتیک نفت خام، افزایش بهای روغن پایه‌ها و تغییر پارادایم به سمت خنک‌کننده‌های الکترونیکی، سودآوری بی‌سابقه‌ای خلق کنند.

« جهش کم‌سابقه سودآوری؛ کارنامه مالی زیر ذره‌بین براساس گزارش مالی تلفیقی و حسابرسی نشده ساوینتا اویل، مجموع درآمدهای عملیاتی این شرکت در سه‌ماهه نخست سال مالی با جهش ۴۹۶ درصدی نسبت به دوره مشابه سال گذشته به ۱۴۸ میلیارد روپیه (معادل تقریبی ۱۵۳ میلیون دلار) رسید. این در حالی است که شگفتی اصلی در ترازنامه این شرکت، در بخش سودآوری نهفته است؛ سود قبل از کسر مالیات (PBT) با رشدی خیره‌کننده معادل ۴۳۴.۷ درصد، از ۷۲۰ میلیون روپیه در سال گذشته به رقم ۳۸۷ میلیارد روپیه (نزدیک به ۴۰ میلیون دلار) جهش یافت. هم‌زمان سود خالص پس از کسر مالیات (PAT) نیز جهش ۴۱.۵ درصدی را تجربه کرد و روی عدد ۲۸۸ میلیارد روپیه (حدود ۳۰ میلیون دلار) ایستاد که سود هر سهم (EPS) را از ۸.۱۶ روپیه به ۴۲.۰۱ روپیه رساند. تقریباً تمامی این گردش مالی خارق‌العاده از بازوی اصلی شرکت،

عرضه توسط پرشیما خودرو (گروه پرشیما موبیلیتی)

BMW 225L GRAN COUPE



Persia Khodro
BMW Sales & Service
MINI Sales & Service

۰۲۱-۴۵۹۱

www.Persiakhodro.ir



یکی از فناوری‌های مهم W1۷، آیرودینامیک فعال است. بال‌های جلو و عقب قابلیت تغییر وضعیت دارند تا در پیچ‌ها نیروی رو به پایین و در مسیرهای مستقیم مقاومت هوا کاهش یابد. این فناوری با مقررات جدید فصل ۲۰۲۶ فرمول یک هماهنگ است. مهندسان مرسدس برای توسعه این سامانه‌ها از دینامیک سیالات محاسباتی (CFD)، تونل باد و تحلیل داده‌های بیست استفاده می‌کنند. هدف نهایی، افزایش راندمان آیرودینامیکی، بهبود سرعت در مسیرهای مستقیم و حفظ پایداری خودرو هنگام ترمزگیری و عبور از پیچ‌هاست.

آیرودینامیک در خودروهای فرمول یک مرسدس بنز، یکی از مهم‌ترین عوامل تعیین‌کننده سرعت، پایداری و عملکرد دینامیکی است. در خودرو مرسدس W1۷ مدل ۲۰۲۶، طراحی بدنه، بال‌های جلو و عقب و کف خودرو با هدف ایجاد تعادل میان نیروی رو به پایین (Downforce) و مقاومت هوا (Drag) انجام شده است. بخش مهمی از نیروی رو به پایین از کف خودرو و دیفیوزر عقب تولید می‌شود. مدیریت سرعت و فشار جریان هوا در زیر بدنه، نیروی عمودی ایجاد می‌کند که چسبندگی تایرها را در پیچ‌ها افزایش می‌دهد. بال جلونیز جریان هوا را تنظیم می‌کند تا عملکرد کف و سایر اجزای آیرودینامیکی بهینه شود

مهندسی آیرودینامیک «مرسدس بنز» در فرمولیک



تلگرام

Telegram

آیا آینده صنعت خودرو متعلق به مدل‌های هیبروژنی است؟

در سال‌های اخیر خودروسازان برای کاهش آلایندگی و جایگزینی سوخت‌های فسیلی، سرمایه‌گذاری در خودروهای برقی باتری‌محور و هیبروژنی را افزایش داده‌اند. خودروهای پیل سوختی هیبروژنی با تبدیل انرژی شیمیایی هیبروژن به برق، موتور الکتریکی را به حرکت درمی‌آورند و در محل استفاده، آلایندگی آگزوزی ندارند. سرعت سوخت‌گیری و امکان پیمایش طولانی‌تر نیز از مزایای بالقوه این فناوری است؛ اما هزینه بالای تولید هیبروژن کم‌آلاینده و محدودیت جایگاه‌های سوخت‌گیری، توسعه آن را دشوار کرده است. پرسش اصلی این است که آیا خودروهای هیبروژنی می‌توانند در آینده جایگزین خودروهای برقی باتری‌محور شوند؟ در ادامه، نظر کارشناسان را مرور می‌کنیم.

هیبروژن می‌تواند در آینده حمل‌ونقل سنگین، اتوبوس‌ها و ناوگان‌های تجاری نقش مهمی داشته باشد؛ به‌ویژه در کاربردهایی که توقف طولانی برای شارژ باتری محدودیت ایجاد می‌کند. با این حال، تولید هیبروژن، فشرده‌سازی، انتقال و تبدیل مجدد انرژی آن به برق، هزینه و تلفات انرژی دارد. بنابراین در بخش خودروهای سواری، رقابت با مدل‌های برقی باتری‌محور که زیرساخت شارژ آن‌ها در حال گسترش است، چالش بزرگی خواهد بود.

اسدزاده

آینده خودروهای هیبروژنی به توسعه زیرساخت و دسترسی به هیبروژن کم‌انتشار وابسته است. طبق گزارش آژانس بین‌المللی انرژی، خودروهای پیل سوختی در بخش حمل‌ونقل جادای هنوز سهم محدودی دارند و رشد آن‌ها بیشتر در خودروهای تجاری سنگین دیده می‌شود. اگر هزینه تولید هیبروژن سبز کاهش یابد و جایگاه‌های سوخت‌گیری گسترش پیدا کنند، این فناوری می‌تواند در بخش‌هایی از حمل‌ونقل جایگاه مناسبی پیدا کند؛ اما فعلاً نمی‌توان آن را جایگزینی فراگیر برای خودروهای برقی باتری‌محور دانست. این نکته را نباید فراموش کرد که توپوتا با ارائه نسل جدید خودروهای پیل سوختی سعی در ارتقای جایگاه این دسته از خودروها دارد که به‌زودی شاهد گسترش آن‌ها در جهان خواهیم بود.

بهینا



صدای مشتری

۸۸۳۰۶۷۶۱

خرابی دیفرانسیل



خودرو وانت تولید داخل دارم که حدود ۳۰ هزار کیلومتر کار کرده است. به‌تازگی در زمان جابه‌جایی بار و حرکت در سرعت‌های بالا، صدای زیادی از قسمت جلو آن به گوش می‌رسد. همچنین خودرویم مانند گذشته از قدرت لازم برای پیچیدن سربالایی‌ها برخوردار نیست. با مراجعه به نمایندگی کارشناس فنی گفت مجموعه پینیون و کرانویل خودرویم باید تعمیر شود و هزینه آن نیز نسبتاً بالاست.

۰۹۱۸*۵۸۷۱*

نظرسنجی

Poll

پاسخ نظرسنجی شماره ۲۵۹۰

گزینه ۱ ۶۰ درصد

گزینه ۲ ۳۰ درصد

در نظرسنجی شماره گذشته از مخاطبان گرامی پرسیدیم آیا با اعمال تغییرات در زمان‌بندی چراغ‌های راهنمایی و رانندگی می‌توان شاهد کاهش ترافیک در کلانشهرها بود؟ در پاسخ به این پرسش ۶۰ درصد به گزینه یک یعنی بله و ۴۰ درصد به گزینه دوم یعنی خیر رأی داده بودند.

۳۰۰۰۶۷۴۰۰۰



نظرسنجی شماره ۲۵۹۱
به نظر شما کدام یک از مدل‌های زیر برای استفاده خانوادگی گزینه مناسب‌تری هستند؟

۱- سدان‌ها

۲- کراس‌اوور‌ها

۳- پیک‌آپ‌ها

آیا «پژو» می‌تواند رقیب قدری برای آلمانی‌ها باشد؟

«۳۰۸»؛ استیشن راحت فرانسوی



پژو ۳۰۸ استیشن مدل ۲۰۲۶ که با نام SW۳۰۸ شناخته می‌شود، نماینده رویکرد جدید خودروساز فرانسوی در بازار خودروهای خانوادگی کلاس کامپکت است. این خودرو با طراحی به‌روز، کابین دیجیتال، فضای بار کاربردی و مجموعه‌ای متنوع از قوای محرکه بنزینی هیبریدی، پلاگین-هیبریدی، دیزلی و تمام‌الکتریکی، مشتریانی را هدف قرار می‌دهد که به ترکیب راحتی، مصرف سوخت مناسب و قابلیت استفاده روزمره اهمیت می‌دهند. نسخه به‌روز شده این خانواده از اواخر سال ۲۰۲۵ برای سفارش‌گذاری در بازارهای اروپایی عرضه شد و در سال ۲۰۲۶ حضور خود را در این بازارها ادامه می‌دهد.

طراحی خارجی

در نمای خارجی پژو ۳۰۸ SW، تناسب میان خطوط کشیده بدنه و جزئیات تهاجمی جلوینجره، هویت بصری متمایزی ایجاد کرده است. در نسخه جدید، جلوینجره و بخش جلویی با نشان پژو و عناصر نورپردازی هماهنگ شده‌اند تا خودرو ظاهری مدرن‌تر داشته باشد. چراغ‌های جلو و امضای نوری پنجه‌مانند، از شاخص‌ترین ویژگی‌های طراحی محصولات جدید پژو به‌شمار می‌روند. نمای جانبی با سقف کشیده و خط شانه متمد، علاوه‌بر ایجاد ظاهری پویا، به کاربردی‌تر شدن فضای عقب کمک می‌کند. در بخش انتهایی نیز طراحی در صندوق بار و فرم چراغ‌ها، شخصیت اسپرت خودرو را با ماهیت خانوادگی آن ترکیب کرده است. پژو ۳۰۸ SW حدود ۴۶۳۵ میلی‌متر طول، ۱۸۵۰ میلی‌متر عرض بدون احتساب آینه‌ها و ۱۴۷۵ میلی‌متر ارتفاع دارد. این ابعاد، آن را در گروه استیشن‌های کامپکت قرار می‌دهد؛ خودروهایی که در مقایسه با هاج‌پک‌ها، فضای بار بیشتری ارائه می‌کنند، بدون آن‌که به ابعاد بزرگ خودروهای خانوادگی کلاس بالاتر برسند

طراحی داخلی

در فضای داخلی، معماری اختصاصی پژو موسوم به i-Cockpit همچنان نقش اصلی را ایفا می‌کند. فرمان کوچک، صفحه‌آمبر دیجیتال در موقعیتی بالاتر از فرمان و نمایشگر مرکزی لمسی، چیدمانی متفاوت از بسیاری از خودروهای هم‌کلاس ایجاد می‌کنند. این ساختار با هدف بهبود دسترسی راننده به اطلاعات و کنترل‌های خودرو طراحی شده است؛ هرچند مناسب بودن اندازه و موقعیت فرمان و صفحه‌آمبر به‌رگونومی بدن راننده بستگی دارد. در نسخه‌های مجهزتر، نمایشگر مرکزی ۱۱۰ اینچی، کلیدهای میان‌بر قابل‌برنامه‌ریزی i-Toggles و نورپردازی داخلی چندرنگ در دسترس هستند. استفاده از مواد باکیفیت‌تر در برخی تریم‌ها، همراه با صندلی‌های ارگونومیک، فضای کابین را به محیطی مدرن‌تر تبدیل می‌کند. بسته به سطح تجهیزات، امکاناتی مانند گرم‌کن، تهویه و ماساژ صندلی‌ها نیز ارائه می‌شوند. یکی از مزیت‌های اصلی نسخه استیشن، فضای بار آن است. ظرفیت صندوق در برخی نسخه‌های بنزینی و دیزلی به ۶۰۸ لیتر می‌رسد و با خواباندن صندلی‌های عقب می‌توان آن را تا ۱۶۳۴ لیتر افزایش

«در پاسخ به بخش نخست سوال شما باید گفت مشکل مذکور ناشی از افت ولتاژ و توان باتری است و با تعویض این قطعه مشکل برطرف خواهد شد. درعین حال امکان دارد مشکل ناشی از خرابی استارت نیز باشد. بنابراین باید وضعیت این قطعه نیز بررسی شود و در صورتی که جاربیک یا آرمیچر استارت معیوب شده باشد، برای رفع مشکل باید این قطعه تعویض شود. درعین حال وجود روغن روی بدنه موتور از نشستی این سیال خبر می‌دهد. به بیان ساده‌تر باید گفت این مشکل دو علت عمده دارد. ۱- خرابی واشرها یا اورینگ‌های قسمت بالای موتور که به منظور آب‌بندی و جلوگیری از خروج روغن موتور تعبیه شده‌اند، سبب عدم آب‌بندی صحیح می‌شود. در چنین حالتی، روغن موتور که به منظور روانکاری قطعات درون موتور است، به بلوک موتور نشت می‌کند و آثار آن در میان پره‌های بدنه دیده می‌شود. در این حالت باید واشر و اورینگ‌های موتور تعویض شوند. ۲- درعین حال اگر سطح روغن موتور نیز افزایش یابد، چنین اشکالی را به‌وجود می‌آورد. بنابراین باید سطح روغن موتور را نیز بررسی کنید تا در صورت نیاز، روغن اضافه درون موتور تخلیه شود. اما لرزش در زمان حرکت و در سرعت‌های بالا، می‌تواند دو دلیل عمده داشته باشد؛ نخست این که اگر دنده‌تایم موتور دقیق نباشد، زمان باز و بسته بودن سوپاپ‌ها، دقیق نیست و این امر سبب می‌شود موتور دچار لرزش شود. بنابراین در چنین حالتی باید دنده‌تایم دقیق تنظیم شود و در صورت نیاز چرخ‌دنده زنجیر تایم تعویض و تایم‌گیری بار دیگر انجام شود تا اشکال به‌طور کامل برطرف شود. همچنین در بسیاری از مواقع چنین مشکلی صرفاً با تعویض دنده‌تایم و یا حتی تایم‌گیری صحیح رفع نمی‌شود و در این صورت باید سیال مهم و مورد استفاده در موتور را بررسی کرد. زیرا استفاده از روغن موتور نامناسب منجر به ایجاد لرزش نیز می‌شود. به‌عبارت دیگر، سیال مهم در هر موتور احتراق داخلی، روغن موتور است، روغن موتور نیز دارای یک ویسکوزیته یا گرانیروی است که با توجه به آن در یک بازه دمای مشخص می‌تواند فرآیند روانکاری و کاهش اصطکاک میان قطعات را فراهم کند. بر این اساس احتمال دارد روغن موتوری که شما در موتورسیکلت خود استفاده کردید، دارای گرانیروی یا ویسکوزیته پایین‌تر و یا برعکس بالاتری باشد و منجر به ایجاد لرزش در دورموتورهای بالا شود. در چنین حالتی باید روغن موتور تعویض شود و در نظر داشته باشید با توجه به این که موتورسیکلت شما تک‌سیلندر است، باید از روغن موتور چهارفصل و مورد تایید کمپانی سازنده استفاده شود. درنهایت همان‌طور که در شمارهای گذشته نیز به این مطلب اشاره کردیم، بهتر است برای عیب‌یابی وسیله‌نقلیه به نمایندگی مربوطه مراجعه شود؛ چرا که عیب‌یابی نادرست و غیر حرفه‌ای، نه‌تنها مشکل وسیله‌نقلیه را برطرف نمی‌کند، بلکه گاه به‌خودی‌خود هزینه سنگینی را به مالک آن تحمیل می‌کند

مشخصات فنی

داد. البته ظرفیت بار در مدل‌های تمام‌الکتریکی و پلاگین-هیبریدی، به‌دلیل تفاوت‌های فنی، کمتر است. پژو ۳۰۸ SW مدل ۲۰۲۶، بسته به تریم انتخابی، به مجموعه‌ای از تجهیزات رفاهی و سامانه‌های کمک‌راننده مجهز می‌شود. از جمله امکانات قابل‌ارائه می‌توان به ورود و استارت بدون کلید، شارژر بی‌سیم تلفن همراه، سامانه مسیریابی متصل، حسگرهای پارک جلو، دوربین ۳۶۰ درجه و کروزر کنترل تطبیقی اشاره کرد.

مشخصات فنی

یکی از نقاط قوت پژو ۳۰۸ SW قوای محرکه آن است. نسخه Hybrid ۱۴۵ از موتور بنزینی توربوشاژر ۱.۲ لیتری و سامانه هیبریدی متوسط بهره می‌برد که درمجموع ۱۴۵ اسب‌بخار قدرت تولید می‌کنند. این پیش‌رانه با گیربکس دوکلاچه ۶سرعت۵-DCS۶ همراه است و برای استفاده روزمره و کاهش مصرف سوخت طراحی شده است. نسخه Plug-in Hybrid ۱۹۵ با قدرت ترکیبی ۱۹۵ اسب‌بخار و گیربکس دوکلاچه هفت‌سرعت عرضه می‌شود. این مدل می‌تواند در شرایط مناسب، مسافت قابل‌توجهی را با نیروی برق طی کند و برای افرادی مناسب است که امکان شارژ منظم خودرو را دارند. در نسخه SW۳۰۸-E، موتور الکتریکی ۱۵۶ اسب‌بخاری با گشتاور ۲۷۰ نیوتون‌متر و باتری با ظرفیت ناخالص ۵۸.۴ کیلووات-ساعت به کار رفته است. ظرفیت قابل استفاده باتری ۵۵.۴ کیلووات-ساعت اعلام شده و برد حرکتی آن براساس چرخه WLTP به حداکثر حدود ۴۴۳ کیلومتر می‌رسد. همچنین نسخه دیزلی BlueHDi با قدرت ۱۳۰ اسب‌بخار و گیربکس اتوماتیک ۸سرعت در برخی بازارهای اروپایی عرضه می‌شود.

قیمت

در بازار بریتانیا، قیمت رسمی پژو ۳۰۸ SW هیبریدی ۱۴۵ اسب‌بخاری در تریم Allure از ۳۱ هزار و ۱۹۵ پوند آغاز می‌شود. قیمت نسخه پلاگین-هیبریدی ۱۹۵ اسب‌بخاری در همین سطح تجهیزات حدود ۳۶ هزار و ۲۹۵ پوند است. نسخه تمام‌الکتریکی SW۳۰۸-E نیز با احتساب کمک‌هزینه دولتی اعلام‌شده در بریتانیا، از ۳۰ هزار و ۶۹۵ پوند قیمت‌گذاری شده است.



کشف میلیار دی لاستیک های خارجی قاچاق در یزد



«فرمانده انتظامی استان گفت: «ماموران پلیس در بازرسی از یک انبار در شهر یزد، ۴۵ میلیارد ریال لاستیک خارجی قاچاق کشف کردند.» سردار احمد نگهبان گفت: «ماموران پلیس نظارت بر اماکن عمومی استان یزد با اقدامات اطلاعاتی از نگهداری لاستیک های خارجی قاچاق در انبار یک مغازه مطلع شدند.» وی افزود: «ماموران پلیس با تحقیقات میدانی، مکان دقیق این انبار را در شهر یزد شناسایی و پس از اخذ مجوز قضائی از محل باز دید و ۳۱۸ حلقه

انواع لاستیک های خارجی خودرو های سبک و سنگین را کشف کردند.» فرمانده انتظامی استان یزد ادامه داد: «در این خصوص پرونده تشکیل و یک متهم به تعزیرات حکومتی استان یزد معرفی شد. همچنین انبار مهر و موم و تحویل عوامل اداره کل صنعت، معدن و تجارت شد.» به گفته سردار نگهبان، کارشناسان ارزش این لاستیک های خارجی را ۴۵ میلیارد ریال بر آورد کرده اند.

ظرفیت تولید غول تایر سازی ایتالیا در ایالت جورجیا تا ۱۴ برابر افزایش یافت؛

باز آرای زنجیره تامین برای تصاحب بزرگ ترین بازار تایر های پرمیوم جهان

پیرلی که کل فرآیند تولید تایر را از قرار گیری سسمه ها و کلاف ها تا پخت و قالب گیری لاستیک را بدون دخالت مستقیم دست و با دقتی میکرومتری توسط بازو های خود کار انجام می دهد. با این حال، گل سرسید محصولات این خطوط جدید، تایر های نسل آینده ملقب به Cyber Tyre هستند. پیرلی به جای ورود به بازار اشباع شده تایر های ارزان قیمت، تمرکز کارخانه جورجیا را تماماً روی بخش لاستیک های گران قیمت با فناوری بالا (High-Value) قرار داده است. در فناوری تایر های هوشمند Cyber Tyre، سنسور های مینیاتوری دقیق درون ساختار آج تایر جاسازی می شوند. این حسگر ها پارامتر های حیاتی مانند فشار لحظه ای، توزیع حرارت، عمق سایش آج، میزان بار وارده بر چرخ و حتی میزان لغزندگی و زبری سطح جاده را به صورت زنده اندازه گیری کرده و از طریق بستر نرم افزاری، مستقیماً به ECU و سیستم های پایداری و ترمز خودرو ارسال می کنند. این فناوری هماهنگی سیستم های ABS و کنترل کشش را با شرایط واقعی تایر تطبیق داده و ایمنی و هندلینگ را به ویژه در سوپر اسپرتهای مدرن و خودرو های برقی پرشتاب ارتقا می دهد.

استراتژی «تولید محلی برای مصرف محلی»: گریز هوشمندانه از تعرفه ها
آمریکای شمالی بزرگترین بازار تایر های با ارزش افزوده بالا (High-Value) و لاستیک های قطور رینگ های ۱۸ اینچ به بالا در سراسر جهان است. پیرلی تا پیش از این بخش چشمگیری از نیاز بازار آمریکا به تایر های پرچمدار P Zero و Scorpion را از طریق واردات از خطوط تولید خود در اروپا و آمریکای لاتین تامین می کرد. با توجه به هزینه های فرایند حمل و نقل دریایی و تشدید ریسک های تجاری و احتمال وضع تعرفه های سنگین وارداتی بر قطعات و تایر های خارجی در سیاست های بازگانی واشنگتن، این سرمایه گذاری نماد باز اجرای استراتژی Lo-cal-for-Local (تولید درون بازار برای مصرف همان بازار) است. با ساخت لاستیک های پرمیوم در خاک آمریکا، پیرلی نفع تنها وابستگی خود را به زنجیره های ترانزیتی خارجی به حداقل می رساند و مشمول معافیت های مالیاتی و تجاری می شود، بلکه سرعت تحویل محصول به خطوط مونتاژ خودرو سازان بزرگ فعال در آمریکا (از جمله پورشه، بامو، مرسدس بنز، ریویان و فورد) را چند برابر خواهد کرد. از منظر اشتغال و توسعه منطقه ای، این پروژه حدود یک هزار فرصت شغلی مستقیم و پایدار به نیروی کار ایالت جورجیا اضافه می کند که بیشتر این موج استخدام نیرو ها در حوالی سال ۲۰۲۹ انجام خواهد گرفت. با میانگین دستمزد سالانه نزدیک به ۵۷ هزار دلار برای تکنسین های فنی و اپراتور های سامانه های اتوماسیون، این طرح یکی از بزرگترین پروژه های اشتغال زایی صنعتی در شمال غربی جورجیا طی دهه جاری به شمار می رود. پیرلی با این قمار ۱.۲ میلیارد دلاری جایگاه خود را به عنوان تامین کننده اصلی رده های بالای تایر تثبیت می کند. با توجه به وزن بالاتر خودرو های تمام پرقی و گشتاور آنی آن ها که فرسایش سریع تر تایر ها را به دنبال دارد (پدیده ای که از موز های اخیر ناوگان های جهانی نیز بر آن صحنه گذاشته اند)، نیاز به ساخت تایر هایی با ترکیبات شیمیایی پلیمری تقویت شده، مقاومت غلظتی بسیار پایین برای افزایش شعاع حرکتی و مجهز به سیستم های نظارت لحظه ای هوشمند به اولویتی اساسی بدل شده است؛ میدانی که پیرلی با مدرن سازی کارخانه جورجیا قصد دارد پیشتازی بدون رقیب خود را در آن تثبیت کند.



«هیات مدیره شرکت نام آشنای «پیرلی» (Pirelli) برنامه چندساله توسعه صنعتی خود به ارزش تقریبی ۱.۲ میلیارد دلار (معادل یک میلیارد یورو) را برای گسترش و مدرن سازی بنیادین تأسیسات تولیدی خود در شهر «ژم» ایالت جورجیا آمریکا به تصویب رساند. این سرمایه گذاری تاریخی که به شکل رسمی توسط برایان کمپ، فرماندار ایالت جورجیا و مدیران ارشد پیرلی رونمایی شد، با هدف رساندن ظرفیت تولید این مجتمع به سالانه ۶ میلیون حلقه تایر تا سال ۲۰۳۳، ایجاد حدود یک هزار فرصت شغلی جدید و پادستمزد بالا و استقرار خطوط تولید نسل نوین تایر های متصل «سایبر تایر» (Cyber Tyre) اجرا می شود. این اقدام استراتژیک پاسخی مستقیم به تقاضای فزاینده بازار آمریکای شمالی برای تایر های رده بالا و فرار از دیوار های تعرفه ای به شمار می رود.

«جهش ۱۴ برابری ظرفیت تولید؛ از کارگاه روباتیک تا مگافکتوری مدرن
کارخانه پیرلی در شهر رم جورجیا که در سال ۲۰۰۲ راه اندازی شد، هم اکنون به عنوان پایگاه مرکزی این تایر ساز ایتالیایی در آمریکای شمالی فعالیت می کند. این واحد در حال حاضر سالانه حدود ۴۵۰ تا ۴۵۰ هزار حلقه تایر سواری تولید می کند و نزدیک به ۲۳۴ نیروی کار تخصصی دارد. با تزریق این بودجه کلان ۱.۲ میلیارد دلاری بین سال های ۲۰۲۷ تا ۲۰۳۳، ظرفیت سالانه این مجتمع با رشدی خارق العاده و جهشی نزدیک به ۱۴ برابر، به سقف ۶ میلیون حلقه تایر خودرو های سواری، شاسی بلند های لوکس و سوپر اسپرته ها در سال خواهد رسید. این تحول عظیم، کارخانه جورجیا را از یک مرکز تولید محدود به یکی از پیشرفته ترین مگافکتوری های صنعت تایر در قاره آمریکا بدل می سازد. بر اساس اعلام رسمی پیرلی، این برنامه توسعه سنگین هیچ گونه خدشهای به تارگتهای مالی و سودآوری اعلام شده سال ۲۰۲۶ وارد نخواهد کرد و نسبت مخارج سرمایه ای به درآمد (Capex-to-Revenue) شرکت برای بازه ۲۰۲۷ تا ۲۰۳۳ در تداوم کامل با دوره های گذشته حفظ خواهد شد.

«روباتیک فوق پیشرفته MIRS و انقلاب حسگر های Cyber Tyre
محور فناوری این جهش صنعتی، به کارگیری جدیدترین نسخه از سیستم انحصاری «سامانه روباتیک یکپارچه ماژولار» (MIRS یا Modular Integrated Robotized System) است؛ فناوری اختصاصی

کوبیر تایر (ایران)	گل تایر	مدل	سایز تایر (میلی متر)	فاق تایر	قطر رینگ (اینچ)	وزن قابل تحمل (کیلوگرم)	حداکثر سرعت (کیلومتر بر ساعت)	قیمت بازار تهران (یک جفت-ریال)	خودرو 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-پرشیا
	KB27 و 22		185/65R15	۶۵	۱۵	۵۶۰	۲۱۰	۲۸,۱۰۰,۰۰۰	سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرواستپ وی-زانتیا
	KB77 و 44		205/60R14	۶۰	۱۴	۵۶۰	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپریت انواع پژو
	KB77		205/60R15	۶۰	۱۵	۶۱۵	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپریت سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرواستپ وی
	KB44		205/50 R16	۵۰	۱۶	۵۴۵	۲۴۰	۳۷,۴۰۰,۰۰۰	دانگ فنگ H۲۰ کراس-دنا پلاس توربو
	KB55		205/55 R16	۵۵	۱۶	۶۱۵	۲۴۰	۴۰,۵۰۰,۰۰۰	مگان-سراتو-جک S۲-چری X۲۲-تویوتا یاریس
	KB66		215/65 R16	۶۵	۱۶	۸۵۰	۲۱۰	۵۷,۰۰۰,۰۰۰	لیفان X۶۰-ام وی ام X۲۲
	KB55		205/50 R17	۵۰	۱۷	۵۸۰	۲۴۰	۴۳,۵۰۰,۰۰۰	آریزو ۵ و ۶-آریا
	KB57		215/55 R17	۵۵	۱۷	۶۷۰	۲۷۰	۴۳,۷۰۰,۰۰۰	تویوتا کمری-سوناتا
	KB66		215/60 R17	۶۰	۱۷	۷۱۰	۲۱۰	۶۴,۹۰۰,۰۰۰	ام وی ام X۲۲S-هایما S۵-خودرو فردا SX۵
	KB200		215/50 R17	۵۰	۱۷	۶۱۵	۲۷۰	۵۵,۹۰۰,۰۰۰	چانگان-سراتو
	KB700		225/65 R17	۶۵	۱۷	۸۵۰	۲۱۰	۶۱,۱۰۰,۰۰۰	تیگو ۵-سوزوکی ویتارا-BYDS۶
	KB700		235/65 R17	۶۵	۱۷	۹۰۰	۲۱۰	۶۱,۶۰۰,۰۰۰	هایما SV
	KB444		245/70 R17	۶۵	۱۷	۱,۰۶۰	۱۸۰	۸۵,۷۰۰,۰۰۰	زاگرس-صحرا
	KB900		265/65 R17	۴۵	۱۸	۱,۱۲۰	۲۱۰	۸۷,۶۰۰,۰۰۰	پرادو-پیکاپ فوتون-آسنا (امیکو)
	KB909		285/70 R17	۵۵	۱۸	۱,۲۸۵	۱۹۰	۱۱۰,۳۰۰,۰۰۰	پیکاپ G9
	KB200		215/45 ZR18	۵۵	۱۸	۶۵۰	۲۷۰	۵۵,۲۰۰,۰۰۰	تیوولی
	KB300		215/55 R18	۵۵	۱۸	۶۹۰	۲۷۰	۶۰,۵۰۰,۰۰۰	فونیکس FX-ری را-خودرو فردا T۵-سوبا M۴
	KB500		225/55 R18	۶۰	۱۸	۷۵۰	۲۴۰	۵۹,۰۰۰,۰۰۰	جک S۵-توسان-کوراندا
	KB800		235/55 R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۶,۳۰۰,۰۰۰	اسپورتیج-دیگنیتی
	KB700		225/60 R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۱,۴۰۰,۰۰۰	تیگو ۷-بام و ایکس ۳ (۲۰۲۰-۲۰۱۷)-رنو کولیوس-SWM
	KB700		235/60 R18	۶۰	۱۸	۸۷۵	۲۱۰	۶۴,۶۰۰,۰۰۰	سانتافه-اسپورتیج-هیوندای IX۵۵-لکسوس
	KB900		265/60 R18	۶۰	۱۸	۱,۰۶۰	۲۱۰	۸۸,۵۰۰,۰۰۰	پیکاپ تویوتا-TA (کرمان خودرو)
	KB700		225/55 R19	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 راو ۴-سورنئو SX	
KB545		ZR20 245/45	۴۵	۲۰	۸۷۵	۲۷۰	۶۳,۸۰۰,۰۰۰	اکستریم TXL	
KB570		ZR20 245/50	۵۰	۲۰	۸۵۰	۲۷۰	۶۴,۸۰۰,۰۰۰	اکستریم VX	
KB555		ZR20 255/45	۴۵	۲۰	۸۲۵	۲۷۰	۷۳,۵۰۰,۰۰۰	فیدلیتی-رکستون	



عملکرد تایرهای «میشلن» چگونه است؟



« کیفیت ساخت تایر های میشلن حاصل ترکیب مهندسی مواد، طراحی دقیق ساختار داخلی و توسعه ترکیبات پیشرفته لاستیکی است. این شرکت فرانسوی با استفاده از شبیه سازی های رایانه ای، آزمون های آزمایشگاهی و ارزیابی های جاده ای، تلاش می کند میان چسبندگی، پایداری، دوام و راحتی سواری تعادل برقرار کند. در خودرو های اسپرت، تایر نقش اساسی در انتقال نیرو های جانبی، ترمز گیری و جذب بخشی از ارتعاشات ناشی از ناهمواری های جاده دارد. ساختار کار کاس، لایه های تقویتی و ترکیب دیواره جانبی می توانند بر میزان انعطاف پذیری تایر و انتقال ضربات به سیستم تعلیق اثر بگذارند. همچنین، فناوری Michelin Acoustic در

برخی محصولات این برند، با استفاده از مواد جاذب صدا درون تایر، نویز منتقل شده به کابین را کاهش می دهد. خانواده Pilot Sport نیز با تمرکز بر فرمان پذیری دقیق، چسبندگی بالا و پایداری در سرعت های زیاد توسعه یافته است. البته تایر های اسپرت معمولاً به دلیل ساختار مستحکم تر و دیواره های کم ارتفاع، سواری سفت تری دارند؛ بنابراین، نرمی رانندگی به مدل تایر، فشار باد، ابعاد رینگ و تنظیمات تعلیق خودرو وابسته است. انتخاب تایر مناسب میشلن می تواند ضمن حفظ قابلیت های دینامیکی، آسایش سرنشینان را نیز بهبود دهد.

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

حفظ تولید، اولویت نخست اقتصاد در شرایط بحرانی

بلا تکلیفی، دشواری تامین مواد اولیه و کاهش نقدینگی، قطعه سازان را با محدودیت در برنامه ریزی و تداوم فعالیت روبه رو کرده است



میترا شهبازی
m.shahbazi@autoworld.ir

« در شرایطی که ناپایداری اقتصادی و نگرانی از آینده تصمیم گیری را برای بنگاه ها دشوار کرده، صنعت قطعه سازی با مسائلهای فراتر از تامین مواد اولیه و نقدینگی روبه رو است. هر بار توقف در این زنجیره می تواند بر تولید خودرو، اشتغال و فعالیت شبکه های از کسب و کار های وابسته اثر بگذارد. اکنون پایداری کارخانه ها به هماهنگی تصمیم ها، دسترسی به منابع و پرهیز از تغییرات ناگهانی گره خورده است؛ مسائلی که در روز های پر تنش، از مرز صنعت فراتر می روند و به آزمونی برای تاب آوری اقتصاد تبدیل می شوند.

بلا تکلیفی: مهم ترین چالش قطعه سازان ابوالفضل شورمیح، عضو هیات مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحر که و قطعه سازان کشور درباره مهم ترین چالش قطعه سازان در شرایط کنونی به «دنیای خودرو» گفت: «مهم ترین چالش امروز قطعه سازان، بلا تکلیفی است؛ موضوعی که مدت هاست با آن درگیر هستیم. برنامهریزی های چندساله، ابتدایه برنامهریزی سالانه، سپس ماهانه و در ادامه به برنامهریزی هفتگی تبدیل شد، اما اکنون حتی امکان برنامهریزی هفتگی نیز وجود ندارد. در شرایط فعلی، تنها کاری که می توان انجام داد، تصمیم گیری در لحظه و برنامهریزی بر اساس نیاز های فوری است.

این مقام صنفی اضافه کرد: «در کنار این وضعیت، مشکلاتی که در حوزه راه ایجاد شده، گاهی عملیات اجرایی را نیز متوقف کرده است. تورم نیز موجب شده حتی همان برنامهریزی محدود و کوتاه مدت، تحت تأثیر قرار بگیرد. بنابراین، مشکل اصلی صنعت قطعه، بلا تکلیفی و سایه سنگین جنگ است؛ موضوعی که مدت ها درباره آن صحبت می شد، اما اکنون اظهار نظر ها درباره احتمال وقوع جنگ، جدی تر شده است.

شورمیح تصریح کرد: «برخی اظهار نظر ها به صورت رسمی و غیر رسمی مطرح می شود، اما تجربه نشان داده است که در موارد گذشته، هیچ گاه زمان وقوع درگیری ها به طور رسمی اعلام نشده و معمولاً از اصل غافلگیری استفاده شده است. به همین دلیل، برداشت شخصی من این است که چنین اظهار نظر هایی به معنای قطعی بودن وقوع جنگ نیست و ممکن است بخشی از آن به نوسانات ناشی از اخبار و فعالیت ذی نفعان مربوط باشد.» این مقام صنفی همچنین درباره شواهد احتمال تشدید درگیری ها تأکید کرد: «با وجود این، نمی توان احتمال وقوع درگیری ها را به طور کامل نادیده گرفت. شاخص های اقتصادی، از جمله قیمت دلار، طلا، نفت و همچنین شاخص تنش که اکنون در سطح بالایی قرار دارند، نشان می دهد نگرانی هایی دلیل نیست. با این حال، هیچ کس نمی تواند با دقت مشخص کند این اتفاق در چه زمانی و با چه کیفیتی رخ خواهد داد. همین نبود قطعیت، فشار مضاعفی بر تولید کنندگان وارد می کند.»

آسیب اظهار نظر های غیر مسئولانه عضو هیات مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحر که و قطعه سازان کشور درباره اظهار نظر هایی از سوی برخی فعالان رسانه ای درباره زمان وقوع جنگ گفت: «پیش از انتشار چنین خبر هایی، موضوع جنگ برای بسیاری از فعالان اقتصادی در حد یک فرضیه و احتمال بود؛ اما وقتی خبری بر تعیین زمان مشخص از سوی منابعی مطرح می شود که مردم به آن ها اعتماد دارند، نگرانی ها به شدت افزایش پیدا می کند. امیدوارم چنین اظهار نظر های ناشی از نا آگاهی باشد، نه بابت با هدف دیگری. برای اگر یک خطا از روی بی اطلاعی رخ داده باشد، قابل بررسی و اصلاح است، اما اگر نیت نامناسبی در میان باشد، موضوع بسیار نگران کننده خواهد بود.»

شورمیح افزود: «کنون جامعه، خانواده ها و فعالان اقتصادی با نوعی سردرگمی و بلا تکلیفی مواجه هستند؛ اما آثار این وضعیت در بخش تولید شدید تر است؛ زیرا تولید کننده مسئولیت کارکنان و مجموعه تحت مدیریت خود را بر عهده دارد. برای مثال، شرکتی که قصد دارد با نیرو های خود قرارداد ببندد، ممکن است به دلیل نگرانی از آینده، مدت قرارداد ها را کوتاه تر کند. این مساله به طور مستقیم تأثیری شغلی ایجاد می کند و نگرانی، تشویش و بی اعتمادی را افزایش می دهد.» این مقام صنفی ادامه داد: «نظر اقتصادی نیز همواره افرادی



است، گفت: «این بلا تکلیفی دو طرفه است؛ هم آینده اقتصادی مشخص نیست و هم وضعیت احتمالی درگیری ها روشن نیست. در دهه ۶۰ نیز کشور با جنگ مواجه بود، اما در آن دوره، انسجام بیشتری در ساختار دستگاه ها وجود داشت و مدیریت جنگ و اقتصاد با هماهنگی بیشتری انجام می شد. اکنون دست کم آنچه در ظاهر مشاهده می شود، بیانگر هماهنگی کامل میان دستگاه ها نیست.»

این مقام صنفی افزود: «بانک مرکزی بر اساس چارچوب های خودش فعالیت می کند و سایر دستگاه ها نیز هر کدام مسیر جداگانه ای را دنبال می کنند. امیدوارم در پشت صحنه هماهنگی لازم وجود داشته باشد؛ اما آثار این ناهماهنگی در بخش تولید دیده می شود. شرایط نقدینگی و جریان نقدینگی شرکت ها به شدت تحت تأثیر قرار گرفته و در بسیاری از موارد، نقدینگی لازم برای ادامه فعالیت وجود ندارد.»

عضو هیات مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحر که و قطعه سازان کشور درباره رویکرد تولید کنندگان در شرایط فعلی تصریح کرد: «هر تامین کننده یا تولید کننده ای که نقدینگی در اختیار داشته باشد، تلاش می کند مواد اولیه مورد نیاز خود را تهیه کند؛ زیرا تجربه نشان داده است که این شرایط ماندگار نیست و باید از روز های بحرانی عبور کرد. با این حال، اگر فرض کنیم بلا تکلیفی ادامه دار باشد، نباید اشتغال و تولید متوقف شود. حتی اگر دشمن هنوز اثر مستقیمی بر واحدهای تولیدی نگذاشته باشد، ما نباید خودمان پیش دستی کنیم؛ و چرخ تولید را متوقف سازیم.» وی ادامه داد: «تولید یکی از سنگر های اصلی کشور است و باید حفظ شود. سنگر تولید، یکی از پیش تازان جنگ اقتصادی است؛ جنگی که امروز ترکیبی از فشار های اقتصادی و سایر تهدید هاست. دشمن تمرکز زیادی بر جنگ اقتصادی گذاشته و تولید می تواند اشتغال و اقتصاد کشور را کنترل و از تشدید

وجود دارند که در شرایط بحرانی به دنبال سوء استفاده هستند. همان طور که از کاسبان تحریم صحبت می شود، اکنون می توان از کاسبان جنگ نیز سخن گفت؛ افرادی که منتظرند از فضای مهم و ملتهب موجود استفاده کنند و از آب گل آلود ماهی بگیرند. این که احتمال وقوع جنگ تاجه اندازه به واقعیت نزدیک است، باید در محافل کارشناسی و سطوح بالاتر بررسی شود، اما ضروری است مسئولان مربوط، منشأ این اظهار نظر ها را رصد و از تکرار آن ها جلوگیری کنند.»

تأمین مواد اولیه در سایه جنگ شورمیح با اشاره به این که در دو دهه گذشته و حتی بیشتر از آن، تولید کننده هیچ گاه مانند امروز با بلا تکلیفی مواجه نبوده

هیچ کس نمی تواند با دقت مشخص کند درگیری ها در چه زمانی و با چه کیفیتی رخ خواهد داد. همین نبود قطعیت، فشار مضاعفی بر تولید کنندگان وارد می کند

مجموعه های تخصصی حضور دارند و در صورت وجود اراده، در دسترس دولت و حاکمیت هستند.»

شورمیح افزود: «هر جنگی علاوه بر سرباز و فرمانده، به مهمات نیاز دارد. مهمات جنگ اقتصادی نیز اطلاعات درست و به موقع، تصمیم گیری دقیق و حمایت واقعی و به موقع از تولید کنندگان است. اگر قرار است در شرایط جنگی برنامهریزی کنیم، باید یک برنامه منسجم با مشارکت دولت، حاکمیت و افراد باتجربه صنعت تدوین شود. بدون برنامه، حتی توانمندی های موجود نیز نمی تواند به نتیجه مطلوب برسد.»

وی ادامه داد: «تولید کننده به مواد اولیه، نقدینگی، آرامش ذهنی و حداقل امنیت برای برنامهریزی نیاز دارد. این حداقل ها باید از سوی دولت و مسئولان عالی کشور تامین شود. منظور از آرامش این است که خود حاکمیت، موضوعات جدید و غیر ضروری ایجاد نکند و در شرایطی که تولید کننده با بحران های متعدد مواجه است، فشار های مضاعف بر او وارد نشود.»

این مقام صنفی اظهار داشت: «در حوزه ارز، گمرک و برخی تصمیمات اقتصادی، اقداماتی انجام می شود که ممکن است ضرورت فوری نداشته باشد؛ برای نمونه، موضوع واردات خودرو های دست دوم در چنین شرایطی می تواند بخشی از تمرکز و منابع راه مسائل اصلی تولید دور کند. کاهش تصمیمات حاشیه ای و ایجاد هماهنگی میان دولت و بزرگان صنعت، می تواند امنیت ذهنی تولید کنندگان را افزایش دهد.»

تولید، اولویت نخست کشور شورمیح با اشاره به این که در این برهه زمانی حمایت واقعی از تولید اهمیت زیادی دارد، گفت: «سازمان تامین اجتماعی، بانک ها، بیمه و سایر دستگاه های تحت فشار هستند؛ اما باید توجه داشت که تولید می تواند سایر بخش ها را به حرکت درآورد. مسیر نمی تواند برعکس باشد. اگر تولید متوقف شود، تامین اجتماعی نیز در ادامه با مشکل جدی مواجه خواهد شد؛ زیرا منابع پرداخت مستمری ها از محل فعالیت اقتصادی و تولید تامین می شود.» وی افزود: «همین موضوع درباره بانک ها و نظام مالیاتی نیز صدق می کند. اگر تولید ادامه داشته باشد، امید به فعالیت بانک ها، پرداخت مالیات و تامین منابع اجتماعی وجود دارد؛ اما اگر تولید متوقف شود، تمام این بخش ها آسیب خواهند دید. به همین دلیل، اولویت نخست حاکمیت باید تولید و برنامهریزی برای حفظ آن باشد و سایر موضوعات در مرحله بعد قرار گیرد.»

این مقام صنفی درباره این که مسئولان دولتی چقدر صدای فعالان صنعت را می شنوند؟ تأیید کرد: «در ماه های گذشته جلساتی با فعالان سابقه صنعت برگزار شده است. چهره های شناخته شده تولید، در جلساتی با مجلس، دولت، معاون اول رئیس جمهوری، وزارت صنعت، معدن و تجارت و خودرو سازان حضور داشته اند. بنابراین، نمی توان گفت هیچ جلسهای برگزار نشده است.» وی اضافه کرد: «با این حال، برگزاری جلسه یک موضوع است، شنیدن صحبت های تولید کنندگان موضوعی دیگر و عملیاتی و اجرایی کردن پیشنهاد ها موضوعی کاملاً متفاوت، می دانیم دولت نیز تحت فشار است و تلاش هایی انجام می دهد، اما اقتصاد کشور مانند یک لوکوموتیو باید حرکت کند. اگر اشتغال آسیب ببیند، پیامدهای سنگینی برای اقتصاد و امنیت کشور ایجاد خواهد شد.»

ضرورت تقویت سنگر تولید عضو هیات مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحر که و قطعه سازان کشور با اشاره به این که شرایط امروز، شرایطی عادی نیست و باید با نگاه جنگی مدیریت شود، اظهار داشت: «سنگر تولید بدون حمایت، تاحدی توان مقاومت دارد؛ اما اگر محاصره شدید شود، دیگر امکان رساندن کمک به آن دشوار خواهد بود. بنابراین، پیش از آن که فشار ها بیشتر شود، باید مسیر هایی را تقویت کرد که تولید را در وضعیت امن تری قرار دهد.»

شورمیح افزود: «دولت باید از تجربه تولید کنندگان با سابقه استفاده کند، اطلاعات دقیق و به موقع در اختیار صنعت قرار دهد و برای تامین مواد اولیه، ارز، نقدینگی و مسائل گمرکی تصمیم های روشن و قابل اجرا داشته باشد. تولید کننده نمی تواند هر روز با یک دستور العمل جدید یا تصمیم متناقض، بر نامه خود را تغییر دهد. در شرایط بحرانی، ثبات تصمیم گیری به اندازه منابع مالی اهمیت دارد.»

وی ادامه داد: «گرانی اصلی این است که اگر تولید زمین بخورد، بسیاری از بخش های دیگر نیز پشت سر آن آسیب خواهند دید. باید همه دستگاه ها تلاش کنند تولید و اشتغال حفظ شود؛ زیرا امنیت اقتصادی و امنیت کشور، ارتباط مستقیمی با ادامه فعالیت کارخانه ها و حفظ چرخه تولید دارد.»

تجربه نشان داده است که این شرایط ماندگار نیست و باید از روز های بحرانی عبور کرد. با این حال اگر فرض کنیم بلا تکلیفی ادامه دار باشد نباید اشتغال و تولید متوقف شود

لوربالا

لوربالا

دولت همچنان به قوت خود باقی است و اقدامات خوبی هم در زمینه گاز سوز کردن خودروها و هم در حوزه نوسازی ناوگان انجام شده است. آمار دقیق اقدامات انجام شده نیز از سوی سخنگوی ستاد مربوط اعلام خواهد شد.» زینی‌وند با تأکید بر این که نوسازی ناوگان فرسوده از برنامه‌های قطعی دولت است، گفت: «دولت در این زمینه از ابزارهایی مانند تسهیلات و مشوق‌ها استفاده می‌کند تا بتوانیم معضل خودروهای فرسوده را که یکی از مسائل جدی کشور است، مدیریت کنیم.» وی با اشاره به ضرورت توجه به وضعیت معیشتی مردم در اجرای طرح‌های نوسازی ناوگان اظهار کرد: «با توجه به شرایط معیشتی فعلی مردم، نمی‌توان بدون ملاحظه این طرح‌ها را اجرا کرد؛ چرا که بخشی از مردم از همین وسایل نقلیه برای امرار معاش استفاده می‌کنند و بنابراین اجرای این برنامه باید با تدبیر و ملاحظات لازم انجام شود.»

«به نقل از «یسننا» علی زینی‌وند با اشاره به برنامه‌های دولت در حوزه بهینه‌سازی مصرف سوخت و مقابله با آلودگی هوا اظهار کرد: «موضوع خودروهای فرسوده و موتورسیکلت‌ها از گذشته در قالب برنامه‌های بهینه‌سازی مصرف سوخت، کارگروه آلودگی هوا و سایر برنامه‌های مرتبط دنبال شده است؛ اما اجرای کامل این برنامه‌ها در سال‌های مختلف با موانعی مواجه بوده است.» وی افزود: «دولت چهاردهم از ابتدا ساماندهی حوزه انرژی را یکی از اهداف اصلی خود قرار داده است که بخشی از آن به موضوع بنزین و بخشی نیز به خودروهای فرسوده مربوط می‌شود. این برنامه در ابتدا با روند خوبی آغاز شد، اما اکنون با توجه به شرایط جنگی، با محدودیت‌هایی از جمله محدودیت منابع و دشواری در تأمین و واردات برخی قطعات و تجهیزات مورد نیاز مواجه شده‌ایم.» سخنگوی وزارت کشور ادامه داد: «با وجود این محدودیت‌ها، برنامه



نوسازی ناوگان فرسوده حمل و نقل از برنامه‌های قطعی دولت است



ارتقای کیفیت هوا، از کنترل آگروز خودرو گرفته تا اصلاح سیستم حمل و نقل؛

پایتخت برای کاهش آلاینده‌ها نیازمند چه برنامه‌ای است؟

پایش مراکز معاینه فنی، جلوگیری از صدور گواهی غیرواقعی و کنترل خودروهای دودزاد در سطح شهر باید با جدیت دنبال شود. در بخش سوخت نیز باید کیفیت بنزین و گازوئیل، انطباق آن‌ها با استانداردهای لازم و عملکرد سامانه توزیع به‌طور مستمر بررسی شود. در ناوگان دیزلی، تعمیر و نگهداری موتور، عملکرد سامانه‌های کنترل آلاینده‌گی و جلوگیری از تردد وسایل نقلیه معيوب و ویژه‌ای دارد؛ از سوی دیگر، بهبود مصرف سوخت خودروهای داخلی از طریق ارتقای فناوری موتور، کاهش وزن، بهینه‌سازی انتقال قدرت و توسعه سامانه‌های هیبریدی، می‌تواند هم‌زمان به کاهش مصرف انرژی و انتشار آلاینده‌ها کمک کند.



«مدیریت آلودگی؛ فراتر از تعطیلی و محدودیت تعطیلی مدارس و ادارات یا اجرای محدودیت‌های تردد ممکن است در روزهای اضطراری به کاهش مواجهه شهروندان با آلودگی کمک کند؛ اما نباید به جای سیاست‌های ساختاری بنشیند. مدیریت بحران باید بر پیش‌بینی شرایط جوی، اطلاع‌رسانی دقیق، کاهش فعالیت منابع آلاینده و حمایت از گروه‌های حساس متمرکز باشد. هم‌زمان، انتشار عمومی داده‌های کیفیت هوا و گزارش عملکرد دستگاه‌های مسئول می‌تواند امکان ارزیابی سیاست‌ها را فراهم کند. در نهایت، کاهش آلودگی هوای تهران به تقسیم مسئولیت روشن میان دولت، شهرداری، خودروسازان، شرکت‌های حمل و نقل و شهروندان نیاز دارد. دولت باید سیاست‌های پایدار و منابع مالی را تأمین کند، خودروسازان به ارتقای فناوری و کاهش مصرف سوخت متعهد باشند و مدیریت شهری نیز حمل و نقل عمومی کارآمد و نظارت مؤثر را در اولویت قرار دهد. تهران زمانی از چرخه تکراری آلودگی زمستانی فاصله می‌گیرد که بجای اتکا به راهکارهای مقطعی، کاهش آلاینده‌گی را به معیاری ثابت در سیاست‌گذاری خودرو، انرژی و حمل و نقل تبدیل کند.

موتورسیکلت‌های پر تردد و اتوبوس‌های فعال در مسیرهای مشخص، از جمله گزینه‌هایی هستند که به‌دلیل پیمایش بالا و امکان برنامه‌ریزی برای شارژ، قابلیت بررسی در اولویت‌های برقی‌سازی را دارند. با این حال، توسعه خودروهای برقی نباید صرفاً به واردات محدود شود. شکل‌گیری زنجیره تولید داخلی، توسعه فناوری باتری، ایجاد شبکه تعمیر و نگهداری، استانداردسازی تجهیزات شارژ و تدوین مشوق‌های قابل پیش‌بینی، از الزامات این مسیر است. خودروهای هیبریدی نیز می‌توانند در دوره گذار، مصرف سوخت و انتشار آلاینده‌ها را کاهش دهند؛ اما میزان این کاهش به فناوری خودرو، شرایط رانندگی و نحوه استفاده از آن وابسته است.

«سوخت، معاینه فنی و کنترل واقعی آلاینده‌گی اصلاح کیفیت سوخت، نظارت بر عملکرد خودروها و اجرای دقیق معاینه فنی از دیگر محورهای ضروری است. معاینه فنی زمانی اثربخش خواهد بود که علاوه بر کنترل اولیه، خودروهای دارای نقص فنی و سامانه‌های غیرفعال کنترل آلاینده‌گی نیز شناسایی شوند.

ایمنی، نظافت و قابلیت اطمینان خدمات، عواملی هستند که شهروندان را به استفاده از حمل و نقل عمومی ترغیب می‌کنند. اگر رفتارآمد با خودرو شخصی سریع‌تر، قابل پیش‌بینی‌تر و در دسترس‌تر باشد، محدودیت‌های ترافیکی به‌تنهایی نمی‌توانند الگوی سفر شهری را تغییر دهند. تأمین مالی پایدار برای خرید اتوبوس‌های جدید، توسعه ناوگان برقی و گازسوز در مسیرهای متناسب، نوسازی تاکسی‌ها و بهبود خدمات حمل و نقل عمومی باید در اولویت مدیریت شهری و دولت قرار گیرد. در عین حال، توسعه ناوگان برقی بدون توجه به هزینه خرید، زیرساخت شارژ، تأمین برق و خدمات پس از فروش، نمی‌تواند جایگزین یک برنامه جامع حمل و نقل شود.

«خودروهای برقی و هیبریدی؛ راهکار مشروط به زیرساخت برقی‌سازی ناوگان شهری می‌تواند انتشار آلاینده‌ها در محل تردد را کاهش دهد و در صورت تأمین برق با آلاینده‌گی کمتر، منافع زیست‌محیطی گسترده‌تری به همراه داشته باشد. تاکسی‌ها،

تدریجی خودروها و موتورسیکلت‌های فرسوده از چرخه تردد است. خودروهای قدیمی، به‌ویژه نمونه‌هایی که از نگهداری نامناسب برخوردارند یا سامانه کنترل آلاینده‌گی آن‌ها کارایی خود را از دست داده است، می‌توانند آلاینده‌گی بالایی داشته باشند. در بخش موتورسیکلت نیز تعداد زیاد وسایل نقلیه فرسوده و تردد روزانه آن‌ها در معابر شهری، ضرورت اجرای برنامه‌ای مستقل برای نوسازی این ناوگان را نشان می‌دهد. با این حال، اسقاط بدون فراهم کردن امکان جایگزینی، راهکاری پایدار نخواهد بود. بخش قابل توجهی از مالکان خودروهای قدیمی، توان مالی خرید خودرو جدید را ندارند. از این رو، دولت باید با ارائه تسهیلات هدفمند، طرح‌های جایگزینی شفاف و حمایت از تولید خودروهای کم‌مصرف، برقی و هیبریدی، امکان خروج خودروهای پر آلاینده را فراهم کند. در این میان، حمایت از تولید داخل اهمیت زیادی دارد؛ زیرا نوسازی گسترده ناوگان بدون توجه به توان تولیدی کشور و قدرت خرید مصرف‌کننده، می‌تواند به طرحی محدود و کم‌اثر تبدیل شود. البته خودرو کم‌مصرف به‌تنهایی به معنای خودرو پاک نیست. میزان پیمایش، استاندارد آلاینده‌گی، کیفیت نگهداری و نوع سوخت نیز در عملکرد زیست‌محیطی آن نقش دارند. بنابراین، نوسازی ناوگان باید بر اساس معیارهای فنی و میزان واقعی کاهش آلاینده‌گی انجام شود.

«حمل و نقل عمومی؛ جایگزین خودروهای شخصی محدودیت تردد خودروهای شخصی زمانی می‌تواند اثر ماندگار داشته باشد که شهروندان به جایگزین مناسب دسترسی داشته باشند. توسعه مترو و افزایش تعداد و کیفیت اتوبوس‌ها، تکمیل شبکه خطوط تندرو و ایجاد مسیرهای ایمن دوچرخه‌سواری، باید در مرکز برنامه کاهش آلودگی تهران قرار گیرد. در این میان، افزایش تعداد اتوبوس‌ها به‌تنهایی کافی نیست. فاصله زمانی حرکت، پوشش خطوط، دسترسی محله‌ها به ایستگاه‌ها،

«با فرارسیدن فصل سرما و افزایش پایداری جوی، آلودگی هوا بار دیگر به یکی از چالش‌های جدی کلان‌شهر تهران تبدیل می‌شود؛ معضلی که کنترل آن تنها با تعطیلی مدارس، محدودیت تردد خودروها و اجرای مقطعی طرح‌های ترافیکی امکان‌پذیر نیست. کاهش پایدار آلودگی به نوسازی ناوگان فرسوده، توسعه حمل و نقل عمومی، اصلاح کیفیت سوخت و اجرای سیاست‌های هماهنگ در حوزه خودرو انرژی نیاز دارد.

«آلودگی زمستانی؛ حاصل انباشت آلاینده‌ها در ماه‌های سرد سال، پدیده‌وارونگی دما و کاهش جابه‌جایی عمودی هوای می‌تواند موجب انباشت آلاینده‌ها در لایه‌های نزدیک به سطح زمین شود. در چنین شرایطی، حتی اگر میزان انتشار آلاینده‌ها نسبت به روزهای دیگر تغییر محسوسی نداشته باشد، غلظت آن‌ها در هوای تنفسی افزایش می‌یابد. بنابراین، سیاست کنترل آلودگی هوا باید هم‌زمان دو هدف را دنبال کند: کاهش انتشار آلاینده‌ها از منابع مختلف و مدیریت شرایط اضطراری در روزهایی که وضعیت جوی امکان پراکندگی آلاینده‌ها را محدود می‌کند. در تهران، خودروهای شخصی، موتورسیکلت‌ها، ناوگان حمل و نقل عمومی دیزلی، خودروهای باری و منابع ثابت آلاینده، هر یک سهمی در مساله دارند. با این حال، نباید تمام بار آلودگی هوا را به یک گروه از منابع نسبت داد. سهم هر بخش با توجه به نوع آلاینده، محدوده جغرافیایی، زمان و شرایط فعالیت متفاوت است. سیاست‌گذاری مؤثر نیز باید بر پایه اطلاعات دقیق از سهم منابع آلاینده انجام شود، نه صرفاً بر اساس راهکارهای عمومی و محدودیت‌های کوتاه‌مدت.

«نوسازی ناوگان؛ اولویت فراموش شده یکی از مهم‌ترین اقدامات برای کاهش آلودگی هوای تهران، خروج

کرمانشاه تهر

KME

KME EAGLE HEV

دانلود کاتالوگ



Autoworld.ir

یکشنبه ۲۶ مهرماه ۱۴۰۵. سال یازدهم. شماره ۲۵۹۲

STATION

ایستگاه

۱۶

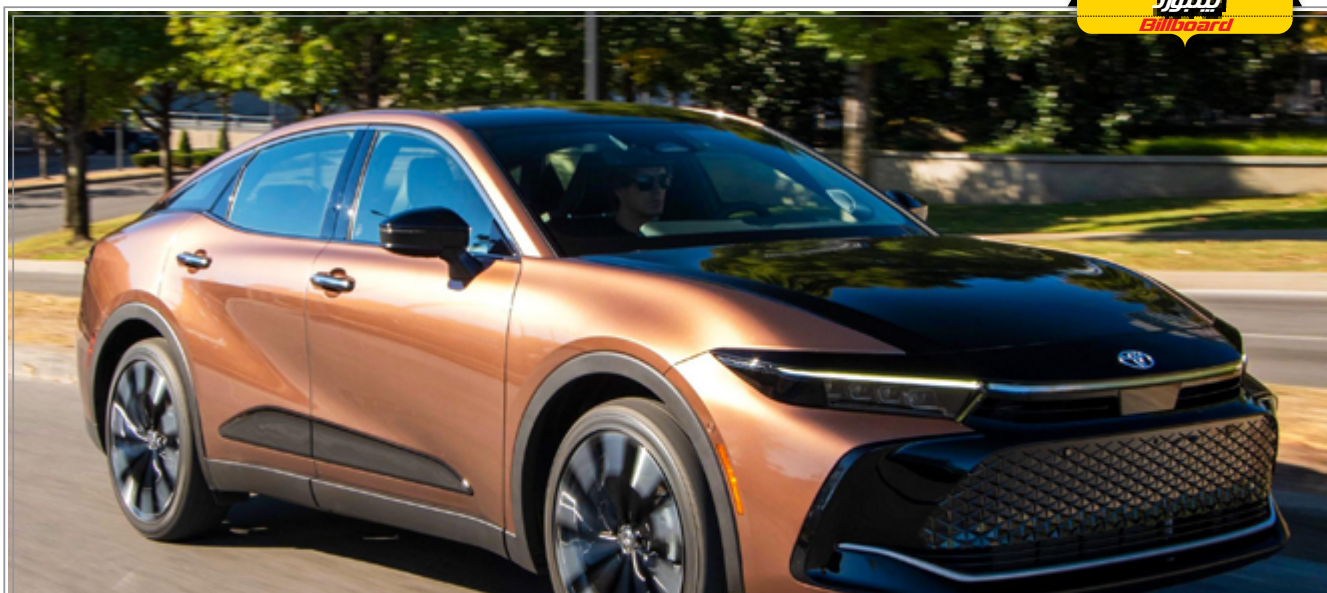
نخستین روزنامه خودرویی جهان

دنیای خودرو

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

پست الکترونیکی: info@Autoworld.ir
نشانی اینترنتی: www.donyayekhdro.com
سامانه پیام کوتاه: ۳۰۰۶۷۴۰۰نشانی: تهران - میدان هفت تیر - خیابان
مفتح جنوبی - خیابان ورکش - پلاک ۱۹ - ط ۳
تلفن تماس: ۰۲۱-۸۸۳۰۶۷۶۱ - ۸۸۳۰۸۱۰۲ - ۸۸۳۰۸۱۰۳صاحب 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 اهواز ۴۴ یزد ۳۳ کرمان ۳۰ بندرعباس ۳۹ زاهدان ۲۸

بیلپور
Billboard

شکوه طراحی و فناوری هیبریدی

تویوتا در کمپین تبلیغاتی «Stand Out in Every Sense» بر طراحی متمایز، فناوری‌های پیشرفته و عملکرد هیبریدی خانواده کراون مدل ۲۰۲۵ تأکید کرد. این کمپین با همکاری آژانس Saatchi & Saatchi و تولید ویدئوهای تبلیغاتی با عنوان‌هایی مانند «Tango» و «Power Play»، تجربه رانندگی متفاوت این سدان لوکس را به تصویر می‌کشد. هدف اصلی، نمایش ترکیب طراحی جسورانه، آسایش کابین و بهره‌وری سوخت در کراون است.

لزوم مراقبت از خودرو در فصل سرد؛ از باتری تا تایرها

با آغاز فصل سرما، کاهش دمای محیط می‌تواند عملکرد باتری، روغن موتور، تایرها و سامانه خنک‌کاری خودرو را تحت تأثیر قرار دهد. بنابراین، بازبینی فنی پیش از روزهای سرد، علاوه بر افزایش ایمنی، احتمال خرابی ناگهانی خودرو را کاهش می‌دهد.

باتری نخستین قطعه‌ای است که باید بررسی شود. دمای پایین، توانایی باتری برای تامین جریان راه‌اندازی را کاهش می‌دهد؛ در حالی که موتور سرد برای روشن شدن به انرژی بیشتری نیاز دارد. بر این اساس بررسی وضعیت شلارژ، اتصالات و عمر باتری اهمیت زیادی دارد.

روغن موتور نیز باید مطابق گرانی و استاندارد توصیه‌شده سازنده انتخاب شود. استفاده از روغن مناسب، گردش روان تر روانکار هنگام استارت سرد را تسهیل کرده و به کاهش سایش قطعات کمک می‌کند. همچنین سطح ضد یخ و غلظت آن باید بررسی شود تا موتور در برابر یخ‌زدگی و خوردگی محافظت شود. در عین حال تایرها نقش مهمی در کنترل خودرو روی آسفالت سرد، خیس یا برفی دارند و فشار باد باید هنگام سرد بودن تایرها و مطابق توصیه سازنده تنظیم شود؛ زیرا با افت دما، فشار باد نیز کاهش می‌یابد. همچنین بررسی عمق آج و ترک خوردگی دیواره‌ها ضروری است و در مناطق برفی، استفاده از تایر زمستانی مناسب می‌تواند چسبندگی را بهبود دهد.

عملکرد بخاری، گرم‌کن شیشه عقب، برف‌پاک‌ها و سامانه شست‌وشوی شیشه نیز باید کنترل شود. استفاده از مایع شیشه‌شوی مقاوم به یخ‌زدگی، دید راننده را در شرایط سرد حفظ می‌کند. همچنین بررسی وضعیت چراغ‌ها، ترمز و تجهیزات اضطراری، از جمله کابل اتصال باتری و جلیقه شب‌نما اهمیت زیادی در پیشگیری از بروز سانحه دارد. در نهایت رعایت این اقدامات ساده، خودرو را برای شرایط دشوار زمستانی آماده‌تر می‌کند.

حرف آخر

The Last Word

حمید محمدی
h.mohammadi@autoworld.ir

نکته آموزشی

چسبندگی و راحتی سواری را کاهش دهد. بررسی عمق آج، ترک‌خوردگی، برآمدگی دیواره و سایش نامتقارن نیز برای تشخیص مشکلات احتمالی ضروری است. فشار باد باید هنگام سرد بودن تایرها، مطابق مقادیر درج‌شده روی برجسب خودرو یا دفترچه راهنما اندازه‌گیری شود.

بازدید منظم چرخ‌ها و کنترل فشار باد تایرها از مهم‌ترین اقدامات نگهداری خودرو محسوب می‌شود. فشار باد کمتر از حد استاندارد، مقاومت غلتشی و مصرف سوخت را افزایش می‌دهد و می‌تواند موجب افزایش دمای تایر و آسیب به ساختار داخلی آن شود. در مقابل، فشار بیش از حد ممکن است

بازدید چرخ‌ها و فشار باد تایر؛ تضمین ایمنی و عملکرد خودرو



فونیکس

اف ایکس برقی

در مسیر آینده

FX EV

جهت اطلاعات بیشتر من را اسکن کنید

مرکز تماس خدمات مشتریان ۰۲۱-۴۷۶۵۱

WWW.FOWNIX.COM

fownix.official

MVM SUPER HYBRID