نسخه الکترونیکی روزنامه «دنیای خودرو» را هر روز به‌طور رایگان در سایت رسمی ما به نشانی donyayekhodro.com مشاهده فرمایید
سه‌شنبه ۱۲آبان‌ماه ۱۴۰۵ / ۲۳ جمادی‌الاول ۱۴۴۸/ ۰۳نوامبر ۲۰۲۶/ سال یازدهم/شماره ۲۶۰۴/ ۱۶صفحه
۲۶۰۴
نخستین روزنامه خودرویی جهان
دنیای خودرو
DONYAYEKHODRO.COM



مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا اعلام کرد:

توسعه همکاری‌های «بانک‌شهر» و «سایپا» در مسیر تامین مالی تولید

صفحه ۴



نسل هشتم «الانترا»؛ همچنان جذاب و زیبا

صفحه ۱۲

پیشنهاد دولت برای جایگزینی انتقال فناوری خودرو با پرداخت عوارض از سوی مجلس به تصویب نرسید؛

مخالفت کمیسیون صنایع با دریافت عوارض ۵ و ۷ درصدی از واردکنندگان

بررسی روند واردات خودرو نشان می‌دهد که نحوه اجرای قوانین و ضوابط این حوزه همواره یکی از موضوعات مورد بحث میان مجلس و دولت بوده است...

صفحه ۵



حمایت از جمهوری‌خواهان به بحران سیاسی در صنعت خودرو آلمان منجر شد

صفحه ۶

مدیر «آئودی» به خاطر ترامپ توبیخ شد!

یک فعال و کارشناس حوزه صنعت‌خودرو در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» اعلام کرد؛

قدرت خرید مردم قربانی تورم بازار خودرو شد

صفحات ۲-۳

قطعه‌سازان اروپایی در مسیر تصاحب فناوری‌های آینده خودرو هستند؛

سرمایه‌گذاری روی هوش مصنوعی، نیمه‌رساناها و قطعات هوشمند

صفحه ۱۴

افزایش مصرف سی‌ان‌جی با جمع‌آوری کارت‌های سوخت جایگاه‌ها

مصرف روزانه بنزین باید به ۱۲۰ میلیون لیتر کاهش یابد

صفحه ۱۵

استارت
Start



امید محمدی
سردبیر

قیمت لاستیک را در کارخانه و مسیر تامین جست‌وجو کنید

بازار لاستیک خودرو را نمی‌توان با تغییر شیوه فروش یا برخورد با واسطه‌ها به ثبات پایدار رساند. آن‌چه امروز در بازار تایر مشاهده می‌شود، حاصل مجموعه‌ای از ناهماهنگی‌ها در زنجیره‌تامین است که از خرید مواداولیه آغاز می‌شود...

صفحه ۲

تیترهای امروز
Titles

بازدید رئیس سازمان ملی استاندارد از بیرجند؛

«کویر تایر» واحد نمونه ملی استاندارد

صفحه ۱۳

«فولکس‌واگن» در چین مغلوب «اکسپنگ» شد

صفحه ۶

مجلس اجازه تحمیل هزینه‌های جدید به خریداران خودرو را نداد

صفحه ۵

با هدف ادای احترام به «فروچیو لامبورگینی» طراحی و تولید شد؛

«چنتناریو رودستر»؛ اَبَرشاهکار هنر ایتالیایی

صفحه ۸





«برابوس» جی‌کلاس را وانت کرد

برابوس از عجیب‌ترین پروژه‌سال‌های اخیر خودرونمایی کرد؛ تبدیل مرسدس-ای‌ام‌جی G۶۳ نسل W۴۶۵ به یک وانت پیکاپ سوپراسپرت با نام ۹۰۰P RocketEdition. این پروژه برخلاف وانت‌های آفرودی قبلی برابوس مثل ۸۰۰ Adventure XLP با اکسل پورتال و فاصله ۱۲۰ اینچی از زمین، کاملا جاده‌محور است. شاسی نردبانی فولادی G۶۳ با یک ماژول ۵۰ سانتی‌متری کشیده شده، فاصله محوری ۱۹.۷ اینچ افزایش یافته و کل مجموعه عقب، به عقب رانده شده است. برای ساخت وانت، یک دیواره فولادی با شیشه گرم‌شونده پشت صندلی‌های عقب نصب شده، کف و در بار از فلز و دیواره‌های جانبی از فیبر کربن ساخته شده است. ارتفاع نیز با کمک‌فنرهای کویل‌اور قابل تنظیم ۱.۸ اینچ کاهش یافته و روی رینگ‌های ۲۴ اینچی بالاستیک‌های توسعه‌یافته هنکوک سوار است. طول نهایی به ۵۳۸۰ میلی‌متر می‌رسد؛ ۶۹۰ میلی‌متر بیشتر از G۶۳ استاندارد بدون زاپاس. قلب تپنده، نسخه حجیم‌شده موتور M۱۷۷ است. حجم از ۴ لیتر به ۴.۵ لیتر با قطر سیلندر ۸۴ میلی‌متر افزایش یافته، پیستون‌های فورج، میل‌لنگ بیلت سفارشی و دو توربوی بزرگ‌تر با بوست ۱.۴ بار اضافه شده است. نتیجه ۸۸۸ اسب‌بخار آمریکایی معادل PS۹۰۰ در ۶۲۰۰ دور و ۱۲۵۰ نیوتون‌متر در ۲۹۰۰ دور است که برای محافظت از گیربکس ۹ سرعته، به‌صورت الکترونیکی به ۱۰۵۰ نیوتون‌متر محدود شده است. شتاب صفر تا ۱۰۰ کیلومتر ۳.۷ ثانیه و سقف سرعت محدود به ۲۴۰ کیلومتر بر ساعت اعلام شده است. تولید تنها ۱۰ دستگاه به صورت سفارشی است و نمونه نمایش داده شده ۷۱۱ هزار و ۷۱۸ یورو بدون مالیات آلمان قیمت‌گذاری شده است؛ حدود ۸۰۰ هزار دلار. هر دستگاه با یک کیف آخر هفته چرمی همرنگ کابین و پاسپورت دیجیتال روی بلاک‌چین خصوصی Aura با NFC در پلاک کف بار تحویل می‌شود.



استارت
Start



امید محمدی
سردبیر



قیمت لاستیک را در کارخانه و مسیر تامین جست‌وجو کنید

بازار لاستیک خودرو را نمی‌توان با تغییر شیوه فروش یا برخورد با واسطه‌ها به ثبات پایدار رساند. آن‌چه امروز در بازار تایر مشاهده می‌شود، حاصل مجموعه‌ای از ناهماهنگی‌ها در زنجیره‌تامین است که از خرید مواداولیه آغاز می‌شود، در فرآیند تولید و حمل‌ونقل ادامه پیدا می‌کند و در نهایت در شبکه توزیع به افزایش قیمت مصرف‌کننده منجر می‌شود. به همین دلیل، هرگونه سیاست تنظیم بازار که تنها بر قیمت نهایی و نحوه عرضه تمرکز داشته باشد، بدون اصلاح زیرساخت‌های اقتصادی تولید، نتیجه‌ای کوتاه‌مدت خواهد داشت.

صنعت تایر از جمله صنایع وابسته به طیف متنوعی از مواداولیه داخلی و وارداتی است. کیفیت و قیمت دوده صنعتی، کائوچو، مواد شیمیایی، نخ و سیم مورد استفاده در ساخت تایر، مستقیما بر هزینه تولید و کیفیت محصول اثر می‌گذارد. در این میان، مساله فقط دسترسی به مواداولیه نیست؛ بلکه نحوه قیمت‌گذاری، زمان تحویل و هزینه تامین آن نیز اهمیت دارد. تولیدکننده‌ای که برای خرید مواداولیه داخلی باید هزینه‌هایی متناسب با شرایط متغیر بازار بپردازد و برای تامین اقلام وارداتی نیز با محدودیت ارزی و تاخیرهای اداری مواجه باشد، نمی‌تواند برنامه تولید خود را بر مبنای یک محاسبه اقتصادی قابل اتکا تنظیم کند.

از سوی دیگر، نباید نقش لجستیک را در اقتصاد صنعت تایر نادیده گرفت. تولید لاستیک به معنای پایان هزینه‌های صنعتی نیست. مواداولیه باید از مراکز تولید یا مبادی وارداتی به کارخانه برسند و محصول نهایی نیز از محل تولید به انبارها، مراکز پخش و واحدهای صنفی منتقل شود. هر اختلال در این مسیر، هزینه جدیدی به قیمت تمام‌شده اضافه می‌کند. افزایش هزینه حمل‌ونقل، انبارداری، بیمه و جابه‌جایی کالا، در صنعتی که حاشیه‌سود آن نیز تحت‌فشار قرار دارد، می‌تواند توان رقابتی تولیدکننده را کاهش دهد.

در چنین شرایطی، شبکه توزیع نیز به جای آن که حلقه اتصال تولید و مصرف باشد، گاهی به محلی برای انباشت هزینه و ایجاد فاصله قیمتی تبدیل می‌شود. تعدد واسطه‌ها، نبود اطلاعات شفاف از موجودی کالا و مشخص نبودن مسیر واقعی عرضه، امکان شکل‌گیری قیمت‌های غیرواقعی را فراهم می‌کند. تجربه اخیر توزیع مویرگی نشان داد که با کوتاه شدن مسیر دسترسی فروشندگان به تولیدکنندگان، می‌توان بخشی از فاصله قیمتی بازار را کاهش داد. اما این اقدام زمانی موفق خواهد بود که به اصلاح دائمی ساختار توزیع منجر شود، نه این‌که صرفا در دوره‌های التهاب بازار اجرا شود.

نکته مهم آن است که سیاستگزار نباید کاهش قیمت در بازار را به معنای برطرف شدن مشکلات صنعت تلقی کند. ممکن است با تزریق مقطعی کالا، قیمت‌ها کاهش پیدا کنند، اما اگر کارخانه برای تامین مواداولیه با محدودیت مواجه باشد یا هزینه‌های حمل‌ونقل همچنان افزایش یابد، استمرار عرضه تضمین نخواهد شد. در این وضعیت، فشار برای فروش با قیمت‌های دستوری نیز می‌تواند منابع مالی تولیدکننده را تحلیل ببرد و توان سرمایه‌گذاری و نوسازی خطوط تولید را محدود کند.

راهکار اساسی، طراحی یک زنجیره اقتصادی منسجم میان تامین‌کنندگان مواداولیه، کارخانه‌های تایرسازی، شرکت‌های حمل‌ونقل و شبکه فروش است. قراردادهای پایدار تامین، کاهش هزینه‌های مبادله، تسهیل دسترسی به ارز، اصلاح سازوکار عرضه مواداولیه و توسعه شبکه توزیع منطقه‌ای باید در کنار یکدیگر قرار گیرند. همچنین لازم است هزینه واقعی تولید و توزیع به‌صورت شفاف محاسبه شود تا هم تولیدکننده امکان ادامه فعالیت داشته باشد و هم مصرف‌کننده با قیمت‌های غیرمنطقی مواجه نشود. صنعت تایر برای عبور از بحران به سیاست‌های مقطعی نیاز ندارد؛ بلکه به اصلاح روابط اقتصادی در سراسر زنجیره ارزش احتیاج دارد.

نمی‌توان از کارخانه انتظار تولید مستمر داشت، اما مواداولیه را با هزینه و زمان نامطمئن در اختیار آن قرار داد. نمی‌توان از شبکه فروش انتظار عرضه منصفانه داشت، اما هزینه‌های لجستیک و مسیر توزیع را نادیده گرفت. مقابله با واسطه‌گری لازم است، اما درمان اصلی در اصلاح اقتصاد تولید و رساندن کالا با کمترین هزینه ممکن به دست مصرف‌کننده قرار دارد. ثبات بازار لاستیک از جایی آغاز می‌شود که هزینه‌های پنهان تولید و توزیع کاهش یابد؛ نه صرفا از جایی که برچسب قیمت‌فروش تغییر می‌کند

یک فعال و کارشناس حوزه صنعت‌خودرو در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» اعلام کرد؛

قدرت خرید مردم قربانی تورم بازار خودرو شد

بخش نخست

نهاد علی بیک‌زاده
n.beykzadeh@autoworld.ir

بازار خودرو در شرایطی با افزایش مستمر قیمت‌ها مواجه است که نشانه‌های رکود معاملاتی و کاهش قدرت خرید مصرف‌کنندگان بیش از گذشته نمایان شده است. از یک سو خودروسازان با استناد به افزایش هزینه‌های تولید، خواستار اصلاح قیمت محصولات خود هستند و از سوی دیگر، مصرف‌کنندگان در برابر قیمت‌هایی قرار گرفته‌اند که تناسب چندانی با سطح درآمد عموم خانوارها ندارد. در چنین شرایطی، افزایش قیمت لزوما به معنای رونق بازار نیست و حتی می‌تواند به تعمیق رکود و کاهش تقاضای موثر منجر شود. بررسی ریشه‌های این وضعیت و پیامدهای اقتصادی آن، پرسش‌هایی را درباره سیاست‌های قیمت‌گذاری، ساختار تولید و آینده بازار خودرو مطرح می‌کند. موسی ترابی، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با «دنیای خودرو» با اشاره به هم‌زمانی افزایش قیمت خودرو و کاهش حجم معاملات در بازار گفت: «رشد هزینه‌های تولید، نوسانات نرخ ارز و انتظارات تورمی از عوامل اثرگذار بر افزایش قیمت خودرو هستند؛ اما کاهش قدرت خرید خانوارها موجب شده است افزایش قیمت‌ها به رونق معاملات منجر نشود.» وی افزود: «در شرایط تورمی، خودرو به تدریج از یک کالای مصرفی به ابزاری برای حفظ ارزش سرمایه تبدیل شده و غلبه تقاضای سرمایه‌ای بر تقاضای مصرفی، دسترسی خریداران واقعی را دشوارتر کرده است.» این کارشناس اقتصادی با تاکید بر این‌که افزایش قیمت کارخانه‌ای به تنهایی نمی‌تواند مشکلات صنعت خودرو را برطرف کند، تصریح کرد: «قیمت‌گذاری دستوری، بهره‌وری پایین، ضعف ساختار مدیریتی و هزینه‌های سربار از جمله عواملی هستند که وضعیت مالی خودروسازان را تحت‌تاثیر قرار داده‌اند و اصلاح این صنعت نیازمند مجموعه‌ای از اقدامات ساختاری و اقتصادی است.»

بازار خودرو در شرایطی با افزایش قیمت‌ها مواجه است که حجم معاملات و قدرت خرید مصرف‌کنندگان کاهش یافته است. از منظر اقتصادی، چه عواملی موجب شکل‌گیری هم‌زمان افزایش قیمت و رکود معاملاتی در بازار خودرو شده‌اند؟

برای تحلیل وضعیت فعلی بازار خودرو باید به شرایط عمومی اقتصاد کشور توجه کرد. خودرو از یک سو تحت‌تاثیر تورم عمومی، افزایش نرخ ارز و رشد هزینه‌های تولید قرار دارد و از سوی دیگر، تقاضای موثر در بازار به دلیل کاهش قدرت خرید خانوارها محدود شده است. این دو عامل در کنار یکدیگر وضعیتی را ایجاد کرده‌اند که در آن قیمت‌ها افزایش می‌یابند، اما معاملات متناسب با این افزایش رشد نمی‌کنند. هرچند، آن‌چه امروز در بازار خودرو مشاهده می‌کنیم، صرفا یک مساله مرتبط با عرضه و تقاضای خودرو نیست، بلکه بازتابی از شرایط اقتصاد کلان است. وقتی درآمد خانوارها متناسب با تورم افزایش پیدا نمی‌کند، طبیعی است که خرید کالایی مانند خودرو به تعویق بیفتد. بنابراین ممکن است قیمت‌های اعلامی همچنان صعودی باشند، اما خریدار واقعی در بازار حضور نداشته باشد.



پژو «۲۰۵ T16» علیه «رنو ۵» توربو!

پژو در نمایشگاه پاریس با Concept E-T16 نشان داد کانسپت‌ها همیشه تمرین طراحی نیستند. این هایپرهچ سه‌موتوره که ادای احترامی به ۲۰۵ T16 قهرمان رالی سال‌های ۱۹۸۵ و ۱۹۸۶ است، به گفته مدیرعامل پژو آلن فاوی، از نظر فنی قابل تولید است و حتی سال آینده می‌تواند روی خط برود. به گفته فاوی در قلب خودرو، پلت‌فرم جدید جهانی STLA One استلانتیس قرار دارد؛ پلت‌فرمی که بیش از ۳۰ مدل برقی، هیبرید و احتراقی را پشتیبانی می‌کند و پژو اولین برند استفاده‌کننده از آن است. چینش موتورها یک دستگاه در جلو و دو دستگاه در عقب است که توسط پژو اسپرت توسعه یافته‌اند. مجموع قدرت این مدل ۸۰۵ اسب‌بخار معادل ۸۱۶ PS است؛ قدرتمندترین پژو جاده‌ای تاریخ؛ با نسبت قدرت به وزن کمتر از ۲ کیلوگرم بر اسب. شتاب صفر تا ۱۰۰ کیلومتر ۲.۵ ثانیه و صفر تا ۳۰۰ کیلومتر ۱۶ ثانیه. معماری ۸۰۰ ولتی با باتری ۸۵ کیلووات-ساعتی نیکل-منگنز، برد ۴۰۰ کیلومتر WLTP و شارژ ۱۰ تا ۸۰ درصد در کمتر از ۱۵ دقیقه با شارژر ۳۵۰ کیلوواتی از خصوصیات این مدل به‌شمار می‌رود. باتری از دیواره‌های جانبی هم خنک می‌شود تا سه دور کامل نوربرگ‌رینگ بدون افت توان ممکن باشد. اگر این مدل تولید شود، هالوی گران‌قیمت برند خواهد بود. یک واردکننده همین حالا ۵۰ دستگاه درخواست کرده است. فاوی قیمت حدودی ۲۰۰ هزار یورو را مطرح کرده و تاکید کرده تیراژ بسیار کمتر از ۱۹۸۰ دستگاه رنو ۵ توربو E۳ خواهد بود. طراحی آن پیش‌نمایشی از e-۲۰۸ جدید اوایل ۲۰۲۷ نیز هست؛ با کابین Hypersquare و درگاه شارژ مخفی در ورودی هوای جانبی.

افزایش قیمت خودرو تا چه اندازه ناشی از رشد واقعی هزینه‌های تولید، نرخ ارز و قیمت مواد اولیه است و چه سهمی را باید به انتظارات تورمی و فعالیت‌های سوداگرانه نسبت داد؟

نمی‌توان افزایش قیمت خودرو را صرفا به یک عامل محدود کرد. بخش قابل توجهی از هزینه‌های صنعت خودرو به نهاده‌هایی وابسته است که تحت‌تاثیر نرخ ارز و تورم قرار دارند. مواد اولیه، قطعات، تجهیزات و حتی هزینه‌های خدمات و دستمزد در سال‌های اخیر با افزایش مواجه شده‌اند و این موضوع بر بهای تمام‌شده محصولات اثر می‌گذارد. با این حال، باید میان قیمت تمام‌شده تولید و قیمت معامله‌شده در بازار تفاوت قائل شد. انتظارات تورمی باعث می‌شود برخی فعالان بازار افزایش قیمت‌های آینده را پیشاپیش در تصمیم‌های امروز خود لحاظ کنند. در چنین شرایطی، خودرو می‌تواند به محلی برای حفظ ارزش دارایی تبدیل شود و همین موضوع زمینه فعالیت‌های سوداگرانه را فراهم کند. بنابراین بخشی از افزایش قیمت‌ها ریشه در هزینه‌های واقعی دارد و بخشی نیز از فضای روانی و انتظارات اقتصادی تاثیر می‌پذیرد.

چرا در شرایط رکود معاملاتی، فروشندگان همچنان تمایلی به کاهش قیمت‌ها ندارند؟ آیا انتظارات تورمی به عاملی برای مقاومت قیمت‌ها در برابر افت تقاضا تبدیل شده است؟

در اقتصاد تورمی، رفتار فروشنده با شرایط یک بازار باثبات تفاوت دارد. فروشنده‌ای که انتظار دارد در آینده نزدیک قیمت‌ها افزایش پیدا کند، حتی در صورت کاهش تقاضا نیز تمایل چندانی به فروش با قیمت پایین‌تر ندارد. زیرا تصور می‌کند در صورت فروش دارایی خود، برای جایگزینی آن باید هزینه بیشتری پرداخت کند. از طرف دیگر، بازار خودرو به دلیل ارتباط با نرخ ارز و سایر متغیرهای اقتصادی، به‌شدت از انتظارات فعالان اقتصادی تاثیر می‌پذیرد. به‌همین دلیل ممکن است حجم معاملات کاهش پیدا کند، اما قیمت‌های پیشنهادی همچنان در سطوح بالا باقی بمانند. البته باید توجه داشت که قیمت پیشنهادی فروشندگان الزاما بیانگر قیمت واقعی معاملات نیست. در بازار رکودی، فاصله میان این دو شاخص می‌تواند افزایش پیدا کند و همین مساله تشریح تصویر دقیقی از وضعیت واقعی بازار را دشوار می‌کند.

آیا می‌توان گفت خودرو در اقتصاد ایران به‌تدریج از یک کالای مصرفی به ابزار حفظ ارزش سرمایه تبدیل شده است؟ این تغییر ماهیت چه پیامدهایی برای مصرف‌کنندگان واقعی و ساختار بازار دارد؟

در شرایط تورمی، طبیعی است که افراد برای حفظ ارزش دارایی‌های خود به سمت کالاها و بازارهایی حرکت کنند که تصور می‌کنند ارزش آن‌ها در برابر کاهش قدرت خرید پول مقاوم‌تر است. خودرو نیز در مقاطعی چنین نقشی پیدا کرده است؛ به‌ویژه زمانی که فاصله میان قیمت کارخانه و بازار وجود داشته یا انتظارات افزایشی در بازار شکل گرفته است. مشکل اصلی زمانی ایجاد می‌شود که تقاضای سرمایه‌ای بر تقاضای مصرفی غلبه کند. در این وضعیت، دسترسی مصرف‌کننده واقعی به خودرو دشوارتر می‌شود و منابع مالی به‌جای آن‌که در مسیر تولید و فعالیت‌های مولد قرار بگیرد، ممکن است در معاملات کوتاه‌مدت و با هدف کسب سود به گردش درآید. در نتیجه، بازار از کارکرد اصلی خود فاصله می‌گیرد و قیمت خودرو بیش از آن‌که منعکس‌کننده نیاز مصرف‌کننده باشد، تحت‌تاثیر انتظارات سرمایه‌ای قرار می‌گیرد.

خودروسازان افزایش هزینه‌های تولید را دلیل اصلی درخواست افزایش قیمت محصولات عنوان می‌کنند. آیا افزایش قیمت کارخانه‌ای می‌تواند به بهبود وضعیت مالی خودروسازان منجر شود یا بدون اصلاح ساختار تولید و مدیریت، صرفا هزینه بیشتری به مصرف‌کننده تحمیل می‌کند؟



افزایش قیمت فروش در شرایطی می‌تواند به بهبود وضعیت مالی خودروسازان کمک کند که هم‌زمان اصلاحات ساختاری نیز در این شرکت‌ها اتفاق بیفتد. اگر تنها راهکار جبران زیان، افزایش قیمت محصولات باشد، درنهایت بخش مهمی از فشار مالی به مصرف‌کننده منتقل خواهد شد؛ بدون آن‌که الزاما کیفیت تولید یا بهره‌وری صنعت بهبود پیدا کند.

صنعت خودرو برای خروج از وضعیت فعلی نیازمند بازنگری در ساختار هزینه‌ها، مدیریت منابع، زنجیره تامین و فرآیند تولید است. همچنین باید میان افزایش قیمت ناشی از رشد هزینه‌های واقعی و افزایش قیمت ناشی از ناکارآمدی تفکیک قائل شد. نمی‌توان انتظار داشت مصرف‌کننده همواره هزینه ضعف بهره‌وری و مشکلات مدیریتی را پرداخت کند. اصلاح قیمت‌گذاری باید در کنار برنامه‌ای مشخص برای ارتقای کیفیت، کاهش هزینه‌های غیرضروری و افزایش بهره‌وری دنبال شود.

سیاست قیمت‌گذاری دستوری تا چه اندازه در شکل‌گیری زیان انباشته خودروسازان و اختلال در عرضه و تقاضا نقش داشته است؟ آیا آزادسازی قیمت‌ها به‌تنهایی می‌تواند مشکلات صنعت خودرو را برطرف کند؟

قیمت‌گذاری دستوری یکی از متغیرهای اثرگذار بر وضعیت مالی خودروسازان بوده است. زمانی که قیمت فروش محصولات با هزینه‌های واقعی تولید تناسب نداشته باشد، بنگاه اقتصادی با محدودیت منابع مالی مواجه می‌شود و این مساله می‌تواند بر سرمایه‌گذاری، توسعه محصول و حتی استمرار تولید اثر بگذارد. با این حال، نباید تمام مشکلات صنعت خودرو را به قیمت‌گذاری دستوری نسبت داد. ساختار مدیریتی، بهره‌وری پایین، هزینه‌های سربار، شیوه تامین مالی و محدودیت‌های رقابتی نیز در وضعیت این صنعت نقش دارند. آزادسازی قیمت‌ها بدون اصلاح این متغیرها نمی‌تواند راه‌حل جامعی باشد. اگر قرار است سیاست قیمت‌گذاری تغییر کند، باید هم‌زمان سازوکار رقابت، شفافیت هزینه‌ها و نظارت بر کیفیت محصولات نیز تقویت شود تا منافع حاصل از اصلاحات صرفا به یک بخش از زنجیره تولید محدود نماند.

با توجه به کاهش قدرت خرید خانوارها و فاصله فزاینده درآمدها با قیمت خودرو، آیا بازار به نقطه‌ای رسیده است که حتی افزایش عرضه نیز نتواند به رونق معاملات منجر شود؟ راهکار خروج از این وضعیت چیست؟

باید توجه داشت که عرضه و تقاضا در بازار خودرو تنها به تعداد خودروهای تولیدشده یا واردشده وابسته نیست. قدرت خرید مصرف‌کننده یکی از مهم‌ترین متغیرهای تعیین‌کننده تقاضای موثر است. ممکن است تولید افزایش پیدا کند، اما اگر خانوارها توان خرید نداشته باشند، این افزایش عرضه الزاما به رشد معاملات منجر نمی‌شود. برای خروج از وضعیت فعلی باید مجموعه‌ای از سیاست‌های اقتصادی و صنعتی به‌صورت هماهنگ اجرا شود. کنترل تورم، ایجاد ثبات در بازار ارز، اصلاح ساختار صنعت خودرو، افزایش رقابت و فراهم کردن شرایط مناسب برای دسترسی مصرف‌کنندگان به محصولات متناسب با درآمدشان از جمله اقدامات ضروری است. در غیر این صورت، افزایش تولید به‌تنهایی نمی‌تواند تضمین‌کننده رونق بازار باشد. مساله اصلی امروز خودرو فقط کمبود عرضه نیست؛ بلکه شکاف میان قیمت محصولات و قدرت خرید جامعه است و تا زمانی که این شکاف کاهش پیدا نکند، نمی‌توان انتظار بازگشت پایدار رونق به معاملات را داشت.



«مک‌لارن» ۵ دستگاه فرمول‌یک افسانه‌ای را می‌فروشد

مک‌لارن ریسینگ در تصمیمی کم‌سابقه، ۵ دستگاه فرمول‌یک واقعی از کلکسیون خصوصی خود در مرکز فناوری و کینگ را برای فروش عرضه کرد؛ خودروهایی که از زمان بازنشستگی از مسابقات نزد کارخانه مانده‌اند و حالا قرار است دوباره به پیست برگردند. فروش از طریق دیلر تخصصی بریتانیایی Tom Hartley Jnr انجام می‌شود؛ همان کسی که سال گذشته کلکسیون ۶۹ دستگاهی برنی اکلستون به ارزش گزارش‌شده ۵۰۰ میلیون پوند و کلکسیون مرحوم منصور اوجیه سهامدار سابق مک‌لارن را فروخت. به گفته «رویترز» هر خودرو بین ۵ تا ۱۰ میلیون پوند قیمت‌گذاری شده و مجموع فروش می‌تواند تا ۵۰ میلیون پوند برسد. قدیمی‌ترین‌ها دو دستگاه MP4/6A شاسی ۰۴ و ۰۷ از فصل قهرمانی ۱۹۹۱ هستند؛ آخرین خودروهای V12 قهرمان جهان در فرمول‌یک با موتور هوندا RA121E تنفس طبیعی.



هر دو توسط گرهارد برگر در مسابقه رانده و توسط آیرتون سنا تست شده‌اند. شاسی ۰۴ در ایمولا ۱۹۹۱ دوم شد و همراه سنا کل میدان را یک دور زد و شاسی ۰۷ در گرندپری بریتانیا دوم شد. این دو پس از ۳۴ سال برای اولین بار از مالکیت کارخانه خارج می‌شوند و مک‌لارن قول بازسازی کامل کارخانه‌ای را داده است. سومین خودرو MP4/27A شاسی ۰۱ مدل ۲۰۱۲ است؛ هر دو خودرو مدرن متعلق به لندو نوریس قهرمان ۲۰۲۵ هستند: MCL35M شاسی ۰۱ مدل ۲۰۲۱ با لیوری خلیج برای موناکو که در ایمولا، موناکو و مونزا روی سکو رفت و MCL37A شاسی ۰۳ مدل ۲۰۲۳ که در سنگاپور وژاپن دوم شد و ۹ سکو آورد. همین شاسی اخیر به‌عنوان جدیدترین فرمول‌یک قابل خرید خصوصی تاریخ، در ژوئن ۲۰۲۵ توسط برد پیت در تست آستین برای فیلم F1 هدایت شد و به‌سرعت ۳۱۷ کیلومتر بر ساعت رسید.

پیگیری یک موضوع
Follow up

«پارس خودرو» در مهرماه به رکورد یک‌ساله تکمیل‌کاری خودرو رسید



به گزارش روابط عمومی پارس‌خودرو، این شرکت در مهرماه ۱۴۰۵ با تکمیل کاری ۳ هزار و ۸۹۵ دستگاه خودرو، بالاترین آمار ماهانه این شاخص را در یک سال گذشته به ثبت رساند.

بررسی آمار تکمیل کاری خودروها از مهرماه ۱۴۰۴ تا پایان شهریورماه ۱۴۰۵ نشان می‌دهد میانگین ماهانه تکمیل کاری در این دوره ۲ هزار و ۲۳۸ دستگاه بوده است.

بر این اساس، عملکرد پارس‌خودرو در مهرماه امسال با ثبت ۳ هزار و ۸۹۵ دستگاه خودرو تکمیل‌شده، حدود ۷۴ درصد بیشتر از میانگین ماهانه دوره مذکور بوده است؛ آماری که از ثبت بالاترین میزان تکمیل کاری ماهانه در بازه یک‌ساله مورد بررسی حکایت دارد.

تداوم بهبود عملکرد در بخش تکمیل کاری می‌تواند به تسریع فرآیند آماده‌سازی خودروها، روان‌سازی جریان تولید و تقویت روند تحویل محصولات به مشتریان کمک کند.



قیمت خودرو باید بر اساس مستندات قابل دفاع باشد؛

دلالان در بورس کالا قیمت مواد اولیه را تعیین می‌کنند

بورس کالا هم به بستری تبدیل شده که در آن تولیدکنندگان واقعی و دلالان بزرگ در کنار یکدیگر قرار می‌گیرند و قیمت‌ها تحت‌تاثیر معاملات و رفتار واسطه‌ها قرار می‌گیرد

به گزارش روزنامه «دنیای خودرو» وضعیت تولید قطعات خودرو در شرایط ناپایدار اقتصادی، افزایش قیمت مواد اولیه و مطالبات معوق خودروسازان از قطعه‌سازان، به یکی از چالش‌های جدی زنجیره تامین صنعت خودرو تبدیل شده است. در حالی که خودروسازان با مشکلات نقدینگی دست‌وپنجه نرم می‌کنند، قطعه‌سازان نیز از یک سو با تاخیر در دریافت مطالبات و از سوی دیگر با افزایش هزینه تامین مواد اولیه مواجه هستند. در این میان، نحوه عرضه مواد اولیه در بورس کالا و نقش واسطه‌ها در شکل‌گیری قیمت‌ها، از موضوعاتی است که فعالان صنعت قطعه‌سازی نسبت به آن انتقاد دارند؛ از همین رو با «محمود نجفی سهی»، قطعه‌ساز باسابقه صنعت خودرو به گفت‌وگو پرداختیم؛



عکس جبهه تزئینی دارد

با توجه به شرایط اخیر و مشکلاتی که در زنجیره تامین صنعت خودرو ایجاد شده، این پرسش مطرح است که آیا داخلی‌سازی قطعات در کشور به شکل واقعی انجام شده یا بخشی از ادعاهای مطرح‌شده در این زمینه صرفا جنبه تبلیغاتی دارد؟

داخلی‌سازی قطعات در کشور واقعا در حال انجام است و نمی‌توان گفت تمام ادعاهای مطرح‌شده در این زمینه شعاری است. البته باید میان داخلی‌سازی یک مجموعه قطعه و تولید تمام اجزای آن در داخل تفاوت قائل شد. برای مثال، در خودروهای داخلی بخش قابل توجهی از قطعات واقعا در کشور تولید می‌شود؛ اما ممکن است برخی اجزای یک مجموعه همچنان وارداتی باشند. برای نمونه، در مجموعه برف‌پاکن خودرو، ممکن است موتور، آهنربا یا کلکتور همچنان از خارج تامین شود. درباره داخلی‌سازی برخی از این اجزا اقداماتی انجام شده، اما من نمی‌توانم با اطمینان بگویم تمام این قطعات به تولید انبوه داخلی رسیده‌اند. همچنین ممکن است بخشی از مواد اولیه مورد استفاده در قطعات لاستیکی وارداتی باشد. با این حال، در مجموع مجموعه برف‌پاکن و بخش عمده اجزای آن در داخل تولید می‌شود و سهم داخلی‌سازی در چنین مجموعه‌ای می‌تواند بیش از ۸۰ درصد باشد. بنابراین نباید صرف وارداتی بودن یکی دو قطعه کوچک را به‌معنای وارداتی بودن کل مجموعه تلقی کرد.

یکی از مشکلات همیشگی صنعت قطعه‌سازی، مطالبات معوق از خودروسازان است، اکنون شرایط پرداخت مطالبات چگونه است و این موضوع چه فشاری به تولیدکنندگان وارد می‌کند؟

یکی از مشکلات جدی ما، همین تاخیر در پرداخت مطالبات است. خودروسازان محصولات خود را به‌صورت نقدی یا از طریق پیش‌فروش عرضه می‌کنند، اما وقتی نوبت به پرداخت پول قطعه‌ساز می‌رسد، ممکن است چهار تا پنج ماه زمان ببرد تا مطالبات پرداخت شود. البته برخی تامین‌کنندگان خاص شرایط متفاوتی دارند و زودتر پول خود را دریافت می‌کنند؛ اما بخش قابل توجهی از قطعه‌سازان با تاخیرهای طولانی مواجه هستند. در نتیجه، چند ۱۰ هزار میلیارد تومان مطالبات در زنجیره تامین انباشته شده و قطعه‌سازان از دو طرف تحت‌فشار قرار گرفته‌اند. از یک طرف پول قطعات تولیدشده را به‌موقع دریافت نمی‌کنند و از طرف دیگر باید مواد اولیه را با قیمت‌های بسیار بالاتر خریداری کنند. برای مثال، من در ابتدای سال یک ماده اولیه را کیلویی ۴۰۰ هزار تومان خریداری کردم، اما هفته گذشته همان ماده را با قیمت یک‌میلیون و ۸۰۰ هزار تومان تهیه کردم. این میزان افزایش قیمت برای یک واحد تولیدی بسیار سنگین است. تولیدکننده‌ای که مطالباتش را با تاخیر دریافت می‌کند، چگونه می‌تواند با چنین افزایش هزینه‌ای به فعالیت ادامه دهد؟

به افزایش قیمت مواد اولیه اشاره کردید؛ چرا مواد اولیه تولید داخل نیز با چنین رشد قیمتی مواجه شدند؟

یکی از مشکلات اصلی، ساز و کار عرضه مواد اولیه و تعدد واسطه‌هاست. پیشنهاد من این است که تولیدکنندگان بزرگ صنایع بالادستی، از جمله پتروشیمی‌ها و صنایع فلزی، در مراکز استان‌ها و شهرهای بزرگ نمایندگی‌های معتبر و مورد اعتماد ایجاد کنند تا مواد اولیه با واسطه‌های کمتر به‌دست مصرف‌کننده واقعی برسد. در شرایط فعلی، مواد اولیه ممکن است از چندین دست عبور کند تا به تولیدکننده قطعه برسد. هر واسطه نیز هزینه‌ای به قیمت نهایی اضافه می‌کند. در این میان، بورس کالا هم به بستری تبدیل شده که در آن تولیدکنندگان واقعی و دلالان بزرگ در کنار یکدیگر قرار می‌گیرند و قیمت‌ها تحت‌تاثیر معاملات و رفتار واسطه‌ها قرار می‌گیرد. گاهی با اندکی افزایش یا کاهش نرخ ارز، تابلوهای بورس کالا به‌سرعت تغییر می‌کنند و قیمت مواد اولیه نیز تحت‌تاثیر قرار می‌گیرد. این در حالی است که تولیدکننده داخلی مواد اولیه، لزوما تمام هزینه‌های خود را متناسب با نرخ ارز پرداخت نمی‌کند. برای مثال، پتروشیمی گاز مورد نیاز خود را با همان نسبتی که نرخ ارز افزایش پیدا کرده، خریداری نمی‌کند. همچنین سنگ معدن و مواد اولیه استخراجی صنایع فلزی نیز لزوما با دو برابر شدن نرخ ارز، دو برابر گران‌تر نمی‌شوند. بنابراین این پرسش مطرح است که چرا قیمت مواد اولیه تولید داخل باید تا این اندازه تحت‌تاثیر نوسانات ارز قرار بگیرد؟

پیشنهاد شما برای ایجاد ثبات در بازار مواد اولیه چیست؟

به اعتقاد من، تولیدکنندگان مواد اولیه باید قیمت‌های مشخص و دوره‌ای اعلام کنند. برای مثال، اگر قیمت ورق فولادی یا مواد پتروشیمی هر هفته اعلام شود، قطعه‌ساز می‌تواند برای تامین مواد اولیه و برنامه‌ریزی تولید خود تصمیم بگیرد. در حال حاضر، تولیدکننده نمی‌داند وقتی امروز قیمت یک ماده اولیه را استعلام می‌کند، چند ساعت بعد با چه قیمتی مواجه خواهد شد. اگر قیمت‌ها به‌صورت هفتگی و با سازوکار مشخص اعلام شوند، تولیدکننده می‌تواند برای هفته آینده برنامه‌ریزی کند. حتی اگر نقدینگی کافی داشته باشد، مواد اولیه مورد نیاز هفته آینده را زودتر خریداری می‌کند و اگر نقدینگی نداشته باشد، دست‌کم از یک مبنای قیمتی مشخص برای محاسبات خود برخوردار خواهد بود. مشکل این است که اکنون واسطه‌های زیادی میان تولیدکننده مواد اولیه و مصرف‌کننده صنعتی قرار گرفته‌اند و این موضوع هزینه تولید را افزایش می‌دهد. باید ارتباط میان صنایع بالادستی و تولیدکنندگان قطعه مستقیم‌تر و شفاف‌تر شود.

برخی فعالان صنعت قطعه‌سازی معتقدند شورای رقابت نباید در قیمت‌گذاری خودرو دخالت کند. نظر شما در این زمینه چیست؟

معتقدم نمی‌توان صرفا با این استدلال که شورای رقابت نباید دخالت کند، از موضوع عبور کرد. باید دید خودروساز چگونه قیمت قطعات را تعیین و با تامین‌کنندگان تسویه می‌کند. خودروساز برای پذیرش قیمت قطعه، تمام اطلاعات و مستندات مالی قطعه‌ساز را دریافت می‌کند و بر اساس آن درباره قیمت خرید تصمیم می‌گیرد. همین ساز و کار باید در ارتباط با شورای رقابت نیز وجود داشته باشد. یعنی اگر خودروساز برای تولید یک خودرو ۱۲۰ نوع قرارداد یا مجموعه‌ای از قراردادهای تامین قطعه دارد، باید این قراردادها و اسناد مالی در اختیار شورای رقابت قرار گیرد. البته منظور من قراردادهایی است که به تایید حسابرس رسمی رسیده باشند و از نظر مالی قابلیت استناد داشته باشند. شورای رقابت باید بتواند بر اساس مستندات واقعی بررسی کند که چه میزان از هزینه تولید خودرو مربوط به قطعات وارداتی و چه میزان مربوط به قطعات داخلی است. برای مثال، اگر بخش عمده هزینه یک خودرو به قطعات وارداتی اختصاص دارد، باید اثر نرخ ارز بر قیمت تمام‌شده آن مشخص باشد. در مقابل، هزینه قطعات داخلی نیز باید بر اساس قراردادهای معتبر و اسناد حسابرسی‌شده بررسی شود.

بنابراین شما با قیمت‌گذاری دستوری مخالف هستید یا معتقدید شورای رقابت باید با سازوکار فعلی به‌کار خود ادامه دهد؟

بحث من مخالفت یا موافقت مطلق با دخالت شورای رقابت نیست. مساله این است که تصمیم‌گیری درباره قیمت خودرو باید بر اساس مستندات قابل دفاع باشد. نمی‌توان بدون بررسی قراردادها و هزینه‌های واقعی تولید، درباره قیمت خودرو تصمیم گرفت. از سوی دیگر، قطعه‌ساز هم باید بتواند هزینه‌های واقعی خود را اثبات کند. من نمی‌توانم صرفا بگویم مواد اولیه گران شده و به همین دلیل قیمت قطعه باید افزایش پیدا کند؛ باید قراردادها، فاکتورها و اسناد مالی خود را ارائه دهم. زمانی که قیمت مواد اولیه در داخل کشور چند برابر می‌شود، اما سازوکار مشخصی برای بررسی هزینه‌های تولید وجود ندارد، طبیعی است که اختلاف میان خودروساز و قطعه‌ساز افزایش پیدا کند.

نگاه
View

هادی ادیب
کارشناس اقتصادی

تاب‌آوری در بنگاه‌های تولیدی و کسب‌وکارها

نوسانات ارزی، رکود تورمی، محدودیت‌های تامین مالی و مخاطرات ناشی از جنگ، فعالیت بنگاه‌های تولیدی و کسب‌وکارها را با چالش‌های جدی مواجه کرده است. در چنین شرایطی، تاب‌آوری بنگاه‌ها در برابر شوک‌های ارزی، اقتصادی و ژئوپلیتیکی به ضرورتی اساسی برای حفظ ظرفیت تولید، صیانت از اشتغال و تداوم فعالیت‌های اقتصادی تبدیل شده است. شوک‌های ژئوپلیتیکی از جمله مهم‌ترین تهدیدهای پیش روی بنگاه‌ها هستند. شوک جنگ می‌تواند از طریق تخریب دارایی‌ها، اختلال در فرآیند تولید و افزایش هزینه‌های امنیتی، عملکرد بنگاه‌ها را مختل کند. شوک تحریم، با ایجاد محدودیت‌های مالی، بانکی و تجاری، دسترسی به بازارهای صادراتی، نقل‌وانتقال وجوه و منابع تامین مالی را دشوار می‌سازد. همچنین، شوک‌های دیپلماتیک ناشی از قطع روابط سیاسی، شکست مذاکرات و تشدید تنش‌های بین‌المللی، با افزایش نااطمینانی و تضعیف انگیزه سرمایه‌گذاری همراه هستند. از سوی دیگر، شوک‌های انرژی، ناشی از اختلال در عرضه نفت و گاز یا مسیرهای انتقال انرژی، می‌توانند نوسانات قیمت انرژی و هزینه‌های تولید را افزایش دهند. تاب‌آوری



بنگاه به معنای توانایی پیش‌بینی و جذب شوک‌ها، استمرار فعالیت، بازیابی پس از بحران و سازگاری با شرایط جدید است. تحقق این هدف مستلزم تقویت هم‌زمان سه بُعد اصلی است: تاب‌آوری راهبردی، عملیاتی و مالی. تاب‌آوری راهبردی بر برنامه‌ریزی سناریومحور، تنوع‌بخشی به بازارهای فروش و منابع تامین و کاهش وابستگی‌های آسیب‌زا تاکید دارد. تاب‌آوری عملیاتی نیز از طریق شناسایی تامین‌کنندگان جایگزین، مدیریت موجودی نهاده‌های حیاتی و تدوین برنامه تداوم کسب‌وکار، احتمال توقف تولید را کاهش می‌دهد. در بُعد مالی، مدیریت نقدینگی، کنترل سرمایه در گردش، تنظیم سررسید بدهی‌ها و تنوع‌بخشی به منابع تامین مالی، اهمیت تعیین‌کننده‌ای دارد. با این حال، تقویت تاب‌آوری صرفا مسئولیت مدیران بنگاه‌ها نیست و به سیاستگزاری اقتصادی نیز وابستگی دارد. در این زمینه، سه اولویت باید در صدر دستور کار دستگاه‌های اجرایی قرار گیرد. نخست، جلوگیری از بحران نقدینگی از طریق تسهیل تامین سرمایه در گردش بنگاه‌های دارای توجیه اقتصادی، بازتنظیم هدفمند بدهی‌ها و تسریع پرداخت مطالبات بخش تولید است. دوم، تضمین استمرار تولید از طریق کاهش اختلال در تامین مواد اولیه، انرژی، حمل‌ونقل و سایر زیرساخت‌های حیاتی و تقویت زنجیره‌های تامین بوده و سوم، افزایش پیش‌بینی‌پذیری اقتصاد از طریق کاهش تغییرات ناگهانی مقررات، توسعه ابزارهای تامین مالی و فراهم کردن امکان برنامه‌ریزی بلندمدت برای بنگاه‌هاست.

زاپاس
Spare Tire

توسعه همکاری‌های «بانک شهر» و «سایپا» در مسیر تامین مالی تولید

به گزارش «سایپانیوز» در این دیدار، علی شیخ‌زاده، مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا با اشاره به اهمیت حمایت‌های بانکی در استمرار و افزایش ظرفیت تولید، بر ضرورت توسعه همکاری با بانک شهر و بهره‌گیری از ظرفیت‌های این مجموعه در تامین مالی فعالیت‌های تولیدی سایپا تاکید کرد

سیدمحمدمهدی احمدی، مدیرعامل بانک شهر نیز با اشاره به نقش نظام بانکی در پشتیبانی از صنایع پیشران کشور گفت: «توسعه همکاری با گروه خودروسازی سایپا فرصتی برای شکل‌گیری یک شراکت راهبردی در حوزه تولید و تامین مالی است.»

گفتنی است، ظرفیت‌های بانک شهر برای ارائه خدمات بانکی، تامین مالی فعالیت‌های تولیدی و حمایت از زنجیره تامین صنعت خودرو مورد بررسی قرار گرفت





اعمال تغییرات جزئی در مزدا «CX-5»

مزدا پس از بازطراحی کامل CX-۵ برای مدل ۲۰۲۶، برای ۲۰۲۷ سراغ تغییرات جزئی رفت. به گزارش مزدای آمریکای شمالی، قیمت پایه بدون تغییر ماند و تنها تریم‌های بالاتر افزایش محدودی داشتند. قیمت تریم پایه S2.5 همچنان از ۲۹ هزار و ۹۹۰ دلار قبل از هزینه مقصد آغاز می‌شود. با احتساب هزینه حمل یک‌هزار و ۴۹۵ دلاری که نسبت به یک‌هزار و ۵۹۵ دلار سال قبل ۱۰۰ دلار کاهش یافته، قیمت تمام‌شده پایه ۳۱ هزار و ۴۸۵ دلار است. افزایش‌ها در تریم‌های دیگر چنین است: Select S از ۳۱ هزار و ۹۹۰ به ۳۲ هزار و ۱۴۰ دلار با ۱۵۰ دلار رشد، Preferred S از ۳۴ هزار و ۲۵۰ دلار به ۳۴ هزار و ۵۵۰ دلار با ۳۰۰ دلار رشد، Premium S از ۳۶ هزار و ۹۰۰ دلار به ۳۷ هزار و ۴۵۰ دلار با ۵۵۰ دلار رشد و Premium Plus S از ۳۸ هزار و ۹۹۰ دلار به ۳۹ هزار و ۴۴۰ دلار با ۴۵۰ دلار رشد. از نظر فنی، تمام نسخه‌ها با موتور ۲.۵ لیتری Skyactiv-G تنفس طبیعی ۱۸۷ اسب‌بخاری و ۱۸۶ پوند-فوت گشتاور و گیربکس ۶ سرعته اتوماتیک و سامانه i-Activ AWD به‌صورت استاندارد عرضه می‌شوند. حذف دیفرانسیل جلو، تصمیم مزدا برای ساده‌سازی خط تولید است. مصرف این مدل همچنان روی بنزین معمولی ۸۷ اکتان محاسبه می‌شود. مهم‌ترین به‌روزرسانی نرم‌افزاری است: گوگل بیلت-این با گوگل مپ و پلی‌استور استاندارد شد و دستیار هوش مصنوعی Gemini جایگزین گوگل اسیستنت قبلی شد تا فرمان‌های صوتی طبیعی‌تر اجرا شود. نمایشگر مرکزی بسته به تریم ۱۲.۹ اینچی با کارپلی سیمی یا ۱۵.۶ اینچی با کارپلی بی‌سیم است. سامانه ایمنی i-Activsense-با کروزرادارری، ترمزاضطراری، پایش نقاط کور و هشدار توجه راننده استاندارد است. هشدار سرنشین عقب نیز از امسال استاندارد شد.

ویژه‌ها

هشدار به مالکان خودروهای فرسوده درباره کلاهبرداری تلفنی



ستاد نوسازی ناوگان و اسقاط خودروهای فرسوده با انتشار اطلاعیه‌ای در خصوص «انتخاب مرکز اسقاط توسط متقاضی و حفاظت از اطلاعات ورود به سامانه»، برای جلوگیری از سوءاستفاده‌های احتمالی به متقاضیان اسقاط خودرو فرسوده و جایگزینی هشدار دارد. بر اساس این اطلاعیه، انتخاب مرکز اسقاط فقط باید توسط شخص متقاضی انجام شود و متقاضیان باید از واگذاری این اقدام به افراد ناشناس خودداری کنند. همچنین تاکید شده که متقاضیان باید از ارائه هر گونه کد ورود به سامانه نوسازی از طریق درگاه دولت، نام کاربری و رمز عبور سامانه NNHK.IR به افراد ناشناسی که تماس تلفنی برقرار می‌کنند، خودداری کرده؛ چراکه هیچ‌گونه تماس تلفنی از سوی دستگاه‌های دولتی و ستاد نوسازی جهت دریافت کد ورود یا رمز عبور متقاضیان انجام نخواهد شد و نباید به درخواست افراد ناشناس با چنین عناوینی توجه شود

دیگه چه خبر؟

افزایش تعرفه واردات خودرو، تصمیمی فاقد منطق کارشناسی است



زهرا سعیدی، سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس با انتقاد از تصمیم اخیر دولت برای افزایش تعرفه واردات خودرو، این تصمیم را هیجانی و فاقد منطق کارشناسی دانست و گفت: «اعضای کمیسیون صنایع و معادن با این تصمیم مخالف هستند.» وی با اشاره به ماده ۴ قانون ساماندهی صنعت خودرو اظهار کرد: «باید افزایش قیمت خودرو کنترل شود؛ چراکه خودرو کالایی اثرگذار بر سایر قیمت‌هاست و افزایش قیمت آن می‌تواند به شکل‌گیری موج جدیدی از افزایش قیمت‌ها در بازار منجر شود که در نهایت از جیب مصرف‌کننده یعنی مردم پرداخت می‌شود.» وی بیان کرد: «اگر دولت برای جبران کسری بودجه به دنبال درآمدهای جدید است، باید به سراغ راهکارهای قانونی برود.

توئیتر!

طراحی نظام ارزیابی مستقل برای زنجیره تامین خودرو



نایب‌رئیس انجمن مدیریت کیفیت ایران به محدودیت‌های ناشی از تحریم در دسترسی قطعه‌سازان ایرانی به خدمات نظام بین‌المللی IATF اشاره کرد و از طراحی نظام ارزیابی مستقل IRATF با همکاری خودروسازان خبر داد. وی هدف این اقدام را فراهم کردن امکان تداوم ارزیابی شخص ثالث و پشتیبانی از ارتقای کیفیت زنجیره تامین خودرو عنوان کرد و تاکید داشت که این مسیر باید با حفظ سطح الزامات فنی و بدون کاهش معیارهای ارزیابی دنبال شود. نایب‌رئیس انجمن مدیریت کیفیت ادامه داد: «مسائل کیفی در بسیاری از بخش‌های کشور گسترده‌تر از صنعت خودرو است؛ اما کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد. کیفیت زندگی مردم تنها به محصولات مصرفی وابسته نیست و عملکرد نهادهای عمومی و اقتصادی نیز مستقیما بر رضایت و سطح زندگی جامعه اثر می‌گذارد.»

پیشنهاد دولت برای جایگزینی انتقال فناوری خودرو با پرداخت عوارض از سوی مجلس به تصویب نرسید؛

مخالفت کمیسیون صنایع با دریافت عوارض ۵ و ۷ درصدی از واردکنندگان





رامین بیات
r.bayat@autoworld.ir

بررسی روند واردات خودرو نشان می‌دهد که نحوه اجرای قوانین و ضوابط این حوزه همواره یکی از موضوعات مورد بحث میان مجلس و دولت بوده است. در این میان، ماده (۴) قانون ساماندهی صنعت خودرو به‌عنوان چارچوب اصلی ورود خودرو به کشور، واردات را بر اساس آیین‌نامه مصوب هیات وزیران و برای یک دوره پنج‌ساله مجاز دانسته و چهار شرط مشخص را برای آن در نظر گرفته است. براساس این ماده قانونی، مشخصات فنی خودروهای وارداتی باید با اولویت مدل‌های برقی، هیبریدی، کم‌مصرف، ایمن و عامه‌پسند تعیین شود. همچنین تامین خدمات پس از فروش و انتقال دانش فنی، احراز صلاحیت‌های فنی و حرفه‌ای واردکنندگان و برخورداری از نمایندگی رسمی خودروساز خارجی از دیگر الزامات این قانون است. تعیین سقف واردات نیز باید با در نظر گرفتن تنظیم بازار، حفظ منابع ارزی و حمایت از تولید داخلی انجام شود. با وجود این چارچوب، دولت در لایحه‌ای جدید پیشنهاد کرد تبصره‌ای به ماده (۴) قانون ساماندهی صنعت خودرو اضافه شود که بر اساس آن، امکان جایگزینی شرط انتقال فناوری با پرداخت مبالغی مشخص فراهم شود. طبق این پیشنهاد، اشخاص حقیقی دارای کارت بازرگانی یا متقاضی واردات خودروهای مجاز، در صورت برخورداری خودرو از خدمات پس از فروش، می‌توانستند به جای انتقال فناوری، معادل ۵ درصد ارزش گمرکی خودرو را پرداخت کنند. همچنین شرکت‌های واردکننده‌ای که امکان یا توانایی انتقال فناوری را نداشتند، موظف بودند ۷ درصد ارزش گمرکی خودروهای وارداتی را به حساب «صندوق حمایت از تحقیقات و توسعه صنایع پیشرفته» واریز کنند تا مجوز شماره‌گذاری خودروهای آن‌ها صادر شود. دولت در توجیه این پیشنهاد اعلام کرده بود که مبالغ دریافتی پس از واریز به خزانه کل کشور، به‌صورت صددرصدی تخصیص می‌یابد و برای اجرای تکالیف قانون هوای پاک، توسعه فناوری‌های نوین در صنعت خودرو با اولویت کاهش مصرف سوخت و آلایندگی و همچنین اعمال مشوق‌هایی برای تولید و توسعه خودروهای برقی هزینه خواهد شد. با این حال، یکی از محورهای اصلی مخالفت با این پیشنهاد، آثار مالی آن بر واردات خودرو و مصرف‌کنندگان بود. کارشناسان و نمایندگان مجلس معتقد بودند تبدیل الزام فنی و صنعتی انتقال فناوری به پرداخت مبالغ ریالی، هزینه جدیدی به فرآیند واردات تحمیل می‌کند؛ هزینه‌ای که در نهایت به قیمت تمام‌شده خودرو افزوده می‌شود و بار آن بر دوش خریدار قرار می‌گیرد. این موضوع در جلسه اخیر کمیسیون صنایع‌ومعادن مجلس شورای اسلامی با حضور نمایندگان دستگاه‌های دولتی، فعالان بخش خصوصی و اعضای کمیسیون مورد بررسی قرار گرفت. پس از طرح دیدگاه‌های موافق و مخالف، اعضای کمیسیون با کلیات لایحه دولت مخالفت کردند و این پیشنهاد به تصویب نرسید.

مجلس اجازه تحمیل هزینه‌های جدید به خریداران خودرو را نداد



به نقل از خانه ملت، زینب قیصری، عضو هیات‌رئیسه کمیسیون صنایع‌ومعادن مجلس شورای اسلامی در تشریح تصمیم این کمیسیون درباره رد کلیات لایحه الحاق تبصره (۳) به ماده (۴) قانون ساماندهی صنعت خودرو گفت: «بر اساس پیشنهاد دولت، واردکنندگان حقیقی باید معادل ۵ درصد و شرکت‌های واردکننده معادل ۷ درصد ارزش گمرکی خودروهای وارداتی را به حساب صندوقی دولتی واریز کنند تا به‌جای اجرای شرط انتقال فناوری، امکان شماره‌گذاری خودرو را دریافت کنند.»

وی افزود: «این پیشنهاد به معنای تحمیل هزینه‌ای جدید به فرآیند واردات خودرو است؛ هزینه‌ای که در نهایت به قیمت تمام‌شده خودرو اضافه می‌شود و مصرف‌کننده باید آن را پرداخت کند.»

نماینده مردم تهران، ری، شمیرانات، اسلامشهر و پردیس در مجلس، تصریح کرد: «قانون ساماندهی صنعت خودرو با هدف افزایش شفافیت، رفع انحصار، ایجاد رقابت و کمک به تنظیم بازار تصویب شده است؛ نه این‌که با وضع عوارض و هزینه‌های جدید، زمینه افزایش دوباره قیمت خودرو فراهم شود.»

قیصری خاطرنشان کرد: «در شرایطی که مردم با هزینه‌های بالای خرید خودرو مواجه هستند، باید از تصمیماتی که بدون توجه به آثار اقتصادی آن‌ها، هزینه بیشتری به مصرف‌کنندگان تحمیل می‌کند، پرهیز شود.»

عضو هیات‌رئیسه کمیسیون صنایع‌ومعادن مجلس شورای اسلامی در پایان تاکید کرد: «مجلس در تصمیم‌گیری‌های مرتبط با صنعت خودرو باید منافع مصرف‌کنندگان و قدرت خرید مردم را در اولویت قرار دهد و از تصویب سازوکارهایی که موجب افزایش هزینه واردات و قیمت نهایی خودرو می‌شود، جلوگیری کند.»

اینفوگرافی
Infography

رشد درآمد شرکت «لنت‌ترمز ایران» در هفت ماهه نخست سال جاری

میزان درآمد هفت ماهه	میزان افزایش	درآمد مهرماه
۶۸۳ میلیارد تومان	۲۸۷ درصد	۳۹ میلیارد تومان

شرکت تولیدی لنت ترمز ایران

شرکت «لنت‌ترمز ایران» در هفت ماهه منتهی به مهرماه سال جاری درآمدی بالغ بر ۶۸۳ میلیارد تومان را به ثبت رساند.

چی شد؟

بازار خودرو تحت فشار عوامل مختلف است

کارشناسان صنعت خودرو، محدودیت در عرضه خودرو را یکی از عوامل مهم شکل‌گیری بحران قیمت در بازار خودرو ایران می‌دانند. از نگاه آنان، تا زمانی که میزان خودروهای عرضه‌شده متناسب با تقاضای واقعی مصرف‌کنندگان نباشد، افزایش قیمت‌ها، گسترش واسطه‌گری، شکل‌گیری تقاضای سرمایه‌ای و کاهش قدرت خرید خانوارها ادامه خواهد داشت. بازار خودرو در شرایطی قرار گرفته که فشارهای ناشی از جنگ، تحریم‌ها، محدودیت‌های ارزی و سیاست‌های متناقض در حوزه واردات، هم تولیدکنندگان و هم مصرف‌کنندگان را با چالش‌های جدی مواجه کرده است.

چرا؟

محدودیت واردات خودرو به بحران بازار دامن می‌زند

یکی از محورهای اصلی بررسی وضعیت کنونی بازار خودرو، تاثیر محدودیت واردات بر میزان عرضه و فضای رقابتی است. از منظر رئیس دانشکده مهندسی خودرو دانشگاه علم و صنعت ایران، اعمال محدودیت‌های غیرکارشناسی و تغییرات مکرر مقررات واردات می‌تواند به بی‌ثباتی صنعت خودرو، کاهش رقابت و تضعیف تولید داخلی منجر شود. وی با تاکید بر این‌که بحران قیمت خودرو صرفا ناشی از افزایش هزینه‌های تولید نیست، گفت: «این بحران حاصل ترکیبی از محدودیت عرضه، ممنوعیت یا محدودیت واردات، قیمت‌گذاری دستوری، نوسانات ارزی و ضعف رقابت است.»

برای چی؟

سیاستگزاری صنعتی و قیمت‌گذاری دستوری؛ دو عامل موثر در بحران خودرو

جواد مرزبان‌راد با تاکید بر این‌که مشکلات صنعت خودرو صرفا به موضوع واردات یا میزان تولید محدود نمی‌شود، می‌گوید: «ریشه اصلی چالش‌های این صنعت را باید در نبود سیاستگزاری باثبات، رقابت موثر و برنامه‌ریزی بلندمدت برای توسعه صنعتی جست‌وجو کرد.» این استاد دانشگاه، یکی از مهم‌ترین ریشه‌های بحران کنونی بازار خودرو را نحوه مداخله دولت در این صنعت می‌داند و در این زمینه به عواملی همچون قیمت‌گذاری دستوری و تعیین قیمت پایین‌تر از هزینه واقعی تولید، حمایت طولانی‌مدت از تولیدکنندگان بدون الزام موثر به ارتقای کیفیت، تضعیف انگیزه رقابت و سیاست‌های تعرفه‌ای نامتوازن اشاره می‌کند.

ممنوعیت‌های جدید وزارت صنعت چین برای آپشن خودروها

پس از ممنوعیت دستگیره‌های مخفی شـــونده درها از اول ژانویه ۲۰۲۷، رگولاتورهای چین حالا بزرگ‌ترین مدروز کابین را هدف گرفته‌اند: نمایشـــگرهای غول‌پیکر. وزارت صنعت و فناوری اطلاعات چین (MIIT) در اطلاعیه مشاوره عمومی ۱۰ اکتبر که تا ۱۰ نوامبر برای نظرخواهی باز است، پیشنهاد کرده خودروهای دارای «اسکرین سرگرمی مرکزی، نمایشگر باسطح بزرگ یا هد آپ دیسپلی پیچیده» باید سه ارزیابی را پاس کنند: تاثیر ارائه اطلاعات بر ایمنی رانندگی، قابلیت اطمینان عملکردی در شرایط حادی مثل سرمای شدید و گرمای شدید و ایمنی در تصادف. این به معنای ممنوعیت کامل تمام اسکرین‌ها نیست؛ یک نمایشگر بزرگ ثابت در صورت اثبات انطباق می‌تواند بماند. اما MIIT به صراحت ممنوعیت کلی برای نمایشگرهای تاشو و انعطاف‌پذیر را پیشنهاد کرده است؛ فناوری که هنوز در تولید انبوه چین نیست؛ اما شرکت BOE امسال نمونه‌ای با قابلیت باز شدن از یک شکاف باریک و خم شدن روی داشبورد را نمایش داده است. این بسته، ادامه رویکرد سخت‌گیرانه پس از تصادفات خبرساز شیائومی SU7 است. پیش‌تر ممنوعیت دستگیره‌های تمام‌مخفی به دلیل گیر کردن پس از قطع برق و تصادف تصویب شد و حالا الزامات دیگری اضافه شده است: کنترل‌های حیاتی مثل چراغ‌ها، برف‌پاکن، گرم‌کن شیشه و دنده باید حتما از طریق کلید فیزیکی نیز در دسترس باشند، حتی اگر از طریق تاچ قابل کنترل هستند. استفاده از فرمان صوتی برای عملکردهای ایمنی مثل باز کردن درها، کاپوت و چراغ‌ها نیز ممنوع می‌شود. در بخش راحتی، صندلی‌های به‌اصطلاح جاذبه صفر با خواب ۱۵۲ درجه، صندلی‌های چرخان و حالت تخت‌خواب در حال حرکت خودرو ممنوع خواهد شد؛ نگرانی اصلی پدیده سابمارینینگ و لغزیدن سرنشین زیر کمربند در تصادف است.



نخستین کراس‌اوور آفرودی «اوومودا» راهی بازار شد



نخســـتین کراس‌اوور آفرودی برند جوان گـــرای اومودا با کد توسعه T1QC که بعد از اومودا ۹ قرار می‌گیرد و مستقیم تویوتا راو ۴، هوندا CR-V و مزدا CX-۵ را هدف گرفته است، با زبان جدید Crossvolution معرفی شد؛ ترکیبی از خطوط تیز Cyber Mecha که نخســـتین‌بار در اومودا ۴ دیدیم و تناسبات جعبه‌ای آفرودی. طول ۴۶۵۴ میلی‌متری، عرض ۱۹۲۰ میلی‌متری، ارتفاع ۱۷۰۲ میلی‌متری و فاصله محوری ۲۷۰۰ میلی‌متری، ابعاد این خودرو را تشکیل می‌دهد. همین‌طور گلگیرهای برجسته، کاورهای ضخیم زیر بدنه، چراغ‌های روز هندسی و عقب بـــا گرافیک رعدوبرقی و رینگ‌های ۱۹ اینچی با تایر آلترین پیرلی اسکورپیون، چهره خشن آن را می‌سازند. رنگ Progloss Plus خودترمیم‌شونده برای جلوگیری از خش در مسیر آفرود نیز برای این مدل معرفی شده است. قابلیت‌های عملیاتی این خودرو فراتر از یک کراس‌اوور شهری است که شامل فاصله از زمین ۲۰۰ میلی‌متری، عمق غوطه‌وری بیش از ۷۰۰ میلی‌متری، ظرفیت یدک‌کشی تا ۱۸۰۰ کیلوگرم و بار سقف ۷۵ کیلوگرم می‌شود. اومودا آن را ترکیب کاربری روزمره شاسی‌بلند، توانایی مکانیکی خودرو آفرود و خطوط اسپرت می‌خواند. مهم‌ترین فناوری، سامانه دید در شب حرارتی مادون قرمز است که برای نخستین‌بار در محصولات چری از آن استفاده می‌شود.

مدیر «آئودی» به خاطر ترامپ توبیخ شد!



حضور گرنوت دولنر، مدیرعامل آئودی روی سن یک رالی انتخاباتی جمهوری‌خواهان در کنار دونالد ترامپ، به بحران سیاسی در آلمان تبدیل شـــده است. دولنر شـــنبه ۲۴ اکتبر ۲۰۲۶ در مجموعه گاردین سنترز شهر پری نزدیک مکن در ایالت جورجیا، در رالی ترامپ برای انتخابات میان‌دوره‌ای ۳ نوامبر، برنامه ۴ میلیارد دلاری ساخت اولین کارخانه آئودی در آمریکا با ظرفیت ۲۰۰ هزار شاسی بلند بزرگ در سال و ۴ هزار و ۵۰۰ فرصت شغلی را اعلام کرد. ترامپ تعرفه‌های وارداتی را به گونه‌ای وضع کرده که آئودی را وادار به تولید محلی کرده و جورجیا طبق گزارش Focus با ۱.۴ میلیارد دلار یارانه از این پروژه حمایت می‌کند. اما نحوه اعلام این خبر خشم بسیاری را به همراه داشت. قانون رفتاری گروه فولکس‌واگن هر گونه حضور عمومی با احزاب یا نامزدهای انتخاباتی در سه ماه مانده به انتخابات را ممنوع می‌کند. کریستین بنر، رئیس اتحادیه قدرتمند IG Metall و نایب‌رئیس هیات نظارت فولکس گفت: «نحوه معرفی آئودی در آمریکا به‌شدت شرم‌آور و از نظر سیاسی غیرقابل قبول، به‌ویژه برای کارکنان آئودی بود. دولنر آشکارا قوانین شرکت خودش را نقض می‌کند.» تندترین واکنش از دانیلا کاوالو، رئیس شورای کار فولکس بود: «چند دقیقه مملو از نژادپرستی، جنسیت‌گرایی، بیگانه‌هراسی، ترنس‌هراسی و تحقیر دموکراسی و سپس یکی از مدیران ارشد ما روی صحنه می‌رود و فعالانه برای یک نامزد کمپین می‌کند.

سهم بازار «فولکس» در کشور اژدهای زرد رو به کاهش است؛

«فولکس‌واگن» در چین مغلوب «اکسپنگ» شد



سهیل سیاوشی
s.siavashi@autoworld.ir

برای سال‌ها چین، غاز تخم‌طلای فولکس‌واگن بود؛ بازاری که نزدیک ۵۰ درصد سود گروه را رقم می‌زد. حالا سهم سود آن به حدود ۱۰ درصد رسیده و حتی قمار بزرگ با اکســـپنگ هم فعلا نتوانسته ورق را برگرداننـــد. ژوئیـــه ۲۰۲۳ فولکس‌واگن با ســـرمایه‌گذاری ۷۰۰ میلیون‌دلاری ۴.۹۹ درصد از سهام اکســـپنگ را خریداری کرد و همکاری با این مجموعه را برای توســـعه معماری الکتریکی - الکترونیکی E&E موســـوم به CEA و پلت‌فرم Edward، سیســـتم کابین، رانندگی هوشمند و تراشـــه هوش مصنوعی آغاز کـــرد؛ پروژه‌ای که فولکس می‌گوید در رکورد ۱۸ ماهه تکمیل شـــد. هدف، طـــراحی و تولید خـــودرویی چینی برای چینی‌ها بود؛ مشـــابه کاری که فولکس با رویان در آمریـــکا می‌کند. اولین محصـــول، مدل برقی ID.UNYX ۰۸ با قیمت ۳۴ هزار و ۲۶۰ دلار بود که آوریل ۲۰۲۶ در کارخانه آنهویی عرضه شد. اما به‌گزارش «رویترز» به نقل از اســـناد برنامه‌ریزی داخـــلی و دیتای موسســـه «ThinkerCar»، از ماه آوریل تا آگوست، میانگین فروش ماهانه این خودروساز در چین تنها ۲۶۷ دستگاه بوده؛ کمتر از ۱۰ درصد هدف اولیه ۳ هزار و ۶۲۲ دســـتگاهی در بازه زمانی یادشـــده. درمجموع ۵ ماهه حدود یک‌هزار و ۳۰۰ دســـتگاه از این مدل فروش رفت؛ درحالی که درهمین بـــازه زمانی شیائومی YU7 تقریبا ۵۷ هزار دستگاه و زیکر 7X بیش از ۲۱ هزار دستگاه فروختند.



ID.UNYX 08 به‌طور میانگین ۲۶۷ دستگاه در ماه فروخت

بیش از ســـه ســـال از آغاز این همـــکاری می‌گذرد. فولکس‌واگـــن در ژوئیـــه ۲۰۲۳ بـــا پرداخـــت ۷۰۰ میلیون‌دلار ۴.۹۹ درصد از سهام اکسپنگ را خرید و دو شرکت توســـعه یک معماری الکتریکی و الکترونیکی اختصاصی موسوم به CEA را کلید زدند. معماری‌ای که قرار بود ستون فقرات چند محصول برقی‌شده باشد؛ از جمله ID.Unyx 08 و ID.Unyx 09 سدان. منطق فولکس روشن بود؛ توسعه، طراحی و تولید خودرو در چین برای مصرف‌کننده چینی؛ نســـخه‌ای از فرمولی که با رویان در آمریکا دنبال می‌کند تا در بزرگ‌ترین بازار خـــودرو جهان همچنان مرتبـــط بماند. اما ارقام چیز دیگری می‌گویند. به گـــزارش «رویترز» به نقل از موسســـه «ThinkerCar»، از ماه آوریل تا آگوست امسال، میانگین فروش ماهانه ID.Unyx 08 فقط ۲۶۷ دستگاه بوده است. فولکس‌واگن در اسناد برنامه‌ریزی داخلی پیش‌بینی کرده بود در سال ۲۰۲۶ حدود ۳۲ هزار و ۶۰۰ دستگاه، در سال ۲۰۲۷ تا ۷۰ هزار و ۴۰۰ دستگاه و در سال‌های بعد بیش از ۱۲۰ هزار دستگاه در سال از این مدل بفروشد. با عملکرد فعلی، این اهداف دست‌نیافتنی به نظر می‌رسید و شرکت ناچار شد اوایل امسال هدف ۲۰۲۶ را به ۱۲ هزار و ۳۰۰ دستگاه کاهش دهد و هدف ۲۰۲۷ را به ۶۴ هزار دستگاه برساند. با این حال حتی همین اهداف تعدیل‌شده نیز با روند کنونی بسیار دور از دســـترس ارزیابی می‌شود و فاصله عمیق میان انتظارات و واقعیت بازار چین را نشان می‌دهد.

چه چیزی اشتباه پیش رفت؟

درمقایســـه با محصولات فولکس‌واگـــن در بازارهای غـــربی، ID.Unyx ۰۸ طـــراحی رادیکال‌تری دارد و کابینی مملو از فناوری شبیه به بسیاری از خودروهای برقی جدید چین ارائه می‌دهد؛ همراه با نمایشگرهای عریض سرگرمی برای ســـرنشین. اما از نظر مشتریان چینی، همین کابین پرزرق و برق در رقابت با رقبا کم آورده است. به گفته منابع نزدیک به شرکت، خریداران معتقدند این خودرو از نظر فناوری به پای رقبایی مانند شیائومی YU7 نمی‌رســـد و در زمینه شارژ سریع نیز نمی‌تواند با زیکر 7X رقابت کند. در بازاری که چرخه توسعه از هفت ســـال به سه سال کاهش یافته و انتظار به‌روزرسانی نرم‌افزاری سریع، سنسورهای پیشرفته‌تر و شـــارژ فوق‌سریع به اســـتاندارد تبدیل شده، میراث برند به تنهایی دیگر قانع‌کننده نیست. به‌نظر می‌رسد فولکس‌واگن در استراتژی فروش نیز دچار اشتباه شده اســـت. ID.Unyx 08 عمدتا از طریق شـــبکه محدود حـــدود ۱۶۶ نمایندگی فولکس‌واگـــن آنهویی عرضه شده؛ شبکه‌ای جدید و متمرکز بر خودروهای برقی؛ و نه از طریق شبکه گسترده بیش از ۳ هزار نمایندگی که با شـــرکای قدیمی فاو و سایک در سراسر چین حضور دارد. این انتخاب باعث شده آگاهی از محصول پایین بماند و دسترسی مشتریان به‌خودرو برای تست و خرید محدود شـــود. نتیجه در قیاس مستقیم آشکار است. درحالی که فولکس‌واگن در پنج ماه حدود یک‌هزار و ۳۰۰ دستگاه فروخته، شیائومی در همین بازه نزدیک به ۵۷ هزار دســـتگاه YU7 و زیکر بیـــش از ۲۱ هزار دستگاه 7X تحویل داده است.

شرایط سخت‌تر می‌شود!

اگرچه ID.Unyx 08 بـــه موفقیتی که فولکس‌واگن انتظار داشـــت تبدیل نشـــده، این به معنای کاهش جاه‌طلبی‌هـــای برنـــد در چیـــن نیســـت. درواقع فولکس‌واگـــن تصـــور می‌کند می‌تواند تـــا ۴ هزار و ۹۰۰ دستگاه از سدان جدید ID.Unyx 09 را هر ماه بفروشد و به‌طور بالقوه تا سال ۲۰۳۴ به‌فروش سالانه ۹۰ هزار دستگاه برسد. این سدان لو-اسلنگ طراحی مشابه با برادر شاسی‌بلند خود دارد و با همان پک‌های باتری ۸۲ و ۹۵ کیلووات-ساعتی و تا ۴۹۶ اسب‌بخار قدرت عرضه می‌شـــود. مانند مدل شاسی‌بلند، این خودرو نیز وارد سگمنتی شـــلوغ می‌شود و باید دید آیا می‌تواند مشـــتریان را از مدل‌های محبوبی مانند تسلا مدل ۳ و شیائومی SU7 جدا کند یا نه. درحالی که فولکس‌واگن همچنـــان در آب‌های متلاطم چین درحال مسیریابی است، شاید بتواند تقاضای ضعیف محلی برای ایـــن مدل‌ها را با فـــروش آن‌ها در نقاط دیگری جبران کند. اوایل امسال گزارش شد که این برند به‌واردات خودروهای ســـاخت چین به اروپا فکر می‌کند؛ شاید با شروع از مدل ID.Era 9X که همراه با سایک می‌سازد. مشکل اصلی این برنامه تعرفه‌های سنگین است. خودروهای سایک درحال حاضر علاوه‌بر تعرفه اســـتاندارد واردات اتحادیه اروپا، با عوارض ۳۵ درصدی مواجه هســـتند. یک راه بـــرای اجتناب از این تعرفه‌ها ســـاخت خودروها در اروپا، به‌طور بالقوه در کارخانه‌های کم‌کار آلمان اســـت. البته انجام این کار مســـتلزم مذاکرات دقیق با اتحادیه قدرتمند IG Metall فعال در این کشور اروپایی خواهد بود.

خبر
News

هوندا قطعات «HRC» را به نمایندگی آورد

دو ســـال پس از وعده اولیه در «سما» ۲۰۲۴، شرکت «Honda Racing Cor-poration» آمریـــکا ســـرانجام جزئیات اولین لاین قطعات پرفورمنس کارخانه‌ای خود را اعلام کرد. این لاین در نمایشـــگاه ســـما ۲۰۲۶ که سوم تا ششـــم نوامبر در لاس‌وگاس برگـــزار می‌شـــود، رونمایی خواهد شـــد و فروش آن از مارس ۲۰۲۷ آغاز می‌شـــود. هوندا تاکیـــد کرده عرضه فقط از طریق شبکه نمایندگی‌های هوندا و آکورا در آمریکا و فروشگاه آنلاین Honda DreamShop انجام می‌شـــود و خبری از توزیع در بازار افترمارکت متفرقه نخواهد بود تا کیفیت نصب و گارانتی تحت کنترل بماند. قیمت‌ها هنوز اعلام نشده؛ اما تست نهایی تمام قطعات در نوربرگ‌رینگ انجام شده تا به گفته HRC هر نوع سوءاستفاده مالکان را تحمل کنند. اولین قطعه شاخص



رینگ فورج سبک برای دو هات‌هچ اصلی گروه اســـت. برای سیویک تایپ R مدل ۲۰۲۳ به‌بعد و آکورا اینتگرا تایپ S مدل ۲۰۲۴ به‌بعـــد، یک رینـــگ آلومینیومی فورج ۱۹ در ۱۰ اینچ توسعه یافته که نیم اینچ عریض‌تر از نمونه اســـتاندارد است. این رینگ با همکاری شـــرکت ایتالیایی 2elle-engineering ســـاخته شده که تامین‌کننده رینگ‌های خودرو و مسابقه‌ای ۱۰ هزار دوری آکورا ARX-۰۶ در کلاس LMDh است. طراحی با پره‌های نازک و رنگ خاکستری براق مسابقه‌ای و با تمرکز بر کاهش وزن بدون قربانی کردن استحکام در نوربرگ‌رینگ توسعه یافته است. در کنار هات‌هچ‌ها، هوندا خانواده شاسی‌بلندهای خود را فراموش نکرده است. برای پاسپورت نســـل جدید ۲۰۲۶ بـــه بعـــد و پایلوت ۲۰۲۳ بـــه بعد، یک رینگ آفـــرود فورج ۱۸ در ۸ اینچ با آفســـت ۴۰ تولید شـــده است. این رینگ از آلومینیوم هواپیمایی گرید ۶۰۶۱ و تحت پـــرس ۱۰ هزار تنی ساخته می‌شود و با همکاری Titan ۷ که رینگ‌هـــای پایکس‌پیـــک و خودروهای تولیدی مسابقه‌ای HRC را تامین می‌کند، توسعه یافته است. به ادعای هوندا تحمل بار هر چرخ بیش از صد کیلوگرم نسبت به رینگ فابریک بیشتر است تا برای کاربری تریل و اورلند مناسب باشد. سومین قطعه اولیه اگزوز است؛ اما نه برای تایپ R؛ بلکه برای همین دو شاسی‌بلند.

ساخت یک خودرو جاده‌ای مستقل توسط «میکلتو»



میکلتو، کارگاه افســـانه‌ای پادووا که نامش با LMF۴۰ و ۲۸۸ GTO گره خورده، برای اولین‌بار یک خودرو جاده‌ای مستقل ساخت؛ ادای احترام به ۳۰۸ GTB رالی که خودش آن را در دهه‌های ۷۰ و ۸۰ برای فراری آماده کرد. خودرو Michelotto Gruppo Four Tributo نام دارد و با همکاری AC Motorsport توسعه یافته؛ شرکتی که موسس آن کارمند سابق میکلتو بوده است. این خودرو رستوماد یک ۳۰۸ دست‌دوم نیست و هیچ‌نشانی از فراری هم ندارد. صفر تا صد از نو ساخته شده؛ روی یک شاسی فضایی لوله‌ای با رول کیج یکپارچه که پنل‌های کربن کامپوزیتی با فرم گوه‌ای مشهور ۳۰۸، قوس‌های عریض و چراغ‌های پاپ‌آپ را روی آن سوار کرده‌اند. وزن ادعایی فقط ۹۵۰ کیلوگرم معادل ۲۰۹۴ پوند است. میکلتو ریشه این پروژه را مستقیم به تاریخ خودش وصل می‌کند. در اواخر دهه ۷۰، فراری شاسی‌های لخت ۳۰۸ را به کارگاه میکلتو می‌داد تا برای گروه ۴ آماده شود. ۱۱ دستگاه گروه ۴ و سپس ۴ دستگاه گروه B ساخته شد. موفقیت‌ها شامل برد تارگا فلوریو، تور دو فرانس، رالی مونزا و قهرمانی ایتالیا در ۱۹۸۲ با آنتونیو تونجانابود. اوج کار در تور دو کرس ۱۹۸۲ رقم خورد؛ جایی که ژان کلود آندروه با ۳۰۸ GTB میکلتو دوم شد و تنها سکوی تاریخ فراری در سطح اول WRC را ثبت کرد. پروژه افراطی‌تر ۳۰۸ GT/M با شاسی F۴۰ برای گروه B به دلیل لغو گروه B هرگز مسابقه نداد، اما ایده‌هایش بعدا به ۲۸۸ GTO و F۴۰ رسید. تریبیوت جدید دقیقا به آن ۳۰۸ گروه ۴ اشاره دارد؛ اما تنظیمش صرفا برای آسفالت است نه شن. زیر کاپوت به جای توربو و هیبرید، یک V۸ تمام‌آلومینیومی ۳.۴ لیتری تنفس‌طبیعی قرار دارد؛ ۳۸۰ اسب‌بخار در ۸۲۵۰ دور و حدود ۳۶۲ نیوتون‌متر، با اگزوز سفارشی که فریاد دوربالای ریس‌موتور اصلی را بازسازی می‌کند.



ب‌ام‌و «X3» مدل ۲۰۲۷؛ بلندقامت جسور باواریایی

ب‌ام‌و X۳ مدل ۲۰۲۷ با زبان طراحی مدرن عرضه می‌شـــود. در نمای جلو، جلوپنجره بزرگ کلیوی، چراغ‌های باریک LED و خطوط برجسته کاپوت، چهره‌ای جدی و اسپرت ایجاد کرده‌اند. در بخش عقب نیز چراغ‌های LED با گرافیک متمایز و فرم عضلانی بدنه، هویت نسل جدید را کامل می‌کنند. رینگ‌های متنوع و جزئیات MSport امکان شخصی‌سازی را افزایش می‌دهند. کابین X۳ با نمایشگر خمیده شامل صفحه‌آمپر دیجیتال ۱۲.۳ اینچی و نمایشگر مرکزی ۱۴.۹ اینچی شکل گرفته و سیستم‌عامل BMW Operating System ۹ را ارائه می‌کند. صندلی‌های اســـپرت، نورپردازی محیطی، شارژ بی‌سیم و اتصال تلفن هوشمند، کابین را به فناوری‌های روز مجهز کرده‌اند. نسخه X۳۰ xDrive به موتور ۴ سیلندر ۲ لیتری توئین-توربو با فناوری هیبرید متوسط ۴۸ ولتی مجهز است که ۲۵۵ اسب‌بخار قدرت تولید می‌کند و با گیربکس ۸ سرعته اتوماتیک و سامانه چهارچرخ‌محرک xDrive همکاری دارد. قیمت پایه این مدل در آمریکا ۵۲ هزار و ۶۵۰ دلار است.

چرا با وجود محدودیت‌های ارزی، مسیرهای جدید واردات خودرو ایجاد می‌شوند؟

معمای گشایش و توقف واردات خودرو





احسان ناصربابلی
e.naseri@autoworld.ir

سیاســتگزاری واردات خودرو از یک ســال گذشــته تاکنون بیش از آن که از یک برنامــه مشــخص و بلندمــدت بــرای تنظیم بــازار پیروی کنــد، تنها بــه مجموعه‌ای از تصمیم‌هــای مقطــعی و بعضــا متضاد تبدیل شــده اســت. آن‌چه مشــخص اســت در بیــش از یــک ســال گذشــته، در شــرایطی که کشــور بــا محدودیت‌هــای ارزی، تنش‌هــای سیاســی و نظــامی و چشــم‌انداز نامشــخص اقتصــادی مواجــه بــود، مسیرهــای تــازه‌ای بــرای واردات خودرو گشــوده شــد؛ از صدور مجوز بــرای صدها شــرکت واردکننــده و آزادســازی واردات خودروهــای دســت‌دوم گرفتــه تــا ورود خــودرو توســط ایرانیان خــارج از کشــور و فراهم شــدن امــکان واردات محصولات لوکــس. حــتی تعــداد ثبت‌ســفارش‌ها نیــز از مــرز ۲۰۰ هــزار دســتگاه عبــور کرد. بــا این حــال، اکنــون بخش عمــده ایــن مسیرها یــا متوقــف شــده‌اند یــا در عمل با محدودیت‌هــای جــدی مواجــه هســتند. ایــن رفت‌وبرگشــت سیاســتی حــالا این پرســش را مطــرح می‌کند که اساســا تصمیم‌هــای وارداتی با چه منطــق و بر مبنای کــدام اولویت‌هــای اقتصــادی تدویــن می‌شــوند و چــرا امتیازهایی کــه در مقطعی بــرای گروه‌هــایی خــاص ایجاد می‌شــوند، پــس از مــدتی جای خــود را بــه توقف و محدودیــت می‌دهند؟

مــروری بــر تحــولات واردات خــودرو از ســال گذشــته تاکنــون نشــان می‌دهــد که سیاســتگزار در فاصلــه‌ای نه‌چنــدان طولانی، چندیــن مسیر متفــاوت را برای ورود خــودرو تعریف کرده اســت. این درحالی اســت کــه محدودیت منابــع ارزی، یکی از مهم‌تریــن متغیرهــای اثرگــذار بر اقتصاد کشــور بــوده و با توجه به شــرایط سیاسی و احتمــال تــداوم درگیری‌هــای نظامی، ضــرورت مدیریــت منابــع ارزی بیــش از گذشــته اهمیت داشــته اســت. با وجود ایــن، در همیــن دوره، مجوزهــای متعددی بــرای فعالیــت شــرکت‌های واردکننــده صــادر شــد و حــدود ۳۱۰ شــرکت امــکان ورود بــه ایــن حــوزه را پیــدا کردنــد. هم‌زمــان، واردات خودروهای کارکــرده نیز در دســتور کار قــرار گرفــت و مسیرهای تــازه‌ای بــرای واردات توســط ایرانیــان مقیم خــارج از کشــور و ورود خودروهــای لوکس تعریف شــد. به این ترتیب، سیاســتگزار در شــرایطی کــه از یــک طرف بــر ضــرورت مدیریــت مصــارف ارزی و اولویت‌بندی تخصیص منابع تاکید داشــت، از طــرف دیگر دامنه مجوزهای وارداتی را گســترش می‌داد. البتــه بخــشی از این سیاســت‌ها با هــدف افزایش عرضه خودرو و شکســتن انحصــار بــازار دنبال می‌شــد، اما پرســش اصلی این اســت کــه آیا پیش از گشــودن ایــن مسیرها ظرفیــت ارزی، امکان انتقال پول، زیرســاخت‌های اجرایی و اســتمرار سیاســت‌ها مــورد ارزیابی قــرار گرفتــه بود؟

به گــزارش «دنیــای اقتصاد» آمارهــای واردات نیز تا حــدودی فاصله میــان اهداف اعلام‌شــده و عملکرد واقــعی را نشــان می‌دهد. برای ســال ۱۴۰۴ واردات حــدود ۹۸ هزار دســتگاه خودرو بــا ارزشی نزدیک به ۲ میلیــارد دلار هدف‌گــذاری شــده بود؛ امــا واردات محقق‌شــده به حدود ۶۲ هــزار دســتگاه رسید. برای ســال ۱۴۰۵ نیز درحــالی منابع و اهداف جدیــدی برای واردات در نظر گرفته شــد که تحقــق برنامه‌های ســال قبــل با فاصلــه قابل توجهــی از هدف‌گــذاری اولیــه همراه بــود. درواقع، سیاســتگزار بخــش خودرو در شــرایطی بــر افزایش ظرفیــت واردات تاکید دارد که هنوز مشــکلات مربوط به تامیــن ارز، نقل‌وانتقال پول و ترخیص خودروهای واردشــده برطرف نشــده اســت. از ســوی دیگر، افزایش تعداد ثبت‌ســفارش‌ها در ســال گذشــته با رقم بی‌ســابقه ۲۰۰ هزار دســتگاه نیز لزوما به معنای افزایش متناســب عرضه خودرو در بــازار نبــود. ثبت‌ســفارش، در واقــع مجوزی برای آغــاز فرآینــد واردات اســت و میان آن تــا تامین ارز، خریــد خــودرو، حمــل، ترخیــص و عرضــه بــه مصرف‌کننــده فاصلــه قابل‌توجهی وجــود دارد. بنابراین، بزرگ شــدن عــدد ثبت‌ســفارش‌ها بــدون فراهم بــودن الزامــات اجــرایی بیــش از آن کــه تضمین‌کننده افزایــش عرضــه باشــد، می‌تواند بــه ایجاد انتظاراتی منجر شــود که امکان تحقــق آن‌ها وجــود ندارد

در چنیــن شــرایطی، اکنــون بخــش مهــمی از مسیرهایی کــه در ماه‌هــای گذشــته بــرای واردات خودرو ایجاد شــده بــود، با توقف یــا محدودیــت روبه‌رو شــده اســت. ثبت‌ســفارش‌های جدید و امــکان ویرایش بــرخی پرونده‌هــا محــدود شــده، مسیــر واردات خــودرو توســط ایرانیان خــارج از کشــور با ابهــام مواجه اســت و واردات خودروهــای دســت‌دوم و لوکــس نیــز نتوانســته‌اند بــه جریــان باثباتی از عرضــه تبدیل شــوند. حتی شــرکت‌هایی کــه در دوره قبــل مجــوز واردات دریافت کــرده بودند، بــرای ادامــه فعالیت با همــان مســاله قدیــمی، یعــنی تامین ارز و امــکان انجــام تعهــدات وارداتی مواجه هســتند. ایــن وضعیت درنهایــت تصویــری متناقــض از سیاســتگزاری واردات خــودرو ارائــه می‌دهد؛ در یــک مقطع، مجوزهــای متعــدد صــادر می‌شــود و مسیرهای تــازه‌ای بــرای ورود خــودرو شــکل می‌گیرد، امــا در مقطــع بعــد، محدودیت‌هــای ارزی و اجــرایی بــه عامــلی بــرای متوقــف مانــدن همان مسیرهــا تبدیل می‌شــوند

یــکی از مهم‌تریــن پیامدهــای چنیــن سیاســتی، ایجــاد امتیازهــای اقتصــادی در مقاطــع کوتاه‌مــدت اســت. هر زمــان که دولــت مسیر جدیدی بــرای واردات خــودرو تعریــف می‌کند، دســترسی بــه آن مسیــر بــرای همــه فعــالان اقتصــادی به یــک انــدازه فراهــم نیســت. برخی شــرکت‌ها زودتــر از دیگران مجوز دریافــت می‌کنند، گروهی امکان اســتفاده از مقررات خاص را پیــدا می‌کننــد و بــرخی نیز به واســطه برخــورداری از شــرایط ویــژه می‌تواننــد وارد بازاری شــوند کــه ورود بــه آن بــرای ســایر متقاضیان دشــوار اســت. نمونــه قابل‌توجه ایــن موضوع را می‌تــوان در واردات خودرو توســط ایرانیان خارج از کشــور مشــاهده کرد. با ایجــاد این امکان، امتیــاز واردات خــودرو بــه یــکی از موضوعــات مــورد توجــه در بــازار غیررســمی تبدیل شــد؛ به‌طــوری کــه در مقاطــعی، حــق امتیاز اســتفاده از ایــن مسیــر در آگهی‌هــای بازار بــا ارقامی در حــدود ۲ تــا ۲.۵ میلیارد تومــان معامله می‌شــد. به این ترتیــب، پیش از آن‌که خــودرو وارد کشــور شــود، خود امــکان اســتفاده از یــک مجــوز قانــونی بــه دارایی قابل‌معامله تبدیل شــد. ایــن اتفاق نشــان می‌دهد که طــراحی مقــررات وارداتی، در صورت محدود بودن دســترسی و پیچیــدگی شــرایط می‌توانــد بازاری بــرای خریدوفــروش امتیاز ایجــاد کند؛ بازاری کــه لزوما بــا هــدف اولیه سیاســتگزار، یعــنی افزایــش عرضه خــودرو همخــوانی ندارد

بازگشت قدرتمندهیبریدی‌ها به کانون رقابت خودروسازان جهان

صنعت خــودرو جهــان در حال تجربه بازنگـــری در مسیر برقی‌سازی است. در شرایطی که طی سال‌های گذشته بخش مهمی از سرمایه‌گذاری خودروســـازان به توسعه خودروهای تمام‌برقی اختصاص یافته بود، اکنون فناوری هیبریـــدی بار دیگر در مرکز برنامه‌های توسعه‌ای شرکت‌های بزرگ قرار گرفته است. این تغییر به معنای عقب‌نشینی از برقی‌سازی نیست، بلکه نشان‌دهنده حرکت به سمت تنوع فناوری‌ها و تطبیق محصولات با زیرساخت، قدرت خرید و نیاز مصرف‌کنندگان در بازارهای مختلف است.

تازه‌ترین اظهارات مدیرعامل تویوتای اروپا در گفت‌وگویی که اول نوامبر منتشر شد، این روند را تایید می‌کند. یوشیهیرو ناکاتا اعلام کرده است نسل جدید سامانه هیبریدی تویوتا به‌زودی معرفی خواهد شد؛ سامانه‌ای که امکان توسعه خودروهای تمام‌برقی، هیبریدی و هیبریدی شارژی روی یک ساختار مشترک را فراهم می‌کند. این رویکرد به خودروساز اجازه می‌دهد متناسب با تقاضای بازار، ترکیب تولید خود را تغییر دهد.

تویوتا؛ نسل جدید هیبرید با مصرف سوخت کمتر

یکی از مهم‌ترین برنامه‌های جدید تویوتا، توسعه موتور ۴ سیلندر ۱.۵ لیتری در دو نسخه تنفس‌طبیعی و توربوشارژ است. این موتور از ابتدا برای استفاده در سامانه‌های برقی‌سازی طراحی شده و با موتورهای الکتریکی کوچک‌تر، واحدهای کنترل توان و مبدل‌های پیشرفته ترکیب می‌شود.

تویوتا هدف‌گذاری کرده است که نسل جدید سامانه هیبریدی این شرکت بیش از ۱۵ درصد مصرف سوخت کمتری نسبت به فناوری‌های پیشین داشته باشد. استفاده از قطعات سبک‌تر، کاهش اصطکاک مکانیکی، مدیریت حرارتی بهتر و کاهش اتلاف انرژی الکتریکی از مهم‌ترین محورهای این توسعه است.

نکته مهم در راهبرد جدید تویوتا، استفاده از معماری مشترک برای خودروهای تمام‌برقی، هیبریدی و هیبریدی شارژی است. این روش ضمن کاهش هزینه‌های مهندسی و تولید، به شرکت اجازه می‌دهد ظرفیت خطوط تولید را با تغییر تقاضای بازار تنظیم کند.



هوندا و هیوندای؛ سرمایه‌گذاری روی نسل جدید

هوندا نیز در برنامه توســـعه‌ای خود، نام نســـل جدید سامانه هیبریدی را «هوندا هیبرید» انتخاب کرده است. این شرکت قصد دارد از سال ۲۰۲۷ عرضه جهانی خودروهای مجهز به این فناوری را آغاز کند و تا پایان سال مالی منتهی به مارس ۲۰۳۰، ۱۵ مدل جدید هیبریدی را به بازار عرضه کند. تمرکز اصلی این برنامه بر آمریکای شمالی است.

بهبود بازده موتور، کوچک‌سازی مجموعه انتقال قدرت و افزایش بهره‌وری سامانه برقی از مهم‌ترین اهداف هوندا در نسل جدید محصولات هیبریدی است. هیوندای نیز با توسعه سامانه انتقال قدرت مجهز به دو موتور الکتریکی یکپارچه، به دنبال افزایش همزمان توان و کاهش مصرف سوخت است. این فناوری قابلیت ترکیب با موتورهای احتراقی مختلف را دارد و در محصولات کوچک تا خودروهای بزرگ و لوکس قابل اســـتفاده خواهد بود. هیوندای برای برخی از این ســـامانه‌ها افزایش ۴۵ درصدی بهره‌وری سوخت و ۱۹ درصدی توان را در مقایسه با قوای محرکه احتراقی هم‌رده اعلام کرده است.

آمریکا هم از هیبریدی‌ها فاصله نمی‌گیرد

تغییر رویکرد خودروسازان آمریکایی نیز نشان می‌دهد توسعه خودروهای هیبریدی دیگر محدود به شرکت‌های ژاپنی و کره‌ای نیست. جنرال‌موتورز در اواخر اکتبر از برنامه ســـرمایه‌گذاری برای آماده‌ســـازی کارخانه خود در ایالت میشیگان به‌منظور تولید نســـخه‌های هیبریدی چند خودروی شاسی‌بلند خبر داد. این شرکت قصد دارد نسخه‌های هیبریدی شورولت تراورس، بیوک انکلیو و جی‌ام‌سی آکادیا را به سبد محصولات خود اضافه کند. این تصمیم در شرایطی اتخاذ شده که جنرال‌موتورز پیش‌تر تمرکز قابل‌توجهی بر خودروهای تمام‌برقی داشت و اکنون به‌دنبال پاسخگویی به تقاضای مشتریان برای خودروهای کم‌مصرف‌تر با محدودیت کمتر در پیمایش است.

این شرکت قصد دارد نســـخه‌های هیبریدی شورولت تراورس، بیوک انکلیو و جی‌ام‌سی آکادیا را به ســـبد محصولات خود اضافه کند. این تصمیم در شرایطی اتخاذ شده که جنرال‌موتورز پیش‌تر تمرکز قابل‌توجهی بر خودروهای تمام‌برقی داشت و اکنون به‌دنبال پاسخگویی به تقاضای مشتریان برای خودروهای کم‌مصرف‌تر با محدودیت کمتر در پیمایش است.

بازار اروپا؛ سهم بالای خودروهای هیبریدی

آمار انجمن خودروسازان اروپا نشان می‌دهد در نیمه نخست سال ۲۰۲۶، خودروهای هیبریدی معمولی با سهم ۳۷.۳ درصدی، بزرگ‌ترین بخش بازار خودروهای جدید اتحادیه اروپا را به خود اختصاص داده‌اند. ســـهم خودروهای تمام‌برقی در این مدت ۲۰.۷ درصد و خودروهای هیبریدی شارژی ۹.۸ درصد بوده است.

همچنین ثبت‌نام خودروهای هیبریدی معمولی در این منطقه به بیش از ۲.۱۹ میلیون دستگاه رسید. این ارقام نشان می‌دهد مشتریان اروپایی همچنان از فناوری‌هایی استقبال می‌کنند که بدون وابستگی کامل به شبکه شارژ، امکان کاهش مصرف سوخت را فراهم می‌کنند.

درمجموع، تحولات اخیر نشـــان می‌دهد صنعت خودرو جهان به جای انتخاب یک فناوری واحد، به سمت توسعه هم‌زمان چند مسیر حرکتی رفته است. خودروهای هیبریدی معمولی، هیبریدی شارژی و تمام‌برقی، هر کدام متناسب با شرایط اقتصادی، زیرساخت انرژی و نیاز بازار جایگاه متفاوتی دارند.

برای خودروسازان، فناوری هیبریدی فرصتی است تا بدون نیاز به توسعه کامل زیرساخت شارژ، بخشی از مسیر کاهش مصرف سوخت و آلایندگی را طی کنند. البته موفقیت این فناوری به قیمت تمام‌شده باتری، بازده موتور، کیفیت سامانه کنترل انرژی و توان داخلی‌سازی قطعات وابسته است.

شورولت «کاماروِ» در آستانه بازگشت

پس از پایان تولید نسل ششم شورولت کاماروِ در سال ۲۰۲۳، حالا گزارش جدید «موتورِوان» از احتمال بازگشت این خودرو افسانه‌ای خبر می‌دهد. بر اساس اطلاعات منتشرشده، «جنرال موتورز» برنامه توسعه نسل هفتم کاماروِ را آغاز کرده و پیش‌بینی می‌شود تولید آن از پاییز سال ۲۰۲۷ کلید بخورد. این خودرو قرار است روی پلت‌فرم مشترک نسل آینده کادیلاک CT۵ توسعه یابد؛ معماری جدیدی که علاوه‌بر کاهش هزینه‌های تولید، امکان استفاده از فناوری‌های مدرن‌تر را نیز فراهم می‌کند. طبق این گزارش، کاماروی جدید همچنان هویت یک خودرو اسپرت دیفرانسیل عقب را حفظ خواهد کرد و بر خلاف برخی شایعات گذشته، فعلا خبری از تبدیل آن به یک کراس‌اوور یا مدل تمام‌برقی نیست. همچنین احتمال می‌رود این خودرو در کنار پیشرانه‌های بنزینی قدرتمند، از فناوری‌های جدید جنرال موتورز در بخش شاسی، سیستم تعلیق و قوای محرکه بهره ببرد تا بتواند رقابت نزدیکی با رقبایی مانند فورد موستانگ داشته باشد. اگرچه جنرال موتورز هنوز این خبر را به‌صورت رسمی تایید نکرده است، اما منابع نزدیک به زنجیره تامین این شرکت از آغاز برنامه‌ریزی برای تولید کاماروی جدید خبر داده‌اند. در صورت نهایی شدن این پروژه، بازگشت کاماروِ می‌تواند یکی از مهم‌ترین اتفاقات بازار خودروهای اسپرت آمریکا در سال‌های آینده باشد و بار دیگر این مدل محبوب را به خیابان‌ها بازگرداند.



با هدف ادای احترام به «فروچیو لامبورگینی» طراحی و تولید شد؛

«چنتناریو رودستر»؛ اَبَر شاهکار هنر ایتالیایی



حمید محمدی
h.mohammadi@autoworld.ir

لامبورگینی چنتناریو رودستر (Lamborghini Centenario Roadster) یکی از خاص‌ترین محصولات تاریخ خودروسازی ایتالیاست که با هدف گرامیداشت یک‌صدمین سالگرد تولد فروچیو لامبورگینی، بنیان‌گذار این برند توسعه پیدا کرد. این خودرو نه‌تنها نمادی از قدرت مهندسی و طراحی مرکز CentroStile لامبورگینی محسوب می‌شود، بلکه بستری برای نمایش فناوری‌هایی بود که بعدها در مسیر توسعه محصولات این شرکت اهمیت بیشتری پیدا کردند. چنتناریو در سال ۲۰۱۶ و در نسخه کوپه معرفی و نسخه رودستر آن در جریان رویداد Monterey Car Week در کالیفرنیا رونمایی شد. تولید نسخه رودستر به تنها ۲۰ دستگاه در سراسر جهان محدود بود؛ موضوعی که در کنار پیشرانه تنفس‌طبیعی V۱۲، ساختار تمام‌کربنی و فناوری‌های آیرودینامیکی، جایگاه آن را به‌عنوان یک اَبَرخودرو کلکسیونی تثبیت کرد. این خودرو بر مبنای معماری فنی اونتادور توسعه یافته، اما تغییرات گسترده‌ای در طراحی، آیرودینامیک، شاسی و سیستم‌های کنترلی آن اعمال شده است. چنتناریو رودستر را می‌توان ترکیبی از میراث موتورهای ۱۲ سیلندر لامبورگینی و نگاه آینده‌نگرانه این شرکت به مهندسی اَبَرخودروها دانست.

تلفیق هنر ایتالیایی با آیرودینامیک پیشرفته

یکی از ویژگی‌های مهم نسخه رودستر، حذف سقف ثابت و ایجاد تجربه رانندگی روباز است. در این خودرو، طراحی قسمت پشت کابین و محفظه موتور به شکلی انجام شده که جریان هوا در سرعت‌های بالا تا حد امکان کنترل شود. در قسمت عقب، دیفیوزر بزرگ فیبر کربنی، خروجی‌های اگزوز و بال عقب متحرک از مهم‌ترین عناصر طراحی هستند. بال عقب فعال می‌تواند با توجه به شرایط رانندگی تغییر وضعیت دهد و در ایجاد نیروی رو به پایین و افزایش پایداری خودرو نقش داشته باشد. نکته جالب دیگر، رنگ اختصاصی Argento Centenario است؛ پوششی نقره‌ای با پرداخت مات که به‌صورت ویژه برای این خودرو توسعه داده شد. فرآیند پرداخت این رنگ به شکلی طراحی شده است که ظاهر فلزی بدنه را با جلوه‌ای نرم و متفاوت نمایش دهد.



طراحی داخلی و امکانات رفاهی و ارتباطی

سیستم تله‌متری امکان بررسی اطلاعات عملکرد خودرو و ثبت داده‌های رانندگی را فراهم می‌کند؛ قابلیتی که برای مالکانی که از این خودرو در پیست استفاده می‌کنند، اهمیت ویژه‌ای دارد. از دیگر امکانات قابل اشاره می‌توان به دوربین‌های ثبت اطلاعات رانندگی، اتصال بلوتوث، سامانه ناوبری و تجهیزات ارتباطی اشاره کرد. البته باید توجه داشت که تجهیزات و تریم برخی نمونه‌ها با توجه به سفارش اختصاصی مشتریان و برنامه شخصی‌سازی Ad Personam متفاوت بوده است. یکی از جزئیات جالب کابین، کانال طراحی‌شده در پشت تکیه‌گاه سر صندلی‌هاست که جریان هوا را از فضای کابین به سمت بخش عقب خودرو هدایت می‌کند. این راهکار علاوه‌بر کمک به کاهش تلاطم هوا در کابین روباز، در مدیریت جریان هوای اطراف بال عقب نیز موثر است



شاهکار همیشگی V12 تنفس‌طبیعی

لامبورگینی با اعمال تغییرات مهندسی در این موتور، توان خروجی را به ۷۷۰ اسب‌بخار در دور ۸۵۰۰ آرپی‌ام (دور بر دقیقه) رسانده است. این عدد در زمان معرفی، بالاترین قدرت تولیدی یک موتور نصب‌شده در خودرو جاده‌ای لامبورگینی محسوب می‌شد. حداکثر گشتاور پیشرانه نیز حدود ۶۹۰ نیوتون‌متر است که در دور ۵۵۰۰ آرپی‌ام (دور بر دقیقه) در اختیار راننده قرار می‌گیرد. نکته مهم این است که موتور بدون استفاده از توربوشارژر یا سوپرشارژر، توان خروجی چشمگیری تولید می‌کند. به‌همین دلیل، پاسخ پدال گاز و افزایش دورموتور از ویژگی‌های شاخص آن هستند. انتقال قدرت از طریق جعبه‌دنده هفت‌سرعته نیمه‌اتوماتیک ISR انجام می‌شود. این گیربکس با استفاده از سامانه الکترونیکی و سازوکار تعویض دنده سریع، امکان انتقال قدرت در زمان کوتاه را فراهم می‌کند. نیروی موتور نیز از طریق سیستم چهارچرخ‌محرک الکترونیکی Haldex نسل چهارم به چرخ‌ها منتقل می‌شود. وجود دیفرانسیل مکانیکی لغزش محدود در محور عقب نیز به مدیریت بهتر گشتاور و افزایش کشش کمک می‌کند.

از نظر عملکرد، چنتناریو رودستر می‌تواند در حدود ۲/۹ ثانیه از حالت سکون به‌سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت برسد و حداکثر سرعت آن از ۳۵۰ کیلومتر بر ساعت فراتر می‌رود. این ارقام نشان می‌دهند که با وجود حذف سقف و افزایش وزن نسبت به نسخه کوپه، مهندسان لامبورگینی توانسته‌اند عملکردی در سطح اَبَرخودروهای شاخص بازار ارائه کنند.





شاسی، بدنه و فناوری‌های منحصربه‌فرد

در سرعت‌های پایین، چرخ‌های عقب می‌توانند در جهت مخالف چرخ‌های جلو حرکت کنند تا شعاع گردش خودرو کاهش یابد و مانورپذیری بهتر شود. در سرعت‌های بالاتر، حرکت چرخ‌های عقب در جهت مشابه چرخ‌های جلو انجام می‌شود تا پایداری خودرو در تغییر مسیرهای سریع افزایش پیدا کند. سیستم ترمز نیز از دیسک‌های کربن‌سرامیکی بهره می‌برد که در کنار کالیپرهای چندپیستونه، توانایی مناسبی برای کاهش سرعت در شرایط رانندگی پرفشار دارند. بر اساس اطلاعات رسمی لامبورگینی، خودرو در سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت می‌تواند در حدود ۳۱ متر متوقف شود. از دیگر فناوری‌های مهم این خودرو می‌توان به بال عقب فعال، سامانه‌های کنترل پایداری، سیستم فرمان‌پذیری دینامیکی لامبورگینی و سامانه‌های مدیریت حالت رانندگی اشاره کرد. درمجموع، ترکیب مونوکوک کربنی، تعلیق پیشرفته، فرمان‌پذیری چهارچرخ و آیرودینامیک فعال باعث شده است چنتناریو رودستر فراتر از یک خودرو روباز قدرتمند باشد و به یک نمایشگاه متحرک از فناوری‌های مهندسی لامبورگینی تبدیل شود.



قیمت و ارزش کلکسیونی شاهکار گاوخشمگین

قیمت‌گذاری چنتناریو رودستر نیز به‌اندازه مشخصات فنی آن خاص و استثنایی است. لامبورگینی هنگام معرفی این نسخه در آگوست ۲۰۱۶، قیمت پایه آن را حدود ۲ میلیون یورو، بدون احتساب مالیات اعلام کرد. این در حالی بود که نسخه کوپه با قیمت پایه ۱/۷۵ میلیون یورو معرفی شده بود. تمام ۲۰ دستگاه نسخه رودستر پیش از عرضه عمومی به مشتریان و کلکسیونرهای خاص فروخته شدند. بنابراین، خرید این خودرو در بازار امروز صرفا به معنای تهیه یک اَبَرخودرو سریع نیست، بلکه سرمایه‌گذاری روی یکی از تولیدات بسیار محدود تاریخ لامبورگینی محسوب می‌شود.



پرفروش‌ترین پیکاپ «جی‌ام‌سی» به‌روز شد

جی‌ام‌سی از نسل جدید سیرا ۱۵۰۰، پرفروش‌ترین پیکاپ خود رونمایی کرد؛ مدلی که با تغییرات گسترده در طراحی، فناوری و قوای محرکه، آماده رقابت جدی‌تر در بازار پیکاپ‌های فول‌سایز آمریکاست. به گزارش «موتوروان» این پیکاپ با ظاهری عضلانی‌تر، جلوپنجره‌ای بزرگ‌تر، چراغ‌های LED بازطراحی‌شده و کاپوتی برجسته‌تر معرفی شده و در عین حفظ هویت همیشگی سیرا، چهره‌ای مدرن‌تر به خود گرفته است. بزرگ‌ترین تحول در کابین رخ داده است؛ جایی که یک نمایشگر مرکزی ۱۶.۳ اینچی، صفحه آمپر دیجیتال ۱۲.۲ اینچی و برای نخستین‌بار نمایشگر اختصاصی ۱۱.۵ اینچی سرنشین جلو به‌چشم می‌خورند. همچنین نمایشگر مرکزی به‌صورت برقی جابه‌جامی‌شود و فضای مخفی نگهداری وسایل را آشکار می‌کند. در نسخه‌های لوکس، امکاناتی مانند سیستم رانندگی نیمه‌خودکار «Super Cruise»، سقف پانوراما و تریم چوب طبیعی نیز ارائه می‌شود. در بخش فنی، سیرا ۱۵۰۰ به دوموتوروی-شکل ۸ سیلندر کاملا جدید ۵.۵ و ۶.۶ لیتری مجهز شده و در کنار آن، موتور ۲.۷ لیتری توربوشارژ و پیشرانه ۳ لیتری دیزل دورامکس نیز در سبد محصولات باقی مانده‌اند. جی‌ام‌سی هنوز قیمت رسمی این پیکاپ را اعلام نکرده؛ اما فروش آن از اواخر سال ۲۰۲۶ آغاز خواهد شد.

خدمات پس از فروش پیکاپ های تویوتا در اروپا؛

رقابت بر سر توقف کمتر و تعمیر سریع‌تر است

تحولات بازار اروپا طی دو سال گذشته نشان می‌دهد خدمات پس از فروش خودروهای پیکاپ در حال تبدیل شدن به یکی از محورهای اصلی رقابت خودروسازان است

امید محمدی
o.mohammadi@autoworld.ir


عکس جنبه تزئینی دارد

بازار خودروهای پیکاپ در اروپا طی دو سال گذشته با تغییراتی مواجه شده که اهمیت خدمات پس از فروش را بیش از گذشته افزایش داده است. در شرایطی که مشتریان این خودروها بخش قابل توجهی از مصرف‌کنندگان تجاری، پیمانکاران، شرکت‌های خدماتی و کسب‌وکارهای وابسته به حمل‌ونقل را تشکیل می‌دهند، هزینه تعمیرات و مدت‌زمان توقف خودرو می‌تواند مستقیما بر فعالیت اقتصادی آن‌ها تاثیر بگذارد. به همین دلیل، رقابت خودروسازان در این بخش دیگر صرفا به قدرت موتور، ظرفیت حمل بار، توان کشش یا امکانات رفاهی محدود نیست و شبکه تعمیرگاهی، تامین قطعات، ضمانت‌نامه، امداد جاده‌ای و سرعت بازگشت خودرو به چرخه فعالیت نیز اهمیت تعیین‌کننده‌ای پیدا کرده است. بررسی تحولات بازار خدمات پس از فروش اروپا در فاصله نوامبر ۲۰۲۴ تا نوامبر ۲۰۲۶ نشان می‌دهد افزایش سن ناوگان، فشار هزینه‌های تعمیرات، توسعه فناوری‌های الکترونیکی و تغییر انتظارات مشتریان، خودروسازان را به سمت ارائه خدمات تخصصی‌تر سوق داده است. در این میان، خودروهای پیکاپ به دلیل ماهیت کاری و استفاده در شرایط مختلف جغرافیایی، یکی از بخش‌هایی هستند که کیفیت خدمات پس از فروش در آن‌ها نقش مستقیمی در حفظ مشتری و تداوم فعالیت اقتصادی دارد.

خدمات پس از فروش؛ مزیت رقابتی در بازار پیکاپ

در بازار اروپا، خودروهای پیکاپ علاوه‌بر استفاده شخصی، در فعالیت‌های صنعتی، کشاورزی، ساختمانی، خدمات شهری و ناوگان‌های سازمانی حضور دارند. بنابراین، مشتری این خودروها معمولا به‌دنبال محصولی است که علاوه‌بر قابلیت‌های فنی، هزینه نگهداری قابل پیش‌بینی و دسترسی مطمئن به خدمات تعمیراتی داشته باشد.

برای مشتریان تجاری، خرابی خودرو تنها به‌معنای پرداخت هزینه تعمیر نیست، بلکه می‌تواند موجب توقف پروژه، تاخیر در انجام سفارش، کاهش بهره‌وری نیروی انسانی و ایجاد هزینه‌های جانبی شود. از همین منظر، خودروسازانی که بتوانند تعمیرات دوره‌ای، تامین قطعات مصرفی و خدمات اضطراری را با سرعت بیشتری انجام دهند، از مزیت رقابتی برخوردار خواهند بود.

تویوتا؛ توسعه شبکه تخصصی برای مشتریان تجاری

تویوتا یکی از شرکت‌هایی است که خدمات پس از فروش خودروهای تجاری را به‌عنوان بخشی از راهبرد توسعه بازار اروپا دنبال می‌کند. این خودروساز در سپتامبر ۲۰۲۶ اعلام کرد شبکه تخصصی تویوتا پروفشنال در اروپا به بیش از ۵۰۰ مرکز خدماتی رسیده است. این شبکه برای پشتیبانی از مشتریان خودروهای تجاری سبک، از جمله پیکاپ هیلکس، توسعه یافته و خدمات تخصصی متناسب با نیازهای کسب‌وکارها ارائه می‌کند.

تویوتا بر ارائه خدمات سریع، خودرو جایگزین و امداد جاده‌ای تاکید دارد؛ اقداماتی که برای مشتریان تجاری، به‌ویژه در شرایطی که خودرو ابزار اصلی فعالیت اقتصادی محسوب می‌شود، اهمیت قابل توجهی دارد. این شرکت همچنین برای توسعه بازار خودروهای تجاری سبک تا سال ۲۰۳۰ برنامه‌ریزی کرده و هدف‌گذاری آن افزایش فروش سالانه این محصولات به ۲۰۰ هزار دستگاه و دستیابی به سهم بازار ۸ درصدی است.

در کنار توسعه شبکه خدمات، این شرکت بر ارائه راهکارهای مالی، بیمه، مدیریت ناوگان و خدمات تبدیل خودرو نیز تمرکز دارد. این رویکرد نشان می‌دهد خدمات پس از فروش در بازار خودروهای تجاری اروپا از تعمیر و نگهداری سنتی فراتر رفته و به مجموعه‌ای از خدمات مرتبط با فعالیت اقتصادی مشتری تبدیل شده است.

فورد؛ تامین قطعات و کاهش زمان توقف خودرو

در بازار پیکاپ اروپا، فورد نیز خدمات پس از فروش را به‌عنوان یکی از عناصر اصلی پشتیبانی از مشتریان حرفه‌ای دنبال می‌کند. خودرو رنجر به دلیل حضور در بازارهای مختلف جهانی، از شبکه خدمات و تامین قطعات گسترده‌ای برخوردار است. این موضوع برای مشتریانی که از پیکاپ در شرایط کاری دشوار یا مناطق دورافتاده استفاده می‌کنند، اهمیت ویژه‌ای دارد.

در خودروهای پیکاپ، تامین قطعات تنها به قطعات مصرفی مانند فیلتر، لنت و روغن محدود نیست. قطعات مرتبط با سیستم انتقال قدرت، تعلیق، تجهیزات الکترونیکی، سامانه‌های ایمنی و اجزای بدنه نیز می‌توانند بر مدت‌زمان تعمیر تاثیر بگذارند. از سوی دیگر، خودروهای مورد استفاده در فعالیت‌های تجاری ممکن است در شرایطی فعالیت کنند که دسترسی به تعمیرگاه تخصصی دشوار باشد. در چنین شرایطی، شبکه خدمات و قابلیت تامین قطعات می‌تواند در انتخاب خودرو توسط مشتریان نقش تعیین‌کننده‌ای داشته باشد.

افزایش هزینه تعمیرات؛ فشار بر مشتریان و تعمیرگاه‌ها

یکی از مهم‌ترین تحولات بازار خدمات پس از فروش اروپا طی دو سال گذشته، افزایش حساسیت مشتریان نسبت به هزینه تعمیرات و نگهداری خودرو بوده است. گزارش موسسه «رولاند برگر» درباره بازار خدمات پس از فروش در سال ۲۰۲۵، بر اساس بررسی ۶۰۰ تعمیرگاه و ۶ هزار مصرف‌کننده در ۱۳ بازار مهم جهان، نشان می‌دهد افزایش هزینه‌ها و رشد حساسیت قیمتی، رفتار مشتریان و تعمیرگاه‌ها را تغییر داده است.

بر اساس این گزارش، ۵۷ درصد مصرف‌کنندگان بررسی‌شده ترجیح می‌دهند برای قطعات یدکی از گزینه‌های مستقل و ارزان‌تر نسبت به قطعات اصلی خودروساز استفاده کنند؛ رقمی که نسبت به سال ۲۰۲۴ افزایش ۱۴ واحد درصدی داشته است. همچنین بیش از ۶۰ درصد تعمیرگاه‌ها در بازارهای بالغ، بخش قابل توجهی از قطعات مورد نیاز خود را به‌صورت آنلاین تامین می‌کنند.

این آمار مربوط به کل بازار خدمات پس از فروش خودرو است و نمی‌توان آن را مستقیما به مشتریان پیکاپ تعمیم داد؛ با این حال، از آن‌جا که خودروهای پیکاپ نیز بخشی از همین شبکه

نوربالا

> تویوتا یکی از شرکت‌هایی است که خدمات پس از فروش خودروهای تجاری را به‌عنوان بخشی از راهبرد توسعه بازار اروپا دنبال می‌کند. این خودروساز در سپتامبر ۲۰۲۶ اعلام کرد شبکه تخصصی تویوتا پروفشنال در اروپا به بیش از ۵۰۰ مرکز خدماتی رسیده است

تامین قطعات و تعمیرات را تشکیل می‌دهند، این تحولات بر هزینه نگهداری آن‌ها اثرگذار است.

تعمیرگاه‌های مستقل؛ سهم بیشتر در بازار خدمات

یکی دیگر از تحولات مهم بازار خدمات پس از فروش اروپا، تقویت جایگاه تعمیرگاه‌های مستقل است. تعمیرگاه‌های مستقل بخش بزرگی از مراکز تعمیراتی اتحادیه اروپا را تشکیل می‌دهند و در خدمات خودروهای قدیمی‌تر نقش مهمی دارند.

با افزایش سن خودرو، احتمال نیاز به تعمیرات تخصصی و هزینه نگهداری افزایش پیدا می‌کند. در این شرایط، مشتریان ممکن است برای کاهش هزینه‌ها به تعمیرگاه‌های مستقل مراجعه کنند. البته افزایش سهم این مراکز به معنای حذف شبکه‌های رسمی خودروسازان نیست. مراکز مجاز همچنان در ارائه خدمات تحت ضمانت، به‌روزرسانی نرم‌افزار و رسیدگی به مشکلات فنی پیچیده نقش مهمی دارند.

مساله اصلی، فراهم شدن امکان رقابت میان شبکه‌های رسمی و مستقل بر اساس کیفیت، هزینه و دسترسی به اطلاعات فنی است.

خودروهای جدید؛ پیچیدگی بیشتر در تعمیرات

توسعه سامانه‌های الکترونیکی، تجهیزات ایمنی و فناوری‌های کمک‌راننده، ساختار خدمات پس از فروش خودروهای جدید را نیز تغییر داده است. در پیکاپ‌های جدید، سامانه‌های کنترل پایداری، تجهیزات ایمنی، حسگرها، دوربین‌ها و فناوری‌های کمک‌راننده می‌توانند نیاز به تجهیزات تشخیصی و تخصص بیشتر در تعمیرگاه ایجاد کنند.

بر اساس گزارش رولاند برگر در سال ۲۰۲۵، بخشی از تعمیرگاه‌ها هنوز خدمات کامل مرتبط با سامانه‌های کمک‌راننده پیشرفته را ارائه نمی‌کنند و کمبود امکانات یا تخصص، مانع پذیرش برخی تعمیرات مرتبط با این فناوری‌هاست. در نتیجه، تعمیرگاه‌هایی که توانایی تشخیص خطا، کالیبراسیون تجهیزات و دسترسی به اطلاعات فنی را دارند، می‌توانند سهم بیشتری از بازار خدمات خودروهای جدید را به‌دست آورند.

خودروهای برقی؛ چالش جدید خدمات پیکاپ

ورود خودروهای برقی به بازار پیکاپ اروپا نیز ساختار خدمات پس از فروش را تغییر می‌دهد. توسعه نسخه‌های برقی پیکاپ‌ها، شبکه خدماتی را ملزم می‌کند علاوه‌بر تعمیرات متداول، توانایی رسیدگی به سامانه‌های برقی، تجهیزات ولتاژ بالا و اجزای اختصاصی خودروهای جدید را داشته باشد. این تحول به معنای حذف نیاز به خدمات سنتی نیست. خودروهای برقی همچنان به نگهداری سیستم تعلیق، ترمز، تایر، بدنه و تجهیزات جانبی نیاز دارند؛ اما نوع تخصص و ابزار مورد استفاده در برخی تعمیرات تغییر خواهد کرد. در بازار اروپا، توسعه خودروهای برقی تجاری در کنار خودروهای احتراق داخلی، ضرورت ایجاد شبکه خدمات چندفناوری را افزایش می‌دهد.

مقررات اروپا؛ رقابت بر سر دسترسی به اطلاعات فنی

یکی از موضوعات مهم در خدمات پس از فروش اروپا، دسترسی تعمیرگاه‌های مستقل به اطلاعات فنی، قطعات یدکی و ابزارهای تشخیصی است. مقررات معافیت گروهی خودرو در اتحادیه اروپا، چارچوبی برای بررسی رقابت در بازار فروش قطعات و خدمات تعمیر و نگهداری فراهم می‌کند.

هدف از این چارچوب، جلوگیری از محدود شدن غیرضروری رقابت در بازار خدمات پس از فروش و فراهم کردن امکان فعالیت تعمیرگاه‌های مستقل است. با این حال، دسترسی به اطلاعات تعمیراتی و داده‌های تولیدشده توسط خودرو همچنان یکی از موضوعات مهم در بحث رقابت میان شبکه‌های رسمی و مستقل محسوب می‌شود. این مساله در مدل‌های جدید و مجهز به فناوری‌های الکترونیکی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند.

خدمات پس از فروش، معیار انتخاب پیکاپ

تحولات بازار اروپا طی دو سال گذشته نشان می‌دهد خدمات پس از فروش خودروهای پیکاپ در حال تبدیل شدن به یکی از محورهای اصلی رقابت خودروسازان است. شبکه تخصصی تعمیرگاهی، تامین قطعات، امداد جاده‌ای، خدمات سریع و توانایی تعمیر خودروهای مجهز به فناوری‌های جدید، اهمیت بیشتری پیدا کرده‌اند.

از سوی دیگر، افزایش هزینه تعمیرات و گسترش تعمیرگاه‌های مستقل نشان می‌دهد مشتریان به‌دنبال کاهش هزینه نگهداری و افزایش قابلیت استفاده از خودرو هستند. در نهایت، موفقیت در بازار پیکاپ اروپا تنها به عرضه محصولی با توان فنی مناسب وابسته نیست. خودروسازان باید بتوانند در طول عمر خودرو، دسترسی به قطعات، تعمیرات تخصصی و خدمات قابل اتکا را تضمین کنند.

در بازاری که خودرو برای بسیاری از مشتریان ابزار اصلی فعالیت اقتصادی است، هر ساعت توقف می‌تواند هزینه‌ای فراتر از تعمیرات ایجاد کند. به همین دلیل، خدمات پس از فروش دیگر فعالیتی جانبی برای خودروسازان نیست، بلکه بخشی از ارزش محصول و یکی از عوامل اصلی حفظ مشتری در بازار رقابتی اروپا به‌شمار می‌رود.



آغاز فروش نقدی محصولات «بهمن دیزل» به صورت تحویل فوری

شرکت بهمن‌دیزل از آغاز طرح فروش نقدی تعدادی از محصولات تجاری خود با موعد تحویل فوری خبر داد. این طرح از امروز، ۱۲ آبان‌ماه ۱۴۰۵ آغاز شده و تا ساعت ۱۶ روز چهارشنبه، ۲۷ آبان‌ماه یا زمان تکمیل ظرفیت ادامه خواهد داشت. براساس اعلام بهمن‌دیزل، محصولات عرضه‌شده در این مرحله شامل کامیونت فورس ۳.۸ تن دوگانه‌سوز، کامیون امپاور ۱۹ تن کمپرسی BD۳۰۰D و مینی‌بوس پگاسوس (کوستر) LX است.
ثبت‌نام در این طرح به‌صورت اینترنتی و از طریق سامانه فروش شرکت بهمن‌دیزل به نشانی sale.bahman.ir انجام می‌شود. قیمت محصولات نیز قطعی بوده و بر اساس مصوبات کمیته فروش این شرکت تعیین شده است.
این شرکت اعلام کرده است فروش محصولات در تعداد محدود انجام می‌شود و متقاضیان می‌توانند پیش از آغاز ثبت‌نام، با مراجعه به سامانه فروش، نسبت به ایجاد حساب کاربری و تکمیل اطلاعات اولیه اقدام کنند.
گفتنی است این طرح فروش با ظرفیت محدود و موعد تحویل فوری برای عاملان فروش بهمن‌دیزل در نظر گرفته شده است.

تحلیل analysis



احسان ناصری‌بابلی
کارشناس بازار
e.naseri@autoworld.ir

خودروهای هیبریدی در صدر توجه و گرانی بازار قرار گرفتند

بازار خودروهای وارداتی در روزهای اخیر شاهد افزایش قیمت محصولات هیبریدی بوده است؛ روندی که نشان می‌دهد این گروه از خودروها در کنار برخورداری از فناوری کاهش مصرف سوخت، به یکی از کانون‌های رشد قیمت در بازار تبدیل شده‌اند. بررسی قیمت‌ها نشان می‌دهد تویوتا فرانت‌لندر هیبرید مدل ۲۰۲۶ که در ابتدای هفته با قیمت ۱۲ میلیارد و ۹۰۰ میلیون تومان معامله می‌شد، روز گذشته ۱۳ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان برچسب قیمت خورد. به این ترتیب، قیمت این خودرو طی چند روز ۵۰۰ میلیون تومان افزایش یافته که معادل رشد حدود ۳.۹ درصدی است. قیمت این محصول در شرایطی رشد داشته که خودروهای هیبریدی به‌دلیل ترکیب موتور احتراقی و سامانه محرکه الکتریکی، در مقایسه با بسیاری از خودروهای بنزینی از مصرف سوخت پایین‌تری برخوردارند و در سال‌های اخیر مورد توجه بخشی از خریداران خودروهای وارداتی قرار گرفته‌اند. از سوی دیگر، افزایش تقاضا برای خودروهای کم‌مصرف، محدودیت عرضه برخی مدل‌های وارداتی و نوسانات هزینه تامین و واردات می‌تواند بر روند قیمت‌گذاری این محصولات اثرگذار باشد. با این حال، افزایش قیمت در بازار لزوما به معنای رشد متناسب تقاضای مصرفی نیست و بخشی از تغییرات ممکن است ناشی از انتظارات تورمی و رفتارهای معاملاتی باشد. نکته قابل توجه آن است که خودروهای هیبریدی با وجود مزیت فنی در کاهش مصرف سوخت، در بازار ایران همچنان با قیمت‌های بالایی عرضه می‌شوند؛ موضوعی که دسترسی مصرف‌کنندگان به این فناوری را محدود می‌کند.
در چنین شرایطی، سیاست‌های تعرفه‌ای و ارزی، تسهیل واردات و حمایت از توسعه فناوری هیبریدی در داخل کشور می‌تواند نقش مهمی در تعدیل قیمت‌ها و تبدیل خودروهای کم‌مصرف به گزینه‌ای در دسترس‌تر برای مصرف‌کنندگان داشته باشد.

جدول قیمت‌های کارخانه و بازار خودروهای داخلی، چینی و خارجی

خودروهای مونتاژی
خودروهای ایرانی
خودروهای وارداتی

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
پراید ۱۵۱ GX بالاینر پاششی (۱۴۰۵)	۹۴۷	یک‌میلیارد و ۶۳۰	۰	
ساینا S (۱۴۰۵)	۹۹۳	یک‌میلیارد و ۷۷۰	۰	
ساینا GXL دوگانه (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۷۲	۲ میلیارد و ۱۰	۰	
ساینا اتومات (۱۴۰۵)	توقف تولید	۰	۰	
سهند تیپ S (۱۴۰۵)	به‌زودی	یک‌میلیارد و ۹۰۰	۰	
سهند اتومات (۱۴۰۵)	به‌زودی	۲ میلیارد و ۵۱۰	۰	
اطلس S (۱۴۰۴)	یک‌میلیارد و ۲۱	یک‌میلیارد و ۸۶۰	۰	
اطلس GL (بدون سانروف) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۱۰۳	۲ میلیارد و ۲۰	۰	
اطلس G (باسانروف) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۱۳۷	۲ میلیارد و ۱۳۵	۰	
پارس نوآ (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۴۶۰	۳ میلیارد و ۲۱۰	۰	
کوییک GX (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۳۱	یک‌میلیارد و ۷۶۰	۰	
کوییک GX-R (بدون رینگ) (۱۴۰۵)	به‌زودی	یک‌میلیارد و ۷۸۵	۰	
کوییک GX-R (با رینگ) (۱۴۰۵)	به‌زودی	یک‌میلیارد و ۸۴۰	۰	
کوییک S (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد	یک‌میلیارد و ۷۴۵	۰	
کوییک RS (سفیدمشکی) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۱۲	یک‌میلیارد و ۷۵۵	۰	
شاهین (بدون سانروف) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۴۱۸	۲ میلیارد و ۹۸۰	۰	
شاهین (باسانروف) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۴۵۲	۳ میلیارد و ۱۷۵	۰	
شاهین اتومات (بدون مانیتور) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۵۲۲	۳ میلیارد و ۴۶۰	۰	
شاهین اتومات پلاس (بدون مانیتور) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۸۰۵	۴ میلیارد و ۱۰۰	۰	
شاهین اتومات پلاس (با مانیتور) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۸۳۴	۴ میلیارد و ۵۱۰	۰	
پادرا پلاس (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۲۰۰	۰	۰	
پادرا پلاس دوگانه (دریچه‌برقی) (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۳۰۰	۲ میلیارد و ۳۷۰	۰	
نیسان اکستند EX (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۸۰۰	۲ میلیارد و ۵۵۰	۰	
نیسان دوگانه EX (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۹۰۰	۲ میلیارد و ۸۳۰	۰	
سورن پلاس XUV۷P (دریچه‌برقی) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۵۳۰	۲ میلیارد و ۴۳۵	۰	
سورن پلاس TU۵P (فرمان هیدرولیک) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۸۷۰	۳ میلیارد و ۲۵	۰	
سورن دوگانه (مخزن کوچک) (دریچه‌سیمی) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۸۰۰	۳ میلیارد و ۱۳۰	۰	
سورن دوگانه (مخزن بزرگ) (دریچه‌برقی) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۸۱۶	۳ میلیارد و ۷۰	۰	
سورن دوگانه (مخزن بزرگ) (دریچه‌سیمی) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۸۱۶	۳ میلیارد و ۴۶۵	۰	
پژو ۲۰۷ موتور TU۳ (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۵۰۲	۲ میلیارد و ۵۴۰	۰	
پژو ۲۰۷ دنده‌ای (هیدرولیک) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۷۴۹	۲ میلیارد و ۸۵۰	۰	
پژو ۲۰۷ دنده‌ای (فرمان برقی) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۸۰۴	۳ میلیارد و ۳۰	۰	
پژو ۲۰۷ پاناراما (بدون رینگ) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۸۷۸	۳ میلیارد و ۲۵۵	۰	
پژو ۲۰۷ پاناراما (با رینگ) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۹۲۳	۳ میلیارد و ۳۰۰	۰	
پژو ۲۰۷ اتومات (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۱۳۴	۴ میلیارد و ۴۸۰	۰	
پژو ۲۰۷ پانوراما اتومات (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۱۸۳	۴ میلیارد و ۵۷۰	۰	
دنا پلاس توربو ۶ دنده (بدون رینگ) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۹۹۰	۳ میلیارد و ۱۳۰	۰	
دنا پلاس توربو ۶ دنده (با رینگ) (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۴۰	۳ میلیارد و ۱۷۵	۰	
دنا اتومات آپشنال (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۵۳۰	۴ میلیارد و ۱۸۰	۰	
تارا ۶ دنده V۱ (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۸۸۸	۳ میلیارد و ۱۰۵	۰	
تارا اتومات V۴ (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۴۷۰	۴ میلیارد و ۲۰۰	۰	
تارا اتومات V۴ توربو (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۷۴۰	۴ میلیارد و ۳۰۰	۰	
رانا پلاس (ترمز عقب کاسه‌ای) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۵۳۵	۲ میلیارد و ۳۸۰	۰	
رانا پلاس (ترمز عقب دیسکی) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۵۸۰	۲ میلیارد و ۴۱۰	۰	
ری‌را ۱.۷ لیتر (سردنده جدید) (۱۴۰۵)	۳ میلیارد و ۲۳۰	۵ میلیارد و ۲۴۰	۰	
وانت آریسان (با مانیتور) (۱۴۰۵)	یک‌میلیارد و ۶۲۸	۲ میلیارد و ۱۴۰	۰	

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
کی‌ام‌سی X۵ (۱۴۰۵)	۴ میلیارد و ۲۹۳	۵ میلیارد	۰	
کی‌ام‌سی ایگل ۱.۵ لیتر (۱۴۰۵)	۲ میلیارد و ۴۸۲	۲ میلیارد و ۶۰۰	۰	
دیگنیتی پرایم (۱۴۰۴)	۲ میلیارد و ۲۹۲	۴ میلیارد و ۶۰۰	۰	
فیدلیتی الیت تیپ ۱ پنج نفره (۱۴۰۵)	۰	۵ میلیارد و ۵۰۰	۰	
فیدلیتی الیت تیپ ۲ هفت نفره (۱۴۰۵)	۵ میلیارد و ۱۸۰	۵ میلیارد و ۷۰۰	۰	
ریسپکت پرایم تیپ ۲ نیوفیس (۱۴۰۵)	۳ میلیارد و ۹۳۰	۴ میلیارد و ۲۰۰	۰	
هایما Y۷ (۱۴۰۵)	۰	۴ میلیارد و ۹۰۰	۰	
هایما S۵ پرو (۱۴۰۵)	۰	۴ میلیارد و ۶۰۰	۰	
هایما S۷ پرو (۱۴۰۵)	۰	۵ میلیارد و ۱۰۰	۰	
لاماری ایما (۱۴۰۵)	۳ میلیارد و ۶۵۰	۵ میلیارد و ۶۰۰	۰	
لاماکو اکو ۱.۵ لیتر توربو (۱۴۰۵)	۴ میلیارد و ۴۴۹	۴ میلیارد و ۴۰۰	۰	
فردا ۵۱۱ (۱۴۰۵)	۰	۲ میلیارد و ۵۰۰	۰	
فردا T۵ پلاس (۱۴۰۴)	۰	۵ میلیارد و ۸۰۰	۰	
لوکانو L۷ (۱۴۰۵)	۶ میلیارد و ۲۱۰	۷ میلیارد	۰	
لوکانو L۸ (۱۴۰۵)	۸ میلیارد و ۴۱۰	۹ میلیارد و ۵۵۰	۰	
تیگارد تیسان S۰۵ (۱۴۰۵)	۳ میلیارد و ۶۶۹	۳ میلیارد و ۸۵۰	۰	
بیجینگ U۵ پلاس (۱۴۰۴)	۰	۳ میلیارد و ۵۵۰	۰	
سانگ‌یانگ موسو گرند خان ساهارا (۱۴۰۵)	۱۱ میلیارد و ۹۹۰	۱۲ میلیارد و ۵۰۰	۰	
سانگ‌یانگ موسو گرند خان سیگنچر (۱۴۰۴)	۱۲ میلیارد و ۹۹۰	۱۱ میلیارد و ۸۵۰	۰	

نام خودرو	قیمت کارخانه (میلیون تومان)	قیمت روز بازار (میلیون تومان)	تغییر قیمت (میلیون تومان)	افزایش / کاهش
چانگان CS۵۵ پلاس ۱.۵ لیتر توربو (۲۰۲۵)	۵ میلیارد و ۸۱۹	۶ میلیارد و ۲۰۰	۰	
چانگان UNI-T – توربو ۱.۵ لیتر (۲۰۲۶)	۶ میلیارد و ۵۸۰	۷ میلیارد و ۴۵۰	۰	
کیا اسپورتیج ۴ سیلندر توربو (۲۰۲۵)	۸ میلیارد و ۷۶۲	۹ میلیارد و ۵۰۰	۰	
کیا EV۵ تیپ ۷۲۰ (۲۰۲۵)	۹ میلیارد و ۸۰۰	۹ میلیارد و ۳۰۰	۰	
کیا K۵ توربو ۱.۵ لیتر (۲۰۲۵)	۸ میلیارد و ۲۶۳	۱۱ میلیارد و ۴۰۰	۰	
سوزوکی فرانکس هیبرید (۲۰۲۵)	۵ میلیارد و ۵۰۰	۶ میلیارد	۰	
سوزوکی گراندویتارا هیبرید دودیفرانسیل (۲۰۲۵)	۰	۷ میلیارد و ۳۰۰	۰	
فولکس CrozzPUREPLUS۴.ID (۲۰۲۵)	۰	۷ میلیارد و ۶۰۰	۰	
فولکس IDUnix اولترا (۲۰۲۵)	۸ میلیارد و ۳۰۱	۱۰ میلیارد	۰	
فولکس IDUnix پیور (۲۰۲۵)	۶ میلیارد و ۳۰۰	۸ میلیارد	۰	
فولکس تی‌راک ۱.۵ لیتر توربو (۲۰۲۵)	۰	۸ میلیارد و ۵۰۰	۰	
هیوندای پالیسید ۲.۵ لیتر توربو (۲۰۲۶)	۳۵ میلیارد	۳۴ میلیارد و ۵۰۰	۰	
هیوندای سانتافه توربو تک‌دیفرانسیل (۲۰۲۶)	۱۵ میلیارد	۱۵ میلیارد و ۵۰۰	۰	
هیوندای توسان L (۲۰۲۵)	۹ میلیارد و ۵۰۰	۹ میلیارد و ۶۰۰	۰	
هیوندای سوناتا ۱.۵ لیتر توربو (۲۰۲۵)	۹ میلیارد و ۵۹۰	۱۰ میلیارد	۰	
هیوندای النترا ۱.۵ لیتر (۲۰۲۵)	۵ میلیارد و ۵۰۰	۶ میلیارد و ۸۰۰	۰	
مزدا EZ۶ مکس ۱.۵ لیتر (۲۰۲۵)	۸ میلیارد و ۶۰۰	۱۱ میلیارد	۰	
مزدا EREVEZ۶۰ (۲۰۲۵)	۸ میلیارد و ۸۰۰	۱۳ میلیارد و ۳۰۰	۰	
مزدا CX-۵۰ (۲۰۲۵)	۷ میلیارد و ۷۰۰	۱۳ میلیارد و ۷۰۰	۰	
میتسوبیشی اکلیپس کراس (۲۰۲۶)	۸ میلیارد و ۵۹۰	۸ میلیارد و ۷۰۰	۰	
میتسوبیشی اوتلندر ۲.۵ لیتر (۲۰۲۶)	۱۷ میلیارد	۱۸ میلیارد و ۵۰۰	۰	
نیسان آلتیما (۲۰۲۵)	۰	۸ میلیارد	۰	
نیسان پاترول ۶ سیلندر ۳.۵ لیتر (۲۰۲۶)	۰	۶۵ میلیارد	۰	
وویافری (۲۰۲۶)	۱۱ میلیارد و ۴۹۰	۱۳ میلیارد	۰	
هاوال H۹ (۲۰۲۶)	۱۰ میلیارد و ۴۰۵	۱۳ میلیارد و ۵۰۰	۰	
ولوو AWDS۹۰ (۲۰۲۶)	۲۹ میلیارد	۳۳ میلیارد	۰	
ولوو CORE XC۷۰ (۲۰۲۶)	۱۵ میلیارد و ۹۰۰	۲۲ میلیارد	۰	



توقیف ۴۴ هزار لیتر روغن‌موتور قاچاق در پایتخت

رئیس پلیس امنیت اقتصادی تهران بزرگ از کشف بیش از ۴۴ هزار لیتر روغن‌موتور و ۳ هزار و ۴۰۰ قلم انواع لوازم یدکی قاچاق در شرق تهران خبر داد و گفت: «ارزش ریالی کالاهای کشف‌شده، بنا بر نظر کارشناسان، بیش از ۴ میلیارد تومان برآورد شده است.» سردار مهدی افشاری با اعلام این خبر اظهار داشت: «ماموران پلیس امنیت اقتصادی تهران بزرگ در پی انجام اقدامات اطلاعاتی و فنی، از فعالیت انباری در محدوده بزرگراه امام رضا (ع) که در زمینه نگهداری و توزیع لوازم یدکی قاچاق فعالیت می‌کرد، مطلع شدند.»

وی افزود: «پس از شناسایی محل و انجام هماهنگی‌های لازم، تیم عملیاتی پلیس در یک عملیات غافلگیرانه به این انبار وارد شد و در بازرسی از آن، مقادیر قابل توجهی کالای قاچاق کشف کرد.»
سردار افشاری تصریح کرد: «کارشناسان ارزش ریالی کالاهای کشف‌شده را بیش از ۴ میلیارد تومان برآورد کرده‌اند. همچنین برای متهم پرونده قضایی تشکیل و وی به همراه پرونده برای ادامه روند رسیدگی به مرجع قضایی معرفی شد.» وی در پایان از شهروندان خواست در صورت اطلاع از هرگونه قاچاق یا احتکار کالا، موضوع را از طریق شماره ۳۰۱۱۰ به پلیس امنیت اقتصادی اطلاع دهند.

شرکت زیرمجموعه «ایرانول» در هفت‌ماهه نخست امسال به رشد ۲۹۳ درصدی فروش و جهش حاشیه‌سود خالص ۲۵ درصدی رسید؛

رونمایی از بسته‌بندی جدید محصولات «روانکاران احیا سپاهان»

در مراسمی با حضور دکتر اکبر میرزاپور، مدیرعامل شرکت نفت ایرانول؛ اعضای هیات‌مدیره و جمعی از مدیران ارشد، برنامه‌های توسعه‌ای و عملکرد اقتصادی شرکت «روانکاران احیاسپاهان» به‌عنوان شرکت زیرمجموعه ایرانول مورد بررسی قرار گرفت و در همین مراسم از بسته‌بندی جدید محصولات این شرکت با هدف ارتقای هویت بصری و تقویت جایگاه برند رونمایی شد. این مراسم در حالی برگزار شد که تمرکز اصلی آن بر ترسیم مسیر رشد و اعلام حمایت همه‌جانبه ایرانول از توسعه این مجموعه تولیدی فعال در حوزه روانکار و گریس بود.

به گزارش روابط‌عمومی شرکت نفت ایرانول، دکتر میرزاپور در این مراسم ضمن قدردانی از تلاش مدیران و کارکنان شرکت روانکاران احیاسپاهان، حمایت از این مجموعه را بخشی از رویکرد راهبردی ایرانول در زمینه تقویت ظرفیت‌های تولیدی، توسعه فعالیت‌های اقتصادی و ایجاد ارزش افزوده دانست. وی تاکید کرد که ایرانول با تمام ظرفیت‌های مدیریتی، تخصصی و پشتیبانی خود از برنامه‌های توسعه‌ای روانکاران احیا سپاهان حمایت می‌کند و فراهم‌سازی بسترهای لازم برای افزایش ظرفیت تولید، توسعه بازار، تقویت توان رقابتی و ارتقای سودآوری این شرکت از اولویت‌های اصلی ایرانول است. به گفته وی تلاش بر این است که با هم‌افزایی و استفاده از ظرفیت‌های موجود در گروه، زمینه رشد و موفقیت بیشتر این مجموعه فراهم شود.

مدیرعامل ایرانول در تشریح عملکرد اخیر این زیرمجموعه به آمار قابل توجهی اشاره کرد. بر اساس اعلام وی، در هفت‌ماهه نخست سال جاری مقدار تولید و فروش شرکت «روانکاران احیاسپاهان» به ترتیب ۲۵ و ۳۵ درصد و مبلغ فروش نیز ۲۹۳ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته افزایش یافته است. این رشد چشمگیر در مبلغ فروش در حالی رخ داده که حاشیه‌سود خالص شرکت نیز در ۶ ماهه نخست سال جاری به حدود ۲۵ درصد رسیده است. رقمی که در مقایسه با ۱۳ درصد مدت مشابه سال گذشته رشد تقریبا دو برابری را نشان می‌دهد و بیانگر بهبود ترکیب فروش، مدیریت بهای تمام‌شده و حرکت به سمت محصولات با ارزش افزوده بالاتر است. چنین جهشی در شاخص‌های سودآوری برای شرکتی که در حوزه گریس و روانکارهای تخصصی فعالیت می‌کند، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است؛ زیرا بازار گریس به‌دلیل تنوع گرید و کاربرد در صنایع سنگین، خودرویی و معدنی، حاشیه‌سود متفاوتی نسبت به روغن‌موتورهای بنزینی معمولی دارد.



میرزاپور با تاکید بر ضرورت افزایش ظرفیت تولید شرکت «روانکاران احیا سپاهان» تصریح کرد که ایرانول از برنامه‌هایی که به توسعه زیرساخت‌ها، افزایش توان تولید، بهبود کیفیت محصولات و گسترش بازار این شرکت منجر شود، حمایت خواهد کرد. به اعتقاد وی توسعه این مجموعه علاوه‌بر تقویت توان تولید داخل، می‌تواند نقش موثری در تامین نیاز بازار و افزایش ارزش‌آفرینی در مجموعه ایرانول داشته باشد. این نگاه توسعه‌ای همسو با برنامه کلان ایرانول برای فعال‌سازی ظرفیت‌های مغفول از جمله سایت آبادان و حرکت به‌سمت تولید محصولات مبتنی بر روغن پایه گروه‌های ۲ و ۳ است. در واقع ایرانول با در اختیار داشتن دو پالایشگاه تهران و آبادان و شبکه توزیع گسترده، تلاش می‌کند زنجیره ارزش خود را از تولید روغن پایه تا محصول نهایی و بسته‌بندی تکمیل کند و «روانکاران احیاسپاهان» به‌عنوان بازوی تخصصی تولید گریس، حلقه مهم این زنجیره محسوب می‌شود یکی دیگر از محورهای مورد تاکید مدیرعامل ایرانول در این مراسم، سرمایه انسانی به‌عنوان رکن اصلی توسعه بود. میرزاپور حفظ کرامت کارکنان، بهبود شرایط کاری و ارتقای توانمندی‌های نیروی انسانی را از الزامات تحقق اهداف توسعه‌ای شرکت عنوان کرد و گفت که بدون توجه به منابع انسانی، هیچ برنامه‌ای برای افزایش تولید و کیفیت پایدار نخواهد بود. این رویکرد در ماه‌های اخیر در گروه تاپیکو نیز پررنگ‌تر شده و در بازدید وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی از سایت آبادان ایرانول نیز بر همین موضوع تاکید شده بود.

در بخش دوم مراسم، از بسته‌بندی جدید محصولات شرکت «روانکاران احیا سپاهان» رونمایی شد. به گفته مدیران حاضر، این تغییر بسته‌بندی صرفا یک اقدام ظاهری نیست؛ بلکه با هدف ارتقای هویت بصری، تقویت جایگاه برند، افزایش سهم بازار و بهبود سودآوری طراحی شده است. در بازار روانکار و گریس که رقابت شدیدی میان برندهای داخلی و وارداتی وجود دارد و محصولات تقلبی نیز تهدیدی برای مصرف‌کننده است، بسته‌بندی جدید با المان‌های امنیتی، طراحی یکپارچه و اطلاعات فنی دقیق‌تر می‌تواند به تمایز برند و جلوگیری از جعل کمک کند. همچنین بسته‌بندی جدید امکان حضور موثرتر در قفسه فروشگاه‌ها، بازارهای صنعتی و نمایشگاه‌های تخصصی را فراهم می‌کند و با استانداردهای صادراتی نیز همخوانی بیشتری دارد. این موضوع برای شرکتی که ایرانول قصد دارد از طریق بورس انرژی و عرضه‌های شفاف، بازار صادراتی آن را توسعه دهد، اهمیت دوچندان دارد.

شرکت «روانکاران احیا سپاهان» به عنوان شرکت زیرمجموعه نفت ایرانول، در حوزه تولید و عرضه محصولات روانکار و گریس فعالیت می‌کند و سبد محصولات آن از گریس‌های پایه لیتیومی و کمپلکس مورد استفاده در صنایع فولاد، سیمان و خودروسازی تا روانکارهای صنعتی را شامل می‌شود. حمایت ایرانول از این شرکت در شرایطی صورت می‌گیرد که بازار روانکار کشور در سال جاری با رشد تقاضا در بخش صنایع و ناوگان حمل‌ونقل مواجه بوده و از سوی دیگر تولیدکنندگان برای تامین مواد اولیه و رقابت با محصولات وارداتی تحت فشار هستند. رشد ۲۵ درصدی تولید و ۳۵ درصدی فروش حجمی در کنار رشد ۲۹۳ درصدی ریالی فروش نشان می‌دهد که شرکت توانسته علاوه‌بر افزایش حجم، ترکیب فروش خود را به سمت محصولات با قیمت بالاتر و حاشیه‌سود بیشتر شیفت دهد که نتیجه آن جهش حاشیه‌سود خالص از ۱۳ به ۲۵ درصد بوده است. در مجموع آن‌چه در مراسم رونمایی از بسته‌بندی جدید «روانکاران احیا سپاهان» گذشت، پیامی روشن برای بازار سرمایه و صنعت روانکار داشت. ایرانول به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان روانکار کشور با فروش ۲۲.۶ هزار میلیارد تومانی در ۵ ماهه نخست سال و رشد ۸۲ درصدی، قصد دارد با تکیه بر توسعه زیرمجموعه‌های تخصصی، افزایش ظرفیت تولید، بهبود کیفیت و نوسازی برند، سهم خود را در بازار داخلی و صادراتی افزایش دهد. حمایت همه‌جانبه مدیریتی و مالی از احیاسپاهان، سرمایه‌گذاری بر سرمایه انسانی و نوسازی هویت بصری محصولات، سه ضلع این استراتژی است که می‌تواند در ماه‌های آینده آثار آن در صورت‌های مالی تلفیقی ایرانول و سهم بازار گریس کشور نمایان شود.



فراخوان ایربگ بیش از ۲۵۰ هزار دستگاه «لندروور»

کمپانی جگوار-لندروور فراخوانی گسترده برای ۲۵۰ هزار و ۸۵۷ دستگاه از محصولات خود در بازار آمریکا صادر کرده است. بر اساس گزارش «موتور وان» و اسناد منتشرشده توسط اداره ملی ایمنی ترافیک بزرگراه‌های آمریکا (NHTSA)، این فراخوان به دلیل احتمال عملکرد نادرست ایربگ راننده انجام می‌شود. بررسی‌های فنی نشان داده است که در برخی خودروها، اتصال فنری ساعتی غربیلک فرمان که کانکتور ایربگ راننده از پشت آن عبور کرده ممکن است در اثر لرزش‌های طبیعی خودرو به‌مرور زمان دچار خوردگی شود. افزایش مقاومت الکتریکی در این بخش می‌تواند مانع از باز شدن ایربگ هنگام وقوع تصادف شود و خطر آسیب‌دیدگی سرنشین را افزایش دهد. این فراخوان مدل‌های دیفندر تولید سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۶ میلادی، دیسکاوری مدل‌های ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۶ میلادی و رنجروور مدل‌های ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۶ میلادی را در بر می‌گیرد. لندروور اعلام کرده است که پیش از کار افتادن احتمالی ایربگ، چراغ هشدار سامانه ایربگ معمولا بین ۴۸۲ تا ۶۴۳ کیلومتر زودتر روشن می‌شود و راننده را از وجود ایراد مطلع خواهد کرد. راه‌حل این شرکت نیز تعویض قطعه نیست؛ بلکه نمایندگی‌ها با اعمال یک ژل محافظ روی پایانه‌های اتصال ایربگ، از ایجاد خوردگی جلوگیری خواهند کرد. جگوار-لندروور همچنین تاکید کرده که تاکنون هیچ گزارش تاییدشده‌ای از باز نشدن ایربگ، حادثه یا مصدومیت ناشی از این نقص در آمریکا دریافت نکرده است.



تلگرام
Telegram

کره‌ای‌ها چگونه به نماد ایمنی تبدیل شدند؟

تا کمتر از دو دهه پیش، خودروهای کره‌ای بیشتر به دلیل قیمت رقابتی و امکانات مناسب شناخته می‌شدند و کمتر کسی آن‌ها را در زمره ایمن‌ترین خودروهای جهان قـــرار می‌داد. اما امروز شرایط کاملا تغییر کرده است. نتایج منتشرشده از سوی سازمان‌های معتبر ارزیابی ایمنی مانند یورواِنکپ و موسســـه بیمه ایمنی بزرگراه‌های آمریکا (IIHS) نشـــان می‌دهد که محصولات هیوندای، کیا و جنسیس در سال‌های اخیر موفق شده‌اند بارها بالاترین امتیازات ایمنی را کســـب کنند و حتی در بـــرخی کلاس‌ها از رقبای اروپـــایی، ژاپنی و آمریکایی پیشی بگیرند. اما سوال این‌جاست که راز موفقیت خودروسازان کره‌ای در آزمون‌های تصادف چیست و آیا می‌توان آن‌ها را در زمره ایمن‌ترین خودروسازان جهان دانست؟ در ادامه پاسخ کارشناسان را مرور می‌کنیم:

موفقیـــت برندهای کـــره‌ای اتفاقی نیســـت و حاصل بیـــش از یک دهه ســـرمایه‌گذاری مســـتمر در بخش تحقیق و توسعه است. هیوندای، کیا و جنسیس از همان مراحل اولیه طراحی خودرو، استانداردهای سخت‌گیرانه یورواِنکـــپ و IIHS را به‌عنوان معیار مهندسی در نظر می‌گیرند. به‌همین دلیل ســـازه بدنه، محل جذب انرژی ضربه، عملکـــرد کیســـه‌های هوا و ســـامانه‌های ایمنی فعال به‌صورت هم‌زمان توسعه پیدا می‌کنند.

پهلوانی

در گذشـــته تصـــور می‌شـــد تنها خودروســـازان آلمانی، سوئدی یا ژاپـــنی قادر به تولیـــد خودروهای بسیار ایمن هســـتند، اما عملکرد ســـال‌های اخیر برندهـــای کره‌ای ایـــن ذهنیت را تغییر داده اســـت. اگر فهرست برندگان جوایز ایمنی IIHS یا نتایج آزمون‌های یورواِنکپ را بررسی کنیم، مشـــاهده خواهیم کرد که محصولات هیوندای، کیا و جنسیس در کلاس‌های مختلف، از خودروهای شهری و سدان گرفته تا کراس‌اوورها و خودروهای برقی، بارهـــا موفق بـــه کســـب بالاترین امتیازها شده‌اند.

فرهمند

صدای مشتری
۸۸۳۰۶۷۶۱

قطعات نامرغوب

خودرو داخلی مـــدل ۱۳۹۸ دارم و چندی پیش چراغ‌چک آن به‌صورت چشمک‌زن خاموش و روشن می‌شد. با مراجعه به نمایندگی و بررسی کارشناس مربوطه، وی تشخیص داد که کویل موتور معیوب شـــده و باید تعویض شود. در عین حال در همین مرحله واشـــر قالپاق سوپاپ نیز تعویض شد. با این حال به‌فاصله کوتاهی از فرآیند تعمیر خودرویم، مشـــکل مذکور دوباره ایجاد شـــد. با مراجعه مجدد به نمایندگی، مشخص شد قطعات جدید از کیفیت مطلوبی برخوردار نبوده‌اند و همین مساله سبب شده است مشکل دوباره ایجاد شود.

۰۹۱۱*۲۱۲۷**

نظرسنجی
Poll

۳۰۰۰۶۷۴۰۰۰

نظرسنجی شماره ۲۶۰۴

به نظر شما کدام یک از موارد زیر می تواند منجر به حذف امپراتوری چینی‌ها در بازار خودرو کشور شود؟

۱- تسهیل واردات گزینه‌های اقتصادی برندهای مطرح
۲- سرمایه‌گذاری خودروسازان داخلی روی محصولات به‌روز

پاسخ نظرسنجی شماره ۲۶۰۳



در نظرسنجی شماره گذشته از مخاطبان گرامی پرسیدیم کدام مورد زیر می‌تواند بر مدیریت و عدم افزایش قیمت خودروهای مونتاژی در بازار اثرگذار باشد؟
در پاسخ به این پرسش ۶۵ درصد به گزینه یک یعنی تسهیل ورود خودروهای وارداتی و ۳۵ درصد به گزینه دوم یعنی افزایش کیفیت محصولات داخلی رأی داده بودند.

گزینه ۱ ۶۵ درصد
گزینه ۲ ۳۵ درصد

«هیوندای» محبوب‌ترین سدان خود را معرفی کرد؛
نسل هشتم «الانترا»؛ همچنان جذاب و زیبا



هیوندای در نمایشگاه خودرو بوســـان ۲۰۲۶ از نسل هشـــتم آوانته که در بازارهای جهانی با نام الانترا شناخته می‌شود، پرده برداشت. این ســـدان کامپکت که یکی از پرفروش‌ترین محصولات هیوندای به‌شمار می‌رود، در نسل جدید با طراحی کاملا متفاوت، ابعاد بزرگ‌تر، فناوری‌های پیشرفته‌تر و پیشـــرانه‌های ارتقایافته وارد میدان شده تا رقابت خود را با رقبایی مانند هوندا سیویک و تویوتا کرولا ادامه دهد.

طراحی خاص و جذاب

مهم‌ترین تغییر نسل جدید را باید در طراحی خارجی سوناتا جست‌وجو کرد. هیوندای زبان طراحی تازه‌ای را برای آوانته به‌کار گرفته که خطوط نرم‌تر و هماهنگ‌تری نسبت به نسل قبل دارد. نمای جلو با یک نوار باریک LED که سراسر عرض خودرو را پوشش می‌دهد، ظاهری مدرن و آینده‌نگر ایجاد کرده اســـت. چراغ‌های اصلی در پایین این نوار جای گرفته‌اند و جلوپنجره نیز با طراحی ساده‌تر، شخصیت لوکس‌تری به خودرو بخشیده اســـت. نمای جانبی با سقف فست‌بک و خطوط بدنه روان‌تر، حس پویایی بیشتری منتقل می‌کند و در عقب نیز چراغ‌های سرتاسری LED با گرافیک جدید، چهره‌ای کاملا متفاوت نسبت به نسل هفتم ایجاد کرده‌اند. بر اساس اعلام هیوندای، نسل جدید از نظر طول و عرض نیز بزرگ‌تر شده تا فضای کابین بهبود یابد. همین نوع طراحی ما را به یاد سوناتا یا حتی آزرا جدید می‌اندازد.

کابین کاملا پیشرفته و مدرن

کابین آوانته ۲۰۲۷ نیز دستخوش تحولی اساسی شده است. طراحی داخلی دیگر شباهتی به نسل قبل ندارد و داشبورد کاملا جدید با نمایشگرهای دیجیتالی بزرگ، فضای مدرنی را پیش روی راننده قرار می‌دهد. یکی از مهم‌ترین تغییرات، استفاده از نسل جدید سیستم اطلاعات-سرگرمی Pleos است که برای نخستین‌بار در یکی از محصولات هیوندای مورد استفاده قرار گرفته است. این سیستم سرعت پردازش بالاتر، گرافیک مدرن‌تر و قابلیت به‌روزرسانی نرم‌افزاری از راه دور را در اختیار کاربران قرار می‌دهد. همچنین چیدمان ادوات کنترلی ساده‌تر شده و کیفیت متریال کابین نسبت به گذشته ارتقا یافته است. هیوندای در بخش امکانات رفاهی نیز سطح تجهیزات این خودرو را افزایش داده است. بسته به تیپ انتخابی، مشتریان می‌توانند به صفحه‌آمپر دیجیتال، نمایشگر مرکزی بزرگ، شارژر بی‌سیم تلفن همراه، اتصال بی‌سیم اپل کارپلی و اندروید اتو، نورپردازی داخلی، سیســـتم صوتی پیشرفته، صندلی‌های مجهز به گرم‌کن و تهویه، فرمان گرم‌شونده، دوربین ۳۶۰ درجه و مجموعه کامل سامانه‌های کمک‌راننده SmartSense دسترسی داشته باشند. این مجموعه شامل ترمز اضطراری خودکار، کروز کنترل تطبیقی، حفظ خودرو بین خطوط، هشدار نقاط کور و دستیار رانندگی در بزرگراه است که ایمنی خودرو را به سطح بالاتری می‌رساند. نسل هشتم هیوندای آوانته نشان می‌دهد که این خودروساز کره‌ای همچنان به آینده سدان‌های کامپکت ایمان دارد. طراحی جســـورانه، کابین کاملا دیجیتالی، سیستم اطلاعات-ســـرگرمی Pleos، موتورهای بهینه‌تر و فناوری‌های ایمنی پیشرفته، این خودرو را به یکی از مهم‌ترین محصولات جدید هیوندای در ســـال ۲۰۲۷ تبدیل کرده است؛ خودرویی که می‌تواند بار دیگر استانداردهای این کلاس را ارتقا دهد.

مشخصات فنی

در بخش فنی، هیوندای موتورهای نسل جدید را نیز ارتقا داده است. نسخه بنزینی از موتور ۲ لیتری ۴ سیلندر اسمارت استریم بهره می‌برد که نسبت به گذشته قدرت بیشتری تولید می‌کند. علاوه‌بر آن، نسخه هیبریدی نیز با پیشرانه ۱.۶ لیتری و سیستم هیبریدی جدید عرضه خواهد شد که علاوه‌بر افزایش توان خروجی، مصرف سوخت پایین‌تر و عملکرد نرم‌تری ارائه می‌دهد. هرچند هیوندای هنوز ارقام دقیق قدرت و گشـــتاور را اعلام نکرده، اما تاکید کرده است که هر دو پیشرانه نسبت به نسل قبل بهینه‌تر و کارآمدتر هستند. در زمینه انتقال قدرت، انتظار می‌رود نسخه‌های بنزینی به گیربکس اتوماتیک CVT جدید و مدل‌های هیبریدی به گیربکس ۶ ســـرعته اتوماتیک مجهز شوند. همچنین نسخه اسپرت N و N Line نیز در آینده به خانواده آوانته اضافه خواهند شد تا علاقه‌مندان به رانندگی اسپرت نیز گزینه‌های متنوعی در اختیار داشته باشند.

قیمت

هیوندای برای الانترا قیمت پایه حدود ۲۵ هزار دلار در نظر گرفته است.



پیامک
SMS

روشن شدن چراغ روغن

خودرو پژو SLX ۴۰۵ مجهز به موتور ۱۶۰۰ سی‌سی دارم و مدتی است حین ترمزگیری چراغ روغن پشت آمپر روشن می‌شود. این درحالی است که فیلتر روغن و روغن‌موتور آن را به‌تازگی تعویض کرده‌ام؛ دلیل بروز این مشکل چیست؟

۰۹۱۱*۴۱۳۵**

به طور کلی باتوجه به این‌که شـــما بیان کردید فیلتر و روغن‌موتور را به‌تازگی تعویض کرده‌اید، ممکن اســـت کیفیت روغن‌موتور در اثر افزایش دما یا طی کردن مسافت طولانی کاهش یابد و این مساله منجر به افت فشار در مدار روغن‌کاری پیشرانه شده و به‌دنبال آن چراغ هشدار روغن نیز روشن می‌شود. همچنین باید اشاره داشت اگر از فیلتر روغن نامرغوب برای خودرو استفاده کرده باشید، این قطعه به‌خودی خود باعث افت فشار روغن شده و این مساله منجر به روشن شدن لامپ هشدار روغن می‌شود. لازم به‌ذکر است موارد مطرح‌شده مشروط بر سالم بودن سیستم روغن‌کاری و سنسور فشار روغن است.

موتورسیکلت

موتورسیکلت باجاج پالس ۱۸۰ مدل ۱۳۹۲ دارم و مدتی است در زمان تعویض دنده‌ها، صدای زیادی از عقب و قسمت پایین موتور به‌گوش می‌رسد؛ علت چیست؟

۰۹۳۹*۵۶۸۴**

این مشـــکل دو علت عمده دارد. ابتدا این‌که اگر تنها هنگام تعویض دنده‌ها چنین صدایی شـــنیده می‌شـــود باید گفت که صدای تولیدشـــده از عقب موتور به زنجیر مربوط می‌شـــود. در این حالت ممکن اســـت زنجیر شُل باشـــد و صدا تولید کند. بنابراین با ســـفت کردن زنجیر مشکل رفع می‌شود. اما صدای تولیدشده از قسمت پایین موتور می‌تواند به‌خرابی چرخ‌دنده مربوط شود. به‌عبارت دیگر اگر چرخ‌دنده مربوطه به اصطلاح تیز کرده باشـــد یا دچار ساییدگی شده باشـــد، در این حالت سبب برخورد چرخ‌دنده‌ها با یکدیگر می‌شود. در نتیجه در این حالت صدا تولید می‌کند. برای رفع چنین مشکلی باید به تعمیرگاه‌های موتورسیکلت مراجعه کنید و گیربکس موتورسیکلت شما باز و وضعیت آن به‌دقت بررسی شود. در این صورت ممکن اســـت یکی از چرخ‌دنده‌ها معیوب باشد که در این صورت باید این قطعه تعویض شود.

ایمنی بالای هیبریدی‌ها

خودرو تویوتا پریوس دارم و در پشت در صندوق‌عقب آن این عبارت درج شده که «خودرو دارای برق ولتاژ بالا و قوی است.» در این مدل خودروها چه سیستمی به‌کار گرفته شده که برق ولتاژ قوی، ایمنی سرنشین را به خطر نیندازد؟

مهدی زاده-تهران

ابتدا باید گفت با توجه به وضع قوانین ســـفت و سخت جهانی، بحث ایمنی در طراحی هر مدل خودرویی بیش از هرچیز مورد توجه خودروسازان قرار می‌گیرد. همان‌طور که می‌دانید خودروهای هیبریدی یا الکتریکی برای تولید قدرت موتور الکتریکی نیاز به یک برق با فشار بالا دارند که آن هم به‌لطف باتری با ولتاژ بالا و سیستم‌های جدید الکتریکی فراهم می‌شود. از سوی دیگر مدارهای مربوط به برق فشار قوی و ضعیف ایـــن خودروها با یکدیگر کاملا متفاوت بوده و این مدارها از هر نظر عایق‌بندی شـــده‌اند. بر این اساس مدارهای برق ولتاژ بالای این خودروها معمولا نارنجی‌رنگ هستند و این از ایزوله و ایمن بودن آن‌ها حکایت می‌کند. جالب است بدانید ایمنی برقی این خودروها به‌حدی بالاست که اگر خودرو در دریا نیز بیفتد، هیچ خطری ســـرنشینان را تهدید نمی‌کند. از سوی دیگر استانداردهای تعریف‌شده برای تست ایمنی این خودروها بسیار سختگیرانه است و از این بابت جای هیچ‌گونه نگرانی نیست.



«لاستیک پرس» و «مانیفست» مجله و وب‌سایت برتر نهمین جشنواره فرهنگی «امین‌الضرب» شدند

لاستیک پرس و مانیفست در نهمین جشنواره فرهنگی امین‌الضرب اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، به‌عنوان مجله و وب‌سایت برتر انتخاب شدند. این انتخاب در راستای فعالیت‌های رسانه‌ای و اطلاع‌رسانی در حوزه صنعت تایر و لاستیک کشور صورت گرفته است. در این مراسم، مهندس پیروز نوایی، دبیر انجمن تامین و تولید تایر و لاستیک استان تهران و ایمان چگینی، سردبیر رسانه‌های لاستیک‌پرس و مانیفست، حضور داشتند. انتخاب این دو رسانه در نهمین جشنواره فرهنگی امین‌الضرب، بیانگر توجه به جایگاه رسانه‌های تخصصی در اطلاع‌رسانی، انعکاس مسائل و تحولات صنعت و تقویت ارتباط میان فعالان اقتصادی و افکار عمومی است.

بازدید رئیس سازمان ملی استاندارد از بیرجند؛

«کویر تایر» واحد نمونه ملی استاندارد شد



سهیل سیاوشی
s.siavashi@autoworld.ir

خراسان جنوبی میزبان مهم‌ترین رویداد استانی حوزه کیفیت بود. همایش روز جهانی استاندارد با حضور فرزانه انصاری، معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان ملی استاندارد ایران در بیرجند برگزار شد و در این مراسم از یک واحد نمونه ملی و هشت واحد نمونه استانی تجلیل به‌عمل آمد. واحد نمونه ملی در حوزه تولید تایر معرفی شد و آن شرکت دانش‌بنیان کویر تایر بود؛ مجموعه‌ای که بیش از ۱۵ درصد تایر تولیدی کشور از نظر وزنی و بیش از ۲۲ درصد از نظر تعدادی را تامین می‌کند و در زمینی به‌مساحت ۱۱۲ هکتار از اواخر سال ۱۳۶۶ فعالیت خود را آغاز کرده است.

به گزارش روابط‌عمومی کویر تایر و خبرگزاری صدا و سیمای خراسان جنوبی، در مراسم گرامیداشت روز جهانی استاندارد که با شعار محوری چشم‌انداز مشترک برای جهانی بهتر برگزار شد، معاون رئیس‌جمهور با تاکید بر ضرورت کاهش مکاتبات اداری، توسعه آزمایشگاه‌های مورد نیاز در مناطق مرزی و انطباق محصولات صادراتی با استانداردهای کشورهای مقصد گفت هدف سازمان ملی استاندارد تسهیل تجارت در کنار صیانت از سلامت مردم و اعتبار کالاهای ایرانی در بازارهای جهانی است. وی همچنین از تغییر رویکرد نظارت بر واحدهای تولیدی و خدماتی خبر داد و اعلام کرد در رویکرد جدید، نظارت متمرکز بر محصولات پرخطر تشدید می‌شود و واحدهای تولیدی و خدماتی براساس میزان ریسک ارزیابی خواهند شد تا ضمن حفظ کیفیت و ایمنی، از تکرار غیرضروری نمونه‌برداری و بازرسی برای تولیدکنندگانی که الزامات را رعایت می‌کنند، جلوگیری شود.

انصاری در تشریح عملکرد نظارتی گفت از ابتدای سال جاری ۱۳۸ مورد بازرسی در حوزه فلزات گرانبها و ۱۵۹ مورد نمونه‌برداری در این بخش و ۲۴۴ مورد بازرسی برای بررسی صحت برچسب‌های انرژی انجام شده است و استاندارد برچسب انرژی برای ساختمان‌های اداری اجباری شده و تدوین آن برای هتل‌ها و بیمارستان‌ها در دست پیگیری است. در این همایش سید محمدرضا هاشمی، استاندار خراسان جنوبی نیز با تاکید بر ضرورت حمایت از تولیدات با کیفیت و استاندارد استان، خواستار تصویب منطقه تجاری شرق کشور برای خراسان جنوبی، تکمیل تجهیزات آزمایشگاه مرز ماهیرود و تقویت زیرساخت‌های



صادراتی شد. مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان کویر تایر نیز در سخنانی با تاکید بر نقش استاندارد در نظم‌بخشی به فعالیت‌های کشور افزود: «کشور برای حضور موثر در عرصه رقابت صنعتی باید به سمت تولید محصولات با کیفیت حرکت کند.»

سید محمدحسین زینلی با تاکید بر ضرورت نهادینه‌سازی فرهنگ استاندارد در بخش‌های مختلف گفت: «دستیابی به اقتدار صنعتی، افزایش توان رقابت‌پذیری و کاهش خسارت‌های تولید، مستلزم توجه جدی به کیفیت و رعایت استانداردها در تمامی مراحل تولید است.» این سخنان درحالی مطرح شد که کویر تایر در کارنامه خود عناوینی چون واحد نمونه صنعتی کشور با تندیس ریاست‌جمهوری در سال‌های ۱۳۸۱، ۱۳۸۳، ۱۳۸۵، ۱۳۸۸ و ۱۳۹۰، واحد نمونه رعایت حقوق مصرف‌کنندگان، صادرکننده برتر کشور در سال ۱۳۹۰ و نخستین بومی‌ساز پرس پخت تایر در کشور را دارد و به‌عنوان اولین سازنده تایر سبز در ایران شناخته می‌شود.

بخش دوم این رویداد ملی، بازدید میدانی رئیس سازمان ملی استاندارد از خطوط تولید کویر تایر بود. فرزانه انصاری به همراه استاندار و جمعی از مدیران استانی از بخش‌های مختلف کارخانه، از جمله واحدهای تحقیق و توسعه، تولید تایرهای رادیال سواری و باری و مرکز آموزش بین کارگاهی بازدید کرد و از نزدیک در جریان ظرفیت‌های صنعتی، روند رعایت الزامات فنی و تلاش نیروی انسانی قرار گرفت. در جریان این بازدید بر اهمیت ارتقای کیفیت محصولات، رعایت استانداردهای فنی و تقویت تعامل میان سازمان ملی استاندارد، مسئولان استانی و واحدهای تولیدی تاکید شد. استاندار خراسان جنوبی درحاشیه این بازدید گفت شرکت دانش‌بنیان کویر تایر الگویی از پیوند تولید، اشتغال و مسئولیت اجتماعی است. هاشمی با اشاره به تداوم فعالیت کارخانه در شرایط دشوار کشور اظهار داشت کویر تایر علاوه‌بر نقش‌آفرینی در عرصه تولید با حمایت از نیروی کار، توجه به نیازهای کارکنان و بهره‌گیری از فناوری‌های نوین، در حوزه‌های اقتصادی و اجتماعی نیز عملکرد قابل توجهی داشته است. وی حضور معاون رئیس‌جمهور در استان را فرصتی برای معرفی توانمندی‌های صنعتی خراسان جنوبی دانست. این بازدید در ادامه سیاست سازمان ملی استاندارد برای حضور میدانی در استان‌ها و شناخت ظرفیت‌های تولیدی انجام می‌شود. سازمان ملی استاندارد که براساس پیام دکتر مسعود پزشکیان، رئیس‌جمهور به مناسبت روز جهانی استاندارد، استاندارد را نه فقط ضوابط فنی تولید بلکه نگرشی فراگیر برای تنظیم روابط اجتماعی، ارتقای کیفیت خدمات و صیانت از سلامت مردم دانسته، در تلاش است تا با بهره‌گیری از ظرفیت‌های علمی و شبکه آزمایشگاهی اعتباربخشی‌شده، هم‌زمان منافع مصرف‌کننده و تولیدکننده را تامین کند.

رئیس پژوهشگاه استاندارد نیز در مراسم اخیر در شهر قزوین تاکید کرده بود مسیر درست باید از پژوهش به استاندارد و از استاندارد به تولید و خلق ارزش منتهی شود؛ به این معنا که دانش به راهکار، راهکار به فناوری و فناوری به تولید انبوه کیفی تبدیل شود. برای کویر تایر که زمانی با سرمایه یک‌میلیون ریالی توسط معتمدین بیرجند تاسیس شد و خط تولید اصلی آن در مهر ۱۳۷۷ با سرمایه‌گذاری ۳۵۰ میلیارد ریالی و ۸۴ میلیون‌دلاری به بهره‌برداری رسید، کسب عنوان واحد نمونه ملی در سالی که سازمان ملی استاندارد رویکرد ریسک‌محور را جایگزین نظارت یکسان کرده، معنای ویژه‌ای دارد. این عنوان نشان می‌دهد که رعایت استانداردهای ۸۵ گانه اجباری تایر، از آزمون‌های دوام و سرعت تا مقاومت غلتشی و ترمزگیری، به‌صورت مستمر در این کارخانه پایش می‌شود و محصول نهایی قابلیت رهگیری و انطباق با استانداردهای بازارهای هدف را دارد. در شرایطی که کمیسیون صنایع مجلس نیز تاکید کرده تولید و واردات هر دو ملزم به‌رعایت استاندارد هستند، انتخاب یک تایرساز به عنوان تنها واحد نمونه ملی در خراسان جنوبی پیام روشنی برای بازار رینگ و تایر دارد که کیفیت، تنها مزیت رقابتی پایدار در برابر واردات و نوسانات ارزی است.

کویر تایر (ایران)	گل تایر	مدل	سایز تایر (میلی‌متر)	فاق تایر	قطر رینگ (اینچ)	وزن قابل تحمل (کیلوگرم)	حداکثر سرعت (کیلومتر بر ساعت)	قیمت بازار تهران (یک جفت- ریال)	خودرو پیشنهادی
	KB12 و 26		165/65R13	۶۵	۱۳	۴۱۲	۱۹۰	۲۴,۸۰۰,۰۰۰	ام وی ام ۱۱۰-ساپیا۱۳۱-ساپیا۱۳۲
	KB2000		175/60R13	۶۰	۱۳	۴۱۲	۲۱۰	۲۶,۰۰۰,۰۰۰	انواع پراید
	36وKB14		175/70R13	۷۰	۱۳	۴۷۵	۱۹۰	۲۸,۰۰۰,۰۰۰	پیکان-ریو-تیبا
	KB88		185/60R14	۶۰	۱۴	۴۷۵	۲۱۰	۲۶,۰۰۰,۰۰۰	تیبا۲
	22وKB27		185/65R14	۶۵	۱۴	۵۳۰	۲۱۰	۲۷,۴۰۰,۰۰۰	پژو۲۰۶-پژو۴۰۵-پرشیا
	22وKB27		185/65R15	۶۵	۱۵	۵۶۰	۲۱۰	۲۸,۱۰۰,۰۰۰	سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرواستپ وی-زانتیا
	44وKB77		205/60R14	۶۰	۱۴	۵۶۰	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپرت انواع پژو
	KB77		205/60R15	۶۰	۱۵	۶۱۵	۲۱۰	۳۱,۸۰۰,۰۰۰	اسپرت سمند-تندر ۹۰-دنا-ساندرو-ساندرواستپ وی
	KB44		205/50 R16	۵۰	۱۶	۵۴۵	۲۴۰	۳۷,۴۰۰,۰۰۰	دانگ فنگ H۳۰ کراس-دنا پلاس توربو
	KB55		205/55 R16	۵۵	۱۶	۶۱۵	۲۴۰	۴۰,۵۰۰,۰۰۰	مگان -سراتو-جک S۳-چری X۲۲-تویوتا یاریس
	KB66		215/65 R16	۶۵	۱۶	۸۵۰	۲۱۰	۵۷,۰۰۰,۰۰۰	لیفان X۶۰-ام وی ام X۳۳
	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 X۳۳S-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	تیگو۵-سوزوکی ویتارا-BYD S۶
	KB700		235/65 R17	۶۵	۱۷	۹۰۰	۲۱۰	۶۱,۶۰۰,۰۰۰	هایما S۷
	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 (آمیکو)
	KB909		285/70 R17	۵۵	۱۸	۱,۲۸۵	۱۹۰	۱۱۰,۳۰۰,۰۰۰	پیکاپ G۹
	KB200		215/45ZR18	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-کوراندو
	KB800		235/55 R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۶,۳۰۰,۰۰۰	اسپورتیج-دیگنیتی
	KB700		225/60 R18	۶۰	۱۸	۸۰۰	۲۱۰	۶۱,۴۰۰,۰۰۰	تیگو۷-ب ام وایکس 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-T۸ (کرمان خودرو)
	KB700		225/55 R19	۵۵	۱۹	۸۲۵	۲۴۰	۶۷,۱۰۰,۰۰۰	هایما S۸-اکستریم LX
	KB800		R19 235/50	۵۰	۱۹	۷۷۵	۲۷۰	۶۵,۲۰۰,۰۰۰	Plug ۸ Tiggo
	KB700		R19 235/55	۵۵	۱۹	۸۲۵	۲۴۰	۶۷,۲۰۰,۰۰۰	سانتافه نیو-لکسوس RX-تویوتا راو۴-سورنتو SX
	KB545		ZR20 245/45	۴۵	۲۰	۸۷۵	۲۷۰	۶۳,۸۰۰,۰۰۰	اکستریم TXL
	KB570		ZR20 245/50	۵۰	۲۰	۸۵۰	۲۷۰	۶۴,۸۰۰,۰۰۰	اکستریم VX
	KB555		ZR20 255/45	۴۵	۲۰	۸۲۵	۲۷۰	۷۳,۵۰۰,۰۰۰	فیدلیتی-رکستون





«فولکس‌واگن» در آستانه بزرگ‌ترین تعدیل نیرو

گروه فولکس‌واگن در حال بررسی یکی از بزرگ‌ترین برنامه‌های بازسازی تاریخ خود است؛ طرحی که براساس گزارش رسانه «موتوروان» می‌تواند به حذف ۱۰۰ هزار فرصت شغلی و تعطیلی چهار کارخانه در آلمان منجر شود. این رقم تقریبا دو برابر برنامه تعدیل نیرویی است که این شرکت پیش‌تر تا پایان دهه جاری میلادی اعلام کرده بود. بر اساس این گزارش، کارخانه‌های زویکاو، امدن، هانوفر و همچنین کارخانه آئودی در نکارزولم در فهرست مراکزی قرار دارند که پس از پایان تولید مدل‌های فعلی، احتمال توقف فعالیت آن‌ها وجود دارد. همچنین گفته می‌شود فولکس‌واگن در حال بررسی تغییرات ساختاری گسترده، از جمله تفکیک برند اصلی فولکس‌واگن و بخش تولید قطعات، برای افزایش بهره‌وری و انعطاف‌پذیری مالی است. اگرچه سخنگوی فولکس‌واگن از تایید رسمی این گزارش خودداری کرده، اما فشار فزاینده ناشی از رقابت خودروسازان چینی، کاهش تقاضا در اروپا، تعرفه‌های تجاری و هزینه‌های بالای تولید، این خودروساز آلمانی را به اجرای برنامه‌ای بی‌سابقه برای کاهش هزینه‌ها سوق داده است. در صورت تصویب نهایی، این تصمیم بزرگ‌ترین تحول ساختاری فولکس‌واگن در دهه‌های اخیر خواهد بود.

قطعه‌سازان اروپایی در مسیر تصاحب فناوری‌های آینده خودرو هستند؛

سرمایه‌گذاری روی هوش مصنوعی، نیمه‌رساناها و قطعات هوشمند

تجربه اروپا نشان می‌دهد رقابت آینده صنعت‌خودرو از کارخانه‌های تولید قطعه فراتر رفته و به رقابت بر سر دانش، نرم‌افزار، مواد پیشرفته و توان طراحی تبدیل شده است



میترا شهبازی
m.shahbazi@autoworld.ir

صنعت قطعه‌سازی اروپا در حال عبور از یک دوره تحول ساختاری است؛ تحولی که دیگر تنها به بهبود کیفیت قطعات مکانیکی، کاهش هزینه تولید یا افزایش تیراژ محدود نمی‌شود. خودروسازان و تامین‌کنندگان اروپایی به‌خوبی دریافته‌اند که آینده بازار خودرو در اختیار مجموعه‌هایی خواهد بود که بتوانند فناوری‌های الکترونیکی، نیمه‌رساناها، سامانه‌های مدیریت انرژی، نرم‌افزار و هوش مصنوعی را در محصولات خود ادغام کنند. به همین دلیل، بخش مهمی از سرمایه‌گذاری‌های جدید صنعت قطعه‌سازی اروپا به حوزه‌هایی اختصاص یافته که تا چند سال پیش در حاشیه فعالیت سنتی این صنعت قرار داشتند





رایانه‌های مرکزی؛ قلب الکترونیکی خودروهای آینده

یکی از مهم‌ترین تحولات اخیر در این زمینه، همکاری شرکت آلمانی اینفینیون و شرکت آمریکایی کوالکام برای توسعه رایانه‌های مرکزی خودروهای نرم‌افزارمحور است. این همکاری که در دوم نوامبر ۲۰۲۶ اعلام شد، نشان می‌دهد تامین‌کنندگان قطعات خودرو در اروپا به دنبال نقش‌آفرینی مستقیم در معماری الکترونیکی نسل آینده خودروها هستند. هدف این همکاری، ایجاد بستری برای پردازش متمرکز، مدیریت ایمنی و انرژی و توسعه قابلیت‌های هوش مصنوعی در خودرو است.

در معماری جدید خودرو، به جای استفاده از تعداد زیادی واحد کنترل الکترونیکی مستقل، بخش بیشتری از پردازش‌ها در رایانه‌های مرکزی و قدرتمند انجام می‌شود. این تغییر می‌تواند تعداد واحدهای الکترونیکی پراکنده را کاهش دهد و امکان به‌روزرسانی نرم‌افزاری، توسعه امکانات جدید و مدیریت یکپارچه سامانه‌های خودرو را فراهم کند.

اینفینیون در این همکاری از مجموعه‌ای از فناوری‌های خود، از جمله ریزکنترلگرهای پیشرفته، قطعات مدیریت انرژی، سامانه‌های ارتباطی خودرو و حافظه‌های الکترونیکی استفاده می‌کند. این قطعات در کنار بستر پردازشی کوالکام، زیرساخت لازم برای پردازش‌های پیشرفته و مدیریت ایمنی خودرو را فراهم می‌کنند.

اینفینیون و سرمایه‌گذاری حدود یک‌میلیارد و ۱۰۰ میلیون یورویی

یکی دیگر از حوزه‌های مهم سرمایه‌گذاری قطعه‌سازان و شرکت‌های فناوری اروپا، توسعه نیمه‌رساناهای قدرت است. این قطعات در خودروهای برقی، شارژرها، مبدل‌های انرژی و سامانه‌های مدیریت برق نقش اساسی دارند. اینفینیون در اواخر اکتبر ۲۰۲۶ از برنامه سرمایه‌گذاری حدود یک‌میلیارد و ۱۰۰ میلیون یورویی در کارخانه خود در ویلاخ اتریش خبر داد. هدف این سرمایه‌گذاری، توسعه تولید نیمه‌رساناهای گالیوم نیترید روی صفحات سیلیکونی ۳۰۰ میلی‌متری است. این فناوری می‌تواند بازدهی تجهیزات الکترونیکی قدرت را افزایش دهد و اتلاف انرژی را کاهش دهد. تولید انبوه این محصولات برای پایان سال ۲۰۲۷ برنامه‌ریزی شده است و اتحادیه اروپا نیز با حمایت دولتی ۳۱۹ میلیون یورویی از این پروژه موافقت کرده است. اهمیت این سرمایه‌گذاری از آن جهت است که رقابت در صنعت خودرو برقی تنها به ظرفیت باتری یا توان موتور محدود نمی‌شود؛ بازدهی مبدل‌ها، شارژرها و تجهیزات الکترونیکی نیز در قیمت تمام‌شده، پیمایش و عملکرد خودرو تاثیر مستقیم دارد.

توسعه مواد جدید باتری اهمیت زیادی دارد

شرکت گروپ ۱۴ تکنولوژیز در اواخر اکتبر ۲۰۲۶ از جذب ۱۵۰ میلیون یورو سرمایه برای توسعه تولید مواد سیلیکونی باتری در اسپانیا خبر داد. این شرکت قصد دارد ظرفیت تولید خود را در منطقه ساگونتو گسترش دهد. فناوری مورد استفاده این مجموعه بر پایه مواد سیلیکونی آند باتری است که می‌تواند ظرفیت ذخیره انرژی را افزایش دهد.

در شرایطی که تولیدکنندگان خودرو برقی برای کاهش هزینه و افزایش پیمایش محصولات خود رقابت می‌کنند، توسعه مواد جدید باتری اهمیت زیادی دارد. استفاده از مواد سیلیکونی در آند می‌تواند به افزایش چگالی انرژی کمک کند، هرچند تجاری‌سازی گسترده این فناوری به حل چالش‌هایی مانند پایداری و دوام چرخه شارژ و تخلیه وابسته است.

بخش دیگری از سرمایه‌گذاری‌ها به یکپارچه‌سازی تجهیزات الکترونیکی خودرو اختصاص دارد. شرکت فورویایلا در اکتبر ۲۰۲۶ از دریافت سفارش تولید انبوه برای یک سامانه یکپارچه مدیریت باتری خبر داد که بخش‌های ولتاژ بالای خودرو و سامانه ۴۸ ولتی را در قالب یک مجموعه ترکیب می‌کند.

هوش مصنوعی، شبیه‌سازی رایانه‌ای و دوقلوی دیجیتال در برنامه قطعه‌سازان

اهمیت چنین سامانه‌هایی در کاهش وزن، فضای اشغال‌شده و پیچیدگی سیم‌کشی خودرو است. در خودروهای برقی و دورگه، مدیریت جریان انرژی میان باتری، موتور برقی و سایر تجهیزات الکترونیکی اهمیت زیادی دارد. یکپارچه‌سازی این بخش‌ها می‌تواند هزینه تولید را کاهش دهد و درعین حال، قابلیت اطمینان و بهره‌وری سامانه برق خودرو را افزایش دهد.

سرمایه‌گذاری قطعه‌سازان اروپایی تنها به محصول نهایی محدود نیست و روش طراحی، آزمایش و تولید نیز در حال تغییر است. استفاده از هوش مصنوعی، شبیه‌سازی رایانه‌ای و دوقلوی دیجیتال به شرکت‌ها امکان می‌دهد پیش از ساخت نمونه فیزیکی، عملکرد قطعه یا مجموعه فنی را در شرایط مختلف بررسی کنند.

در این روش، نسخه دیجیتالی یک قطعه یا خط تولید ساخته می‌شود و مهندسان می‌توانند رفتار آن را در شرایط متفاوت شبیه‌سازی کنند. این کار به کاهش زمان طراحی، شناسایی زودهنگام ایرادها و پایین آوردن هزینه آزمون و خطا کمک می‌کند.

شرکت سی‌ان‌اچ در ایتالیا نیز در سال ۲۰۲۶ سرمایه‌گذاری قابل توجهی را برای توسعه امکانات شبیه‌سازی مجازی، دوقلوی دیجیتال و انبارداری خودکار انجام داده است. اگرچه این شرکت در حوزه ماشین‌آلات کشاورزی و ساختمانی فعالیت می‌کند، تجربه آن نشان می‌دهد دیجیتالی‌سازی زنجیره تامین و تولید به یکی از اولویت‌های صنایع وابسته به خودرو و ماشین‌آلات تبدیل شده است.

کاهش وزن در دستور کار صنایع خودروسازی

یکی از محورهای مهم دیگر در صنعت قطعه‌سازی اروپا، توسعه قطعات سبک‌تر و مقاوم‌تر است. کاهش وزن خودروهای برقی اهمیت دوچندانی دارد؛ زیرا وزن باتری و تجهیزات الکتریکی در این خودروها بالاست و هر میزان کاهش وزن می‌تواند به افزایش پیمایش و بهبود بازدهی انرژی کمک کند.

شرکت آلمانی پی‌دبلیواو نیز با دریافت تسهیلات ۱۵ میلیون یورویی از بانک سرمایه‌گذاری اروپا، برنامه توسعه تجهیزات تولید قطعات سبک و پیشرفته خودرو را در صربستان دنبال می‌کند. این پروژه بخشی از سرمایه‌گذاری ۳۱ میلیون یورویی این شرکت است و تولید قطعات مورد استفاده در خودروهای برقی را نیز در بر می‌گیرد.

این روند نشان می‌دهد قطعه‌سازان اروپایی به دنبال ترکیب سه ویژگی در محصولات خود هستند: وزن کمتر، استحکام بیشتر و قابلیت تولید اقتصادی. استفاده از مواد پیشرفته و طراحی مهندسی‌شده می‌تواند به کاهش مصرف انرژی خودرو و افزایش ایمنی کمک کند

هدف از این شبکه، افزایش شفافیت در زنجیره تامین، ردیابی قطعات، بهبود کنترل کیفیت و کاهش هزینه‌های ناشی از ناهماهنگی میان تامین‌کنندگان است. در سپتامبر ۲۰۲۶ شمار شرکت‌های فعال در این شبکه از هزار مجموعه عبور کرد؛ موضوعی که نشان می‌دهد دیجیتالی‌سازی دیگر یک برنامه آزمایشی نیست و به بخشی از زیرساخت رقابت صنعتی اروپا تبدیل شده است.

برآوردهای منتشرشده از سوی موسسات مطالعاتی صنعت‌خودرو نشان می‌دهد بخش نرم‌افزار و قطعات مرتبط با خودروهای برقی در سال‌های آینده رشد بیشتری نسبت به بسیاری از بخش‌های سنتی قطعه‌سازی خواهند داشت. در مقابل، وابستگی صنعت به قطعات اختصاصی موتورهای احتراق‌داخلی به‌تدریج کاهش می‌یابد.

البته این تحول به معنای حذف سریع قطعات مکانیکی نیست. خودروهای برقی نیز به مجموعه گسترده‌ای از قطعات بدنه، تعلیق، ترمز، انتقال قدرت، سامانه‌های حرارتی و تجهیزات ایمنی نیاز دارند. تفاوت اصلی در این است که ارزش افزوده بیشتری به سمت قطعات هوشمند، الکترونیکی و نرم‌افزارمحور حرکت می‌کند.

قطعه‌سازان داخلی باید چه مسیری را دنبال کنند؟

در داخل کشور نیز بخش مهمی از توان قطعه‌سازی همچنان در تولید قطعات مکانیکی و مجموعه‌های سنتی متمرکز است. این ظرفیت ارزشمند است؛ اما برای حضور در زنجیره‌تامین خودروهای آینده کافی نخواهد بود. توسعه قطعات الکترونیکی، سامانه‌های مدیریت باتری، نیمه‌رساناهای قدرت، حسگرها و تجهیزات ارتباطی باید به بخشی از برنامه بلندمدت این صنعت تبدیل شود.

نکته مهم آن است که چنین تحولی بدون ثبات سیاستگزاری، تامین مالی پایدار و دسترسی قابل پیش‌بینی به مواداولیه و تجهیزات امکان‌پذیر نیست. قطعه‌سازی که هر روز با تغییر مقررات، تاخیر در تخصیص ارز و افزایش هزینه تامین مواداولیه روبه‌رو است، فرصت و توان کافی برای سرمایه‌گذاری بلندمدت در فناوری‌های نوین را نخواهد داشت.

تجربه اروپا نشان می‌دهد رقابت آینده صنعت‌خودرو از کارخانه‌های تولید قطعه فراتر رفته و به رقابت بر سر دانش، نرم‌افزار، مواد پیشرفته و توان طراحی تبدیل شده است. اگر قرار است قطعه‌سازی ایران در زنجیره‌تامین نسل آینده خودروها سهمی داشته باشد، باید از هم‌اکنون مسیر حرکت از تولید صرف به توسعه فناوری را آغاز کند.

نوربالا

توسعه نیمه‌رساناهای قدرت از حوزه‌های مهم سرمایه‌گذاری قطعه‌سازان و شرکت‌های فناوری اروپایی به‌شمار می‌رود. این قطعات در خودروهای برقی، شارژرها، مبدل‌های انرژی و سامانه‌های مدیریت برق نقش اساسی دارند



اعلام جریمه رانندگان متخلف تاکسی‌های برقی

به گزارش «مهر» علی رحیمی، مدیرعامل سازمان مدیریت و نظارت بر تاکسیرانی شهرداری تهران با تاکید بر لزوم رعایت انضباط در ناوگان تاکسیرانی پایتخت، نسبت به هرگونه تخلف در استفاده شخصی از خودروهای شهری و حذف علائم شناسایی از تاکسی‌های برقی هشدار داد و گفت: «نظارت‌های میدانی ما در سازمان تاکسیرانی نشان می‌دهد متاسفانه برخی رانندگان با حذف برچسب‌های تاکسی بویژه تاکسی‌های برقی، خودروهای خود را از چرخه عمومی خارج و برای مصارف شخصی به کار می‌گیرند که با این تخلفات برخورد جدی صورت خواهد گرفت.»
وی با اشاره به برخورد سه مرحله‌ای با رانندگانی که آرم و علائم را از روی تاکسی برقی خود حذف کرده‌اند، گفت: «در مرحله اول، نرخ سود تسهیلات قرض‌الحسنه صفر درصدی که با هدف حمایت از ناوگان به راننده پرداخت شده است، طی مکاتبه و هماهنگی با بانک، برای افراد متخلف به بیش از ۳۰ درصد افزایش خواهد یافت و همچنین امتیاز تردد در محدوده طرح ترافیک به مدت یک ماه لغو می‌شود.» رحیمی افزود: «در مرحله دوم، در صورت تعهد راننده و نصب کامل برچسب‌ها و علائم تاکسی برقی، امتیاز طرح ترافیک تاکسیران مجددا برقرار خواهد شد؛ اما افزایش نرخ سود تسهیلات آیون برقرار بوده و قابل بازگشت نخواهد بود. همچنین در مرحله سوم نیز در صورت تکرار تخلف، ضمن حذف کامل طرح ترافیک، پیگیری قضایی برای ضبط خودرو به نفع بیت‌المال صورت خواهد گرفت.»

افزایش مصرف سی‌ان‌جی با جمع‌آوری کارت‌های سوخت جایگاه‌ها

مصرف روزانه بنزین باید به ۱۲۰ میلیون لیتر کاهش یابد

به گزارش روزنامه «دنیای خودرو» به نقل از «ایسنا» کرامت ویس کرمی - مدیرعامل شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی - درباره تنوع‌بخشی به سبد سوخت کشور اظهار کرد: «میانگین توزیع و مصرف روزانه بنزین در کشور ۱۳۳ میلیون لیتر بوده است. با این حال، از ابتدای آبان امسال رشد مصرف به صفر رسید؛ به این معنا که مصرف بنزین در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، بدون رشد بوده است. این در حالی است که در سال‌های گذشته، مصرف بنزین به‌طور متعارف سالانه ۶ درصد افزایش می‌یافت.»
وی ادامه داد: «اتفاق خوبی که در این حوزه رخ داده، این است که در ۱۰ روز نخست آبان امسال، روند مصرف از صفر به منفی رسیده است؛ به‌طوری که مصرف بنزین در این بازه زمانی در مقایسه با مدت مشابه پارسال، ۱.۲ درصد کاهش داشته است. این کاهش می‌تواند ناشی از مدیریت مصرف بنزین در دو بخش قیمتی و غیرقیمتی باشد.»
مدیرعامل شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران با اشاره به بیشترین میزان مصرف بنزین در استان‌های کشور بیان کرد: «استان تهران با مصرف روزانه ۲۰ میلیون لیتر، بیشترین میزان مصرف را دارد و پس از آن استان‌های فارس، خراسان رضوی و اصفهان قرار دارند. البته برخی استان‌های مرزی نیز سرانه مصرف بنزین بالایی دارند که از آن جمله می‌توان به هرمزگان، آذربایجان غربی و فارس اشاره کرد. از این رو، در تلاشیم برنامه مناسبی برای استان‌هایی که بار شد بالای مصرف بنزین روبه‌رو هستند، اجرا کنیم.»



ویس کرمی افزود: «این برنامه می‌تواند شامل اقدام‌هایی باشد که از مرداد امسال در تهران و ۱۱ استان مرزی، با حذف کارت اضطراری یا کارت جایگاه اجرا شده است.»

کاهش ۱۱ میلیون لیتری مصرف بنزین

وی با اشاره به اقدام‌های انجام‌شده برای کاهش مصرف سوخت گفت: «تاکنون سه اقدام در این زمینه انجام شده است. از ۱۷ شهریور امسال، قیمت بنزین با کارت اضطراری جایگاه از ۵ هزار تومان به ۱۰ هزار تومان افزایش یافت. در ۱۶ روز نخست شهریور ۱۴۰۵، میانگین مصرف روزانه بنزین در کشور ۱۴۴ میلیون لیتر بود که پس از اعمال تغییرات در نرخ سوم بنزین، این رقم در نیمه دوم شهریور به ۱۳۳ میلیون لیتر کاهش یافت.»
مدیرعامل شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران ادامه داد: «با اجرای این اقدام، بر اساس مصوبه هیات وزیران و کارگروه ماده ۸ مصوبه دوم آذر ۱۴۰۴، میانگین مصرف روزانه بنزین در ۱۵ روز دوم شهریور در مقایسه با ۱۶ روز نخست این ماه، ۱۱ میلیون لیتر کاهش یافت.»

صرفه‌جویی ۱۳ همتی با صرفه‌جویی در مصرف بنزین

وی درباره جمع‌آوری کارت‌های جایگاه عرضه سوخت نیز توضیح داد: «این اقدام بر اساس قانون بودجه از سال ۱۴۰۳ و با هدف کاهش استفاده از کارت جایگاه به ۵ درصد و افزایش استفاده از کارت سوخت شخصی دنبال شد. این طرح ابتدا به‌صورت آزمایشی در استان کرمان اجرا شد و در نهایت، با اقدام‌های انجام‌شده، تاکنون ۱۳ همت صرفه‌جویی به همراه داشته است. با دستور رئیس‌جمهوری، قرار است این مبلغ برای بهبود معیشت مردم، از جمله افزایش اعتبار کالابرگ، اختصاص یابد. در واقع، دولت این منابع حاصل از صرفه‌جویی را با هدف حمایت از افراد کم‌درآمد در نظر گرفته است.»

افزایش مصرف سی‌ان‌جی با جمع‌آوری کارت‌های سوخت جایگاه

ویس کرمی با اشاره به نتایج اجرای طرح جمع‌آوری کارت‌های جایگاه در استان کرمان گفت: «کرمان نخستین استانی بود که کارت‌های سوخت جایگاه در آن جمع‌آوری شد و نخستین نتیجه این اقدام، کاهش صف در جایگاه‌های عرضه بنزین بود. در مرداد امسال نیز ۱۳ درصد کاهش مصرف بنزین و افزایش مصرف سی‌ان‌جی را شاهد بودیم.»
وی که در یک گفت‌وگوی تلویزیونی سخن می‌گفت، افزود: «پیش از ۱۶ شهریور، مصرف سی‌ان‌جی به ۱۴ میلیون و ۷۰۰ هزار مترمکعب رسیده بود که البته این رقم با هدف‌گذاری ما فاصله دارد؛ با این حال، افزایش مصرف ثبت‌شده، قابل توجه است.» مدیرعامل شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران تاکید کرد: «بر اساس هدف‌گذاری انجام‌شده، باید در ماه‌های دی و بهمن امسال به مصرف روزانه ۱۲۰ میلیون لیتر بنزین برسیم. خوشبختانه مردم در این زمینه همکاری می‌کنند. نباید فراموش کرد که تولید بنزین برای دولت نیز هزینه‌بر است؛ بنابراین، هرچه بتوانیم طرح‌های مدیریت مصرف بنزین را اجرا و مصرف سی‌ان‌جی را افزایش دهیم، به این هدف نزدیک‌تر خواهیم شد.»

توان ۴۰ میلیون مترمکعبی عرضه سی‌ان‌جی

ویس کرمی گفت: «هم‌اکنون، امکان عرضه روزانه ۴۰ میلیون مترمکعب سی‌ان‌جی در کشور وجود دارد که معادل ۴۰ میلیون لیتر بنزین است.»



دنیای خودرو
نخستین روزنامه خودرویی جهان
«دنیای خودرو» نخستین و تنها روزنامه اختصاصی صنعت و بازار خودرو
صاحب امتیاز و مدیر مسئول: خشایار نظریان رستمی
رئیس شورای سیاستگزاری: حسین نظریان رستمی
زیر نظر شورای سردبیری
نشانی: تهران- میدان هفت‌تیر- خیابان مفتح‌جنوبی- خیابان ورکش- پلاک ۱۹- ط ۳
تلفن تماس: ۸۸۳۰۶۷۶۱- ۸۸۳۰۸۱۰۲-۰۲۱
پست الکترونیکی: info@Autoworld.ir
نشانی اینترنتی: www.donyayekhodro.com
سامانه پیام کوتاه: ۳۰۰۰۶۷۴۰۰۰

تهران ۲۷ ۱۷ | اصفهان ۳۱ ۱۱ | شیراز ۲۷ ۱۲ | مشهد ۲۷ ۱۲ | تبریز ۲۴ ۱۲ | ارومیه ۲۴ ۱۰ | رشت ۲۳ ۱۷ | گرگان ۲۵ ۱۷ | ساری ۲۴ ۱۸ | شهرکرد ۲۹ ۶ | اهواز ۴۴ ۲۷ | یزد ۳۳ ۱۷ | کرمان ۳۰ ۱۲ | بندرعباس ۳۹ ۲۶ | زاهدان ۲۸ ۱۱

حرف آخر
The Last Word



حمید محمدی
h.mohammadi@autoworld.ir

آلایندگی پنهان؛ حقیقتی پشت چهره پاک خودروهای برقی!

خودروهای برقی همواره با شـــعار آلایـنـــدگی صفر به بازار معرفی می‌شوند؛ اما آیا واقعا می‌توان این محصولات را کاملا پاک و بدون اثرات زیست‌محیطی دانست؟ واقعیت این است که مفهوم آلایندگی صفر در خودروهای الکتریکی، بیشتر به نبود انتشار مستقیم گازهای آلاینده از اگزوز اشاره دارد و تمام چرخه عمر خودرو را شامل نمی‌شود.

یکی از مهم‌ترین چالش‌های زیست‌محیطی خودروهای برقی، فرآیند استخراج مواد اولیه باتری از جمله لیتیوم، نیکل، کبالت و گرافیت است. استخراج و فرآوری این مواد به انرژی فراوان، مصرف منابع آبی و فعالیت‌های صنعتی آلاینده نیاز دارد. از سوی دیگر، تولید باتری‌های لیتیوم-یونی به دلیل مصرف انرژی بالا، ردپای کربنی قابل توجهی ایجاد می‌کند. بنابراین، بخشی از آلودگی این خودروها پیش از ورود به خیابان و در کارخانه‌های تولید باتری شکل می‌گیرد.

موضوع دیگر، منبع تولید برق مورد نیاز برای شارژ است. در کشورهایی که بخش عمده برق از نیروگاه‌های زغال‌سنگ و سوخت‌های فسیلی تامین می‌شود، خودروهای برقی همچنان به‌صورت غیرمستقیم در انتشار دی‌اکسید کربن نقش دارند. علاوه بر این، بازیافت و مدیریت باتری‌های فرسوده نیز یکی از چالش‌های مهم این صنعت محسوب می‌شود.

با این حال، نباید مزایای زیست‌محیطی خودروهای برقی را نادیده گرفت. براساس گزارش سال ۲۰۲۵ موسسه ICCT، انتشار گازهای گلخانه‌ای در کل چرخه عمر خودروهای برقی باتری‌محور در اروپا حدود ۷۳ درصد کمتر از خودروهای بنزینی مشابه برآورد شده است؛ هرچند تولید آن‌ها در ابتدا آلایندگی بیشتری دارد. درنتیجه، سیاست آلایندگی صفر زمانی معنا پیدا می‌کند که علاوه بر حذف آلایندگی اگزوز، تولید برق پاک، استخراج مسئولانه مواد اولیه و بازیافت اصولی باتری‌ها نیز در دستور کار خودروسازان و دولت‌ها قرار گیرد.

بیلبورد
Billboard



خداحافظی باشکوه با مدل اسطوره‌ای جگوار

در سال ۲۰۲۴ میلادی جگوار یک کمپین تبلیغاتی ویژه را برای F-Type با محوریت پایان تولید این مدل اسپرت اجرا کرد. در این کمپین، بیش از آن که بر اعداد و ارقام فنی تاکید شود، میراث ۷۵ ساله خودروهای اسپرت جگوار و ارتباط تاریخی F-Type با مدل افسانه‌ای E-Type به تصویر کشیده شد. تصاویر و ویدئوهای رسمی، آخرین نسخه تولیدی F-Type را نمادی از پایان عصر موتورهای درون‌سوز جگوار و آغاز فصل جدید خودروهای تمام‌برقی معرفی می‌کنند. این کمپین با تمرکز بر اصالت طراحی، صدای موتور ۸ سیلندر وی-شکل و لذت رانندگی، F-Type را به‌عنوان یکی از ماندگارترین محصولات تاریخ این برند بریتانیایی به مخاطبان معرفی کرد.

نکته آموزشی

اهمیت تعویض به‌موقع باتری در خودروهای بنزینی

باتری ۱۲ ولتی در خودروهای بنزینی علاوه‌بر تامین جریان مورد نیاز برای استارت موتور، وظیفه تغذیه بسیاری از تجهیزات الکتریکی و واحدهای کنترل الکترونیکی (ECU) را برعهده دارد. با افزایش عمر باتری و افت ظرفیت ذخیره‌سازی و تامین جریان، احتمال بروز نوسانات ولتاژ، اختلال در عملکرد سنسورها، ثبت خطاهای الکترونیکی و عملکرد نامناسب تجهیزات رفاهی افزایش می‌یابد. بنابراین، بررسی دوره‌ای سلامت باتری و تعویض آن هنگام رسیدن به پایان عمر مفید این قطعه، اهمیت زیادی دارد. البته صرفا افت ولتاژ به معنای خرابی قطعی باتری نیست و باید وضعیت شارژ و سلامت آن با دستگاه تست تخصصی بررسی شود.

