



قابلمه خالی اقتصاد



Rouzegarekhodro@gmail.com

www.rouzegarekhodro.ir

روزگار خودرو روند عرضه اولین محصول وارداتی را بررسی کرد؛

گوشی بُبری

با چانگان جدید!



طراحی ظاهری

امکانات رفاهی

قیمت های عجیب و غریب در بازار

برگزاری نخستین رویداد ملی صنعت دانش بنیان با حضور شرکت فولاد خوزستان



نخستین رویداد ملی صنعت دانش بنیان با مشارکت شرکت فولاد خوزستان، مهرماه ۱۴۰۲ در سالن همایش های کتابخانه ملی تهران، تالار قلم برگزار شد.

به گزارش خبرنگار روابط عمومی، این رویداد با حضور معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان رئیس جمهور، وزیر صمت، علوم، تحقیقات و فناوری، اقتصاد و دارایی، رئیس هیات عامل ایمیدرو، مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان، مدیران عامل شرکت های بزرگ صنعتی و معدنی و بیش از ۱۵۰ شرکت دانش بنیان با حمایت وزارت صنعت، معدن و تجارت و به منظور هم افزایی بین نهادها و وزارتخانه ها و در نتیجه رفع موانع رشد شرکت های دانش بنیان، اتصال شرکت های دانش بنیان به مسائل راهبردی و شناخت این شرکت ها درباره نیازهای شرکت های بزرگ با تمرکز بر فناوری های مورد نیاز صنایع خودرو و بخش معدن و صنایع معدنی برگزار شد.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهور و وزیر علوم، تحقیقات و فناوری، صنعت، معدن و تجارت و دارایی سخنرانان ویژه این همایش بودند. دو پنل جداگانه با عناوین معادن و صنایع معدنی و همچنین پنل خودرو برقی با موضوعات مختلف و تخصصی مورد بررسی قرار گرفت.

در پنل نیازهای فناورانه حوزه معدن و صنایع معدنی که با حضور موثقی نیسا معاون وزیر صمت و رئیس هیات عامل ایمیدرو و مدیران

سر بلندی فولاد خوزستان در مصاف با بی برقی تابستانه



محدودیت های انرژی در تابستان امسال همچون سال گذشته فولادسازان کشور را با چالش هایی جدی روبرو کرد. این شرکت ها بخشی از تولید برنامه ریزی شده خود را از دست دادند با این وجود فولادسازان خوزستانی در چنین شرایطی نیز درایت و سختکوشی را با هم پیوند داده و ۱۸.۱ درصد کل معاملات شمش را از آن خود کردند و درآمد این شرکت از محل فروش شمش فولادی در رنگ داخلی بورس کالا با رشد ۵۶ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل به ۱۲ هزار و ۸۴۵ میلیارد تومان رسید.

بنا به آمار، حجم معامله فولاد (شمش فولادی و اسلب) و آهن اسفنجی شرکت فولاد خوزستان در رنگ داخلی بورس کالا در نیمه نخست امسال به حدود ۱۰۰۰۰۰۰ تن رسید که نشان دهنده موفقیت این شرکت در عرصه رقابتی بازار فولاد با وجود دشواری های

محدودیت مصرف برق است. این موفقیت ها نشان می دهد در صورتی که محدودیت بیرونی برق نبود با تحقق برنامه ریزی های صورت گرفته و تولید پیش بینی شده، سودآوری شرکت در نیمه نخست سال بسیار بیشتر از میزان کنونی بود و این واقعیتی است که در تحلیل و ارزیابی عملکرد شرکت می بایست به آن توجه نمود.

فولاد خوزستان همزمان با اجرای پروژه هایی برای پایداری تولید مثل احداث نیروگاه ۵۲۰ مگاواتی سیکل ترکیبی و سرمایه گذاری های توسعه ای، توانسته جایگاه قابل ملاحظه ای در معاملات شمش فولادی و اسلب و آهن اسفنجی در رنگ داخلی بورس از آن خود کند که مایه امیدواری است و تدابیر مدیریتی برای حضور موثر در رقابت بازار فولاد در کنار سرمایه گذاری های کلان و آینده نگراانه را نشان می دهد.

چرا پارکینگ خودروسازان دوباره پر شد؟



سر مقاله

قابلمه خالی اقتصاد



ناصر بزرگمهر - مدیرمسئول
nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هر چه بخواهد همان می شود

مردی شبی بر سرای خویش در آمد و از همسر خویش درخواست طبخ پلوخورشت قیمه بادمجان کرد. همسر در پاسخ گفت: طبخ قیمه، گوشت می خواهد که ما نداریم.

لیه می خواهد که ما نداریم.

بادمجان می خواهد که ما نداریم.

پیاز می خواهد که ما نداریم.

روغن می خواهد که ما نداریم.

برنج می خواهد که ما نداریم.

حتی رب گوجه فرنگی هم نداریم.

شوهر گفت: پس است؛ آب را در قابلمه بریز و روی شعله چراغ قرار بده تا قل قل کند. هر کس پرسید چه می کنی بگو می خواهم پلوخورشت قیمه بادمجان طبخ کنم.

حال این اقتصاد ما، وضع قابلمه خورشت قیمه بادمجان آن مرد شده و تنها چیزی که در دیک اقتصاد می جوشد دستورات پی در پی رونق دادن به اقتصاد در سال جاری و آینده ازسوی دولتین است و بس.

برای رونق گرفتن تولید و اقتصاد و درست شدن این پلو خورشت نیاز به سرمایه گذار است که ما نداریم؛ به ویژه از نوع خارجی آن که نیاز اولیه رونق اقتصادی است.

رونق گرفتن تولید، زیرساخت صنایع می خواهد که ما نداریم و اکثر زیرساخت ها به دلایل انقلاب، جنگ هشت ساله، تحریم ها، تغییرات دولت ها، اختلاس ها و ده ها مشکل دیگر، در طول این سال ها از بین رفته است.

رونق گرفتن اقتصاد، رابطه سالم با دنیا بر مبنای حفظ منافع ملی می خواهد که فعلا ما نداریم و روابطمان با دو کشور زورگو برقرار است و آنها هم، همه منافع را برای خودشان می خواهند. برای رونق گرفتن تولید و اقتصاد، امنیت سرمایه گذار و سرمایه گذاری نیاز است، قانون درست و حسابی نیاز است، نظریه شخصی نیاز نیست.

رونق گرفتن تولید، شرایط ایجاد رفح رانت و رانت خوار می خواهد، قوانین ماندگار و مدیران با دل و جرات می خواهد که ما ظاهرا نمی خواهیم یا نمی توانیم.

رونق گرفتن بازار پول و سرمایه، فضای سالم، مدیریت کلان و رقابت اقتصادی می خواهد که ما نداریم.

برای رونق گرفتن وضعیت اقتصادی، تولید، بازار پول و سرمایه، بورس، صادرات، واردات و آنچه که بتواند به ثروت و رفاه و شرایط مناسب تر مردم و جامعه بینجامد نیاز به تفکر دموکراتیک، گفت و گو، کسب دانش، ارتباطات داخلی و خارجی و نکات بسیاری دیگر داریم که به آن اشاره کردیم یا باید بکنیم.

فرمایش تنها برای صدای قل قل آب در قابلمه خالی، مثل همین آگهی های صداوسیما است که از جیب ملت مرتبا برای تبلیغ صدای قابلمه خالی هزینه می شود و صدای کسی هم در نمی آید که این همه گزارش و گفت و گو چه نتیجه ای دارد؟

داستان اقتصاد برای گذشته و حال و آینده با قابلمه خالی به جایی نمی رسد و از آن پلو خورشت قیمه بادمجان به دست نمی آید، اما ممکن است مثل قصه ۱۰۰ یورویی، روزگار باز هم بچرخد و بگذرد.

می گویند در شهری توریستی در گوشه ای از دنیا درست هنگامی که همه در یک شرایط بد اقتصادی و بدهکاری جمعی به سر می بردند و هر کدام فقط بر مبنای اعتبارشان زندگی را گذران می کردند و پولی در بساط هیچ کس نبود، ناگهان مرد ثروتمندی وارد شهر شد و به تنها هتلی که در آن شهر بود، رفت و یک اسکانس ۱۰۰ یورویی را روی پیشخوان هتل گذاشت و برای بازدید اتاق هتل و انتخاب آن به طبقه بالا رفت.

صاحب هتل اسکانس ۱۰۰ یورویی را برمی دارد و به سرعت می رود و بدهی اش به همسایه قصابش را می پردازد.

قصاب اسکانس ۱۰۰ یورویی را برمی دارد و با عجله سراغ دامداری می رود و بدهی خود را به دامدار پرداخت می کند.

دامدار اسکانس ۱۰۰ یورویی را با شتاب برای پرداخت بدهی اش به شهرداری می برد و بابت عوارض ساخت و سازی که انجام داده، می پردازد.

حسابدار شهرداری اسکانس را با شتاب به هتل می آورد، زیرا هنگامی که چند بازرسی از پایتخت به شهرداری این شهر آمده بودند یک شب در این هتل اقامت کرده بودند و شهرداری از این بابت به صاحب هتل بدهکار بود.

حالا دوباره هتلدار اسکانس را روی پیشخوان خود دارد. در این هنگام توریست ثروتمند پس از بازدید اتاق های هتل برمی گردد و اسکانس ۱۰۰ یورویی خود را برمی دارد و می گوید از اتاق ها خوش نیامده و شهر را ترک می کند.

در این روند، ظاهرا هیچ کس صاحب پول نشده، اما به هر حال شهروندان در این هنگام به هم بدهی ندارند و همه بدهی های شان به یکدیگر را پرداخته و تسویه حساب کرده اند.

این تعریف ساده ای از اقتصاد قابلمه خالی است که با بخار شدن آبها، قل قل هم می کند.

به همین دلیل است که می گویند انباشتن ثروت مجاز نیست؛ آن را باید به کارگیری تا همه چرخ های اقتصاد به گردش در آید و همه اجتماع از گردش پول بهره ببرند.

نیاز در نرخ خودرو اعمال شود. البته شورای رقابت در این مدت بارها اعلام کرد که قصد تغییر نرخ محصولات خودروسازان را ندارد. در این زمینه یک مقام شورای رقابت نهم مهرماه تاکید کرد که خودروسازان نمی توانند با دپوی محصول، مجوز افزایش نرخ را دریافت کنند. باین حال در ادامه همان گفت و گو با روندی متناقض اعلام کرد که احتمال تجدیدنظر در نرخ در آبان ماه وجود دارد. حتی اگر فرض بگیریم که قیمت ها تا آبان ماه ثابت خواهد بود باز هم رشد نرخ در ماه آینده می تواند بهانه ای مناسب برای دپوی محصولات خودروسازان باشد. کمالینکه اوج انبار محصول تولیدکنندگان خودرو مربوط به فروردین ماه بود که برای رشد نرخ در اردیبهشت دپو شده بودند. بنابراین موضوع استاندارد را تا حد زیادی می توان بهانه جویی برای انبار کردن محصولات در نظر گرفت.

وزارت صمت می گوید مشکل اصلی مربوط به اخذ استانداردهاست؛ اما سازمان ملی استاندارد به جدیت این موضوع را تکذیب می کند و می گوید مجوز استاندارد خودروهای دپویی صادر شده است. به نوعی می توان گفت طرح مسئله مجوزهای استاندارد منحرف کردن افکار از موضوع اصلی یعنی اصلاح قیمت ها است. اگر استانداردهای ۸۵ گانه تأثیری هم روی موضوع داشته باشند باز هم از گذرگاه نرخ است. در واقع خودروسازان برای اخذ مجوزهای استاندارد، امکانات جدیدی به محصولات خود اضافه کرده اند که هزینه هایی برای آنها به همراه داشته، اما مشکل نقدینگی خودروسازان باعث می شود نتوانند تا اعمال اصلاح هزینه ها در محاسبات قیمتی، آنها را در بازار عرضه کنند. بنابراین منتظر هستند شورای رقابت قیمت های جدید را اعلام کند تا این هزینه ها

شورای رقابت ایجاد شده است. گویا سیاستگذار و طبیعتا خودروساز اصرار دارند با توجه به مشکل نقدینگی در این شرکت ها، نرخ خودروها اصلاح شود. اما به نظر می رسد شورای رقابت فعلا زیر بار رشد قیمت ها نرفته است. بنابراین خودروساز ترجیح می دهد فعلا به هر بهانه ای که شده، محصولات را در انبار نگه دارد تا در نهایت بتواند آنها را با نرخ بیشتری به فروش برساند. طبق گزارش ها دپوی خودرو از فروردین ماه در حال رشد بود، تیرماه سرعت دپو کاهش پیدا کرده؛ اما در مردادماه بار دیگر خودروسازان محصولات خود را با سرعت بیشتری راهی انبارها کردند. بنابراین می توان گفت این موضوع به هیچ عنوان جدید نیست، اما در یک هفته اخیر موضوع مرور این بحثها نشان از تناقضی آشکار دارد.

با الزام وزارت صمت بیش از ۲ میلیون خودرو از اسفندسال گذشته از طریق سامانه فروش یکپارچه پیش فروش شد؛ اما به دلیل آنچه دپوی خودرو در پارکینگ خودروسازان خوانده می شود، بخشی از تولید عرضه نمی شود. هم اکنون ۳۰ هزار خودرو به دلایل متناقضی که از سوی متولیان عنوان می شود، در پارکینگ خودروسازان متوقف مانده است. بر این اساس اگر در سال ۹۹ خودرو به دلیل نبود قطعه راهی انبار می شد، حالا عدم صدور مجوز از سوی سازمان ملی استاندارد به عنوان عامل جدید دپو معرفی می شود. این در شرایطی است که ریشه این انبار کردن، مسیر اشتباه در قیمت گذاری خودرو است. شواهد نشانگر آن است که در مورد قیمت گذاری جدید خودرو، به خصوص در مورد محصولات پرطرفدار، چالش جدیدی بین سیاستگذار و

محصول جدید ایران خودرو روی خط تولید قرار گرفت



این خودرو با امکاناتی همچون سیستم کنترل پایداری الکترونیکی، دستیاری در حرکت صعود و نزول، کیسه هوای جانبی و پردهای، سیستم کنترل کشش، سیستم پایش فشار تایر و سیستم ایزوفیکس برای صندلی کودک، از جمله تجهیزات جدید و به روز است. طبق برنامه ریزی انجام شده، از مردادماه امسال، تمامی محصولات ایران خودرو توانایی تجهیز به سیستم های ESC، سنسور نشانگر باد تایر و GSI را خواهند داشت. همچنین، تمامی محصولات قادر به حفاظت از عابران پیاده نیز خواهند بود. این محصول قرار است در زمستان امسال وارد بازار شود.

تصاویر دریافتی از خط تولید ایران خودرو نشان می دهد که محصول جدید این شرکت با نام ری از شنبه هفته جاری بر مدار تولید قرار گرفته است. طبق گفته مدیر طراحی پروژه خودروی کراس اوور ایران خودرو، موتور این محصول از نسل جدید EFV پلاس توربوشارژر بوده و به همراه گیربکس شش سرعته داخلی سازی شده است و انتقال قدرت آن به صورت دستی و اتوماتیک انجام خواهد شد. پلتفرم این خودرو نیز همان پلتفرم خودرو تارا است که از لحاظ ابعاد و مشخصات به طور کامل تغییر خواهد کرد و به یک پلتفرم جدید تبدیل خواهد شد.

چانگان های وارداتی تحویل مشتریان شد



معاونت بازاریابی و فروش سایپا گفت: تا امروز ۲۷۲ دستگاه خودروی چانگان مشتریان فاکتور و تخصیص پلاک صورت پذیرفته و خودروها در حال تحویل به مشتریان می باشد. چانگان CS۳۵ یکی از کراس اوورهای کوچک شهری و تولید گروه خودروسازی چینی است. این خودرو مورد اقبال مشتریان در بازار خودروی ایران قرار گرفت. گفتنی است این خودرو در ۱۳۹۰ خورشیدی توسط سایپا به بازار ایران عرضه شد. حسین کاظمی طرقي با بیان اینکه یکی از سیاست های وزارت صمت در کنترل بازار خودرو طرح سامانه یکپارچه تخصیص خودرو بود که تاکنون دو مرحله از آن اجرایی شده است. گفت: برنامه واردات خودرو نیز دومین سیاست جهت کنترل نرخ بوده است که گروه خودروسازی سایپا در همین زمینه نسبت به واردات خودروهای CS۳۵، CS۵۵ و ZOTI اقدام کرده است.

معاونت بازاریابی و فروش سایپا در پاسخ به اینکه رئیس سازمان توسعه تجارت معتقد است تاکنون فقط ۱۰۰ دستگاه خودروی چانگان وارداتی تحویل مشتریان شده است، افزود: مطابق گزارش دریافتی تا روز جاری از مجموع ۴۶۰ نفر ثبت نامی تعداد ۲۷۲ دستگاه خودروهای چانگان مشتریان فاکتور و تخصیص پلاک صورت پذیرفته و خودروها در حال تحویل به مشتریان می باشد.

واردات خودروهای الترا به کشور



عرصه واردات، ترانزیت خودرو در منطقه تبدیل کرده است. بندر شهید باهنر یکی از بنادر چندمنظوره استان هرمزگان و جزو بنادر فعال و قدیمی ایران محسوب می شود که در شهر بندرعباس قرار دارد.

این بندر سومین بندر ترانزیتی ایران و دومین بندر بزرگ استان هرمزگان بوده که در امور صادرات کالای غیرنفتی، نفتی، حمل و نقل کالا، ترانزیت و حمل و نقل مسافری داخلی و بین المللی نقش ویژه ای دارد.

محمدحسینی تختی گفت: ظرفیت و زیرساخت های مناسب این بندر برای واردات و ترانزیت ماشین آلات سبک و سنگین آن را به نقطه عطفی در پیشبرد اقتصاد دریا محور و افزایش مرادوات با کشورهای همسایه تبدیل کرده است.

وی با اشاره به موقعیت و ظرفیت مناسب این بندر برای واردات و ترانزیت خودرو یادآور شد: تعرفه های مناسب خدمات لجستیکی، فاصله نزدیک با بنادر کشورهای همسایه، دارا بودن انبارهای مسقف و مجهز و تجهیزات مناسب پورت اپراتوری، این بندر را به جایگاه مناسبی در

مدیر بندر و دریانوردی شهید باهنر و شرق هرمزگان، میزان واردات خودرو سواری از طریق بندر شهید باهنر در شش ماهه امسال را بیش از یک هزار دستگاه اعلام کرد.

واردات خودرو به عنوان یکی از عوامل مهم در تجارت بین المللی و اقتصاد کشورها، اهمیت بسیاری دارد. با واردات خودرو، فناوری های جدید و پیشرفته به کشور وارد می شود که می تواند به توسعه صنعت خودروسازی داخلی کمک کند. همچنین، واردات خودروهای خارجی می تواند رقابت در بازار داخلی را تشدید کرده و صنعت خودروسازی را به سمت بهبود کیفیت و کاهش نرخ هدایت کند.

امروز مدیر بندر و دریانوردی شهید باهنر و شرق هرمزگان، میزان واردات خودرو سواری از طریق بندر شهید باهنر در شش ماهه امسال را بیش از یک هزار دستگاه اعلام کرد.

محمدرضا محمدحسینی تختی در تشریح این خبر گفت: از ابتدای امسال تاکنون با افزایش روند واردات خودرو، یک هزار و ۳۱ دستگاه خودرو سواری در بندر شهید باهنر وارد شده که از این میزان ۳۰۰ دستگاه امور ترخیصی آنها توسط گمرک انجام شده است.

وی ادامه داد: تعداد ۷۳۱ دستگاه خودرو در حال ترخیص از گمرک وجود دارد و با پایان روند قانونی، بدون هیچ معطی از بندر خارج خواهد شد.

مدیر بندر و دریانوردی شهید باهنر و شرق هرمزگان افزود: بیشتر این خودروها از نوع هیوندای الترا ساخت کشور کره بوده که از کشورهای حوزه خلیج فارس بارگیری شده است.

گوشی ببری با چانگان جدید!



مشخصات فنی

این خودرو با ۲ پیشرانه ۱.۶ لیتری تنفس طبیعی و مدل ۱.۴ لیتری توربو عرضه شده است. سایپا خوشبختانه نسخه توربو را برای بازار ایران در نظر گرفته است. البته که استفاده از خودروهای با پیشرانه توربو در ایران در دسره های خاص خود را دارد اما توان بیشتری را نیز در نقطه مقابل ارائه می دهند. این پیشرانه توان تولید حداکثر قدرت ۱۵۵ اسب بخار و حداکثر گشتاور ۲۵۵ نیوتن متر را دارد. این پیشرانه هم از طریق یک گیر بکس دو کلاجه به محور جلو منتقل می شود. بحث مهمی که بسیاری از خریداران به آن توجه می کنند مصرف سوخت است. طبق اعلام شرکت سازنده این خودرو، به صورت ترکیبی در هر ۱۰۰ کیلومتر ۷.۶ لیتر است. به نوعی می توان گفت مصرف سوخت این خودرو تقریباً در شرایط ایده آلی قرار دارد. این نکته را نیز باید گفت که حجم باک این خودرو ۵۲ لیتر است و وزن خالص ۱۳۹۰ کیلوگرمی دارد.

امکانات رفاهی

معمولاً خودروهای چینی کوله باری از امکانات رفاهی را به مشتریان خود ارائه می دهند و چانگان CS۳۵ پلاس هم از این قاعده مستثنا نیست. از جمله آپشن های مهم این خودرو می توان به فرمان برقی، رینگ آلایزی، کروز کنترل هوشمند، کنترل استابلی در سربالایی و سرازیری، کنترل کشش، کنترل پایداری، سنسور پارک جلو و عقب، رادار نقطه کور، ترمز کمکی، ترمز اضطراری، سنسور نور، چراغ های روشنایی در روز، سیستم صوتی مجهز به نمایشگر، دوربین عقب، دوربین جانبی و دوربین ۳۶۰ درجه، صندلی های تنظیم شونده برقی، آینه های تاشو برقی به همراه گرمکن و چهار کیسه هوا و سقف پانوراما به همراه سانروف اشاره کرد.

تفاوت تیپ ۲ و ۳

این نکته را باید گفت که چانگان CS۳۵ پلاس در دو تیپ عرضه شده است، یکی از تفاوت های اساسی در این ۲ تیپ آن است که تیپ

شروین اشیدری: بالاخره بعد از سالهای سال طلسم واردات خودرو شکسته شد البته با یک محصول چینی. چانگان CS۳۵ پلاس محصولی است که توسط سایپا به کشور وارد شد و به تعداد بسیار محدودی که به نظر می رسد حدود ۱۰۰ دستگاه باشد به دست برخی از مشتریان خوش شانس خود رسیده است. حال این خودروی وارداتی جدید به نوعی تبدیل به یک جواهر خاص در بازار شده که هر قیمتی برای آن می توان گذاشت. در ادامه این نوشتار قصد داریم نیم نگاهی به مشخصات و امکانات این خودرو و همچنین نرخ آن در بازار آزاد داشته باشیم. با روزگار خودرو همراه باشید.

خودرویی پرطرفدار چینی

چانگان از جمله خودروسازانی است که ایرانی ها با محصولات آن آشنا هستند و تقریباً توانسته نظر بسیاری از مشتریان را به خود جلب کند. ایرانی ها اکثر این خودرو ساز را با مدل CS۳۵ می شناسند که در خط تولید سایپا قرار داشت و فروش نسبتاً خوبی را هم تجربه کرد. هر چند که بیشتر خودروهای چینی با مشکلات کم و زیادی مواجه هستند اما به طور کلی محصولات چانگان را می توان جزو خودروهای قابل قبول دانست. حال سایپا با توجه به تجربه قبلی که با این برند داشت سراغ مدل ارتقا یافته آن یعنی CS۳۵ پلاس البته برای واردات رفت.

طراحی ظاهری

ظاهر چانگان CS۳۵ پلاس را نمی توان یک خودروی بسیار جذاب دانست چرا که طراحی پیچیده ای ندارد. اما به طور کلی می توان گفت طراحی این خودرو به شکلی است که نظر بیشتر خریداران را به خود جلب می کند. یکی از نقاط قوت و جذابیت های این خودرو استفاده از چراغ های کشیده و جلو پنجره بزرگ است.

همه این موارد نشان می دهد که چانگان سعی کرده با اسپرت نشان دادن ظاهر خودرو و نظر قشر جوان را به خود جذب کند.

بعد از طراحی خارجی می توان گفت که طراحی داخلی خودرو هم در شرایط خوبی قرار دارد. حتی شاید بسیاری از افراد طراحی داخلی خودرو را بیشتر ببینند. چانگان از فرمان اسپرت و دی کات استفاده کرده، صفحه کیلومتر آنالوگ را هم کاملاً حذف کرده و جایش، نمایشگر ۱۹ اینچی رنگی گذاشته است. در قسمت میانی داشبورد نیز مانیتور جدید ۱۰.۲۵ اینچی به چشم می خورد.

اخبار

اولین امداد خودرو و هوشمند ایران

پس از معرفی خودرو امداد لاماری توسط شرکت آرین پارس موتور، حالا در اقدامی جدید خودرو لاماری امداد به کمک یک استارتاپ داخلی در حوزه فناوری هوشمندسازی شده است. ماشینی لاماری امداد که بر پایه خودروی محبوب لاماری ایما بروزرسانی و تجهیز شده است حالا به کمک این شرکت، با اضافه شدن تجهیزات جانبی به نخستین خودرو امدادی هوشمند در ایران تبدیل شده است.

خودرو لاماری امداد هوشمند حالا به ۲ دوربین داشبورد (دش کم) مجهز است که فعالیت های انجام گرفته در داخل و همچنین خارج از این خودرو را رصد می کند. یک دوربین در سمت چپ داشبورد و روبروی راننده قرار گرفته است تا فعالیت ها و اقدامات راننده خودرو امداد را رصد کند و در صورت رخ دادن تخلف از سوی راننده، اطلاعات را در اختیار شرکت ارائه دهنده خدمات امدادی لاماری قرار می دهد و فعالیت ها را کنترل می کند.

دوربین دوم در کنار آینه وسط و رو به جاده تعبیه شده است و اتفاقات و سفرهای روزانه خودرو امداد را ثبت می کند و هدف از قرارگیری این دوربین ها در حقیقت ثبت اطلاعات و اتفاق ها در مسیر خدمت رسانی خودرو امداد لاماری است و به این صورت می توان از کیفیت و نحوه ارائه خدمات امدادی به خانواده محصولات لاماری اطمینان حاصل کرد.

مشخصات و تجهیزات لاماری امدادی

خودروهای لاماری امداد از نظر فنی مشابه نسخه های معمولی لاماری ایما هستند اما شرکت آرین پارس موتور طرح های به کار رفته در نمای ظاهری خودرو امدادی لاماری ایما را با هماهنگی کامل با هویت بصری برند لاماری طراحی کرده است. همچنین از مدل سازی سه بعدی پیشرفته برای تجهیزات داخل کابین استفاده شده است.

این خودروها با امکاناتی همچون جامپ استارت، مخزن آب، جک و ابزارهای مورد نیاز برای سرویس دهی سریع تجهیز شده اند. خودروهای سرویس لاماری نیز به زودی به خدمات کوئیک سرویس و سرویس در محل مجهز خواهند شد.

از ویژگی های قابل توجه در طراحی این خودرو می توان به شاخ گوزن در نمای جانبی، شبرنگ های زیر سپر جلو و عقب و چراغ های هشدار نارنجی بدون آژیر و بلندگو اشاره کرد. قرار است حدود ۳۲ دستگاه از این خودروهای سرویس بین نمایندگی های لاماری در سراسر کشور توزیع شود، به طوری که هر نمایندگی یک یا دو دستگاه خودرو امدادی داشته باشد تا برای ارائه خدمات به مشتریان استفاده کند.

زمان آغاز عرضه خودروهای وارداتی

شنیده ها از احتمال آغاز عرضه خودروهای وارداتی از اواخر مهرماه حکایت می کند، اما این خبر در عین مسرت بخش بودن با ترسی پنهان همراه شده است.

عرضه خودروهای وارداتی برخلاف سرعت ورود و حجم وسیع و گسترده تبلیغات پیرامون به کندی پیش رفت. حتا در مقاطعی سکوت و بلا تکلیفی مطلق واردکنندگان را سرگردان و بازار را معطل و نگران کرده بود. وسعت و حجم سکوت، سکوت و بی تحرکی از یک سو و پیچ و خم های صدور مجوزهای مرتبط از سوی دیگر باعث شده بود واردکنندگان، به خصوص از نوع غیر چینی، در شرف اتخاذ تصمیم های سخت بودند. تصمیماتی که می توانست مسیر واردات را به بن بست بکشاند. البته بخشی از این مسائل و مشکلات همچنان به مثابه سنگی بزرگ همچنان به پای واردات بسته مانده و سرعت حرکت را از آنان گرفته است. با این حال، براساس شنیده ها به نظر می رسد برای خودروهای موجود و مانده در گمرکات کشور گشایش ایجاد شده و شرایط عرضه در حال آماده شدن است. آن گونه که شنیده می شود، اگر باز هم اتفاق خاصی پیش نیاید، تا اواخر مهرماه شاهد عرضه برخی مدل های وارداتی در سامانه یکپارچه خواهیم بود.

هر چند تعداد، زمان تحویل و قیمت این محصولات مشخص نیست، اما همین موضوع یکی از بخش های ترسناک این عرضه به شمار می آید، چراکه برای قیمت گذاری هزینه های مالی مورد پذیرش نهاد قیمت گذار قرار نگرفته است. ملاک قیمت کارخانه محصولات است. این مسئله باز هم بسیاری از واردکنندگان را به فکر فرو برده است. این دادوستد از هر زاویه ای که به آن نگاه شود، فقط به نفع دولت است، اما در هر صورت واردکنندگان به دلیل درگیر بودن سرمایه های خود، در حال حاضر، چاره ای جز کنار آمدن با شرایط اعلام شده را ندارند. بنابراین اگر در این دادوستد نظر آنان تأمین نشود به احتمال فراوان قید ادامه فعالیت را زده و سرمایه های خود را از این صنعت خارج خواهند کرد. اگر این مسئله پیش آید از یک سو، جریان عرضه قطع می شود و از سوی دیگر، به علت محدودیت عرضه، بازار دوباره به شکل و شمایل سال های اخیر درمی آید، یعنی همان معضل بنیان برافکن عدم تعادل عرضه و تقاضا گریبان گیر بازار شده است و قیمت ها بدون محابا و ترس و واهمه هر چه قدر که بتوانند بالا و بالاتر می روند.

در این فضا اگر ارز به اندازه کافی تزریق شود و مسیر ورود هموار و مسطح شود، دیگر فایده ای نخواهد داشت.

بنابراین اگر چه آغاز عرضه خودروهای وارداتی را باید به فال نیک گرفت و غنیمت شمرد، اما این غنیمت هنگامی تبدیل به نعمت می شود که با عرضه های بی در پی و مداوم همراه شوند، اما اگر قصد از این عرضه ها جلوگیری از زیان بیش تر باشد و پشت بندی نداشته باشد، تکلیف چه خواهد بود؟ آیا دولت و حکمرانی اقتصادی توان پاسخ گویی را دارند یا قصد دارند با روش های دیگر، جایگزینی برای واردات پیدا کنند؟



کلاهبرداری در روز روشن!



دیگر کارکرد خودروها واقعی نیست؛ این مورد را می توان این روزها در اکثر خودروهای دست دوم مشاهده کرد. خرید خودروی کار کرده طی سال های اخیر به یک رسیک بزرگ تبدیل شده است. چرا که دیگر نمی توان کیلومتر واقعی خودروها را تشخیص داد و بسیاری اقدام به کاهش کیلومتر خودرو می کنند. نکته بد ماجرا اینجاست که امکان تشخیص کیلومتر واقعی خودرو تقریباً صفر است و با توجه به این که هزینه کم کردن کیلومتر هم آنچنان بالا نیست بسیاری از فروشندگان خودرو وسوسه می شوند که این کار را انجام دهند. در ادامه قصد داریم به جزئیات کم کردن کیلومتر خودروها در این بازار عجیب بپردازیم. با روزگار خودرو همراه باشید.

کم کردن کیلومتر خودرو گویا به یک کار روتین تبدیل شده و چه فروشندگان خودرو و چه افرادی که دستکاری کیلومتر انجام می دهند هیچ ترسی از انجام آن ندارند. برای بررسی بیشتر قیمت ها و روند کار با چند کیلومتر ساز تماس گرفتیم.

۲ دقیقه ۷۰۰ هزار تومان!

یکی از کیلومتر سازان هزینه کاهش کیلومتر مزدا ۳ قدیمی را ۷۰۰ هزار تومان اعلام کرد. همچنین گفته شد که این کار تنها در ۲ الی ۳ دقیقه انجام می شود و به هیچ وجه امکان تشخیص کارکرد اصلی وجود نخواهد داشت.

برای دو خودروی ساخت شرکت سایپا یعنی پراید ۱۳۱ و سراتو هم از یکی دیگر از

افراد پرس و جو کردیم. کم کردن کیلومتر سراتو ۶۰۰ هزار و برای پراید ۳۵۰ هزار تومان هزینه دارد. این کار هم گویا در ۴۵ دقیقه الی ۱ ساعت برای خودروهای مورد نظر انجام می شود.

تندر ۹۰ اتوماتیک هم یکی دیگر از خودروهایی بود که درباره آن سوال کردیم. گویا کم کردن کیلومتر این خودرو نسبتاً هزینه بالایی دارد و حدود ۱.۵ میلیون تومان خرج برمی دارد.

۲۰۶ پردردسر

در پرس و جوهای بعدی سراج پژو ۲۰۶ رفتیم. گویا پژو ۲۰۶ جزو خودروهایی است که کم کردن کیلومتر آن دردسرهای زیادی دارد و آنطور که گفته می شود کیلومتر این خودرو از ۲ الی ۳ بخش مختلف کاهش پیدا می کند. علاوه بر این هزینه کم کردن کیلومتر این خودرو نیز کاملاً متغیر است و از ۱ میلیون تومان شروع می شود و تا ۳ میلیون هم می رسد. این مورد نیز بستگی به کامپیوتر خودرو و شرکت سازنده دارد.

اما در این بازار عجیب فقط کیلومتر خودروهای داخلی یا مونتاژی کم نمی شود. کیلومتر خودروهای وارداتی هم کاهش پیدا می کند. به عنوان مثال برای کاهش کیلومتر سانتافه مدل ۲۰۱۷ مبلغ ۱ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان اعلام شد.

صفر تا صد علائم خرابی رادیاتور خودرو



یکی از اجزای مهم سیستم خنک کننده پیشرفته خودرو رادیاتور است و می خواهیم در جدیدترین مقاله به بررسی علائم خرابی آن بپردازیم پس همراه ما باشید.

پیش از آنکه به بررسی علائم خرابی رادیاتور خودرو بپردازیم بهتر است کمی درباره خود این قطعه و نقش مهم آن صحبت کنیم. وظیفه سیستم خنک کننده پیشرفته همانطور که نامش نشان می دهد کاهش دمای قطعات داخلی پیشرفته و جلوگیری از آسیب دیدن آن هاست. یکی از اجزای اصلی این سیستم رادیاتور نام دارد که از بخش های گوناگونی همچون پره های خنک کننده، مخزن آب و هواگیری، لوله های عبور آب و درپوش تشکیل می شود. فن خنک کننده نیز با رادیاتور همکاری می کند تا هوای گرم را از رادیاتور دور کرده و حرارت بالای آب را به بیرون منتقل کند.

علائم خرابی رادیاتور خودرو

حال که به صورت خلاصه با وظیفه رادیاتور خودرو آشنا شدیم به بررسی علائم خرابی آن می پردازیم. البته در صورت نیاز به کسب اطلاعات بیشتر در زمینه رادیاتور خودرو می توانید مقالات قبلی پدال از جمله دلایل کم شدن آب در رادیاتور خودرو و علت جوش آوردن موتور و بالا رفتن آمپر آب را مطالعه نمایید.

داغ کردن پیشانه

داغ کردن پیشانه جزو علائم مهم خرابی رادیاتور خودروست. اگر آمپر آب وسیله نقلیه از حد عادی بالاتر رفت و به منطقه قرمز هشدار رسید سریعاً می بایست خودرو را متوقف کرده و به بررسی علت بپردازید. وظیفه رادیاتور جلوگیری از داغ کردن پیشانه است و بنابراین هرگونه نقص در عملکرد این قطعه منجر به آسیب دیدن قطعات داخلی خودرو خواهد شد.

بالا و پایین رفتن آمپر آب

آمپر آب به ندرت خراب می شود و بنابراین در صورتی که آمپر بالا و پایین برود نشانه ای از وجود ایراد در رادیاتور خواهد بود. حرکت رفت و برگشتی آمپر آب می تواند به معنی خرابی فن های رادیاتور باشد.

نشئی مایع خنک کننده

در صورتی که رادیاتور سوختن شده باشد نشئی مایع خنک کننده از آن محتمل خواهد بود. اگر در زمان کارکرد درجای خودرو مایعی به رنگ سبز را مشاهده کردید پس رادیاتور خودرو نشئی دارد. از آنجایی که این مایع در بین پره های رادیاتور حرکت کرده و باعث دفع گرمای قطعات پیشرفته می شود بنابراین نشئی و کمبود آن باعث آسیب دیدن خودرو خواهد شد.

حباب در مایع خنک کننده

در صورتی که با باز کردن درپوش رادیاتور حباب های زیادی را در مایع خنک کننده مشاهده کردید پس رادیاتور نشئی دارد. سیستم خنک کننده پیشرفته بسته است و بنابراین نباید هوا به آن وارد یا خارج شود. وجود حباب به معنی ورود هوا به سیستم خنک کننده است و می تواند جزو علائم خرابی رادیاتور خودرو باشد.

کاهش میزان مایع خنک کننده

میزان مایع خنک کننده داخل رادیاتور باید مقدار ثابتی باشد هرچند کاهش اندک آن طبیعی خواهد بود. البته در صورتی که میزان این مایع به صورت غیرعادی کاهش می یابد قطعاً مشکلی در رادیاتور وجود دارد.

نشئی از درپوش رادیاتور

چنانچه مایع خنک کننده از درپوش رادیاتور بیرون بزند این قطعه معیوب خواهد بود. درپوش رادیاتور باید ۱۰۰ درصد مانع ورود هوا به رادیاتور شده و از خروج مایع نیز جلوگیری کند.

تغییر رنگ مایع خنک کننده

رنگ قهوه ای مایع خنک کننده پیشرفته نشانه ای از وجود مشکل در خود مایع و رادیاتور خواهد بود. رنگ این ماده باید سبز روشن باشد. تغییر رنگ این ماده می تواند نشان دهنده مشکلی در لوله های رادیاتور و بخش های داخلی آن باشد.

آسیب پره های رادیاتور

یکی دیگر از علائم خرابی رادیاتور خودرو آسیب دیدن پره های آن است. عدم توجه به این مشکل و رفع آن باعث داغ کردن پیشانه و آسیب دیدن قطعات داخلی خواهد شد.

علائم گرفتگی رادیاتور

مهم ترین علائم گرفتگی رادیاتور خودرو شامل داغ کردن پیشانه، نشئی و تغییر رنگ مایع خنک کننده و عدم کارایی مطلوب بخاری وسیله نقلیه هستند.

استفاده از آب معمولی حاوی املاح می تواند با گذشت زمان سبب مسدود شدن لوله های رادیاتور و گرفتگی آن شود. به همین منظور باید از شوینده های مخصوص جهت رفع گرفتگی رادیاتور خودرو استفاده شود. این شوینده ها با کیفیت و قیمت متنوع در بازار عرضه می شوند. برای مطالعه بیشتر در این زمینه می توانید مقاله نحوه تعویض آب رادیاتور خودرو را مطالعه نمایید.

تشخیص کارکرد واقعی امکان پذیر است؟

یک سوال مهم که ذهن همه خریداران خودروهای کار کرده را درگیر کرده این است که آیا امکان تشخیص کارکرد اصلی خودرو وجود دارد؟ با توجه به بررسی ها و پرس و جوهایی که صورت گرفت مشخص شد که امکان تشخیص کیلومتر واقعی خودرو وجود ندارد و افرادی که این کار را انجام می دهند تضمین هم می کنند که کیلومتر اصلی غیرقابل تشخیص خواهد بود.

بنابراین به نظر می رسد که برای خرید یک خودروی کار کرده فقط باید روی بخش های فنی و چکاپ کردن این بخش ها تمرکز داشت.

چند نکته برای بررسی فنی خودرو

حتماً خودرو را به نحوی بررسی کنید تا متوجه شوید که آیا شرایط داخلی با اعداد کیلومتر مطابقت دارد؟ آیا قطعاتی که تعویض شده با کیلومتری که خودرو پیموده است همخوانی دارد؟ به این مورد حتماً باید دقت داشته باشید که ممکن است با وجود این که کارکرد یک خودرو کم است اما تعدادی از قطعات آن تعویض شده باشد. باید باتری، شلنگ ها، بست، سیستم تهویه و سایر قطعات را به دقت بررسی کنید و به دنبال علائم فرسودگی باشید.

همچنین بهتر است قبل از خرید یک خودروی کار کرده با آن رانندگی کنید و خودرو را در شرایط مختلف تست کنید و ببینید آیا در مسیرهای شهری بخش های مختلف از جمله سیستم تعلیق، تهویه، پیشانه و گیربکس خودرو به نحو صحیحی کار می کند یا خیر؟

در کنار تمام این موارد بهترین کار این است که حتماً قبل از خرید با یک متخصص هم مشورت کنید و درخواست بررسی خودرو را در بخش های فنی مختلف داشته باشید. از این فرد متخصص بخواهید سیستم تعلیق و پیشانه و همچنین سیستم ترمز خودرو را به صورت کامل بررسی کند و آن را با کارکرد تطبیق دهد.

یکی دیگر از مواردی که می تواند در خرید به شما کمک کند بررسی کردن اسناد خودرو است. حتماً اسناد خودرو و تعداد دفعات مراجعه به نمایندگی را چک کنید چرا که کارکردهای تعویض قطعات هم در این اسناد یادداشت می شود.

رادیاتور و دیسک های خودرو هم جزو بخش هایی است که حتماً باید به آن ها دقت داشته باشید. برخورد حشرات، گردوغبار و هوا باعث می شود فاصله بخش های جلویی رادیاتور بیشتر شود و به نوعی می توان از روی این فاصله میزان عمر خودرو را حدس زد. دیسک ترمز هم تا کارکردهای پایین کاملاً صاف و سالم است اما برای خودروهای با کارکرد بالا لبه های تیزی پیدا می کند که این مورد هم می تواند به حدس شما در تشخیص کارکرد خودرو کمک کند.

مجازات کاهش کارکرد خودرو

آنطور که به نظر می رسد بر اساس قانون هر راننده وسیله نقلیه ای که در دستگاه ثبت سرعت وسیله نقلیه عمداً تغییری دهد که دستگاه سرعتی کمتر از سرعت واقعی نشان دهد و یا با علم به اینکه چنین تغییری در دستگاه مزبور داده شده با آن وسیله نقلیه رانندگی کند، برای بار اول به حبس از ده روز تا دو ماه و یا جزای نقدی از پنجاه هزار تا پانصد هزار ریال و یا هر دو مجازات و در صورت تکرار به دو تا شش ماه حبس محکوم خواهد شد.

سخن پایانی

کاهش کیلومتر خودرو این روزها به یک مسئله رایج تبدیل شده است به نوعی که دیگر نمی توان به کارکرد خودروهای دست دوم اعتماد کرد. انتظار می رود که قانون گذار نظارت بیشتری روی این موضوع داشته باشد چرا که این کار به نوعی یک کلاهبرداری محسوب می شود. خریداران خودروهای کار کرده هم باید پیش از پیش در خرید این مدل ها دقت به خرج دهند و تمرکز خود را روی بررسی فنی بگذارند.



بی‌وای دی چهارمین خودروساز جهان شد



اخبار

شاسی بلند جذاب هوندا از راه رسید

هوندا پرولوگ شاسی‌بلندی الکتریکی است که روی پلتفرم شورلت بلیزر ساخته شده و از باتری‌های اولتیوم جنرال موتورز استفاده می‌کند.

هوندا سال گذشته نخستین تصاویر شاسی‌بلند برقی جدید خود که پرولوگ نام دارد را منتشر کرد و حالا اطلاعات و مشخصات کامل این خودرو را منتشر کرده است. همان‌طور که می‌دانستیم، پرولوگ از پلتفرم و باتری‌های اولتیوم جنرال موتورز استفاده می‌کند که در خودروهایی مثل شورلت بلیزر به کار رفته است اما به گفته هوندا، این کراس‌اور الکتریکی از ظاهر، کابین و تنظیم سیستم تعلیق منحصر به فردی بهره می‌برد که مناسب خریداران همیشه‌گرا این برند ژاپنی خواهد بود.

نسخه پایه پرولوگ با یک موتور الکتریکی در جلو ارائه می‌شود و به لطف یک پکیج باتری ۸۵ کیلووات ساعتی، بردی ۴۸۰ کیلومتری خواهد داشت. این خودرو همچنین از قابلیت شارژ سریع تا ۱۵۵ کیلوواتی هم بهره می‌برد که می‌تواند در کمتر از ۱۰ دقیقه ۱۰۵ کیلوواتر به برد اضافه کند. هوندا یک نسخه دو موتور چهار چرخ محرک را هم برای شاسی‌بلند الکتریکی خود ارائه خواهد کرد که مجموعاً ۲۸۸ اسب بخار قدرت و ۴۵۱ نیوتن متر گشتاور دارد.

پرولوگ ظاهری ساده‌ای دارد که با خطوط نرم و سیال، به آپروینامیک بهینه توجه زیادی کرده است. رینگ‌های استاندارد ۱۹ اینچی هستند اما نمونه‌های ۲۱ اینچی هم قابل سفارش خواهد بود. این ماشین ۴،۴۰۰ کیلوگرم وزن دارد و فاصله محوری آن ۲،۹۴۰ میلی‌متر است. این یعنی پرولوگ ۷۴ میلی‌متر از هوندا پاسپورت کشیده‌تر است.

هوندا در داخل پرولوگ به‌خوبی توانسته ریشه‌های جنرال موتورز را پنهان کند. این خودرو در سه تیپ مختلف عرضه می‌شود که حتی تیپ پایه هم به نمایشگر اطلاعاتی-سرگرمی ۱۱.۳ اینچی و صفحه‌آمبر دیجیتال ۱۱ اینچی مجهز است. هوندا همچنین برای صرفه‌جویی در فضا، کراس‌اور الکتریکی خود را به شارژر بی‌سیم جیبی مجهز کرده است. در تیپ پایه تجهیزات مثل گرم‌کن صندلی‌های جلو، تنظیم برقی هست جهت صندلی راننده و کنترل تهویه دو منطقه‌ای ارائه می‌شود در حالی که تیپ میانی از درب صندوق برقی، سانروف پانوراما و سیستم صوتی پریمیوم Bose با ۱۲ بلندگو بهره می‌برد.

تیپ بالا رده بنام الیت به‌صورت استاندارد چهار چرخ محرک خواهد بود و گرم‌کن غریبک فرمان و هدآپ دیسپلی را به همراه حالت رانندگی اسپرت در اختیار خریداران قرار می‌دهد. این حالت با واکنش سریع‌تر پدال گاز و فرمان، فرمان تیزتر و افزایش قدرت ترمزها، تجربه رانندگی هیجان‌انگیزتری را فراهم می‌کند. صندوق بار این کراس‌اور ژاپنی ۷۱۵ لیتر ظرفیت دارد که با خواباندن صندلی‌های عقب این رقم به ۱۶۳۵ لیتر افزایش پیدا می‌کند. هنوز نرخ دقیق پرولوگ مشخص نیست اما به گفته هوندا، نرخ پایه آن از بیش از ۴۰ هزار دلار آغاز می‌شود. تحویل این ماشین به خریداران از اوایل سال ۲۰۲۴ شروع خواهد شد.

مزدا ۲ جدید را بشناسید

برای رقابت با تویوتا یاریس، مدل هیبریدی مزدا ۲ در سال ۲۰۲۴ تولید می‌شود. این خودروها پلفرم مشترک دارند؛ اما مشخصات فنی متفاوت ارائه می‌شوند.

کلاس هاچبک، همچنان در آسیا و اروپا طرفداران پرشمار دارد. فروش بسیار خوب تویوتا یاریس در نسخه‌های مختلف، این موضوع را ثابت می‌کند. ابعاد مناسب برای رانندگی شهری و مصرف سوخت پایین، مهم‌ترین دلایل خریداران برای توجه به مدل‌های هاچبک کوچک هستند. پس عجیب نیست که پیش‌ترانه هیبریدی نیز برای این نوع خودروها ارائه شود.

نخستین مزدا ۲ سال ۲۰۰۲ معرفی شد و اشتراکات فنی با فورد فیستا داشت. این شرایط برای نسل دوم هم ادامه یافت اما از نسخه ۲۰۱۴ به بعد، مزدا ۲ و تویوتا یاریس با پلتفرم مشابه وارد بازار جهانی شدند. از آن زمان تاکنون، مزدا ۲ وفادار به نسل سوم باقی مانده و فیس‌لیفت‌های متعدد داشته است.

در جدیدترین نمونه، ظاهر بیرونی مزدا ۲ نیز شباهت بسیار زیاد به تویوتا یاریس دارد؛ اما به دلیل بهره‌گیری از فناوری هیبرید مزدا، تفاوتی مهم با رقیب هم‌وطنش فراهم می‌کند. البته در نمای روبه‌رو، طرح اختصاصی برای جلوپنجره و سپر اصلی دیده می‌شود تا حس اسپرت مزدا ۲ تقویت شود.

مزدا به خوبی توانسته است فناوری هیبرید اختصاصی خود را توسعه دهد و تحسین کارشناسان را کسب کند. برای مزدا ۲، ترکیب پیش‌ترانه سه سیلندر ۵/۱ لیتری ۹۰ اسب بخار با موتور برقی ۷۹ اسب بخار، وجود دارد. این مجموعه در عمل، ۱۱۴ اسب بخار قدرت و ۱۲۰ نیوتن‌متر گشتاور تولید می‌کند تا مزدا ۲ هیبرید، در زمان ۱۰ ثانیه به سرعت صد کیلومتر بر ساعت برسد و نهایت سرعت ۱۷۵ کیلومتر بر ساعت داشته باشد. هاچبک هیبرید مزدا، میانگین مصرف سوخت ۸/۳ لیتر در صد کیلومتر دارد.

ارزان‌ترین مدل با رینگ ۱۶ اینچ، نمایشگر لمسی روی داشبورد و رابط‌های اپل و اندروید، حسگر جلوگیری از برخورد جلو و عقب ارائه می‌کند. نسخه گران‌تر، از سری هومورا (Homura) نمایشگر لمسی بزرگ ۵/۱۰ اینچ، سقف پانورامیک، رینگ ۱۷ اینچ، چراغ LED و تهویه مطبوع دوگانه دارد. تمام مدل‌های مزدا ۲ هیبرید با گیربکس CVT تولید می‌شوند.

مزدا برای کاهش مصرف سوخت محصولات خود تلاش می‌کند. در آینده نزدیک، مزدا ۳ و کراس‌اورهای کوچک شامل CX-۳۰ و CX-۵۰ هم با پیش‌ترانه هیبرید معرفی خواهند شد. همچنین CX-۳۰ مجهز به پیش‌ترانه پلاگین هیبرید روتاری به زودی رونمایی می‌شود. هم‌اکنون مزدا ۲ مجهز به موتور ۵/۱ لیتری غیر هیبرید با قدرت ۱۰۰ اسب بخار و گیربکس دستی، ۱۵ هزار دلار نرخ دارد. نسخه دنده دستی، حدود ۱۰۰۰ دلار گران‌تر است. پیش‌بینی می‌شود مزدا ۲ هیبرید برای بازار اروپا، هزینه خرید ۱۸ تا ۲۰ هزار دلار داشته باشد.

این شرکت از افزایش فروش ۵ درصدی خود در آگوست خبر داده است و سهم بازار آن فقط ۰.۱ درصد از هوندا کمتر است که در جایگاه سوم قرار دارد. در بازارهای جهانی، در حالی که فروش بی‌وای دی در حال افزایش بوده، فروش فورد در آگوست ۶.۷ درصد کاهش داشته و به همین دلیل به رتبه ششم سقوط کرده است.

چین به‌عنوان بزرگ‌ترین بازار خودروی جهان، در آگوست ۲۰۲۲ همچنان عملکرد قدرتمند خود را حفظ کرده است. طی این ماه مجموعاً ۱.۹۲ میلیون دستگاه خودرو در این کشور فروخته شده است. بی‌وای دی بر بازار چین سلطه دارد و با فروش ۲۳۰ هزار دستگاه خودرو در آگوست، سهم چشمگیری نزدیک به ۱۲ درصدی از این بازار خانگی کسب کرده است.

فولکس‌واگن که برای مدت‌ها پر فروش‌ترین برند چین بود، حالا با ۱۹۵،۵۴۸ دستگاه و سهم بازار ۱۰.۱ درصدی، در جایگاه دوم قرار گرفته و تویوتا با فروش ۱۵۵،۴۹۱ دستگاه و سهم بازار ۸.۱۰ درصدی جایگاه سوم را از آن خود کرده است. هوندا با ۱۰۲،۱۰۵ دستگاه و جایگاه ۴ تا ۸۲،۲۴۳ دستگاه نیز جمع پنج برند پر فروش بازار چین در آگوست را تکمیل می‌کند.

بی‌وای دی اما علاوه بر بازار بزرگ چین، به خارج از این کشور هم توجه دارد. این شرکت طی دوازده ماه گذشته ۱۵۰ هزار دستگاه خودرو به خارج از چین صادر کرده و تحلیلگران معتقدند صادرات کلی آن طی امانال بین ۲۵۰ تا ۳۰۰ هزار دستگاه خواهد بود.

در آگوست امسال، بی‌وای دی با عبور از فورد، خود را به جایگاه چهارمین برند پر فروش جهان رساند تا نزدیک به هوندا و فولکس‌واگن و تویوتا شود.

مجموع فروش جهانی خودرو در ۳۷ بازار بزرگ در ماه آگوست به ۵.۵۵ میلیون دستگاه رسیده است. ۱۰ برند پر فروش خودرو در این بازارها به ترتیب تویوتا، فولکس‌واگن، هوندا، بی‌وای دی، هیوندای، فورد، شورلت، سوزوکی، کیا و نیسان بوده‌اند. نکته جالب این لیست، شرکت چینی بی‌وای دی است که با عبور از فورد، به چهارمین برند خودرویی پر فروش جهان تبدیل شده است. موضوع قابل توجه اینکه فروش بی‌وای دی علیرغم کاهش تقاضا در چین همچنان قوی باقی مانده است.

آماده‌باش برای عرضه لکسوس TX به بازار



۲۰ اینچی و سیستم‌های مکرر آن‌ها متعدد وجود خواهد داشت. سفارش سامانه چهار چرخ محرک اما نرخ TX۳۵۰ پایه را به ۵۶،۶۵۰ دلار افزایش می‌دهد. تیپ بعدی پریمیوم نام دارد که در نسخه محرک جلو با نرخ ۵۸،۴۵۰ دلار ارائه می‌شود. این تیپ به تهویه صندلی‌های جلو، صندلی‌های ردیف سوم تاشو برقی، سقف پانورامای شیشه‌ای و... مجهز است در حالی که در تیپ لاکچری، گرم‌کن صندلی‌های ردیف دوم، تودوزی چرمی بیشتر و... هم به لیست تجهیزات افزوده می‌شود. هردو تیپ پریمیوم و لاکچری از همان پیش‌ترانه ۲.۴ لیتری پایه استفاده می‌کنند و در نسخه‌های محرک جلو و چهار چرخ محرک قابل خریداری هستند. بنابراین، خریدارانی که به دنبال قدرت بیشتر هستند باید سراغ مدل هیبریدی بروند که در واقع نسخه پرورمنس این خانواده محسوب می‌شود زیرا لکسوس برای آن پسوند F Sport Performance را در نظر گرفته است. در این مدل هیبریدی با نام TX۵۰۰h، پیش‌ترانه

۲.۴ لیتری مذکور با سیستم هیبریدی همراه می‌شود تا مجموعاً ۳۶۶ اسب بخار قدرت تولید کند. TX۵۰۰h به‌صورت استاندارد به سامانه چهار چرخ محرک مجهز است و در دو تیپ پریمیوم و لاکچری به ترتیب با نرخ ۶۹،۳۵۰ دلار و ۷۲،۶۵۰ دلار عرضه می‌شود. با سفارش تمام آپشن‌ها، نرخ TX۵۰۰h به ۸۱،۷۲۳ دلار می‌رسد. پرچم‌دار خانواده کراس‌اور سه ردیفه جدید لکسوس اما مدل پلاگین هیبریدی TX۵۵۰h است که بجای موتور چهار سیلندر از یک نمونه ۳.۵ لیتری استفاده می‌کند. این مدل مجموعاً ۴۰۶ اسب بخار قدرت دارد و می‌تواند تا ۵۳ کیلومتر را به‌صورت تمام الکتریکی طی کند. لکسوس اما هنوز نرخ این مدل را اعلام نکرده است. انتقال نیرو در TX۳۵۰ توسط یک گیربکس هشت سرعته اتوماتیک، در TX۵۰۰h شش سرعته اتوماتیک و در TX۵۵۰h اتوماتیک CVT صورت می‌گیرد. هنوز زمان عرضه لکسوس TX به بازار اعلام نشده است.

غوغای کیا با تولید این خودروی برقی

۲۹۰ اسب بخار و سرعت‌گیری صفر تا صد کیلومتر بر ساعت ۷ ثانیه، ۳۷ هزار دلار نرخ دارد. از سوی دیگر، شاسی‌بلندهای پهن پیکر برقی مثل ریبویان R1S و بی‌ام‌و iX، در محدوده ۸۰ هزار دلار هستند. کیا EV۹ هم قیمت کادیلاک لیریک برقی است اما محصول کره‌ای، کمی بزرگ‌تر است و امکانات بیشتر دارد.



کیا موفق شده است یک خودروی الکتریکی بزرگ و جادار با سه ردیف صندلی و نرخ ۵۵ هزار دلار تولید کند. آستانه نرخ برای EV۹ تک موتور، ۵۴،۹۰۰ دلار تعیین شده است که برای محصولی با این ابعاد و توانایی فنی، عجیب به نظر می‌رسد.

خودروسازان کره‌ای، توسعه مدل‌های برقی را با جدیت ادامه می‌دهند. در تازه‌ترین نمونه، نرخ جالب توجه EV۹ اعلام شده است که برای محصول تمام الکتریکی با ابعاد شاسی بلند بزرگ و سه ردیف صندلی، جذابیت دارد.

نسخه پایه EV۹ تک موتور محرک عقب است. این مدل، ۲۱۵ اسب بخار قدرت و ۳۵۰ نیوتن‌متر گشتاور دارد. باتری ۱/۷۶ کیلووات ساعتی برای ارزان‌ترین EV۹، توان پیمایش ۳۶۰ کیلومتر روی چرخ‌های ۱۹ اینچ آلومینیوم فراهم می‌کند. این مدل در زمان ۸ ثانیه به سرعت صد کیلومتر بر ساعت می‌رسد. شاسی بلند برقی کیا با ظرفیت باتری ۸/۹۹ کیلووات ساعت نیز تولید خواهد شد. انواع مختلف EV۹، هماهنگ با سیستم‌های شارژ سریع DC هستند و ۸۰ درصد ظرفیت باتری‌ها را در ۲۵ دقیقه تکمیل می‌کنند.

سه ردیف صندلی چرم برای ۷ سر نشین، نمایشگر لمسی ۳/۱۲ اینچ و پنل پشت فرمان ۵ اینچ، گرم‌کن مخصوص صندلی‌های جلو کلید هوشمند، در مدل پایه EV۹ ارائه می‌شود. همچنین فناوری کمک راننده

رویکار خرید خودروی ایرانی

حقوق کارگران در سال ۱۴۰۲ مبلغ ۵ میلیون ۳۰۸ هزار تومان به صورت ماهیانه در نظر گرفته شده است
تخمین سال براساس قیمت خودروها در بازار آزاد است

Roouzegarekhodro

۴ سال



۹ سال و ۷ ماه



۹ سال و ۵ ماه



۷ سال و ۱۰ سال



یافته اما بسیاری از افراد توان خرید مدل های داخلی را هم ندارند. خرید مستقیم خودرو از کارخانه به نوعی تبدیل به یک رویا شده و باید تا مراحل مختلف ثبت نام در سامانه یکپارچه عبور کرد. حتی با این وجود هم باید حداقل ۳ ماه تا یک سال برای دریافت این خودروها منتظر ماند؛ خودروهایی که کیفیت آنچنان بالایی ندارند.

در ادامه قصد داریم به نقد و بررسی محصولات مختلف داخلی و مدت زمانی که برای خرید آن ها باید صرف کرد بپردازیم. **دردسرهای خرید خودروی داخلی** در حالی که مدتی است بحث واردات خودرو به شدت داغ شده و تعداد اندکی از محصولات هم به کشور راه

این روزها خرید خودرو حتی مدل های ساخت داخل هم تبدیل به آرزو شده است. اگر حقوق یک کارگر ایرانی را ۵ میلیون و ۳۰۸ هزار تومان در نظر بگیریم باید برای خرید یک پراید ۱۳۱ حدود ۴ سال پس انداز کرد. برای خرید محصول لوکس ایران خودرو یعنی تارا هم باید چیزی حدود ۱۰ سال حقوقتان را بدون خرج پس انداز کنید.

سر نوشت واردات خودروهای ژاپنی و کره ای

در حال حاضر، هنوز معلوم نشده است که آیا واردات خودروهای اروپایی با توجه به تحریم ها و عدم امکان ثبت سفارش مستقیم می تواند در تیراژ بالا انجام شود؟ یا این که شرکت ها مجبور هستند از طریق واسطه نسبت به جمع آوری خودرو از کشورهای آسیایی و منطقه اقدام کنند؟ در این حالت، بحث خدمات پس از فروش و اصالت قطعات چه خواهد شد؟ آیا در این کشورها امکان خریداری محصولات فولکس واگن (غیر از سئات و اشکودا) بنز و ب ام و به تعداد کافی با قابلیت تأثیرگذاری بر بازار وجود دارد؟ با توجه به افزایش قیمت و عبور از سقف قیمتی برخی مدل ها در کشورهای شناسایی شده به عنوان مبدأ، آیا امکان واردات این خودروها وجود خواهد داشت؟ آن گونه که به نظر می رسد، در ظاهر واردات خودروهای کره ای، چینی، ژاپنی و تولید مشترک شرکت های اروپایی با شرکای چینی بسیار راحت و آسان تر از واردات خودروهای اروپایی خواهد بود. اما این ظاهر قضیه است؛ همان طور که اشاره شد، وضعیت ثبت سفارش مجدد خودروهای کره ای فعلاً مشخص نیست و به طور رسمی خبری در این باره اعلام نشده است. واردات خودروهای ژاپنی هم که پیرو تحریم ها و عدم عضویت در FATF از این کشور عملاً ممکن نیست و باید از چین و یا سایر کشورها وارد شوند. بنابراین اگر وضعیت به همین منوال پیش برود نمی شود نسبت به عرضه های حجیم و مستمر خودروهای اروپایی و آسیایی های غیر چینی چندان امیدوار بود. یعنی همانند سال های اخیر باید با خودروهای چینی کنار بیاوریم و به واردات خودروهای دست دوم دلخوش کنیم.

این فعالیت هستند. به بیان دیگر، آن ها معتقد هستند در عمل انجام شده قرار گرفته اند و اگر از ابتدا می دانستند نگاه وزارت صمت به مقوله واردات چه جنسی دارد به هیچ وجه سرمایه های خود را وارد این حوزه نمی کردند و درگیر واردات نمی شدند. بنابراین احتمال دارد برخی از شرکت ها بعد از مهیا شدن شرایط عرضه، خودخواسته از ادامه کار انصراف بدهند. به گفته مجری طرح واردات خودرو: «بعضی از شرکت ها چون علاقه دارند خودروهایشان را خیلی گران تر بفروشند، در بحث قیمت گذاری همکاری نمی کنند، به همین دلیل، برای ایشان اخطار فرستاده شده است و در صورتی که این روش را ادامه دهند، هم مجوزشان باطل می شود». می شود و هم پرونده شان حقوقی می شود.» بنابراین فعلاً چاره ای ندارند و هر تصمیمی که بگیرند به بعد از عرضه اولیه محصولات آن ها موکل خواهد شد. در این شرایط، البته هنوز زمان ورود و عرضه خودروهایی مانند نیسان، اوپل مشخص نیست و خودروهایی مانند برخی مدل های اشکودا، فیات و میتسوبیسی هنوز معلوم نیست در چه شرایطی قرار دارند و گیر کار کجاست. در همین حال، برخی مسائل نیز وجود دارد که می تواند آینده واردات را تحت تأثیر قرار بدهد و شکل و شمایل دیگری به کار بدهد، همچنین این روند می تواند بخشی از اهداف وارداتی دولت را با اختلال همراه کند. به عنوان مثال، هنوز وضعیت ثبت سفارش خودروهای کره تعیین تکلیف نشده است، یا چرایی و دلیل عدم حضور فیات و میتسوبیسی در عرضه آتی مشخص نیست.

علت تاخیر در فروش خودروهای سامانه یکپارچه

ارائه نظر هیجانی و به دور از قاعده بیان داشت؛ با همکاری شورای رقابت، سازمان حمایت و وزارت صمت به ثبت و آرامش نسبی در بازار خودرو دست یافتیم که باید با تصمیمات منطقی این آرامش را برای مردم حفظ کنیم. توکلی افزود: سامانه فروش یکپارچه خودرو به کار خود ادامه می دهد تا خودروهای اقتصادی تر برای قشرهای مختلف جامعه عرضه کند و مصرف کننده واقعی به خودرو مطلوب خود با کیفیت مطلوب و قیمت مناسب دست یابد.

۱۴۰۱ که با تقاضای کاذب بازار روبرو بودیم با برنامه ریزی های انجام شده اکنون به ثبات و آرامش رسیده ایم. وی هدف شورای رقابت را دخالت نکردن در بازار با رقابتی شدن محصولات و عرضه مطلوب دانست و افزود: فاکتورهای زیادی در اقتصاد نقش دارد که باعث تنظیم نبودن بازار عرضه و تقاضا می شود، ولی باید به نقطه های بررسی تا بازار خود تنظیم گر باشد. مدیر روابط عمومی شورای ملی رقابت با تأکید بر خودداری از

عرضه ۸ مدل خودروی وارداتی از هفته آینده در حالی آغاز خواهد شد که سر نوشت مبهم خودروهای ژاپنی، اروپایی و کره ای در آینده واردات می تواند سمت و سوی جدیدی به بازار خودرو بدهد. به گفته سرپرست سازمان توسعه تجارت از هفته آینده، عرضه ۸ مدل خودروهای وارداتی صفر کیلومتر شامل زوتی، اس ای ۵۵ چانگان، کیا، هیوندای، تویوتا، هونگچی، بستون و سوزوکی آغاز خواهد شد. تا به این جای کار چین یک طرفه عرضه ها را به خود اختصاص داده است و محصولات سایر کشورها در کفه دیگر قرار گرفته اند. به بیان ساده، در حال حاضر فعلاً از عرضه نیسان، فیات، اشکودا و میتسوبیسی خبری نخواهد بود. آن گونه که به نظر می رسد برخی مدل ها هنوز برای ورود به بازار نتوانستند مراحل و پروسه را طی کنند و برخی دیگر در خصوص نحوه قیمت گذاری و محاسبات هنوز به توافق نرسیده اند. از منظر وزارت صمت برخی شرکت های می خواهند گران فروشی کنند و از منظر واردکنندگان نهاد قیمت گذاری هزینه های گزاف مالی را نمی پذیرد و هر چه هست و نیست را در همان ۱۵ درصد خلاصه کرده است. از منظر وزارت صمت همین مقدار برای واردکنندگان کافی است. در مقابل، واردکنندگان با توجه به اجبار برای پرداخت هزینه های مختلف از مبدأ تا مقصد نه تنها این میزان را کافی نمی دانند بلکه نحوه قیمت گذاری را موجب ضرر و زیان خود می دانند. به نظر می رسد این موضوع بسیاری جدی است، چراکه براساس شنیده ها، برخی از فعالان این عرصه در شرف تصمیم برای خروج از

آماره باش برای عرضه ۸ خودروی وارداتی جدید

رئیس سازمان توسعه تجارت با اشاره به بالا آمدن سامانه خودروهای وارداتی با طراحی جدید گفت: ظرف امروز و فردا کاتالوگ خودروهای جدید در این سامانه بارگذاری می شود و از هفته آینده عرضه ۸ مدل خودروی وارداتی آغاز خواهد شد. مهدی ضیغمی در خصوص آخرین وضعیت واردات خودرو و توضیح داد: «اکثر شرکتهای واجد شرایط طی ماه های مرداد و شهریور توانستند مجوزهای استاندارد محیط زیست و ارزش گمرکی را اخذ و اقدام به سفارش گذاری کنند. ضیغمی ادامه داد: با این حساب، ظرف امروز یا فردا سایت با پوسته و طراحی جدید بالا می آید، اطلاعیه های جدید هم در سایت بارگذاری خواهد شد. یک اطلاعیه درباره خودروهای جدید و دیگری درباره افرادی است که برای چانگان ثبت نام کرده بودند؛ با این حساب، آن ها تعیین تکلیف خواهند شد. اطلاعیه دیگر در خصوص افرادی است که در نوبت اول و دوم عرضه قرار نگرفته اند، از طریق پیامک نیز اطلاع رسانی خواهد شد که که آیا می خواهند همچنان در صف چانگان بمانند یا می خواهند انصراف دهند و برای خودرو دیگر ثبت کنند.

تحویل ۲۸۰ دستگاه چانگان تا آخر هفته
رئیس سازمان توسعه تجارت همچنین درباره وضعیت تحویل چانگان های سایپا تصریح کرد: اکنون از ۱۱۸۰ نفر فقط ۹۰۰ نفر پول واریز کرده اند. از این تعداد، ۴۶۰ نفر کل پول را واریز کرده اند، که تا آخر هفته ۲۸۰ خودرو پلاک و تحویل داده می شود. مابقی هم که تا الان مابه التفاوت را واریز نکرده بودند، ۵ روز وقت داده شده است، که نهایتاً باید تا آخر هفته تکمیل وجه کنند تا زودتر خودروهایشان پلاک و تحویل شود. به سایر متقاضیان هم باز اطلاع رسانی می شود که در صورت تمایل باید تکمیل وجه کنند تا هر چه زودتر خودروهای خود را تحویل بگیرند. ضیغمی در ادامه در خصوص خودروهایی مانند سوزوکی و وی جی وی نیز توضیح داد: این محصولات با اخذ مجوزهای استاندارد اکنون در مرحله قیمت گذاری در سازمان حمایت هستند. یک بخش مدارک را کامل آورده اند و یک بخشی هم در حال تکمیل کردن ناقصی ها هستند. امیدوارم بتوانیم در هفته آینده قیمت گذاری را انجام دهیم. به طور طبیعی، هر چه زودتر قیمت گذاری انجام شود زمان عرضه خودروهایشان نیز سریع تر مشخص می شود، مگر این که، به این جمع بندی برسیم که کار این خودروها را به صورت پیش فروش و علی الحساب انجام دهیم.

وی همچنین در مورد دلیل تأخیر در عرضه برخی خودروهای وارداتی گفت: بعضی از شرکت ها چون علاقه دارند خودروهایشان را خیلی گران تر بفروشند، در بحث قیمت گذاری همکاری نمی کنند، به همین دلیل، برای ایشان اخطار فرستاده شده است و در صورتی که این روش را ادامه دهند، هم مجوزشان باطل می شود و هم پرونده شان حقوقی می شود. سرپرست سازمان توسعه تجارت در پاسخ این که آیا سرانجام مشکل ارز برای واردات خودرو برطرف شده است یا خیر تأکید کرد: ارز به دلیل این که از منشأ صادرات غیر است، از ابتدا برای بحث خودرو مسئله ای نداشت و ما طبق سهمیه مان از آن استفاده می کنیم. بنابراین مسئله ای روی بحث تأمین ارز واردات خودرو از محل غیر نداریم و با همکاری بانک مرکزی تخصیص ها انجام می شود.

مجری طرح واردات خودرو اضافه کرد: شاید دوستان انتظار داشته باشند عدد بالایی دریافت کنند و بعد خودروهایشان را بیابورند، که ما چنین کاری نمی کنیم. یعنی این طور نیست که مانند دفعه های قبل یکی بیاورد، ۳۰۰-۲۰۰ میلیون دلار بگیرد و سر صبر بخواهد خودرو بیاورد. ما این کار را نمی کنیم و براساس تعهداتی که انجام می دهند، به همان نسبت ارز هم تخصیص می دهیم. اکنون خیلی از شرکت ها از هایشان را چند ماه پیش گرفته اند و ما برای نزدیک به ۱۵ تا ۲۰ هزار خودرو تا به امروز ارز تخصیص داده ایم.

دغدغه های لجستیکی واردات
ضیغمی افزود: روند واردات و تخصیص ارز تا آخر امسال ادامه دارد و تلاش ما برای حداکثر کردن این هاست. بعضی از شرکت ها نیز عده های خوبی سفارش گذاری کرده اند و فقط دغدغه، پشتیبانی و لجستیک جابه جایی این خودروهاست. یعنی ممکن است مثلاً پنج تا شش هزار دستگاه خودرو در ماه تولید شود، اما خط کشتیرانی ای که بخواهد این خودروها را بیابورد، آن قدر ظرفیت نداشته باشد و مثلاً بتواند سه هزار دستگاه در ماه بیابورد. ممکن است از این جهت آسیب ببینیم، و گرنه از نظر قرارداد تولید، شرکت ها عده ها و توافقات خوبی را انجام داده اند. وی در پایان بار دیگر تصریح کرد: از هفته آینده، عرضه ۸ مدل خودروی وارداتی آغاز خواهد شد. تلاش می کنیم این خودروها با همکاری بانک مرکزی تا پایان آذر و نهایت دی ماه تحویل مشتریان شود. ضمن این که، تحقق واردات ۶۰ هزار دستگاه کاملاً امکان پذیر است.



مدیر روابط عمومی شورای رقابت گفت: تاخیر چند روزه در اعلام زمان مرحله سوم فروش خودرو در سامانه یکپارچه به علت عرضه خودروهای تولیدی جدید بوده است. سپهر دادجو توکلی مدیر روابط عمومی شورای رقابت در گفتگو با رسانه ملی گفت: سامانه فروش یکپارچه خودرو همچنان پابرجاست و عرضه محصولات بیشتر از تقاضا شده و اکنون با کمبود تقاضا روبرو هستیم. توکلی با اشاره به افزایش نداشتن قیمت خودرو گفت: از بهمن



**سامانه یکپارچه به نفع
 مصرف‌کننده واقعی است**

رضا آزاراد

پژوهشگر حوزه خودرو

تا قبل از تحریم‌ها نیاز سالانه کشور حدود یک میلیون و ۵۰۰ هزار خودرو بود که بیش از ۹۶ درصد آن از سوی خودروسازان داخلی و باقیمانده آن، که درصد بسیار کمی بود، از طریق واردات تامین می‌شد، اما با اعمال تحریم‌ها در سال ۱۳۹۵ تعادل بین عرضه و تقاضا بهم خورد و ادامه این شرایط تقاضا را نسبت به عرضه خودرو به شدت افزایش داد و با انباشت تقاضا مواجه شدیم.

در نهایت، برای ایجاد تعادل در بازار، دولت تصمیم گرفت که سامانه‌ای با عنوان سامانه یکپارچه فروش راه‌اندازی و تنها به متقاضیان واقعی خودرو عرضه کند. این سامانه در راستای کاهش التهاب و واسطه‌گری راه‌اندازی شد که از مزیت‌های آن می‌توان به جذب نقدینگی‌های سرگردان، خروج سوداگران و دلان از بازار خودرو و مهم‌تر از همه، شفافیت در عرضه خودرو اشاره کرد.

برخی کارشناسان معتقدند که سامانه یکپارچه فروش خودرو، صف‌های طولانی ایجاد خواهد کرد و اگر به تقاضای متقاضیان واقعی خودرو به درستی پاسخ داده نشود، منجر به التهابات اقتصادی خواهد شد.

این دسته، شوروی سابق را مثال می‌زنند که متقاضیان کالاهای گوناگون سال‌ها در صف می‌ماندند که در نهایت منجر به بحران‌های اجتماعی در شوروی شد. به نظر من، این موضوع برای جامعه ما صدق نمی‌کند و شاهدیم که بخش زیادی از تقاضاها از طریق این سامانه پاسخ داده می‌شود.

هدف سامانه یکپارچه ایجاد شفافیت در عرضه و تقاضای خودرو است تا این کالا در نهایت به متقاضیان واقعی عرضه شود. در این رویکرد، با حذف واسطه‌گری و جذب نقدینگی و با اولویت‌بندی به همه متقاضیان واقعی خودرو تعلق می‌گیرد. حضور دلان در بازار، افزایش نرخ خودرو را به دنبال داشت و در ادامه، رکود بر بازار خودرو حاکم شد که همین امر زمینه‌ساز کاهش انتظارات تورمی شد، هرچند عوامل دیگری مانند واردات و مالیات بر عایدی سرمایه هم در کاهش نرخ خودرو تاثیرگذار بود و به متعادل شدن بازار کمک کرد، اما به نظر من، یکی از موثرترین عوامل ایجاد تعادل و کاهش انتظارات تورمی در بازار خودرو، فعالیت سامانه یکپارچه فروش خودرو بود.

باید توجه داشته باشیم که عمده افزایش نرخ خودرو ناشی از واسطه‌گری به دلیل گرانی بر بازار خودرو حاکم شد که در ادامه با بروز رکود در این بازار نرخ خودرو به شدت کاهش پیدا کرد. اینکه چه زمانی می‌توانیم بگوییم دیگر نیازی به وجود سامانه یکپارچه نداریم، در این اتفاق ۲ عامل می‌تواند موثر باشد؛ یکی اینکه عرضه خودرو افزایش یابد و دوم آزادسازی نرخ خودرو؛ یعنی دولت اجازه دهد نرخ خودرو را عرضه و تقاضا تعیین کند و خود فقط در قالب قوانین و مقررات ناظر باشد، نه مداخله‌کننده در قیمت.

در این دو صورت هم، خودروسازان بودجه کافی برای ایجاد طرح‌های توسعه‌ای و افزایش تولید و کیفیت در اختیار خواهند داشت و هم اینکه جامعه به خواسته خود از خودروساز که عرضه خودرو بادوام و باکیفیت می‌رسد.

این سامانه مانند یک فیلتر مصرف‌کننده واقعی را شناسایی و به تمام آنها خودرو عرضه می‌کند. البته در حال حاضر، به این سامانه نیاز داریم. زمانی می‌توانیم بگوییم نیازی به سامانه یکپارچه فروش نداریم که عرضه خودرو متناسب با تقاضای بازار باشد. در اینجا به‌طور کلی ۲ نکته مطرح است؛ تعادل عرضه و تقاضا و آزادسازی قیمت‌ها.

به نظر من، در شرایط کنونی فعالیت سامانه یکپارچه فروش خودرو برای متقاضی واقعی یک نعمت است، چراکه دیگر بازار سردرگم و مجبور به خرید خودرو با قیمت‌های دلان نیست.

تا قبل از شروع فعالیت سامانه، خودروسازان متناسب با تولیدات‌شان هر یک تا ۳ ماه یکبار اقدام به پیش‌فروش یا فروش فوری خودرو اقدام می‌کردند، اما از وقتی سامانه شکل گرفته، پیش‌فروش و فروش فوری به حداقل رسیده است تا خودرو به همه متقاضیانی که قصد خرید دارند، اختصاص پیدا کند.

در این میان، از خودروسازان درخواست شد برنامه طولانی مدت خود را اعلام کنند؛ بنابراین براساس توان و ظرفیت آنها در سامانه یکپارچه اقدام به اولویت‌بندی تخصیص خودرو به متقاضیان شد.

با آزادسازی و اصلاح روند قیمت‌گذاری توسط شورای رقابت، اگر نرخ تمام‌شده خودرو به رسمیت شناخته و واقعی‌تر شود و سود معقولی برای خودروساز در نظر بگیرند تا از زیان خارج شود، می‌توان گفت خودروساز منتفع می‌شود.

دولت براساس توان و ظرفیت خودروساز، اجازه ثبت‌نام صادر کرده و همه به خودرو موردنیاز خود در زمان مقرر می‌رسند؛ بنابراین جای نگرانی نیست. در واقع، می‌توان گفت نقطه عطف سامانه یکپارچه فروش همین است که پاسخگوی متقاضیان واقعی خواهد بود.



بازار و صنعت خودرو ما گذاشته است و این عاقلانه نیست که یک روند آسیب‌زا را ادامه دهیم و به هر بهانه‌ای مصر به ادامه فعالیت آن باشیم. برای کمک به بازار و صنعت خودرو کشور تنها و منطقی‌ترین راهکار در، به کنار نهادن سامانه یکپارچه عرضه خودرو و بازگشت به روش پیشین عرضه خودرو یعنی از طریق شرکت‌های خودروساز و نمایندگی‌ها است. احتمال اینکه سامانه به‌زودی حذف شود، خیلی ضعیف است، اما اگر حذف شود؛ یعنی قیمت‌گذاری آزاد و کنار رفتن شورای رقابت. معنای دیگر این اتفاق این است که تصدی‌گری دولت بر این صنعت کاهش پیدا خواهد کرد، زیرا دولت‌ها همیشه دنبال تصدی‌گری در این صنعت بوده‌اند.

دلیل این تناقض در تصمیم‌گیری برای آزادسازی نرخ و فروش خودرو در سامانه که طی ۱ روز گذشته تایید و تکذیب شد، چیست؟ اگر نگاهی به تصمیم‌گیرها درباره صنعت خودرو در دولت‌های گوناگون بیندازید، خواهید دید که در این بخش اغلب شاهد یک‌صدایی و هماهنگی نبودیم که در حال حاضر این وضعیت شدیدتر شده است. حتی در موضوع واردات خودرو و این نبود یک‌صدایی به‌وضوح مشخص است و بر همین اساس، در بدنه دولت عده‌ای با واردات خودرو موافق هستند و عده‌ای مخالف. این رویکرد قابل تعمیم به بحث آزادسازی نرخ خودرو است. حتی وزیر صمت و رئیس‌جمهوری بر آزادسازی نرخ تاکید داشتند یا اینکه وزیر صمت اعلام کرده است مسئولیت سامانه یکپارچه فروش بر عهده ما نیست، یعنی وزیر قبلی و تیم او، این مسئولیت را بر عهده گرفته‌اند و باید پاسخگو باشند. اخبار ضدونقیض به همان نبود یک‌صدایی در تصمیم‌گیری‌های خودرویی برمی‌گردد. آسیب این موضوع و هزینه آن هم به مصرف‌کننده تحمیل خواهد شد.

در ۴۸ ساعت گذشته، اخباری که حول سامانه مطرح کرد، جدا از اینکه در نگاه اول ناراحت‌کننده است، پیامدهای آن در نرخ محصول، گریبان مصرف‌کننده واقعی را خواهد گرفت. در پایان، اگر درباره این سامانه مورد دیگری مدنظر شماست که می‌تواند کمک‌کننده باشد، بفرمایید. تا زمانی که تحریم‌ها بر داشته نشود و ایران به افای‌تی‌اف نیویوند، سوئیفتی باز نشود، امکان نقل و انتقالات مالی وجود نداشته باشد و گردش مالی ما به‌صورت شفاف با تمام کشورهای دنیا برقرار نشود، انتقال تکنولوژی و سرمایه‌گذاری خارجی در کشور اتفاق نیفتد، نه تنها در صنعت خودرو و قطعه که در هیچ صنعت و بخشی از اقتصاد توقع و انتظار هیچ اتفاق خاص و تاثیرگذاری نمی‌توانیم داشته باشیم.

اگر همچنان در این شرایط باشیم و با رویکردهای کنونی پیش برویم، شرایط سخت‌تر نیز خواهد شد. در این میان، باید توجه داشته باشیم که هر قدر جلوتر می‌رویم، تشنگی ارزی بازار و کمبود ارز بیشتر نمایان می‌شود و فشار بیشتری به بخش‌های گوناگون اقتصاد وارد می‌کند.

موضوع ارز به‌طور ویژه در قطعه‌سازی و تاپیرسازی نمود بیشتری دارد و آسیب‌های بیشتری هم به این بخش‌ها زده است. در این میان، موضوع معوقات پرداختی خودروسازها به قطعه‌سازان نیز در دسرساز است و هر روز که از آن می‌گذرد، ضرر و زیان‌های بیشتری به این صنایع وارد می‌کند.

تنها راهی که پیش‌روی خودروساز در این شرایط قرار دارد، استفاده از تسهیلات بانکی است که به‌ناچار اقدام به دریافت این تسهیلات یا در مقابل، جمع‌آوری نقدینگی از بازار می‌کند. در این شرایط با دنبال کردن این راهکارهای مقطعی، مشکلات حوزه خودرو اساسی و از ریشه حل نمی‌شود.

موضوع مهم دیگر به آسیب‌های ناشی از قیمت‌گذاری دستوری از سویی شورای رقابت برمی‌گردد؛ موضوعی که بارها از ضرر و زیان‌های آن گفته شده، اما همچنان شاهد این نوع قیمت‌گذاری اشتباه هستیم که ضرر خودروسازان را بیشتر می‌کند. با تمام اینها، ۲ موضوع؛ یکی بازگشت سیستم فروش خودرو با عرضه از سوی شرکت‌های خودروساز و نمایندگی‌ها و دوم آزادسازی نرخ خودرو؛ اینکه نرخ خودرو در حاشیه بازار مشخص شود، می‌تواند کمک‌کننده باشند. این دو مورد می‌تواند تاحدودی نابسامانی‌های فعلی را که بر بازار خودرو ما حاکم شده است، کمی کاهش دهد. اینکه وزارت صمت به‌طور مستقیم مسئولیت سامانه یکپارچه عرضه خودرو را بر عهده نمی‌گیرد، نشان می‌دهد شخص وزیر، این موضوع که سامانه به صنعت و بازار خودرو ما آسیب‌زده را درک کرده‌اند، پس اتفاق خوب این است که دست کم نسبت به تعطیلی موقت سامانه اقدام کنند. تاکید می‌کنم که حذف سامانه و بازگشت به روش پیشین فروش خودرو می‌تواند قدری بازار خودرو را بسامان کند.

انتخاب این مسیر بود؟
 نه تنها در این دولت، بلکه در دولت‌های گذشته نیز توجهی به نگاه کارشناسانه درباره صنعت خودرو نمی‌شد. در این شرایط، شاهد اجرای طرح‌هایی با عناوین مختلف در این صنعت بودیم که افرادی در وزارت صمت، معدن و تجارت و دیگر سازمان‌ها و نهادهایی که به نوعی متولی این بخش بودند، آنها را اجرایی می‌کردند. در ادامه، کارشناسان بعد از اجرا بر اساس تحلیل‌هایی که دارند، به بررسی و تجزیه و تحلیل طرح اقدام و نقاط ضعف یا قوت نیازمند اصلاح آنها را مشخص کرده‌اند. مشکل اینجاست که قبل از اجرای طرح، نظر کارشناسان و تحلیلگران درباره طرح‌ها خواسته شود که متأسفانه چنین رویکردی در سازمان‌ها و نهادهای ما که به نوعی متولی صنعت خودرو هستند و درباره این صنعت و بازار آن تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی می‌کنند، وجود ندارد. به نوعی می‌توان گفت جای نگاه کارشناسان در تصمیمات مربوط به صنعت خودرو خالی است. در این شرایط اقتصادی خاص، نه تنها در صنعت خودرو، بلکه در بخش‌های دیگر نیز، روش‌هایی را که هیچ کجای دنیا تجربه نشده است، اجرایی می‌کنند. با این تصور که با این روش‌های ابداعی و بدون مطالعه کارشناسانه می‌توانند به صنعت خودرو و اقتصاد ما که در تحریم است و تحریم‌ها به معنای واقعی دست و پای آن را بسته، کمک کنند.

اصلا روش دیگری بود که با یکبارگیری آن بتوان این بازار آشفته را سامان داد؟ چرا راهکارهای دیگر را امتحان نکردیم؟
 به نظر من، بهترین روش همان بود که بیش تر دنبال می‌شد. آن زمان خودروسازها بر اساس طرح‌هایی که تعریف می‌کردند و متناسب با نیاز بازار، محصولات‌شان را به بازار عرضه و پیش‌فروش‌هایی را تعریف می‌کردند. البته پیش‌فروش خودرو در یکی دو سال اخیر هم به‌صورت محدود و تنها یکی دو بار از سوی برخی خودروسازها انجام شد. همان طور که می‌دانید، در این مدت حتی خودرو در بورس هم عرضه شد. بورس فضایی نیست که بتوان در آن خودرو را عرضه کرد. این رویکرد نیز در هیچ‌جای دنیا انجام نشده است. این فضا مناسب عرضه خودرو نیست. در بورس‌های مطرح دنیا که شاخص‌های تاثیرگذاری بر اقتصاد دارند، خودرو فروخته نمی‌شود، اما برندهای خودرویی در این بورس‌ها حضور دارند که ارزش سهام آنها تعیین و خریدوفروش می‌شود. برند تویوتا در بورس می‌تواند حضور داشته باشد، اما خودرو تویوتا را در بورس خریدوفروش نمی‌کنند. بورس در همه‌جای دنیا فضایی است برای فروش کالای خرد و کوچک در مقیاس کلان.

عملکرد این سامانه را تاکنون چگونه ارزیابی می‌کنید؟ چه نقاط قوت و ضعفی دارد؟
 در کل، با اجرای سامانه عرضه خودرو مخالف بودم و متأسفانه در این مدت، عملکرد ضعیف و پراشکالی هم داشته است. پیامدهای این رویکرد نادرست را هم در بازار خودرو شاهد هستیم. ادامه این روند یعنی ادامه پیامدهای منفی و نادرست. با ادامه یافتن فعالیت این سامانه، نارضایتی مصرف‌کنندگان و نوسانات در بازار خودرو کشور ادامه خواهد داشت. بورس در این روند پیش‌برود، تاثیرات منفی بیشتری برای بازار خودرو ما خواهد گذاشت که در بلندمدت نه تنها به بسامان شدن بازار خودرو کشور و رسیدن خودرو به‌دست مصرف‌کننده واقعی نمی‌انجامد که اوضاع پیچیده و آشفته این بخش را پیچیده‌تر نیز خواهد کرد.

در کل، با راه‌اندازی این سامانه و در پیش‌گرفتن چنین رویکردهایی برای عرضه خودرو موافق هستید یا خیر؟ چرا؟
 همان طور که اشاره کردم، به‌شدت با این رویکرد مخالف هستیم. وقتی تعدادی از یک محصول محدود در در یک سایت جمع می‌شود و در ادامه در دوره‌های زمانی دلخواهی این محصولات را به بازار عرضه می‌کنند، به نوعی منجر به نوسان بازار خواهد شد که عدم شفافیت، رانت و نارضایتی را به دنبال خواهد داشت. این موارد را در حال حاضر به دلیل فعالیت سامانه یکپارچه عرضه خودرو در بازار خودرو می‌بینیم و متأسفانه این اتفاقات در این بازار افتاده است.

اگر ناچاریم از این سامانه استفاده کنیم، چگونه می‌توان آسیب‌های آن را کمتر کرد و بعد به کار گرفت؟
 به نظر من، هر چه سریع‌تر باید درباره ادامه فعالیت این سامانه تجدیدنظر کنیم. تاکنون هم فعالیت این سامانه تاثیر منفی خود را بر

شهناز صفایی؛ معمولا هر هفته درباره بازار خودرو یک خبر جدید به گوش می‌رسد که گاه غافلگیرکننده است و گاهی شبهه‌برانگیز. اخیرا نیز خبر خودرویی از طریق کانال‌های تلگرامی بازنشر شد، مبنی بر اینکه سامانه یکپارچه فروش خودرو به ناگهان حذف شده است.

حذف سامانه یکپارچه فروش خودرو برای نخستین بار با واکنش شورای رقابت همراه شد. کمتر از ۲۴ ساعت از انتشار خبرهایی درباره حذف سامانه یکپارچه، مدیر کل روابط عمومی مرکز ملی با اعلام اینکه هر گونه تغییر در رفتار بازار خودرو منوط به مصوبه‌های شوروی یا تغییر در دستورالعمل مصوبه ۵۴۳ این شورا است، تایید کرد که سامانه یکپارچه به کار خود ادامه خواهد داد. موضوع را از وزارت صمت و شوروی رقابت هم جویا شدیم و در نهایت، مشخص شد این خبر سوءتفاهمی بیش نبوده است و حالا خبر از اجرای مرحله سوم عرضه در سامانه یکپارچه به گوش می‌رسد. به بهانه این اخبار ضدونقیض، روزگار خودرو در این گزارش با مسیح فرزانه، تحلیلگر بازار و صنعت خودرو درباره سامانه یکپارچه مزایا و معایب آن، گفت‌وگویی اختصاصی داشته است که در ادامه می‌خوانید.

ابتدا درباره راه‌اندازی سامانه یکپارچه و هدف از اجرای آن، توضیحاتی را ارائه بفرمایید؟ چگونه شد که دولت تصمیم به راه‌اندازی این سامانه گرفت؟
 زمانی که فاطمی‌امین، سکندار وزارت صمت، معدن و تجارت بود این تصمیم برای نخستین بار گرفته شد. در همان ابتدای طرح ایجاد سامانه یکپارچه عرضه خودرو، تعداد زیادی از کارشناسان و تحلیلگران حوزه خودرو به‌شدت با اجرای آن مخالفت کردند. من نیز از جمله کسانی بودم که با راه‌اندازی این سامانه مخالف بودم. به باور کسانی که این سامانه را طرح‌ریزی و اجرا کردند، این سامانه می‌تواند خودرو را به‌دست مصرف‌کننده واقعی برساند و به نوعی دست سوداگران و واسطه‌هایی را که به دنبال کسب سود ناشی از تفاوت نرخ خودرو در بازار و کارخانه هستند، از این بازار کوتاه کند. توجه به مصرف‌کننده واقعی موضوعی است که بسیار مورد تاکید وزارتخانه و کارشناسان بود و به طبع هر برنامه‌ای در این راستا با موافقت آنها مواجه می‌شد و به نظر عامه پسند بود. بر اساس مولفه‌های اقتصاد کلان، هر کالای محدودی را در سایت یا سامانه‌ای جمع کنید، در عمل منجر به عدم شفافیت خواهد شد که ایجاد رانت و در نهایت نارضایتی مصرف‌کننده را به دنبال خواهد داشت.

زمانی که اقدام به جمع‌یک کالا مانند خودرو در یک سامانه یا سایت مشخص می‌کنید، قطع چالش‌های گفته‌شده را به دنبال خواهد داشت. درباره خودرو در این مدت اولاً تمام برندهای خودرویی موجود در این سامانه عرضه نشد.

این موضوع مهمی درباره عملکرد این سامانه بود که نمی‌توان آن را نادیده گرفت. موضوع دوم به باز و بسته شدن مقطعی این سامانه برمی‌گردد که برای بازار و صنعت خودرو ما آسیب‌زننده بود و هر بار که شاهد باز و بسته شدن این سامانه بودیم، در ادامه نوسانات قیمتی خودرو در بازار اتفاق می‌افتاد. این نوسانات قیمتی بیشتر روند صعودی داشت. بازار متلاطم، آسیب‌زننده است. واقعیت این است که در هیچ کجای دنیا، خودرو نه دستوری قیمت‌گذاری می‌شود و نه به‌صورت تجمیعی عرضه. در یکی دو سال گذشته روش‌هایی که در کشور برای عرضه و قیمت‌گذاری خودرو در پیش گرفته شده، اغلب روش‌های خلق الساعه بوده‌اند که نتیجه منفی برخی از آنها برای بازار و صنعت خودرو، کاملاً مشخص بود. سامانه هم نه منجر به رضایت مصرف‌کننده واقعی شد و نه بازار را بسامان رساند. به هر حال، در سال‌هایی که بازار و صنعت خودرو ما متأثر از نابسامانی‌های اقتصاد کلان دچار وضعیت دشواری شده، شاهد تصمیمات درستی درباره آن نبودیم. موضوع مهم‌تر اینکه در این مسیر به نظرات کارشناسی اهمیت داده نشده و طرح‌ها، سایت‌ها و پیشنهادات مختلف به نام ساماندهی بازار و صنعت خودرو و به بهانه دفاع از مصرف‌کننده واقعی، به‌صورت ناگهانی و بدون مطالعات کافی اجرا شده است. البته دود این رویکرد اشتباه هم به چشم مصرف‌کننده واقعی خودرو می‌رود و خواهد رفت. در این میان، هزینه سرباری هم به صنعت خودرو کشور تحمیل می‌شود که آن هم از جیب مصرف‌کننده پرداخت خواهد شد.

چرا در نهایت دولت مصمم به راه‌اندازی این سامانه شد؟ آیا راهکار دیگری برای حل این مشکلات نبود و دولت ناگزیر به

داستان جذاب GTO

از پونتیاک GTO به عنوان خودرویی یاد می‌شود که انقلاب ماسل کارها را در دهه ۶۰ آغاز کرد. با این حال، شاید هیچ کس به منشأ نام این ماشین فکر نکرده باشد. این نام داستان جذابی دارد که خوانندش خالی از لطف نخواهد بود.

شروع از فراری ۲۵۰ GTO

فراری ۲۵۰ GTO که از سال ۱۹۶۲ تا ۱۹۶۴ تولید شد، الهام‌بخش پونتیاک برای استفاده از این نام بود. این فراری برای مسابقات گروه سه فیا ساخته شد و درحالی که طبق قوانین باید حداقل صد دستگاه نمونه جاده‌ای از آن تولید می‌شد، تنها ۳۶ دستگاه ۲۵۰ GTO ساخته شد. این ماشین در کلاس GT مسابقات لمانز ۱۹۶۲ و ۱۹۶۳ پیروز شد و این یکی از دلایلی بود که در سال ۱۹۶۴ یکجی بنام GTO برای پونتیاک لمانز ارائه شد.

ماجرای پونتیاک GTO

پونتیاک با کسب ۳۰ پیروزی در سال ۱۹۶۱ و ۲۲ پیروزی در سال ۱۹۶۲، موفقیت‌های زیادی در مسابقات نسکار به دست آورد و به عنوان یک برند پرطرفدار شناخته می‌شد. در آن سال‌ها همچنین گروه جدیدی از خریداران شکل گرفته بود یعنی کسانی که بعد از جنگ جهانی دوم به دنیا آمده بودند. این‌ها تازه به سن گواهینامه رسیده بودند و به خودرو نیاز داشتند. در این شرایط، چرا یک برند را به طور کامل به این دسته از خریداران اختصاص ندهیم؟ این ایده در نگاه اول احقانه به نظر می‌رسید و ممکن بود شکست بی‌ری را به دنبال داشته باشد اما یک نفر به این ایده باور داشت. رئیس پونتیاک «جان دلورین» این نیاز را احساس کرد و یکجی سفارشی GTO را به یک نسخه برای لمانز تبدیل کرد. ثابت شد دلورین تصمیم درستی گرفته است زیرا در همان سال اول یعنی ۱۹۶۴ بیش از ۳۲ هزار دستگاه GTO فروخته شد.

ثروتمندان در برابر فقرا

نبرد تاریخی بین فراری ۲۵۰ GTO و پونتیاک GTO را می‌توان نبردی نیابتی بین ثروتمندان و فقرا دانست. هرچند به وضوح فراری پیروز این میدان بود اما پونتیاک پرطرفدار را به روشی ارائه کرد که قبلاً هرگز انجام نشده بود. با قرار دادن یک موتور ۶.۴ لیتری ۷۸ در یک پلت‌فرم میان سائیز مقرون به صرفه و کم کردن آپشن‌ها، بسیاری از افسار جامعه توان خرید پونتیاک GTO را داشتند. این ماشین حتی اگر به اندازه یک فراری ۲۵۰ GTO توانمند نبود اما ۹۰ درصد از همان توانایی را در اختیار افسار معمولی جامعه قرار می‌داد. با این حال، خریداران ثروتمند خودرو پونتیاک را بسیار تحقیر می‌کردند زیرا معتقد بودند نام مقدس GTO را غصب کرده است.

حقه بازاریابی

یکی از عواملی که به فروش پونتیاک GTO در سال ۱۹۶۴ کمک کرد، مقایسه‌ای بود که توسط مجله کاراندراپور با فراری ۲۵۰ GTO انجام شد. این مقایسه اما در اصل توسط مدیر روابط عمومی پونتیاک تنظیم شده بود. در این مقایسه، پونتیاک GTO به طور شگفت‌آوری در برابر فراری ۲۵۰ GTO خوب عمل کرد زیرا پیش‌ران اصلی ۶.۴ لیتری آن با یک نمونه ۷ لیتری جایگزین شده بود. نتیجه این کار، چاپ یکی از جعلی‌ترین عکس‌های روی جلد مجلات در کل تاریخ شد. روی جلد این مجله نوشته شده بود تمیست GTO صفر تا ۱۰۰ (مایل بر ساعت) در ۱۱.۸ ثانیه. این ترند جواب داد و فروش ماسل کار نوپای پونتیاک افزایش یافت.

پونتیاک GTO و مسابقات

پونتیاک GTO هرگز خودرویی نبود که به خاطر الزام قوانین مسابقات ساخته شده باشد اما در اوایل مرحله طراحی محصولات ۱۹۶۴ پونتیاک، ساخت نسخه‌ای از مدل لمانز با فاصله محوری کشیده‌تر برای این منظور در نظر گرفته شده بود. همچنین پونتیاک در اوایل دهه ۶۰ عملکرد بسیار خوبی در نسکار داشت ولی با این وجود، GTO و لمانز به طور گسترده توسط افراد خصوصی که تحت حمایت کارخانه نبودند در مسابقات شرکت کردند.

منشأ نام GTO

این نام منشأ ایتالیایی دارد و مخفف عبارت گرن توریسمو اومولوگاتو است اما ترجمه کلمه اومولوگاتو (به معنای تأییدیه) در انگلیسی هوموگولیشن می‌شود و بنابراین، محصول پونتیاک باید در اصل GTH نام می‌گرفت که مخفف گرن توریسمو هوموگولیشن است. با این حال، نام GTO نامی که ذهن همه نقش بسته بود زیرا این خودرو موفقیت‌های فراوانی را در مسابقات اروپایی و آمریکایی کسب کرده بود و به همین دلیل، پونتیاک از همان مخفف ایتالیایی GTO استفاده کرد.

چند دستگاه پونتیاک GTO ساخته شد؟

هرچند GTO تا سال ۱۹۷۴ تولید شد و سپس برای مدت کوتاهی از سال ۲۰۰۴ تا ۲۰۰۶ دوباره بازگشت اما سابق رسمی پونتیاک صرفاً آمار تولید سال‌های ۱۹۶۴ تا ۱۹۷۰ را شامل می‌شود. بین این سال‌ها، ۴۸۶،۵۶۰ دستگاه GTO ساخته شد. مجموعاً این خودرو در پنج نسل تولید شد که شامل نسل اول از ۱۹۶۴ تا ۱۹۶۷، نسل دوم از ۱۹۶۸ تا ۱۹۷۲، نسل سوم فقط در سال ۱۹۷۳، نسل چهارم فقط در سال ۱۹۷۴ و نسل پنجم از ۲۰۰۴ تا ۲۰۰۶ می‌شود.

عتیقه دوست داشتنی

روزگار خودرو پژو ۵۰۴ را بررسی می‌کند؛

پژو ۵۰۴



لیتری، ۴ سیلندر ۲ لیتری و ۶ سیلندر ۲.۷ لیتری استفاده کرده بود. همچنین طیف وسیعی از جعبه دنده‌ها شامل ۴ و ۵ سرعته دستی و ۳ مدل سه سرعته خودکار برای این خودرو در نظر گرفته شده بود. این خودروی کلاس D در پنج قالب، ۴ در سالن (سدان)، ۵ در استیج (استیشن)، ۲ در کوپه، ۲ در کانورتیبل (سقف جمع شونده) راهی بازارهای اروپایی، آفریقایی، آسیایی و آمریکایی لاتین شد. به دلیل شهرت این خودرو در قاره آفریقا به سادگی و جان سختی، مشهور است که پس از سپری شدن دوران شترها نوبت به دوران پژو ۵۰۴ رسید! در واقع پژو ۵۰۴ در بسیاری از مستعمره‌های سابق فرانسه حکم خودروی ملی را داشت! تولید این مدل موفق بجز کشور فرانسه در کشورهای آرژانتین، آفریقای جنوبی، چین، نیجریه، کنیا، تایوان، استرالیا، شیلی و تونس هم انجام شد و پژو توانست در مجموع بیش از ۴ میلیون دستگاه از این خودرو را در سال‌های ۱۹۶۸ تا ۱۹۸۳ بفروشد برساند.

قیمت خودرو در بازار

با گذشت سال‌ها این خودرو در حال پژو ۵۰۴ به نوعی تبدیل به یک جواهر یا خودروی کلاسیک جذاب شده است. بسیاری از افراد وقتی صحبت از خودروی کلاسیک می‌شود ذهنشان به سمت خودروهای آمریکایی می‌رود اما محصولات فرانسوی هم می‌توانند در همین رده قرار بگیرد. حال با توجه به خاص بودن این خودرو قیمت‌های عجیب و غریبی هم در بازار برای آن اعلام می‌شود. شاید با دیدن این خودرو قیمت‌ها ۲۰۰ میلیونی که برای آن اعلام می‌شود را عجیب بدانید اما هستند افرادی که بابت این خودرو مبلغ حتی بالاتر پرداخت می‌کنند.

قطعاً پژو ۵۰۴ را می‌توان یکی از معروف‌ترین محصولات این خودروساز دانست. این خودرو به نوعی یک محصول نوستالژیک در ایران محسوب می‌شود. شاید تصور کنید پژو ۵۰۴ نرخ پایینی دارد اما سخت در اشتباه هستید. نرخ نسخه‌های نسبتاً تمیز پژو ۵۰۴ در بازار به حدود ۱۸۰ الی ۲۰۰ میلیون تومان می‌رسد. لازم به ذکر است که این خودرو از پیش‌ران ۱.۸ لیتری بهره می‌برد که مدتی در پیکان هم از آن استفاده می‌شد. این که خودرویی مانند پژو ۵۰۴ حال به نرخ ۲۰۰ میلیون تومانی رسیده به شدت عجیب شده است.

در ادامه این نوشتار قصد داریم به معرفی این خودرو جذاب و دوست داشتنی بپردازیم. اگر به تاریخ جهانی صنعت خودرو نظاره کنیم یکی از موفق‌ترین خودروها که در زمان عرضه کارنامه‌ای قابل قبول را از خود به جای گذاشته پژو ۵۰۴ این شیر پیر جاده هاست. پژو ۵۰۴ همچنین به عنوان یکی از موفق‌ترین طرح‌های استودیو پینین فارینای ایتالیا شناخته می‌شود و توسط شخص آلدو بروارونی، مهندس مشهور ایتالیایی و سرپرست وقت بخش طراحی این استودیو، طراحی شده است. وی طراحی مدل‌های مشهور فراری، مازاراتی، آلفارومئو، لانچیا و پژو را در کارنامه خود دارد.

مشخصات فنی

شرکت فرانسوی پژو، مدل ۵۰۴ را با ۶ پیش‌ران عرضه کرده بود که نیمی از آنها با سوخت بنزین و نیمی دیگر با سوخت دیزل کار می‌کردند. پژو برای نسخه‌های بنزینی از سه پیش‌ران ۴ سیلندر ۱.۸



504
GL - TI
saloon right hand drive

5 seats - 4 door - 1971 cc - 4 cylinders - 88 x 81 - compression ratio 8.35 : 1
GL: 93 BHP (DIN) at 5200 r.p.m. carburettor engine - speed 161 mph (162 k.p.h.)
TI: 104 BHP (DIN) at 5200 r.p.m. indirect petrol injection engine - speed 107 mph (173 k.p.h.) - automatic independent fan - automatic transmission optional independent 4 wheel suspension - trailing arms at rear - anti-roll bars front and rear - servo assisted disk brakes on all 4 wheels with load compensator and stall circuit - rack and pinion steering - safety collars made in two parts with universal joint. Floor gearchange is standard as well as automatic "wash and wipe" control. Speedometer with dual calibration mph and k.p.h. for most 3rd countries.

1970
PEUGEOT

