شرایط فروش

شرایط فروش ایگل اعلام شد

شرکت کرمان موتور از فروش خودرو جدید ایگل از ۲۱ تیرماه به مدت ۱۰ روز خبر داد. دومین طرح فروش خودرو جدید ایگل کرمان موتور از ۲۱ تیرماه آغاز می‌شود. براساس اعلام شرکت کرمان موتور، فروش خودرو ایگل با قیمت ۹۹۲ میلیون تومان از ۲۱ تیرماه ۱۴۰۴ آغاز و تا ۳۱ همین ماه به صورت نقد و اقساط در دسترس متقاضیان خواهد بود. هم در فروش نقدی و هم اقساطی خودرو ایگل، این محصول در مدت زمان ۹۰ روز کاری تحویل خریداران می‌شود. متقاضیان در روش اقساطی نیز با پیش پرداخت ۶۰۰ یا ۷۰۰ میلیون تومان می‌توانند در اقساط ۱۲ ماهه نسبت به خرید خودرو ایگل اقدام کنند. خودرو ایگل در رنگ‌های سفید، مشکی، قرمز، آبی زنگاری و خاکستری طوسی روشن متالیک در این طرح فروش عرضه خواهد شد. سدان کی‌ام‌سی ایگل در نسخه بنزینی به موتور ۱.۵ لیتری تنفس طبیعی مجهز است که توان تولید ۱۰۴ اسب بخار قدرت در ۶۰۰۰ دور در دقیقه و ۱۳۷ نیوتن متر گشتاور در ۴۸۰۰ دور در دقیقه را دارد. این خودرو همچنین از جعبه دنده اتوماتیک نوع CVT بهره می‌برد. کی‌ام‌سی ایگل در بخش تجهیزات و امکانات، به مجموعه‌ای شامل کیسه هوای راننده و سرنشین جلو، سیستم ضد سرقت، قفل مرکزی و قفل شدن اتوماتیک درها می‌باشد. همچنین، این خودرو به سیستم پایش فشار باد تایرها (TPMS) و سنسور دنده عقب مجهز است.

ماشین وارداتی

واردات فولکس واگن تیگوان L پرو برای جانبازان

با باز شدن مجدد واردات خودرو، شاهد ورود برندهای جذابی برای جانبازان هستیم. واردات از برند مشهور فولکس نیز شامل این موضوع می‌شود. یک شرکت وارداتی خبر از ورود فولکس واگن تیگوان L پرو، کراس اوور وارداتی داده و شرایط فروش را نیز اعلام کرده است. این کراس‌اوور وارداتی را جانبازان ۷۰ درصد عادی می‌توانند برای ثبت‌نام و خرید اقدام کنند. از مهم‌ترین امکانات و آپشن‌های تیگوان جدید می‌توان به رادار بین خطوط فعال، رادار نقطه کور، ترمز اضطراری اتوماتیک، هشدار برخورد از جلو، کروز کنترل تطبیقی، کلاستر دیجیتال، ترمز پارک برقی، اتوهلد، دو مانیتور، حالت‌های رانندگی، تهویه اتوماتیک سه کاناله، شارژر وایرلس، صندلی‌های جلو برقی، گرم‌کن و سردکن صندلی‌های جلو و... اشاره کرد. فولکس واگن تیگوان L پرو به پیشرانه ۲ لیتری توربوشارژ مجهز شده که ۲۲۰ اسب بخار قدرت و ۳۵۰ نیوتن‌متر گشتاور تولید می‌کند. خروجی پیشرانه از طریق گیربکس ۷ سرعته دوکلاچه اتوماتیک به سامانه چهار چرخ محرک منتقل می‌شود. شتاب صفر تا صد خودرو معادل ۷٫۵ ثانیه اعلام شده است. تعلیق جلو مک‌فرسون و تعلیق عقب مولتی لینک است. مصرف سوخت ترکیبی این کراس‌اوور در هر ۱۰۰ کیلومتر تنها ۷٫۶۹ لیتر است. تیپ دو دیفرانسیل (4Motion) ۳۰ هزار یورو (۴ میلیارد تومان علی‌الحساب) است.

بازار خودرو

کاهش سنگین قیمت خودرو

بازار خودرو در چند هفته اخیر شاهد کاهش قابل توجهی در قیمت‌ها بوده است. بر همین اساس، روز گذشته نیز این بازار با روند کاهشی قیمت‌ها آغاز شد و به مسیر نزولی خود ادامه داد. تارا اتوماتیک ۷۴مدل ۱۴۰۴ با کاهش ۵۰ میلیون تومانی به یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان در بازار آزاد رسید. پژو ۲۰۷ پانوراما دنده‌ای مدل ۱۴۰۴ در بازار با کاهش ۱۰میلیون تومانی، ۹۲۰ میلیون تومان قیمت خورد.

قیمت خودروهای مونتاژی

فونیکس تیگو ۷ پرو مکس ۱٫۶ لیتر مدل ۱۴۰۳ با کاهش ۵۰ میلیون تومانی ۲ میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان معامله شد. ام وی‌ام X33 کراس دنده‌ای مدل ۱۴۰۳ نیز با کاهش ۴۵ میلیون تومانی یک میلیارد و ۱۵۰ میلیون تومان قیمت خورد.

قیمت خودروهای وارداتی

کیا سونت ۱٫۵ لیتر در سامانه عرضه خودروهای وارداتی ۲ میلیارد و ۱۶۶ میلیون تومان و در بازار آزاد با کاهش ۵۰ میلیون تومانی از ۲ میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان به ۲ میلیارد و ۷۵۰ میلیون تومان رسید. فولکس تی راک ۱٫۵ لیتر توربو در سامانه ۳ میلیارد و ۸۵۶ میلیون تومان و در بازار آزاد با کاهش ۱۰۰ میلیون تومانی از ۴ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان به ۴ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان رسید.

دو کارشناس موفقیت های دولت در بازار خودرو را ارزیابی کردند

از شکست تابوی خصوصی سازی تا تسهیل واردات

گزارش

یاسمن صادق شیرازی
گروه خودرو

با گذشت یکسال از آغاز به کار دولت چهاردهم اجرایی شدن وعده خصوصی ساز ی صنایع خودروسازی و تسهیل واردات خودرو را می‌توان از جمله موفقیت‌های این دولت در بازار خودرو دانست. بهمن ماه سال گذشته پس از سال‌ها، مدیریت بزرگ‌ترین شرکت خودروسازی ایران به بخش خصوصی واگذار شد و حالا همه در انتظار آن هستند که این اقدام سرآغاز تحولات مثبت در صنعت خودروسازی ایران باشد. همچنین، آیین‌نامه‌ای که خردادماه در دولت تصویب شد نوید واردات خودرو توسط ایرانیان مقیم خارج از کشور، واردات خودروی کارکرده و همچنین واردات خودروی بالای ۲۵۰۰ سی سی را می‌دهد که در نوع خود اتفاق قابل توجهی به شمار می‌رود.

اگرچه اجرایی شدن این آیین‌نامه یا روند کامل خصوصی‌سازی با موانع و مشکلاتی همراه است اما این تصمیم‌ها در حکم باز کردن راهی است که در نهایت رضایت تولید کننده و مصرف کننده حاصل شود. در این گزارش با دو کارشناس حوزه خودرو درباره دستاوردهای خودرویی دولت چهاردهم گفت‌وگو کرده‌ایم.

شعاری که دولت آن را محقق کرد

عمادالدین جعفری، کارشناس حوزه خودرو، به بررسی دستاوردهای دولت در این حوزه پرداخت. او خصوصی‌سازی را به عنوان یکی از مهم‌ترین دستاوردهای دولت چهاردهم دانست و گفت: «موضوع خصوصی‌سازی خودرو از سال ۸۲ به عنوان یک برنامه در تمامی دولت‌ها مطرح بوده، اما متأسفانه در حد شعار باقی مانده بود. در دولت جدید، این وعده به مرحله عمل درآمد.» با این حال، او تأکید کرد که خصوصی‌سازی به شکل کامل هنوز محقق نشده و تنها تفویض اختیار صورت گرفته است. جعفری البته امیدوار است که در آینده این روند به طور کامل انجام شود تا مدیریت به دست خودروسازان و بخش خصوصی واگذار شود.

> عمادالدین جعفری، کارشناس حوزه خودرو: موضوع خصوصی‌سازی خودرو از سال ۸۲ به عنوان یک برنامه در تمامی دولت‌ها مطرح بوده، اما متأسفانه در حد شعار باقی مانده بود. در دولت جدید، این وعده به مرحله عمل درآمد

اهمیت ادامه آزادسازی واردات خودرو

این کارشناس حوزه خودرو با اشاره به اهمیت آزادسازی واردات خودرو، معتقد است که این اقدام می‌تواند به فاصله گرفتن از قیمت‌های دستوری و شکل‌گیری یک بازار رقابتی واقعی کمک کند. جعفری گفت: «دولت باید قیمت‌گذاری را به خود خودروسازان بسپارد و همزمان واردات را آزاد کند تا رقابت واقعی شکل بگیرد. در این صورت، مردم می‌توانند به راحتی و با قیمت مناسب خودرو بخرند. البته که شواهد امر نشان می‌دهد این اراده در دولت چهاردهم برای این موضوعات وجود دارد.»

تسهیل واردات خودرو با بخشنامه اخیر

جعفری به بخشنامه اخیر دولت در زمینه واردات خودرو اشاره کرد و آن را یکی از اقدامات حمایتی مثبت برای بازار خودرو دانست و افزود: «این بخشنامه می‌تواند به عنوان یک محرک برای بازار خودرو عمل کند. اما واردات باید به صورت گسترده و نه قطره‌چکانی انجام شود تا نیاز جامعه به درستی تأمین شود.»

او بر اهمیت تولید محصولات جدید و متنوع در کشور تأکید کرد و گفت: «برای اینکه مردم بتوانند خودروهایی با قیمت مناسب بخرند، باید محصولات بیشتری در بازار عرضه شود.

ورود خودروهای صفر و به‌روز وارداتی می‌تواند قیمت خودروها را در بازار کاهش دهد که این خود یک دستاورد بزرگ محسوب می‌شود.» جعفری همچنین به چالش‌های موجود در بخش واردات خودرو اشاره کرد و گفت: «در سال‌های اخیر، واردات خودرو با موانع جدی مانند تخصیص ارز، تأیید بانک مرکزی، ترخیص و ثبت سفارش خودروها روبه‌رو بوده است که برهمین اساس ابلاغ بخشنامه اخیر را می‌توان یک اتفاق بسیار مثبت درنظر گرفت. با این وعده، افزایش ۳۰ درصدی واردات خودرو محقق خواهد شد. این در حالی است که بازار خودرو در رکود به سر می‌برد و ورود هرچه بیشتر خودروهای وارداتی می‌تواند رقابت را در بازار کساد فعلی جذاب‌تر کند.»

او با اشاره به آیین‌نامه اخیر واردات خودرو، گفت: «یکی از اتفاقات مثبت این آیین‌نامه، تعرفه ۲۰ درصدی خودروهای ۱۵۰۰ سی‌سی است که باعث کاهش قیمت خودروهای وارداتی در بازار شده است. همچنین بر اساس این آیین‌نامه، واردات خودروهای ۲۵۰۰ سی‌سی طبق این تعرفه آزاد شده که به عنوان یک اتفاق بسیار مثبت دیگر می‌توان به آن اشاره کرد. هرچند لازم است تعرفه‌های واردات کاهش پیدا کنند تا بازار رونق بیشتری بگیرد.»

این کارشناس گفت: «واردات ماشین‌های صفر به بازار می‌تواند حباب قیمت خودروهای وارداتی و قدیمی در کشور را بشکند و به تدریج بازار خودرو را از رکود سنگین خارج کند.»

تحقق وعده واردات راه خروج بازار از رکود

اسد کرمی، رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو تهران، در گفت‌وگو با «ایران» به بررسی تحولات صنعت خودرو از زمان آغاز کار دولت پرداخت.

او با اشاره به آیین‌نامه جدید واردات خودرو توسط دولت، گفت: «اگرچه هنوز برای قضاوتِ این آیین‌نامه کمی زود است، اما تحقق این وعده می‌تواند بازار خودرو را که هم‌اکنون گرفتار رکود سنگین است، از این شرایط خارج کند.» کرمی راهکار خروج بازار خودرو از رکود را تنها افزایش واردات دانست و افزود: «مدتی است که بازار خودرو دچار رکود شده است. بسیاری از نمایشگاه‌داران ممکن است فعالیت خود را به‌صورت جدی آغاز نکرده باشند، زیرا بلاتکلیف هستند و خریداری نیز در بازار وجود ندارد.» او افزود: «بازار آن‌قدر درگیر رکود است که افزایش ۱۵ درصدی قیمت خودرو که در روزهای گذشته اعلام شد، هیچ اثری بر آن نداشته است. باوجود افزایش قیمت برخی از خودروهای داخلی، خریداری برای آنها نیست، زیرا برخی مشتریان از کیفیت خودروهای صفر داخلی رضایت ندارند. به همین دلیل، خرید و فروشی صورت نمی‌گیرد و بازار در رکود است.»

کرمی معتقد است در صورت تحقق وعده دولت در زمینه افزایش واردات خودرو، امید می رود بازار از رکود خارج و دوباره به روزهای پر رونق بازگردد.

عکس: ایسنا

تعرفه‌های ترامپ دو غول خودروسازی دنیا را دچار مشکل کرد

همکاری جدید نیسان و هوندا

ترجمه

گروه خودرو/ شرکت نیسان ممکن است بزودی در کارخانه‌ای که در می‌سی‌سی‌پی به طور کامل از ظرفیتش استفاده نمی‌شود، تولید کامیون‌های با برند هوندا را آغاز کند. به نقل از MOTOR 1 (موتور وان)، با وجود ناکامی در ادغام نیسان و هوندا در اوایل سال‌جاری، این دو خودروساز همچنان ارتباطات خود را حفظ کرده‌اند. آنها به همکاری در زمینه خودروهای برقی ادامه می‌دهند، در حالی که نیسان با آینده‌ای نامشخص روبه‌روست، اما ممکن است به دلیل تعرفه‌های دونالد ترامپ، مجبور شوند وارد یک وضعیت خاص شوند. طبق یک گزارش جدید از نشریه نیکی آسیا که به منابع خود اشاره‌ای نکرده، نیسان و هوندا در حال بررسی این گزینه هستند که کارخانه نیسان واقع در کانتون، می‌سی‌سی‌پی، به تولید کامیون‌های با برند هوندا بپردازد. این کارخانه در حال حاضر در حال تولید مدل «فرانتیر» است و قبلاً محل تولید کامیون سایز بزرگ «تایتان» بود که با مدل ۲۰۲۴ تولیدش متوقف شد. اگر این قرارداد به واقعیت بپیوندد، می‌تواند به نفع هر دو طرف باشد. طبق این گزارش، کارخانه کانتون نیسان با ظرفیت تولید بسیار پایین‌تری نسبت به توانش کار می‌کند و تولید یک مدل برای هوندا می‌تواند خروجی و سودآوری این کارخانه را افزایش دهد. هوندا نیز با دریافت یک کامیون جدید در ایالات متحده می‌تواند از تعرفه‌های ترامپ فرار کند و تولید خودروهای داخلی را افزایش دهد که می‌تواند به خودروسازان ژاپنی در مذاکرات کمک کند.

هوندا ممکن است تنها نباشد

کامیون هوندا که با «ریج لاین» متفاوت است ممکن است در کنار برخی مدل‌های میتسوبیشی ساخته شود. نیسان تأیید کرد که در حال گفت‌وگو با میتسوبیشی درباره تولید خودرو در کانتون است، اما یک منبع در نیسان گفت که این شرکت هنوز تصمیم نهایی را نگرفته است. به نظر می‌رسد نیسان در تلاش است تا تولید خود را در کارخانه‌های سراسر جهان افزایش دهد. گزارشی از رویترز در اوایل این هفته ادعا کرد که این خودروساز در حال تلاش برای اجازه دادن به «فاکسکان» برای تولید خودروهای برقی در کارخانه «اُپاما» در ژاپن است تا از بسته شدن آن جلوگیری کند، اما این شرکت‌ها در مورد این گزارش اظهارنظر روشنی نکرده‌اند. اگر این مذاکرات واقعی باشد، مشکلات نیسان به‌خوبی شناخته شده است و مدیرعامل جدید آن، «ایوان اسپینوزا»، در حال بررسی گزینه‌های مختلفی برای نجات شرکت است. سال گذشته، نیسان تحت مدیریت متفاوت اعلام کرد ۹ هزار نفر را اخراج خواهد کرد، اما گزارشی از اوایل امسال نشان می‌دهد که این تعداد ممکن است به دو برابر افزایش یابد. این شرکت همچنین در حال بستن برخی از کارخانه‌های خود است، اما اگر بتواند تولید جدیدی را به تأسیسات کم‌استفاده‌اش منتقل کند، ممکن است بتواند چندین کارخانه را نجات دهد و از آسیب به نیروی کار خود بکاهد.

> با وجود ناکامی در ادغام نیسان و هوندا در اوایل سال‌جاری، این دو خودروساز همچنان ارتباطات خود را حفظ کرده‌اند. آنها به همکاری در زمینه خودروهای برقی ادامه می‌دهند، در حالی که نیسان با آینده‌ای نامشخص روبه‌روست، اما ممکن است به دلیل تعرفه‌های دونالد ترامپ، مجبور شوند وارد یک وضعیت خاص شوند

نیم کلاچ

میانبرهای درست مونتاژکاران برای جذب مشتری

فروش اقساطی راه خروج بازار از رکود

سارا غضنفری
دبیرگروه خودرو

واقعیت این است بازار خودرو در رکود به سر می‌برد. خرید و فروش کمی انجام می‌شود و حتی افزایش ۱۵درصدی قیمت‌ها نیز نتوانست بازار را از سکون خارج کند. اما بعد از شرایطی که کشور در یک ماه اخیر پشت سر گذاشت، مونتاژکاران دوباره ابتکار عمل را به دست گرفته و با اجرایی کردن شرایط فروش اقساطی سعی کردند در این بازار راکد، حرکتی ایجاد کنند. برای مصرف کننده‌ای که به دلیل شرایط اقتصادی توان این را ندارد تا به یک باره پول خرید یک خودرو را پرداخت کند؛ اجرای شرایط فروش اقساطی راهکار خوبی برای خروج بازار از رکود است. این موضوع هم به نفع خودروساز است و هم به نفع مصرف‌کننده. شرکت‌ها با تعیین شرایط اقساطی و دریافت پیش‌پرداخت و تعیین اقساط چندین ماهه توانسته‌اند شرایط فروش را بهتر کنند. در شرایط اقتصادی کنونی ایران که با تورم بالا و کاهش قدرت خرید مردم همراه است، فروش اقساطی خودرو توسط شرکت‌های مونتاژکننده داخلی می‌تواند نقش مهمی در ایجاد رونق نسبی در بازار خودرو ایفا کند. این روش فروش، نه‌تنها به نفع مصرف‌کننده است، بلکه از نظر اقتصادی و روانی نیز اثرات مثبتی بر کل بازار دارد. اولین و مهم‌ترین مزیت فروش اقساطی برای مصرف‌کنندگان، افزایش دسترسی به خودرو است. بسیاری از خانواده‌ها به دلیل جهش قیمت‌ها توان خرید نقدی خودرو را ندارند. فروش اقساطی با پیش‌پرداخت کمتر و اقساط بلندمدت، این امکان را فراهم می‌کند که طیف وسیع‌تری از مردم بتوانند خودروی مورد نیاز خود را تهیه کنند؛ بدون آن‌که ناچار به استفاده از خودروهای فرسوده یا پرریسک در بازار دست دوم شوند. از سوی دیگر، رونق فروش اقساطی باعث تحریک تقاضا در بازار خودرو می‌شود. این امر به تثبیت تولید شرکت‌های مونتاژکننده داخلی کمک می‌کند. با افزایش فروش، کارخانه‌ها می‌توانند با ظرفیت بیشتری فعالیت کنند که این مسأله با جلوگیری از رکود، اشتغال را هم حفظ می‌کند. همچنین در میان‌مدت با بالا رفتن تیراژ تولید، ممکن است کاهش نسبی قیمت‌ها نیز محقق شود. در شرایط فعلی که برخی خودروهای مونتاژی داخلی از نظر کیفیت و امکانات نسبت به گذشته بهبود یافته‌اند، فروش اقساطی می‌تواند ذائقه بازار را نیز تغییر دهد و مردم را به خرید خودروهای جدیدتر و ایمن‌تر ترغیب کند. این کار در بلندمدت باعث ارتقای سطح فنی خودروهای در حال تردد در کشور و کاهش حوادث رانندگی می‌شود. از دیگر مزایای فروش اقساطی برای شرکت‌ها، مدیریت نقدینگی است. به جای آن‌که به دلیل کاهش قدرت خرید جامعه، انبارهای خودروها پر بماند، این روش به گردش مالی منظم‌تری منجر می‌شود. همچنین، چون اقساط معمولاً همراه با نرخ سود مشخص دریافت می‌شود، برای شرکت‌ها نیز سودآوری بیشتری نسبت به فروش نقدی صرف دارد. در مجموع، فروش اقساطی خودرو در ایران، بویژه از سوی شرکت‌های مونتاژکننده، راهکاری است که هم به حفظ تعادل بازار کمک می‌کند، هم به مصرف‌کننده فشار مالی کمتری وارد می‌کند و هم به پایداری تولید داخلی یاری می‌رساند. با وجود چالش‌هایی مانند نرخ سود بالا یا نبود نظارت کافی، این مدل فروش در شرایط فعلی از معدود راه‌های مؤثر برای حفظ جریان عرضه و تقاضا در بازار خودروی ایران است. همچنین فروش اقساطی خودرو می‌تواند از نظر روانی نیز برای دولت مزیت داشته باشد. وقتی مردم حس می‌کنند که با وجود دشواری‌های اقتصادی هنوز می‌توانند با اقساط قابل پرداخت، صاحب خودرو شوند، اعتماد نسبی به دولت و سیاست‌های اقتصادی افزایش می‌یابد. در فضایی که امید اجتماعی آسیب دیده، چنین طرح‌هایی اگر به‌درستی اجرا و نظارت شوند، می‌توانند فضای عمومی را تا حدی آرام‌تر کنند. در مجموع، فروش اقساطی خودرو توسط مونتاژکنندگان داخلی، به‌شرط تنظیم‌گری دقیق، مزایای سه‌جانبه برای دولت، مصرف‌کننده و صنعت خودرو دارد و می‌تواند یکی از ابزارهای سیاستگذاری اقتصادی در دوره‌های رکود یا فشار تورمی محسوب شود.

بک ایکس ۳ جمع و جور شهری مناسب بانوان

پیشنهاد خودرو

خودرو BAC X3 PRO یک کراس اوور کامپکت اصیل با ظاهری جذاب، کم مصرف و با امکانات رفاهی مناسب و سیستم رانندگی هوشمند جهت سهولت رانندگی، ارتقای ایمنی سرنشینان خودرو می‌باشد که از سال ۱۴۰۲ در خط تولید شرکت کرمان موتور تولید می‌شود. بک X3 پرو دارای یک موتور ۱.۵ لیتری تنفس طبیعی است. این پیشرانه می‌تواند نهایت قدرت ۱۰۴ اسب بخار و گشتاور نهایی ۱۴۰ نیوتن متر را تولید کند. همچنین از طریق جعبه دنده ۸ سرعته CVT به چرخ‌های جلو منتقل می‌کند. از نکته‌های مثبت این خودرو می‌توان به هماهنگی خوب میان موتور و گیربکس اشاره کرد. خودرویی مناسب برای طی کردن مسافت شهری که مناسب جوانان و بانوان است. با اینکه کابین بک X3 پرو، طراحی به نسبت ساده‌ای دارد و متریال پرمیوم نیستند اما در عین سادگی، سبک طراحی بسیار درست و منطقی است. در بخش رودری‌های BAC X3 Pro، به طور کامل از پلاستیک خشک استفاده شده است. فقط روی دستگیره‌های سرنشینان جلو از متریال پارچه‌ای نرم استفاده شده است. اما با اینکه در این بخش از متریال خشک استفاده شده است، وجود طرح‌های گرافیکی کار شده روی رودری‌ها جلوه مناسبی را به این بخش داده است.