خبر روز

پلاسکوکار سایپا به سمت داخلی‌سازی مواد اولیه رفت

مدیرعامل پلاسکوکار سایپا از اجرای برنامه‌های داخلی‌سازی و توسعه زنجیره تأمین مواد اولیه خبر داد و گفت: «اجرای طرح‌های کاهش هزینه و افزایش بهره‌وری در این شرکت طی ۶ ماه اول سال، بیش از ۲۰۰ میلیارد تومان صرفه‌جویی به همراه داشته است.»

به گزارش «ایران»، امیررضا نخعی، مدیرعامل شرکت کارخانجات پلاسکوکار سایپا، در نشست خبری با اصحاب رسانه با اشاره به فعالیت این شرکت در زمینه تولید قطعات پلیمری و مجموعه‌های مورد نیاز صنعت خودرو اظهار کرد: «اختلال در تأمین مواد اولیه و افزایش قیمت برخی مواد، از مهم‌ترین چالش‌های صنعت قطعه‌سازی بوده است.» به گفته او، «قیمت برخی مواد اولیه در مقطعی تا حدود ۳۰۰ درصد افزایش یافت و همین موضوع، شرکت را به سمت تقویت منابع داخلی و کاهش وابستگی به تأمین‌کنندگان محدود سوق داد.» نخعی افزود: «با تشکیل کمیته تحقیق مواد و استفاده از ظرفیت مهندسی داخل، تعداد تأمین‌کنندگان تأییدشده مواد اولیه از حدود ۲ تا ۳ مجموعه در سال‌های گذشته به ۶ تا ۷ تأمین‌کننده افزایش یافته است. این اقدام علاوه بر کاهش ریسک تأمین، امکان مدیریت بهتر قیمت و کیفیت را فراهم کرده است.»

او با اشاره به مواد مورد استفاده در تولید داشبورد و سپر گفت: «بخشی از این مواد ترکیبی است و باید مطابق استانداردهای خودرو‌ساز تولید شود. در شرایط افزایش قیمت و دشواری تأمین، شرکت با همکاری تأمین‌کنندگان و استفاده از دانش فنی داخلی، فرمولاسیون مواد را مدیریت کرد تا با کنترل هزینه، کیفیت مورد نیاز حفظ شود.»

مدیرعامل پلاسکوکار سایپا همچنین از بهبود بیش از ۱۰ درصدی شاخص PPM، یعنی میزان قطعات معیوب به ازای یک میلیون قطعه تولیدشده، در سال گذشته خبر داد و گفت: «این بهبود تنها ناشی از تغییر مواد اولیه نبوده و اصلاح فرمولاسیون و فرآیند تولید نیز در آن مؤثر بوده است.» نخعی با اشاره به تعریف حدود ۲۰ پروژه کاهش هزینه و افزایش بهره‌وری از سال گذشته تاکنون گفت: «بخش عمده این طرح‌ها در حوزه تولید محصول و زنجیره تأمین اجرا شده و در ۶ ماه اول سال بیش از ۲۰۰ میلیارد تومان صرفه‌جویی ایجاد کرده است.» او همچنین از اجرای پروژه‌هایی برای داخلی‌سازی تجهیزات تولید داشبورد و سپر خبر داد و افزود: «بخشی از تجهیزات در حال انتقال است و با تکمیل نصب و راه‌اندازی آنها، ظرفیت تولید داخلی افزایش خواهد یافت.» نخعی با اشاره به مصرف حدود ۲۰ تن از برخی مواد اصلی در هفته تأکید کرد: «توسعه دانش فنی داخلی و تنوع‌بخشی به منابع تأمین می‌تواند پایداری زنجیره تأمین و کنترل هزینه‌های تولید را افزایش دهد.»

ماشین وارداتی

ب‌ام‌و X3 مدل ۲۰۲۶ یک قدم تا ورود به ایران

ب‌ام‌و X3 مدل ۲۰۲۶ در تازه‌ترین اسناد مربوط به خودروهای وارداتی، موفق به دریافت گواهی تأیید نوع شده است. بر اساس اطلاعات منتشرشده، نسخه X3 xDrive 25L این خودرو از نظر الزامات فنی و استانداردی مورد تأیید قرار گرفته است؛ موضوعی که می‌تواند زمینه را برای ادامه مراحل واردات و عرضه آن در بازار ایران فراهم کند.

X3 پیش از این نیز در بازار ایران حضور داشته و از جمله مدل‌های شناخته‌شده ب‌ام‌و در بازار خودروهای وارداتی بوده است. نسخه جدید، اما از نظر طراحی، ساختار فنی و تجهیزات با نمونه‌های قدیمی‌تر تفاوت دارد و در قالب نسل جدید این کراس‌اوور عرضه می‌شود. طبق اطلاعات ثبت‌شده در اسناد مربوط به خودرو، X3 xDrive 25L از پیشرانه B48B20H استفاده می‌کند. این موتور چهار سیلندر ۲ لیتری با حجم دقیق ۱۹۹۸ سی‌سی به توربوشارژر و سیستم تزریق مستقیم سوخت مجهز شده است. استفاده از موتور ۲ لیتری از این جهت اهمیت دارد که حجم پیشرانه آن با محدوده تعیین‌شده در مقررات واردات خودرو همخوانی دارد. همان‌طور که از نام xDrive مشخص است، این نسخه به سامانه انتقال قدرت چهارچرخ محرک ب‌ام‌و مجهز است. این سامانه با توجه به شرایط مسیر می‌تواند نیروی موتور را میان محورهای خودرو توزیع کند و در مسیرهای لغزنده یا شرایطی که چسبندگی کاهش پیدا می‌کند، نقش مهمی در انتقال نیرو داشته باشد.

پسوند ۲۵L نیز به نسخه‌ای با فاصله محوری بیشتر اشاره دارد. این ساختار در مقایسه با نمونه‌های استاندارد، فضای بیشتری را در اختیار سرنشینان عقب قرار می‌دهد و می‌تواند یکی از تفاوت‌های مهم این نسخه برای بازار ایران باشد. در بخش آلایندگی نیز X3 مدل ۲۰۲۶ در اسناد استاندارد با سطح انتشار CO2 کلاس G ثبت شده است. این موضوع می‌تواند در محاسبات مربوط به هزینه‌های واردات و عوارض مرتبط با میزان آلایندگی خودرو مؤثر باشد و در نهایت بر قیمت تمام‌شده آن اثر بگذارد. دریافت گواهی تأیید نوع را باید یکی از مراحل مهم فرآیند ورود خودرو به بازار دانست، اما این تأییدیه به‌تنهایی به معنای آغاز عرضه یا تحویل خودرو نیست. ادامه فرآیند واردات، ثبت سفارش، ترخیص و تعیین قیمت، مراحل دیگری هستند که باید طی شوند. در نتیجه، فعلاً می‌توان گفت ب‌ام‌و X3 xDrive 25L مدل ۲۰۲۶ مجوز تأیید نوع را دریافت کرده و نام این کراس‌اوور آلمانی در میان خودروهای تأییدشده برای ورود به بازار ایران قرار گرفته است. جزئیات مربوط به تعداد خودروهای قابل عرضه، زمان ورود و قیمت نهایی نیز به مراحل بعدی فرآیند واردات بستگی خواهد داشت.

مخالفت نمایندگان با افزایش حقوق ورودی خودرو

مجلس و وزارت صمت مقابل تعرفه ۱۰۰ درصدی

گزارش

یاسمن صادق شیرازی
گروه خودرو

هنوز تصمیم نهایی درباره میزان حقوق ورودی خودرو در سال ۱۴۰۵ اعلام نشده، اما در روزهای اخیر نحوه تعیین تعرفه واردات به یکی از موضوعات مورد بحث میان مجلس و دولت تبدیل شده است. در شرایطی که برخی گزارش‌ها از احتمال تعیین تعرفه یکسان ۱۰۰ درصدی برای خودروهای وارداتی حکایت داشت، اظهارات نمایندگان مجلس و مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت نشان می‌دهد چنین نرخی دست‌کم در مواضع اعلام‌شده این دو نهاد، مبنای تصمیم‌گیری قرار نگرفته است. آنچه اکنون محل بحث است، بیشتر به نحوه تنظیم حقوق ورودی گروه‌های مختلف خودرو، میزان تعرفه برای خودروهای اقتصادی و کم‌مصرف و همچنین چگونگی تأمین درآمدهای دولت از این محل مربوط می‌شود.

حسنعلی محمدی، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس، در گفت‌وگو با «ایران» با اشاره به بررسی موضوع واردات خودرو در مجلس، تأکید می‌کند: «چارچوب تعرفه‌ای باید به شکلی باشد که مسیر واردات خودروهای اقتصادی بسته نشود و خودروهای کم‌مصرف نیز با هزینه پایین‌تری امکان ورود داشته باشند.» به گفته او، «در بررسی‌های مجلس، مشخصات فنی خودرو و میزان مصرف سوخت از جمله معیارهایی بوده که برای تعیین تعرفه مورد توجه قرار گرفته است.»

جلسه وزیر صمت با نمایندگان مجلس

محمدی با اشاره به جلسه‌ای با حضور وزیر صمت، معاونان این وزارتخانه، نمایندگان دولت و سازمان برنامه و بودجه، یکی از مسائل اصلی سال گذشته را «موضوع تأمین و تخصیص ارز» می‌داند. به گفته او، «حتی در صورت فراهم بودن امکان واردات، تأخیر در تخصیص ارز و همچنین دیر ابلاغ شدن آیین‌نامه می‌تواند روند ورود خودرو را با مشکل مواجه کند.» به همین دلیل، در جلسات برگزارشده با مسئولان، به گفته محمدی، «این موضوع مطرح شده که فرآیند واردات نباید به دلیل هماهنگی‌های میان دستگاه‌ها از مسیر پیش‌بینی‌شده خارج شود.»

نگاه مجلس به تعرفه درآمدزایی نیست

در بحث تعرفه نیز محمدی تأکید می‌کند که «نگاه مجلس صرفاً درآمدزایی نیست.» او درباره معیارهای تعیین تعرفه می‌گوید: «میزان مصرف سوخت خودروها یکی از معیارهای مهم در این زمینه بوده و بر همین اساس برای خودروهای هیبریدی و پلاگین‌هیبریدی تعرفه پایین‌تری در نظر گرفته شده است.» به گفته او، «این سیاست می‌تواند به ورود خودروهایی کمک کند که مصرف سوخت پایین‌تری دارند.»

در مورد خودروهای اقتصادی نیز محمدی می‌گوید: «این خودروها بخش قابل توجهی از نیاز بازار را پوشش می‌دهند و به همین دلیل نمی‌توان بدون توجه به قدرت خرید مصرف‌کنندگان، تعرفه آنها را افزایش داد.» به گفته او، «تعیین حقوق ورودی باید با توجه به حجم موتور و مشخصات خودرو انجام شود و هر تغییری در این ساختار نیز باید آثار آن بر بازار، تولید داخلی و مصرف‌کننده را در نظر بگیرد.»

مسأله درآمد دولت نیز در این میان به یکی از نقاط مهم بحث تبدیل شده است. محمدی درباره پیامد افزایش بیش از اندازه تعرفه معتقد است: «اگر نرخ‌ها بیش از اندازه افزایش پیدا کند و در نتیجه واردات کاهش یابد، الزاماً درآمد دولت نیز بیشتر نخواهد شد.» او تأکید می‌کند: «تعرفه باید به شکلی تعیین شود که با ایجاد امکان رقابت میان خودروهای وارداتی و تولیدات داخلی، شرایط بازار نیز در نظر گرفته شود.»

محمدی، عضو کمیسیون صنایع: تصمیم‌گیری درباره افزایش یا کاهش تعرفه‌ها نباید میان دستگاه‌های مختلف پراکنده شود و وزارت صمت باید نقش اصلی خود را در تنظیم این بخش ایفا کند

نقش تنظیم‌گری وزارت صمت

محمدی در همین زمینه بر نقش تنظیم‌گری وزارت صمت تأکید دارد و معتقد است «مسئولیت سیاست‌گذاری و پاسخگویی درباره تعرفه‌های خودرو باید مشخص باشد.» به گفته او، «تصمیم‌گیری درباره افزایش یا کاهش تعرفه‌ها نباید میان دستگاه‌های مختلف پراکنده شود و وزارت صمت باید نقش اصلی خود را در تنظیم این بخش ایفا کند.»

مخالفت کمیسیون صنایع با تعرفه یکسان

موضع محمدی درباره تعرفه ۱۰۰ درصدی، تنها دیدگاه مطرح‌شده در مجلس نیست. زهرا سعیدی، سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس، نیز پیش‌تر از «مخالفت اعضای این کمیسیون با افزایش یکسان تعرفه واردات خودرو» خبر داده بود. او درباره جلسه کمیسیون در ۱۰ شهریور گفته بود: «پیشنهاد افزایش ۱۰۰ درصدی تعرفه واردات خودرو در این جلسه مطرح شده و با اعتراض و مخالفت نمایندگان همراه بوده است.»

بحث نمایندگان فقط به رقم تعرفه محدود نمانده و به گفته سعیدی، «مبنای محاسباتی که به ارائه چنین پیشنهادی منجر شده نیز مورد پرسش قرار گرفته است.» او همچنین نسبت به اثر افزایش حقوق ورودی بر هزینه واردات و در نهایت قیمت خودرو در بازار هشدار داده و تأکید کرده بود: «موضوع تعرفه همچنان در حال بررسی است و نمایندگان پیگیری‌های خود را برای رسیدن به چارچوبی متناسب با شرایط بازار ادامه خواهند داد.»

مصطفی پوردهقان، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس، نیز در گفت‌وگو با خبر خودرو افزایش تعرفه خودروهای اقتصادی را «با رویکرد قانونگذار همسو» نمی‌داند. به گفته او، «هدف مجلس افزایش بی‌رویه تعرفه‌ها نیست، بلکه اصلاح ساختار تعرفه‌ای و تسهیل واردات است.» پوردهقان با اشاره به خودروهای برقی و هیبریدی گفته است: «بر اساس مصوبات مجلس و قانون بودجه، تعرفه این خودروها باید در بازه ۴ تا ۱۵ درصد باقی بماند و افزایش آن تا سطح ۱۰۰ درصد با چارچوب قانونی موجود سازگار نیست.»

صمت: پیشنهاد ما تعرفه یکسان ۱۰۰ درصدی نیست

در طرف دیگر این بحث، وزارت صمت نیز پیش‌تر موضع خود را درباره تعرفه ۱۰۰ درصدی اعلام کرده است. محمدعلی حاجی‌زاده، مدیرکل دفتر صنایع خودرو وزارت صمت، در گفت‌وگو با «ایران» گفته بود که «وزارتخانه با افزایش یکسان حقوق ورودی خودرو به ۱۰۰ درصد موافق نیست» و «مخالفت خود را نیز به صورت رسمی و مکتوب اعلام کرده است.» این موضع در حالی مطرح شده که وزارت صمت پیشنهاد خود را برای سود بازرگانی «بر مبنای دسته‌بندی خودروها و به صورت پلکانی» تنظیم کرده است. در چنین شرایطی، هنوز نمی‌توان تعرفه ۱۰۰ درصدی را نرخ قطعی واردات خودرو در سال ۱۴۰۵ دانست. تصمیم نهایی باید پس از بررسی پیشنهادهای موجود و طی فرآیند قانونی اعلام شود. با این حال، مواضع اعلام‌شده از سوی مجلس و وزارت صمت نشان می‌دهد آنچه در حال بررسی است، تعیین یک نرخ واحد برای تمام خودروها نیست؛ بلکه تلاش برای تنظیم ساختاری است که در آن نوع خودرو، حجم موتور، میزان مصرف سوخت، توان خرید مصرف‌کننده و ملاحظات درآمدی دولت همزمان مورد توجه قرار گیرد.

نسخه جدید پیکاپ پرقدرت رم با تغییرات فنی و قیمتی بیش از ۱۰۰ هزار دلار آزمایش شد

بازگشت رم TRX SRT 1500؛ یک غول سریع اما گران

ترجمه

گروه خودرو

رم TRX 1500 پس از دو سال غیبت با نام جدید TRX SRT به میدان برگشته است؛ اما این تغییر نام به معنای فاصله گرفتن از فرمول قبلی نیست. پیکاپ آفرودی رم همچنان همان هیولای قدرتمند جاده و مسیرهای خاکی است، با این تفاوت که حالا موتور ۶.۲ لیتری هشت سیلندر سوپرشارژ آن ۷۷۷ اسب‌بخار قدرت تولید می‌کند. افزایش قدرت، بهبود عملکرد و بازنگری در سامانه تعلیق، TRX جدید را سریع‌تر کرده، اما قیمت پایه ۱۰۲ هزار و ۷۹۰ دلاری باعث شده این قدرت اضافه، هزینه قابل توجهی داشته باشد.

بازگشت با ۷۵ اسب‌بخار بیشتر

به گزارش سایت caranddriver، اگرچه سه حرف SRT به انتهای نام این خودرو اضافه شده، برای علاقه‌مندان خودروهای قدرتمند همچنان همان TRX شناخته‌شده است. این پیکاپ از زمان معرفی خود در کمتر از یک دهه گذشته، به یکی از نام‌های مطرح در میان خودروهای آفرودی پرقدرت تبدیل شده و حالا پس از وقفه‌ای دو ساله دوباره به میدان آمده است.

مهم‌ترین تغییر زیر کاپوت اتفاق افتاده است. موتور ۶.۲ لیتری هشت سیلندر سوپرشارژ اکنون ۷۷۷ اسب‌بخار قدرت تولید می‌کند؛ یعنی ۷۵ اسب‌بخار بیشتر از نسل قبلی. گشتاور نیز از ۶۵۰ به ۶۸۰ پوندفوت، معادل حدود ۹۲۲ نیوتن‌متر، افزایش یافته است.

یکی از مهم‌ترین تغییرات، بازطراحی مسیر ورود هوای سرد به موتور است. فشار سوخت نیز از ۷۳ به ۱۰۲ پوند بر اینچ مربع افزایش یافته و محدودکننده دور موتور الکترونیکی هم ۲۰۰ دور بیشتر شده است. موتور حالا تا ۶۵۰۰ دور در دقیقه امکان افزایش دور دارد و هر ۷۷۷ اسب‌بخار نیز در همین محدوده در اختیار راننده قرار می‌گیرد؛ هرچند محدوده قرمز دور موتور همچنان روی ۶۳۰۰ دور در دقیقه باقی مانده است. مصرف سوخت اما تغییری نکرده و همچنان رقم رسمی ترکیبی ۱۲ مایل به ازای هر گالن است.

سریع‌تر از نسل قبلی

افزایش قدرت مستقیماً در عملکرد خودرو دیده می‌شود. با استفاده از سامانه کنترل آغاز حرکت، TRX SRT در ۳.۶ ثانیه به سرعت ۶۰ مایل بر ساعت، معادل حدود ۹۷ کیلومتر بر ساعت، می‌رسد. برای مقایسه، مدل ۲۰۲۲ با قدرت ۷۰۲ اسب‌بخار در زمان آزمایش به شتاب ۳.۸ ثانیه دست پیدا کرده بود. همان خودرو مسیر یک چهارم مایل را در ۱۲.۴ ثانیه و با سرعت ۱۱۰ مایل بر ساعت طی کرده بود، در حالی که نسخه جدید این مسافت را در ۱۲.۱ ثانیه و با سرعت ۱۱۳ مایل بر ساعت پشت سر گذاشت. در مقایسه با فورد رپتور R نیز TRX SRT در شتاب صفر تا ۶۰ مایل بر ساعت عملکردی مشابه دارد، اما در مسافت یک‌چهارم مایل یک‌دهم ثانیه کندتر است.

در شتاب‌گیری هنگام سبقت نیز مدل جدید کمی بهتر از نسل قبلی عمل می‌کند. رسیدن از ۳۰ به ۵۰ مایل بر ساعت ۲.۲ ثانیه طول می‌کشد، در حالی که مدل ۲۰۲۲ این کار را در ۲.۳ ثانیه انجام می‌داد. از ۵۰ تا ۷۰ مایل بر ساعت نیز TRX SRT تنها ۳ ثانیه زمان نیاز دارد؛ در حالی که مدل قبلی ۳.۳ ثانیه زمان می‌برد.

با این حال، رپتور R همچنان در این بخش سریع‌تر است و شتاب ۳۰ تا ۵۰ مایل بر ساعت را در ۲.۱ ثانیه و ۵۰ تا ۷۰ مایل بر ساعت را در ۲.۷ ثانیه ثبت می‌کند. وزن بالای TRX یکی از دلایل اصلی این اختلاف است. این پیکاپ ۶۷۹۶ پوند، معادل حدود ۳۰۸۲ کیلوگرم وزن دارد، در حالی که وزن رپتور R حدود ۲۷۶۲ کیلوگرم است.

قدرتی که ارزان نیست

مهم‌ترین نقطه ضعف TRX SRT شاید نه در موتور یا توانایی‌های آفرودی، بلکه در برچسب قیمت آن باشد. قیمت پایه مدل ۲۰۲۷ از ۱۰۲ هزار و ۷۹۰ دلار آغاز می‌شود.

با اضافه شدن تجهیزاتی مانند رینگ‌های مخصوص، سقف پانوراما‌ی دو تکه، رکاب‌های آفرودی، رکاب‌های جانبی و بسته‌های یدک‌کشی و فناوری‌های مرتبط با تریلر، قیمت خودرو می‌تواند چند هزار دلار دیگر افزایش پیدا کند.

رنگ‌های ویژه نیز هزینه جداگانه دارند و بسته «Bloodshot Night» با رنگ‌آمیزی سه‌رنگ خاص، گرافیک بدنه و رینگ‌های مخصوص، ۹۹۹۵ دلار قیمت دارد.

به همین دلیل، قیمت نهایی بسیاری از نمونه‌ها می‌تواند به حدود ۱۱۰ هزار دلار یا حتی بیشتر برسد. TRX SRT همچنان یک پیکاپ متفاوت است؛ خودرویی که بخش بزرگی از جذابیتش را از موتور پرقدرت، توانایی آفرودی و شتاب چشمگیر می‌گیرد. افزایش قدرت از ۷۰۲ به ۷۷۷ اسب‌بخار، همراه با بازتنظیم سامانه تعلیق، عملکرد آن را نسبت به نسل قبلی بهبود داده است.

با این حال، وزن زیاد، چسبندگی نه‌چندان چشمگیر در آسفالت، برخی محدودیت‌های سامانه رانندگی بدون دخالت دست و مهم‌تر از همه قیمت بیش از ۱۰۰ هزار دلار، نشان می‌دهد TRX SRT محصولی برای همه نیست. این خودرو بیش از آنکه یک انتخاب منطقی باشد، نمایش قدرت مهندسی و توانایی‌های یک پیکاپ بزرگ است؛ غولی ۷۷۷ اسب‌بخاری که برای بازگشت، تقریباً همه چیز را بزرگ‌تر کرده، جز منطقی‌تر شدن قیمت!

تاریخچه شرکت‌ها

از گاراژ برادران رنو تا یکی از مهم‌ترین خودروسازان اروپا

رنو؛ قصه برندی که بارها از نو متولد شد

RENAULT

داستان رنو از روزهایی آغاز شد که خودرو هنوز برای بسیاری از مردم وسیله‌ای عجیب و تازه بود و صنعت خودروسازی شکل امروزی خود را پیدا نکرده بود. در سال ۱۸۹۸، سه برادر به نام‌های لویی، مارسل و فرناند رنو تصمیم گرفتند علاقه خود به مهندسی و خودرو را به یک کسب‌وکار تبدیل کنند. این تصمیم، آغاز مسیری بود که بیش از یک قرن بعد، رنو را به یکی از شناخته‌شده‌ترین نام‌های صنعت خودروی فرانسه و اروپا تبدیل کرد.

سه برادر و یک خودروی کوچک

شرکت در ابتدا با نام رنو فرر فعالیت می‌کرد. لویی رنو بیشتر از دو برادر دیگر درگیر بخش فنی و مهندسی بود و خیلی زود نشان داد که نگاهش به خودرو فقط ساخت یک وسیله برای جابه‌جایی نیست. اولین موفقیت‌های شرکت در همان سال‌های ابتدایی شکل گرفت و رنو توانست با استفاده از فناوری‌های تازه، نام خود را در میان خودروسازان نوظهور فرانسه مطرح کند.

یکی از اولین نشانه‌های جاه‌طلبی رنو، حضور در مسابقات اتومبیلرانی بود. مسابقات در آن دوران فقط محلی برای رقابت نبودند؛ فرصتی بودند تا خودروسازان توان فنی محصولات خود را به نمایش بگذارند. رنو نیز خیلی زود وارد این میدان شد و موفقیت‌های اولیه، توجه بیشتری را به نام این شرکت جلب کرد.

وقتی مسابقه، مسیر رنو را عوض کرد

رنو در سال‌های ابتدایی قرن بیستم به‌تدریج رشد کرد و کارخانه‌های خود را توسعه داد. خودروهای این شرکت در کنار خودروهای سواری، وارد حوزه خودروهای تجاری و وسایل حمل‌ونقل عمومی نیز شدند.

اما جنگ جهانی اول مسیر صنعت را تغییر داد. رنو بخشی از ظرفیت تولید خود را به نیازهای جنگ اختصاص داد و کارخانه‌های این شرکت به تولید تجهیزات و خودروهای نظامی روی آوردند. پس از پایان جنگ، شرکت دوباره به تولید خودرو بازگشت و تلاش کرد جایگاه خود را در بازار غیرنظامی تثبیت کند.

در دهه‌های بعد، رنو مدل‌های متنوعی را وارد بازار کرد و به‌تدریج به یکی از پایه‌های صنعت خودروی فرانسه تبدیل شد.

جنگ، ملی‌شدن و تولد دوباره

جنگ جهانی دوم یکی از سخت‌ترین دوره‌های تاریخ رنو بود. پس از پایان جنگ، دولت فرانسه در سال ۱۹۴۵ شرکت را ملی کرد و نام آن به شرکت ملی کارخانه‌های رنو تغییر یافت. در این دوره، رنو تمرکز بیشتری بر خودروهایی داشت که بتوانند نیاز عمومی جامعه فرانسه را پاسخ دهند.

در همین مسیر، رنو CV4 به یکی از خودروهای مهم دوران پس از جنگ تبدیل شد؛ خودرویی کوچک و اقتصادی که با توجه به شرایط آن زمان، نقش مهمی در بازگشت مردم فرانسه به جاده‌ها داشت.

رنو بعدها با مدل‌هایی مانند دوفین نیز به بازارهای بین‌المللی راه پیدا کرد. موفقیت این خودروها، ابعاد فعالیت شرکت را بزرگ‌تر کرد و رنو را از یک خودروساز فرانسوی به برندی با حضور گسترده‌تر در بازارهای جهانی تبدیل کرد.

از رنو ۵ تا خودروهایی که قواعد را تغییر دادند

دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ برای رنو دوران مهمی بود. این شرکت در کنار توسعه محصولات خانوادگی، تلاش کرد خودروهایی متفاوت از جریان معمول بازار بسازد. رنو ۵ که در سال ۱۹۷۲ معرفی شد، یکی از مهم‌ترین نمونه‌ها بود. طراحی جمع‌وجور، مصرف مناسب و شخصیت متفاوت آن باعث شد این خودرو به یکی از موفق‌ترین محصولات تاریخ رنو تبدیل شود.

اما رنو فقط به خودروهای کوچک فکر نمی‌کرد. معرفی رنو ۱۶ و بعدها اسپیس نشان داد این شرکت علاقه دارد شکل‌های تازه‌ای از خودرو را نیز امتحان کند. اسپیس که در سال ۱۹۸۴ معرفی شد، از اولین خودروهای چندمنظوره مدرن بود و تعریف تازه‌ای از خودروی خانوادگی ارائه کرد.

ورود به عصر اتحادها

دهه ۱۹۹۰ برای رنو با یک تغییر اساسی همراه بود. دولت فرانسه در سال ۱۹۹۴ بخشی از سهام شرکت را واگذار کرد و دو سال بعد، روند خصوصی‌سازی رنو تکمیل شد. اما شاید مهم‌ترین اتفاق این دوره در سال ۱۹۹۹ رخ داد؛ زمانی که رنو و نیسان توافقی را امضا کردند که پایه شکل‌گیری اتحاد رنو و نیسان شد. رنو در آن زمان ۳۶.۸ درصد از سهام نیسان را در اختیار گرفت و همکاری صنعتی و مالی میان دو شرکت شکل تازه‌ای به خودروسازی جهانی داد.

این اتحاد در سال‌های بعد توسعه پیدا کرد و رنو را بیش از گذشته به یک بازیگر جهانی تبدیل کرد. همکاری با برندهایی مانند داچیا و توسعه فعالیت‌های بین‌المللی نیز به گسترده‌تر شدن حضور گروه کمک کرد.

از پیست مسابقه تا مسیر خودروهای برقی

امروز رنو دیگر فقط یک برند خودروسازی نیست. Renault Group مجموعه‌ای با سه برند اصلی رنو، داچیا و آلپین است و در کنار خودروهای برقی، به توسعه خودروهای هیبریدی، نرم‌افزار، خدمات حمل‌ونقل و فناوری‌های جدید نیز توجه دارد.

منبع: سایت رسمی رنو