

## خبر خودرو

## چرا صنعت خودروی ایران

از دهه ۹۰ عقبگرد کرد؟



اصغر خسروشاهی، رئیس هیأت‌مدیره انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودروی کشور، معتقد است، عقبگرد صنعت خودروی ایران از دهه ۹۰ تنها نتیجه تحریم‌ها و مشکلات اقتصادی نیست و سیاست‌های داخلی نیز در این روند نقش داشته‌اند. به گفته او، قیمت‌گذاری دستوری، کاهش حمایت از ساخت داخل و توقف سرمایه‌گذاری، صنعت خودرو و قطعه‌سازی را از مسیر توسعه خارج کرده است. خسروشاهی با اشاره به اجرای قیمت‌گذاری دستوری از دهه ۹۰ گفت: «این سیاست به‌تدریج خودروسازان را با زیان مواجه کرد و زیان ایجادشده به زنجیره قطعه‌سازی نیز منتقل شد.» به گفته او، وقتی یک شرکت با زیان فعالیت می‌کند، منابع لازم برای سرمایه‌گذاری و اجرای پروژه‌های جدید را در اختیار ندارد و در نتیجه توسعه متوقف می‌شود.

او درباره مسیر توسعه صنعت خودرو نیز توضیح داد: «کشورهایی که صنعت خودرو ندارند، معمولاً کار را از مونتاژ آغاز می‌کنند، سپس به افزایش تولید، ساخت داخل و خودکفایی می‌رسند و در نهایت وارد مرحله طراحی می‌شوند.» به گفته خسروشاهی، «ایران نیز این مسیر را آغاز کرده بود، اما پس از انقلاب و جنگ متوقف شد، اگرچه پس از جنگ حمایت از تولید دوباره شکل گرفت، اما در ادامه تغییر سیاست‌ها و اجرای قیمت‌گذاری دستوری به این روند آسیب زد.»

به گزارش پرسین خودرو، به گفته او، همین سیاست به رشد تدریجی توان شرکت‌های چینی و توسعه صنعت خودروی این کشور کمک کرد. خسروشاهی گفت: «تجربه ایران و چین نشان می‌دهد تداوم سرمایه‌گذاری، توسعه ساخت داخل، انتقال فناوری و سیاست‌گذاری مشخص برای حضور شرکت‌های خارجی، از عوامل تعیین‌کننده در مسیر رشد صنعت خودرو هستند.» عواملی که به گفته او، طی سال‌های گذشته در ایران با اختلال مواجه شده‌اند.

## ماشین وارداتی

## آواتار 07 به تهران رسید



در هفتمین نمایشگاه خودروی تهران، آواتار 07 یکی از آن خودروهایی بود که بیش از آنکه با ظاهر یک کراس‌اوور معمولی شناخته شود، تاش می‌کرد تصویری از آینده صنعت خودرو را پیش چشم بازدیدکنندگان بگذارد؛ خودرویی که طراحی متفاوت، فناوری‌های هوشمند و قوای محرکه برافزا را در یک مجموعه جمع کرده است. آواتار 07 پس از آواتار 11، دومین محصول این برند برای بازار ایران به شمار می‌رود. نسخه بنامایش آمده در تهران از نوع EREV است؛ یعنی چرخ‌های خودرو مستقیماً توسط موتورهای برقی به حرکت درمی‌آیند و موتور بنزینی صرفاً وظیفه تولید برق و تأمین انرژی موردنیاز سیستم را بر عهده دارد. قلب الکتریکی آواتار 07 از دو موتور برقی تشکیل شده است؛ موتور جلو ۱۳۸ کیلووات قدرت و ۲۶۲ نیوتن متر گشتاور تولید می‌کند و موتور عقب نیز با توان ۳۳۱ کیلووات و گشتاور ۳۳۳ نیوتن متر، به سرعت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت برسد؛ عددی که نشان می‌دهد آواتار 07 صرفاً برای نمایش فناوری‌های جدید ساخته نشده و روی عملکرد نیز حساب ویژه‌ای باز کرده است.

از نظر ظاهری نیز آواتار 07 چندان علاقه‌ای به شبیه شدن به کراس‌اوورهای مرسوم ندارد. چراغ‌های باریک C شکل، بدنه یکپارچه و حذف جلوپنجره سنتی، چهره‌ای نزدیک به خودروهای مفهومی به آن داده‌اند. در سقف نیز حسگر لیدار قرار گرفته که در کنار دوربین‌ها و رادارها، وظیفه پایش محیط اطراف را بر عهده دارد. دستگیره‌های مخفی، شیشه‌های بدون قاب، رینگ‌های بزرگ و چراغ‌های باریک Star Trail در عقب نیز همین زبان طراحی را ادامه می‌دهند.

باتری ۳۹ کیلووات‌ساعتی لیتیوم آهن فسفات نیز امکان پیمایش حدود ۱۹۷ کیلومتر با تکیه بر انرژی ذخیره‌شده را فراهم می‌کند. شارژ AC کامل آن حدود هفت ساعت زمان می‌برد، در حالی که با شارژ سریع DC، رساندن شارژ از ۳۰ به ۸۰ درصد حدود ۱۵ دقیقه طول می‌کشد. در کنار این مشخصات، تجهیزات مانده کروژ کنترل تطبیقی، ترمز اضطراری خودکار، هشدار نقطه کور، حفظ حرکت بین خطوط، دستیار تغییر خط، پارک خودکار، دوربین ۳۶۰ درجه، کنترل پایداری و مجموعه‌ای از کیسه‌های هوا، آواتار 07 را به یکی از فناوری‌ان‌ترین خودروهای حاضر در نمایشگاه تهران تبدیل کرده است.

یک کارشناس صنعت خودرو در گفت‌وگو با «ایران»:

# خودرو دوباره کالای سرمایه‌ای شد

واسطه‌ها باز هم به بازار برگشتند



## گفت‌وگو

یاسمن صادقی شیرازی

گروه خودرو

**خودرو باز هم گران شده، اما این بار خبری از صف خریداران نیست. قیمت‌ها بالا می‌روند و معامله‌ها همچنان کمرمقی‌اند؛ تناقضی که شاید بیش از هر چیز نشان دهد بازار خودرو دیگر فقط با عرضه و تقاضای مصرفی اداره نمی‌شود. وقتی قیمت دلار غیررسمی افزایش پیدا می‌کند خودرو هم برای بخشی از مردم از یک وسیله مصرفی به دارایی‌ای برای حفظ ارزش پول تبدیل می‌شود. نتیجه، بازاری**

دوباره فاصله قیمت کارخانه و بازار زیاد شده است. چرا هر یار که شرایط اقتصادی تغییر خیلی سریع واکنش نشان می‌دهد؟

وقتی قیمت دلار بالا می‌رود نگاه مردم هم به کالاهای تغییر خودرو، طبیعتاً هر کالایی که می‌کند. اگر فاصله قیمت کارخانه و بازار کم باشد، خودرو بیشتر همان کالای مصرفی است؛ کسی که نیاز دارد، می‌رود خودرو می‌خرد. اما وقتی فاصله زیاد می‌شود، نگاه سرمایه‌ای هم وارد بازار می‌شود. مردم می‌خواهند ارزش پولشان را حفظ کنند. یکی از می‌خرد، یکی طلا، یکی خودرو. طبیعتاً هر کالایی که نقدشوندگی بیشتری داشته باشد، بیشتر مورد توجه قرار می‌گیرد. بنابراین بخشی از اتفاقی که امروز در بازار خودرو می‌بینیم، نتیجه همین نگرانی درباره ارزش پول است.

اما اگر خودرو برای حفظ ارزش پول خریداری می‌شود، بازار بازار پررونق تر شود. در حالی که الان معامله چندانی انجام نمی‌شود. این تناقض را چطور توضیح می‌دهید؟



باتری بزرگ‌تر، مسیر طولانی‌تر برای شاسی بلند جعبه‌ای چری

# iCaur V27 با یک نفس، ۳۰۰ کیلومتر می‌رود

## ترجمه

چری، نسخه جدیدی از شاسی بلند iCaur V27 را برای بازار چین آماده کرده؛ خودرویی که مهم‌ترین تغییر آن، استفاده از باتری بزرگ‌تر و افزایش قابل توجه پیمایش برقی است. نسخه Long-Range Edition که قرار است از ۳۰ سپتامبر وارد بازار شود، به باتری ۵۱.۲ کیلووات‌ساعتی ساخت CATL مجهز شده و بر اساس استاندارد CLTC می‌تواند ۳۰۰ کیلومتر را تنها با نیروی برق طی کند.

به گزارش سایت carnewschina، این رقم در کنار شارژ سریع‌تر و افزایش توان تأمین برق تجهیزات جانبی، چری iCaur V27 را نسبت به نسخه‌های فعلی مهم‌ترین تغییر نسخه جدید به باتری آن مربوط می‌شود. چری iCaur V27 Long-Range Edition از یک باتری لیتیوم آهن فسفات با ظرفیت ۵۱.۲ کیلووات ساعت استفاده می‌کند؛ ظرفیتی که نسبت به باتری ۳۴.۳ کیلووات‌ساعتی مدل‌های فعلی، ۴۹.۳ درصد بیشتر شده است.

در حال حاضر چری iCaur V27 در سه نسخه در بازار چین عرضه می‌شود؛ مدل دیفرانسیل عقب Falcon 500 با قیمت ۱۶۹ هزار و ۸۰۰ یوان، نسخه چهارچرخ محرک Falcon 500 با قیمت ۱۸۲ هزار و ۸۰۰ یوان و مدل پرچمدار Falcon 700 با قیمت ۱۹۶ هزار و ۸۰۰ یوان به فروش می‌رسند. مدل‌های فعلی با باتری کوچک‌تر، در نسخه دیفرانسیل عقب ۲۱۰ کیلومتر پیمایش برقی بر اساس استاندارد CLTC دارند. نسخه جدید، این فاصله را به ۳۰۰ کیلومتر می‌رساند؛ یعنی بین ۹۰

مردم کمتر به این فکر می‌کنند که امروز پولشان را به چه چیزی تبدیل کنند که فردا ارزشش کمتر نشود. در آن شرایط خودرو دوباره به همان چیزی که باید باشد نزدیک می‌شود؛ یک کالای مصرفی. اما وقتی درباره ارزش پول نگرانی وجود داشته باشد، طبیعی است که خودرو هم در کنار سایر دارایی‌ها مورد توجه قرار گیرد.



افزایش قیمت لزوماً به معنی رونق نیست. ممکن است قیمت یک کالا بالا برود، اما تعداد معاملات کمتر شود. وقتی قدرت خرید مردم کاهش پیدا می‌کند، این اتفاق طبیعی است. از طرف دیگر، بخشی از تقاضایی که وارد بازار می‌شود، دیگر تقاضای مصرفی نیست. کسی که خودرو را برای حفظ ارزش پول می‌خرد، با کسی که خودرو را برای حفظ

است که در آن ممکن است قیمت‌ها لحظه‌ای تغییر کنند، اما مشتری برای خرید با همان سرعت جلو نیاید. در این میان، دوباره فاصله قیمت کارخانه و بازار بیشتر شده و بحث واسطه‌گری و قیمت‌گذاری هم به میان آمده است. فعلاً بازار معتقدند تا زمانی که قیمت خودرو با تأخیر نسبت به هزینه‌های تولید اصلاح شود، بخشی از این فاصله باقی می‌ماند. اما در سوی دیگر ماجرا، یک متغیر بزرگ‌تر قرار دارد: دشوار شدن پیش‌بینی آینده. اینکه آیا قیمت‌ها همچنان بالا می‌رود یا دوباره مثل اردیبهشت‌ماه شاهد ریزش سنگین قیمت خودروها هستیم؟ برای بررسی اینکه چرا بازار خودرو بار دیگر به این نقطه رسیده و مصرف‌کننده در این فضای مبهم با چه بازاری روبه‌روست، با عبدالله بابایی، کارشناس صنعت خودرو گفت‌وگو کرده‌ایم.

ولی همین بازار در اردیبهشت هم رشد کرد و بعد بخشی از قیمت‌ها برگشت. کسی که امروز برای حفظ ارزش پولش خودرو بخرد، تصمیمی دارد که چند ماه بعد ضرر نکند؟ نه، هیچ تصمیمی وجود ندارد. بازار خودرو هم مثل هر بازار دیگری می‌تواند بالا برود یا اصلاح شود. بنابراین اینکه خودرو را صرفاً با هدف سرمایه‌گذاری بخریم، تصمیم بدون ریسکی نیست. اما مسأله این است که چرا مردم اصلاً به این سمت می‌روند. شرایط اقتصادی به شکلی شده که خیلی‌ها اگر پولی در اختیار داشته باشند، دنبال دارایی‌ای می‌گردند که بتوانند آن را بفرروشند و ارزش پولشان را تا حدی حفظ کنند. این رفتار را در خودرو، طلا و بازارهای دیگر هم می‌بینیم. نمی‌گویم یک اتفاق لزوماً رفتار درستی است؛ اما وقتی مردم نسبت به آینده ارزش پولشان اطمینان کافی ندارند، چنین رفتاری شکل می‌گیرد.

یعنی ریشه ماجرا را بیشتر باید در اقتصاد جست‌وجو کرد تا خود بازار خودرو؟ بخش مهمی از آن همین است. اگر ارزش پول ثابت داشته باشد،

در نهایت هم ممکن است به جای اینکه منابع به سمت تولید برود، بخشی از آن نصیب واسطه شود.

یعنی واسطه‌ها دوباره به بازار برگشتند؟

من اسمش را بازگشت نمی‌گذارم. واسطه‌گری تا زمانی که فاصله قابل توجهی میان قیمت کارخانه و بازار وجود داشته باشد، زمینه فعالیت دارد. وقتی یک خودرو در کارخانه با یک قیمت عرضه می‌شود و همان خودرو در بازار با فاصله قابل توجهی معامله می‌شود، طبیعتاً این فاصله برای عده‌ای انگیزه ایجاد می‌کند. بنابراین مسأله اصلی این نیست که بگوییم واسطه‌ها آمده‌اند یا رفته‌اند؛ باید دید چرا چنین فاصله‌ای ایجاد می‌شود.

شما معتقدید قیمت‌گذاری باید چقدر سریع اصلاح شود؟

مسأله فقط این نیست که سالی چند بار قیمت را اصلاح کنیم. وقتی هزینه‌های تولید مرتب تغییر می‌کند، طبیعی است که قیمت هم باید سازوکار متناسبی برای به‌روزرسانی داشته باشد. مثلاً اگر امروز نرخ ارز تغییر محسوسی داشته باشد، بسیاری از مواد اولیه و کالاهایی که قیمتشان به ارز وابسته است، در خرید بعدی خودروی شما با قیمت جدید تأمین می‌شوند. فولاد، آلومینیوم، مواد پتروشیمی و بسیاری از قطعات تحت تأثیر همین شرایط هستند. خودرو ساز نمی‌تواند این نهاده‌ها را با قیمت دیروز بخرد، چون چنین چیزی در عمل امکان‌پذیر نیست. بنابراین اگر قیمت محصول نهایی برای مدت طولانی ثابت بماند، فشار آن در جای دیگری خودش را نشان می‌دهد.

اما در نهایت مصرف‌کننده‌ای که امروز قصد خرید خودرو دارد، میان این افزایش قیمت‌ها و احتمال کاهش دوباره قیمت‌ها چه کار باید بکند؟

واقعیت این است که امروز نمی‌توان نسخه یکسانی برای همه بپیچید. بازار به مرحله‌ای رسیده که پیش‌بینی آن حتی برای فعالان بازار هم دشوار شده است. قبلاً باید بیشترین نیازهای همزمان روی بازار اثر می‌گذاشتند. نرخ ارز، شرایط اقتصادی، سیاست‌های داخلی و حتی تحولات منطقه‌ای می‌توانند مسیر بازار را تغییر دهند. شاید برای اولین بار است که واقعاً نمی‌توانم با اطمینان بگویم فردا بازار چه وضعیتی خواهد داشت. شرایط پیچیده شده و به همین دلیل، تصمیم مصرف‌کننده هم را متعصب‌تر بر اساس نیاز واقعی و توان مالی خودش باشد، نه صرفاً پیش‌بینی اینکه قیمت خودرو فردا یا ماه آینده چه خواهد شد.

برای تأمین انرژی سامانه برقی استفاده می‌شود و حرکت خودرو همچنان بر عهده موتورهای برقی است.

## ابعاد بدون تغییر باقی مانده است

در بخش ابعاد، نسخه Long-Range Edition تفاوتی با نسخه‌های فعلی چری iCaur V27 ندارد. طول خودرو ۴ هزار و ۹۰۹ میلی‌متر است که با احتساب چرخ زاپاس بیرونی ۵ هزار و ۵۵ میلی‌متر می‌رسد. عرض آن یک هزار و ۹۷۶ میلی‌متر و ارتفاع خودرو ۱۶۹۴ میلی‌متر است. کاداشتریک هزار و ۸۹۴ میلی‌متر است. فاصله محوری نیز ۳ هزار و ۹۱۰ میلی‌متر اعلام شده است.

چری iCaur V27 با وجود استفاده از ساختار یکپارچه بدنه، برای حرکت در مسیرهای خارج جاده‌ای نیز آماده شده است. زاویه ورود خودرو ۲۴ درجه و زاویه خروج آن ۲۳ درجه است و امکان عبور از آب با عمق ۶۰۰ میلی‌متر را دارد. استحکام پیچشی بدنه نیز به ۲۲ هزار و ۱۸۶ نیوتن‌متر بر درجه می‌رسد.

## افزایش برد در شرایط افت فروش

عرضه نسخه جدید چری iCaur V27 در شرایطی انجام می‌شود که فروش این خودرو در بازار چین طی ماه‌های اخیر کاهش داشته است. چری iCaur V27 در ژانویه از خط تولید خارج شد و از مارس به بازار رسید. فروش خودرو در آوریل به ۴ هزار و ۱۸۲ دستگاه رسید، اما پس از آن برای چهار ماه متوالی کاهش پیدا کرد و در اگوست به هزار و ۶۰۹ دستگاه رسید. فروش ماهانه چری iCaur V27 در ماه‌های می، جون و جولای نیز به ترتیب ۳ هزار و ۲۰۵، ۲ هزار و ۲۱۹ و هزار و ۷۶۴ دستگاه بود. سهم این خودرو از مجموع فروش چری نیز از ۶۲.۸ درصد در آوریل به ۴۹.۳ درصد در اگوست کاهش پیدا کرده است.

## تاریخچه شرکت‌ها

## اشکودا؛ داستانی که

با یک دوچرخه آغاز شد

از کارگاه کوچک دوچرخه‌سازی

تا یکی از برندهای مهم خودروسازی



داستان اشکودا برخلاف بسیاری از خودروسازان بزرگ، با خودرو شروع نشد. در سال ۱۸۹۵، زمانی که صنعت خودرو هنوز در ابتدای راه بود، دو مرد به نام‌های واتسلاو لورین و واتسلاو کلمنت در شهر ملادا بولسلاو کارگاهی برای تعمیر و ساخت دوچرخه راه انداختند. آنها دوچرخه‌های خود را با نام اسلاوای عرضه می‌کردند و خیلی زود توانستند به دلیل کیفیت و نوآوری، جایگاهی برای خود در بازار پیدا کنند. همین کارگاه کوچک، پایه یکی از قدیمی‌ترین خودروسازان فعال جهان شد.

## گروه خودرو

## وقتی دوچرخه‌ها موتوردار شدند

لورین و کلمنت خیلی زود فهمیدند که آینده حمل‌ونقل فقط به دوچرخه محدود نمی‌شود. در سال ۱۸۹۹، آنها وارد دنیای موتورسیکلت شدند و محصولاتی با موتور بنزینی ساختند. موتورسیکلت‌های این شرکت علاوه بر بازار داخلی، در رقابت‌های مختلف نیز موفق ظاهر شدند و نام لورین و کلمنت را فراتر از مرزهای کشورشان مطرح کردند. موفقیت در دو چرخ، انگیزه‌ای شد تا بنیان‌گذاران شرکت سراغ رویای بزرگ‌تری بروند؛ ساخت خودرو.

## چهار چرخ برای یک رویای تازه

در سال ۱۹۰۵، اولین خودرو با نام Voiturette A معرفی شد. خودرویی کوچک و دونفره با قدرت شفت اسب بخار که شاید در مقایسه با خودروهای امروزی ساده به نظر برسد، اما برای آن زمان محصولی قابل توجه بود. قیمت مناسب، ابعاد جمع‌وجور و ساختار کاربردی باعث شد این خودرو خیلی زود مورد توجه قرار بگیرد. لورین و کلمنت به همین محصول بسنده نکردند. طی سال‌های بعد، مدل‌های مختلفی توسعه یافتند و شرکت به تدریج از یک تولیدکننده کوچک به یکی از بازیگران مهم صنعت خودروی منطقه تبدیل شد.

## نامی که قرار بود ماندگار شود

در سال ۱۹۲۵، اتفاقی مهم مسیر این شرکت را تغییر داد. کارخانه لورین و کلمنت پس از یک دوره دشوار و آتش‌سوزی در سال ۱۹۲۴ با شرکت مهندسی بزرگ اشکودا در پلزن ادغام شد. از اینجا بود که نام اشکودا به شکل رسمی وارد داستان خودروسازی شد. این ادغام، منابع و توان صنعتی بیشتری در اختیار خودروساز قرار داد و زمینه را برای توسعه گسترده‌تر محصولات فراهم کرد. در دهه‌های بعد، شرکت با وجود دو جنگ جهانی و تغییرات سیاسی و اقتصادی، تولید خودرو را ادامه داد.

## سال‌های سخت و یک بازگشت مهم

اشکودا در بخش بزرگی از قرن بیستم تحت شرایط اقتصادی و سیاسی متفاوتی فعالیت کرد. با این حال، تلاش برای توسعه خودروهای تازه متوقف نشد. یکی از مهم‌ترین نقاط عطف این دوره، معرفی فاورریت در سال ۱۹۸۷ بود؛ خودرویی با موتور جلو، دیفرانسیل جلو و طراحی هاپک که بدنه آن را طراح ایتالیایی، نونچو برتونه، طراحی کرده بود. فاورریت برای اشکودا فقط یک مدل جدید نبود؛ نشانه‌ای بود از اینکه این خودروساز می‌تواند محصولی مدرن‌تر و رقابتی‌تر برای بازار اروپا بسازد.

## ورود فولکس‌واگن و شروع یک فصل تازه

در سال ۱۹۹۱، اشکودا وارد همکاری با فولکس‌واگن شد. این اتفاق یکی از مهم‌ترین نقاط عطف تاریخ شرکت بود و اشکودا به چهارمین برند گروه فولکس‌واگن در کنار فولکس‌واگن، آئودی و سئات تبدیل شد. چند سال بعد، فلیشیا به عنوان اولین محصولی که پس از این همکاری توسعه پیدا کرد، وارد بازار شد. سپس در سال ۱۹۹۶، نسل تازه اکتاویا معرفی شد؛ مدلی که بعدها به یکی از شناخته‌شده‌ترین محصولات تاریخ اشکودا تبدیل شد. همکاری با فولکس‌واگن به اشکودا کمک کرد تولید خود را افزایش دهد، فناوری‌های تازه‌تری به کار بگیرد و حضور بین‌المللی خود را گسترش دهد.

## اشکودا امروز؛ گذشته‌ای که هنوز ادامه دارد

اشکودا در واقع مسیری متفاوت را طی کرده است؛ از تعمیر دوچرخه در یک کارگاه کوچک شروع کرد، به ساخت موتورسیکلت رسید، اولین خودریش را در ابتدای قرن بیستم ساخت، با بحران‌ها و تغییرات سیاسی کنار آمد و در نهایت با پیوستن به گروه فولکس‌واگن وارد دوره‌ای تازه شد. شاید همین مسیر پرپیچ‌وخم است که داستان اشکودا را جذاب می‌کند.

منبع: وب‌سایت رسمی کمپانی اشکودا