فربد زاوه

حسن کریمی‌سنجری

«گسترش صنعت» راهکارهای پیوستن به زنجیره تولید جهانی را بررسی کرد

مشارکت، راه میانبر خودروساز شدن

گروه خودرو
car@sanatnewspaper.com

صنعت خودرو یکی از معدود صنایع پیشران اقتصاد به شمار می‌رود که به واسطه بین‌المللی بودن آن، عنوان ششمین اقتصاد جهان را به خود اختصاص داده است. با توجه به چنین جایگاهی کشورهایی که مایل به ارتقای صنعت خودروی خود هستند چاره‌ای جز «تعامل» با جهان ندارند، در این شرایط صنعت خودرو ایران نیز ضرورت تعامل با جهان را به خوبی درک کرده به طوری که در انتخابات اخیر ریاست‌جمهوری نیز با حضور گسترده نشان داد که خواستار حفظ عزت ملی و تعامل سازنده با جهان است. بی‌شک لازمه رشد صنعت خودرو تعریف نشدن استانداردها تنها بر اساس جغرافیای داخلی است، از این‌رو لازم است کالا و خدمات به گونه‌ای ارائه شود که بتوان آن را در ویترین‌های جهانی ارائه کرد. در این شرایط وزارت صنعت، معدن و تجارت راهکارهایی را برای پیوستن صنعت خودروی ایران به خودروسازان خارجی و بین‌المللی شدن این صنعت پیش‌بینی کرده است به گونه‌ای که شاهدیم ۱/۵ سال بعد از اجرایی شدن برجام چند توافق و تفاهمنامه بین‌المللی با خودروسازان معتبر خارجی به امضا رسیده و پژو ۲۰۰۸ به‌عنوان نخستین خودروی پسابرجامی چندی پیش به تولید انبوه رسید. در همین مراسم بود که حسن روحانی رییس‌جمهوری این اتفاق را نخستین زمینه ورود خودروسازان به زنجیره تولید و رقابت جهانی اعلام کرد. پس از آن در آخرین روزهای اردیبهشت و در مراسم امضای تفاهمنامه ۱۰ جانبه با هدف طراحی و توسعه پلتفرم، وزیر صنعت، معدن و تجارت بر پیوستن صنعت خودرو به زنجیره تولید جهانی تاکید کرد.

پیام‌های امیدوار کننده دولت یازدهم

حسن کریمی‌سنجری، کارشناس صنعت خودرو در این باره معتقد است همکاری مشترک با خارجی‌ها راه میانبر به سمت خودروساز شدن ایران است و دولت نشان داده که موافق مشارکت خارجی در این صنعت بوده و از آن حمایت می‌کند.

او با تاکید بر اینکه دولت یازدهم تصویر و تفکر درستی از ایران به خودروسازان خارجی ارائه کرده است، افزود: شرکای خارجی صنعت خودرو به این نتیجه رسیده‌اند که ایران محل امنی برای سرمایه‌گذاری خواهد بود و این امر آنها را به حضور بیشتر در صنعت و بازار خودرو ترغیب کرده است. کریمی‌سنجری اظهار کرد: عملکرد دولت گذشته و تعامل با دنیا، پیام‌های امیدوار کننده‌ای را به سرمایه‌گذاران خارجی ارسال کرد که نتیجه آن، حضور شرکت‌های مشهور خودروساز، قطعه‌ساز و طراح دنیا در ایران است. این روند نشان می‌دهد خودروسازان خارجی برای حضور در ایران ترسی ندارند که این امر می‌تواند مقدمات حضور ایران در زنجیره جهانی تولید و تجارت خودرو را فراهم کند. این کارشناس صنعت خودرو یادآور شد: آنچه از اهمیت بالایی برخوردار بوده است اینکه دولت باید با رفع برخی موانع همچون اصلاح قوانین دست و پا گیر، راه حضور خارجی‌ها در خودروسازی کشور را هموارتر کند.

ضرورت تغییر نحوه فروش خودرو به شریک‌های خارجی

در همین حال فربد زاوه، کارشناس صنعت خودرو با تاکید بر اینکه ورود صنعت خودرو ایران به زنجیره تولید جهانی تنها راهکار نجات صنعت خودرو خواهد بود، گفت: اگر بخواهیم با نشان ملی و با تکیه بر تحقیق و توسعه وارد بازارهای جهانی شویم، باید بیشتر از آنچه برای طراحی و تولید خودرو هزینه می‌کنیم، سرمایه‌گذاری در این حوزه انجام شود.

وی با بیان اینکه لازم است سرمایه‌گذاری‌هایی در زمینه بازاریابی و فروش خودروهای صادراتی پیش‌بینی شود، افزود: بررسی میزان سرمایه‌گذاری و همچنین تعداد نیروی کار فعال در صنعت خودرو در مقایسه با الگوهای جهانی نشان می‌دهد باید چه میزان نیروی کار برای شرکت‌ها کار کنند.

این کارشناس صنعت خودرو ادامه داد: اگر هدف اصلی ایجاد اشتغال، بهره‌وری اقتصادی و افزایش تولید ناخالص داخلی است حرکت به سمت صادرات خودرو منجر به سودآوری و افزایش تولید ناخالص داخلی خواهد شد، اما در نهایت اشتغالی ایجاد نخواهد کرد و تنها ضریب اشتغال ناشی از صادرات خودرو در بازارهای هدف صادراتی مانند عراق افزایش می‌یابد اما وقتی برای شرکتی همچون پژو تولید و صادر می‌کنیم، هزینه‌های سنگین بازاریابی و مدیریت شبکه را پرداخت نخواهیم کرد و برای تولید خودرو ناگزیر به بازگشایی فاینانس نیستیم. زاوه یادآور شد که در این شرایط اشتغال به خودروسازان داخلی اختصاص یافته و پژو در شبکه خود ملزم به پرداخت سایر هزینه‌ها خواهد بود. بنابراین راهکار، ادامه روند فعلی همکاری با خودروسازان جهانی اما با تغییر نحوه فروش بازار خودرو کشور به شرکای خارجی است. وی تاکید کرد: لازم است سیاست‌ها و دیوار تعرفه‌ای به گونه‌ای تغییر یابد که تنها بحث صرفه عمق ساخت داخل مطرح نباشد بلکه شرطی برای ماندگاری خودروهای تولیدی این شرکت در بازار تعیین شود و در عین حال به جای تنوع تولید، تیراژ برخی خودروها در کشور افزایش یابد. بر اساس این گزارش، صنعت خودرو به دلیل پیچیدگی فنی و استفاده گسترده از صنایع دیگر در ساخت قطعات، لوازم و استفاده از مواد متنوع فلزی و غیرفلزی، گستره وسیعی از صنایع را با خود همراه کرده و در چنین شرایطی، بخشی از برنامه راهبردی تدوین شده افق ۱۴۰۴، با هدف بین‌المللی شدن صنعت خودرو ایران تعیین شد که بی‌شک دستیابی به اهداف این برنامه راهبردی تنها با حرکت منطقی بر مدار یک بستر بین‌المللی دست یافتنی است.

در این برنامه در زمینه گسترش همکاری‌های بین‌المللی صنعت خودرو راهکارهایی از جمله پیش‌بینی صادرات محصول در قراردادهای همکاری با طرف‌های خارجی، سرمایه‌گذاری مستقیم و مشترک با شرکت‌های قطعه‌ساز و مجموعه‌ساز خارجی با نام و نشان تجاری معتبر در جهت تقویت نشان تجاری محصولات، انعقاد توافقنامه دوجانبه و چندجانبه برای مبادله فناوری و نیز ایجاد زنجیره‌های تولید بین‌المللی، ایجاد و توسعه مراکز بازاریابی بین‌المللی، مساعدت در تامین خطوط اعتباری مناسب برای بازارهای هدف صادراتی، ارتقای نقش صنعت خودرو در پیمان‌های منطقه‌ای و جهانی در جهت توسعه‌صادرات و افزایش مشوق‌های صادراتی متناسب با ارزش افزوده محصولات صادراتی و نسبت صادرات به تولید داخل تدوین شده است.

راهکارهایی مانند جذب سرمایه‌گذاران خارجی، مشارکت قطعه‌سازان داخلی با قطعه‌سازان بین‌المللی، پیش‌بینی صادرات خودروهای داخلی و انتقال فناوری روز صنعت خودروی جهان با هدف بین‌المللی شدن صنعت خودروی ایران در قراردادهای پسابرجامی صنعت خودرو با شرکای خارجی نیز پیش‌بینی شده است.

خبر

بازار لوازم یدکی نیازمند تعادل دوباره

مجری پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو (سبک، سنگین) و ماشین‌آلات تهران - زنجیره تامین، توزیع و خدمات گفت: امروز بازار لوازم یدکی تعادل خود را از دست داده است. نوسانات بازار، انباشت کالا و گردش درون بازار باعث پرریسک شدن این بازار شده و درنهایت همه این موارد منجر به افزایش قیمت تمام شده کالا شده و در این شرایط موضوع کیفیت به حاشیه رانده شده است.

به گزارش گسترش صنعت، حسن بشارت‌نیا با اشاره به برگزاری پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو (سبک، سنگین) و ماشین‌آلات تهران - زنجیره تامین، توزیع و خدمات در تیرماه گفت: درنظر داریم برخلاف سایر نمایشگاه‌ها برای ورود به این نمایشگاه حداقل‌هایی درنظر بگیریم. برای نمونه کالا باید شناسنامه داشته باشد. مشخص باشد که در خاک کدام کشور تولید شده است. استاندارد کدام کشور را داراست؟ گارانتی و زمان خدمات از پس فروش آن به‌عهده کیست؟ بنابراین دومین کارکرد این نمایشگاه و ویژگی آن کیفیت‌مداری است.

مجری پنجمین نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو گفت: واقعیت تلخی که وجود دارد این است که تعداد خودروهای در حال حرکت در کشور بیش از ۱۵ میلیون خودرو است و با ظرفیت فعلی تولید خودرو که یک‌میلیون و ۲۰۰ هزار دستگاه است می‌توان خودروهای با عمر بالای ۱۵ سال را از رده خارج کرد و این کار نه‌تنها برای کشور هزینه نیست بلکه باعث رونق اقتصادی و به‌روز شدن صنعت خودروسازی کشور خواهد شد اما خودروسازان و تعرفه واردات خودرو باعث شده این فرصت را نداشته باشیم و مردم به خودرو به‌عنوان یک کالای سرمایه‌ای نگاه کنند از این‌رو قطعه‌سازان و واردکنندگان ناچارند بازار را تامین کنند بنابراین به حفظ چرخه معیوب می‌پردازیم.

وی اظهار امیدواری کرد که دولت دوازدهم مشکلات بازار لوازم یدکی را درک کرده و در حل آنها گام بردارد. بشارت‌نیا اظهار کرد: نمایشگاه تخصصی قطعات خودرو (سبک، سنگین) و ماشین‌آلات تهران - زنجیره تامین، توزیع و خدمات هدف خود را شفاف‌سازی بازار لوازم یدکی، کیفیت‌مداری، حمایت از تولید داخلی، حمایت از اشتغال و گسترش دامنه کالایی صنف قرار داده است. همچنین هدف دیگر این نمایشگاه فعال‌سازی شبکه توزیع برای حمایت از تولید داخلی و اتصال تولید و خدمات به یکدیگر است که نتیجه آن اشتغالزایی خواهد بود.

اعلام قیمت‌های جدید خودرو تا یک ماه آینده

رییس شورای رقابت از اعلام قیمت‌های جدید خودرو تا یک ماه آینده خبر داد. به گزارش خودرونویس، رضا شیوا درباره تعیین تکلیف قیمت‌های جدید خودرو در سال جاری اظهار کرد: شورای رقابت در ماه‌های اخیر رایزنی‌هایی را با بانک مرکزی برای دریافت نرخ تورم‌بخشی انجام داده و به تازگی این آمار را از بانک مرکزی دریافت کرده است. وی با بیان اینکه برای تعیین قیمت‌های جدید خودرو علاوه بر نرخ تورم‌بخشی نیازمند ارزیابی کیفیت انواع محصولات هستیم، افزود: وزارت صنعت، معدن و تجارت در بحث کیفیت خودرو هدف‌گذاری‌هایی را تعیین کرده و ما نیز در تلاش هستیم این پارامترها را در انواع خودرو ارزیابی و میزان تحقق آنها را بررسی کنیم. رییس شورای رقابت تصریح کرد: علاوه بر این شورا از شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران اطلاعاتی را دریافت کرده و مشغول تکمیل آنهاست تا با قرار دادن نتایج در فرمول قیمت‌گذاری خودرو میزان افزایش یا کاهش قیمت‌ها محاسبه شود. حتی شورا همانند سال گذشته برای افزایش نداشتن کیفیت خودرو نمره‌های منفی را درنظر خواهد گرفت.

شرایط فروش متنوع ایران‌خودرو در خرداد

گروه صنعتی ایران‌خودرو طرح متنوع فروش محصولات خود در خردادماه را آغاز کرد. به گزارش ایکوپرس، طرح مختلف فروش محصولات ایران‌خودرو مانند قبل به گونه‌ای برنامه‌ریزی شده است که هموطنان با هر میزان توان مالی خرید، بتوانند در یکی از این طرح‌ها ثبت‌نام و مشارکت کنند. براساس اعلام معاونت بازاریابی و فروش گروه صنعتی ایران‌خودرو این طرح‌ها تا پایان خردادماه یا پایان ظرفیت خودروهای اختصاص یافته ادامه خواهد داشت. در برنامه فروش خردادماه، انواع محصولات تولیدی گروه صنعتی ایران‌خودرو در روش‌های متنوع شامل فروش نقدی، اعتباری، پیش‌فروش عادی، پیش‌فروش پلکانی، مشارکت در تولید، فروش نقدی و اعتباری هایما و سوزوکی گرندویتارا و آریسان به مشتریان عرضه شده است.

فروش قطعی محصولات ایران‌خودرو در خرداد

در یکی از طرح‌های فروش خرداد گروه صنعتی ایران‌خودرو، محصولات تولیدی خود را به صورت فروش قطعی به متقاضیان عرضه کرده است. خانواده پژو ۴۰۵ ازجمله محصولات عرضه شده در این فروش است. ۴۰۵ جی‌ال‌ایکس بنزینی در رنگ‌های مشکی، خاکستری متال و نقره‌ای با موعد تحویل ۳۰ روزه به متقاضیان پیشنهاد شده است. ۴۰۵ بنزینی مدل اس‌ال‌ایکس که طرفداران زیادی میان مشتریان ایران‌خودرو دارد، در رنگ‌های سفید، مشکی، خاکستری متال و نقره‌ای با موعد تحویل ۶۰ روز عرضه شده است. پژو ۲۰۶، محصول جوان‌پسند ایران‌خودرو که با اجرای برنامه‌های متنوع بهبود توانسته ۳ ستاره کیفیت را از آن خود کند، در تیپ‌های ۲ و ۵ و همچنین ۲۰۶ صندوقدار ۸ V با موعد تحویل ۳۰ روز به مشتریان پیشنهاد شده است. خاکستری، سفید، مشکی، نقره‌ای، گیلاسی، آبی متالیک و قرمز دوپوششه رنگ‌های قابل‌عرضه برای این خودرو است. خودروی ملی سمند با موتور ای اف۷ در دو نوع پایه گازسوز و بنزینی عرضه شده در مدت ۳۰ روز به متقاضیان تحویل داده می‌شود. سورن ای‌ال‌ایکس جدید با موعد تحویل ۳۰ روز از دیگر انتخاب‌های مشتریان ایران‌خودرو در برنامه فروش خردادماه است. رانا ال‌ایکس نیز از دیگر محصولات عرضه شده در فروش قطعی خردادماه است که با موعد تحویل ۳۰ روز عرضه می‌شود. دنا تریم مشکی و تریم دورنگ با موعد تحویل ۶۰ روزه و سود مشارکت مقطوع ۴۰۰هزار تومانی نیز به متقاضیان این خودرو پیشنهاد شده است.

عرضه محصولات متنوع در فروش اعتباری

ایران‌خودرو شرایط خرید آسان را برای مشتریان در فروش اعتباری فراهم کرده است. در این روش، متقاضیان می‌توانند با پرداخت بخشی از وجه، خودرو را تحویل گرفته و باقی بهای آن را به‌صورت اقساطی پرداخت کنند. مدت بازپرداخت تسهیلات درنظر گرفته شده در این طرح ۱۲، ۱۸ و ۲۴ ماه بوده و نرخ سود آن نیز متناسب با زمان بازپرداخت از ۲۰ تا ۲۲درصد پیش‌بینی شده است. در فروش اعتباری، محصولات پژو ۴۰۵ در تیپ‌های مختلف، پژو ۲۰۶ تیپ ۲ و ۵ و ۲۰۶ صندوقدار ۸ V، سمند، رانا و دنا با موعد تحویل ۳۰ و ۶۰ روز عرضه شده است.

خرید مطلوب در فروش پلکانی ایران‌خودرو

گروه صنعتی ایران‌خودرو برای فراهم کردن امکان خرید مطلوب مشتری با پس‌انداز کم برنامه پیش‌فروش پلکانی ۴مرحله‌ای را در خردادماه به اجرا گذاشته است. نرخ سود مشارکت در این طرح کاملا رقابتی و بین ۲۲ تا ۲۵درصد است که حداقل نرخ انصراف ۲۰درصد تضمین شده است. این طرح به‌طور تقریبی شامل تمامی محصولات ایران‌خودرو اعم از خانواده ۲۰۶، سمند، پژو ۴۰۵، پارس، دنا و رانا با اختصاص هدیه فروش تعهدی می‌شود.

پیش‌پرداخت اولیه در این طرح بسیار کم و بین ۶ تا ۱۰ میلیون تومان است که طیف وسیعی از مشتریان را دربرخواهد گرفت. پرداخت‌های بعدی نیز شامل ۳مرحله به صورت نزولی دریافت خواهد شد. موعد تحویل محصولات آذر و اسفند ۹۶ خواهد بود.

پیش‌فروش عادی محصولات ایران‌خودرو در خرداد

پیش‌فروش عادی خرداد نیز به همراه هدایای فروش تعهدی در دستور کار ایران‌خودرو قرار گرفته است. در پیش‌فروش عادی خرداد به دو صورت یک ودیعه‌ای و دو ودیعه‌ای محصولات متنوع ایران‌خودرو شامل آریسان، پژو ۲۰۷، پژو ۲۰۶، ۴۰۵، سمند، پارس، دنا، رانا، سوزوکی و هایما عرضه شده است. موعد تحویل در پیش‌فروش یک ودیعه‌ای، آبان و دی ۹۶ تعیین شده است. موعد تحویل ثبت‌نام‌های دو ودیعه‌ای نیز آذر و بهمن ۹۶ است. سود مشارکت در این طرح ۲۱ تا ۲۴درصد و سود انصراف نیز ۱۹ تا ۲۱درصد براساس موعد تحویل منظور شده است. پیش‌فروش محصولات در گروه پارس، ۴۰۵ و دنا نیز برنامه‌ریزی شده که سود مشارکت آن ۲۳درصد و سود انصراف نیز ۲۱درصد است. موعد تحویل خودروها در این روش آبان و آذر ۹۶ تعیین شده است. هدیه فروش تعهدی نیز بعد از انتخاب خودرو به مشتری اعلام خواهد شد.

پیش‌فروش ویژه ایران‌خودرو برای ۳ محصول ۲۰۶ تیپ۵، ۲۰۶ صندوقدار ۸ V، ۴۰۵ اس‌ال‌ایکس و جی‌ال‌ایکس سمند ای‌اف۷ بنزینی و پایه‌گازسوز برنامه‌ریزی شده است.

مشارکت در تولید محصولات ایران‌خودرو

طرح مشارکت در تولید محصولات ایران‌خودرو خرداد به اجرا گذاشته شده است. در این روش در زمان ارسال دعوتنامه خودروهای قابل عرضه مشخص و اعلام خواهد شد. همچنین پس از فرارسیدن موعد تحویل، با اعلام ایران‌خودرو و تمایل مشتری، امکان تمدید قرارداد با همان شرایط فراهم است. موعد تحویل محصولات در این روش، مهر ۹۶ تا اردیبهشت ۹۷ است. نرخ سود مشارکت ۲۴ و ۲۵درصد و سود انصراف نیز ۲۱ و ۲۲درصد پیش‌بینی شده است.

فروش محدود هایما با روش‌های نقدی واعتباری

در طرح فروش خردادماه، محصول هایما۷ S اتوماتیک و۷ S توربو اتوماتیک به‌صورت نقدی و اعتباری با موعد تحویل ۳۰ و ۶۰ روز به مشتریان پیشنهاد شده است. متقاضیان می‌توانند علاوه بر خرید خودرو به صورت پرداخت نقدی وجه، آن را به‌صورت پیش‌پرداخت نام‌نویسی کرده و با ارائه چک برای بازه زمانی ۱۲ تا ۳۶ ماهه به انتخاب خود، خودرو را خریداری کنند. نرخ سود در روش اعتباری، ۲۰ تا ۲۲درصد برحسب زمان بازپرداخت آن پیش‌بینی شده است.

فروش نقدی و اعتباری سوزوکی فیس‌لیفت

سوزوکی فیس‌لیفت که تازه‌ترین مدل تولیدی سوزوکی گرندویتارا است، از دیگر محصولات عرضه شده در فروش خردادماه ایران‌خودرو است. این خودرو در دو روش نقدی و اعتباری ارائه شده است. سوزوکی با احتساب تخفیف ۷میلیون تومانی در طرح خرید نقدی به قیمت کمتر از ۱۴۰میلیون تومان عرضه می‌شود و موعد تحویل آن نیز ۳۰ روز تعیین شده است. در روش اعتباری سوزوکی، مشتریان می‌توانند با پرداخت ۷۵میلیون تومان وجه اولیه، نسبت به نام‌نویسی اقدام کرده و باقی وجه را در چند فقره چک در بازه زمانی ۶ تا ۳۶ ماه به انتخاب خود پرداخت کنند. نرخ سود تعیین شده پرداخت اقساطی صفر تا ۱۶درصد است.

فروش اعتباری آریسان در فروش خردادماه

متقاضیان خرید خودرو آریسان می‌توانند با پرداخت ۱۱میلیون و ۳۰۰هزار تومان صاحب این محصول شوند. در فروش اعتباری این محصول، مشتریان می‌توانند باقی وجه خودرو را در اقساط ۱۲ تا ۳۶ ماه پرداخت کنند. موعد تحویل این خودرو ۳۰روز و نرخ سود آن نیز ۱۴ تا ۱۸درصد تعیین شده است. آریسان ازجمله محصولاتی است که برنامه‌های بهبود متنوعی برای ارتقای سطح کیفی آن به اجرا گذاشته شده است.