

مجموعه‌سازی و تقویت توان صنعت قطعه



محمدرضا نجفی‌منش
فعال صنعت قطعه

داخلی‌سازی در صنعت قطعه که امروز به یکی از ضرورت‌های صنعت خودرو تبدیل شده به مفهوم کاهش قیمت تولید نیست بلکه برکت در این مسیر ضمن توسعه توان تولید در داخل، در رشد اشتغالزایی در کشور نقش موثری به دنبال دارد.

اینکه مطرح می‌شود با افزایش داخلی‌سازی، قیمت‌ها کاهش می‌یابد استدلال درستی نیست. هرچند در مقابل محصولات وارداتی، قیمت تولیدات داخلی درصد کمتری خواهند داشت به طوری که هم‌اکنون هزینه تولید در ایران حدود ۵ تا ۱۰ درصد کمتر از تولید در خارج از کشور است اما در ادامه برای توسعه نیازمند هزینه کردن هستیم. مهم‌ترین اقدام در جهت حمایت از تولید داخل رفع موانع موجود بر مسیر تولید است برخی مجریان قوانین، به‌واسطه قوانین موجود، سنگ‌اندازی‌هایی را در مسیر تولید دارند که لازم است با عزم همگانی این موانع از سر راه برداشته شود. به‌طور نمونه اگر سود تسهیلات بانکی بر اساس نرخ جهانی شده و قیمت ارز نیز تکنرخی شود، تولید در ایران در شرایط رقابتی بهتری قرار خواهد گرفت. همچنین اختصاص تسهیلاتی به منظور حمایت‌های تشویقی گام دیگری در این راستاست و برای حرکت سرمایه‌ها در بخش‌های تولیدی همچون برخی کشورها باید به سرمایه‌گذاران مشوق‌ها و تسهیلات بلاعوض پرداخت کرد.

رفع موانع تولید و حذف قواعد بازدارنده در مسیر تولیدکنندگان موجب تمایل مردم به تولیدات داخلی خواهد شد.

هر چند در شرایط کنونی، هرگونه همکاری منطقی با خودروسازان خارجی می‌تواند در توسعه توان داخل و پیشرفت صنعت خودرو و قطعه نقش موثری داشته باشد. البته به‌طورقطع در جریان تولید محصولات جدید، تنوع کم و تیراژ بیشتر، منطقی‌تر خواهد بود.

لزوم تقویت توان قطعه‌سازان در شرایط کنونی ادغام آنها را می‌طلبد و به این ترتیب مجموعه‌سازی قطعه‌سازان با هدف افزایش ظرفیت شرکت‌های قطعه‌سازی بی‌شک در تیراژ قطعات و تولید در مقیاس اقتصادی و دستیابی به قیمت و کیفیت رقابتی نقش موثری خواهد داشت.

دریچه

ضرورت واردات قطعات همراه با دانش فنی

همواره واردات قطعات راهی آسان‌تر از تولید است؛ راهی که برخی از قطعه‌سازان آن را درپیش گرفته‌اند و این امر در قالب‌های مختلفی انجام می‌شود برای نمونه برخی شرکت‌های قطعه‌سازی در راستای دستیابی به دانش‌های نوین تولید، اقدام به واردات قطعاتی می‌کنند که در داخل تولید ندارند و به این وسیله به داخلی‌سازی قطعات می‌پردازند.

در حالی که کارشناسان صنعت قطعه معتقدند واردات قطعات بدون انتقال فناوری و دانش تولید اقدامی بیهوده است و هیچ‌گونه پیامد مثبتی برای صنعت قطعه کشور نخواهد داشت از این رو واردکنندگان باید در کنار واردات قطعات به انتقال دانش تولید نیز توجه ویژه داشته باشند.

درواقع قطعه‌سازانی که فعالیت تولیدی خود را بر مبنای تولید قطعات جدید به‌وسیله انتقال فناوری قرار داده‌اند به دانش فنی و فناوری‌های تولید قطعات جدید دست خواهند یافت.

گفته می‌شود صنعت قطعه ایران از ظرفیت‌های تولیدی بالایی برخوردار است و دانش تولید قطعات وارداتی را در اختیار دارند همچنین زیرساخت‌ها فراهم است اما تحقق این امر نیاز به سرمایه‌گذاری و حمایت از سوی مسئولان دارد تا بستر بکارگیری تجهیزات نوین تولید قطعه در کشور فراهم شود.

همچنین با در اختیار داشتن نیروهای انسانی کارآزموده و متخصص در بخش طراحی و تولید قطعه می‌توان اقدام به طراحی و تولید قطعات باکیفیت و مطابق با استانداردهای جهانی کرد از این رو حمایت از صنعت قطعه و دانش‌آموختگان آن منجر به ایجاد تحول در این صنعت می‌شود.

امروز مشکل اصلی قطعه‌سازان تامین سرمایه است ازاین‌رو سرمایه‌گذاری دوباره نیاز است تا آنچه ظرفیت آن موجود است اجرا و عملیاتی شود و به همان نسبت به اقتصاد مقاومتی نزدیک‌تر شده و خودکفایی در این صنعت رقم می‌خورد.

بستر جذب سرمایه‌گذاری خارجی فراهم شده اما سرعت و شتاب لازم را در این بخش از صنعت ندارد و ضروری است مدیران و برنامه‌ریزان صنعت قطعه برنامه‌های جمعی مدونی برای تحقق این امر در اختیار قطعه‌سازان قرار دهند و آنها را به این مسیر هدایت کنند.



حبیب‌الله محمودان

شرکت‌های بازرگانی باعث شده‌اند تا سازندگان خارجی در بازاری نابرابر بازار کشور را تحت‌شعاع قرار داده‌اند و اجازه نمی‌دهند تولیدات ایرانی در بازار جایگاه و موقعیت برتری داشته باشد

فاطمه امیراحمدی

car@sanatnewspaper.com

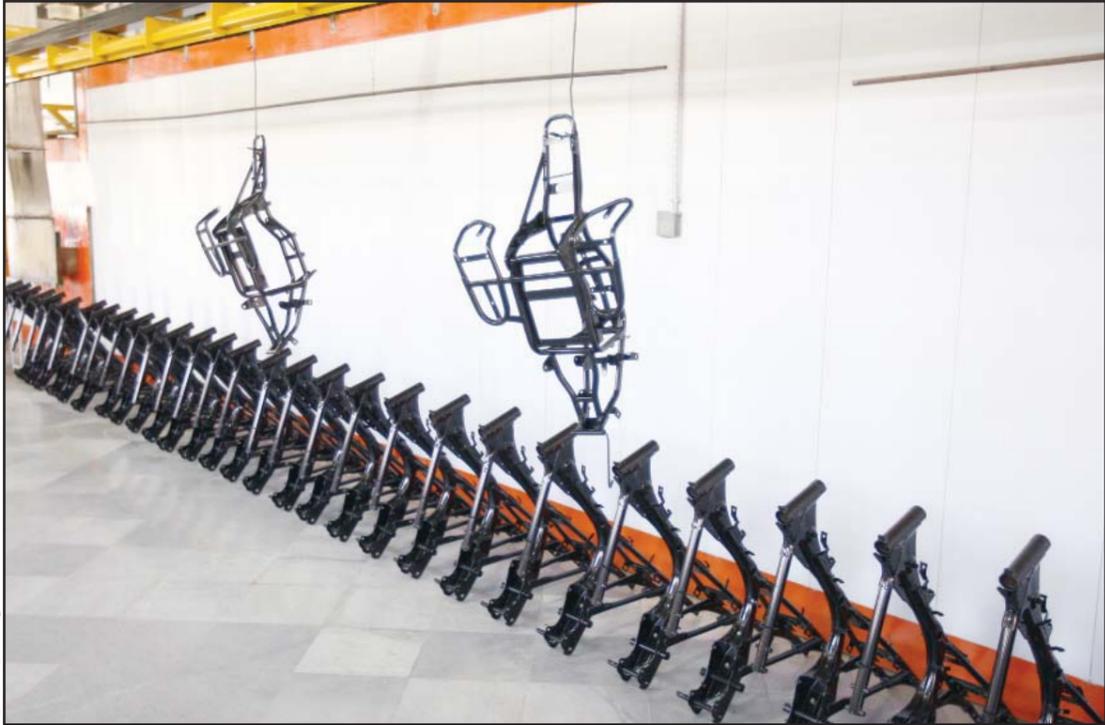
چگونه از بازار داخلی محافظت کنیم و موقعیت‌هایی در بازار بین‌المللی داشته باشیم؟ این پرسش‌ها بین کارشناسان فعال صنعتی بسیار رویدل می‌شود. مصون کردن بازار در مقابل محصولات وارداتی و داشتن سهمی در بازارهای خارجی از سرفصل‌های توسعه است که اقتصاد مقاومتی را محقق می‌کند.

مشوق‌های چینی در بازار ایران

حبیب‌الله محمودان، نایبرئیس انجمن تولیدکنندگان قطعات موتورسیکلت و دوچرخه در پاسخ به این پرسش گسترش صنعت که تولیدکننده داخلی چگونه می‌تواند بازار داخل را برای خود نگاه دارد، گفت: میدان مبارزه تولیدکنندگان قطعات موتورسیکلت، بازار گمرک قطعات منفصل است. امروز تولیدکنندگان قطعات موتورسیکلت توزیع و عرضه قطعات خود را به عهده دارند درحالی‌که طرف خارجی برای ورود کالا‌های خود کارگزار ایرانی دارد و برای فروش محصولات خود از او حمایت مالی می‌کند. وی افزود: اگر روی نقاط قوت و ضعف دوطرف تولیدکننده داخلی و خارجی مطالعه شود اصل مسئله در بحث بالاست. تولیدکننده خارجی از تمام موقعیت‌ها و نیز فضای مجازی برای تبلیغ و فروش محصولات خود بهره می‌برد و کارگزار داخلی نیز او را در این امر هدایت می‌کند درحالی‌که شرکت‌های بازرگانی داخلی در توزیع کالا‌های ایرانی، صنعتگر داخلی را همراهی نمی‌کنند. این تولیدکننده

گفت‌وگو

اقتصاد سیاسی



گزارش «گسترش صنعت» از بازار قطعات موتورسیکلت نشان داد

«کارگزاران» راه ورود قطعات چینی به بازار

قطعات موتورسیکلت ادامه داد: شرکت‌های مادر چینی در اقدامی با هدف پشتیبانی ممکن است ۷۰۰ تا ۸۰۰ قلم از قطعات موتورسیکلت‌هایی که هنوز به مصرف نیفتاده است را به شرکت ایرانی بفروشد که بازی رقابت را به نفع خود تغییر می‌دهد و این‌گونه دست تولیدکننده داخلی را برای داخلی‌سازی قطعه در همان ابتدا می‌بندد. محمودان اظهار کرد: اختلاف مالی بین ایران و چین نیز مزید بر علت است زیرا نرخ بهره در داخل نزدیک به ۲۰ درصد است اما برای چین نرخ لایبور (LIBOR) مخفف نرخ بهره پیشنهادی بین بانکی لندن (London Inter Bank offering Rates) بین ۳/۲ تا ۴ درصد است. از این‌رو اگر طرف چینی بخواهد کارگزار ایرانی را به شکل مالی حمایت کند او به حدود ۱۰ میلیارد تومان جنس دسترسی دارد که قرار است آنها را توزیع کند. در این بستر تولیدکننده ایرانی قرار است محصولات خود را توزیع کند.

وی تصریح کرد: به‌این‌ترتیب فروشندگان خرد و کلانسی که در کشور فعالیت دارند با شرایطی که دولت چین برای تولیدکننده خود به وجود آورده، سود می‌کنند و فروشندگان داخلی نیز ترجیح می‌دهند با کارگزار خارجی وارد همکاری شوند. این امر به چند دلیل برمی‌گردد؛ نخست کامل بودن سبد کالایی آنها و دیگر وجود مشوق‌هایی است که در کنار اعتبار به آنها داده می‌شود. البته چنین روندی تنها مربوط به صنعت قطعات موتورسیکلت نیست و چالش سایر تولیدکنندگان داخلی نیز به شمار می‌رود. نایبرئیس انجمن تولیدکنندگان قطعات موتورسیکلت و دوچرخه ادامه داد: درنتیجه بسیاری

از واحدهای تولیدی که امروز ورشکست شده‌اند به دلیل ضعف در تولید نبوده بلکه کارگزاران داخلی آنها را شکست داده‌اند؛ کارگزار مخفی و مافیایی که مالیات و بیمه نمی‌پردازد. او گفت: فضای مجازی نیز فرصتی برای آنها به وجود آورده که به‌طور رسمی اقدامات خود را انجام دهند. محمودان همچنین اظهار کرد: مدیران تفکر تجاری و بازاری ندارند و تصور این است محصولی در ایران تولید می‌شود و کالایی دیگر به‌وسیله کشوری دیگر. امروز به جرات می‌توان مدعی شد قطعات موتورسیکلت داخلی به لحاظ کیفیت بالاتر و ازنظر قیمت پایین‌تر است. این در حالی است که تنها مکانیسم توزیع آنها باعث شده پیروز میدان باشند زیرا سیستم توزیع آنها بسیار کارآمد است و با شناختی که از بازارهای جهانی دارند، می‌دانند کجا باید وارد شوند.

پیگیری جدی سازمان‌های مالیاتی برای حمایت از تولید

با تمام توضیح‌های ارائه شده، راهکار چیست؟ محمودان در این‌باره گفت: تجربه‌ای در این زمینه وجود دارد که به آن اشاره می‌کنم برای نمونه این شرکت در گفت‌وگو با یک شرکت چینی پیشنهاد داد قطعاتی را برای آنها بسازد که طرف چینی نیز اعلام کرد قیمت قطعات در ایران بالاست اما شرکت تضمین کرد قطعات را باقیمت ارزان‌تر از چین در اختیار آنها قرار خواهد داد اما پاسخ داده شده از سوی آنها این بود که به‌هیچ‌عنوان تمایلی به خرید ندارند. به‌این‌ترتیب امید به فروش قطعات به چین نزدیک به صفر است. وی تاکید کرد: دلیل اینکه آنها در بازی نابرابر بازار کشور را تحت‌شعاع قرار داده‌اند و اجازه

توزیع قطعات داخلی و وارداتی با نشان شرکت بازرگانی

در سخنان خود اشاره کردید سفارش‌ها در بسته‌بندی و نشان این شرکت باید انجام شود. چرا؟

همکاری که این شرکت با کارخانه‌های داخلی برای تامین قطعات بازار لوازم یدکی دارد به‌گونه‌ای است که برای تولید قطعات توضیحاتی به آنها داده و کالاها بر اساس نوع درخواست این شرکت تولید می‌شود. بنابراین با بازارسنجی انجام شده سفارش‌ها بر اساس سلیقه مشتری انجام می‌دهیم، از این رو تغییراتی در کالاها داده می‌شود در نتیجه طبیعی است محصولات بنام این شرکت در بازار توزیع شود. کالایی که به‌وسیله قطعه‌سازان به این شرکت تحویل داده می‌شود ویژه این شرکت و با سلیقه بازار است ازاین‌رو در بسته‌بندی و نشان این شرکت تولید و در بازار لوازم یدکی توزیع می‌شود.

با این توضیحا چند درصد قطعات این شرکت از داخل تامین و چند درصد وارداتی است؟

به طور تقریبی ۸۰ درصد قطعات این شرکت وارداتی بوده و ۲۰ درصد از سوی واحدهای تولیدی داخل تامین می‌شود. درصد بالای واردات نیز به این دلیل است که بیشتر قطعاتی که «هاکسیم» در بازار لوازم یدکی موتورسیکلت توزیع می‌کند محصول‌هایی است که در داخل تولید ندارد و باید از خارج تامین شود. ۲۰ درصد قطعات تولید داخل مربوط به پاک، زین و... است که از داخل تامین می‌شود زیرا به لحاظ کیفیت و تیراژ، مطلوب بوده و نیازی به واردات ندارند.

قطعات وارداتی که اشاره کردید در داخل تولید می‌شود اما کیفیت لازم را ندارند به لحاظ قیمت ارزان‌تر هستند یا گران‌تر؟

این قطعات گران‌تر از نوع ایرانی است اما امروز مشتری به دنبال کیفیت است زیرا کالایی که از کیفیت مطلوب‌تری برخوردار باشد عمر بیشتری خواهد داشت و مصرف‌کننده مشکلات کمتری با آن دارد. ازاین‌رو مشتری ترجیح می‌دهد کالایی را گران‌تر خریداری کند اما کیفیت مناسبی داشته باشد.

بازار امروز دنیا بر اساس سلیقه و خواست مشتری هدایت می‌شود و برای

نمی‌دهند تولیدات ایرانی در بازار جایگاه و موقعیت برتری داشته باشد؛ واسطه‌های داخلی و افرادی است که در کشورهای چین و هند وجود ندارد. این فعال صنعت قطعه موتورسیکلت ادامه داد: امروز فروشگاه کوچکی وجود دارد که برای فروش قطعات چینی یک میلیارد تومان پول از واسطه دریافت کرده است. همین فروشگاه کوچک در بازار قطعات یدکی نزدیک به یک‌صد میلیارد تومان قطعه چینی فروخته درحالی‌که شاید در فروش قطعات ایرانی یک‌صد میلیون تومان هم فروش نداشته باشد. نایبرئیس انجمن تولیدکنندگان قطعات موتورسیکلت و دوچرخه پیشنهاد کرد: باید سازمان امور مالیاتی کشور بررسی‌های دقیقی از این مسئله داشته باشد زیرا این دست از واسطه‌ها و فروشندگان با شبکه مافیایی، ضمن فروش قطعات وارداتی و نپرداختن مالیات و ارزش‌افزوده، سودهای کلانی به‌دست آورده‌اند درحالی‌که تولیدکننده موظف است همیشه مالیات ارزش‌افزوده خود را اظهار کند.

او عنوان کرد: پیگیری سازمان امور مالیاتی به‌طورجدی می‌تواند دست این واسطه‌ها را با گرفتن مالیات کوتاه کرده و میدان رقابت را از بازار گمرک جمع کند. البته این مرحله نخست کار است و در ادامه باید شرکت‌های بازرگانی ملزم شوند کالا‌های ایرانی توزیع کنند یا اگر محصولات خارجی وارد می‌کنند به‌طور کامل شناخته‌شده و براساس قوانین بین‌المللی باشد. محمودان افزود: در این شرایط دیگر جای سوءاستفاده از بازار آشفته باقی نخواهد ماند و در صورت تحقق چنین روندی، شرایط رقابت برای تولیدکننده ایرانی فراهم می‌شود.

خدمات‌رسانی مناسب لازم است شرکت‌های بازرگانی به جزئیات بازار و خواسته‌های مشتریان خود توجه داشته باشد. نادیده گرفتن خواست مشتری منجر به حذف شرکت بازرگانی از بازار خدمات‌دهی می‌شود.

این شرکت بازرگانی به‌طور عموم قطعات را از چه شرکت‌هایی وارد می‌کند؟

محصولات به‌طور عموم از دو کشور چین و تایوان وارد می‌شود.

هم‌اکنون نگاه‌های خوبی از سوی مصرف‌کنندگان روی قطعات چینی وجود ندارد، آیا به لحاظ کیفیت این قطعات سلیقه مشتریان را تامین می‌کند؟

این دیدگاه برخی از افراد است زیرا بعضی بازرگانان برای سود بیشتر، قطعات ارزان‌قیمت باکیفیت پایین از این کشور خریداری می‌کنند در حالی‌که امروز چین برای بازارهای اروپا و امریکا محصولات مختلفی تولید و صادر می‌کند و این کالاها نیز استانداردهای جهانی دارند. بنابراین این‌گونه نیست که تمام کالا‌های این کشور بی‌کیفیت باشند بلکه آنها بر اساس خواست مشتری کالا‌ها را می‌سازند و به‌فروش می‌رسانند. برای ریشه‌کنی ورود قطعات بی‌کیفیت به بازار لوازم یدکی کشور باید مانع فعالیت شرکت‌های بازرگانی که مبادرت به واردات قطعاتی بی‌کیفیت برای سود بیشتر می‌کنند، شد. از آنجا که این شرکت با نشان خود این قطعات را وارد می‌کند به‌طورقطع محصولات به‌لحاظ کیفیت در رتبه مطلوبی قرار دارد.

آیا قطعات وارداتی با نشان این شرکت تولید و عرضه می‌شود؟

بله، تمام قطعات وارداتی با نشان و بسته‌بندی این شرکت در بازار داخل توزیع می‌شود.

تولیدکنندگان چینی و تایوانی شکایتی نسبت به این امر ندارند؟

این شرکت نشانی را در داخل و کشورهای سازنده قطعات موردنظر ثبت کرده است که دلایل خود را دارد.