

## روی‌خط‌بر

## سایپا جزو ۱۰ تجربه موفق

## بهبود بهره‌وری

گروه خودروسازی سایپا برای سومین سال متوالی موفق به کسب لوح تقدیر و سپاسنامه از هشتمین جشنواره ملی بهره‌وری شد.

به گزارش سایپانیوز، از میان پروژه‌های ارائه شده گروه خودروسازی سایپا به جشنواره ملی بهره‌وری، دو پروژه «برنامه‌ریزی پیشامدگرا» و «پیاده‌سازی سیستم کانبان الکترونیکی (اقلام غیر پلیمری) خط تولید مونتاژ سراتو» از معاونت برنامه‌ریزی جامع تولید گروه سایپا، جزو ۱۰ طرح برتر انتخاب و به ترتیب موفق به کسب لوح تقدیر و سپاسنامه از این جشنواره شد.

براساس این خبر، همسو با سند راهبردی توسعه بهره‌وری گروه سایپا و در راستای ترویج فرهنگ بهره‌وری و ارزش‌های سازمانی، اداره توسعه بهره‌وری معاونت اداری و توسعه منابع انسانی گروه سایپا هر سال نسبت به شناسایی و گردآوری پروژه‌های بهره‌وری واحدهای مختلف سایپا اقدام و به صورت هفتگی پروژه‌های بهره‌وری و مدیریت هزینه را که در مدیریت‌ها و معاونت‌ها تعریف می‌شوند موردبررسی قرار می‌دهد.

بر همین اساس و با حمایت‌های مدیریت عامل گروه سایپا، مقوله اهتمام به بهره‌وری در این گروه نهادینه شده و در سند جامع اخلاقی سایپا نیز به عنوان یکی از ارزش‌های سازمانی به آن تاکید و در سال گذشته افزون‌بر ۱۰۴ میلیارد تومان کاهش هزینه و افزایش درآمد برای شرکت سایپا کسب شده است.

این گزارش می‌افزاید: تنظیم برنامه‌ریزی‌های آینده در تولید، یکی از مهم‌ترین اهداف پروژه برنامه‌ریزی پیشامدگرا بوده به گونه‌ای که مجموعه اتفاق‌ها در پایان بیشترین تطبیق را با برنامه خواهد داشت و برنامه‌ریزی پیشامدگرا چندین سال است که در شرکت در حال انجام بوده و سایپا با این پروژه به نقاط بسیار خوبی دست یافته است.

## پیش‌بینی ارتقای فناوری صنعت خودرو در سند راهبردی

وزارت صنعت، معدن و تجارت راهکارهایی برای ارتقای فناوری تولید در صنعت خودرو و قطعه پیش‌بینی کرده است.

به گزارش ایسنا، صنعت خودرو و قطعه‌سازی پیش از روی کار آمدن دولت تدبیر و امید با مشکل نبود دسترسی به فناوری روز جهان روبه‌رو بود. با این حال در دولت یازدهم این نقیصه تا حدی برطرف شد به‌گونه‌ای که در حدود ۱/۵ سال گذشته از اجرایی شدن برجام چند قرارداد با خودروسازان و قطعه‌سازان معتبر جهانی برای انتقال فناوری منعقد شده است.

در این شرایط وزارت صنعت، معدن و تجارت در برنامه راهبردی صنعت خودرو نیز موضوع انتقال فناوری در این صنعت را درنظر گرفته است.

در این زمینه در بخشی از برنامه راهبردی صنعت خودرو با عنوان افزایش نفوذ فناوری در صنعت خودرو و قطعه راهکارهایی تعیین شده است که شامل حمایت از فعالیت‌های تحقیق و توسعه در حوزه مواد اولیه، مواد قابل بازیافت، قوای محرکه، تجهیزات ایمنی و راحتی، فناوری‌های نوین در مواد جدید و پایه، خودروی هوشمند و سامانه هوشمند ارتباط بین خودروها و مسیر، توسعه مشارکت‌های بین‌بنگاهی (مراکز تحقیق و توسعه، شرکت‌های قطعه‌ساز، خودروساز، تست و آزمون) و در حوزه خرید و انتقال فناوری‌های مورد نیاز صنعت خودرو است.

همچنین طراحی و توسعه فناوری‌های نوین در زمینه مجموعه‌های برق و الکترونیک، بکارگیری و توسعه فناوری‌های نوین در تولید خودرو مانند بکارگیری سامانه‌های هوشمند خودروبی (CVT)، توسعه پارک‌های علم و فناوری و ارتباط نظام‌مند صنعت خودرو با دانشگاه‌ها، مراکز علمی و پژوهشی و پارک‌های فناوری در حوزه فناوری‌های نو و پیشرفته از دیگر راهکارهای پیش‌بینی شده است.

## افزایش تولید و فروش محصولات سایپا

مدیر بازاریابی و پیشبرد فروش گروه خودروسازی از افزایش تولید درجهت فروش و تحویل به موقع تعهدات محصولات گروه خودروسازی سایپا در اردیبهشت ماه ۹۶ خبر داد.

به گزارش سایپانیوز، رضاتقوی گفت: با درایت مدیریت ارشد شرکت و تلاش مهندسان و کارکنان گروه خودروسازی سایپا و در راستای حمایت از تولید داخلی موفق به رشد چشمگیر تولید در اردیبهشت ۹۶ نسبت به مدت مشابه در سال گذشته شده‌ایم.

وی ضمن بیان رفغ موانع و مشکلات تولیدی در کشور افزود: با افزایش روند تولید و تحویل به موقع تعهدات شاهد توزیع هرچه بیشتر خودروها در شبکه نمایندگی‌ها در سطح کشور خواهیم بود. به گفته وی، درحال حاضر سسبندی از محصولات گروه خودروسازی سایپا با متنوع‌ترین شرایط در فروش ویژه سالروز آزادسازی خرمشهر بوده که هموطنان می‌توانند برای کسب اطلاعات تکمیلی، ثبت‌نام و تحویل خودرو به نمایندگی‌های مجاز گروه سایپا در سراسر کشور مراجعه کنند.



عکس: مهدی کاوه‌ای

## معاون صادرات ایران خودرو در گفت‌وگو با «گسترش صنعت» خبر داد

# از سرگیری صادرات محصولات ایران خودرو به بلاروس

## صادرات پیش‌بینی شده سال ۹۶ ایران خودرو در حوزه آسیای میانه و قفقاز حدود ۳هزار دستگاه است

سال جاری، نه تنها مشکلات و موانع گذشته خواهد بود بلکه باید به این نکته نیز توجه داشت که در نقل و انتقال ارز با مشکلاتی مواجه هستیم. فارغ از آن در کنار مباحث مسوطی که باید به آن پرداخت، چالش پیش‌رو استاندارد تولیدات است. اگر بتوانیم محصولی اتوماتیک با استاندارد یورو ۵ تولید کنیم به طور قطع در بسیاری از بازارها شانس حضور بیشتری خواهیم داشت.

**● ایران خودرو در زمینه صادرات بدون انجام سرمایه‌گذاری دستاوردهای خوبی داشته است. در سال جدید نیز این پروژه‌ها را دنبال خواهید کرد با برنامه جدیدی برای توسعه آن خواهید داشت؟**

تولید بدون سرمایه‌گذاری از راهبردهای اصلی ایران‌خودرو در کشورهای صادراتی هدف است. ایران‌خودرو براساس تفاهنامه‌های که با کشور آذربایجان به امضا رسانده، عملیات ساخت خط تولید برای مونتاژ محصولات خود در این کشور را آغاز کرده است. در عین حال مذاکرات انجام شده در زمینه صادرات بدون سرمایه‌گذاری مستقیم به پیشرفت‌های خوبی رسیده است که بر اساس آن علاوه بر آذربایجان، دو پروژه عمان و الجزایر را نیز دنبال می‌کنیم که سرمایه‌گذاری انجام شده در الجزایر از باقی قراردادهای وسیع‌تر بود زیرا در مرحله خط تجاری دنا انجام شد و هم‌اکنون در حال دریافت مجوزهای لازم و تشکیل شرکت سرمایه‌گذاری مشترک (جوینت ونچر) با مجوز وزارت صنعت، معدن و تجارت هستیم. مسیر برای ورود به بازارهایی که ملزم به رعایت مقررات هستند و خط تولید دارند، می‌خواهد شد که مسیر ایران‌خودرو نیز به درستی طی شده است.

**● احیای سایت ونزولنا در چه مرحله‌ای قرار دارد؟**

این سایت مشکلی برای راهاندازی دوباره ندارد اما شرکت ونزولنایی طرف قرارداد به ایران‌خودرو بدهکار است و در ظاهر نیز امکان پرداخت بدهی خود را ندارد. البته مسئولان این سایت معتقد به پرداخت این بدهی هستند اما هم‌زمان با کاهش شدید قیمت نفت و مشکلات اقتصادی که در این کشور وجود دارد، دولت این کشور اجازه استفاده از ارز، برای بدهی‌های موجود در صنعت خودرو را نمی‌دهد. بنابراین روند پرداخت بدهی‌ها متوقف بوده و در حال حاضر قادر به پرداخت بدهی نیستند.

**● ارزیابی شما از وضعیت صادرات خودرو در سال ۹۶ هم‌زمان با به نتیجه رسیدن مذاکرات خودروبی چیست؟**

در زمینه صادرات ایران‌خودرو در سال ۹۶ دو نقطه قوت وجود دارد، نخست، راه‌اندازی شرکت سرمایه‌گذاری مشترک ( جوینت ونچر) پژو و ایران‌خودرو در قالب شبکه ایکاپ و صادرات محصولات جدید از طریق این شبکه است. دومین نکته اقداماتی است که در سال گذشته با هدف اخذ استانداردهای مربوط به صادرات انجام شد که این روند در کنار راه‌اندازی دوباره بازار صادراتی سوریه و عراق، نویدبخش بهبود صادرات در سال ۹۶ است که امیدواریم با تکیه بر این اقدامات هدف‌گذاری انجام شده در زمینه صادرات امسال محقق شود.

زیادی انجام و گواهینامه‌های زیادی اخذ شد به طوری که هم‌اکنون از جهت مدارک و اسناد مشکلی در این زمینه وجود ندارد و مذاکرات با قزاقستان نیز به شدت در حال پیگیری است که امیدواریم بتوانیم از این کشور نیز صادرات داشته باشیم. در هفته‌های گذشته نیز در جلسه‌ای با هدف پیگیری وضعیت صادرات محصولات ایران‌خودرو، طرف‌های خارجی حضور داشتند که در این جلسه برای از سرگیری دوباره صادرات محصولات ایران‌خودرو به بلاروس اعلام آمادگی شد. بر این اساس صادرات پیش‌بینی شده سال ۹۶ در حوزه آسیای میانه و قفقاز، حدود ۳ هزار دستگاه است که امیدواریم این رقم محقق شود. به طور قطع یکی از برنامه‌های ایران‌خودرو در راستای اقدام به اقتصاد مقاومتی افزایش سهم در بازار کشورهای آسیای میانه و قفقاز از طریق اتحادیه گمرک این کشورهاست. بر همین اساس صادرات به کشورهای ترکمنستان، بلاروس و راه‌اندازی سایت آذربایجان و قزاقستان در دستور کار قرار گرفت. ترکمنستان از کشورهای مشترک المنافع است که ایران‌خودرو آن را به عنوان دروازه‌ای برای صادرات به کشورهای منطقه به شمار می‌آورد.

**● ایران خودرو برای اخذ استاندارد اتحادیه اروپا اقدامی انجام نداده است؟**

آنچه برای استاندارد اتحادیه اروپا موردتاکید است، استاندارد یورو ۶ خواهد بود در حالی که هنوز مقدمات این استاندارد فراهم نشده است. برای نمونه بازار ترکیه امروز نیازمند خودروهایی با استاندارد یورو ۶ است اما به دلیل فراهم نبودن شرایط تولید، هم‌اکنون نمی‌توانیم در این بازار ورود کنیم در این امر نیازمند این است که هرچه سریع‌تر بنزین موردنیاز برای این خودروها به تولید برسد. بنابراین هم‌اکنون ایران‌خودرو موفق به اخذ استاندارد اتحادیه اروپا نشده است.

**● یکی از انتقاداتی که به خودروسازان در زمینه صادرات مطرح است، قرار نگرفتن در زنجیره ارزش خودروسازان صاحب برند است. با توجه به ورود محصولات پژو به شبکه محصولات ایران‌خودرو تا چه اندازه می‌توان امیدوار به تحقق این امر و نفوذ هرچه بیشتر به بازارهای صادراتی بود؟**

ایران‌خودرو برای ورود به زنجیره ارزش خودروسازان صاحب نشان تجاری نیازمند محصولاتی است که جوابگوی نیازمندی‌های بازار باشد. به طور قطع در حوزه صادرات، رقبای سرسختی داریم و امکان رقابت بسیار دشوار است و حال این مسیر با مشارکت با پژو شکل گرفته و در حال پیگیری است که به طور قطع باید این روند ادامه یابد. از بررسی رفتار طرف فرانسوی نیز احساس می‌شود پژو هم در این پروژه مصمم است. به طور قطع بحث صادرات یک بحث اجرایی و عملیاتی بوده و راه اصلی توسعه صادرات در آینده، تنها با مشارکت برندهای خارجی است که تاکنون هم در راه‌اندازی شرکت و هم تولید محصولات جدید موفق بوده‌ایم.

**● با این شرایط و مساعد بودن آن، چالش صادرات در سال ۹۶ را در چه بخش‌هایی می‌بینید؟**

بزرگ‌ترین چالش صادرات محصولات ایران‌خودرو در

عراق تعرفه گمرکی قطعات منفصله را افزایش داد که با پیگیری‌های انجام شده، این معافیت به حالت اولیه بازگشت و امیدواریم در سال جاری بازار اصلی صادراتی ایران‌خودرو که بازار عراق است را احیا کنیم. هم‌اکنون سفارش قطعات منفصله برای فاز نخست خط تولید سمنند جدیدی که در عراق راه‌اندازی شده انجام و در ادامه به طور سنواتی، خودروی پارس که قرارداد تولید آن نیز منعقد شده بود در ردیف خودروهای صادراتی قرار خواهد گرفت. بر اساس پیش‌بینی‌های انجام شده محصولاتی به صورت سی بی‌یو در عراق به تولید می‌رسد که از این رو، صادرات ۷هزار خودرو به عراق در سال جاری پیش‌بینی شده است. در بخش کردستان نیز گام بزرگی در زمینه صادرات انجام شد، از آنجا که این کشور استانداردهای سختگیرانه‌ای در زمینه صادرات دارد، این امر منجر به ایجاد بازار رقابتی شدیدی شده اما ایران‌خودرو موفق به اخذ این استانداردها شد، براین اساس صادرات قطعات سی بی‌یو خودروها از جمله تندر اتومات و اچ ۳۰ کراس در سال آینده در دستور کار قرار خواهد گرفت. در بحث صادرات به سوریه نیز اچ ۳۰ اتومات و هایما و در کنار آن برای نخستین بار ۲۰۷ اتومات پیش‌بینی شده و انتظار می‌رود با توجه به پیش‌بینی سیامکو به عنوان نمایندگی ایران‌خودرو در این کشور، استقبال زیادی از آن انجام شود. همچنین در حال آماده کردن پارس اتومات هستیم تا در کنار محصولات هایما، اچ ۳۰ کراس، پارس اتومات و ۲۰۷ اتومات به بازار اصلی عرضه شود. عراق و سوریه از بازارهای اصلی صادراتی ایران‌خودرو به شمار می‌روند، در کنار آن در الجزایر اقدامات صادراتی انجام و دنا در ردیف کالاهای صادراتی به این کشور قرار گرفت که هم‌اکنون در انتظار برای دریافت نهایی مجوز تاسیس خط تولید در الجزایر هستیم. رقابت در این کشور با کشورها و شرکت‌های بزرگ بسیار تنگاتنگ بوده و دولت الجزایر نیز هر گونه واردات را منوط به اخذ مجوزهای لازم کرده است که از طریق شرکت سرمایه‌گذاری مشترکی (جوینت ونچر) که تاسیس شده، کار را پیگیری کردیم و امیدواریم مجوزهای لازم برای تاسیس انجام شود که بر این اساس صادرات ۸ هزار دستگاه رانا و دنا پیش‌بینی شده است. این اقدامات از جمله اقدامات اصلی انجام شده در بازار آفریقا بود. البته در این اقدام مشترک، ایران‌خودرو فقط دانش فنی را در اختیار طرف الجزایری می‌گذارد و سرمایه‌گذاری مالی ندارد.

**● کشورهای هدف صادراتی ایران خودرو، کدام کشورها هستند؟**

عراق، سوریه و الجزایر مقاصد اصلی صادراتی ایران‌خودرو به شمار می‌آیند.

**● برنامه ایران خودرو برای توسعه بازار آسیای میانه و قفقاز چگونه است؟**

قدم اصلی که در این مناطق برداشته شد، اخذ استاندارد بین‌المللی ای‌ای‌سی (EAC) بود که این گواهینامه، استاندارد داخلی خودروها در ترکمنستان بوده و ایران‌خودرو موفق شد از طریق سازمان استاندارد این کشور در پایان سال ۹۵ تمام استانداردهای لازم را برای همه محصولات ایران‌خودرو اخذ کند که در این مسیر برای محصول دنا و سایر محصولات مراحل

گروه خودرو
car@sanatnewspaper.com

صادرات ۵۰۰ میلیون دلاری خودرو و قطعات در سال گذشته در حالی پیش‌بینی شده بود که سهم صادراتی خودرو از کل صادرات بخش صنعت و معدن، ۱۱/۳۲درصد درنظر گرفته شده بود. بی‌شک برای صادرات یک خودرو لازم است ضمن بالا بودن کیفیت و پایین بودن قیمت، توانایی تولید در کلاس جهانی را دارا بود. در حال حاضر بازارهای صادراتی به گونه‌ای است که قیمت رقابتی حرف نخست را می‌زند و در این شرایط هزینه‌های سریار تولید، تاثیر چشمگیری در جابه‌جایی میزان فروش دارند بنابراین با توجه به هزینه‌های بالای تولید در ایران، بی‌شک مسیر صادرات خودرو دشوار است. افزایش بهره‌وری از یک‌سو و کاهش هزینه‌های تولید و همچنین توجه به قیمت تمام شده این روزها از ضروریات صنعت خودرو به شمار می‌رود تا اهداف تعیین شده در زمینه صادرات، قابل دسترسی باشد. رشد صنعت خودرو که تنها در فضای تعاملی شکل می‌گیرد، مرهون به اشتراک گذاشتن منابع متنوع در کشورهای مختلف است. از آنجا که صنعت خودرو صنعتی وابسته به تقاضا و بازار است، پیشرفت‌های فنی و تکنیکی این صنعت ناشی از تغییرات بی‌در پی سلیقه مشتری است بنابراین این صنعت پیشران در مرزهای بسته یک کشور توسعه نخواهد یافت از این رو تا زمانی که نتواند محصولات خود را در معرض انتخاب سلیقه مشتریان جهانی قرار دهد امکان توسعه ندارد. به طور قطع این صنعت زمانی می‌تواند در تجارت جهانی خودرو سهیم باشد که در زنجیره ارزش خودروسازان صاحب برند دنیا قرار گرفته و تولید یک خودرو در کلاس جهانی را تمرین کند. بر این اساس در سال گذشته چند قرارداد مشارکت با شرکای خارجی با هدف حضور در بازارهای جهانی و استفاده از فناوری نوین جهانی به امضا رسید که به نظر می‌رسد شرایط حضور خودروسازان در بازارهای جهانی را بهبود خواهد بخشید. گروه صنعتی ایران‌خودرو نیز به عنوان نخستین خودروسازی که اقدام به امضای قرارداد مشارکت کرد، درنظر دارد صادرات محصولات جدید خود را در قالب شبکه پژو انجام دهد که پیش‌بینی می‌شود بتوان به موفقیت‌های خوبی در این زمینه رسید. برای آگاهی از آخرین وضعیت صادرات گروه صنعتی ایران‌خودرو یا سعید تقضلی، معاون صادرات و امور بین‌الملل ایران‌خودرو گفت‌وگویی انجام داده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

**● روند صادرات ایران‌خودرو در سال ۹۵ چگونه بوده و آیا به هدف‌گذاری انجام شده در این حوزه دست یافت؟**

در سال ۹۵، صادرات خودرو به عراق با مشکلاتی همچون موانع تعرفه صادراتی مواجه شد به طوری که تمامی تلاش‌های انجام شده در این حوزه به رفغ این مشکلات اختصاص یافت. در طول سال ۹۵، پیگیری‌هایی از طریق نمایندگی ایران‌خودرو در عراق، ریاست‌جمهوری و وزارت صنعت، معدن و تجارت با هدف رفغ این موانع انجام شد که این پیگیری‌ها تا پایان سال به طول انجامید. در سال گذشته دولت