



دی‌دگا

شماره: ۵۲۴

تاریخ: ۱۳۹۲/۰۹/۳۰

موضوع: ضرورت تغییر رویکرد تجاری شرکتهای خودروسازی ایران

تهییه و تنظیم: ابوالفضل شفائی

توضیح اجمالی:

در حال حاضر صنعت خودروسازی کشور با بیش از نیم قرن سابقه در دهه ششم عمر خود به سر می برد . پرواضح است که جایگاه فعلی این صنعت در کشور برآزنده یک صنعت ۵۰ ساله نبوده و علی رغم حمایتهای دولتی فراوانی که در طی سالهای اخیر از این صنعت شده است، پیشرفت‌های حاصله چندان قابل توجه نمی باشد . دو شرکت بزرگ ایران خودرو و سایپا طی سالهای گذشته عمدها تمرکز بر تولید داشته و بدنبال ساخت خودروی بومی یا به اصطلاح خودرو ملی بوده اند که هر کدام نیز فرآخور حال خود در مقاطع زمانی، ادعای تولید خودرو ملی را نموده اند. البته روشن است که هیچکدام از این شرکتها نتوانسته اند به معنای واقعی خودرویی را تولید کنند که تماماً بومی بوده و ضمن رعایت استانداردهای بین‌المللی از کیفیت لازم نیز برخوردار باشد. گذشت بیش از سه دهه از حمایت بی‌چون و چرای دولت از این صنعت و در مقابل ، پیشرفت‌های اندک این صنعت ما را به این نتیجه گیری می‌رساند که اساساً سیاستهای توسعه‌ای دو شرکت بزرگ خودروسازی کشور درست نبوده و مبتنی بر توانمندی واقعی این شرکتها و زیرساختهای کشور نمی باشند. همچنین در انتخاب رویکرد حاضر، این شرکتها محدودیتهای بسیار زیاد این صنعت را نیز مورد توجه قرار نداده‌اند. لذا به نظر می‌رسد که اکنون زمان آن فرارسیده است که رویکرد این شرکتها از تولید و ساخت خودروهایی با تکنولوژی قدیمی و همچنین بی‌گیری ساخت خودرو ملی و خودکفایی در این زمینه تغییر یابد.

نکات کلیدی:

با عنایت به وضعیت فعلی خودروسازان ، موقعیت جغرافیایی کشور و همچنین فاصله زیاد تکنولوژیکی با خودروسازی جهانی، پیشنهاد می شود تا:

- ۱ - خودروسازان رویکرد تولید صرف را رها کرده و وارد حوزه خدمات و تجارت خودرو در منطقه شوند.
 - ۲ - با توجه به توان، امکانات فراوان و تجربه ای که در حوزه خدمات پس از فروش وجود دارد، پیشنهاد می شود، این شرکتها در منطقه به عنوان بازار هدف، اقدام به فروش و پشتیبانی برندهای معتبر جهانی نمایند.
 - ۳ - با عنایت به اینکه در حال حاضر نمی‌توان به ساختار و ترکیب بازار خودرو در ایران دست زد، لذا خودروسازان نقش خود را در حوزه تولید داخل حفظ کرده و واردات خودرو توسط این خودروسازان در کشور منمنع شود.
 - ۴ - بدست آوردن بازار فروش و خدمات پس از فروش خودرو در منطقه ای که قریب به ۵۰۰ میلیون نفر جمعیت دارد، می تواند جایگاه شرکتها خودروسازی کشور را در منطقه ثبت کرده و در آینده این شرکتها باید به دنبال ایجاد واحدهای مونتاژ خودرو برای برندهای معتبر جهانی باشند. با این رویکرد قدرت چانه زنی این شرکتها در مذاکره با برندهای جهانی نیز ارتقاء خواهد یافت.
 - ۵ - برای ورود به چنین بازاری شرکتهای خودروسازی می توانند با ایجاد فروشگاههای بزرگ در کشورهای همسایه و ارائه خدمات واردات اتمبیل و بدنبال آن ارائه خدمات تعمیرگاهی، همچنین خدماتی مشابه امداد خودرو، مشتریان را ترغیب نمایند که از خدمات این شرکتها استفاده نمایند. با اتخاذ چنین سیاستها و رویکردهایی می توان انتظار داشت تا نتایج ذیل بدست آید:
- ۱ - شرکتهای خودروساز داخلی از حصار بازارهای محدود کشور خارج شده و امکان توسعه در منطقه را پیدا خواهند کرد
 - ۲ - باحضور در بازارهای منطقه، منابع لازم درآمدی قابل توجهی را جذب نموده و می توانند نسبت به توسعه سایتهای داخلی و جذب تکنولوژی های روز اقدام نمایند.
 - ۳ - دولت نیز به تدریج می تواند سیاست حمایتی از این شرکتها را حذف کرده و در آینده شاهد این موضوع باشد که خودروهایی با کیفیت تر به مشتریان ایرانی نیز عرضه گردد.
 - ۴ - با توجه به توسعه حوزه فعالیت این شرکتها، نگرانی از اخراج کارگران صنعت خودروسازی کشور بواسطه عدم حمایت بوجود نخواهد آمد، چراکه این شرکتها نیروهای توانمند خود را در حوزه خدمات و تجارت بکار خواهند گرفت.
 - ۵ - این شرکتها بواسطه صادرات خدمات در کشورهای همچوار می توانند بعنوان شرکتهای ارز آور مطرح شوند.

تأیید رئیس مشاوران:

تأیید رئیس گروه مشاوران: