

چرا تولید در برخی از شرکت‌های خصوصی خودرو متوقف ماند؟

غربالگری در مونتاژی‌ها

نام شرکت	تولید بهار ۱۴۰۴	تولید بهار ۱۴۰۵	درصد تغییر
ایران خودرو	۱۱۴,۳۷۰	۹۶,۹۰۶	۱۵- ↓
سایپا	۶۲,۴۹۱	۳۰,۸۷۲	۵۱- ↓
کرمان موتور	۱۳,۳۲۸	۴,۵۰۰	۶۶- ↓
گروه بهمن	۶,۱۷۴	۲,۷۴۲	۵۶- ↓
مکت موتور	۳,۳۳۶	۳,۶۱۵	۱۲ ↑
مدیران خودرو	۲۰,۱۳۶	۲,۵۵۶	۸۷- ↓
تیگارد	۱۰۷۵	۲,۲۰۵	۱۰۵ ↑
آرین پارس موتور	۱,۱۰۳	۹۱۷	۱۷- ↓
خودروسازان بپ	۱,۳۴۷	۸۳۶	۳۸- ↓
دیار خودرو	۱۱۴	۴۴۲	۱۰۰ ↑
ماموت خودرو	۴۱۰	۴۰۲	۲- ↓
اتومبیل‌سازی فردا	۱,۱۲۸	۳۳۶	۷۰- ↓
شتابران خودرو	۰	۸۰	۱۰۰ ↑
ایلیا پارس کیان	۰	۶۶	۱۰۰ ↑
سروش موتور	۳۶	۰	۱۰۰- ↓
صنایع خودروسازی ایلیا	۳۴	۰	۱۰۰- ↓
ایستا موتور ارس	۳۰	۰	۱۰۰- ↓
تولید کل سواری	۲۲۴,۱۱۲	۱۴۵,۴۷۵	۳۵- ↓

کرده‌اند، اما همچنان خطوط تولید آنها فعال است و ظرفیت بازگشت تولید را دارند. اما برای شرکت‌هایی که تیراژ آنها به چند ده دستگاه محدود بوده، حتی یک وقفه چندماهه در تامین قطعات می‌تواند به معنای خروج کامل از مدار تولید باشد. در این زمینه جدولی منتشر کردیم که نشان می‌دهد در کنار شرکت‌هایی که تولیدشان به صفر رسیده، برخی دیگر نیز در مرز توقف قرار دارند. تولید خودروسازان بپ به ۸۲۶ دستگاه رسیده که نسبت به سال گذشته ۳۸ درصد افت دارد. آرین پارس موتور نیز با وجود حفظ تولید، کاهش ۱۷ درصدی را تجربه کرده است. حتی شرکت‌هایی مانند فردا موتور با افت ۷۰ درصدی، فاصله قابل توجهی با ظرفیت اسمی خود دارند.

در مقابل، رشد تولید برخی شرکت‌ها نباید تصویر کلی بازار را مخدوش کند. برای مثال، دیار خودرو با تیراگره رشد بالایی را ثبت کرده‌اند. اما این افزایش عمدتاً ناشی از پایین بودن پایه آماری سال گذشته است. رشد چندصد دستگاهی این شرکت‌ها نه تنها کاهش ده‌هزار دستگاهی مونتاژ کاران بزرگ را جبران نمی‌کند، بلکه اثری بر روند نزولی کل صنعت نیز ندارد.

رنگ خطر برای مونتاژی‌ها

انچه آمار بهار امسال را از دوره‌های گذشته متمایز می‌کند، صرفاً افت تولید نیست؛ بلکه تغییر ترکیب بازگران صنعت است. در سال‌های اخیر سیاستگذاران به‌طور مجزوه‌ای متعدد، زمینه ورود شرکت‌های جدید به بازار خودرو را فراهم کرد، شرکت‌هایی

اگر سال گذشته چالش صنعت مونتاژ کاران بزرگ نمود پیدا کرده بود، آمار تولید بهار امسال از ورود این به‌رحله‌ای تازه حکایت دارد؛ مرحله‌ای که در آن دیگر تنها کاهش تولید مطرح نیست، بلکه برخی خودروسازان خصوصی کوچک عملاً از مدار تولید خارج شده‌اند. بررسی آمار تولید سواری خودروسازان نشان می‌دهد در کنار افت ۲۵ درصدی تولید کل صنعت، تعدادی از شرکت‌های مونتاژکار در سه‌ماه نخست امسال خودرویی تولید نکرده‌اند و برخی دیگر نیز تیراژ خود را به چند ده دستگاه محدود کرده‌اند؛ وضعیتی که از تشدید فشار بر کوچک‌ترین حلقه‌های صنعت مونتاژ حکایت دارد.

در سال‌های گذشته با گسترش همکاری خودروسازان خصوصی با شرکای چینی، تعداد بازگران بازار مونتاژ به شکل محسوسی افزایش یافت. شرکت‌هایی که هر یک با معرفی یک یا چند محصول جدید تلاش می‌کردند سهمی از بازار به دست آورند و حتی برخی از آنها برای توسعه خطوط تولید و افزایش ظرفیت سرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی انجام دادند. اما اکنون همان شرکت‌هایی که سایرین در معرض آثار محدودیت‌های ارزی، اختلال در تامین قطعات و رکود بازار قرار گرفته‌اند.

آمار تولید بهار امسال این واقعیت را به روشنی نشان می‌دهد. ایستا موتور ارس که در بهار سال گذشته ۳۰ دستگاه خودرو تولید کرده بود، امسال هیچ تولیدی نداشته است. صنایع خودروسازی ایلیا نیز که سال گذشته ۲۴ دستگاه خودرو تولید کرده بود، امسال تیراژ صفر را ثبت کرده است. سروش موتور متنا نیز که در بهار پارسال ۲۶ دستگاه خودرو تولید کرده بود، در سه‌ماه نخست امسال از مدار تولید خارج شده است. این در حالی است که برخی دیگر از شرکت‌ها نیز اگرچه تولید را متوقف نکرده‌اند، اما تیراژ آنها به حدی کاهش یافته که عملاً نمی‌توان از فعالیت پایدار خطوط تولید سخن گفت. این ارقام در نگاه نخست شاید سهم ناچیزی از تولید کل صنعت را تشکیل دهند، اما از منظر ساختار بازار حامل پیامی مهم هستند؛ اینکه فشارهای اقتصادی ابتدا به‌نگاه‌های کوچک‌تر را از چرخه تولید حذف می‌کند و سپس دامنه آن به شرکت‌های بزرگ‌تر می‌رسد، در گزارشی که روز سه‌شنبه منتشر شد نیز تأکید کردیم که صنعت مونتاژ خودرو در ایران بیش از هر بخش دیگری به واردات قطعات منفصله وابسته است. برخلاف خودروسازان بزرگ که بخشی از نیاز خود را از زنجیره قطعه‌سازی داخلی تامین می‌کنند، بسیاری از شرکت‌های کوچک عملاً به ورود مستمر کیت‌های CKD وابسته هستند. بنابراین هر وقفه‌ای در تخصیص ارز یا حامل قطعات، مستقیماً به توقف تولید آنها منجر می‌شود. این وابستگی در سال جاری همزمان با اقدامات انجام شده برای تشدید رشد، محدودیت منابع ارزی، طولانی شدن فرآیند تخصیص ارز، اختلال در حمل‌ونقل دریایی در پی تنش‌های منطقه‌ای، افزایش هزینه‌های لجستیک و دشواری نقل‌وانتقال پول باعث شد و رویدادها تا اخیرهای طولانی همراه شود، نتیجه آنکه شرکت‌هایی که سرمایه در گردش محدودتری داشتند، بیش از دیگران آسیب دیدند.

در این میان، تفاوت میان خودروسازان بزرگ خصوصی و شرکت‌های کوچک نیز آشکارتر شده است. مدیران خودرو، کرمان موتور و بهمن موتور اگرچه افت سنگین تولید را تجربه

شرکت‌هایی در بازار باقی می‌مانند که از توان مالی، شبکه تامین پابدار و مقیاس اقتصادی مناسب برخوردار باشند. با این حال تحقق چنین سناریویی مستلزم آن است که محدودیت‌های ارزی و تجاری نیز کاهش یابد؛ زیرا در شرایط فعلی حتی شرکت‌های بزرگ‌تر نیز باقی می‌مانند که چالش صنعت مونتاژ دیگر صرفاً به افت تیراژ محدود نیست و اکنون به مرحله‌ای رسیده که برخی شرکت‌های کوچک عملاً از چرخه تولید خارج شده‌اند. اگر در سال گذشته نگرانی اصلی کاهش تولید مونتاژ کاران بزرگ بود، زنجیره تامین و رکود بازار، می‌تواند تعداد بازگران این صنعت را در ماه‌های آینده کمتر از امروز کند و به جای قایت بیشتر، به تمرکز دوباره بازار بر چند شرکت محدود بینجامد.

افت تولید

اگرچه در سال‌های اخیر خودروسازان خصوصی سهم بیشتری از بازار خودرو را در اختیار گرفته‌بودند و بسیاری از آنها با توسعه همکاری با برندهای چینی، رشد قابل توجهی را تجربه کردند، اما بهار امسال شرایط کاملاً متفاوت بود. کرمان موتور که طی سال‌های گذشته یکی از بزرگ‌ترین مونتاژکاران کشور محسوب می‌شد، تنها ۴ هزار و ۵۰۰ دستگاه خودرو تولید کرده است؛ درحالی‌که تولید این شرکت در مدت مشابه سال گذشته بیش از ۱۲ هزار دستگاه بود. افت ۶۶ درصدی این شرکت نشان می‌دهد تامین قطعات CKD چالش جدی رویه‌رو شده است. بهمن موتور نیز از این وضعیت مستثنی نبوده است. تولید این شرکت از بیش از ۶ هزار دستگاه به حدود ۲ هزار و ۷۰۰ دستگاه رسیده و افت ۵۶ درصدی را ثبت کرده است. اما شدیدترین افت در میان شرکت‌های بزرگ خصوصی به مدیران خودرو تعلق دارد. این شرکت که در سال‌های گذشته یکی از بازیگران اصلی بازار مونتاژی محسوب می‌شد، تولید خود را از بیش از ۲۰ هزار دستگاه به حدود ۲ هزار و ۵۰۰ دستگاه رسانده است؛ یعنی افتی معادل ۸۷ درصد. چنین کاهش کوسابقه‌ای بیش از هر چیز نشان‌دهنده وابستگی بالای تولید این شرکت به تامین مستمر قطعات وارداتی است.

در کنار این شرکت‌ها، فردا موتور نیز کاهش ۷۰ درصدی را ثبت کرد و خودروسازان بپ با افت ۳۸ درصدی و آرین پارس موتور با افت ۱۷ درصدی مواجه شده‌اند. در مجموع، بررسی عملکرد خودروسازان خصوصی نشان می‌دهد بخش عمده کاهش تولید خودرو در بهار امسال از محل افت تیراژ مونتاژ کاران رقم خورده است. در سوی دیگر جدول، چند شرکت رشد تولید را تجربه کرده‌اند؛ از جمله مکت موتور، تیگارد، دیار خودرو، شتابران خودرو و ایلیا پرس کیان. با این حال، بررسی دقیق ارقام نشان می‌دهد این رشد‌هایی از آنکه ناشی از رونق تولید باشد، حاصل پایین بودن مبنای مقایسه است. سال گذشته تولید برای نمونه، دیار خودرو تولید خود را از ۱۱۴ دستگاه به ۴۴۲ دستگاه رسانده و رشد ۱۰۰ درصدی را ثبت کرده است. یا تیگارد از حدود هزار دستگاه به بیش از ۴ هزار دستگاه رسیده و رشد ۱۰۵ درصدی داشته است. همچنین مکت موتور با رشد ۱۳ درصدی تنها حدود ۲۰۰ دستگاه تولید خود افزوده است. در مورد شتابران خودرو و ایلیا پرس کیان نیز سال گذشته تولیدی ثبت نشده بود و امسال آغاز تولید باعث شده رشد ۱۰۰ درصدی در جدول مشابه‌ای بنابر این افزایش‌ها تاثیر محسوسی بر تیراژ کل صنعت خودرو نداشته و نتوانسته افت شدید تولید شرکت‌های بزرگ را جبران کند. به بیان دیگر، رشد چند صد دستگاهی شرکت‌های کوچک در برابر کاهش ده‌هزار دستگاهی خودروسازان بزرگ، اثر تعیین‌کننده‌ای بر روند کلی صنعت ندارد.

که اغلب بر پایه مونتاژ محصولات چینی شکل گرفتند. این سیاست در کوتاه‌مدت تنوع بازار را افزایش داد، اما اکنون مشخص شده است که بخش قابل توجهی از این شرکت‌ها از توان مالی و عملیاتی کافی برای عبور از بحران برخوردار نیستند. شرکت‌هایی که تولید سالانه آنها از چند صد یا چند هزار دستگاه فراتر نمی‌روند، در برابر نوسانات ارزی و وقفه‌های تامین قطعات، حاشیه امن بسیار محدودی دارند. کاهش جریان نقدینگی، افزایش هزینه خواب سرمایه، هزینه‌های ثابت کارخانه و کاهش فروش، ادامه فعالیت آنها را با دشواری بیشتری همراه می‌کند. از سوی دیگر، رکود بازار نیز بر این وضعیت دامن زده است. افزایش قیمت خودرو، کاهش قدرت خرید خانوارها و افت تقاضای موثر موجب شده فروش محصولات مونتاژی نیز نسبت به سال‌های گذشته با کندی بیشتری انجام شود. در چنین شرایطی، حتی در صورت تامین قطعات، انگیزه تولید با ظرفیت بالا نیز کاهش می‌یابد.

نکنه قابل توجه دیگر آن است که توقف تولید شرکت‌های کوچک، صرفاً به معنای حذف چند برزند از بازار نیست. این شرکت‌ها شبکه‌ای از نمایندگان، تامین کنندگان، قطعه‌سازان، شرکت‌های حمل‌ونقل و نیروهای انسانی را نیز در زنجیره فعالیت خود دارند. بنابراین خروج آنها از مدار تولید می‌تواند آثار فراتر از خود صنعت خودرو بر جای بگذارد. در مقابل، برخی کارشناسان معتقدند این روند می‌تواند به بالایش طبیعی بازار نیز منجر شود؛ به این معنا که تنها

معاون بازاریابی و فروش گروه سایپا در نشست خبری عنوان کرد

روند کاهش تعهدات معوق شتاب گرفته است



از تورم، موجب شد جریان نقدینگی شرکت برای سال‌های آینده با مشکلات جدی مواجه شود.

معاون بازاریابی و فروش گروه سایپا با تأکید بر اصلاح سیاست‌های فروش اظهار کرد: ادامه روند گذشته و ایجاد تعهدات جدید خارج از ظرفیت تولید، راهکار مناسبی نبود و بر همین اساس، تیم مدیریتی جدید تلاش کرد از تکرار این روند جلوگیری کند.

وی گفت: در صنعت خودرو، پیش‌فروش گسترده خارج از ظرفیت تولید، عملاً مشکلات را به آینده منتقل می‌کند و موجب افزایش تعهدات و هزینه‌های ناشی از تورم خواهد شد. معاون بازاریابی و فروش سایپا از همراهی کارکنان این شرکت قدردانی کرد و گفت: پس از شرایط ایجاد شده، بسیاری از کارکنان با درخواست تعویق چندماهه تحویل حواله‌های پرسنلی خود موافقت کردند تا ابتدا تعهدات مشتریان تعیین تکلیف شود؛ اقدامی که نقش موثری در مدیریت تعهدات شرکت داشت. وی با اشاره به روند کاهش تعهدات معوق اظهار کرد: اگر در تیرماه ۱۴۰۴ درباره وضعیت

دنیای اقتصاد: معاون بازاریابی و فروش گروه سایپا گفت: روند کاهش تعهدات معوق و تاخیر در تحویل خودروها شتاب گرفته و با تامین قطعات مورد نیاز، بخش قابل توجهی از تعهدات مشتریان تا پایان شهریور تعیین تکلیف خواهد شد. به گزارش «سایپا نیوز»، مهدی آقاظهرانیان در نشست خبری خود با تبیین شرایط موجود تولید و تحویل خودروها به مشتریان گفت: طی روزهای اخیر مطالبات مختلفی در فضای مجازی و برخی رسانه‌ها درباره تعهدات و وضعیت فروش سایپا منتشر شده که بعضاً موجب نگرانی مشتریان شده است؛ از این رو لازم است واقعیت‌ها و اقدامات انجام شده برای افکار عمومی تشریح شود. معاون بازاریابی و فروش گروه سایپا با اشاره به علت ایجاد تاخیر در تحویل برخی از خودروها گفت: در زمان اجرای سامانه یکپارچه فروش خودرو، شرکت سایپا ناچار به پذیرش تعهداتی شد که خارج از ظرفیت واقعی تولید شرکت بود و همین موضوع به ایجاد تعهدات معوق انجامید. وی با ارائه آمار مربوط به عرضه خودرو در سامانه یکپارچه افزود: در سال ۱۴۰۲ و بخشی از اسفند ۱۴۰۱، در مجموع یک میلیون و ۱۱۳ هزار دستگاه خودرو در سامانه یکپارچه عرضه شد که از این تعداد، نزدیک به ۴۹۱ هزار دستگاه مربوط به خودروی شاهین بود. در مقطعی تنها برای فصل زمستان ۱۴۰۳، حدود ۲۴۳ هزار دستگاه شاهین برای متقاضیان اولویت‌بندی شده شده بود؛ درحالی‌که چنین ظرفیتی در تولید وجود نداشت.

آقاظهرانیان با بیان اینکه بخشی از تعهدات حتی خارج از سامانه نیز ایجاد شده بود، اظهار کرد: به عنوان نمونه، در مهرماه ۱۴۰۲ حدود ۱۲ هزار دستگاه شاهین CVT با آورده اولیه ۲۹۰ میلیون تومان ثبت‌نام شد؛ درحالی‌که قیمت خودرو در آن مقطع حدود ۵۷۰ میلیون تومان بود و توان تولید شرکت برای تحویل این تعداد خودرو در موعد مقرر وجود نداشت. امروز این خودروها علاوه بر دریافت مابه‌التفاوت از مشتری، مشمول پرداخت جریمه تاخیر نیز شده‌اند و همین موضوع هزینه‌های قابل توجهی را به شرکت تحمیل کرده است. وی تصریح کرد: پذیرش تعهدات پیش از ظرفیت، پرداخت جریمه تاخیر، افزایش زبان انباشته و تاثیرات ناشی

ارزیابی بازرسان مستقل از تغییرات کیفیت

ایران خودرو چیست؟



ایکوپرس - تازه‌ترین گزارش شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران (ISQI) نشان می‌دهد بخش قابل توجهی از شاخص‌های رسمی ارزیابی کیفیت، نسبت به سال قبل عملکرد بهتری داشته

است؛ از افزایش رضایت مشتریان از کیفیت خودرو و فرآیند فروش گرفته تا بهبود شاخص سلامت محصولات و کاهش مراجعات به شبکه خدمات پس از فروش؛ یکی از مهم‌ترین شاخص‌های این گزارش، CSAT، کیفیت محصول است؛ شاخصی که میزان رضایت مشتریان از کیفیت اولیه خودرو در سه‌ماه نخست مالکیت را اندازه‌گیری می‌کند. بر اساس گزارش ISQI، این شاخص در ایران خودرو با رشد ۳۰۱ درصدی به ۷۳ درصد رسیده است. به زبان ساده، این عدد نشان می‌دهد سهم بیشتری از مشتریان از کیفیت اولیه خودروی تحویلی را رضایت‌بخش ارزیابی کرده‌اند. این گزارش همچنین از بهبود تجربه مشتری در فرآیند خرید خودرو حکایت دارد. رضایت از فرآیند ثبت‌نام با رشد ۱۲۰۹ درصدی به ۷۷ درصد، رضایت از تحویل خودرو با افزایش ۷ درصدی به ۸۳ درصد و رضایت از خدمات پس از فروش با رشد ۳۰۱ درصدی به ۷۹٫۸ درصد رسیده است. بررسی‌های فصلی ISQI نیز نشان می‌دهد ایران خودرو در هر سه شاخص، عملکردی بالاتر از متوسط صنعت خودرو ثبت کرده است.

یکی دیگر از شاخص‌های مهم این گزارش، سلامت خودرو است؛ معیاری که درصد خودروهای بدون ایراد را در ۷۲ ساعت نخست پس از تحویل به مشتری نشان می‌دهد. این شاخص در پایان سال ۱۴۰۴ به ۹۸٫۳ درصد رسیده که نسبت به ابتدای دوره ارزیابی، بهبود داشته است. این موضوع به معنای آن است که تعداد بیشتری از خودروهای تحویلی، بدون بروز مشکل اولیه در اختیار مشتری قرار گرفته‌اند. در کنار شاخص‌های رسمی وزارت صنعت، گزارش به بهبود برخی شاخص‌های داخلی ایران خودرو نیز اشاره می‌کند. کاهش ۴۱ درصدی مراجعات مشتریان به شبکه خدمات پس از فروش (R100)، کاهش ۵۰ درصدی تعداد قطعات تعویضی (C100)، کاهش ۴۲ درصدی شکایات ثبت‌شده در نهادهای نظارتی، کاهش ۸۱ درصدی تعهدات معوق فروش و همچنین کاهش خودروهای متوقف و متوق در شبکه خدمات، از مهم‌ترین تغییرات نسبت به سال ۱۴۰۳ عنوان شده است.

سایپا از حدود ۱۲ ماه به ۵ ماه کاهش یافته و با تعیین تکلیف خودروهای شاهین CVT، اطلس G و سپند، این شاخص باز هم بهبود خواهد یافت.

آقاظهرانیان از توافق انجام شده میان سایپا و شرکت کروز ناخس، توافقی برای تامین قطعات مورد نیاز انجام شده و بر همین اساس، ثبت سفارش قطعات آغاز شده است. در شرایط فعلی کشور باید از همه فرصت‌ها برای تامین قطعات و تکمیل خودروها استفاده کرد.

معاون بازاریابی و فروش گروه سایپا با قدردانی از صبوری مشتریان، به ویژه خرابران شاهین، اطلس و سپند، گفت: جلسات مستمری با نمایندگان مشتریان برقرار می‌شود و مشخصاً هر دو هفته یک‌بار با آنان دیدار داریم. وظیفه ما پاسخگویی شفاف به مشتریان است و این مسیر با جدیت ادامه خواهد داشت.

در این نشست عنوان شد سایپا با وجود مشکلات متعددی که از سال‌های قبل به‌آرت برده، توانست با برنامه‌ریزی و تأکید مدیریت ارشد ۱۴ محصول سواری و تجاری را در سال گذشته معرفی و عرضه کند و امسال نیز دو محصول آریا بلاگین هیبرید (اولیه خودروی پلاگین هیبرید تولید داخل) و وانت ۲۵۱ رونمایی و عرضه خواهند شد.

مهدی آقاظهرانیان در پاسخ به سؤالات خبرنگاران و با اشاره به برخی انتقادهای درباره توقف فروش برخی محصولات گفت: اگر امروز فروش خارج از ظرفیت انجام شود، مشکلات در سال‌های آینده دوباره تکرار خواهد شد؛ بنابراین ترجیح داده‌ایم به جای ایجاد تعهدات جدید، ابتدا تعهدات گذشته را ساماندهی کنیم. هدف این است که مشتری پس از تکمیل وجه، در کوتاه‌مدت زمان ممکن خودروی خود را تحویل بگیرد. معاون بازاریابی و فروش گروه سایپا با اشاره به پرسش‌های متعدد مشتریان درباره افزایش قیمت محصولات اظهار کرد: تمامی مشتریانی که تا پایان تیرماه ۱۴۰۵ تکمیل وجه کرده‌اند، مشمول افزایش قیمت نخواهند شد.

وی درباره خودروهای وارداتی اظهار کرد: در حوزه واردات، سایپا تعهد معوقی ندارد و فروش محصولات تنها زمانی انجام می‌شود که خودرو وارد کشور شده یا فرآیند تخصیص ارز و ارسال قطعی شده باشد.

آقاظهرانیان در خصوص درخواست برخی مشتریان برای تبدیل خودرو و اظهار کرد: هرچا ظرفیت تولید اجازه دهد و موجب افزایش تعهد سایر محصولات نشود، امکان تبدیل خودرو برای مشتریان فراهم خواهد شد.