

# برنامه ریزی مدیران خودرو برای تامین قطعات یدکی در دوران تحریم - دیجیاتو

غزاله زاهدی | پنجشنبه، ۲۹ شهریور ۱۳۹۷

با افزایش قیمت ارز و بروز تنگنای تحریم، بسیاری از مصرف کنندگان خودروهای مدرن و خارجی با مشکل گرانی یا کمبود قطعات رو به رو شده اند. هنوز آثار واقعی تحریم روی صنعت خودروی ایران کاملا عملیاتی نشده اما تاثیر سریع خود را روی مصرف کنندگان و البته قیمت تمام شده خودروها اعمال کرده است.

شاید تصمیم گیرندگان حوزه صنعت خودرو گمان نمی کردند با تغییر روال یک فرآیند چند ساله التهاب و نابسامانی جدیدی را به بازار خودرویی و فعالیت های وابسته تحمیل کنند. تغییر روال استفاده از منابع ارزی شاید لازم بود اما شکل جدید و اجرای آن قطعا با مشکلاتی روبرو گردید که نهایتا منجر به ایجاد التهاب چند برابری در بازار خودرو و قطعات یدکی گردید.



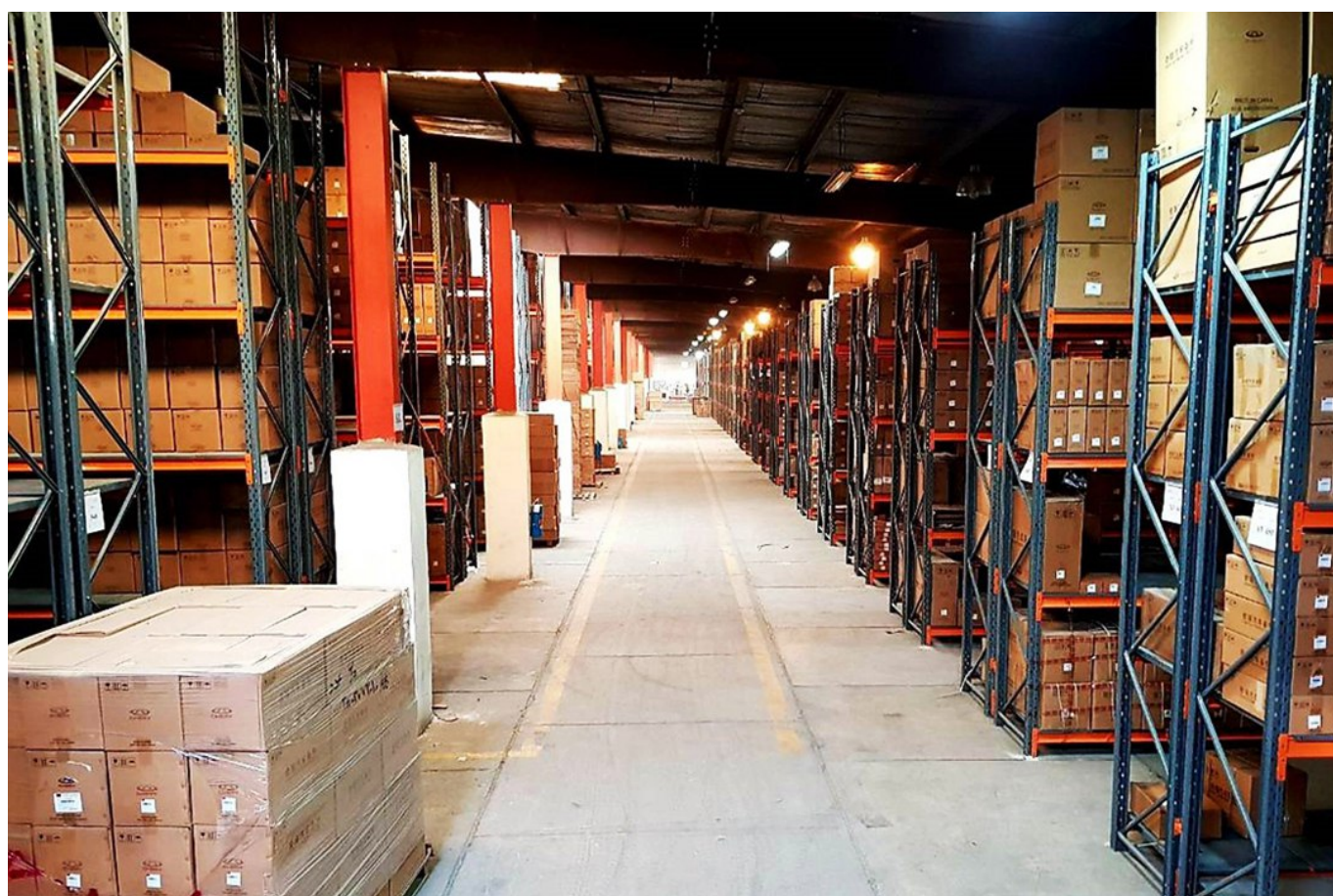
در حال حاضر ورود خودرو های وارداتی CBU به کشور متوقف شده است و به موازات آن واردات قطعات یدکی و قطعات مورد نیاز برای خودروسازان مونتاژ کار به سختی صورت می گیرد. در وهله اول نتیجه این تصمیم گیری و تغییر فرآیند هم اکنون در بازار قطعات یدکی قابل مشاهده است.

بسیاری از قطعات یدکی ضروری خودرو های خارجی در بازار نایاب شده است و اگر هم قطعه ایی پیدا شود به لطف دلالتان به قیمت های چند برابر معمول به مشتری فروخته می شود.

در این میان شرکت ها و نمایندگان رسمی برندهای خارجی که از فعالیت باز ایستاده اند نیز خود سردرگم در این وضعیت هستند و گاهی پاسخ های مشخصی را به مشتریان ارائه نمی دهند. در این میان وضعیت شرکت های خودروساز و مونتاژی به مراتب بهتر است و در عین حال، فرصت خوبی برای این شرکت، خصوصا شرکت های چینی حاضر در ایران مهیا شده است.

برخی از این شرکت ها با هدف تثبیت قدرت و افزایش سهم نفوذ خود در بازار، سرمایه گذاری عظیمی را در زمینه تامین قطعات یدکی و خدمات پس از فروش انجام داده اند و در عین حال فرصت خوبی برای پاسخ به تقاضای بازار و افزایش میزان اعتماد سازی با مشتریان را دارند. این شرکت ها به واسطه برنامه ریزی و توجه به بحث رضایتمندی مشتریان، تامین قطعات را جزء اولویت های خود قرار داده و سعی در پیدا کردن راه حل های لازم برای این مشکل برآمده اند.

شرکت مدیران خودرو نیز یکی از فعال ترین خودروسازان بخش خصوصی حال حاضر کشور است که در همین شرایط جاری توانست با پیگیری های لازم بر قسمتی از این مشکل فائق آمده و وضعیت قطعات یدکی مورد نیاز مشتریان خود را همانند روال سابق مدیریت کند.



مدیران خودرو شبکه ای متشکل از بیش از ۱۴۰ نمایندگی در سراسر کشور راه اندازی نموده است. تاکنون بیش از دویست هزار مصرف کننده در کشور محصولات مدیران خودرو را انتخاب کرده اند. این شرکت از طریق کیفیت بالا، قیمت مناسب و محصولات به صرفه خود موفق به جلب اعتماد

مشتریان گردیده است. مدیران خودرو در ارتباط با شرکای خود روش برد- برد را که روش بین المللی پیشرو در کسب و کار است را دنبال می کند. بنا به اطلاعات اظهار شده از برخی مدیران این شرکت، با بهره مندی از برنامه ریزی مدون و پیگیری های لازم در هر دو حوزه تامین قطعات لازم برای خطوط تولید و همچنین تامین قطعات یدکی لازم برای تمامی مدل خودروهای شرکت مدیران خودرو صورت گرفته است. این اقدامات در نهایت به مشتریان محصولات هر دو برند MVM و CHERY این امنیت خاطر را می دهد تا هیچ نگرانی بابت تامین قطعات مورد نیاز نداشته باشد و از طرفی با تامین مواد اولیه مورد نیاز خط کارخانه هیچ خللی در برنامه تولید و تحویل خودرو های مشتریان آتی نخواهد بود.



می توان با کمی توجه و نگاه به کارنامه عملکرد این خودروساز خصوصی متوجه رشد و قابلیت های فنی این مجموعه بزرگ شد. فعالیت خودروسازی 15 ساله در شرایط مختلف ایران، و افزایش سطح کیفی محصولات در کنار تعدد مدل های مختلف و همچنین بکارگیری آخرین پیشرفت های تکنولوژی روز دنیا در محصولات با برنامه ریزی های تامین و لجستیکی در این مجموعه عجین شده است تا موفقیت محصولات این شرکت را تضمین و نوید بخش آینده روشن تری در صنعت خودرو ایران باشد. در حال حاضر مشتریان محصولات این شرکت میتوانند به مراجعه به وبسایت رسمی مدیران خودرو به آدرس [www.mvmco.ir](http://www.mvmco.ir) از آخرین وضعیت قطعات یدکی و قیمت های آن مطلع شوند.

[دیجیاتو](#)