



قطاع السيارات

في الإمارات يتسارع بوقود المحفزات ومرونة الشركات

نجح قطاع السيارات بالإمارات في التعافي وعاد إلى التسارع من جديد على الرغم من التداعيات السلبية التي خلفتها جائحة كورونا «خوفيد 19»، على شركات السيارات العالمية، وأثبت القطاع المحلي قدرته على تجاوز مثل هذه الأزمات. وكان للمحفزات الحكومية التي أطلقتها دولة الإمارات، الدور الأبرز، وبمئة ألفي القود الذي سرع أداء شركات السيارات، وساعدها على تجاوز هذه الأزمة، والخروج منها بأقل الخسائر الممكنة، كما أسهمت المرونة التي اتسم بها أداء الشركات، وتكيفها مع الأوضاع الجديدة، في عودة القطاع إلى الانطلاق من جديد، عبر انتاج استراتيجيات مختلفة تساعد على إنعاش المبيعات وخفض الإنفاق، الأمر الذي مكن الشركات من تجاوز الأزمة، بل والخروج منها في وضع أفضل.

15% نمو مبيعات الربع الثالث و2021 عام الانتعاش

أكد رؤساء تنفيذيون ومديرون وموزعون في شركات السيارات بالإمارات، أن المحفزات الحكومية ومرونة الشركات، كان لها أفضل في تعافي القطاع من التداعيات الاقتصادية الحادة الناجمة عن فيروس «كورونا». وقالوا في تصريحات لـ «البيان الاقتصادي»، إن الشركات سرعت في عدة خطوات وتدابير، من شأنها أن تضمن لهم أولاً استمرارية أعمالهم، وثانياً سرعة تعافي أعمالهم من تداعيات الجائحة، فيما يعد آلية متكاملة للاستمرارية والتعافي. وبصفة عامة، يجري تنفيذ هذه الآليات، في ظل تحديات ناجمة عن ظروف يغلب عليها القلق وعدم اليقين.

وقدر الرؤساء التنفيذيون والموزعون ارتفاع مبيعات السيارات خلال الربع الثالث من العام الجاري، وهو الربع الذي جاء بعد قرارات فتح الاقتصاد، بنحو 15%، مؤكداً أن هذه النسبة تقديرية، حيث لم يتم الانتهاء من وضع الأرقام النهائية بعد، مؤكداً أن القطاع يشهد استمراراً في النمو، ومعربين عن توقعاتهم بنحو 2021 سيكون عام الانتعاش. ولفتوا إلى أن تطبيق ضريبة القيمة المضافة، وسبقتها 5%، كان من المفترض أن يكون له تأثير إيجابي، إلا أن الشركات قررت أن تتحمل هي قيمة الضريبة بدلاً من العميل، وبنيت زيادة الطلب.

وأشاروا أن شركات ووكالات السيارات لجأت لإنعاش المبيعات، إلى تقديم عروض كبيرة لإغراء العملاء على اتخاذ قرار الشراء، كما عملت وكالات أخرى على خفض أسعار السيارات، وتقديم خدمة خفض رسوم التسجيل والترخيص، ومنحها امتيازات

بالموافقات العامة، بجانب حملات توعية بزيادة استخدامها، ما يدعم الكلفة الإجمالية لافتناء تلك السيارات.

تطورات

أكد سعود عباسي مدير إدارة العامة لشركة «القطيم تويوتا»، وبينما يتكيف العالم مع الوباء، تبرز على السطح متغيرات جديدة، وتثار الأسئلة حول الاحتياجات والسلوكيات الجديدة للمستهلكين، ويتعين علينا القيام بالكثير، في ما يتعلق بالاستفادة من التكنولوجيا، لابتكار تجارب عملاء افتراضية أفضل. كما أن استراتيجيات الخرونة التشغيلية، التي بدأ العمل بها قبل انتشار الوباء، لا تزال عاملاً رئيساً في قطاع السيارات، ولكن يجب علينا أيضاً حماية الاستثمارات التي يمكنها تحقيق فوائد كبيرة.

مجاناً، وأوضحوا أن قطاع السيارات يستند إلى عدة عوامل رئيسية، تدعم قوته ونموه، أهمها تنوع الاقتصاد وأداء القوى العاملة في القطاع، وارتفاع دخل الفرد، وهو ما يدعم زيادة الطلب.

ولفتوا إلى الإعفاءات أو التخفيضات الجمركية والضريبة التي توفرها الحكومة على أنواع معينة من السيارات، وتحديدًا السيارات الكهربائية، فضلاً عن اقتراح تخفيضات تنسب كبيرة على رسوم التأمين، والتوسع في تهيئة البنية التحتية لها في أنحاء الدولة، وتوفير حوافز لامتلاكها، مثل خفض رسوم التسجيل والترخيص، ومنحها امتيازات

بالموافقات العامة، بجانب حملات توعية بزيادة استخدامها، ما يدعم الكلفة الإجمالية لافتناء تلك السيارات.

جهود استثنائية

وقال سعود عباسي مدير إدارة العامة لشركة «القطيم تويوتا»، إن حكومة الإمارات بذلت جهوداً استثنائية للتصدي للوباء ومنع انتشاره، وكان للإجراءات الحكومية تأثير إيجابي في الشركات التي تنشط في الدولة، كما ضمنت استمرار وديمومة أعمالها. وكان قطاع السيارات قد حقل على مدى السنوات، بدعم حكومة الإمارات، التي تواصل التزامها بحشد كافة الإمكانيات لتحقيق نموهم وتقديمه، بدءاً من تقديم الدعم اللوجستي للتكنولوجيا ذاتية القيادة، وانتهاء بالبحث والتطوير في مجال المركبات التي تعمل بدون سائق، وغيرها من التقنيات الذكية والصدقية للبيئة، فقد وفرت البيئة المناسبة للممارسات المسؤولة في القطاع، الأمر الذي كان له دور كبير في ازدهار القطاع وتعافيه سريعاً.

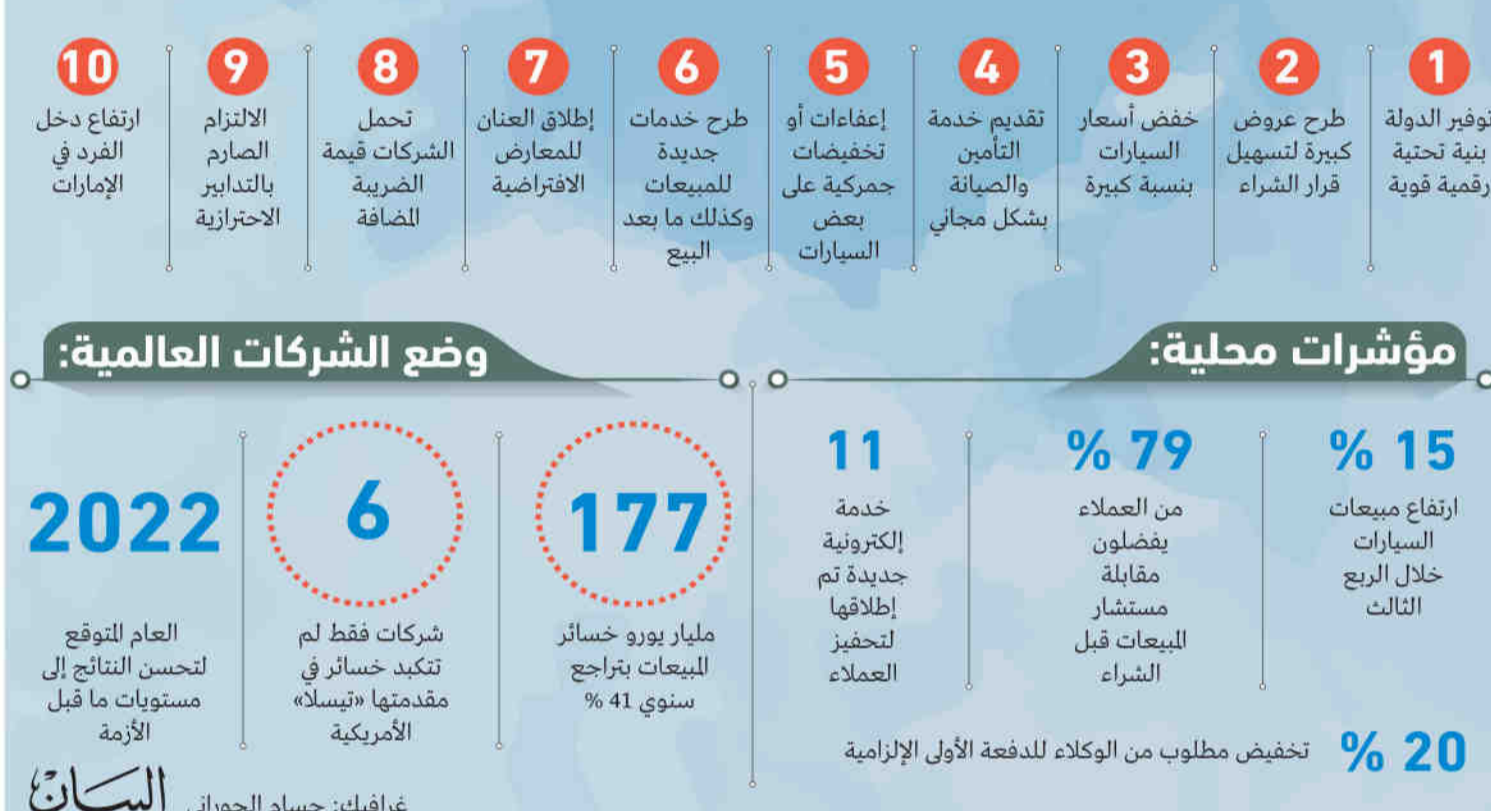
وقال إننا في القطيم تويوتا، تمكنا من التكيف بسرعة مع إجراءات حظر التجول، والإغلاق، والقيود المفروضة على السفر، حيث فطرنا قطاع خدمات جديدة للمبيعات، وما بعد البيع، مثل طرح خدمة التجارة الإلكترونية المحسنة والكاملة، والتوصيل المنزلي، على سبيل المثال. الآن، وبعد عودة الأمور نوعاً ما إلى طبيعتها، نحننا في تحقيق نتائج متميزة في الربع الثالث من العام، وتمثلت في إنعاش المبيعات، واستقرار الأداء، لا، بل أكثر، زيادة الحصة السوقية، معروضات افتراضية

وقال إننا في القطيم تويوتا، تمكنا من التكيف بسرعة مع إجراءات حظر التجول، والإغلاق، والقيود المفروضة على السفر، حيث فطرنا قطاع خدمات جديدة للمبيعات، وما بعد البيع، مثل طرح خدمة التجارة الإلكترونية المحسنة والكاملة، والتوصيل المنزلي، على سبيل المثال. الآن، وبعد عودة الأمور نوعاً ما إلى طبيعتها، نحننا في تحقيق نتائج متميزة في الربع الثالث من العام، وتمثلت في إنعاش المبيعات، واستقرار الأداء، لا، بل أكثر، زيادة الحصة السوقية، معروضات افتراضية

وقال إننا في القطيم تويوتا، تمكنا من التكيف بسرعة مع إجراءات حظر التجول، والإغلاق، والقيود المفروضة على السفر، حيث فطرنا قطاع خدمات جديدة للمبيعات، وما بعد البيع، مثل طرح خدمة التجارة الإلكترونية المحسنة والكاملة، والتوصيل المنزلي، على سبيل المثال. الآن، وبعد عودة الأمور نوعاً ما إلى طبيعتها، نحننا في تحقيق نتائج متميزة في الربع الثالث من العام، وتمثلت في إنعاش المبيعات، واستقرار الأداء، لا، بل أكثر، زيادة الحصة السوقية، معروضات افتراضية

وقال إننا في القطيم تويوتا، تمكنا من التكيف بسرعة مع إجراءات حظر التجول، والإغلاق، والقيود المفروضة على السفر، حيث فطرنا قطاع خدمات جديدة للمبيعات، وما بعد البيع، مثل طرح خدمة التجارة الإلكترونية المحسنة والكاملة، والتوصيل المنزلي، على سبيل المثال. الآن، وبعد عودة الأمور نوعاً ما إلى طبيعتها، نحننا في تحقيق نتائج متميزة في الربع الثالث من العام، وتمثلت في إنعاش المبيعات، واستقرار الأداء، لا، بل أكثر، زيادة الحصة السوقية، معروضات افتراضية

10 أسباب للتعافي



إذ قلنا بتقديم خدمات رقمية جديدة، لتلبية احتياجات عملائنا، وأطلقنا عدّة خدمات إلكترونية جديدة، لتيسير التواصل مع فوفلو، إذ جاء ذلك في أعقاب النجاح اللافت لخدمة البيع عبر الإنترنت، التي أطلقها فوفلو في أبريل الماضي، لتسهيل عمليات شراء السيارات إلكترونياً. كما التزامنا في مايو بتطوير تجربة البيع عبر الإنترنت، لمواكبة احتياجات العملاء الراغبين بشراء سيارات فوفلو عن بعد، وذلك عبر إطلاق 11 خدمة إلكترونية جديدة، تضمن لهم استكشاف السيارات، وتخصيص مواصفاتها بمتنهي السهولة، بالإضافة إلى حجز وشراء أحدث سيارات فوفلو الجديدة وتضم الخدمات الرقمية الجديدة، ميزة التواصل المباشر مع مندوبي فوفلو، المتاحة طيلة الأسبوع، والتي تضمن للعملاء الحصول على معلومات دقيقة حول السيارات، أو تحديد مواعيد لتجارب القيادة، أو حجز مواعيد للصيانة.

«بي إم دبليو الشرق الأوسط»: إطلاق حلول مبتكرة

أكد حامد حقياروار مدير عام مجموعة «بي إم دبليو الشرق الأوسط»، أن وكلاء السيارات اضطروا إلى أن يفكروا بطرق متجددة، لتوفير المزيد من الفائدة والخدمات الإضافية للعملاء، وتابع: أضفنا المزيد من المعارف والخبرات التي نستطيعها في استراتيجيات الأعمال. وأضاف: رغم أن التكيف مع الوضع الجديد لم يكن سهلاً، إلا أننا خصنا هذه الأوضاع بشكل سلس، بفضل استجابتنا السريعة للتغيرات في السوق، وعملنا على إطلاق مجموعة متنوعة من الحلول المبتكرة المناسبة لمختلف فئات عملائنا في الشرق الأوسط، وتوفيرها لهم، سواء عن طريق الإنترنت، أو عبر الوسائل التقليدية.

«أبوظبي موتورز»: رفع مستوى الخدمات المقدمة

قال سيد فايز كريم، مدير المبيعات الوطنية والمتحدث باسم «أبوظبي موتورز»: إن أزمة «كورونا» تسببت في انخفاض نسبة مبيعات شركات السيارات، حيث دفعت بالعديد من الشركات للبحث عن مختلف السبل المتاحة لإضفاء قيمة أكبر للعملاء والرفع من مستوى الخدمات المقدمة لهم، خصوصاً في ظل هذه الظروف الاستثنائية التي يمّون بها. وأضاف: قمنا بالعمل على تعزيز حضورنا على شبكة الإنترنت، واستخدام أدوات مبتكرة مثل صالات العرض الرقمية والتمويل عبر الإنترنت، وتطبيقات التجار، وخدمات التوصيل إلى المنزل.

«جينيسيس»: ضرورة ملحة لجعل عملية الشراء سهلة

قال بانج سان جونغ، نائب رئيس عمليات «جينيسيس» الشرق الأوسط وأفريقيا: واجه قطاع السيارات صعوبات منذ بداية الجائحة. ومع ذلك، ندرك أن هذا الأمر متوقع وأن صناعة السيارات ليست الوحيدة التي تعرضت لهذا الأمر. وتابع: اعتمدت حكومة الإمارات العديد من إجراءات السلامة مما ساهم في عودة مسار الحياة اليومية إلى الوضع الطبيعي. وبينما نبدأ بالتعافي من الجائحة، فمن المهم بالنسبة للشركات أن تجعل عمليات الشراء سهلة وفي متناول العملاء. وقال: ابتداءً من تجربة العميل وصولاً إلى خيارات الشراء، من الضروري أن يتم كل جزء من رحلة العميل باستجابة قدر الإمكان.

«المركز الميكانيكي للخليج العربي»: تلبية توقعات العملاء

قال أيهان أولشر، الرئيس التنفيذي للمركز الميكانيكي للخليج العربي: «دفعت الجائحة العالمية قطاع السيارات لإعادة تقييم الوسائل المتبعة لتوفير الخدمات الإضافية للعملاء لحماية صحتهم وسلطتهم والمحافظة على نسبة عالية من المبيعات، وبالرغم من عدم إمكانية التنبؤ بالمستقبل، فإنه من المهم لقطاع السيارات أن يدرك توقعات العملاء والوسائل الجديدة التي ستنبئها العملاء مستقبلاً في شراء السيارات». وأضاف: اكتشفنا أن الغالبية الكبرى من الناس يفضلون تنظيم عملية الشراء مع الوكيل الرسمي من المنزل، سواء كان ذلك عن طريق حجز تجربة القيادة من المنزل، أو زيارة صالة العرض الرقمية الافتراضية، أو الخدمات المنزلية الأخرى.

- ### توصيات «البيكان»
- 01 إعادة النظر في سياسة الدفعة المقدمة
 - 02 البحث مجدداً في نسبة رسوم الاستيراد
 - 03 منح الموزعين شروطاً أثمانية مرنة
 - 04 تقليل الإيجارات الشهرية لصالات العرض
 - 05 خفض نسبة ضريبة القيمة المضافة دون 5%
 - 06 مطالبة البنوك بعدم التشدد في إعطاء القروض

الوكالات المحلية تتجه لخفض رأس المال العامل

قالت دراسة صادرة عن رابطة وكالات السيارات، إن الموزعين المحليين، يحتاجون إلى خفض رأس المال العامل، وذلك لمواجهة الانخفاض في إيراداتهم وإيراجهم، ويتطلب هذا الأمر دعمًا من كافة الجهات ذات الصلة، ومن أبرزها الشركات الأم المصنعة للسيارات، والشركات المصنعة لأجزاء السيارات، والحكومات ومؤسسات التمويل. فعلى سبيل المثال، يمكن للشركات الأم، ومالكى صالات العرض، مناقشة بعض تدابير الدعم مع الموزعين، وخفض قيمة الإيجارات الشهرية للصالات، أو تأجيل مواعيد سدادها. علاوة على ذلك، تستطيع الشركات الأم، منح الموزعين شروطاً أثمانية مرنة، تساعدهم في إدارة تدفقاتهم النقدية، التي تراخست بسبب تداعيات الجائحة.

كما أن بوسع الشركات أيضاً، أن تُعدّل نُظُم الخطيبات الجديدة، على نحو يتيح للموزعين الاستفادة من سياسات أكثر مرونة في إلغاء الخطيبات التي قد يشعرون بصعوبة في تصريفها، وفي ما يخص الشركات المصنعة، فقد يحتاج الموزعون منها، تطوير صيغ جديدة للتوزيع، فضلاً عن تأخير التوقيعات المحددة للتسليم، وأيضاً تأجيل طرح

