



۱۹ جمادی‌الثانی ۱۴۳۸ - ۱۸ مارتی ۲۰۱۷

اذان صبح ۴:۴۵

طلوع آفتاب ۶:۱۰

اذان ظهر ۱۲:۱۳

غروب آفتاب ۱۸:۵۵

اذان مغرب ۱۸:۳۲

بهاره

که شاید حاصل عادت بودند و شاید حاصل جو دانشگاه. دغدغه کار نمی‌گذاشت که به کسی فکر کند. وقتی بالاخره کاری پیدا کرد، کم کم دوباره حواسش به اطراف جمع شد. یک روز مانده به بهار، قبل از تعطیلی‌های نوروز بود که روی میز محل کارش هدیه کوچکی پیدا کرد با کادوییچ سبز پسته‌ای و روبان قرمز خوشرنگ. با تعجب کادو را باز کرد. کارت روی جعبه، عید را تبریک گفته بود با امضای «بهار». فکر کرد بهار کیست؟ سرش را که بالا آورد، چشمان سیاهی را دید که نگران، عاشق و خندان از اتاق دیگر و از میان در او را می‌پایبند و نگاه زدند.

ناگهان همه آن نگاهها، لبخندها، سوال‌های کاری و غیرکاری بی ربط و تعارف‌های ویژه سر هر خوراکی برایش معنی یافت. دلش لرزید. فرادیش اس‌اس‌اس داد، عید را تبریک گفت و از هدیه تشکر کرد. تمام تعطیلات را حرف زدند و هر چقدر حرف می‌زدند، انگار سال‌ها همدیگر را می‌شناختند. تولد دختر چشم سیاه اول اردیبهشت بود. شعر زیاد می‌خواند. برایش هدیه‌ای گرفت و روی کارت کوچکی نوشته‌اش را با «من بهارم تو زمین، من زمینم تو درخت، من درختم تو بهار، ناز انگشتای بارون تو باغم می‌کنه، میون جنگلا تاغم می‌کنه» آغاز کرد. شعرها و ترانه‌هایی که از بهار می‌گفتند برایش معنی تازه‌ای داشت.

«بهار بهار، چه اسم آشنایی»، «تا بهار دلنشین آمده سوی چمن» و حتی «بهار آمد و شمشادها جوان شده‌اند!» به خرداد نرسید که به خواستگاری رفت. قرار عروسی را برای ۷ فروردین سال بعد گذاشتند. او بهار را دوست داشت.



و هیچ حرفی نمی‌زد. دوستی هم همراهش نبود که بخواهند با هم حرفی بزنند. همیشه تنها بود و اغلب سرش را پایین می‌انداخت. گاهی به روبرو نگاه می‌کرد که ببیند سرویسش آمده است یا نه و دوباره به دست‌های به هم گره خورده‌اش یا شاید نوک کفشش نگاه می‌کرد. پسر هم هیچ وقت مستقیم نگاهش نمی‌کرد. سعی می‌کرد جوری نگاه کند که انگار اتفاقی دختر در مسیر نگاهش قرار گرفته است.

با این حال خودش فهمیده بود که وقتی به دختر نگاه می‌کند، قلیش تندتر می‌زند. بارها دست به قلم برده بود و برای دختر نامه نوشته بود؛ نامه‌های عاشقانه. با این حال هر بار دختر را سر قرار ناکفته‌شان می‌دید، تنها دست‌هایش را در جیب می‌کرد و نامه را در جیبش می‌فشرده. دو سال به همین شکل گذشت. روز آخر دبیرستانش بود. روزها با خودش کلنجار رفته بود که اگر امروز نامه را ندهد، احتمالاً دیگر دختر را نمی‌بیند. سر قرار که رسید، قلیش دو برابر همیشه می‌زد. بعد از کلی این یا و آن پا کردن، عاقبت با صدای خفهای، زیر لب گفت: «سلام». دختر سرش را بالا آورد و با نگاهی متعجب به طرف صدا برگشت. «بیخوشید، اسم شما چیه؟». دختر باز هم فقط نگاه کرد، هیچ نگفت. دستانش را از جیبش در آورد، نامه را که در جیبی عرق کف دستش کمی مجاله شده بود با احتیاط در آورد و به سوی دختر گرفت. با همان صدای خفه زیرلیبی گفت: «این واسه شما». نامه پر بود از حرف‌های عاشقانه نوشته بود که چگونه این دو سال عاشق او بوده است، چندین بار نامه نوشته و نداده است و حال از ترس دیگر ندیدنش «جسارت کرده» و نامه را می‌دهد. نامه را با شعر و نقاشی تزئین کرده بود و آخر شماره خانه‌شان را نوشته و رمز گذاشته بود که چگونه هر کدام بفهمند آن طرف خط خود اوست. دختر با مکت زیاد بالاخره دستش را بالا آورد و نامه را گرفت و سریع در جیبش گذاشت و بعد باز هم زل زد به پایین. او هم دیگر نگاهش نکرد. زل زد به روبرویش. احساس می‌کرد قلیش الان است که از دهانش بیرون بیهد. کمی گذشت، سرویس دختر رسید و او به سمت خیابان حرکت کرد تا سوار سرویس شود. نمی‌دانست درست شنیده است یا توهم بود که دختر وقت رفتن زیر لب گفت: «بهار! اسمم بهاره». از آن روز چشم و گوش به رنگ تلفن داشت. با این حال هیچ وقت نفهمید که دختر زنگ زنده یا زنگ زده و او نبوده که تلفن را بردارد. سال اول دانشگاه بود. با یکی از همکلاسی‌ها سیگنال‌های رمانتیک‌ی رد و بدل می‌کرد.

لبخندهایی از جنس دوست داشتن بود و قدم زن‌های طولانی بعد از دانشگاه. هر روز تا خوابگاه دختران مشایعش می‌کرد. خیابان پشت خوابگاه، خیابان خلوتی بود مشهور به خیابان عشاق. در خانه‌ای به آن باز نمی‌شد. این سویش دیوار پشتی خوابگاه بود که از آن سوی دیوار سر شاخه‌های پیچک و یاس و رازقی سرک کشیده بود و دیوار آجری را رنگ سبزی می‌داد و به فلفلش عطری خوش در کوچه می‌پراکند. آن سویش هم دیواری بود دور زمینی بایر و خالی که لابد صاحبش سازمانی بود و منتظر بود ساخته شود.

در میانه خیابان، با فاصله درختانی هم کاشته شده بود که هم بر خیابان سایه انداخته بود و هم فضای برای دانشجویان عاشق ساخته بود که دور از دیدرس سرونه خیابان دیدار تازه کنند. خیابان شاهد اشک‌ها و لبخندها و آغوش‌ها و ...ها بود. شاهدهی خاموش و رازدار! اولین ...اش را در همین خیابان تجربه کرد. نام خیابان «بهار» بود.

دانشگاه با تک و توک رابطه‌هایی تمام شده بود. عاشقیت‌های کوتاه و گذرایی

رضادهکی بهار را دوست نداشت. نه که از آن بدش می‌آمد. سرما را به گرما ترجیح می‌داد. بهار یادش می‌آورد که هوا قرار است گرم شود. حساسیت فصلی‌اش که در بهار عود می‌کرد هم باعث شده بود با یادآوری عطسه‌های شدید تمام نشدنی که هر کدام مغزش را درون حجمه‌اش تکان می‌داد و با انقباض عضلاتش درد را در بدنش می‌پراکند، سوزش چشمان خیس اشک و البته گیجی شربت و قرص آنتی‌هیستامین. بهار را در آخر لیست فصل‌های موردعلاقه‌اش بگذارد. با این همه شوخی روزگار بود یا دست اتفاق که عاشقیت‌هایش با بهار گره خوردند.

اولین بار در بهار عاشق شد. اگر بشود بر عشق ۷ سالگی نام عشق گذاشت. «ک» دختر یکی از آشنایانشان بود که برای مسافرت نوروزی به خانه آن‌ها آمده بودند. هم سن و سال بودند و هم بازی. خیلی نگذشت که فهمید عاشقش شده است. سعی می‌کرد هوایش را داشته باشد. خوراکی‌هایش را با او تقسیم می‌کرد، در بازی‌های تیمی او را یار می‌کشید و اسباب‌بازی‌هایش را سخاوت‌مندانه در اختیارش می‌گذاشت. وقتی تعطیلات تمام شد و «ک» با خانواده‌اش به شهرشان برگشت، هنوز عاشق بود. با این حال طولی نکشید که مشق‌های مدرسه، خیال عاشقی را از سرش زدود.

۱۲ سالش بود که در راه مدرسه دختری را دید سفید رو. با موهای روشن و چشمان رنگین. صورتش گرد بود و انگار همین الان خبر خوشی را شنیده باشد، می‌خندید. وقتی می‌خندید لب‌هایش چال می‌افتاد. تمام سال تحصیلی را هر روز منتظر بود که ظهرا وقت برگشتن از مدرسه، او را ببیند که با دوستش از روبرو می‌آید. هیچ حرفی در کار نبود. فقط نگاه بود و خیال. «او هم از من خوشش می‌آید؟». نمی‌دانست، اما دوست داشت خیال کند که او هم دوستش دارد. اگر یک روز دیر از مدرسه راه می‌افتاد، می‌دوید تا گذشتن او را از دست ندهد. اگر دخترک دیر می‌کرد، این قدر در راه بند کفشش را می‌یست، سلاسه سلاسه راه می‌رفت و پای تک و توک مغازه‌های مسیرش پا سست می‌کرد تا دخترک برسد. یک روز دختر نیامد. هر چقدر معطل کرد نیامد. مسیر را رفت و رفت تا به مدرسه دختر رسید. اغلب دانش‌آموزان رفته بودند. جلوی مدرسه خلوت بود. روی جدول کنار خیابان، روبروی مدرسه نشست. نمی‌دانست که چقدر نشسته است که ناگهان سوزشی روی گردنش حس کرد: «پسره بی‌شعور! این جا چی کار می‌کنی ذلیل مرده؟ نشستی روبروی مدرسه دخترخونه آبروم رو ببری؟ فردا یکن بسره هیز انداختی تو خیابون شمه مزاحم ناموس مردم؟ پاشو برو گمشو خونه بینیم! دو ساعته میگم این پسره کجاست، نگو آقا شاشش کف کرده! گم شو. از فردام خودم میام دنبالت دست از پا خطا نکنی». وقت رفتن یک بار دیگر به مدرسه نگاه کرد. دیگر کسی جلوی مدرسه نبود. بالای در مدرسه، روی تابلو نوشته بود: «مدرسه راهنمایی دخترانه بهار».

دبیرستان می‌رفت. راه مدرسه دور بود. برایش سرویس گرفته بودند. سرویس مدرسه، مینی‌بوسی بود که بچه‌های چند مدرسه نزدیک به هم را جمع می‌کرد و به محله می‌برد. جایی که منتظر سرویس مدرسه می‌ماند، زیر ستون سایبان جلوی یک مغازه روبروی مدرسه بود. پای آن یکی ستون، دختری می‌ایستاد. او هم دبیرستانی بود. این را از کتاب‌های دستش فهمید. پسر ریاضی می‌خواند، اما فهمیده بود که دختر تجربی می‌خواند. دختر سبزه‌رویی بود، لاغر و قد کشیده. چتری موهایش را از جلوی مقنعه بیرون انداخته بود و دو رشته بافته موهایش را جلوی شانه می‌انداخت و گاه سر رشته‌ها از زیر مقنعه سایهش پیدا بود. دختر همیشه ساکت می‌ایستاد

همکاران

سر دبیر:

مهران کریمی

تحریریه:

رضا دهکی(دبیر تحریریه)، علیرضا صدقی(دبیر ویژه نامه) همکاران: بهاران آزادی، فاطمه امین‌الرعايا، معصومه حسینی اقدم، پویان خوشحال ، مهشید خیزان ، زهرا داستانی ، بهنام شریفی، ژوبین صفاری ،الهام عدیمی، فریبا نباتی

فنی:

مسئول فنی: مسعود قدرتنما  
صفحه آرایی: صالح رجبی  
ویراستاران: نیما غلام‌رمضانی ، فرزاد مرادی

با تشکر از

الهام بیدار مغز، مرضیه جلیلی، محمدصادق جنان‌صفت، جلال خوش‌چهره، سجادخلیلیان، نازنین ساسانیان، ایوب فرج‌زاده، علی محقق، محمدعلی نویدی، حامد وکیلی، صلاح‌الدین هرسنی و سهند رضاپور



# گام‌های بلند ایران خودرو در سال ۹۵

سال ۹۵ برای گروه صنعتی ایران خودرو، سال خوب و موفقی بوده است. سال خوب و موفق از آن سبب که برنامه‌های مدیریتی و توسعه‌ای آن مجال تحقق یافت. سالی که این گروه صنعتی توانست با بهره‌گیری از فضای حاکم بر توافقات بین‌المللی و مدیریت نوآور و توسعه‌گرا، برنامه‌های خود را به طور جدی پیگیری کرده و به ثمر برساند. به عنوان نمونه، ارایه فهرستی از اقدامات صورت گرفته در گروه صنعتی ایران خودرو و دستاورد موثر آن می‌تواند به‌روشنی تحولات عرصه این صنعت را به نمایش بگذارد. گروه صنعتی ایران خودرو علاوه بر مشارکت با خودروسازان معتبر جهانی برای تولید محصول مشترک، به دنبال تقویت برند ملی در سبد محصولات تولیدی است. راهبرد بلند مدت گروه صنعتی ایران خودرو اختصاص بیش از ۵۰ درصد از سبد محصولات به برند ملی است. طراحی و توسعه محصولات بخشی از رویکردهای ایران خودرو در تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی به شمار می‌رود.



زنو همواره به صورت تصادفی مورد ارزیابی قرار می‌گیرند که در ادیت موسوم به ۲۰۶۱۱ شاخص‌های کیفیت، گروه صنعتی ایران خودرو برای سومین بار پیاپی موفق به کسب عنوان تولیدکننده برتر شده است.

پیشرفت‌ها در حوزه قوای محرکه

صنعت خودرو جهان به سمت استفاده از موتورهای سه سیلندر توربو شارژ با قدرت بیشتر همزمان با مصرف سوخت و میزان آلایندگی کمتر حرکت کرده است. با این رویکرد گروه صنعتی ایران خودرو و شرکت ماهله آلمان قرارداد طراحی و تولید خانواده‌ای از موتورهای سه سیلندر امضا کردند.براساس این قرارداد ایران خودرو و ماهله آلمان موتور خودرو طراحی خواهند شد. ۱۲۰ تا ۱۶۰ اسب بخار قدرت و حداکثر ۲۸۵ نیوتن بر متر گشتاور و از نظر آلایندگی نیز حداقل استانداردهای یورو ۶ را خواهد داشت. مصرف سوخت کمتر از ۵ لیتر در یکصد کیلومتر در واحد محصول و در سبد تولید محصولات به ۴۱۵ لیتر در یکصد کیلومتر کاهش پیدا خواهد کرد. از دیگر اقدامات ایران خودرو در سال جاری در حوزه قوای محرکه راه اندازی پیشرفته‌ترین خط تولید گیربکس در شرکت چرخشگرا است. «جی‌اچ‌کیو» نسل جدیدی از گیربکس‌های دستی و از نوع دفرانسیل بسته است که با سرمایه‌گذاری سه میلیون یورویی به بهره‌برداری رسیده، گیربکس پیشرفته جی‌اچ‌کیو (JHQ) را با ظرفیت سالانه ۳۰۰ هزار دستگاه تولید خواهد کرد که امکان صادرات آن نیز وجود دارد.

اجرای طرح کلید به کلید

گروه صنعتی ایران خودرو هم زمان با هفته دولت طرحی را اجرا کرد که براساس آن رانندگان تاکسی توانستند در روز اسقاط تاکسی فرسوده خود، تاکسی نو را دریافت کنند. طرح نوسازی ناوگان و جایگزینی تاکسی‌های فرسوده آغاز شد تا با اجرای این طرح دهها هزار تاکسی فرسوده ناوگان حمل و نقل عمومی خارج و گامی مهم در رفع بحران آلودگی هوا به ویژه در شهر تهران برداشته شود. تا اوایل بهمن ماه بیش از ۴۰ هزار دستگاه تاکسی فرسوده از ناوگان حمل و نقل کشور خارج و با محصولات ایران خودرو جایگزین شده است.

عناوین و جوایز

گروه صنعتی ایران خودرو با ثبت رشد ۱۰۰ درصدی صادرات، علاوه بر اینکه گامی موثر در اجرا و تحقق اقتصاد مقاومتی برداشت، به عنوان صادرکننده نمونه کشور نیز معرفی شد. بر این اساس، این شرکت با صادرات بیش از ده هزار دستگاه محصول در سال ۹۴ ضمن ثبت رشد ۱۰۰ درصدی در حوزه صادرات، به عنوان صادرکننده نمونه کشور در گروه خودرو معرفی شد. در پایان گروه صنعتی ایران خودرو با عزمی راسخ برای تحقق اهداف خود، یقین دارد که با بهره‌گیری از دانش، تجربه و تخصص در آمیخته با تلاش و کوشش کارکنان مجموعه می‌تواند با برنامه‌های تعیین شده، در مسیر سیاست‌های دولت و وزارت صنعت، معدن و تجارت گام بردارد تا از این رهگذار یادگار ارزشمندی را در حفظ و توسعه صنعت پیشرو کشور برای آیندگان بر جای بگذارد.



تا محصولات دنا، رانا و سورن را در این سایت تولید کند. دومین محموله از قطعات برای تولید نزدیک به ۹۰ دستگاه از محصولات جدید به سایت سایامکو در کشور سوریه ارسال شده است. بر اساس برنامه ریزی‌های انجام گرفته، قرار است در سال جاری در سایت سایامکو حدود یک هزار دستگاه از محصولات جدید ایران خودرو تولید و وارد بازار این کشور شوند. از دیگر سو در مسیر توسعه بازارهای بین‌المللی، به تازگی تفاهم‌نامه‌ای برای ایجاد خط تولید محصولات ایران خودرو در کشور عمان با سرمایه‌گذاری طرف عمانی و ارایه خدمات فنی از سوی ایران خودرو نیز به امضا رسیده است. عمان مزایای زیادی برای تولید محصولات ایران خودرو دارد و دلیل دسترسی به کشورهای اطراف نیز می‌تواند به عنوان مرکز برای صادرات محصولات ایران خودرو به کشورهای منطقه و به ویژه شمال آفریقا مطرح باشد. که بر این اساس در سال جاری گروه صنعتی ایران خودرو با هدف توسعه بازارهای بین‌المللی بیش از ۳۰۰ دستگاه دنا به الجزایر صادر کرد و به این ترتیب بازار ایران خودرو در بازارهای شمال آفریقا احیا شد. الجزایر به عنوان دومین بازار قاره آفریقا همواره مورد توجه خودروسازان برتر جهانی بوده است. پس از صادرات دنا به بازار الجزایر و استقبال مردم، بنابر درخواست بخش خصوصی، احداث سایت مونتاژ در این کشور برنامه ریزی شده است. بر همین اساس شرکت جوینت ونچری با سرمایه‌گذاری ۸۰ درصدی طرف الجزایری به نام «پام‌کو» ایجاد شده و هم‌زمان با صادرات بیش از ۳۰۰ دستگاه دنا، تجهیزات خطوط تولید که سهم ایران خودرو در این مشارکت است ارسال شده است. با صادرات نخستین محموله تجهیزات خط تولید ایران خودرو به الجزایر گام اساسی در خصوص احداث کارخانه ایکو الجزایر برداشته شد. همچنین ایران خودرو موفق شد در آبان ماه امسال، صادرات اسمند و رانا به صورت رسمی به کشور ساحل عاج را آغاز کند. با تحویل تعدادی از محصولات ایران خودرو به شبکه تاکسیرانی ساحل عاج، همکاری‌های ایران خودرو با این کشور در بخش نوسازی ناوگان حمل و نقل عمومی به صورت رسمی آغاز شد.

نتایج ارزیابی کیفیت

طبق نتایج ممیزی شرکت توف نورد، گواهی نامه ایزو ۹۰۰۱ سیستم مدیریت کیفیت ایران خودرو تمدید شد. در سال جاری، ارزش ای‌سی سیستم‌ها و فرآیندهای سیستم مدیریت کیفیت ایران خودرو بدون ثبت هرگونه «عدم انطباق» و اعزام نقاط قوت متعدد، توسط ممیزان ثالث انجام و براساس نتایج آن، گواهی نامه سیستم‌های مدیریت کیفیت ایران خودرو تمدید شده. همچنین در آخرین نتایج ارزشیابی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران بیشتر محصولات ایران خودرو سه ستاره کیفی را کسب کرده‌اند. در گزارش ارزشیابی روند افزایش کیفیت محصولات ایران خودر در سال جاری ممتد بوده که این امر را می‌توان در گزارش‌های ارزشیابی خودروهای ساخت داخل شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران مشاهده کرد. همچنین در آخرین ارزیابی صورت گرفته از سوی شرکت رنو، محصولات رنو تولیدی در شرکت ایران خودرو (تندر) در مرز طلایی کیفیت شرکت رنو قرار گرفته و عنوان کیفیت برتر محصولات تندر در خاورمیانه، آفریقا و هند را کسب کردند. تولیدکنندگان محصولات رنو در منطقه خاورمیانه، هند و آفریقا براساس تقویم اجرایی شرکت



است. با توجه به برنامه‌ریزی ایران خودرو برای ورود خودروهای جدید به بازار، ایساکو به عنوان متولی خدمات پس از فروش این خودروساز، آماده خدمت‌رسانی به مشتریان است و در حال حاضر خدمات خودروی «۳۰ کراس» در شبکه خدمات ایساکو ارایه می‌شود. تعدادی از نمایندگان‌های ایساکو از طریق مدیریت آموزش فنی، آموزش‌های لازم برای ارایه خدمات پس از فروش این خودرو را کسب کرده‌اند.

حفظ سهم بازار

گروه صنعتی ایران خودرو موفق شده در سال ۹۴ سهم بازار محصولات خود را به ۵۴ درصد برساند. افزایش قابل توجه میزان فروش محصولات در سال جاری حکایت از افزایش رونق محصولات ایران خودرو در بازار و اقبال مشتریان از آن است. بدیهی است که این افزایش حاصل سیاست گذاری‌های مناسب ایران خودرو در حوزه بازار است. لازم به ذکر است که تا پایان بهمن ماه سال ۹۵ شاهد افزایش ۳۴ درصدی فروش نسبت به مدت مشابه سال گذشته بوده‌ایم. در سال ۹۵ روش‌های متنوع و متنوعی برای فروش محصولات فعلی ایران خودرو در نظر گرفته شد. تامین نیاز و سلیقه گروه‌های درآمدی مختلف مبنای تصمیم‌گیری‌های ایران خودرو در زمینه فروش محصولات است. فروری نقدی و اقساطی با ارایه تسهیلات مناسب زمینه خودرودار شدن بسیاری از مشتریان را فراهم کرده است.

گام‌های ایران خودرو در بازار صادراتی

تولید بدون سرمایه‌گذاری از راهبردهای اصلی ایران خودرو در کشورهای صادراتی هدف است. ایران خودرو در طبق تفاهم‌نامه‌ای که در با کشور آذربایجان به امضا رسانده بود عملیات ساخت خط تولید محصولات خود برای مونتاژ محصولات خود در این کشور را آغاز کرد. ایران خودرو هیچ‌گونه سرمایه‌گذاری در آذربایجان انجام نداده و مشارکت به صورت ارایه خدمات فنی و مهندسی برای راه‌اندازی خط مونتاژ است. این پروژه با سرمایه‌گذاری ۱۴ میلیون دلاری طرف آذربایجانی و با ظرفیت تولید سالانه ۱۰ هزار دستگاه خودرو، نیمه نخست سال ۹۶ به بهره‌برداری خواهد رسید و محصولات برند ایران خودرو شامل خودروهای دنارنا، اسمند و سورن در آن تولید خواهد شد. فاز توسعه‌ای در این خط، تولید اتوبوس خواهد بود. از دیگر اقدامات ایران خودرو در بازارهای بین‌المللی، آغاز صادرات خودروهای پلیس به ترکمنستان است. یکی از برنامه‌های ایران خودرو افزایش سهم در بازار کشورهای آسیای میانه و قفقاز از طریق اتحادیه‌گمرک این کشورها است و بر همین اساس صادرات به کشورهای ترکمنستان، بلاروس را در دستور کار قرار داده است. احیای سایت تولید در کشور سوریه نیز از دیگر فعالیت‌های ایران خودرو در سال جاری بوده است. ایران خودرو قصد دارد

گروه صنعتی ایران خودرو در ماه‌های پایانی سال اقتصاد مقاومتی، توانست هم‌سو با سیاست‌های تعیین‌شده در سند چشم‌انداز صنعت خودرو دومحول جدید را بهره‌گیری از توانمندی مهندسان ایرانی طراحی و آماده‌سازی کند. این شرکت موفق شد اولین دستاوردهای پسابرجام در صنعت خودروسازی را به نام خود ثبت کند.

طراحی و تولید محصولات

محصول ۲۰۷۱ صندوقدار و دنا۱ فیس لیفت یا همان دنایلاس، دو محصول جدید ایران خودرو است که در دی ماه سال ۹۵ رونمایی شد. پروژه طراحی ۲۰۷۱ صندوقدار براساس نیاز و تقاضای مشتریان و حفظ سهم بازار در بخش خودروهای کلاس C، منطبق با استانداردهای روز ایمنی و محیط زیست در مرکز طراحی و توسعه محصولات جدید ایران خودرو به پایان رسید و قرار است این خودرو در نیمه اول سال ۹۶ روانه بازار شود.

همچنین متخصصان و کارشناسان ایران خودرو مدل جدیدی از محصول دنا را طراحی کردند که از استانداردهای ایمنی مجهزی برخوردار است. دنایلاس اولین خودرو داخلی مجهز به سارفون و کیسه هوای جانبی در سطح مطلوبی از استانداردهای ایمنی قرار دارد. این خودرو تا پایان سال ۹۵ وارد بازار می‌شود.

برنامه تولید ۶۵۰ هزار دستگاه

درحال حاضر گروه صنعتی ایران خودرو با تولید روزانه بیش از دوهزار و ۵۰۰ دستگاه انواع خودرو سواری، ولنت و تجاری که مجموع آن از ابتدای سال تا پایان اسفند ماه به حدود ۶۵۰ هزار دستگاه خواهد رسید، افزایش و بهبود کیفیت محصولات نیز از رئوس اصلی برنامه‌های ایران خودرو است. بر همین مبنا پروژه‌های کیفی متعددی در خطوط تولید این شرکت به اجرا گذاشته شد که نتایج ارزیابی‌های شرکت بازرسی نیز موید روند رو به بهبود کیفیت محصولات این شرکت است.

تاسیس شرکت ایکاپ

در سایه گشایش فضای سیاسی در همکاری‌های بین‌المللی، زمینه‌های اجرای دیپلماسی صنعتی گروه صنعتی ایران خودرو نیز مهیا شد تا در نتیجه آن، نخستین قرارداد پسابرجامی کشور توسط این خودروساز و پژوه فرانسه امضا و مهم‌تر از آن، اجرا شود. قراردادی که سه اصل مهم «سرمایه‌گذاری مستقیم»، «انتقال هیئت‌مدیره» و شرط فناوری» و «صادرات محصولات تولیدی مشترک از طریق زنجیره صادراتی» شرکت پژوه برای نخستین بار در آن لحاظ و اجرا شد. نخستین محصول مشترک ایکاپ در پایان سال نخست به ۴۰ درصد داخلی سازی خواهد رسید. در برنامه ایران خودرو صادرات محصولات ایکاپ به بازارهای هدف پژوه تدارک دیده شده است. از دیگر سو هر محصولی که توسط پژوه طراحی و تولید شود و برای ایکاپ توجیه اقتصادی داشته باشد در شرکت ایکاپ تولید خواهد شد. همچنین بر اساس این قرارداد نخستین محصول مشترک ایران خودرو و پژوه(یکاپ) به نام پژوه ۲۰۰۸ در اسفند ماه تولید شد.

خدمات پس از فروش و فعالیت‌های امدادی به مشتریان

شرکت خدمات پس از فروش ایران خودرو، ایساکو، با تدوین برنامه‌های جامع و به‌روز، به دنبال کسب رضایت حداکثری مشتریان است. شرکت امدادخودرو ایران که زیرمجموعه ایساکو است، میانگین زمان انتظار برای دریافت خدمات امدادی را به کم‌تر از ۳۰ دقیقه رسانده که در استانداردهای جهانی عدد قابل قبولی به شمار می‌آید. که برنامه دارد این زمان را در سال ۹۶ به ۲۵ دقیقه کاهش دهد. براساس اعلام نتایج ارزیابی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران، ایساکو توانسته با کسب بالاترین امتیاز در صدر جدول ارزیابی سال ۹۴ در میان شرکت‌های ارایه‌دهنده خدمات خودرویی داخلی قرار گیرد. ایساکو در حالی در بین ۳۹ شرکت ارائه‌دهنده خدمات پس از فروش خودرویی توانسته بیشترین امتیاز را کسب کند که در هفت دوره متوالی این ارزیابی‌ها که توسط سازمان بازرسی کیفیت و استاندارد انجام شده و به تأیید وزارت صنعت، معدن و تجارت رسیده، همواره در جایگاه نخست قرار داشته