روزنامه سیاسی، اجتماعی، اقتصادی، ورزشی، فرهنگی صبح ایران
صاحب امتیاز و مدیر مسئول: محمدعلی وکیلی
دفتر مرکزی: تهران، زرتشت غربی نرسیده به بیمارستان مهر، پلاک ۵۶، طبقه سوم، واحد ۵
فاکس: ۸۸۹۷۵۷۰۹ **تلفن:** ۸۸۹۷۵۷۱۰- ۸۸۹۹۴۶۰۹
سامانه پیامکی: ۳۰۰۰۶۰۰۰۴۰۴۰۰۰ رتبه روزنامه: ۳ ebtekarnews@chmail.ir
سازمان آگهی ها: ۰۹۱۲۳۴۰۹۶۱۴ **سازمان شهرستان‌ها:** ۶۶۵۶۷۷۶۹-۶۶۵۶۷۷۶۷
توزیع: شرکت نشرگسترامروز چاپ: روزتاب- ۴۴۵۴۵۰۷۶

همکاران

سردبیر:
مهران کرمی

تحریریه:
رضا دهکی(دبیر تحریریه)، علیرضا صدقی(دبیر ویژه نامه) همکاران: بهاران آزادی، فاطمه امین‌الرعایا، 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 غلامرضایی ، فرزاد مرادی

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

بهاریه

بهار، بهار..

رضا دهکی

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 جمجمه‌اش 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 لپ‌هایش چال می‌افتاد. تمام سال تحصیلی را هر روز منتظر بود که ظهرها 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، می‌دید تا گذشتن او را از دست ندهد. اگر دخترک دیر می‌کرد، این قدر در راه بند کفشش را می‌بست، سلانه سلانه 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 دخترونه آبرومون رو ببری؟ فردا بگن پسره هیز انداختی تو خیابون بشه مزاحم ناموس مردم؟ پاشو برو گمشو خونه ببینم! 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 سیاهش پیدا بود. دختر همیشه ساکت می‌ایستاد 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، قلبش تندتر می‌زند. بارها دست به قلم برده بود و برای دختر نامه نوشته بود؛ نامه‌های عاشقانه. با این حال هربار دختر را سر قرار ناگفته‌شان می‌دید، تنها دست‌هایش را در جیب می‌کرد و نامه را در جیبش می‌فشرد. دو سال به همین شکل گذشت. روز آخر دبیرستانش بود. روزها با خودش کلنجار رفته بود که اگر امروز نامه را ندهد، احتمالا دیگر دختر را نمی‌بیند. سر قرار که رسید، قلبش دو برابر همیشه می‌زد. بعد از کلی این پا 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. «ببخشید، اسم شما چیه؟». دختر باز هم فقط نگاه کرد، هیچ نگفت. دستانش را از جیبش در آورد، نامه را که در خیسی عرق کف دستش کمی مچاله شده بود با احتیاط در آورد و به سوی دختر گرفت. با همان صدای خفه زیرلبی گفت: «این واسه شماس». 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 تزیین کرده بود و آخر شماره خانه‌شان را نوشته و رمز گذاشته بود که چگونه هر کدام بفهمند آن طرف خط خود اوست. دختر با مکث 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 قلبش الان است که از دهانش بیرون بپرد. 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 زنگ تلفن داشت. با این حال هیچ وقت نفهمید که دختر زنگ نزده 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 زدن‌های طولانی بعد از دانشگاه. هر روز تا خوابگاه دختران مشایعتش 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 فصلش 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 فضایی برای دانشجویان عاشق ساخته بود که دور از دیدرس سروته خیابان دیدار تازه کنند. خیابان شاهد اشک‌ها و لبخندها و آغوش ها و [...]ها بود. شاهدی 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 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 کادوپیچ 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 می‌پاییدند و نگاه دزدیدند.

ناگهان همه آن نگاه‌ها، لبخندها، سوال‌های کاری و غیرکاری بی ربط و تعارف‌های ویژه سر هر خوراکی برایش معنی یافت. دلش لرزید. فردایش اس‌ام‌اس 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 تاقم 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.

گام های 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 می رود.

گروه صنعتی ایران خودرو در ماه های پایانی سال اقتصاد مقاومتی، توانست هم سو با سیاست های تعیین شده در سند چشم انداز صنعت خودرو دومحصول جدید را با بهره گیری از توانمندی مهندسان ایرانی طراحی و آماده تجاری سازی کند. این شرکت موفق شد اولین دستاوردهای پسابرجام در صنعت خودروسازی را به نام خود ثبت کند.

طراحی و تولید محصولات

محصول ۲۰۷i صندوقدار و دنای فیس لیفت یا همان دناپلاس، دو محصول جدید ایران خودرو است که در دی ماه سال ۹۵ رونمایی شد. پروژه طراحی ۲۰۷i 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. دناپلاس اولین خودرو داخلی مجهز به سانروف و کیسه هوای جانبی در سطح مطلوبی از استانداردهای ایمنی قرار دارد. این خودرو تا پایان سال ۹۵ وارد بازارمی شود.

برنامه تولید۶۵۰هزار دستگاه

درحال حاضرگروه صنعتی ایران خودرو با تولید روزانه بیش از دوهزار و ۵۰۰ دستگاه انواع خودرو سواری، وانت و تجاری که مجموع آن از ابتدای سال تا پایان اسفند ماه به حدود ۶۵۰ هزار دستگاه خواهد رسید وافزایش و بهبود کیفیت محصولات نیز از رئوس اصلی برنامه های ایران خودرو است. برهمین مبنا پروژه های کیفی متعددی در خطوط تولید این شرکت به اجرا گذاشته شد که نتایج ارزیابی های شرکت بازرسی نیز موید روند رو به بهبود کیفیت محصولات این شرکت است.

تاسیس شرکت ایکاپ

در سایه گشایش فضای سیاسی در همکاری های بین المللی، زمینه برای اجرای دیپلماسی صنعتی گروه صنعتی ایران خودرو نیز مهیا شد تا در نتیجه آن، نخستین قرارداد پسابرجامی کشور توسط این خودروساز و پژو فرانسه امضا و مهم تر از آن، اجرا شود. قراردادی که سه اصل مهم «سرمایه گذاری مستقیم»، «انتقال –بی‌قید و شرط فناوری» و «صادرات محصولات تولیدی مشترک از طریق زنجیره صادراتی» شرکت پژو 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 پژو تدارک دیده شده است. از دیگر سو هر محصولی که توسط پژو طراحی و تولید شود و برای ایکاپ توجیه اقتصادی داشته باشد در شرکت ایکاپ تولید خواهد شد. همچنین بر اساس این قرارداد نخستین محصول شرکت مشترک ایران خودرو و پژو(ایکاپ) به نام پژو ۲۰۰۸ در اسفند ماه تولید شد.

خدمات پس از فروش و فعالیت های امدادی به مشتریان

شرکت خدمات پس از فروش ایران خودرو، ایساکو، با تدوین برنامه های جامع و به روز، به دنبال کسب رضایت حداکثری مشتریان است. شرکت امدادخودرو ایران که زیرمجموعه ایساکو است، میانگین زمان انتظار برای دریافت خدمات امدادی را به کم تر از ۳۰ دقیقه رسانده که در استانداردهای جهانی عدد قابل قبولی به شمار می آیدکه 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 شرکت های ارایه دهنده خدمات خودرویی داخلی قرار گیرد. ایساکو در حالی در بین ۳۹ شرکت ارائه دهنده 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 تائید وزارت صنعت، معدن و تجارت رسیده، همواره در جایگاه نخست قرار داشته

است. با توجه به برنامه‌ریزی ایران‌خودرو 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 «چ۳۰ کراس» در شبکه خدمات ایساکو ارایه می شود. تعدادی از نمایندگی‌های 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 سال۹۴ 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 گذاری های 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 بوده ایم. در سال ۹۵ روش های منعطف و متنوعی برای فروش محصولات فعلی ایران خودرو درنظر گرفته شد. تامین نیاز و سلیقه گروه های درآمدی مختلف مبنای تصمیم گیری های ایران خودرو در زمینه فروش محصولات است. فروش نقدی و اقساطی با ارایه تسهیلات مناسب زمینه خودرودار شدن بسیاری از مشتریان را فراهم کرده است.

معاونت بازاریابی و فروش ایران خودرو پیش از عرضه محصول جدید مطالعات گسترده ای برای بررسی وضعیت بازار انجام می دهد. برگزاری کلینیک محصول یکی از روش های ارزیابی بازار برای پذیرش محصول جدید و بررسی تقاضای مشتریان برای آن است. گروه صنعتی ایران خودرو در اقدامی مسئولانه و برای حفظ منافع مشتریان، محصولات خود را از دی ماه امسال با مدل ۹۶ عرضه کرده است.

گام های ایران خودرو در بازارهای صادراتی

تولید بدون سرمایه گذاری از راهبردهای اصلی ایران خودرو در کشورهای صادراتی هدف است. ایران خودرو در طبق تفاهم نامه ای 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 هیچ گونه سرمایه گذاری در آذربایجان انجام نداده و مشارکت به صورت ارایه خدمات فنی و مهندسی برای راه اندازی خط مونتاژ است. این پروژه با سرمایه گذاری ۱۴ میلیون دلاری طرف آذربایجانی و با ظرفیت تولید سالانه ۱۰ هزار دستگاه خودرو، نیمه نخست سال ۹۶به بهره برداری خواهد رسید و محصولات برند ایران خودرو شامل خودروهای دنا،رانا، سمند و سورن در آن تولید خواهد شد. فاز توسعه ای در این خط، تولید اتوبوس خواهد بود. از دیگر اقدامات ایران خودرو در بازارهای بین المللی، آغاز صادرات خودروهای پلیس به ترکمنستان است. یکی از برنامه های ایران خودرو افزایش سهم در بازار کشورهای آسیای میانه و قفقاز از طریق اتحادیه گمرک 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 فعالیت های ایران خودرو در سال جاری بوده است. ایران خودرو قصد دارد

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 سیامکو در کشور سوریه ارسال شده است. بر اساس برنامه ریزی های انجام گرفته، قرار است در سال جاری در سایت سیامکو حدود یک هزار دستگاه از محصولات جدید ایران خودرو تولید و وارد بازار این کشور شوند. از دیگر سو در مسیر توسعه بازارهای بین المللی، به تازگی تفاهم نامه ای برای ایجاد خط تولید محصولات ایران خودرو در کشور عمان با سرمایه گذاری 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 به دلیل دسترسی به کشورهای اطراف نیز می تواند به عنوان مرکزی 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 بین المللی 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. برهمین اساس شرکت جوینت ونچری با سرمایه گذاری ۸۰ درصدی طرف الجزایری به نام «آیام کو» ایجاد شده و هم زمان با صادرات بیش از ۳۰۰ دستگاه دنا، تجهیزات خطوط تولید که سهم ایران خودرو در این مشارکت است ارسال شده است. باصادرات نخستین محموله تجهیزات خط تولید ایران خودرو به الجزایر گام اساسی در خصوص احداث کارخانه ایکوالجزایر برداشته شد. همچنین ایران خودرو موفق شد در آبان ماه امسال، صادرات سمند و رانا به صورت رسمی به کشور ساحل عاج را آغاز کند. با تحویل تعدادی از محصولات ایران خودرو به شبکه تاکسیرانی ساحل عاج، همکاری های 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 یابی سیستم ها و فرآیندهای سیستم مدیریت کیفیت ایران خودرو بدون ثبت هرگونه «عدم انطباق» و اعلام نقاط قوت متعدد، توسط ممیزان شخص ثالث انجام و براساس نتایج آن، گواهی نامه سیستم های مدیریت کیفیت ایران خودرو تمدید شد.همچنین در آخرین نتایج ارزشیابی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران بیشتر محصولات ایران خودرو سه ستاره کیفی را کسب کرده اند. در گزارش ارزشیابی روند افزایش کیفیت محصولات ایران خودر در سال جاری ممتد بوده که این امر را می توان در گزارش های 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 درخاورمیانه، آفریقا و هند را کسب کردند. تولیدکنندگان محصولات رنو در منطقه خاورمیانه، هند و آفریقا براساس تقویم اجرایی شرکت

رنو همواره به صورت تصادفی مورد ارزیابی قرار می گیرند که در آدیت موسوم به ۰۰۶۱۱ شاخص های کیفیت، گروه صنعتی ایران خودرو برای سومین بار پیاپی موفق به کسب عنوان تولیدکننده برتر شده است.

پیشرفت ها در حوزه قوای محرکه

صنعت خودرو جهان به سمت استفاده از موتورهای سه سیلندر توروبو 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 خانواده ای از موتورهای سه سیلندر را امضا کردند.براساس این قرارداد ایران خودرو و ماهله آلمان موتور خودرو طراحی و تولید می کنند. موتورهایی که براساس این قرارداد ۵هزار میلیارد ریالی، طراحی و تولید 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 از۵ لیتر در یکصد کیلومتر در واحد محصول و در سبد تولید محصولات به ۴/۵ لیتر در یکصد کیلومتر کاهش پیدا خواهد کرد. از دیگر اقدامات ایران خودرو در سال جاری در حوزه قوای محرکه راه اندازی پیشرفته ترین خط تولید گیربکس در شرکت چرخشگر است. "جی.اچ.کیو" نسل جدیدی از گیربکس های دستی و از نوع دیفرانسیل بسته است که با سرمایه گذاری سه میلیون یورویی به بهره برداری رسیده، گیربکس پیشرفته جی.اچ.کیو (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 تاکسی های فرسوده آغاز شد تا با اجرای این طرح دهها هزار تاکسی فرسوده از 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 نو ایران خودرو جایگزین شده است.

عناوین و جوایز

گروه صنعتی ایران خودرو با ثبت رشد ۱۰۰درصدی 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 ۱۰۰درصدی 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 می تواند با برنامه های تعیین شده، در مسیر سیاست های دولت و وزارت صنعت، معدن و تجارت گام بردارد تا از این رهگذر یادگار ارزشمندی را در حفظ و توسعه صنعت پیشرو کشور برای آیندگان بر جای بگذارد.