

نوسازی تاکسی‌های فرسوده با کرمان موتور رسماً آغاز شد

BAHAR KAVIR

خرداد و تیر ۱۴۰۳
صفحه
شماره ۵

بهار کبیر

نشریه داخلی شرکت کرمان موتور

تحويل اولین سری از تاکسی‌های برقی کرمان موتور نوسازی تاکسی‌های فرسوده با کرمان موتور رسماً آغاز شد



تاریخچه جیلی و
شکل‌گیری برند لیوان
در چین



کی‌ام‌سی ایگل



خط تولید گیربکس CVT و
باک پلیمری خودروی کرمان
موتور با حضور وزیر صمت
افتتاح شد



کرمان موتور

برای در اوج بودن دیر نیست



- موتور بنزینی ۱۴۹۹ سی سی مجهز به VVT
- حداکثر قدرت موتور ۱۰۴۰۵ / ۶۰۰۰ Hp/RPM
- حداکثر گشتاور موتور ۱۳۷ / ۴۸۰۰ Nm/RPM
- گیربکس اتوماتیک از نوع CVT
- مجهز به سیستم فرمان برقی EPS
- سیستم ترمز جلو و عقب دیسکی
- سیستم تعلیق MacPherson مستقل در جلو و بازو پیچشی در عقب
- سنسور نور Auto Light
- کلیدهای کنترل سیستم صوتی روی فرمان
- کروزر کنترل
- مانیتور ۸ اینچی مجهز به سیستم پخش MP5 با ورودی USB + بلوتوث
- آینه های جانبی با تنظیم برقی همراه با گرمکن و چراغ راهنما
- چراغ های جلو و عقب Full LED
- چراغ روشنایی در روز Day Light
- تریم داخلی دو رنگ
- کپسه هوای راننده و سرنشین جلو
- ABS+ESC+EBD
- ایزوفیکس
- سیستم پایش فشار باد تایرها TPMS
- سنسور دنده عقب

KERMANMOTOR

KMC EAGLE
کی ام سی ایگل



بهار کایر

BAHAR KAVIR

نشریه داخلی شرکت کرمان موتور

خرداد و تیرماه ۱۴۰۳، ۵۸ صفحه، شماره ۵

صاحب امتیاز: شرکت کرمان موتور

سردبیر: مریم نجفی

امور اجرایی: مطالعات و توسعه بازار

طراح گرافیک: ترگس پاینده داری نژاد

نشانی: تهران، کیلومتر ۱۶ جاده مخصوص کرج، ابتدای بلوار

کرمان خودرو، بلوار ارگ، ساختمان اداری مددف

تلفن تماس: ۰۲۱-۴۲۷۲۴

نماین: ۰۲۱-۴۲۷۲۴

پست الکترونیک: info@kermanmotor.ir

● استفاده مطالب با ذکر منبع بلامانع است.



www.kermanmotor.ir



نوسازی تاکسی‌های فرسوده با کرمان موتور رسماً آغاز شد

تحويل اولین سری از تاکسی‌های برقی کرمان موتور

با تحويل اولین سری از تاکسی‌های برقی به سازمان تاکسیرانی تهران، نوسازی تاکسی‌های فرسوده با کرمان موتور رسماً آغاز شد.

این شرکت که در تولید و واردات خودروهای برقی یکی از شرکت‌های پیشرو و فعال محسوب می‌شود، با تحويل ۲۰۰ دستگاه تاکسی برقی در حضور شهردار تهران و سرپرست سازمان تاکسیرانی، اولین گام برای نوسازی ناوگان فرسوده تاکسیرانی را برداشت.

کرمان موتور یکی از شرکت‌های پیشگام در تولید خودروی برقی به شمار می‌آید. این شرکت از سال ۱۴۰۰ در مشارکت با مپنا، اولین پروژه برقی‌سازی را با جک جی‌۴ آغاز کرد. پس از تأکید ویژه وزیر صمت نیز سرعت پیگیری و توسعه این نوع محصولات بیشتر شد؛ به نحوی که کرمان موتور در کنار فراهم کردن زیرساخت‌های تولید، واردات خودروهای برقی را در دستور کار قرار داد.

در همین راستا این شرکت در نوسازی تاکسی‌های فرسوده نیز پیشگام شد و پس از معرفی محصول، در روز دوشنبه ۲۱ خرداد ۱۴۰۳ با تحويل ۲۰۰ دستگاه خودروی برقی به تاکسیرانی، علاوه بر ایفای قرارداد، اولین گام در برقی‌سازی ناوگان تاکسیرانی را برداشت.

در این مراسم، ۲۰۰ دستگاه از هزار دستگاه خودروی برقی تحويل رانندگانی شد که پیش‌تر ثبت‌نام کرده بودند. البته فرصت ثبت‌نام برای رانندگانی که علاقه‌مند به خرید خودروی برقی هستند، همچنان ادامه دارد. مسئولان نوسازی تاکسی‌های فرسوده برای ایجاد شرایط بهتر خرید، یک وام ۹۰۰ میلیون تومانی پنج‌ساله با کارمزد ۸ درصد در نظر گرفته‌اند.

در این میان، کرمان موتور با توجه به درک شرایط اقتصادی و در راستای فرهنگ‌سازی برای استفاده بیشتر از این نوع خودروها و همچنین درک مسئولیت اجتماعی، پرداخت ۶۰۰ میلیون از این وام را بر عهده گرفته است. همچنین این شرکت برای رفع دغدغه و نگرانی دارندگان این خودروها خدمات پس از فروش ویژه و مناسبی را در نظر گرفته است.

در همین رابطه شهردار تهران در «آیین ورود هزار دستگاه تاکسی

برقی به ناوگان حمل‌ونقل عمومی» با اشاره به اینکه در حوزه حمل‌ونقل عمومی شهر تهران گام‌های بلندی برداشته شده است، تصریح کرد: امروز آغاز تجربه برقی‌سازی تهران را به چشم می‌بینیم و امیدواریم ماحصل این کار بتواند چهره جدیدی را در شهر تهران به نمایش بگذارد.

علیرضا زاکانی ادامه داد: شرایط تهران به گونه‌ای است که اگر در این شهر اقدامی صورت بگیرد، به‌سرعت در سطح کشور گسترش پیدا خواهد کرد.

وی با اشاره به سرمایه‌گذاری حدود یک‌میلیارد و ۶۷۰ میلیون یورویی برای برقی‌سازی ناوگان حمل‌ونقل عمومی کشور گفت: خاصیت این کار این است که ما از تمام ظرفیت‌های بخش دولتی، بخش نهادی و بخش خصوصی به حد اعلی استفاده کردیم تا بتوانیم چنین کار بزرگ و ذی‌قیمتی را رقم بزنیم.

شهردار تهران اضافه کرد: عددی که در این خصوص سرمایه‌گذاری شده، بالغ بر چهارمیلیارد یوروست. یعنی اگر بیش از یک‌میلیارد و ۴۰۰ میلیون یورویی را که به بخش ناوگان مترو اختصاص داده شده است از این رقم کسر کنیم، مبلغ یک‌میلیارد و ۶۷۰ میلیون یورو به خودروهای برقی تخصیص داده شده است.

زاکانی ادامه داد: این عدد هم صرف قراردادهایی شده است که شهرداری تهران درخصوص خرید اتوبوس، تاکسی و ون برقی منعقد کرده که در حال حاضر عملیاتی شده است. نمونه‌هایی از این خودروها نیز وارد شده است و الباقی هم به لطف الهی در حال ساخت و اقدام است؛ امیدواریم امسال، قبل از دهه فجر در شهر تهران، چشم مردم به این خودروها روشن شده و از مزایای آن بهره ببرند.

وی همچنین با اشاره به اینکه برای تحقق این خواسته، بخش خصوصی و خودروسازان داخلی زحمات زیادی متحمل شده‌اند، بیان کرد: برای دستیابی به اهداف نوسازی ناوگان حمل‌ونقل عمومی، ابتدا

بر استفاده از تمام ظرفیت‌های داخل تأکید داشتیم. همچنین در نظر داشتیم که تا حد توان، محصولات داخلی را خریداری کنیم.

شهردار تهران ادامه داد: علت این تأکید نیز این است که تولید داخل برای ما بسیار مهم است. موضوع اشتغال، کارآفرینی، خلق ارزش در داخل کشور و توجه به تولید در سالی که به نام «جهش تولید با مشارکت مردم» نامگذاری شده، مورد عنایت بود. بنابراین از مدت‌ها قبل، یعنی پیش از آغاز خریدهای خارجی، تلاش داشتیم تا در حد ممکن، نیازمان را از طریق تأمین‌کنندگان داخلی برطرف کنیم.

زاکانی اضافه کرد: در این شرایط توفیق پیدا کردیم که ۲۷۵۵ دستگاه اتوبوس از داخل خریداری کنیم که به‌سرعت به ناوگان حمل‌ونقل عمومی اضافه می‌شوند. ضمن اینکه طی روزهای آینده باز هم از تعداد دیگری از آن‌ها رونمایی خواهد شد.

وی ادامه داد: در کنار این اقدامات، امروز شاهد ماحصل تلاش و فعالیت‌های ۱۱ خودروساز، به‌خصوص آقای فیروزی، مدیرعامل کرمان موتور هستیم تا مسیر به‌کارگیری ۲۷ هزار و پانصد دستگاه تاکسی برقی در شهر تهران ایجاد و محقق شود. شهردار تهران اظهار کرد: درواقع با همت و کوشش این خودروساز، شاهد تحويل هزار تاکسی برقی به ناوگان حمل‌ونقل عمومی هستیم.

زاکانی اضافه کرد: نکته قابل تأمل و توجه این است که خدمت‌رسانی این تاکسی‌ها امروز آغاز می‌شود. با توجه به کیفیت این خودروها، رانندگان عزیز، یعنی کسانی که ساعات متمادی پشت این خودروها می‌نشینند و خدمت ارائه می‌کنند، بیش از هر کس دیگری آسایش و آرامش خواهند یافت. بعد از آن، مردم عزیز شهر تهران از منافع این

خودروها، بهره‌مند خواهند شد.

وی خاطرنشان کرد: این هدیه ناقابلی به مردم عزیزمان است که در همه عرصه‌های انقلاب، پیشرفت و آبادی کشور پیشتاز بوده‌اند. امیدواریم این کار بسیار خوب که در شهر تهران شروع شده است، نگاه ما را به ابعاد و ساحت‌های مختلف زندگی در حد و اندازه خود تغییر دهد تا برای مردم عزیزمان آرامش، آسایش و هوایی پاک و محیطی بدون ترافیک را به ارمغان بیاورد.

شهردار تهران تأکید کرد: امیدوارم با سرعت بخشیدن به این کار در ماه‌های آینده، شرایط به گونه‌ای پیش برود که مردم بتوانند نتیجه آن را هفته به هفته مقایسه کرده و پیشرفت را لمس کنند.

زاکانی بیان کرد: به اعتقاد بنده، با توجه به این حجم از امکانات و زیرساخت‌هایی که وارد شهر می‌شود، حتماً تا پایان سال چهره تهران تغییر می‌کند و سطح خدمت‌گزاری چند پله بالا خواهد رفت.

براساس این گزارش، با توجه به آغاز نوسازی تاکسی‌های فرسوده، به نظر می‌رسد طی سال‌های آتی علاوه بر کاهش آلودگی هوا، شاهد گسترش استفاده از خودروهای برقی خواهیم بود. در این میان، خودروسازان پیشگامی مانند کرمان موتور با برداشتن اولین گام‌ها نقش ویژه‌ای ایفا خواهند کرد.











خودکفایی ۳/۵ میلیون دلاری کرمان موتور در بهار ۱۴۰۳

----- تسخیر بازار به سبک کرمانی‌ها -----

کرمان موتور، بزرگترین خودروساز خصوصی کشور، بهار ۱۴۰۳ را با افتتاح خط تولید ۳/۵ میلیون دلاری باک پلیمری در کنار ورود به بازار خودروهای تجاری و تحویل اولین تاکسی برقی تهران پشت سر گذاشت. شرکت خودروسازی کرمان موتور همواره سعی در به‌روز نگه داشتن محصولات و خدمات داشته تا بتواند اعتبار بزرگترین خودروساز خصوصی کشور را حفظ کند؛ کرمان موتور در تلاش است تا در سال ۱۴۰۳ با برداشتن قدم‌های بزرگتر و حفظ مسئولیت‌های اجتماعی، در مسیر پیشرفت و نوآوری پیش قدم باشد. در این گزارش نگاه کوتاهی به خلاصه‌ای از فعالیت‌های کرمان موتور در بهار ۱۴۰۳ داشته و همچنین به مسیر و اهداف این خودروساز خصوصی در ادامه سال نیم‌نگاهی خواهیم داشت.



زیست، خودروی کی‌ام‌سی JS6 PHEV و سایر خودروهای این شرکت کی‌ام‌سی A5، کی‌ام‌سی T9، کی‌ام‌سی T8، کی‌ام‌سی J7، کی‌ام‌سی X5 و خودروی T8 امدادی کرمان موتور نیز در این نمایشگاه برای بازدید حضور داشتند.

شروع راه تجاری سازی کرمان موتور از شیراز

کرمان موتور، به عنوان بزرگترین خودروساز خصوصی کشور، با مالکیت شرکت کارمانیا، اولین خودروی تجاری خود، کشنده XT1856 رونمایی و با این کار وارد حوزه خودروهای کار و تجاری شد که یکی از مهمترین رویدادهای غرفه این شرکت در نمایشگاه شیراز بود.

افتتاح خط تولید گیربکس اتوماتیک کرمان موتور / جلوگیری از خروج ارز و اشتغال‌زایی

پس از آغاز به کار خط تولید سرسیلندر و خط رنگ رباتیک کرمان موتور، وزیر صمت، روز چهارشنبه ۳۰ خرداد ۱۴۰۳ طی سفر یک روزه خود به استان کرمان، با حضور در منطقه اقتصادی ارگ جدید بم، خط تولید گیربکس CVT و باک پلیمری خودرو کرمان موتور را افتتاح و از زیر ساخت‌ها و خطوط تولید کرمان موتور و خودروسازان بم بازدید کرد.

این خط تولید با استفاده از تکنولوژی روز دنیا و استاندارد یورو ۶ و با سرمایه‌گذاری ۳/۵ میلیون دلاری راه اندازی شده که

فروش شرکت کرمان موتور از ۳۰ اردیبهشت تا یک خرداد ۱۴۰۳ به مدت سه روز در مرکز آموزش این شرکت برگزار شد. نمایندگی‌های کرمان موتور نیز قلب‌تپنده این شرکت محسوب می‌شوند، برگزاری دوره‌ای این آزمون‌ها به کرمان موتور کمک می‌کند تا با پایش اصولی و منظم کارکنان نمایندگی‌ها، در ارائه خدمات به مشتریان بهترین عملکرد را داشته باشند.

حضور پررنگ کرمان موتور در نمایشگاه خودرو شیراز

نمایشگاه خودرو شیراز به عنوان اولین رویداد خودرویی سال ۱۴۰۳، در خرداد ماه برگزار شد و کرمان موتور به عنوان یکی از پراکثرترین خودروسازهای کشور، با معرفی محصولات جدید خود در نمایشگاه شیراز حضور متفاوتی را تجربه کرد. کرمان موتور در نمایشگاه شیراز با حضور خودروهای سواری، کار و تجاری خود در کنار برنامه‌های ویژه‌ای که تدارک دیده بود، توجه مخاطبان را به خود جلب و سبد محصولاتش را گسترده‌تر کرد.

خودروی کی‌ام‌سی ایگل، به عنوان اولین خودروی بومی سازی شده کرمان موتور نیز در این نمایشگاه حضور داشت. کی‌ام‌سی J7 EV یا JAC E50A که در آستانه آغاز نمایشگاه خودرو شیراز، به عنوان اولین تاکسی برقی وارد خیابان‌های تهران شد، در این نمایشگاه در کنار یک خودروی دوستدار محیط

تحویل ۲۰۰ دستگاه تاکسی برقی به رانندگان با حضور علیرضا زاکانی، شهردار تهران، شادی ملکی، سرپرست تاکسیرانی تهران و سامان فیروزی، مدیرعامل کرمان موتور برگزار شد و تاکسی‌ها به رانندگان متقاضی تحویل داده شد.

کالیبراسیون داخلی خودرو X۵

فرآیند کالیبراسیون که خودروسازان به آن توجه ویژه‌ای دارند، اگر توسط خودروساز به درستی و دقیق انجام نشود، استهلاک خودرو را در دراز مدت افزایش می‌دهد که این موضوع می‌تواند موجب افزایش هزینه‌ها و خدشه‌دار شدن اعتبار و اعتماد خودروساز می‌شود.

اردیبهشت ۱۴۰۳ بود که این خودروساز از کالیبراسیون بومی سازی شده خودرو X5 خبر داد.

این شرکت خصوصی با در نظر گرفتن اهمیت فرآیند کالیبراسیون خودروها، با بکارگیری به‌روزترین امکانات آزمایشگاهی و تکیه بر دانش فنی مهندسان داخلی، هماهنگ سازی میان موتور و گیربکس محصولاتش را مطابق با نیازهای مصرف‌کنندگان ایرانی و مختصات بومی کشور، به طور کامل در داخل مجموعه کرمان موتور انجام می‌دهد.

برگزاری آزمون سنجش مهارت

نهمین آزمون مهارتی سراسری نمایندگی‌های خدمات پس از

خدمات شبانه‌روزی کرمان موتور در نوروز ۱۴۰۳

کرمان موتور سال جدید را با KMC T8 به عنوان خودرو استاندارد ناوگان امداد کرمان موتور شروع کرد و در نوروز ۱۴۰۳ به امداد خود شکل تازه‌ای بخشید. این شرکت خدمات نوروزی خود را از ۲۶ اسفند ۱۴۰۲ تا ۱۳ فروردین ۱۴۰۳ با ۱۲۰ پایگاه در سراسر کشور به رانندگان ارائه داد.

کرمان موتور پیشگام در برقی سازی حمل و نقل

در فروردین ۱۴۰۳، کرمان موتور با عقد قرارداد همکاری با تاکسیرانی تهران، جز اولین خودروسازهای کشور شد که در برقی سازی ناوگان عمومی کشور اعلام آمادگی و فعالیت خود را با متعهد شدن تحویل دو هزار دستگاه تاکسی برقی آغاز کرد. این اقدام، اولین گام کرمان موتور برای ورود به صنعت خودروهای برقی نبود. این شرکت از سال ۱۴۰۰ در مشارکت با مپنا اولین پروژه برقی سازی را با جک جی ۴ آغاز کرد.

تامین اولین تاکسی‌های برقی کشور

شرکت کرمان موتور پس از ثبت قرارداد با تاکسیرانی تهران، قرارداد خرید و تحویل دو هزار دستگاه JAC E50A را منعقد که یک هزار دستگاه از آن‌ها را در بهار ۱۴۰۳ تحویل گرفت. روز دوشنبه ۲۱ خرداد در اداره تحویل کرمان موتور، آیین



ظرفیت‌ها و توانمندی‌های فنی بالایی داشته و قرار است باک‌های مورد نیاز محصولات کرمان موتور و سایپا از این خط تولید تامین شود.

بزرگترین خودروساز خصوصی کشور، با افتتاح خط تولید گیربکس CVT، با ظرفیت سالانه ۱۵۰ هزار دستگاه در سال، علاوه بر جلوگیری از خروج ارز، زمینه اشتغال‌زایی برای ۲۵۰ نفر را بصورت مستقیم فراهم کرده است.

مسیر پیشرفت کرمان موتور در سال ۱۴۰۳ سبزتر می‌شود

کرمان موتور به عنوان بزرگترین خودروساز خصوصی کشور، بهار پرکار و شلوغی را پشت سر گذاشت. تمام فعالیت‌های این شرکت طی ادامه مسیر پیشرفت، مشتری مداری و نیک نامی در صنعت خودروسازی کشور بوده تا بتواند مسیر رو به رشد خود در صنعت خودروسازی را حفظ کند و توسعه دهد.

توسعه خط تولید و افزایش تیراژ خودرو در کنار افزایش خودروهای برقی و هیبرید، از جمله فعالیت‌های بلند مدت کرمان موتور برای سال‌های آینده هستند. همچنین در سال ۱۴۰۳ به دنبال تولید بیش از ۱۲۰ هزار دستگاه خودرو، تولید انبوه خودروی بومی ایگل و ایگل برقی، تولید مجموعاً ۶ محصول جدید، از اهداف اصلی این شرکت است.

تسخیر بازار به سبک کرمان موتور

بزرگترین خودروساز خصوصی کشور در سال ۱۴۰۳ در تلاش است بتواند با افزایش تولید و بهبود خدمات، تحویل به موقع خودروها و همچنین کاهش زمان فرایند ثبت نام تا تحویل خودرو، سهم بیشتری از بازار خودرو را به خود اختصاص دهد.

خودکفایی، دیگر مسئله مهمی است کرمان موتور اهمیت آن را درک کرده و تمرکز ویژه‌ای روی این موضوع دارد. مسئله بومی‌سازی و خودکفایی نه تنها به شرکت خودروساز بلکه به اقتصاد کشور نیز کمک خواهد کرد و تأثیرات زیادی در زمینه ارزبری و اشتغال خواهد داشت. افتتاح خط تولید CVT و باک پلیمری خودرو کرمان موتور که در خرداد ۱۴۰۳ اتفاق افتاد، بخش مهمی از قدم‌های این شرکت در مسیر بومی سازی و افزایش کیفیت خودروها و رسیدن به اهداف این شرکت بود.

این دسته از اقدامات شرکت کرمان موتور، نه تنها از خروج ارز جلوگیری می‌کند، بلکه کمک شایانی به شرایط اقتصادی کشور خواهد کرد. با توجه به همین موضوع شاید یکی از مهمترین دستاوردها و اهداف این شرکت خودروسازی بزرگ را می‌توان همین مسئله بومی سازی و تلاش بر خودکفایی تولید خودروهای باکیفیت نام برد



واحد ترابری، مملو از سختی و حساسیت



شرکت کرمان موتور یکی از شناخته شده ترین مجموعه های خودرویی بخش خصوصی است که توانسته عملکرد خوبی از خود به جای بگذارد. یکی از بخش های فعال این مجموعه، گروه ترابری است. برای آشنایی هرچه بیشتر با این بخش، سراغ چهار تن از اعضای آن رفته ایم. در ادامه مشروح گفت و گوی ما با ایشان را خواهید خواند:

مختلف ارسال شوند که این کار، از طریق واحد ترابری انجام می شود.

محمدي درباره ترانسفر مهمانان خارجي هم توضيح داد: ترانسفر مهمانان خارجي يكي از كارهاي ويژه و مهم ماست كه از شهريور سال گذشته در دستور كار واحدمان قرار گرفته و حجم كار را دو برابر كرده است. در حوزه ترانسفر مهمانان خارجي، تعداد موارد زياد است؛ مي توان گفت، به صورت شبانه روزي و ۲۴ ساعته بچه ها به حوزه بازرگاني خدمات ارائه مي دهند.

وي درباره سختي اين كار در مأموريت هاي درون شهري يا برون شهري گفت: به طور كلي كار رانندگي جزء مشاغل سخت است؛ زيرا مسئوليت سنگيني بر گردن راننده قرار دارد؛ يعني مسئوليت سرنشينان، بسته و محموله و يا حتي مهمان هاي خارجي يا وزرا و معاونان وزارتخانه هاي مختلفي كه چابچا مي شوند، بر عهده اين واحد است. درنتيجه، كار ترابري از

ارسال شود و از طرف حوزه مدیریت و معاونت های مختلف است، ابتدا به واحد ترابری ارسال و سپس به مقاصد مختلف فرستاده می شوند.

وي ادامه داد: در کنار اين، برخي بسته ها هم هستند كه بايد به حوزه هايي مانند شركت ها، بانك ها و دستگاه هاي

كارشناس هم در اختيار داريم كه در صورت نياز، مأموريت استان، ترانسفر مهمان هاي خارجي يا حتي اگر لازم باشد، مأموريت داخل شهر هم مي روند.

محمدي درباره ديگر فعاليت هاي اين واحد تصريح كرد: معمولاً وظيفه واحد ترابري، جابه جايي همكاران است كه شامل كارشناسان، مسئولان، مديران، معاونان شركت و در کنار آن، دسته هاي مديريتي مي شود. به اين معنا كه نامه هايي كه قرار است به وزارت صمت و وزارتخانه هاي ديگر

حساسيت در واحد ترابري بالاست

احمد محمدي، رئيس گروه ترابري كه تقريباً دو سال پيش كار خود را در کرمان موتور آغاز کرده و قبل از آن هم ۲۴ سال در وزارت كار حضور داشته و مدير پشتيباني بوده، درباره اين واحد گفت: در حال حاضر اين قسمت حدود ۱۲ نفر نيرو دارد كه همگي در واحد ترابري مستقر هستند. وي ادامه داد: در اين واحد تقريباً ۹ نفر به صورت كامل رانندگي مي كنند؛ يعني كارشان تنها رانندگي است. دو



نظر رده‌بندی، جزء کارهای حساس و سخت قرار دارد.

محمدی همچنین با اشاره به اهمیت رازداری در این حوزه، تصریح کرد: اصل کار در این واحد رازداری و امانتداری است؛ زیرا هر دوی این موارد در کنار یکدیگر باید وجود داشته باشند. ما این موضوع را در جلسهٔ مصاحبه بیان می‌کنیم و در ادامه، در جلسات دوره‌ای که با بچه‌ها داریم، به آن‌ها گوشزد می‌کنیم که اصل رازداری، جزء مهم‌ترین ارکانی است که هر راننده با توجه به دقت‌نظری که در رانندگی‌اش دارد، باید به آن نیز توجه داشته باشد؛ چون احتمال دارد یک راننده در طول مسیر با مدیر، معاون یا فردی هم‌سفر باشد که از نظر رده‌بندی شغلی، مسئولیت حساس و اطلاعات محرمانه‌ای دارد.

وی افزود: شاید تماسی با آن فرد گرفته شود و بخواهد اطلاعاتی به طرف مقابل بدهد؛ خواه‌ناخواه راننده این مطالب را می‌شنود، اما به هیچ عنوان نباید آن‌ها را جایی بازگو کند. درواقع راننده نباید این مکالمات را به ذهن بسپارد.

وی همچنین دربارهٔ بررسی اتفاقی رانندگان نیز گفت: بله، در این زمینه بازخورد می‌گیریم. قاعدتاً اگر موضوع یا مطلبی بعد از آنکه ترانسفر انجام شد، مطرح شود، بازخوردش صد درصد به من می‌رسد و در جریان قرار می‌گیرم که آن راننده واقعاً اصل رازداری را رعایت می‌کند یا خیر؟ دربارهٔ موضوع امانتداری هم همین‌طور؛ یعنی گاهی بسته یا وسایل یکی از همکارانی که با ماشین جابه‌جا می‌شدند، جا مانده و سریعاً تماس گرفته شده و بسته برگردانده شده است. همچنین مهمانان خارجی که جابه‌جا می‌شوند، خیلی اتفاق افتاده که وسیله یا قطعه‌ای از آن‌ها جا مانده؛ بنابراین سریع اطلاع داده شده و آن قطعه یا وسیله بازگردانده شده است. خوشبختانه تا به امروز مشکلی در این زمینه وجود نداشته است.

محمدی این طور ادامه داد: بنده در چارچوب کاری خود، خط قرمزهایی دارم و در این باره گفته‌ام به هیچ عنوان از آن خط قرمزها نباید عدول کنید! حتی به همکارانم گفته‌ام که اگر شما درخواستی دارید، مثلاً وام یا ماشین می‌خواهید، اگر بفهمم که خودتان با مدیر یا مسئول مربوطه‌ای که در ماشین بوده، صحبت کرده‌اید، تا جایی که بتوانم مانع می‌شوم؛ اما اگر به من گفتید، همه را بسیج می‌کنم که به خواسته‌تان برسید و تا جایی هم که بتوانم، کمک خواهم کرد.

وی دربارهٔ وضعیت تملیک ماشین‌ها نیز بیان کرد: ماشین‌هایی که در اختیار واحد ترابری است، متعلق به شرکت است و از طریق شرکت، تحویل ترابری شده است. درواقع، هیچ کدام برای شخص نیست و داخل حوزهٔ ترابری، ماشین شخصی نداریم.

اما این سؤال پیش می‌آید که اگر زمانی راننده‌ای تصادف کند، واحد چطور این چالش را برطرف می‌کند؟ محمادی این‌طور پاسخ می‌دهد: ماشین‌هایی که در اختیار بچه‌ها قرار می‌گیرد، به‌طور عموم، هم بیمهٔ شخص ثالث و هم بیمهٔ بدنه دارند. تصادفی که اتفاق می‌افتد، مانند ماشین شخصی فرد که بیرون تصادف می‌کند، اگر مقصر طرف مقابل باشد که از بیمهٔ آن ماشین استفاده می‌شود؛ اما اگر خودش مقصر باشد، با توجه به داشتن بیمهٔ بدنه، خسارت پرداخت خواهد شد. اما میزان اشتباه راننده را همیشه ارزیابی کرده‌ایم. اگر واقعاً اشتباه راننده دخیل نبوده، یعنی تصادف اتفاق افتاده، از بیمهٔ بدنهٔ ماشین استفاده می‌شود و ماشین ترمیم می‌شود. اما در غیر این صورت، اگر بی‌دقتی خودش باشد، گاهی پیش آمده است که فرد از هزینهٔ شخصی، مجبور به تعمیر شده است. مسئله این است که فرد باید آن‌قدر حساسیت داشته باشد و آن‌قدر به شرکت عرق داشته باشد و طوری از ماشین نگهداری کند که انگار

وسيلهٔ شخصی خودش است.

وی دربارهٔ تعویض خودروهای واحد نیز بیان کرد: شرکت يك پروسه‌ای دارد؛ یعنی زمانی که ماشین تا کیلومتر معینی کار کند، خودشان از ما استعلام می‌کنند که الان ماشین‌هابتان کارکردشان چقدر است. ما می‌گوییم چهار تا ماشین با این شماره شاسی این‌قدر، سه تا این‌قدر و دو تا این‌قدر. وقتی مصرف کارکرد ماشین به يك حدی برسد، خودشان برای تعویض آن اقدام می‌کنند که معمولاً بالای ۹۰هزار تا این اتفاق رخ می‌دهد.

جالب است بدانید بیشترین سابقهٔ اعضای حاضر در این واحد، متعلق به آقای مرتضی مولایی با ۱۵ سال کار در کرمان موتور است؛ زیرا واحد ترابری، واحدی تازه‌تأسیس است. پیش از شکل‌گیری این واحد، کرمان موتور با يك آژانس کار می‌کرد که دو یا سه راننده داشت. البته باید به این نکته اشاره کرد که در آن زمان حجم کار به این صورت نبود. اما با شکل‌گیری واحد ترابری، شکل کار متفاوت شد.

محمدی دربارهٔ میزان تحصیلات نیروهای این واحد گفت: علی‌رغم این‌که در ذهن‌ها این‌طور تداعی می‌شود که چون واحد ترابری است، باید سطح تحصیلات پایین یا ضعیف باشد، اما به این شکل نیست. ما قبل از اینکه نیروها را جذب کنیم، با آن‌ها مصاحبه می‌کنیم تا فرد جذب‌شده، متناسب با آن چیزی باشد که می‌خواهیم. بین دوستان ما لیسانس، فوق‌لیسانس، فوق‌دیپلم و دیپلم مشغول به کار هستند. البته برای ادامه تحصیل تا جایی که بتوانیم و به کار شرکت لطمه وارد نشود، به دوستان کمک خواهیم کرد. وی همچنین دربارهٔ آموزش‌های ضمن خدمت اظهار کرد: سال گذشته این کار را کردیم و تقریباً تمام بچه‌ها يك دورهٔ آموزشی اصول رانندگی حرفه‌ای را پشت سر گذاشتند. چند دورهٔ دیگر هم مثل دورهٔ تشریفات، پیشنهاد شده است. زیرا ۵۰ درصد حجم کار ما بابت ترانسفر مهمانان خارجی است؛ به‌خاطر همین، درخواست برگزاری دورهٔ تشریفات را دادیم. شرکت هم این دوره را با هدف آموزش آداب و رفتار در برنامه‌اش قرار داده است. آموزش زبان انگلیسی نیز در این دوره گنجانده شده است.

وی در پاسخ به این سؤال که آیا از مکان فعلی واحد راضی هستید یا خیر بیان کرد: ترابری در هیچ شرکت، وزارتخانه یا سازمانی، داخل سازمان نیست. همه‌جا حتماً به همین شکل است؛ چون خودم تجربهٔ يك وزارتخانهٔ دیگر را هم داشتم. به‌طور عموم ترابری يك جای مجزا، خارج از ساختمان اداری است، با یک پارکینگ که ماشین‌ها را آنجا پارک می‌کنند. البته يك ساختمان اداری و يك ساختمان ویژهٔ راننده‌ها نیز دارد. اینجا به نحوی طراحی شده است که فضایش، فضای اداری باشد و برای بچه‌ها خسته‌کننده نباشد.

وی با اشاره به جذابیت‌های این محیط کار، افزود: دوستان ما به‌صورت شیفتی که بیکار باشند، نیستند؛ اما امکاناتی برای همکاران در نظر گرفته‌ایم. به‌عنوان مثال، اینجا سالن ورزشی ساخته شده است؛ یعنی خود شرکت امکانات ورزشی دایر کرده و ساعات خاصی را معین کرده است.

بعضی روزها، علاوه بر نیروهای ترابری، کل شرکت می‌توانند از امکانات استفاده کنند.

وی در ادامه با اشاره به چند خاطره اظهار کرد: به‌عنوان مثال، وقتی همکار جدیدی جذب می‌کنیم، چون همان اول، حساسیت کار را به‌صورت دقیق به او می‌گوییم و خودش هم بیشتر آن را جدی می‌گیرد و حساس‌تر به موضوع نگاه می‌کند، بنده‌خدا از اینجا که راه می‌افتد، مثلاً به آقا سپهر زنگ می‌زند که من رسیدم. آقا سپهر هم می‌گوید خسته نباشید! ۱۰ دقیقه بعد زنگ می‌زند که من در ماشین هستم و آقا سپهر می‌گوید خسته نباشید! یعنی چون خیلی حساس می‌دانست قضیه را در عرض ۲۴ ساعت به اندازه‌ای تماس گرفت که به او گفتیم نیازی نیست برای هر کاری کسب اجازه کنی! من می‌گویم در حین کار، اگر کار شخصی دارید و به اندازهٔ پنج دقیقه می‌خواهید بروید بانک یا کاری انجام دهید، يك استعلام بگیرید! بدون هماهنگی، به هیچ عنوان حق ندارید بروید! مثلاً اگر مسیری مشخص کرده‌ایم که بروید یافت‌آباد و شما به بانکی در نعمت‌آباد بروید، باید پاسخ دهید که آنجا چکار داشته‌اید! اگر هر اتفاقی بیفتد و چه کاری هر موردی پیش بیاید، به هیچ عنوان قابل‌پذیرش نیست. اما بله، اگر هماهنگ کنید و بگویید: «من الان نفر را پیاده کردم، گفته يك ساعت اینجا کار دارم؛ اجازه هست ۱۰ دقیقه بروم تا بانک و به کارهای شخصی‌ام برسم؟» بله، با هماهنگی هیچ مشکلی ندارد. این‌قدر که در جریان باشیم رانندهٔ ما الان فلان‌جاست و فلان‌جا مستقر است، حواسمان هست که اگر نیاز شد برگردد، باید چه مسافتی را تا شرکت طی کند. این حساسیت‌ها باعث می‌شود، روز اول همکاران راننده خیلی جدی‌تر وارد کار شوند و موضوع را حساس بدانند. خودمان هم اعتقادمان همین است؛ چون به‌مرور که طی شود، عیار کار دستشان می‌آید.

محمدی همچنین در ادامه با اشاره به سرویس‌های صبح و عصر بیان کرد: یکی از کارهای مهمی که در حوزه ترابری در حال انجام است، نظارت بر عملکرد سرویس‌های ایاب و ذهاب پرسنل در شیفت صبح و بعد از ظهر و یک نوبت اضافه کاری است.

وی ادامه داد: ما به صورت روزانه و میدانی به نحوه سرویس‌دهی شرکت‌ها سرویس‌هایی که زیر نظر پیمانکار دارند انجام می‌کنند، نظارت داریم و اگر در نحوه سرویس‌دهی آن‌ها موردی یا مشکلی باشد، آن مشکل را حل خواهیم کرد، اگر همکاران اعتراضی نسبت به وضعیت سرویس‌ها داشته باشند، آن هم به همین شکل موضوع پیگیری می‌شود و حتماً آن مشکل برطرف می‌شود. این فعالیت به صورت روزانه و میدانی دارد انجام می‌شود که این کار خودش حجم زیادی دارد، چون تعداد زیادی از پرسنل دارند از سرویس‌ها استفاده می‌کنند و رصد همین موضوع و نظارت بر کیفیت و کمیت نحوه سرویس‌دهی خودش انرژی زیادی می‌برد که همکاران به نحو احسن این موضوع را رصد می‌کنند.

محمدی همچنین درباره شکایت پرسنل از پیمانکار نیز اضافه

کرد: با پیمانکاری که راننده‌ها زیر نظر آن فعالیت می‌کنند، مشکل را مطرح می‌کنیم و در اسرع وقت مشکل برای حل آن اقدام می‌شود. زیرا راننده‌ها به صورت مستقیم زیر نظر پیمانکاران کار می‌کنند به عنوان مثال بحث کولر در فصل تابستان و بخاری در فصل زمستان و یا نحوه برخورد راننده‌ها و ... به صورت کامل رصد می‌شود. این رصد ها هم روزانه و از طریق خودمان و هم اگر گزارشی باشد صورت می‌گیرد. وی با اشاره به تجربیاتی از شکایات انجام شده بیان کرد: گاهی پیش آمده است که راننده‌ای در رانندگی خودش دقت لازم را نداشته و همکاران از نوع رانندگی سرویس ناراضی بودند و این موضوع را ما با پیمانکار مطرح کردیم و راننده را جابجا کردیم، زیرا سلامت همکاران برای ما در اولویت قرار دارد؛ این‌که همکاران بدون استرس و در سلامت کامل به محل کارشان برسند و همینطور از محل کارشان خارج شوند. بوده مواردی که ما تذکر دادیم در بحث نحوه رانندگی راننده‌های محترم شرکت پیمانکاری یا در نوع پوشش آن‌ها تذکر دادیم یا در بحث نظارت خودروها بوده و یا ساعت حضورشان که به موقع حضور داشته باشند و همکاران را جابجا کنند.

راننده‌هایی که نوبتی تغییر می‌کنند

همکار دیگری که برای گفت‌وگو سراغش رفتیم، محسن مرادیان بود که از ۴ سال قبل در شرکت کرمان موتور مشغول به کار شده است. کار او کارشناسی است و بیشتر سرویس ایاب‌وذهاب پرسنل را هماهنگ می‌کند. او کارش را در واحد ترابری آغاز کرده است و جزء نفرات اولی بوده که در این واحد مشغول به کار شده‌اند. پیش از آن هم در یک شرکت مواد غذایی فعالیت داشته است.



او که اصالتاً کرد است یک پسر هفت‌ساله دارد، دربارهٔ سختی‌های کارش این‌طور می‌گوید: سخت‌ترین بخش کار، بخش سرویس و ایاب‌وذهاب است؛ زیرا باید هماهنگی‌هایش را انجام دهید. اگر یک سرویس نیاید، باید با پیمانکاری که با او کار می‌کنیم، برای جایگزین کردن

ماشین هماهنگ کنیم.

مرادیان دربارهٔ گله‌مندی همکاران این‌طور می‌گوید: شاید این گله‌ها بیشتر سر تغییر سرویس‌ها باشد؛ یا اگر سرویسی مثلاً سر مسیر نمی‌رود، زنگ می‌زنند تا ما سرویس را هماهنگ کنیم؛ حالا یا با اسنپ یا با ماشین جایگزین. درواقع گله‌ها بیشتر دربارهٔ تأخیر است.

وی دربارهٔ نحوهٔ درخواست از سرویس ترابری بیان می‌کند: نحوهٔ درخواست تلفنی است. دو تا خط تلفن داریم که هماهنگ می‌کنند. سرویس‌های داخلی را تلفنی انجام می‌دهند و سرویس‌هایی هم که برای ترانسفر مهمانان خارجی است، از طریق ایمیل است که روز قبل ایمیل می‌زنند و هماهنگی‌ها انجام می‌شود. راننده را هم مشخص می‌کنیم که سر چه ساعتی از شرکت خارج شود تا به‌موقع به هتل یا فرودگاه برسد.

وی در پاسخ به این سؤال که اگر قرار باشد به راننده‌ای کمک کنید، ترجیح‌تان مأموریت‌های درون‌شهری است یا برون‌شهری، اضافه می‌کند: مأموریت برون‌شهری راحت‌تر است. درون‌شهری به نسبت برون‌شهری یک سری مشکلات دارد؛ مثل گرما و ترافیک داخل شهر.

وی دربارهٔ روند انتخاب راننده نیز تصریح می‌کند: نفرات هر روز مشخص می‌شوند؛ اینکه هر نفر را مثلاً با چه کسی بفرستیم. برای مثال اگر امروز با آقای نصیری رفتند، فردا با یک رانندهٔ دیگر بروند. درواقع روند به شکلی است که مدام یک راننده با یک شخص تردد نداشته باشد.

مرادیان دربارهٔ انتخاب مسیر از سوی راننده‌ها نیز می‌گوید: برخی مسیرها سخت و یا تعدادشان زیاد است به همین دلیل به صورت نوبتی سرویس می‌دهیم تا همکاران خودمان نیز اذیت نشوند.

مسئولیت سخت رانندگی

سپهر گل‌مکان از دو سال پیش در واحد ترابری مشغول به کار شده است. او که اهل قزوین است و حالا در آستانهٔ ازدواج قرار دارد، هماهنگ‌کنندهٔ سرویس‌های داخلی و خارج‌شهری است.

وی دربارهٔ کارش در این واحد این‌طور می‌گوید: اینجا ضمن هماهنگی سرویس‌های ایاب‌وذهاب همکاران، راننده‌ها را برای سرویس‌های داخلی یا برون‌شهری تعیین می‌کنیم؛ همچنین حکم کار خودروها برای تعمیر را زیر نظر آقای محمدی پیگیری می‌کنیم و برای هزینه‌های اسنپ ایاب‌وذهاب پرسنل، خارج از وقت اداری هماهنگی‌های لازم را انجام می‌دهیم؛ زیرا بعد از وقت اداری بعضی بچه‌ها تا ساعت ۸ و ۹ می‌مانند و معمولاً اسنپ می‌گیرند. بعد برگه‌هایشان را برای من می‌آورند. برای ایاب‌وذهاب پنج‌شنبه هم همین‌طور؛ چون شرکت پنج‌شنبه و جمعه‌ها سرویس ندارد. این کارها را هماهنگ می‌کنیم و به‌صورت سیستمی از طریق بانک رفاه انجام می‌دهیم.



وی دربارهٔ اینکه اگر لازم باشد، همکاران ترابری سرویس می‌گیرند یا خیر، می‌گوید: قطعاً هر کسی در واحد ترابری برای اینکه کار پیش برود، این کار را می‌کند؛ هم من و هم آقای مرادیان بارها شده که هر دو رفتیم و تنها آقای محمدی اینجا بوده است.

گل‌مکان دربارهٔ سختی‌های این کار تصریح می‌کند: هر کاری سختی خودش را دارد؛ اما رانندگی به دلیل مسئولیت بیشتر سخت‌تر است. او همچنین دربارهٔ مشکلات ترافیکی بیان می‌کند: یک بار باید بستهٔ مدیریت را سریع می‌بردم. چهارراه جهان‌کودک، یک ساعت و ۴۵ دقیقه پشت چراغ قرمز ایستادم. اما نمی‌توانیم از موتورسیکلت استفاده کنیم. زیرا موتور امنیت ندارد؛ حتی به یکی از همکاران که وسیلهٔ ایاب‌وذهابش به شرکت موتورسیکلت بود گفتم، یا با سرویس می‌آیید، یا اینکه دیگر به شرکت نمی‌آیید. سرعت برای ما مهم نیست؛ اول امنیت جان خود فرد مهم است، بعد هم اینکه بتواند کار را به نحو احسن انجام دهد. وی با اشاره به یک خاطره اظهار کرد: اگر دیر یا زود شود و یا اینکه مثلاً هماهنگی‌ها گاهی دقیق نباشد، برای برخی همکاران کمی ناراحتی پیش می‌آید. مثلاً یک بسته‌ای دارند که باید ارسال شود؛ اما هیچ حرفی از سریع بودن ارسال نمی‌زنند. بعد زنگ می‌زنند که چرا بستهٔ ما نرسیده؟ می‌گوییم همکار گرمی، این بسته که بچه‌ها برده‌اند، چهار تا دیگر بسته داشته‌اند که همهٔ این‌ها را مسیری‌بندی می‌کنیم؛ اگر عجله‌ای بود، باید می‌گفتید تا یک رانندهٔ جدا اختصاص می‌دادم که فقط بستهٔ شما را ببرد.

در بحث یافتن جای پارک یا پارک دویل هم مشکلات زیادی وجود دارد. گل‌مکان دربارهٔ این موضوع می‌گوید: اگر بستهٔ ارسالی عجله‌ای نباشد، همهٔ بچه‌ها دنبال جای پارک می‌گردند و یک جای مناسب پیدا می‌کنند که هم جریمه نشوند و هم یک موقع ماشین را جرثقیل نبرد. اما گاهی، هم وقت اداری رو به اتمام است و هم ما یک بستهٔ مدیریتی خیلی عجله‌ای داریم؛ مثلاً برای یک وزارتخانه یا برای یک سازمان. بچه‌ها می‌روند و می‌رسند آنجا، هر جایی که بتوانند، نگه می‌دارند تا بسته را برسانند. حالا این هم لطف شرکت است که جریمه‌های دویله و توقف را خودش پرداخت می‌کند.

مسئولیت کار را پذیرفته‌ایم

رضا ابراهیمی، ۵۰ ساله، از دیگر کارمندان واحد ترابری است که دارای سه فرزند (دو دختر و یک پسر) است. او به‌عنوان راننده در این واحد فعالیت دارد.



وی دربارهٔ فعالیت کاری‌اش در ساعات اداری و غیراداری اظهار کرد: یکی از موضوعات مهم این است که نباید مسائلی همچون مسائل خانوادگی را در کار وارد کنیم؛ زیرا بر کیفیت اثرگذار است. صبح‌ها وقتی به محل کار می‌آییم، تنها هدفمان انجام کار باکیفیت در شأن تمام افراد شرکت است.

ابراهیمی تصریح کرد: همهٔ همکاران از صبح، ضمن رسیدگی به کارهایشان، ماشین را چک می‌کنند؛ همچنین، تمیز بودن ماشین، شست‌وشو و نظافت، بنزین و بحث فنی‌اش تماماً چک می‌شود و اگر قرار باشد تا آخر شب، حتی ساعت ۲ نیمه‌شب، ترانسفر شود، باید خدمات داده شود. همهٔ این‌ها برای تمامی بچه‌ها مهم است و تابه‌حال در این چند مدت کار، به نحو احسن انجام شده است.

ابراهیمی که دو سال است در این واحد کار می‌کند، نزدیک به ۲۰ سال سابقهٔ رانندگی دارد؛ او کارش را در این واحد به‌صورت حرفه‌ای دنبال می‌کند تا مشکلی پیش نیاید.

وی دربارهٔ اینکه خود را راننده‌ای حرفه‌ای می‌داند یا نه، تصریح کرد: از خود تعریف‌کردن کار خوبی نیست؛ اما ما سعی می‌کنیم که خوب باشیم و اگر خوب هستیم، خوب‌تر شویم. مدیریت سعی می‌کند تا همه‌چیز مرتب و از نظر فنی درست باشد.

وی با اشاره به درخواست برخی از افرادی که سوار ماشین می‌شوند مبنی بر سریع رفتن، این‌طور گفت: بدون شک، شخصی که داخل ماشین می‌نشیند، معیارهای خودش را دارد؛ برای مثال می‌خواهد زودتر برسد. اما هدف اول ما این است که قوانین و کاری را که درست است انجام دهیم و البته مطیع امر هم هستیم. ما نمی‌توانیم در رانندگی خلاف مقررات عمل کنیم؛ اما اگر مقام ارشد و بالاتر به ما بگوید سریع‌تر بسته‌ای ارسال شود، حتماً این کار را انجام می‌دهیم.

به گفتهٔ ابراهیمی، خانم‌ها هیچ‌گاه اعتراضی به خدمات واحد ترابری نداشته‌اند؛ اما مثلاً آقایان می‌گویند دمای کولر را بیاور پایین‌تر یا.... اما این مورد را هم از خانم‌ها مشاهده نکرده‌ایم.

وی دربارهٔ جابه‌جایی بار و بسته‌های باارزش و محرمانه نیز اضافه کرد: بین افرادی که سابقهٔ چندماهه و چندساله دارند، مدیریت تقسیم‌بندی‌هایی انجام داده است. به‌عنوان مثال سعی بر آن است که بسته‌های مهم توسط افراد باتجربه‌تر و حرفه‌ای‌تر جابه‌جا شود. بنده هم کم‌وبیش چنین تجربه‌ای داشته‌ام.

ابراهیمی دربارهٔ استرس جابه‌جایی بسته‌های مهم بیان کرد: خوشبختانه استرسی وجود ندارد و همیشه با همان شکل و در همان زمان مشخص‌شده، بسته ارسال شده است.

وی دربارهٔ چالش‌های این کار اظهار کرد: زمانی که وارد شغلی می‌شوید، باید تمام موارد را بسنجید و در نظر بگیرید. زمانی که به‌عنوان راننده ورود می‌کنید، باید بدانید که ممکن است نیمه‌شب به شما زنگ بزنند و نمی‌توانید اعتراضی کنید. زمانی که مسئولیتی را می‌پذیرید، باید تا آخر بروید و



تکنولوژی روز و استاندارد یورو ۶ با ظرفیت تولید ۳ باک بر دقیقه و با سرمایه‌گذاری ۳.۵ میلیون دلاری راه‌اندازی شده و قرار است باک‌های موردنیاز محصولات کرمان موتور از جمله کی‌ام‌سی ایگل، جی‌۴ و اس‌۳ از طریق آن تأمین شود. خط تولید گیربکس اتوماتیک CVT نیز با هدف تأمین قوای محرکه برای محصولات کرمان موتور راه‌اندازی شده است. اما با توجه به ظرفیت و توانمندی فنی، امکان تولید گیربکس برای سایر خودروسازان از جمله گروه خودروسازی سایپا نیز فراهم شده است. قرار است خط تولید گیربکس اتوماتیک CVT بستری برای تولید گیربکس خودروهای چک J4، چک S3 و شاهین سایپا باشد. این خط تولید از شرکت پانچ بلژیک خریداری شده و طراحی و توسعه گیربکس‌های آن بر مبنای استانداردهای روز این کمپانی صورت گرفته است. با افتتاح خط تولید گیربکس کرمان خودرو با ظرفیت ۱۵۰ هزار دستگاه در سال، علاوه بر جلوگیری از خروج ارز، زمینه اشتغال‌زایی برای ۲۵۰ نفر به‌صورت مستقیم فراهم شده است.

پس از آغاز به کار خط تولید سرسیلندر و خط رنگ رباتیک آبی‌پوشان کرمانی، خط تولید گیربکس CVT و باک پلیمری خودروی کرمان موتور باحضور وزیر صمت افتتاح شد. چهارشنبه، ۳۰ خرداد ۱۴۰۳، وزیر صنعت، معدن و تجارت در سفر یک‌روزه خود به استان کرمان، با حضور در منطقه اقتصادی ارگ جدید بم، ضمن بازدید از زیرساخت و خطوط تولید کرمان موتور و خودروسازان بم، خط تولید گیربکس CVT و باک پلیمری خودروی کرمان موتور را افتتاح کرد. عباس علی‌آبادی در این سفر از خط رنگ فول رباتیک شرکت کرمان موتور با ظرفیت سالانه صد هزار دستگاه خودرو بازدید کرد. همچنین در مراسم جداگانه‌ای که با حضور وزیر صمت، مسئولان استانی، محلی و مدیران ارشد گروه صنایع خودروسازی کرمان و منطقه ویژه اقتصادی ارگ جدید بم برگزار شد، ضمن افتتاح خطوط تولید باک پلیمری خودروهای کرمان موتور در مجموعه خودرو مهر، بهره‌برداری از خط تولید انبوه گیربکس CVT نیز آغاز شد. این اولین بار است که سرمایه‌گذاری برای تولید باک پلیمری خودرو در منطقه ویژه اقتصادی ارگ جدید بم، توسط بخش خصوصی صورت می‌گیرد. این خط تولید با استفاده از

خط تولید گیربکس CVT و باک پلیمری خودروی کرمان موتور با حضور وزیر صمت افتتاح شد

مشکلات را به جان بخريد و آن‌ها را به مدیریت انتقال ندهيد.

وی ادامه داد: من پذیرفتم که راننده باشم. این خود الزاماتی را به وجود می‌آورد. آن الزامات این است که صبور باشیم، باخلاق باشیم و بیش از حد سریع رانندگی نکنیم. هم آن ماشین و آن نفری که بیرون است باید از شما راضی باشد و هم آن نفری که داخل ماشین نشسته است. لازمه این کار تجربه است و مسائلی که ما به‌عنوان راننده پذیرفته‌ایم.

ابراهیمی بر اخلاق‌مداری در این کار تأکید و اظهار کرد: همه نیروهای ما خوب هستند و می‌دانند مسائل مطرح‌شده در ماشین، ارتباطی به ما ندارد و باید امانتدار بود.

وی در پایان با اشاره به مدیریت آقای محمدی در این واحد افزود: نیازی نیست آقای محمدی کاری انجام دهند؛ زیرا حضورشان برای بچه‌ها کافی است و در حق ما محبت داشته‌اند. اگر کمبودی هم بوده، شاید از طرف دیگر بوده؛ چون ایشان بر سر موقع آمدن و سر موقع رفتن تأکید دارند تا کارها درست انجام شود و کیفیت آن خوب باشد.



کی‌ام‌سی ایگل



Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC

بررسی طراحی ایگل کرمان موتور

به‌جرات می‌توان گفت مهم‌ترین تفاوت ایگل با جک جی‌۴، به‌روز شدن ظاهر، تغییر چهره و نمای عقب آن است. در قسمت جلو، طراحی جدید سپر، جلوپنجره و تغییر گرافیک داخل چراغ‌ها در نوع خود جذاب به نظر می‌رسد. نوارهای کرومی در بالا و پایین نمای چهره به کار رفته‌اند که در نسخه آزمایشی بسیار جلب توجه می‌کنند و اگر در مدل نهایی نیز به کار بروند، می‌توانند به شاخصه اصلی نمای روبه‌روی این خودرو تبدیل شوند. بخش عقب نیز به تقلید از نمای جلو، دچار تغییراتی در طراحی سپر، چراغ‌ها و سایر المان‌ها شده است که هماهنگی خوبی با نمای جلو دارد؛ اما در مجموع شاید برای یک اتاق قدیمی، کمی ناهماهنگ به نظر برسد. درکل باید گفت، طراحی ایگل براساس جک جی‌۴ صورت گرفته و نسخه فیس‌لیفت آن به حساب می‌آید. باید دید که آیا مشتریان ایرانی از ظاهر این خودرو به اندازه محصولات هم‌چون شاهین و تارا استقبال می‌کنند یا نه.

امکانات و آپشن‌ها

در لیست تجهیزات این سدان ایرانی‌شده، امکاناتی مثل چراغ‌های جلو و عقب با فناوری LED، سنسور نور، دی‌لایت، آینه‌های جانبی برقی همراه با گرم‌کن و چراغ‌راهنما، تنظیم فرمان در دو جهت، کلیدهای کنترل سیستم صوتی روی غربلیک فرمان، کروژ کنترل، روکش صندلی‌های چرمی، کامپیوتر سفری، سیستم پخش با پورت USB و بلوتوث دارای شش بلندگو، خروجی برق ۱۲ ولت، تریم داخلی دو رنگ، دو کیسه‌هوای جلو، سیستم ترمز ضد قفل ABS و EBD، سامانه کنترل پایداری، ایزوفیکس، حسگر فشار باد تایرها، سنسور پارک عقب و قفل شدن اتوماتیک درها دیده می‌شود.

مشخصات فنی کی‌ام‌سی ایگل

کی‌ام‌سی ایگل یک ماشین کوچک خانوادگی است که بهترین گزینه برای آن، موتورهای چهارسیلندر ۱.۵ لیتری تنفس طبیعی هستند. کرمان موتور هم با همین ایده، یک پیش‌رانۀ ۱.۵ لیتری اتمسفریک را برای کی‌ام‌سی ایگل در نظر گرفته است. این موتور قدرتی برابر ۱۰۴.۵ اسب بخار و ۱۳۷ نیوتن‌متر تولید می‌کند تا بعد از عبور از یک گیربکس اتوماتیک CVT چرخ‌های جلو را به گردش درآورد. بنابراین، مشخصات فنی ایگل کرمان موتور نسبت به جک جی‌۴ چندان تغییری نداشته است. بر همین اساس می‌توان انتظار داشت که شتاب صفر تا صد ایگل کرمان موتور تقریباً حدود ۱۱.۵ ثانیه باشد و مصرف سوخت آن در سیکل ترکیبی به بیش از ۶.۳ لیتر در هر ۱۰۰ کیلومتر برسد. کی‌ام‌سی ایگل یک باک سوخت ۴۵ لیتری دارد و تا ۱۷۰ کیلومتر بر ساعت می‌تواند سرعت بگیرد. وزن خالص آن نیز برابر ۱۱۶۰ کیلوگرم است.

شرکت کرمان موتور سال‌ها پیش با عرضه سدان جک جی‌۴ به کلاس خودروهای خانوادگی صندوق‌دار کوچک وارد شد و این محصول چینی را به بازار ایران فرستاد. جک جی‌۴ که رقیب اصلی‌اش سدان‌های پرفروش داخلی نظیر شاهین، تارا، دنا پلاس و پژو پارس اتوماتیک هستند، نسبت به محصولات ایرانی، از سطح کیفیت، ایمنی و جذابیت نسبتاً بالاتری سود می‌برد؛ اما به دلیل قیمت بیشتر، نتوانست آن‌طور که باید شایستگی‌های خود را در بازار ایران ثابت کند. به‌هرحال، شرکت کرمان موتور پلتفرم J۴ را خریداری کرده و اولین محصول تولید ملی خود را با نام کی‌ام‌سی ایگل از سال ۱۴۰۳ براساس این پلتفرم به بازار می‌فرستد.



تاریخچه جیلی و شکل‌گیری برند لیوان در چین

از موتورسیکلت تا اتومبیل

در دهه ۱۹۹۰، جیلی به صنعت موتورسیکلت ورود کرد و پس از موفقیت در این حوزه، به سمت تولید خودرو حرکت کرد. این شرکت در سال ۱۹۹۷ مجوز تولید خودرو دریافت کرد و سال ۱۹۹۸ اولین خودروی خود را معرفی کرد. در آن مقطع، جیلی با ورود به صنعت خودرو، حرکت جسورانه‌ای انجام داد. این دوره‌ای بود که بازار خودروی چین هنوز در مراحل اولیه خود بود و برندهای خارجی و شرکت‌های دولتی، تحت سلطه بودند.

مشخصه ورود جیلی، تمرکز آن بر تولید خودروهای مقرون‌به‌صرفه و قابل‌اعتماد برای مصرف‌کنندگان متوسط چینی بود. این خودرو با نام Geely Haoqing به بازار عرضه شد و مورد استقبال قرار گرفت. از آن زمان، جیلی به سرعت رشد کرد و مدل‌های متنوعی را به بازار عرضه کرد. Haoqing یک خودروی جمع‌وجور بود که براساس طرح Daihatsu Charade طراحی شده بود و بازتاب استراتژی جیلی در استفاده از طرح‌ها و فناوری‌های موجود برای تسریع ورود به بازار تلقی می‌شد. موفقیت Haoqing، توانایی جیلی در تولید خودروهای مقرون‌به‌صرفه را نشان می‌داد که نیاز

جیلی، نامی مترادف با نوآوری و گسترش خودرو، به‌عنوان بازیگری برجسته در صنعت خودروسازی جهانی ظاهر شده است. جیلی که در سال ۱۹۸۶ توسط لی شوفو تأسیس شد، قبل از تبدیل شدن به یک خودروساز بزرگ، به‌عنوان تولیدکننده قطعات یخچال شروع به کار کرد. این مقاله به تاریخچه جیلی، تکامل آن و شکل‌گیری برند Mug در چین می‌پردازد؛ شرکت تابعه‌ای که منعکس‌کننده جاه‌طلبی‌های گسترده‌تر جیلی در محصولات سبک زندگی است.

جیلی که در زبان ماندارین به معنای «خوشبخت» یا «خوش‌شانس» است، سال ۱۹۸۶ در تایژو، استان ژجیانگ، توسط لی شوفو تأسیس شد. در ابتدا، این شرکت قطعات یخچال و سایر قطعات کوچک را تولید می‌کرد. این دوره، اولین روزهای اصلاحات اقتصادی چین را رقم زد و شرکت‌های خصوصی تحت «سیاست درهای باز» دنگ شیائوپینگ شروع به شکوفایی کردند. کمپانی جیلی هم مانند بسیاری از شرکت‌های دیگر، کسب‌وکار خود را از جای دیگری شروع کرد و پس از گذشت چند سال، تصمیم گرفت در زمینه تولید خودرو فعالیتش را آغاز کند. درواقع، هرچند این برند در سال ۱۹۸۶ شکل گرفت، اما از سال ۱۹۹۷، یعنی پس از گذشت ۱۱ سال، وارد صنعت خودرو شد.



KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle



KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle KMC Eagle



مصرف‌کنندگان چینی را برآورده می‌کرد.

اوایل دهه ۲۰۰۰، جیلی به توسعه محصولاتش ادامه داد و مدل‌های مختلفی مانند Merrie و Uliou را معرفی کرد. این مدل‌ها بخش‌های گوناگون بازار، از خودروهای کامپکت گرفته تا سدان‌ها را هدف قرار دادند و تعهد جیلی به نوآوری و رضایت مشتری را به نمایش گذاشتند.

تملک و مشارکت استراتژیک

اهداف و آرزوهای جیلی فراتر از بازار چین داشت و هدف آن حضور در بازارهای جهانی بود. به‌این‌ترتیب، جیلی با خرید ولوو کارز از شرکت فورد موتور در سال ۲۰۱۰ خبرساز شد. این در حالی بود که بسیاری از خودروسازان برای خرید ولوو اقدام کرده بودند و کمپانی فورد نهایتاً جیلی را برای تصاحب این برند انتخاب کرد. این خرید، نقطه عطف مهمی بود که ورود جیلی به بازار جهانی خودرو و دسترسی به فناوری‌های پیشرفته و تخصصی بین‌المللی را نشان می‌داد. خرید ولوو به جیلی اجازه داد تا قدرت مهندسی و ایمنی مشهور آن را در طراحی خودروهای خود ادغام کند. این مشارکت، همچنین راه را برای توسعه مدل‌ها و فناوری‌های جدیدی هموار کرد که مزیت رقابتی جیلی را در بازار جهانی افزایش می‌داد.

پس از خرید ولوو، جیلی حضورش را در بازارهای مختلف بین‌المللی گسترش داد. سال ۲۰۱۷، جیلی ۴۹.۹ درصد از سهام خودروساز مالزیایی، پروتون و ۵۱ درصد از سهام تولیدکننده خودروهای اسپرت بریتانیایی، لوتوس را به دست آورد. این دو خرید، نه‌تنها مجموعه جیلی را گسترش داد، بلکه دسترسی به بازارهای جدید و قابلیت‌های مهندسی پیشرفته را نیز فراهم کرد.

گسترش جهانی جیلی با ورود به بازار سواری از طریق سرمایه‌گذاری استراتژیک در شرکت آمریکایی Lyft و خرید استارت‌آپ آمریکایی خودروهای پرنده، Terrafugia ادامه یافت. این اقدام، تعهد جیلی را به کشف مرزهای جدید در حمل‌ونقل نشان می‌داد.

پیشرفت‌های تکنولوژیکی و تحرک پایدار

استقبال از وسایل نقلیه الکتریکی

همان‌طور که صنعت خودروسازی جهانی به سمت تحرک پایدار حرکت می‌کرد، جیلی به‌سرعت انقلاب وسایل نقلیه الکتریکی (EV) را پذیرفت. سال ۲۰۱۵، جیلی اولین وسیله نقلیه الکتریکی خود را با نام Emgrand EV روانه بازار کرد؛ این کار، آغاز حرکت جیلی به سمت راهکارهای حمل‌ونقل پایدار بود. Emgrand EV به دلیل مقرون‌به‌صرفه بودن و محدوده قابل‌توجه پیمایش آن، با استقبال خوبی در بازار مواجه شد. سال ۲۰۱۵، تعهد جیلی به خودروهای برقی با ایجاد «ابتکار جیلی آبی» بیشتر بارز شد؛ هدف این بود که ۹۰ درصد از فروش جیلی تا سال ۲۰۲۰ از خودروهای



انرژی جدید (NEV) حاصل شود. این هدف بلندپروازانه، نشان‌دهنده تعهد جیلی به کاهش پیامدهای زیست‌محیطی و کمک به تغییر جهانی، جهت حرکت به سمت حمل‌ونقل پاک‌تر محسوب می‌شود.

توسعه وسایل نقلیه خودران

علاوه بر خودروهای الکتریکی، جیلی در خط مقدم فناوری خودروهای خودران نیز حضور داشته است. این شرکت سرمایه‌گذاری زیادی در تحقیق و توسعه برای ایجاد سیستم‌های پیشرفته کمک‌راننده (ADAS) و وسایل نقلیه کاملاً خودران کرده است. در سال ۲۰۱۹، جیلی از اولین وسیله نقلیه خودران سطح ۴ خود، Geometry A رونمایی کرد که توانایی‌هایش را در فناوری پیشرفته خودرو به نمایش گذاشت. توسعه خودروهای خودران جیلی، با مشارکت استراتژیک شرکت‌های فناوری مانند بای‌دو و اینتل پشتیبانی شده است. این همکاری‌ها جیلی را قادر می‌سازد تا فناوری‌های پیشرفته هوش مصنوعی و یادگیری ماشین را در خودروهای خود ادغام کند و ایمنی و عملکرد آن‌ها را افزایش دهد.

چشم‌انداز آینده جیلی

نوآوری و گسترش مستمر

تبدیل جیلی از یک تولیدکننده کوچک قطعات یخچال به یک نیروگاه جهانی خودرو، گواهی بر تلاش بی‌وقفه آن برای نوآوری و برتری است. با نگاهی به آینده، جیلی قصد دارد به گسترش حضور جهانی خود و سرمایه‌گذاری در فناوری‌های پیشرفته مانند خودروهای الکتریکی و خودران ادامه دهد. تعهد جیلی به نوآوری با ابتکارات اخیرش، مانند توسعه یک پلتفرم خودروی الکتریکی مدولار و ایجاد یک مرکز تحقیقاتی اختصاصی برای رانندگی خودران، مثال‌زدنی است. این تلاش‌ها جیلی را در خط مقدم تحول مداوم صنعت خودرو قرار می‌دهد.

استراتژی جیلی برای آینده، بر مبنای تقویت حضور در بازارهای کلیدی بین‌المللی شکل گرفته است. این شرکت قصد دارد مدل‌های جدیدی را متناسب با نیاز و سلیقه مصرف‌کنندگان در مناطق مختلف معرفی کند و از قابلیت‌ها و مشارکت‌های تولید جهانی خود استفاده کند. خرید ولوو توسط جیلی، سنگ بنای استراتژی بین‌المللی آن بوده است که دسترسی به فناوری‌های پیشرفته و حضور قدرتمند این برند را در اروپا و آمریکای شمالی فراهم می‌کند. این شرکت قصد دارد با گسترش مجموعه محصولاتش و تقویت شبکه توزیع خود در این مناطق، به مسیرش ادامه دهد.

همچنین، چشم‌انداز جیلی برای آینده شامل تعهد قوی به مسئولیت اجتماعی شرکتی (CSR) است. این شرکت فعالانه در ابتکاراتی مشارکت می‌کند که آموزش، پایداری محیطی و توسعه جامعه را ارتقا می‌دهد. تلاش‌های CSR جیلی براساس اصول «توسعه پایدار» و «ایجاد ارزش مشترک» هدایت

smart全球总部项目落户宁波战略签约仪式

smart Strategic Headquarter Signing Ceremony with Ningbo Government

2020.01.



GEELY



LYNK & CO



برای استفاده از نقاط قوت هر دو شرکت ظاهر شد؛ مانند مواردی از جمله: سلامت مالی قوی، فناوری پیشرفته و دسترسی گسترده به بازار جیلی همراه با شناسایی برند تثبیت شده لیفان و قابلیت های تولید آن.

اوایل سال ۲۰۲۲، جیلی و لیفان رسماً تشکیل برند Livan را اعلام کردند. این مشارکت برای احیای تجارت خودروسازی لیفان طراحی شده است و در عین حال، به جیلی اجازه می دهد تا مجموعه و حضور خود را در بازار، گسترش دهد. اهداف و چشم انداز؛ تمرکز بر خودروهای انرژی نو (NEVs) یکی از اهداف اولیه برند Livan تمرکز بر توسعه و تولید خودروهای انرژی نو (NEVs) از جمله خودروهای الکتریکی و هیبریدی است. این امر با تغییر صنعت جهانی خودرو به سمت پایداری و فشار دولت چین برای راه حل های حمل و نقل سبزتر همخوانی دارد. در ابتدا، Livan بازار چین را هدف قرار می دهد و از شناخت قوی برند Geely و Lifan استفاده می کند. با این حال، استراتژی بلندمدت آن مبتنی بر گسترش در بازارهای بین المللی و سرمایه گذاری بر تقاضای فزاینده برای NEVs در سطح جهانی است.

اشتراک گذاری نوآوری و فناوری

جیلی فناوری و تخصص پیشرفته اش را در زمینه وسایل نقلیه الکتریکی روی میز می آورد؛ در حالی که لیفان تجربه خود را در تولید و بینش بازار ارائه می دهد. هدف این هم افزایی، ایجاد محصولات نوآورانه و رقابتی است. هدف Livan این است که در خط مقدم نوآوری خودرو قرار بگیرد و بر شیوه های پایدار و فناوری پیشرفته تمرکز کند. این امر شامل توسعه ویژگی های رانندگی مستقل، اتصال هوشمند و مواد سازگار با محیط زیست می شود.

انتظار می رفت اولین مدل ها تحت برند Livan، خودروهای الکتریکی (EVs) باشند که به بازارهای داخلی و بین المللی عرضه می شوند. این خودروها برای ارائه عملکرد بالا، ویژگی های پیشرفته و مقرون به صرفه طراحی شده اند. تأسیسات تولید خودروهای Livan با استفاده از زیرساخت های موجود لیفان ایجاد شده است که با پیشرفت های تکنولوژیکی جیلی ارتقا یافته است. این ترکیب فرایندهای تولید کارآمد و خروجی های با کیفیت را تضمین می کند.

می شود که نشان دهنده تعهد آن به ایجاد تأثیر مثبت بر جامعه است.

تاریخچه جیلی یک داستان قابل توجه از تحول و رشد است. از آغاز فروتنانه اش به عنوان تولیدکننده قطعات یخچال تا تبدیل شدن به یک رهبر جهانی خودرو، سفر جیلی با نوآوری مستمر، خریدهای استراتژیک و تعهد به کیفیت و پایداری مشخص شده است. شکل گیری نام تجاری جدید، گواهی بر توانایی جیلی در تنوع بخشیدن و سازگاری با تغییر سلیقه مصرف کننده است. همان طور که جیلی به آینده نگاه می کند، همچنان بر نوآوری، گسترش حضور بین المللی و کمک به جهانی پایدارتر و مرفه تمرکز دارد.

شکل گیری برند Livan

لیوان یک برند مشارکتی (joint venture) مابین لیفان و جیلی است. اما جالب ترین نکته درباره این برند، زمان تأسیس آن است؛ زیرا این برند ژانویه ۲۰۲۲ متولد شده است. برند Livan یک شرکت نسبتاً جدید در صنعت خودروسازی است که از تلاش مشترک دو شرکت بزرگ خودروسازی چینی، جیلی و لیفان، متولد شده است.

پیشینه جیلی و لیفان

گروه هلدینگ جیلی: جیلی که در سال ۱۹۸۶ توسط لی شوفو تأسیس شد، یکی از بزرگ ترین گروه های خودروسازی خصوصی در چین است. این شرکت در طول سال ها رشد چشمگیری داشته است و برندهای بین المللی مانند Volvo Cars را خریداری کرده و سهام Daimler AG را در اختیار گرفته و حضور قدرتمندی در داخل و خارج از کشور داشته است.

گروه لیفان: لیفان که در سال ۱۹۹۲ توسط بین مینگشان تأسیس شد، ابتدا بر تولید موتورسیکلت تمرکز کرد و پس از آن، در بخش خودرو گسترش یافت. لیفان در سال های اخیر با چالش های مالی مختلفی روبه رو بوده است و در بحبوحه رقابت سخت و فشارهای اقتصادی برای حفظ موقعیت خود در بازار تلاش کرده است.

مشارکت استراتژیک

ایده یک نام تجاری مشترک، به عنوان یک حرکت استراتژیک

KMC A5 کراس اوور هیجان انگیز کرمان موتور

این خودرو از نظر سواری تقریباً نرم عمل می‌کند؛ اما قاعداً نباید انتظار یک سواری به‌شدت نرم در حد خودروهای سدان یا هاچ‌بک خانوادگی را داشته باشید. همچنین هندلینگ آن سر پیچ نسبتاً پایدار به نظر می‌رسد و اگر سرعت خودرو بیش از حد بالا نباشد، در ورود و خروج از پیچ مشکلی نخواهد داشت.

بررسی طراحی بیرونی کی‌ام‌سی A5

طراحی ظاهری KMC A5 نسبت به SWM سیف خودرو، تغییری نکرده است. این ماشین چند سال قبل طراحی شده است؛ بنابراین در مقایسه با شاسی‌بلندهای چینی امروزی، طراحی آن خیلی مدرن و آینده‌نگرانه به نظر نمی‌رسد. نقطه قوت طرح بیرونی کی‌ام‌سی A5 برخورداری از کیت بدنه اسپرت است که جذابیت بسیار بالایی برای ظاهر آن به وجود آورده است. در نمای روبه‌رو یک سپر با دریچهٔ تهویهٔ بزرگ به فرم کاملاً اسپرت همراه با هواکش‌های جانبی و اسپلیتر زیر سپر، فضا را کاملاً برای یک نمای خشن و اسپرت آماده کرده است.

در قسمت عقب نیز یک سپر کاملاً جوان‌پسند دیده می‌شود که دارای دیفیوزر است و سر آگزوزهای کرومی از دو طرف آن بیرون زده است. ضمن اینکه یک چراغ خطر بسیار جذاب به سبک خودروهای فرمول یک در قسمت وسط دیفیوزر دیده می‌شود. درمجموع باید گفت که کیت اسپرت بدنهٔ این خودرو، جذابیت بالایی برای A5 به ارمغان آورده است؛ اما اگر آن را جدا کنیم، دیگر با چنین جذابیتی روبه‌رو نخواهیم بود.

بررسی کابین و طراحی داخلی

نمای داخلی کی‌ام‌سی A5 در بخش داشبورد تغییر خاصی نداشته و نسبت به کابین خودروهای جدید چینی با طراحی‌های نوین، تقریباً قدیمی و ساده به نظر می‌رسد. در این میان، المان‌های روی کنسول وسط، به‌ویژه اهرم تعویض دنده تغییر کرده و حالا یک کلید گردان جای آن را گرفته است. ضمن اینکه تریم‌های قرمز و سبز نیز به‌عنوان رنگ‌های جذاب و اسپرت برای نمای داخلی این خودرو قابل سفارش هستند. سطح کیفی متریال داشبورد تقریباً باکیفیت به نظر می‌رسد و از این جهت می‌تواند نسبت به بسیاری از رقبای برتر ظاهر شود. همچنین به دلیل فاصلهٔ محوری ۲۷۵۰ میلی‌متری،

شرکت کرمان موتور در نیمهٔ دوم سال ۱۴۰۲ با یک محصول جدید به میدان آمد. البته این محصول جدید کرمان موتور، خیلی هم برای بازار ایران نوبرانه محسوب نمی‌شود؛ زیرا پیش‌ازاین، با نام SWM G01F توسط سیف خودرو به‌صورت نسبتاً محدود در کشورمان به فروش رسیده بود؛ اما به دلیل مشکلاتی که برای تولید آن توسط سیف خودرو پیش آمد، کرمان موتور سراغ این شاسی‌بلند جمع‌وجور رفت و آن را با نام کی‌ام‌سی A5 به لیست تولیدات مونتاژی خود اضافه کرد. کی‌ام‌سی A5 از نظر ظاهری، تفاوتی با محصول سیف خودرو ندارد؛ اما به لحاظ فنی، تحولاتی رخ داده که باعث تمایز بیشتر آن نسبت به محصول سیف خودرو می‌شود.

مشخصات فنی KMC A5

مشخصات فنی KMC A5 در بخش موتور نسبت به SWM G01 سیف خودرو تغییری نداشته است؛ بنابراین، اینجا هم یک موتور ۱.۵ لیتری توربوشارژر به قدرت ۱۵۵ اسب بخار مشغول به خدمت خواهد بود. حداکثر گشتاور این موتور هم برابر ۲۲۰ نیوتن‌متر است. مهم‌ترین تفاوت کی‌ام‌سی A5 نسبت به SWM به‌کارگیری یک گیربکس اتوماتیک ۷ سرعته دوکلاچهٔ DCT به‌جای جعبهٔ دنده‌اتوماتیک ۶ سرعتهٔ AT است. گیربکس‌های دوکلاچه اگر به‌درستی وظیفهٔ خود را انجام دهند و به اندازهٔ نمونه‌های موجود در محصولات معتبر آلمانی دقت و سرعت عمل داشته باشند، گزینه‌های مطلوبی برای افراد دوستدار شتاب و هیجان خواهند بود؛ اما متأسفانه گیربکس‌های دوکلاچهٔ چینی معمولاً عملکرد چندان مطلوبی از خود نشان نمی‌دهند. ضمن اینکه استهلاک گیربکس دوکلاچه نسبت به جعبه‌دنده‌های اتوماتیک AT بسیار بیشتر است و درصد خرابی آن بالاتر خواهد بود.

با وجود ظاهر اسپرت و مهیج KMC A5، در مورد شتاب و چالاکی آن نباید خیلی شتاب‌زده قضاوت کرد؛ زیرا شتاب صفر تا صد کی‌ام‌سی A5 تقریباً حدود ۱۲.۵ ثانیه است که چندان سریع به نظر نمی‌رسد.

این ماشین ۱۵۶۰ کیلوگرمی می‌تواند تا نزدیک ۱۸۰ کیلومتر بر ساعت به پیش برود؛ درحالی‌که چیزی حدود ۷.۸ لیتر به ازای پیمایش ۱۰۰ کیلومتر سوخت مصرف می‌کند. البته این میزان مربوط به مصرف سوخت ترکیبی است و رقم آن برای مصرف داخل شهر به نزدیکی ۱۰.۶ لیتر افزایش پیدا خواهد کرد.



شاهد فضای بیشتری برای پاهای سرنشینان عقب هستیم. ارتفاع مناسب سقف نیز باعث می‌شود تا فضای سر برای افراد بلندقد چندان محدودیت نداشته باشد. ضمناً حجم صندوق عقب کی‌ام‌سی A5 معادل ۵۷۰ لیتر است که ظرفیت بسیار مناسبی برای یک شاسی‌بلند کامپکت به حساب می‌آید. برای مقایسه باید بدانید که میزان حجم صندوق عقب لاماری ایما حدود ۹۰ لیتر کوچک‌تر از این خودروست.

امکانات و آپشن‌ها

KMC A5 نسبت به رقبای هم‌رده از امکانات مطلوبی سود می‌برد و یکی از کراس‌اوورهای پُرآپشن و میان‌قیمت چینی به حساب می‌آید. تجهیزات زیر، جزء شاخص‌ترین امکانات کی‌ام‌سی A5 محسوب می‌شوند: شش کیسه هوا، سیستم کنترل کشش و کنترل پایداری، ترمز پارک برقی، ترمزهای دیسکی به همراه ABS و EBD و ترمز اضطراری، نمایشگر لمسی مالتی‌مدیا، سیستم هشدار نقاط کور، سیستم هشدار خروج از مسیر، حسگر فشار باد لاستیک‌ها، دوربین دید عقب و جانبی، دوربین ۳۶۰ درجه، ورود بدون کلید و استارت دکمه‌ای، تهویه مطبوع اتوماتیک، روکش چرمی صندلی‌ها، آینه‌های برقی جانبی دارای گرم‌کن، سانروف و سقف پانوراما، ترمز پارک برقی، گرم‌کن و سردکن صندلی راننده همراه با تنظیمات برقی و....



شروع راه تجاری کرمان موتور از شیراز



دست پُر کرمان موتور در نمایشگاه خودروی شیراز

بیست و یکمین نمایشگاه خودروی شیراز، خرداد ۱۴۰۳ برگزار شد و کرمان موتور در کنار سایر خودروسازان کشور، با دست پر در این نمایشگاه حضور داشت. کرمان موتور در نمایشگاه شیراز از انواع خودروهای سواری جدید وارداتی، تجاری، مونتاژی و بومی سازی شده خود رونمایی کرد. کرمانی‌ها در این نمایشگاه، علاوه بر محصولات پیشین، محصولات جدید خود را برای بازدید و بررسی حاضرین به نمایش گذاشتند.



تجاری سازی کرمان موتور

شرکت کرمان موتور از اولین خودروی تجاری خود با برند کارمانیا رونمایی کرد. کارمانیا XT1856 که اولین محصول کرمان موتور در حوزه خودروهای کار و تجاری است، در مراسم ویژه‌ای در نمایشگاه خودروی شیراز رونمایی شد. این کشنده جدید، توسط شرکت کارمانیا به عنوان یکی از زیرمجموعه‌های شرکت کرمان موتور در عرصه خودروهای کار و تجاری تولید و در آینده نزدیک وارد ناوگان حمل و نقل می‌شود.

اولین محصول غیر مونتاژی کرمان موتور

خودروی کی‌ام‌سی ایگل (KMC EAGLE) اولین محصول غیرمونتاژی و بومی‌سازی‌شده کرمان موتور در نمایشگاه شیراز حضور داشت. حضور کی‌ام‌سی ایگل به دلیل اینکه اولین خودروی غیرمونتاژی کرمان موتور است، اهمیت زیادی داشت. خودروی جدید این شرکت که به نوعی نسخه ایرانی‌زه و تغییرشکل‌یافته جک جی۴ (JAC J4) است، در این

نمایشگاه حضور داشت.

اولین تاکسی برقی تهران به نام کرمان موتور

در آستانه شروع نمایشگاه شیراز، تعداد ۲۰۰ تاکسی برقی در شهر تهران توسط کرمان موتور به رانندگان تحویل داده شد. خودروی KMC EJ7 که نسخه برقی خودروی KMC J7 است، به عنوان اولین سری از تاکسی برقی‌های شهر تهران، در غرفه کرمان موتور حضور داشت.

بک X3 پرو، هاچ‌بک کراس اقتصادی کرمان موتور

بک X3 پرو محصولی از خودروسازان ب‌م، یکی دیگر از محصولات جدید کرمان موتور بود که در نمایشگاه شیراز حضور داشت. این هاچ‌بک اقتصادی می‌تواند با ورود به بازار، کمبود خودروهای مونتاژی با قیمت کمتر از یک میلیارد تومان را پوشش دهد. این خودرو اولین بار توسط شرکت خودروسازی جیلی وارد بازار چین شد. اکنون بک X3 پرو

توسط خودروسازان ب‌م (یکی از زیرمجموعه‌های کرمان موتور) روانه بازار خودروی کشور می‌شود.

KMC X5 و KMC A5 شاسی‌بلندهای کرمان موتور در شیراز

دو خودروی KMC A5 و KMC X5 محصولات شاسی‌بلند کرمان موتور در نمایشگاه خودروی شیراز ۱۴۰۳ بودند. KMC X5 یک کراس‌اوور متوسط شهری و یک فیس‌لیفت از جک S5 است که به عنوان یکی از محصولات جدید کرمان موتور، چند ماهی از حضور آن در بازار خودرو می‌گذرد. دیگر خودروی شاسی‌بلند کرمانی‌ها در نمایشگاه شیراز، خودروی SWM G01F است که با نام KMC A5 در ایران تولید و به بازار عرضه می‌شود.

KMC JS6 محصول دوستدار محیط زیست کرمان موتور

پلاگین هیبرید KMC JS6 یکی دیگر از محصولات خودرویی شرکت کرمان موتور بود که چند ماه پیش معرفی شد و در

نمایشگاه شیراز برای بازدید به نمایش گذاشته شد. این خودرو از جدیدترین تولیدات جک، با طراحی امروزی و فرم بدنه اسپرت شبیه به طراحی پایه J7 KMC است. مصرف سوخت پایین این ماشین هیبرید در کنار موتور قدرتمند آن، نظر شرکت‌کنندگان در نمایشگاه شیراز را به خود جلب کرد.

پیکاپ‌های پرطرفدار کرمان موتور

در بیست‌ویکمین نمایشگاه خودروی شیراز، KMC T8 پیکاپ پرطرفدار کرمان موتور در کنار نسخه جدید فول‌آپشن آن، یعنی KMC T9 به نمایش گذاشته شد. بیست‌ویکمین دوره نمایشگاه خودروی شیراز، خردادماه ۱۴۰۳ برگزار شد و خودروسازان محصولات جدید خود را در این نمایشگاه رونمایی کردند تا اولین رویداد خودرویی سال، به خوبی برگزار شود. در این دوره از نمایشگاه، شرکت کرمان موتور با رونمایی از اولین کشنده تجاری‌اش با برند کارمانیا، هاچ‌بک اقتصادی بک و نمایش اولین خودروی غیرمونتاژی خود در کنار خودروی هیبرید و تمام‌برقی جک، حضور بسیار موفقی داشت.





Kerman motor



KMC





کی‌ام‌سی XT1856، کشنده جدید و پرقدرت بازار

کرمان موتور با چند دهه سابقه در عرصه تولید خودروهای سواری در کلاس‌های متفاوت، حال پا را یک قدم فراتر گذاشته و وارد عرصه تولید خودروهای تجاری و سنگین نیز شده و قرار است یک کشنده پرقدرت با موتور ۵۶۰ اسب‌بخاری و گیربکس اتوماتیک به ناوگان خودروهای سنگین کشور اضافه کند. این کشنده که با نام XT1856 شناخته می‌شود، قرار است تحت برند کارمانیا که یکی از زیرمجموعه‌های گروه کرمان موتور است، روی خط تولید برود و بدین ترتیب کرمان موتور سهم خود را از بازار خودروهای تجاری نیز داشته باشد.

اگر نگاهی به طراحی ظاهری کشنده XT1856 داشته باشید، مهم‌ترین نکته‌ای که به‌وضوح مشخص است، زبان مشترک طراحی آن با کشنده‌های مطرح اروپایی، به‌خصوص MAN است.

بهره‌گیری از طراحی پیشرفته و دقیق و همچنین بهبود آیرودینامیکی در بعضی از بخش‌ها که ضریب آیرودینامیک این کشنده را به ۰.۴۵ رسانده است، در کنار استفاده از آلیاژهای مقاوم و همچنین یک موتور و گیربکس پرقدرت و به‌روز، باعث شده است که مصرف سوخت آن در مقایسه با هم‌کلاس‌های خودش حدود ۵ درصد کمتر باشد. البته عایق‌سازی و ایزولاسیون کابین آن نیز نسبت به دیگر محصولات شرکت مادر، بهبود ۳۰ درصدی دارد که آرامش و آسایش بیشتر راننده را در طول مسیر به‌همراه خواهد داشت.

داشبورد با یک طراحی دقیق و حساب‌شده، کاراکتر و طراحی خودش را گرفته است. فرمان نیز به گونه‌ای طراحی شده است که می‌توان انتظار یک ارگونومی خوب را از آن داشت. مجموعه نمایشگر پشت فرمان، ترکیبی از یک طرح آنالوگ و دیجیتال است و در عین سادگی، عملکرد خوبی دارد.



سازنده است. وجود سیستم‌های نظارت بر نقاط کور (BDS) با به‌کارگیری رادار یا سنسورهای مافوق صوت در یک‌چهارم انتهایی خودرو، اطلاعات قسمت‌های کناری آن را به راننده می‌دهد. علامت هشداردهنده تعبیه‌شده در آینه‌های جانبی یا در خودرو نیز می‌تواند از خطرات موجود در جابه‌جایی بی‌موقع بین خطوط جلوگیری کند.

محورهای طراحی‌شده با تکنولوژی MAN آلمان با تعلیق بادی چهار بالن در عقب، کولر درجا و بخاری درجا، باسکول دیجیتال محور عقب، صندلی‌های تنظیم‌شونده بادی راننده و سرنشین با گرم‌کن و سردکن، ترمزهای دیسکی هر چهار چرخ به‌همراه ترمز ضدقفل، ترمز هوشمند خودکار، سیستم کنترل پایداری، کروز کنترل تطبیقی، رادار خط‌خوان، هشدار برخورد از جلو، بالابر هیدرولیکی و برقی کابین، چراغ‌های LED جلو مجهز به چراغ روز و سنسور نور، دوربین ۳۶۰ درجه، نمایش فشار هوای تایرها، یخچال، مخزن سوخت ۱۳۸۰ لیتری آلومینیومی، سیستم کیلس استارتر، سنسور باران، شیشه‌بالابرهای برقی به‌همراه آینه‌های جانبی برقی و استاندارد حمل مواد خطرناک ADR و... از مهم‌ترین امکانات رفاهی و ایمنی این کشنده هستند.

مشخصات فنی KMC XT1856

موتور با ۵۶۰ اسب بخار قدرت و ۲۶۰۰ نیوتن‌متر گشتاور از ساخته‌های کومنز است که پیش‌ازاین نیز آن را در بازار محصولات تجاری کشورمان دیده‌ایم. گیربکس نیز از نوع ۱۲+۴سرعت اتوماتیک، ساخت ZF است که این اشتراکات بین موتور و گیربکس با بعضی از محصولات فعلی بازار، باعث تعمیر و نگهداری راحت‌تر خودروهای تجاری خواهد شد.

کشنده کارمانیا XT1856 دارای سیستم توزین بار واردشده روی محور عقب است که در اصطلاح عامیانه به آن باسکول دیجیتال می‌گویند. این تکنولوژی که بیشتر روی خودروهای تجاری ویژه کار در معادن و پروژه‌های راهسازی دیده می‌شود، برای اولین بار روی یک کشنده مونتاژی در کشورمان نصب شده است. این تکنولوژی محاسن زیادی دارد؛ اما یکی از مهم‌ترین آن‌ها، تقسیم بار دقیق و تعیین شکل بارگیری، طبق خواست راننده در بارهایی است که توزیع یکنواخت و گسترده نداشته و حجم کم اما وزن زیاد دارند.

امکانات رفاهی و ایمنی

حفظ امنیت این کشنده، یکی از اولویت‌های





**با حضور مدیرعامل قوای محرکه کرمان خودرو
و قائم مقام مدیرعامل سایپا انجام شد؛**

افتتاح خط تولید قوای محرکه شاهین در ارگ جدید بم/ آغاز تولید گیربکس جی۴ و اس۳ در کشور



در این خط وجود دارد و ۷۵ نفر به صورت مستقیم در آن مشغول به کار شده‌اند. با آغاز به کار این خط تولید، شرکت کرمان موتور در بحث تولید سرسیلندر نیز به خودکفایی رسیده است و داخلی سازی محصولات این شرکت خودروسازی افزایش یافته است. خاطرنشان می‌شود که با افتتاح این دو خط تولید، کرمان موتور بیشترین میزان داخلی سازی را بین خودروسازان خصوصی کشور خواهد داشت؛ این در حالی است که بررسی سرمایه‌گذاری‌های اخیر این شرکت نشان می‌دهد که در آینده نزدیک، عمق داخلی سازی در خودروهای تولیدی کرمان موتور بیشتر خواهد شد.

شاهین سایپا باشد. خط تولید گیربکس اتوماتیک CVT کرمان خودرو از شرکت پانچ بلژیک خریداری شده است و طراحی و توسعه این گیربکس‌ها بر مبنای استانداردهای روز این کمپانی طراحی و توسعه یافته است. در این خط تولید، می‌توان تولید گیربکس محصولات داخلی مانند خودروی شاهین اتوماتیک را نیز انجام داد. خط تولید گیربکس کرمان خودرو، با اشتغال‌زایی برای ۲۵۰ نفر به صورت مستقیم، ظرفیت تولید سالانه ۱۵۰ هزار دستگاه گیربکس اتوماتیک را دارد. در خط ماشین‌کاری سرسیلندر نیز مراحل ماشین‌کاری سرسیلندر برای تولید قوای محرکه خودروهای جک J4 و جک S3 انجام می‌شود. ظرفیت تولید ۱۰۰ هزار عددی

براساس این گزارش، خط تولید گیربکس اتوماتیک CVT با هدف تأمین قوای محرکه برای محصولات کرمان موتور و سایپا راه‌اندازی و به بهره‌برداری رسیده است. شرکت کرمان موتور به منظور داخلی سازی خودروهای تولیدی خود، سراغ پیچیده‌ترین بخش محصولات رفته است و از این‌پس، تولید گیربکس‌های اتوماتیک CVT و همچنین ماشین‌کاری سرسیلندر برای خودروهای کرمان موتور در این دو خط تولید انجام می‌شود. همچنین در راستای قرارداد همکاری با شرکت سایپا، تولید گیربکس خودروی شاهین اتومات سایپا نیز به شرکت قوای محرکه کرمان سپرده شده است. خط تولید گیربکس اتوماتیک CVT قرار است بستری برای تولید گیربکس خودروهای جک J4 ، جک S3 و

در مراسمی با حضور مدیرعامل قوای محرکه کرمان خودرو، قائم مقام گروه خودروسازی سایپا و مدیرعامل مگا موتور، خط تولید گیربکس اتوماتیک CVT و خط ماشین‌کاری سرسیلندر در ارگ جدید بم افتتاح شد. در مراسم رسمی افتتاح خطوط تولید گیربکس اتوماتیک CVT و خط ماشین‌کاری سرسیلندر که پیش‌ازظهر امروز در استان کرمان و منطقه ویژه اقتصادی ارگ جدید بم برگزار شد، محمدرضا شیخ عطار، قائم مقام و عضو هیئت‌مدیره گروه خودروسازی سایپا، مرتضی منتظرالمهدی مدیرعامل شرکت مگاموتور و سعید امانی مدیرعامل قوای محرکه کرمان خودرو به همراه دیگر مسئولان محلی و فعالان بخش صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی کشور حضور داشتند.

ناگفته‌های احداث مقر اصلی کرمان موتور ساختمانی که صدف شد

صدف بود. وی ادامه داد: در آن زمان، مجموعه رستوران به‌صورت پیمانکاری و با شرط ۱۰ سال بهره‌برداری به عمران ارگ داده شد چراکه اداره تحویل به مرکز شهر دور بود مدیران ارشد معتقد بودند؛ نهار هم برای رضایت مشتریان و کارمندان اینجا صرف شود.

همه بخش‌های یادشده، در حال فعالیت بودند که کار ساختمان هویزه آغاز و کارها از مظهری به هویزه منتقل شد. در آن زمان بود که قوای محرکه هم به اینجا آمد و کمی فضا کوچک شد؛ بنابراین تصمیم به ساخت ساختمان گرفته شد. نمرودی درباره اینکه چه کسانی تصمیم گرفتند تا این ساختمان در سال ۷۸-۷۹ ساخته شود، تصریح کرد: آقای مهندس مجلسی و آقای سجادی بودند که خدا رحمتشان کند. آن‌ها تصمیم گرفتند ساختمان اداری شود؛ زیرا فضا کوچک بود و شرکت‌ها جمع شده بودند. جالب است بدانید، اینجا اولین شرکت، خود هلدینگ کرمان موتور بود. بعد آرمان موتور آمد و کارش را شروع کرد. شرکت‌های زیادی اینجا بودند؛ تجارت بم خودرو هم به اینجا آمد.

ساخت این ساختمان ۴ سال زمان برده است و سال ۸۳ جابه‌جایی و اسباب‌کشی انجام شد. به گفته نمرودی: این ساختمان را ابتدا شرکت توسعه کرمان شروع به ساخت کرد. البته بعد که آن‌ها نیمه‌کاره گذاشتند، آقای علی سعیدی و آقای مهندس علمی آمدند ساختمان را تکمیل کردند و آقای مهندس مجلسی اولین فردی بود که به این ساختمان آمد.

وی با اشاره به خاطره حضور مهندس مجلسی بیان کرد: مهندس به من گفتند پنجشنبه و جمعه میز من را به ساختمان صدف ببرید. گفتم مهندس گردوخاک است. گفتند عیبی ندارد، شما پیر! من و آقای ایرانپرست، میز ایشان را برداشتیم و در طبقه پنجم و گذاشتیم. البته واقعاً

ساختمان صدف که امروز به مقر اصلی گروه کرمان تبدیل‌شده، دارای تاریخچه‌ای خواندنی است. زمینی که از بانک کشاورزی خریداری شد تا کار ساخت‌وساز آن از سال ۷۷ آغاز شود. درباره این تاریخچه با آقای نمرودی به گفت‌وگو نشستیم.

او درباره خرید زمین ساختمان صدف اظهار کرد: در این زمین، ابتدا کار کشاورزی هم انجام می‌شد؛ بعدها توسط بانک کشاورزی خریداری شد؛ اما ما به هر شکلی که بود توانستیم آن را از این بانک خریداری کنیم.

وی ادامه داد: فضا شبیه به فضای فعلی نبود؛ یعنی یک زمین کشاورزی بود که درخت هم داشت. کمی پایین‌تر دو سوله بود و تعمیرگاه‌ها به شکل امروز نبودند. ساختمان اداری هم در آن زمان نبود. جالب است که وقتی این زمین را از بانک کشاورزی خریداری کردیم، هنوز اداره تحویل نبود؛ درحالی‌که تولید آغاز شده بود و می‌گفتند باید ساختمان جایی باشد که پارکینگ داشته باشد؛ بنابراین اینجا به‌عنوان اداره تحویل و پارکینگ خودروها خریداری شد.

آقای نمرودی در ادامه افزود: این زمین در سال ۷۳-۷۴ خریداری شد؛ اما ساخت‌وساز آن از سال ۷۷ آغاز شد. درنهایت، تولید از سال ۷۵ شروع شد و ماشین‌ها را در این مکان دپو کردیم. درواقع، این ساختمان اداره تحویل شده بود.

وی با اشاره به ساخت‌وساز این ساختمان تصریح کرد: ساخت‌وساز از سال ۷۷ آغاز و تعمیرگاه نیز کنار آن احداث شد. درواقع، قبل از آنکه اداره تحویل ایجاد شود، تعمیرگاه‌ها بودند. در قسمت دیگری نیز انبار مدیران پارس قرار داشت که امروز سوله هیونداس است. درواقع، قطعات سیلو در آنجا دپو می‌شدند؛ بعدها مدیران پارس، خیابان عاشوری را خریدند و تعمیرگاه فولکس‌واگن آنجا ساخته شد.

به گفته نمرودی، تمام این موارد قبل از احداث ساختمان





هم داشت؛ اما ما در جاده مخصوص ساختمان صدف را داشتیم. کرمان موتور نخستین شرکتی بود که به صدف آمد و سپس راین و مدیران خودرو هم آمدند. وی دربارهٔ ۴ خودروسازی که در ساختمان صدف بودند گفت: مدیران خودرو، کرمان موتور، خودروسازان پم و راین بودند. مهندس مجلسی تعریف می‌کردند: آلمانی‌ها به ایران نمی‌آمدند. به آن‌ها گفتم چرا نمی‌آیید ایران؟ گفتند آنجا امنیت نیست. گفتم ما آنجا کار می‌کنیم، زندگی می‌کنیم ... خیلی با آن‌ها صحبت کردم! می‌گفت وقتی این برزیلی‌ها را آوردیم، پیاده شدند و بدو بدو آمدند داخل ساختمان! گفتم کجا؟ یکی از آن‌ها گفت: می‌ترسیم در خیابان ما را بزنند! این‌قدر ایران را بد می‌شناختند. ولی بعد از اینکه آمدند اینجا را دیدند، از این‌رو به آن رو شدند. طبقهٔ ششم مخصوص فولکس‌واگن ساخته شد.

وی در پاسخ به این سؤال که اگر بخواهید بعد از ساختمان صدف، داستان جای دیگری را تعریف کنید، کجا را نام می‌برید؟ گفت: فکر می‌کنم از بم باید گفت؛ خیلی بهتر است. در بم منطقه‌ای بود که فقط یک سوله آنجا داشتیم؛ آن‌هم سقف نداشت. طوفان می‌شد، وضعیت خیلی سخت بود و نگهداری ماشین‌ها در آن منطقه دشوار بود. هیچ چیز آنجا نبود و اطرافش بیابان بود؛ اما حالا باید آن منطقه را با شرایط امروز مقایسه کرد.

کردیم. آن موقع یک مزدای تک‌کابین داشتیم که به آن کرمان ۱۱ می‌گفتند. قبل از اینکه این سرویس‌ها بیایند، خانم‌ها می‌رفتند. اگر پیاده می‌رفتند، مهندس مجلسی می‌گفت برو. خانم‌ها را اینجا تنها رها نمی‌کردیم. وی ادامه داد: عباس اکبر و حاج‌آقا مصطفوی در راه‌اندازی سرویس بسیار کمک کردند. چند ماهی به این شکل پیش رفتیم؛ اما بعد از آن لوگوی کرمان موتور روی خودروها زده شد و راننده استخدام کردیم.

او با اشاره به خاطرهٔ دیگری گفت: راه‌اندازی سرویس‌ها کار بسیار دشواری بود. به خاطر دارم، یک IVECO آوردیم اینجا و تحویل آقای نادری دادیم. او با زارعی رفت و در یکی از ماشین‌ها بنزین ریخت. ماشین روشن نمی‌شد؛ با خودمان گفتیم، خدایا چکارش کنیم؟! نادری گفت گازوئیل نداشتیم، بنزین زدم. گفتم نادری، این گازوئیلی است! ساختمان صدف با سختی ساخته شد؛ اما ماندگار شد. نمرودی در این زمینه اظهار کرد: آهن‌آلات و اسکلت این ساختمان بسیار قوی است؛ یعنی من فکر نمی‌کنم، آن موقع که این ساختمان را می‌ساختند، در تهران یک چنین ساختمانی با این استحکام ساخته باشند. خیلی هزینه برد! وی دربارهٔ استقرار کرمان موتور در ساختمان صدف نیز گفت: اول کرمان موتور بود، ساختمان‌های زیادی داخل شهر داشت. یکی در خیابان بهشتی خریده بود؛ هویزه را

می‌توانیم دوباره همه را جمع کنیم و یک طراحی دیگر انجام دهیم. درواقع طراحی داخلی را می‌توان تغییر داد، اما نما و بلوار همان است و تغییری نکرده است. جالب است بدانید نقشهٔ این بال‌ها را آقای مجلسی از آلمان آورده بودند. وی دربارهٔ انتخاب این مکان برای ساختمان صدف، اظهار کرد: در آن زمان کرمان خودرو به شکل امروزی توسعه پیدا نکرده بود که بتواند زمین‌های بزرگ بخرد. به خاطر دارم که ساختمان هویزه را با وام خریدند. اینجا هم همین‌طور بود. به خاطر موقعیتش، می‌توانستیم اینجا را توسعه دهیم. درواقع برای توسعه دادن این مکان، خیلی موقعیت‌های خوبی وجود داشت. برای دور بودن از تهران هم مشکلی وجود ندارد؛ زیرا سرویس داریم. درواقع چون ساختمان جدید بود و مجموعهٔ ورزشی داشت، تقریباً واکنش‌ها مثبت بود.

نمرودی دربارهٔ توسعه‌ای که می‌تواند در اینجا شکل بگیرد، افزود: پیش از آنکه این ساختمان ساخته شود، مجموعهٔ استخر راه افتاد و بچه‌ها از هویزه، اینجا استخر می‌آمدند. محیط را دیدند و با آن آشنا شدند و راغب شدند بیایند. همچنین، از همان زمانی که رستوران افتتاح شد، ساخت استخر را هم شروع کردیم. جالب است بگویم که عمر رستوران از ساختمان کرمان موتور بیشتر است و حدود ۷ سال زودتر از آن ساخته شده است.

وی با اشاره به خاطرهای گفت: اینجا سرویس هم راه‌اندازی

گردوخاک و سروصدا زیاد بود؛ چراکه کار ساختمان تمام نشده بود؛ اما مهندس مجلسی اولین نفر خودشان آمدند. انتخاب نام ساختمان به‌عنوان صدف، در بم انجام شد؛ درحالی‌که مروارید هم یکی از گزینه‌ها بود.

وی دربارهٔ انتخاب اسم تصریح کرد: در بم مجتمع‌های زیادی داشتیم؛ مثل مروارید و صدف که می‌گفتند به آنجا ارتباط دهیم. حتی نام بلوار این ساختمان را بلوار نخل گذاشتند که برگرفته از بم است.

وی در این مورد اضافه کرد: این بلوار نخل از قبل نبود؛ حتی این چراغ‌ها را ما خودمان گذاشتیم. شهرداری آمد؛ اما کاری نکرد. چراغ‌ها و بلوار را کرمان موتور خودش احداث کرد و نام‌ها را انتخاب کرد: بلوار نخل، چهارراه صدف، چهارراه کرمان خودرو، بلوار کرمان خودرو. این نام‌ها را آقای مهندس مجلسی و آقای سجادی انتخاب کردند؛ یا حتی تأیید نام بلوار کرمان خودرو را آقای عباس اکبر با رفت‌وآمدهای بسیار به شهرداری توانستند بگیرند.

وی دربارهٔ تغییرات شکلی ساختمانی که امروز وجود دارد، بیان کرد: نماها هیچ فرقی نکرده و همان نماهاست. استحکام همان استحکام است، پارکینگ همان پارکینگ است و اینجا هم حالت سالن است که داخل آن می‌توان هر کاری انجام داد. البته همان زمان، پارتیشن‌ها را خریداری کردند، میز و صندلی آوردند، همه‌چیز را درست کردند و حالا



برخی بر این باور هستند که شرکت‌های خودروساز به دلیل تنوع، رقابت و یا صرفاً به دلیل زیباتر شدن، اقدام به تولید خودروهای رنگی می‌کنند. البته این موارد هم صحیح است، ولی دلایل دیگری نیز دارد که کمتر به آن توجه شده است؛ روانشناسی رنگ‌ها و برآورده کردن خواسته سلیق مختلف. تحقیقات و تست روانشناسی رنگ‌ها نشان می‌دهد که هر یک از رنگ‌هایی که در طبیعت وجود دارد، غیر از زیباتر کردن محیط و رنگی‌تر کردن جهان، اثرات متفاوتی بر روان و سلامت روانی افراد مختلف دارد.

هر چند درک رنگ‌ها و نسبت دوست داشتن و سلیقه افراد در انتخاب آن‌ها با هم تفاوت دارد. اما در اثرگذاری روانی

اشتراک دارند.

در واقع رنگ در داد و ستدهای امروز نقش و اهمیت بسزانی دارد. هر یک از کسب و کار بنا به رشته و حرفه‌ای که در آن در قرار دارند، از رنگ‌های موثر در شغل استفاده می‌کنند.

به عنوان مثال در محیط رستوران، انتخاب سرویس‌های غذا خوری و میز و صندلی‌ها از رنگ‌های محرک و اشتها آور استفاده می‌شود. بسیاری از رستوران‌های حرفه‌ای در رنگ‌بندی محیط و ترکیب رنگ‌ها ساختاری ایجاد می‌کنند که بتواند هم آرامش روانی به مشتری بدهد و هم بتواند باعث اشتها در میل غذا شوند. حالا یکبار دیگر به رستوران‌هایی که رفته‌اید فکر و ترکیب رنگ آنجا را به خاطر بیاورید.

رنگ‌ها در سایر مشاغل و حرفه‌ها نیز بر این اساس انتخاب می‌شوند. فقط کافی است این بار کمی به محل زندگی شامل اتاق نشیمن، پذیرایی، آشپزخانه و اتاق خواب‌ها با دقت بیشتری نگاه کنید. یا اینکه می‌توانید سایر کسب و کارها را بررسی و رنگ‌بندی محیط آن‌ها را مقایسه کنید.

البته فهم و درک رنگ‌ها تا حدودی ذهنی است و هر کدام اثرگذاری و فلسفه خاص خود را دارند. انتخاب رنگ‌ها و علاقه داشتن به رنگی خاص مجدد به روانشناسی افراد و دنیای درونی آن‌ها مرتبط می‌شود. امری که در انتخاب‌ها تاثیر فراوانی دارد و حتی شاید رنگ یک محصول ابتدا از نظری روانی و بصری کشش خرید و انتخاب را ایجاد کند.

درواقع این موضوع به دنیای رنگ‌ها و اثرات روانی آن‌ها بر افراد، ارتباط دارد، چرا که رنگ‌ها نیز معنای خاص خود را دارند. برخی جهانی هستند و برخی دیگر از رنگ‌ها در فرهنگ و آداب و رسوم ملل مختلف نقش متفاوتی دارند.

به عنوان مثال رنگ‌هایی مانند نارنجی، آجری و زرشکی که به رنگ‌های گرم نیز معروف هستند، در طیف قرمز قرار می‌گیرند و می‌توانند احساس گرما و راحتی را منتقل کنند و اما در برخی شرایط می‌توانند فضا را عصبی کرده و تشنج ایجادکنند. همین رنگ قرمز علی‌رغم داشتن تعریف مشترکی از گرما و راحتی، می‌تواند در کشورهای مختلف معانی دیگری پیدا کند. آیا برداشت و نگاه ایرانی‌ها با

چینی‌ها در رنگ قرمز یکسان است؟

ولی برخلاف قرمز، رنگ‌های متمایل به آبی که به رنگ‌های سرد هم معروف هستند، اغلب به رنگ‌های آرام شناخته می‌شوند و می‌توانند در کنار حس آرامش و یا حتی یادآوری دریا و آسمان احساساتی مثل غمگینی و حتی بی‌تفاوتی را به نمایش بگذارند.

تاثیر روانشناسی رنگ بر عملکرد افراد

رنگ‌ها می‌توانند بر عملکرد و اخلاق تاثیر بگذارند؛ مثلا تست روانشناسی رنگ نشان داده است که دیدن رنگ قرمز قبل از آزمون، به عملکرد فرد در آزمون تاثیر منفی دارد. این مطالعات نشان می‌دهد اگر دانش آموزان قبل از امتحان در یک اتاق قرمز قرار دهیم تاثیر منفی بر آن‌ها خواهد گذاشت. رنگ قرمز محرک است و هیجان قبل آزمون را زیاد می‌کند و این هیجان و استرس باعث می‌شود فرد نتواند در آزمون یا امتحان عملکرد خوبی داشته باشد؛ پس می‌توان گفت برای داشتن عملکرد بهتر باید از رنگ‌های متناسب با فضا، فرهنگ و نوع فعالیت استفاده شود.

روانشناسی رنگ خرید

بنظر شما آیا رنگ محصولاتی که خریداری می‌کنیم می‌تواند در مورد شخصیت شما بگوید؟
آیا رنگ خودرو شما با برخی از ویژگی‌های شخصیتی شما مرتبط است؟
ترجیحات رنگی شما از لباسی که می‌پوشید تا اتوموبیلی که می‌خرید می‌توانند با شخصیت شما ارتباط داشته باشند؛ برخی از مهم‌ترین گزارشات در رابطه با رنگ‌ها و تاثیر آن در خرید شما عبارت است از:



رنگ سفید:

رنگ سفید احساس تازگی و تمیزی را به فرد می‌دهد. این رنگ به معنی جوانی، صلح، پاکی و مدرنیته است. اگر انتخاب رنگ خودرو شما، سفید است شما فردی سخت کوش هستید، از زندگی ساده لذت می‌برید، به جزئیات توجه زیادی دارید و احتمالا کمالگرا هستید.



رنگ مشکی:

اغلب مردم مشکی را یک رنگ قدرتمند می‌دانند و دلیل این انتخاب می‌تواند این باشد که اغلب خودروهای لوکس رنگ مشکی دارند. مشکی به معنی غم و اندوه، ظرافت، شیطانی بودن و رمز و راز است.
مشکی در انتخاب خودرو درباره شخصیت شما گویای آن است که آدمی محافظه کار، توانمند، با ظرافت و حرفه‌ای هستید.



رنگ آبی:

رنگ آبی نشان دهنده ثبات، ایمنی، آرامش، دین و اعتماد است. رنگ آبی در خرید خودرو، شما را فردی مطمئن، کم حرف و مسئولیت‌پذیر نشان می‌دهد. می‌توان گفت یکی از دلایل انتخاب رنگ فیروزه‌ای برای تاکسی‌های برقی همین نماد اعتماد در ترکیب رنگ آبی و فیروزه‌ای است.



رنگ قرمز:

رنگ قرمز رنگی است که به شدت جلب توجه می‌کند. این

رنگ در خریدهای خود می‌تواند نشان از این باشد که فرد می‌خواهد تصویری از قدرت، عمل و اعتماد به نفس خود را به نمایش بگذارد.
رنگ قرمز در انتخاب رنگ خودرو، شما را فردی پر انرژی، پویا و مشتاق به زندگی نشان می‌دهد.



رنگ نقره‌ای:

در بین رنگ‌های محبوب برای خودروها، نقره‌ای جز سومین رنگ‌های پرطرفدار و جز رنگ‌های سرد با انرژی مثبت است به همین دلیل رنگ مثبتی شناخته می‌شود و نماد فناوری، هوش، دانش و بلوغ است. اغلب افرادی آرام، هوشیار و حرفه‌ای هستند که این رنگ را برای خودرو انتخاب می‌کنند.

محبوب‌ترین رنگ‌های خودر و در کشور های مختلف

رنگ سفید با فراوانی ۳۸ درصد در خودروهای صفرکیلومتر محبوب‌ترین رنگ بوده و چندین سال است که رتبه اول را به خود اختصاص داده است. پس از رنگ سفید رنگ‌های مشکی و خاکستری با فراوانی ۱۹ و ۱۵ درصد قرار دارند.

در مطلب بالا به تاثیر رنگ بر عملکرد افراد و روانشناسی رنگ‌ها پرداختیم. از اثرات رنگ‌ها روی افراد مختلف یا فضاها گفتیم و تاثیرات شخصیت افراد روی رنگ خودروها را توضیح دادیم. با این تفاسیر نظر شما چیست؟

«خواهی نشوی رسوا هم رنگ جماعت شو» یک ضرب المثل قدیمی است که با آن آشنا هستید. انتخاب شما هم رنگ بودن با جماعت است؟ یا دوست دارید اعتماد به نفس خود را با رنگ قرمز نشان دهید یا با رنگ آبی به آرامش برسید؟

و در آخر به نظر شما چه کسی انتخاب می‌کند؟ خریدار یا خودرو؟



با هم ببینیم



مأموری امنیتی با نام «رضا» در تلاش است تا طی عملیاتی بتواند عبدالملک ریگی سرکرده گروه تروریستی جندالله را دستگیر کند. این ماجرای فیلم هیجان‌انگیز «روز صفر» است که بر اساس رویدادی واقعی با بازی امیر جدیدی و ساعد سهیلی و به کارگردانی سعید ملک‌ان در حال حاضر در پلتفرم‌های شبکه نمایش خانگی قابل مشاهده است. این فیلم (به همراه فیلم شقایق پروانه) با دریافت ۵ سیمرغ بلورین از سی و هشتمین دوره جشنواره فیلم فجر، رکورددار دریافت بیشترین جایزه در این جشنواره شد. سید سام بهشتی عضو کانون منتقدین و نویسندگان سینمای ایران، روز صفر را اوج تکامل و پختگی کارگردانی از جنس سینما عنوان می‌کند و می‌گوید: انگار سال‌ها تجربه و شناخت به سینما در طراحی سکانس‌ها نهفته است، میزانشن‌های دقیق با ترکیب‌بندی‌های خوش‌رنگ و لعاب و تصویربرداری فوق‌العاده و لحظه‌های تعقیب و گریزی که همانندش را در سینما نداشتیم، بهم آمیخته شده است.

روز صفر



با هم بخوانیم



اصل گرایی

این روزها خیلی‌ها تصور می‌کنند که باید تا می‌توانند از زمانشان استفاده کنند. مد شده که هر کس سرش شلوغ‌تر است یعنی موفق‌تر و پرکارتر است. کتاب «اصل گرایی» اثر گرگ مک‌کوین اما درباره این است که ما چه کارهایی را نکنیم. ما اطرافمان را با چیزهای کم‌ارزش و کم استفاده شلوغ کرده‌ایم. می‌خواهیم در همه چیز متخصص باشیم تا پول بیشتری در بیاوریم. اما واقعیت این است که ما نمی‌توانیم در همه زمینه‌ها متخصص باشیم. نمی‌توانیم تمام آنچه را که می‌بینیم بخریم. نمی‌توانیم درباره همه چیز بدانیم و درباره خیلی چیزها تجربه کسب کنیم. اصل گرایی برگزیدن عالی‌ها از بین خوب‌هاست. کار خوب را رها کن و در عوض کار عالی و مؤثر را به بهترین شکل ممکن انجام بده. ببین اصل چیست و فرع چیست. زمان و انرژی‌ات را بگذار برای اصل‌کاری.

عشق

آلبوم «عاشقانه‌های کلاسیک» اثری از حسین مرشد طلب و با آهنگسازی خود اوست که در قالب ۱۲ قطعه بدون کلام از سوی انتشارات چشم‌انداز فردا منتشر شده است. حسین مرشد تدوینگر سینما و تلویزیون ایران است و از مهم‌ترین آثار حسین مرشد می‌توان به فعالیت در فیلم ترانه اشاره کرد.

او دارای مدرک لیسانس آهنگسازی از پردیس بین‌الملل توسعه علوم و فنون فارابی شعبه اتحادیه اروپا است وعاشقانه‌های کلاسیک نخستین اثر رسمی وی در قامت آهنگساز است. همچنین مرشد تألیف سه کتاب: نیمه‌ی پنهان پاپ، آکوردهای کاربردی گیتار، نگاهی گذرا بر ریتم‌های استاندارد را در کارنامه خود دارد.

با هم بشنویم



با هم بگردیم



باغ فردوس

«باغ فردوس» که با نام باغ موزه فردوس، باغ معیری و موزه سینما نیز شناخته می‌شود، یکی از اماکن دیدنی تهران است که در خیابان ولیعصر نرسیده به میدان تجریش قرار دارد. این باغ در سال ۱۳۸۱ به موزه سینمای ایران تبدیل شده است. قدمت این باغ به دوران قاجار و پادشاهی محمد شاه می‌رسد و از آثار ملی کشور محسوب می‌شود. به دستور محمدشاه قاجار، در سال ۱۲۶۴ ق، قصری برای او در نزدیکی تجریش ساخته شد؛ اما هم‌زمان با بیماری و مرگ او قصر نیمه‌تمام ماند و وی در همان قصر نیمه‌تمام به نام محمدیه (در محل محمودیه فعلی) از دنیا رفت. هم‌زمان با ساخت قصر محمدیه، در باریان نزدیک به او نیز در همان حوالی اقدام به احداث باغ یا عمارت پیلایی کردند. از جمله حسینعلی‌خان معیرالممالک باغی احداث کرد که به باغ فردوس مشهور شد.

شبکه نمایندگی‌های مجاز هر شرکت، یکی از بازوهای اجرایی جهت ارائه خدمات فروش و پس از فروش به منظور ارتقاء سطح کیفیت خدمات و افزایش شاخص رضایت مندی مشتریان شرکت است.

گسترده‌ی شبکه خدمات متناسب با آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو و سهولت دسترسی مشتریان به نمایندگی‌های مجاز شرکت یکی از عوامل تاثیرگذار بر رضایت مشتریان بوده که در این راستا شرکت کرمان موتور ابتدا هر سال نسبت به تدوین برنامه توسعه شبکه نمایندگی‌های مجاز اقدام نموده و پس از تصویب برنامه مذکور، آن را جهت اجرا به واحد امور نمایندگان شرکت خدمات و تجارت بم خودرو ابلاغ می نماید.

نظر به افزایش تیراژ تولید و توسعه سبد محصولات شرکت کرمان موتور در سال ۱۴۰۳، نمایندگی‌های زیر پس از تجهیز و استاندارد سازی در فصل بهار شروع به فعالیت نموده و آماده ارائه خدمات به مشتریان است.

ردیف	صاحب امتیاز	کد نمایندگی	شهر	نوع نمایندگی	متراژ (متر مربع)
۱	مهدی بهرامی	۱۷۸۱	تهران	فروش و خدمات پس از فروش	۲۳۵۰
۲	فرزاد خوش خطی	۲۳۰۴	زنجان	فروش و خدمات پس از فروش	۱۲۰۰
۳	منوچهر عطایی	۱۲۰۴	مشکین شهر	فروش و خدمات پس از فروش	۳۳۲۰

بر اساس نتایج آخرین ارزیابی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران از شرکت های عرضه کننده، واحد امور نمایندگان شرکت خدمات و تجارت بم خودرو موفق به کسب نمره کامل در حوزه توسعه شبکه نمایندگی های مجاز شده است. در حال حاضر محصولات شرکت کرمان موتور در ۱۲۴ نمایندگی مجاز در سراسر کشور عرضه و همچنین ۱۰۳ نمایندگی مجوز ارائه خدمات پس از فروش را دارند.

تصاویر نمایندگی ۱۷۸۱:



تصاویر نمایندگی ۲۳۰۴:





کرمان موتور



- موتور بنزینی ۱۹۹۸CC مجهز به توربو شارژ با تکنولوژی پاشش مستقیم سوخت (TGD)
- گیربکس ۸ سرعته اتوماتیک با قابلیت تیپ ترونیک
- حداکثر گشتاور ۳۰۰۰ Nm/RPM ~ ۱۹۰۰/۳۹۰
- حداکثر قدرت ۲۲۱/۵۵۰۰ Hp/RPM
- تهویه مطبوع اتوماتیک + دریچه های تهویه مطبوع جهت سرنشینان عقب
- سیستم ورود بدون کلید + استارت دکمه ای
- سانروف با قابلیت تشخیص مانع
- اتوهلد + ترمز پارک برقی
- قابلیت تنظیم حالت رانندگی (Standard, Economy, Sport, Snow)
- نمایشگر مرکزی لمسی ۱۰.۴ اینچی مجهز به بلوتوث
- تنظیم برقی صندلی های ردیف جلو + گرمکن
- کنسول میانی مجهز به سرد کن
- مجهز به شش ایربگ
- دوربین ۳۶۰ درجه
- شارژر وایرلس

© KERMANMOTOR

KME

کی ام سی تی ۹

سرمایه گذاری
سرمایه گذاری

صندوق سرمایه گذاری سرمایه گذاری

۳۰٪ سود
سود موثر سالانه



سرمایه گذاری باشید

Kerman Motor

