

ویژه نامه سی امین سالگرد تاسیس کرمان موتور

BAHAR KAVIR

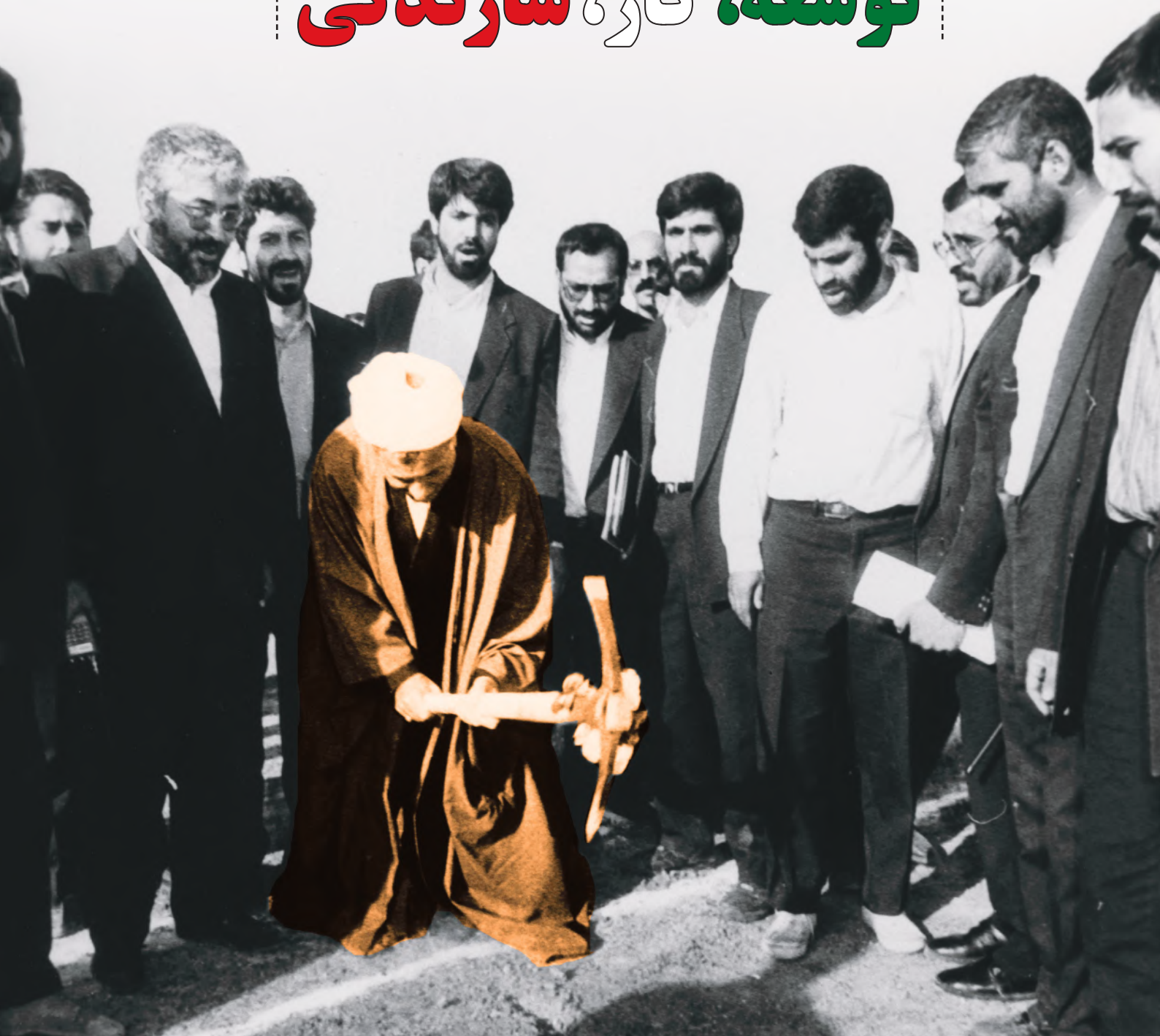
بهار ۱۴۰۴
صفحه ۱۷۲

بهار کبیر

نشریه داخلی شرکت کرمان موتور

ما وارثان

توسعه، کار، سازندگی





بھارتیہ

BAHAR KAVIR

نشریه داخلی شرکت کرمان موتور

بهار ۱۴۰۴، ۱۷۲ صفحه، شماره ۹

صاحب امتیاز: شرکت کرمان موتور

سر دبیر: مریم نجفی

امور اجرایی: معاونت بازاریابی و فروش

طراح گرافیک: نرگس پاینده داری نژاد

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

کرمان خودرو، بلوار ارگ، ساختمان اداری صدف

تلفن تماس: ۰۲۱-۴۲۷۲۴

نماير: ۴۲۷۲۴ - ۲۱

پست الکترونیک: info@kermanmotor.ir

● استفاده مطالب با ذکر منبع بلامانع است.

- ۱۵۰۰ یادداشت مدیرعامل کرمان موتور درباره مسیر تحول کرمان موتور و ...
- ۹ تولد ستاره‌ای در آسمان کویر
- ۹ سنی سال با کرمان موتور؛ از روزهای خاکی تا تولید انبوه
- ۱۶ مگر کرمان خودروسازی دارد؟
- ۲۰ حسینی‌نژاد، اولین بانوی خط تولید کرمان موتور
- ۲۴ شغل‌های اینجا، ارزش معنوی، الهی و مادی دارند/ تبدیل فرهنگ ...
- ۲۹ آینده کرمان موتور از همان روزهای اول مشخص بود / ارگ جدید و ...
- ۳۱ کرمان موتور مرا در کرمان ماندگار کرد!
- ۳۵ نگاه کرمان موتور به سرمایه انسانی متفاوت است
- ۴۲ کرمان موتور مال خودمه؛ خونه خودمه!
- ۴۴ کرمان موتور مانع مهاجرتم شد!
- ۴۶ آبدانی به همدلی و عشق؛ خاطراتی از ساخت بهشت در دل کویر بم
- ۵۲ سفر از آمریکا به بم؛ داستان سازندگی و توسعه
- ۵۴ عشق پایدار به دو سیلو؛ خاطرات یک عاشق واقعی
- ۸۴ اخلاق و مدیریت، راز ماندگاری نام مهندس سجادی، ...
- ۸۶ مرحوم مهندس مجلسی، مراد سنگرها
- ۸۸ سازندگی و دوستی؛ خاطراتی از بنیان‌گذاران صنایع خودروسازی کرمان
- ۹۰ میر احیاگر مهندس میرعلینقی و تلاش برای حیات کرمان موتور
- ۹۴ ری بردینگ کرمان موتور؛ گامی بلند برای تبدیل شدن به ...
- ۱۰۰ هاج‌بک ملی کرمان موتور شدو، گام بلند کرمان موتور برای...
- ۱۰۴ از مونتاژ به نوآوری، روایت توسعه پلنفرم‌های اختصاصی کرمان موتور
- ۱۰۸ گامی سبز از کرمان موتور؛ تولید اولین خودروی هیبریدی ایرانی
- ۱۱۴ توسعه نظام IT و ERP، راز موفقیت و استمرار در دنیای کسب‌وکار امروز
- ۱۱۸ از تابلو بنز تا تایفان و KMC/ ۲۶ سال همراهی نمایندگی بشتام شهر اصفهان...
- ۱۲۰ تراشکاری در زیر زمین خانه پدری؛ تجربه رشد از صفر تا نمایندگی...
- ۱۲۴ ۲۰ سال همراهی با کرمان موتور: سفری از تجربه به تا موفقیت
- ۱۲۷ خاطرات یک نمایندگی موفق؛ از ۲۲۰ متر تا ۴۳۰۰ متر فضای نمایندگی...
- ۱۳۰ خرید سالن ریگان خودرو، قدم اول در مسیر توسعه فاز دو ...
- ۱۳۴ فاز دو کرمان موتور، گامی استوار برای فتح قلهٔ ۴۰هزار دستگاه در سال
- ۱۳۹ مسیر معرفی نسل جدید خودروهای کرمان موتور ادامه دارد بعد از ...
- ۱۴۲ کی‌ام‌سی X۸؛ شاسی بلند جدید کرمان موتور
- ۱۴۴ مینی ون لوکس کی‌ام‌سی در راه بازار جک R۴۸ محصول هفت نفره ...
- ۱۴۸ KMC SR۶: گزینه جدید برای خریداران خودروهای شاسی بلند
- ۱۵۰ مانا، تحول دیجیتال در بازار
- ۱۵۱ خودروهای کرمان موتور
- ۱۵۴ کادک: از تامین قطعات تا خودکفایی در زنجیره تامین خودرو
- ۱۵۸ شرکت قوای محرکه؛ تلاش برای به‌روزرسانی ۲۰ساله
- ۱۶۲ واسپاری کرمان موتور؛ یک سال پر از موفقیت و نوآوری
- ۱۶۴ سرمایه‌گذاری کارآمد برای زندگی بهتر
- ۱۶۷ ۲۰ سال در کرمان موتور؛ خاطرات یک زندگی
- ۱۶۸ کیمیاگری ۳۰سالهٔ کرمان موتور در کویر
- ۱۷۰ دو دهه تلاش برای تحول و پیشرفت در ارائهٔ خدمات پس از فروش





یادداشت مدیرعامل کرمان موتور درباره مسیر تحول کرمان موتور و تبدیل شدن آن به یک خودروساز مستقل

ما به عنوان مجموعه‌ای که سه دهه در صنعت خودروی ایران فعالیت داشته، همواره در پی توسعه و پیشرفت بوده‌ایم. هرچند در گذشته، عمدتاً به عنوان یک مونتاژکار شناخته می‌شدیم، اما امروز رویکردمان به طور بنیادین تغییر کرده است. ما با درک شرایط ناپایدار سیاسی و اقتصادی کشور، تصمیم گرفتیم مسیر خود را از اینکه صرفاً مونتاژکار باشیم، به سمت خودروساز شدن تغییر دهیم. این تصمیم، گامی استراتژیک در راستای تبدیل شدن به یک خودروساز مستقل و رقابت‌پذیر در سطح بین‌المللی است.

محصولات ما را خودروهایی با برند بومی تشکیل خواهند داد. این موضوع، نشان‌دهنده حرکت جدی ما به سمت خودکفایی و کاهش وابستگی به شرکای خارجی است. توسعه پلتفرم اختصاصی و تحول در زنجیره تأمین، یکی از مهم‌ترین اقدامات ما برای خودروساز شدن، خرید و توسعه پلتفرم اختصاصی است. در این راستا، با الگو گرفتن از شرکت‌های بزرگ خودروسازی جهان، در حال توسعه دو پلتفرم اختصاصی هستیم که ۸ مدل از محصولات آینده بر روی آن‌ها تولید خواهند شد. این اقدام، علاوه بر افزایش کیفیت و تنوع محصولات، باعث کاهش هزینه‌های تولید و افزایش رقابت‌پذیری خواهد شد. از سوی دیگر، در زنجیره تأمین نیز تغییرات اساسی ایجاد کرده‌ایم. ما از سیاست «تعیین قیمت هدف» فاصله گرفته‌ایم و به «رویکرد مذاکره‌محور» روی آورده‌ایم. هدف ما ایجاد همکاری پایدار و بلندمدت با قطعه‌سازان داخلی است تا بتوانیم زنجیره‌ای مقاوم در برابر تحریم‌ها و نوسانات اقتصادی داشته باشیم.

برق‌سازی و هوشمندسازی خودروها

کرمان موتور به آینده صنعت خودرو متعهد است و برق‌سازی محصولات را به عنوان یکی از اولویت‌های استراتژیک خود در نظر گرفته است؛ اما نگاه ما به الکتریکی شدن، فراتر از تولید خودروهای برقی است. ما در حال توسعه سیستم‌های هوشمند و الکتریکی برای تمامی محصولاتمان هستیم تا بتوانیم علاوه بر کاهش مصرف سوخت، تجربه‌ای مدرن و متفاوت را برای مشتریان فراهم کنیم. مسیر پیش رو، با اتکا به دانش فنی، سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه و توسعه زیرساخت‌های تولیدی، کرمان موتور را تا سال ۱۴۰۷ به یک خودروساز مستقل تبدیل خواهد کرد. ما با الگوگیری از خودروسازان موفق جهان، در مسیر تولید خودروهای رقابتی، باکیفیت و مقرون‌به‌صرفه گام برمی‌داریم و مصمم هستیم که سهم قابل‌توجهی از بازار داخلی و منطقه‌ای را به دست آوریم. ما به آینده‌ای روشن برای کرمان موتور و صنعت خودروی ایران ایمان داریم و این مسیر را با قدرت ادامه خواهیم داد.

عهد ۱۴۰۷؛ برنامه‌ای برای عبور از مونتاژکاری

برای تحقق این هدف، برنامه‌ای جامع تحت عنوان عهد ۱۴۰۷ تدوین کرده‌ایم. این برنامه بر این اصل استوار شده که تولید خودروهای رقابتی و باکیفیت در داخل کشور کاملاً امکان‌پذیر است. در شرایطی که صنعت خودروی ایران با چالش‌هایی مانند تحریم، نوسانات ارزی، محدودیت‌های مالی و کمبود نیروی انسانی متخصص مواجه است، کرمان موتور توانسته با برنامه‌ریزی دقیق، تولید خود را در سال ۱۴۰۲ به ۷۲ هزار دستگاه برساند؛ این در حالی است که ظرفیت خطوط تولید ما بدون نیاز به سرمایه‌گذاری جدید، تا ۳۰۰ هزار دستگاه در سال قابل‌افزایش است. افزایش ۱۱۲ درصدی تولید و رسیدن به درآمد عملیاتی ۱.۳ میلیارد دلار در سال گذشته، نشان از قدرت و ظرفیت بالای کرمان موتور دارد. این رشد چشمگیر، تأییدی است بر درستی مسیری که در پیش گرفته‌ایم.

سرمایه‌گذاری ۳۰۰ میلیون دلاری در تحقیق و توسعه

ما معتقدیم، خودروساز شدن بدون سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه (R&D) امکان‌پذیر نیست؛ به همین دلیل، طی چهار سال آینده، ۳۰۰ میلیون دلار در این بخش سرمایه‌گذاری خواهیم کرد. نتیجه این سرمایه‌گذاری، تولید ۱۲ مدل خودروی جدید خواهد بود که ۸ مدل آن برقی و هیبریدی و ۴ مدل دیگر بنزینی هستند. همچنین، تا سال ۱۴۰۷، ۸۰ درصد از سبد



تولد ستاره‌ای در آسمان کویر

در سال‌های ابتدایی دههٔ هفتاد، تعدادی از جوانان باانگیزه و پرشور به مدیریت زنده‌یاد ابوالفضل سجادی و دعوت سید حسین مرعشی، استاندار وقت استان کرمان، راهی شهرستان محروم بم شدند و با عزمی راسخ، دل دریایی خود را به کویر و بیابان برهوت زدند و با عبور از موانع بازدارنده چون فقدان امکانات برای کار و زندگی و ناامنی ناشی از عبور کاروان‌های قاچاق مواد مخدر، در آن سال‌های سخت و دشوار، در کوتاه‌ترین زمان شعار «ما می‌توانیم» را در عمل و این بار در عرصهٔ تولید، به معرض تماشای مردم و دولت گذاشتند.

به جرئت می‌توان گفت صنایع خودروسازی کرمان از مهم‌ترین پروژه‌هایی است که پس از انقلاب اسلامی با هدف محرومیت‌زدایی از جنوب شرق کشورمان و با همت جمعی از کارآفرینان بزرگ در منطقهٔ ویژهٔ اقتصادی ارگ جدید ایجاد شد و هیچ خردمند منصفی در تأثیرگذاری آن بر اقتصاد، امنیت، رفاه و فرهنگ منطقه پس از پیروزی انقلاب اسلامی و گذر پیروزمندانهٔ ایران عزیز از دفاع مقدس در آغاز شروع به کار دولت سازندگی تردید ندارد.

به رغم آثار مخرب زلزلهٔ سال ۱۳۸۲ در شهر بم و تحریم‌های بین‌المللی، اپیدمی ویروس کرونا و محدودیت‌های فراوان داخلی، صنایع خودروسازی کرمان از دامنهٔ تأثیرگذاری گستردهٔ خود در توسعهٔ بم و رفاه اجتماعی و اجرای پروژه‌های عمرانی چون فرودگاه، جاده، ریل، مدرسه، پارک، زمین ورزشی، درمانگاه و... در عرض سه دهه فعالیت نکاسته و به‌عنوان سازمانی اخلاق‌گرا با ساختاری کوچک و چابک، بم را به مکانی برای زندگی بهتر، کارآفرینی، استعدادیابی و مشارکت‌جویی ملی تبدیل کرده است.

صنایع خودروسازی کرمان با استفاده از ظرفیت‌های ۳۶ شرکت زیرمجموعهٔ خود و در رأس آن شرکت کرمان موتور که در عرصهٔ تولید خودرو، قطعه، خدمات پس از فروش، تأمین سرمایه و بازرگانی فعالیت می‌کنند، به‌سرعت اهداف پیش رو برای رشد سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی و تبدیل منطقه به قطب سوم صنعت خودروسازی کشور را دنبال می‌کند و با خلق پدیده‌ای بزرگ به نام «ارگ جدید» در محروم‌ترین نقاط کشور رویکردی نوین در ایجاد امنیت پایدار از مسیر رونق اقتصادی توسط بخش غیردولتی و خصوصی را فراهم آورده است.

ایمان دارم اگر دولت چهاردهم از حجم محدودیت‌های اعمال‌شده مغایر با قوانین و مقررات بکاهد و امتیازها و مشوق‌های قانونی را که در سال‌های اخیر به انحاء مختلف تحدید و تضعیف شده، اعاده نماید، همهٔ زمینه‌ها در ارگ جدید بم برای رشد سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی و تحقق اهداف بلند صنعت خودروسازی در دو حوزهٔ راهبردی صنعت و خدمات و همچنین اشتغال‌زایی شرق کشور فراهم است.

امیدوارم مدیران تازه‌نفس و تحول‌گرا، راه و رسم پیشینیان را با کمیت و کیفیت بیشتر، اصلاح و بهبود روش‌ها و فرایندها، به‌ویژه ایجاد منابع درآمدی پایدار ادامه دهند و هرگز خود را در بهره‌گیری از تجربیات موفق داخلی و خارجی و به‌کارگیری شیوه‌های نوین مدیریتی و استانداردهای جهانی برای توسعه و تنوع محصول بی‌نیاز ندانند.

همچنین در سی‌امین سالگرد تأسیس شرکت کرمان موتور، پاس می‌دارم خاطرهٔ شادروان مجلسی، قائم‌مقام مدیرعامل گروه را و برای یکایک مدیران و همکاران عزیزم که تلاش و ایثار آنان به تحقق و خلق چنین طرح عظیمی طی سالیان دور در دل کویر انجامید و مدال این افتخار را بر سینه دارند، بهروزی و سرافرازی آرزو می‌نمایم.

محمدرضا شه‌بخش

مدیرعامل صنایع خودروسازی کرمان

ما وارثان توسعه، کار و سازندگی هستیم

کرمان تا بم ۱۹۱ کیلومتر فاصله دارد و پیمودن این مسیر بیش از دو ساعت زمان می‌خواهد؛ مسیر تقریباً خسته‌کننده‌ای است که برخی جاها ترسناک می‌شود. هر چند دقیقه، یک خودروی شوتی به سرعت از کنارمان رد می‌شود و تعداد زیادی پایگاه ایست پلیس، با دقت به بررسی خودروها مشغول‌اند. دو طرف جاده برهوت است و رسماً خاک است و خاک! اما نزدیکی‌های بم، درحالی‌که سمت چپ همچنان کویر است و کویر و کویر، ارگ جدید نمایان می‌شود و سمت راست جاده تغییر می‌کند. شاید اگر ۳۰ سال پیش کرمان موتور و ارگ جدید بم نبود؛ همچنان دو طرف جاده تا زاهدان شبیه هم بود.

این تغییری است که ۳۰ سال پیش در این منطقه ایجاد شد و اکنون شاهد به ثمر نشستن زحمات تعداد زیادی از همکارانمان در گروه صنعتی کرمان و کرمان موتور هستیم. اما حالا که تا بم آمده‌ایم، دلمان نیامد سراغ قدیمی‌های کرمان موتور نرویم. آنچه در ادامه می‌خوانید، حاصل دو روز کامل گفت‌وگوی ماست با تعدادی از مدیران قدیمی کرمان موتور؛ طی این دو روز با مرور برخی خاطرات خندیدیم و برخی اوقات هم چشمانمان تر شد. با ما همراه باشید تا بدانیم طی این ۳۰ سال در این گوشه از کویر چه گذشته است که اکنون همه به آن افتخار می‌کنیم.



♦ به‌آذین قره‌داش
مدیر اجرایی کارخانه کرمان موتور

سی سال با کرمان موتور؛ از روزهای خاکی تا تولید انبوه

شاید بتوان به قره‌داش لقب آخرین مرد مقاوم یا تاریخ زنده و گویای کرمان موتور را داد؛ تقریباً از اولین روزهای تأسیس کرمان موتور که البته آن زمان صنایع خودرو سازی نام داشت، در مجموعه حضور داشته است. در این سال‌ها فراز و نشیب‌های زیادی دیده است. اوایل دی‌ماه ۷۳ به کرمان موتور آمده است و امروز سابقه‌ او از ۳۰ سال هم گذشته است. مردی که نصب و راه‌اندازی تک‌تک ستون‌ها و سوله‌های کرمان موتور و حتی ارگ جدید را از نزدیک دیده است.

« چه سالی به کرمان موتور آمدید؟ وضعیت آن موقع چگونه بود؟ »

سوم یا چهارم دی‌ماه ۱۳۷۳ به اینجا آمدم. اینجا هیچ‌چیزی نبود. البته قبل از ورود من، پنج یا شش ماهی بود که یک‌سری کارهای عمرانی در شهرک انجام داده بودند؛ مثلاً داشتند مجموعه نخل سبز را می‌ساختند و تازه ساخت آن رستوران و فضای سبز را شروع کرده بودند. کارهای اجرایی ورودی شهرک تمام شده بود. حدود ۵۰ دستگاه خانه ویلایی به اسم ۵۰ دستگاه ویلایی مگنولیا در حال ساخت بود. در خیابان سامان غربی در ارگ جدید که بروید، پنج دستگاه هنوز هم با همان شکل و قیافه که آن موقع تازه داشتند می‌ساختند، باقی‌مانده است. اینجا دو ساختمان دوبلکس، یکی روبه‌روی بانک رفاه و یک هم روبه‌روی بانک ملی ساخته بودند. طبقه پایین ساختمان دوبلکسی که روبه‌روی بانک رفاه است، دفتر عمران ارگ و طبقه بالا دفتر کرمان موتور بود.

« سال ۱۳۷۳ کرمان موتور چه بود و چه چیزهایی داشت؟ »

ابتدا داشتند سالن تزئینات را می‌ساختند. عکس‌های این ساخت‌وساز، الان در نوار ۱۰ متری وجود دارد. قبل از آمدنم به بم و ارگ جدید، در اهواز بودم. هم در نیروگاه رامین و هم در بنیاد جانبازان کار می‌کردم. اینجا به ما پیشنهاد شد و گفتند یک کار اجرایی و پیمانی است؛ می‌توانی بیایی همکاری کنی؟ گفتم کجاست؟ گفتند بم. گفتم بم کجاست؟ اصلاً هیچ اطلاعی از اینجا نداشتم. البته آقای لطفی را از قبل می‌شناختم. به من گفت کرمان موتور دارد آنجا یک کارخانه می‌زند. آقای لطفی، ابتدای سال ۷۳ از ایران خودرو آمده بود کرمان موتور همراه با مرحوم مجلسی روی پروژه دوو کار می‌کردند. به من گفت ما داریم چنین کاری می‌کنیم؛ آماده همکاری هستی؟ من هم گفتم بله. ولی اصلاً نمی‌دانستم آنجا چطور جایی است. آقای لطفی گفت اگر موافقی که آنجا کارت را شروع کنی، باید در بم مستقر شوی. اول گفتم نه، اصلاً بم کجاست؟ بعد یک مقداری فکر کردم و گفتم حالا برویم بم کار را شروع کنیم. من آن موقع ۲۵ یا ۲۶ سالم بود. آقای لطفی گفت وسایلت را جمع کن بیا؛ آنجا خانه هم برای سکونت داریم. هرچه وسیله در اهواز داشتیم، بار خاور کردیم و من هم همراه خاور به سمت بم آمدم. خانواده‌ام را راهی تهران کردم.

آن موقع پروازی هم که نبود؛ گفتم بگذارید من اول بروم آنجا کارهای اولیه را انجام دهم، بعد شما بیایید. ما آمدم و آقای لطفی به من گفته بود خانه هست و یک شماره‌ای به من داده بود و گفت رسیدی آنجا کلید را از ایشان بگیر. ما ساعت شش به میدان بم رسیدیم. به راننده گفتم مطمئنی اینجا بم است؟ گفت بله آقای مهندس؛ دیدی که نوشته بم. گفتم اینجا که چیزی نیست! یعنی حتی آدم تردد نمی‌کرد و انگشت‌شمار ماشین عبور می‌کرد. یک باجهٔ تلفن پیدا کردیم؛ رفتم در باجه و دیدم تلفن ندارد. از دست‌فروش پرسیدم کجا می‌شود تلفن پیدا کرد؟ گفتند برو مخابرات. خلاصه با آن خاور آمدم و مخابرات را پیدا کردیم. به آن شماره که آقای لطفی داده بود، هرچه زنگ زدم، کسی بر نمی‌داشت. ساعت ۱۰ شب آن بنده‌خدا گوشی تلفن را برداشت و تازه مدعی بود که شما کجایی؟! گفتم من از ساعت ۶ اینجا هستم؛ شما کجایی؟ او دوباره پرسید که شما کجا هستید. گفتم در ساختمان مخابرات. گفت صبر کن تا من بیایم. حدود ۱۰ دقیقه بعد دیدیم یک رییسر آمد آنجا و گفت دنبال من بیایید. رفتم یک خانهٔ خالی را به ما تحویل داد. حدود ساعت ۱۰:۳۰ شب بود که داشتیم وسایل را خالی می‌کردیم. دو روز بعد آقای لطفی آمد. بار اول که شهرک را دیدم چهارم، پنجم دی بود که از خودم پرسیدم: «کجا آمدم؟» اینجا هیچ‌چیزی نبود و عملاً جای زندگی کردن نبود. آب از طریق یک منبع هوایی تأمین می‌شد. ولی در هر صورت رفته‌رفته درگیر کار شدم.

«از کجا شروع کردید؟»

کار را از سالن تزئینات شروع کردیم. ابتدا که من آمدم، هم‌زمان چند پیمانکار روی ستون‌ها، دیوارها و کف سالن تزئینات کار می‌کردند. پیمانکار اصلی، یک شرکتی بود به اسم «شرکت توسعهٔ عمران ارگ» که در اصل پیمانکار کرمان موتور بود و کارهای ساختمانی-تأسیساتی کارخانه را انجام می‌داد. اینجا آسفالت نبود و همه‌جا خاکی بود.

«دوو کجا تولید می‌شد؟»

در این زمانی که گفتم، هنوز تولیدی در کار نبود و تازه داشتند سالن می‌ساختند. سال ۷۲ یک تعداد دوو رییسر و اسپرو وارد کرده بودند و این سالن را داشتیم می‌ساختیم که بتوانیم دوو را تولید کنیم.

«با چه سِمَتی آمدید و شروع به کار کردید؟»

من رشته‌ام برق بود و اینجا به‌عنوان کارشناس و نمایندهٔ کارفرما حضور داشتم. پیمانکار در حال انجام کارهای اجرایی و ساخت‌وساز بود و من برای شناسایی تأسیسات کار می‌کردم.

«سمت آقای لطفی چه بود؟»

آقای لطفی در ایران خودرو مدیر تولید سواری‌سازی بود. تقریباً آن زمان با همین سمت در کرمان موتور مشغول به کار بود. اما آن موقع هنوز شروع کار در کرمان موتور بود و چارت سازمانی مشخصی نداشتیم. دقیقاً آن زمانی که من آمدم، ساخت تأسیسات شروع شده بود.

«چند نفر در این شرکت کار می‌کردند؟»

یک سولهٔ تقریباً نیمه‌کاره اینجا بود که به آن سولهٔ بسته‌بندی خرما می‌گفتند. حدود شش نفر از بچه‌های بومی اینجا بودند. یک آقای شجاعی هم بود که بازنشستهٔ ایران خودرو بود و با آقای لطفی به اینجا آمده بود. این گروه داشتند جیگ و فیکسچر (ابزار صنعتی برای ماشین‌کاری صنعتی) بدنهٔ سیلو را می‌ساختند؛ دراصل استندی بود که بدنه را بتوانند روی ریلی ببرند که ما به آن دالی می‌گوییم. ساخت ریل‌ها و ساخت سالن هم‌زمان انجام شد و دو روز بعد از کف‌سازی سالن، ریل‌ها را نصب کردیم.

«برنامه‌ریزی‌ها بر عهدهٔ چه کسی بود؟»

اصل برنامه‌ریزی تولید توسط آقای لطفی و آقای میرعلینقی در تهران انجام می‌شد. آن‌ها کار را با دمونتازژ تعدادی رییسر و اسپرو در کارگاهی در اتوبان کرج، شروع

کرده بودند.

«آن موقع مدیرعامل چه کسی بود؟»

آقای جهانگیر عسگری مدیرعامل کرمان موتور بود.

«او اولین مدیرعامل بود؟»

فکر کنم جهانگیر عسگری اولین مدیرعامل کرمان موتور بود. اگر روزنامهٔ رسمی کرمان موتور را ببینید، برج ۱۲ سال ۷۳ ثبت شده است؛ یعنی این مسائل که گفتیم، برای زمانی است که هنوز کرمان موتور تأسیس رسمی نشده بود. همه‌چیز به اسم صنایع خودروسازی بود که مدیرعامل آن موقع صنایع خودروسازی، مرحوم آقای سجادی بود. جالب است که ساخت سالن از شهریور ۷۳ آغاز شده بود و من در میانهٔ راه به تیم اضافه شدم. کار ساخت‌وساز و آماده کردن خط تولید هم در اردیبهشت ۷۴ تمام شده بود و زیرساخت آب و برق نیز فراهم شده بود؛ یعنی در کمتر از یک سال، تمام موارد موردنیاز برای تولید خودرو از صفر تا صد به‌صورت کامل انجام شد.

یک مخزن زمینی آب کار کردیم که هنوز هم وجود دارد؛ هدفمان این بود که بتوانیم ۳۰۰ متر مکعب آب ذخیره داشته باشیم. برق‌کاری و نصب ترانس‌ها را انجام دادیم و از اردیبهشت ۷۴ به بعد، کارخانه شکل کارخانه به خود گرفت.



«بمی‌ها با این کار آشنا بودند؟»

خیر، زیاد آشنا نبودند؛ اما به خاطر دارم که خوشحال بودند که چنین اتفاقی در بم در حال رخ دادن است. تقریباً هیچ‌کدام باور نداشتند که اینجا به موفقیت برسد؛ حتی خود من هم زیاد امیدوار نبودم. بعد از چند روز که تازه به بم آمده بودم، گفتند یک بار از تهران آمده و باید در انبار خالی کنیم. جایی که الان مهدکودک است، آن زمان انبار کرمان موتور بود. بانک رفاه هم آمده بود و یک باجه زده بود. خودم با آقای عابدینی داشتم صحبت می‌کردم؛ گفتم تو باور داری؟ گفت فعلاً داریم کار می‌کنیم؛ نمی‌دانم!

«آقای عابدینی چه کار می‌کرد؟»

آن زمان که من آمدم، آقای عابدینی مدیر اجرایی بود؛ هم‌سن من بود. آقای میرعلینقی هم دو سال از من کوچک‌تر است.

«وقتی برای اولین بار آمدید، فکر می‌کردید ۳۰ سال اینجا بمانید؟»

نه؛ اصلاً فکرش را نمی‌کردم! دختر بزرگ من سه سالش بود؛ دختر کوچکم یک سال و نیم. با همسرم صحبت کردم که چه کاری انجام دهیم؟ گفتم دخترها که مدرسه ندارند؛ آنجا هم نمی‌دانیم چطوری است. برنامه داشتیم که به بم بیاییم تا کار را آغاز کنم؛ بعد زمانی که بچه‌ها به سن مدرسه رسیدند، به تهران بروند و شاید من خودم هم به تهران بروم. اما تا آن زمان مدرسهٔ ارگ جدید راه افتاد و ماندیم. خودم اصلاً فکر نمی‌کردم این‌همه سال اینجا بمانم. اگر در نیمهٔ راه هم قصد رها کردن داشته باشی، سخت است.

«الان چه حسی دارید؟»

شما وقتی یک سریال چندفصلی تماشا می‌کنی، در فصل‌های آخر به قسمت‌های اول اشاره می‌کند و اصطلاحاً فلش‌بک می‌زند؛ زمانی که در شهرک راه می‌روم، ذهن من همین حالت را دارد؛ خاطرات و داستان‌های شاد و غم‌انگیز این سال‌ها را به یاد می‌آورم.

«چه چیزی شما را این‌همه سال نگه داشته است؟»

انسجامی که بین افراد اینجا وجود داشت و هنوز هم ادامه دارد، یکی از ارکان اصلی ماندگاری من بود. اهالی اینجا دو گروه بودیم؛ یک گروه کرمان موتور و یک گروه عمران ارگ بودند. فروردین ۷۵ از ۵۰ دستگاه ویلایی مگنولیا، ۱۳ دستگاه آماده شد و ساکن شهرک شدیم و قبل از آن همه در بم ساکن بودیم. یعنی شش هفت خانواده‌ای که عمران ارگی بودند و دو سه خانواده‌ای که کرمان موتوری بودیم، همه در همین خانه‌ها زندگی



می‌کردیم. آب نبود؛ با تانکر آب می‌آوردند. برق نیز یک زمان وصل بود و یک زمان قطع؛ اما همه ما به اینکه داریم کار سازنده انجام می‌دهیم دلگرم بودیم. اینکه همگی با یک هدف مشخص که آن هم ساختن و سازندگی بود کار می‌کردیم، کمک‌کننده بود؛ حالا چه آن کسانی که در ارگ جدید ساکن بودند، چه آن کسانی که در تهران کار می‌کردند.

« زمان دوو چه کسانی حضور داشتند؟

من، آقای میرعلینقی و آقای عابدینی؛ همین سه نفر بودیم. آبان ۷۴ حدود ۲۴ دستگاه دوو سیلو و اسپرو آمد که آن‌ها را برای آموزش دمونتاژ کردند تا بتوانند به‌صورت کامل با خودروها آشنا شوند. شاید بیشتر از ۵۰ بار این خودروها مونتاژ و دمونتاژ شدند تا قطعات به‌صورت کامل شناسایی شوند. بعد از آن، از شهریور ۷۵ اولین پارت SKD سیلو وارد کارخانه کرمان موتور شد.

« کار اصلی از چه زمانی آغاز شد؟

شهریور ۷۵ یک اصلی SKD سیلو رسید که ۱۰۰ دستگاه بود و باید سریع تولید می‌کردیم. با آن شناختی که افراد داشتند، استخدام شروع شد. درواقع سری اول استخدام انبوه، مرداد ۷۵ انجام شد. آن موقع آقای

خردمند بود؛ آقای دیبایی از بازنشستگان ایران خودرو هم بود که آمد و اینجا چند نفر استخدام شدند که در بخش تولید و تغذیه خطوط بتوانند کار کنند. کمی بعد آقای مصطفوی آمد. آن سال، آقای اکبر زارعی از منابع دفاع و آقای سلطانی و آقای ابراهیم‌پور آمدند؛ همه این‌ها همان شهریور ۷۵ به مجموعه کرمان موتور اضافه شدند. آقایان زارعی، سلطانی، ابراهیم‌پور و دیبایی اینجا مستقر شدند و جمعیت یواش‌یواش بیشتر شد.

« مساحت اینجا چقدر بود؟

سالن تزئینات که ۶۴۰۰ متر مربع بود؛ اما زمین کرمان موتور همان چیزی بود که الان هم به نام کرمان موتور است. ما آمدیم در فاز یک و فقط سالن تزئینات را ساختیم. یک کیلومتر مربع زمین کرمان موتور بود.

« در این سال‌ها هیچ‌وقت آن‌قدر ناراحت نشدید که بگویید بگذارم و بروم و دیگر کافی است؟ آن لحظه چه چیزی شما را نگه داشته است؟

شاید بارها و بارها گفتم ول کنم و بروم؛ خسته شدم، اما دلم نیامده است. مثل بچه‌ای که می‌خواهی بزرگ کنی؛ آیا بچه‌ات را ول می‌کنی و می‌روی؟ من به این فکر کردم که نتوانستم بچه‌ای که بزرگش کردم را رها کنم. حالا

ممکن است خیلی‌ها به این فکر نکرده باشند. خیلی‌ها رفتند تهران؛ خیلی‌ها قبل و بعد از من آمدند و رفتند. تعداد کمی الان در شهرک حضور داریم که از روزهای اول اینجا بودند. از آن روزها، یعنی سال ۷۳، شاید چهار نفر بیشتر در شهرک نمانده‌اند.

« در این سال‌ها کار کردن با چه کسی برای شما لذت‌بخش‌تر بود؟

همکاری خودم با آقای لطفی واقعاً لذت‌بخش بود.

« آن کار دو نفره با آقای لطفی برایتان خیلی جذاب بود؛ درسته؟

بله؛ اگر آقای لطفی نبود، من اصلاً اینجا نبودم. کار من تأسیسات بود و در اینجا مکمل بزرگی برای من بودند. ایشان تجربه زیادی داشتند و برای حرکت به جلو برنامه‌ریزی کردیم و آن انسجام و همگن بودن به ما کمک کرد. آقای لطفی، بهترین کسی بود که تجربه همکاری با ایشان را داشتیم.

« زمان ورشکستی دوو را دقیق به خاطر دارید؟

سال ۱۳۷۳ به کرمان موتور آمدم و تا سال ۸۲ مسیر پیشرفت و رو به جلوی خوبی را پشت سر گذاشتیم؛ سالن‌های کرمان موتور تکمیل شده بود و کار به‌خوبی در حال انجام بود و حتی این حرف زده می‌شد که «کسی جلودار ما نیست.» اما سال ۸۲ ضربه بزرگی خوردیم. به دلیل قطع همکاری دوو مجبور شدیم حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد از پرسنل را تعدیل کنیم و ناامیدی در کارخانه شکل گرفت. اتفاق دردناک زلزله نیز داستان و ماجرای عمیقی برای ما رقم زد.

بعد از آن، چون نوع قرارداد با کشور کره جنوبی بود، پس از مشکلات دوو، کره جنوبی شرکت هیوندای را به ما پیشنهاد داد. بعد از گفت‌وگوها و بررسی‌ها هیوندای با خودروسازان راین شروع به همکاری کرد. خودروسازان راین در اصل برای کرمان موتور بود و یک دستی هم در کار داشتیم و خط تولید راین را در دست گرفتیم. همان سال ۸۲ بحث ساخت سالن تولید خودروسازان بم در دو زمین در دستور کار قرار گرفته بود. در آن زمان سه پروژه به‌صورت هم‌زمان (راین خودرو، خودروسازان بم، کرمان موتور) در حال اجرا و فعالیت بود و فشار کار زیادی را تحمل می‌کردیم. زلزله شد؛ ای دادِ بیداد! این را چه‌کارش کنیم؟! این را کجای دلمان بگذاریم؟!

سال ۸۳، دو پروژه بود که باید راه می‌انداختیم؛ یکی پروژه خط تولید خودروی گل فولکس در کارخانه کرمان موتور بود و هم‌زمان باید خط هیوندای ورنا را هم در کرمان موتور راه می‌انداختیم. یعنی آخرین تولید سیلو در این کارخانه با اولین تولید ورنا هم‌زمان شد. ما قرارداد

همکاری بین فولکس و خودروسازان راین را در تیرماه ۸۳ منعقد کردیم. خط تولید را از برزیل آوردند و ابتدای سال ۸۴ خودروی فولکس هم اینجا تولید شد؛ اما همکاری با آن‌ها هم کوتاه‌مدت بود و از ایران رفتند. بعد از آن قرار شد هیوندای آوانته را در خودروسازان راین تولید کنیم که بخشی از کارها انجام شده بود. آقای علمی مدیرعامل خودروسازان راین بود؛ به من زنگ زد و با هم جلسه گذاشتیم. ابتدا گفت: چقدر طول می‌کشد اینجا را راه بیندازید؟ اردیبهشت ۸۴ بود. گفتم: بستگی دارد شما چقدر بخواهید هزینه کنید و چه مدت زمان داشته باشید. گفتم: ما می‌خواهیم در مرداد آوانته تولید کنیم. من گفتم: الان اردیبهشت است؛ ما اینجا برق و آب نداریم؛ هیچ چیزی نداریم. گفتم: تو را که داریم. گفتم: من به‌تنهایی نمی‌توانم کاری انجام دهم. درنهایت نقشه تأسیسات را آقای بُکایی زحمت کشیدند؛ خانم مهندس قفقازی و مرحوم یوسفی هم در این راه حضور داشتند. آقای علمی هم به‌دنبال جمع شدن هرچه سریع‌تر کارهای راه‌اندازی خط بود.

بالاخره بعد از بررسی‌های انجام‌شده، آقای یوسفی سفارش‌گذاری‌ها را انجام داد. بعد از ۲۰ روز جنس‌ها رسید و آقای علمی تماس گرفت که «چرا کار را شروع نمی‌کنید؟ جنس‌ها در انبار راین خودرو آماده است.» گفتم: «آقای مهندس شوخی می‌کنی؟!» تقریباً ۹۰ درصد اجناس درخواستی رسیده بود که اردیبهشت ۸۴ آماده‌سازی را شروع کردیم و اول مرداد در همان سال آوانته تولید کردیم. آنجا تأسیسات نداشت؛ بخش نوار تأسیساتی‌اش حتی دیوار نداشت و کف‌سازی سالن هنوز تکمیل نشده بود. سالن هنوز روشنایی نداشت و یک پیمانکار گرفته بودند که کارهای روشنایی سالن را انجام دهد. استراکچر سقفی نداشت؛ فقط دیوار داشت و کف‌سازی هم شده بود.

« یعنی الان تأسیسات سالن شمار ه دو کرمان موتور را هم شما کار کردید؟

بله؛ کار تأسیسات آنجا را ما انجام دادیم؛ خط بدنه بم کو (خودروسازان بم) هم همین‌طور. آقای میرعلینقی گفت: من می‌خواهم خط بدنه را راه بیندازم. گفتم: سه ماه به من فرصت بده. عین آن کاری که در راین خودرو از اردیبهشت تا مرداد سال ۸۴ اجرا کردیم، دوباره انجام دادیم. آبان‌ماه سال ۹۷ کار را آغاز کردیم و ۲۲ بهمن خط بدنه‌سازی افتتاح شد.

« شما با این همه خودروسازان خوب کار کردید. ولی سال ۸۸ قرار شد با چینی‌ها کار کنید. به‌عنوان کسی که حساسیت‌های خاصی داشت، با خودتان چه فکری می‌کردید؟

من آن موقع در راین خودرو بودم. کرمان موتور از همه جا

مانده بود و هیچ همکار و محصولی نداشت؛ عملاً همین سالن بدنه‌سازی که الان مشغول فعالیت تولید است، سال ۸۷ چراغ‌هایش خاموش بود. اگر آن بدنه‌هایی که از سایپا برای رنگ‌کاری می‌آمد و یا اگر مدیران خودرو نمی‌خواست بخشی از تولیداتش را اینجا آغاز کند، عملاً کرمان موتور تعطیل شده بود. درایت آقای سجادی و آقای مجلسی بود که از این بحران عبور کردیم و آقای سجادی در این راه زندگی‌اش را هم داد.

« بنابراین چاره‌ای جز این همکاری نداشتید و تصمیم خوبی گرفتید؟ »

شاید واقعاً چاره‌ای نبود. در این مجموعه چند بار تا مرز انحطاط رفتیم؛ ولی هیچ‌وقت آن بند و زنجیر پاره نشد. اگر لیفان یا چری مدیران خودرو نبود، شاید توانایی ادامه دادن نداشتیم. یعنی تا مدتی تولید X۳۳ و MVM۱۱۰ مدیران خودرو، ما را زنده نگه داشت. پراید، مزدا و موسو را رنگ می‌کردیم. اما این فراز و نشیب‌ها همیشه در این صنعت بوده است. از آن وضعیت رو به انحطاط به جایی رسیدیم که سال ۹۵ به دلیل حجم بالای تولید، می‌خواستیم بخشی از کار تولیدمان را برون‌سپاری کنیم. امیدوارم دیگر هیچ‌وقت به آن نقطه پایین نرسیم. با این اتفاقاتی که در حال رخ دادن است، نمی‌دانم چه مسیری جلوی ما خواهد بود. اما در هر صورت، ما تجربه همه نقاط مختلف صعود و سقوط را چشیده‌ایم و ثابت کرده‌ایم که می‌توانیم چرخ را به نفع خودمان بچرخانیم. با این دورنمایی که داریم، احتمالاً اگر مورد خاصی پیش نیاید، همان سال ۱۴۰۷ به نیم میلیون خودرو خواهیم رسید. امسال هم یک مقدار معضلات و مشکلات اقتصادی و قطعی برق و غیره باعث شد که به اهداف خودمان نرسیم.

« در این سال‌ها تولید کدام خودرو بیش از همه برای شما خاطر‌ه‌ساز بود؟ »

دوو سیلو آن موقع خودرو و محصول تازه‌ای بود؛ بعد از آن سالن رنگ. این دو موضوع برای من خیلی خاطره‌انگیز بود. اسفند سال ۱۳۷۵ بود که با مرحوم مهندس اربابی، مهندس پژوهش و دو نفر از بچه‌های مهندسین مشاور مناطق آزاد که آن موقع مدیرعاملش آقای بُکایی بود، به کره رفتیم. ۱۳ اسفند ۱۳۷۵ رفتیم و ۱۴ فروردین ۱۳۷۶ به ایران برگشتیم؛ یک ماه آنجا بودیم. چون می‌خواستند یک خط بدنه‌سازی سیلو را از گُره جمع کنند و بیاورند اینجا نصب کنند. من تا آن زمان خط تولید بدنه‌سازی با ربات ندیده بودم. اصلاً برای من دیدن خط تولید بدنه‌سازی سیلو تجربه بسیار جالبی بود. از نزدیک دیدن و بازدید از خط تولید دوو و سالن رنگ آن که بخش‌های زیادی از آن‌ها رباتیک بود، هم برایم جالب بود و هم

باعث علاقه‌ام به صنعت خودروسازی شد. هدف اصلی این بازدید، انتقال خط تولید دوو از کره به کارخانه کرمان موتور بود که بتوانیم شناسایی کنیم و در هنگام نصب به مشکل برنخوریم.

« یعنی هیچ نقشه‌ای نداشتید؟ »

آن‌ها هیچ چیزی نداشتند؛ حتی پالت‌هایشان هم نقشه نداشت. من و آقای اربابی بودیم. آقای اربابی می‌گشت، پالت پیدا می‌کرد و عکس می‌گرفت. بعد عکس را چاپ می‌کردیم و مشخصات آن را می‌نوشتیم و فردای آن روز من در خط تولید دنبال آن بودم که از روی عکس بروم از قسمت‌های مختلف اندازه‌گیری کنم تا بتوانیم نقشه‌ای برای خودمان داشته باشیم. چون قرار نبود به ما پالت بدهند؛ فقط قرار بود خط تولید را به ما بدهند. گفتیم می‌رویم و همه را شناسایی می‌کنیم. یعنی در یک ماه، هم‌زمان آنجا روزی دو ساعت دوره ربات گذراندم تا یاد بگیرم که با ربات‌های جوشکار چطوری کار کنم. حتی برنامه‌نویسی آن‌ها را باید یاد می‌گرفتم. بعد باید با نحوه نصب خط تولید و نوع پالت‌ها آشنا می‌شدیم. حدود چند ماه بعد کل آن مجموعه دوو جمع شد و به کرمان موتور آمد. سال ۷۶ بود؛ سالن رنگ هم که پیمانکار بود و وقتی بدنه‌سازی آماده شد، پک‌های جیگ و فیکسچرهای اصلی سیلو و ربات‌ها به‌همراه چند نفر سوپروایزر از کره آمد. از قبل هم حدود ۱۰ نفر را برای نصب استخدام کرده بودیم و پالت‌هایی را که اندازه‌گیری کرده بودیم، آماده داشتیم و همه قطعات درست سر جایش بود. من تجربه کار در تأسیسات نیروگاه را داشتم که خیلی فراتر از این کارها بود؛ ولی فرایند رنگ خودرو برای من خیلی جالب بود.

« چه مسئله‌ای از همه سخت‌تر بود؟ »

سالن رنگ. موقع کارهای اجرایی شاید خیلی سخت نبود و پیمانکار داشت کار می‌کرد. ولی سخت‌ترین حالت آن زمانی بود که می‌خواست استارت بخورد. هیچ چیزی با همدیگر جور در نمی‌آمد. این جیگ و فیکسچرها برای دوو سیلو را آوردند و نصب کردند و ۱۵ تا ۲۰ روز سوپروایزرها اینجا بودند تا آن به‌صورت کامل راه افتاد. بعد از آن ربات‌ها نیز نصب شد و چند خودرو که تولید کردیم، سوپروایزرها رفتند.

« اولین خانه‌هایی که در آن ساکن بودید، هنوز هست؟ »

بله؛ در آنجا همه زندگی می‌کردند. یعنی ما صبح‌ها می‌آمدیم اینجا سر کار، آن‌ها زندگی خودشان را داشتند. شب‌ها هم دوباره اکثراً دورهمی خانوادگی داشتند. شاید در هیچ جای دنیا چنین چیزی نبود.

« همه این‌ها رمز آن ماندگاری است؟ »

یک جورهایی بله؛ از مجموع آن تعداد افرادی که در شهرک ارگ بم بودند، الان سه چهار نفر در شهرک هستیم. سال ۹۶ آقای لطفی بازنشست شد و رفت. من از روز اول با آقای میرعلینقی کار کردم و با هم زیاد دعوا کردیم. من دوباره از راین خودرو برگشتم کرمان موتور و در زمان مدیرعاملی آقای میرعلینقی به درک خوبی از هم رسیده بودیم. آقای لطفی با تجربه ایران خودرو آمده بود و از ما تجربه بسیار بیشتری داشت. میرعلینقی آن زمانی که اینجا آمده بود، از کارآموزی ایران خودرو آمده بود. من هم از جایی آمده بودم که اصلاً خودرو نمی‌شناختم چیست و اصلاً در بخش خودرو خیلی دخالت نداشتیم و در امور تأسیسات مجموعه بودم. تمام این نقشه‌های تأسیساتی اینجا، برق، آب، بخار و هر چیز دیگری را من با مشاورین و مهندسین دیگر برنامه‌ریزی کرده بودیم.

« تلخ‌ترین خاطره‌تان در این چندین سال چه بوده است؟ »

تلخ‌ترینش برای من ۲۳ مرداد ۷۵ است. به‌خاطر اینکه می‌خواستند انبار یک راه بیندازند، باید اتاق ترانس همین سالن تزئینات را جمع می‌کردیم. ترانس و تشکیلات را جمع کردیم و آوردیم گذاشتیم در اتاق ترانسی که داخل سالن تزئینات بود و الان هم هست؛ کابل‌کشی هم باید می‌کردیم. کابل فشار قوی را می‌آوردیم که همه این کارها را من خودم با کمک چند نفر دیگر انجام دادیم. در این جابه‌جایی، برق ۲۰ کیلووات من را گرفت. دیگر هیچ چیزی یادم نمی‌آید و وقتی به هوش آمدم، دیدم در بیمارستان بم هستم. دستم سوخته بود، کف پایم هم سوراخ شده بود. آنجا یک اتصالی برق اتفاق افتاده بود و جریان برق از بدن من عبور کرده بود؛ شانس آوردم که زنده ماندم.

« از مرحوم آقای مجلسی هم بگویید؟ »

اولین بار، آقای مجلسی را همان سال ۷۳ که آمدم بم، دیدم. اسمشان را زیاد شنیده بودم. یک جلسه آمده بود اینجا که من برای اولین بار او را دیدم که آن زمان به نوعی مدیر پروژه کرمان موتور بود. فوق‌العاده آدم باهوشی بود و جذبه خاصی داشت. در همه چیز به‌جز برق تخصص



داشت. می‌شود گفت آقای مجلسی سرپرست تمام ماجرا بود. کاریزمای خاصی داشت که اعتماد همه مدیران و پرسنل را جلب کرده بود. این طرف (در مجموعه کرمان موتور) افرادی که انتخاب کرده بود به‌صورت دست‌چین از ایران خودرو و صنایع دیگر جمع کرده بود و اولین نفری که با خودش آورده بود، آقای لطفی بود. در بسیاری از مسائل، این دو نفر با هم تصمیم می‌گرفتند. در بسیاری از مسائل، این دو نفر باهم تصمیم می‌گرفتند و به نوعی ارتباط بین بالا (صنایع خودروسازی کرمان) و پایین (شرکت و کارخانه کرمان موتور) را برقرار می‌کردند. به نوعی ارتباط بین بالا (صنایع خودروسازی کرمان) و پایین (شرکت و کارخانه کرمان موتور) را داشت. بالا و پایین‌های زیادی را در این ۳۰ سال در کنار کرمان موتور تجربه کردیم؛ شرکت‌های داخلی و خارجی بزرگ و کوچکی آمدند و رفتند و جدا شدند. حتی برخی از رفتگان دوباره به مجموعه برگشتند. همان‌طور که گفتم، کرمان موتور فراز و فرودهای زیادی را تجربه کرده است؛ اما هیچ‌گاه این نخ و زنجیر پاره نشده است و امروز در مسیر رشد و تعادل بسیار خوبی قرار گرفته است. من از زمانی که این مجموعه یک نوزاد بود و تنها چهار تا ستون برای اولین سوله کرمان موتور ساخته شده بود تا امروز که به یک جوان ۳۰ساله بزرگ و بالغ تبدیل شده است، در کنارش بوده‌ام. نمی‌توانی نوزادی را که این‌همه برایش تلاش کرده‌ای، به‌راحتی کنار بگذاری.



◆ حمید خردمند

مدیر اجرایی شرکت قوای محرکه کرمان خودرو

« داستان شما با کرمان موتور از کجا آغاز شد؟

سال ۷۳-۷۲ بود؛ دانشجوی بودم که یکی از هم‌کلاسی‌ها سررسید صنایع خودروسازی را داشت. از او پرسیدم داستان این صنایع خودروسازی کرمان چیست؟ مگر کرمان خودروسازی دارد؟ بعد از فارغ‌التحصیلی از سال ۷۵ به کرمان موتور آمدم. زمانی که به مجموعه ارگ جدید آمدم، از سر جاده تا جلوی کارخانه کرمان موتور، هیچ‌گونه ساخت‌وساز صنعتی به‌جز کرمان موتور نبود. کرمان موتور هم کلاً جز سالن تزئیناتی که الان هست، چیز دیگری نبود؛ دور کارخانه هم هیچ فنس و دیواری وجود نداشت؛ فقط سالن تزئینات بود. مرحوم آقای مهندس اهتمام‌بر، تازه داشت اسکلت و سازه سالن رنگ را جوشکاری می‌کرد. شرکت کرمان موتور یک انبار داشت که همین انبار اصلی روبه‌روی سالن تزئینات بود و کل نوار ۱۰متری؛ همه بخش اداری و غیره در

مگر کرمان خودروسازی دارد؟

این سؤال اولین کارشناس بومی کرمان موتور است که سال ۱۳۷۳ بعد از دیدن یک سررسید در زمان دانشجویی از هم‌کلاسی خودش می‌پرسد. حمید خردمند، متولد ۱۳۴۸ است. زمان دانشجویی، از طریق یک سررسید در سال‌های ۷۳-۷۲ متوجه شده است که کرمان، خودروسازی دارد. اولین بار، سال ۷۵ به کرمان موتور آمده است. به گفته وی، آن زمان از سر جاده تا جلوی کارخانه کرمان موتور، هیچ‌گونه ساخت‌وساز صنعتی وجود نداشته؛ کرمان موتور هم کلاً در حد همین سالن تزئینات بوده است. شایان ذکر است، حمید خردمند، اولین کارشناس بومی است که وارد مجموعه کرمان موتور شده است.

نوار ۱۰متری سالن تزئینات بودند. در سالن تولید هم قطعات به صورت SKD می‌آمد. تازه یک تعداد دوو اسپرو تولید و تمام شده بود و می‌خواستند پک‌های سیلو را باز کنند.

« ابتدا در کدام بخش مشغول شدید؟

ابتدا آقای مهندس لطفی و بعد آقای میرعلینقی مصاحبه کردند. آقای مهندس میرعلینقی در آن زمان مدیر مهندسی بود. کلاً مهندسی کرمان موتور سه نفر بودند. دو کارشناس تهرانی هم بودند که مدیرشان آقای میرعلینقی بود. من اولین کارشناس بومی هستم که وارد کرمان موتور شد. به دلیل اینکه در طرح کاد در تعمیرگاه کار می‌کردم، تقریباً همه قطعات خودرو را می‌شناختم و برای همین هم از روز اول سرپرست تغذیه خطوط شدم. بعد از آن سالن‌های دیگر از جمله رنگ و سالن بدنه راه‌اندازی شد و همچنین کارهای دیگری که به کل مجموعه کنترل مواد کارخانه مربوط بود، به من سپرده شد.

« پس زمانی که تولید سیلو شروع شد، اینجا بودید؟

تقریباً آذرماه بود که به کرمان موتور آمدم. آن زمانی که تولید سیلو شروع شد، روزانه دو دستگاه تولید می‌شد. قرار بود تا پایان سال این تعداد به ۱۰ دستگاه در روز برسد. در آن زمان بچه‌ها طوری می‌گفتند ۱۰ دستگاه در روز که انگار یک چیز دست‌نیافتنی است. ولی زمانی که دوو را تولید می‌کردیم، طی دو شیفت به ۲۵۰ دستگاه SKD در روز رسیدیم.

« آن زمان از یک طرف دوو تولید می‌کردید و آن طرف دو سالن در حال ساخت بود. تداخلی با هم نداشت؟

خیر؛ چون تا زمانی که سالن رنگ ساخته نشد، در مجاور آن سالن بازگشایی نشده بود و یک سالن بسته بود؛ به همین دلیل تداخلی نداشت. فقط یک در داشتیم در انتهای سالن تزئینات که به محوطه بیرون کارخانه باز می‌شد. محوطه کارخانه و سالن‌ها به گونه‌ای بود که یک روز من رفتم و داشتم بچه‌ها را کنترل می‌کردم و دیدم یک پیرمرد که ظاهرش اصلاً نشان نمی‌داد از پرسنل کارخانه باشد، آمده بود در آبخوری و داشت آب می‌خورد. صدایش کردم و گفتم پدر، شما اینجا چه‌کار می‌کنی؟ گفت من گوسفندهایم را آورده‌ام این پشت و تشنه‌ام بود و آمدم آب بخورم. گفتم چطوری آمدی؟ انتظامات را صدا کردم؛ گفت ما فعلاً فنس نداریم و این بنده‌خدا آمده است. بعد آرام‌آرام فنس کشیدیم. این موضوع برای سال ۷۶ یا ۷۷ بود.

« یعنی در فضایی که الان به‌عنوان سالن‌های پشت ساختمان پذیرایی می‌بینیم و در این بلوار و سوله‌ها، به‌راحتی می‌شدرفت‌وآمد کرد؟

بله؛ هیچ مانعی نبود. کلاً در ورودی کارخانه، همین در اصلی بود که به سمت سالن تزئینات می‌آمد؛ کلاً در کرمان موتور همین بود و ساختمان اداری بعداً ساخته شد.

« از زمان تولید دوو چه خطرهای دارید؟

یک روز در کارخانه همان‌طور با جنب‌وجوش همیشگی کار می‌کردیم، گفتند یک بازدید ویژه است؛ سریع جمع‌وجور کنید! با توجه به نظم و انضباطی که جاری کرده بودیم، اسم سالن تزئینات را گذاشته بودیم «آکواریوم» و هر لحظه منتظر بودیم یک کسی بیاید و بازدید کند. همیشه همه‌چیز منظم و مرتب بود. بعد ناگهان دیدیم چرمن کیم، کیم بزرگ برای بازدید جوینت ونچرهایش (شریک تجاری با سرمایه‌گذاری مشترک) در کل دنیا آمده است. مستقیم به بم پرواز کرده بود و از آنجا برای بازدید کارخانه آمده بود و پس از سرکشی به قسمت‌های مختلف رفت. یکی دو ماه بعد، دوو در ماهنامه‌اش نوشته بود که شرکت کرمان موتور بین تمام جوینت ونچرهایش در سراسر دنیا، در بخش تغذیه خطوط اول شده است. این موضوع، هم در آن ماهنامه ثبت شده بود، هم یک نامه تشکر خطاب به آقای مرعشی فرستاده بودند.

« تولید دوو تا چه سالی ادامه داشت؟

تا سال ۱۳۸۲ تولید دوو را ادامه دادیم؛ اما به یک‌باره ارتباطات قطع شد. ایمیل می‌زدیم، گزارش می‌فرستادیم، فکس می‌زدیم و فکس می‌گرفتیم. یک روز انگار

همه ارتباطات کامل قطع شد. ایمیل می‌زدیم، جواب نمی‌دادند؛ زنگ می‌زدیم، جواب نمی‌دادند؛ طوری شده بود که دوویی‌ها اجازه نداشتند هیچ‌گونه پاسخی به ما بدهند؛ نه فکس، نه تلفن، نه ایمیل! کل ارتباطات قطع شد و ما با یک‌سری محصولات نیمه‌ساخته کف کارخانه ماندیم. الان سیلوهایی که می‌بینید مدل ۸۳ هستند، درواقع همان خودروهایی هستند که سال ۸۲ در کارخانه نیمه‌آماده مانده بودند و ما با ترفندهایی که آن موقع زدیم، از بازار خارجی، قطعات را تکه‌تکه جمع‌آوری و محصول را تکمیل کردیم. خود دوو دیگر مستقیم هیچ جنسی نمی‌داد. یک تیم درست کرده بودیم، می‌رفتیم در اینترنت سرچ می‌کردیم که ببینیم این قطعات سیلو کجا موجود است تا برویم و گیر بیاوریم. درنهایت، تولید ۲۵۰ دستگاهی به ۵ دستگاه در روز رسید.

« بعد از آن چه اتفاقی افتاد؟

سال ۸۳ به دلیل اینکه فشار کاری زیاد بود و در کنار آن یک‌سری مشکلاتی برایم پیش آمد، مجبور شدم سازمان را ترک کنم و برای کار به کرمان بروم. آنجا یک مدتی کار آزاد می‌کردم. بعد از آن، دفتر منطقه‌ای سایپا یدک در کرمان تشکیل شد و دو سال در دفتر کرمان سایپا یدک بودم. بعد دفاتر منطقه جمع شد و رفت تهران؛ هفت سال آمدم تهران. دوباره سال ۹۳ به دعوت دوستان به کرمان موتور برگشتم. اول اردیبهشت ۹۳ از سایپا یدک ۲ سال مرخصی بدون حقوق گرفتم و دوباره آمدم و مجدد مشغول شدم.

« این بازگشت دوباره در چه دوره‌ای بود؟

به نوعی شروع فعالیت جدی کرمان موتور بود؛ یعنی حجم کارها به‌شدت بالا می‌رفت و تیراژ خودرو افزایش داشت. محصولات جک در بازار جای خودش را گرفته بود و فروش خوبی داشت و بازار خیلی خوبی پیدا کرده بود. یک‌سری محصولات لیفان هم تولید می‌کردیم و کارخانه جهش خیلی بالایی داشت؛ یعنی یادم است در مدت دو ماه، حدود هزار نیرو به کرمان موتور اضافه شد.

« چه زمانی به قوای محرکه رفتید؟

فکر می‌کنم سال ۹۹ یا ۱۴۰۰ بود. در کارخانه مشغول بودیم که مدیرعامل و رئیس هیئت‌مدیره شرکت قوای محرکه تماس گرفتند که ما فردا می‌آییم و می‌خواهیم صحبت کنیم. یک جلسه چنددقیقه‌ای داشتیم؛ بعد از آن با من تماس گرفتند و گفتند به قوای محرکه یک سر می‌زنید؟ من هم قبول کردم و رفتم آنجا و دیدم مراسم معارفه است! همه مدیران جمع شده بودند. گفتم قرار بود شرایط را بررسی کنیم و به هم خبر بدهیم. گفتند چون خیلی کار داریم، گفتیم که سریع‌تر تشریف بیاوری

و کار را شروع کنیم. آن موقع آقای مهندس حقیقت تشریف داشتند؛ مدیرعامل بودند و رئیس هیئت‌مدیره هم آقای مهندس شبانکاره بودند که آن روز تشریف بردند.

« دورهٔ اولی که اینجا بودید با آقای لطفی و آقای میرعلینقی کار کردید. از این افراد چیزی به خاطر دارید؟

بله؛ آقای میرعلینقی از همان اول یک آدم جدی بود. همان‌طور که اشاره کردم اولین کارشناس بومی کرمان موتور هستم. متأسفانه جو طوری بود که دوستان فکر می‌کردند اگر مثلاً یک آدم بومی بیاید، شاید بخواهد یک کاری بکند؛ یک مقدار موضع‌گیری منفی علیه من بود. مثلاً در بخش مهندسی، همکاری بودند که به من اجازه نمی‌دادند از فاصلهٔ پنج‌متری کامپیوتر رد شوم. آقای میرعلینقی من را معرفی کرد به آن دو کارشناس و گفت با همدیگر بروید و خط را نشان دهید. با این کارشناسان رفتیم در خط؛ این‌ها گفتند باید از ابتدای خط بیایی و تمام قطعات مربوط به سیلو را یکی‌یکی تا انتهای خط بنویسی و مشخص کنی. من هم با کمال میل، چون آمده بودم کار کنم و دنبال چیز دیگری نبودم، یک دفتر برداشتم و همهٔ این‌ها را یکی‌یکی نوشتم؛ از یک پیچ تا یک خار. از ایستگاه صفر تا انتهای خط تقریباً دو هفته طول کشید. بعد از دو هفته این دوستان آمدند و گفتند چی شد؟ تمام شد؟ گفتم بله؛ تمام شد. فکر نمی‌کردند تمام شده باشد. رفتیم دفتر مهندس میرعلینقی و مهندس گفت این‌ها چه می‌گویند؟ تمام شده؟ گفتم بله؛ تمام شده. گفت یعنی الان همهٔ قطعات را چک کردی؟ گفتم بله؛ چک کردم. یک‌سری ایرادها هم اینجا پیدا شد. من متأسفانه یک مقدار رُک و شفاف هستم و اهل پنهان‌کاری نیستم. این مسئله موجب شد آقای میرعلینقی با من خیلی دوست شود و هنوز هم با یکدیگر ارتباط داریم.

« اتفاقی که همه به آن اشاره کردند، زلزله است؛ ولی یک‌سری افراد از آن دور بودند و عده‌ای دیگر درگیر خانواده‌شان در بم شده بودند. کسی نمی‌گوید چه شد و کرمان موتور کجای این اتفاق بود. شما چیزی یادتان هست؟

یاد دوستان بسیار خوبی می‌افتم که واقعاً گل‌های سرسبد بودند؛ آن کسانی که ما می‌شناختیم و همکارانی که ما اینجا داشتیم و بعضی از آن‌ها را از دست دادیم. خانوادهٔ من همین‌جا در بم و در ارگ جدید بودند؛ ساعت چهار صبح، دو موج زلزله آمد و رد شد. من بیدار شدم و خوابم نبرد؛ اصلاً خبر نداشتیم بم خراب شده است. وارد بم که شدیم، خرابی‌های زیادی بود؛ ولی بیش‌ترین جایی که

خرابی داده بود، شهرک رزمندگان، قبل از میدان اصلی بم بود. کلاً با خاک یکسان شده بود. داخل شهر که رفتیم، کلاً درخت‌ها افتاده بود، تیرهای چراغ‌های راهنمایی افتاده بود و خیابان‌ها را بسته بود. تقریباً ساعت ۹ صبح بود که ما رسیدیم؛ تعداد زیادی از جنازه‌ها را آورده بودند کنار خیابان و پتو پیچیده بودند. هیچ امکاناتی هم نبود. در ارگ جدید هم یک کلینیک کوچک با یک اتاق و یک تخت وجود داشت. چند تا از دوستان گل ما مثل آقای مهندس جهانبخش که از مهندسان خیلی خوب کارخانه بود و آن زمان رئیس تضمین کیفیت شده بود، در این زلزله جان خود را از دست دادند. دوستان خیلی زیادی داشتیم که در زلزلهٔ بم به رحمت خدا رفتند.

« چه موقع سر کار برگشتید؟

بعد از حدود یک هفته برگشتم کارخانه. کارخانه چندان صدمه‌ای ندیده بود. سالن رنگ یک مقدار صدمه دیده بود؛ ولی سالن‌های دیگر مشکل آن‌چنانی نداشتند. یادم است که بچه‌های سایپا برای راه‌اندازی سالن رنگ به ما کمک می‌کردند. فکر کنم یک ماه طول کشید تا کارخانه دوباره راه افتاد و بچه‌ها توانستند در آن رنج و مصیبتی که داشتند، خودشان را جمع کنند.

« زمان تولید فولکس در کرمان موتور حضور داشتید؟

آن زمان یک پکیج کامل از محصولات فولکس واگن برای ما رسید. قرار شد گل را تولید کنیم. زمانی که می‌خواستند خودروی گل را تولید کنند، من از کرمان موتور رفتم؛ ولی گل در کرمان موتور تولید شد.

« زمانی که برگشتید، محصولات چینی شده بود؟

بله؛ بعد که برگشتم، لیفان داشت تولید می‌شد و جک توجوی و ۵ل بود؛ ولی هنوز تعدادی از این توجوی‌ها در خط بود. بعد از اینکه من آمدم، استارت تولید S۵ زده شد. لیفان ۶۲۰ و لیفان ۵۲۰ تقریباً تولیدش متوقف شده بود.

« بین محصولاتی که تولید کردید، کدام برایتان جذاب‌تر بود؟

من از ابتدا همیشه محصولات خودمان را سوار می‌شدم؛ یعنی بعد از اینکه از کرمان موتور رفتم، هنوز خودروی سیلو سوار می‌شدم. ولی در محصولات بعدی، کلاً خودروهای برند جک واقعاً خیلی عالی است و از نظر من قابلیت رقابت با کره‌ای‌ها را دارد. چون کیفیت قطعاتی که از کمپانی جک وارد می‌شود و تبدیل به محصول نهایی می‌شود، بالاست. یک خاطرهٔ دیگر یادم آمد. در سالن تزئینات هم‌زمان هم S۵ و هم اکسنت تولید

می‌کردیم. من آمدم کنار خط و دیدم یک کیس است که روی آن زده هیوندای موبیس. بچه‌ها دارند از روی این قطعه برمی‌دارند و روی S۵ می‌بندند؛ با کلی داد و فریاد که این چیه؟! چرا دارید اشتباه می‌بندید؟ بعد که آمدم و بررسی کردیم، دیدیم که مثلاً موتور برف‌پاک‌کن عقب جک S۵ تأمین‌شده از هیوندای موبیس است و یا قطعات برقی دیگرش، از برند آلمانی بوش است که در چین تولید می‌شد. عکس این موضوع هم بود؛ در هیوندای اکسنت قطعه‌ای بود که ساخت خط تولید بوش در کشور چین بود و از چین رفته بود کره و دوباره از آنجا به ایران آمده بود. درواقع کیفیت محصولات جک از نظر من خیلی خوب است و خودم هم ۹ سال جک دنده‌ای داشتم که فوق‌العاده است. الان هم یک جک S۵ دارم که واقعاً ماشین عالی و خوبی است.

« در این سال‌ها، از چه کسی بیشتر یاد گرفتید یا خاطره دارید؟

حقیقتاً ما از همهٔ دوستان هر روز داریم یاد می‌گیریم.

یعنی نمی‌شود بگوییم شخص خاصی خیلی زیاد به ما یاد داده؛ مثلاً گاهی اوقات از یک اپراتور ساده در خط تولید هم آدم می‌تواند یک چیزی را یاد بگیرد. اگر آدم گوش شنوا و چشم بینایی داشته باشد و دنبال یادگیری باشد و جبهه نگیرد، هر لحظه و هر ساعت می‌تواند یک چیزی یاد بگیرد. خیلی چیزها را ما از اپراتورهای تولید یاد گرفتیم؛ یعنی نفراتی که آنجا دارند کار می‌کنند. چون آن‌ها با کار عجین هستند، ممکن است یک موضوعی را در خط تولید ببینند که ما در آن چند لحظه‌ای که آنجا هستیم، نمی‌بینیم.

سال‌های زیادی از کرمان موتور فاصله گرفتم و در شهر کرمان مشغول به کار بودم؛ اما دوباره به ارگ جدید و مجموعهٔ کرمان موتور برگشتم؛ مجموعه‌ای که در ابتدای مسیر رشد و تولید آن در کنارش بودم و بعد از یک رفت‌وآمد، دوباره در مسیر رشد و توسعهٔ این شرکت در کنارش هستم. امروز شاهد رشد و شکوفایی مجموعه‌ای هستیم که ۳۰ سال پیش بزرگش کردیم و این مسیر حس و حال لذت‌بخشی دارد.





♦ خانم مهندس حسینی نژاد
معاونت کیفیت کرمان موتور

حسینی نژاد، اولین بانوی خط تولید کرمان موتور

سرکار خانم حسینی نژاد، معاون کیفیت کرمان موتور است. او یکی از مدیران قدیمی و باتجربه این شرکت به شمار می آید که حدود ۳۰ سال سابقه کار در کارنامه خود ثبت کرده است. جنس این همکاری قدیمی با جنس همکاری بسیاری از مدیران و کارمندان و کارگران قدیمی آبی پوشان کرمانی فرق می کند؛ زیرا معاون کیفیت کرمان موتور، اولین خانمی است که به خط تولید این شرکت پا گذاشته است. درواقع، نه تنها به عنوان یک بانو مسئولیت های سنگینی را تا به امروز عهده دار بوده است، بلکه تابوشکنی های بزرگی انجام داده و زمینه را برای ورود و جذب سایر بانوان آن خطه به یک شرکت صنعتی فراهم کرده است.

حسینی نژاد در حالی وارد کرمان موتور شده که مادر دو فرزند خردسال بوده است. این حضور و پذیرش، عزم، اراده و جایگاه زنان را در ایران نشان می دهد. به گفته خودش او در این سال ها بیشتر همکار، همکار و بعد مادر بوده است. ضمن اینکه اولین آشنایی او با کرمان موتور به دوره کارآموزی وی در تابستان سال ۷۸ و ۷۹ مربوط می شود.

« اولین آشنایی و حضور شما در کرمان موتور به دوره کارآموزی شما مربوط می شود. در آن زمان چه محصولی تولید می شد؟ شرکت در چه وضعیتی قرار داشت؟

آن زمان دانشجوی دانشگاه باهنر کرمان بودم و دوو به صورت SKD مونتاژ و تولید می شد. در آن سال من در واحد مهندسی، کارآموز بودم و با آقای میرعلینقی کار می کردم. آن زمان یک مدیر کارخانه اینجا بود و آن قدر کرمان موتور کوچک بود که شاید فقط ۱۰۰ نفر کار می کردیم. من با اینکه کارآموز بودم، ولی باید از مدیر کارخانه اجازه می گرفتم که یک روز حضور نداشته باشم. رفتم به او گفتم می شود فردا نیایم؟ مثلاً عروسی یکی از بستگان است. بعد یک نگاهی به من کرد و گفت خیلی زشت است! گفتم چی زشت است؟ گفت شما بومی اینجا هستی؛ فردا قرار است اینجا را تحویل شما بدهیم؛ شما الان که کارآموزی، اصلاً نباید مرخصی بروی!

« چه کسی مدیر بود؟

آقای عابدینی، مدیر کارخانه بود. این باعث شد که من کارآموزی را خیلی جدی بگیرم و بسیاری از دوستی ها و آشنایی هایی که در کرمان موتور برایم ایجاد شد، از همان سال ۷۷ تا ۷۸ بود.

« یعنی بعد از اتمام تحصیل، بلافاصله وارد کرمان موتور شدید؟

بعد از فارغ التحصیلی، سال ۷۹ برای مصاحبه آمدم که باردار هم بودم. گفتند می توانی بروی کارگزینی کار کنی؛ ولی اصلاً علاقه ای به این کارها نداشتم. گفتم من ترجیح می دهم هر زمانی قصد استخدام نیروی خانم برای خط تولید داشتید بیایم. رفتم و سال ۸۴ آمدم و با آقای لطفی کارم را شروع کردم. مرحوم آقای مجلسی دستور داده بودند که کنترل کیفیت راه اندازی شود و یک خانم سرپرست آن باشد. آقای لطفی می گفت، آن زمان اینجا آن قدر مشکلات زیاد بود و کمبود نیروی انسانی داشتیم که فکر می کردم، نمی توانم خانمی پیدا کنم که کارشناس مکانیک یا صنایع باشد. من آمدم و مصاحبه شدم و از هفته بعد شروع به کار کردم.

« شرایط کار چگونه بود؟

شرایط خیلی سخت بود؛ چون من یک دختر سه ساله و یک سه ماهه داشتم و مرخصی هم نمی شد گرفت. در نهایت سرپرست کنترل کیفیت شدم. هم زمان یاد می گرفتم و کار می کردم. آن

زمان تعداد نیرو محدود بود و وقتی شروع به کار کردم، فکر می کنم حدود ۶۰ تا ۷۰ نفر نیروی آقا داشتیم. چون اولین خانمی بودم که به خط تولید می رفتم، شرکت هم خیلی نگران بود و همیشه به من این نکته را تذکر می دادند. چون من بومی اینجا بودم و آن ها با فرهنگ حاکم در اینجا آشنا بودند؛ زیرا آن زمان مردسالاری بسیار پررنگ بود؛ ولی خوشبختانه در این چند سال هیچ مشکلی پیش نیامد و دقیقاً فکر می کنم سال ۸۵، بعد از شش ماه کار کردن، حکم مدیریت گرفتم و به عنوان مدیر کنترل کیفیت کارم را ادامه دادم.

« وضعیت کار آن موقع چگونه بود؟

آن زمان ها، چالش ها خیلی وحشتناک بود. بالا و پایین های خیلی زیادی داشتیم. تحریم ها خیلی اذیت کننده بود؛ آمدن گل، رفتن دوو، آمدن هیوندای در پارت اول، دوباره تحریم، کار کردن با چینی ها و.... همه این ها پر از درس و خاطره است. شاید کسی که از بیرون نگاه می کند، می گوید این همان کارخانه قدیمی است؛ ولی من می گویم نه! این کارخانه زمین تا آسمان فرق کرده است.

« کدام یک از دوره ها سخت تر بود؟

بدترین این دوران، شاید زمانی بود که فولکس واگن به خاطر تحریم ها قطع همکاری کرد. شرکت مجبور به تعدیل سنگین نیروی کار شد. باور می کنید در دفتر من را شکستند و با اینکه اینجا کار می کردیم، فحش خوریدیم؟! حق داشتند؛ یعنی واقعاً مسئله اقتصادی روز، خیلی وحشتناک بود. مثلاً طوری شد که حتی یکی دو بار در شهر برایم مشکل به وجود آمد؛ ولی بچه ها تعدیل شدند. ما اینجا ماندیم و روزانه شش دستگاه فولکس واگن تولید می کردیم. تعداد نیرو مدام کم می شد؛ هر روز یک بخش از پرسنل کم می شدند تا اینکه در آن زمان سخت، شرکت با پارس خودرو برای رنگ کردن پراید قرارداد بست. روزانه ۲۰۰ دستگاه پراید رنگ می کردیم. دو سال طول کشید و تقریباً تنها درآمد کرمان موتور، سالن رنگ بود. در سالن رنگ خیلی چیزها یاد گرفتیم. تغییرات عمده و کارهای بزرگی انجام دادیم و فکر می کنم بیشترین آموخته های من در آن دوره شروع شد.

« یعنی تمام تجربه ها از آن زمان کسب شده است؟

من یک پایه اولیه علمی و تجربی داشتم؛ استاندارد دوو را یاد گرفته بودم و بعد با فولکس کار کرده بودم. زمانی هم که با پراید شروع کردیم، در یک بخش هایی باعث شد شخصاً استانداردهای شرکت رنو را یاد بگیرم. بعد از دو سال، شرکت تصمیم گرفت که با شرکت های چینی کار کند و لیفان آمد. شاید آن موقع ما توانستیم برای

خودمان یک سری استانداردها پیاده سازی کنیم؛ کلی اطلاعات در ذهنمان بود. ابتدا من در کنترل کیفیت هیچ کارشناسی نداشتم؛ یعنی من فقط مدیر کنترل کیفیت بودم و ۸۰ تا ۹۰ نفر بازرس آقا بودند.

« کار به چه نحوی ادامه پیدا کرد؟

اقدام به تعیین شاخص ها، محاسبات و اندازه گیری ها کردیم. کار توسعه پیدا کرد و فکر کنم سال ۸۷ تصمیم گرفتیم سه نیروی خانم به عنوان کاردان کنترل کیفیت جذب کنیم. بعد از آن، بحث گزارش گیری ها به صورت سیستمی شروع شد. آن زمان لحظه به لحظه اش برای ما گشایش و تجربه بود؛ هرچه آن زمان از سیستم های رنو و فولکس یاد گرفته بودم، اینجا تبدیل به یک استاندارد شد.

« یعنی تمام استانداردها را در هم ادغام کردید و برای لیفان به کار بردید؟ یعنی درحقیقت الان واحد کنترل کیفیت و تضمین کیفیت کرمان موتور با استانداردهای تألیفی کار می کند؟

ما یک بنچمارک (Benchmark / معیار سنجش) از همه شرکت های روز دنیا تهیه کردیم. مثلاً شاید دور اولی که با هیوندای کار می کردیم، این شرکت برخی از استانداردها را به معنای امروز نداشت و ما با همان شرایطی که از دوو به ارث برده بودیم، کار می کردیم و هیوندای هم از ما این شرایط را می پذیرفت و تأیید می شدیم. اما بار دومی که با هیوندای کار کردیم، اصلاً دنیایی از آموزه داشت؛ هیوندای واقعاً تغییر کرده بود. من برخی از استانداردها را آن زمان یاد گرفتم و چون خودم مدیر پروژه اکسنت و النترا هم بودم، زمانی که النترا می خواست تولید شود، تمام نماینده های هیوندای از من می پرسیدند چه کار کردی؟ خط نسبت به زمانی که ما اکسنت کار کردیم، تغییر کرده است. یعنی آموخته های هیوندای واقعاً ما را کامل کرد.

« آن موقع مدیر بودید، الان هم معاون هستید. سختتان نیست که می گویند یاد گرفتیم؟

نمی دانم خُسن است یا عیب؛ ولی یک مشخصه ای در ذهن من است که هیچ وقت ایایی نداشتم از اینکه بگویم بلد نیستم و این اخلاقم را دوست دارم. همیشه عاشقانه یاد گرفتم و هرآنچه در هر استانداری دیدم به درد سازمان و به درد کارخانه می خورد، سریع آن را تغییر دادم و اجرا کردم. به همین دلیل است که امروز در مجموعه کرمان موتور، بسیاری از استانداردهای دوو، هیوندای، فولکس و رنو به صورت ترکیبی در حال استفاده است و عملیاتی شده است. ما از هر دوره ای، چیزی یاد گرفته ایم. حتی امروز هم شاید یک آورده ای از



جک داشته باشیم و هنوز هم یاد می‌گیریم.

« کدام پروسه برای شما پرافتخار است؟

من در یک مقطع پنج‌ساله مدیر کنترل کیفیت بودم و پنج سال مدیر تنظیم کیفیت در کرمان موتور شدم؛ بعد مجدد معاونت کیفیت شدم. وقتی دوباره به بخش کیفیت برگشتم، زمانی که بسیاری از جزئیات کار را می‌دیدم، لذت می‌بردم. باور کنید هنوز هم هر گزارشی دستم می‌رسد، با عشق نگاهش می‌کنم، تحلیلش می‌کنم و هر برگه‌اش را که نگاه می‌کنم، لذت می‌برم و می‌گویم واقعاً از اینکه بچه‌ها یاد گرفته‌اند و این‌قدر قوی و به‌روز دارند کار می‌کنند، لذت می‌برم و برای من افتخار دارد که اولین خانمی بودم که در خط تولید رفتم. آن موقع شاید تعداد خانم‌ها در مجموعه کرمان موتور انگشت‌شمار بود؛ اما الان می‌بینم بیش از ۲۰۰ نفر خانم کار می‌کنند.

من اولین خانمی بودم که سرپرست شدم، رئیس شدم، مدیر شدم و امروز معاون؛ امروز لذت می‌برم که خانم‌ها دارند ترقی می‌کنند و این شرایط را می‌بینم. من یک دختر سه‌ماهه داشتم که گذاشتم در خانه و آمدم و آن دختر الان دارد ترم چهار مهندسی صنایع می‌خواند؛ دختر بزرگ‌م در مجموعه مشغول کار شد. روزی که دخترم لباس کرمان موتور تنش کرد، من اشک می‌ریختم. همه زندگی‌ام وقف اینجا شد؛ اما خوشحالم! روز زن به دوستان خانم جمله‌ای گفتم: روزی که آمدم و استخدام شدم، آقای مهندس لطفی که الان اینجا نیستند و زحمت زیادی برای مجموعه کشیدند، به من گفت: «حواست باشد! تو اول یک مادری، یک همسری و بعدش یک همکاری برای ما.» الان که به عقب برمی‌گردم، می‌بینم نه؛ من یک همکار بودم، یک همکار بودم، یک همکار بودم و آخرش یک مقدار هم مادر بودم؛ ولی از زمانی که گذاشتم اصلاً پشیمان نیستم. خوشبختانه دو تا دختر خیلی قوی هم داریم؛ به آن‌ها افتخار می‌کنم. وقتی کودک بودند، من دائم مأموریت بودم و این‌ها مجبور بودند روی پای خودشان باشند.

« با این اوصاف چه حسی دارید؟

شاید آدم حس می‌کند خیلی چیزها را به‌ظاهر از دست داده است؛ اما آن مسیری که برای خانم‌های بومی هموار شد، که بیایند و کار کنند و دیگر تابو نباشد، تقریباً با کار کردن من در کرمان موتور شروع شد. آن زمان در شهر همه می‌گفتند دختر فلانی! خانم فلانی رفته در خط تولید و کنار کارگرها دارد کار می‌کند! یا مثلاً شب‌ها تا ساعت ۹ سر کار است! این‌ها در آن زمان تابو بود. ولی در حال حاضر دیگر این‌گونه نیست و فرهنگش

خیلی جا افتاده و خانم‌ها در شیفت دو و سه بدون نگرانی و به‌راحتی کار می‌کنند.

سالی که شما کارآموز بودید یاسالی که می‌خواستید در کرمان موتور استخدام شوید، خانم‌های بومی چه‌کار می‌کردند؟

تقریباً هیچ کار. خدا رحمت کند آقای ارمی را که یک زمانی مدیرعامل کرمان موتور و بعد مدیرعامل راین خودرو بودند. روزی که راین خودرو راه افتاد، ایشان آمد و من را دید. به من گفت خدا را شکر که اینجا کار می‌کنی. گفتم چرا؟ گفت چون من می‌خواستم یک مسئول دفتر بگیرم؛ همه مدرک فوق‌لیسانس داشتند که می‌خواستند بیایند و مصاحبه کردند. دلم سوخت و اگر من به تو بگویم تو از این به بعد رسالتت این است که حمایت کنی که بقیه خانم‌ها هم اینجا سر کار بیایند، تو چه می‌گویی؟ گفتم من با افتخار این کار را می‌کنم و خیلی هم خوشحال می‌شوم که خانم‌ها بیایند اینجا و مشغول به کار شوند. من هیچ ابایی ندارم که بگویم، بم فعلی با بم ۲۰ سال پیش کلاً متفاوت است. فرهنگ شهر و مردم بسیار تغییر کرده‌اند. خانم‌ها خیلی به تحصیل علاقه‌مند شده‌اند. شاید آن زمان که من درس می‌خواندم، کل شهر بم، کلاً ۱۰ تا خانم بودیم که دیپلم ریاضی گرفته بودیم و بین این ۱۰ نفر، فقط من رفتم رشته مکانیک و بقیه دنبال دبیری رفتند.

واکنش بچه‌های خط به شما که یک خانم بودی و دستور هم می‌دادی، چه بود؟

می‌توانم به جرئت بگویم که تا همین لحظه یک بار هم مشکلی ندیدم؛ از اینکه مقاومتی کنند و علی‌رغم نگرانی‌هایی که آن زمان مدیریت مجموعه داشت، توسط کارگران پذیرفته شدم. با این حال خوشحالم که مسیر هموار شد و شاید بدون اینکه متوجه شوم، الگو شدم. چند سال اخیر بازخوردهای خیلی زیادی دیده‌ام. حتی دعوت کردند بروم در دانشکده فنی بم و با دانشجویان صحبت کنم؛ زیرا می‌دیدند یک خانم آمده در کرمان موتور و پیشرفت کرده است؛ در این مسیر غیر از خانواده، از سمت مجموعه هم واقعاً حمایت شدم؛ چه از جانب مدیرعامل آن زمان و چه الان از سمت آقای مهندس فیروزی، همیشه حمایت شدم.

اولین مدیر و اولین معاون خانم کرمان موتور هستید؛ حجم کارتان تغییری کرده است؟

به نظر من وقتی در سمت معاونت فعالیت می‌کنید، حجم کار اصلاً کم نمی‌شود. شاید به لحاظ فیزیکی کمتر است، ولی استرس و حجم فکر کردن خیلی زیاد است. چون اصولاً روی ریسک‌ها و روی تصمیمات خیلی با

وسواس خاصی نگاه می‌کنم و خیلی هم آدم محافظه‌کاری هستم. الان فکر می‌کنم خیلی سخت‌تر است. آن موقع خیلی فعالیت فیزیکی بود؛ ولی الان استرس‌ها خیلی بیشتر است و اینکه خیلی باید حواست جمع باشد.

« خیلی از رفتارهایی که از آقایان پذیرفته است، از شما به‌عنوان یک خانم پذیرفته نیست؟

به‌جرئت می‌گویم؛ چیزی که همیشه از آن ترسیده‌ام و شاید برایم تابو بوده است، این بوده که مبادا بگویند چون یک خانم است، نتوانست و چون یک خانم است، از پس آن برنیامد؛ یعنی از اولین پروژه‌ای که مدیر پروژه شدم تا آخرین پروژه‌ای که دستم بود. ولی همیشه می‌ترسیدم و می‌گفتم باید خوب ارائه شود؛ نگویند چون خانم بود، شکست خورد؛ نگویند چون خانم بود، مسیر را اشتباه رفت.

« بهترین معلم شما در کرمان موتور چه کسی بود؟

من با آدم‌های بزرگی کار کردم و افتخارم هم این است که آن‌ها خیلی‌خیلی به من یاد دادند. من کارم را با مهندس لطفی شروع کردم و ایشان را به‌شدت دوست دارم. هنوز هم ارتباطم با ایشان قطع نشده است. به ایشان می‌گویم استاد من در این مجموعه

شما بودید؛ هر جا کم آوردم، هر جا نفس نتوانستم بکشم و هر جا مشکلی پیش آمد، شما بودی! بعد از ایشان، آقای میرعلینقی مدیرعامل بودند و یک مقطعی من مستقیم با ایشان کار می‌کردم. آقای شوندی را سال‌های سال می‌شناسم؛ از زمانی که ایشان خدمات بودند. خیلی از ایشان یاد گرفتم. همین سه ماه پیش بود که آقای مهندس شوندی آمدند کارخانه بازدید؛ ایشان یک کاری انجام دادند که من گفتم باور کن؛ من ۱۸ سال مدیر بودم، ولی هیچ‌وقت چنین چیزی را به یاد نداشتم! چه نکته مدیریتی قشنگی بود! به آقای مهندس خردوستان خیلی مدیون هستم و با ایشان هم کار کرده‌ام. همیشه دوستانی بودند که ما را حمایت می‌کردند. آقای مهندس قره‌داش هم در کارخانه خیلی از من حمایت کردند.

تمام دوستان و همکارانی که از قدیم با هم شروع به کار کردیم، همیشه به‌عنوان یک برادر، یک دوست از من حمایت کردند. درواقع جدا از خانواده، در محیط کار بدون حمایت از سمت همکاران و مدیران، اصلاً نمی‌توانستم دوام بیاورم. یکی از آرزوهای من این است که دختر کوچکم که امروز دانشجویست، روزی در بخش R&D مجموعه مشغول به کار شود و او را در لباس کرمان موتور ببینم.



♦ منصور عسگریان
مدیر ارتباطات و خدمات پشتیبانی کارخانه کرمان موتور

شغل‌های اینجا، ارزش معنوی، الهی و مادی دارند/ تبدیل فرهنگ کشاورزی به فرهنگ صنعتی با ارگ جدید

سال ۷۴ با خانواده به بم آمده است. پدرش مدیر انبارها و ورزش ارگ جدید بوده و خودش آن زمان فقط ۱۷ سال داشته است. تا پیش از آن، اسم بم را اصلاً نشنیده بود. وقتی پدرش می‌گوید باید به بم برویم، در جوابش می‌گویند: «از کنار پارک نیاوران تهران بیاییم و برویم بم؟» اما آمدند و حالا نمی‌توانند از بم دل بکنند. می‌گوید: «خاکش دامن‌گیر و مردمش خیلی خوب هستند.» منصور عسگریان به طرز عجیبی به کرمان موتور تعلق خاطر دارد و با توجه به شرایط منطقه و درک عمیقی که در این سال‌ها از بم، مردمان و وضعیت اقتصادی و معیشتی آن به دست آورده است، به جد اعتقاد دارد که «شغل‌های اینجا، ارزش معنوی، الهی و مادی دارند.» منصور عسگریان یکی از قدیمی‌های کرمان موتور محسوب می‌شود. خاطرات زیادی دارد و در این دوران، شاهد رشد و شکوفایی شهر بم، ارگ جدید و کرمان موتور بوده است. تجربهٔ این سال‌های حضور، بهانه‌ای شد تا در آستانهٔ ۳۰ سالگی کرمان موتور با او هم کلام شویم.

« سال ۷۵ به بم آمدید و ماندگار شدید؟ آن زمان باید از کرمان به بم می‌آمدید؟

بله؛ پرواز که فقط برای کرمان بود و خیلی وقت‌ها هم زمینی می‌آمدیم. به پدرم یک پیکان داده بودند و با آن رفت‌وآمد می‌کردیم. می‌گویند آب تهران را هر کسی بخورد، از آنجا بیرون نمی‌رود. تهران پر از غیرتهرانی است. خاک بم را هم هر کسی بخورد، از بم بیرون نمی‌رود. ما مشمول خوردن خاک بم شدیم. خاک دامن‌گیر و مردم خیلی خوبی دارد. در آن زمان، ما چهارمین خانواده‌ای بودیم که در ارگ جدید و مجموعهٔ مگنولیا ساکن شدیم.

« برای خرید باید به بم می‌رفتید؟

اصلاً اینجا (منطقهٔ ارگ جدید) هیچ‌چیزی نبود. مدرسه که می‌رفتیم، مدارس اینجا دوقطعی بود؛ چون گرم بود. صبح ساعت ۸ تا ۱۱ یک زمان بود و بعد ۲ تا ۴ بعدازظهر. حدود ۸ نفر از بچه‌های کارمندان اینجا بودیم و با مینی‌بوس می‌رفتیم بم و ساعت ۱۱ که مدرسه تمام می‌شد، تا سوار مینی‌بوس می‌شدیم، یک ناهار می‌خوردیم و دوباره می‌رفتیم بم تا ساعت ۴ و ۵ بعدازظهر که مدرسه بود. اوایلش خیلی سخت بود؛ ولی گذشت. با آن امکانات و در آن فضا و هوا، سخت گذشت؛ اما شیرینی‌های خودش را هم داشت.

« آن سالی که آمدید، کرمان موتور تازه داشت سالن تزئینات می‌زد؟

بله؛ آن موقع شاید خیلی در فضای کرمان موتور نبودیم و با توجه به اینکه پدرم در مجموعهٔ عمران ارگ بود، بیشتر در فضای ساخت‌وساز شهرک بودیم؛ یعنی آن موقع در مجموعه دو گروه بودند؛ یک‌سری کرمان موتوری‌ها، یک‌سری عمران ارگی‌ها. ولی در همهٔ مراسم‌ها و مناسبت‌ها، این ۱۵-۱۰ خانواده‌ای که یواش یواش از سال ۷۵ مستقر شده بودند، دور هم بودند.

« یادتان هست در عمران ارگ آن سال‌ها چه کاری انجام می‌دادند؟

داشتند مجموعه‌های مسکونی‌رامی ساختند، خیابان‌کشی‌ها انجام می‌شد و کم‌کم دریاچه را ساختند. وقتی پیشرفت کار عمرانی را می‌بینی، خیلی جذابیت دارد.

« همکاری شما از چه سالی با کرمان موتور آغاز شد؟

از سال ۱۳۷۵ داخل مجموعهٔ ارگ جدید بودیم و از سال ۸۵ هم در کرمان موتور بودم. همهٔ خاطرات دوران کاری و غیرکاری من در کرمان موتور شکل گرفته است؛ یعنی هرچه بلد شدیم، در کرمان موتور یاد گرفتیم. یک مقطعی هم در دانشگاه با مهندس عسگری، مدیرعامل کرمان موتور بودم. آن موقع، آقای بزرگ‌زاده یک کاری هم به ما سپردند که

یکی از تجربه‌های خیلی خوب من در ۲۰ یا ۲۱ سالگی‌ام بود. مجموعهٔ کرمان موتور در بشاگرد که یک جای فوق‌العاده محروم، پشت کوه‌های میناب است، تصمیم گرفت برود و خرماهایشان را بخرد که یک مقدار کمکشان کند. آن موقع آقای بزرگ‌زاده و آقای عسگری به من پیشنهاد دادند به‌عنوان نمایندهٔ شرکت، مسئولیت کار را بر عهده بگیرم. من چهار ماه وسط کوه و کمر با کمیتهٔ امداد، در کوه‌های میناب که خیلی هم خطرناک و ناامن بود و هیچ امکاناتی نداشت، روستا به روستا می‌رفتم. این کار هم یکی از تجربه‌های فوق‌العادهٔ زندگی‌ام بود.

« چطور وارد کرمان موتور شدید؟

خانواده‌ام اینجا زندگی می‌کردند و خودم هم یک تعلق‌خاطری داشتم. این خاک واقعاً دامن‌گیر بود. بالاخره هم باید وارد بازار کار می‌شدم. ثبت اثر انگشت همهٔ کارکنان برای ثبت ورود و خروج، اولین کاری بود که از طرف آقای سلطانی و آقای مصطفوی به من سپرده شد. همهٔ کارکنان آن موقع فکر می‌کردند من از یک سازمان امنیتی آمده‌ام و می‌خواهیم اثر انگشت‌ها را بگیریم و انگشت‌نگاری کنیم. اولین کاری که به ما سپردند، آن بود. بعداً رفته‌رفته روابط عمومی کارخانه را به ما سپردند و همین‌طوری تا امروز ادامه پیدا کرد.

« بدون تعصب و مسمیانه پاسخ بدهید؛ آیا واقعاً راضی هستید؟

من شخصاً کرمان موتور را ناموسی دوست دارم. یعنی این کتاب آقای سجادی را لحظه به لحظه می‌خوانم؛ هر چند وقت یک بار هم، جمله‌هایش را روی تختهٔ اتاقم می‌نویسم تا هر کسی هم که آمد، بخواند و بداند که چقدر تفکر ایشان خوب بوده است. یک روحی، یک فوتی آقای سجادی خدایامرز کرده که به نظرم هر کسی که بیش از سه چهار سال در این شرکت کار کند، علاقهٔ شدیدی به مجموعه پیدا می‌کند؛ این حالت در همهٔ ما پیداست. در این سال‌ها به همهٔ ما پیشنهادهای کاری خوبی شده؛ ولی به اینجا تعلق‌خاطر داریم و حتماً آقای سجادی و سایر بزرگواران و عزیزان در ایجاد این حس، نقش داشته‌اند. آقای سجادی که می‌گویم، بالاخره مدیر ارشد مجموعه بودند و تفکرات ایشان را بقیه هم اجرا کرده‌اند؛ آقای لطفی، آقای میرعلینقی و یا مدیران و دوستانی که الان هستند. من سعی کرده‌ام علاقه‌ام نسبت به کرمان موتور را به بقیه هم منتقل کنم.

« اولین باری که آقای سجادی را دیدید، یادتان است؟

اوایل را یادم نیست؛ اما در اواخر عمر پربرکیشان تا حدودی با ایشان مستقیم کار می‌کردم. مهمان‌سرای شرکت دست

من بود؛ آقای سجادی هم یک منزل مسکونی داشت که به‌عنوان مهمان‌سرا استفاده می‌شد. آنجا با ایشان کار می‌کردیم و خاطرهٔ خیلی جذابی که همیشه از ایشان دارم، این است که حتی برای آن نیروی خدماتی که در خانه‌شان کار می‌کرد، اگر درخواستی داشت، می‌نوشت «همکار گرامی... سرکار خانم...» و بعد ادامهٔ نامه و درخواست را می‌نوشت. آقای سجادی چهرهٔ واقعاً بی‌نظیری بود که از کارهایی که انجام داده است، خیلی چیزها می‌توان به جوان‌ها آموخت. برادرم تعریف می‌کرد که ایشان می‌آمدند و با لباس کار در کارخانه راه می‌رفتند؛ درحالی‌که خیلی‌ها او را نمی‌شناختند. یک بار آقای سجادی رسیده بودند و کارگران خط تولید فکر می‌کردند ایشان از قوای محرکه آمده است. طرف با تشر که «آقا چرا جنس نمی‌آوری؟ خط دارد می‌خوابد» از ایشان شکایت می‌کند و ایشان هم با همان آرامش همیشگی می‌گوید: «چشم، کجا باید جنس بیاورند؟ من پیگیر می‌شوم.» همیشه به جشن‌ها می‌آمد. علی‌رغم اینکه شاید خانوادهٔ خودشان عیدها اینجا نبودند، ولی ایشان همه‌ساله، عید و جشن خرما را به بم می‌آمد. می‌رفت بالا، روی سکوها می‌نشست و مردم که می‌آمدند، نگاهشان می‌کرد و لذت می‌برد. این‌ها را واقعاً ما از ایشان یاد گرفتیم.

« عید سال ۸۸ فوت شدند؟

بله؛ متأسفانه عید سال ۸۸ داشتند در سالن ورزشی ورزش می‌کردند که یک لحظه قلبشان گرفت. من همیشه می‌گویم، در این چند سال و در دوران شکوفایی که مجموعهٔ ما داشت، جای آقای سجادی خیلی خالی است.

« شما خانوادگی یا عمران ارگی یا کرمان موتوری هستید؛ درسته؟

بله؛ پدرم عمران ارگی است و من کرمان موتوری هستم. برادرم هم کرمان موتور بود و جزء نیروهایی بود که او را به رایین خودرو فرستادند؛ البته دوباره یک مقطعی برگشت کرمان موتور و الان جای دیگری از مجموعه مشغول است.

« سال‌هایی که ارگ جدید ساخته می‌شد، شما نوجوان بودید. چه چیزهایی یادتان است؟ وقتی آمدید، خانواده چه فکری با خودشان کردند؟ آیا فکر می‌کردید اینجا چنین جایی شود؟

اینجا خیلی مشکلات بود. مثلاً همین جایی که ما نشستیم، ۴۰ سال پیش، ۵۰ سال پیش، به گفتهٔ خود بمی‌ها محل عبور و مرور اشاره بوده است. خدا به آقای مرعشی با آن تفکر طول عمر بدهد؛ تفکری که گفت اینجا را باید آباد کنیم؛ اینجا یک بخشی از کشور و یک بخشی از استان کرمان است. من همیشه می‌گویم، خدماتی که آقای مرعشی به استان کرمان کرد، شاید آقای خاتمی در زمان ریاست‌جمهوری‌اش برای یزد نتوانست بکند. منطقهٔ سیرجان، جادهٔ هفت‌باغ،

هواپیمایی ماهان، مجموعهٔ ارگ جدید، قطارهای جوبار و....

این‌ها چیزهایی است که تازه ما می‌دانیم و می‌بینیم. این جمله که می‌گویند آن طرف جاده را ببین، این طرف جاده را ببین! ما این موضوع را لمس کردیم؛ جایی که ساعت ۶ بعدازظهر هیچ‌کسی در خیابان‌های بم نبود، الان نیمه‌شب هم شهر بیدار است. امروز امنیت برقرار است و نسبت به آن سال‌ها خیلی متفاوت شده است. شاید خیلی از شهرهای ایران به برکت دانشگاه آزاد، آباد شدند؛ ولی بم، واقعاً به دلیل حضور ارگ جدید از نظر اقتصادی و اجتماعی متحول شده است. اینجا ۱۲۰۰ کیلومتر از مرکز کشور و ۲۰۰ کیلومتر از مرکز استان کرمان دورتر است و حدود ۴۰۰ کیلومتر با مرز پاکستان و افغانستان فاصله دارد.

« با توجه به تجربهٔ سال‌ها حضور در بم، دیدن مرحله‌به‌مرحلهٔ توسعه‌ورشد شکوفایی‌سال‌های اخیر و کار کردن در اینجا چه حسی دارد؟

کار کردن در اینجا خیلی متفاوت است. من می‌گویم آقای مرعشی یک تفکری داشت که ما آن را اینجا لمس کردیم. برای همین است که من به ارگ جدید، کرمان موتور و این اشتغال و سازندگی خیلی علاقه‌مندم. در کویری که هیچ‌چیزی نبود، امروز ۲۰هزار نفر دارند کار می‌کنند. شاید اگر اینجا چنین بستری وجود نداشت، چه افراد بومی و چه افراد غیربومی، سراغ کارهایی مثل قاچاق سوخت و مواد مخدر می‌رفتند.

« به چه علت این موضوع را مطرح کردید؟

زمانی پزشک کارخانهٔ ما، پزشک زندان هم بود. آن سالی که تعدیل نیرو داشتیم، قسم می‌خورد و می‌گفت، وقتی تعدیل داشتید، سه چهار نفر از پرسنل اینجا را دو هفته بعدش در زندان دیده است! چون شغل دیگری نبود، چنین اتفاقی رخ داده بود. در این منطقه تقریباً به‌جز کشاورزی سنتی، شغل دیگری نیست. به نظر من، تک‌تک شغل‌هایی که در منطقهٔ ارگ جدید وجود دارند، ارزش معنوی، الهی و مادی دارند. تفکر و بستری که با آقای مرعشی، تلاش‌های آقای سجادی و سایر عزیزان مانند آقای لطفی، آقای میرعلینقی، آقای عابدینی، آقای مهندس فیروزی و آقای شوندی ایجاد شده، اکنون نسل‌به‌نسل انتقال داده شده است. از همهٔ این حرف‌ها که بگذریم، این مجموعه را بمی‌ها ساخته‌اند. از ابتدای ساخت تا به امروز که حدود ۲۰هزار نفر در آن شاغل‌اند، قطعاً بمی‌ها نقش مهمی در رشد ارگ جدید ایفا کرده‌اند.

« اینجا چند نفر غیربومی هستند؟ آیا از شهرهای دیگر هم داریم؟

در حال حاضر که نیروهای جدیدی هم به مجموعه اضافه شده‌اند، شاید غیربومی و از شهرهای دیگر هم افرادی داشته باشیم؛ اما درصد آن‌ها بسیار پایین است. بیش از ۶۵۰۰ نفر از پرسنل مجموعهٔ کرمان موتور، بومی شهر بم هستند. من

همیشه افتخار می‌کنم و با افتخار هم می‌گویم که خانم‌های بمی توانمند هستند؛ مثلاً خانم حسینی‌نژاد، معاونت کل کیفیت شرکت کرمان موتور است. معاونت کیفیت پست بسیار مهمی است که در مجموعهٔ کرمان موتور، یک خانم بمی به این سمت رسیده است. خانم حسینی‌نژاد کار خود را در کرمان موتور از کارآموزی شروع کرده و امروز به درجات عالی رسیده است.

« یعنی ایشان اولین معاون خانم مجموعه است؟

بله؛ ایشان اولین خانم مجموعهٔ کرمان موتور هستند که به سمت معاونت منصوب شدند. سرپرستان و معاون‌های کارخانهٔ کرمان موتور، همگی بمی هستند. کرمان موتور در این ۳۰ سال، فرهنگ کشاورزی را به فرهنگ صنعتی تبدیل کرده است.

« آیا زمانی بوده که بخواهید رها کنید و بروید و پشیمان شوید؟

همیشه همکاران اینجا به من لطف داشته‌اند؛ اما مقطع خیلی کوتاهی این به ذهنم زد؛ ولی به‌خاطر همهٔ لطف‌هایی که از مردم بم دیده بودم، آن لحظات را گذراندم. درخصوص کرمان موتور هم شاید مقاطع خیلی کوتاهی این مسئله به ذهنم رسیده باشد که خب در هر شرکت و سازمانی طبیعی است. به‌هرحال ماندم و برای موفقیت کرمان موتور تلاش کردم. آقای شه‌بخش همیشه می‌گوید: «یک کاری کنید که

اگر از اینجا رفتید، ماندگار باشد.» فکر می‌کنم ماندگارترین کاری که کرده‌ام، این بود که تفکر آقای سجادی را برای توجه به خانواده‌های همکاران در این ۱۲-۱۰ سال اجرا کردم.

« چه کارهایی انجام دادید؟

اینکه خانواده‌ها را در فضای کاری دخیل کنید، برای کارکنان و خانوادهٔ آن‌ها جشن بگیرید و نگاه ارزشمند بودن را به آن‌ها منتقل کنید، اقدامات تأثیرگذاری است. شروع برگزاری جشن روز کارگر که فکر می‌کنم از سال ۹۳ آغاز کردیم و هرساله برگزار شده است، از مهم‌ترین کارهایی بوده که انجام داده‌ایم. البته حمایت مدیران مجموعه هم همیشه پشتوانهٔ ما بوده است؛ از آقای میرعلینقی تا آقای فیروزی و آقای شوندی، همه حمایت کردند. حتی در پایان‌نامهٔ کارشناسی ارشد هم به‌صورت علمی ثابت کردم که این کارهای حمایتی، چه مادی و چه معنوی، در موفقیت کارمند و شرکت اثرگذار است.

« چه تغییرات دیگری در این موضوع و برای بیشتر شدن تعلق سازمانی انجام گرفته است؟

سه سال پیش با خانم تسلیمی تصمیم گرفتیم که جشن‌هایمان را یک مقدار متفاوت‌تر برگزار کنیم. برنامه‌ریزی کردیم که در هفت شب جشن بگیریم و هر شب خدماتی که شرکت به کارکنان ارائه می‌دهد را به خانواده‌ها معرفی کنیم. از واحد مددکاری، بیمهٔ تکمیلی و فروشگاه گرفته تا



واحد HSE (بهداشت، ایمنی و محیط‌زیست) همه را معرفی کردیم و درنهایت، بازخورد مثبتی هم دریافت کردیم. هدفمان هم افزایش تعلق‌خاطر کارمندان و خانواده‌آن‌ها به شرکت بوده است. حتی اردوهای بازدید کارخانه، مخصوص کودکان پرسنل را هرساله انجام می‌دهیم که یکی دیگر از کارهایی است که در این مدت بازخورد بسیار خوبی داشته است. فرزندان در محل کار خانواده خود حضور می‌یابند و به کار پدر و مادرشان افتخار می‌کنند.

من از آقای سجادی، از حاج‌آقا عسگریان و از آقای لطفی یاد گرفتم که هر جا می‌توانیم، دست یکدیگر را بگیریم؛ همه ما در مجموعه کرمان موتور یکی هستیم. فرهنگ توجه به پرسنل و خانواده آن‌ها سال‌هاست توسط بنیان‌گذاران مجموعه شکل گرفته است و وظیفه ما این است که این فرهنگ سازمانی را حفظ کنیم. این یک پروپوزال ۳۰ساله است که باید آن را نسل‌به‌نسل منتقل کنیم.

« به چه علت پروپوزال ۳۰سالگی را باید یاد بدهید؟

به‌عنوان مثال نگوییم تو نسل Z هستی و نمی‌توانی! نه؛ نسل Z هم کلی توانایی دارد. ولی باید به آن‌ها بفهمانیم که کسی مثل آقای سجادی، جانش را برای این کارخانه گذاشته بود؛ روحش شادا! امثال آقای قره‌داش، زندگی، جان و همه‌چیزشان را برای این کارخانه گذاشته‌اند تا این مجموعه برسد به نسل بعدی. فکر می‌کنم الان در کرمان موتور حدود ۲۰۰ پدر و فرزند یا زن و شوهر و... دارند کار می‌کنند؛ یعنی آن شعار «ارگ جدید، هدیه به نسل آینده» الان دارد در مجموعه ما به وقوع می‌پیوندد.

معتقدم با توجه به تفکرات نسل بعدی، باید تلاش کنیم این فرهنگ را حفظ و منتقل کنیم. شک ندارم اگر این اتفاق رخ ندهد، شرکت ما همچون شرکت رقیب می‌شود که کارکنان آن تنها برای پول کار می‌کنند و علاقه‌ای به برند و شرکتشان ندارند که این برای سازمان اثرات منفی خواهد داشت.

« بهترین خاطره شما از این مدتی که در کرمان موتور و ارگ بودید، چیست؟

بهترین خاطره من در برنامه‌هایی که برگزار کرده‌ایم و خانواده‌ها در آن حضور داشته‌اند و لذت برده‌اند، خلاصه می‌شود.

« اینجا بیشتر از چه کسی درس گرفتید؟

آقای لطفی و آقای سلطانی به من چیزهای زیادی یاد دادند. ۲۰ سال پیش آقای لطفی می‌آمد اینجا و با ظاهری بسیار مرتب و اتوکشیده، در مراسم ختم خانواده کارگران در بم و یا در روستاها شرکت می‌کرد. آقای سلطانی به معنای واقعی به بنده اعتمادبه‌نفس و درس‌های زیادی دادند. همچنین از آقای قره‌داش، آقای شوندی، حاج‌آقا عسگری و مرحوم

سجادی بسیار یاد گرفتم. آقای سجادی که به معنی واقعی یک رهبر بود و آقای شه‌بخش هم آدم متفاوتی بود. با حضور و یا کمک آقای شه‌بخش کارهای خیریه و مسئولیت اجتماعی زیادی انجام دادیم. علاوه بر انواع کارهای خیریه‌ای که انجام دادیم، برنامه داریم یک مدرسه شش‌کلاسه به اسم آقای سجادی در مناطق محروم بم بسازیم. این کارها برای من لذت‌بخش است.

« دلیل این کارها چیست؟ کسی به شما توصیه کرده است؟

تا به امروز هیچ‌کس به من نگفته که باید این کارها را انجام بدهی؛ مثلاً اینکه باید مسابقات فوتبال برگزار کنی یا بازارچه خیریه برپا کنی. اما با لطف و حمایت مدیران ارشد سازمان، این کارها را انجام دادیم. مثلاً در بازارچه خیریه پخت غذا که با حضور خانواده کارکنان خودمان برگزار کردیم، شب آخر آقای فیروزی همراه ما بودند و شور و شوق حضور خانوادگی کارکنان در این بازارچه را از نزدیک شاهد بودند. پس از آنکه ایشان از نزدیک شاهد این کار بودند، در پایان مراسم ۷۰۰ میلیون تومان به ما کمک کردند تا در کنار درآمدی که از بازارچه غذای محلی حاصل شده بود، از آن برای ساخت مدرسه‌ای که به آن اشاره شد، استفاده کنیم.

« بدترین خاطره شما در این سال‌ها چه بوده است؟

زلزله؛ زلزله بم واقعاً خیلی بد و تلخ بود. آن زمان اگر فرودگاه بم نبود یا حتی کلینیک شهرک ارگ جدید نبود، تعداد بیشتری از ساکنان بم جان خود را از دست می‌دادند. صبح روز زلزله با پدرم به سمت بم رفتیم و اصلاً فکر نمی‌کردیم این‌طور باشد! اما بم با خاک یکسان شده بود! متأسفانه باید بگویم که تا پای پله‌های هواپیما مریض خوابیده بود. جاده‌های متصل به بم، همگی قفل و تقریباً بسته شده بودند. اما وجود فرودگاه بم به زلزله‌زده‌ها کمک خیلی زیادی کرد. به‌صورت کلی زلزله خاطرات بسیار بدی برای ما به جای گذاشت.

بعد از آن، دو تا از اعتصاب‌هایی که در مجموعه داشتیم هم در کنار فشار تحریم‌ها، خاطرات بدی برای ما داشت. مخصوصاً دور اول همکاری با هیوندای که با قدرت خوبی داشتیم کار را ادامه می‌دادیم؛ اما متأسفانه به دلیل تحریم‌ها، به یک‌باره همه‌چیز متوقف شد. آن‌قدر همه‌چیز داشت خوب پیش می‌رفت که حتی برنامه داشتیم بخشی از سهام شرکت را به هیوندای بدهیم تا تبدیل به هاپ منطقه شویم؛ اما تحریم‌ها و بسته شدن ارتباطات همه‌چیز را خراب کرد. خدا را شکر ۳۰ سال از فعالیت مجموعه بزرگ کرمان موتور گذشته و این مجموعه روزه‌روز رشد کرده است. در سال‌های گذشته با درایت و مدیریت آقای فیروزی و آقای شه‌بخش، این مسیر به ۳۰سالگی رسیده است و امیدوارم این راه ۳۰۰ سال ادامه داشته باشد.



♦ مرتضی رضایی

مدیر سالن بدنه سازی کارخانه کرمان موتور

آینده کرمان موتور از همان روزهای اول مشخص بود ارگ جدید و رشد فرهنگ شهر بم

رضایی یکی از نیروهای قدیمی و بومی کرمان موتور به شمار می‌آید و ۲۸ سال سابقه دارد. البته اهل بَرَوَات است. دوران سربازی در تهران با ارگ جدید آشنا شده است و بعد از اتمام خدمت، از سال ۷۶ تا به امروز عضوی از خانواده بزرگ کرمان موتور به شمار می‌آید. دقیق یادش مانده است و می‌گوید: «هشتم اردیبهشت ۷۶ اولین روز کاری من در اینجا بود.»

« کارتان را در کرمان موتور از کجا شروع کردید؟

از واحد تعمیرات شروع کردم؛ واحدی که زیر نظر خود آقای لطفی یا آوا موتور بود و بعد از سه ماه که شرکت آوا صنعت تأسیس شد، ما در همان آوا صنعت مشغول شدیم.

« آن موقع اینجا چه شکلی بود؟

من اولین بار که برای مصاحبه اینجا (کارخانه کرمان موتور) آمدم، ماشین که نبود؛ از بم با موتور به سمت ارگ جدید آمدم. خانه پدری‌ام بم بود. اینجا بیابان بود! فقط این سالن تزئینات با انبار یک بود؛ فقط همین دو تا سالن بود. سالن تزئینات قدیم ۸۰ در ۸۰ بود و بعداً توسعه پیدا کرد و از لحاظ طولی ۶۰ متر به آن اضافه شد. با موتور که جاده را آمدم، در ورودی و انتظامات اینجا کسی به ما چیزی نگفت. آمدم داخل و موتور را پارک کردم و پیش آقای قره‌داش رفتم. از آن به بعد که استخدام شدیم، دوران اوج پروژه‌ها بود. آن موقع اسکلت سالن رنگ را زده بودند؛ فقط اسکلتش بود که اوایل شرکت پارس سیستم طرح سالن را داده بود. یک مقدار هم کف سالن را کار کرده بودند؛ ولی شرکت دوو تأیید نکرد. دوو شرکت خودش را معرفی کرد؛ شرکت سیل پلنت معرفی شد که کارش ساخت سالن رنگ بود. آمدند و هرچه پارس سیستم کاشته بود، همه را کردند و دور ریختند و چند ماه کل زمین سالن رنگ را می‌کنند که جای PTD را درست کنند. برگردیم به سؤال شما؛ اینجا فقط یک سالن تزئینات بود و یک انبار و دیگر هیچ‌چیزی نبود. بقیه‌اش را ما با کمک دوستان ساختیم.

« شرایط شهرک چطور؟

شهرک هم فقط چهار ردیف خانه بود؛ لاین یک، دو، سه و چهار بود و دیگر خانه‌ای نبود. آلاچیق‌ها را تازه ساخته بودند؛ فضای سبزش تازه بود، رستوران و آلاچیق‌ها هم بودند.

« فکر می‌کردید اینجا در آینده این‌طوری شود؟

بله؛ وقتی اینجا سرمایه‌گذاری به این عظیمی انجام می‌شد، مشخص بود که رو به‌جلوست و آینده خوبی خواهد داشت.

« سالن بدنه و رنگ چه موقعی تکمیل شدند؟

از آن اول علاوه بر اینکه تعمیرات بودیم، اکثر

پروژه‌ها هم دست آوا صنعت بود. به‌جز کارهای سنگین پیمانکاری، کارهای نصب تجهیزات همگی دست ما بود. فکر می‌کنم بهمن سال ۷۸ بود که ما اولین بدنهٔ دوو سیلو را رنگ کردیم.

« یادتان هست چه رنگی کردید؟

رنگ سفید؛ چون سفید راحت‌ترین رنگ بود. دقیقاً یادم است که همه در سالن حضور داشتند؛ آقای مهندس لطفی بود و اولین بدنه‌ای که پاشیده شد، از کوره آمد بیرون و آمد در کابین Touchup، همه رفتیم و مثل یک نوزاد تازه‌متولدشده، دور این ماشین رنگ‌شده می‌چرخیدیم و همه ذوق می‌کردند که اولین ماشین رنگ شده است؛ واقعاً حس و حال عجیبی بود!

« سالن بدنه نداشتید؟

ساختمان سالن بدنه سال ۷۷ تمام شد. کوره‌ای‌ها آمدند اینجا و خط سیلو را نصب کردند؛ حدوداً پاییز ۷۸ بدنه راه افتاد. بعد از آن سالن رنگ راه افتاد و بدنه رفت در سالن رنگ.

« الان وقتی می‌روید و می‌بینید سالن اتوماتیک رنگ راه افتاده، آن حس اولیه را می‌دهد؟

نه، آن حس را نمی‌دهد؛ واقعاً نمی‌دهد. چون آن زمان سطح تکنولوژی آن‌قدر بالا نبود. ضمن اینکه سالن رنگ ما که راه افتاد، آن زمان بهترین سالن رنگ ایران بود؛ یعنی خود ایران خودرو و سایپا هم چنین سالن رنگی نداشتند. الان این سالن رنگی که داریم، حساب نمی‌شود؛ ولی آن موقع کیفیت رنگ ما خیلی عالی بود.

« خودروهای دوو رفت در خط و آماده شدید قرارداد را ادامه دهید؛ درسته؟

بله؛ تولید ادامه پیدا کرد. قبل از آن هم ما سیلو می‌زدیم؛ ولی SKD بود. بدنه رنگ‌شده می‌آمد؛ ولی بعد از آن مراحل به این ترتیب شد که ابتدا قطعات بدنه، بعد سالن رنگ و بعد سالن تزئینات که درنهایت مراحل تولید پیوسته شد.

« بعد از دوو، چه سالی بود که ماتیز هم تولید شد؟

ماتیز سال ۷۹ آمد. دقیقاً یادم است اوایل سال ۷۹ بود که آقای هاشمی رفسنجانی آمد. با هم رفتیم در خط؛ ماتیزها را دید؛ حتی داخل خودروها نشست و بازدید کرد. جزئیات کار را نمی‌دانم؛ اما بعد از این بازدید، قرارداد ماتیز بسته شد و تولید آن را شروع کردیم.

« بعد از آن چه شد؟

رسیدیم به آن جایی که گفتند تحریم! در این ۳۰ سال گذشته، روند کاملاً سینوسی بوده است؛ کرمان موتور

مدام اوج گرفته، مدام شرایط بیرونی تحمیل شده و مجموعه نزول کرده است. یعنی اگر شرایط کشور ثابت بود، به جرئت هر چیزی که الان در مجموعهٔ کرمان موتور دیده می‌شود، شک نکنید که ده‌ها برابرِ امروز، ساخت‌وساز می‌شد و توسعهٔ بیشتری پیدا کرده بود.

« کرمان موتور بعد از دوو افت شدیدی کرد؟

بله؛ ما در آن زمان روزانه تا ۱۷۰ دستگاه تولید می‌کردیم. دقیقاً بعد از ورشکستگی دوو و قطع همکاری دوو با ما، آن‌قدر افت کردیم که روزانه به هشت دستگاه رسیدیم. تمام قطعات را در انبارها نگه داشتند که فقط چراغ اینجا (کارخانهٔ کرمان موتور) روشن باشد. می‌توانستند هرچه دارند را بزنند و در مدت سه ماه تمام شود؛ ولی تولید را آوردند پایین و به روزانه ۸ تا ۱۰ دستگاه رساندند. بعد از آن، بلافاصله رفتند با هیوندای و با فولکس واگن قرارداد بستند. سال ۸۳ ما هیوندای ورنه تولید کردیم؛ بعدش هم آوانته. فکر کنم سال ۸۳ در حال تجهیز خط تولید برای خودروی گل (GOL) هم بودیم.

« خط تولید گل در خودروسازان بم یا کرمان موتور؟

برای خودروسازان بم بود؛ اما در سالن کرمان موتور نصب می‌شد. برای این خودروهای جدید، کرمان موتور پیمانکار خودروسازان بم و پیمانکار خودروسازان راین شد؛ چون دو تا شرکت راین خودرو و خودروسازان بم (بم کو/ BAM CO). تأسیس شده بودند. بم کو با فولکس قرارداد بست و راین خودرو با هیوندای. بعد از آنکه هیوندای و خودروی گل آمد، باز هم تحریم‌ها شدیدتر شد و هیوندای و گل هم گفتند خداحافظ و قطع همکاری کردند. بعد از آن با لیفان قرارداد بستیم.

« از میان افرادی که با آن‌ها کار کردید، بهترین درس را از چه کسی گرفته‌اید؟

به‌رحال کل این سال‌ها، هر روزش برای ما تجربه بوده است؛ الان با فردا هم متفاوت است. ما اینجا خیلی چیزها دیدیم و از همهٔ آن‌ها هم درس گرفتیم؛ از بزرگانی مثل آقای زارعی، آقای مهندس مجلسی، آقای سجادی خدا بیامرز، آقای مهندس لطفی، آقای شفیقی، آقای مصطفوی و تمام بزرگانی که بودند از تجربیاتشان استفاده کردیم و پیشرفت کردیم. ما زمانی که به اینجا وارد شدیم، یک دانشجو بودیم که از دانشگاه آمده، رفته سربازی و بعد از سربازی هنوز چیزی بلد نیست و تجربهٔ کاری ندارد؛ من اینجا از صفر شروع کردم.

« بیشترین کسی که از این افراد در ذهن شما مانده، چه کسی است؟

قطعاً آقای مهندس مجلسی.

« چرا؟ این فرد چه چیزی دارد که به یاد همه مانده است؟

آقای مجلسی اقتدار خاصی داشت. به‌رحال زمانی تمام کارهای کرمان موتور بر عهدهٔ ایشان بود. ایشان با اینکه در سازمان جایگاه بالایی داشت، ولی شما در برخورد با او این جایگاه را حس نمی‌کردی! یعنی حس می‌کردی یک دوست و یک همکار است و خیلی عادی برخورد می‌کرد. آن موقع رفت‌وآمدشان زیاد بود و خیلی با ما خودمانی بود. برای همه احترام خاصی قائل بود و برایش کارگر، مهندس، سرپرست، مسئول و یا رئیس فرقی نمی‌کرد؛ برخوردش با همه یکسان بود و هیچ فرقی برایش نمی‌کرد و بی‌آلایش بود.

« بهترین خاطره؟

راه‌اندازی خطوط مختلف و پیشرفت‌هایی که تجربه کردیم.

« برای شخص شما کدام یک از این‌ها به یاد مانده است؟

قطعاً اولین پروژه، دوو سیلو؛ در خط سیلو شش تا ربات فانوک ژاپن داشتیم که آن موقع برای ما تکنولوژی بالایی بود. خط سیلو و سالن رنگ که راه افتاد، این‌ها شیرین‌ترین خاطرات ما بودند. بعد از آن‌ها پروژه‌های بعدی هم مهم بودند؛ ولی اولین‌ها همیشه برای شما فرق می‌کنند.

« اگر با فرزندان به اینجا بیایید، اولین جایی که او را می‌برید، کجاست؟

سالن‌های تولیدی؛ چون بقیه‌اش انبار است. اصلش سالن تولید است؛ بدنه، رنگ، تزئینات، سالن T۸ و تکمیل‌کاری؛ اصل کار این است و بقیه دیگر حاشیه و انبار است.

« من انتظار داشتم که رشد بیشتری را در بم ببینم. نظر شما چیست؟

الان خود کرمان موتور حدود هفت‌هزار کارگر دارد و مدیران هم حدود چهارهزار نفر دارد و شرکت‌های دیگر هم هستند. فکر کنم حدود ۱۸هزار کارگر در ارگ جدید مشغول به کار هستند که این‌ها بالای ۵۰ درصدشان ماشین‌های کرمان موتور و مدیران دارند.

« شهر بم، قبل و بعد از افتتاح ارگ جدید چه فرقی کرده است؟

به‌رحال شهر بم قبل از تأسیسات ارگ جدید، شهر سنتی و کوچکی بود و تمام اقتصادش براساس کشاورزی بود. آن زمان محصول کشاورزی‌شان پرتقال بود؛ الان

بیشتر خرماست. ولی بعداً شهر به سمت صنعتی شدن رفت و الان در بم، صنعت به کشاورزی می‌چربد.

« بعضی وقت‌ها چنین تغییراتی، مخالفانی دارد. آن موقع در اینجا با این تغییر خیلی مخالفت نشده بود؟

نه؛ چون از اول به این حجم و به این وسعت نبود و تغییرات آرام‌آرام شکل گرفت. شهر هم خودش را با همین تغییرات آرام وفق داده است. ولی چهرهٔ شهر کلاً عوض شده؛ مخصوصاً بعد از زلزله، ساخت‌وسازهایی که شد، اکثراً ساخت‌وسازهای مدرن بود و آن سنتی‌ها دیگر نیست و با توجه به رفت‌وآمد اقوام گوناگون در شهر بم، یعنی کسانی که از شهرهای دیگر مثل کرمان، تهران، اصفهان، شیراز و... آمده‌اند، تأثیر فرهنگ آن‌ها را هم روی شهر می‌بینیم و در حالت کلی ارگ جدید باعث رشد فرهنگ هم شده است.





◆ محسن بهرامی

مدیر طراحی، ساخت و تولید کارخانه کرمان موتور

« برای شروع می‌خواهم بدانم، چگونه جذب کرمان موتور شدید؟ »

من از سال ۷۳ به‌عنوان دانشجو به این منطقه آمدم. یکی از بستگانم که اینجا طرحش را می‌گذراند، منطقه صنعتی را به من معرفی کرد. قبل از آن، با اینجا آشنایی نداشتیم؛ پیرو این پیشنهاد، از این منطقه بازدید کردم. ابتدا با آقای مهندس لطفی و بعد با آقای مصطفوی مصاحبه‌ای داشتیم. تهران بودم که از اینجا تماس گرفتند و گفتند خودتان را به کارخانه معرفی کنید. آن موقع بحث پرواز خیلی سخت بود و من روز بعد بلافاصله خودم را با اتوبوس در سوم خرداد ۱۳۷۸ به منطقه رساندم.

« برای کار از تهران به کرمان آمدید؟ »

اتفاقاً آقای مهندس لطفی این مسئله را مطرح کردند که با چه انگیزه‌ای تهران را رها می‌کنی و اینجا را برای کار کردن انتخاب می‌کنی؟ گفتیم: «آقای مهندس، برای من تجربه

کرمان موتور مرا در کرمان ماندگار کرد!

محسن بهرامی، سوم خرداد ۱۳۷۸ در ۲۸سالگی وارد کرمان موتور شده و تا امروز نیز در این شرکت مشغول به کار بوده است. نکته جالب این است که برخلاف بسیاری از افراد جویای کار، او از تهران به کرمان آمده است. حالا بیش از ۲۵ سال در این شرکت سابقه دارد و اکنون در واحد طراحی و ساخت تجهیزات مشغول به فعالیت است.

مهم است؛ حقوق و جایگاه برای من مهم نیست!» من برای خودم هدف‌گذاری کرده بودم که دو سال اینجا کار می‌کنم و برمی‌گردم تهران و دیگر اینجا نمی‌مانم. مجرد هم بودم. آمدم اینجا و با توجه به استقبال خوبی که کرمان موتور از ورودی‌های جدید دارد، واقعاً این شد که بعد از این مدت، انگار نه انگار که دو سال اینجا بوده‌ام! گذشت و ماندگار شدم و آن دو سال تبدیل شد به اینکه تا الان در خدمت کرمان موتور هستم.

« در کدام بخش از کرمان موتور کار را شروع کردید؟ »

سال ۷۸ که آمدم، در بازه‌های مختلف، دوره‌های آموزشی گوناگونی را گذراندم. دو ماه بعد از اتمام آموزش‌ها، واحد کیفیت را دست گرفتم؛ بعد از مدتی هم به بخش تولید رفتم. در آن بخش مدیر تولید بدنه، مدیر تولید رنگ و مدیر تولید تزئینات بودم. در این بین، قطع همکاری با دوو مشکلات و چالش‌هایی ایجاد کرد. در زمان تولید سیلو (Cielo) در دو شیفت کار، ۱۵۰ دستگاه تولید می‌کردیم. ولی با قطع همکاری دوو، تولید به روزی پنج دستگاه هم رسید. با این حال، سیستم اجازه نداد کارخانه بسته شود. معتقد بودند که تعطیلی کارخانه تبعات خیلی بدتری دارد و تا حد ممکن باید آن را حفظ کنیم. بعد از آن هم فاجعه زلزله بم رخ داد. دوستانی از جمع ما رفتند و طبیعتاً کارخانه هم تحت تأثیر قرار گرفت؛ زیرا همه عزادار شده بودند. بعد از زلزله بم، مدیران از تهران آمدند و فراخوان دادند، هر کسی که

می‌تواند، بیاید و کارخانه را به یک طریقی استارت بزند؛ نه برای تولید؛ برای اینکه بگوییم کارخانه زنده است! هرچند همه عزادار بودند و شرایط طبیعی نبود، اما قصد این بود که زنده بودن و شکوفا بودن را یادآوری کنیم تا دوباره امید به منطقه بازگردد.

« در دوره تولید محصولات هیوندای هم حضور داشتید؟ »

تقریباً سال ۱۳۸۴ بود که راین خودرو شروع به کار کرد و من به‌عنوان مدیرعامل بخش نانو موتور که بحث تولید و کیفیت را دنبال می‌کرد، خدمت می‌کردم. هیوندای ورنا و آوانته را تولید می‌کردیم و بعد از آن پیرو چالش‌هایی که به وجود آمد، هیوندای هم کنار رفت. اواخر سال ۸۹ مجدداً به کرمان موتور آمدم و در بخش کیفیت شروع به کار کردم که یک چالش بزرگ پیش آمد و مجبور شدم مدتی از سیستم جدا شوم.

« استعفا دادید؟ »

خیر؛ سال ۹۱ دچار بیماری سرطان شدم و حدود شش ماه درگیر درمان بودم. در این مدت، کرمان موتور واقعاً همکاری کردند. من این شش ماه را صرف درمان خودم کردم. بعد از شیمی‌درمانی و پرتودرمانی، خدا را شکر سلامتی‌ام را به دست آوردم و مجدداً برگشتم. مدتی در بخش آموزش کار کردم و بعد از آن به بخش طراحی و ساخت تجهیزات آمدم.

« این واحد از اول وجود داشت؟ »

خیر؛ قبلاً واحدهای جداگانه‌ای وجود داشت. سال ۹۶ واحدی به نام «طراحی و ساخت تجهیزات» شکل گرفت. این واحد شامل قسمت طراحی، کارگاه مهندسی و قسمت آهنگری است.

« انتقال از کیفیت طراحی به ساخت تجهیزات خیلی سخت نبود؟ »

برای من تجربه خوبی بود. خیلی عادت به پشت میز نشستن ندارم. چون از ابتدا به نوعی در کارهای اجرایی بودم، دوست دارم همیشه یک تکاپویی داشته باشم. همین بحث طراحی هم خیلی علاقه خاصی می‌خواهد.

« این واحد دقیقاً چه کار می‌کند؟ »

دراصل، کار واحد طراحی و ساخت تجهیزات این است که یک‌سری ابزار مخصوصی را که سالن‌ها نیاز دارند، تأمین کند. به‌عنوان مثال اولین کاری که سال ۹۶ در این واحد انجام دادیم، بحث انتقال داشبورد بود. داشبورد را داخل یک‌سری پالت‌ها و کیس‌ها (مجموعه قابل‌حمل)

می‌گذاشتند و کنار خط می‌آوردند. تردد لیفتراک‌ها، آلودگی و آن حجمی که فضای کنار خط اشغال می‌کرد، یک چالش شده بود. تیم واحد ما آمد و بررسی‌هایی انجام داد و خط انتقال داشبورد، طراحی و اجرا شد.

« آن سال‌هایی که کار را شروع کردید، کرمان موتور این‌شکلی نبود؟ »

فقط سالن بدنه و سالن تزئینات به‌صورت فیزیکی وجود داشت؛ نوع تجهیزات و نوع فضاهایی هم که داشتیم، مثل امروز نبود. فقط سالن رنگ، تزئینات و بدنه بود و تولید هم داشتیم. زمانی که اینجا آمدم، تولید با پنج دستگاه شروع شده بود. البته هرچند با امروز فاصله زیادی دارد، اما درکل نمی‌توانم بگویم شرایط بد بود. به‌هرحال، همان موقع نیز گفته بودم که برای دو سال می‌آیم؛ حتی در این مدت از تهران هم تماس داشتم. همین‌جا هم شرکت‌های دیگری نیز پیشنهاد کار می‌دادند؛ ولی به نوعی دلم در کرمان موتور مانده بود و به‌خاطر همین نتوانستم جدا شوم. کارهایی که در این سال‌ها انجام داده‌ام، نه برای جایگاه و مقام بوده، نه برای چیز دیگری؛ تنها خواسته من این بوده که بتوانم بنا بر وظایفی که دارم، گوشه‌ای از کار را پیش ببرم.

« زمانی بوده که بگویید ولش می‌کنم و برمی‌گردم؟ »

واقعیتش، اوایل که به مجموعه آمده بودم، خیر؛ اما این اواخر شاید یک‌سری چالش‌هایی ایجاد شده بود. ولی باز هم در چنین مواقعی به‌خاطر درس‌هایی که در این مدت یاد گرفته‌ام، عجلانه تصمیم نمی‌گیرم. شاید ناراحت بشوم، ولی این کار را نمی‌کنم.

« اینجا از چه کسانی بیشتر درس گرفته‌اید؟ »

اینجا واقعاً مدیران و معلم‌های بزرگی حضور داشتند. چون زمان بیشتری را با مهندس لطفی سپری کرده‌ام، بزرگ‌ترین درس‌ها را از ایشان گرفته‌ام. درس‌هایی که از ایشان می‌گرفتم، جدا از صحبت‌هایی که می‌کردند، به‌صورت یک‌سری موارد فیزیکی بود؛ یعنی بدون اینکه بخواهند کاری کنند، یک‌سری آموزش‌ها و نکات را منتقل می‌کردند.

« یعنی خودشان نشان می‌دادند که چطور رفتار کنید که شما هم آن‌طور باشید؟ »

بله؛ نمونه‌اش اینکه چون من روی کارم حساسیت داشتم، هر کاری می‌خواستم انجام بدهم، حتما باید می‌رفتم بالای سر آن بمانم! یک بار که سرگرم کار بودم، مهندس آمد و بدون اینکه چیز خاصی بگوید، دستم را گرفت و گفت بیا برویم که با تو کار دارم. استرس شدیدی مرا گرفته بود و با خود گفتم مهندس می‌خواهد

چه کار کند؟ من را از مجموعه راین سوار کرد و به کرمان موتور آورد. کنار ورود و خروج انتظامات، یک منبع آب است. هیچ کس تا الان این را تست نکرده؛ ولی کسی که تست کند، می فهمد چه دارم می گویم. گفت برویم بالا. خودش از پله ها رفت بالا و من هم پشت سرش رفتم. گفت: «بالا رفتن واقعاً خیلی سخت است. به چشم نگاه می کنیم، می گوئیم چیزی نیست؛ قدم می زنیم و می رویم بالا. ولی واقعاً سخت است!» وقتی رسیدیم بالا گفت: «نگاه کن! آنجا راین است؛ سالن بدنه. آن را می بینی؟ این را می بینی؟» شروع کرد به نشان دادن. گفت: «کسی که جایی را طی می کند و می آید بالا، دیدش هم باید متفاوت باشد. باید دید خودت را عوض کنی. شما آن پایین نیستی؛ جایگاه شما جای دیگری است. اگر آن پایین بخواهی ببینی، جای دیگر را نمی بینی؛ نمی توانی جای دیگر را درک کنی و برای آن برنامه ریزی کنی.»

« در دناک ترین درس یا خاطره ای که از کرمان موتور دارید، چیست؟ »

جدا از اینکه آن شش ماه بیماری، از همکارانم دور بودم، بیشتر آن وقت هایی بود که مجبور بودیم با همکاران و دوستان قطع رابطه کنیم. همچنین در بحث سیلو که مجبور شدیم یک سری از بچه ها را تعدیل کنیم و بعد هم که زلزله بم... همه این ها تجربه های بدی بودند؛ چون بچه هایی که می آمدند اینجا و کار می کردند، برای این منطقه و به خصوص برای خود کرمان موتور یک سرمایه بودند. ولی گاهی ناچار می شدیم با آن ها قطع همکاری کنیم. این خیلی ناراحت کننده بود؛ ولی چاره ای نداشتیم.

« میان محصولاتی که کرمان موتور در این سال ها تولید کرده، کدام محصول مور دعلاقه شماست؟ »

اگر در وهله اول بخواهی حساب کنی، دو سیلو بود و بعدش ماتیز؛ چون خودم هم ماتیز زیر پایم بود. اول که نگاه می کردم می گفتم، این در جاده، یک باد بخورد، پرت

می شود؛ ولی بعد دیدم واقعاً چقدر خوب است! بعد از آن هم محصولات هیوندای بود. سری اول ورنا در خود کرمان موتور تولید شد و بعداً خط ورنا و آوانته به راین منتقل شد که جزء صنایع کرمان موتور بود.

« با برندینگ KMC کدام را دوست دارید؟ »

با KMC فکر کنم T۸ و T۹ یک جلوه قشنگ تری دارد. آن های دیگر زشت نیستند؛ منظورم بحث جلوه و به روز بودن محصول است. وگرنه محصولات شاسی بلند و کراس اوور و چیزهای دیگر در کشور زیاد است. اما T۸ و T۹ جلوه و زیبایی خاص خودشان را دارند.

« به ایده آل خود رسیده اید؟ »

هیچ وقت نمی توانیم در کار به ایده آل برسیم؛ ولی می توانیم فرایندها، کارها و رابطه ها را بهبود دهیم. وقتی کارهایمان و رابطه ها بهبود پیدا کند و خوب شود، قطعاً در عملکرد سیستم و عملکرد بچه ها تأثیر خواهد گذاشت. این تجربه سال ها فعالیت در کرمان موتور است. اگر بخواهیم صرفاً به صورت ضابطه ای برخورد کنیم، قطعاً یک سری چالش ها ایجاد می شود. بنابراین باید در کنار ضابطه، رابطه هم قرار دهیم. آن موقع که با هم کار می کردیم، دوشنبه اول هر ماه جلسه ای داشتیم که در آن، مدیران جمع می شدند و راجع به مشکلات و موارد کاری صحبت می کردند. آن قدر که رابطه ها با هم خوب شده بود، اسم آن جلسه را «پیوند قلب ها» گذاشته بودیم. یک بار مرحوم مهندس مجلسی گفت: «یعنی چه جلسه پیوند قلب ها؟! شما نشسته اید مشکلات را حل کنید یا...؟» گفتیم آقای مهندس، گاهی مشکلات ما را هر کسی در سیستم خودش حل می کند و اینجا می آییم، می نشینیم و در کنار همدیگر احوال پرسی می کنیم. درست است که یک سری مشکلات را هم بیان می کنیم، ولی به خاطر اینکه با هم یکی می شویم، اسم جلسه را «پیوند قلب ها» گذاشته ایم.



♦ محمدرضا شکوری

رئیس روابط عمومی کارخانه کرمان موتور

نگاه کرمان موتور به سرمایه انسانی متفاوت است

محمدرضا شکوری متولد سال ۱۳۵۳ است. از اول اردیبهشت ۱۳۷۷ از انرژی اتمی اصفهان، به کرمان موتور آمده است. از همان اول در سایت بم مشغول به کار شده و رفت و آمدهای زیادی داشته است؛ اما هر بار، باز هم به جمع خانواده آبی پوشان کرمانی بازگشته است. شکوری با توجه به تجربه های زیادی که در این سال ها در صنایع و کارخانه های گوناگون کسب کرده است، می گوید نگاه کرمان موتور به سرمایه انسانی متفاوت است.

« اولین بار که بم را دیدید، چه حسی داشتید؟ »

من با استان کرمان نا آشنا نبودم؛ ولی درحقیقت خیلی ذهنیت مناسبی نسبت به خود بم برای ما ایجاد نشده بود. به ما هم تأکید کرده بودند که اینجا شهر جدیدی خارج از بم است و با شهر فاصله دارد و یک تمدن متفاوتی آنجا هست. ولی اولین چیزی که بعد از وارد شدن دیدم، یک بیابان خشک بود؛ یعنی این چیزهایی که به عنوان درخت های زیبا در سردر ارگ جدید می بینید، نهال هایی بودند که کاشته شده بودند و شما می توانستید از داخل کارخانه، جاده را ببینید. درواقع، یک فضای خیلی باز بود و فقط یک قسمت کوچک از دریاچه ساخته شده بود.

« آن موقع اینجا (کارخانه کرمان موتور و ارگ جدید) چه شکلی بود؟ »

شاید بد نباشد یک بازگشت به عقب داشته باشیم که اصلاً چه شد که اینجا برای من شناخته شد. من دانشجوی ساری بودم و استادی داشتیم که ایشان تعریف کرد که یک مجموعه دو اینجا هست؛ البته تعاریفش اشتباه بود و می گفتند علاوه بر خودرو سازی، لوازم خانگی هم هست و یک پکیج و کارخانه خیلی بزرگ و خیلی مدرن است؛ خود کره ای ها آمده اند و سرمایه گذاری کرده اند؛ من هم یک تصویر خیلی ایده آلی از مجموعه داشتم و اولین بار که آمدم، طبیعتاً خیلی متعجب شدم.

« چرا تعجب کردید؟ »

درواقع اینجا یک کارخانه نداشتیم و بیشتر یک کارگاه بود و یک سوله ای بود و دالی ها همگی دستی بودند. ماشین ها هم در خط تولید با حرکت نیروی انسانی حرکت می کرد و در روز، هشت دستگاه خودروی سیلو به صورت SKD تولید می شد. سالن رنگ و بدنه نداشتیم. یک کانتینر می آمد که داخلش دو تا بدنه بود.

« کار را با کدام بخش شروع کردید؟ »

من چون لیسانس نرم افزار بودم، در بخش سیستم ها مشغول شدم. آن موقع واحد IT نبود؛ اسمش واحد مهندسی سیستم ها بود که علاوه بر پشتیبانی سخت افزاری و نرم افزاری، آن کاری را انجام می داد که الان واحد سیستم ها و روش ها هم انجام می دهد. ضمن اینکه درکل آن موقع مهندسی سیستم ها چهار نفر بودند.

دفعه اولی که در کرمان موتور فعالیت می کردم، کلاً در واحد مهندسی سیستم ها بودم. دفعه اول هم

آقای مهندس میرعلینقی یک دستور کاری به ما دادند تا برای پروژه ابزار تحلیل، طراحی و نرم افزارش نوشته شود. البته بعد از آن دیگر هیچ وقت دستور کار جدیدی نگرفتیم. یک تیمی بودند که همه خیلی جوان، خیلی پرانرژی و در تمام این مدت، پروژه های جدید را خودمان می دیدیم و می ساختیم. داخل خط می رفتیم، می دیدیم، ایرادها را نگاه می کردیم و آنجا که قابل اصلاح بود، برایش فرایند درست می کردیم، نرم افزار درست می کردیم و تجهیزاتی که قرار بود اضافه شود را بررسی می کردیم؛ فضا این شکلی بود. مدیر سیستم ها نیز در مقطع اولیه مرحوم آقای مهندس نیکیان بودند که در زلزله فوت کردند و بعد هم مرحوم آقای مهندس مزین بودند.

« از ابتدا هم همین جا ساکن شدید؟

فضای مسکونی ما در مجتمع صدف بود و همه مجردها را آنجا اسکان داده بودند. خیلی جالب است که ما بعد از کارخانه که می رفتیم خانه و معمولاً یک دست فوتبال بازی می کردیم و بعضی هفته ها یک استخری هم می رفتیم و برمی گشتیم، زمان استراحت دوباره دور هم جمع می شدیم؛ بعد، چون هر کسی هم برای یک سالن تولید بود، می آمد رویدادهای روز و چالش هایی را که با آنها مواجه شده بود می گفت. درواقع آنجا یک اتاق فکر خارج از کارخانه هم شکل می گرفت و نظرات داده می شد؛ به خصوص ما که مهندس سیستم بودیم و به نوعی دوست داشتیم ببینیم در کار سایر واحدها چه خبر است. از همان جا ایده های خیلی خوبی گرفته می شد؛ حتی بعضی از پروژه ها برای خط تولید از همان جا تعریف می شد و کارها به این شکل پیش می رفت.

« در این سال ها، کار کردن با چه کسی لذت بخش تر بود و از چه کسی بیشتر کار یاد گرفتید؟

آقای مهندس میرعلینقی بود. خیلی چیزها را من سعی کردم از ایشان یاد بگیرم؛ ایشان علاوه بر اینکه یک مهندس صنایع بود که رویکرد کامپیوتری خیلی قوی داشت، برنامه نویسی خیلی خوب و تحلیلگر فوق العاده ای بود؛ در زمینه های مدیریتی هم خوب بودند. البته شخصیت کاریزماتیک که می توانم برای خودم نام ببرم، قطعاً آقای مهندس مجلسی بود؛ با دیسپلین مدیریتی فوق العاده بی نظیر و تأثیرگذاری شگفت انگیزی که روی بچه ها داشت.

« سخت ترین لحظه ای که طی این سال ها در اینجا داشتید، چه موقعی بود؟

در کار نقطه ای ندارم که بگویم خیلی به من سخت گذشته است؛ ولی قطعاً در مجموعه کار و زندگی، زلزله بم بود. فضای کارخانه خیلی خانوادگی بود. تعداد نفرات

خیلی کم و وابستگی عاطفی شدیدی بینمان بود. کل تیم مهندسی در یک دفتر بودند. اگر بخواهم دفترها را از اول اسم ببرم، آن دفتر انتهای سالن تزئینات، کل بچه های مهندسی بودند. یک اتاق کوچکی بود که اتاق دوربین بود؛ بعد اتاق مهندس میرعلینقی بود و یک اتاق انبار بود. اتاق آقای مهندس لطفی و مهندس شفيعی، آقای سلطانی، کارگزینی و آبدارخانه و تمام. کل دفاتر همین ها بودند و به خاطر همین هم ارتباط ما خیلی صمیمانه بود. شاید برایتان جذاب باشد که بگویم ما یلداها و سیزده بدرها اکثراً دور هم بودیم و حتی در خیلی از رویدادها که معمولاً افراد می رفتند پیش خانواده شان، این قدر برایمان جذابیت وجود داشت که ما دور هم باشیم. اما فضای زلزله یک فضای خیلی پرابهامی بود. آن زمان من تازه ازدواج کرده بودم و یک سری تعلقات خاطر هم در بم داشتم.

« خانم شما بمی است؟

بله؛ همسرم در کارخانه همکارم بودند که با هم ازدواج کردیم.

شب زلزله کجا بودید؟ بعد از زلزله بم، اینجا چطوری شد؟ شب زلزله، ساعت ۱۰ شب دو تا زلزله شد. آن موقع ما خانه خودمان بودیم و پدرخانم چون آدم خیلی عاطفی بود، تماس گرفت که بلند شوید و بیايید خانه که دور هم باشیم. قسمت اول زلزله ما گفتیم نه؛ چون حقیقتاً کار داشتیم و داشتم روی یک موضوعی کار می کردم. زلزله دومی که اتفاق افتاد، ایشان اصرار داشت که بیايید دور هم باشیم. بعد از آن، بلند شدیم و رفتیم آنجا. خانه شان خیلی نزدیک به ارگ قدیم است؛ در خیابان سجادی. ما موقع زلزله آنجا بودیم.

« چه موقع آمدید کارخانه و در کارخانه فضا چطوری بود؟

مُدام نگران دوستانمان بودیم که چه کسی مانده و چه کسی نیست! چون ارتباطات خیلی ضعیف بود و موبایل ها قطع شده بود. اولین نفری که از بچه های کارخانه دیدیم، خود مهندس مزین و خانمشان، خانم دکتر قدیری بودند. ایشان خبر گرفته بود و متوجه شدیم که چند تا از همکارانمان فوت کردند که ارتباط صمیمی هم با آن ها داشتیم. تا برگردیم کارخانه، دو سه روزی طول کشید. اولین باری که بعد از زلزله آمدم کارخانه، روی جدول های روبه روی سالن تزئینات، آقای مهندس مجلسی، آقای مهندس زارعی و آقای مهندس میرعلینقی نشسته بودند و کسی هم نبود؛ فضا خیلی عجیب و خاص بود. آن روز تقریباً کاری نکردیم و یک دوری زدیم در سالن ها که ببینیم چه خبر است. چون خانواده ام را به کرمان فرستاده بودم، شب هم در کارخانه ماندم.

فردایش یک بررسی کردیم؛ چون نمی دانستیم چه کسی زنده مانده است. مدیران هم تصمیم گرفته بودند که از هفته بعد کارخانه راه بیفتد. فکر می کنم بیشتر مورد نظرشان این بود که بچه ها را جمع کنند دور هم و از یک جایی خبر بگیریم که چه شده است. اما چیزهای دیگری هم به ذهنمان می رسید؛ مثلاً اینکه برای همه بچه های کارخانه، چون لیستشان دست من بود، دوباره کارت ساعت درست کردم؛ یا اینکه چون شبکه ها قطع شده بود، سعی کردم آن ها را درست کنم و چند مورد تعمیراتی و این شکلی دیگر بود که آن ها را هم درست کردم. از فردایش بچه های بم هم آمدند و یک سری از بچه هایی که شهرستانی بودند و اینجا بودند، رفتند که استراحتی کنند و کار این شکلی شروع شد. تقریباً ۱۰ روز



بدون وقفه آنجا بودیم. هر روز هر کسی دنبال کارهایش بود. در روز دو بار هم جلسه می گذاشتیم؛ دفتر آقای میرعلینقی جمع می شدیم و صحبت می کردیم که چه اتفاقاتی افتاده، چه کسی چه کارهایی بکند و چالش ها را می گفتیم.

« کرمان موتور در زمان زلزله چه کمکی به بچه ها کرد؟

یک سری درباره اتفاقات بعد از زلزله در بحث مدیریت کلان صحبت می کردند که من در جریانش نیستم؛ چون بیشتر درگیر مسائل خانوادگی خودم بودم. ولی این را می دانم که مرکزیت کمک رسانی به بم را مجموعه ارگ جدید بر عهده داشت؛ یعنی از انبارهای هلال احمر تا برنامه های امداد و کمک که ریخته می شد و جلسات مختلف، همگی اینجا بود. طبیعتاً بیشتر در جریان کارهایی بودم که کرمان موتور برای بچه های خودش کرد.

« برای کارکنان خودش چه کار کرد؟

یکی بحث اسکان در شهرهای دیگر بود؛ چون من هم جایی برای اسکان نداشتیم. تقریباً کادر مهندسی بیشتر دغدغه شان این بود که خانواده شان را یک جایی بگذارند که با آرامش به کار برگردند. آن موقع یادم است یک سری تسهیلات دادند که بتوانند خانه هایی را در کرمان رهن و اجاره کنند و در جلساتی که عرض کردم، هر کسی می آمد و مشکلاتش را می گفت؛ هر کسی هم معمولاً با مدیر خودش مطرح می کرد. مثلاً ما با آقای مهندس میرعلینقی مسئله مان را مطرح می کردیم و تصمیم گیری های مختلفی گرفته می شد. ولی مدیران کارخانه، اول دغدغه مردم منطقه و بعد کارخانه را داشتند.

« بهترین اتفاق این سال ها برای شما چه بود؟

قطعاً بزرگ ترین اتفاق در زندگی کاری من، طراحی سیستم «مکا» بود؛ چیزی که من تقریباً همه عمرم به آن افتخار خواهم کرد. هرچند که به قول مهندس مزین آن موقع ما نفهمیدیم چه کار بزرگی کرده ایم؛ ولی بعدش فهمیدیم چه کار بزرگ و مهمی بوده است!

« این سیستم چه کار می کرد؟

به لطف کرمان موتور، من یک دوره به کره رفتم. آن زمان، چون اساساً کارم تحلیل سیستم ها بود، نگاه دقیق یی بود. اتفاقاً هم گروهی ام در بخشی از سفر، آقای مهندس خردمند بودند. آنجا تقریباً سیستم تولیدشان تمام مکانیزه بود و چیزهایی که آن موقع با توجه به خط تولیدمان برای ما جذاب بود، این بود که خودروهای متفاوت در یک خط می رفتند و مونتاژ می شدند. علاوه بر آن، هر خودرویی می توانست



آپشن‌های خیلی متنوعی داشته باشد؛ چیزی که آن زمان در کرمان موتور، هیچ‌کدام را نداشتیم. یعنی خودروی آپشنال نداشتیم. ضمناً در آن زمان یک مقطع طولانی تنها محصولمان دوو سیلو بود. آن مقطع اولی هم که ماتیز آمد، خط تولید جداگانه داشت؛ یعنی خط یک مقطعی برای سیلو تولید داشت؛ بعد جمع می‌شد و همان خط برای ماتیز چیدمان می‌شد و تولید شروع می‌شد. این خیلی در ذهن من بود و این تقریباً تمام فرایند موجودیت محصول از سالن بدنه و بعد آمدنش در سالن رنگ، و انتخاب رنگی بود که براساس انتخاب مشتری انجام می‌شد؛ یعنی برعکس ایران بود. یعنی آنجا به محض اینکه شمارهٔ بدنه روی بدنه حک می‌شد، مشتری ماشین مشخص بود. بنابراین آن ماشین لزوماً باید رنگ درخواست مشتری می‌شد و این قطعات روی آن بسته می‌شد.

البته من یک همکار فوق‌العاده داشتم؛ آقای مهندس مزین که تفکر سیستمی فوق‌العاده‌ای داشت و عمل‌گرا و اصلاً یک موجود عجیبی بود. آنجا خیلی با هم می‌نشستیم و فکر می‌کردیم و خیلی پای کار بود. در ابتدا چند تا کار جزئی انجام دادیم. مثلاً این دستگاه پلاک‌کوب بود که آن را به خط تولید بردیم. دستگاه پلاک‌کوب، دستگاهی بود با یک کامپیوتر مستقل، در یک دفتر مستقر شده بود؛ واحد برنامه‌ریزی تولید، صبح‌به‌صبح می‌رفت به‌صورت دستی شمارهٔ بدنه و شمارهٔ موتور و

گیربکس‌های ماشین‌های تولیدشده را روی کاغذ ثبت می‌کرد. بعد می‌آمد بالا و روی سیستم کامپیوتری‌اش ثبت می‌کرد. بعد می‌آمد از روی همین چیزهایی که ثبت شده، یکی‌یکی روی کامپیوتر دوباره وارد می‌کرد و پلاک‌ها را صادر می‌کرد؛ پلاک‌های فلزی که روی موتور و شاسی می‌خورد. این سه فرایند چون به‌صورت دستی انجام می‌شد، آمار خطای وحشتناک بالایی داشت و از آنجا که پلاک‌زنی و ثبت آن هم یکی از بخش‌های استراتژیک خودروست، خیلی چالش‌برانگیز بود و ما مرتب فکر می‌کردیم که چطوری می‌توانیم این فرایند را اصلاح کنیم. یکی از چیزهایی که به ذهنمان رسید، این بود که اول پلاک‌کوب را به خط تولید ببریم. این را هم یادآوری کنم که ما واقعاً امکانات اطلاعاتی نداشتیم؛ یعنی چیزی به اسم اینترنت آن موقع اصلاً برای ما وجود نداشت. شاید چندین سال بعد یک خط دایال‌آپ داشتیم.

تولید دستگاه بارکدخوان به‌صورت دستی؟

شاید برایتان جذاب باشد؛ احساس کردیم برای اینکه خطا را کم کنیم، ناچاریم از بارکد استفاده کنیم. هیچ منبعی برای اینکه بفهمیم این بارکدها چه هستند و چطوری تولید می‌شوند و چطوری چاپ می‌شوند، نداشتیم. خیلی خنده‌دار است؛ ولی واقعیت دارد که ما چند روز یک دستگاه بارکدخوان پیدا کردیم. بارکد محصولات مختلف را می‌خواندیم و تلاش می‌کردیم که

ببینیم هر عدد چه میله‌هایی دارد و این میله‌ها مرتبط با چه عددی است. تمام فرایند بررسی و تحقیق ما بر پایهٔ سعی و خطا بود. بعد آن میله‌ها را با word ساختیم؛ با ضخامت‌های مختلف در word می‌ساختیم که بتوانیم بارکد را درست کنیم. فکر می‌کنم این کار، امروز برای کسی که هیچ اطلاعی از بارکد ندارد، نهایتاً نیم‌ساعت طول بکشد که بخواهد برود در اینترنت سرچ کند و استانداردهایش را پیدا کند و فونتش را دانلود کند و کارش را انجام بدهد؛ ولی ما این‌ها را یکی‌یکی و به شکلی که توضیح دادم، ساختیم. بعد از آن، آمدم این بارکدها را ایجاد کردیم. با پرینتر معمولی چاپ می‌کردیم و روی آن کارتها، این بارکد را می‌چسباندیم که دیگر نوشتن بارکد به‌صورت دستی حذف شود.

مجموعهٔ تمام این داستان‌ها مدام ادامه پیدا می‌کرد. بعد از اینکه توانستیم این کار را بکنیم، با قوای محرکه صحبت کردیم. آنجا هم مجبور شدیم خودمان ورود پیدا کنیم تا بتوانیم برای موتور و گیربکس بارکد بزنیم. حالا آنجا مسئله حرارتی و چالش‌های این‌شکلی بود. مشکلی که به وجود آمده بود، این بود که از وقتی سیلو و ماتیز هم‌زمان رفتند روی خط، چون اولین بار بود، به‌خاطر کسری قطعه، به‌شدت خط متوقف می‌شد؛ تغذیهٔ خطوط نمی‌توانست مدیریت کند. بنابراین آمدم و یک طرحی را شبیه‌سازی کردیم. باز هم چون آن زمان RFID نبود و در کره استفاده می‌شد، مجبور شدیم دوباره سراغ بارکد

برویم. ما دیگر متخصص بارکد شده بودیم. آن زمان آمدم کمک کنیم تا مسئلهٔ تغذیهٔ خطوط را حل کنیم؛ بعد دیدیم ناخواسته وارد واحد پروسهٔ تولید می‌شویم. چون باید قطعاتی را که در هر ایستگاه وجود دارند، جابه‌جا می‌کردیم تا فضا کافی باشد. دوباره یک بخشی از آن به انبار برمی‌گشت که چیدمان قطعات در انبار به شکلی نبود که کارایی کافی داشته باشد. دوباره برای چیدن انبار، سراغ دریافت کالا می‌رفتیم؛ کانتینرهایی که می‌آمدند و قطعاتی که در انبار چیده می‌شدند. البته فهمیدیم اگر قرار است این پروسه درست شود، کل این فرایند باید اصلاح شود.

واکنش به این موضوع چه بود؟

آن زمان یک مقداری هم جوان بودیم و از همه مهم‌تر اینکه ما یک واحد غیرمرتبط حساب می‌شدیم؛ یعنی واحد مهندسی به‌هیچ‌وجه قبول نمی‌کرد ما بیاییم در پروسهٔ این کارها دخالت کنیم. واحد انبار هم به‌هیچ‌وجه قبول نمی‌کرد ما بیاییم و در آن واحد دخالتی داشته باشیم. به‌خاطر همین آمدم با آقای مزین حدود شش ماه این برنامه را مسکوت نگه داشتیم و کل پروژه را تکه‌تکه تعریف کردیم؛ پروسهٔ تولید، تغذیهٔ خطوط و.... سعی می‌کردیم تمام باگ‌هایی که ممکن بود در آینده هم پیش بیاید، پیش‌بینی کنیم؛ نرم‌افزار شبیه‌سازی برایش درست کردیم که اگر یک کارتی قرار است بیاید

و نیاید، آن سیستم بتواند پیش‌بینی کند و بعد طرح را دادیم خدمت آقای مهندس میرعلینقی. ایشان هم خدمت آقای مهندس مجلسی بردند و یک جلسه‌ای داشتند. اینکه می‌گویید بهترین لحظهٔ عمر من، شاید واقعاً این بود! آقای مجلسی طرح را خوانده بودند و آمدند جلسه گذاشتند و همهٔ دوستان هم بودند. ما یک توضیح کلی راجع به طرح دادیم. واکنش‌ها بعضاً خیلی مستقیم و خیلی تند بود. ولی این چیزی که هرگز یادم نمی‌رود، این بود که آقای مجلسی بلند شد و گفت «مِکا» باید عملی شود و هرچه سیستم‌ها گفت، باید انجام شود؛ این شاید بهترین لحظهٔ عمرم بود!

« یعنی حجت را تمام کرد؟ »

با قاطعیت تمام کرد و بعدش هم که اجرایی شد، فوق‌العاده بود و به نظرم همه‌چیز در آن دیده شده بود. فوق‌العاده داشت پیش می‌رفت. تولید از یک شیفیت رسید به دو شیفیت؛ در اوج تولید بودیم. تعداد مشتری‌ها عالی بودند و شاید یکی از نقاط بد کارمان این بود که درست در همین دوره که جلسات متعدد افزایش تولید داشتیم، شرکت جنرال موتورز آمریکا، شرکت دوو را خرید و یک هفته بعدش بحث تعدیل نیرو بود. این اتفاق سال ۸۲ رخ داد؛ سالی که به زلزلهٔ بم منتهی شد.

« شما در شرکت‌های تابعه زیاد رفت‌وآمد داشتید؛ ولی الان به‌طور کلی نزدیک ۲۸ سال است که با مجموعه همکاری می‌کنید؛ چه چیزی شما را طی این سال‌ها نگه داشته است؟ »

البته من در کل این ۲۸ سال، اینجا نبودم. بعد از زلزله چون فضا خیلی عاطفی بود و دوستانی که کنار ما فوت کرده بودند، خیلی به من نزدیک بودند و من هم خیلی جوان و شاید احساساتی بودم، اصلاً تحمل ماندن نداشتم. یعنی در اتفاقی که دو سه تا از همکارانمان فوت کرده بودند، بنا به رسالتم آمدم و آن کارهایی که واقعاً باید انجام می‌شد را انجام دادم و تقریباً یک ماه بعد رفتم.

« چه موقع برگشتید؟ »

تقریباً دو سال پیش بود که برگشتم.

« چه شد که دوباره برگشتید؟ »

البته اینکه من اینجا کار نمی‌کردم و حقوق‌بگیر نبودم، به این معنی نبود که فاصله گرفته باشم؛ چون خانهٔ من اینجا در ارگ بود و با تمام این دوستان مرتب در تعامل بودیم.

« کجارتید؟ »

سه سال قوای محرکه بودم که باز هم جزء شرکت‌های

کرمان موتور بود؛ ولی بعد به آموزش‌وپرورش رفتم.

« باز هم در بم بودید؟ »

بله.

« چه شد که دوباره برگشتید؟ »

خودروسازی کلاً صنعت جذابی است؛ خیلی جذاب! یعنی شما هرگز نمی‌توانید ذهنتان را خالی کنید و از این فضا بروید. فکر می‌کنم خیلی دوستان دیگر بودند که رفتند و دوباره برگشتند. با توجه به نوع کاری که داشتم، احساس کردم اینجا می‌توانم مفیدتر باشم؛ چون کلاً کار من، کار آموزش بود و وقتی هم به اینجا برگشتم، به واحد آموزش برگشتم.

« خوشحال بودید که دوباره برگشتید؟ »

بله؛ شاید یک آدمی مثل من، مثل آقای مهندس خوردوستان، چون یک مقطعی با هم بودیم، این‌که ماشینی کار نکنیم، این قابلیت یا این فرصت را داشته باشیم که تأثیرگذار باشیم و ایده بدهیم، خیلی برایمان جذاب باشد؛ وگرنه نوع کار برایمان خیلی کشنده است. من خودم واقعاً دیگر تحمل آموزش‌وپرورش را نداشتم. البته آموزش‌وپرورش کار اصلی‌ام نبود و کارهای جانبی هم داشتم؛ ولی همیشه درگیر آموزش بودم. دانشگاه‌های مختلف درس می‌دادم و کارهای اقتصادی دیگر هم داشتم؛ ولی درمجموع، واقعیتش این است که کرمان موتور برای من مثل یک خانواده است و نمی‌توانم دوستانی که هستند، به‌ویژه دوستان قدیمی و احساس تعلقی که به آن‌ها دارم را نادیده بگیرم. کرمان موتور

بخش مهمی از وجود و زندگی ماست؛ به‌ویژه اینکه من اینجا با همسرم آشنا شدم و بقیه خانواده‌ام هم اینجا هستند. یک برادر دارم که اینجا کار می‌کند؛ یکی دیگر از برادرانم هم در قوای محرکه است.

« از آقای میرعلینقی و آقای مجلسی اسم بردید؛ آقای سجادی چطور بودند؟ »

آقای سجادی خیلی جالب و خوب بودند. مجموعهٔ بچه‌های مهندسی که می‌آمدند، تا مدت‌ها ایشان را می‌دیدیم، ولی نمی‌شناختیم. همیشه هم یک سؤال بود که ایشان کیست؟ ما از خانه تا کارخانه با یک مینی‌بوس می‌آمدیم و می‌دیدیم یک فرد ساده‌پوش، با یک ظاهر فوق‌العاده معمولی دارد پیاده می‌آید. اکثر روزها وقتی ایشان بم بودند، می‌دیدیم که دارند پیاده می‌آیند. وقتی از همکاران سؤال می‌کردیم او را می‌شناسی؟ می‌گفتند نه. اولین برخورد من با ایشان موقعی بود که داشتیم برای ماتیز یک طرح تبلیغاتی درست می‌کردیم. ایشان درِ اتاق ما را زدند و داخل آمدند. آن موقع آقای نیکیان، مدیر سیستم‌ها بود و گفت آقای سجادی، خیلی خوش آمدید! آقای سجادی خیلی معمولی یکی‌یکی کنار بچه‌ها نشست و پرسید دارید چه‌کار می‌کنید؟ خیلی جالب است! نوع آمدن و رفتارشان طوری نبود که ما کوچک‌ترین استرسی داشته باشیم؛ خیلی راحت و مثل یک دوست نشستیم و گفتم: «این ماتیز است؛ من تصمیم دارم یک چنین چیزی درست کنم. اگر بنشینیم و به‌صورت یک فیلم در بیاوریم و روی ماتیزی که به مردم تحویل می‌دهیم، این کلیپ آموزشی هم باشد، خیلی خوب می‌شود.» ایشان نگاه کرد و



یک‌سری راهنمایی هم کرد که اگر این‌طوری باشد، بهتر است و بعد رفت. خیلی ساده بود ایشان؛ خیلی ساده!

« اگر کسی در مورد کرمان موتور چیزی پرسد، چه می‌گویید؟ »

من خیلی جاها کار کرده‌ام؛ شاید خیلی شعاری باشد، ولی از همان اول، یعنی از زمانی که خودم اولین بار پایم را در کرمان موتور گذاشتم، حس می‌کردم نگاهشان نسبت به نیروی انسانی یا بهتر است بگویم سرمایهٔ انسانی، واقعاً متفاوت است. قطعاً این نگاه، هم به دلیل شخصیت و تجربه‌شان و هم به دلیل دیدگاه‌های دوراندیشانه‌ای بود که داشتند. از قبل می‌دانستند که واقعاً به جایی می‌رسیم که نیروی انسانی برایمان مهم خواهد بود؛ خیلی مهم. بنابراین آن موقع با اینکه به‌طور کل در کشور فضا این‌شکلی بود و در کارخانه باز بود، ولی همیشه برای آدم‌ها ارزش قائل بودند؛ یعنی این را حس می‌کردیم که ما هم برای شرکت مهم هستیم. این چیزی که الان به آن می‌گویند تعلق سازمانی و شاید آن موقع به شکل کلاسیک مطرح نبود؛ ولی در حس و تفکر آن‌ها وجود داشت.

« چه شد که دوباره به کرمان موتور برگشتید؟ »

شاید یکی از دلایل همین باشد؛ اینکه آدم اجازه دارد از افکار و ایده‌های خودش استفاده کند و یک حرکتی در مجموعه به وجود بیاورد؛ حالا کوچک یا بزرگش را کاری ندارم. این نشان‌دهندهٔ این است که برای سرمایهٔ انسانی، ارزش قائل‌اند و هر کسی به‌عنوان تکه‌ای از این پازل، ارزشمند است و این ارتباط دوطرفه است؛ یعنی هم شرکت می‌داند که آن آدم برایش ارزشمند است و هم آن آدم می‌داند که شرکت برایش ارزش قائل می‌شود. الان در مجموعهٔ ارگ جدید حدود بیش از بیست‌هزار نفر به‌طور مستقیم کار می‌کنند که حدود هفت‌هزار نفرشان اینجا هستند. می‌توانید امتحان کنید؛ مثلاً اگر به کسی که سرپرست است، بگویید همین الان می‌توانی بروی و بشوی رئیس یک شرکت دیگری، حتی اگر ارتقای مالی یا حتی ارتقای پست داشته باشد، فکر نمی‌کنم احتمال آنکه این پیشنهاد را قبول کند، به دو درصد هم برسد. اتفاقات جدیدی می‌افتد؛ رقابت‌های عجیبی ممکن است باشد و بحث و جدل‌های متفاوتی شکل می‌گیرد. نمی‌توانیم توقع داشته باشیم آدم‌های الان مثل آدم‌های بیست‌وخرده‌ای سال پیش فکر کنند یا رفتار کنند؛ ولی کرمان موتور همچنان توانسته، حس ارزشمند بودن را به تک‌تک افرادی که دارند اینجا کار می‌کنند، بدهد و این به نظر من مهم است.



♦ جواد الماسی زاده
سرپرست ارشد سالن تکمیل کاری

کرمان موتور مال خودمه؛ خونه خودمه!

بچهٔ بم است و متولد سال ۱۳۵۶ و از سال ۱۳۷۷ در کرمان موتور مشغول به کار شده است. آن‌طور که خودش می‌گوید، اسفندماه امسال، هم‌زمان با ۳۰ سالگی کرمان موتور بازنشست می‌شود. تقریباً در بیشتر بخش‌های این شرکت کار کرده است و اکنون سرپرست ارشد سالن تکمیل کاری و تست جاده است. جواد الماس‌زاده مثل خیلی‌های دیگر به کرمان موتور تعلق‌خاطر دارد و می‌گوید: «کرمان موتور مال خودمه؛ خونه خودمه!» به مناسبت ۳۰ سالگی آبی‌پوشان کرمانی، با یکی دیگر از باسابقه‌های این مجموعه به گفت‌وگو نشستیم:

« آقای الماس‌زاده، برای شروع می‌خواهم بدانم قبل از آنکه اینجا کارخانه‌ای تأسیس شود و خودروسازی راه بیفتد، گذرتان به این حوالی افتاده بود؟

بله؛ البته قبلاً اینجا بیابانی بود که آدم می‌ترسید از آن رد شود؛ فقط یک کویر خالی بود.

« آیا به یاد می‌آورید اولین بار، چه زمانی گفتند قرار است یک شهرک صنعتی در اینجا افتتاح شود؟

من سال ۷۳ و آن زمانی را که مرحوم هاشمی رفسنجانی اینجا را افتتاح کرد، یادم هست. گفتند اینجا می‌خواهد مجموعهٔ خودروسازی شود؛ داشتم رد می‌شدم و شنیدم. از آن موقع دوست داشتم اینجا کار کنم. چند بار هم با دوستانم از اینجا بازدید کردیم. فکر کنم تولید هم از سال ۷۵ شروع شد.

« کار در کرمان موتور را از کجا آغاز کردید؟

قبل از خدمت سربازی، یک دوره در سیم‌پیچی الکترو موتور کار می‌کردم و بعد به خدمت رفتم. دو سه ماه بعد از سربازی در کرمان موتور مشغول شدم. آن موقع، هنوز سالن رنگ شروع به کار نکرده بود و در حال ساخت بود. وقتی سال ۷۷ کار ساخت سالن تمام شد و داشتند آنجا را آماده‌سازی می‌کردند، بنده همان زمان به کرمان موتور آمدم. اول به سالن رنگ رفتم. آن زمان مهندس رضایی، مدیر سالن بود. ولی به بنده گفتند به‌عنوان صافکار برو سالن بدنه تا بعداً در سالن رنگ مشغول به کار شوی.

« چه مدت در سالن بدنه مشغول به کار بودید؟

حدود ۱۵ سال؛ یعنی تا سال ۹۳ در سالن بدنه و سالن رنگ مشغول به کار بودم. البته به‌عنوان سرپرست قسمت کیفیت رنگ هم فعالیت کرده‌ام. یک سال هم در سالن تزئینات مشغول بودم. از سال ۹۳ رفتم قسمت تولید و بعد سرپرست ارشد سالن تکمیل کاری و تست جاده شدم که تا الان مشغول به کار هستم و فکر می‌کنم هم‌زمان با ۳۰ سالگی کرمان موتور، من هم اسفندماه بازنشسته می‌شوم.

« ۳۰ سال خدمت، ۳۰ سالگی کرمان موتور؟

بله؛ فکر کنم اسفندماه امسال بازنشسته شوم.

« مدیری که بیش از دیگران با او کار کردید، چه کسی بود؟

سال ۷۷ که به مجموعهٔ کرمان موتور آمدم، در سالن بدنه مشغول شدم. آن زمان مدیریت یکپارچه مثل حالا نبود و ما در قسمت آوا موتور کار می‌کردیم. واحد کیفیت و واحد تولید در شرکت آوا موتور بود. آن زمان

آقای مهندس لطفی مدیر ارشد آواموتور بود. بعد از ایشان با مهندس رضایی، مهندس شاه‌بیک و مرحوم مهندس دیبا در دوره‌های شش‌ماهه تا یک‌ساله کار کرده‌ام.

« بهترین خاطرهٔ شما در این سال‌ها چیست؟

بهترین خاطره زمانی بود که با شرکت جک قرارداد بسته شد و تولید خیلی رشد کرد. تلخ‌ترین خاطره هم زمانی بود که دوو به مشکل خورد و رفت. ولی زمانی که با جک قرارداد بسته شد و تولید شروع شد، خیلی عالی بود؛ یعنی آغاز دورهٔ جدید خیلی خوبی بود.

« در طول این سال‌ها، چه چیزی شما را در کرمان موتور نگه داشته است؟

من صنعت را خیلی دوست داشتم؛ به‌طور کلی خودروسازی را دوست داشتم. از طیف آدم‌هایی نبودم که بگویم بروم و خلاص شوم و اینجا خسته‌کننده است. هر روزی که کار می‌کردم، لذت می‌بردم؛ الان هم که دارم بازنشسته می‌شوم، راضی نیستم. ولی بالاخره باید رفت و اینجا را به جوانان سپرد.

« از چه کسی بیشتر کار یاد گرفتید؟

مهندس خوردوستان بیشترین تأثیر را روی من داشته است.

« چند سال با ایشان کار کردید؟

یک‌جورهایی هم‌دوره هستیم. یعنی فکر می‌کنم مهندس خوردوستان هم اوایل سال ۷۷ آمد. او می‌گفت: «اگر کسی دلش به حال کرمان موتور نسوزد، واقعاً به درد کار کردن در این مجموعه نمی‌خورد.» من هم که دارم اینجا کار می‌کنم، فکر می‌کنم خانهٔ خودم است؛ مال خودم است و باید برای بچهٔ خودم و برای آیندهٔ خودم دلم بسوزد تا فردا این شرکت برای نسل بعدی بماند. ما باید آن‌قدر درست و تمیز کار کنیم که فردا محصولی تحویل مشتری بدهیم که از آن راضی باشد. شرکت ما تضمینش این است که مشتری راضی باشد.

« اگر به ۳۰ سال قبل برگردید، دوباره برای کار کردن کرمان موتور را انتخاب می‌کنید یا جای دیگری می‌روید؟

دوباره همین مسیر را ادامه می‌دهم. واقعاً دوست داشتم در کرمان موتور و در صنعت کار کنم.

« دربارهٔ سال ۸۲، بچه‌های اینجا حرف‌های زیادی دارند. در این سال دو اتفاق افتاد؛ قرارداد دوو کنسل شد و زلزلهٔ بم رخ داد. برایمان از آن سال بگو!

سال ۸۲ زلزله شد. قبل از آن هم به مشکل خورده بودیم و از دو شیفت کاری تبدیل به یک شیفت شده بودیم. درواقع از تولید ۸۰ دستگاه به ۶۰ و حتی ۱۰ دستگاه رسیده بودیم. یک زمانی دیگر قطعه نبود و می‌رفتند قطعه را از بازار

تهیه می‌کردند. یک‌سری از قطعات دوو اصلاً نبود و اینجا رنگ‌کاری می‌کردیم.

« وقتی بم زلزله شد، کارخانه دو هفته تعطیل بود. ارگ چه نقشی در آن زلزله بازی کرد؟ چه کمکی کرد؟ کرمان موتور در آن زلزله چه نقشی داشت؟ از این بحران چگونه عبور کردید؟

دو برادرم در زلزلهٔ بم فوت کردند. فکر کنم حدود ۲۰ روز گذشت تا خاکسپاری‌ها انجام شد و برادران و خانوادهٔ آن‌ها را که حدود هشت نفر بودند، دفن کردیم. یک مدت گذشت و از طرف کارخانه فراخوان دادند که بیایید. ما رفتیم و شروع به کار کردیم. خاک یک مقدار سرد است و همین که کار می‌کنی، به آن مشغول می‌شوی. به‌خاطر علاقه‌ای که به کار داشتیم، مشغول شدیم و دیدیم شرکت زنده است؛ دارد کار می‌کند و تولید انجام می‌شود. همین باعث شد که راحت‌تر بتوانیم زندگی کنیم. مثلاً اول در بم فکر می‌کردی همه‌چیز نابود شده و اصلاً دیگر هیچ‌چیز وجود ندارد و اینجا جای زندگی نیست و باید بروی. ولی کرمان موتور نشان داد که هنوز اینجا جای زندگی و امید است؛ پس آمدم و شروع به کار کردیم و دیدیم همه‌چیز سالم است. من خودم فکر می‌کردم کرمان موتور نابود شده و کل مجموعه رفته و دیگر چیزی باقی نمانده است.

« پس امید در دل شما روشن شد؟

بله؛ زمانی که آمدم و دیدیم همه‌چیز سر جایش است و همه دارند کار می‌کنند، امیدوار شدیم. فکر می‌کنم زمانی که بچه‌ها در وضعیت بحرانی، درگیر زلزله و کفن‌ودفن اقوامشان بودند، شرکت داشت کار می‌کرد. مثلاً زمانی که ما آمدم، دیدیم یک‌سری از بچه‌ها از تهران آمده بودند در سالن رنگ و مشغول به کار بودند. همین که دیدیم کرمان موتور زنده است و دارد کار می‌کند، امیدمان به زندگی بیشتر شد و باعث شد برویم و شروع به کار کنیم. رفتیم سر ساخت‌وساز خانه و زندگی‌مان.... اول آواربرداري‌ها را انجام دادیم و بعد خانه‌هایمان را ساختیم تا بم دوباره زنده شود.

« وقتی هیوندای آمد، مقدار زیادی با خودش دفتر و پروتکل آورد. شما جایی بودید که داشتید لیفان را مونتاژ می‌کردید. اولین بار که کار شروع شد، چه حسی داشتید؟

از فولکس رفتیم روی لیفان. آن زمانی که روی فولکس کار می‌کردیم، دقیقاً یادم است؛ یک بدنه، یک مقدار زنگ زده بود؛ به اندازهٔ خیلی کم؛ شاید به اندازهٔ یک دانۀ لوبیا. برزلی‌ها آن‌قدر دقیق بودند که به‌خاطر اینکه بدنه رد نشود و نرود داخل سالن رنگ، آمدند و ستون‌ها را بریدند که ماشین را از خط تولید رد نکنیم. برزلی‌ها آن زمان در این مسائل خیلی دقیق بودند. رسیدیم به ماشین چینی. لیفان ۵۲۰ و بعد از آن لیفان ۶۲۰ که دو مدل ۱۶۰۰ و ۱۸۰۰ تولید شد. بعد هم رسیدیم به جک (JAC) که عالی بود و یکی از نقاط قوت کرمان موتور محسوب می‌شد.



♦ وحیدرضا دهقان
سرپرست انبار ضایعات واحد خدمات پشتیبانی

کرمان موتور مانع مهاجرتم شد!

نامش وحیدرضا دهقان است و این روزها با ۲۳ سال سابقه، یکی از قدیمی‌های کرمان موتور در بخش خدمات پشتیبانی است. اهل روستای رودابه غربی شهرستان بم است و پیش از کرمان موتور دفتر مخابراتی داشته که باز یاد شدن خطوط تلفن منازل، مجبور می‌شود شغلش را عوض کند. خاطرات زیادی از سال‌های حضور در این شرکت دارد. معتقد است که کرمان موتور مانع مهاجرت شغلی‌اش شده است. به همین مناسبت و در آستانه ۳۰ سالگی این شرکت با او هم کلام شدیم.

آن موقع آقای لطفی مدیر تولید بودند.

« کرمان موتور چه تعداد پرسنل داشت؟

فکر کنم حداکثر بین ۳۵۰ تا ۴۰۰ نفر نیروی کار داشت.

« آن سالی که به کرمان موتور آمدید، چه محصولی تولید می‌کردند؟

سیلو و ماتیز بود. روند تولید خوب بود و خودروها خیلی عالی، قشنگ و شیک تولید می‌شدند. اما با تحریم‌ها وضعیت به هم ریخت. سیلو کنار رفت و در نهایت با لیفان کار ادامه پیدا کرد.

« آن موقع هم در بخش پشتیبانی بودید؟

بله؛ یک نیروی عادی بودم و هر نوع کاری اینجا انجام دادم و پشتیبانی کردم. با این تجهیزاتی که الان در خط تولید کار می‌کنند، واقعاً خوب شده است. با این وضعیت اگر بگویند نمی‌شود و نمی‌توانیم، فکر کنم دارند کوتاهی می‌کنند.

« بین محصولاتی که در این سال‌ها تولید کردید، کدام را بیشتر دوست داشتید؟

ماتیز به نظرم عالی بود؛ بعد خودروی گل (GOL) خوب بود. لیفان یک مقدار ضعیف شد؛ اما لیفان X۶۰ خوب بود. الان هم که ماشین‌ها به‌روزرتر و عالی شده‌اند.

« از کسانی که با آن‌ها کار کردید، چه کسی بیشتر در خاطرتان مانده است؟

خدا رحمت کند آقای سجادی را؛ خیلی آدم خوبی بود. هر وقت من را می‌دید، از همان دور می‌ایستاد و احوال‌پرسی می‌کرد. همه مدیران ما خوب هستند؛ ولی ایشان هر کسی را می‌دید، خیلی با احترام برخورد می‌کرد. به نظر من کرمان موتور شخص باارزشی را از دست داد. بعد از ایشان، دکتر عسگریان با ما دوست و رفیق و همکار بود و همیشه پشتیبانمان بود.

« بهترین خاطرات شما در این سال‌ها چیست؟

الان دختری ۲۲ ساله دارم؛ خاطره خوب من دقیقاً روزی است که با کرمان موتور قرارداد بستم و دخترم به دنیا آمد. الان ۲۲ سال است که من اینجا هستم و دخترم هم ۲۲ سال دارد و در حال حاضر مشغول تحصیل است.

« در این سال‌ها بدترین خاطره شما چه بوده است؟

روزی که زلزله بم شد. رفقا و عزیزانی داشتیم که در همین مجموعه کار می‌کردند؛ اما از میان ما رفتند. صبح آمدند و گفتند فلانی رفت؛ واقعاً سخت بود! من سال ۸۱ استخدام شده بودم و دقیقاً یک سال بعد از آن زلزله شد.

« دوباره چه موقع سر کار برگشتید؟

وقتی زلزله شد، همه چیز به هم ریخت. شهر کاملاً به هم ریخته بود و تا سه روز این‌طرف و آن‌طرف دنبال جسد‌ها بودیم. بعد از سه روز از شرکت زنگ زدند که بیایید. ما از روز سوم چهارم به محیط کارمان برگشتیم. اینجا (محیط کارخانه) هم همه روحیه‌شان خراب بود. شرکت هم تولید نداشت؛ اما یک مقدار خرابی داشت و ما هم پشتیبانی و خدمات بودیم و باید کار می‌کردیم. کرمان موتور هم آن زمان به زلزله‌زدگانی که در منطقه بودند، کمک‌رسانی می‌کرد.

« دیگر چه چیزهایی از کرمان موتور یادتان هست؟

از سال ۸۱ که اینجا آمدم، به‌عنوان یک نیروی ثابت شروع به کار کردم. آنچنان وضع مالی نداشتم؛ الان هم خدا را شکر می‌کنم. مدیون کرمان موتور هستم و اگر نبود، باید می‌رفتم شهرهای دیگر کار می‌کردم. کشاورزی هم نداشتم که بخوام دنبال کشاورزی بروم. کرمان موتور بود که من کار کردم و اگر نبود، شاید من هم نمی‌توانستم در منطقه زندگی خودم کار کنم؛ جایی که محل کارم تنها نیم‌ساعت با محل زندگی‌ام فاصله دارد. با همین حقوق، خانه درست کردم، وسیله خریدم، برای دخترم جهیزیه خریدم و خدا را شکر الان دارم به‌خوبی زندگی می‌کنم. خواستن، توانستن است! جوان‌ها می‌آیند و می‌گویند نمی‌شود، نداریم. بعضی جاها باید صبر کرد. سخت است؛ اما باید تحمل کنند. درست می‌شود. من با ۲۲ سال سابقه کار تجربه کرده‌ام که تلاش خوب است.

« شما به‌عنوان کسی که سال ۸۱-۸۰ آمدید، فکر می‌کردید ۲۰ سال بعد مجموعه به‌چنین عظمتی برسد؟

نه؛ فکر نمی‌کردم. با این وضعیت بحران تحریم‌ها و مشکلات اقتصادی و... سخت بود به اینجا برسیم؛ ولی خوشبختانه شد و امیدوارم روزبه‌روز بهتر شود که می‌شود.

« در این ۲۲ سال حتماً کرمان موتور هم مدیون شما خواهد بود که این همه سال برایشان تلاش کردید تا به اینجا برسد.

قطعاً مدیران بزرگی پشت این قضیه بودند که ما توانستیم. ما کار می‌کردیم؛ ولی مدیرانی بودند که تلاش کردند و کار کردند تا ما ماندگار شدیم. این را می‌خواهم بگویم که اگر جوانی هست، کسی هست که اول راهش است، می‌شود؛ اگر تلاش کنیم، می‌شود. ممکن است کشور بالا و پایین شود، شرکت بالا و پایین شود؛ ولی اگر من امید داشته باشم، تلاش داشته باشم، همه کارها حل می‌شود.





♦ احمد سرشار
مدیر حراست سازمانی

آبادانی با همدلی و عشق: خاطراتی از ساخت بهشت در دل کویر بم

در دل کویرهای شهر بم، جایی که روزی جز بیابان چیزی نبود، امروز شهرکی صنعتی سر برآورده که نه تنها قطب تولید خودرو است، بلکه نمادی از امید و سازندگی پس از فاجعه زلزله بم به شمار می‌رود. مهندس سرشار، کارمند سابق شرکت عمران ارگ که امروز در کارخانه کرمان موتور مشغول است، از همان روزهای اول یکی از شاهدان و سازندگان این تحول بزرگ است. او که در سال ۱۳۷۳ برای یک مأموریت دو ماهه از جزیره کیش به شهر بم آمد، سه دهه در این شهر ماند و در ساخت ارگ جدید و همکاری با کرمان موتور نقشی کلیدی ایفا کرد. این مصاحبه، روایتی است از خاطرات، چالش‌ها و دستاوردهای او در این مسیر.

«آقای سرشار شما ۳۰ سال است که در ارگ جدید و در کنار کرمان موتور هستید، از روزهای اول آغاز به کارتون در ارگ جدید برامون بگید.

در واقع من ۳۰ سال کار را رد کردم؛ از سال ۱۳۷۳ تا به امروز (اسفند ۱۴۰۳)، حدود ۳۰ سال و شش هفت ماه است که در این منطقه (منطقه ویژه اقتصادی ارگ جدید) مشغول به کار هستم.

«شما بومی شهر بم بودید؟

خیر، من ساکن جزیره کیش بودم و از کیش به تهران رفتم و از تهران برای دو ماه مأموریت به بم آمدم که یکسری کارهای مربوط به اسناد و مدارک مالی را انجام دهم. اینجا ماندم و الان بعد از ۳۰ سال هنوز آن دو ماه تمام نشده است. کارمند شرکت عمران ارگ بودم و آن زمان هنوز کارخانه‌ای نبود و تازه سالن تزئینات فعلی کرمان موتور تازه تیرک‌ها و آهن‌های آن سرپا شده بود و هنوز نه دیوار داشت و نه سقف.

«سال ۷۳ شهر بم به چه شکل بود؟

یک شهر به قول معروف بسیار معمولی و با امکانات بسیار کم؛ ساعت شش بعدازظهر تقریباً همه مغازه‌ها بسته بود و داخل شهر تردد خیلی کم بود. اگر یک زمانی کارمون طول می‌کشید و اگر به ساعت ۶-۵ عصر می‌رسید مجبور بودیم همانجا بمونیم، نه اینکه بگیم آنقدر خطرناک یا ناامن بود، ولی می‌گفتن تردد نکنید؛ آن زمان هم یک شایعه‌ای در شهر بود که مهندس‌های تهرانی اومدن و فلان و معلوم نیست چه کاری انجام می‌دهند؛ برای همین می‌گفتن تردد نکنید که یک موقع خدایی نکرده موردی پیش نیاد.

سال ۷۳ در منطقه یک کانکس بیشتر نبود که الان آنجا انتظامات فعلی شهرک جدید است. جز آن کانکس و ستون‌های سالن کرمان موتور، یک دشتِ خالی مثل آن طرف جاده فعلی بود. فقط بعضی از خیابان کنشی‌ها را انجام داده بودند و یکسری ساخت و ساز محدود انجام شده بود. ساختمان اداری می‌ساختند و کارخانه کرمان موتور هم در حال ساخت بود.

«سال ۷۳ با چه امیدی در آن بیابانی که هیچی نبود و آبادی نداشت ساکن شدین؟

ما یک تیم بودیم که با همدیگه کیش کار می‌کردیم که از کیش آن زمان مدیر عامل ما آقای فاضل بودند، همکاران را یکی یکی جمع کردند و در

ارگ جدید مشغول کار شدیم. آن موقع همه جوان بودیم و عشق سازندگی، کار و شور و حال جوانی و با توجه به برنامه‌هایی که داشتند، ما را علاقه‌مند به ادامه کار کرد.

تنها چندتا از خیابان‌های اصلی آسفالت بود و با ماشین در منطقه و شهرک چرخیدیم و توضیح دادند که این قسمت‌ها قرار است فلان ساختمان و مجموعه تفریحی-ورزشی و کارخانه و غیره ساخته شود. من در اولین برخورد با آنجا شوکه شدم و به بچه‌ها خندیدم و گفتم «خاک بازی می‌کنیم؟» همکارانم گفتند که نه و نقشه‌ها را به من نشان دادند. من از کیش آمده بودم و اوایل بچه‌ها در تهران بودند که من در رفت و آمد باشم چون نمیخواستیم از تهران دور باشیم اما بعد از مدتی در آنجا جمع شدیم و ساکن آنجا شدیم که «هنوز بعد از ۳۰ سال آن دو ماه مأموریت من تمام نشده است.»

کم کم ساخت و ساز به طور جدی‌تری شروع شد که دیگه همه مشغول کار بودیم با همدل بودن همه بچه‌ها کارهای ساخت و ساز را انجام می‌دادیم.

«شما آن زمان در حال ساختن منطقه ارگ جدید و شهرک آن بودید؛ کرمان موتوری‌ها هم مشغول ساختن کارخانه بودند، درسته؟

بله، آن زمان سه نفر مشغول بودند؛ آقای عابدینی، آقای قره‌داش و آقای میرعلینقی؛ سه نفر بودن از کرمان موتور که در منطقه مشغول بودند. البته دوستان دیگری بودند که رفت و آمد داشتند؛ آقای لطفی و خدا رحمت کنه آقای شجاعی بود که سال ۷۴ توی جاده تصادف و فوت کردند. آقای قره‌داش از اولین نفراتی بودند که به صورت کامل در مجموعه کرمان موتور مشغول بودند.

در سال‌های اولیه خیلی ساخت و سازهای زیادی انجام شد، مجموعه ورزشی، دریاچه، مجموعه آلاچیق، حدود هشت کیلومتر جاده دوچرخه سواری، مجموعه سوارکاری کورس و مانع، زمین فوتبال و در یک مقطعی زمین تنیس، والیبال و بسکتبال هم داشتیم که آن‌ها جمع شد.

«این چیزهایی که گفتید، یک امکاناتی است که شاید یک شهر بزرگی داشته باشد؛ شاید در شهر بم این امکانات نیست. باچه هدفی این همه امکانات ساخته شد؟ مثلاً چرا باید یک دریاچه تفریحی و پیست سوارکاری در یک شهرک صنعتی ساخته شود؟

خدا رحمت کنه آقای مهندس سجادی را، نظر ایشان بر این بود که اگر این منطقه صنعتی می‌خواهد فعال باشد و کسی اینجا سرمایه‌گذاری و کار انجام دهد، باید در کنار کار صنعتی، تمام امکانات رفاهی و ورزشی تا حد معقول فراهم باشد. کارشناس، کارمند و کارگری که اینجا کار می‌کنند، مجموعه‌ای باشد که بعد از ساعت کاری در آنجا

استراحت و تفریح کنند. نظر آقای سجادی بود که عقیده داشت در کنار کارخانه‌ها، باید شهرک هم به همان اندازه رشد کند که این کارها را بر عهده عمران ارگ گذاشتند. تاکید داشتند که همه چیز به بهترین شکل انجام شود. مثلاً وجود دریاچه در دل کویر واقعاً موضوعی است که همین امروز هم هرکسی نگاه می‌کند، متعجب می‌شود.

«رسیدیم به سالی که زلزله شد، در زمان زلزله کرمان موتور و عمران ارگ چه اقداماتی انجام دادند؟

زمانی که زلزله شد، کل مجموعه ارگ جدید از فرودگاه که به نوعی برای خودمان بود تا تمام افراد و امکاناتی که در شهرک بود، برای کمک به مردم بم استفاده کردیم. «فرودگاه خیلی کمک کرد، مطمئن باشید که اگر در زلزله صد نفر فوت کردند، اگر فرودگاه نبود، این آمار به ۵۰۰ نفر می‌رسید.» تعداد زیادی هواپیما به فرودگاه آمدند و کمک‌رسانی کردند و مجروح‌ها را منتقل می‌کردند. در قسمت صنعتی ارگ جدید یکسری سوله‌های خالی و نیمه‌ساز داشتیم که همه آن‌ها در اختیار هلال احمر گذاشته شد. وجود منطقه ارگ جدید به وضعیت زلزله بم خیلی کمک کرد، تا یک سال و نیم یا دو سال بعد از زلزله، سوله‌های ما در اختیار هلال احمر بود و سایر ارگان‌ها بود. تعدادی از مردم داخل شهرک مستقر شدند، خانه اجاره کردند، برای بحث کمک به مردم از بابت پزشکی، روانشناسی و روانپزشکی و مسائل این چنینی خیلی کمک می‌کردند؛ دوره بسیار سختی بود.

«شما در روز زلزله کجا بودید؟

شب زلزله من کرمان بودم که مقدار کمی از زلزله را حس کردیم اما فکر نمی‌کردم بم زلزله آمده باشد و فکر می‌کردم کرمان بود. صبح زود از هتل آمدم بیرون که به سمت تهران حرکت کنم، ساعت حدود ۶ صبح بود و آقای مجلسی تماس گرفتند که چه خبر؟ کجایی؟ خوبی؟ من هم تعجب کردم که چرا ساعت شش صبح روز جمعه مهندس با من تماس گرفت؟ من هم به ایشان گفتم که الان از کرمان اومدم بیرون دارم میام تهران. بعد پرسیدم کاری چیزی بود؟ گفت: «نه نه، هیچ کاری نداشته.» شک کردم! بقیه دوستان و همکاران از تهران پشت هم زنگ می‌زدن. جای سوال بود که خدایا چی شده که ساعت شش صبح زنگ می‌زنن؟ کسی هم به من هیچی نمی‌گفت. تا اینکه به اصطلاح سیستم صوتی و رادیو را روشن کردیم و «اینا هیچ وقت از ذهن من بیرون نمیره» همان لحظه مجری گفت که «هم اکنون ارتباط ما با آقای کریمی استاندار کرمان برقرار شده آقای کریمی بفرمایید» آقای کریمی برگشت گفت که «تا الان دو تا هلیکوپتر هلال احمر رو اعزام کردیم بم نصف بم از بین رفته.» زم کنار جاده و

هرچی تلفن و موبایل و اینا می‌گرفتم هیچکس جواب نمی‌داد و سیستم ارتباطی کلا قطع شده؛ خانم من هم بمی هستن که به خانه پدرشون زنگ می‌زدن و جواب نمی‌دادند، آن موقع جفتمون نگران بودیم. تا اینکه یکی از دوستان از آنجا با ما تماس گرفت که ازش پرسیدم چه خبره؟ گفت که فاجعه است. من دور زدم و برگشتم اومدم که ساعت تقریبا هشت و نیم صبح بود رسیدیم بم. عزای شهر بم و مصیبتی بود. «واقعا فرشته‌هایی بودند از دوستان و همکاران و خانواده که زمینی نبودند و رفتند.» در زمان زلزله بم به هر حال مجموعه خیلی کمک کرد و واقعا دوره بسیار سختی رو گذروندیم. اما شهرک خرابی نداشت، چون همه ساختمان‌ها ثناژ دار [پی‌های از هم جدا، برای استحکام بیشتر ساختمان] بود. مرحوم آقای سجادی و بقیه مدیران و همکاران از تهران همان بعدازظهر روز جمعه و شنبه آمده بودند و در ارگ جدید حضور داشتند. آمده بودند که با هم در کنار اهالی و همکاران باشند و هم وضعیت را ببینند، چون فاجعه بزرگی بود. چند روز گذشت و دیدیم آقای سجادی دستور دادند که بگید «از هفته آینده کارخونه بازه و بچه‌ها هر کی می‌خواد بیاد به کارخونه.» اول بعضی از همکارا عکس‌العمل نشون دادن که آقا هنوز یه عده زیر خاک و آوارن. آقای سجادی، خدا رحمتشون کنه گفت: من اینو به این خاطر گفتم که یک انگیزه و امیدی برای بچه‌ها باشه که بدانند هنوز مجموعه زنده است کارخانه قصد دارد کارش را ادامه دهد. بعدها ثمره این کار مشخص شد که بازتاب خوبی هم داشت. به نوعی سوگواری‌ها را کنار هم جمع کردیم و آقای مجلسی هم همینجور خیلی تاکید داشتن که پیگیری کنید و کارکنان منطقه و کارخانه رو به اینجا بیارید. در این روزها چه بچه‌های کارخانه کرمان موتور و بچه‌های عمران ارگ، می‌رفتیم برای توزیع اقلامی که زلزله زده‌ها نیاز داشتند. زمستان و فوق‌العاده هم هوا سرد بود. از نون و لباس و آب معدنی و ... ما اول بین کارکنان منطقه که بعضی از آن‌ها در مجموعه چادر زده بودند و بعد سایر اهالی تقسیم بندی می‌کردیم. خیلی روزهای سختی بود ولی گذشت و ما قبل و بعد از زلزله هم سختی‌های زیادی را در منطقه پشت سر گذاشتیم؛ تعدیل نیروهای کارخانه‌ها، تحریم‌ها، کاهش تولید و ... در منطقه و مجموعه عمران ارگ اثر می‌داشت. بعضی از تعدیل‌هایی که به ناچار انجام می‌شد، اسم ارگ جدید هم در کنار آن وجود داشت.

« شما ۳۰ سال از زمانی که شهرک یک بیابان بوده در آنجا کار کردید، امروز ما سمت راست و چپ جاده را با ظاهری بسیار متفاوت می‌بینیم، چه کاری در این

مدت آنجا انجام دادید که برای شما بسیار ارزشمند بوده؟

همه این مسائل، کار تیمی بوده و اگر این اتحاد و همدلی تیم و بچه‌ها نبود، این اتفاقات بزرگ رخ نمی‌داد. هر کدام از کارهایی که انجام شده برای ما خاطره است. تا حدود سال ۹۵-۹۶ ما تقریبا هر سال دو پروژه اجرا می‌کردیم. جشن‌های عید نوروز و جشن خرما هم با دعوت و حضور مدیران و

خانواده در شهرک بودیم دیدم یک خانمی در حال کندن یک درخت از ریشه است! به آن خانم گفتم که مشکلی پیش اومده؟ گفت نه. گفتم آخه شما دارید این تنه درخت رو از جا درمیارید؟ گفت می‌خوام درش بیارم. گفتم خب چرا؟ گفت قشنگه می‌خوام ببرمش. گفتم خانم من اگر بگم که ما این درختان را با اشک چشم آبیاری کردیم، شما باورت میشه؟



در

سال‌های ۷۳ و ۷۴ بود، ما با همکاران به جایی رسیدیم که گفتیم «آقا برید رنگ سبز بگیرید جدول‌های خیابان‌های منطقه را حداقل سبز رنگ کنیم؛ بلکه یک ذره چشممون رنگ سبزی هم ببینه، اینجا همه جا رنگ خاک و سیمان بود. حتی نهال‌هایی که می‌کاشتیم هم باد از جا درمی‌آورد. تصمیم گرفتیم از بم تنه‌های بلند و خشک بگیریم تا

مسئو لین

کشوری و

لشکری هم هرساله

برگزار می‌شد. همه کارها

و پروژه‌هایی که در این همه

سال در کنار همکاران انجام دادیم،

خاطره انگیز و لذت بخش بوده است.

« خانمی که قصد کندن یک درخت را داشت

خاطرهم هست یک روز سیزدهم فروردین بود که با

۸۰ سانت در کنار نهال‌ها درون خاک گذاشتیم و نهال‌ها را با نخ شیرینی به آن چوب‌ها وصل می‌کردیم که در برابر باد مقاومت کند.

اینجا آب آشامیدنی نداشتیم، آب خوردن را از قنات حسین آباد که با منطقه حدود ۲۰ کیلومتر فاصله دارد با ۲۰ لیتری برای استفاده می‌آوردند. آب برای شست‌وشو داشتیم، که در منبع‌های سه چهار هزار لیتری کنار ساختمان بود، ولی برای آب آشامیدنی از دبه‌های ۲۰ لیتری که از شهر یا از قنات آمده بود استفاده می‌کردیم. یک روز یکی از دوستان ما می‌خواست برای پایه دکل مخابراتی یک ملات سیمانی درست کنه، برق‌ها قطع شده بود و پمپ آب کار نمی‌کرد؛ از دبه‌های ۲۰ لیتری آبدارخونه استفاده کرد که بنده خدا اطلاعی نداشت که این دبه‌ها آب آشامیدنی ما است. این دبه‌های ۲۰ لیتری رو برداشت برد ملاتش را درست کرد. غروب همان روز ما برگشتیم دفتر دیدیم که نه از چای خبری هست و نه از آبی برای نوشیدن.

« بین افرادی که در این سال‌ها اومدن و رفتن، چه کسی بیشتر از همه در ذهن شما ماندگار شده؟

خیلی از دوستان و همکاران هستند اما اگر از مجموعه اولیه خودمون بگم، آقای مرعشی، آقای فاضل، آقای مزینانی و البته از مجموعه کرمان موتور آقای سجادی که رئیس کل مجموعه بودند، آقای مجلسی، آقای لطفی که مرد بسیار عزیز و دوست داشتنی بودند.

« آقای سجادی را خیلی از ما ندیدیم؛ چه اخلاقی و رفتاری از ایشان بوده که هنوز بعد از این همه سال و حتی بعد از ۱۵ سال که از فوتشون گذشته، آقای سجادی همچنان بین تمام قدیمی‌های کرمان موتور و حتی عمران ارگ جایگاه خاصی دارد؟

افتاده، خاکی، فروتن و با تواضع، هرچی از این صفت‌های خوب است برای ایشان بوده و هنوز بعد از حدود ۱۵ سال که از فوت ایشان گذشته اخلاق و رفتار ایشان برای ما زنده است. خصلت وجودی و خوب بودن ایشان به نحوی بود که امروز تقریبا در همه اتاق‌ها عکس ایشان است و خاطره ایشان فراموش نمی‌شود. ایشان در زمانی که به مجموعه می‌آمدند مثل سایر کارکنان لباس فرم کارخانه را تن می‌کردند و از همه کسانی که در مجموعه بودند، از فروشنده فروشگاه و نانواپی شهرک تا همه اعضای کارخانه احوال‌پرسی می‌کردند. زمانی که ایشان به مجموعه می‌آمدند همه روحیه می‌گرفتن که آقای سجادی آمده است و به قول معروف انرژی می‌گرفتند و به گونه‌ای نبود که با حضور ایشان ترس و استرسی به پرسنل وارد شود؛ همین اخلاق و رفتار ایشان بود که اسم و یاد ایشان ماندگار شد.

آغاز
آغاز

تاریخچه شرکت کرمان موتور

KERMAN MOTOR COMPANY
HISTORY TIMELINE



۱۳۳۵



۱۳۳۴

۱۳۳۴



۱۳۳۵



۱۳۳۵-۱۳۳۹



۱۳۴۰



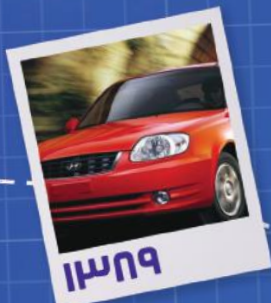
۱۳۴۱



۱۳۹۰



۱۳۹۰



۱۳۹۱



۱۳۹۱

۱۳۹۱



۱۳۹۱



۱۳۹۱-۱۳۹۲



۱۳۹۲-۱۳۹۳



۱۳۹۳



۱۳۹۳



۱۳۹۳



۱۳۹۴



۱۳۹۴



۱۳۹۵



۱۳۹۵



۱۳۹۶



۱۳۹۷



۱۴۰۳



۱۴۰۳



۱۴۰۳



۱۴۰۴

۱۴۰۴



۱۴۰۴



۱۴۰۴



۱۴۰۵



۱۴۰۵



۱۴۰۵



۱۴۰۹



۱۴۰۹

30

کویا
موتور



معاونت راهبردی و توسعه کسب و کار



سفر از آمریکا به بم؛ داستان سازندگی و توسعه

محمدرضا لطفی، یکی دیگر از کسانی است که از روزهای اول در منطقه ارگ جدید و کارخانه کرمان موتور حضور داشته است و نامش در یاد و خاطره تعداد زیادی از افرادی که آن سال‌ها با ایشان کار می‌کردند، باقی مانده است. سال ۱۳۶۱، پس از بازگشت از آمریکا، زندگی کاری ایشان در ایران خودرو آغاز شد. آنجا با آقای مهندس مجلسی همکاری کردند و پس از تغییر مدیریت، مسیر زندگی وی به سمت کرمان خودرو و شهر بم تغییر کرد. این تجربه نه تنها یک تغییر شغلی، بلکه یک فرصت برای مشارکت در توسعه یک منطقه محروم بود. شهر بم با جذابیت خاص خود، نه فقط یک محیط کاری جدید، بلکه فرصتی برای ساخت و ساز از آغاز و صفر بود.

ندارد. آن زمان بم فرودگاه نداشت و با آقای مجلسی، با ماشین خودشان از تهران به سمت کرمان و بم رفتیم. از آنجا بازدید کردیم و ایشان به من توضیح دادند که برنامه به چه صورت است. من علاقه‌مند شدم که آنجا کار کنم؛ زیرا از قبل دوست داشتم جایی کار کنم که از ابتدا در آن حضور داشته باشم؛ این مسئله، حس خوبی به من می‌داد! دوست داشتم جایی کار کنم که بتوانم تغییر ایجاد کنم و شاهد پیشرفت آن باشم. آن موقع بم منطقه محرومی بود و می‌خواستم در آبادانی‌اش سهیم باشم. همان روز اول که با آقای مجلسی از منطقه ارگ جدید، کارخانه کرمان موتور، ارگ قدیم و شهر بم بازدید کردیم، هم دلم گرفت، هم اسیر شدم و خواستم آنجا بمانم.

انتخاب سختی نبود؟ از آمریکا به ایران خودرو و بعد بم؟

من شرایط خوبی در آمریکا داشتم و زمانی که به ایران آمدم دنبال سازندگی بودم. به صورت کلی به ساخت و ساز علاقه داشتم و اینکه یک جایی را تقریباً از صفر شروع کنم به ساختن واقعاً برایم لذت‌بخش بود. شهر بم، گیرایی خاصی برای من داشت. امروز واقعاً خوشحالم که این سابقه کاری را در کارنامه‌ام دارم؛ البته از در کنار خانواده بودن و بزرگ شدن بچه‌های خودم، دور شدم.



اولین چیزی که در بم ساختید، چه بود؟

ارگ جدید تقریباً هیچ چیزی نداشت؛ یعنی جز مهمانسرای کرمان موتور و مهمانسرای عمران ارگ و چند واحد ساختمان که تازه ساخته بودند، چیز دیگری وجود نداشت. سالن تزئینات کرمان موتور اولین سازه‌ای بود که در آنجا ساختیم. در آن روزهای اول، شب را در مهمانسرای «کاخ سبز» در شهر بم می‌خوابیدیم. کنار کارخانه، چند واحد از مهمانسراهای کرمان موتور و چند واحد ساختمان چهارواحدی در شهرک ساختیم. به طور کلی حس و حال خوبی از بم گرفته بودم و بعد از آن سال‌ها هر موقع به بم می‌رفتم، اول به ارگ قدیم سر می‌زدم. بیشتر از ۳۰۰۴۰۰ مرتبه به آنجا رفته‌ام و همیشه برایم آرامش خاصی داشته است.

شهر بم قبل و بعد از زلزله چه تفاوتی با هم دارند؟

بمی که من سال ۷۳ رفتم، با بمی که الان می‌شناسیم خیلی فرق داشت. آن موقع بم یک شهر باصالت، باستانی و زیبا بود؛ ولی متأسفانه زلزله آن را ویران کرد. به‌هرحال، همیشه از حضور در بم لذت می‌بردم و خاطرات خوبی از آنجا دارم؛ مخصوصاً رفتن به ارگ قدیم بم و تماشای نخلستان‌ها برایم لذت‌بخش بود.

چه پروژه‌ای در منطقه یا کارخانه شما جذابیت خاصی دارد؟

سالن رنگ؛ راه‌اندازی سالن با وجود دردسرهای مختلفی که داشت، مسیر جذابی بود؛ هم مسیر ساخت و ساز و هم نتیجه کار لذت‌بخش بود. آن زمان حتی بودجه زیادی هم نداشتیم؛ اما تلاش کردیم کار را به بهترین شکل انجام دهیم.

کار کردن با چه افرادی برای شما خاص بود و خاطرات خوبی داشت؟

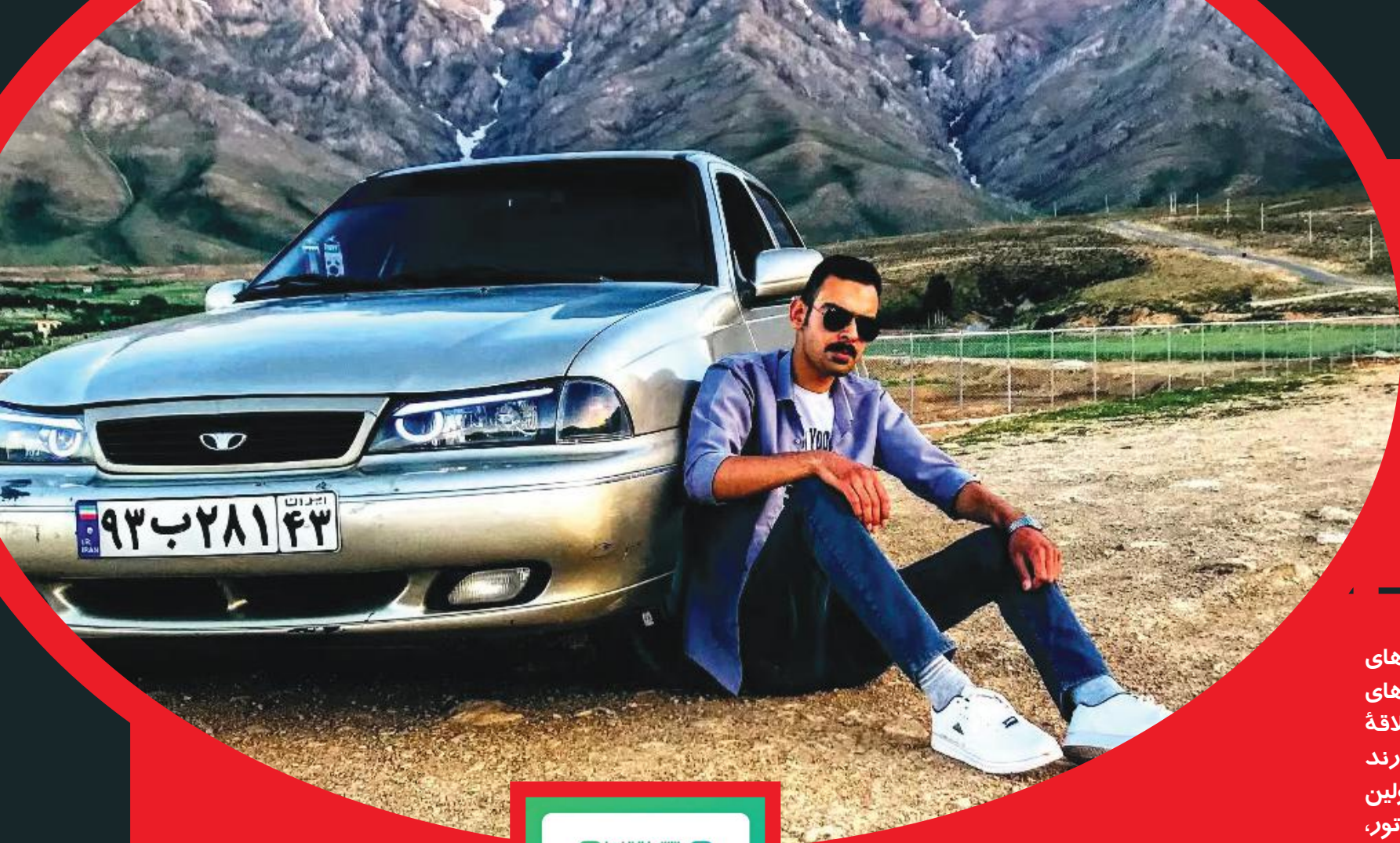
اتفاقات ناراحت‌کننده سال‌های اخیر، همه ما را متأثر کرد. فوت ناگهانی عزیزانی که در کنار هم خیلی کار کرده بودیم، زحمات زیادی کشیده بودند و واقعاً انسان‌های ارزشمندی بودند که از بین ما رفتند؛ آقای بُکایی که خیلی با همدیگر کار کرده بودیم و حساسیت‌های زیادی در کار داشتند و خاطرات خوبی با هم ساختیم؛ آقای سجادی، آقای مجلسی و آقای یوسفی که روح همه آن‌ها شاد باشد! دیدن فوت همه این عزیزان و فکر کردن به این موضوع، شیرینی سال‌های قدیم را کمی برایم تلخ می‌کند. تمام مدیران و افراد قدیمی که در مجموعه فعالیت می‌کردند و بعضی از آن‌ها هنوز هم آنجا مشغول هستند، با عشق و علاقه کار کردند و زحمت کشیدند تا این مجموعه، کارخانه و تمام آن چیزی که شکل گرفته، امروز در دسترس قرار بگیرد. روزهای تلخ و شیرین بسیار زیادی را گذراندیم؛ اما مردم آنجا لیاقت این منطقه اقتصادی و امکاناتی که برای آن‌ها فراهم شده است را دارند.

این خاطرات نه تنها از یک دوره کاری، بلکه از یک سفر شخصی و توسعه منطقه‌ای حکایت دارد. شهر بم، با تمام فراز و نشیب‌هایی که داشت، در ذهن آقای لطفی به‌عنوان یک تجربه ارزشمند باقی مانده است؛ از همکاری با آقای مجلسی گرفته تا ساخت سالن رنگ کرمان موتور. هرکدام از این خاطرات، بخشی از یک سفر طولانی و پربار است. پس از گذشت سال‌ها، مرور این خاطرات علاوه بر شیرینی و حس‌وحالی که دارد، یادآور تلاش‌ها و زحمات بسیاری از افراد ارزشمندی است که در این مسیر همراه ایشان بودند.

چه سالی کارتان را در مجموعه کرمان خودرو و کارخانه کرمان موتور آغاز کردید؟

سال ۱۳۶۱ از آمریکا به ایران آمدم و در ایران خودرو مشغول به کار شدم. آنجا با آقای مهندس مجلسی همکاری شدیم. ایشان به دلیل هوش و ذکاوتی که داشتند، عضو هیئت‌مدیره شدند و بنده هم معاون تولید بودم و با رابطه بسیار نزدیکی با ایشان کار می‌کردم. با گذشت چند سال، مدیریت ایران خودرو تغییر کرد و ما به دلایل مختلفی با ایران خودرو قطع همکاری کردیم. آقای مجلسی، زمانی هم که ایران خودرو بود با آقای سجادی ارتباط داشتند و همکاری می‌کردند. بعد از اینکه از ایران خودرو بیرون آمدند، حدود سال ۱۳۷۳ به کرمان خودرو رفتند و با من تماس گرفتند و برنامه ساخت کارخانه را برایم توضیح دادند. حدود ۱۰۱۲ سال با ایشان همکاری بودم؛ همکاری با ایشان واقعاً لذت‌بخش بود.

همراه آقای مجلسی به شهر بم رفتم و آنجا برای اولین بار با آقای میرعلینقی آشنا شدم؛ ایشان در اولین روزهای کاری در واحد مهندسی بود. در نخستین برخورد با آن منطقه، دیدم که آنجا یک کویر خشک است و هیچی



عشق پایدار به دوو سیلو؛ خاطرات یک عاشق واقعی

در دنیای خودرو، شاید اولین نکته وفاداری و علاقه، عملکرد خودرو باشد و البته خاطرات و تجربه‌های شخصی در کنار آن خودرو همیشه اثرگذار است. جواد دوستی، یکی از هزاران طرفدار خودروهای دوو است که نه تنها در دهه هفتاد و هشتاد، بلکه امروز بعد از گذشت بیش از ۲۰ سال، هنوز علاقه شدیدی به این خودروها دارد. کم نیستند افرادی که همیشه علاقه زیادی به یک خودروی خاص دارند و از آن دست نمی‌کشند. قطعاً خودروی دوو سیلو نیز یکی از آن خودروهایی است که از همان اولین روزهای عرضه تا به امروز، علاقه‌مندان خاص خودش را داشته است. به بهانه سی سالگی کرمان موتور، صحبت‌های یکی از عاشقان واقعی دوو سیلو را با هم می‌خوانیم.



آن هم هوای شما را بیشتر خواهد داشت. یکی از موقعیت‌هایی که ما را نجات داد، همان سفر مشهد بود که تعریف کردم. دووی اول ما، الان بعد از پیمایش حدود ۷۰۰ هزار کیلومتر، هنوز موتورش باز نشده است و به قول معروف، پلمپ کمپانی دارد؛ این اگر عشق نیست، پس چه می‌تواند باشد؟! در این ۱۷ سال، ما برای این ماشین یک عدد کمک‌فدر جلو، یک عدد پمپ‌بنزین، یک عدد صفحه‌کلاچ و دو پا سه تا بلبرینگ چرخ خریده‌ایم. علاقه به یک خودرو مانند دوو سیلو، نشان می‌دهد که گاهی این وسایل نقلیه، نه فقط وسیله‌ای برای جابه‌جایی، بلکه بخشی از خاطرات و هویت ما به شمار می‌آیند. جواد دوستی، متولد سال ۱۳۸۳ است و تنها ۲۰ سال سن دارد؛ اما با حفظ و مراقبت از دوو سیلو، نه تنها به این خودرو، بلکه به خاطرات و تجربه‌هایش نیز احترام می‌گذارد. داستان عشق و وفاداری به یک خودرو، برای بسیاری از علاقه‌مندان به خودروهای کلاسیک، الهام‌بخش است.

می‌گویند: «اگر یک بار پشت فرمون دوو سیلو بشینید، دیگه بقیه ماشین‌ها بهتون نمی‌چسبه!»
سال ۱۳۹۶ هم یک ماتی‌ز خریدیم؛ آن هم ماشین بسیار خوبی بود و برای داخل شهر بسیار مناسب بود. دو یا سه سال پیش هم یک دوو سیلو بژ، مدل ۸۲ خریدم و اسمش را هم «مایکل» گذاشتم. امسال هم یک دوو ریسر لیفت‌بک گرفتم که فعلاً در حال تعمیر است. من به اندازه‌ای عاشق دوو بودم که حدوداً ۱۲-۱۳ ساله بودم که پیچ دوو سوار را در اینستاگرام درست کردم و بعد از سال‌ها تلاش و کوشش، به واسطه علاقه‌ای که داشتم، توانستم آن را به بزرگ‌ترین پیج اتومبیل‌های دوو در ایران تبدیل کنم.

این همه سال عشق و علاقه به سیلو نشون دادید؟
آن هم به شما عشق نشان داده؟ چطور؟ کجا؟
دقیقاً مثل یک انسان، هرچه با آن با محبت رفتار کنید،

فقط تنها جایی که ما را نگران کرد، سالی بود که با خانواده به مشهد می‌رفتیم؛ متوجه شدیم از داخل کاپوت دود می‌آید. وقتی نگه داشتیم، فهمیدیم دود از صفحه‌کلاچ است؛ ولی آن‌قدر این ماشین باوفا بود که ما را تا مشهد برد و برگرداند اصفهان و بعد از برگشت، صفحه‌کلاچ را عوض کردیم.
با وجود اینکه سال‌ها از طراحی و تولید دوو سیلو می‌گذرد، هنوز ظاهر جذاب و جوان‌پسندی دارد؛ موتور بسیار بادوام و سخت‌جانی دارد که به دست جنرال موتورز طراحی و ساخته شده است. استهلاک بسیار پایین و راندمان خیلی خوبی هم دارد. شاید باورکردنی نباشد! اما چیز بسیار جالبی که این روزها تجربه می‌کنم، این است که مصرف بنزین این ماشین هنوز بعد از این همه سال، صدی ۵.۵ لیتر است!
نرمی و راحتی اتاق این خودرو، اصلاً قابل‌مقایسه با بقیه ماشین‌ها نیست. جمله‌ای هست که اکثر دوو سوارها

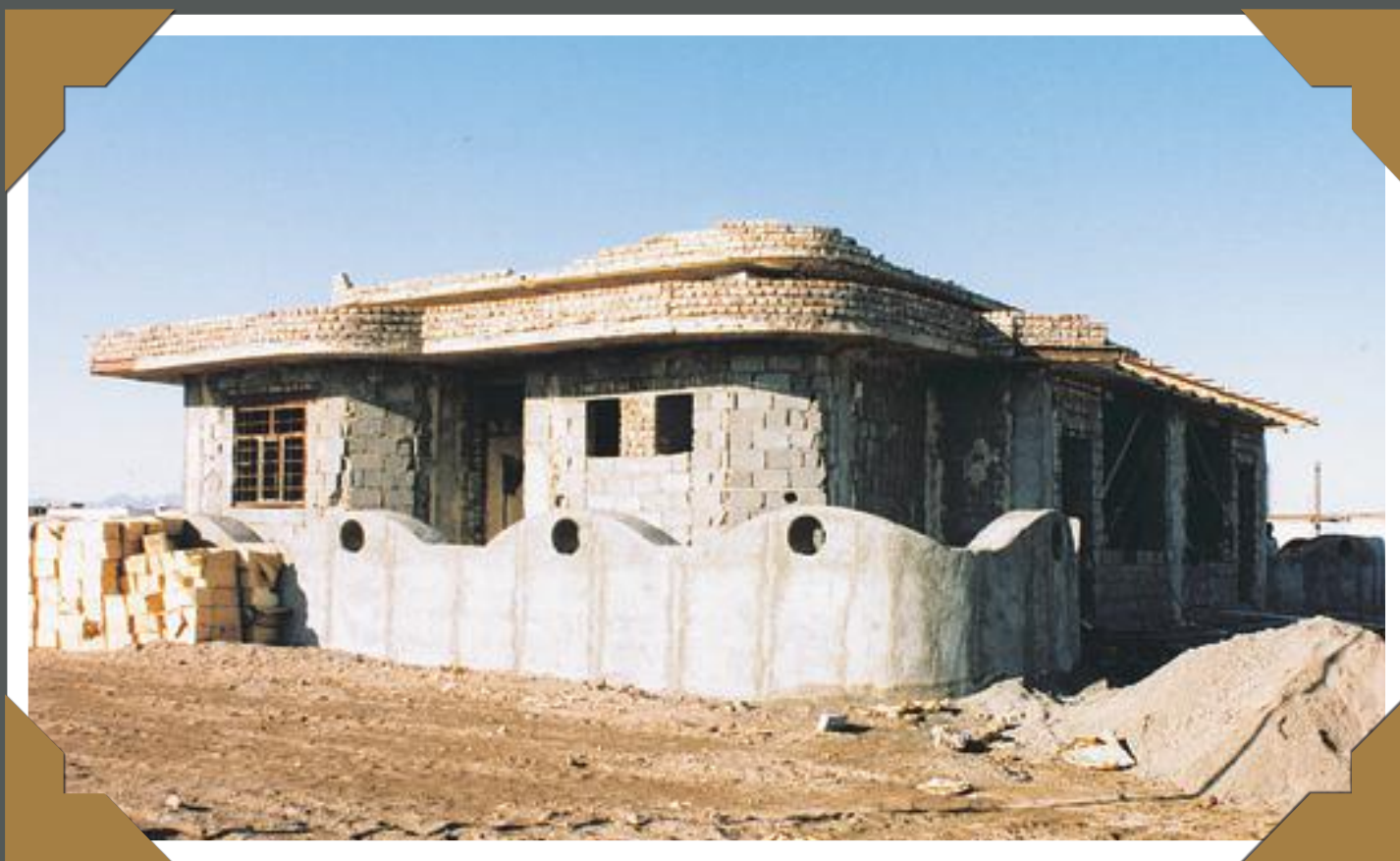
چه شد که از طرفداران خودروی دوو سیلو شدید؟
زمانی که بچه بودم، حوالی سال ۱۳۸۶، پدرم یک دوو سیلو مدل ۷۹ خرید. خب خیلی از پسرها از همان بچگی به ماشین و ماشین‌بازی علاقه دارند؛ ولی دوو سیلو جوری بود که آدم را به خودش وابسته می‌کرد. ما ماشین‌های مختلفی داشتیم؛ ولی حسی که این ماشین به من منتقل می‌کرد، کاملاً متفاوت بود! ما هنوز آن دوویی را که پدرم سال ۸۶ خرید، داریم. این ماشین، به نوعی دوست دوران بچگی من است و با هم بزرگ شده‌ایم.

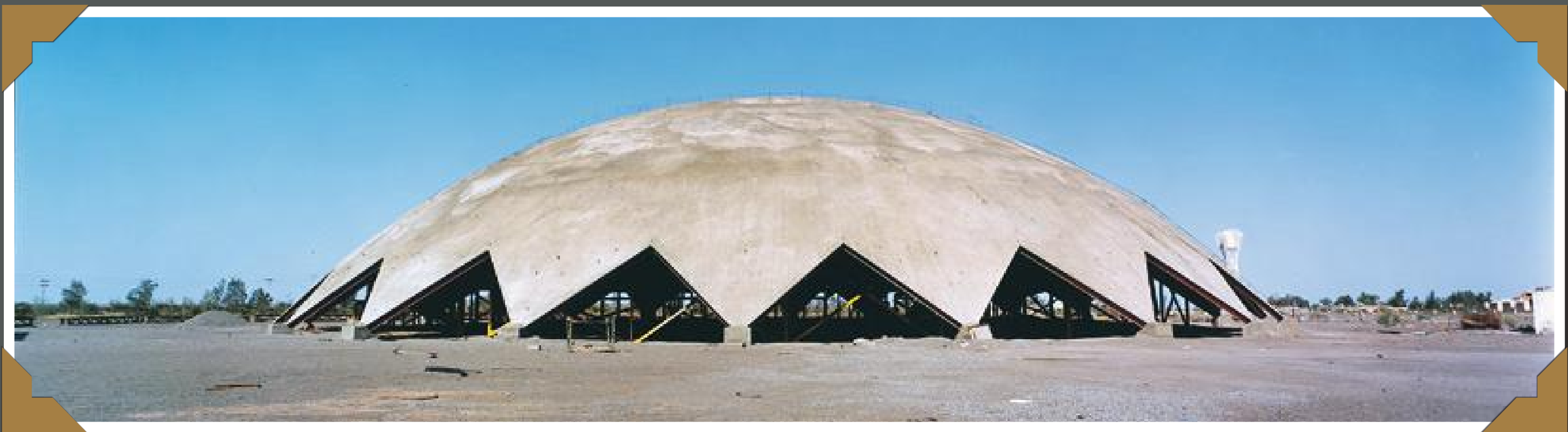
برای ما از خاطراتی که کنار این ماشین در ذهنتان ماندگار شده، بگویید!
خدا را شکر، تا امروز خاطره تلخی با این ماشین نداشتیم؛ ولی تا دلتان بخواهد خاطرات شیرین را تجربه کرده‌ایم؛ سرتاسر ایران را با این ماشین بدون حتی یک بار در راه ماندن، طی کرده‌ایم.

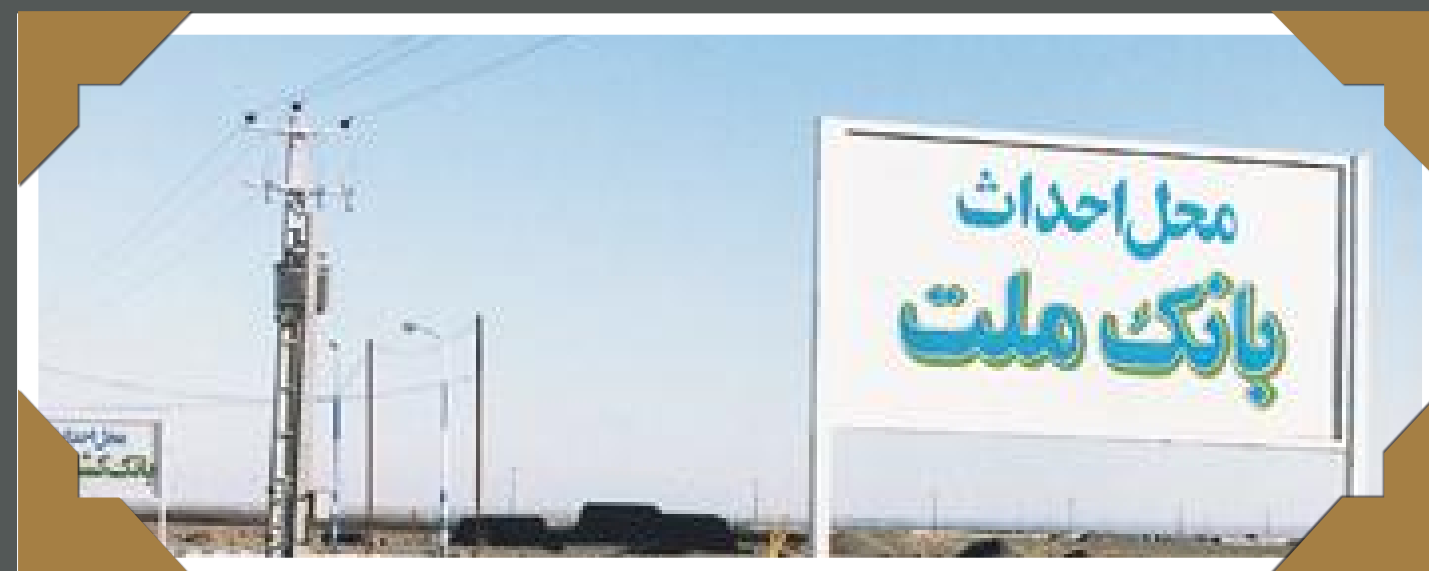




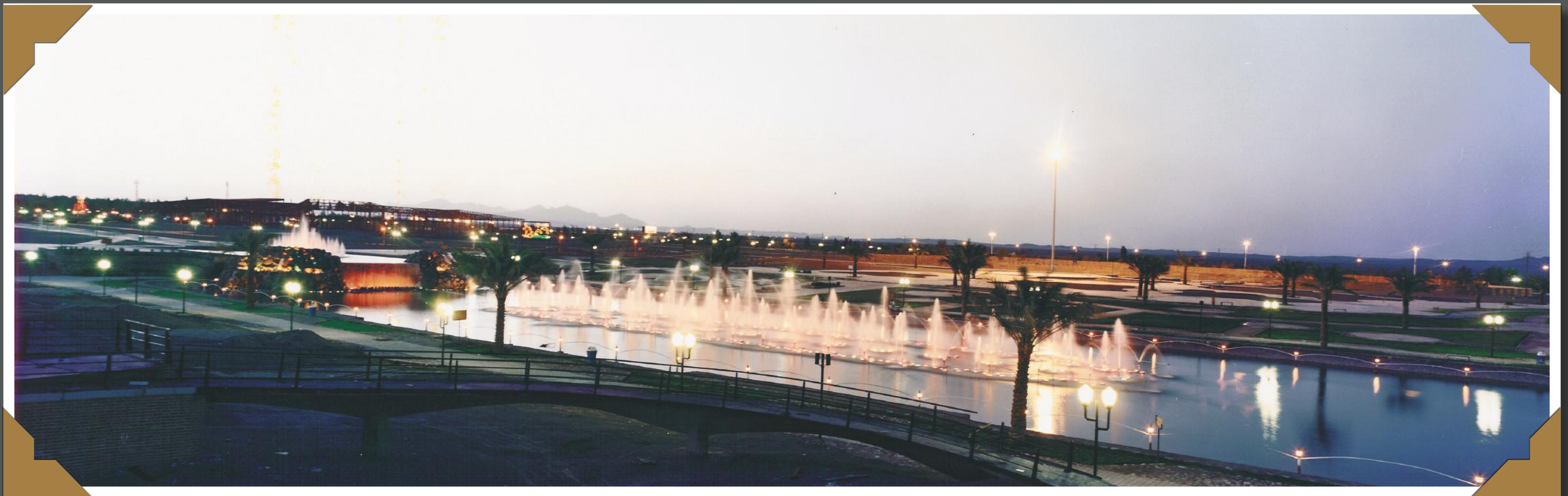






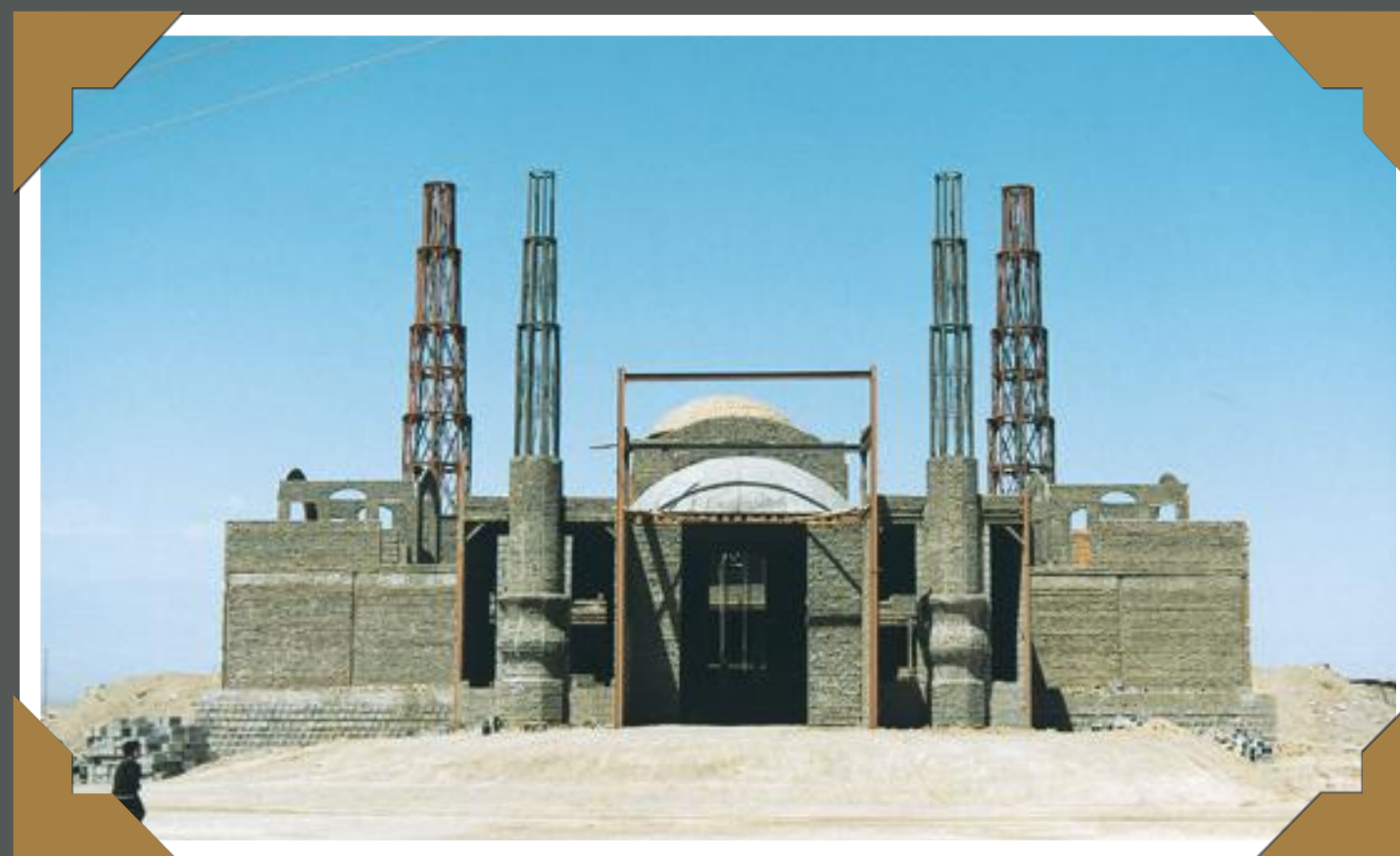




















اخلاق و مدیریت، راز ماندگاری نام مهندس سجادی، بنیان‌گذار صنایع خودروسازی کرمان



آقای سجادی، همیشه محبوبیت خاصی داشتند که علت اصلی آن، رفتار و اخلاق خاص ایشان بود؛ همین موضوع نام و یاد ایشان را ماندگار کرده است. ایشان همیشه پشت صحنه بود و تمام موفقیت‌ها را به نام همکاران ثبت می‌کرد؛ اما اگر پروژه‌ای هم با مشکل یا شکست همراه می‌شد، خودش مسئولیت کار را بر عهده می‌گرفت. همیشه با حضور ایشان در کار، احساس آرامش داشتید؛ با اینکه همیشه فاصله را حفظ می‌کرد، اما نوع رابطه‌اش با همکاران به گونه‌ای بود که حضورش آرامش‌بخش و راهگشا بود. مرحوم ابوالفضل سجادی ضمن رعایت ضوابط، تمام تلاشش را می‌کرد که مشکلات همکاران را حل کند. ویژگی مهم او که در افراد خاصی مشاهده می‌شود، این بود که از ثروتمند کردن همکارانش خوشحال می‌شد و شرایط را طوری مهیا می‌کرد که همکاران با تلاش به شرایط مالی مناسب برسند؛ درحالی‌که خودش دنبال ثروت نبود و به نسبت موقعیت شغلی، زندگی ساده‌ای داشت.

یکی از خصوصیات ایشان، اعتقاد واقعی به خدا بود؛ در بسیاری از کارهایشان از قرآن کمک می‌گرفتند. وقتی بابت قرارداد با شرکت کره‌ای هیوندای به نتیجه نرسیده بودند و به ایران بازگشتند، قرآن باز کردند؛ خاطرم نیست کدام آیه بود؛ اما بعد از آن به واحد مالی اعلام کردند که هزینه جیگ و فیکسچر ورنا را برای شرکت هیوندای واریز کنند؛ بدون اینکه قراردادی امضا کرده باشند! درنهایت هیوندای به دلایلی که برای ما مشخص نشد، قرارداد را امضا کرد

و کرمان خودرو با یکی از بهترین‌های دنیا شروع به همکاری کرد.

چرا بم؟ بم آخرین شهر مرزی در استان کرمان است؛ بم قبل از کرمان خودرو شهر فقیری بود و تنها سه ماه در سال به دلیل برداشت خرما امکان کار کردن داشت؛ یعنی مابقی سال، شرایط کار کردن وجود نداشت. آن زمان، حتی به دلیل نبود شرایط کاری، بعد از غروب آفتاب امنیت خوبی در شهر برقرار نبود و نمی‌شد به راحتی تردد کرد.

یکی دیگر از دلایل انتخاب بم، نزدیکی این شهر به دو بندر مهم و بزرگ بندرعباس و چابهار بود که با هر کدام حدود شش ساعت فاصله دارد؛ به این ترتیب، امکان صادرات و واردات از طریق خلیج فارس و اقیانوس هند فراهم می‌شد.

مهندس ابوالفضل سجادی، از قدرت برای منافع شخصی استفاده نمی‌کردند و از مسائل سیاسی دور بودند؛ ایشان تلاش می‌کردند که شرکت نیز از این مسائل دور باشد. همیشه می‌گفتند: «تولید مثل بار شیشه است و سیاست مثل سنگی که به سمت شیشه می‌آید.»

ایشان راه موفقیت را آبادانی ارگ جدید می‌دانستند و می‌گفتند برای جذب نیروی متخصص، باید شرایط زندگی مناسبی را آماده کنیم و باور داشتند که ارگ جدید می‌تواند پایتخت آینده ایران باشد.

یادداشتی از مهدی عسگریان





مرحوم مهندس مجلسی، مراد سنگرها

تلاش‌های او همچنان به‌عنوان یک فرهنگ بی‌بدیل در صنعت خودرو دنبال می‌شود. آن هم در روزگاری که سیاست‌زدگی و رویکردهای عموماً دولتی، مجالی برای بهره‌گیری از نبوغ و توانمندی افرادی چون او فراهم نمی‌ساخت. اما در ذهن زنده‌یاد مجلسی، ایستایی معنا نداشت و ناملایمات‌ها را به گوشه‌ای پرتاب می‌کرد تا دوباره سنگر جدیدی را آباد کند. از همین رو بود که در کنار بزرگانی همچون روانشاد ابوالفضل سجادی، روانهٔ کویر ایران شد تا در دیار کریمان طرحی نو دراندازد. جایی که کمتر کسی گمان می‌برد آن کویر خشک، روزگاری به قطب صنعت، تجارت و گردشگری ایران تبدیل شود.

اگر آن تلاش‌ها و جانفشانی‌ها در راه ساختن میهن نبود، امروز این میزان دستاورد در آن کویر خشک و خسته به بار نمی‌نشست. مراد مجلسی و بزرگانی دیگر، در قلب کویر ایران سنگری ساختند که امروز همه به آن می‌بالیم و شاید نسل‌های آینده نیز از پی هم، از آن سرچشمهٔ توسعه و پیشرفت بهره‌مند شوند. او برای این نسل و نسل‌های دیگر سنگری امن ساخت و چراغی پر نور روشن کرد.

روحش قرین آرامش!

تصور کنید مشغول تحصیل در یکی از بهترین دانشگاه‌های جهان باشید و به یک‌باره دلتان هوای وطن کند! آن هم در روزگاری که هنوز همه‌چیز دوام و قوام نیافته؛ وطن درگیر جنگ نابرابر است و همهٔ خطرهای آن به جان می‌خرد تا سهمی در ساختن داشته باشید! در این میدان، شرایط سخت و دشوار و ناپایدار است و شاید این آزمون برای شما سرانجام روشنی نداشته باشد؛ اما دلتان قرص است به اراده‌ای سخت و پشتکاری بی‌انتهای و خواستن برای ساختن! آری؛ پاکروان «مراد مجلسی» از آن دسته انسان‌هایی بود که جان‌ش را به دست گرفته بود تا ویرانه‌ای را آباد کند، نهالی را آبیاری و بارور سازد و در دنیای پرهیاهوی ذهنش، طرحی نو دراندازد! از همین روست که او از سنگر علم به سنگر دفاع از وطن و از آنجا به سنگر صنعت و کار و تولید می‌آید تا تمام ایده‌هایش را برای آباد کردن گوشه‌ای از وطن پیاده کند. چه بسا هیچ‌ای نباشد حتی از کارگری و عرق ریختن در خط تولید!

زنده‌یاد مراد مجلسی، به‌عنوان یک مدیر خلاق و وظیفه‌شناس، نیک می‌دانست که برای ساختن، باید تفکر مهندسی داشت و این رویکرد را با تمام توان در گروه صنعتی ایران خودرو دنبال می‌کرد؛ به گونه‌ای که ثمرهٔ



سازندگی و دوستی؛ خاطراتی از بنیان‌گذاران صنایع خودروسازی کرمان



کرمان، با چشم‌اندازی فراتر از راه‌اندازی یک کارخانه، به ایجاد منبع خیر و آبادانی برای خانواده‌ها و جامعه می‌اندیشیدند. با گذشت سال‌ها، این خاطرات شیرین، یادآور تلاش‌ها و زحمات افراد ارجمندی است که در این مسیر همراه بودند و برای رشد و توسعه کشور قدم برداشتند.

انجام داده‌اید و تمام شده است نپنید. یعنی می‌خواهم بگویم، بنیان‌گذاران صنایع خودروسازی کرمان، دیدگاهشان این‌گونه بود. این خاطرات نه تنها از دوستی و همکاری این افراد حکایت دارد؛ بلکه نشان‌دهنده دیدگاه مشترک آن‌ها برای توسعه و آبادانی جنوب شرق کشور است. بنیان‌گذاران صنایع خودروسازی

به‌همراه یک نفر دیگر، اولین نفراتی بودند که در آغاز تأسیس خودروسازی کرمان، کار را شروع کردند. درواقع، فکر می‌کنم آقای سجادی به‌همراه پدرم، اولین نفراتی بودند که در صنایع خودروسازی کرمان کارها را انجام دادند.

یک دفتری بود در خیابان سازمان آب ستارخان که آنجا کار می‌کردند. بعداً شرکت مهندسی مشاور مناطق آزاد که مرحوم بُکایی مدیریتش بود در آن دفتر مستقر شد و کم‌کم کارهای شرکت توسعه پیدا کرد و دفتر خیابان مطهری را گرفتند. چند سال بعد از آن، سال ۸۲ یا ۸۳، ساختمانی که در بلوار نخل است (ساختمان صدف) ساخته شد و شرکت را به آنجا منتقل کردند. البته یادم است که زمین آنجا را چند سال قبل از آن، خریده بودند.

از بین اهدافی که داشتند، دو مورد خاص را کاملاً به خاطر دارم؛ یکی از آن‌ها دست‌نوشته‌ای از پدر است که مربوط به دوره‌ای می‌شود که مدیر عامل خودروسازی کرمان شده بودند. ایشان در یکی از یادداشت‌های شخصی‌شان که یادداشت بلندی هم هست نوشته بودند: «من این [مدیرعاملی خودروسازی کرمان] را به‌عنوان یک مسئولیتی برای خودم می‌بینم که به وسیله خودروسازی کرمان، جنوب شرق کشور آباد شود.» یعنی دیدگاهشان این بود که وجود خودروسازی کرمان موجب رشد و آبادانی جنوب شرق کشور می‌شود.

مورد دیگری که خاطرم می‌آید، نامه‌ای است که آقای سجادی برای بابا نوشته بودند؛ فکر می‌کنم تاریخ این نامه برای زمانی است که بابا خط مونتاژ هیوندای را تکمیل کردند. آقای سجادی در آن نامه از پدرم تشکر و قدردانی کرده و نوشته بودند: «در این کارخانه کسانی خواهند آمد که کار می‌کنند، از این راه پول درمی‌آورند و زن‌ها و بچه‌های خود را تأمین خواهند کرد و این خانواده‌ها منشأ خیر و منشأ آبادی می‌شوند و این باقیات‌الصالحاتی است که برای تو خواهد ماند.» منظور ایشان این بود که این موقعیت را تنها به‌عنوان کاری که الان

پدرم، از پیش از انقلاب با آقای سجادی دوست بودند. این دوستی در سال‌های بعد به همکاری‌های حرفه‌ای تبدیل شد. آقای سجادی با تحصیلات اقتصادی و پدرم با تخصص مکانیک، در پروژه‌های مختلف همکاری کردند. از حدود سال ۶۶، همکاری آن‌ها در شرکت توسعه صید آغاز شد و بعداً به صنایع خودروسازی کرمان گسترش یافت. این همکاری تنها مصداق یک رابطه کاری نبود؛ بلکه نشان‌دهنده دیدگاه مشترک آن‌ها درباره توسعه جنوب شرق کشور بود. پسر مرحوم علمی، از مدیران صنایع خودروسازی کرمان می‌گوید: سابقه دوستی پدرم با آقای سجادی به پیش از انقلاب بازمی‌گردد؛ ایشان رشته اقتصاد خوانده بودند و پدر من رشته مکانیک. فکر می‌کنم در دو دانشگاه مختلف درس خوانده بودند؛ اما حلقه‌های دوستی مشترکی داشتند و از این طریق با هم آشنا شده بودند.

می‌دانم که پدرم از حدود سال‌های ۶۶ یا ۶۷ با آقای سجادی همکاری داشتند؛ اگر درست به خاطر داشته باشم، آقای سجادی مدیرعامل شرکت توسعه صید بودند و بابا به‌صورت پاره‌وقت با این شرکت همکاری می‌کردند. آن زمان پدرم مدیر پروژه تعمیرات یکی از کشتی‌های این شرکت بودند. من از کلاس اول یا دوم دبستان به خاطر دارم که بابا و آقای سجادی با یکدیگر در دفتر توسعه صید همکاری می‌کردند و با همدیگر به بندرعباس می‌رفتند. عکسی هم از بابا هست که در آن، آقای سجادی و یک کاپیتان پاکستانی به اسم کاپیتان نقوی روی یک کشتی در جزیره کیش حضور دارند. همین کشتی بعداً تعمیر و فعال شد.

سابقه دوستی پدرم و آقای سجادی به آن زمان‌ها برمی‌گردد. پدر در داروسازی لقمان نیز کار می‌کردند. بعد از دهه ۷۰ بحث خصوصی‌سازی مطرح و دور جدید فعالیت‌های اقتصادی آغاز شد. چیزی که پدرم مطرح می‌کردند، این بود که صنایع خودروسازی کرمان شکل گرفته بود و ایشان و آقای سجادی،





میر احیاگر

مهندس میرعلینقی
وتلاش برای حیات کرمان موتور

برای دیگر رقبای بازار به صدا درآورد؛ به گونه‌ای که در نتیجه این روند مدیریتی، مسیر ورود دیگر محصولات این برندها به بازار ایران هموارتر شد.

ناگفته پیداست، در روزگاری که بدنه صنعت خودروی کشور را طیفی از مدیران تکنوکرات این صنعت تشکیل می‌دادند، او توانست با ریسک‌پذیری و اعتماد به گروهی از مدیران و کارشناسان جوان و گمنام در شرکت کرمان موتور، سنگ بنای ساختار نیروی انسانی منسجم و هماهنگ را بنا کند که امروز هریک از آن‌ها، به یکی از ستون‌های مقاوم این مجموعه و حتی صنعت و بازار خودروی ایران بدل گشته‌اند؛ به گونه‌ای که از او در این مجموعه، به‌عنوان یک احیاگر یاد می‌کنند.

محمدرضا میرعلینقی و طیف مدیران جوان همراه او با نیازسنجی درست از فضای عمومی بازار خودروی کشور، به‌صورت کاملاً تکنیکال و پیشرفته، ساختار جدیدی از روندهای بازاریابی و فروش را در این صنعت ترسیم کردند و به واسطه آن، زمینه را برای تحولات بزرگ‌تر در این مجموعه فراهم کردند. از پوست‌اندازی در شبکه فروش و خدمات پس از فروش گرفته تا پیاده‌سازی یک روند عقلانی در مسیر خودروسازی، همگی در تفکرات او نهفته بود و نام محمدرضا میرعلینقی را در تاریخچه شرکت کرمان موتور و در پهنه صنعت کویر کرمان، ماندگار کرد.

محمدرضا میرعلینقی را می‌توان ازجمله مدیرانی قلمداد کرد که به یک‌باره از میان مدیران پرشمار صنعت خودرو بر سر زبان‌ها افتاد و در کانون توجه رسانه‌ها قرار گرفت. درست در ایامی که کمتر نامی از شرکت کرمان موتور در فضای صنعت خودرو برده می‌شد و به واسطه کناره‌گیری برخی از شرکای خارجی این شرکت، بسیاری گمان می‌بردند که کرمان موتور در محاق فرورفته است، او توانست با یک استراتژی هوشمندانه و انتخاب محصول درست، بارقه امید را به این مجموعه برگرداند. روزگاری که به نظر می‌رسید بسیاری از مشتریان برای برندهای چینی طاقچه بالا می‌گذارند و دو خودروساز بزرگ کشور نیز همکاری با برندهای چینی را در شأن خود نمی‌دانستند، میرعلینقی به‌درستی دریافته بود که صنعت خودروی دنیا ناگزیر از حرکت به سمت شرق و کشور چین خواهد بود؛ موضوعی که امروز به‌وضوح در فضای عمومی صنعت خودروی جهان به چشم می‌خورد.

با این دیدگاه، میرعلینقی همکاری با دو برند خودروسازی چین، یعنی جک و لیفان را سر و سامان داد و با پیاده‌سازی یک روند همکاری منسجم و هماهنگ، توانست راه ورود این دو برند را به بازار خودروی ایران هموار کند. آن روزها به‌طور خاص محصول توجوی در بازار انحصاری خودروی ایران خوندمایی می‌کرد و به مرور زمان، کرمان موتور زنگ خطر را

ری‌برندینگ کرمان موتور؛ گامی بلند برای تبدیل شدن به ارزشمندترین خودروساز خاورمیانه

در دنیای رقابتی صنعت خودروسازی، برندینگ نقشی کلیدی در شکل‌گیری ذهنیت مشتریان و ایجاد تمایز از رقبا دارد. شرکت کرمان موتور، با بیش از ۳۰ سال سابقه در صنعت خودروی ایران، گام بلندی در مسیر توسعه و جهانی‌شدن برداشته است. این شرکت با هدف تبدیل شدن به ارزشمندترین خودروساز خاورمیانه تا سال ۱۴۰۵، علاوه بر توسعه محصولات الکتریکی و هیبریدی، در راستای تقویت هویت برند، اقدام به ری‌برندینگ کرده است. این مقاله به بررسی استراتژی ری‌برندینگ کرمان موتور و تأثیر آن بر آینده این شرکت می‌پردازد.

دلایل و ضرورت ری‌برندینگ کرمان موتور

با رشد سریع فناوری و تغییر نیازهای بازار، برندها برای بقا و رقابت باید دائماً خود را با شرایط جدید تطبیق دهند. کرمان موتور نیز به‌عنوان یکی از بازیگران اصلی صنعت خودروی ایران، ضرورت ایجاد تغییر در هویت برند خود را احساس کرد.

مهم‌ترین دلایل این ری‌برندینگ عبارت‌اند از:

۱. تغییر جایگاه در بازار (تحقق چشم‌انداز ۱۴۰۷): کرمان موتور در نظر دارد تا سال ۱۴۰۷ با توسعه سه پلتفرم جدید (KPI، KP۲ و PSI) و عرضه ۱۲ مدل خودرو شامل ۸ مدل برقی و هیبرید، جایگاه ویژه‌ای در صنعت خودروسازی خاورمیانه کسب کند.
۲. افزایش رقابت‌پذیری در بازار بین‌المللی: با ورود رقابت خارجی و داخلی به بازار خودرو، نیاز به یک برند مدرن و قابل‌اعتماد برای رقابت احساس می‌شد.
۳. به‌روزرسانی هویت برند: با گذشت زمان، طراحی‌های قدیمی و پیام برند که روزگاری جذابیت ویژه‌ای داشتند، دیگر توان پاسخ‌گویی به نیازهای نسل جدید را ندارند. تغییرات جدید در برند کرمان موتور، نه‌تنها بازتابی از تحول این شرکت است، بلکه تصویری مدرن و پویا از آن ارائه می‌دهد.
۴. تطبیق با تغییرات در محصولات و خدمات: با گسترش خطوط تولید و تحول از یک مونتاژکار به یک خودروساز واقعی، نیاز به تطبیق هویت برند با محصولات و خدمات جدید احساس می‌شد.

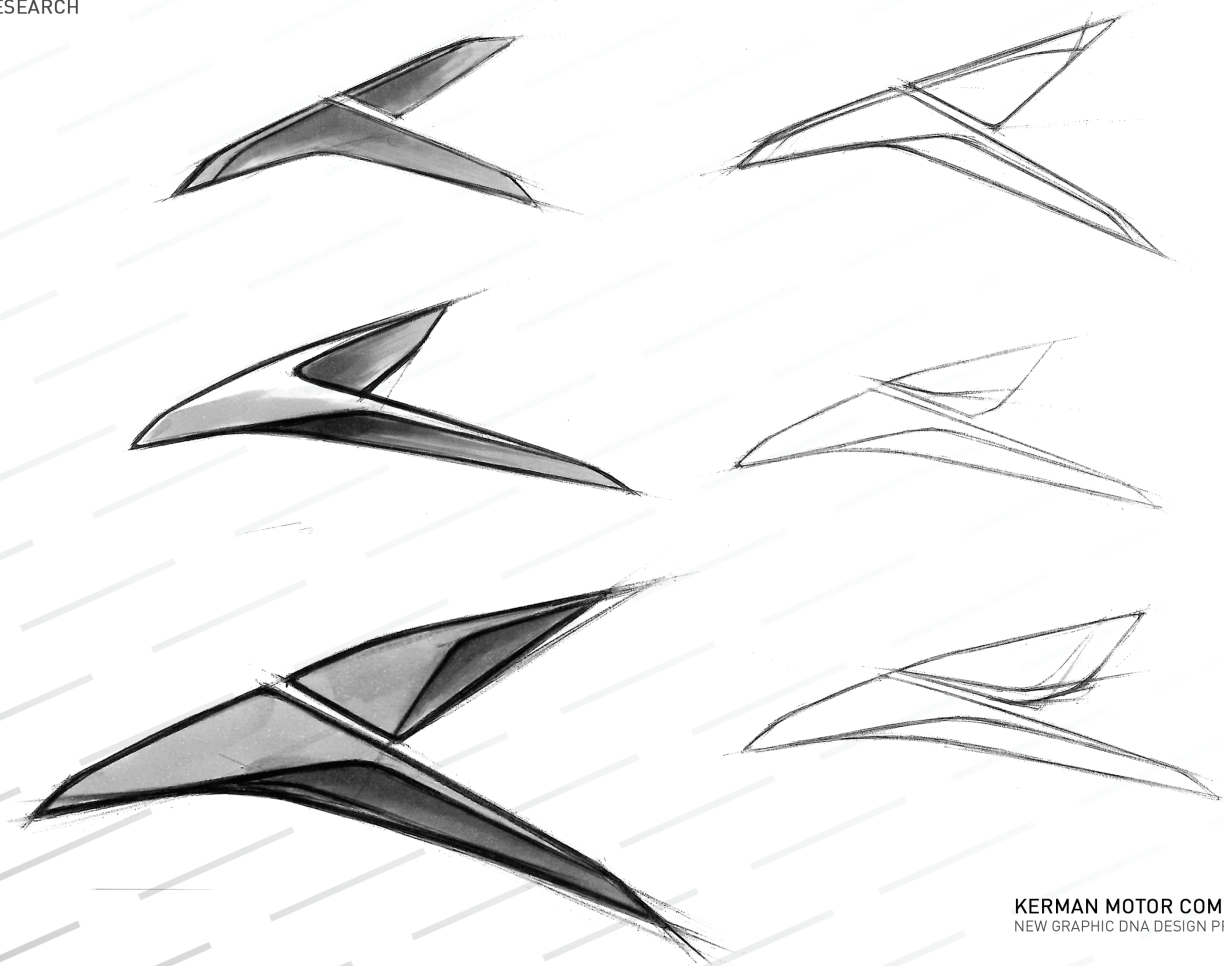
خلق برند KMC؛ نمادی از اصالت و نوآوری

یکی از مهم‌ترین بخش‌های این ری‌برندینگ، معرفی برند جدید KMC است. این برند با هدف تلفیق اصالت کرمان موتور و مدرنیته طراحی شده است.

در کرمان موتور همواره بر این باور بوده‌ایم که تاریخ و پیشینه غنی برند، پایه‌ای محکم برای حرکت به سوی آینده‌ای روشن است. به همین دلیل، با بهره‌گیری از رویکرد ری‌برندینگ، تلاش کردیم تا هویت بصری شرکت را به گونه‌ای نوین و مدرن تغییر دهیم تا هم ارزش‌های تاریخی سی‌ساله‌مان حفظ شود، هم بتوانیم پاسخ‌گوی نیازهای بازار امروز باشیم. تغییرات کلیدی در هویت بصری این برند شامل موارد زیر است:

- « طراحی لوگوی جدید: پرستوی جدید به فرمی صنعتی‌تر و مدرن‌تر و به‌سوی اوج طراحی شد تا هم معرف صنعت و هم نمادی از سرعت، پیشرفت و پویایی باشد.
- « تایپوگرافی مدرن: لوگوتایپ جدید کرمان موتور با حفظ اصالت و ترکیب با اِلمان‌های مدرن، بیانگر حرکت رو به‌جلو، سرسختی و پایداری است و روح صنعت را منعکس می‌کند.
- « رنگ‌بندی و طراحی بصری: استفاده از رنگ‌های صنعتی و مدرن، هویت برند را بااصالت کرده و به سمت آینده‌ای روشن و نوآورانه سوق داده است.





KERMAN MOTOR COMPANY'S
NEW GRAPHIC DNA DESIGN PROPOSAL

ورود به بازارهای بین‌المللی را پیدا خواهد کرد.

آینده کرمان موتور پس از ری‌برندینگ

ری‌برندینگ تنها یک تغییر ظاهری نیست؛ بلکه نشان‌دهنده تحول استراتژیک شرکت است. کرمان موتور با بهره‌گیری از این تغییرات و تمرکز بر توسعه محصولات پایدار، ظرفیت تولید ۳۰۰ هزار دستگاه را در سال ۱۴۰۷ هدف قرار داده است. همچنین با عرضه محصولات نوین و همسو با فناوری‌های روز، می‌تواند به رهبر خودروسازی خاورمیانه تبدیل شود.

حرکت کرمان موتور به سمت ری‌برندینگ و معرفی برند KMC، نشان‌دهنده چشم‌انداز روشن این شرکت برای آینده‌ای پویاتر است. با توسعه سه پلتفرم جدید، افزایش ظرفیت تولید و تمرکز بر خودروهای برقی و هیبریدی، کرمان موتور می‌تواند جایگاه خود را به‌عنوان ارزشمندترین خودروساز خاورمیانه تثبیت کند. این تغییرات، نه‌تنها باعث رشد و توسعه این شرکت خواهد شد، بلکه مسیر را برای رقابت با برندهای جهانی هموار می‌کند.

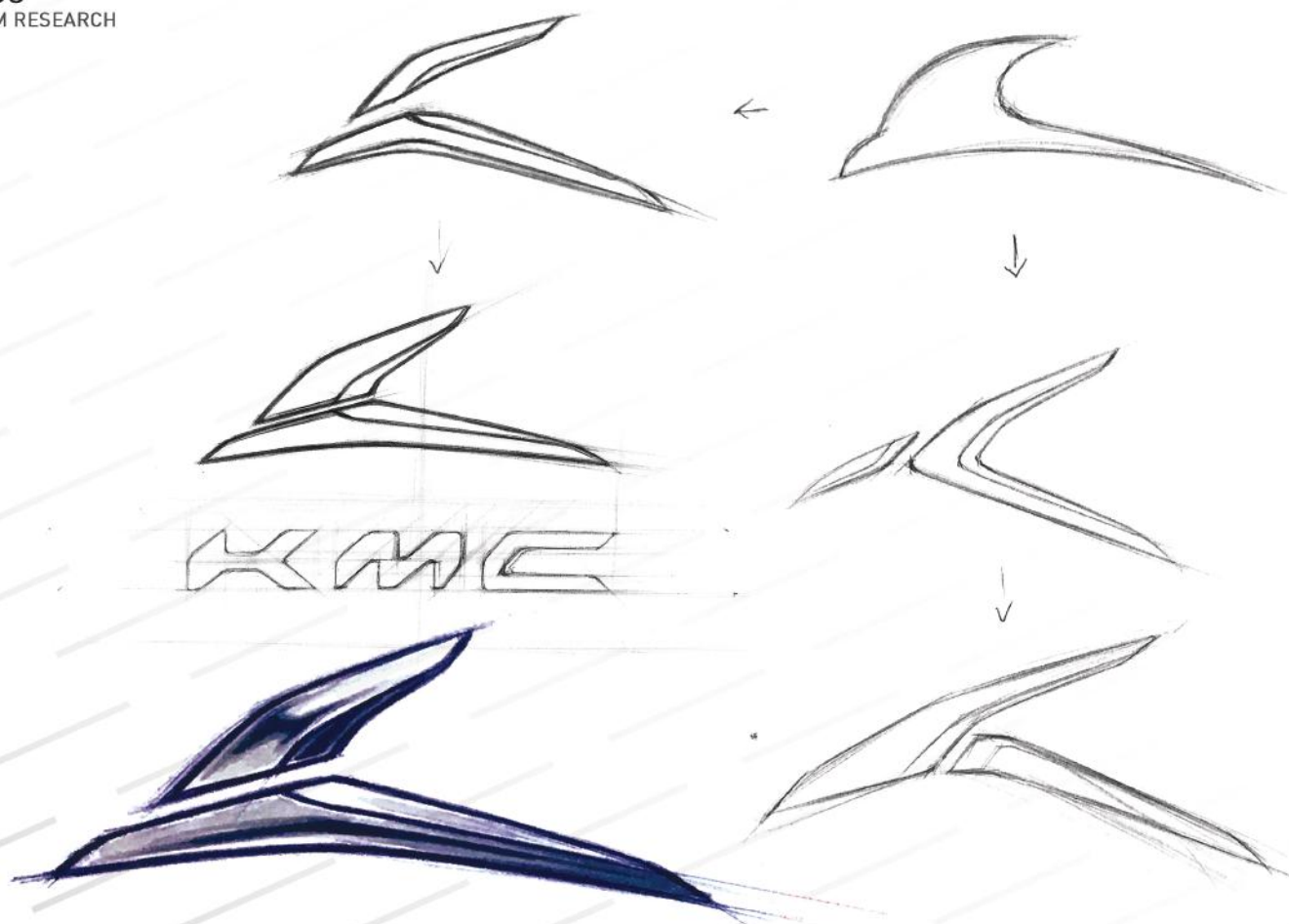
مسیری برای آینده

کرمان موتور با توجه به استراتژی آینده‌نگر خود برای دستیابی به اهداف بلندمدت در سند چشم‌انداز، ارتقا، حفظ و تثبیت هویت خود، به موارد زیر توجه خواهد کرد:

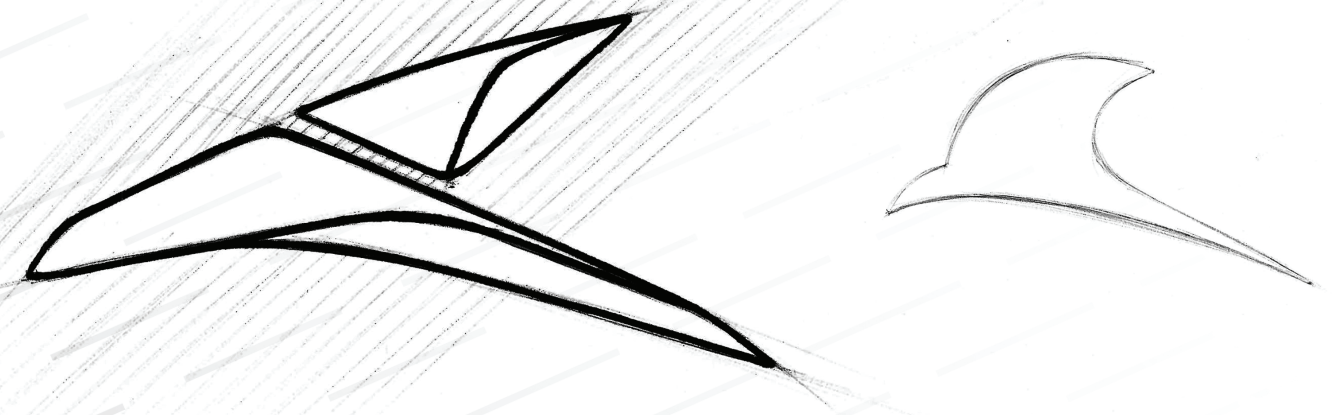
استراتژی ری‌برندینگ و تأثیرات آن در بازاریابی و فروش

ری‌برندینگ کرمان موتور تأثیرات قابل‌توجهی بر استراتژی بازاریابی و فروش این شرکت داشته و خواهد داشت. برخی از این تأثیرات عبارت‌اند از:

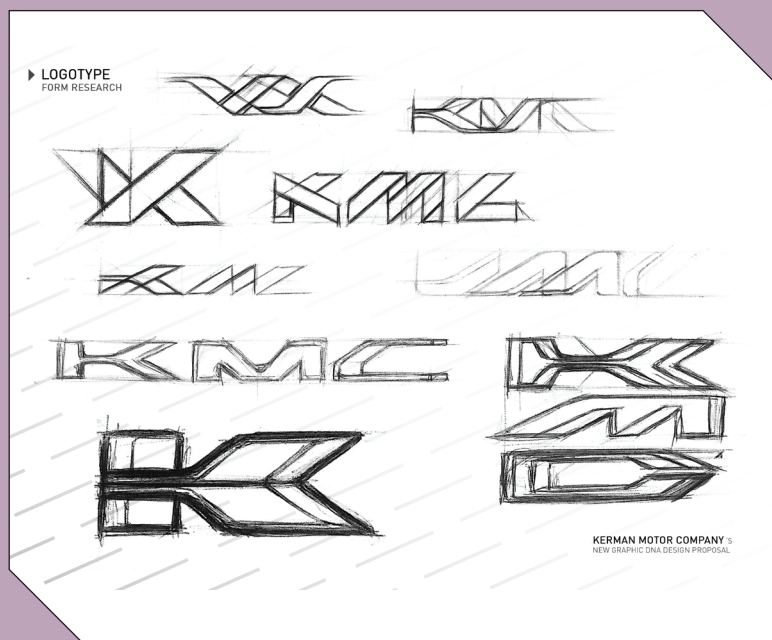
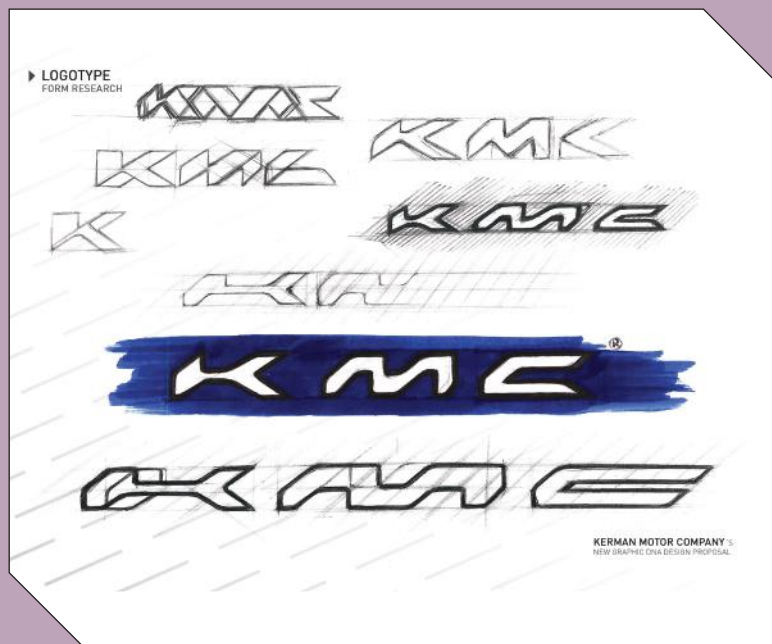
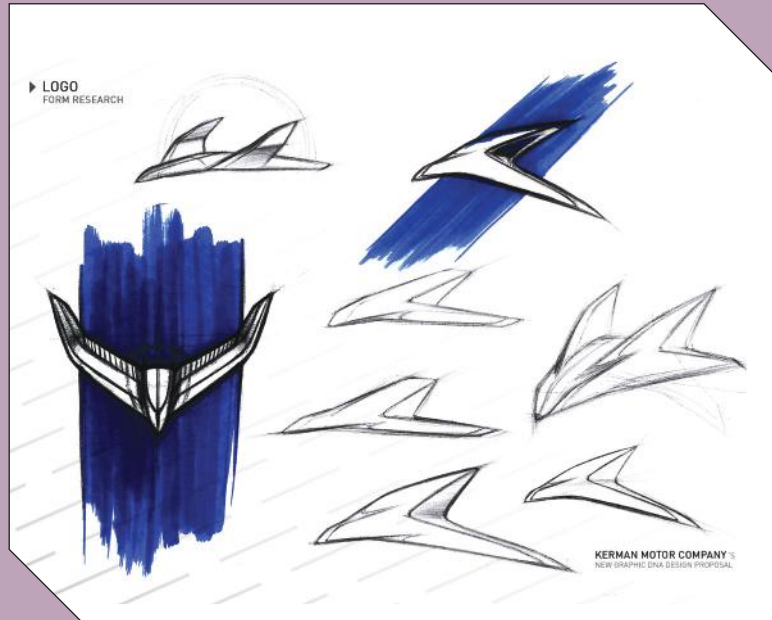
۱. **جذب مشتریان جدید:** تغییرات در برند، تصویری جدید، مدرن و قابل‌اعتمادتر از کرمان موتور را در کنار اصالت ارائه می‌دهد. این امر به گسترش سهم بازار و افزایش فروش کمک می‌کند.
۲. **ایجاد ارتباط عاطفی قوی‌تر:** ری‌برندینگ موفق باعث می‌شود که پیام‌های برند به شکلی جذاب‌تر و همسو با نیازهای روز مشتریان ارائه شود تا در نهایت ارتباط عاطفی و وفاداری بیشتری میان مشتریان و برند ایجاد کند.
۳. **تفکیک از رقبا:** در بازارهای رقابتی، ری‌برندینگ می‌تواند به برند کمک کند تا از رقبا متمایز شود. طراحی و پیام‌های نوین، برند را به‌عنوان یک شرکت نوآور و پاسخ‌گو به تغییرات بازار معرفی می‌کنند.
۴. **جذب سرمایه‌گذاران جدید:** برند قوی و هویت منسجم، می‌تواند سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی را برای همکاری با کرمان موتور جذب کند.
۵. **ورود به بازارهای جدید:** با معرفی برند KMC و توسعه خودروهای الکتریکی و هیبریدی، کرمان موتور فرصت



KERMAN MOTOR COMPANY'S
NEW GRAPHIC DNA DESIGN PROPOSAL



KERMAN MOTOR COMPANY'S
NEW GRAPHIC DNA DESIGN PROPOSAL



درنهایت، ری‌برندینگ کرمان موتور نه‌تنها یک تغییر ظاهری، بلکه یک استراتژی جامع برای تحول در صنعت خودروسازی است. با تمرکز بر نوآوری، توسعه محصولات پایدار و ایجاد یک هویت مدرن، کرمان موتور آماده است تا به‌عنوان یکی از پیشگامان صنعت خودروسازی در خاورمیانه شناخته شود. این گام بلند، نشان‌دهنده عزم و اراده این شرکت برای دستیابی به اهداف بلندمدت است و بدون شک، آینده‌ای درخشان را برای آن رقم خواهد زد. با این رویکرد، کرمان‌موتور نه‌تنها در بازار داخلی، بلکه در بازارهای بین‌المللی نیز به‌عنوان یک برند قابل‌اعتماد و نوآور شناخته خواهد شد.

تهران از شمال تا جنوب مورد بررسی قرار گرفت؛ تا اینکه سالن دریای نور هتل استقلال به‌عنوان گزینه نهایی انتخاب شد. عزمی که برای ری‌برندینگ داخل شرکت وجود داشت، این جسارت را به ما داد که درب ورود خودروی سالن دریای نور را که سی سال گشوده نشده بود، باز کنیم و برای اولین مرتبه، یک تلویزیون شهری با ۷۰۰ کیلو وزن را به‌صورت مورب از زمین بلند کنیم و استانداردهای رونمایی از برند و محصول را در تمام کشور، طی مراسم ری‌برندینگ کرمان موتور ارتقا بدهیم و در ادامه مسیر به سمت تحول دیجیتال و راهکارهای نوین در بازاریابی حرکت کنیم.

« توسعه زیرساخت‌های فناوری: سرمایه‌گذاری در حوزه‌های تحقیقاتی و توسعه فناوری‌های نوین خودروهای برقی و هیبریدی.

« تقویت شبکه فروش و خدمات پس از فروش: ایجاد شبکه‌ای قوی برای ارائه خدمات به مشتریان در سطح کشور.

« بازاریابی هدفمند: استفاده گسترده از ظرفیت‌های بازاریابی دیجیتال و راهکارهای نوین بازاریابی و مشتری‌مداری.

روزی که برگزاری مراسم ری‌برندینگ مطرح شد، کلیه سالن‌های

هاچ‌بک ملی کرمان موتور شُدو، گام بلند کرمان موتور برای خودروساز شدن

خودروی کی‌ام‌سی ایگل کرمان موتور، اولین خودروی بومی این شرکت بود که یک سدان کوچک اقتصادی است. حدود یک سال از اولین معرفی ایگل گذشت که کرمان موتور دومین محصول بومی خود را در سگمنت هاچ‌بک بر اساس همان پلتفرم معرفی کرد.

کرمان موتور در سال‌های گذشته با هدف دستیابی به پلتفرم بومی خود به بررسی و الگو برداری از محصولاتی که تولید می‌کرد اقدام نمود. در این میان پلتفرمی که در کشور ایتالیا توسط متخصصان برتر ایتالیایی با سرمایه گذاری شرکت جک توسعه یافته بود رخ نمایی می‌کرد. این پلتفرم دارای ویژگی‌های منحصر بفردی است و از نظر ویژگی‌های مهم خودرویی مانند ایمنی، خوش سواری، نویز و ارتعاش دارای عملکرد فوق العاده‌ای است. محصولاتی مانند J۴ و S۳ و SR۳ که در بازار ایران شناخته شده هستند و توسط کرمان موتور تولید می‌شوند از این پلتفرم مشتق شده‌اند.

شرکت کرمان موتور در گام اول اقدام به شناسایی کامل این پلتفرم نمود و دانش فنی این پلتفرم را به صورت کامل در اختیار گرفت و عمق داخلی سازی این پلتفرم را با کمک زنجیره تامین داخل کشور تا ۷۰ درصد افزایش داد. سپس با بهره گیری از توانمندی متخصصان با تجربه صنعت خودرو و نخبگان دانشگاهی اقدام به توسعه پلتفرم بومی خود با نام پلتفرم PS۱ بر پایه دانش کسب شده نمود و هم اکنون قابلیت توسعه هر محصول جدید را بر پایه پلتفرم مذکور دارد. بر پایه این پلتفرم کی‌ام‌سی ایگل، به عنوان اولین خودروی بومی

کرمان موتور معرفی شد که بعد از آن معرفی هاچ‌بک شُدو، گام بلندی برای این شرکت به سوی خودروساز شدن بود. کرمان موتور با سه دهه فعالیت در صنعت خودروسازی، بعد از معرفی اولین خودروی بومی خود که یک سدان کوچ اقتصادی است، به سراغ طراحی و توسعه هاچ‌بک به روی همان پلتفرم رفته است؛ خودرویی در کلاس هاچ‌بک که در دهه‌های گذشته همیشه در دسته خودروهای محبوب ایرانی‌ها بوده است. در ادامه با مسیری که هاچ‌بک شُدو طی کرده و در پیش دارد، بیشتر آشنا خواهیم شد و ویژگی‌های خاص این محصول را معرفی می‌کنیم.

آغاز مسیر طراحی و توسعه

مسئله تولید هاچ‌بک توسط کرمان موتور موضوعی بود که مدت نسبتاً زیادی است در دستور کار شرکت قرار داشت اما آغاز جدی و رسمی طراحی و تولید یک خودروی هاچ‌بک، از تیر ماه ۱۴۰۲ آغاز شد. ابتدای مسیر تصمیم به طراحی و تولید نسخه هاچ‌بک ایگل گرفته شده بود که بعداً قرار بر طراحی یک محصول کاملاً جدید با طراحی متفاوت شد.

ابتدایی‌ترین مراحل شامل طراحی اولیه (اسکچ) و نمونه دیزاین‌های خودرو به سرعت انجام شد. بعد از طراحی نمونه‌های طراحی اولیه و دیزاین خودرو که رفته رفته بهبود پیدا می‌کرد، بهبود عملکرد و ویژگی‌های این خودرو نسبت به ایگل در دستور کار قرار گرفت. ارتقا سیستم تعلیق و سیستم ترمز در شُدو و سایر ویژگی‌های این خودرو از دغدغه‌های اصلی تیم طراحی و شرکت بوده و تغییرات ظاهری در این خودرو به تنهایی دلیل تمایز این خودرو نخواهد بود.

امکانات KMC SHADOW

همانطور که اشاره کردیم شُدو نسبت به ایگل در تمام مسائل ارتقا چشم‌گیری داشته است و تنها قوای محرکه ایگل و شُدو یک نمونه مشابه است. سانروف، ترمز پارک برقی، شارژر وایرلس، کلاستر دیجیتال در کنار سیستم مالتی مدیا ۱۰ اینچ، کنسول زیر آرنجی، تعویض دنده الکتریکی، استارت بدون کلید، سیستم بالابر خودکار شیشه‌ها (POWER WINDOW) برخی از امکانات و تجهیزاتی است که بر روی این خودرو قرار



خواهد گرفت.

در بحث سیستم‌های برقی نیز به‌روزرسانی‌های روز دنیا در شدو به کار گرفته شده است تا در تمام مسائل بتوانیم ارتقا سیستم و عملکرد را نسبت به ایگل در این خودرو شاهد باشیم. با توجه به هاچ‌بک و اسپرت بودن شدو، سائیز رینگ این خودرو به ۱۶ افزایش پیدا کرده تا نمای ظاهری خودرو عامه‌پسند باشد و همچنین در برخی از قسمت‌های کابین این خودرو سافت تاج به کار رفته است.

تولید نمونه اولیه و اخذ استانداردها

تولید اولین نمونه‌های هاچ‌بک ملی کرمان موتور در بهار ۱۴۰۴ تولید شده تا مورد بررسی و تحقیق قرار بگیرد که بعد از رفع ایرادها و مشکلات احتمالی، کرمان موتور به‌زودی نمونه نهایی

را تولید و عرضه آن را آغاز می‌کند. تولید چند نمونه اولیه خودروی شدو در بهار ۱۴۰۴ نشان از آن است که کرمان موتور در کمتر از دو سال موفق شد تا بتواند از اولین مراحل طراحی تا ساخت نمونه اولیه را پیش ببرد. یکی دیگر از چالش‌های اصلی در این مسیر، اخذ استانداردهای خودرو است، این مسیر به گونه‌ای بود که شرکت نمونه آزمایش‌ها و استانداردهای اخذ شده از خودروهای مونتاژی و وارداتی ارائه می‌کرد اما برای این خودرو تمام آزمایش‌های مورد نیاز را باید انجام دهد تا گواهی‌ها و استانداردهای لازم را اخذ کند. با توجه به حضور مرکز آزمون خودرویی کرمان موتور، بسیاری از این مراحل در داخل مجموعه کرمان موتور انجام خواهد گرفت.

ارتباط گسترده با قطعه سازان

کرمان موتور در مسیر طراحی، توسعه و تولید خودروی ایگل و بعد از آن شدو، ارتباط بسیار گسترده و عمیقی را با قطعه‌سازان و تامین کنندگان داخلی داشته تا بتواند بهترین روش‌ها و عملکرد را در طراحی و توسعه این محصولات به کار ببرد. همچنین این ارتباط به گونه‌ای بود تا نه تنها کرمان موتور بلکه قطعه سازان نیز به‌روز شوند و بتوانند قدم رو به جلو بردارند. طراحی و توسعه این محصول به گونه‌ای پیش رفته است که هاچ‌بک ملی کرمان موتور بتواند تا حدی باکیفیت طراحی و تولید شود که نه تنها نسبت به رقبا متمایز باشد بلکه برای صادرات نیز هدف‌گذاری شده است. کرمان موتور برنامه دارد تا بعد از عرضه شدو در بازار ایران، این خودرو را به سایر کشورها صادر کند.

رشد شرکت‌های تامین کنندگان کرمان موتور

طراحی و توسعه خودروهای بومی کرمان موتور به خصوص KMC SHADOW موجب شد تا سایر شرکت‌های زیر مجموعه کرمان موتور نیز پیشرفت چشم‌گیری داشته باشند. به عنوان مثال در بحث طراحی و تولید صندلی نیز که بر عهده شرکت آرمان موتور ارگ است، قدم رو به جلوی بزرگی برداشته شد و صندلی راننده و شاگرد شدو برقی هستند که یک پروژه توسعه بسیار موثری برای آرمان موتور در ادامه مسیر طراحی

و تولید صندلی‌های محصولات کرمان موتور خواهد بود.

همچنین پروژه خودروی هاچ‌بک کرمان موتور، موجب شد تا تعدادی از تامین کنندگان اصلی ایران خودرو و سایپا که سال‌ها با تکنولوژی‌های قدیمی کار می‌کردند، پیشرفت کنند و بتوانند در عرصه تامین قطعات کشور و بعد از آن در بازارهای جهانی، توانمندی‌های خود را نشان دهند. این قدم رو به جلو برای تامین کنندگان حاصل تلاش‌های مشترک بین کرمان موتور و آن‌ها برای طراحی و تولید قطعات جدید با استانداردهای روز دنیا است.

اصلاح و توسعه

خودروی کی‌ام‌سی SHADOW که به مرحله تولید نمونه‌های اولیه نزدیک است، بعد از آن وارد مرحله تست و بررسی می‌شود تا بعد از رفع ایرادات و مشکلات احتمالی به‌زودی وارد مرحله تولید انبوه و عرضه در بازار شود. بسیاری از واحدهای شرکت درگیر این موضوع خواهند شد که بتوانند تمام مسائل در شدو را بهبود ببخشند تا با بالاترین کیفیت و بدون هیچ مشکلی وارد مرحله بعدی و تردد آن در خیابان‌ها آغاز شود. تولید خودرو ایگل و بعد از آن هاچ‌بک شدو توسط کرمان موتور مهر تاییدی بر صحبت‌های مدیرعامل کرمان موتور در نخستین همایش قطعه سازان زنجیره تامین کرمان موتور بود که در دی ماه برگزار شد و سامان فیروزی با اشاره به عهد ۱۴۰۷، بیان کرد که کرمان موتور انتخاب کرده تا خودروساز شود. همچنین تولید یک کراس اوور بر اساس پلتفرم KP۲ که خبر تولید نمونه گلی آن توسط معاون توسعه محصول کرمان موتور در همان همایش اعلام شد، قدم بعدی بزرگ‌ترین خودروساز خصوصی کشور در راستای تولید خودروهای بومی با برند KMC است.





از مونتاژ به نوآوری، روایت توسعه پلتفرم‌های اختصاصی کرمان موتور

شرکت کرمان موتور به عنوان یکی از پیشگامان صنعت خودروسازی ایران، با شعار «انتخاب کردیم که خودروساز باشیم» گام‌های بلندی در راستای توسعه و بومی‌سازی فناوری‌های خودرویی برداشته است. یکی از مهم‌ترین این گام‌ها، توسعه پلتفرم‌های اختصاصی است که نشان از توانمندی بالای این شرکت در طراحی و تولید محصولات با هویت ایرانی دارد.

پلتفرم بومی خود با نام پلتفرم PSI بر پایه دانش کسب شده نمود و هم اکنون قابلیت توسعه هر محصول جدید را بر پایه این پلتفرم دارد.

دو پلتفرم KP۱ و KP۲ (KERMAN MOTOR PELATFOM) دو پلتفرم اختصاصی شرکت کرمان موتور هستند که قرار است در آینده محصولات جدید و تولید ملی کرمان موتور بر روی این پلتفرم‌ها طراحی و توسعه یابند. کرمان موتور قصد دارد که با در اختیار داشتن این دو پلتفرم در تمام سگمنت‌ها محصولات خود را تولید کند؛ از خودروهای شاسی بلند سباز بزرگ و لوکس گرفته تا ون و انواع کراس اوورها و سدان‌های سباز کوچک.

پلتفرم KP۲ برای محصولات سباز بزرگ و پلتفرم KP۱ برای خودروهای سباز کوچک در نظر گرفته شده است. پلتفرم KP۲ نسبت به پلتفرم دیگر مراحل طراحی و توسعه را زودتر طی کرده و در حال حاضر به تولید و عرضه نزدیکتر است.

کرمان موتور در سال‌های گذشته با هدف دست یابی به پلتفرم بومی خود اقدام به بررسی محصولات تولیدی خود الگو برداری کرد. در این میان پلتفرمی که در کشور ایتالیا توسط متخصصان برتر ایتالیایی با سرمایه گذاری شرکت چک توسعه یافته بود انتخاب شد. این پلتفرم دارای ویژگی‌های منحصر به فرد و از نظر ویژگی‌های مهم خودرویی مانند ایمنی، سواری، حذف نویز و ارتعاش دارای عملکرد فوق العاده‌ای است. محصولاتی مانند ۴ز و S۳ و S۲۳ که در بازار ایران شناخته شده هستند و توسط کرمان موتور تولید می‌شوند از این پلتفرم مشتق شده‌اند. شرکت کرمان موتور در گام اول اقدام به شناسایی کامل این پلتفرم نمود و با در اختیار گرفتن دانش فنی این پلتفرم به صورت کامل، عمق داخلی سازی این پلتفرم را با کمک زنجیره تامین داخل کشور تا ۷۰ درصد افزایش داد. سپس با بهره گیری از توانمندی متخصصان با تجربه صنعت خودرو و نخبگان دانشگاهی اقدام به توسعه

تیم طراحی و توسعه محصول کرمان موتور با بررسی پلتفرم‌های مختلف در بازار و همکاران بین‌المللی اقدام به طراحی و توسعه پلتفرم‌های اختصاصی خود نموده و این بررسی و انتخاب به گونه‌ای رقم خورده تا این پلتفرم‌ها بتوانند میزبان انواع پیش‌ران‌های بنزینی، هیبرید و برقی باشند. این نوع توسعه پلتفرم نشان از نگاه بلند مدت شرکت کرمان موتور است که بتواند با در اختیار داشتن پلتفرم‌های اختصاصی خود، انواع محصولات را با استانداردهای روز دنیا توسعه و معرفی کند که البته این فرآیند موجب کامل‌تر شدن سبد محصولات این شرکت خواهد شد.

مراحل طراحی و توسعه پلتفرم KP۲ تا جایی پیشرفت کرده است که در مراحل طراحی استایل یک نمونه گلی از آن تولید شد اما با توجه به طراحی‌های روز دنیا نیاز به تغییرات داشته تا بتواند در بازار خودروی امروز، نه تنها از نظر قوای محرکه بلکه از نظر ظاهری نیز توان رقابت با سایر محصولات موجود در بازار را داشته باشد. همزمان با طراحی و به‌روزرسانی استایل، تحقیق روی پلتفرم برای انجام تغییرات لازم و طراحی و توسعه آن انجام می‌شود تا بلافاصله بعد از نهایی شدن استایل خودرو، تیم طراحی برای توسعه سایر بخش‌های خودرو اقدام کنند. محصول KP۲۱ یک SUV سباز متوسط است که اولین محصول کرمان موتور بر پایه این پلتفرم توسعه و عرضه خواهد شد که بعد از آن عرضه یک سدان سباز بزرگ نیز بر روی همین پلتفرم برنامه ریزی شده است. برنامه ریزی‌هایی که انجام شده به گونه‌ای است که بتواند تا پنج سال بعد از عرضه محصول جدید بر روی آن توسعه یابد و همچنین چهار قوای محرکه متفاوت (بنزینی، برقی، PHEV و REV) نیز بر روی آن

نصب خواهد شد.

کرمان موتور در نظر دارد تا محصولات جدید خود را که براساس پلتفرم‌های اختصاصی شرکت طراحی و توسعه می‌دهد با قوای محرکه مختلف و سطح آپشن متفاوت معرفی و عرضه کند.

پلتفرم KP۱، بومی‌سازی خودرو و در کرمان موتور

این پلتفرم نیز قرار است پایه محصولات و خودروهای سباز کوچک کرمان موتور باشد. بر اساس برنامه ریزی‌های انجام شده یک سدان سباز کوچک CUV، یک خودروی کوپه و یک وانت کوچک نیز بر پایه این پلتفرم مراحل طراحی، توسعه و عرضه را پشت سر بگذارد.

شرکت کرمان موتور در نظر دارد تا بتواند مراحل توسعه پلتفرم‌های اختصاصی خود را به گونه‌ای پیش ببر که بتواند در کنار معرفی محصولات باکیفیت، به‌روزترین استانداردهای روز دنیا نیز در آن‌ها تعبیه کند. طراحی و توسعه پلتفرم‌ها و محصولات به‌گونه‌ای در حال پیشرفت است که هدف‌گذاری‌ها انجام شده تا محصولات بتوانند در تست‌های ایمنی بالاترین ستاره را دریافت کنند و در کنار آن سیستم‌های خودران تا سطح دو نیز بر روی آن‌ها نصب شود. همچنین برنامه ریزی‌ها و توسعه در پلتفرم KP۲ نیز تا حدی آینده نگری شده که سیستم‌های خودران سطح سه و چهار نیز روی این خودروها نصب شود اما نصب آن‌ها به استاندارد سازی خیابان‌ها و معابر کشور نیز نیاز دارد. توسعه و عرضه این محصولات شرکت کرمان موتور را بیش از پیش در صنعت خودروسازی ایران را پیش‌تاز خواهد کرد.

محصول KP۲۱ که به مرحله تغییرات در استایل و طراحی سایر

بخش‌ها رسیده است، تا پایان سال ۱۴۰۴ به مرحله تولید نمونه‌های اولیه خواهد رسید تا بعد از تست و بررسی‌های اولیه و عملکرد خودرو، اولین محصول بر اساس پلتفرم اختصاصی KP۲ که یک محصول شاسی بلند سباز بزرگ و فول آپشن خواهد بود، توسط کرمان موتور به بازار عرضه شود. همچنین شرکت کرمان موتور در تلاش است تا مراحل طراحی و توسعه این محصول را به نحوی پیش ببرد که بتواند بلافاصله بعد از عرضه مدل بنزینی، مدل پلاگین هیبرید PHEV این محصول را به بازار عرضه کند.

اهمیت توسعه پلتفرم‌های اختصاصی

افزایش کیفیت محصولات و رضایت مشتری:

پلتفرم اختصاصی و به دنبال آن توانایی فنی و مهندسی شرکت تولید کننده، توانایی شرکت را در افزایش کیفیت و رضایت مشتری بیشتر خواهد کرد و همچنین این موضوع موجب می‌شود که شرکت تولید کننده بتواند متناسب با نیاز و شرایط کشور، محصولات خود را به‌روزرسانی یا تغییر دهد. کاهش قیمت، قابلیت رقابت: کرمان موتور با در اختیار داشتن پلتفرم‌های اختصاصی و دانش فنی کافی، توانایی افزایش تیراژ تولید را خواهد داشت که این موضوع کاهش قیمت تمام شده خودرو را در کنار بسیاری دیگر از مسائل خواهد داشت که در نهایت به نفع تولید کننده و مصرف کننده خواهد بود.

کاهش وابستگی به فناوری خارجی:

توسعه پلتفرم‌های اختصاصی، وابستگی شرکت کرمان

موتور به فناوری‌های خارجی را کاهش داده و امکان شخصی‌سازی محصولات بر اساس نیازهای بازار داخلی را فراهم می‌کند.

اشتغال و زنجیره تامین:

با بومی‌سازی طراحی و تولید، ارزش افزوده محصولات افزایش یافته و به اقتصاد کشور کمک می‌کند. همانطور که مدیرعامل کرمان موتور در نخستین همایش قطعه سازان زنجیره تامین کرمان موتور به افزایش اشتغال شرکت به ۲۰ هزار نفر و تولید ۱۲ محصول جدید، طراحی، توسعه و عرضه محصولات برپایه پلتفرم اختصاصی یکی از اصلی‌ترین مسیرهای رسیدن به این اهداف است.

انعطاف‌پذیری بیشتر محصولات:

همانطور که اشاره کردیم پلتفرم‌های اختصاصی، امکان تولید طیف گسترده‌تری از محصولات بر روی یک پایه مشترک را فراهم کرده و انعطاف‌پذیری شرکت در پاسخگویی به تغییرات بازار را افزایش می‌دهد.

توسعه پلتفرم‌های اختصاصی، گامی بزرگ در جهت خودکفایی صنعت خودروسازی ایران و ارتقای جایگاه کرمان موتور در بازار رقابتی این صنعت است. این دستاورد نشان می‌دهد که شرکت کرمان موتور با تکیه بر توان داخلی و استفاده از فناوری‌های روز دنیا، توانسته است محصولات با کیفیت و رقابت‌پذیری را تولید کند. در پایان می‌توان گفت توسعه پلتفرم‌های اختصاصی، نشان از توانمندی فنی و مهندسی شرکت کرمان موتور بوده و به تقویت برند این شرکت در بازار کمک می‌کند.





گامی سبز از کرمان موتور؛ تولید اولین خودروی هیبریدی ایرانی

شرکت کرمان موتور یکی از اصلی‌ترین بازیگران برق‌سازی حمل‌ونقل در کشور، بعد از معرفی و عرضه اولین خودروی بومی خود به نام کی‌ام‌سی ایگل، اعلام کرد که برنامه دارد نسخه هیبرید و برقی این خودرو را به بازار عرضه کند. در پایان سال ۱۴۰۳ و با گذشت کمتر از یک سال از معرفی و عرضه نسخه نهایی ایگل بنزینی، ایگل هیبرید نیز به تولید آخرین نسخه آزمایشی و ارزیابی‌های نهایی نزدیک شده است.

برق‌سازی حمل‌ونقل به دلایل مختلف زیست‌محیطی و البته اقتصادی در صنعت خودروسازی دنیا در حال انجام است و بسیاری از کشورها به‌زودی تولید خودروهای احتراقی (بنزینی) را متوقف خواهند کرد. در ایران نیز که برق‌سازی حمل‌ونقل عمومی و خصوصی در یک سال گذشته شکل تازه و جدی‌تری به خود گرفته، کرمان موتور یکی از پیشگامان این مسیر محسوب می‌شود.

با وجود کمبود زیرساخت‌های لازم برای استفاده از خودروهای تمام‌برقی (که البته روزبه‌روز بهبود پیدا می‌کند) بسیاری از کارشناسان و مصرف‌کنندگان، استفاده از خودروهای هیبرید را گزینه بهتری می‌دانند. باید به این نکته اشاره کنیم که با وجود تمام مسائل، در سال ۱۴۰۳ (به‌خصوص در نیمه دوم آن) شاهد افزایش استفاده از خودروهای تمام‌برقی در بازار ایران بوده‌ایم.

شرکت کرمان موتور با درک شرایط بازار و مسئولیت اجتماعی، ضمن عرضه اولین تاکسی‌برقی‌های تهران، عرضه نسخه

هیبرید ایگل را در برنامه‌اش گنجانده تا بتواند یک خودروی هیبرید را با قیمت مناسب به بازار عرضه کند و در مقابل خودروهای هیبرید گران‌قیمت وارداتی، شرایط بازار خودروهای هیبرید را در ایران کمی تغییر دهد.

هیبریدی کرمان موتور، ترکیبی از قدرت و پاکی

پروژه ایگل هیبرید نیز تقریباً هم‌زمان با طراحی و توسعه پروژه پلتفرم PS۱ آغاز شد. با توجه به شرایط بازار و صنعت خودروسازی ایران، شرکت کرمان موتور توسعه و تولید یک محصول تمام‌هیبرید را در دستور کار قرار داده است. نظر به مزایا، امکانات و البته تأثیر بسیار زیاد این مدل خودروها در کاهش مصرف سوخت و آلودگی هوا، این تصمیم گرفته شد تا بر روی پلتفرم اختصاصی کرمان موتور به نام PS۱، در کنار ایگل بنزینی، ایگل هیبرید و تمام‌برقی نیز طراحی و توسعه یابد.

در ابتدا باید به این نکته اشاره کنیم که مراحل این پروژه به گونه‌ای پیشرفته است که نمونه اولیه خودرو تولید شده است. تست و ارزیابی‌های این نمونه نیز به مرحله تست‌های زمستانی رسیده است تا ضمن ارزیابی عملکرد خودرو در دمای زمستانی، بعضی دیگر از بررسی‌های فنی و کالیبراسیون اولیه

انجام شود. شرکت کرمان موتور طراحی نمونه نهایی بعضی از قطعات و تجهیزات این خودرو را به‌طور هم‌زمان پیش خواهد برد تا نهایتاً، پایان سال ۱۴۰۴ تولید اولیه نسخه نهایی آن انجام شود.

تفاوت‌هایی خواهد داشت و در کنار تغییرات در طراحی تریم داخلی، اصلی‌ترین تفاوت در قسمت کلاستر دیجیتال و سیستم مالتی‌مدیا خواهد بود که نوع طراحی و برنامه‌ریزی آن‌ها تغییر کرده و تنظیمات خودرو نیز در آن‌ها در دسترس خواهد بود. در بخش کنسول میانی نیز اهرم تعویض دنده حذف شده و تعویض دنده به‌صورت شیفتر و تنظیم حالت‌های رانندگی به‌صورت دیجیتالی انجام می‌شود؛ ترمز پارک نیز به‌صورت برقی تعبیه شده است.

در نمای خارجی و طراحی بیرونی نیز تغییرات و به‌روزرسانی‌هایی انجام شده است. در دو نسخه برقی و هیبریدی، به دلیل تفاوت در عملکرد موتور و قدرت پیشرانه، سایز چرخ‌ها بزرگ‌تر است. از آنجاکه ایگل در سه مدل پیشرانه متفاوت برنامه‌ریزی شده، در سه نام تجاری ایگل بنزینی، ایگل برقی EV EAGLE و ایگل هیبرید EAGLE HEV عرضه خواهد شد.

ایگل هیبرید نیز از پیشرانه‌های نوع موازی استفاده می‌کند که امکان رانندگی در حالت‌های سری و موازی را خواهد داشت. ظرفیت باتری ایگل هیبرید ۱۰۸ کیلووات ساعت است که مطابق با استاندارد خودروهای هیبرید روز دنیا انتخاب و استفاده شده است.

با توجه به شرایط زیرساخت‌های موجود در کشور و مسائل زیست‌محیطی، برق‌سازی حمل‌ونقل به‌عنوان یکی از راه‌حل‌های روز دنیا، اهمیت بسیار زیادی دارد. در این راستا، شرکت کرمان موتور با درک مسئولیت اجتماعی به‌عنوان یکی از پیشگامان این صنعت، می‌خواهد بر روی پلتفرم اختصاصی خود، دو محصول دوستدار محیط‌زیست را طراحی و توسعه دهد. خودروی ایگل با سه نوع پیشرانه بنزینی، هیبرید و برقی و همچنین خودروی هاچ‌بک شُدو، همگی از محصولات تولید داخل شرکت کرمان موتور هستند که بر روی پلتفرم PS۱ توسعه یافته‌اند.

خودروی ایگل هیبرید و ایگل برقی، از پروژه‌هایی هستند که همچون خودروی ایگل بنزینی بر روی پلتفرم PS۱ توسعه یافته‌اند و کرمان موتور در نظر دارد بعد از فروش و عرضه نسخه بنزینی ایگل، نسخه‌های دوستدار محیط‌زیست این خودرو را به‌زودی به بازار عرضه کند. عرضه این مدل خودروها نه‌تنها تأثیرات بسیار مثبتی در کاهش مصرف سوخت و آلودگی هوا دارد، بلکه باعث معرفی نمایندگان کرمان موتور به‌عنوان خودروهای سوخت پاک با قیمت و امکانات مناسب در بازار خواهد بود که در مقایسه با نمونه‌های وارداتی، قیمت بسیار مناسب‌تری خواهند داشت و انتظار می‌رود با استقبال خوبی مواجه شوند.

تولید خودروی هیبریدی توسط کرمان موتور، گامی سبز و مثبت در جهت توسعه صنعت خودروسازی و حفظ محیط‌زیست است. این اقدام به کاهش آلودگی هوا، کاهش مصرف سوخت و افزایش تنوع محصولات این شرکت منجر خواهد شد.

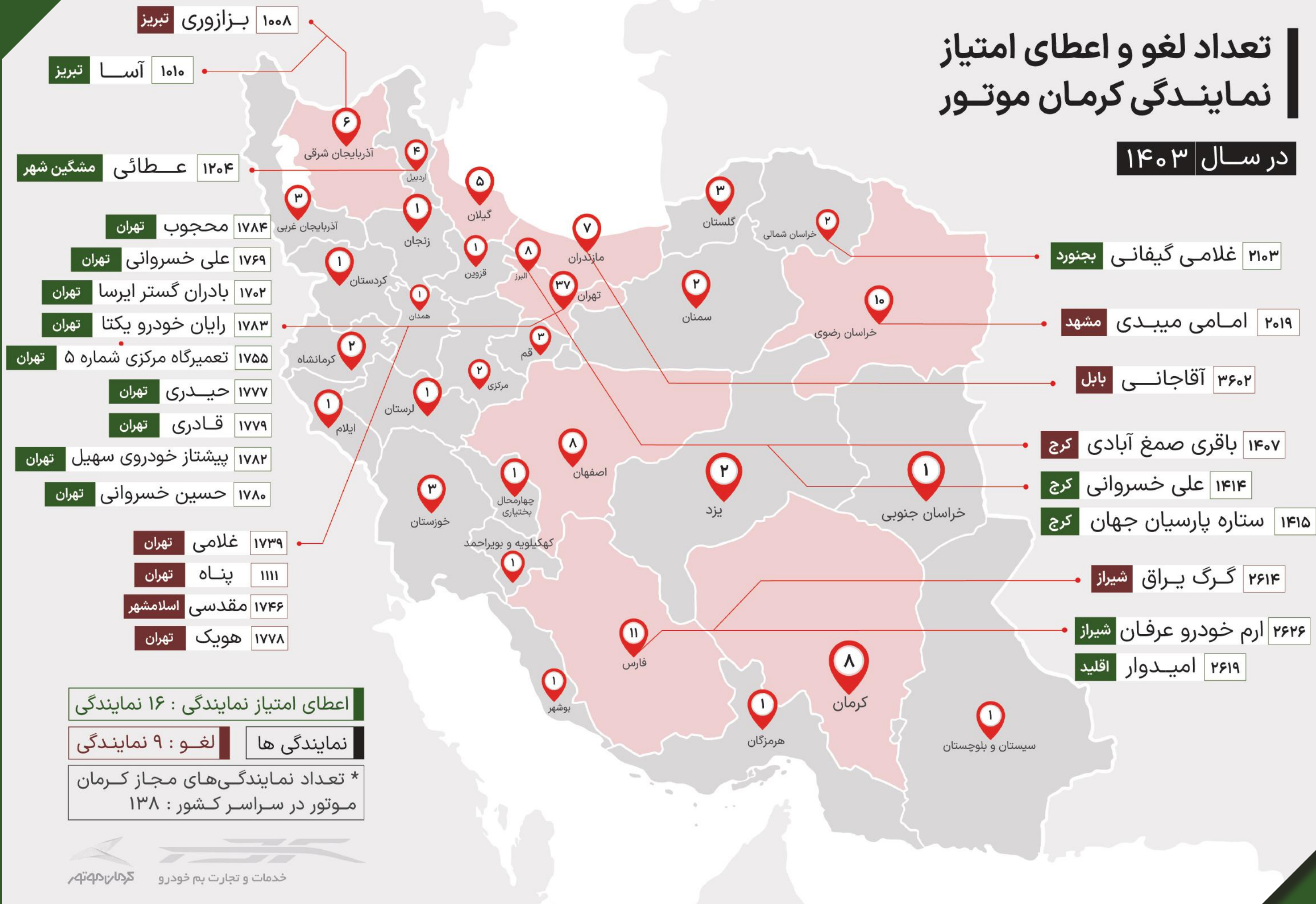
نمونه اولیه‌ای که در حال حاضر در مسیر ارزیابی عملکرد قرار دارد، نزدیک به ۸۰ درصد از اهداف و توامندی‌های موردنیاز را به دست آورده است. مسیر توسعه ایگل هیبرید به سمتی خواهد رفت که مسیر تجاری‌سازی و قالب‌سازی بسیاری از قطعات آن، رفته‌رفته آغاز شود. بررسی‌های زمستانه ایگل هیبرید حدوداً به سه ماه زمان نیاز دارد؛ همان‌طور که اشاره کردیم، در کنار این تست، سایر عملکردهای این خودرو نیز ارزیابی خواهد شد.

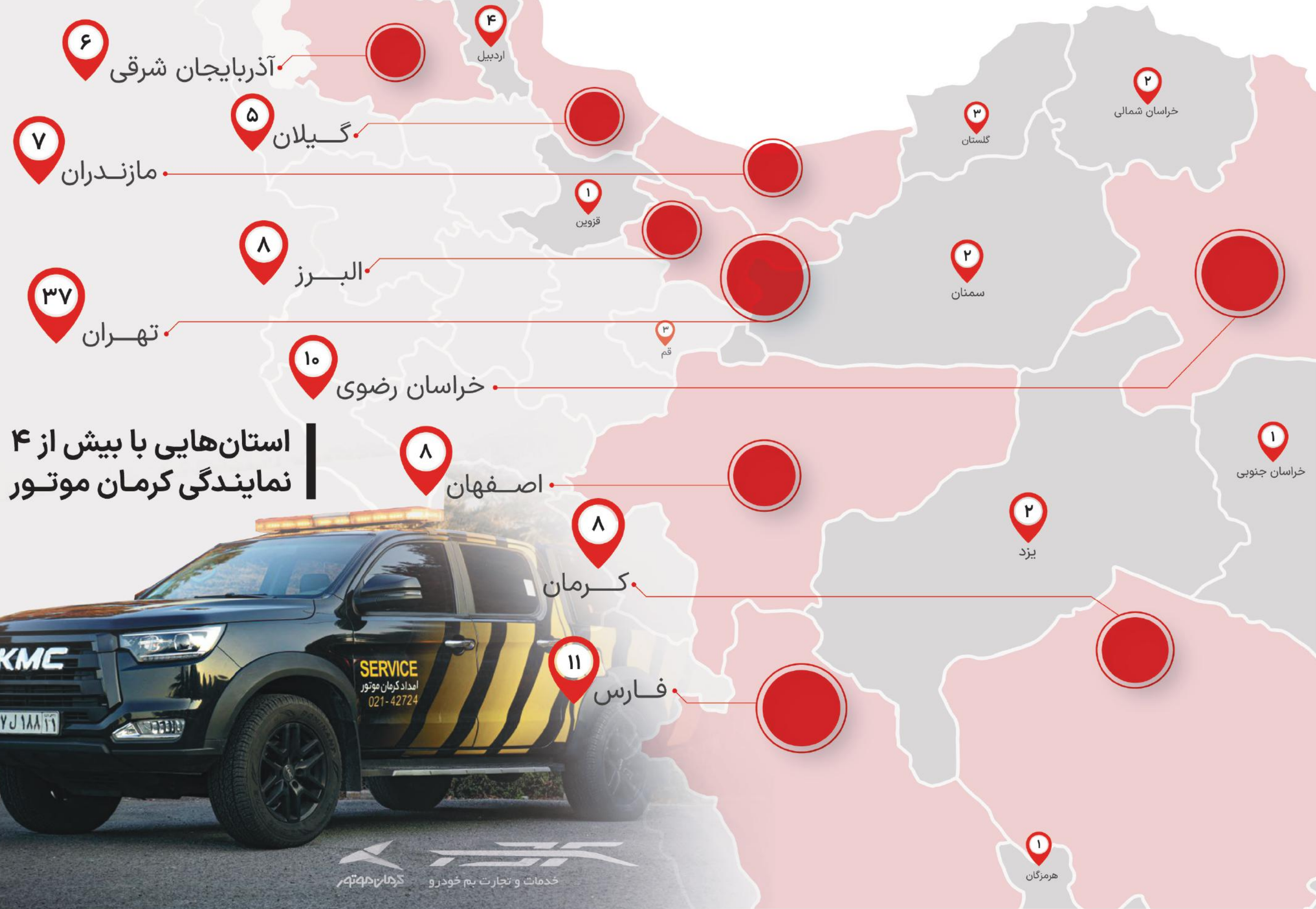
علاوه بر تفاوت نحوه جای‌گیری قطعات موتور و پیشرانه ایگل هیبرید نسبت به نسخه بنزینی آن، در بسیاری از قطعات موتور، گیربکس، سیستم ترمز و سیستم خنک‌کننده این خودرو تغییراتی ایجاد شده است. همچنین صندوق عقب ایگل هیبرید به دلیل نصب باتری خودرو و سیستم خنک‌کننده، تغییرات زیادی نسب به ایگل بنزینی خواهد داشت.

بخش داخلی و کابین این خودرو نیز با نسخه بنزینی

تعداد لغو و اعطای امتیاز نمایندگی کرمان موتور

در سال ۱۴۰۳





استان‌هایی با بیش از ۴
نمایندگی کرمان موتور





توسعه نظام IT و ERP، راز موفقیت و استمرار در دنیای کسب‌وکار امروز

برای اینکه بتوانیم این سامانه را به پایداری برسانیم باید دیتاها و اطلاعات clean و یا درست بارگزاری شوند، باید موانع سیستمی برطرف شده باشد، سرعت سیستم شبکه و همه این عوامل اثرگذار به درستی ساماندهی شود تا در نهایت اعتماد کنیم که یک سیستم وجود دارد و پایدار دارد کار می‌کند. اینجور نباشد که یک روز قطع و یک روز وصل یا حتی کند باشد و کارکنان را آزار بدهد تا بتوانیم درخواست‌های سیستمی و منطقی را جواب دهیم. این مرحله پایداری است؛ که فکر می‌کنیم این فاز از زمان استقرار دو تا سه سال زمان نیاز دارد.

معاونت سرمایه انسانی، توسعه و هوشمندی کسب و کار کرمان موتور درباره فاز سوم پروژه گفت: فاز سوم که جریان دائمی شرکت است، آن را «دوره بلوغ» نام گذاری کرده‌ایم. یعنی اینکه سیستم به نحوی کاربردی باشد که همه کارکنان بتوانند راحت با آن کار کنند. متوجه بشوند و درک کنند که اگر قرار است فرآیند جدیدی در سازمان تعریف شود، یک بستری از قبل وجود دارد که فرآیند جدید را در آن تعریف کرد و بر اساس آن، بستر یکپارچگی سازمان حفظ می‌شود. این سه فاز طراحی و اعلام شده است که در حال اجرای آن هستیم. محمدی ادامه داد: اولین اصل و ویژگی‌های سیستم‌های ERP همزمان شدن جریان مالی، جریان داده و جریان مواد است؛ که باید یک پارامتر دیگری هم به این سه موضوع اضافه کنیم

برنامه‌ریزی منابع سازمان یا ENTERPRISE RESOURCE PLANNING (ERP) سیستمی است که با برنامه ریزی منابع، فعالیت‌های سازمان را دیجیتالی می‌کند تا با یکپارچگی آن‌ها به سمت خلق محصولات با تاکید بر بهینه سازی مثلث QCD و افزایش رقابت پذیری حرکت دهد. به صورت کلی ERP شامل طیف وسیعی از فعالیت‌ها می‌شود که از طریق سامان دادن تمام داده‌ها و فرآیندهای یک سازمان در یک راهکار واحد و با ایجاد بانک اطلاعاتی منظم، پیوسته و دقیق به بهبود عملکرد سازمان منجر می‌شود. درباره روند رشد و پیشرفت پروژه ERP در شرکت کرمان موتور جناب آقای سیاوش محمدی، معاونت سرمایه انسانی، توسعه و هوشمندی کسب و کار توضیحاتی ارائه دادند که این پروژه در چه مرحله‌ای قرار دارد.

سیاوش محمدی در ابتدا درباره مراحل اجرایی این پروژه توضیح داد: ما از ۱۴۰۳/۱/۱ پروژه ERP و یک جلسه‌ای که برای آغاز کار بود را در اردیبهشت ماه پارسال در کارخانه برگزار کردیم و آنجا عملاً سه فاز را با توافق هم معرفی و اعلام کردیم. یک فاز استقرار که از ابتدای فروردین ۱۴۰۳ عملاً اجرا شد. یک فاز پایداری است که در حال حاضر ما در فاز پایداری هستیم؛ به این معنی است که پروژه اجرا شده و دیتاها و اطلاعات در حال ثبت شدن هستند.

در این مرحله گزارش‌ها باید از این سیستم گرفته شود،

که آن «رشد فرهنگی» است. در این مسیر، رشد فرهنگ سازمان باید همزمان با این سه اتفاق رخ دهد. یعنی این سه اصل ERP که همزمان پیش می‌روند، همراه با آن‌ها فرهنگ سازمانی هم باید رشد کند و شاید نیاز به تغییرات سختی باشد. حالا در نهایت از یک جایی به بعد که متوجه شدیم می‌توانیم روی پای خودمان بایستیم، طبیعتاً توسعه پیش می‌آید.

معاون کرمان موتور درباره شرایط و موقعیت امروز این پروژه توضیح داد: اگر بخواهیم بگوییم که الان کجا هستیم، این پروژه در فاز استقرار در فروردین ۱۴۰۳ عملیاتی شده است.

قرارداد پشتیبانی را با شرکت همکار ادامه خواهیم داد. سیاوش محمدی توضیح می‌دهد که بزرگ‌ترین پیش نیاز برای چنین سیستم‌هایی هماهنگ شدن هر سه جریانی است که باید اجرایی شود. در بین آن‌ها بزرگ‌ترین ویژگی و پارامتری که باعث می‌شود آن سه به صورت سینک انجام شوند، این است که هر کسی دیتای ایجاد شده را در محل کار خودش سر وقت خودش در SAP وارد کند. اگر دیرتر وارد کند سینک اطلاعاتی از بین می‌رود که یعنی گرفتاری. در حال حاضر ما هنوز به آن نقطه نرسیدیم که سه جریان با هم سینک شوند؛ فکر می‌کنیم فاز پایداری دو سال آینده طول بکشد،



اما بلوغ از همون روز اول مراحلش شروع شده و ما الان نسبت به ۱۱ ماه پیش خیلی شرایط بهتری داریم.

هدف چه بوده و چه کمکی به روند توسعه کرمان موتور می‌کند؟

اصلاح شود به محمدی، معاونت سرمایه انسانی، توسعه و هوشمندی کسب و کار کرمان موتور در جواب این سوال بیان کرد: این سوال را می‌شود به دو روش جواب داد؛ اساسا در دنیای امروز استمرار فعالیت همه بیزینس‌ها بدون اینکه سیستم‌ها و نظام IT سازماندهی شود، ممکن نیست؛ اصل اول استمرار کسب‌وکار است. بحث دیگر مزیت‌های رقابتی است؛ در دنیای امروز معتقدند مزیت‌های رقابتی بدون داشتن نظام IT قدرتمند و به‌روز و خلاق امکان‌پذیر نیست. پس هدف همه شرکت این است که به وسیله نظام IT در کنار بقیه ارکان اثرگذار، در بخش بازار منتخب کسب‌وکار، مزایای رقابتی وجود داشته باشد.

سیستم ERP در مسئله مزیت رقابتی چه قابلیت‌هایی را می‌تواند به ما بدهد؟

انتخاب دقیق تامین‌کننده‌ها؛ اینکه کدام تامین‌کننده وقت شناس است و با تکنولوژی درست، محصول باکیفیت تحویل می‌دهد. این موضوعاتی است که اگر سازماندهی نکنم، نمی‌توانم رفتار درستی با تامین‌کننده‌ها و البته زمان بندی دقیقی داشته باشم. این موضوعاتی است که جزء اهداف نظام IT برای تصمیم‌سازی و برای اتوماتیک کردن انتخاب است. هنر و نتیجه تمام سیستم‌های یکپارچه، ایجاد تقارن اطلاعاتی است؛ تقارن اطلاعاتی در تصمیم‌سازی برای مدیران یک اصل اساسی است. هرچه نظام IT، قوی‌تر و تجربه‌شده‌تر باشه، می‌توانند وضعیت مزیت رقابتی را برای شما در اون نقطه تعریف کند. یک نکته عملیاتی هم وجود دارد، اینکه تکنولوژی ما از یک جایی به بعد قدیمی می‌شود و دائماً باید به‌روز شود.

چالش‌ها

عمده چالشی که داشتیم و هنوز هم داریم بر دو محور می‌چرخد؛ یکی بحث چالش‌های فرهنگی است که این پروژه، پروژه سختی است و عمده چالش‌های فرهنگی مقاومت در برابر تغییر است. خیلی وقت‌ها احساس کردیم برخی از کارکنان و مدیران حاضر نشدند که نگاه جدیدی به سیستم داشته باشند گاهی این مورد طبیعی است؛ زیرا شرکت با این سابقه هنوز کارآمد است و دارد درست کار می‌کند به همین خاطر مقاومت در مقابل تغییر دیده می‌شود. اما بزرگ‌ترین چالش پذیرفته نشدن پروژه است که هنوز پروژه ما پذیرفته نشده است. پس باید این چالش را برطرف کنیم که هر کدام

از نظام‌های ERP، SAP و IT یک چیز فانتزی نیست و بخش مهمی از بستر تولید خودرو است و خودش زیرساخت است. بحث دیگر بحث تحریم‌ها است. ما به چالش‌هایی برمی‌خوریم که خیره‌ترین‌ها هم نمی‌توانند آن را حل کنند؛ اگر تحریم نبودیم می‌توانستیم از مشاوران اصلی SAP استفاده کنیم و SAP در اینجا دفتر داشت و چالش‌های ما را حل می‌کرد و اگر جایی ایراد داشت اعلام و راه جایگزین پیشنهاد می‌کرد. پس تحریم‌ها ما را از دانش روز دنیا محروم کرده است هم در زمینه SAP هم در زمینه فرآیند. اگر بخواهیم تکنولوژی‌ها را بازنگری کنیم، ۷۰ درصد آن نیاز به بازنگری دارد.

بحث دیگر ارتباط بین افراد است. چالش دیگری داریم که من اسم آن را IDP یعنی برنامه توسعه فردی (individual development plan) می‌گذارم. ما اینجا برای تک تک افرادمون باید مسیر شغلی و پلن‌های توسعه داشته باشیم شروع شده اما در این پروژه خلاء آن احساس می‌شود. ما باید بر تولید IDP و محتوا کار کنیم و بتوانیم برای تک تک افراد اینجا individual development plan داشته باشیم و خوب بشناسیم و کمک کنیم. نگه داشت نیروی انسانی فقط پول نیست، توجه به همه نیازهای نیروی انسانی هم بسیار اهمیت دارد.

درباره آینده

سیاوش محمدی درباره مسیر پیش روی این پروژه توضیح داد که روز اولی که این پروژه شروع شد چشم اندازی را آقای مهندس فیروزی ترسیم کرد و این بود که از قفسه تامین‌کننده تا قفسه خدمات پس از فروش جریان اطلاعاتی کاملی را در اختیار داشته باشیم که دیدگاه بسیار درستی است. ما در حال حاضر ۱۴ شرکت زیر مجموعه داریم که بخش بزرگی از آن‌ها تامین‌کننده ما هستند؛ یا تامین‌کننده مالی یا قطعه یا فرآیند یا سرویس دیگر.

باید به شرکت‌ها برویم که زیرساخت هم وجود دارد و باید شرکت‌ها را هم مجهز به سیستم SAP کنیم که برای آن هم پیش نیازهایی وجود دارد. تمام نیازها و چالش‌هایی که به آن‌ها اشاره کردیم نیز اینجا وجود دارد و حتی شاید کمی پیچیده‌تر؛ چرا که شرکت‌ها استقلال هم دارند. اما مهم‌ترین پیش نیاز این است که ما آرایش نظام IT شرکت کرمان موتور را جوری طراحی کنیم که بتوانیم با کم‌ترین تغییر برای شرکت‌ها این نظام را پیاده‌سازی کنیم که در تلاش هستیم بتوانیم این فرآیند متمرکز شود. به عنوان مثال در شرکت کادک اعلام کردند که الان از کدهای SAP ما استفاده می‌کنند. شرکت آرمان موتور هم در این فضا وارد شده و بستر فرهنگی در حال ایجاد شدن است و شرکت‌های دیگر هم دارند وارد این فضا می‌شوند.

تاثیر اصلی این سیستم یه به عبارتی SAP Impact آن است که زبان SAP در هر شرکت زبان مشترک شود.



از تابلو بنز تا لیفان و KMC / ۲۶ سال همراهی نمایندگی بشتام شهر اصفهان

صحبت‌های صاحب امتیاز نمایندگی بشتام



خدمات بود و تقریباً فروشی وجود نداشت؛ ولی این چند سال که ماشین هم نبود به دلیل اینکه با کرمان موتور راحت و با شرایط خوبی بودیم، در کنار شرکت ماندیم و تغییر شرکت ندادیم.

کرمان موتور در این سه دهه فعالیت که من حدود ۲۶ سال آن را به عنوان نماینده شرکت مشغول بودم، خیلی بالا و پایین داشته؛ یک زمانی تقریباً ماشینی برای فروش نداشتند، یک زمانی لیفان ۵۲۰ آمد که چون اولین ماشین چینی در بازار بود یک سری مشکلات کیفیتی داشت. به یاد دارم مشکلات این خودرو پای ما را به اداره‌های تعزیرات، صنعت و معدن، امکان باز کرد.

همه این بالا و پایین‌ها و مشکلات خدروشگر گذشت و الان هم شرکت در روزهای خوبی به سر می‌بره و الان هم ۲۶ سال است که داریم با شرکت همکار می‌کنیم؛ ما که راضی بودیم، امیدواریم شرکت هم از ما راضی باشد. تجربه این سال‌ها خیلی خوب بوده و همیشه در کنار مدیرانی مثل آقای شوندی بودیم که همیشه هر مشکلی داشتیم برادروار مشکلات ما را حل کرده‌اند البته این موضوع در مورد همه مدیران کرمان موتور صدق می‌کند. جا داره یادی کنم از آقای خالقی، آقای اکبری، آقای یزدانی و دیگر دوستان که همیشه لطفشان شامل حال ما شده است به خصوص آقای شوندی. امیدوارم همیشه در خدمت شرکت باشیم و با شرکت پیشرفت کنیم و شرکت را در روزهای بهتری ببینم.

۲۶ سال همراهی با کرمان موتور، نه تنها نشان‌دهنده رضایت این نمایندگی از همکاری با این شرکت، بلکه بیانگر قدرت یک ارتباط پایدار و سازنده است.

در دل شهر تاریخی اصفهان، نمایندگی ۱۳۰۲ بشتام، داستانی از قدمت و تعهد را روایت می‌کند. از روزهایی که دوو سیلو خودروی محبوب خانواده‌ها بود تا امروز که KMC در خیابان‌های شهر خودنمایی می‌کند، نمایندگی بشتام در اصفهان همراه شرکت کرمان موتور بوده است.

ما از سال ۱۳۷۸، زمان مرحوم سجادی و عسگری، همکاری خود را با شرکت کرمان موتور شروع کردیم؛ البته از قبل از آن نمایندگی بنز را داشتیم. آن زمان خدمات با شرکت مدیران پارس بود که آقای اخوانی مهر و آقای نبوی و آقای طباطبایی و مرحوم بکایی مسئولیت داشتند و با شرکت دوو کار می‌کردند و آن زمان شعارشون «دوو، اتومبیل خانواده» بود.

ما زمانی که نماینده شرکت یا در حقیقت وارد خانواده کرمان موتور شدیم و طبق شعارشون که خانواده بود، ما هم با مدیران و کارمندان مثل یک خانواده بودیم و کار می‌کردیم و مشکلاتمون به خوبی و راحتی حل می‌شد. در آن زمان دغدغه اصلی شرکت عرضه خودروی باکیفیت بود که دوو سیلو در آن زمان محبوبیت بسیار زیادی هم در بازار داشت. آن زمان‌ها همیشه رضایت مشتری برای مدیران کرمان موتور اهمیت داشت و هنوز هم مسئله مشتری‌مداری اولویت اول مجموعه است.

بعد از چند وقت همکاری با شرکت دوو تمام شد و بعد از آن یک مدت نسبتاً کوتاه با شرکت فولکس آلمان کار کردیم و بعد از آن دوباره به سراغ کره‌ای‌ها رفتیم و همکاری با شرکت هیوندای آغاز شد. به دلیل تحریم‌ها کرمان موتور به سراغ چینی‌ها رفت که با عرضه لیفان ۵۲۰ آغاز شد.

تحریم‌ها موجب شد چند سالی اصلاً ماشینی نباشد و فقط



تراشکاری در زیرزمین خانه پدری! تجربه رشد از صفر تا نمایندگی ۵ هزار متری

تجربه صاحب امتیاز نمایندگی مشایخ

در دنیای کسب و کار، داستان‌های موفقیت اغلب از دل چالش‌ها و تلاش‌های بی‌وقفه شکل می‌گیرند. داستان آقای مشایخ، بنیان‌گذار یکی از نمایندگی‌های موفق کرمان موتور، نمونه‌ای بارز از این نوع روایت‌هاست. از تراشکاری در زیرزمین خانه پدری تا تأسیس نمایندگی با چند دهانه مغازه و برنامه‌ریزی برای توسعه فضایی پنج هزار متری، مسیر رشد این کارآفرین پر از فراز و نشیب بوده است.

این مصاحبه، نگاهی اجمالی به زندگی و تجربیات آقای مشایخ دارد؛ از روزهایی که با مشکلات مالی دست و پنجه نرم می‌کرد و شاگرد تراشکاری بود، تا زمانی که با پیوستن به کرمان موتور، فصل جدیدی در زندگی حرفه‌ای خود آغاز کرد. در این مسیر، نقش خانواده، همکاران و البته همراهی شرکت کرمان موتور، همواره پررنگ بوده است. این داستان، نه تنها روایت یک موفقیت فردی است، بلکه نشان می‌دهد چگونه یک ارتباط پایدار و متقابل بین یک شرکت و نمایندگی‌اش می‌تواند به رشد و شکوفایی هر دو طرف منجر شود.

یک عمر تلاش و پشتکار

سال ۱۳۷۶ بود که برای گرفتن امتیاز نمایندگی رفته بودیم کرمان موتور و اونجا صحبت کردیم آدرس ما رو و شمارمون رو یادداشت کردن؛ گفتن حالا خبرتون می‌کنیم. ما اومدیم یه مقداری زمان گذشت دیدیم خبری نشد از کرمان موتور، شرکت مگا موتور خودش

اومد پیشنهاد کرد ما قبول کردیم و شروع کردیم کارای مگا موتور رو انجام دادن. تقریباً یک سالی گذشت و دیدیم که شرکت کرمان موتور ما رو خواست، رفتیم و صحبت کردیم و در نهایت دیدیم که شرایط کرمان موتور خیلی بهتره و نمایندگی مگا موتور پس دادیم و با کرمان موتور شروع کردیم.

محصول آن زمان کرمان موتور، خودروی دوو بود. آقا وحید، پسر من اون موقع فارغ التحصیل شده بود ولی بچه‌های دیگه هنوز به اصطلاح ثمر نرسیده بودن. کارمون با پسر من وحید شروع شد و آن زمان من همچنان کار تراشکاری رو کم و بیش ادامه می‌دادم. یواش یواش بچه‌ها اومدن و در نمایندگی کرمان موتور کارشون رو شروع کردن؛ ولی دختر من، دختر من اون موقع مشاور حقوقی سفارت آلمان بود. وحید و امید در نمایندگی در کنار من مشغول کار بودن که سعید هم بعد از تموم شدن دوره سربازیش به تیم ما اضافه شد. دیگه کم کم کارمون یه خورده گسترده شد و رشد کردیم و احتیاج پیدا کردیم همسر من هم ازش دعوت کردیم بیاد در کنار ما کار کند.

یادم هست که در سال ۸۹ وحید، سعید و امید در نمایندگی کنار شما بودند درسته؟

بله در اون سال پسرها در کنار من بودند و بعد از آن همسر من هم به ما اضافه شد. دو دهانه مغازه بود که نمایندگی کرمان موتور بودیم. تا اینکه شرکت کرمان موتور رفت با چینی‌ها قرارداد لیفان ۵۲۰ بست. اولین خودرو چینی بود که اومد و ۵۲۰ رو ما خدمات می‌دادیم آقای محبوبی از کرمان موتور تشریف آوردن و اون موقع خیلی جوان، کم سن و خیلی خوشتیپ بود و مهربون.

چرا کرمان موتور؟ چرا مگا موتور که پراید داشت و زیاد هم بود ادامه ندادید؟

درسته پراید تو خیابون زیاد بود، یه کاری بود که همیشه ماشین بود اما کارشون خیلی دقیق نبود. به نمایندگی‌ها هم اهمیت نمی‌داد اما شرکت کرمان موتور به نماینده خیلی اهمیت می‌داد.

سال ۱۳۸۷ آقای محبوبی از شرکت تشریف آوردن و یه خورده موقعیت ما رو بررسی کردن و کرمان موتور قبل از آن سال استاندارد نمایندگی نداشت و با شرکت مدیران پارس کار می‌کردیم. تا قبل از سال ۹۰ ما فقط خدمات می‌دادیم که آقا سجاد گفتن که دوست دارید که فروش هم داشته باشید؟ ما زیاد در بند این مسائل نبودیم گفتیم اصلاً فروش چه مزایایی داره؟ خلاصه تصمیم گرفتیم فروش را هم امتحان کنیم اما گفتند که باید یه مقدار گسترده کار کنید ما کمکتون می‌کنیم.

مغازه بغلی ما یه آقای بود صافکاری داشت و این بنده خدا خیلی نامنظم بود. من یادمه اون بالا عقب بود دیدیم که طلبکارها می‌میان این همسایه بغلی ما رو تهدید می‌کنند. به اشخاص مختلف و بانک و شهرداری بدهکار بود؛ به کسی که بدهکار نبود خداحافظ شیرازی بود. یکی از طلبکارانش قصد داشت مغازه را از حسن آقا همسایه ما بگیره. ما به مغازه آن نیاز داشتیم و با

مذاکره و صحبت رفتیم برای معامله که پای معامله دبه کرد؛ گفتیم حسن تو فروشنده نیستی، گفت نه به خدا می‌خوام مغازه رو بفروشم. قرار ما ۷۰۰ میلیون تومان بود که دوباره در دفترخانه چانه زد که گفتیم حسن تو اهل معامله نیستی و خلاصه با ۷۰۳ میلیون تومان معامله خرید مغازه انجام شد.

اون موقع ما بودجه کمی داشتیم که آقا سجاد محبوبی به ما وعده داده بود و کمکمون کرد. از طرف شرکت پنج تا ماشین قسطی به ما دادن که پنج تا ماشین رو نقدی فروختیم که موجودیمون برای خرید مغازه تکمیل شد. ما اول یک دهانه مغازه بغل دستمون بود رو خریدیم و بعد از آن مغازه حسن حدادی. مغازه کناری ما یه آقایی بود با پسرش تو کار بلبرینگ بودند. یک دفعه اومدیم پای معامله جور نشد بعداً پسرش آمدند و معامله رو انجام دادیم. اون موقع ما ۳۱۰ میلیون یک مغازه چهار در ۱۸ متر را خریدیم. ۸۰ میلیون یا ۸۵ میلیون نقدی به این آقا دادیم بقیه اش هم چک دادیم و یواش یواش بعضی از خدمات نمایندگی را به این مغازه منتقل کردیم. بعد از آن قضیه فروش پیش اومد و آقای محبوبی از طرف شرکت پیشنهاد بخش فروش و قول همکاری رو دادند. اون زمان پنج تا ماشین به ما دادند که ما ماشین‌ها را نقدی فروختیم که تونستیم این ۳۱۰ میلیون تومان را جمع کنیم. مجدد به ما گفتند که برای توسعه فضا دارید؛ ما هم که تازه نفس دیگه اون موقع حدوداً من ۶۰ سالم بود و الان ما ۲۶ ساله داریم با شرکت کرمان موتور کار می‌کنیم.

بعد از آن مغازه حسن حدادی را برای شما تعریف کردم که جالب است بگم با حجم بدهکاری شدیدی ک داشت ما وقتی مبلغ اولیه قرارداد را پرداخت کردیم به جای صاف کردن بدهی‌ها رفت و دو واحد آپارتمان در تهرانسر خرید. ما با بقیه پول قرارداد حساب‌های حسن آقا در شهرداری و مالیات و طلبکارانش را صاف کردیم و مغازه را خریدیم. دهانه‌های مغازه ما به پنج دهانه رسید که بازهم شرکت همکاری کرد با ما و ماشین اقساطی به ما دادن تا ما بتوانیم کارمان را توسعه دهیم.

بعد از آن قضیه هیوندای پیش آمد که پسرها پیشنهاد دادند سمت شهرک غرب یک نمایندگی داشته باشیم. در آن زمان مغازه غفاری (سمت خیابان قزوین) فعال بود که فقط کار فروش انجام می‌دادیم. یک روز نشسته بودم توی مغازه بیهو دیدم که یه آشنایی اومد و سلام و و احوال پرسى که ایشان پسر علی محمد ارباب‌ها بود که زمان قبل از انقلاب از اونایی بود که خودش تو دربار جا کرده بود. اومد گفت آقای مشایخ یک ملکی این خیابون پشتیتون هستش به دردتون نمیخوره؟ توی کاغذ هم نقشه کشیده بود. ما بعداً ملک رو بررسی کردیم اما من همیشه برای

کارها با بچه‌ها مشورت می‌کردم و آن‌ها نظرشون این بود که بالاشهر یک مغازه بگیریم برای رشد نمایندگی و اینجا محله خوبی برای زمین و ملک خریدن نیست.

خلاصه پسرها رفتند شهرک غرب و چند جا رو گشتند یک جا در شهرک غرب حدود ۳۰۰ یا ۴۰۰ متر به نمایشگاه بود؛ خیلی خوب بود ولی گفت ماهی ۴۰۰ میلیون اجاره! شما هرچی در بیارین باید اجاره بدید. خلاصه پشیمون شدیم و دوباره به سراغ آن گاراژ رفتیم و صاحب ملک به آقایی بود به نام اعلایی، قبل از ۵۷ در دربار نقشی داشت. قبلا این گاراژ برای حمل و نقل بنزین و گازوئیل استفاده می‌کردند. در نهایت راجع به خرید اون گاراژ ۲۰۰۰ متری صحبت کردیم و با چند بار مذاکره شش دانگ زمین با سرقفلی را خریدیم که سه دهه تجاری هم داشت. آنجا به تعمیرات زیادی نیاز داشت که شهرداری هم جلوگیری می‌کرد اما در نهایت موفق شدیم تعمیرات را انجام دهیم. هیوندای که اضافه شد این ملک هم برای تعمیرات هیوندای و محصولات کرمان موتور استفاده می‌کردیم. در حال حاضر یک ملک پنج هزار متری داریم که برنامه داریم آن جا را توسعه بدیم و یک سطح ویژه‌ای از خدمات را در آن جا راه اندازی کنیم که شاید در تهران نمونه باشد.

«احساس می‌کنم شما شبیه کرمان موتور دارید پیش میرید و کار رو همزمان با کرمان موتور گسترش و بزرگش می‌کنید، درسته؟»

تمام توانمون رو روی این قضیه گذاشتیم و تلاش کردیم که روی توسعه و رشد خودمون تمرکز کنیم. پنج هزار متر ملک خریداری کردیم که قرار است آن جا سوله بزنیم و کارمون رو توسعه بدیم. قرار است آن جا را دو طبقه کنیم که طبق برنامه ریزی‌ها حدود ۲۰ چک برای قسمت تعمیرگاه نصب می‌شود.

«این کار خیلی بزرگه و حجم کار شما رو خیلی زیاد میکنه، تعمیرگاه مرکزی حدود ۱۵ تا چک داره.»

درسته، ما رکورد همه اینا رو می‌زنیم. فضای خوبی در اختیار داریم و کم‌کم نوه‌ها نیز بزرگ شدن و باید کارمون رو به همان اندازه توسعه بدیم. الان هم مسئله پول نیست، من خودم شاید به معنای واقعی از صفر شروع کردم. من از کار در کفاشی در سه ماه تابستان تا ترک تحصیل به دلیل مشکلات مالی و شاگرد تراشکاری تا مار در زیرزمین خانه شروع کردم و الان به این مرحله رسیدم.

«درباره رشد کرمان موتور چه نظری دارید؟ ۳۰ سال پیش که فقط دوو داشتیم و الان که به تولید خودرویی مثل ایگل و شدو رسیدیم.»

باید این تیمی که وجود داره حفظ بشه تا این مسیر رشد و شکوفایی ادامه دار باشه. افراد و مدیرانی که هستند

حفظ شوند و سلیقه‌ای کنار نگذارند. نیروهای جدید در کنار نیروهای قدیمی فعالیت کنند. الان نوه‌های من کم کم وارد کار شدند و ادامه دهنده مسیری هستند که من در این سال‌ها طی کردم.

«اگر به عقب برگردید همین مسیر را ادامه میدید و نمایندگی کرمان موتور خواهید شد یا مسیر کاریتون رو تغییر میدادین؟»

خیلی از مسائل دست خودم نبوده و نیست و بسیاری از افراد سرمایه دارند که می‌توانند مسیر شغلی خود را انتخاب کنند. اما من الان مسیری که آمدم را تکرار می‌کنم.

«چه خاطرهای از کرمان موتور در ذهن شما حک شده؟» بزرگ شدن شرکت، محصولات جدید و با کیفیتی که کرمان موتور وارد بازار کرد و البته این ۱۳۰ نمایندگی که گفتید، من واقعا فکر نمی‌کردم امروز کرمان موتور ۱۳۰ نمایندگی در کشور داشته باشه.

یکی از خاطرات و محصولاتی که به در ذهنم مونده، جم S۳ بود. اوایلی که این محصول معرفی و عرضه شد کیفیت بالایی داشت، یک آقای آذری زبان و خوشتیپ وارد نمایندگی شد و بعد از صحبت های اولیه اظهار کرد که ۳۰ عدد خودروی چک S۳ می‌خواد. ما تعجب کردیم و آن زمان شرایط ثبت نام به صورت دستی بود، به بچه‌ها گفتم ثبت نام رو کمی آهسته انجام بدید ببینیم واقعا این آقا برمی‌گردد یا نه؟ که برگشت و واقعا ۳۰ عدد چک S۳ از ما خریداری کرد که تعدادی زیادی از آن‌ها را خودمان برای آن آقا فروختیم. سفارش بالای این آقا جایگاه ما در شرکت کرمان موتور را بالا برد.

من همیشه به بچه‌ها تذکر میدم که باید خیلی به مشتری احترام بگذاریم و ما خدمتگزار آن‌ها هستیم چرا که تمام دلخوشی و تلاش ما برای خدمت رسانی به مشتریان است و به آن‌ها احتیاج داریم.

از هشت سالگی پدرم من را در سه ماه تعطیلی تابستان در کفاشی آقا مظفر مشغول به کار کرد که صاحب آن جا یک ادم بسیار خشنی هم بود. اما امروز یک پسر بچه هشت ساله را شاید برای رفتن به سر کوچه هم تنها نگذارید. آن زمان هم ساعت کاری از آفتاب تا آفتاب بود و ساعت کاری معنایی نداشت. این آقا مظفر هم اصلا عاطفه نداشت و یک بار من شیشه چراغ نفتی را شکستم و با حساب خودم شیشه آن را خریدم.

من چپ دست بودم و کفش را با دست چپ واکس می‌زدم که آقا مظفر من را تنبیه میکرد که چرا با دست چپ واکس می‌زنی؟ تابستان تمام شد و با شروع تابستان پدرم گفت آقا مظفر منتظرته که گفتم بابا این مظفر خیلی بداخلاقه. پدرم گفت «تا مطیع نشی،

مطاع نمیشی.» کلا به جوری بزرگ شدم که هزینه‌ای رو دوش خانواده نداشتم. بعد از امتحانات نهایی ششم مستقیم دنبال کار رفتم که در یک کارگاهی پیش یک آقای مسیحی مشغول به کار شدم. بیشتر از کارخانه روغن نباتی قو، آجیو سازی شمس و کارخانه میکائیلیان

سفارش می‌گرفت. ابتدا به من قول حقوق ۵ تومنی داده بود که اولین حقوقم را ۱۰ تومن داد که انگار دنیا را به من دادند. من ۵ تومن آن را به پدرم دادم گفتم حقوق من ۱۰ تومنه، پنج تومنش برای شما کمک خرج خونه؛ پدرم گفت: «ممد الهی که عاقبت بخیر بشی».





۲۰ سال همراهی با کرمان موتور: سفری از تجربه تا موفقیت

نمایندگی ۱۷۳۶ خرمی

حدود بیست سال پیش، زمانی که به‌عنوان نماینده شرکت کرمان موتور فعالیت خود را آغاز کردم، تنها یک هدف در ذهن داشتم: ارائه بهترین خدمات به مشتریان و ایجاد تجربه‌ای متفاوت در صنعت خودروسازی. این مسیر ساده نبود؛ اما با پشتکار، تعهد و همکاری نزدیک با تیم قوی شرکت کرمان موتور، توانستم هر چالشی را به فرصتی برای رشد تبدیل کنم. مراحل طی‌شده در این دو دهه، بدین شرح بوده‌اند:

۱. شروع کار با آموزش و شناخت محصول:

ابتدای کار، آشنایی کامل با محصولات، تکنولوژی‌ها و استانداردهای شرکت کرمان موتور، اولین گام موفقیت بود. با شرکت در دوره‌های تخصصی و کارگاه‌های آموزشی، توانستم دانش فنی خود را تقویت کنم و به مشتریان اطلاعات به‌روز و دقیقی ارائه دهم.

۲. ایجاد اعتماد و ارتباط با مشتریان:

یکی از مهم‌ترین اصول در این مسیر، جلب اعتماد مشتریان بود. ارائه مشاوره‌های صادقانه، پشتیبانی پس از فروش و توجه به نیازهای مشتریان، باعث شد تا شبکه‌ای از مشتریان وفادار شکل بگیرد.

۳. گسترش خدمات و بهبود فرایندها:

در طول این سال‌ها، همواره تلاش کرده‌ام خدمات را متناسب با نیازهای روز بازار بهبود دهم؛ از توسعه زیرساخت‌های نمایندگی گرفته تا ارائه راه‌حل‌های نوآورانه.

۴. همگام شدن با تکنولوژی‌های جدید:

ورود خودروهای جدید و تکنولوژی‌های پیشرفته، نیازمند به‌روز ماندن و یادگیری مداوم بود. با سرمایه‌گذاری در آموزش تیم فنی فروش، توانستم نمایندگی خود را به یکی از معتبرترین مراکز فروش خودرو تبدیل کنم.

۵. دستیابی به موفقیت و افتخار:

در این سال‌ها، موفق به کسب چندین تقدیرنامه از سوی شرکت کرمان موتور به دلیل عملکرد برتر در فروش شده‌ام. این افتخارات نتیجه تلاش‌های مداوم و همکاری بی‌وقفه تیم نمایندگی بوده است.

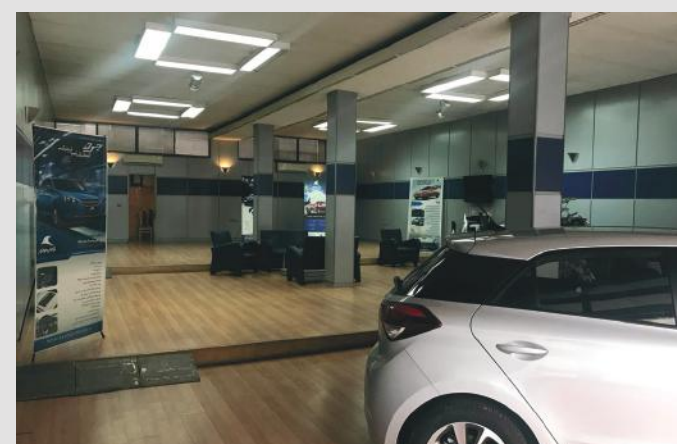
نگاهی به آینده

اکنون پس از دو دهه همکاری با کرمان موتور، همچنان به تعهد نسبت به ارائه بهترین خدمات پایبندم. با نگاهی به آینده، امیدوارم با نوآوری و ارائه خدمات بیشتر، بتوانم سهمی در رشد و توسعه صنعت خودروسازی کشور داشته باشم.



خاطرات یک نمایندگی موفق؛ از ۲۲۰ متر تا ۴۳۰۰ متر فضای نمایندگی در ۲۴ سال همراهی!

نمایندگی ۱۷۰۸ سلیمانی پور



سال ۱۳۷۹ آقای نیکولیان و آقای مهندس فرمند (مسئول شبکه شرکت مدیران پارس) چندین مرتبه جهت اعطای نمایندگی به پدر بنده در شهرری مراجعه نمودند. در آن زمان قصد پدرم فروش ملک تعمیرگاه بود؛ به همین دلیل از قبول نمایندگی، سر باز زدند. ولی به دلیل حسن شهرت ایشان در منطقه و اینکه ۲۰ سال رئیس اتحادیه مکانیسین‌ها بودند (آن زمان تعمیرگاه‌های شهرری، باقرشهر، اسلام‌شهر و خاوران زیر نظر رئیس اتحادیه شهرری بودند) از سمت شرکت مدیران پارس پافشاری می‌شد؛ درنهایت، سال ۱۳۸۰ قرارداد همکاری در محل شرکت مدیران پارس، واقع در خیابان تخت طاووس (مطهری) بسته شد.

نمایندگی ما با کد عاملیت ۱۱ دوو شروع به کار کرد. خاطرم هست که مرحوم پدرم در تمام دوره‌های آموزشی خودروهای دوو شرکت می‌کردند. مهندس اسدی، مسئول آموزش شرکت به ایشان می‌گفتند با این سابقه طولانی شما، من خجالت می‌کشم برای شما تدریس کنم؛ پدر هم به ایشان گفته بودند که مشتاق به یادگیری سیستم‌های خودروهای جدید هستند.

در ابتدای فعالیت، محصولات کرمان موتور، دوو ریسر، اسپرو، سیلو و ماتیز بود؛ ما نماینده این محصولات بودیم و جز

شماره ۹ | نشریه داخلی شرکت کرمان موتور | بهار ۱۳۷ | ۱۲۷



(لیفان) شروع به همکاری کنند.

در این سی سال عمر کرمان موتور (البته عمر خانواده ما ۲۴ سال است) که افتخار همکاری با این شرکت را داشته‌ایم، روزهای سخت و همچنین روزهای خوبی را کنار آن‌ها گذرانده‌ایم. سال ۸۳-۸۴ تعداد زیادی از نماینده‌های شرکت، قطع همکاری کردند؛ اما نمایندگی ما کنار شرکت ایستاد و در این دو دهه با شرکت کرمان موتور رشد کرد. متراژ نمایندگی ما در شروع همکاری ۲۲۰ متر بود؛ اما الان درمجموع فضای مورد استفاده این نمایندگی، بیش از ۴۳۰۰ متر است. بنده شخصاً افتخار دوستی با بسیاری از مدیران ارشد شرکت کرمان موتور را دارم؛ شروع این دوستی‌ها از ورود و شروع همکاری آن‌ها با شرکت کرمان موتور آغاز شده و تا الان ادامه داشته است.

خودروی اسپرو که تقریباً پراستهلک بود، باقی خودروها بسیار اقتصادی و باکیفیت بودند.

سال ۱۳۸۳ شرکت دوو کره با ایران قطع رابطه کرد و پس از دو سال، شرکت مدیران پارس با فولکس واگن برزیل شروع به همکاری نمود. یک مدرس از کشور برزیل جهت تدریس این خودرو دعوت شده بود که بنده در کلاس ایشان در دفتر شرکت، واقع در خیابان هویزه شرکت داشتم.

سال ۱۳۸۷ مهندس میرعلینقی، در رستوران صدف کرمان موتور، یک مهمانی با حضور نمایندگی‌های شرکت کرمان موتور ترتیب دادند؛ کاملاً به خاطر دارم که تعداد نماینده‌ها آنقدر کم بود که کلاً چند میز در رستوران اشغال شده بود؛ آنجا ایشان اعلام کردند که قرار است با یک خودروساز چینی



خرید سالن ریگان خودرو، قدم اول در مسیر توسعه فاز دو کارخانه کرمان موتور

در صنعت بزرگ خودروسازی، توسعه و گسترش زیرساخت‌ها نقش حیاتی در افزایش ظرفیت تولید و ارتقاء کیفیت محصولات دارد. شرکت کرمان موتور، با سابقه‌ای درخشان در تولید و مونتاژ خودرو در ایران، گامی مهم در راستای توسعه فاز دوم کارخانه خود برداشته است. خرید سالن تولید ریگان خودرو، نه تنها یک اقدام هوشمندانه برای افزایش ظرفیت تولید است، بلکه فرصتی برای بازگشت به ریشه‌ها و تحقق اهداف بلندپروازانه این شرکت برای تبدیل شدن به یک خودروساز تمام عیار محسوب می‌شود. به همین دلیل با آیدین خوردوستان، معاونت اجرایی و تولید کرمان موتور با نگاهی به گذشته شرکت، درباره اقدامات انجام شده در راستای توسعه فاز دو کارخانه کرمان موتور گفت‌وگو کردیم.



« خرید سالن ریگان خودرو، قدم اول در مسیر توسعه فاز دو کارخانه کرمان موتور

در صنعت بزرگ خودروسازی، توسعه و گسترش زیرساخت‌ها نقش حیاتی در افزایش ظرفیت تولید و ارتقاء کیفیت محصولات دارد. شرکت کرمان موتور، با سابقه‌ای درخشان در تولید و مونتاژ خودرو در ایران، گامی مهم در راستای توسعه فاز دوم کارخانه خود برداشته است. خرید سالن تولید ریگان خودرو، نه تنها یک اقدام هوشمندانه برای افزایش ظرفیت تولید است، بلکه فرصتی برای بازگشت به ریشه‌ها و تحقق اهداف بلندپروازانه این شرکت برای تبدیل شدن به یک خودروساز تمام عیار محسوب می‌شود. به همین دلیل با آیدین خوردوستان، معاونت اجرایی و تولید کرمان موتور با نگاهی به گذشته شرکت، درباره اقدامات انجام شده در راستای توسعه فاز دو کارخانه کرمان موتور گفت‌وگو کردیم.

« سالن تولید ریگان خودرو به طور کامل توسط کرمان موتور خریداری شده است. دلیل این کار چیست؟

ماموریت خودروسازان به زمانی که در سال ۸۲ تأسیس شد، این بود که با فولکس کار کند. زیرساخت‌ها طوری طراحی شده بودند که بتواند سالانه ۲۰۰ تا ۴۰۰ هزار دستگاه خودرو تولید کند. قرارداد میان شرکت‌ها بسته کار آغاز شد. اما با شروع تحریم‌ها، در دوران آقای احمدی‌نژاد، شرکت فولکس از ایران رفت و قطع همکاری کردند؛ به همین علت سالن تولید بلااستفاده شد. بعد از مدتی تصمیم گرفته شد کار خودروی سنگین انجام دهند که در ادامه این تصمیم سه تا شرکت سنگین ساز اورین خودرو، اریک ستاره و ابر دیزل تشکیل شد. پیرو قراردادی که با ایکارباس و هانکاری داشتند، تولید اتوبوس را آغاز کردند که خیلی موفق نشد و بدهی بالا آورد. بانک سامان آنجا را خرید و بعد از مدتی آقایان گنجی و گلوی آنجا را خریدند. بعد از آن کار با خودروهای کویا از برند زوتی آغاز شد که این مسیر خوب پیش می‌رفت که پیرو برخی اتفاقات این بار زوتی هم ورشکست شد و هم برخی مشکلات باعث شد که دوباره بدهی بالا آوردند و در نتیجه کار پیش نرفت و در ادامه مسیر مشکلات زیادی پیش آمد و کار و خط تولید دوباره خوابید. بعد از آن با توجه به برنامه‌هایی که در کرمان موتور انجام داده بودند، قرار شد که این سالن را خریداری کنیم.

« به چه علت این سالن خریداری شد؟

کرمان موتور همین الان زمینی به اندازه تقریباً یک میلیون متر مربع را در اختیار دارد که قرار بود آنجا فاز دو کارخانه کرمان موتور احداث شود، یعنی دو تا سالن رنگ، دو تا سالن بدنه و دو تا سالن تزئینات را داشته باشیم. در

نهایت دیدیم آن کوچکتر از نیاز شرکت است. برای اینکه این کار انجام شود، به نظرم رسید شاید بهتر باشد یک جای بهتری بگیریم و کجا بهتر از این سایت شماره دو؟ بنابراین قرار بر این شد که آنجا را دوباره بخریم تا به طور کامل آنجا به کارخانه شماره دو کرمان موتور تبدیل شود. در واقع قرار است کارخانه شماره دو کرمان موتور با تولید ساعتی ۳۰ دستگاه و ظرفیت سالانه ۲۰۰ هزار دستگاه در این محل راه اندازی شود. طراحی‌ها نیز انجام شده و کارها طبق برنامه پیش می‌رود. برای کارخانه، سالن تزئینات بسیار عالی با امکانات تست خودروهای برقی، هیبریدی و سایر امکانات به‌روز در نظر گرفته شده است. با خرید این کارخانه می‌توان گفت که حق به حقدار رسید؛ چون این کارخانه و خط تولید برای گروه بود و دوباره به گروه برگشت. امیدوارم یک روزی راین را هم بخریم که آن هم دوباره به گروه اضافه شود.

« چه موقع این کارخانه راه می‌افتد؟

اگر خیلی جدی به موضوع نگاه کنیم و بودجه‌بندی مناسبی هم برایش صورت بگیرد، پیش‌بینی این است که عملیات اجرایی از ابتدا یعنی طراحی تا اجرای آن تقریباً سه تا چهار سال زمان می‌برد.

« این برنامه با هدف‌های شرکت برای سال ۱۴۰۷ می‌خواند؟

بله؛ وقتی شما چهار سال کارخانه داشته باشی، خود به خود اهداف مد نظر برای سال ۱۴۰۷ که آقای فیروزی بیان کردند، محقق خواهد شد.

« در حال حاضر کرمان موتور با ظرفیت سالانه ۲۰۰ هزار فعالیت می‌کند؟

بله؛ اگر خودروسازان به کرمان موتور را با هم حساب کنید، ۲۰۰ هزار دستگاه می‌شود. البته معمولاً ۱۰ تا ۱۲ هزار دستگاه بیشتر تولید می‌شود.

« آیا در این چهار سال برای رسیدن به سقف ۴۰۰ هزار دستگاه، تمام بودجه تولید صرف ساخت این کارخانه نخواهد شد؟

در کنار ساخت این کارخانه و خط تولید، یکسری پروژه‌های تکمیلی دیگر هم شرکت‌های خود کرمان موتور و شرکت‌های گروه دارند، ولی قاعدتاً همین طور خواهد بود. اگر ارگ جدید را در نظر بگیریم، در هر حال ماموریت این است که ۵۰۰-۶۰۰ هزار دستگاه خودرو تولید کنیم که یک بخشی از آن هم سهم مدیران خودرو خواهد بود.

« در حال حاضر تولید در چه وضعیتی قرار دارد؟

در تولید زمانی که چارت سازمانی را عوض کردند، بنا به



دلایلی قرار بر این شد که عملیات اجرایی کارخانه یک مدیریت واحد داشته باشد که درگیری‌های کمتری داشته باشد. از زمان آقای میرعلینقی قرار شد ساختار اینطوری عوض شود که مدیران سالن، مدیر همه فعالیت‌هایی که داخل آن سالن جاری است، باشند، به همین جهت اسمش را مدیران اجرایی گذاشتیم. الان که من خدمت شما هستم، سیمت سازمانی‌ام معاونت اجرایی است. اجرایی شامل هر آن چیزی می‌شود که به‌طور مستقیم با تولید در ارتباط است. مهندسی تولید، تعمیرات سالن‌ها، لجستیک انبارهای قطعات تغذیه و خود عملیات تغذیه، به علاوه اصل کار، فرایند تولید، این‌ها می‌شود آن شرایطی که در اختیار یک معاونت قرار می‌گیرد که خودش بتواند عوامل مرتبط و تاثیرگذار با تولید را هدایت و رهبری کند. بنابراین منظور از کل تولید، عوامل مرتبط با تولید است.

« یعنی الان کل لجستیک به معاونت اجرایی مرتبط می‌شود؟ »

لجستیک در کارخانه از نظر ما دو بخش است. یک بخش زمانی است که قطعات CKD وارد کارخانه می‌شود، کانتینرها بازگشایی می‌شود، پک‌ها یا کیس‌ها را می‌روند در انبارهای روبسته یا روباز چیدمان می‌کنند، نگهداری می‌کنند تا زمانی که این پک‌ها را تحویل اجرایی دهند. هر پکی که تحویل ما می‌دهند، دیگر عملیات لجستیک دوستان آن طرف تمام می‌شود و عملیات لجستیک اجرایی شروع می‌شود. ما باید پک‌ها را باز کنیم، قطعات را بشماریم، در انبارها چیدمان کنیم و بخشی از قطعاتی که برای بقیه شرکت‌ها هست هم به آن‌ها تحویل دهیم. بعد از آن بحث کنترل اقلام ورودی است؛ کیفیت چک می‌شود و نهایتاً می‌رود در انبار می‌نشیند، رسید می‌شود و جزو موجودی محسوب می‌شود، موجودی سالنی که می‌توان به عنوان توان تولید روی آن حساب کرد. حالا دوستان بر اساس برنامه و سیکل تولید و فرکانس تغذیه می‌آیند این قطعات را پالت چینی می‌کنند و از انبار برمی‌دارند و می‌برند در خط تولید استفاده می‌کنند. این بخش از عملیات لجستیک در اجرایی است.

« تا سال گذشته مگر همینطوری نبود؟ »

سال گذشته نه، از زمان آقای میرعلینقی؛ از سال ۹۳ روند کار در خط تولید و معاونت اجرایی اینطوری شد.

« قبل از آن چطوری بود؟ »

قبل از آن بخش زیادی این فرآیند به صورت پیمانکاری بود.

« پروژه بزرگ دیگری هم دارید؟ »

الان به غیر از همین سایت یا فاز دو کرمان موتور، یک مرکز تحقیقات در حال احداث است.

« اسفندماه امسال ۳۰ امین سالگرد کرمان موتور است؟ ۳۰ سال پیش چه وضعیتی در آن جا حاکم بوده است. در کل چه خبری بوده است؟ »

یک بیابان بود و هیچ خبری نبوده که از سال ۷۳ فقط یک سالن تزئینات کوچک در آن جا فعال بود و روزی هفت دستگاه دوو سیلو تولید می‌شد؛ نه چیزی که الان وجود دارد. نه سالن بدنه‌سازی، نه سالن رنگ بود، تنها یک سوله بود که در آن‌جا هم قطعه می‌آوردند و باز می‌کردند، ماشین رنگ شده در کانتینر را می‌آوردند و کارهایش را می‌کردند. روزی هم پنج، شش و نهایتاً هفت دستگاه سیلو تولید می‌شد و از آن‌جا کار شروع شد و تا امروز که خدا را شکر به شرایط موجود رسیدیم. درحال حاضر روزی ۱۰۰ تا ۱۲۰ دستگاه تولید می‌شود و در نهایت تا آخر امسال نزدیک به ۸۰ هزار دستگاه تولید خواهیم کرد. برنامه سال آینده تولید ۱۲۵ هزار دستگاه است و در سال گذشته ما ۷۲ هزار تا تولید داشتیم.

« آینده را چطور ترسیم کرده‌اید؟ هدف از سرمایه گذاری روی زیرساخت‌ها چیست؟ »

تصمیماتی که الان در گروه گرفته شده و انجام می‌شود، همه در سطح مدیریت ارشد است. مدیریت ارشد می‌شود رئیس گروه آقای شه‌بخش، هیات مدیره کرمان موتور آقای فیروزی که به‌عنوان مدیر عامل، یکی از اعضای هیات مدیره است. این تصمیمات آن‌جا اتخاذ می‌شود و به بقیه سازمان ابلاغ می‌شود؛ برای همین بنده در این تصمیمات دخالتی نداشتم.

« به عنوان یکی از ارکان اصلی اجرایی که در این فرآیند حضور داشته، تغییراتی که از ۲-۳ سال قبل آغاز شده است را کمی توضیح دهید. »

یکسری تغییراتی در محیط اطراف هر بنگاه اقتصادی رخ می‌دهد که در سیاست‌هایی که آن شرکت می‌خواهد در ادامه مسیر رشد و توسعه خودش به‌کار ببرد تاثیرگذار است؛ مثل نوسانات نرخ ارز، تحریم‌ها. ما که در اصل دوست نداشتیم که با شرکت‌های چینی کار کنیم. ما آن زمان با دوو کار می‌کردیم که یکی از بهترین خودروسازهای آسیا و دنیا بود. در ایران هم خیلی عالی بود؛ اگر یک سیلو در کنار ۴۰۵ قرار می‌گرفت، همه سیلو می‌خریدند. خاطرم است اولین باری که ماتیز را آوردیم و تولید کردیم، حدود ۳/۵ میلیون قیمت گذاشتیم، ولی وزارتخانه گفت شما باید این ماشین را شش میلیون قیمت بگذارید، چون دیگر کسی پراید نمی‌خرد. بعد آمدیم و رفتیم سراغ هیوندای، فولکس، که بهترین خودروسازان دنیا بودند ولی جبر زمانه ما را سمت دوستان چینی برد. این‌ها را از سر

تحقیر نمی‌گویم ولی جبر زمانه ما را به این سمت و سو برد. شاید اگر دوو ورشکست نمی‌شد و ما با دوو ادامه می‌دادیم و سال ۸۴ آن تحریم‌ها پیش نمی‌آمد، الان فولکس هم در همین خودروسازان بم سالی ۴۰۰ هزار دستگاه خودرو تولید می‌کرد. راین خودرو می‌توانست با هیوندای امروز ۳۰۰ هزار دستگاه خودرو تحویل دهد. ولی ما یک شانس آوردیم که آقای مهندس فیروزی از طی هفت، هشت سالی که در جایگاه مدیر عاملی کرمان موتور است، بسیار هوشمندانه عمل کرده و من واقعا این زیرکی او را تحسین می‌کنم. درست و خوب تصمیم می‌گیرد. همیشه در زندگی فراز و نشیب وجود دارد؛ الان شما برای خیلی از کارهایتان پول ندارید، بودجه ندارید که این فراز و نشیب طبیعی است. ولی روند را که نگاه می‌کنید، می‌بینید روند خیلی خوبی است. یعنی در چهار، پنج سال گذشته از یک مونتاژکار به خودروساز تبدیل شده است. یعنی زنجیره قبل از تولید و بعد از تولید، طراحی، قطعه‌سازی، شبکه، خدمات و بحث‌هایی که به تبلیغات برندینگ مربوط می‌شود، در این پنج، شش سال خیلی خوب کار کرده است. درست است که قبل از آن اگر هم می‌خواستیم این کار را بکنیم، پولی نداشتیم ولی در همین پنج، شش سال هم هوش و ذکاوت مدیریت ارشد بوده که تصمیم گرفته این کار را انجام دهد. برخی رقبا همچنان یک مونتاژکار هستند. سود خوبی دارند، تیراژ خیلی

خوبی دارند و تقریباً همه شرایط نیز برای آنان خوب است. ما سیاستمان را داریم تغییر می‌دهیم که خودروساز شویم. احداث و راه اندازی مرکز تحقیقات، کار کوچکی نیست. توانسته‌ایم در چهار، پنج سال حداقل دو محصول برای خودمان طراحی کنیم. به هر حال این اتفاقات دارد می‌افتد، یعنی یک وضعیتی که از بیرون محیط به شما تحمیل می‌کنند و یک سیاست‌هایی که خودت هم به عنوان استراتژی و پلن آینده در نظر گرفته می‌شود. باید دید که تلفیق این‌ها شما را به کدام سمت و سو می‌برد. هوشمندی این است که از تهدیدها عبور کنید و از همه فرصت‌ها یک استفاده خوبی داشته باشید. فردا آقای ترامپ بیاید و اگر مشکلات جدید پیش بیاورد، کار تو را به عنوان یک صنعت فعال مختل می‌کند. شاید این مشکلات احتمالی به یک جایی برسد که از آن لحظه به بعد بخواهی برای یک مدت کوتاه یا حتی بلند مدت و یا میان مدت همین تفکر خودت را هم عوض کنی؛ بگویی فعلاً ما همان مونتاژکار باشیم تا دوباره ببینیم چطوری می‌توانیم احیا کنیم. ولی به هر حال من احساسم بر این است که گروه قطعاً تصمیم و اراده کامل دارد، عزمش را جزم کرده که این حلقه‌های پیوسته برای اینکه یک خودروساز کاملی شکل بگیرد در کرمان موتور را ایجاد کند.

فاز دو کرمان موتور، گامی استوار برای فتح قله ۴۰۰ هزار دستگاه در سال

توسعه صنایع وابسته فراهم می‌کند.

فاز دوم کارخانه کرمان موتور در کنار سالن ریگان خودرو در دست توسعه و برنامه‌ریزی طرح‌های اجرایی است که به‌زودی ساخت و ساز آن شروع خواهد شد و سال ۱۴۰۷ به بهره‌برداری کامل خواهد رسید.

در عمل، پروژه فاز دو کرمان موتور در شرکت ریگان خودرو و در یک بازه زمانی مشخص که تا سال ۱۴۰۷ در نظر گرفته شده است، ساخته خواهد شد. در این مدت حدوداً چهارساله، تمام مراحل آماده کردن زیرساخت‌ها و نصب انواع ماشین‌آلات انجام خواهد شد.

پروژه سالن رنگ رباتیک کرمان موتور نیز در یک بازه ۲۲ ماهه برنامه‌ریزی شد که تمام مراحل آن، از اجرای زیرساخت‌ها تا نصب و راه‌اندازی ربات‌ها و تمام ماشین‌آلات وابسته به خط رنگ رباتیک، در همین مدت انجام شد و با تلاش تمام همکاران، این پروژه در مدت پیش‌بینی‌شده، به بهره‌برداری

صنعت خودروسازی همواره یکی از پیشبران‌های اصلی توسعه صنعتی و اقتصادی در کشورهاست. در این میان، شرکت‌های خودروسازی به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم نقش بسزایی در ایجاد اشتغال، توسعه فناوری و پاسخگویی به نیازهای حمل‌ونقل جامعه ایفا می‌کنند. کرمان موتور، به‌عنوان یکی از بازیگران اصلی این عرصه در ایران، با توسعه زیرساخت‌ها و افزایش ظرفیت تولید، همواره در تلاش است تا سهم مهمی در این توسعه داشته باشد.

این متن به بررسی فاز دوم توسعه کارخانه کرمان موتور می‌پردازد؛ پروژه‌ای که با هدف افزایش ظرفیت تولید، بهبود کیفیت و بهره‌گیری از فناوری‌های نوین در دست اجراست؛ از راه‌اندازی خطوط رنگ رباتیک گرفته تا ایجاد سالن‌های تولید بدنه و تزئینات داخلی که همگی نشان از عزم کرمان موتور برای پیشرفت و تبدیل شدن به یک خودروساز تمام‌عیار دارند. همچنین این پروژه فرصت‌های جدیدی را برای اشتغال‌زایی و

رسید. بعد از ۲۲ ماه از اولین اقدامات عملی برای راه‌اندازی پروژه خط رنگ رباتیک، پاییز ۱۴۰۳ خط رنگ با حضور نماینده ولی فقیه در سپاه پاسداران و مدیرعامل کرمان موتور به بهره‌برداری کامل رسید.

تابستان ۱۴۰۳، خط رنگ رباتیک کرمان موتور در ابتدای مسیر راه‌اندازی و بهره‌برداری، با روزانه ۱۰ الی ۱۵ دستگاه، فعالیت آزمایشی خود را آغاز کرد که این میزان، به‌من‌ماه ۱۴۰۳ به روزانه ۱۱۰ الی ۱۲۰ دستگاه افزایش یافته است. در حال حاضر، خط رنگ رباتیک کرمان موتور به دلیل برخی محدودیت‌های موجود، از جمله کمبود نیروی متخصص، تنها در یک شیفت فعال است که به‌زودی با آموزش پرسنل به دو سه شیفت افزایش خواهد یافت. به دلیل سطح تکنولوژی بالایی که در این خط وجود دارد و به‌خاطر رباتیک بودن آن، علاوه بر نیروی متخصص، به سطح بالایی از هماهنگی در تمام بخش‌های خط رنگ نیاز است. بنابراین اشخاصی که در این خط مشغول به کار می‌شوند، باید ضمن تخصص علمی، به‌صورت تجربی حداقل تجربه چهار تا پنج ماه کار در این خط را کسب کنند تا بتوانند برنامه ربات‌ها را به‌درستی وارد سیستم کنند و به‌درستی هر مدل از دستگاه‌ها را تنظیم کنند تا در فرایند رنگ‌آمیزی خطایی رخ ندهد. به همین دلیل، برنامه‌ریزی و هماهنگ کردن خط رنگ رباتیک، به تخصص خاص خودش نیاز دارد.

در حال حاضر، خودروهای J۴، BAC X۳، X۵، A۵ و J۷ در خط

رنگ رباتیک کرمان موتور رنگ‌آمیزی می‌شوند. با آموزش‌هایی که در حال انجام است و با برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده، به‌زودی سایر محصولات کرمان موتور نیز وارد این خط رنگ می‌شوند. خط رنگ رباتیک، اکنون تمام ظرفیت‌های لازم را برای سه شیفت کار کردن دارد؛ اما به دلیل کمبود نیروی متخصص، فرایند رنگ‌آمیزی محصولات کرمان موتور فعلاً در یک شیفت و از ابتدای سال ۱۴۰۴ در دو شیفت کاری انجام خواهد شد.

براساس زیرساخت‌های موجود در مجموعه کرمان موتور، در حال حاضر ظرفیت تولید ۲۰۰ هزار دستگاه در سال وجود دارد. به‌عنوان مثال در همین موضوع خط رنگ رباتیک، به دلیل کمبود نیروی متخصص، امکان استفاده از تمام ظرفیت این خط وجود ندارد. خط رنگ تمام‌رباتیک کرمان موتور، یکی از اصلی‌ترین و مهم‌ترین پروژه‌های این مجموعه برای دستیابی به ظرفیت تولید ۲۰۰ هزار دستگاه در سال بوده که سال ۱۴۰۳ به بهره‌برداری کامل رسیده است.

خریداری سالن ریگان خودرو که امروز به نام سایت دو یا فاز دوم کرمان موتور شناخته می‌شود، بستر اصلی توسعه زیرساخت‌ها و احداث فاز دو کرمان موتور است. با راه‌اندازی سایت دو کرمان موتور، که طبق برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده تا سال ۱۴۰۷ ساخت آن به اتمام خواهد رسید، ظرفیت تولید کرمان موتور به ۳۰۰ الی ۴۰۰ هزار دستگاه در سال افزایش پیدا خواهد کرد.



سایت دو کرمان موتور، جهشی بزرگ در تولید و نوآوری

سومین خط رنگ کرمان موتور، پروژه‌ای است که در سایت دو یا فاز دو کرمان موتور اجرایی خواهد شد. این خط رنگ، توانایی رنگ‌آمیزی ۳۰ دستگاه خودرو را در ساعت خواهد داشت که در کنار خط رنگ رباتیک و خط رنگ قدیمی کرمان موتور، درصد رشد قابل‌توجهی را رقم خواهد زد.

سالنی که قبل از سایت دو کرمان موتور ساخته شده بود به بهره‌برداری رسیده است و بخشی از ساخت نهایی بدنهٔ خودروی ایگل در قسمتی از آن سالن انجام می‌شود. اما قرار است در این سالن، سه خط تولید بدنهٔ دیگر نصب و راه‌اندازی شود که با این خط موجود، به چهار خط بدنه تجهیز خواهد شد. این چهار خط بدنه‌سازی، هریک ظرفیت ۱۵ دستگاه در ساعت را خواهند داشت که جمع آن‌ها به ۶۰ دستگاه در ساعت خواهد رسید. با توجه به تنوع مدل‌های خودرویی که امروز در اختیار داریم، با بهره‌برداری از این خط می‌توانیم در ساعت حداقل ۳۰ دستگاه در این چهار خط بدنه تولید کنیم.

در سالن بدنه، خطوط بدنه نصب خواهد شد که بعد از آن به سالن بعدی که سالن PAINT SHOP یا همان سالن رنگ جدید در فاز دو کرمان موتور خواهد بود منتقل می‌شوند تا کار رنگ‌آمیزی روی بدنه‌های تولیدشده انجام شود؛ در مرحلهٔ بعد هم به سالن بعدی که TRIM SHOP یا سالن تزئینات است منتقل می‌شوند تا اقدامات نصب برخی تجهیزات و تریم داخلی روی بدنهٔ رنگ‌شده انجام شود.

در حال حاضر، سولهٔ سالن بدنه وجود دارد؛ اما سالن رنگ و سالن تریم قرار است در همین سایت دو کرمان موتور ساخته شود. برنامه‌ریزی‌ها و نقشهٔ ساخت‌وساز آن طراحی شده و تأییدیهٔ مدیران ارشد مجموعه را دریافت کرده و اکنون در مسیر انتخاب سازندهٔ تجهیزات برای ساخت و تجهیز این خطوط قرار دارد.

سالن‌های رنگ و تزئینات داخلی در سایت دو، هر کدام به وسعت ۲۲ هزار متر در نظر گرفته شدند که درمجموع دو سالن به وسعت ۴۴ هزار متر به سایت دو کرمان موتور (سالن ریگان) اضافه خواهد شد؛ یعنی یک زنجیرهٔ کامل از خط تولید شامل سالن یک، ساخت بدنه (body shop)، سالن دو، رنگ رباتیک (paint shop) و سالن سه، تزئینات داخلی (trim shop) با سازه‌های جانبی به وسعت بیش از ۵۰ هزار متر ساخته و به بهره‌برداری خواهد رسید. همچنین در کنار سالن‌های اصلی، سوله‌ها، زیرساخت‌ها و سالن‌های دیگری هستند که باید ساخته و تجهیز شوند تا فاز دوم کارخانهٔ کرمان موتور به‌صورت کامل به بهره‌برداری برسد.

منبع آب تصفیه‌شده، ژنراتورهای برق اضطراری، ذخیره‌سازی آب صنعتی، بویلرها (دیگ بخار) و چیلرهای مرکزی (هواسازهای مرکزی) سایت دو، ازجمله سایر زیرساخت‌هایی است که در نظر گرفته شده است. یکی از مهم‌ترین علت‌های استفاده از این تجهیزات، حفظ دمای متعادل برای خط رنگ رباتیک است که باید در زمستان و تابستان، هوای متعادل و استاندارد را در خط رنگ حفظ کند.

این ۴۴ هزار متر سوله‌ای که باید در کنار سالن فعلی ساخته شود، فارغ از فضای اداری و یک‌سری فضاهای دیگر است که در سایت دو در نظر گرفته شده و باید ساخته شود.

از طرح تا اجرا، چشم‌اندازی به‌سوی آینده

تمام تحقیقات، طرح‌ها و نقشه‌های موردنظر برای ساخت و تجهیز سایت دو کرمان موتور انجام شده و به تأیید مدیران ارشد رسیده است و اکنون در حال مذاکره با شرکت‌های سازندهٔ بین‌المللی هستند تا طرح‌ها را بررسی و با برگزاری جلسات و مشاوره‌های تخصصی و درنهایت اخذ قیمت، کار ساخت‌وساز آغاز شود.

در خط رنگ رباتیک فاز دو کرمان موتور، به دلیل ظرفیت بالای تولید در سالن بدنه، به‌روزرسانی‌ها و قابلیت‌های جدیدی در نظر گرفته شده که می‌تواند همهٔ ظرفیت ساخت بدنه را برای فرایند رنگ‌آمیزی پوشش دهد. نه‌تنها سالن رنگ، بلکه تمام قسمت‌های



سالن بدنه و سالن تزئینات برای تولید انواع خودرو از هاجبک تا شاسی‌بلندهای سائز بزرگ و خودروهای هفت‌نفره در نظر گرفته شده است تا بتوان در فاز دو کرمان موتور، انواع محصولات را در سبد این مجموعه پوشش داد.

تجهیزات مدرن، تولید باکیفیت

فاز دو کارخانهٔ کرمان موتور از به‌روزترین تجهیزات و امکانات بهره‌مند خواهد شد؛ به نحوی که حتی در استفاده از چیلرهای موردنیاز برای تنظیم و گردش هوای سالن‌ها، به‌روزترین چیلرها با تکنولوژی روز دنیا نصب می‌شود. استفاده از دستگاه بخار (بویلر) و چیلرهای مرکزی به‌روز موجب می‌شود تا در گرمای شدید تابستان و سرمای شهرستان بم، مناسب‌ترین شرایط ایجاد شود که این موضوع، باعث عملکرد بهتر و افزایش بهره‌وری سالن‌های تولید خواهد شد.

تمام برنامه‌ها، طرح‌ها و نقشه‌های فاز دو به مرحله و تأیید نهایی رسیده است و در حال حاضر، در حال مذاکره با شرکت‌های بین‌المللی هستیم تا بعد از به دست آمدن توافق دوطرفه، هرچه زودتر فرایند ساخت‌وساز فاز دو توسط آن شرکت آغاز شود. بعد از مذاکرات اولیه و بحث پیرامون اجرای کار و قیمت‌گذاری، پتانسیل شرکت موردنظر توسط کرمان موتور از نظر ظرفیت اجرایی و کیفیت انجام کار بررسی خواهد شد تا بهترین سازندهٔ بین‌المللی برای اجرای این پروژه انتخاب شود.

ساخت پروژهٔ فاز دو کارخانه کرمان موتور که مراحل اولیهٔ طراحی و برنامه‌ریزی آن انجام شده است، به حدود سه سال زمان نیاز دارد که اگر در این مدت اتفاق خاصی رخ ندهد و مراحل ساخت‌وساز در حالت طبیعی و طبق برنامه‌ریزی انجام شود، سال ۱۴۰۷ به بهره‌برداری کامل خواهد رسید. ساخت و تجهیز سوله‌ها هر کدام به مساحت ۲۲ هزار متر و از طرفی ساخت تجهیزات مکمل و جانبی همچون تصفیه‌خانه، چیلرها و بویلر مرکزی، ساختمان اداری و سایر زیرساخت‌های موردنیاز، با توجه به برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده، به حدود سه سال زمان نیاز دارد. مرحلهٔ اول اجرایی، پروژهٔ ساخت سوله‌ها خواهد بود و نصب ماشین‌آلات اصلی بعد از آن آغاز خواهد شد. نصب تجهیزات در سالن‌ها هم بحث بسیار اساسی و مهمی است که هر کدام زمان مختص به خود را نیاز دارد.

این پروژه در سال ۱۴۰۴ وارد فاز اجرایی ساخت‌وساز خواهد شد که براساس برنامه‌ریزی‌ها باید در سال ۱۴۰۷ وارد مرحلهٔ بهره‌برداری شود. پیش‌بینی شده است که مجموعهٔ کرمان موتور در تلاش است بتواند با برنامه‌ریزی درست و اجرای دقیق برنامه‌ریزی‌ها فاز دو کارخانهٔ خود را در سال ۱۴۰۷ با بهره‌برداری کامل افتتاح کند.

مجموعهٔ کرمان موتور در تلاش است تمام توان اجرایی و نظارتی خود را در اجرای این پروژه به کار ببرد تا در کمترین زمان ممکن و با حداقل خطاهای احتمالی، کارخانهٔ دو خود را طبق برنامه‌ریزی مشخص و حتی زودتر از موعد به بهره‌برداری برساند.

با توسعهٔ فاز دوم کارخانهٔ کرمان موتور، این شرکت گام مهمی در راستای افزایش ظرفیت تولید و پاسخگویی به نیاز بازار خودروی کشور برداشته است. این پروژه که در منطقهٔ ویژهٔ اقتصادی ارگ جدید در حال اجراست، شامل احداث خطوط تولید بدنه، رنگ و تزئینات داخلی با استفاده از فناوری‌های روز دنیاست. بهره‌برداری از خط رنگ رباتیک فعلی و برنامه‌ریزی برای راه‌اندازی خط رنگ جدید در فاز دو، نشان از توجه کرمان موتور به کیفیت و افزایش سرعت تولید دارد. همچنین این پروژه، یکی از مهم‌ترین اقدامات کرمان موتور براساس طرح «عهد ۱۴۰۷» خواهد بود که توسط مدیرعامل کرمان موتور مطرح شده است. با تکمیل فاز دوم در سال ۱۴۰۷، انتظار می‌رود ظرفیت تولید کرمان موتور به ۳۰۰ تا ۴۰۰ هزار دستگاه در سال افزایش یابد. این امر نه‌تنها به افزایش سهم بازار این شرکت کمک خواهد کرد، بلکه به شکل چشم‌گیری زمینهٔ اشتغال‌زایی و توسعهٔ صنایع وابسته را نیز فراهم می‌آورد. درنهایت، با بهره‌گیری از دانش فنی روز و همکاری با شرکای بین‌المللی، کرمان موتور می‌تواند به یکی از بزرگ‌ترین و مهم‌ترین قطب‌های اصلی تولید خودرو در منطقه تبدیل شود.

مسیر معرفی نسل جدید
بعد از جک J۴ و S۵،
نوبت به جک S۳ رسید
خودروهای کرمان موتور ادامه دارد



کراس اوور جک S۳ کرمان موتور یکی از خودروهای محبوب این شرکت در بازار ایران در چند سال گذشته است که به علت کیفیت، قیمت و عملکرد مناسب توانست در بین مصرف کنندگان محبوبیت خوبی را کسب کند.

در زمستان ۱۴۰۳ کرمان موتور نسبت به معرفی نسخه جدید، به روز شده و فیس لیفت شده جک اس۳ اقدام کرد. نسخه جدید خودروی JAC S۳ به عنوان کراس اوور جدید کرمان موتور و جایگزین جک اس۳ قرار است با نام KMC SR۳ به بازار عرضه شود.

شرکت کرمان موتور بعد از تغییرات ظاهری و به روزرسانی برای خودروی جک جی۴ و جک اس۵ که جای خود را به خودروی ایگل (اولین خودروی بومی کرمان موتور) و خودروی KMC X۵ دادند، نوبت به جک اس۳ رسید. نسخه جدید کراس اوور کمپانی چینی جک که نسل قبلی آن توسط کرمان موتور به بازار عرضه شد، به زودی با امکانات و تجهیزات بیشتر و به روز به نام KMC SR۳ وارد خیابان‌ها خواهد شد.

در اولین نگاه تفاوت‌های ظاهری این خودرو در چشم هر مصرف کننده‌ای جلب توجه می‌کند که طراحی نسبتاً قدیمی خودروی اس۳ جای خود را به طراحی به روز و اسپرت نسل جدید داده است. کی‌ام‌سی SR۳ نسبت به نسخه اس۳ عرضه شده، بیش‌ترین تغییرات ظاهری را در بخش جلوپنجره و دماغه را داشته است. جلوپنجره خودرو کوچکتر شده است و بالای آن یک نوار مشکی رنگ دی‌لایت‌های DAY LIGHT باریک خودرو را بهم متصل می‌کند. چراغ‌های جلو به دو پکیج جداگانه در دو طرف سپر منتقل شدند و در قاب مشکی رنگ چند ضلعی قرار گرفته که به صورت کلی تغییرات دماغه این خودرو را نسبت به نسل قبل به‌روزر و کمی زیباتر کرده است.

اگر از زاویه کناری به این خودروی جدید کرمان موتور نگاه کنید تغییرات زیادی نسبت به جک اس۳ نخواهید یافت اما یک بخش مشکی رنگ قسمت شیشه عقب و شیشه‌های کناری را بهم متصل کرده است که در کنار تغییرات در طراحی رینگ این خودرو ظاهر خودرو را کمی اسپرت‌تر نشان می‌دهد.

طراحی در صندوق عقب، سپر و چراغ‌ها به کلی تغییر کرده است و ظاهر متفاوتی را به این خودرو بخشیده که وجود یک دیفیوزر بزرگ در مرکز سپر عقب KMC SR۳ خودنمایی می‌کند.

بخش فنی کی‌ام‌سی SR۳

در بخش قوای محرکه و پایشرا نه خودروی جدید کرمان موتور مجهز به موتور ۱۶۰۰ سی‌سی مجهز به VVT است که توانایی تولید قدرت ۱۰۷ اسب بخار و ۱۵۰ نیوتن متر گشتاور را از طریق گیربکس CVT خواهد داشت که عملکرد مشابهی با جک S۳ دارد.

شاید مهم‌ترین تفاوت در بخش قوای محرکه را به‌روزرسانی تکنولوژی موتور این خودرو بدانیم که با تکنولوژی به‌روزر در کنار عملکرد بهتر مصرف سوخت پایین‌تری را خواهد داشت.

ابعاد خودروی KMC SR۳ تغییرات چشم‌گیری نداشته اما در کنار تغییرات نمای بیرونی، طراحی کابین خودرو نیز تغییرات بسیار زیادی را داشته و به کلی طراحی به‌روزتری را نسبت به JAC S۳ در کابین این خودروی جدید کرمان موتور شاهد هستیم.

تجهیزات و امکانات رفاهی

سیستم‌های پایش فشار باد تایرها (TPMS)، سیستم

ضد سرقت، امکاناتی نظیر HAC، ESC، EBD، ABS و سنسورهای جلو و عقب از جمله امکانات مشترک هر دو نسخه جدید و قدیم این خودرو است اما وجود چهار کیسه هوا یکی از تجهیزات ایمنی این خودرو است که ارتقا یافته است. همچنین هشدار نبستن کمربند ایمنی برای تمام سرنشینان، سیستم تک لمسی برای تمام شیشه‌های جانبی با قابلیت تشخیص مانع، باز و بسته شدن شیشه‌ها از طریق ریموت (POWER WINDOWS)، ورودی‌های USB ردیف جلو و عقب، دو خروجی برق ۱۲ ولت در ردیف جلو و صندوق عقب، آنتن بال کوسه‌ای از امکانات رفاهی کی‌ام‌سی SR۳ است.

در کنار تمام مواردی که ذکر کردیم یک صفحه نمایش ۱۰/۲ اینچی لمسی با قابلیت‌های به‌روزر در این خودرو دیده می‌شود که به همراه دوربین دنده عقب با خطوط کمک کننده متحرک از سایر امکانات رفاهی این خودروی جدید کرمان موتور خواهد بود.

به صورت کلی کراس اوور جدید کرمان موتور، KMC SR۳ که جایگزین خودروی جک اس۳ است، در تمام زمینه‌ها از قوای محرکه، نمای بیرونی، طراحی کابین و تجهیزات و امکانات رفاهی و ایمنی به‌روزرسانی شده تا نسل جدیدی از خودروهای کمپانی جک و شرکت کرمان موتور تردد خود را در خیابان‌ها آغاز کند.



کی‌ام‌سی X۸؛ شاسی بلند جدید کرمان موتور

کرمان موتور همواره تلاش کرده تا بهترین و باکیفیت‌ترین خودروها را به مشتریان خود ارائه دهد. این شاسی بلند جدید نیز از این قاعده مستثنی نیست و با طراحی مدرن، امکانات پیشرفته و کیفیت ساخت بالا، می‌تواند پاسخگوی نیازهای مختلف مشتریان باشد. کی‌ام‌سی ایکس۸ که خودروی چک PRO JSA است، جدیدترین شاسی بلند کرمان موتور است که قرار است به‌زودی توسط این شرکت معرفی و به بازار عرضه شود. خودروی X۸ بعد از خودروی KMC SR۶ جدیدترین شاسی بلند این شرکت خودروسازی لقب می‌گیرد که با امکانات بیشتر و به‌روزتر به بازار عرضه خواهد شد. این خودروی دارای یک موتور یک و نیم لیتری توربوشارژ و گیربکس هفت سرعته، ۱۸۲ اسب بخار و ۳۰۰ نیوتن متر گشتاور را تولید می‌کند. این خودرو با استاندارد آلایندگی یورو ۵ و حداکثر سرعت ۱۷۰ کیلومتر بر ساعت و ظرفیت باک ۵۸ لیتری عرضه می‌شود.

امکانات رفاهی و ایمنی در کی‌ام‌سی X۸

سانروف پانورامیک، چراغ خوش‌آمدگویی، پاور ویندوز (بستن شیشه‌های اتومبیل با ریموت کنترل)، چراغ مشایعت تا در منزل، نورپردازی داخل کابین، روکش صندلی چرم، گرمکن صندلی، کنسول میانی جلو و عقب، خروجی برق ۱۲ ولت، شش بلندگو، شارژر وایرلس برخی از امکانات رفاهی شاسی بلند جدید کرمان موتور است. شش کیسه هوا، سیستم پایش فشار باد چرخ‌ها (TPMS)، ترمز ABS، EBD، کنترل ایستایی در سربالایی، سنسورهای پارک عقب و جلو، دوربین ۳۶۰ درجه، دستیار هشدار تغییر لاین و کروز کنترل تطبیقی از امکانات ایمنی این خودرو است که نسبت به نسل قبلی خود در محصولات کرمان موتور یعنی خودروی X۵ از امکانات بیشتری برخوردار است. خودروی JAC JSA PRO که از زبان جدید طراحی کمپانی جک بهره می‌برد، با به‌روزرسانی‌های انجام شده در طراحی بیرونی و داخلی به همراه امکانات و تجهیزات بیشتر و به‌روزتر با نام کی‌ام‌سی X۸ توسط کرمان موتور به بازار معرفی شود که رقیب سایر شاسی بلندهای موجود در بازار خواهد بود. رونمایی از این شاسی بلند جدید، می‌تواند نقطه عطفی برای کرمان موتور در بازار خودروی ایران باشد و با توسعه سبد محصولات، جایگاه این شرکت را در بین خودروسازان بیش از پیش تقویت کند.



جک RF۸ محصول هفت نفره کرمان موتور

مینی ون لوکس کی‌ام‌سی در راه بازار



خودروی JAC RF۸ مینی ون فول امکانات و لوکس است که با طراحی مدرن و امکانات فنی پیشرفته قرار است توسط شرکت کرمان موتور به بازار معرفی و عرضه شود که توجه بسیاری را به خود جلب خواهد کرد. خودروی جک RF۸ یک مینی ون هفت نفره خانوادگی است که با طراحی اسپرت و بهروز با امکانات مناسب یک گزینه بسیار مناسب برای خانواده‌های پرجمعیت است. جای خالی یک خودروی هفت نفره در سبد محصولات کرمان موتور حس می‌شد که قرار است با عرضه این محصول لوکس و بهروز به بازار خودروهای هفت نفره وارد شود. پیش‌رانه این مینی ون یک موتور دو هزار سی سی توربو شارژ با پاشش مستقیم است که با گیربکس هشت سرعته اتوماتیک قدرت را به چرخ‌ها منتقل می‌کند. این موتور توانایی تولید ۲۲۱ اسب بخار قدرت و ۳۸۰ نیوتن متر گشتاور را دارد که به راحتی بدنه بزرگ و پنج متری این خودرو را به حرکت درآورد.

تجهیزات ایمنی

اولین محصول هفت نفره کرمان موتور در کنار شش کیسه هوا، سیستم کنترل ایستایی در سربالایی و سرعت در سربالایی، سیستم کنترل پایداری و کشش برخی از امکانات ایمنی است که در خود جای داده است.

همچنین این خودرو سیستم هشدار خروج از مسیر، رادار حرکت بین خطوط، رادار هشدار تغییر لاین، سیستم تشخیص نقطه کور و رادار علائم راهنمایی و رانندگی، هشدار خواب آلودگی راننده و سنسور پارک جلو و عقب را در اختیار راننده قرار خواهد داد.

امکانات رفاهی

خودروی RF8 از نظر امکانات رفاهی به گروه خودروهای لوکس و فول آپشن اضافه خواهد شد. این خودروی هفت نفره کرمان موتور سه حالت رانندگی استاندارد، اسپرت و اقتصادی را در اختیار راننده قرار می‌دهد که قابلیت کنترل خودرو از طریق نرم افزار را دارد. دوربین ۵۴۰ درجه، شارژر بی‌سیم تلفن همراه، سیستم ورود بدون کلید برای همه سرنشینان و استارت دکمه‌ای در کنار باز و بسته شدن شیشه‌ها از طریق ریموت کنترل و ایموبلایزر از سایر امکانات رفاهی تعبیه شده در این خودرو است.

همچنین آینه‌های جانبی تاشونده برقی مجهز به گرمکن و تنظیم برقی، درهای کشویی برقی، قابلیت تنظیم فرمان در ۴ جهت، صندلی راننده با تنظیم برقی در شش جهت، صندلی سرنشین جلو در چهار جهت دستی، گرمکن و سردکن صندلی‌های ردیف جلو و عقب، سیستم تهویه مطبوع اتوماتیک سه گانه، صندوق عقب برقی با قابلیت تنظیم ارتفاع، پشت آمپر دیجیتال ۱۲/۳ اینچ، نمایشگر میانی ۱۲/۳ اینچ، ۱۲ بلندگو و نور محیطی داخل کابین با قابلیت تنظیم در ۶۴ رنگ بخش اعظمی از امکانات رفاهی این مینی ون خانوادگی لوکس کرمان موتور است.

این خودرو قرار است به‌زودی توسط شرکت کرمان موتور به بازار معرفی و عرضه شود که این اقدام شرکت سبد محصولات کرمان موتور را کامل‌تر از قبل خواهد کرد و در گروه محصولات هفت نفره در بازار یک رقیب جدی در برابر محصولات موجود خواهد بود.

مینی ون RF8 کرمان موتور که محصولی از کمپانی جک است، با طراحی مدرن، امکانات رفاهی متنوع و قیمت رقابتی برای خانواده‌های پرجمعیت و افرادی که به دنبال فضای بیشتر برای سفرهای خود هستند، گزینه بسیار مناسبی خواهد بود.



در چند سال گذشته بازار خودروهای هفت نفره در ایران طرفداران خودش را پیدا کرده است و پیش‌بینی می‌شود کرمان موتور با عرضه این خودروی لوکس با امکانات و تجهیزات رفاهی و ایمنی بسیار مناسب با استقبال خوبی روبه‌رو شود.



KMC SR6؛

گزینه جدید برای خریداران خودروهای شاسی بلند

با عرضه این خودرو تنوع محصولات خود را افزایش خواهد داد. خودروی KMC SR6، با طراحی ظاهری اسپرت و خطوط دینامیک، ظاهری چشم‌نواز در گروه خودروهای شاسی بلند کرمان موتور قرار می‌گیرد و با توجه به امکانات و تجهیزات، پیش‌بینی می‌شود در قیمتی بالاتر از خودروی KMC X5 به بازار عرضه شود.

مشخصات فنی

جک JS6 با موتور ۱/۵ لیتری توربوشارژ، قدرت ۱۸۰ اسب بخار و گشتاور ۲۸۰ نیوتن متر را ارائه می‌دهد. این خودرو مجهز به گیربکس شش سرعته DCT است و با سیستم فرمان برقی

شرکت کرمان موتور در زمستان ۱۴۰۳ از جدیدترین محصول خود به نام KMC SR6 که طبق برنامه ریزی‌های انجام شده در سال ۱۴۰۴ به بازار عرضه خواهد شد رونمایی کرد. خودروی کی‌ام‌سی SR6 که همان خودروی JAC JS6 است، یک خودروی SUV مدرن و جذاب است که زبان طراحی جدید کمپانی جک در کنار امکانات و تجهیزات به‌روز در آن به کار رفته است. نسخه پلاگین هیبرید این خودرو سال گذشته توسط کرمان موتور معرفی شد که زمستان سال ۱۴۰۳ نسخه بنزینی خودروی جک JS6 توسط این شرکت رونمایی شد که قرار است به‌زودی در سبد محصولات کرمان موتور قرار بگیرد. کرمان موتور که کامل‌ترین سبد محصولات را در اختیار دارد،

و چرخ‌های ۱۸ اینچی آلومینیومی، تجربه رانندگی را بهبود می‌بخشد. حداکثر سرعت این خودرو به ۱۸۰ کیلومتر در ساعت می‌رسد و با سیستم تعلیق مستقل مک‌فرسون در جلو و مولتی‌لینک در عقب، راحتی و پایداری رانندگی را تضمین می‌کند. این خودرو با طول ۴۶۰۵ میلی‌متر، عرض ۱۸۹۰ میلی‌متر و ارتفاع ۱۷۰۰ میلی‌متر، به همراه فاصله بین محورهای ۲۷۲۰ میلی‌متر، فضایی جادار برای پنج سرنشین فراهم می‌کند.

امکانات رفاهی و ایمنی:

JS6 با امکانات رفاهی مانند سانروف پانوراما، سیستم تهویه اتوماتیک، صندلی‌های چرم، نمایشگر لمسی ۱۲/۳ اینچی، سیستم صوتی با شش بلندگو، قابلیت اتصال بلوتوث، اپل کارپلی و اندروید اتو، تجربه رانندگی را لذت‌بخش می‌کند. در بخش ایمنی، این خودرو مجهز به ایربگ‌های راننده و سرنشین، سیستم ضد قفل ترمز ABS، کنترل پایداری و دوربین عقب است. همچنین قابلیت باز و بسته شدن

شیشه‌ها از طریق ریموت کنترل، تهویه هوای اتوماتیک، صندلی راننده شش جهته برقی و صندلی شاگرد چهار جهته برقی، کنسول میانی سرنشینان جلو و عقب، سیستم پایش باد لاستیک‌ها و هشدار بستن کمربند ایمنی برای تمام سرنشینان از سایر امکانات رفاهی و ایمنی شاسی بلند جدید کرمان موتور خواهد بود.

با رونمایی از KMC SR6، کرمان موتور گام دیگری در مسیر تنوع بخشی به محصولات خود برداشته است. این خودرو با طراحی مدرن و امکانات پیشرفته، انتظار می‌رود در بازار ایران به یک گزینه محبوب تبدیل شود. KMC SR6 با پیش‌رانه قدرتمند ۱/۵ لیتری توربوشارژ، سیستم تعلیق پیشرفته، امکانات رفاهی و ایمنی گسترده، تجربه رانندگی لذت‌بخشی را برای مشتریان به ارمغان می‌آورد. این خودرو نه تنها ظاهر جذابی دارد، بلکه با توجه به مشخصات فنی و تجهیزات آن، انتظار می‌رود در سال ۱۴۰۴ به یکی از محصولات پرفروش کرمان موتور تبدیل شود.



 SIGMA

WELCOME
TO SIGMA

Your Perfect Ride,
Just a Click Away

sigmatec.ir



بیش از ۱۰ هزار و ۳۰۰ کاربر ثبت شده و بازدید روزانه بیش از ۱۵۰۰ نفر از سایت، تنها یک سال پس از راه اندازی، توانسته به جمع پلتفرم‌های پرتیر و مؤثر این حوزه وارد شود. «پلاک سفید» دیگر محصول مانا، بستری است که تمام فرایند خرید و فروش خودروهای کرمان موتور را از مرحله جست‌وجو تا ثبت آگهی، به صورت یکپارچه مدیریت می‌کند. به این ترتیب، با ایجاد ارتباط مستقیم میان خریداران و فروشندگان (بدون واسطه)، تجربه‌ای آسان و سریع فراهم می‌شود.

پلتفرم‌های اختصاصی مانا؛ تحول دیجیتال در خرید و فروش محصولات کرمان موتور

«سیگما» یکی از برجسته‌ترین محصولات مانا، یک پلتفرم امن و حرفه‌ای برای خرید و فروش خودروهای کرمان موتور (صفر و کارکرده) است. این پلتفرم نه تنها به مالکان خودروهای کرمان موتور این امکان را می‌دهد که خودروهای خود را به قیمت منصفانه و در شرایط شفاف معامله کنند، بلکه به آن‌ها این فرصت را می‌دهد تا خودروهای کارکرده‌شان را با مدل‌های جدیدتر تعویض کنند. سیگما با

در دنیای امروز که فناوری و دیجیتال سازی به سرعت در حال تغییر شیوه‌های کسب و کار هستند، کرمان موتور با رویکردی نوآورانه تصمیم گرفت تا به جای تکیه بر پلتفرم‌های عمومی، بستر اختصاصی و منحصر به فردی برای خرید و فروش محصولات کارکرده خود ایجاد کند. نتیجه این تصمیم، تأسیس شرکت «مدیریت اطلاعات نوین ارگ» یا «مانا» بود؛ شرکتی که با تمرکز بر فناوری‌های نوین و بهره‌گیری از تیمی متخصص، به یکی از بازیگران کلیدی در حوزه خدمات دیجیتال خودرویی محصولات کرمان موتور تبدیل شده است.



همچنین داشبورد هوش تجاری (BI) مانا، ابزاری قدرتمند برای تحلیل و نمایش داده‌های کلیدی کسب‌وکار است که به مدیران و تصمیم‌گیرندگان مانا امکان می‌دهد، با بررسی شاخص‌های عملکردی، روندهای بازار و رفتار مشتریان، تصمیم‌گیری‌های مبتنی بر داده و استراتژیک داشته باشند. این داشبورد با ارائه گزارش‌های دقیق، تصویری جامع از وضعیت فروش، موجودی، عملکرد نمایندگان و میزان اثربخشی تبلیغات را در اختیار کاربران قرار می‌دهد و فرایندهای بازاریابی و فروش را بهینه‌سازی می‌کند.

«باشگاه مشتریان کرمان موتور» از دیگر محصولات ماناست که درواقع، یکی از مهم‌ترین ابزارهای وفادارسازی مشتریان و

خدمات مانا؛ فراتر از خرید و فروش خودرو

مانا تنها به ارائه خدمات خرید و فروش خودرو محدود نمی‌شود. این شرکت با ارائه سیستم مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)، ابزاری قدرتمند برای پیگیری تعاملات و تقویت ارتباط میان سیگما و مشتریان فراهم کرده است. این سیستم به نمایندگان و تیم‌های پشتیبانی امکان می‌دهد تا به‌صورت ساختاریافته و کارآمد، درخواست‌های مشتریان را پیگیری، اولویت‌بندی و مدیریت کنند. با استفاده از این سیستم، تمام پرسش‌ها، مشکلات و درخواست‌های مشتریان در یک بستر یکپارچه ثبت و پیگیری می‌شود و پاسخ‌گویی سریع و بهینه به نیازهای آنان تضمین خواهد شد.



ایجاد کرده است. این بلاگ با ارائه مقالات تخصصی و به‌روز، به ارتقای دانش مشتریان و علاقه‌مندان خودرو کمک می‌کند.

حضور فیزیکی در کنار بسترهای دیجیتال

مانا علاوه بر توسعه پلتفرم‌های آنلاین، برای ایجاد تجربه‌ای ملموس‌تر، اقدام به راه‌اندازی شوروم‌های اختصاصی در نقاط مختلف کشور کرده است. هم‌اکنون پنج شوروم در تهران، یک شوروم در شیراز و یک شوروم در مشهد فعال است که فرصتی بی‌نظیر را برای مشتریان، جهت تجربه بازدید محصولات کرمان موتور از نزدیک فراهم می‌کنند.

مانا، مسیر آینده

در عصر دیجیتال، کرمان موتور با تکیه بر مانا، تجربه مشتریان خود را متحول خواهد کرد. چشم‌انداز مانا، ترکیب فناوری‌های مدرن با درک عمیق از نیازهای بازار است؛ رویکردی که این شرکت را به بازیگری کلیدی در تحول دیجیتال صنعت خودرو تبدیل می‌کند و آینده‌ای روشن را برای خریداران و نمایندگان کرمان موتور رقم می‌زند.

ایجاد ارتباط پایدار میان برند و کاربران است. این باشگاه با ارائه امتیازات ویژه، تخفیف‌ها، خدمات اختصاصی و امکانات خاص به مشتریان وفادار، انگیزه خرید مجدد را افزایش می‌دهد و تعاملات مثبت میان مشتریان و برند را تقویت می‌کند. همچنین، باشگاه مشتریان به‌عنوان یک کانال ارتباطی مؤثر، بازخوردهای مشتریان را دریافت می‌کند و زمینه بهبود آن را فراهم می‌آورد.

این سه ابزار کلیدی در کنار هم، زیرساختی هوشمند و دیجیتال برای مدیریت فروش، پشتیبانی و ارتباطات مشتریان کرمان موتور ایجاد کرده‌اند و نقش مهمی در تحول دیجیتال این برند ایفا می‌کنند.

در کنار این خدمات، مارکت پلیس (فروشگاه آنلاین/ Marketplace) مانا آماده بهره‌برداری است و امکان دسترسی آسان به محصولات و خدمات مرتبط با خودرو را برای مشتریان فراهم می‌کند.

ایستگاه؛ مرجع به‌روزترین اخبار و مقالات خودرویی

مانا با راه‌اندازی «بلاگ ایستگاه»، مرجعی برای انتشار محتوای آموزشی، تحلیلی و اخبار مرتبط با صنعت خودرو



کادک:

از تامین قطعات تا خودکفایی در زنجیره تامین خودرو

خودکفایی در تولید قطعات خودرو، یکی از اهداف اصلی صنعت خودروسازی ایران در چند دهه گذشته بوده است. در این راستا، شرکت‌های زنجیره تامین نقش مهمی در تحقق این هدف ایفا می‌کنند. شرکت کادک، با داخلی‌سازی بیش از دو هزار و ۶۰۰ قطعه و همکاری نزدیک با خودروسازان داخلی، گام‌های موثری در این زمینه برداشته است. در این متن به بررسی مختصری از نقش کادک در برنامه‌های خودکفایی کرمان موتور تا سال ۱۴۰۷ و استراتژی‌های این شرکت برای توسعه زنجیره تامین خود و شرکت کرمان موتور می‌پردازد.

شرکت طراحی و مهندسی قطعات کرمان خودرو (کادک) حدود ۳۰ سال پیش تاسیس شده است و در ابتدا مبنای اصلی آن تامین و ساخت قطعات در داخل کشور بود، ولی بعد از جمع آوری شرکت دوو در ایران عملاً فعالیت کادک متوقف شد و وارد فرایند تولید کفیوش و بازیافت لاستیک و فرایندهای غیر مرتبط با زنجیره تامین می‌شود؛ مجدداً از سال ۱۳۹۶ ساختار سازمانی شرکت کادک باز تعریف شد و از سال ۱۳۹۸ به صورت حرفه‌ای فرایند ساخت داخل را شروع کرده است و بدون شک یکی از قوی‌ترین شرکت‌های زنجیره تامین در حوزه خودرو است. امروز در کل کشور سازندگان مختلفی را جذب کرده و قطعات بسیاری را داخلی سازی کرده است و نزدیک به ۲۰ همت قرارداد با سازندگان دارد و حدود دو هزار و ۶۰۰ قطعه را در حال حاضر در سبد شرکت کرمان موتور و خودرو سازان بهم تامین می‌کند و ماهانه در حدود سه هزار محموله تحویل این دو خودروساز می‌دهد و به علاوه گردش مالی حدود دو همت در ماه دارد.

شرکت‌های زنجیره تامین یک ساختار مشخص و همه آن‌ها





کادک کار مانیتورینگ زنجیره تامین است.

نقش کادک در رشد و خودکفایی کرمان موتور

خوشبختانه پلتفرم‌هایی که در شرکت کرمان موتور برای سال ۱۴۰۷ برنامه‌ریزی شده است، این است که ساخت داخل اتفاق افتاده و روی این پلتفرم‌ها توسعه انجام می‌گیرد و مدل‌های جدیدی تعریف می‌شود. ممکن است پلتفرم‌هایی باشد که صفر تا صد در کرمان موتور طراحی شود، بعد اجرایی کردن و ایجاد زنجیره تامین و توسعه این پلتفرم‌ها از جهت تولید در کادک اتفاق می‌افتد، به طبع همه برنامه‌های ساخت داخل و برنامه‌های تامین با توجه به این که در برنامه ۱۴۰۷، ۷۰ درصد تامین قطعات داخلی باید صورت بگیرد، نقش اصلی این پروسه در کادک اتفاق می‌افتد و عملاً ۳۰ درصد از قطعات از خارج می‌آید، در نتیجه در سال ۱۴۰۷، ۷۰ درصد ورودی شرکت کرمان موتور بر مبنای این چیزی است که در کادک رخ خواهد داد.

فعالیتی که امروز صورت می‌گیرد این است که زنجیره تامین مطمئنی ایجاد می‌شود، به سمت طبقه بندی حرکت می‌کنیم و ما در مورد محصولات دنبال سورس‌های انحصاری هستیم و تک سورس کار می‌کنیم، سورس‌های قدرتمندی که قابلیت تامین کنندگی کامل (FSS Full Service Supplier) در حوزه طراحی، تامین و کیفیت که کل پکیج کرمان موتور را بتوانند تامین و عملیاتی کنند.

مسیر آینده

آنچه که مشخص است، بزرگ‌ترین سرمایه شرکت طراحی و مهندسی قطعات کرمان خودرو (کادک)، نیروی انسانی آن

است، تمام فعالیت و برنامه ریزی برای اهداف آینده متمرکز شده روی تقویت و تربیت نیروهای با تجربه و متخصص در همه سیستم‌های عملیاتی خودرو است، ولی به این برمی‌گردد که ما فعالیت‌های بازرگانی را سعی می‌کنیم به سمت تامین کنندگان توسعه بدیم، ما بین زنجیره تامین و خودروساز قرار بگیریم که به راحتی بتوانیم از عهده این اهداف برپاییم، بزرگ شدن کادک به نظر ما خیلی سودمند خواهد بود و ما همه اهداف و همه فعالیت‌های ما بر مبنای یک تیم کوچک، چابک و در عین حال با دانش فنی روز و قدرت تصمیم‌گیری‌های کارشناسی و در راستای توسعه برنامه‌های کرمان موتور و سایر شرکت‌ها که در برنامه‌های شرکت وجود دارد.

یکی دیگر از اهداف شرکت کادک آن است که با جدیت بسیار بیشتری به خدمات پس از فروش و تامین قطعه تمرکز کند. این شرکت تلاش می‌کند تا غیر از بخش OEM (Original Equipment Manufacturer) بتواند در بخش OES (Original Equipment Manufacturer) فعالیت کند. OEM به معنای ساخت قطعه توسط شرکت اصلی سازنده برند و خودرو است اما OES به معنای ساخت قطعه توسط شرکت ثانی بر اساس نقشه و طرح شرکت سازنده است. اجرای این طرح با هدف افزایش کیفیت و بهبود تامین قطعات در شرکت کادک ادامه خواهد داشت.

این آینده اصلی است که برای کادک طراحی شده است و در کنار همه این موارد ما احتمالاً در مورد قطعات یک واحد کوچک R&D تاسیس خواهیم کرد که این واحد بر اساس نیاز و دانش روز قدرت این را داشته باشد که بتواند تغییرات مهندسی مطلوب را در این واحد تعریف کنیم و توسعه را در محصولات آتی خودروساز لمس کنیم.



شرکت قوای محرکه؛ تلاش برای به‌روزرسانی ۲۰ساله

شرکت قوای محرکه کرمان خودرو از زمان تأسیس تا به امروز، در پی تأمین قطعات، به‌خصوص قطعات موردنیاز برای شرکت‌های خودروسازی بوده و همواره در تلاش است تا قطعاتی مطابق با استانداردهای روز جهانی ارائه کند.

اگر به گذشته شرکت قوای محرکه رجوع کنیم، خواهیم دید که این شرکت، ابتدا با هدف تولید پیشرانۀ (Powertrain) خودروی گل (GOL) تأسیس و توسط متخصصان آلمانی طراحی شد. پس از گذشت مدتی و رفتن متخصصان آلمانی از ایران، تغییرات اساسی به عمل آمد و کار برای تولید خودروهای دوو ماتیز آغاز شد. خط تولید شاتون، پیستون، میل‌لنگ، میل‌سوپاپ و سرسیلندر راه‌اندازی شد که این اقدام، با سرمایه‌گذاری قابل‌توجهی همراه بود. اما همزمانی این فعالیت‌ها مصادف با زلزله بم و تغییر سیاست‌های دولت، باعث شد که تا سال ۱۴۰۰، این شرکت درعمل فقط با خط تولید دنده‌ها و شفت‌ها به فعالیت خود ادامه دهد.

باید بگوییم که شرکت قوای محرکه، تأمین‌کننده قوای محرکه بسیاری از شرکت‌های مختلف در کشور است و حدوداً ۳۵ درصد از قوای محرکه هر خودروی تولیدی در کرمان موتور، توسط این شرکت تأمین می‌شود. در قوای محرکه، قطعات وارداتی نداریم؛ درواقع، تمام قطعاتی که با آن‌ها محصولاتمان را تولید می‌کنیم، از طریق شرکت کرمان موتور تأمین می‌شود. به‌صورت کلی باید گفت که حدود ۷۸ درصد موتور ۴L داخلی‌سازی شده است و موتورهای ۴L، TGI، TGI، گیربکس CVT و قطعات CKD را عملاً ما دریافت می‌کنیم. البته لازم است اشاره کنیم که تمام چرخ‌دنده‌ها و شفت‌های گیربکس مربوط به گیربکس دستی (manual) داخلی هستند.

شرکت قوای محرکه دراصل تولیدکننده چهار مدل موتور محصولات شرکت کرمان موتور است. علاوه‌براین، اولین تولیدکننده گیربکس اتوماتیک سی‌وی‌تی (CVT) و موتور تی‌جی‌دی‌آی (TGI) در کشور نام دارد. ضمناً برای

گیربکس‌های دستی هم چرخ‌دنده و شفت تولید می‌کنیم که از تکنولوژی تولید بسیار دقیقی برخوردار هستند و برای محصولات شرکت‌هایی مانند زامیاد و نیرو محرکه به کار می‌روند. همچنین، یکی دیگر از فعالیت‌های اصلی این شرکت، ماشین‌کاری سرسیلندر است. این قطعه یکی از پنج قطعه اصلی موتور محسوب می‌شود که در حال حاضر آن را برای خودروهای شرکت سایپا تولید می‌کنیم و تولید سرسیلندر موتور ۴L کرمان موتور نیز در دستور کار این شرکت قرار گرفته است.

آغاز فصلی جدید در قوای محرکه کرمان خودرو

قوای محرکه کرمان خودرو، بعد از سال ۱۴۰۱ فصل جدیدی از فعالیت خود را آغاز کرد. از این سال، عملاً با فعال‌سازی بخش‌هایی از قبیل خطوط تولید سرسیلندر و خطوط تولید فریز ورنر و ماندلی، کار شروع شد. همچنین خطوط تولید گیربکس CVT جدید و خطوط موتور TGI نیز نصب و آماده شده و در آینده نزدیک راه‌اندازی خواهد شد. شرایط تولید کارخانه به‌روزرسانی شده و این امکان فراهم شده است که مجموعه تولیدی ما به‌صورت به‌روز و کاملاً آماده برای استفاده به کرمان موتور ارائه و تحویل داده شود. پیش‌تر این امکان وجود نداشت؛ اما در حال حاضر به‌صورت پک کامل محموله را تحویل می‌دهیم. در آینده برنامه این است که قطعات ریخته‌گری را خودمان تولید کنیم و ظرفیت خطوط CVT را دو برابر کنیم و پروژه DCT و DHT را برای گیربکس دوکلاچه توسعه دهیم.

حمید خردمند، مدیر اجرایی قوای محرکه کرمان خودرو:

زمانی که در کرمان موتور کار می‌کردم، شروع ساخت‌وساز سالن قوای محرکه بود. در همین زمان آقای وایر کینگ، گزارش مربوط به پیشرفت پروژه را می‌خواست تا از آن عکس بگیرد و گزارشش

را تنظیم کند. ما با همدیگر می‌رفتیم و ایشان عکس می‌گرفت و یک‌سری گزارش‌ها را تهیه و به کره ارسال می‌کرد. بعد از این، سال‌ها از قوای محرکه دور بودم. زمانی که از من درخواست کردند به قوای محرکه برگردم، یک سالن ماشین‌کاری داشت که تقریباً فعال بود. یک‌سری سالن‌های دیگر هم آنجا بود که به‌صورت استیجاری در اختیار شرکت‌های دیگر بود.

یک سالن در اختیار شرکت مدیران خودرو برای تولید بدنهٔ آریزو ۵ بود و یکی دیگر از سالن‌ها در اختیار شرکت آرمان موتور برای مونتاژ موتور محصولات کرمان موتور بود. یک سالنی هم که قبلاً بدنهٔ لیفان ۵۳۰ را تولید می‌کرد، مشهور بود به سالن E۵ که آن هم یک سالن متروکهٔ تخلیه‌شده بود و بچه‌ها آن‌طرف، یک‌سری قطعات ضایعاتی و پک‌های قبلی را نگه داشته بودند. ابتدا در سالن دنده‌زنی و ماشین‌زنی مشغول شدیم و از حیث تیراژ، کیفیت و آراستگی و... شروع به بهبود بخشیدن به وضعیت همهٔ موارد کردیم. متأسفانه آنجا مقاومت زیادی دیدیم؛ چون دوستان، ۱۸ تا ۲۰ سال با یک جو سازمانی دیگر کار کرده بودند و با دیدگاه من و روش‌های اصولی کار کردن، بیگانه بودند.

در بحث آراستگی مقاومت می‌کردند و گاهی اوقات به من تکه می‌انداختند که شما از سالن تزئینات آمدی و خبر نداری! اینجا ماشین‌کاری است؛ اینجا ماهیتش کار کثیف است و اصلاً نمی‌شود تمیز کار کرد. ولی الحمدلله با کمک و همکاری همان دوستان و همکارانی که اول مقاومت می‌کردند، توانستیم آنجا را منظم و مرتب کنیم. آن سالنی هم که دست آرمان موتور بود، به خود ما واگذار شد و مونتاژ موتور را از ابتدا خودمان دست‌گرفتیم.

قوای محرکه امکاناتی هم نداشت. به خاطر دارم که ما حتی لیفتراک هم نداشتیم و بعد از چندین سال، توانستیم چند دستگاه لیفتراک خریداری کنیم. آن زمان با لیفتراک‌های دوو که ۲۵ سال قبل، هم‌زمان با شروع کار کرمان موتور خریداری شده بود، کار می‌کردیم.

بعد از آن، به لطف خدا و همکاری و همت همهٔ دوستان و کمک کرمان موتور، خط CVT راه‌اندازی شد و الان داریم گیربکس ۴ را تولید می‌کنیم، خودمان مونتاژ می‌کنیم و به کرمان موتور می‌دهیم. علاوه‌برآن، برای خط سایپا و برای محصول شاهین و کوییک هم داریم یک مدل گیربکس تولید می‌کنیم که تا الان حدود دوهزار دستگاه برای خط تولید سایپا ارسال شده و مواد خام پنج شش‌هزار دستگاه دیگر هم دارد می‌آید که مونتاژ کنیم و به سایپا برگردانیم.

تکنولوژی روز دنیا در قوای محرکه

ما یک سالن را برای تجهیزات خط تولید توربو GDI که آخرین موتور روز خودروهای درون‌سوز است، کاملاً تخلیه و نوسازی کرده‌ایم. خدا را شکر آنجا را با کمک دوستان و مدیران محترم آماده کردیم؛ همکاران بین‌المللی تجهیزات را نصب کردند، پرسنل ما آموزش‌های اولیه را دیدند، تولید آزمایشی انجام شد و تا امروز ۶۰ دستگاه موتور TGDی برای محصولات X۵ و JS۶ تولید کردیم.

امروزه، اکثر محصولات جدید دنیا از همین موتورهای TGDی استفاده می‌کنند؛ چون راندمان بسیار بالا و مصرف سوخت پایینی دارند. ان‌شاءالله بعد از عید ۱۴۰۴ تولید انبوه موتور TGDی را آغاز خواهیم کرد و برای تمام محصولات کرمان موتور

می‌توانیم موتور تولید کنیم. برای خودروهای J۴ و S۳ که خطش موجود و در حال کار است؛ تعداد زیادی هم محصول تولید شده و برای بقیهٔ محصولات TGDی هم ان‌شاءالله از سال آینده پاسخ‌گوی کل سبد کرمان موتور هستیم. برنامه‌های آتی شرکت را هم خدا را شکر با توجه به توانی که در قوای محرکه ایجاد شده است، در پیش خواهیم داشت.

بعد از تولید موتور TGDی قرار است خط تولید گیربکس DCT را هم در قوای محرکه داشته باشیم و بعد از آن ریخته‌گری سرسیلندر را به مجموعه اضافه خواهیم کرد. در حال حاضر، ماشین‌کاری سرسیلندر را برای محصول J۴ داریم که احتمالاً اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۴، تولید انبوه سرسیلندر J۴ هم انجام می‌شود.

به‌رحال، قوای محرکه بسیار دگرگون شده و جهش بسیار خوبی داشته است؛ یعنی هرآنچه عقب‌ماندگی طی ۲۰ سال گذشته داشته، به‌سرعت در حال جبران است؛ ما مجبوریم بیشتر کار کنیم تا در مدت دو سه سال بتوانیم آن عقب‌ماندگی را جبران کنیم و برسیم به کرمان موتور.

گیربکس CVT خودش یک محصول ناب است که در تمام ایران فقط همین یک خط در قوای محرکه فعالیت می‌کند. سایپا و ایران خودرو دنبال این هستند که بتوانند این خط را داشته باشند و مجوزش را از پانچ بلژیک بگیرند که موفق نشده‌اند. فکر می‌کنم این خط گیربکس CVT، دومین خط خارج از پانچ بلژیک است. پانچ، بلژیکی است و یک خط تولید در چین دارد؛ خوشبختانه این افتخار را داریم که دومین خطش در قوای محرکه و ارگ جدید ایجاد شده است. در سیستم توربو GDI هم به همین شکل است. ما در شرکت قوای محرکه اولین خطی هستیم که در کشور با این سطح

فناوری، توان تولید موتور توربو GDI داریم.

تلاش تمام‌قد برای افزایش کیفیت

کار تولید، یک کار زنجیره‌ای است. ساخت و تولید برخی از قطعات در مجموعهٔ خودمان انجام می‌شود که کیفیت آن دست خودمان است و سعی بر بالاترین میزان کیفیت است. اما در بخش مونتاژ، برخی قطعات به‌صورت CKD و برخی دیگر از منابع و تولیدکنندگان داخلی به دست ما می‌رسد. گاهی کیفیت آن‌ها علی‌رغم برخی از تأییدیه‌ها، کیفیت بسیار مطلوبی نیست که این امر می‌تواند روی نتیجهٔ کار اثر داشته باشد. اما همیشه در تلاش هستیم بتوانیم بالاترین میزان کیفیت را در ساخت و مونتاژ به کار ببریم تا محصول نهایی مرغوب باشد.

گاهی مصرف‌کننده کیفیت پایین برخی از محصولات و قطعات را از چشم ما نمی‌بیند؛ بلکه این موضوع را از چشم کرمان موتور یا حتی نمایندگی خواهد دید؛ یعنی یقهٔ نمایندگی را می‌گیرد و می‌گوید تو این ماشین را به من دادی! ولی این را باید از اساس درست کنیم. به‌رحال، با توجه به توان ساخت داخلی در کشور ما متأسفانه افت کیفی یک مسئلهٔ معمول است؛ ولی باید آن را به حداقل برسانیم.

در بحث سرمایه‌گذاری هم، این نظر شخصی خود من است، شما نمی‌توانید همه‌چیز را خودکفا کنید. شما اگر الان بنز، BMW و هر محصولی را بروید و کنترل کنید، می‌بینید در یک محصول ساخت آمریکا، قطعهٔ ژاپنی استفاده شده است. برای سرمایه‌گذاری و تولید باید صرفهٔ اقتصادی و کیفیت محصول در نظر گرفته شود.





واسپاری کرمان موتور؛ یک سال پر از موفقیت و نوآوری

سال ۱۴۰۳ برای واسپاری کرمان موتور، سالی پر از دستاوردهای جدید و فرصت‌های طلایی بود. با ورود به عرصه‌های جدید، ارائه خدمات نوآورانه و تقویت روابط با مشتریان و همکاران تجاری، این شرکت توانست گام‌های مؤثری برای تحقق اهداف بلندمدت خود بردارد. در این گزارش، دستاوردهای بزرگ واحدهای مختلف شرکت در این سال و برنامه‌های سال آینده برای ادامه این مسیر پرافتخار، به تفصیل بیان شده است.

شرکت واسپاری کرمان موتور با توجه به تحولات گسترده بازار خودرو و نیازهای روزافزون مشتریان در سال جاری، تلاش کرد تا با به‌کارگیری استراتژی‌های جدید و بهبود خدمات، همواره گام‌های مؤثری در راستای تقویت جایگاه خود بردارد.

الف) مهم‌ترین اقدامات و دستاوردهای واحدهای مختلف

شرکت در سال ۱۴۰۳

۱. واحد فروش:

واحد فروش در سال جاری توانست با اجرای کمپین‌های فروش ویژه، هم‌زمان به جذب مشتریان جدید و حفظ رضایت مشتریان قدیمی بپردازد. ازجمله اقدامات برجسته این واحد می‌توان به آغاز فروش خودروهای جدید کرمان موتور و افزایش تنوع محصولات آن اشاره کرد که موجب ارتقای سبد محصولات شرکت و فراهم آوردن گزینه‌های متنوع‌تر برای مشتریان شد.

یکی از دستاوردهای مهم این واحد، برگزاری برنامه‌های آموزشی برای پرسنل فروش بود که باعث بهبود ارتباط با مشتریان و ارتقای پاسخ‌گویی مناسب‌تر به نیازهای آن‌ها شد. همچنین مشارکت در نمایشگاه‌های خودرویی معتبر همچون نمایشگاه‌های تهران، تبریز، اصفهان و مشهد، باعث شد تا خدمات فروش اقساطی و تحویل فوری به عموم معرفی شود و برند واسپاری کرمان موتور بیشتر شناخته شود.

۲. واحد مالی:

در واحد مالی نیز اقدامات مثبتی در راستای بهبود روندهای مالی و تأمین منابع صورت گرفت. برگزاری مجمع عادی و مجمع فوق‌العاده با هدف افزایش سرمایه، ازجمله مهم‌ترین رویدادهای این واحد در سال جاری بود. همچنین تسویه حساب مالیاتی سال ۱۴۰۱ و توسعه پورتفوی تأمین مالی با اضافه شدن بانک‌های جدید، منجر به تأمین مالی مجدد از منابع مختلف شد که به تقویت موقعیت مالی شرکت کمک کرد. علاوه بر این، ثبت افزایش سرمایه به ۲۰۰۰ میلیارد ریال و تسویه به‌موقع برخی تسهیلات، نشان از تلاش‌های مستمر واحد مالی جهت بهبود وضعیت مالی و تأمین منابع مورد نیاز برای رشد شرکت دارد.

۲. واحد مارکتینگ:

واحد مارکتینگ شرکت واسپاری کرمان موتور نیز در سال جاری اقدامات قابل‌توجهی در راستای برندسازی و تقویت حضور دیجیتال انجام داد. ازجمله فعالیت‌های برجسته این واحد، حضور فعال در نمایشگاه‌های تخصصی خودرو مانند

نمایشگاه‌های آفرود تهران (ایران مال)، نمایشگاه خودروی شیراز، مشهد و همچنین مشارکت در کنگره تخصصی قلب و عروق در هتل المپیک تهران بود.

در راستای توسعه دیجیتال مارکتینگ که نیاز کسب‌وکار امروز است، تیم مارکتینگ با حضور مؤثر در شبکه‌های اجتماعی اینستاگرام، تلگرام و لینکدین، توانست ارتباطات خود را با مخاطبان هدف گسترش دهد. همچنین طراحی کاراکتر اختصاصی واسپاری کرمان موتور به‌منظور برندینگ و تولید انیمیشن معرفی کاراکتر و خدمات شرکت، به شناساندن هرچه بیشتر هویت بصری و خدمات نوین آن، کمک کرد.

از دیگر اقدامات مهم واحد مارکتینگ، ارتباط مستقیم با انجمن ملی لیزینگ ایران جهت تبادل اطلاعات تخصصی و گسترش همکاری‌ها بود که منجر به تقویت جایگاه شرکت در بازار و ایجاد شبکه‌های ارتباطی قوی‌تر شد.

درمجموع، فعالیت‌های سال جاری واحدهای مختلف شرکت واسپاری کرمان موتور نشان از رویکرد استراتژیک و متمرکز برای ارتقای کیفیت خدمات، گسترش روابط تجاری و تقویت برندینگ داشت. درنهایت، تمام این اقدامات منجر به افزایش رضایت مشتریان، بهبود وضعیت مالی و توسعه جایگاه برند در بازار شده است.

ب) اهداف شرکت واسپاری کرمان موتور در سال آینده

با توجه به دستاوردهای بزرگ سال جاری، واسپاری کرمان موتور قصد دارد در سال آینده با شتاب بیشتری در مسیر رشد و پیشرفت حرکت کند. ما با بهره‌گیری از توانمندی‌های داخلی و فرصت‌های بازار، به دنبال ارتقای بیشتر جایگاه برند خود و بهبود تجربه مشتریان هستیم. در این راستا، اهداف اصلی ما در سال آینده عبارت‌اند از:

۱. بهره‌گیری از ظرفیت‌های بازار سرمایه:

یکی از اولویت‌های اصلی ما، تأمین منابع مالی موردنیاز از طریق بازار سرمایه است تا بتوانیم طرح‌ها و پروژه‌های بزرگ‌تری را به مرحله اجرا برسانیم. این گام، بستر مناسبی برای رشد پایدار شرکت فراهم خواهد کرد.

۲. گسترش شبکه فروش:

با هدف افزایش دسترسی مشتریان به محصولات و خدمات، برنامه داریم تا شبکه فروش خود را گسترش دهیم. این اقدام شامل توسعه نمایندگی‌ها در مناطق جدید و ایجاد دسترسی آسان‌تر برای مشتریان است.

۳. بهبود نظام‌های سازمانی و توسعه سرمایه انسانی:

ما به سرمایه انسانی به‌عنوان یکی از مهم‌ترین ارکان موفقیت نگاه می‌کنیم. در سال آینده، با انجام آموزش‌های هدفمند در

راستای ارتقای فنی و عملیاتی پرسنل، قصد داریم مهارت‌های تیم خود را ارتقا دهیم و به بهبود فرایندهای داخلی بپردازیم.

۴. توسعه فعالیت‌های دیجیتال مارکتینگ:

با توجه به روند رو به رشد فضای آنلاین، یکی از اهداف اصلی ما، توسعه فعالیت‌های دیجیتال مارکتینگ به‌منظور تقویت جایگاه برند شرکت است. با راه‌اندازی کمپین‌های تبلیغاتی جدید در شبکه‌های اجتماعی و توسعه تبلیغات آنلاین، به دنبال افزایش آگاهی‌رسانی و تعامل بیشتر با مخاطبان خواهیم بود.

۵. افزایش فروش و بهینه‌سازی فرایندهای فروش اقساطی:

در نظر داریم با بهینه‌سازی فرایندهای داخلی فروش اقساطی و کاهش زمان پردازش درخواست‌ها، تجربه خرید را برای مشتریان خود ساده‌تر و سریع‌تر کنیم. همچنین توسعه شرایط فروش و طراحی شرایط جدید پرداخت اقساطی به ما امکان می‌دهد که به جذب بیشتر مشتری و افزایش فروش محصولات کرمان موتور کمک کنیم.

۶. راه‌اندازی سیستم فروش آنلاین:

با هدف گسترش فروش آنلاین، قصد داریم سیستم فروش مبتنی بر وب و اپلیکیشن موبایل را طراحی و راه‌اندازی کنیم تا دسترسی مشتریان به خدمات فروش اقساطی آسان‌تر شود.

۷. حضور فعال در نمایشگاه‌ها و گسترش تبلیغات:

در سال آینده، همچنان به حضور فعال در نمایشگاه‌های تخصصی خودرویی ادامه خواهیم داد. همچنین با توسعه فعالیت‌های تبلیغاتی در بستر شبکه‌های اجتماعی و انتشار ویدئوها و محتوای جذاب، به دنبال افزایش آگاهی و شناخت بیشتر برند خواهیم بود.

۸. برگزاری کارگاه‌های آموزشی برای پرسنل:

در راستای ارتقای عملکرد تیم فروش، در نظر داریم کارگاه‌های آموزشی ویژه‌ای برای پرسنل برگزار کنیم تا مهارت‌های فروش و خدمات به مشتریان بهبود یابد.

در پایان باید به این نکته اشاره کنیم که شرکت واسپاری کرمان موتور، سال آینده با تکیه بر توسعه شبکه فروش، بهبود فرایندها، ارتقای برندینگ و جذب سرمایه‌های جدید، به دنبال ارتقای جایگاه خود در بازار و ارائه خدمات بهتر به مشتریان است.

این مسیر نه‌تنها پر از فرصت‌های طلایی برای رشد است، بلکه چالش‌هایی را نیز پیش روی ما قرار خواهد داد که به پشتوانه تیم حرفه‌ای و اهداف بلندمدت، آن‌ها را به فرصت‌های جدیدی برای موفقیت تبدیل خواهیم کرد.

سرمایه‌گذاری

کارآمد

برای زندگی بهتر

گروه مالی

ممکن است نام کارگزاری کارآمد به گوش شما آشنا باشد؛ ولی ما قصد داریم خودمان را به‌طور کامل به شما معرفی کنیم.

گروه مالی کارآمد، پیش‌تر با نام گروه توسعه آینده کرمان فعالیت خود را در سال ۱۳۹۶ آغاز کرده است. این گروه مالی در سال ۱۴۰۲ نزد سازمان بورس و اوراق بهادار به ثبت رسید و به «گروه مالی پیشگامان کارآمد» تغییر نام پیدا کرد که به‌اختصار، با نام «گروه مالی کارآمد» شناخته می‌شود. در حال حاضر، شرکت گروه مالی پیشگامان کارآمد، زیرمجموعه شرکت کرمان موتور و از شرکت‌های فرعی سرمایه‌گذاری آرمان‌گستر پاریز است. ارائه راهکارهای متنوع، ابزارهای تخصصی، زیرساخت‌های پیشرفته و اشتراک‌گذاری اطلاعات در پاسخ به نیازهای افراد و شرکت‌ها، مأموریت ما در گروه مالی کارآمد است. ما همواره تلاش می‌کنیم تا با ارائه خدمات نوآورانه، حرفه‌ای، آسان و دردسترس، نگرانی‌های مرتبط با سرمایه‌گذاری را برای اشخاص حقیقی و حقوقی به حداقل برسانیم.

حوزه تخصصی فعالیت کارآمد، صنعت مالی و سرمایه‌گذاری است. درواقع، ما به‌عنوان یک هلدینگ مالی، ارائه‌دهنده خدمات تخصصی سبدگردانی، کارگزاری، تأمین مالی، مشاوره و ابزارهای متنوع سرمایه‌گذاری هستیم. ما همواره در کنار سرمایه‌گذاران در مسیر کسب سود حداکثری هستیم تا به اهداف مالی خود دست پیدا کنند.

شرکت‌های زیرمجموعه گروه مالی کارآمد شامل کارگزاری، سبدگردانی، واسپاری، مشاوره سرمایه‌گذاری و سرمایه‌گذاری هستند.

تخصص‌هایی که در گروه کارآمد به مشتریان ارائه می‌شود را می‌توان در موارد زیر خلاصه کرد:

مدیریت دارایی:

- « صندوق‌های سرمایه‌گذاری (درآمد ثابت، سهامی، بانزشتگی، بازارگردانی)
- « سبدگردانی اختصاصی

معاملات:

- « بورس اوراق بهادار
- « بورس کالا
- « بورس انرژی
- « معاملات مشتقه سهام
- « معاملات مشتقه کالایی

تأمین مالی شرکت‌ها

عرضه و پذیرش شرکت‌ها

ارزش‌گذاری شرکت‌ها

مشاوره سرمایه‌گذاری

تحلیل اطلاعات مالی و اقتصادی

ما درکارآمد، همراه طیف وسیعی از سرمایه‌گذاران

(با سطوح ریسک‌پذیری مختلف) هستیم تا شرایط سرمایه‌گذاری را برای آنان شفاف و آسان کنیم.

سرمایه‌گذاری با کارآمد:

« مدیریت اختصاصی دارایی متناسب با مقدار

سرمایه و میزان ریسک‌پذیری

« سرمایه‌گذاری در صندوق‌های سرمایه‌گذاری با

حداقل سرمایه ۱۰۰ هزار تومان

« سرمایه‌گذاری کم‌ریسک با سود روزشمار و نرخ رقابتی

« سرمایه‌گذاری در سهام با حداقل ۵۰۰ هزار تومان

کارآمد در حال حاضر دارای هشت شعبه فعال در شهرهای تهران، مشهد، اصفهان، شیراز، تبریز، زنجان، کرمان و کرمانشاه است.

تیم پشتیبانی کارآمد با شماره تلفن ۰۲۱-۴۱۶۸۳ برای رفع مشکل و ارائه خدمات، پاسخ‌گوی سهامداران است.

کاریو

تولد «کاریو» به پاییز ۱۴۰۲ برمی‌گردد؛ نقطه شروعی که تصمیم گرفتیم راوی داستان‌ها، تجربه‌ها و گفت‌وگوها باشیم. درواقع، کاریو صدای کارگزاری کارآمد است.

۲۰ سال در کرمان موتور؛ خاطرات یک زندگی

شاید خیلی از شما که از کارکنان شرکت هستید، زمانی به کارخانه کرمان موتور رفتید که در این شرکت مشغول به کار شدید؛ اما من قبل از آنکه در مجموعه استخدام شده باشم، کارخانه را دیده بودم و این یکی دیگر از خاطرات جذابی است که از کرمان موتور و سفر به بم برایم باقی مانده است؛ سفری که به عنوان جایزه مسابقه کتابخوانی روابط عمومی به مادرم و دو همکار دیگر داده بودند. گشتن در ارگ قدیم و توضیحات شیرین و کامل آقای مهندس حبیب‌الله درباره این بنای خشتی و قدیمی با معماری خاص که همیشه گوشه ذهنم سبز می‌ماند!

شاید نقطه عطف علاقه من به خودرو، از همان کارخانه کرمان موتور شروع شد؛ دیدن خط تولید خودروها، اتاق رنگ و بدنه، نحوه مونتاژ خودروها و پیست استاندارد؛ هرکدام از این قسمت‌ها جذابیت خاص خودش را داشت. اما ماجرای من و کرمان موتور به همین‌جا ختم نشد!

من در آخرین ماه سال ۱۳۹۳ در واحد خزانه کرمان موتور به عنوان کارآموز مشغول شدم؛ جالب‌ترین قسمتش این بود که مادرم سرپرست مستقیم من بود! شاید پیش خود فکر کنید که خیلی راحت بودم و خیلی جاها از زیر کار فرار می‌کردم؛ اما اصلاً این‌طور نبود! مادرم در کار اصلاً با من شوخی نداشت و نسبت به من سخت‌گیرتر بود. قسمت جالب این‌که در روزهای کارآموزی، گاهی قهر می‌کردم تا مادرم کمکم کند؛ اما فایده‌ای نداشت! درواقع، او به جای ماهی دادن، به من ماهی‌گیری یاد می‌داد تا خودم کارها را یاد بگیرم. آن دوره کوتاه کارآموزی هم جزء خاطرات خوب من است.

امروز در شرکت کرمان موتور مشغول به کار هستم. گاهی چنان با اشتیاق، هیجان و تعصب درباره کرمان موتور صحبت می‌کنم که اغلب دوستانم به من می‌گویند: چقدر نسبت به کرمان موتور تعصب داری! فکر می‌کنم با خواندن مطالبی که نوشته‌ام، متوجه شده باشید که کرمان موتور خانه دوم من است.

این داستان نشان می‌دهد، گاهی یک شرکت یا محل کار، نه فقط یک محیط کار، بلکه می‌تواند بخشی از زندگی و هویت ما باشد. خاطرات و تجربیات این فرد در کرمان موتور، نه تنها به عنوان یک کارمند، بلکه به عنوان بخشی از خانواده کرمان موتور، او را عمیقاً به این مجموعه متصل کرده است. این داستان نشان می‌دهد که چگونه یک محیط کار می‌تواند به خانه دوم فرد تبدیل شود.

من ۲۹ سال دارم؛ اما به اندازه یک کارمند با ۲۰ سال سابقه کار، در محوطه ساختمان صدف دویدم، راه رفتم و زمین خوردم! واحدهای مختلف را با چیدمان‌های مختلف دیده‌ام. این موضوع خیلی جذاب است که الان جایی کار کنی که آنجا بزرگ شده‌ای! هیچ‌وقت فکر نمی‌کردم روزی برسد که خودم کارمند کرمان موتور باشم و هر روز با مادرم به محل کار برویم و برگردیم؛ شاید این یکی از قشنگ‌ترین قسمت‌های زندگی شخصی و کاری برای من باشد.

زندگی هر فرد با خاطرات و تجربیات خاصی همراه است که به شکل‌گیری هویت و شخصیت او کمک می‌کنند. برای برخی، محل کار والدین یا خودشان می‌تواند منبع الهام و خاطرات شیرین باشد. داستان زندگی یک فرد ۲۹ ساله که از دوران کودکی تا به امروز با کرمان موتور در ارتباط بوده، حکایت از یک علاقه عمیق و خاطرات فراموش‌نشدنی دارد.

۲۰ سال است که در کرمان خودر و هستم!

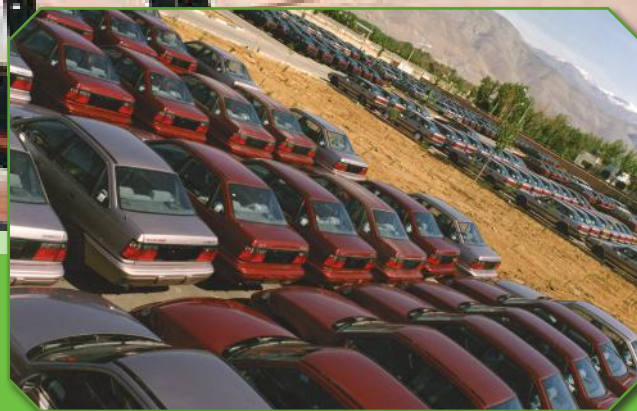
یادم است وقتی کلاس سوم ابتدایی بودم، مادرم در شرکت خودروسازان بم مشغول به کار شد و سال‌ها در آنجا مشغول بود. بعد از آن، در شرکت رابین خودرو مشغول شد و بعد به کرمان موتور پیوست؛ به خاطر همین می‌گویم، ۲۰ سال است که من در کرمان خودرو هستم.

یکی از لذت‌بخش‌ترین خاطرات بچه‌ها، روزهایی است که محل کار والدینشان را می‌بینند و آنجا خودشان را سرگرم می‌کنند. برای من هم روزهایی که با مادرم به محل کارش می‌رفتم، جزء بهترین خاطرات دوران کودکی‌ام بوده و هست؛ روزهایی که با یک کوله خالی می‌رفتم شرکت؛ اما با کلی شکلات و خوراکی در کوله‌ام به خانه برمی‌گشتم.

بخش فراموش‌نشدنی این خاطرات، مربوط به جشن‌های مناسبتی کرمان موتور مانند نیمه شعبان و مهمانی‌های افطار بود که در کنار خانواده کارمندان بودیم و شب‌ها خاطرات خوبی برای ما رقم می‌خورد؛ دیدن شخصیت‌های محبوب برنامه‌های تلویزیون مثل عموپورنگ، عوامل برنامه رنگین‌کمان و عموهای فیتیله‌ای؛ بازی با تاب و الاکلنگ پشت رستوران صدف یا زمانی که ماهانه از انتشارات سروش، کتاب داستان‌های جذاب ارسال می‌کردند.

من از ۱۰ سالگی، هر یک از شرکت‌های زیرمجموعه منابع خودروسازی کرمان را می‌دیدم؛ از شرکت رابین و خودروسازان بم گرفته تا همین کرمان موتور!





کیمیای ۳۰ ساله کرمان موتور در کویر

شاید این روزها کمتر کسی باشد که با نام و برند کرمان موتور یا همان KMC معروف با سبد متنوع و خودروهای متفاوت در کلاس‌های متفاوت بازار خودرو، آشنایی نداشته باشد. اما همین برندی که هم‌اکنون یکی از سرآمدان خودروسازی بخش خصوصی به شمار می‌رود، حاصل یک کیمیای است؛ یک کیمیای ۳۰ ساله پیش از جنوب شرق ایران آغاز شد. این روزها کرمان موتور با لوگوی ری‌برندشده برجسته‌اش، یکی از خودروسازان برتر بخش خصوصی به شمار می‌آید. خودروسازی که پستی‌بلندی‌های زیادی را پشت سر گذاشته و تجربه همکاری با شرکت‌های مطرح و بزرگ کره‌ای، آلمانی و چینی را در کارنامه دارد؛ کارنامه‌ای که شاید این روزها بتوان نمرات مثبت، خوب و بالایی به آن داد. اما این نمرات به همین راحتی و سادگی به دست نیامده‌اند. درواقع حکایت کرمان موتور را می‌توان به همان نخلستان‌های

بزرگ و کهن خطه کرمان نسبت داد. برای اینکه یک نخل به بار بنشیند، باید سال‌های سال برای آن عرق ریخت، نگهداری کرد و زحمت کشید تا درنهایت بتوان طعم شیرین محصول آن را چشید. حالا این روزها به رغم تمام مرارت‌ها، سختی‌ها، چالش‌ها و مشکلاتی که در مسیر تولید قرار دارد، کرمان موتور ایستاده است و به قطب سوم خودروسازی ایران بدل شده است. شاید برای بررسی اینکه آبی‌پوشان کرمانی در این سال‌ها چه کرده‌اند، بتوان به اسناد، خاطرات، گزارش‌های تولید و منابع این‌چنینی رجوع کرد. عملکرد این خودروساز را از جهات دیگر هم می‌توان بررسی کرد. با نگاهی به گفته‌های قدیمی‌ها و استخوان خردکرده‌های این شرکت، می‌توان حق مطلب را بهتر ادا کرد؛ می‌توان آنچه در این سال‌های طولانی در این منطقه از کشور رخ داده را

بیشتر درک کرد.

تبدیل کویر به یک خاک حاصلخیز، از جنبه‌های گوناگون، هم نشان‌دهنده توان بخش خصوصی و هم نشان‌دهنده اثر یک تفکر بزرگ در صنعت کشور است. برای شروع نیازی نیست سراغ اعداد و ارقام برویم؛ بلکه به‌عنوان ناظر بیرونی، می‌توانیم ثمرات این حرکت را مشاهده کنیم.

حرکتی آبی، مانند آب سیال، پویا و حیات‌بخش توانسته است، این جوان ۳۰ ساله را به پختگی یک کهنسال برساند؛ اما تمام قصه در این تعاریف خلاصه نمی‌شود!

کافی است از دور به تغییرات این ۳۰ سال نگاه کنید. چه تغییری ایجاد شده است؟ کرمان موتور چه نقشی در توسعه صنعتی و اقتصادی استان کرمان داشته است؟ در اقتصاد ملی چطور؟ آیا تمام آنچه در این سال‌ها به دست آمده، فقط و فقط برای استان کرمان مفید بوده یا اینکه در سطح کشور اثرگذار بوده است؟

برای درک این موضوع نیازی به عدد و رقم نیست. شاید از نمای بیرونی و با کمی دقت در آنچه گذشته است هم بتوان به چیزی که در این سه دهه رخ داده است، پی برد.

تبدیل یک کویر و منطقه خشک، بدون آب، بدون تأسیسات

و درکل بدون هیچ امکاناتی به یک منطقه صنعتی پربار و تولیدمحور، به نظر تعبیر درست از خاک طلا ساختن باشد؛ یعنی کیمیای! یعنی تبدیل هیچ به همه‌چیز! یعنی همان که در ادبیات فارسی بارها و بارها به آن اشاره شده است؛ اشاره‌ای به معنی از حفیض به اوج رسیدن.

به عبارت ساده‌تر، با توجه به دستاوردهای ۳۰ ساله این شرکت، می‌توان کرمان موتور را به یک کیمیای تشبیه کرد. افزایش تولید خودرو، رونق بخشی به اقتصاد منطقه، جلوگیری از مهاجرت‌های فصلی، دائمی و شغلی، ایجاد اشتغال، ترتیب نیروی متخصص، کاهش فشار بار از دوش دولت برای ایجاد کار، جلوگیری از افزایش بزه‌های خرد و کلان ناشی از بیکاری، جلوگیری از ایجاد شکاف‌های فرهنگی در پی مهاجرت، کمک به رونق صنعت کشور، توسعه زیرساخت‌های تولید خودرو، جلوگیری از خروج ارز از کشور، افزایش رقابت در بازار خودرو، توسعه زنجیره تأمین در استان کرمان، توسعه شبکه نمایندگی و خدمات پس از فروش و از همه مهم‌تر، الگو شدن برای بخش خصوصی و ساختن همه‌چیز از هیچ.

آیا کیمیای معنی و نتیجه‌ای جز این دارد؟



خدمات و تجارت بم خودرو

دو دهه تلاش برای تحول و پیشرفت در ارائه خدمات پس از فروش

فولکس و هم تجارت بم خودرو، اهمیت زیادی برای آموزش قائل بودند.

سال ۸۸ شرکت فولکس همکاری خود را ادامه نداد و تأمین قطعات خودروها با مشکل مواجه شد. پس از آن، زمانی که شرکت کرمان موتور به تازگی در سال ۸۹ با شرکت لیفان قرارداد امضا کرده بود، بعد از آنکه در ارائه خدمات این خودروها با شرکت مدیران پارس به دلیل عدم ارائه مناسب برای محصولات، قطع همکاری کرد، ارائه خدمات پس از فروش محصولات کرمان موتور را به بم خودرو سپرد.

در ادامه این مسیر، تعداد زیادی از نمایندگی‌های مدیران پارس به شبکه نمایندگی بم خودرو منتقل شدند و کار خود را ادامه دادند. سال ۱۳۸۵، شرکت خدمات و تجارت بم خودرو به ساختمان خیابان عاشری منتقل شد. رفته رفته شرکت بم خودرو استراتژی شبکه نمایندگی‌ها را تغییر داد و به روز کرد. بنابراین، نمایندگی‌ها با حساسیت بیشتری انتخاب شدند تا ارائه خدمات به مشتریان کرمان موتور، به بهترین شکل انجام شود. امروز نسبت به ۲۰ سال گذشته، استانداردهای بم خودرو تغییر کرده و حساسیت‌ها چند برابر شده است. از همان سال‌های اولیه فعالیت، شرکت بم خودرو برای آموزش

شرکت خدمات و تجارت بم خودرو، در سال ۱۳۸۴ ثبت شد و با دو دهه تجربه فعالیت در صنعت خودرو و همکاری با برندهای معتبر جهانی از کشور آلمان تا کره جنوبی و چین، توانسته است جایگاه ویژه‌ای در صنعت خدمات خودرو کسب کند. شرکت بم خودرو، فعالیتش را برای ارائه خدمات پس از فروش محصولات شرکت خودروسازی بم آغاز کرد. در آن زمان، خدمات پس از فروش محصولات کرمان موتور، بر عهده شرکت مدیران پارس بود.

خودروسازان بم در آن زمان محصولات فولکس را به بازار عرضه می‌کرد که ارائه خدمات پس از فروش این محصولات، وظیفه شرکت بم خودرو بود. در ابتدای همکاری با فولکس واگن، خودروسازان بم سرمایه‌گذاری زیادی انجام داد و برای عرضه محصولات این شرکت برنامه‌ریزی کرده بود. از این رو، برای محصولات خودروسازان بم، یک شبکه نمایندگی مجزا از محصولات کرمان موتور شکل گرفت.

شرکت تجارت و خدمات بم خودرو در کنار خودروسازان بم با شرکت فولکس واگن برزیل همکاری می‌کرد و به طور مستقیم با نمایندگان برزیلی در ارتباط بود؛ آلمانی‌ها نیز امور سیاست‌گذاری را انجام می‌دادند. در آن زمان، هم شرکت

پرسنل و نمایندگی‌ها قدم‌های بلندی برداشت و از روز اول تا همین امروز، آموزش یکی از ارکان اصلی این شرکت بوده است.

ارائه خدمات برندهای معتبر جهانی

شرکت خدمات و تجارت بم خودرو (TBK) ابتدا برای ارائه خدمات پس از فروش به محصولات فولکس واگن احداث شد و بعد از آن، ارائه خدمات محصولات لیفان و جک از کشور چین و همچنین هیوندای از کره جنوبی را بر عهده گرفت.

توسعه شرکت و فعالیت‌ها

رفته رفته با بزرگ شدن شبکه نمایندگی، واحدهای نمایندگی‌ها تشکیل شد که نتیجه آن، بهبود عملکرد شبکه نمایندگی در ارائه خدمات به مشتریان خواهد بود. قبل از سال ۱۳۹۰، بم خودرو فقط متشکل از یک مدیر و چند کارمند بود که کل کارها را انجام می‌دادند؛ با گذشت زمان و بزرگ شدن شرکت و افزایش محصولات تحت پوشش، واحدهای مختلفی در بم خودرو شکل گرفت و کارها توسعه پیدا کرد.

در این سال‌ها، واحدهای مختلف بازرگانی، آموزش، فنی-مهندسی، واحد ارتباط با مشتریان (CRM) و امداد کرمان

موتور شکل گرفته است. توسعه واحد CRM و در کنار آن تأسیس و راه‌اندازی امداد کرمان موتور، از مهم‌ترین اقداماتی بودند که سال‌های اخیر در شرکت خدمات و تجارت بم خودرو و کرمان موتور شکل گرفته‌اند؛ به این ترتیب، سطح ارائه خدمات و میزان رضایتمندی مشتریان، به طور چشمگیری افزایش یافته است.

برندینگ

شرکت بم خودرو، به عنوان بازوی اجرایی خدمات پس از فروش شرکت کرمان موتور، برنامه دارد تا مسیر رشد و توسعه خود در این دو دهه را ادامه دهد. در آینده، این شرکت می‌خواهد با ری‌برندینگ و با اسم و هویت جدید، گام بلندی برای افزایش کیفیت خدمات پس از فروش بردارد و به رتبه اول ارائه خدمات پس از فروش دست یابد.

شرکت بم خودرو قصد دارد با تکیه بر دو دهه فعالیت، در کنار تمرکز بر آموزش و رضایت مشتریان، سطح کیفی خدماتش را افزایش دهد تا به یکی از بازیگران اصلی صنعت خدمات خودرو بدل شود.



© KERMAN MOTOR

KME EAGLE