

حرکت رو به عقب با ورود لیفان (کرمان خودرو)



هنوز دووسی یلوهای چند سال کارکرده با قیمت‌های بالا و بعضاً نزدیک به قیمت انواع صفر کیلومتر پژو ۴۰۵ و سمند و کیا ریو معامله می‌شود و این اتفاق تنها به دلیل اعتماد کامل بازار بر توانایی‌های خودرویی است که توسط کرمان خودرو مونتاژ می‌شود. اما اینکه امروز همین خودروساز به مونتاژ یک خودروی ناشناس چینی (لیفان) که هیچ سابقه قابل اعتنایی در زمینه خودروسازی ندارد روی آورده ناامید کننده است.

سازنده هرچقدر هم بر کیفیت مطلوب لیفان اصرار کند یا بر امکانات مناسب آن مانور دهد، اما پرداخت ۱۵ الی ۱۷ میلیون تومان برای یک خودروی ناشناخته که از کشور چین آمده است برای اکثر ایرانیان غیر قابل باور به نظر می‌رسد.

تولید فولکس و اگن گل هم با وجود استقبال و کشش بسیار خوب بازار اما به دلایل متعدد دچار سکنه شده و بعید به نظر می‌رسد دوباره آگهی پیش پرداخت آن در جراید مشاهده کنیم. سرانجام ادامه مونتاژ شبه ماتیز چینی و تولید آن با پیشرانه چهار سیلندر توسط زیرشاخه سوم کرمان خودرو، خبر از یک سال چینی برای این خودروساز خوشنام دیروز اما آشفته و سردرگم امروز می‌دهد.

۶ خودروی موفق و پرفروش سال ۱۳۸۷

۱- پژو پارس (ایران خودرو)

موفق‌ترین محصول فیس لیفت شده صنعت خودروسازی ایران، همچنان محبوب خریداران است. این خودرو با گذشت ۸ سال از ورود به بازار همچنان موفق است. جلب اعتماد بازار و تولید محدود پژو پارس در سالیان اخیر موجب شده همواره تقاضا برای آن اندکی بیشتر از عرضه اش باشد.



پارس با گیربکس اتوماتیک و پیشرانه TU5 پژو ۲۰۶، نیز به عنوان عضو

جدید این خانواده معرفی شده که آینده درخشانی برایش پیش بینی می‌شود.

۲- سیتروئن زانتیا (سایپا)



اوج گرفتن قیمت زانتیا از نیمه دوم سال ۸۶ آغاز شد و تا اواسط سال ۸۷ به ۳۲ میلیون تومان نیز رسید. این خودروی متعلق به دهه ۹۰ میلادی با چهره ساده و امکانات متوسط توانسته اعتماد خریداران را جلب نماید.

خطوط ساده اما کاملاً متناسب و مرتب بدنه زانتیا به همراه نمای جانبی گوه‌ای شکل که توان بالای پیشرانه‌اش را به تصویر می‌کشد بر استقبال از زانتیا مؤثر بوده‌اند.

۳- مزدا ۳ (گروه بهمن)

چهار بار فیس لیفت شدن مزدا ۳ ظرف ۸ سال به معنای این است که به طور میانگین هر ۲ سال یک بار

۳- مزدا ۳ (گروه بهمن)

خودروی مزدا ۳ گروه بهمن به روز شده است اما مزدا ۳ با چهره خشن و اسپرت، کابین مدرن و جذاب، تجهیزات رفاهی کامل و هندلینگ بسیار خوب موفقیتی بیش از سایر مزدهای ۳۲۳ به ارمغان آورد تا این خودرو یکی از پرتقاضاترین اعضای کلپ خودروهای ۳۰ میلیونی باشد.

فروش مناسب در حضور رقبای قدر نشان از گذراندن سال خوبی برای مزدا ۳ دارد.



۴- وانت پیکاپ Deer (دیار خودرو)



خودرو ساز نو رسیده اصفهانی در گام نخست وانت چینی Deer (گوزن) از محصولات کمپانی را مونتاژ می کند. این خودرو با عنایت به پیشرانه قوی و امکانات برترش جایگاه مناسبی در بین خریداران یافته است.

شبهات ظاهری این وانت با وانت تویوتای دهه ۹۰ میلادی نیز در استقبال از آن بی تأثیر نبوده، چرا که باعث شده اکثر مالکان این خودرو نشان تویوتا را عقب آن بچسبانند.

۵- بنز کلاس E (تاپ خودرو)



هرچند آخرین نسل کلاس E در رقابت با رقبای قدرش حداقل در زمینه طراحی خارجی کمی قدیمی نشان می دهد، اما این موضوع نمی تواند مونتاژ این خودروی خوش استیل و لوکس را کم اهمیت جلوه دهد.

ادامه مونتاژ یکی از پرفروش ترین و اصیل ترین کلاس های بنز در ایران قطعاً اقدامی ارزنده و شایسته تقدیر بوده که کلاس فنی و علمی صنعت خودروسازی را بالا برد است.

۶- تویوتا کمری (وارداتی ایر تویا)

در اینکه تویوتا تا حدودی بازار خودروهای وارداتی را در اختیار گرفته و با وجود رقبای مجهز و ارزان تر همچون انواع هیوندا همچنان پرفروش مانده، شکی نیست. اما میزان موفقیت کمری کاملاً با دیگر محصولات تویوتا متفاوت است.

در سالی که پرادو رقیب سرسختی مانند مورانو را در بازار مشاهده می کرد و نسل جدید کرولا هم آنچنان که تصور می شد پرفروش نشد، کمری



یک تنه بار فروش تویوتا را بر دوش کشید.

کمری جدید از آن دسته خودروهایی است که واقعاً چون یک جواهر بی نقص در بازار خودروهای کلاس متوسط جهان می درخشد. محصولی که خود سرمشق طراحی دیگر مدل های تویوتا نظیر کرولا و پاریس شد.



گزارش عملکرد مدیریت منابع انسانی طی سال ۸۷

□ اهم طرح‌های و اقدامات اجرایی در مدیریت منابع انسانی

- ارتقا و گسترش سیستم جامع پرسنلی
- تهیه و تدوین شرح وظایف مدیریت‌ها
- پیگیری و اجرای طرح طبقه‌بندی مشاغل در ۲ فاز
- برنامه ریزی در خصوص بهینه‌سازی مصرف انرژی در شرکت
- طراحی و بازنگری ساختار سازمانی در جهت چابک‌سازی سازمان
- انجام معاینات ادواری پرسنل جهت ارتقای سطح بهداشت و سلامت عمومی
- پرداخت مابه‌التفاوت اجرای طرح طبقه‌بندی مشاغل به همکاران واجد شرایط
- تدوین طرح جامع استقرار آموزش در شبکه تعمیرگاه‌های مرکزی ایران خودرو
- پرداخت وام‌های ضروری، تعمیرات مسکن، اجاره مسکن، ازدواج و خرید مسکن
- اجرائی نمودن دستورالعمل مربوط به تبدیل وضعیت کارکنان پیمانکاری به همگام خودرو
- انعقاد قرارداد با بیمارستان‌های ارتش جهت ارائه خدمات به پرسنل و خانواده محترم ایشان
- راه‌اندازی و اجرای طرح‌های رفاهی مانند تعاونی مسکن، صندوق قرض احسان و توزیع البسه
- برنامه‌ریزی جهت هدفمند نمودن اضافه‌کاری در راستای جلوگیری از تحمیل هزینه‌های مازاد
- بازنگری و تدوین آیین‌نامه حقوق مزایای کارکنان، روسا و مدیران، اخذ مصوبه هیات مدیره و ابلاغ جهت اجرا
- تجهیز بهداشتی شرکت به یونیت و دیگر تجهیزات دندانپزشکی و استقرار پزشک مربوطه جهت ارائه خدمات به پرسنل

□ طرح‌ها و برنامه‌های اجرایی در سال ۸۸

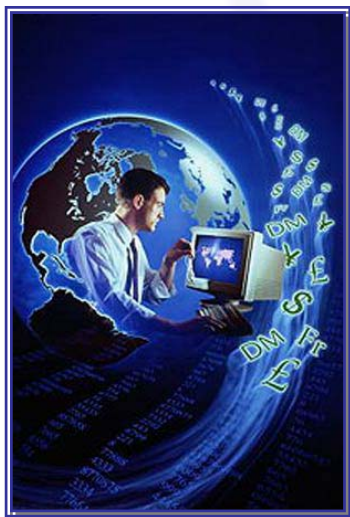
- بررسی و برنامه‌ریزی جهت انجام ارزیابی ۳۶۰ درجه در سطح شرکت
- اجرای طرح سنجش رضایت شغلی پرسنل از طریق شبکه اینترنت داخلی شرکت
- اجرای برنامه‌هایی در راستای کاهش هزینه‌ها همانند مکانیزه نمودن سیستم و تدوین گردش کار برای انبار ملزومات و مواد غذایی، متمرکز نمودن چاپ و انتشارات
- برنامه‌ریزی جهت استفاده و بهره‌برداری بهینه از امکانات ارتباطات تلفنی در سطح شرکت، با عنایت به امکانات بالقوه دستگاه مرکزی در جهت کاهش هزینه‌ها
- بررسی مدل‌های مختلف استاندارد تعریف شده و مطابقت استاندارد مورد نظر با چارت سازمانی و نفرات مورد نیاز برای انطباق در چارت و به‌کارگیری به گونه‌ای که با حداقل نیرو حداکثر بهره‌برداری تحویل گردد.
- مطالعه، بررسی و اجرای طرح‌هایی در راستای تأمین رفاه و رضایت پرسنل به منظور کمک غیر مستقیم برای جبران بخشی از کسری نقدینگی خانوار

گزارش عملکرد مدیریت سیستم ها و فن آوری اطلاعات طی سال ۸۷

□ اهم طرح های و اقدامات اجرایی در مدیریت سیستم ها و فن آوری اطلاعات



- راه اندازی ایستگاه های جدید شبکه
- اصلاح و بروز رسانی ساختار سازمانی شرکت
- نهایی سازی بخش USED CAR و فعال سازی بانک آن
- تعامل BANNER و تبلیغات در وب سایت گروه صنعتی ایران خودرو
- تهیه و تدوین آئین نامه ها و روشهای اجرایی در قالب نیازها و برنامه های واحدهای شرکت
- تهیه بانک اطلاعاتی نرم افزار جهت دسترسی عموم به نرم افزارهای کاربردی با سطح دسترسی
- استقرار و بهینه سازی سیستم های انفورماتیکی (سخت افزاری و نرم افزاری) مناسب و بهبود در تجهیزات مزبور
- ارائه مدل پرداخت مزایا (آکورد، حق پست و اثر بخشی) بر مبنای ارزیابی عملکرد واحدها و مدیریت در شرکت
- اجرای کامل نظام آراستگی در سطح شرکت و هدایت ممیزی های دوره ای و ارائه گزارشات مربوطه به مدیریت ارشد
- سازماندهی، طراحی و بهبود ساختار شرکت در قالب تدوین شرح مأموریت واحدها، شرح وظایف و نمودارهای سازمانی
- تهیه سیستم پیگیری مطالبات مدیریت خدمات خودرویی شرکت همگام با بهره گیری از توان اطلاعاتی حوزه های واسط
- پیگیری دریافت اطلاعات مربوط به عملکرد کلیه مدیریت ها، ادارات و واحدها بصورت ماهانه و مانیتورینگ آن به مدیریت ارشد
- نظارت مستمر بر اجرای مجموعه مقررات و سیستم های اطلاعاتی در سطح شرکت به منظور آگاهی از موارد مغایرت و رفع آن



□ طرح ها و برنامه های سال ۱۳۸۸

- نظرسنجی از طریق اینترنت
- طراحی مجدد وب سایت شرکت
- فروش اینترنتی قطعات از طریق سایت
- راه اندازی سیستم Routing (مسیر یاب)
- اصلاح و ساماندهی ساختار شبکه تعمیرگاهها
- ارتقاء سرورها از لحاظ سخت افزاری و نرم افزاری
- راه اندازی Cash Server (سرور ذخیره اطلاعات وب)
- جایگزین نمودن کامپیوترهای پنتیوم ۴ به جای پنتیوم ۱، ۲ و ۳
- طراحی و پیاده سازی برنامه ورود و خروج پارکینگ اتکا تحت محیط وب
- مدیریت سرویس دهی اینترنت شامل جایگزینی محدودیت حجمی به جای محدودیت زمانی
- طرح جمع آوری آدرس الکترونیکی مشتریان تعمیرگاههای مرکزی جهت اطلاع رسانی در مورد خدمات ویژه تعمیرگاهها

رویای خوب تعمیر گاهی

قسمت دوم

علی و حمید دو تا دوست و به قول امروزی‌ها رفیق فابریک هستند که در شرکت همگام خودرو شاغل‌اند. علی، فروتن و آرومه و سرش به کار خودش اما حمید از اون دسته آدمایی که می‌خوان یک شبه ره صد ساله را طی کنن.

روزها از پی هم سپری می‌شد تا به جایی رسید که حجم کاری واحد این دو دوست زیاد شد و زمان آزمایش الهی فرا رسید. به محض اینکه علی برای لحظه‌ای از اتاق بیرون می‌رفت حمید مثل یک بازیگر ماهر مقابل رئیس روی صحنه می‌رفت، همه کارها را من باید انجام بدم، کیی، اسکن، چک کردن اتوماسیون همین مونده که شماره دستی کنم و خودم نامه‌ها را به واحد مربوطه تقدیم کنم! علی که به اتاق برمی‌گشت با میزی پوشیده از کلی پرونده و گزارش روبه رو می‌شد. حمید هم با حالتی معصومانه می‌گفت: اگه می‌خوای کمکت کنم؟! غافل از اینکه مسبب اصلی همه کارها خودش بوده. دیگه داستان را تمام می‌کنم و می‌رم سراغ واقعیت‌ها که خدای حکیم و توانا در قرآن فرموده "ظلمت نفسی" اگه چند دقیقه به معنای این آیه دقت کنیم متوجه می‌شویم که با خود چه کرده‌ایم. مگر این عمر ما پایانی ندارد، پس چرا با انجام کارهای ناپسند مانند کلوخ ناچیزی، بی‌اهمیتش می‌کنیم. مگر باز فراموش کرده‌ایم "الموت حق و النکیر و المنکر حق" به راستی با خود چه می‌کنیم؟

باید به خاطر بسپاریم که خداوند در همه حال ناظر ماست و به هر کس به اندازه تلاش و زحمت او رزق و روزی می‌دهد پس درصدد زیاده خواهی برنیاییم چرا که قاضی القضاات به اندازه خلوص نیت افراد، روزی را مقرر می‌کند و هیچ مقامی و منصبی توان جلوگیری از رسیدن رزق الهی به بندگان را ندارد.

"اسامی افراد ذکر شده غیر واقعی می‌باشد."

مهدی فتحی نژاد

سلام دارم خدمتون
منو فراموش نکنین
حی علی خیر العمل
آستینا رو بالا زدین
حمد و ثناگوییون
تو سال هشتاد و هشت

اوضاع شرکتیم باید بشه مشت
مگر نه اینکه زخواستن تونستن
همگامیا نشون میدن که هستن
نشون میدن استعداد و فکرشون
به هم دیگه محبت و مهرشون
چون که باید باشه همش این شعار
رضایت مشتریان رأس کار

یکسال گذشت و کوله بار غم رخت بر بست و کوله بار شادی بایگانی شده در ذهن ما باقی موند. چقدر لحظات خوبی بود اون موقع آخر سال، همکارها جویری از هم دلجویی می‌کردن که منو یاد خداحافظی رزمنده های شب عملیات می‌انداخت؛ شب‌هایی که همگی خوبی و بدی همدیگر را فراموش می‌کردن و با حالیت خواستن از همدیگه اونو به دست باد می‌سپردن تا خوبی‌هاشو پیش خدا بیره و بدی‌هاشم مثل گرد باد آنقدر پیچ بخوره تا تو خودش حل کنه و بالاخره از بین بیره. آنقدر محبت بین همکارها زیاد شده بود که می‌تونستیم به جای ترخیص ماشین، ترخیص محبت داشته باشیم. دستامو بالا آوردم و با اون چشم‌هایی که شلنگ آب توش بسته بودن خدا را شکر کردم.

چقدر خوب می‌شد که به جای هفت روز آخر سال، ۳۶۵ روز این روند ادامه پیدا می‌کرد. چه محیط کار شاد و پویای می‌شد اگه همانطور که خواهان پیشرفت در کارمون هستیم درصدد تخریب همکارامون و به قول خودمون زیرآبی رفتن و بدگویی بر نمی‌آمدیم. این فکرها منو یاد سریال کلید اسرار می‌ندازه که درس‌های با ارزشی برای زندگی داره و من همیشه دوست داشتم نویسندگی یکی از قسمت‌های آن را به عهده بگیریم.

نظرات و پیشنهادات خوانندگان

همراهان صمیمی همگام خبر سلام

یک سال را در کنار یکدیگر به پایان رساندیم و حال می‌خواهیم شروعی نو را با هم تجربه کنیم. باید که در سال جدید ما نیز چون طبیعت رویشی باور نکردنی و زیبا داشته باشیم. نشریه همگام خبر نیز برای نو شدن و ثمر دادن به همراهی و یاری مخاطبان فهیم و اندیشمندش نیازمند است؛ امیدواریم امسال نیز همانند سال‌های گذشته در کنارمان باقی و پاینده باشید.

نوبخت قره داغی، مدیر برنامه ریزی منابع و هماهنگی تولید ایران خودرو

برای شرکت همگام خودرو و همکاران پرتلاش آن آرزوی توفیق روز افزون دارم.

حسین انگبینی، مدیر اداری، مالی و پشتیبانی مؤسسه فرهنگی ورزشی ایران خودرو

از درگاه خداوند متعال آرزوی موفقیت و سربلندی برای مدیریت محترم عامل و همه کارکنان تلاشگر شرکت را خواستارم.

علی نواب میرزابابایی از واحد دفتر مشاور مدیرعامل در امور املاک و شهرداری های ایران خودرو

پیشنهاد می‌گردد در هر شماره از نشریه وزین همگام خبر، مسائلی در خصوص CRM (مدیریت ارتباط با مشتری) مطرح و چگونگی تأثیر آن در روند بهبود رضایتمندی در نمایندگی‌ها را مطرح نمائید تا مورد توجه همه عزیزان قرار گیرد.

عبدا.. بهبهانی از اداره پشتیبانی فنی خودروهای دوگانه سوز

ضمن تشکر از زحمات شما و همکاران محترمتان خواهشمند است در صورت امکان چگونگی تماس با تعمیرگاههای زیر مجموعه همگام خودرو و همچنین

تسهیلاتی که برای پذیرش خورو مسؤلین (از نظر زمان پذیرش، خواب خودرو، اولویت در تعمیر و ..) را نیز اعلام فرمائید.

با تشکر از :

مریم چهاربالشی، رضا نادری، حمید سعیدی، کیا دلیری و زهرا علیزاده

از کلیه همکارانی که در بهبود کیفی این نشریه ما را یاری داده اند سپاسگزاریم.

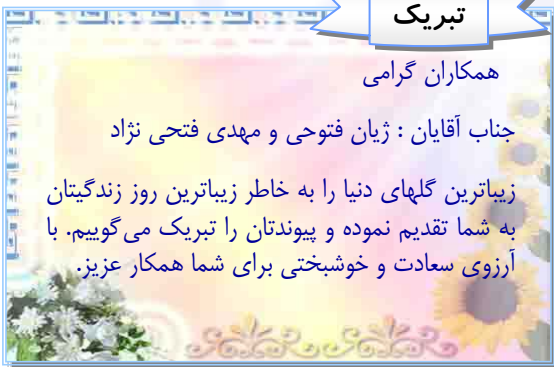


تبریک

همکاران گرامی

جناب آقایان : ژيان فتوحی و مهدی فتوحی نژاد

زیباترین گلهای دنیا را به خاطر زیباترین روز زندگیتان به شما تقدیم نموده و پیوندتان را تبریک می‌گوییم. با آرزوی سعادت و خوشبختی برای شما همکار عزیز.



تبریک

همکاران گرامی

جناب آقای: عباس اسدی و داریوش نوبرانی

قدم عزیز نورسیده را تبریک عرض می‌نماییم. امید که شکوفه زندگیتان تحقق آرزوهای زیباتان باشد.

