

راز صنعت

نشریه داخلی هلدینگ رایزکو

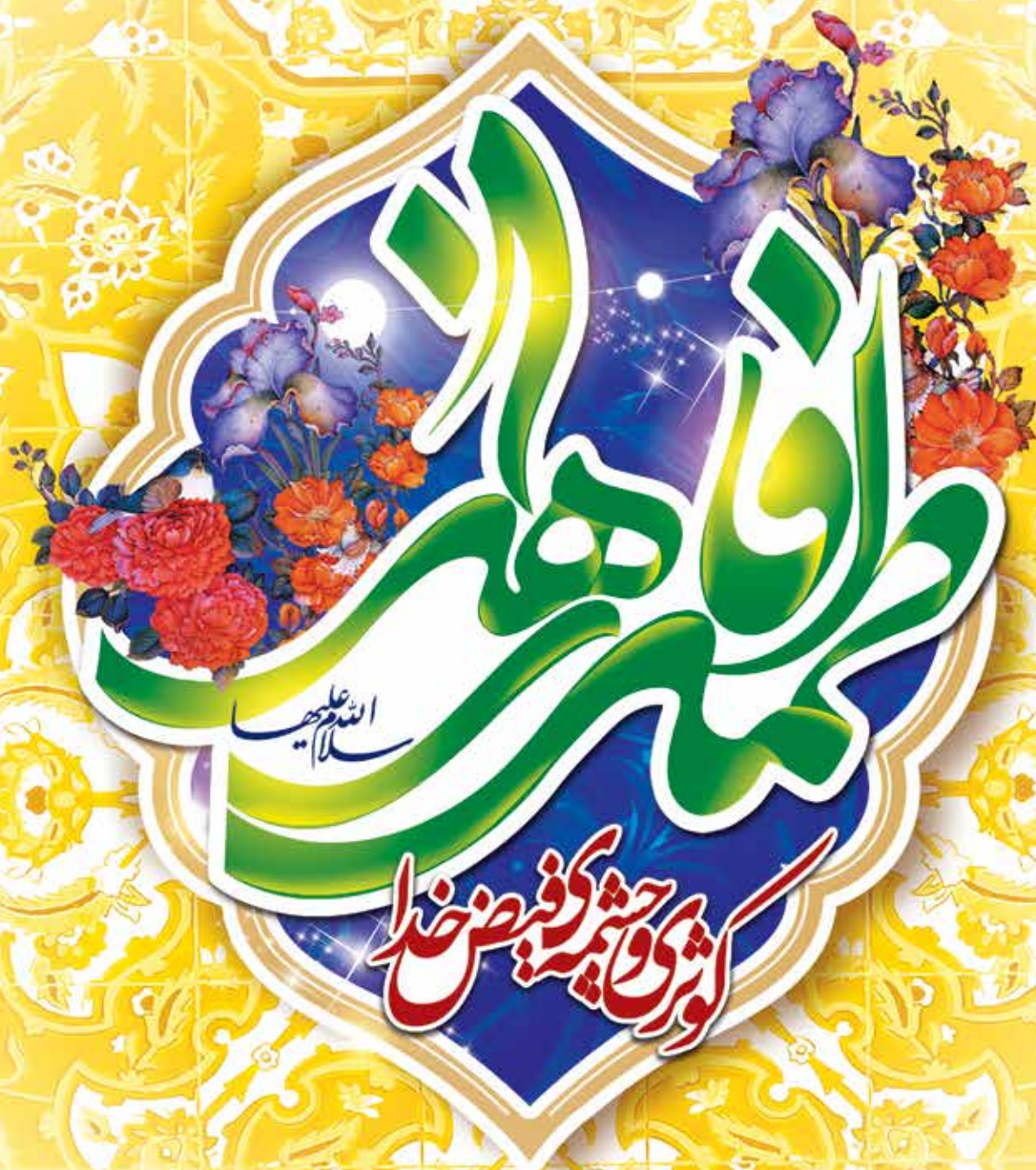
شماره ۱۲ - پاییز ۱۴۰۳

پیرامبر

عسکرتان شریفیلد



RISE FOR TOMORROW



فرخنده میلاد با سعادت حضرت زهرا (س)
روز گرامیداشت مقام مادر و روز زن مبارک باد

شماره ۱۲
پاییز ۱۴۰۳
نشریه داخلی هلدینگ رازکو

RAZ FOR TOMORROW

- صاحب امتیاز: شرکت سرمایه گذاری و توسعه راهبردی راز (رازکو)
- مدیر مسئول: میلاد شیران
- سردبیر: بابک راک‌خواه
- مدیر پروژه: مجتبی کمیلی
- گروه تحریریه: هما رحمتی، امید کرمی، علی رهبری
- ویراستار: حسن حبیبی
- گروه عکس: احسان زینلی، محمد حسین بختیاری، میرفرید حمیدی، یاسمن بهرامی
- مدیر هنری: محمدرضا محمدی تاش
- گرافیک و صفحه‌آرایی: رضا محبی، آمنه شیرزاد، پرستو درویش
- توزیع: عسل باقریان
- ناظر چاپ: واحد روابط عمومی و تبلیغات رازکو
- نشانی: تهران - کیلومتر ۱۵ بزرگراه شهید لشگری - ساختمان مرکزی هلدینگ رازکو
- تلفن: ۰۲۱-۶۶۲۸۳۶۶۵-۰۲۱
- داخلی: ۱۹۲-۱۸۹

فهرست

همه‌ی ما؛ ایرانیم.....	۲
کوتاه‌ازپاییز.....	۴
سه دغدغه اصلی فروش در رازکو کیفیت، قیمت، تحویل به موقع.....	۶
حضور فعال شرکت آذرین مادپارت راز در نمایشگاه قطعات خودرو مشهد.....	۸
اهدای نشان عالی مدیریت جهادی به رییس هیئت مدیره هلدینگ رازکو.....	۱۰
صدای زندگی در خطوط تولید.....	۱۲
برای فردایی روشن.....	۱۴
مهرآب بهشت؛ پیشگام در تولید آب‌های سالم و طبیعی در ایران.....	۱۶
آگاهی، پیشگیری و امید.....	۱۸
پیوند علم، فناوری و تجاری‌سازی در مسیر مبارزه با سرطان.....	۲۰
گامی بلند، در راستای تحقق صنعت ملی.....	۲۲
چهره‌ای آشنا در خانواده رازکو.....	۲۶
همدلی و تلاش در قلب صنعت.....	۲۷
ایده کارشناسان رازکو برای کاهش هدررفت مواد اولیه.....	۲۸
گرمای همدلی در خانواده بزرگ رازکو.....	۳۰
سفیر نوآوری و خلاقیت.....	۳۲
لزوم تقویت فرهنگ کیفیت.....	۳۳
کتاب خواندن همیشه هیجان زده‌ام می‌کند.....	۳۴
تجلی ذوق و هنر در کلمات.....	۳۵
جوانه شو.....	۳۶
رونمایی از کتاب لونا و غول بی‌نظمی.....	۳۷
یادگاری از روزهای سخت و سازنده.....	۳۸
نوآوری در صنعت بیمه.....	۳۹
سلامت روان و بهره‌وری در کار؛ پیوندی که نمی‌توان نادیده گرفت.....	۴۰
موفقیتی از جنس خلاقیت در مسیر دانش.....	۴۱
یلدا؛ شبی برای خاطرات شیرین.....	۴۲
کشف رازهای انسانی، نگاهی به کتاب «هنر شناخت مردم».....	۴۳
سرگرمی.....	۴۴

یلدا، این شب پر رمز و راز و افسانه‌ای، بار دیگر می‌آید؛ شبی که تاریکی، بهانه‌ای برای یافتن روشنایی در دل‌های ماست. شبی که در آن، قصه‌های کهن، صدای خنده‌های گرم و نگاه‌های مهربان، خانه‌ها را لبریز از زندگی می‌کند. یلدا فقط یک شب نیست؛ نمادی است از استقامت، امید و همدلی، که در آن یاد می‌گیریم حتی در بلندترین و تاریک‌ترین شب‌ها نیز، می‌توان نور را به قلب‌ها هدیه داد.

**گر تیرگی بر روز من غالب شد از تقدیر او
مهری دگر بر می‌زند، خورشید را تابنده‌تر**

در خانواده بزرگ رازکو، امسال یلدا معنایی فراتر دارد. ما با الهام از آستان بلند تفکر و نگاه پدر معنوی این مجموعه که «گروه هوشیار و بویا همیشه بر فردیت پیروز است»، فصل دیگری از همدلی و تلاش گروهی را ورق زدیم. این فصل، نه فقط برای پیشرفت در صنعت و تولید، بلکه برای ساختن حال خوب و افتخار آفرینی در میان اعضای این خانواده بزرگ و برای مردم سرزمین عزیزمان ایران بود.

پاییز امسال رازکو، دوره‌ای بود برای تحقق آرزوهای بزرگ. از گام بلند صنعت در راه‌اندازی خطوط مکانیزه تولیدی در صنایع پیشرفته موتورهای الکتریکی، که نمادی از توانمندی و اشتغال‌زایی برای هموطنان عزیز است، تا درخشش در عرصه‌های نمایشگاهی و ورزشی. حضور قدرتمند شرکت مادپارت در نمایشگاه قطعات خودرو مشهد و رونمایی از محصولات جدید، حضور شرکت مهرآب بهشت در نمایشگاه تخصصی قهوه و نوشیدنی ایران، و افتخار آفرینی دختران رازکو در تیم‌های ملی هندبال و فوتسال و نایب‌قهرمانی در مسابقات کاراته کارگری استان تهران، همگی لحظاتی طلائی بودند که غرور و سربلندی را برای این خانواده بزرگ به ارمغان آوردند.

**سحر ز خنده گل آفتاب می‌خندد
جهان ز جلوه خورشید ناب می‌خندد**

اکنون در آستانه تلالوی زمستان ۱۴۰۳، دوازدهمین شماره از مجله راز صنعت، همچون آینه‌ای از تلاش، امید و افتخار شما عزیزان، پیش رویتان است. به امید آنکه با تکیه بر ارزش‌های رازکو و روحیه همدلی بی‌پایان، در افق‌های نوین صنعت کشور همچنان بدرخشیم و این خانواده بزرگ را به قله‌های تازه‌ای از موفقیت برسانیم.

یلدا، بتان روشن و دل‌تان گرم، خانواده رازکو

میلاد شیران
مدیر ارتباطات

همه‌ی ما: ایرانی‌یم

حمیدرضا صمدی در جمع دانش‌آموزان مدارس یادگیرنده راز از اهمیت تلاش جمعی برای پیشرفت کشور گفت

شاید هنوز در ذهن‌مان صدای زنگ مدرسه و فضایی که مملو از امید و آموختن بود، طنین‌انداز باشد. روزهایی که فارغ از هر دغدغه‌ای، تنها به درس و مشق و کودکی سپری شد. اگرچه این روزها شیرین و عاری از دغدغه بودند، اما یادگیری و آموختن مسیری است که هیچ‌وقت پایان نخواهد داشت. **دکتر حمیدرضا صمدی، موسس و بنیان‌گذار هلدینگ رایزکو و مدارس یادگیرنده راز،** در جمع دانش‌آموزان این مدرسه، با تأکید بر اهمیت مطالعه، از دانش‌آموزانی گفت که معماران آینده‌ساز کشور هستند.

حضور بزرگان برجسته در تاریخ کشورمان نمونه‌های بارزی از توانمندی و خلاقیت هستند که از همین سرزمین برخاسته‌اند و به ما یادآوری می‌کند هر یک از ما می‌توانیم در تغییر و پیشرفت ایرانمان سهم بسزایی داشته باشیم و در هر قدمی که برمی‌داریم، نشان دهیم که «ایران بدون من» مفهوم ندارد؛ ما باید خود را به عنوان معماران آینده‌ساز کشورمان معرفی کنیم و بدانیم که اینجا هستیم برای شکل دادن به آینده و ساختن یک کشور بهتر.

امسال، سومین سالی است که این مدرسه با عشق و آرزو به مسیر خود ادامه می‌دهد. ما نیز باید با تمام وجود برای موفقیت تلاش کنیم و دست به دست هم دهیم تا به بهترین شکل ممکن، از تمامی توان و پتانسیل‌مان بهره‌برداری کنیم. بی‌شک برای هر فردی که توانسته برگی از افتخار را در مسیر حرفه‌اش ثبت کند، نقطه عطف و سکوی پرشی وجود داشته است و ما امیدوار هستیم که مدارس یادگیرنده راز، همان نقطه عطف و شروع مسیر حرفه‌ای یکایک این دانش‌آموزان باشد و آن‌ها را به سوی موفقیت و توسعه فردی هدایت کند.

تاریخ‌سازانی مانند فردوسی، مولانا، ابوعلی سینا، مریم میرزاخانی، پروین اعتصامی و صدها تن دیگر به ما یادآوری می‌کنند که با تلاش و اراده می‌توان اثری از خود به جا گذاشت که رد و نقش آن نه تنها در یک محدوده جغرافیایی، بلکه در سطح جهانی طنین‌انداز باشد، یادمان باشد که هر یک از ما می‌توانیم در تغییر و پیشرفت ایران نقش مؤثری ایفا کنیم. این پیوند ما با سرزمین‌مان باید در قلب‌مان بماند و از آن به عنوان یک منبع الهام بهره‌جوییم.

مدرسه دارالفنون، به عنوان یک نماد تغییر در تاریخ ایران، در سال ۱۲۳۰ شمسی به ابتکار امیرکبیر و در زمان ناصرالدین شاه پایه‌گذاری شد. در سال تحصیلی ۱۳۲۸-۱۳۲۹، پشت کارت دانش‌آموزان این مدرسه نوشته شده بود:

۱ راست بگوئید، راست بشنوید، راست بروید.

۲ آنچه را می‌خواهید، جسورانه و خردمندانه به دست آورید.

۳ میهن عزیز ما ایران نیازمند جوانان تندرست و دانا است؛ ورزش کنید تا تندرست و توانا و دانش‌آموزید تا دانا و خردمند باشید.

۴ با خود تعهد جوانمردانه کنید که فریب ندهید و کوشش کنید که فریب هم نخورید. بنابراین، در دوره زندگی‌تان، چشم و گوش‌تان را خوب باز و شنوا کنید.



۷۵ سال پیش، این تفکر، الگو و سرلوحه مدارس کشورمان بود و امروز نیز نباید از آن غافل شویم. این پیشینه به ما یادآوری می‌کند که جستجو برای بهبود و رشد باید در صدر اولویتهایمان قرار گیرد و با شور و شوق به دنبال بهترین نسخه از خود باشیم و با قدرت و اراده برای ساختن آینده‌ای روشن و متفاوت گام برداریم. همان‌طور که حضرت مولانا در اشعاری زیبا و عمیق می‌گوید:

تا در طلب کوه‌رکانی کانی
تا در هوس لقمه نانی آنی
این نکته رمز اگر بدانی دانی
هر چیز که در جستن آنی آنی

تقدیر از نفرات برگزیده در فراخوان «بهترین خودم می‌شوم اگر...»

رایزکو با ارزشمند خواندن نگاه دلسوزانه کارکنان در مشارکت و ارائه پیشنهادات برای بهره‌وری بیشتر و افزایش راندمان در محیط کار خاطر نشان کرد: طرح بذر پیشنهادات یکی از طرح‌های سازنده‌ای است که اخیراً در سازمان به اجرا درآمده و خوشبختانه حجم بالای مشارکت همکارانمان در شناسایی و ارائه راهکار برای نقاط نیاز به اصلاح، نشان از پتانسیل بالای علمی و فنی موجود در جمع خانواده رایزکو دارد که با این طرح امکان بروز و شکوفایی را پیدا کرده است.

مراسم تقدیر از نفرات برتر در طرح بذر پیشنهادات با موضوع «بهترین خودم می‌شوم اگر...» با حضور جمعی از مدیران ارشد هلدینگ رایزکو برگزار شد. در این مراسم که با هدف معرفی و تقدیر از نفرات برتر شرکت‌کننده در طرح بذر پیشنهادات صورت گرفت، ضمن تقدیر از ابوالفضل سبزی علی از سایت پارت پلاستیک خراسان، محمد بهاری از سایت سیستم سوخت‌رسانی و حسین شادمهر از سایت تزریق به عنوان نفرات برتر، از کلیه شرکت‌کنندگان نیز قدردانی به عمل آمد. مهدی سعیدی‌نژاد مدیر ارشد مسئولیت‌های اجتماعی هلدینگ



تحقق سود سهام عملکرد شرکت همراه حمل و نقل راز

سود سهام عملکرد شرکت همراه حمل و نقل راز به حساب سهامداران این شرکت واریز شد. طی اطلاعیه‌ای که از سوی شرکت همراه حمل و نقل راز منتشر شد، روز شنبه سوم آذر ماه سود سهام عملکرد سال ۱۴۰۲ به حساب سهامداران این شرکت واریز شد. گفتنی است کارکنانی که قصد خرید سهام شرکت همراه حمل و نقل راز را دارند، با مراجعه به سامانه شرکت همراه حمل و نقل راز به آدرس hamrazco.com و ورود به منوی ارتباط با سهامداران می‌توانند فرآیند ثبت درخواست و خرید خود را به انجام برسانند.



درخشش هلدینگ رایزکو در مسابقات قهرمانی کاراته

سجاسی از شرکت آرسام پلاست راز در وزن ۷۵ کیلوگرم موفق به کسب مدال نقره شدند. همچنین، سعید ممتاز از شرکت جنرال کب پارس در وزن ۸۴ کیلوگرم با عملکرد قابل توجه خود، توانست مقام پنجم را کسب کند. این مسابقات هر ساله با همت انجمن هیئت ورزش کارگران و با حضور نمایندگان از سطح استان تهران برگزار شده و تیم‌های برگزیده برای راهیابی به مسابقات کشوری انتخاب می‌شوند.

سی و دومین دوره‌ی قهرمانی مسابقات کاراته کارگری استان تهران با حضور نمایندگان از هلدینگ رایزکو، شرکت‌های ایران خودرو، سایپا، سایپا دیزل، هیئت کارگری شهریار و پارس خودرو برگزار شد و تیم رایزکو در این دوره با سه شرکت‌کننده در بخش کومیته (مبارزه) به میدان آمد و توانست مقام سوم این رقابت‌ها را از آن خود کند. در این رقابت‌ها حسین یوسفی عطا از شرکت اورند پیشرو در وزن ۶۷ کیلوگرم و حسن





برگزاری دوره آموزشی «مدیریت در دنیای امروز و آینده»

هدلینگ رایزکو با همت واحد توسعه سرمایه‌های انسانی به دنبال ایجاد تحولی در رویکردهای مدیریتی است، به طوری که مدیران بتوانند به چالش‌های روزی و فردای کسب‌وکار پاسخ دهند و با اطمینان بیشتری در جهت توسعه فردی، بهبود عملکرد و کارآمدی سازمان خود حرکت کنند.

کسب‌وکار، توانمندسازی معاونین، مدیران و روسا برای رهبری موثر و هوشمند در آینده بیش از هر زمان دیگری ضروری است. به همین منظور، هدلینگ رایزکو دوره آموزشی فشرده‌ای با عنوان «مدیریت در دنیای امروز و آینده» را با حضور حمیدرضا رضایی متخصص و مشاور در حوزه استراتژی و منابع انسانی برگزار کرد.

هدلینگ رایزکو به منظور توانمندسازی و توسعه فردی مدیران، معاونین و روسا اقدام به برگزاری دوره آموزشی فشرده «مدیریت در دنیای امروز و آینده» کرد. این دوره با رویکرد آینده‌نگری، کشف استعدادها و تقویت وابستگی سازمانی طراحی شده است. با توجه به تغییرات سریع و پیچیدگی‌های محیط

برگزاری مانور ایمنی در مدارس راز با شعار مدرسه ایمن، جامعه تاب‌آور



همزمان با برگزاری مانور سراسری زلزله و ایمنی در مدارس سراسر کشور، مدارس راز نیز با برگزاری این مانور که با شعار مدرسه ایمن، جامعه تاب‌آور اجرایی شد، آموزش‌های لازم در شرایط بحرانی را در فضایی شبیه‌سازی شده به دانش آموزان ارایه کرد.

برگزاری مانورها و تمرینات شبیه‌سازی شده اقدامی است که نتایج حاصله از آن در شناسایی نقاط ضعف و قوت و همچنین کاهش مخاطرات در شرایط بحرانی قابل توجه بوده است. گفتنی است این مانور با حضور گروه‌های امداد و نجات هلال احمر و آتش‌نشانی منطقه صفادشت و همچنین مشارکت فعال دانش‌آموزان و کادر آموزشی برگزار شد.



حضور هندبال‌بالیست‌های رایزکویی در تیم ملی برای مسابقات قهرمانی آسیا در هند



تیم ملی هندبال بانوان ایران برای حضور در مسابقات قهرمانی آسیای هند با همراهی نسترن فراهانی و ساناز رجیبی دو هندبال‌بالیست رایزکویی راهی هند شد.

در بیستمین دوره مسابقات هندبال قهرمانی زنان آسیا که با حضور تیم‌هایی از کشورهای آسیایی برگزار می‌شود، تیم هندبال کشورمان با ژاپن، کره و هند هم‌گروه است و در اولین دیدار خود به مصاف تیم ژاپن رفت.

مسابقات هندبال قهرمانی زنان آسیا و انتخابی مسابقات جهانی از ۱۳ تا ۲۰ آذر در دهلی نو برگزار شد. این مسابقات به عنوان یک رویداد مقدماتی برای بیست و هفتمین دوره مسابقات قهرمانی هندبال زنان IHF است که از ۲۷ نوامبر تا ۱۴ دسامبر ۲۰۲۵ در آلمان و هلند برگزار خواهد شد و ۴ تیم نخست جواز حضور در مسابقات جهانی ۲۰۲۵ را کسب می‌کنند.

گفتنی است پیش از ساناز رجیبی، آرزو محمدی، مژگان قهرمانی و نسترن فراهانی از جمله بازیکنانی بودند که برای حضور در اردوی تیم ملی دعوت شدند و در کنار ۲۲ بازیکن دیگر تیم ملی هندبال بانوان را در این اردو همراهی کردند.



سه دغدغه اصلی فروش در رایزکو کیفیت، قیمت، تحویل به موقع

در گفت‌وگو با پدram صمدی معاون فروش و بازاریابی هلدینگ رایزکو ویژگی‌های یک مدیر موفق را بررسی کردیم

ترتیب کیفیت کار هم بالا خواهد رفت اما اگر کاری از سر زور و اجبار باشد شاید مقطعی موفق باشد اما این موفقیت دوام نخواهد آورد. البته که این رفتار دوستانه بایستی در چارچوب نظم و انضباط و شان سازمان باشد. اما در حوزه تخصصی مهم‌ترین ویژگی یک تیم فروش موفق روابط عمومی بالا و اصول و فنون مذاکره با مشتری است و اینکه در نهایت یک خلق ارزش خوب برای مشتری انجام دهید. یک مدیر موفق در حوزه فروش باید این را بداند که فروش پایان یک معامله نیست بلکه آغاز یک تعهد است. اگر امروز هلدینگ رایزکو به این نقطه رسیده قبل از هر چیزی به دلیل منش و تعهد دکتر صمدی است.

📌 **قطعا در مدت فعالیت روزهای سخت هم داشتید از این روزها هم کمی برای ما بگویید؟**

روزهای سخت و تلخ هم در کار و هم در زندگی همیشه وجود دارد اما در این سال‌ها یاد گرفته‌ام که مسائل را حل کنم. حل مسئله یک اصول و منطقی دارد که اگر در ذهن هر مدیری بنشیند می‌تواند تمام مسائل را منطقی حل کند و با بررسی جامع و مرحله به مرحله به یک راه حل درست برسد. اما متأسفانه گاهی آدم‌ها به جای راه حل منطقی به طور هیجانی با مشکلات برخورد می‌کنند و نمی‌توانند تصمیم درستی بگیرند.

📌 **برای اینکه محصولی به دست مشتری برسد چه فرآیندی باید طی شود؟**

فرآیند فروش از بخش بازاریابی شروع می‌شود. مسئول بازاریابی پس از تحقیق درباره بازار یک محصول، آن را انتخاب می‌کند این محصول پس از کارشناسی قیمت‌گذاری می‌شود و سپس عملیات فروش انجام می‌شود بعد از آن عملیات لجستیک و تحویل را داریم که محصول با کیفیت بالا، در زمان مشخص و سالم به دست مشتری می‌رسد. خدمات پس از فروش هم اهمیت زیادی دارد که بتوانید خدمات لازم را به مشتری ارائه دهید و در نهایت چرخه بهبود هست که این فرآیند دائم تکرار می‌شود و شما آن را کنترل می‌کنید که همواره در لیست خرید مشتری باقی بماند.

■ به‌طور قطع بخش فروش، قلب تپنده هر سازمانی است. اگر فروش یک شرکت موفق نباشد، کلیه بخش‌های سازمان با چالش روبه‌رو خواهند شد. هلدینگ بزرگ رایزکو نیز از این قاعده مستثنی نیست و خوشبختانه تیم فروش در این سازمان توانسته با ارتباط مداوم که با مشتریان دارد موفقیت خود را پایدار کند. البته حضور مدیران پر تلاش در این موفقیت سهم بسزایی دارد. پدram صمدی معاون فروش هلدینگ رایزکو از جمله این مدیران موفق است. وی فارغ‌التحصیل رشته مهندسی صنایع از دانشگاه امیرکبیر است که به دلیل علاقه به صنعت خودرو از سال ۸۲ فعالیتش را با گروه خودروسازی ایران‌خودرو شروع کرده و بعد از ۱۳ سال به تیم رایزکو پیوسته است. پدram صمدی فروش و مهندسی را دو بال مهم شرکت می‌داند و تعهد موسس و مدیرعامل شرکت را یکی از عوامل مهم موفقیت‌های شرکت عنوان می‌کند. با این مدیر موفق گفتگویی داشتیم که در ادامه می‌خوانید. ■

📌 **با توجه به اینکه نزدیک به سه دهه در این حوزه فعالیت داشتید به نظر شما مهم‌ترین ویژگی یک مدیر موفق چیست و به صورت خاص مدیر فروش موفق چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد؟**

به‌طور کلی از نظر من که همواره در همه دوران فعالیتیم چه در زمان مدیرعاملی و معاونت‌تأمین و چه اکنون که معاون فروش هستم، سعی کردم این را سرلوحه کارم قرار دهم، مهم‌ترین ویژگی برای داشتن تیم قوی ارتباط دوستانه و همدلی با همکارانم بوده است و اعتقاد دارم تیمی موفق خواهد بود که همه اعضای آن با عشق و علاقه کار کنند به این



مهم‌ترین ویژگی تیم فروش موفق روابط عمومی بالا و اصول و فنون مذاکره با مشتری است و اینکه در نهایت یک خلق ارزش خوب برای مشتری انجام دهید



شاخص‌های کلیدی شما برای ارزیابی عملکرد تیم فروش چیست؟

به طور ساده می‌توانم بگویم شاخص ارزیابی در این خلاصه می‌شود که شما چه قدر فروش داشتید و چطور مطالبات را وصول کرده‌اید؟ در واقع عدد فروش ریالی و درصد و زمان وصول مطالبات سه شاخص کلیدی در حوزه فروش هستند. البته شاخص‌های دیگری نظیر سهم هر یک از قطعات و تعداد پروژه‌های جدید هم جز شاخص‌های مهم در حوزه فروش هستند.

در بخش نیازسنجی بازار برای ورود به تولید قطعات جدید چه کارهایی انجام شده است؟

تحقیقات بازار یک فرآیند علمی دارد که خوشبختانه تیم ما به آن آشناست. معمولاً با روابط مستمری که با خودروسازها داریم می‌توانیم نیاز آن‌ها را بشناسیم، همچنین تیم تحقیقات بازار را بررسی می‌کند و قطعاتی که برایمان توجیه اقتصادی دارد و به لحاظ تخصصی هم در حوزه فعالیت‌مان است برای فروش و سرمایه‌گذاری انتخاب می‌کند، در نهایت بر اساس آن پروژه جدید شروع می‌شود و با مشتری مذاکره می‌کنیم. گاهی هم استراتژی‌های بلندمدت داریم که بر اساس محصولات آینده طراحی و برنامه‌ریزی می‌شود.

در زمینه خدمات پس از فروش و افزایش رضایتمندی مشتری چه فعالیت‌هایی انجام شده است؟

مشتری با سه شاخص کیفیت، قیمت و تحویل به موقع فعالیت ما را ارزیابی می‌کند. خدمات پس از فروش هم به نوعی زیرمجموعه کیفیت است ما موظف هستیم کالای مورد نظر مشتری را به موقع و با قیمت و کیفیت مورد انتظارش تحویل دهیم. در نهایت این سه گزینه با هم برای مشتری خلق ارزش می‌کند و این مشتری تبدیل به شریک تجاری می‌شود که می‌توانیم رابطه بلندمدت با او داشته باشیم.

قطعا شما رقبای سرسختی هم در بازار دارید. چیزی که شما را از دیگر رقبا متمایز می‌کند چیست؟

مشتری هوشمند است و منطقی عمل می‌کند اگر در سه گزینه‌ای که بالا مطرح شد بهتر از رقبا عمل کنیم قطعاً همواره انتخاب اول آنان خواهیم بود. همچنین تحلیل رقبا یکی از مهم‌ترین کارهایی است که باید به صورت مداوم انجام شود. ما باید اطلاعات کاملی از رقبا، فعالیت‌هایشان و ظرفیت آنها داشته باشیم تا بتوانیم سهم بیشتری از بازار کسب کنیم.

در شرایط فعلی بزرگترین چالش بازار در حوزه شما چیست؟

نوسانات ارز، تورم و افزایش قیمت‌ها، ناپایداری اقتصاد و شفاف نبودن آینده مهم‌ترین چالش همه فعالان اقتصادی است. یک سازمان وقتی زنده می‌ماند که بتواند برای آینده برنامه‌ریزی کند. اگر شما تصویر روشنی از ۵ سال آینده نداشته باشید سازمان شما هر سال کوچک و فرسوده خواهد شد.

سایپا و ایران خودرو از مهم‌ترین مشتری‌های شما هستند. رابطه با این دو خودروساز بزرگ چطور پیش می‌رود؟

همانطور که گفتید از آنجایی که این دو شرکت بزرگترین خودروسازان کشور هستند طبیعی است که بیشترین وقت و انرژی را بر توسعه ارتباط با این دو متمرکز کنیم، اما دو نکته را هم همیشه در نظر داریم. نخست به توجه به شرایط اقتصادی و حاکم بر بازار، ارتباط با این دو خودروساز ریسک‌های بالایی را به همراه دارد و باید با احتیاط در این زمینه عمل کنیم. از طرفی از توسعه روابط خود با خودروسازان خصوصی مانند مدیران خودرو، آریز موتور، کرمان خودرو، بهمن غافل نشده‌ایم و استراتژی‌های لازم برای توسعه روابط با آن‌ها را نیز داریم.

در پایان برای خوانندگان نشریه راز صنعت چه صحبتی دارید؟

حوزه فروش و مهندسی دובال پرواز شرکت هستند. این دوبال باید همزمان قدرت کافی داشته باشند تا سازمان را جلو ببرند. از همین رو ایجاد انگیزه و افزایش مهارت باید در اولویت این دو تیم باشد و قطعاً قدردانی از این تیم جز برنامه‌های ما خواهد بود.

در سال‌های اخیر بازار قطعات خودرو با چالش‌های بسیاری روبرو بوده که قطعاً فعالیت شما را با استرس و فشار زیادی همراه کرده است. در این مدت چطور توانستید از پس این فشارها فارغ بیاید و موفقیت خود را تداوم ببخشید؟

استرس همیشه در کار ما وجود داشته به خصوص در بخش خودرو همیشه حاشیه و چالش بوده اما همانطور که اشاره کردم ما سعی کردیم منطقی با این مسائل کنار بیاییم و با کنترل اوضاع نگاه به آینده و مسیر توسعه داشته باشیم و به هر حال خودروسازان هم شرکای تجاری ما هستند و این درک را داریم که آنها هم در شرایط خوبی نبوده و در شرایط فشار ناشی از وضعیت عمومی کشور قرار دارند اما در آن مدت به گونه‌ای رفتار کرده‌ایم که هم مصالح رایزکو حفظ شود و هم لطمه‌ای به روابط خوبمان با خودروسازان وارد نشود.

مهم‌ترین نقطه ضعف و قوت تیم فروش شما چیست؟

بزرگترین نقطه قوت تیم تعهد سازمانی و پیگیری در فروش و تحویل کالا و کسب رضایت مشتری است. نقطه ضعف که نمی‌توان گفت اما نقطه قابل بهبود نیاز به آموزش و تسلط فنی اعضای تیم نسبت به قطعاتی است که روی فروش آن کار می‌کنند.

برای بهبود فعالیت در تیم فروش چه چیزهایی نیاز است؟

برای ارتقای تیم فروش انگیزه و مهارت دو موضوع مهم است. زمانی بهره‌وری به حداکثر می‌رسد که این دو فاکتور وجود داشته باشد در بحث مهارت نیاز به توسعه آموزش در سازمان و برگزاری دوره‌های آموزشی نیاز داریم. البته برنامه‌ریزی در این زمینه انجام شده و با واحد آموزش هماهنگی‌هایی در حال انجام است؛ همچنین قرار بر این شده اعضای تیم فروش به کارخانه بروند و از نزدیک با فرآیند تولید و مباحث فنی قطعات آشنا شوند. برای ایجاد انگیزه نیز لازم است از سیستم پاداشی شرکت استفاده شود تا همکاران با انگیزه بیشتری کار کنند.



مشتری با سه شاخص کیفیت، قیمت و تحویل به موقع فعالیت ما را ارزیابی می‌کند. خدمات پس از فروش هم به نوعی زیرمجموعه کیفیت است ما موظف هستیم کالای مورد نظر مشتری را به موقع و با قیمت و کیفیت مورد انتظارش تحویل دهیم



حضور فعال شرکت آذرین مادپارت راز در نمایشگاه قطعات خودرو مشهد

گزارشی از حضور مادپارت

در بیست و چهارمین دوره نمایشگاه قطعات و صنایع وابسته خودرو مشهد

بیست و چهارمین نمایشگاه تخصصی قطعات و صنایع وابسته خودرو از ۲۴ تا ۲۷ آبان ماه ۱۴۰۳ با حضور ۱۷۰ شرکت کننده در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی مشهد برگزار شد. شرکت «آذرین ماد پارت راز» به عنوان یکی از زیرمجموعه‌های موفق هلدینگ رایزکو، که با سابقه‌ای درخشان از سال ۱۳۹۴ در این نمایشگاه‌ها فعالیت می‌کند، امسال نیز با حضوری پررنگ در این رویداد مهم، بار دیگر بر تعهد خود به نوآوری و ارائه محصولات باکیفیت در صنعت خودرو تأکید کرد.

زمینه‌ساز ایجاد ارتباطات تجاری و ارتقاء سطح همکاری‌ها در صنعت خودرو نیز است. نمایشگاه‌ها به عنوان منصفی برای تبادل تجربیات و نظرات در زمینه نوآوری و پیشرفت‌های صنعتی، به فعالان این حوزه کمک می‌کنند تا با به‌کارگیری تکنولوژی‌های روز و اتخاذ استراتژی‌های مؤثر، نیازهای مشتریان را به نحو بهتری برآورده کنند.

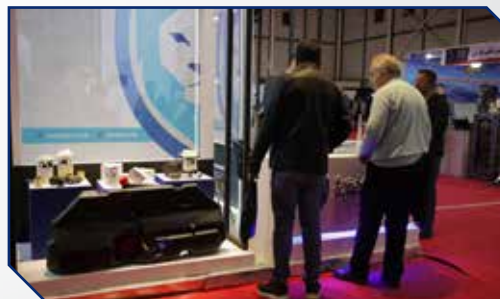
از سوی دیگر، افزایش توجه به کیفیت و استانداردهای تولید، به بنگاه‌های اقتصادی اجازه می‌دهد تا با بهبود فرآیندهای تولید، محصولات باکیفیت‌تری را به بازار عرضه کنند و به این ترتیب، تجربه بهتری برای مشتریان ایجاد نمایند. در این میان، شرکت آذرین مادپارت راز به عنوان یکی از فعالان برجسته در صنعت قطعات خودرو، با هدف تحقق این اهداف، به تازگی محصولات جدیدی را در سبد کالای خود معرفی کرده و در تلاش است تا با ایجاد توسعه و تنوع در محصولات خود، پاسخگوی نیازها و انتظارات مشتریان باشد.

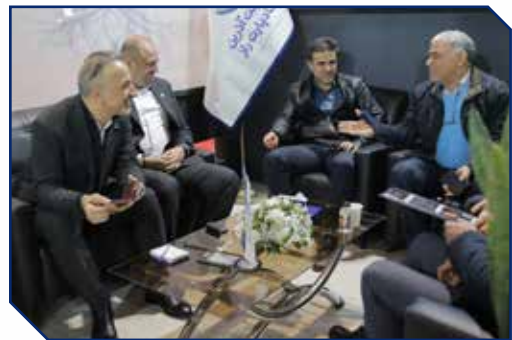
شرکت مادپارت علاوه بر توجه به کیفیت، همواره سعی در ارتقاء خدمات پس از فروش نیز داشته است. این شرکت با ارائه مشاوره‌های تخصصی به مشتریان و ایجاد پشتیبانی‌های لازم، بر آن است تا رضایت مشتریان را به بالاترین حد ممکن برساند. در این نمایشگاه، نمایندگان شرکت نیز به تعامل مستقیم با بازدیدکنندگان و مشتریان پرداخته و نظرات و انتقادات آن‌ها را به دقت مورد بررسی قرار دادند تا بتوانند به بهبود مستمر محصولات و خدمات خود ادامه دهند.

محمد فرید احمدی، مدیرعامل شرکت آذرین ماد پارت راز، با اشاره به اهمیت این نمایشگاه برای صنعت قطعات خودرو گفت: «این نمایشگاه یکی

در دنیای امروز، صنعت خودرو به عنوان یکی از بنیادی‌ترین و تأثیرگذارترین بخش‌های اقتصادی در سطح جهانی، با چالش‌ها و فرصت‌های جدیدی روبرو است. بازار قطعات خودرو، به ویژه در بخش افرمارکت، یکی از حوزه‌های پررونق و کلیدی در این صنعت محسوب می‌شود. با توجه به رشد روزافزون تولید خودروها و نیاز به خدمات پس از فروش، تقاضا برای قطعات یدکی در حال افزایش است. این وضعیت نه تنها نشان‌دهنده اهمیت و ظرفیت بالای بازار ایران است، بلکه نقطه عطفی برای توسعه فعالیت‌های اقتصادی در حوزه تولید و توزیع قطعات خودرو به شمار می‌آید.

حضور شرکت‌ها و برندهای مختلف در نمایشگاه‌های تخصصی، نه تنها فرصت مناسبی برای معرفی محصولات جدید و نوآورانه فراهم می‌آورد، بلکه





احمدی همچنین با اشاره به اهمیت بازار افترمارکت گفت: «بازار افترمارکت یکی از بزرگترین بازارها در سرتاسر جهان است. تولیدکنندگان قطعات افترمارکت به دلیل تقاضای زیاد برخی از قطعات یدکی پا به عرصه تولید گذاشتند، چراکه خودروسازها نیاز به خدمات پس از فروش دارند و تمام کسانی که از خودرو استفاده می‌کنند نیاز به قطعات یدکی دارند. به همین دلیل، این بازار ظرفیت بالایی دارد.»

وی در پایان خاطرنشان کرد: «بازار ایران ظرفیت حدود ۲۳۰ همتی برای قطعات خودرو دارد و این نشان از اهمیت این صنعت دارد و لازم است برای رشد و توسعه این بازار تلاش کرد تا همه شرکت‌ها بتوانند خدمات مناسبی به مشتریان ارائه دهند. نمایشگاه قطعات خودرو مشهد یکی از بزرگترین رویدادهای صنعتی و بازرگانی کشور در این حوزه است و امسال هم جلوه بهتری نسبت به سال‌های قبل دارد. تمام شرکت‌ها با حداکثر قابلیت‌های خود در این نمایشگاه حضور دارند و فرصتی فراهم شده که محصولات خود را به صورت مستقیم ارائه دهند. ما نیز تلاش خواهیم کرد طبق برنامه‌های انجام شده به اهداف خود در نمایشگاه برسیم.»

شرکت آذرین مادیارت راز با نوآوری و توجه به نیازهای مشتری، سعی در برقراری اعتماد میان خود و بازار دارد و امیدوار است با تلاش مستمر به یکی از برندهای معتبر در صنعت افترمارکت تبدیل شود.

از طرفی حضور موفق این شرکت در نمایشگاه مشهد، نه تنها نشان‌دهنده تعهد به کیفیت و نوآوری است، بلکه به عنوان یک گام مؤثر در جهت تقویت جایگاه این شرکت در بازار قطعات خودرو نیز محسوب می‌شود و با توجه به چشم‌انداز روشنی که برای بازار افترمارکت وجود دارد، به نظر می‌رسد که این شرکت با ادامه مسیر خود، بتواند در آینده‌های نزدیک به دستاوردهای چشمگیری دست یابد و به عنوان یکی از بازیگران اصلی این صنعت در ایران مطرح شود.

از مهم‌ترین رویدادهای صنعتی و تجاری در حوزه قطعات خودرو است و به عنوان بستری برای معرفی محصولات جدید، آشنایی با فناوری‌های نوین، گسترش شبکه‌های تجاری و تقویت برندینگ داخلی عمل می‌کند.» احمدی افزود: «بسیاری از شرکت‌های بزرگ که در زمینه قطعات خودرو در بازار افترمارکت فعالیت می‌کنند در این نمایشگاه حضور دارند و لازم است بهره‌برداری خوبی از این ظرفیت ایجاد شده داشته باشیم. در نمایشگاه امسال چند نماینده و شرکت بزرگ قطعه‌سازی در کنار غرفه ما هستند که این نشان‌دهنده اهمیت نمایشگاه است.»

وی همچنین با بیان اینکه هدف از شرکت در این نمایشگاه، عرضه محصولات جدید و تقویت و گسترش ارتباطات تجاری است، به مزیت‌های این رویداد اشاره کرد و گفت: «فراهم کردن بستری جهت ارائه جدیدترین محصولات، اعتمادسازی و ارتباط مستقیم با مشتریان، تقویت و معتبرسازی برند و یافتن فرصت‌های جدید برای همکاری و مشارکت در زنجیره قطعات با سایر شرکت‌های حاضر در نمایشگاه از دیگر اهداف ما برای حضور در این نمایشگاه است.»

احمدی در پاسخ به سؤالی درباره محصولات جدیدی که امسال برای عرضه به نمایشگاه آورده‌اند، بیان کرد: «یکی از استراتژی‌های شرکت این است که در هر دوره از نمایشگاه، محصول جدیدی به سبد محصولات خود اضافه کند. سال گذشته ما قطعاتی مانند پلوس، سرپلوس و سوپاپ را اضافه کردیم و امسال کمک فنر و انواع شع‌های خودرو به محصولاتمان اضافه شده و تا پایان سال صفحه کلاچ و لنت را در سبد محصولات قرار خواهیم داد.»

مدیرعامل شرکت آذرین مادیارت راز در ادامه افزود: «سال گذشته صحبت‌هایی در رابطه با خودروهای چینی انجام دادیم و تست محصول داشتیم و احتمال زیاد به بازار محصولات خودرو چینی نیز ورود خواهیم کرد. برای شروع نیز دو محصول ارزشمند را هدف‌گذاری کرده‌ایم.»



بازار افترمارکت یکی از بزرگترین بازارها در سرتاسر جهان است، تولیدکنندگان قطعات افترمارکت به دلیل تقاضای زیاد برای برخی از قطعات یدکی پا به عرصه تولید گذاشتند چرا که خودروسازها نیاز به خدمات پس از فروش دارند

اهدای نشان عالی مدیریت جهادی به رییس هیئت مدیره هلدینگ رایزکو

حمیدرضا صمدی با اتکا به تولید و ارزش آفرینی، تحقق اقتصاد مقاومتی و اثربخشی در حوزه مسئولیت اجتماعی موفق به کسب عنوان مدیر جهادی برتر سال ۱۴۰۳ شد

یازدهمین همایش ملی مدیریت جهادی پیرو منویات رهبر معظم انقلاب پیرامون بکارگیری مدیریت جهادی در اداره امور کشوری و لشکری، با حضور جمع کثیری از مدیران منتخب جهادی در بخش‌های دولتی و خصوصی و با اجرای مراسم تقدیر از مدیران برگزیده جهادی کشور برگزار شد.

تقویت و ترویج فرهنگ مدیریت جهادی، شناسایی ظرفیت‌های بالقوه در حوزه‌های گوناگون صنعتی کشور و تلاش برای تبدیل آنها به بالفعل، شناسایی نقاط ضعف و قوت قوای مهندسی کشور در انجام پروژه‌های کلان ملی، هم‌اندیشی و هم‌گرایی قوای مهندسی کشور، هم‌افزایی قوای مهندسی کشور در جهت تحقق اقتصاد مقاومتی و مدیریت توان علمی و صنعتی کشور جهت انجام پروژه‌های کلان ملی از اهداف برگزاری این همایش است.

انجمن مدیریت جهادی تشکلی مردمی است و از سال ۱۳۹۳ که مقام معظم رهبری آن را سال «اقتصاد و فرهنگ باعزم ملی و مدیریت جهادی» نامیدند تشکیل شد هر چند ایشان در سال‌های گذشته نیز بارها بر کار و مدیریت جهادی تأکید فراوان داشته و آن را از شاخصه‌های مسئولیت در نظام اسلامی دانسته‌اند.

در یازدهمین دوره این همایش نیز مدیران برجسته و جهادی بخش خصوصی به ایراد سخنرانی پرداختند و مهمترین دغدغه‌های بخش خصوصی را مطرح کردند و از مدیران جهادی برتر بخش‌های دولتی و خصوصی در حوزه صنعت با اهدای نشان این همایش تقدیر بعمل آمد. حمیدرضا صمدی رییس هیئت مدیره هلدینگ رایزکو به همراه مدیران ارشد این مجموعه با حضور در این مراسم لوح تقدیر و نشان عالی مدیریت جهادی برتر کشور را دریافت کرد.





تولید محصولات با کمترین آلاینده

پاکدامن اضافه می‌کند: کمتر سازمانی است که به این مسائل توجه داشته باشند اما مدیران ارشد رایزکو همواره روی مسئولیت اجتماعی به ویژه در حوزه محیط زیست توجه زیادی دارند و تلاش دارند در راستای کمک به سلامت محیط زیست محصولاتی تولید کنند که کمترین آلاینده را داشته و به ایجاد جامعه سالم و پاک کمک کنند. وی اضافه می‌کند: ما امکان ورود به پروژه‌هایی داشتیم و یا قرار بود محصولی در سید تولیداتمان باشد که تنها به دلیل اینکه احساس کردیم که شاید در طولانی مدت جز صنایع آسیب زنده به محیط زیست شود به همین دلیل در همان مرحله اول حذف کرده و به آن ورود نکردیم و به جای آن به پروژه‌هایی توجه شده که در راستای کمک به محیط زیست بوده است. برای مثال از سیستم سوخت‌رسانی تا کاتالیست یا سیستم موتورهای الکتریکی طرح‌هایی در راستای سبک سازی خودرو هستند و همه اینها در داشتن محیط زیست و هوای سالم کمک می‌کنند.

پاکدامن می‌افزاید: تمام تکنولوژی‌هایی که برای سازمان خریداری شده سببترین نوع و بروز ترین بوده تا کمتر آلاینده داشته باشد اگر تمام صنایع به این مسئله توجه داشتند اکنون شاهد این بحران آلودگی هوا که این روزها همه درگیر آن هستیم نبودیم. پاکدامن می‌گوید: ایجاد درمانگاه، مدارس یادگیرنده راز، کمک به دانشجویان مستعد بورسیه و... از دیگر مواردی است که در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی در هلدینگ رایزکو مثل همیشه و با قدرت ادامه دارد و به دلیل تاکید مدیریت ارشد از لحاظ ساختاری نیز مجزا شده تا با تمرکز و تخصص بیشتر روی آن کار شود. به صورت کامل از لحاظ ساختاری هم مجزا شد که بتواند از لحاظ قوه اقتصادی قوی تر جلو برود و هم با تمرکز و تخصص بیشتر روی آن کار بکند خوشبختانه تمام این موارد بدون کمک هیچ نهاد و سازمان دولتی انجام شده است.

مدیریت جهادی یعنی مدیریت در شرایط بحران

در ادامه این همایش علی پاکدامن مدیر ارشد توسعه پروژه هم در گفتگویی با اشاره به اهمیت مدیریت جهادی در نگاه‌های اقتصادی کشور گفت: در کشور ما عدم ثبات اقتصادی، نوسانات ارز، تحریم‌های خارجی و بسیاری از مشکلات دیگر که همه فعالان اقتصادی از آن آگاه هستند باعث شده با شرایط پیچیده‌ای مواجه باشیم و مانند کشورهای دیگر چهارچوب و شاخص‌های مشخص برای فعالیت اقتصادی و صنعتی وجود نداشته باشد. از همین رو لازم است مدیران صنعتی و اقتصادی و کسب و کارهای مختلف طوری مدیریت کنند کمتر این مشکلات روی آنها اثر بگذارد و مانع پیشرفت و توسعه سازمان آنها شود.

وی می‌افزاید: اینجاست که مدیریت جهادی اهمیت پیدا می‌کند. در واقع مدیریت جهادی یعنی مدیریت در شرایط بحران که بتوان با توجه به تمام مشکلات موجود بنگاه‌های اقتصادی را توسعه داد.

پاکدامن با اشاره به اینکه یکی از مولفه‌های اصلی هلدینگ رایزکو که مدیرعامل و رییس هیئت مدیره همواره بر آن تاکید دارند مسئولیت اجتماعی است، گفت: هلدینگ رایزکو اتفاقات زیادی در حوزه مسئولیت اجتماعی رقم زده است و یکی از موضوعات مهمی که همواره از زمان تاسیس رایزکو و از زمانی که تنها ارونند پیشرو در آن فعالیت می‌کرد تا الان بر آن توجه شده حوزه مسئولیت اجتماعی است.

مدیر ارشد توسعه پروژه هم ادامه می‌دهد: برای اینکه بتوانیم به توسعه پایدار برسیم علاوه بر مباحث اقتصادی باید نگاه بالاتری هم داشته باشیم و آن مسئولیت اجتماعی است که شامل سه بعد اصلی اقتصاد، جامعه و محیط زیست است و هلدینگ رایزکو به عنوان یکی از شرکت‌های بزرگ در این بخش تلاش کرده است با توجه به ابعاد سه‌گانه مسئولیت اجتماعی محورهایی را برای فعالیت خود تعریف کند و در این زمینه دست به اقدام بزند. هرچند در بسیاری از سازمان‌ها این موارد به چشم یک هزینه اضافی دیده می‌شود.



تحقق اقتصاد
مقاومتی و اثربخشی
در حوزه مسئولیت
اجتماعی رایزکورا
شایسته تقدیر در
یازدهمین همایش
ملی مدیریت جهادی
کرد

صدای زندگی در خطوط تولید

در این شماره از نشریه راز صنعت
به معرفی سایت نوار آب بندی پرداخته ایم

همین تفاوت هاست که باعث شده سایت اورند رقا را کنار گذاشته و متناسب با ظرفیت تولید ارسال محصول داشته باشد. قطعاً مشتری هم، زمان خرید محصول با کیفیت را ترجیح می‌دهد. اورند در حوزه تحویل به موقع و کیفیت نیز سعی کرده این تمایز را حفظ کند تا مشتری را راضی نگه داشته و با آن‌ها همکاری مداوم داشته باشد.

چشم‌انداز سایت اورند

سایت اورند با اینکه زمان زیادی از شروع فعالیتش نمی‌گذرد به بخش زیادی از اهدافی که در ابتدای راه برنامه‌ریزی کرده رسیده است. اما بالا بردن تیراژ و گسترده کردن سبد محصولات مهمترین چشم‌انداز آن برای سال آینده است.

در محصول لوله ترمز تامین لوله بیش از ۲۵۰۰ خودرو و در محصول نوار آب بندی تامین ۵۰ درصد نیاز بازار از جمله چشم‌اندازهای این سایت است. هر چند برای رسیدن به هدف از سد رقبای سرسختی باید بگذرد. در حال حاضر در خانواده لوله‌های فلزی تقریباً قطعه مورد نظر همه خودروها در این سایت تولید می‌شود و هر خودرویی که از شرکت‌های خصوصی، مدیران خودرو و ... اضافه شود سعی دارد قطعات آن را به سبد محصولاتش اضافه کند. در نوارهای آب بندی نیز همینطور. برای مثال تولید نوارهای دنا و تارا در برنامه این سایت است.

خانواده‌های همدل

یکی از اتفاقات خوب در سایت اورند فضای حاکم بین نیروهاست که مانند یک خانواده هستند. این همدلی در همه بخش‌های هلدینگ رازیکو دیده می‌شود و دلیل اصلی آن توجه پدران‌های است که دکتر صمدی نسبت به کل مجموعه دارند و آن حس و توجه از بالا شروع و به بخش‌های زیر مجموعه نیز منتقل می‌شود.

تمام همکاران شرکت به خصوص همکارانی که مدت زیادی مشغول خدمت در این مجموعه بزرگ هستند حس ارتباط پدر و فرزندی بین خود و دکتر صمدی را احساس می‌کنند و این نقطه اتصال مرکزی به نوعی مسیر همدلی را هموار می‌کند. همه سعی می‌کنند با رسیدن به یک هدف مشترک تلاش کنند. در سایت اورند نیز تلاش شده کارها به صورت تیمی پیش رود و از خط تولید تا مهندسان که در واحدهای ستادی

سایت اورند با سرمایه‌گذاری و تمرکز بر تولید نوارهای آب بندی و لوله‌های ترمز، توانسته است از یک صنعت نوپا به یکی از بازیگران اصلی بازار قطعات خودرو تبدیل شود. این تغییرات نه تنها به افزایش فناوری و بهبود کیفیت محصولات انجامیده، بلکه با حمایت انسانی و همدلی در بین تیم، توانسته است فضایی مثبت برای رشد و توسعه ایجاد کند. این سایت با ارائه محصولات با کیفیت و استفاده از فناوری‌های نوین، علاوه بر در تأمین نیازهای بازار داخلی توانسته در افزایش توان رقابتی کشور در عرصه جهانی موثر واقع شود. در گفتگو با مهدی مرادی مدیر سایت نوارهای آب بندی در جریان جزئیات فعالیت این سایت قرار گرفتیم که در ادامه می‌خوانیم.

تولید نوارهای آب بندی تا دو سال قبل به طور جدی انجام نمی‌شد اما بعد از آن به عنوان یک محصول مهم و استراتژیک روی آن سرمایه‌گذاری شد و با سیاستگذاری تهاجمی روی تولید این محصول تمرکز بیشتری صورت گرفت. یکی از برنامه‌های اصلی هلدینگ این است که بتواند بازار فروش را توسعه دهد.

به تناسب این توسعه در تولید، تیم‌های کیفی، مهندسی، تولیدی، تعمیرات، نگهداری و باقی پرسنل نیز رشد کرده‌اند و تبدیل به یک تیم کامل شدند. به طوری که در زمینه تعمیر ماشین‌آلات وابستگی به سازنده را کمتر کردند و اکنون می‌توان گفت تعمیر حدود ۹۹ درصد ماشین‌آلات را اعضای تیم انجام داده و کمتر به مشاوره بیرون سازمان نیاز دارند.

وجه تمایز اورند نسبت به رقا

بازار قطعات خودرو بازار رقابتی است و اورند رقبای سرسختی دارد اما مهم‌ترین وجه تمایز این سایت را به جرات می‌توان کیفیت محصولاتش دانست. برای مثال در بخش لوله‌های فلزی، CNCها که فعال هستند انواع خم‌های مربوط به لوله‌های فلزی را انجام می‌دهند و در نهایت محصولی با کیفیت بالا برای مشتری ارسال می‌شود و یا روی نوارهای یکپارچه وجه تمایز اورند نسبت به رقا این است سه نوار لاستیکی را تبدیل به یک نوار یکپارچه TPE کرده که قابلیت برگشت پذیری به چرخه تولید را دارد و به نوعی دوست دار طبیعت است.



در این سایت تلاش شده کارها به صورت تیمی پیش رود و از خط تولید تا مهندسان که در واحدهای ستادی مشغول هستند به نوعی سعی دارند با مشارکت گروهی در پیشبرد اهداف سایت داشته باشند

افشین اقرایی - پرسنل انبار



افشین اقرایی از پرسنل واحد انبار است که از طریق آگهی استخدام وارد شرکت شده است. اقرایی می‌گوید قبل از اینکه وارد شرکت شوم همه از سخت‌گیری در این شرکت می‌گفتند اما دل را به دریا زدم وارد شدم و نظرم به کلی تغییر کرد و اکنون از اینکه در شرکت خوشنامی که برای پرسنل خود ارزش قائل است کار می‌کنم بسیار خوشحال هستم. هلدینگ رازیکو همواره به رفاه پرسنل خود توجه ویژه‌ای داشته و شرایط ارتقا و پیشرفت را برای کارکنان خود در نظر می‌گیرد. اینجا توانستم آموزش ببینم و موفق شوم و حالا دوست دارم در رشته مدیریت ادامه تحصیل دهم چرا که به این باور رسیدم توانایی آن را دارم.

افسانه نیازی - اپراتور تولید



افسانه نیازی متولد ۱۳۵۶ است و حدود ۴ سال است که از طریق یکی از دوستانش وارد شرکت رازیکو شده است. وی اکنون به عنوان اپراتور در واحد تولید لوله ترمز مشغول به کار است و امیدوار است به زودی بتواند ارتقای شغلی بگیرد و در بخش کیفیت مشغول به کار شود. نیازی می‌گوید از آنجایی که بیشتر طول روز را در شرکت هستم و اقعاً رازیکو را خانه دوم خود می‌دانم. خداوند را شاکرم همکاران خوبی دارم و با وجود اینکه فرصت صحبت با آقای دکتر صمدی را نداشتم همیشه قدرداران محبت‌هایشان هستم.

در ادامه‌ی گفتگو با مدیریت سایت نوار آب بندی گپ و گفت صمیمانه‌ای داشتیم با جمعی از کارکنان این سایت تا برایمان از فعالیت‌های خود در این سال‌ها و هر آنچه که در سایت ۵ سپری می‌شود بگویند.

حاج کریم چرکزی - سرپرست ریاست تولید



حاج کریم چرکزی ۴۵ سال سن دارد و از سال ۸۳ وارد شرکت رازیکو شده است در این شرکت با همسرش آشنا شده و اکنون دارای دو فرزند ۱۱ و ۹ ساله است. وی اکنون به عنوان اپراتور در سایت اورند در بخش تولید نوار آب بندی مشغول به کار است. او اهمیت و احساس مسئولیتی که رازیکو نسبت به پرسنل دارد را راز ماندگاری ۲۰ ساله اش در این شرکت می‌داند و می‌گوید همین احساس مهم بودن است که باعث شده پرسنل نیز با عشق و علاقه کار کنند. چرکزی از اینکه همه پرسنل همدل و همراه برای رسیدن به هدفشان در تلاش هستند احساس رضایت دارد و تلاش می‌کند بتواند پیشرفت کرده و به درجه مدیریت نیز برسد.



سایپا، ایران خودرو، و گروه بهمن از جمله مشتریان این محصول هستند. همچنین در بخش نوار آبنندی نیز تامین این قطعه برای شرکت‌های سایپا، ایران خودرو، خودرو بیوک، سه‌پند اکسپرس را تامین می‌کند. نوارهای یکپارچه TPE خودروهای سایپا برای آبنندی دور شیشه و پنجره خودروها که به عنوان یک طرح جدید شناخته می‌شود طرح پیشنهادی اورند بوده است. با تولید این قطعه که پیشتر در قالب سه بخش مجزا تولید می‌شد توانستیم آن را به یک محصول یکپارچه تبدیل کنیم.

در خانواده TPE برای خودرو ۲۰۶ و آریسان از شرکت ایران خودرو نیز نوار آبنندی تولید می‌شود. با توجه به اینکه مدت زمان زیادی از شروع فعالیت سایت اورند نگذشته است. این سایت برای رسیدن به اهداف خود نیاز به تلاش بیشتری نسبت به سایر سایت‌ها دارد. این سایت اکنون در مسیر و گردنه توسعه حرکت می‌کند و برای رسیدن به قله باید تمام اعضای تیم همت کنند تا بتوانند به چشم‌اندازی که معین کرده‌اند برسند.

مشغول هستند به نوعی سعی دارند با مشارکت گروهی در پیشبرد اهداف سایت نقش داشته باشند. تمام همکاران در سایت اورند علیرغم سختی‌ها و همه‌ی بالا و پایین‌های زندگی کار تلاش می‌کنند حس همدلی و همراهی را در مجموعه زنده نگه دارند.

ناوآوری در محصولات

خط تولید سایت اورند با ۲۲۵ پرسنل، فعالیت خود را با تولید سه محصول لوله ترمز، نوار آبنندی لاستیکی و نوار آبنندی TPE که از مواد قابلیت بازیافت به چرخه تولید در آن استفاده شده (این نوارها در خودرو وظیفه ممانعت از ورود باد، آب و گرد و غبار به درون اتاق خودرو را بر عهده داشته و نقش اصلی آنها ایجاد آسودگی و امنیت سرنشینان داخل خودرو دارند همچنین نقش مهمی در زیبایی و سازگاری تزئینی با طراحی خودرو دارند) شروع کرد.

در این سایت روزانه بین ۱۰ تا ۱۲ هزار لوله ترمز تولید می‌شود و شرکت

نیلوفر اصغری - اپراتور تولید

نیلوفر اصغری ۳۴ ساله است و از سال ۱۴۰۰ به هلدینگ رازیکو پیوسته است. وی در سه بخش لوله ترمز، داینامیک و اکنون در سایت نوار آبنندی به عنوان اپراتور مشغول به کار است. اصغری از کار و محیط دوستانه که اینجا وجود دارد راضی است اما می‌گوید کاش همه نیروها در یک سطح باشند و تفاوتی بین آن‌ها گذاشته نشود.

او می‌گوید: اگر به گذشته برگردم قطعاً ادامه تحصیل می‌دهم تا بتوانم در سطح بالاتری فعالیت کنم. این همکار سختکوش از اینکه همه همکاران با وجدان کار می‌کنند و هوای همدیگر را دارند خوشحال است و می‌گوید رازیکو برای من مثل یک ایران کوچک است.



وحید نظمی - اپراتور تولید

وحید نظمی یکی از پرسنل جوان واحد نوار آبنندی است که از سال ۹۶ و از طریق یکی از دوستانش در این شرکت مشغول به کار شده است. می‌گوید در رازیکو همه با وجدان و با دقت برای پیشرفت شرکت در تلاش هستند. او چهارسال در این سایت سرشیفت بوده اما می‌گوید سرشیفتی دغدغه و مسئولیت زیادی دارد.

نظمی می‌گوید: امیدوارم برنامه‌ریزی در سایت‌ها بهتر انجام شود در بیشتر سایت‌ها برنامه کاری اول هفته اعلام می‌شود امیدوارم مسئولان به این موضوع نگاه ویژه داشته باشند تا برنامه‌ها بهتر پیش برود.



ابوذر قهرمانی - کاردان تولید

ابوذر قهرمانی یکی از با سابقه‌ترین پرسنل شرکت است که از سال ۸۴ یعنی زمانی که رازیکو مجموعه‌ای کوچک بوده و فقط ۱۵۰ نفر نیرو داشته کار در این شرکت را شروع کرده است. می‌گوید: رازیکو در این سال‌ها مصمم و جنگنده به پیش رفته و تمام رقبا را کنار گذاشته است. او از اینکه دکتر صمدی دلسوزانه برای خدمت به مجموعه

تلاش می‌کند و در هر فرصتی به کارکنان امتیاز می‌دهد تشکر می‌کند و می‌گوید: در گذشته دکتر صمدی بیشتر کنار بچه‌ها بود اما با بزرگتر شدن شرکت کمی دورتر شده‌اند، اما حضورشان همیشه حس می‌شود.



علیرضا محمودی - بازرس کنترل کیفیت

علیرضا محمودی به عنوان بازرس واحد کیفیت از سال ۹۳ در شرکت رازیکو مشغول فعالیت است. وی متولد سال ۱۳۵۷ بوده و یک دختر ۱۱ ساله دارد. او توجه به رفاه کارکنان را از جمله مزایای شرکت رازیکو عنوان می‌کند. محمودی شرکت رازیکو را به ماشینی تشبیه می‌کند که همه اجزای آن به طور منظم کار می‌کنند تا این تشکیلات با قدرت و منسجم در حرکت باشد.

محمودی می‌گوید: یکی از ویژگی‌های خوب سازمان این است معمولاً از هر کسی در جایی که استعداد دارد استفاده می‌شود و هر فردی که خوب کار کند حتما دیده خواهد شد و می‌افزاید: گاهی نقص‌هایی وجود دارد و همه ما سعی کردیم رو به بهبود باشیم و برای پیشرفت شرکت از هیچ تلاشی فروگذار نکرده‌ایم.



برای فردایی روشن

به بهانه روز جهانی معلولان و مسئولیت‌های اجتماعی
هلدینگ رایزکو در حمایت از افراد دگرتوان

و فضا سازی مناسب در محیط‌های کار، تنها بخشی از تلاش‌های مؤثر در این راستا هستند. سازمان‌های غیرانتفاعی و دولتی نیز به دنبال افزایش آگاهی در مورد چالش‌های این افراد و فراهم کردن امکانات لازم برای آن‌ها هستند. از پروژه‌های توانمندسازی تا کارگاه‌های آموزش مهارت‌های زندگی، همه و همه در راستای ایجاد جامعه‌ای بیشتر از آنچه که بتواند شامل همه افراد با هر توانایی باشد، تلاش می‌کنند.

در همین راستا، هلدینگ رایزکو نیز به عنوان سازمانی که توجه به مسئولیت‌های اجتماعی خود را مصرا نه و سختگیرانه دنبال می‌کند، در کنار دیگر تلاش‌های خود، به توجه به نیازها و توانمندی‌های افراد دگرتوان پرداخته است. چرا که بر این باور است، تنوع نیروی کار، می‌تواند به غنای بیشتر سازمان کمک کند و از طریق بکارگیری همکاران دگرتوان در بدنه فعالیت‌های خود، سعی دارد به سهم و دین خود نسبت به ایجاد فضایی مثبت و حمایتی برای آنها قدم بردارد.

این گزارش نمایی از تلاش‌های هلدینگ رایزکو و همکاران دگرتوان ماست. آنها با شور و اراده، نه تنها بر چالش‌های زندگی خود غلبه می‌کنند، بلکه به ما نیز درس‌هایی از خلاقیت، استقامت و امید می‌آموزند تا برای ساختن جامعه‌ای بهتر برای همه، به تلاش‌هایمان ادامه دهیم.

روز سوم دسامبر، روز جهانی معلولین، فرصتی است تا به یاد آوریم که هر فرد، صرف‌نظر از توانایی‌هایش، حق دارد که در جامعه‌ای یکپارچه، مستقل و فعال زندگی کند. این روز به ما یادآوری می‌کند که باید به توانایی‌ها و استعداد‌های منحصر به فرد افراد توجه کنیم و تلاش کنیم تا آن‌ها بتوانند در هر زمینه‌ای، از تحصیل و کار گرفته تا تعاملات اجتماعی، حضور فعالی داشته باشند.

در سطح جهانی، تلاش‌های زیادی در راستای حمایت از افراد دگرتوان در حال انجام است. بسیاری از کشورها به تصویب قوانین و مقرراتی مبادرت کرده‌اند که به ترویج برابری و درج حقوق افراد دگرتوان کمک می‌کند. برنامه‌های آموزشی، حمایت‌های شغلی

اراده‌ای نامیرا

عاطفه یاراحمدی برایمان از علاقه بی‌پایانش به آموختن و یاد گرفتن گفت

■ عاطفه یاراحمدی، همکار عزیز ما در خانواده بزرگ رایزکو است، او حالا در بخش مونتاژ سایت قطعات سوخت‌رسانی مشغول به کار است. کسی که با دل‌گرمی و اراده قوی، چالش‌ها را به فرصتی برای درخشش تبدیل کرده است. ■

عاطفه یاراحمدی متولد سال ۱۳۷۲ است و او در سال ۱۳۹۶ در رشته روانشناسی فارغ‌التحصیل شده و از سال ۱۴۰۰ به جمع همکاران رایزکو پیوسته است. داستان زندگی او به عنوان فرزند آخر خانواده از همان بدو تولد آغاز شده، روزی که عاطفه با شرایط خاصی پا به زندگی گذاشت. یک جهش ژنتیکی موجب شده تا غده هیپوفیز مغز او به درستی رشد نکند. اتفاقی که مسیر زندگی او را با چالشی متفاوت مواجه کرد، اما عاطفه از همان دوران کودکی با این شرایط کنار آمده و عقیده دارد که «نه می‌توانم و نه اجازه می‌دهم شرایط باعث محدودیت‌م شود.»

■ شکستن مرزهای محدودیت

عاطفه می‌گوید که عشق به علم و یادگیری

حکایت امید و توانمندی

گفتگویی صمیمانه با حسین سوری درباره چالش‌هایی که او را متوقف نکرد

■ حسین سوری، همکار خوب ما در خانواده بزرگ رایزکو، داستان زندگی الهام‌بخشی دارد. او متولد سال ۱۳۷۰ است و سال ۱۴۰۰ از طریق بهزیستی به این مجموعه پیوسته است. حسین با اراده‌ای قوی و نگاه مثبت به زندگی، توانسته بر چالش‌ها فائق آید و در مسیری که انتخاب کرده است، پیشرفت کند. ■

و یک پسر ۱۰ ساله. او برای فرزندانش آرزو می‌کند تا بتوانند بر اساس خواسته‌های خود مسیر زندگی را دنبال کنند و در کارهایشان موفق شوند. حسین می‌گوید: دوست دارم به‌عنوان یک الگو برای فرزندانم باشم و به آن‌ها یاد بدهم که با تلاش و توجه می‌توانند به موفقیت برسند. او تحصیلات خود را در رشته ادبیات ادامه داده و در سال ۱۳۹۴ فارغ‌التحصیل شده است. همچنین توانسته است دو بار در آزمون معلمی قبول شود، اما به خاطر معلولیتش نتوانست تاییدات لازم را دریافت کند. دوره‌های کامپیوتری را پشت سر گذاشته است و به این مهارت علاقه زیادی دارد. حسین با اشتیاق درباره کار با کامپیوتر می‌گوید: دنیای کامپیوتر برای من دنیای جذابی است برای من جذاب است و اوقات فراغت خود را با آن پر می‌کنم. امیدوارم روزی مهارت‌های بیشتری در زمینه کامپیوتر یاد بگیرم. او همچنین در جایی از صحبت‌هایش از علاقه خود به دوچرخه سواری و می‌گوید و اینکه اگر فرصتش را داشته باشد زمانی را به آن اختصاص می‌دهد.

داستان زندگی حسین سوری نشانگر این است که هیچ

هیچ محدودیتی نمی‌تواند به قدرت اراده و خواستن برسد و با این پشتوانه می‌توان از هر سدی عبور کرد، او برایمان جمله خواستن توانستن است را معنای بخشد.

داستان حسین سوری، نمادی از امید و اراده قوی است که نشان می‌دهد با تلاش و همت می‌توان بر چالش‌ها فائق آمد و زندگی را با زیبایی و موفقیت ادامه داد.

در گفتگویی که با او داشتیم برایمان از آغاز محدودیت‌های جسمی خود می‌گوید: از دوره نوزادی به خاطر فشاری که بر اثر کار پرستار به رگ‌های سرم وارد شد، سمت راست بدنم دچار معلولیت خفیف شد. تا ۹ ماه هیچ پزشکی نتوانست مشکل مرا تشخیص بدهد، اما سرانجام پزشکی که تازه به ایران برگشته بود توانست این مشکل را شناسایی کند.

او درباره توانایی‌هایش ادامه می‌دهد: برای کار کردن مشکلی ندارم و تمام امور شخصی‌ام را خودم انجام می‌دهم. تنها چیزی که گاهی ناراحت می‌کند، نگاه‌ها و رفتارهای دلسوزانه دیگران است. به عقیده من، باید فرهنگ مواجهه با افراد معلول در جامعه جا بیفتد. مردم باید به جای نگاه‌های دلسوزانه، اطلاعات لازم در این زمینه را کسب کنند تا در مواقعی که با افراد دچار معلولیت مواجهه شدند بتوانند واکنش بهتری نشان دهند، چرا که در بسیاری از مواقع آن‌ها نیاز به کمک و حمایت دارند و نه دلسوزی. بهتری نشان دهند.

حسین در سال ۱۳۸۹ ازدواج کرد و دو فرزند دارد، یک دختر ۱۳ ساله



هم مثل مردم هستیم و انتظار داریم که با ما برخورد عادی داشته باشند، نه با کنجکاوی»، نکته‌ای که پیداست دغدغه او و خیلی دیگر از کسانی است که با شرایطی مشابه او در جامعه حضور دارند.

او در جایی از صحبت‌هایش به انتظارات افراد دگرتوان از جامعه و عدم فراهم بودن زیرساخت‌های مناسب اشاره می‌کند و می‌گوید: «دکتر صمدی با استخدام من و فراهم کردن شرایط مناسب در محیط کار، کمک بزرگی به من کرد. اما هنوز هم محیط‌های شهری و زیرساخت‌ها نیازمند بهبود هستند، بسیاری از کارهای روزمره که برای دیگر افراد عادی است برای ما چالش برانگیز است، استفاده از دستگاه‌های خودپرداز، برداشتن محصولی از قفسه یک فروشگاه، استفاده از پله‌ها و ده‌ها مورد دیگر چیزهایی است که ما هر روز با آن مواجه هستیم و جا دارد با توجه بیشتری دنبال و مناسب‌سازی شود.»

امید عاطفه برای بهتر شدن شرایط افراد دگرتوان و ایجاد محیط‌های مناسب برای همه، آرزویی است که همواره در سر دارد و روحیه شکست‌ناپذیری که دارد به ما ثابت کرده با اراده و عشق به آرزوها و خواسته‌هایمان می‌توانیم مسیر زندگی را جور دیگری برای خودمان ترسیم کنیم. او در عمل به دیگران نشان داد هر انسان با هر شرایطی که دارد داستان ارزشمندی برای گفتن دارد و داستانی که فراتر از محدودیت‌های ظاهری است.

همیشه در وجودش زنده است و از همان دوران کودکی سختگیرانه مصراحت تلاش بوده تا در کلاس درس حاضر شود و می‌گوید: «وقتی مدرسه اجازه ثبت‌نام را نمی‌داد، به شدت برای به‌دست آوردن این حق تلاش و نامه‌نگاری کردم. می‌خواستم هرطوری که شده، به مدرسه بروم و تحصیل کنم. به دلیل عدم وجود شرایط مناسب، من تا کلاس پنجم مجبور بودم روی میز مدیر درس بخوانم، زیرا نیمکت‌های مناسب برای شرایط من وجود نداشت اما هیچ کدام از این‌ها باعث نشد قید درس خواندن را بزنم.»

عاطفه در ابتدا قصد داشته در رشته زیست‌شناسی ادامه تحصیل دهد، اما به دلیل نبود زیرساخت‌های لازم در محیط دانشگاه و امکان استفاده از تجهیزات مثل تلسکوپ، آزمایشگاه و ... به ناچار رشته روانشناسی را انتخاب کرده است. می‌گوید: «حتی اگر در سن هفتاد سالگی هم باشم، دوست دارم روزی دوباره رشته تحصیلی مورد علاقه‌ام را ادامه دهم، یادگیری همان چیزی است که همیشه به من آرامش می‌دهد.»

مسئولیت اجتماعی و نقش حمایتگر رایزکو از دگرتوانان

او حالا با پشتکار و تلاش، به عضو ارزشمند در تیم رایزکو تبدیل شده و برایمان تعریف می‌کند: «رایزکو و همکارانم هرگز اجازه ندادند که سختی‌هایی که به واسطه شرایطم با آن روبرو هستم خللی در انجام وظایفم وارد کند و همواره نقشی حمایت‌گر برایم داشتند.» عاطفه باراحمدی بر این باور است که سازمان‌ها باید مسئولیت‌های اجتماعی خود را جدی بگیرند و به توانمندی‌های مختلف افراد توجه کنند. عاطفه از عملکرد رایزکو در این زمینه تقدیر می‌کند، اما پیشنهاد می‌دهد که شرایط خاص افراد دگرتوان باید دقیق‌تر در نظر گرفته شود و مسئولیت‌ها متناسب با توانایی‌ها تعریف شوند. «ما



مهرآب بهشت: پیشگام در تولید آب‌های سالم و طبیعی در ایران

گزارشی از حضور شرکت مهرآب بهشت در نمایشگاه قهوه و نوشیدنی و معرفی محصولات جدید

شود و با فیلتراسیون فیزیکی، تمامی مواد معلق و مضر آن حذف شود. آب‌هایی که ما تولید می‌کنیم، با سختی پایین ۶۷، طعم بی‌نظیری داشته و حاوی عناصر معدنی مفید مانند پتاسیم و کلسیم هستند.

بازخورد مثبت و برنامه‌های توسعه‌آتی

فرهمنندی به شرکت در نمایشگاه قهوه اشاره کرد و گفت: با توجه به تنوع محصولات جدید، هدف ما شناسایی بازار هدف و معرفی آب‌های طعم‌دار است. ما به عنوان اولین تولیدکننده این نوع محصولات در ایران، واکنش مثبت کافه‌ها و رستوران‌ها را مشاهده کرده‌ایم.

وی همچنین از نظرسنجی‌های انجام گرفته در نمایشگاه خبر داد که نشان‌دهنده استقبال خوب مشتریان از طعم‌های جدید محصولات بوده است و افزود: نتایج نظرسنجی‌ها نشان می‌دهد که ۹۸٪ از طعم‌های مختص آقایان و بالای ۹۵٪ از دیگر طعم‌ها با موفقیت آزمایش شده‌اند. این بازخوردها حاکی از آن است که توانسته‌ایم سلیقه و ذائقه مشتریان خود را به درستی تشخیص دهیم و امیدوار هستیم در ادامه نیز بتوانیم شاهد توسعه محصولات خود در این صنعت باشیم.

مدیرعامل مهرآب بهشت با اشاره به موفقیت‌های این شرکت، افزود: در سال گذشته فروش خوبی را تجربه کردیم و برنامه‌های توسعه‌محور زیادی برای آینده نیز داریم. به‌ویژه، برنامه‌ریزی کرده‌ایم که در سال آینده خط جدید محصولات گازدار با ظرفیت ۱۲ هزار لیتر را راه‌اندازی کنیم. با توجه به روند مثبت فعلی، پیش‌بینی تیم فروش و همکاران ما حاکی از آن است که میزان فروش در سال آینده با رشد ۷۰ درصدی همراه خواهد بود.

دست‌یابی به آینده‌ای روشن برای صنعت نوشیدنی‌های ایرانی

حضور شرکت مهرآب بهشت در نمایشگاه قهوه و نوشیدنی، به‌عنوان یک گام مؤثر در راستای توسعه محصولات سالم و با کیفیت، نویدبخش آینده‌ای روشن برای صنعت نوشیدنی‌های ایران است. این شرکت با تمرکز بر ارتقاء سلامت جامعه و مسئولیت‌های اجتماعی، با استقبال مثبت از محصولات جدید خود، به دنبال ایجاد همکاری‌های مستحکم با مشتریان است.

با توجه به بازخوردهای بسیار خوب مشتریان و برنامه‌ریزی‌های توسعه‌ای، مهرآب بهشت در پی تحقق اهداف بلندپروازانه خود و تبدیل شدن به نامی شناخته‌شده و معتبر در بازار داخلی و بین‌المللی

شرکت مهرآب بهشت، یکی از رهبران صنعت آب معدنی و نوشیدنی‌های سالم در ایران، در دومین نمایشگاه تخصصی قهوه و نوشیدنی که به‌تازگی در ایران مال برگزار شد، با معرفی جدیدترین محصولات خود، از جمله آب‌های طعم‌دار طبیعی و سالم، توجه نمایندگان صنعت و علاقمندان به نوشیدنی‌ها را به خود جلب کرد. این رویداد فرصتی بی‌نظیر برای تبادل دانش و فناوری در بازار نوشیدنی‌های ایران به شمار می‌رود و مهرآب بهشت با هدف ارتقای سطح کیفی محصولات و تحقق مسئولیت‌های اجتماعی خود در این نمایشگاه حضور یافت.

توسعه محصولات سالم و تأکید بر کیفیت

در سال‌های اخیر، تمایل به انتخاب نوشیدنی‌های سالم و مغذی در میان مصرف‌کنندگان به شدت افزایش یافته است. در این راستا، شرکت مهرآب بهشت با بهره‌گیری از منابع طبیعی و کارشناسان متخصص، دست به تولید نوشیدنی‌هایی زده است که نه تنها عطر و طعم بی‌نظیری دارند، بلکه خواص سلامتی نیز به همراه می‌آورند. حضور این شرکت در نمایشگاه قهوه و نوشیدنی، نشانگر ورود به عرصه‌ای جدید از آب معدنی سالم و معرفی محصولات با کیفیت ایرانی است. مهرآب بهشت با تازگی و نوآوری در طعم‌ها، توانسته است تجربه‌ای متمایز برای مشتریان خود فراهم کند.

پیام فرهمنندی، مدیرعامل مهرآب بهشت، در خصوص اهداف این شرکت گفت: «ما معتقدیم تولید نوشیدنی‌های سالم وظیفه ماست و به سلامت جامعه و محیط زیست متعهد هستیم. هر محصولی که از خط تولید ما خارج می‌شود، باید نمایانگر استانداردهای کیفیت و بهره‌وری باشد.

مدیرعامل همچنین به اهمیت مسئولیت‌های اجتماعی شرکت اشاره کرد و افزود: سود حاصل از فروش محصولات خود را به سه حوزه حمایت از کودکان بی‌سرپرست، حفاظت از محیط زیست و سرطان پستان بانوان اختصاص می‌دهیم.» این رویکرد نه تنها به توسعه پایدار کمک می‌کند، بلکه نشان‌دهنده تعهد این شرکت به مسئولیت اجتماعی است.

وی در ادامه به مزایای آب معدنی و تفاوت آن با آب‌های آشامیدنی اشاره کرد و اظهار داشت: آب معدنی باید از چشمه‌های طبیعی استخراج



برنامه‌های توسعه‌محور زیادی برای آینده نیز داریم. به‌ویژه، برنامه‌ریزی کرده‌ایم که در سال آینده خط جدید محصولات گازدار با ظرفیت ۱۲ هزار لیتر را راه‌اندازی کنیم

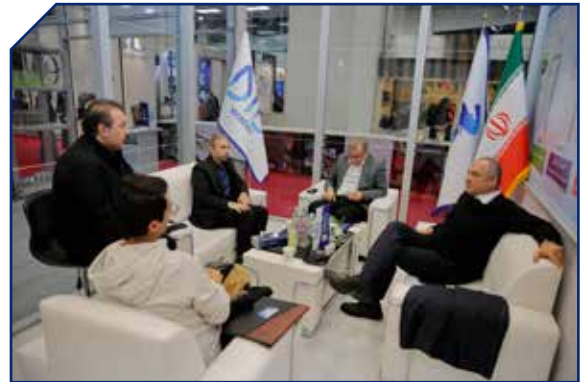


مهرآب بهشت؛ به رنگ زندگی

شرکت مهرآب بهشت با نام تجاری دی دی واتر به عنوان پیشگام در تولید آب معدنی با رویکردی مسئولیت اجتماعی در ایران شناخته می‌شود. این شرکت با تأمین آب معدنی از سرچشمه گرگر کوه سبلان، محصولات خود را در بالاترین استانداردهای کیفیت تولید می‌کند.

مسئولیت اجتماعی

ماموریت اصلی مهرآب بهشت فراتر از تولید آب معدنی باکیفیت است. این شرکت با درک اهمیت نقش خود در جامعه، تمامی عواید حاصل از فروش محصولات گروه پت خود را به پروژه‌هایی اختصاص می‌دهد که به اهداف انسان‌دوستانه کمک می‌کند.



حمایت از کودکان بی سرپرست و بدسرپرست:

مهرآب بهشت به بهبود کیفیت زندگی این کودکان توجه ویژه‌ای دارد و از طریق برنامه‌های حمایتی مختلف در این زمینه فعالیت می‌کند.

حفاظت از محیط زیست:

تدوین و اجرای برنامه‌هایی برای کاهش اثرات زیست‌محیطی و حفاظت از منابع طبیعی به عنوان یک مسئولیت ملی و اجتماعی در اولویت این شرکت قرار دارد.

پیشگیری و درمان سرطان سینه بانوان:

این شرکت در همکاری با خیریه نیکوکاران راز، به حمایت از بانوان مبتلا به سرطان سینه پرداخته و کمک‌های مالی برای بهبود وضعیت آنان فراهم می‌آورد.

تاریخچه و فعالیت‌ها

مجموعه مهرآب بهشت از اسفند ماه سال ۱۳۹۳ فعالیت خود را به‌طور رسمی آغاز کرد. کارخانه این شرکت در شهرک تخصصی آب سبلان واقع در شهر نیر استان اردبیل، روی زمینی به وسعت ۴۲ هزار متر مربع ساخته شده است. مهرآب بهشت با ظرفیت تولید ۲۴ هزار بطری در ساعت، به تولید آب معدنی بسته‌بندی با برند دی دی واتر می‌پردازد. مهرآب بهشت با تکیه بر اصول اخلاقی و اجتماعی، تلاش می‌کند تا نه تنها یک نوشیدنی با کیفیت به بازار ارائه دهد، بلکه در ایجاد تغییرات مثبت در جامعه و حفاظت از محیط زیست نیز سهیم باشد. این شرکت با توجه به نقش خود در جامعه، به دنبال ارتقاء سطح زندگی و بهبود کیفیت آب‌های معدنی در ایران است و همچنان متعهد به گسترش فعالیت‌های خود در راستای مسئولیت‌های اجتماعی باقی خواهد ماند.

است. این تلاش‌ها نه تنها به بهبود کیفیت زندگی مشتریان کمک می‌کند، بلکه الهام‌بخش دیگر پیشگامان این صنعت برای پیروی از اصولی چون کیفیت، سلامت و احترام به محیط زیست خواهد بود. مهرآب بهشت با ارائه محصولاتی که نه تنها به سلامت مصرف‌کنندگان کمک می‌کند، بلکه در راستای حفاظت از محیط زیست و توسعه پایدار نیز گام برمی‌دارد و به دنبال ایجاد آینده‌ای روشن برای صنعت نوشیدنی‌های ایران است. این شرکت با تلاش مستمر خود در جهت بهبود کیفیت و تنوع محصولات، به دنبال سهم بیشتری در بازار داخلی و بین‌المللی است و قصد دارد تجربیات جدیدی را برای مشتریان خود فراهم آورد.

آگاهی، پیشگیری و امید

به بهانه ماه جهانی آگاهی بخشی در مورد سرطان پستان بانوان



اهمیت غربالگری و معاینه

غربالگری سرطان پستان یکی از موثرترین راه‌ها برای تشخیص زودهنگام این بیماری است. تشخیص سرطان پستان در مراحل اولیه می‌تواند تاثیر بسزایی در درمان موفقیت‌آمیز و افزایش شانس بقا داشته باشد.

■ هر سال از ۱ تا ۳۱ اکتبر، در سراسر جهان، آگاهی بخشی در مورد سرطان پستان بانوان گرامی داشته می‌شود. این رویداد جهانی فرصتی است تا توجه جامعه به اهمیت آگاهی، تشخیص زودهنگام، و پیشگیری از این بیماری جلب شود. با توجه به شیوع روزافزون سرطان پستان در میان بانوان، ضروری است که هر یک از ما مسئولیت خود را در این مسیر ایفا کنیم و از طریق غربالگری‌های منظم و آموزش‌های عمومی، شانس بقا و سلامت بیشتری برای خود و عزیزانمان فراهم آوریم.

استراتژی‌های فراگیر برای مبارزه با سرطان پستان و افزایش آگاهی درباره آن، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. سرطان پستان یکی از شایع‌ترین انواع سرطان در میان بانوان است و هر ساله هزاران نفر به آن مبتلا می‌شوند. با این حال، تحقیقات نشان می‌دهد که تشخیص زودهنگام می‌تواند به طور چشم‌گیری شانس درمان و بقا را افزایش دهد. به همین دلیل، ماه اکتبر به عنوان یک فرصت طلایی برای جلب توجه جامعه و ترویج آگاهی در این زمینه محسوب می‌شود.

در این راستا، **درمانگاه اورند سلامت**، به عنوان یکی از زیرمجموعه‌های هلدینگ مسئولیت‌های اجتماعی، اقدامات قابل توجهی را در زمینه غربالگری و کنترل بیماری سرطان پستان انجام داده است. یکی از مهم‌ترین طرح‌های این درمانگاه، «سه‌شنبه‌های صورتی» است که در آن هر سه‌شنبه معاینات ماموگرافی و در صورت لزوم سونوگرافی به صورت رایگان برای بانوان انجام می‌گیرد. این اقدام نه تنها به افزایش آگاهی‌های عمومی کمک می‌کند، بلکه فرصتی برای بانوان فراهم می‌آورد تا از سلامت خود بیش از پیش مراقبت کنند.

ما در این گزارش به بررسی ابعاد مختلف ماه اطلاع‌رسانی جهانی سرطان پستان، اهمیت غربالگری و آگاه‌سازی در این زمینه و نقش پررنگ درمانگاه اورند سلامت در این فرآیند خواهیم پرداخت. بیایید با هم این مسیر آگاهی را ادامه دهیم و به مبارزه با این بیماری نابرابر بپردازیم. ■

در راستای پیش و غربالگری سرطان پستان، طرح «سه‌شنبه‌های صورتی» در درمانگاه اورند سلامت راه‌اندازی شده است که در آن، خدمات معاینه، ماموگرافی و سونوگرافی به صورت رایگان برای بانوان ارائه می‌شود

دلایل اهمیت غربالگری و معاینه منظم

۱ تشخیص زودهنگام:

سرطان پستان اغلب در مراحل اولیه بدون علامت است، غربالگری می‌تواند تومورها یا تغییرات غیر طبیعی را قبل از اینکه قابل لمس یا مشاهده باشند، شناسایی کند.

۲ افزایش شانس درمان

در مراحل ابتدایی، سرطان پستان به خوبی قابل درمان است و نیاز به روش‌های تهاجمی مانند جراحی بسیار گسترده و یا شیمی‌درمانی بسیار کمتر خواهد بود.

۳ کاهش هزینه‌ها و عوارض درمان

تشخیص زودهنگام باعث کاهش پیچیدگی درمان و هزینه مالی و روانی ناشی از مراحل پیشرفته بیماری می‌شود.

۴ افزایش آگاهی عمومی

غربالگری منظم به بانوان کمک می‌کند تا بیشتر به سلامت خود توجه کنند و در صورت مشاهده علائم مشکوک، سریعاً به پزشک مراجعه کنند.

تغییرات اقدامات درمانگاه اورند سلامت در راستای آگاهی و غربالگری سرطان پستان

سرطان پستان یکی از شایع‌ترین سرطان‌ها در میان بانوان است، اما خوشبختانه در صورت تشخیص به‌موقع، به‌ویژه در مراحل ابتدایی، درمان آن امکان‌پذیر است. عوامل خطر این بیماری شامل ژنتیک، چاقی، مصرف الکل، کم‌تحرکی، اختلالات تخمک‌گذاری و افزایش سن به‌ویژه بالای ۵۰ سال هستند. با توجه به این نکات، غربالگری و آگاهی به‌موقع می‌تواند به‌طور قابل توجهی شانس درمان را افزایش دهند.

غربالگری سرطان پستان یکی از موثرترین راه‌ها برای تشخیص زودهنگام این بیماری است. تشخیص سرطان پستان در مراحل اولیه می‌تواند تاثیر بسزایی در درمان موفقیت‌آمیز و افزایش شانس بقا داشته باشد

حمایت روانشناختی

به جز جنبه‌های پزشکی، حمایت‌های روانشناختی نیز نقش مهمی در فرآیند درمان دارند. روانشناسان بالینی با ارائه مشاوره‌های تخصصی می‌توانند به بیماران کمک کرده و کیفیت زندگی آن‌ها را بهبود بخشند. به همین خاطر درمانگاه اورند سلامت ضمن فراهم ساختن امکان حضور یک روانشناس در درمانگاه اقدامات لازم را جهت آگاهی‌بخشی در این زمینه، صورت می‌دهد تا در مورد تأثیرات روانشناسی بر بیماران مبتلا به سرطان و چگونگی ارتقای سلامت روحی آن‌ها صحبت کند.

مسئولیت اجتماعی هلدینگ رایزکو

هلدینگ رایزکو همواره بر مسئولیت‌های اجتماعی خود تأکید دارد و در عرصه سلامت بانوان نقش بسزایی ایجاد کرده است. موسسه خیریه نیکوکاران راز به نمایندگی از خانواده رایزکو، به عنوان یکی از مهم‌ترین پروژه‌های این هلدینگ، تمرکز ویژه‌ای بر روی پیشگیری و درمان سرطان پستان دارد.

فعالیت‌های این هلدینگ شامل کمک به بیماران، ارائه خدمات تشخیصی و درمانی و همچنین حمایت از محیط زیست و کودکان بی‌سرپرست است.

پویش «سه‌شنبه‌های صورتی» در ادامه این رویکرد، نشان از تعهد رایزکو به سلامت جامعه و ارتقاء آگاهی در میان بانوان دارد. در واقع باید گفت آگاهی و غربالگری به‌موقع، کلید کنترل و درمان سرطان پستان است. همه بانوان باید به اهمیت معاینات دوره‌ای توجه ویژه‌ای داشته باشند. امید است که با حمایت جامعه و فعالیت‌های آگاهی‌بخش، بتوانیم به مبارزه مؤثر و موفق با سرطان پستان ادامه دهیم و برای آینده‌ای سالم‌تر تلاش کنیم.

معاینه شخصی پستان

از سن ۲۰ سالگی بانوان باید هر ماه معاینه شخصی پستان را انجام دهند تا با حالت طبیعی بافت پستان خود آشنا شوند. این کار کمک می‌کند که هرگونه تغییر مشکوک را سریع‌تر تشخیص دهند.

معاینه بالینی توسط پزشک

بین سنین ۲۰ تا ۳۰ سالگی معاینه بالینی پستان توسط پزشک باید حداقل هر ۳ ماه یک بار انجام شود. پس از ۴۰ سالگی این معاینات باید سالانه انجام شوند.

ماموگرافی

از سن ۴۰ سالگی به بالا توصیه می‌شود که بانوان هر ۱ تا ۲ سال یک‌بار ماموگرافی انجام دهند، حتی اگر علائمی نداشته باشند.

بانوان دارای عوامل خطر بالا (مانند سابقه خانوادگی یا جهش ژنتیکی) در سنین پایین‌تر نیاز به شروع ماموگرافی دارند و توصیه می‌شود بانوان پس از ۵۰ سالگی انجام معاینات ماموگرافی را به صورت سالانه انجام دهند.

بانوان با خطر بالا

بانوانی که سابقه خانوادگی سرطان پستان یا تخمدان دارند، یا حامل جهش‌های ژنی هستند باید با پزشک خود درباره شروع غربالگری از سن ۳۰ سالگی یا زودتر مشورت کنند. همچنین ممکن است به آزمایش‌های دقیق‌تر مانند MRI نیاز باشد.

شروع غربالگری و معاینات منظم به ویژه پس از ۴۰ سالگی برای همه بانوان ضروری است. اما بانوانی که دارای عوامل خطر هستند، باید زودتر اقدام کنند. با توجه به نقش کلیدی تشخیص زودهنگام، غربالگری منظم به عنوان ابزاری پیشگیرانه، نه تنها سلامت بانوان را تضمین می‌کند، بلکه به آن‌ها امید و آرامش بیشتری در زندگی می‌بخشد.

سه‌شنبه‌های صورتی

در راستای پایش و غربالگری سرطان پستان، طرح «سه‌شنبه‌های صورتی» در درمانگاه اورند سلامت راه‌اندازی شده است که در آن، خدمات معاینه، ماموگرافی و سونوگرافی به صورت رایگان برای بانوان ارائه می‌شود. این اقدام فرصتی است تا بانوان به صورت رایگان، معاینات لازم را انجام دهند و به شناسایی زودهنگام بیماری بپردازند. از طرفی هلدینگ رایزکو در ادامه فعالیت‌های خود در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی که همواره آن را به عنوان یک اصل اساسی دنبال کرده است تمام هزینه‌های حاصل از فروش بطری‌های آب معدنی دی‌دی (آب معدنی به صورت پت با رنگ صورتی) صرف هزینه‌های غربالگری سرطان پستان می‌شود.

پیوند علم، فناوری و تجاری سازی در مسیر مبارزه با سرطان

گزارشی از حضور کارخانه نوآوری و صنایع خلاق آمپیر در دومین کنگره بین المللی کنسرژنومیکس

■ دومین کنگره بین المللی کنسرژنومیکس، با محوریت پیوند علم، فناوری و تجاری سازی برای مقابله با سرطان، در هفته اول آبان ماه به کار خود پایان داد. این کنگره از ۲ تا ۴ آبان ماه سال جاری با مشارکت پررنگ هزاران نفر از اساتید، فناوران و دانشجویان و با حمایت مجموعه های برجسته ای چون معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، صندوق نوآوری و شکوفایی، هلدینگ رایزکو و کارخانه نوآوری آمپیر برگزار شد. مراسم اختتامیه با تقدیر از پرفسور فرهود و پرفسور عباسی و با حضور رئیس ستاد اقتصاد دانش بنیان معاونت علمی، جمعی از اساتید و مدیران حوزه سرطان و دست اندرکاران علمی و اجرایی این کنگره به پایان رسید. این کنگره با هدف تقویت ارتباط میان پژوهش های علمی و دستاوردهای فناورانه و ایجاد مسیرهای عملی برای تجاری سازی یافته های علمی در حوزه سرطان، توانست به عنوان یک رویداد تاثیرگذار، جایگاه خود را تثبیت کند. در روز نخست این رویداد، برنامه ها به صورت مجازی برگزار شدند و روزهای دوم و سوم نیز به شکل ترکیبی از حضوری و مجازی (هیبریدی) پیگیری شدند. ■





یکی از اولویتهای
مسئولیت اجتماعی
هلدینگ رایکو و
کارخانه نوآوری امپیر
در حوزه ترویج آگاهی
عمومی نسبت به
عوامل خطر ساز
سرطان و ارائه
راه حل های نوآورانه
است

جشنواره «ایده تا استارتاپ»: حمایت از نوآوری های آینده

یکی از ابتکارات برجسته کارخانه نوآوری امپیر ذیل کنگره کنسرژنومیکس، برگزاری جشنواره «ایده تا استارتاپ» بود. این جشنواره با هدف شناسایی و حمایت از صاحبان ایده های نوآورانه در زمینه هایی چون تشخیص و درمان سرطان، بیمه و خدمات مالی، هوش مصنوعی و دیتاماینینگ و نانوداروها، فضایی ایجاد کرد تا ایده های نوآورانه بتوانند به کسب و کارهای موفق تبدیل شوند. در همین راستا کارخانه نوآوری امپیر، در اردیبهشت ماه سال ۱۴۰۳ فراخوانی منتشر کرد، که طی آن بیش از ۷۰ طرح نوآورانه در این جشنواره شرکت کردند که پس از داوری از میان آن ها ۱۵ تیم برگزیده برای ورود به دوره پیش شتابدهی ۲ ماهه انتخاب شدند. این تیم ها با استفاده از خدمات آموزشی، منتورینگ و شبکه سازی در کارخانه نوآوری امپیر و شتاب دهنده امپیر لایف، در مسیر رشد و توسعه طرح های خود قرار گرفتند. در پایان دوره پیش شتابدهی، این تیم ها در رویداد دمو دی، فرصت معرفی ایده های خود به سرمایه گذاران را خواهند داشت و در نهایت از حمایت های صندوق نوآوری و شکوفایی و سرمایه گذاری شرکت های همچون کارخانه نوآوری امپیر، سیناپس، سیب سبز سلامت و... برای ورود به بازار بهره مند خواهند شد.

مسئولیت اجتماعی در قالب فناوری و نوآوری

کمیته تجاری سازی کنگره با هدف افزایش کیفیت زندگی بیماران و خانواده های آنان، بر رویکردهای نوآورانه در درمان و پیشگیری تأکید دارد. یکی از اولویتهای مسئولیت اجتماعی هلدینگ رایکو و کارخانه نوآوری امپیر در حوزه ترویج آگاهی عمومی نسبت به عوامل خطر ساز سرطان و ارائه راه حل های نوآورانه است که در همین راستا کارخانه نوآوری امپیر، با حمایت های گسترده و فراهم سازی بستری مناسب برای ایده پردازی و نوآوری در درمان شخصی سازی شده، به عنوان یکی از پیشران های اصلی در این زمینه عمل می کند.

پرویز کریمی، دبیر کمیته تجاری سازی، در سخنرانی خود ضمن تشکر از مصطفی قانع به عنوان رئیس کنگره و همکاری دبیر علمی این رویداد، از تلاش های ارزشمند هلدینگ رایکو، کارخانه نوآوری امپیر و شتاب دهنده امپیر لایف برای فراهم آوری بسترهای آموزشی، منتورینگ و شبکه سازی برای استارتاپها تقدیر کرد. او از اعضای کمیته از جمله فائزه کریمی، نجمه میررضایی، حمیده منفرد، لیلا چراغی، فرزانه فرزادی، ریحانه سیفی، فاطمه کریمی، هادی علیزاده، مصطفی بغدادی از صندوق نوآوری و شکوفایی، وحید یونسی، مدیرعامل شتاب دهنده سیناپس، سید سینا دری تیم، مدیرعامل برسان فارمد و سایر چهره های برجسته ای که نقش کلیدی در گردهمایی شرکت های دانش بنیان و استارتاپ های فعال حوزه سرطان داشتند، قدردانی کرد.

تقویت تعاملات بین رشته ای؛ گامی مؤثر برای آینده ای سالم تر

در جریان کنگره کنسرژنومیکس به بررسی تازه ترین یافته های علمی و دستاوردهای فناورانه در حوزه ژنتیک سرطان پرداخته شد که با مشارکت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، صندوق نوآوری و شکوفایی، کارخانه نوآوری امپیر، انجمن های علمی داخلی و خارجی، انجمن های علمی دانشجویی، نمایندگان استانی، دانشگاه ها، مراکز پژوهشی و درمانی، پارک های علمی و فناوری و مراکز رشد سراسر کشور برگزار شد. مهم ترین اهداف این کنگره ایجاد فضای تعاملی بین رشته ای میان محققان، متخصصان پزشکی و دانشجویان رشته های بیوانفورماتیک، زیست فناوری، زیست شناسی، پزشکی و ایمنی شناسی فعال در حوزه سرطان است.

مصطفی قانع، رئیس کنگره، در سخنرانی خود گزارشی از فعالیت های انجام شده در طول یک سال گذشته ارائه داد و بر اهمیت استمرار تجاری سازی دستاوردهای علمی تأکید کرد. او با اشاره به ضرورت پیوند میان علم و صنعت، تأکید کرد که کنگره کنسرژنومیکس به عنوان بستری برای ایجاد این تعاملات و تسهیل در انتقال یافته های علمی به حوزه تجاری، به حرکت خود ادامه خواهد داد.

کمیته تجاری سازی کنسرژنومیکس؛ نقش محوری کارخانه نوآوری امپیر و هلدینگ رایکو در توسعه تجاری سازی فناوری های نوین

یکی از گام های کلیدی و استراتژیک در این کنگره، تشکیل کمیته تجاری سازی از زمستان ۱۴۰۲ در قلب کارخانه نوآوری امپیر به سرپرستی پرویز کریمی بود. این کمیته، با توجه به رسالتی که هلدینگ رایکو به عنوان یکی از بزرگترین مجموعه های صنعتی و اقتصادی کشور در راستای مسئولیت اجتماعی خود در حوزه سرطان تعریف نموده است، نقشی حیاتی در پیوند میان علم، فناوری و بازار ایفا کرده و به توسعه تجاری سازی دستاوردهای استارتاپ های حوزه سرطان پرداخت.

کمیته تجاری سازی با تکیه بر شبکه سازی و شناسایی تقاضای پنهان بازار، تامین سرمایه، کمک به حل موانع بیمه ای و تسهیل در فرآیندهای ارتباطی، مسیرهای جدیدی برای تجاری سازی دستاوردهای فناورانه ایجاد کرده است. این اقدامات، زمینه ای برای رفع خلاء های موجود و کاهش بار مالی سنگین درمان سرطان بر دوش سیستم های بهداشتی و درمانی فراهم می آورد. به ویژه در حوزه هایی نظیر هوش مصنوعی و نانوداروها که می توانند به تشخیص و درمان سریع تر و ارزان تر بیماری کمک کنند، این کمیته از طریق شبکه سازی و همکاری با شتاب دهنده ها و شرکت های دارویی تلاش کرده اکوسیستم جامعی را برای رشد استارتاپها و کاهش هزینه ها حوزه سرطان ایجاد کند.

تلاش ها و دستاوردهای مستمر برای آینده ای روشن تر

برگزاری دومین کنگره کنسرژنومیکس و فعالیت های تجاری سازی و حمایتی ذیل آن، گامی مهم در راستای ایجاد یک شبکه قدرتمند از پژوهشگران، فناوران و سرمایه گذاران در حوزه سرطان بود. با این تلاش های پیوسته و همکاری های گسترده، کارخانه نوآوری امپیر امیدوار است که صدای امروز در حمایت از علم و فناوری، به دستاوردهای بزرگتری در عرصه جهانی برای مقابله با سرطان تبدیل شود.



گامی بلند

در استای تحقق صنعت ملی

افتتاح خطوط مکانیزه تولیدی در صنایع پیشرفته موتورهای الکتریکی کشور

■ با حضور معاون پارلمانی رئیس جمهور و استاندار تهران، خطوط مکانیزه تولیدی موتورهای الکتریکی در مجتمع صنعتی هلدینگ رایزکو به بهره‌برداری رسید. این پروژه با سرمایه‌گذاری ۱۲۰۰ میلیارد تومان، آغازگر اشتغالزایی برای ۴۲۰ نفر به طور مستقیم خواهد بود.

افتتاح خطوط

در صنایع پیشرفته موتور

رشد پایدار

TOMORROW



در شهرک صنعتی صفادشت، نمونه‌ای بارز از عزم جدی این هلدینگ برای تقویت و تحکیم پایه‌های صنعتی کشور است.

این اقدامات، در حقیقت پاسخی به نیازهای بازار داخلی و همچنین تلاش برای اثبات توانمندی‌ها و قابلیت‌های صنعتی ایران در برابر چالش‌های جهانی به شمار می‌روند. شرایط کنونی صنعت، الزامی را به وجود آورده است که نه تنها بر افزایش کمی تولید، بلکه بر کیفیت و نوآوری نیز تأکید شود. با توسعه خطوط تولید، رایزکو به درجه‌ای از خودکفایی دست یافته که می‌تواند نیازهای داخلی را تأمین کند و به آرامی بر سهم صادراتی خود بیفزاید.

در کنار این موارد، یکی از دیگر تأکیدات هلدینگ رایزکو، رعایت اصول توسعه پایدار و توجه به مسؤلیت‌های اجتماعی است. این هلدینگ به خوبی درک کرده است که برای دستیابی به توسعه پایدار، بایستی به کیفیت زندگی کارکنان خود نیز توجه کند. ایجاد محیط کاری مناسب، آموزش و ارتقاء مهارت‌های نیروی کار و توجه به رفاه اجتماعی از جمله محورهای اصلی استراتژی‌های این مجموعه محسوب می‌شود.

اهمیت و ضرورت توسعه اشتغال و تولید داخلی

در شرایط کنونی اقتصادی، یکی از چالش‌های اصلی که کشورها با آن مواجه‌اند، تقویت و توسعه زیرساخت‌های صنعتی و اقتصادی است. یکی از مهم‌ترین بازوهای اقتصادی و ایجاد توسعه در کشور با توجه به پتانسیل‌های بالقوه‌ای که در بخش‌های مختلف دارد، تأکید بر تولید داخلی و کاهش وابستگی به واردات است. در این راستا، هلدینگ رایزکو با فعالیت‌های گسترده خود، به‌ویژه افتتاح خطوط تولید جدید موتورهای الکتریکی، گامی بزرگ در راستای حمایت از تولید داخلی و اشتغال در کشور برداشته است.

هلدینگ رایزکو با بهره‌برداری از تکنولوژی‌های روز و به‌کارگیری متخصصان ماهر، نه تنها به رشد تولید داخلی کمک می‌کند، بلکه با ایجاد فرصت‌های شغلی مستقیم و غیرمستقیم، نقشی فعال در کاهش نرخ بیکاری ایفا می‌نماید. در این راستا، افتتاح سه خط تولید جدید شامل موتور گیربکس شیشه بالا، دی‌سی موتور پمپ بنزین و روتور موتور فن

دیپری همچنین به نوآوری و خلاقیت این مجموعه اشاره کرد و افزود: توجه به شرکت‌های دانش‌بنیان و موفقیت این گروه صنعتی در کنار سایر فعالیت‌ها جای تقدیر دارد، خصوصاً توجه ویژه بر مسؤلیت‌های اجتماعی، سلامت و محیط زیست و توجه به مسایل کارآفرینی و اشتغال‌زایی از دیگر مواردی است که هلدینگ رایزکو آن را با جدیت و مصراحت دنبال کرده است. وی تأکید کرد: برای بهبود شرایط اقتصادی، نیاز به تقویت تولید در بخش خصوصی داریم. وظیفه دولت نظارت بر حسن اجرای امر است و تنها باید سیاست‌گذار باشد. سیستم بانکی باید به سمت حمایت از تولید گام بردارد و نه اینکه خود را به بنگاه‌داری مشغول کند. ما باید کارهای تحولی و بنیادین انجام دهیم.

او در پایان متذکر شد: آماده‌سازی زیرساخت‌های لازم برای تولید بر عهده دولت است و باید از ظرفیت بزرگ بخش خصوصی بهره ببریم. برای رونق اقتصادی و دستیابی به اهدافمان، باید به این موارد توجه کنیم تا نهایتاً نتیجه کار ما بهبود معیشت مردم باشد و آنها بتوانند این موفقیت‌ها را در سفره‌های خود حس کنند.

افتتاح خطوط تولید مکانیزه موتورهای الکتریکی رایزکو

خطوط مکانیزه تولیدی موتورهای الکتریکی رایزکو با حضور شهردار دبیری، معاون پارلمانی رئیس‌جمهور و علیرضا فخاری، استاندار تهران، به بهره‌برداری رسید. این افتتاح در شهرک صنعتی صفادشت انجام شد و به عنوان تحول مهمی در صنعت داخلی به شمار می‌رود.

شهردار دبیری، معاون پارلمانی رئیس‌جمهور، در مراسم افتتاح خطوط تولیدی موتورهای الکتریکی رایزکو از اهمیت حمایت از بخش تولید و شرکت‌های دانش‌بنیان سخن گفت و تصریح کرد: امروز شاهد هستیم که کار بزرگی انجام شده و یک گروه صنعتی موفق شده دستاوردها و کار جامعی را به سرانجام برساند. هلدینگ رایزکو و مدیریت برجسته موسس و بنیانگذار این مجموعه نمونه بارز یک مجموعه موفق و توانمند است و ما در بدنه دولت باید اجازه دهیم فعالیت‌های اقتصادی در بستری آزاد و بدون نظارت‌های محدودکننده انجام شود. آنچه که در شرایط کنونی به آن نیاز داریم حذف پروکراسی‌های اداری و نظارت دقیق بر حسن اجرای برنامه‌های اقتصادی است.



شهرام دبیری - معاون پارلمانی رییس جمهور



علیرضا فخاری - استاندار تهران

حمایت از تولید و کارآفرینی

علیرضا فخاری، استاندار تهران، با انتقاد از بی‌اعتمادی‌ها به حوزه صنعت، بر لزوم توجه به تولیدکنندگان تاکید کرد و گفت: صنعتگران نباید مورد بی‌مهری قرار گیرند، چرا که این بی‌توجهی با شعار سال و دغدغه‌های مقام معظم رهبری در تولید همخوانی ندارد، برای رفع مشکلات در عرصه صنعت، نیاز به یک نظام رسمی و منظم در کشور است و هشدار داد که برخی کارشناسان می‌توانند در فرآیند تسهیل طرح‌ها وقفه ایجاد کنند.

فخاری به اهمیت بخش خصوصی و کوچک شدن دولت اشاره کرد و تاکید کرد: اگر قرار است کشور نجات یابد، باید به بخش خصوصی توجه ویژه شود. استاندار تهران با اشاره به اینکه ۳۷ درصد از تولید ناخالص داخلی و ۵۲ درصد از شرکت‌های دانش‌بنیان در استان تهران مستقر هستند، خواستار همفکری دولت و بازرنگری در روابط بین دولت و بخش خصوصی شد.

وی همچنین بر توانایی کشور در بهره‌برداری از نیروی انسانی مجرب و فرصت‌های سرمایه‌گذاری تاکید کرد و بیان داشت که با ایجاد سیستم‌های قابل ارزش، می‌توان از بن‌بست‌ها عبور کرد و سهم کشور از اقتصاد بین‌المللی را افزایش داد.

چشم‌انداز روشن؛ مسیری به سوی خودکفایی

حمیدرضا صمدی، مؤسس و بنیان‌گذار هلدینگ رایزکو، در مراسم افتتاح سه خط تولیدی جدید، ضمن اشاره به اولین پروژه سیستم سوخت‌رسانی که در سال ۸۸ آغاز شد، اظهار داشت: از آن زمان به تعهد خود مبنی بر اجرایی و عملیاتی کردن هر سال ۸ پروژه پایبند بوده و تا امروز موفق به تحقق این هدف شده‌ایم.

وی در ادامه افزود: با وجود مشکلات اقتصادی فعلی و نوسانات اقتصادی و تحریم‌ها، تولید ما متوقف نشده است. او همچنین بر تأکید مقام معظم رهبری بر تولید و اشتغال در طی ۱۵ سال گذشته اشاره کرد و گفت: که کارآفرینان به عنوان سرداران جنگ اقتصادی شناخته می‌شوند، اما علیرغم تذکرات ایشان در حمایت از تولید، آمارها نشان‌دهنده عدم حمایت کافی و افزایش موانع برای تولیدکنندگان است.

وی همچنین با اشاره به سیره اهل بیت(ع) خاطرنشان کرد که آنان همواره به خلق ثروت پرداخته‌اند، اما در کشور ما، به جای حمایت از تولیدکنندگان، شرایطی به وجود آمده که برای خلق ثروت ایجاد می‌شود. وی از مسئولان خواست تا با اتخاذ تدابیر مناسب، زمینه حمایت‌های لازم از کارآفرینان و تولیدکنندگان را فراهم کنند تا شاهد رشد و شکوفایی اقتصادی در کشور باشیم.

هلدینگ رایزکو از سال ۱۳۷۶ به فعالیت مشغول است و هم‌اکنون در ۱۴ نقطه جهان و ۱۵ سایت تولیدی، با بیش از ۳۰ شرکت، بیش از ۴۷۵۰ نفر اشتغال ایجاد کرده است. این فعالیت‌ها دلالت بر توانمندی‌های این هلدینگ در عرصه صنعتی و اقتصادی کشور دارد و با افتتاح این خطوط تولیدی، رایزکو بار دیگر عزم و اراده خود را برای پیشبرد اهداف صنعتی و حمایت از تولید داخل به نمایش گذاشته است.

می‌توان گفت که افتتاح این خطوط تولیدی، تنها یک اقدام صنعتی نیست بلکه نمادی از عزم و اراده ملت ایران برای پیشرفت و استقلال اقتصادی در شرایط کنونی است. با ادامه این مسیر و تقویت همکاری‌های داخلی و بین‌المللی، می‌توان به آینده‌ای روشن‌تر برای اشتغال، تولید و بنیادی کردن اقتصاد کشور امیدوار بود. هلدینگ رایزکو با درک و واقع‌بینی از شرایط موجود، در تلاش است که به عنوان یکی از پیشگامان ساخت آینده‌ای پایدار و مولد در عرصه تولید، نقش خود را ایفا کند.



چهره‌های آشنا در خانواده رازکو

گفت‌وگو با محمد باقریان؛ روایت یک همکاری دیرینه

چهره رازکو

■ در دل داستان پربینج و خم هلدینگ رازکو، چهره‌هایی وجود دارند که با روایات و تجربیات خود، فصول شگرفی را به یاد می‌آورند و عزم راسخ این مجموعه را تجلی می‌بخشند. در این شماره از سری گفت‌وگوهای «چهره‌های رازکو» با محمد باقریان، یکی از همکاران قدیمی و شناخته‌شده در خانواده رازکو به گفت‌وگو نشستیم. او زمان حضور و آشنایی‌اش با هلدینگ رازکو را در سال ۱۳۸۷ عنوان می‌کند و برایمان از بیش از ۱۵ سال حضورش در این خانواده می‌گوید. ■

محمد باقریان، شخصیتی که همه او را به عنوان عضوی نام‌آشنا و کاربرد می‌شناسند، کسی که در تمام این سال‌ها نقش پررنگی داشته و شاید کمتر کسی رازکو را بدون زمان حضور او به یاد آورد. او با روحیه‌ای پرنرژی، نه تنها خود را به عنوان یک همکار موثر معرفی کرده، بلکه الهام‌بخش دیگران نیز بوده است. او به ما نشان می‌دهد عشق به کار در کنار همکاران ارزشمند، می‌تواند محیط کاری را به فضایی همدل و دوستانه بدل کرد.

✦ ورود به دنیای جدید

با ورود به هلدینگ رازکو در سال ۱۳۸۷، محمد باقریان پا به دنیایی جدید با تجربیات متنوع گذاشت. پیش از این، او در حوزه آزاد فعالیت می‌کرد، اما اکنون در محیطی آکنده از انرژی و پتانسیل‌های جدید قرار گرفته بود. خودش می‌گوید: زمانی که به رازکو آمدم، حس کردم دنیای تازه‌ای پیش روی من است. این تجربه به من دلگرمی و اعتماد به نفس زیادی بخشید. حضور افراد معتبر و با تجربه در کنار او، به وضوح تأثیرات به یاد ماندنی بر کتاب زندگی‌اش گذاشته است. او ادامه می‌دهد: «سختی‌ها نباید مانع ما شوند. همیشه در کنارمان کسانی هستند که می‌توانند راهنمایمان باشند و من همیشه قدردان این حمایت‌ها بوده‌ام.»

✦ ارزش‌ها و راز موفقیت

او بر اهمیت ارزش‌های انسانی در محیط کار تأکید می‌کند. او به شخصیت کاری، پشتکار، صداقت و عشق به خانواده به عنوان ویژگی‌هایی مهم اشاره می‌کند که در تحقق موفقیت، نقشی اساسی ایفا می‌کنند و توضیح می‌دهد: این ویژگی‌ها همواره در ذهن و دل من بوده و باعث شده هیچ‌گاه احساس خستگی نکنم. دانستن این که در کنار افرادی بزرگ قرار دارم، خستگی را از من دور می‌کند و با قاطعیت می‌گوید: هر تغییری در هلدینگ رازکو نه تنها مانع نیست، بلکه یک فرصت برای پیشرفت است. ما مسیر سخت و طولانی‌ای را طی کردیم که سراسر آن با تجربه و موفقیت همراه بوده است.

✦ تجارب بی‌نظیر

محمد باقریان با اشتیاق از تجربیاتش می‌گوید: «اگر بخواهم از خاطراتم بگویم، مطمئناً می‌توانم یک کتاب بنویسم. اما نکته‌ای که همواره در ذهنم باقی مانده، ارادت و محبت به همکاران و نیز ارزش‌هایی است که در کنار آنها آموخته‌ام. با نگاهی به گذشته، او به افتخاراتی که در این سال‌ها به دست آورده، اشاره می‌کند. سربلندی روزافزون و وجدان کاری، تجارب بی‌نظیری است که در کنار همکارانم کسب کرده‌ام. اکنون که به سال‌ها قبل نگاه می‌کنم، متوجه می‌شوم که زمان چگونه سپری شده و بزرگ‌ترین افتخار من، بودن در کنار افرادی است که به راستی ارزشمند هستند. گفت‌وگوی ما با محمد باقریان چراغی روشنی است برای همه‌ی کسانی که شاید در ابتدای مسیر حرفه‌ای زندگیشان قرار دارند. او با داستانش به ما یادآوری می‌کند که در این راه پرمخاطره، عشق و همدلی می‌تواند نقشه راهی باشد که ما را به آینده‌ای روشن‌تر رهنمون کند. محمد باقریان، به معنای واقعی کلمه، نماینده نسلی است که از ابتدا در کنار خانواده بزرگ رازکو حضور داشته و نشان‌دهنده این است که در این خانواده بزرگ، هر یک از ما نقش منحصر به فردی داریم.»





همدلی و تلاش در قلب صنعت

گفت‌وگوی صمیمانه
با میلاد مقدم از شرکت پارت پلاستیک خراسان

کار تیمی و تجارب به یادماندنی

میلاد به اهمیت کار تیمی در محیط‌های سازمانی اشاره می‌کند و بر این باور است که «کار تیمی مهم‌ترین ویژگی‌ای است که یک فرد در سازمان باید داشته باشد». او همواره سعی کرده در کارهای گروهی نقش فعالی ایفا کند و به همکاری کمک کند، حتی در مواردی که مسئولیت مستقیمی نداشته است. یکی از تجربیات به یادماندنی‌اش، میزبانی از خانواده دکتر صمدی به عنوان لیدر گردشگری بود. این تجربه برای او فرصتی شد تا هم از مهارت‌های گردشگری‌اش بهره‌برد و هم قدرانی عمیق خود را از پدر معنوی هلدینگ رایزکو ابراز کند. میلاد به فعالیت‌های فراغتی خود نیز اشاره می‌کند. اصالت او به روستای معدن فیروزه در شهرستان نیشابور برمی‌گردد و این امر باعث شده که علاقه زیادی به سنگ‌های قیمتی و به‌ویژه سنگ فیروزه داشته باشد. میلاد حتی دیپلم تراش سنگ‌های قیمتی را دارد و معتقد است که فیروزه آرامش خاصی به انسان می‌دهد. با توجه به اینکه او معمولاً تا ساعت ۱۶:۳۰ در کارخانه مشغول است، فراغت کمی در اختیار دارد، اما اوقات فراغت خود را به صنایع دستی و گردشگری اختصاص می‌دهد و همچنین زمانی را برای ورزش در نظر گرفته چرا که به او روحیه و انرژی زیادی می‌دهد.

میلاد مقدم کتاب مورد علاقه خود را «اثر مرکب» نوشته دارن هاردی می‌داند و می‌گوید که این کتاب را چند بار خوانده و به دیگران نیز توصیه کرده است. او باور دارد که از طریق تغییر عادت‌های کوچک در رفتار روزمره، می‌توان نتایج بسیار مثبتی را در زندگی و کار به دست آورد. این کتاب به او در درک بهتر از اهمیت گام‌های کوچک در رسیدن به اهداف بزرگ کمک کرده است.

آرزوها و آینده‌ای روشن

آرزوهای میلاد فراتر از روزمرگی است. او قصد دارد در رشته مدیریت منابع انسانی ادامه تحصیل دهد تا به بهترین شکل ممکن در حوزه کاری‌اش عمل کند و در راستای تحقق اهداف سازمان نقشی مؤثر ایفا کند. او باور دارد با به دست آوردن دانش عمیق‌تر و تجارب جدید، می‌تواند به ارتقای عملکرد سازمان کمک کند.

وقتی از آینده و برنامه‌ریزی‌هایش برای روزهای پیش رو می‌پرسیم می‌توان برق اشتیاق را در چشمانش دید. میلاد با شوق زیادی به آینده نگاه می‌کند و آرزو دارد رایزکو به یک برند معروف و محبوب در صنعت تبدیل شود، جایی که وقتی نام رایزکو شنیده می‌شود، این اطمینان به مخاطب داده شود که از بهترین محصولات و خدمات بهره‌مند خواهد شد. این چشم‌انداز، او را در تلاش برای پیشرفت مداوم و همکاری با تیم خود در راستای تحقق این هدف بزرگ یاری می‌کند.

میلاد مقدم نماینده‌ای از نسل جوان و پویا در هلدینگ رایزکو است که با کار سخت و نوآوری در جهت دستیابی به اهداف سازمان، به موفقیت‌های بیشتری دست پیدا کرده است. او نشان می‌دهد که چگونه با پشتکار، تغییرات مثبت و همکاری مؤثر می‌توان به نتایج مطلوب رسید. امید است که با ادامه فعالیت‌های مؤثر و درخشان خود، او بتواند الهام‌بخش دیگر همکارانش باشد و به رشد و شکوفایی بیشتر رایزکو کمک کند.

در هر سازمان، همکاران در واقع شمع‌هایی روشن در مسیر پیشرفت و توسعه هستند. به ویژه در رایزکو، جایی که روحیه همکاری و همدلی نقش بسزایی در موفقیت‌های فردی و جمعی ایفا می‌کنند. در این بخش از معرفی چهره‌های رایزکو، به نیشابور، زادگاه سنگ فیروزه و یک شهر تاریخی با فرهنگی غنی سفر کرده‌ایم تا با میلاد مقدم، یکی از همکاران پر تلاش در شرکت پارت پلاستیک خراسان آشنا شویم. او در خانواده‌ای با ریشه‌های فرهنگی عمیق بزرگ شده که عاشق صنایع دستی و میراث فرهنگی است. او یکی از کارمندان نمونه در هلدینگ رایزکو است.

چالش‌ها و رشد در ابتدای راه

میلاد مقدم، متولد مرداد ۱۳۷۲، از سال ۱۳۹۶ به جمع خانواده رایزکو پیوسته است. ورود او به این مجموعه با چالش‌ها و تجربیات منحصر به فردی همراه بوده است. او پس از تحصیلات در رشته ایمنی و حفاظت کار، به عنوان کارمند اداری و پشتیبانی در واحد منابع انسانی مشغول به کار شد. این شغل به او این فرصت را داد تا در زمینه‌های مختلف از جمله امور رفاهی، پشتیبانی و روابط عمومی فعال باشد. با وجود چالش‌های ابتدایی، میلاد با انرژی و انگیزه، مسیر خود را ادامه داد و به این نتیجه رسید که هر فرد باید در راستای منافع سازمان و همکارانش عمل کند.

میلاد در ابتدای کار، با دشواری‌هایی روبرو بود، چرا که پیشینه کاری او عمدتاً در زمینه میراث فرهنگی و صنایع دستی شکل گرفته بود. به همین دلیل او نیاز داشت که در مباحث مربوط به صنعت آموزش ببیند و خود را با فرآیندهای جدید تطبیق دهد. او می‌گوید: «اوایل بسیار دشوار بود چون سابقه کار مرتبط با صنعت نداشتم، اما همدلی سازمان و خانواده پرانرژی رایزکو به من انگیزه زیادی داد تا در کار خود استمرار داشته باشم». این همدلی نه تنها او را از چالش‌ها عبور داد، بلکه این احساس را در او ایجاد کرد که بخشی از یک تیم بزرگ و قوی است.



**PART PLASTIC
KHORASAN CO.**

ایده کارشناسان رایزکو برای کاهش هدر رفت مواد اولیه

معرفی پروژه بهبود فرآیند کوتینگ محصولات کاتالیست

پروژه بهبود

پوشش‌دهی می‌شود این پوشش‌دهی در دو مرحله انجام می‌شود در مرحله اول (BC1) ۷۰ درصد از مواد و در مرحله دوم (BC2) ۳۰ درصد پوشش‌دهی می‌شود، از آنجایی که مقدار معینی مواد برای هر تعداد قطعه در نظر گرفته می‌شود معمولاً در پایان فرآیند، تعدادی به دلیل پرت شدن یا ماندن مواد در شلنگ‌ها یا گیر کردن در دستگاه‌ها پوشش‌دهی نشده و خام می‌ماند.

با شکل‌گیری ایده پروژه بهبود ابتدا میزان مواد مورد نیاز به صورت دستی روی منولیت‌ها ریخته شد تا اندازه دقیق مواد مورد نیاز برای پوشش‌دهی به دست آید در محله بعد مقدار مواد اولیه مانده در داخل پمپ‌ها در زمان شست‌وشو مورد بررسی قرار گرفت تا تفاوت مقدار آن با زمان تحویل مشخص شود و از این طریق میزان هدر رفت مواد به صورت دقیق محاسبه شد.

پیشنهاد کارشناسان برای جلوگیری از هدر رفت مواد این بود که به جای استفاده از پمپ برای بالا کشیدن مواد و به جای اینکه پمپ مدام در حال کار باشد و مواد را از بالا داخل سطل بریزد یک میکسر در قسمت فوقانی دستگاه قرار دهیم و تنها یکبار مواد را شارژ کنیم، با این روش میکسر خودش شروع به پوشش‌دهی یا کد کردن مواد

یکی از اصلی‌ترین دغدغه‌ها در سایت‌های تولیدی هدر رفت مواد اولیه در فرآیند تولید بوده است. در این فرآیند بخش قابل توجهی از مواد اولیه که گران‌بها بوده و با قیمت‌های بالا تهیه می‌شود داخل دستگاه‌ها می‌ماند یا در شلنگ‌ها و پمپ‌ها تبدیل به ضایعات می‌شود و با کوچکترین اشکال فنی ده‌ها کیلوگرم مواد اولیه به هدر می‌رود همچنین تعمیر دستگاه‌ها ساعت‌ها زمان می‌برد که علاوه بر هدر رفت مواد اولیه زمان زیادی نیز اتلاف می‌شود تا دوباره خط تولید شروع به کار کند از سوی دیگر بحث نظافت محیط زیست هم به میان می‌آید.

این مسائل تعدادی از کارکنان سایت کاتالیست را بر آن داشت تا پروژه‌ای طراحی کنند و از طریق آن بتوانند از هدر رفت مواد و اتلاف زمان جلوگیری کرده و باعث بهبود عملکرد شوند. آن‌ها با طراحی پروژه‌ای به نام بهبود فرآیند کوتینگ محصولات کاتالیست توانستند با تکنیک‌های موثر درصد بسیار بالایی از هدر رفت مواد اولیه را کاهش دهند.

این تیم درباره فرآیند پروژه کوتینگ محصولات کاتالیست می‌گویند وقتی منولیت خام تحویل گرفته می‌شود بر اساس نوع سفارش



پیشنهاد کارشناسان برای جلوگیری از هدر رفت مواد این بود که به جای استفاده از پمپ برای بالا کشیدن مواد و به جای اینکه پمپ مدام در حال کار باشد و مواد را از بالا داخل سطل بریزد یک میکسر در قسمت فوقانی دستگاه قرار دهیم و تنها یکبار مواد را شارژ کنیم

شناسنامه پروژه بهبود

شاخص‌های متاثر از انجام پروژه

- شاخص‌های تولیدی
- شاخص‌های نگهداری و تعمیرات
- سرمايه‌های انسانی، ایمنی و بهداشت

دستاوردهای حاصل از اجرای پروژه

حوزه انرژی:

- کاهش مصرف روزانه ۲۰۰ متر مکعب باد
- کاهش مصرف برق به میزان ۲۹۰ kw

حوزه اقلام یدکی:

- آزادسازی ۸ عدد پمپ دیافراگمی در راستای مدیریت هزینه
- آزادسازی ۳۲ متر شلنگ فنی به همراه اتصالات
- حذف هزینه‌های تعمیرات و نگهداری پمپ‌ها و لوازم یدکی مربوطه (در حدود سالانه ۱۴۴ میلیون تومان)
- آزادسازی ۲ عدد میکسر

حوزه تولید:

- کاهش دورریز مواد در BC۱ و BC۲ به میزان ۳ درصد
- افزایش قابلیت فرآیند از CPK=۱,۲ به CPK=۱,۴۵
- افزایش راندمان به میزان ۵ درصد
- افزایش درصد تحقق به میزان ۸ درصد

تیم پیشنهاد و اجرای پروژه

- حسین فیضی - وحید آقامحمدی - عقیل قلیزاده
- سعید وزینی - وحید آدرخش - نادر دهنوی

می‌کند چرا که وقتی میکسر در ارتفاع قرار می‌گیرد خودش کار پمپ را انجام می‌دهد و نازل را شارژ می‌کند. به این طریق دیگر پمپ‌ها کنار گذاشته شد.

از طرفی از آنجایی که پمپ‌های استفاده شده وارداتی هستند تامین آن‌ها هزینه بسیار بالای دارد و همچنین در زمان بروز مشکل پروژه تعمیر آن نیز زمان بر است و همچنین پمپ‌های دیافراگمی که در خط تولید در حال کار هستند با باد کار می‌کنند و دو کمپرسور ۷۵ وات در حال کار کردن هستند تا باد مورد نظر را تامین کنند در صورتی که با اجرای این پروژه دیگر کمپرسورها به حالت استندبای در آمده و دیگر نیاز به تولید باد نیست که این به معنی ذخیره مقدار بالایی انرژی خواهد بود.

پس از ارائه پیشنهاد، همه جوانب اجرایی شدن طرح از لحاظ فنی، هزینه مالی، خرید و تامین لوازم مورد نیاز مورد بررسی قرار گرفت و فاز اول در اردیبهشت سال جاری با تلاش همکاران، بدون نیاز به پیمانکار و نیروی خارج از مجموعه و با لوازمی که در انبار شرکت موجود بود، اجرایی شد.

در ابتدا کار شناسان برای ایمنی و جلوگیری از توقف تولید کار را در زمان تعطیلات تابستانی آغاز کردند و با برنامه‌ریزی میکسرها را به بالای دستگاه‌ها انتقال داده و پس از اطمینان از نتیجه پروژه را به سرانجام رساندند.

با اتمام طرح بهبود طبق بررسی‌ها دور ریز مواد در مرحله cb۱ و cb۲ از منفی ۵ درصد به منفی ۲ درصد و راندمان کار از ۷۴ درصد به ۸۶ درصد رسید. در ۵۵ هشت پمپ و چهار میکسر در حال کار بود که فضای بسیار زیادی اشغال کرده بود که آزادسازی شد. این پروژه علاوه بر اینکه هزینه تولید را به شدت کاهش داد در زمینه ایمنی نیز بسیار تاثیرگذار بوده است. چرا که شلنگ‌هایی که داخل آن مواد اسیدی جریان دارد و برای کارکنان خطرناک است کنار گذاشته شدند.



از منفی ۵ درصد
به منفی ۲ درصد
وراندمان کار از ۷۴
درصد به ۸۶ درصد
رسید



گرمای همدلی در خانواده بزرگ رایزکو

به بهانه بازدید خانوادگی کارکنان هلدینگ رایزکو از خطوط تولیدی



■ هفدهم آبان ماه، خانواده‌های پرسنل هلدینگ رایزکو به سایت‌های تولیدی صفادشت آمدند تا از نزدیک با شرایط کاری و تلاش‌های مادر، پدر و همسرانشان آشنا شوند. این برنامه نه تنها به تقویت روحیه همدلی و نشاط در محیط کار و خانه کمک کرد، بلکه فرصتی را برای آشنایی کودکان با صنعت خودروسازی فراهم آورد. ■

در هلدینگ رایزکو، اعتماد به نفس و تلاش بی‌وقفه کارکنان به همراه حمایت‌های ارزشمند خانواده‌ها، موفقیت‌های روزافزونی را به ارمغان می‌آورد. دید و بازدید خانوادگی این شرکت، فرصتی است تا خانواده‌ها با دنیای کاری عزیزان خود آشنا شوند و در فضایی سرشار از همدلی و نشاط، با ارزش‌های واقعی خانواده بزرگ رایزکو از نزدیک آشنا شوند.

هلدینگ رایزکو با همت والای مردان و زنانی که به عنوان سرمایه‌های اصلی شرکت هستند توانسته در سال‌های اخیر پله‌های پیشرفت و موفقیت را طی کرده و نام خود را بر تارک صنعت خودرو سازی و قطعات خودرو ثبت کند. مردان و زنانی که در راستای تحقق اهداف رایزکو از هیچ تلاش و کوششی دریغ نکرده و شرایط سخت را هم به جان می‌خرند تا بتوانند روزی حلال به خانواده خود هدیه دهند. بدون شک طی کردن این مسیر بدون حضور و پشتیبانی خانواده کارکنان میسر نخواهد بود. خانواده‌هایی که همواره حامی اصلی کارکنان هستند تا بتوانند بدون دغدغه به فعالیت خود ادامه دهند. مدیران همواره قدردان این حمایت بوده‌اند. از همین رو یکی از رویدادهای خوبی که هر سال در شرکت برگزار می‌شود دید و بازدید خانوادگی رایزکو با حضور همسر و فرزندان پرسنل است. این اتفاق آبان امسال نیز افتاد و خانواده کارکنان در سایت‌های تولیدی صفادشت حضور یافتند تا بار دیگر با حال خوب و تقویت روحیه همدلی، شعار هلدینگ رایزکو «ما یک خانواده بزرگیم» تحقق یابد.

آشنایی با دنیای صنعتی

این برنامه به منظور آشنایی بیشتر خانواده‌ها با شرایط کار و فعالیت در این مجتمع عظیم صنعتی و پیشرفت‌های آن و تعامل بیشتر با خانواده بزرگ رایزکو، ایجاد دلگرمی و نشاط در محیط خانواده و کار، همراه با برنامه‌های متنوع شاد برای فرزندان برگزار شد. در این بازدید خانواده‌ها پس از حضور در سایت‌های تولیدی، ضمن آشنایی کلی با روند تولید و محل کار همسر یا پدر خود در واحدهای مختلف، با میزان

مسئولیت پذیری و تلاش این عزیزان آشنا شدند. تور بازدید از شرکت برای خانواده‌ها بسیار خاطره‌انگیز بوده است به طوری که وقتی با آنها هم‌صحبت می‌شویم می‌گویند بازدید برایشان متنوع و جالب بوده زیرا با این صنعت آشنا می‌شوند و حتی وقتی کودکان و نوجوانان فرآیند تولید را می‌بینند، می‌توانند شرایط کار در این شرکت را بهتر درک کنند. یکی از تأثیرات مثبت این نوع بازدیدها این است که باعث علاقه به این صنعت خواهد شد و شاید آنها هم در سال‌های آینده به خانواده بزرگ رایزکو بپیوندند. آنها همچنین عنوان می‌کنند تور بازدید خانواده‌ها از شرکت باعث ایجاد نشاط و همدلی در بین خانواده‌ها خواهد شد زیرا خانواده‌ها با شناخت محیط کار عزیزانشان می‌توانند در ایجاد روابط خوب و صمیمی در خانه نقش بسزایی داشته باشند و این روابط خوب در خانواده‌ها قطعاً باعث ایجاد حس همدلی میان کار و خانواده خواهد شد.

پرسنل شرکت هم از اینکه خانواده و فرزندان‌شان یک روز را در کنار آن‌ها می‌گذرانند بسیار راضی هستند و می‌گویند بازدید از صنعت به خصوص صنعت بزرگی مانند خودرو می‌تواند چالشی برای فرزندان جهت ایفا کردن نقش‌های بزرگ در صنعت و کشور باشد. یکی از پرسنل می‌گوید پسر ۱۰ ساله من علاقه بسیاری به صنعت خودرو دارد و مدام در خصوص محل کار و شغل من سوال می‌کرد حالا بسیار خوشحالم که شرایطی فراهم شد تا از نزدیک با شغل من آشنا شود.

همکاران بر این موضوع تأکید دارند که با توجه به شرایط کاری در شرکت، کارکنان نیاز دارند تا گاهی همراه با خانواده در این گونه جشن‌ها شرکت کنند و این خود باعث ایجاد نشاط و دلگرمی در محیط خانواده و کار خواهد شد.



طی کردن این مسیر بدون حضور و پشتیبانی خانواده کارکنان میسر نخواهد بود. خانواده‌هایی که همواره حامی اصلی کارکنان هستند تا بتوانند بدون دغدغه به فعالیت خود ادامه دهند



ایجاد فضایی سرشار از همدلی

این رویداد تنها به یادگیری جنبه‌های شغلی محدود نمی‌شود، بلکه به برقراری ارتباطات اجتماعی و عاطفی نیز کمک شایانی کرد. والدین و فرزندان باهم در فعالیت‌ها شرکت کردند و این همکاری‌ها باعث شد تا حس همدلی بین آنها تقویت شود. لحظاتی که والدین در کنار فرزندان‌شان بودند و تجربه‌ها و احساسات خود را به اشتراک می‌گذاشتند، اتفاق و تجربه دلچسب این بازدید بود.

کودکان توانستند با هم سن و سال‌های خود نیز ارتباط برقرار کنند و از تجربیات یکدیگر استفاده کنند. تعاملاتی که باعث ایجاد دوستی‌های جدید و یادگیری از یکدیگر شد و برای همه ارزشمند بود.

بخش دیگری که در این روز برای کودکان ترتیب داده شد، برگزاری برنامه‌های شاد برای فرزندان بود که با استقبال پرشور فرزندان کارکنان همراه بود. نمایش عروسکی، شعرخوانی نقاشی روی صورت از جمله این برنامه‌ها بود. در این بخش بازی‌های گروهی، مسابقات شاد و تفریحات متنوع دیگر تدارک دیده شده بود که لحظات خوشی را برای کودکان به ارمغان آورد. هنرمندان گریم در بخش کودکان را به شخصیت‌های کارتونی و حیوانات مورد علاقه‌شان تبدیل کردند و لحظات خوشی را برای آنان رقم زدند. هدیه‌نگار ریزگو با برگزاری این برنامه‌ها، تلاش کرد تا روزی خاطره‌انگیز برای کودکان و خانواده‌های آنان فراهم کند و به اهمیت نقش شادی و سلامت در دوران کودکی توجه ویژه‌ای نشان دهد.

در این برنامه خانواده‌ها در فضایی سرشار از همدلی و انرژی مثبت، به دور هم جمع شدند. این بخش از جشن فرصتی بود همکاران و خانواده‌هایشان در کنار یکدیگر به گفتگو بپردازند. این دوره‌ای صمیمی به تقویت روابط خانوادگی و سازمانی کمک کرد و باعث شد که روحیه‌ای مثبت و همدلانه در میان همکاران جاری شود، تجربه‌ای که نشان دهنده ارزش‌های سازمانی ریزگو است؛ جایی که نه تنها موفقیت‌های شغلی و حرفه‌ای مهم تلقی می‌شود، بلکه تلاش برای ایجاد فضایی گرم و صمیمی برای کارکنان و خانواده‌های آنها نیز در اولویت قرار دارد.



آشنایی با فرآیندهای تولید

یکی از بخش‌های مهم این رویداد، آشنایی کودکان با فرآیند تولید محصولات بود. مسئولین کارخانه با توضیحاتی ساده و روان، فرآیندهایی چون تهیه مواد اولیه، تولید و بسته‌بندی را برای بچه‌ها توضیح دادند. به‌عنوان مثال، کودکان می‌توانستند ببینند که چگونه مواد اولیه به ماشین آلات منتقل می‌شود، سپس طی مراحل مختلف به محصول نهایی تبدیل می‌شود. یکی از کارگران به‌خوبی توانست فرآیند کار را برای بچه‌ها توضیح دهد. او نشان داد که چگونه کیفیت مواد اولیه بررسی می‌شود و چه معیارهای خاصی برای انتخاب این مواد وجود دارد. بچه‌ها با دقت گوش می‌دادند و سؤالاتی مطرح می‌کردند که نشان‌دهنده کنجکاوی و علاقه آنها به یادگیری بود. این تعاملات به بزرگ‌ترها نیز کمک کرد تا ارتباط بهتری با فرزندان خود برقرار کنند و تجربیات شغلی‌شان را به‌طور مستقیم به آنها انتقال دهند.



سفیر نوآوری و خلاقیت

روایت صبا چراغی از دستاوردها و چالش‌ها در رایزکو

صبا چراغی، نیرویی پویا و باانگیزه که از سال ۱۳۹۹ به خانواده رایزکو پیوسته، با قدم گذاشتن به عرصه تولید قطعات خودرو، در مدت کوتاهی توانسته است با تلاش و ابتکارات خود، جایی ویژه در این مجموعه به دست آورد. او در مصاحبه‌اش به موفقیت‌ها و چالش‌هایش پرداخته و اهمیت امنیت شغلی و روانی در مسیر حرفه‌ای خود را بازگو می‌کند.

اهمیت امنیت شغلی: از جستجو تا آرامش

صبا چراغی، متولد ۱۳۷۰، در سال ۱۳۹۹ به جمع خانواده رایزکو پیوست. او که هیچ شناخت قبلی نسبت به این شرکت نداشت، تنها می‌دانست که رایزکو در زمینه تولید قطعات خودرو فعالیت می‌کند. ورود به این دنیای جدید، نیاز به آرامش و امنیت روانی بیشتری داشت. صبا با اشاره به اینکه «کار در محیطی امن و بدون تنش برای من اهمیت زیادی داشت»، تأکید کرد که در رایزکو، این نیاز به خوبی برآورده شد و از روز اول احساس راحتی و آرامش کرد.

چالش‌های او به عنوان یک همکار جدید شامل نگرانی درباره آینده شغلش و اینکه چگونه می‌تواند در این محیط نقش موثری ایفا کند، بود. اما با تلاشی پیوسته و داشتن انگیزه برای یادگیری و رشد، صبا توانست به مرور شخصیت و توانمندی‌های خود را در محیط کار نمایان کند. او با روحیه‌ای مثبت و اراده‌ای قوی در مسیر رشد شغلی‌اش گام برداشت و به محیط کار جدیدش، با روحیه‌ای قوی و خلاق، ورود پیدا کرد.

از خط تولید تا نوآوری در مدیریت

صبا کار خود را به عنوان اپراتور در خط تولید آغاز کرد و در قسمت CNC لوله ترمز و سایت نوارهای آب‌بندی مشغول به فعالیت شد. در شش ماه اول، او به سرعت نشان داد که همواره به فکر بهبود و اصلاح فرآیندها بوده و پیشنهادات مبتکرانه‌اش را به صورت مداوم به مدیران ارائه می‌داد. این رویکرد به زودی توجه مدیران را به خود جلب کرد و از صبا خواسته شد که به واحد ستادی منتقل شود.

معرفی به یک بخش جدید، او را دچار احساس نگرانی کرد. «از این می‌ترسیدم که با تغییرات، امنیت شغلی‌ام را از دست بدهم و نتوانم در تغییرات جدید به خوبی عمل کنم.» اما صبا تصمیم گرفت با چالش‌های جدید روبرو شود. او با اعتماد به نفس در واحد ستادی، به برنامه‌ریزی و اجرای فعالیت‌های جدید پرداخت و به پیشرفت خود ادامه داد.

با گذشت زمان و دستیابی به موقعیت‌های جدید، صبا علاوه بر انجام وظایف روزمره، به دنبال یادگیری و کسب مهارت‌های بیشتر نیز بود. او در حالی که در رایزکو کار می‌کرد، به تحصیلات خود ادامه داد و از دیپلم تجربی به فوق دیپلم عمران و سپس به دانشجوی کارشناسی MBA رسید. می‌توان گفت تحصیلات تأثیر بسزایی در توانایی‌های حرفه‌ای و شخصی او داشت و آینده‌ای روشن برایش رقم زد.

دستاوردها و رویاهای بزرگ

صبا چراغی به اهمیت لذت بردن از کار و ایجاد تغییرات مثبت در محیط کار تأکید دارد. او می‌گوید: «هدف صرفاً داشتن شغل و ارتقا نیست؛ اینکه از کارت لذت ببری خیلی مهم است و من همیشه به دنبال این موضوع هستم.» او همواره به دنبال فرصتی برای یادگیری و بهبود فرآیندها و ارائه پیشنهادات نوآورانه در محیط کار بوده است. یکی از بزرگترین دستاوردهای او، پیاده‌سازی اصول ۵S در محیط کارش است؛ فرآیندی که با نصب استندهایی روی دستگاه‌ها آغاز شد و با استقبال خوبی مواجه شد.

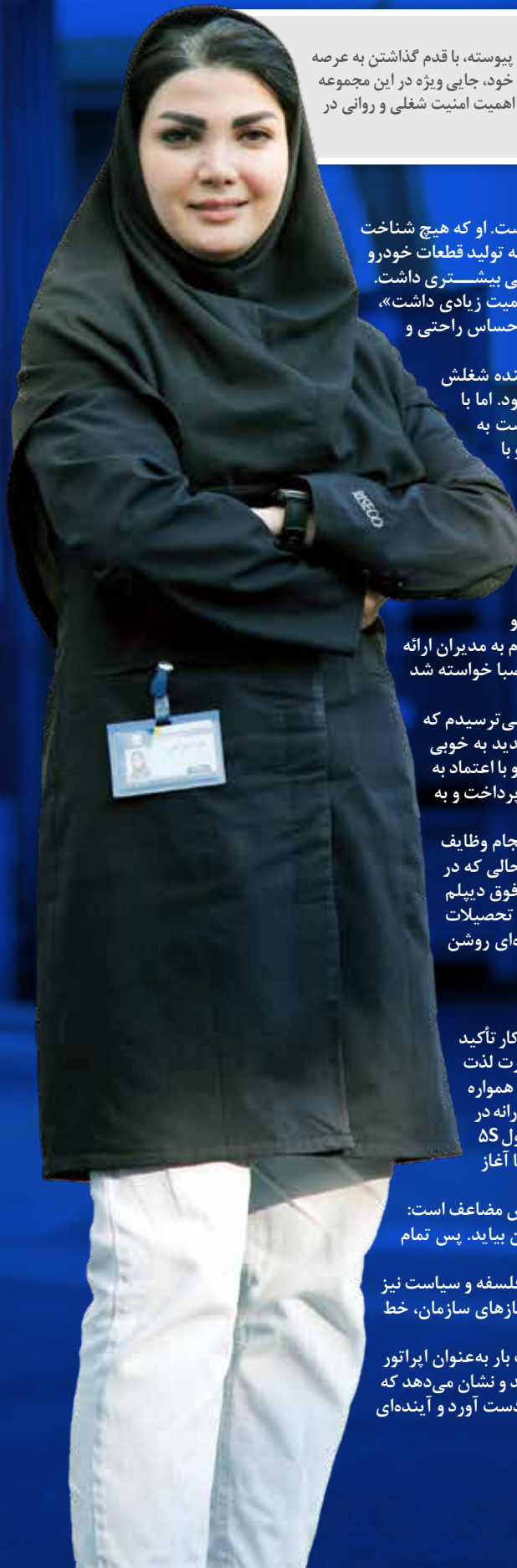
صبا چراغی به این نکته تأکید می‌کند که برای او، ارتقا به معنای تلاش مضاعف است: «من معتقدم که ارتقا باید به صورت طبیعی و با تلاش به سمت من بیاید. پس تمام تلاشم را می‌کنم تا به بهترین شکل کارم را انجام دهم.»

علاوه بر دستاوردهای شغلی، صبا به موسیقی گوش می‌دهد و به فلسفه و سیاست نیز علاقه‌مند است. او همچنین پیشنهاد داده است که برای پاسخ به نیازهای سازمان، خط تولیدی برای البسه در رایزکو راه‌اندازی شود.

صبا چراغی با دو بار انتخاب به عنوان پرسنل برتر در حوزه ۵S و یک بار به عنوان اپراتور برتر، مثالی از خستگی‌ناپذیری و نوآوری در رایزکو به شمار می‌آید و نشان می‌دهد که با تلاش، انگیزه و تفکر صحیح، می‌توان در هر چالشی موفقیت به دست آورد و آینده‌ای روشن برای خود رقم زد.



هدف صرفاً داشتن شغل و ارتقا نیست؛ اینکه از کارت لذت ببری خیلی مهم است و من همیشه به دنبال این موضوع هستم



لزوم تقویت فرهنگ کیفیت

هادی رضازاده از تلاش، تعهد و انگیزه در کار گفت



■ در دنیای صنعتی که هر روز بر پیچیدگی‌ها و چالش‌های آن افزوده می‌شود، افرادی هستند که با انگیزه و اشتیاق، مسیری جدید را برای پیشرفت و تعالی ترسیم می‌کنند. هادی رضازاده، کارشناس کیفیت در شرکت جنرال کب پارس، یکی از این افراد است که تحولی در فرآیندهای تولید ایجاد کرده و الگویی برای دیگران است.

هادی متولد ۱۳۶۴ است و با گذراندن دوران تحصیلاتش در رشته مهندسی مکانیک، نه تنها علم و دانش را در اختیار گرفت، بلکه عشق به یادگیری و بهبود دائمی را نیز در خود پرورش داد. او از سال ۱۳۹۸ به تیم جنرال کب پارس پیوست و از آن زمان با شور و شوقی مثال‌زدنی به مبارزه با چالش‌های کیفیت محصولات پرداخته است. در ابتدا، او در شرکتی مشغول به کار بود که به ساخت آینه‌های جانبی خودرو اختصاص داشت و با این تجربه، زمینه‌ای قوی برای ورود به دنیای کیفیت در صنایع مختلف پیدا کرد. ■

فضای صمیمانه و کار تیمی

صمیمیت و شوخ‌طبعی هادی باعث شده که محیط کار جنرال کب پارس به محیطی دوستانه برای خود و همکارانش تبدیل شود. او می‌داند که برای اینکه بتوان به بهترین نتیجه دست پیدا کرد، باید فضای خشک و جدی صنعت را با روحیه‌ای شاد و مثبت پر کند. هادی با نگاهی خوشبینانه به کار خود ادامه می‌دهد و همواره تلاش می‌کند که نقاط ضعف را شناسایی و در مسیر بهبود آن‌ها حرکت کند. او می‌گوید: من کارم و همکارانم را دوست دارم و از این که در این سازمان رشد کنم، بسیار خوشحالم. این عشق و تعهد به کار نشان‌دهنده روحیه‌ای قوی است که به او اجازه می‌دهد در مسیر حرفه‌ای‌اش به پیش برود و در عین حال، فرهنگ کیفیت را در سازمان تقویت کند.

هادی رضازاده، با ترکیب انگیزه، دانش و روحیه تیمی، نمونه‌ای از فردی است که می‌تواند در صنعت امروز تأثیر بسزایی بگذارد. او به خوبی نشان می‌دهد که چگونه می‌توان با عشق به کار و اشتیاق به یادگیری، راهی برای بهبود کیفیت و ایجاد تحولی مثبت در صنعت ایجاد کرد. امروز، هادی نه تنها در عرصه کیفیت در جنرال کب پارس قهرمان است، بلکه الهام‌بخشی برای تمامی همکارانش محسوب می‌شود.

ایجاد تغییر در فرایندها و پروژه‌ها

به عنوان یک کارشناس کیفیت با نگاهی دقیق و موشکافانه، هادی به پروژه‌های مختلفی در جنرال کب پارس دست زد. یکی از بزرگ‌ترین چالش‌هایی که او و تیمش با آن مواجه شدند، ضایعات تولید بود. با تلاش‌های بی‌وقفه، آن‌ها نزدیک به ۱۰۰ هزار قطعه ضایعاتی را شناسایی و با راهکارهای خلاقانه‌ای که ارائه کردند، موفق شدند حدود ۹۰ درصد آن‌ها را احیا کرده و به چرخه تولید بازگردانند. این اقدام نه تنها به صرفه‌جویی اقتصادی کمک کرد، بلکه نشان‌دهنده تعهد عمیق آن‌ها به حفاظت از منابع و کیفیت محصولات بود.

هادی همچنین پروژه‌ای به نام «خودکنترلی» را برای اپراتورها اجرا کرد که به نهادینه‌سازی اصول کیفیت در سازمان منجر شد. او بر این باور است که کیفیت تنها به یک عامل محدود نمی‌شود، بلکه سه بعد اصلی دارد: قیمت مناسب، زمان مناسب و رعایت استانداردهای مشتری. این نکته به او یادآوری می‌کند؛ هر قطعه‌ای که تولید می‌شود، باید با بیشترین دقت و توجه به انتظارات مشتری ساخته شود.



آن‌ها نزدیک به ۱۰۰ هزار قطعه ضایعاتی را شناسایی و با راهکارهای خلاقانه‌ای که ارائه کردند، موفق شدند حدود ۹۰ درصد آن‌ها را احیا کرده و به چرخه تولید بازگردانند

کتاب خواندن همیشه هیجان زده‌ام می‌کند

گفتگویی از جنس کتاب، فرهنگ و ادبیات

اثر معروفی است نتوانستم ارتباط بگیرم و کتابخانه لهستانی‌ها اثر مرجان شیرمحمدی برایم کتاب جذابی بود.

📌 **کتابی بوده که خیلی روی شما تاثیر داشته باشد و آن را چندبار خوانده باشید؟**

معمولا کتاب‌ها را یک بار می‌خوانم و به حافظه می‌سپارم اما کتاب «کاترین پاندر» در حوزه روانشناسی با ترجمه گیتی خوشدل تاثیر زیادی روی من گذاشت.

📌 **به نظر شما کتاب خوب چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد؟**

به نظر من انتخاب کتاب سلیقه‌ای است، نویسنده، سبک و محتوای مورد علاقه هر کسی با دیگری تفاوت دارد گاهی تعریف زیاد از یک کتاب دلیل نمی‌شود که آن کتاب از نظر من هم خوب و جذاب باشد.

📌 **در روز چند ساعت را به کتاب خواندن اختصاص می‌دهید؟**

از سال ۹۸ که به طوری جدی کتاب خواندن را شروع کردم ۲۴۰ جلد کتاب خواندم. می‌توانم بگویم هفته‌ای یک کتاب و روزانه ۳۰ دقیقه تا یک ساعت را به مطالعه اختصاص می‌دهم.

📌 **این روزها کتاب‌های الکترونیک و صوتی هم خیلی طرفدار دارد آیا شما هم از علاقه‌مندان آن هستید؟**

خیلی نه؛ حسی که ورق زدن کتاب دارد با هیچ چیزی قابل مقایسه نیست.

📌 **کدام ژانر کتاب را بیشتر دوست دارید؟**

به ژانر تاریخی علاقه بسیاری دارم که متاسفانه این ژانر در کتابخانه سازمان ضعیف است. مثلا کتابی که ذبیح‌الله منصوری ترجمه کرده از جمله کنیز ملکه مصر بسیار خواندنی و جذاب است.

📌 **نقش فرهنگ کتاب و کتابخوانی در تعالی سازمان را چگونه ارزیابی می‌کنید و به نظر تان چگونه می‌توان این فرهنگ را در سازمان ترویج داد؟**

کتاب، یکی از ابزارهای تفکر، رشد و تعالی انسانی است که قطعا این مسئله روی محیطی که یک فرد در آن مشغول است و بخش زیادی از روز خود را در آن سپری می‌کند تاثیر گذار است. برای اینکه سرانه‌ی مطالعه افزایش یابد، امیدوارم این فرهنگ در سازمان جا بیفتد و تیمی از کتابخوان‌ها تشکیل شود. کتاب خواندن تاثیر زیادی در آرامش و تمرین ذهن دارد البته این روزها به اشتراک گذاشتن کتاب‌ها در رسانه‌های در اختیار سازمان باعث شد تعداد بیشتری به کتاب خواندن روی بیاورند.

📌 **چه کتابی را توصیه می‌کنید که همکاران بخوانند؟**

کتاب «گانگ هو» کنت بلانچارد - شلدون باولز از انتشارات نسل نو اندیش کتابی است که برای نیروهای سازمان می‌تواند جالب و تاثیر گذار باشد. این کتاب قدرت عملکرد، هدایت و رهبری را در هر سازمانی می‌تواند افزایش دهد.

📌 **درباره اینکه مدیران سازمان این فرصت را فراهم کرده‌اند که پرسنل شرکت بتوانند مطالعه کنند چه نظری دارید؟**

فضایی که مدیران ارشد فراهم کردند در ترویج فرهنگ کتابخوانی برای همه قابل ستایش است اما انگار باید برای هر مسئله کوچکی آیین‌نامه تدوین شود کاش بشود از این فرصت به نحو احسن استفاده کرد.

📌 **چه توصیه‌ای برای دیگر همکاران در حوزه کتابخوانی دارید؟**

هیچ وقت برای شروع کتابخوانی در زندگی دیر نیست، ماهی را هر وقت از آب بگیریم تازه است، کتاب، جهانی تازه روپرویی چشم‌انسان می‌گشاید که از هر منظری به آن نگاه کنیم پا در مسیری پر از فایده و منفعت گذاشته‌ایم. همین الان هم می‌توانند یک کتاب بردارند و خواندن را شروع کنند. به نظر من. برای شروع از کتاب‌های کم حجم شروع کنید از مسیر لذت ببرید، به دنبال زودتر تمام کردن کتاب نباشید.

یکمی از اتفاقات خوبی که در هلدینگ رایزکو رقم خورده راه اندازی کافه کتاب در دفتر مرکزی این هلدینگ است. مدیران شرکت با هدف تلاش برای توسعه فردی و ارتقای مهارت‌های تخصصی و عمومی کارکنان اقدام به افتتاح این مرکز کرده‌اند و همواره در تلاشند پرسنل را به مطالعه ترغیب کنند. هر روز تعداد بسیاری از همکاران به کافه کتاب می‌آیند و کتاب مورد نظرشان را به امانت می‌گیرند. اما به گفته مسئولان کتابخانه خانم «تهمینه قوچی» از همکاران واحد امور و ارتباطات مدیرعامل در این مدت بیشترین فعالیت را در کتابخانه داشته و می‌توان از او به عنوان کتابخوان ترین پرسنل شرکت نام برد. تهمینه قوچی متولد سال ۱۳۶۸ بوده و در مقطع کارشناسی ارشد رشته مهندسی صنایع تحصیل کرده است. او به موسیقی به ویژه ساز هنگ‌درام علاقه زیادی دارد و از ده سالگی به طور حرفه‌ای تنبک می‌نوازد اما می‌گوید: «برای من لذت خواندن با هیچ لذتی قابل مقایسه نیست. کارهای دیگر خیلی برایم شوق برانگیز نیست و به نظرم بیشتر جنبه کارهای روزمره را دارد. کتاب خواندن با اینکه برایم یک عادت همیشگی است ولی همیشه هیجان زده‌ام می‌کند» با این همکار کتابخوان گفتگویی داشتیم که در ادامه می‌خوانید. 📌

📌 **علاقه شما به کتابخوانی از کجا نشأت می‌گیرد؟**

علاقه من به کتاب و کتابخوانی به کودکی بر می‌گردد از آنجایی که مادر بزرگم معلم بود الفبا را زودتر به من آموخت به طوری که از ۶ سالگی می‌توانستم کتاب بخوانم و مشتری پروپاقرص مجله کیهان بچه‌ها بودم. آن زمان کیهان بچه‌ها، پنج شنبه‌ها چاپ می‌شد و دایمی هر هفته آن را برایم می‌خرید حتی زمانی که به سرپازی رفت به یکی از دوستانش سپرده بودم برایم کیهان بچه‌ها بخرد. بعد از اتمام کلاس اول پدرم یک کتاب قشور آورد تا ببیند من چه قدر به کتاب خواندن علاقه دارم و همان زمان شروع کتابخوان شدن من بود. با سواد شدن و کتاب خواندن حس خوبی به من می‌داد. هر وقت به نمایشگاه کتاب می‌رفتم چون حجم کتابهای کودک کم بود چند جلد کتاب می‌خواندم و وقتی مادرم قصد خرید داشت من همه آنها را خوانده بودم البته مدتی هم کتاب خواندن را کنار گذاشتم اما از سال ۹۸ دوباره به صورت جدی شروع کردم و تا این لحظه از کتاب خواندن غافل نشدم.

📌 **بیشتر چه کتاب‌هایی می‌خوانید؟**

در دوران نوجوانی کتاب‌های هری پاتر را می‌خواندم اما در ۱۴ سالگی روی ماه خداوند را ببوس از مصطفی مستور خواندم که در آن زمان تاثیر زیادی روی من گذاشت و بینشم را به زندگی تغییر داد.

📌 **در انتخاب کتاب، کدام ویژگی آن برای شما اهمیت دارد؟**

وقتی کتاب را برمی‌دارم باید حس خوبی از آن بگیرم معمولا باید چند صفحه اول کتاب را بخوانم و تورو کنم متوجه می‌شوم انرژی مثبت دارد یا نه اگر به دلم نشست آن را می‌خوانم برای مثال با صدسال تنهایی گابریل مارکز با اینکه



تجلی ذوق و هنر در کلمات

مریم هزارجریبی؛ شاعری که احساسات را به واژه‌ها می‌سپارد

■ در دل فرهنگ و ادبیات، شاعران با کلمات زندگی می‌کنند و در قالب شعر، درد و شوق را به تصویر می‌کشند. کلماتی که مثل نسیم صبح، در فضای دل نشست می‌کنند و درختان امید را شکوفا می‌سازند. شاعرانی که گاه خود را در چشمه‌های هنر غرق می‌کنند و گاه با دستان پرتوان خود، موهبت‌های زندگی را به خاطر می‌سپارند. این بار به سراغ مریم هزارجریبی رفته‌ایم؛ شاعری که با احساس عمیق و نگرش جامعه‌شناختی، در پی روایت دردها و شادکامی‌های مردم است. او داستان پرماجرایی از عشق به شعر، خانواده و جامعه را برای ما تعریف می‌کند. ■

سفری از کودکی تا شاعری

مریم هزارجریبی، متولد سال ۱۳۶۶ در مشهد است و ماجرای آشنایی‌اش با دنیای شعر و کلمات به سال‌های نوجوانی‌اش برمی‌گردد. «وقتی کلاس چهارم دبستان بودم، نوشتن را دوست داشتم. شروع به نوشتن به سبک کودکانه کردم و کم‌کم این عشق به کار جدی‌تری تبدیل شد.» او با اشاره به همسرش، که خود نیز شاعری توانمند است، می‌گوید: «همسر من در پیشرفت من تأثیر بسزایی داشت و بعد از چاپ اولین کتابم با او آشنا شدم. این آشنایی نه تنها منجر به همکاری‌مان شد، بلکه زمینه‌ساز پیوندی عمیق در زندگی‌ام نیز گردید.

جامعه، هنر و احساس

مریم با نگاهی به زندگی و نوشته‌هایش ادامه می‌دهد: عشق به شعر اجتماعی را به خاطر رسالت شاعری‌ام انتخاب کرده‌ام. به نظرم، شاعر وظیفه دارد دردها و مشکلات مردم را بگوید و من خوشحال هستم که می‌توانم صدای آن‌ها باشم. در شعرهایم از فقر، بی‌کفایتی‌ها و چالش‌ها انتقاد می‌کنم. یکی از مهم‌ترین آن‌ها مربوط به دوران کرونا و البته قدردانی از کادر درمان و پرستارهای عزیز بود. او سپس به ابعاد زندگی هنری‌اش اشاره می‌کند و می‌گوید: «شعرهایم بیشتر اجتماعی است، با این حال غزل‌های عاشقانه هم بخش مهمی از نوشته‌هایم است. شاعر باید احساسات درونی را بشناسد و با توجه به آن‌ها، هنرش را پرورش دهد. احساساتی مانند خشم، شادی، غم و هر چیزی که در قلب انسان جنب و جوش ایجاد کند، می‌تواند منجر به خلق اثر هنری بی‌نظیری شود.

مریم همچنین به علاقه‌اش به طنز اجتماعی و نقد مسائل جامعه اشاره کرده و می‌گوید: طنز در شعر، ابزاری است برای بیان حقیقت‌ها با نگاهی لطیف‌تر. وقتی از مشکلات اجتماعی می‌نویسم، قصد دارم تا به عمق مسأله بروم و در عین حال، مردم را به خنداندن و تفکر وا دارم. در پایان، مریم هزارجریبی به تأثیر هنر بر زندگی ما تأکید می‌کند: «هنر از احساسات قلبی هنرمند شکل می‌گیرد و وقتی هنرمند از اتفاقاتی متأثر می‌شود، اثرش دلنشین‌تر می‌شود. هر احساس درونی می‌تواند بر خلق آثاری عمیق تأثیر بگذارد و زندگی را به زیبایی به تصویر بکشد.

با کلامی گرم و صمیمی، مریم هزارجریبی نه تنها خود را به عنوان شاعری توانا معرفی می‌کند، بلکه به ما یادآوری می‌کند که هنر و شعر، ابزاری برای فهم و بیان جامعه و دل‌هاست.

جوانه شو

معرفی افتخارآفرینان خانواده بزرگ رایزکو

■ جوانه شو در این شماره هم به سراغ تعدادی از افتخارآفرینان خانواده بزرگ رایزکو رفته است تا گوشه‌ای از تلاش‌ها و موفقیت‌های آنان را از طریق نشریه راز صنعت انعکاس دهد. ما در این خانواده خوشحال و مفتخر به داشتن فرزندان هستیم که در کنار کسب علم از حضور در عرصه‌های دیگر اعم از ورزشی، هنر، علمی و ... غافل نشده‌اند و تلاش می‌کنند شعار بهترین خودت باش را به درستی جامه عمل ببوشانند. ■

امیرعلی و ارسلان قارلقی، کشتی دو برادر قهرمان؛ آرزوهای بزرگ در دنیای کشتی



این اراده و عزم جزم به‌خوبی نشان‌دهنده هدفمندی او در مسیر ورزش است. برادر کوچک‌ترش، ارسلان قارلقی، تنها ۱۰ سال دارد و در کلاس چهارم تحصیل می‌کند. او نیز با ۵ سال تجربه در کشتی، به دستاوردهای قابل توجهی دست یافته و در مسابقات باشگاهی ۳ مدال کسب کرده است؛ دو مدال طلا و یک نقره. ارسلان مانند برادرش، آرزوهایی بزرگ در سر دارد: دوست دارم بروم المپیک و مردم ایران شاد باشند. این دو برادر نشان می‌دهند که با تلاش، اراده و عشق به ورزش، می‌توان به قله‌های بزرگ دست یافت و در دل‌ها جاودانه شد. بی‌شک، آینده‌ای درخشان در انتظار این قهرمانان کوچک است.

آشنایی با دو برادر پرنرژ و با استعداد که در دنیای کشتی در حال درخشش هستند. امیرعلی و ارسلان قارلقی، فرزندان همکار خوبمان محمد قارلقی هستند که به واقع نمادی از تلاش و اشتیاق برای رسیدن به موفقیت را برایمان ترسیم کردند. امیرعلی قارلقی، ۱۳ ساله و دانش‌آموز کلاس هفتم، با ۵ سال سابقه جدی در رشته کشتی، به‌تازگی مدال طلا را در مسابقات باشگاهی به دست آورده است. او نه تنها به دنبال قهرمانی در میادین داخلی است، بلکه آرزوی بزرگ‌تری نیز در سر دارد: دوست دارم به المپیک برسم و نفر اول جهانی بشوم تا خانواده‌ام را خوشحال کنم.



الناز منصوری، کیوکوشین چشم‌انداز قهرمانی



الناز منصوری، یک قهرمان کوچک با آرزوهای بزرگ. الناز، ۸ ساله و دانش‌آموز کلاس سوم، از سن ۵ سالگی به دنیای پر هیجان کیوکوشین ورود کرده و با تلاش و پشتکارش به دستاوردهای قابل قبولی دست یافته است.

او در مسابقات استانی و کشوری، موفق به کسب مقام اول و دوم شده و هر بار با اعتماد به نفس و انگیزه چشمگیری در میدان حاضر می‌شود. الناز می‌گوید: دوست دارم به مربی‌گری ادامه بدهم و به عنوان یک شیپان، دانش‌آموزان را تربیت کنم. این آرزو نشان‌دهنده عشق و تعهد او به ورزش و تمایلش برای انتقال تجربیاتش به نسل‌های آینده است. الناز منصوری نه تنها قهرمان میادین ورزشی، بلکه یک الگوی الهام‌بخش برای دیگران است که نشان می‌دهد چطور می‌توان با پشتکار و میل به پیشرفت، به رویاهای خود نزدیک شد. اکنون، او با شجاعت و اراده، در حالی که به قله‌های بیشتر می‌اندیشد، در مسیر قهرمانی قدم برمی‌دارد.

امیرارسلان و امیرسام فتحی، تکواندو برادران فتحی؛ دو قهرمان کوچک در دنیای تکواندو



با ۳ سال تمرین در تکواندو، توانسته است در مسابقات استانی مدال طلا را از آن خود کند. آرزوی او نیز همانند برادرش، رسیدن به دنیای قهرمانی است: «دوست دارم همیشه قهرمان باشم». این دو برادر به وضوح نشان می‌دهند که با همت و تلاش، می‌توان به موفقیت‌های بزرگی دست یافت. آرزوهایشان در دنیای تکواندو نه تنها انگیزه‌بخش خودشان، بلکه الهام‌بخش بسیاری از نوجوانان دیگر است که به دنبال تحقق رویاهایشان می‌باشند. با این اشتیاق و پشتکار، انتظار می‌رود که نام این برادران به زودی در میادین بزرگ جهانی شنیده شود.

آشنایی با امیرارسلان و امیرسام فتحی، دو برادر پرشور و با استعداد که در مسیر قهرمانی در ورزش تکواندو گام برمی‌دارند. امیرارسلان فتحی، ۱۱ ساله و دانش‌آموز کلاس ششم، با ۳ سال سابقه در این رشته، به تازگی موفق به کسب مدال برنز، نقره و طلا در مسابقات استانی شده است. او با عزمی جزم از آرزوی بزرگش می‌گوید: «دوست دارم قهرمان المپیک شوم». عزم و اراده او در رسیدن به خواسته‌هایش نشان از چشم‌اندازهای قوی و هدفمند او دارد. برادر کوچک‌ترش، امیرسام فتحی، تنها ۷ سال دارد و در کلاس اول تحصیل می‌کند. او نیز



رونمایی از کتاب لونا و غول بی نظمی

کتابی برای آشنایی کودکان
با اصول پنج گانه نظام آراستگی



همزمان با فرا رسیدن روز دانش آموز، مراسم رونمایی از کتاب «لونا و غول بی نظمی» برگزار شد. این کتاب با هدف آموزش اصول آراستگی و سازماندهی به کودکان طراحی شده و در قالب داستانی جذاب و آموزنده، ارزش‌های نظم و آراستگی را به آنان می‌آموزد.

اهمیت آموزش آراستگی در سنین پایین

در دنیای امروز، آموزش ارزش‌ها و اصول زندگی به کودکان از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. یکی از این اصول که می‌تواند تأثیر بسزایی در شکل‌گیری شخصیت و رفتار آینده کودکان داشته باشد، روش ۵S است. این روش، که به منظور بهبود، سازماندهی و کارایی در محیط‌های مختلف طراحی شده، می‌تواند به کودکان کمک کند تا مهارت‌های آراستگی و مدیریت محیط خود را توسعه دهند. آموختن اصول ۵S به کودکان باعث می‌شود آنان نه تنها در خانه، بلکه در مدرسه و دیگر محیط‌ها به سادگی و سازماندهی بیشتری دست یابند. این که کودکان از سنین پایین با این مفاهیم آشنا شوند، به بهبود فضای زندگی‌شان کمک می‌کند و شیوه‌های زندگی منظم و پاسخگویی به نیازهای شخصی و محیطی را نیز به آنان می‌آموزد.

کتاب «لونا و غول بی نظمی»: ابزاری برای رشد شخصیت

کتاب «لونا و غول بی نظمی» به صورت خاص برای آشنایی کودکان با این اصول نوشته شده است و تلاش می‌کند این مفاهیم را با زبان ساده و داستانی جذاب به مخاطبین خود ارائه کند. شخصیت لونا و چالش‌های او با غول بی نظمی می‌تواند الگویی از تلاش برای ساختن دنیای منظم و آراسته باشد. این داستان می‌تواند به کودکان کمک کند تا به خودآگاهی و نظم ذهنی عمیق‌تری برسند و همچنین احساس مسئولیت بیشتری نسبت به محیط‌های خود داشته باشند.

پیوند میان علم و هنر

مراسم رونمایی از این کتاب به‌عنوان یک رویداد فرهنگی و آموزشی، با حضور جمعی از مدیران شهری، مدیران ارشد سازمان و دانش‌آموزان مدارس راز در تاریخ ۱۴ آبان ماه برگزار شد. این مراسم فضایی فراهم کرد تا گروه‌های مختلف جامعه، اهمیت آراستگی و سازماندهی را در زندگی روزمره بیشتر مورد توجه قرار دهند. مدیران و معلمان حاضر در این مراسم به نقش مهم کتاب‌ها در نقل‌وانتقال مفاهیم کلیدی آموزش و پرورش اشاره کردند و بر لزوم استفاده از منابع آموزشی جذاب و مفید تأکید کردند. حضور دانش‌آموزان در این برنامه نه تنها به افزایش آگاهی آنان نسبت به اصول آراستگی کمک کرد، بلکه فرصتی را برای برقراری ارتباط و تبادل نظر بین مسئولان و جوانان فراهم آورد. اینگونه برنامه‌ها می‌تواند به شکل‌گیری آینده‌ای روشن و آگاهانه‌تر برای نسل جدید منجر شود.

کتاب «لونا و غول بی نظمی» نمادی از تلاش برای ترویج فرهنگ آراستگی و ساماندهی در میان نسل نوپا است. امید است که این کتاب، همچون ابزاری تأثیرگذار در دست معلمان و والدین، بتواند به شکل‌گیری عادت‌های مثبت در کودکان کمک کند و آنان را به سوی زندگی‌ای منظم و مسئولانه هدایت کند.



یادگاری از روزهای سخت و سازنده

گفتگو با رضا یزدیانی، پیشکسوت هلدینگ رایزکو



📌 **نحوه آشنایی شما با هلدینگ رایزکو به چه صورت بود؟**
 «در سال ۱۳۸۷ مشاور اخذ گرید ساپکو شرکت پارت پلاستیک خراسان بودم و بعدها در سال ۱۳۹۵ پس از خروج از گروه صنعتی ایران خودرو با هماهنگی با مدیر عامل وقت شرکت پارت پلاستیک خراسان به این مجموعه وارد شدم.»

📌 **چالش‌های عمده‌ای که در طول دوران کاری‌تان با آن‌ها مواجه شدید، چه بودند و چگونه بر آن‌ها غلبه کردید؟**

عمده‌ترین چالش‌های من در دوران کاری، داخلی‌سازی و توسعه بوده است. با تکیه بر شعارهایی که به آن‌ها اعتقاد داشتم بر این چالش‌ها غلبه کردم.

📌 **مهم‌ترین دستاورد شما در طول دوران کاری‌تان چه بود؟**
 به عنوان نقاط شاخص در دوران کاری‌ام، افتخار ساخت داخل نمودن بالغ بر ۹۰ شماره فنی و تکوین بالغ بر ۱۳۰ محصول مانند کابل‌های کنترل خودرو، مجموعه آگزوز، کاتالیست، ایربگ و سیستم هوارسانی را دارم. همچنین مدیریت بیش از ۱۲ پروژه توسعه‌ای را عهده‌دار بودم که برخی از آن‌ها شامل خطوط تولید آگزوز، کاتالیست و ایربگ بومی‌سازی شده است.

📌 **چه عامل یا ویژگی‌ای در رایزکو وجود دارد که بر روی شما و کارتان اثر گذاشته است؟**

دکتر صمدی، یکی از مهم‌ترین دلایل انتخاب من برای کار در این مجموعه بوده است. وقتی برای اولین بار با پدر معنوی خانواده بزرگ رایزکو ملاقات کردم، مسیر کاری‌ام برای همیشه متحول شد.

📌 **آیا نکته یا توصیه‌ای برای نسل جوان‌تر دارید که می‌خواهند وارد این حوزه شوند؟**

به نسل جوان‌تر توصیه می‌کنم سرحیز باشند، مهارت پیدا کنند و همواره جرات داشته باشند. از یادگیری و پیگیری غافل نشوند و مانند لوکوموتیو در زنجیره قطار نقش کشنده را در پروژه ایفا کنند.

📌 **اگر بخواهید یک کتاب درباره تجربیات شغلی‌تان بنویسید، چه عنوانی برای آن انتخاب می‌کنید؟**

دوست دارم عنوان کتابم «در کوچه باغ‌های صنعت ایران» باشد، چرا که تجربه‌های من از سال ۱۳۷۳ تا امروز در صنعت قطعه‌سازی را شامل می‌شود.

📌 **اگر فرصتی داشتید تا به گذشته برگردید و یکی از تصمیمات خود را تغییر دهید، کدام تصمیم را انتخاب می‌کردید؟**

پنج سال زودتر بخش دولتی را ترک می‌کردم. 📌 **اگر بخواهید یک ایده خلاقانه برای بهبود محیط کار ارائه دهید، آن ایده چه خواهد بود؟**

ارتقاء مکانیزم حفظ نیروی انسانی متخصص در سایت‌های تولیدی. رضا یزدیانی با تمام چالش‌ها و موفقیت‌های خود، نشان داده که یک فرد حرفه‌ای به معنای واقعی، کسی است که در دل کارش عشق و تعهد را نهادینه می‌کند. تجربه آن‌ها در ساختن آینده‌ای بهتر در صنعت قطعه‌سازی، الهام‌بخش تمامی نسل‌های آینده خواهد بود.

■ بازنشستگی فرصتی برای مرور خاطرات و دستاوردها است. رضا یزدیانی در این گفتگو با صراحت و صداقت از چالش‌ها، موفقیت‌ها و درس‌هایی صحبت می‌کند که در طول سال‌ها خدمت به دست آورده است. از پیوند شغلی خود با رایزکو تا تجربیاتی که همچنان در زندگی روزمره‌اش جاری است، این گفت‌وگو یک سفر به دل تاریخ صنعت قطعه‌سازی ایران را تداعی می‌کند.

زندگی حرفه‌ای، مانند سفری پر از چالش‌ها و زیبایی‌هاست؛ جاده‌ای که در آن هر پیچ و خم، فرصتی جدید برای یادگیری و رشد می‌آورد. هر مرحله از این سفر، تجربه‌ای منحصر به فرد و داستانی غنی از سختی‌ها و موفقیت‌ها را در بر دارد. رضا یزدیانی با تجربیات خود در صنعت قطعه‌سازی، بارها این مسیر را پیموده و در هر گام، هنری خاص از کار تیمی و خلاقیت را به نمایش گذاشته است.

او نه تنها در طراحی و تولید قطعات توانمند بوده، بلکه با دیدگاه‌های خلاقانه خود، همواره توانسته است به مقوله‌هایی فراتر از صرف تولید بپردازد. او در طی دوران کاری خود، درک عمیقی از حرفه، توانایی‌ها و علایق خود پیدا کرده و به همین خاطر توانسته

هر لحظه در زندگی حرفه‌ای خود را به یک داستان آموزنده تبدیل کند. حاصل سال‌ها فعالیت رضا یزدیانی نه تنها مسیری توأم با موفقیت‌های فردی است، بلکه شامل تجربه‌ها و درکی است که او از همکاری و تلاش‌های مشترک با همکارانش به دست آورده است.

هر یک از این لحظات، گواهی بر تعهد و عشق او به کارش است؛ سفری که با هر صدای خط تولید و هر قطعه‌ای که به اتمام می‌رسد، قصه‌ی تازه‌ای را به رشته تحریر درمی‌آورد. ■



هیچ صدایی به اندازه صدای تجهیزات تولیدی که به درستی تنظیم شده‌اند، زیبا نیست؛ مانند صدای دستگاه جوشی که با دقت کار می‌کند یا سروصدای فک‌های ماشین که با هماهنگی می‌چرخند



هنکامی که ماهی به آب می‌زند

جمع بزرگی از افراد با همکاری و همدلی برای رسیدن به هدفی بزرگ تلاش کرده‌اند. اما اگر بخواهیم برای چیزی در محیط کارم دل‌تنگ شوم، بدون شک صدای خط تولید خواهد بود. هیچ صدایی به اندازه صدای تجهیزات تولیدی که به درستی تنظیم شده‌اند، زیبا نیست؛ مانند صدای دستگاه جوشی که با دقت کار می‌کند یا سروصدای فک‌های ماشین که با هماهنگی می‌چرخند. این صداها نماد زندگی و پویایی در دنیای تولید هستند و همیشه یادآور شور و نشاط کار در صنعتی است که به آن تعلق دارم.

همیشه اولین قطعه‌ای که در پروژه‌ها از ماشین خارج می‌شود به شدت مرا تحت تأثیر قرار می‌دهد. این لحظه نه تنها نشانه تحقق تلاش‌ها و زحمات تمام اعضای تیم ماست، بلکه یادآور این است که چه میزان از زمان و انرژی صرف تحقق این هدف شده است. او می‌گوید در کنار این تجربه‌های عمیق، کار تیمی نیز برایم لذت‌بخش‌ترین قسمت کارم است. چشمان خسته همکاران، که سرخ و پر از اشتیاق هستند، به من یادآوری می‌کند که

نوآوری در صنعت بیمه

معرفی و گزارشی از عملکرد شرکت استارت‌آپی هزاره سوم

ماموریت و خدمات

شرکت هزاره سوم مأموریتی مشخص دارد، ارائه راهکارهای نرم‌افزاری یکپارچه برای توسعه فروش آنلاین در کلیه رشته‌های بیمه و توانمندسازی نمایندگان بیمه. با تمرکز بر نیازهای صنعت و مشتریان، این شرکت راه‌حلهایی جامع و کاربردی توسعه داده است. یکی از محصولات برجسته این استارت‌آپ، «شعبه مجازی» است که به مشتریان این امکان را می‌دهد تا بدون نیاز به حضور فیزیکی، تمامی خدمات مورد نیاز خود از جمله مدیریت شعب و دفاتر نمایندگی را به صورت آنلاین دریافت کنند.

از خدمات اصلی هزاره سوم می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- مدیریت عملکرد بازاریابان و تیم‌های فروش: بهینه‌سازی فرآیندها و تسهیل دسترسی به داده‌ها.
- تقسیم و تسهیم کارمزد: شفاف‌سازی و تسهیل مدیریت مالی.
- وبسایت فروش آنلاین و مدیریت محتوا: ارائه یک پلتفرم کارآمد برای تبلیغات و فروش.
- مدیریت مالی و حسابداری: ارتقاء سازوکارهای مالی و کاهش خطاهای انسانی.
- مدیریت مکاتبات و فرآیندهای روزمره: تسهیل ارتباطات درون سازمانی
- گزارش‌ها و داشبوردهای مدیریتی: ارائه اطلاعات به‌روز و درک بهتر از وضعیت کسب‌وکار.
- اپلیکیشن‌های سازمانی بیمه: بهبود دسترسی و کارایی خدمات بیمه‌ای.

دستاوردها و چشم‌انداز

هزاره سوم در دو سال گذشته موفق به همکاری با ۸ شرکت بزرگ بیمه‌ای کشور شده است که از جمله آن‌ها می‌توان به بیمه‌های سامان، باران، ما، ملت، آرمان، سرمد، تجارت نو و دانا اشاره کرد. پروژه‌های اجرایی این شرکت شامل طراحی سامانه‌های فروش آنلاین، مدیریت تیم‌های نمایندگان، اتصال به سامانه‌های بیمه‌گری و بانکی و توسعه ابزارهای دیجیتال است. با توجه به بازار موجود، سهم بازار هزاره سوم در حال حاضر به حدود ۴۰ درصد رسیده است و با توجه به استراتژی‌های تدوین‌شده، انتظار می‌رود در آینده‌ای نزدیک به ۷۰ درصد افزایش یابد.

ارزیابی‌های مربوط به شتاب‌دهنده آمپر نشان می‌دهد که با تدابیر اتخاذ شده توسط شتاب‌دهنده آمپر، بنیان‌گذاران و هیات مدیره هزاره سوم، این شرکت در سال دوم همکاری خود به تراز مالی مثبت رسیده و قادر به پوشش هزینه‌های جاری خود بوده است.

شرکت هزاره سوم با بهره‌گیری از تجربه غنی خود در صنعت بیمه و موفقیت‌های به دست آمده در دیجیتال‌سازی و یکپارچه‌سازی، بر آن است تا راهکارهایی مشابه برای سایر کسب‌وکارها نیز توسعه دهد. به این ترتیب، به زودی شاهد ارائه محصولات متنوع‌تری از این استارت‌آپ در بازارهای جدید خواهیم بود.

تغییرات سریع تکنولوژیکی و نیاز به خدمات سریع و کارآمد، صنایع را وادار به نوآوری و تحول کرده است. صنعت بیمه نیز به عنوان یکی از ارکان مهم اقتصادی، به دنبال پاسخگویی به نیازهای روزافزون مشتریان و بهبود روندهای کاری خود است. اینجا است که نقش استارت‌آپ‌ها به عنوان محرک‌های خلاقیت و تحول، بیشتر نمایان می‌شود.

در دنیای امروز که فناوری و دیجیتال‌سازی شدن هر روز بیشتر از قبل بر روی صنایع تأثیر می‌گذارد، صنعت بیمه نیز به دنبال تحول و نوآوری است. شرکت هزاره سوم به‌عنوان یک استارت‌آپ پیشرو در این زمینه، با هدف ارائه خدمات آنلاین و بهینه‌سازی فرآیندهای بیمه، در طی دو سال گذشته با همکاری کارخانه نوآوری آمپر، موفق به ارائه راهکارهای خلاقانه در نحوه ارائه خدمات بیمه‌ای شده است. با تمرکز بر روی پیشرفت‌های فنی و ایجاد راهکارهای نرم‌افزاری جامع، هزاره سوم در حال متحول کردن تجربه مشتریان و توانمندسازی نمایندگان بیمه است.

این شرکت با هدف ورود به این حوزه و ایجاد تغییرات بنیادین در نحوه ارائه خدمات بیمه‌ای، به وجود آمده است. هزاره سوم با ترکیب نوآوری‌های تکنولوژیکی و دانش عمیق از صنعت بیمه، راهکارهایی را توسعه داده که نه تنها به بهینه‌سازی فرآیندها کمک می‌کند، بلکه به مشتریان این امکان را می‌دهد که تجربه‌ای جدید و کارآمد از خدمات بیمه را داشته باشند.

به مناسبت دومین سالگرد همکاری این شرکت با کارخانه نوآوری آمپر، ما به بررسی دستاوردها و ارزیابی اثرگذاری استارت‌آپ هزاره سوم در تحول صنعت بیمه پرداخته‌ایم. تأثیرات مثبت این همکاری نشان می‌دهد که چگونه یک برنامه‌ریزی استراتژیک و ابتکار عمل می‌تواند به ارتقاء کیفیت خدمات و تسهیل دسترسی مشتریان به اطلاعات ضروری منجر شود. □

معرفی هزاره سوم

شرکت هزاره سوم با حضور یک تیم نوآور و خلاق پدید آمده است که شامل تخصص‌های فنی، طراحی، معماری سیستم، هوش مصنوعی، مارکتینگ، پشتیبانی و دانش صنعت بیمه است. این استارت‌آپ در طی دو سال گذشته از یک گروه کوچک رشد کرده و به یک شرکت فعال و پیشرو در زمینه ارائه خدمات آنلاین بیمه‌ای تبدیل شده است. در این مسیر، کارخانه نوآوری آمپر به عنوان شتاب‌دهنده و سرمایه‌گذار، به شکل مؤثری از این تیم حمایت کرده و در تحقق اهداف استراتژیک آن نقش بسزایی داشته است.



هزاره سوم



یادگیری مهارت‌های مؤثر

از جنبه دیگر، سلامت روان بر بروز احساسات کارمندان تأثیرگذار است. افراد یاد می‌گیرند که چگونه در محیط کار با دیگر همکاران و ارباب‌رجوع‌ها همکاری کنند و مهارت‌های اجتماعی را توسعه دهند. یک کارمند از نظر روانی سالم، می‌آموزد که:

- مسئولیت‌هایش را بپذیرد.
 - با تغییرات محیط کار سازگار باشد.
 - چالش‌های سخت و آسان را با موفقیت مدیریت کند.
 - در محیط کار به رشد برسد.
 - انعطاف‌پذیر باشد و استرس خود را کنترل کند.
- سلامت روان شناختی سازمانی یکی از مهم‌ترین شاخصه‌های یک سازمان سالم است که علاوه بر تأمین سلامت جسمانی، سلامت روانی کارکنان را نیز مدنظر قرار می‌دهد. افراد به دلایل مختلف، از قبیل مسائل اقتصادی، خانوادگی و اجتماعی، کار می‌کنند و حق دارند در یک محیط سالم و ایمن فضایی برای کار و شغل حرفه‌ای خود داشته باشند.



چالش‌ها و نقش سازمان در سلامت روان

در هلدینگ رایزکو، ما معتقدیم که بهداشت روان یک سرمایه ارزشمند برای هر فرد و سازمان است که نه تنها بر بهره‌وری و کارایی افراد تأثیرگذار است، بلکه بر روابط بین‌فردی، خلاقیت و رضایت شغلی نیز تأثیر بسزایی دارد. به همین دلیل، با همکاری مدیریت ارشد منابع انسانی، واحد سرمایه‌های انسانی و واحد HSE، اقدامات ارزشمندی برای ارتقای سلامت روان پرسنل انجام می‌دهیم.

روانشناس سازمان به صورت تمام‌وقت و بر اساس برنامه‌ریزی مشخص در سطح سایت‌ها، دفتر مرکزی و مجتمع مسکونی حاضر است و آماده ارائه مشاوره‌های فردی و گروهی به همکاران است. کارگاه‌های آموزشی متنوعی با موضوعاتی از جمله مهارت‌های ارتباطی، مدیریت استرس و تنظیم هیجان برگزار می‌شود و حتی کارکنان مجتمع مسکونی نیز می‌توانند از خدمات روان‌شناختی برای اعضای خانواده خود استفاده کنند. همچنین در صورت نیاز به مشاوره فوری، همکاران می‌توانند از خدمات مشاوره تلفنی ۲۴ ساعته بهره‌مند شوند.

به طور کلی، سلامت روان ثروت پنهان هر سازمان است. در دنیای پرهیاهوی امروز، محیط کار به یکی از مهم‌ترین عرصه‌های زندگی افراد تبدیل شده است. بنابراین، ایجاد فرهنگ سازمانی که در آن سلامت روان مورد توجه و حمایت قرار گیرد، امری ضروری است.

مواردی که کارکنان باید در نظر داشته باشند:

- **تعادل کار و زندگی:** اختصاص زمان کافی برای استراحت، تفریح و فعالیت‌های شخصی.
- **مدیریت استرس:** یادگیری تکنیک‌های کاهش استرس مانند تنفس عمیق، مدیتیشن و یوگا.
- **ارتباط مؤثر:** برقراری ارتباط باز و صادقانه با همکاران و مدیران.
- **تغذیه سالم:** تغذیه مناسب به بهبود خلق‌وخو و انرژی جسمانی کمک می‌کند.
- **فعالیت بدنی:** ورزش منظم به کاهش استرس به یاد داشته باشید، شما مهم‌ترین سرمایه سازمان هستید. با مراقبت از سلامت روان خود، به موفقیت خود و سازمان کمک می‌کنید.

سلامت روان و بهره‌وری در کار:

پیوندی که نمی‌توان نادیده گرفت

مروری بر اهمیت سلامت روان در محیط کار
از نگاه محمدحسین احمدی روانشناس هلدینگ رایزکو

■ در دنیای پرهیاهو و استرس‌آور امروز، سلامت روان تبدیل به یکی از ارکان اساسی موفقیت در محیط کار شده است. پیوندی عمیق بین سلامت روان و بهره‌وری وجود دارد که نمی‌توان آن را نادیده گرفت. کارمندان با داشتن یک روان سالم می‌توانند نه تنها در انجام وظایف خود موفق‌تر عمل کنند بلکه به شکوفایی استعدادهای خود بپردازند و روابط مؤثرتری با همکاران و ارباب‌رجوع‌ها برقرار کنند. در این یادداشت که به قلم محمدحسین احمدی روانشناس سازمان نگاشته شده است به اهمیت سلامت روان در فضای کاری و اقداماتی که سازمان‌ها می‌توانند برای حمایت از کارمندان خود انجام دهند، می‌پردازیم. ■

«سلامت روان در محیط کار» مفهومی که این روزها اهمیت آن را می‌توانیم به وضوح احساس کنیم و نمود آن را در موضوعاتی همچون امنیت شغلی، توانایی حل مشکلات زندگی و دستیابی به استانداردهای روان‌شناختی برای ایجاد رفاه و آرامش کارمندان درک کنیم. مولفه‌ای که لازم است کارفرمایان با دقت نظر بیشتر دنبال کنند و با پیش‌بینی تمهیدات لازم آنان را از مواجهه با استرس‌های بیهوده و آسیب به روح‌شان دور نگه دارند.

برای تأمین بهداشت روانی در محیط کار، تعامل میان کارمندان و کارفرمایان و همچنین همکاری دیگر پرسنل ضروری است. کارمندان، چه در محل کار و چه در مکان‌های دیگر، با چالش‌ها و مشکلات مختلفی روبرو می‌شوند. سلامت روان به آنان کمک می‌کند تا نقش‌ها و مسئولیت‌های خود را با چابکی بیشتری بپذیرند و در انجام وظایف خود موفق‌تر باشند. آنها همچنین می‌آموزند که چگونه با چالش‌های کاری کنار بیایند و به جای غلبه بر مشکلات، از آن‌ها برای شکوفایی استعدادهای خود بهره ببرند. در نتیجه، یک روان سالم به فرد اجازه می‌دهد تا بالاترین پتانسیل خود را بشناسد و توانایی‌هایش را به کار گیرد.



در هلدینگ رایزکو، ما معتقدیم که بهداشت روان یک سرمایه ارزشمند برای هر فرد و سازمان است که نه تنها بر بهره‌وری و کارایی افراد تأثیرگذار است، بلکه بر روابط بین‌فردی، خلاقیت و رضایت شغلی نیز تأثیر بسزایی دارد

موفقیتی از جنس خلاقیت در مسیر دانش

به بهانه روز دانشجو گفتگوی صمیمانه‌ای داشتیم با طاهای مقصودی فرد یکی از افتخارآفرینان خانواده بزرگ رایزکو

نگرفته‌ام که برای کدام مقطع اقدام کنم. احتمالاً ارشد را همین‌جا گذرانده و برای دکتری و پست‌داک اقدام می‌کنم.»

نگرش نسل جدید به علم

طاهای نگرانی‌های خود را درباره تفکرات فعلی جامعه نسبت به تحصیلات عالی بیان می‌کند و می‌گوید: «اگر چه، این روزها کم‌اهمیت جلوه دادن تحصیل بسیار رایج شده است و برخی جوانان تنها به دنبال درآمد بیشتر هستند. اما به اعتقاد من تحصیلات آکادمیک مهم است و افراد به مرور زمان به ارزش آن پی می‌برند. او بر این باور است که باید نگرش جدیدی نسبت به علم ایجاد شود تا جوانان بیشتری جذب تحصیلات علمی شوند. «شکوفایی علم و مشاهده پیشرفت‌های علمی می‌تواند افراد را به ادامه تحصیل تشویق کند. حتی اگر علاقه‌مندی به رشته‌های غیر علمی داشته باشند، بهتر است آن را در محیط آکادمیک دنبال کنند.»

او درباره هوش مصنوعی و تأثیر آن بر آینده شغل‌ها می‌گوید: «هوش مصنوعی می‌تواند در آینده بسیاری از وظایف ما را بر عهده بگیرد، اما به نظر من آن قدرها هم ترسناک نیست. این فناوری هنوز فاقد خلاقیت انسانی است و انسان‌ها همچنان جایگاه خود را حفظ خواهند کرد.»

تجربه گفتگو با طاهای مقصودی فرد به عنوان نماینده‌ای از نسلی که این روزها همه آن را با عنوان نسل زد می‌شناسند به روشنی موبد این واقعیت است که این نسل با جدیت و بی‌تعارف برای تحقق خواسته‌های خود قدم برمی‌دارد، خواسته‌هایش از زندگی را می‌شناسد و باور دارد دستیابی به آن غیر ممکن نیست.

۱۶ آذر؛ روزی که به نام دانشجو ثبت شده و یادآور تلاش، آرزو و امید است. این روز فرصتی طلایی برای تجلیل از جوانانی است که با شجاعت و تلاش بی‌وقفه، به دنبال علم و دانشی هستند که نه تنها می‌تواند مسیر زندگی خودشان را تغییر دهد، بلکه آینده‌ی روشن‌تری برای کشور خود رقم بزند.

در این شماره از فصل‌نامه راز صنعت، به سراغ طاهای مقصودی فرد فرزند همکار خوبمان حسن مقصودی فرد در سایت اتحادیه نوین رفتم؛ جوانی که با درخشش و پشتکار، توانسته با رتبه ۳۳۲ در رشته مورد علاقه‌اش وارد دانشگاه امیر کبیر شود. این گفتگو، تنها یک مصاحبه فرمال نیست، بلکه فرصتی است برای شنیدن داستان‌ها و چالش‌های راهی که طی کرده، طاهای مقصودی فرد، ۱۹ ساله مسیر موفقیت خود را با تلاش، برنامه‌ریزی کرده است. در گفتگوی صمیمانه با او به بررسی چشم‌اندازهایی که برای آینده‌اش دارد، چالش‌هایی که با آن‌ها روبرو شده و باورهایش درباره مفهوم واقعی موفقیت پرداخته‌ایم. □

مفهوم موفقیت؛ ابعاد متنوع و چالش‌ها

طاهای موفقیت را صرفاً در یک حیطه خاص تعریف نمی‌کند و بر این باور است که این واژه ابعاد گسترده‌ای به همراه دارد. از نظر او موفقیت شامل آرامش روانی، آرامش مالی و دستیابی به اهداف است. می‌گوید: «تحصیل یکی از مواردی است که می‌تواند به عنوان موفقیت در نظر گرفته شود.»

او بزرگترین چالش تحصیلی‌اش را کنکور می‌داند. با وجود این که این تجربه برایش غول بزرگی نبود، می‌گوید: «کنکور چالشی‌ترین تجربه دوران تحصیلی من بود. با برنامه‌ریزی و تلاش به نتایج خوبی دست یافتم و چیزی را که می‌خواستیم به دست آوردم.» او به اهمیت برنامه‌ریزی در دوران کنکور اشاره می‌کند و ادامه می‌دهد که از همان کلاس نهم برای انتخاب رشته‌اش تصمیم گرفته بود. اشتیاقی که برای یادگیری و کاوش در حوزه مهندسی پزشکی دارد خبر از آینده‌نگری و اراده قوی او دارد.

مسیر تحصیلی و حرفه‌ای؛ انتخاب‌های آگاهانه

طاهای درباره انتخاب دانشگاه و رشته‌اش به ما می‌گوید: «دانشگاه امیرکبیر تنها گزینه پیش روی من بود، زیرا هیچ دانشگاهی در تهران هر سه گرایش مهندسی پزشکی را تدریس نمی‌کند.» او در حالی که از کیفیت آموزشی و زیرساخت‌های این دانشگاه رضایت دارد، به اهمیت این رشته، اشاره می‌کند و می‌گوید: «رشته مهندسی پزشکی علم نوآورانه‌ای است که در ۴۰ سال اخیر شناخته شده و به عقیده من آینده دنیا به آن وابسته است.»

او همچنین به این نکته اشاره می‌کند که فعالیت‌های صنعتی در این حوزه هنوز در ایران به اندازه کافی توسعه نیافته و بیشتر در مرحله تحقیقاتی قرار دارد. طاهای خواستار یادگیری و پژوهش بیشتر در این زمینه است و با این که در حال حاضر تمرکز او بیشتر بر روی دروس است، به دنبال فرصت‌های شغلی مرتبط در آینده‌های نزدیک است. وقتی از او درباره تحصیلات تکمیلی و برنامه‌های آینده‌اش می‌پرسیم، او پاسخ می‌دهد: «هنوز تصمیمی



یلدا:

شب‌ی برای خاطرات شیرین

چه زمانی بهتر از یلدا برای بیرون کشیدن تصاویر قدیمی و روایت خاطرات؟ آن زمان که پدر بزرگ یا مادر بزرگ به مرور قصه‌های زیبا مبادا بختند و اینکه چگونه عشق و امید در دلشان زنده مانده است، تمام اعضای خانواده می‌خندند و گاهی هم چشمانشان از یادآوری آن روزها پر از اشک خوشحالی می‌شود.

شب‌های سرد زمستان را یاد می‌آید که با گرمای دل‌انگیزی کنار بخاری و یا زیر کرسی با خاطرات شیرین در خانه‌ی ماما بزرگ سپری می‌شد. درست در چنین شب‌هایی، وقتی دما پایین می‌آمد و برف نرم و سفید نمایان می‌شد، همه‌ی فامیل دور هم جمع می‌شدیم. صدای خنده از هر طرف به گوش می‌رسید و سرمای زمستان رو به گرمایی دلچسب تبدیل می‌کرد. مادر بزرگ با دستانی چروکیده و محبت‌آمیز، سفره‌ای رنگارنگ می‌انداخت. هندوانه‌های سرخ و آبدار، انارهایی که دانه‌های سرخشان همچون جواهر در میان بودند و آجیل‌های خوش‌نمک، همه و همه با گرمای حضور بزرگترها جمع شده بود تا مبادا سرمای زمستان چیره شود و گرمای دل‌ها را کم سو کند.

یلدا به ما یادآوری می‌کرد که هرچند شب بلند است، روزهای روشن و پر امید می‌تواند به قلب‌هایمان گرما و روشنی ببخشد.

آن شب‌ها، هنگامی که بیرون برف می‌بارید و سرما همه جا را فرا می‌گرفت، دل‌های ما از گرمای عشق و محبت پر می‌شد.

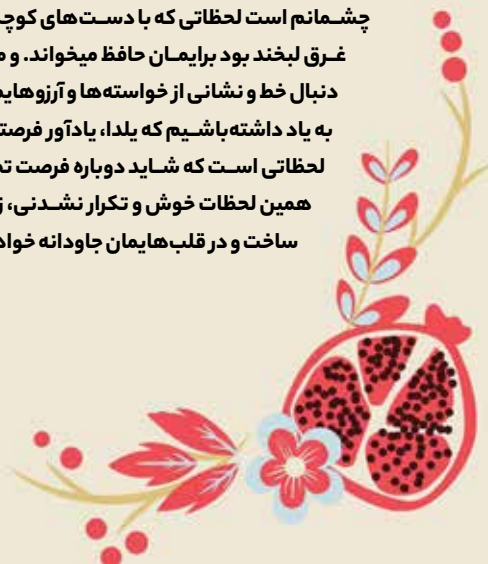
در شب یلدا، سرمای هوا به هیچ‌وجه حس نمی‌شد. برف نرم و سفید از پنجره می‌آمد و تاریکی بیرون با نور چراغ‌های رنگی داخل خانه مقابله می‌کرد. خانه‌ی مادر بزرگ همیشه گرم و پر از عشق بود. وقتی فامیل دور هم جمع می‌شدیم، شادی و خنده‌هایمان فضای خانه را پر می‌کرد و دل‌هایمان را به هم نزدیک‌تر می‌ساخت.

سفره‌ای که مملو از برکت، مهر، احترام و حال خوب بود.

خاطرات شیرین یلدا در روزهایی که هنوز چراغ خانه مادر بزرگ روشن بود مثل روز جلوی چشمانم است لحظاتی که با دست‌های کوچک و پر چروک و با صورتی که همیشه غرق لبخند بود برایمان حافظ می‌خواند. و ما با هر تفرالی که به حافظ می‌زدیم به دنبال خط و نشانی از خواسته‌ها و آرزوهایمان بودیم.

به یاد داشته باشیم که یلدا، یادآور فرصتی برای کنار هم نشستن و قدردانی از لحظاتی است که شاید دوباره فرصت تجربه آن‌ها را نداشته باشیم. بی‌تردید، همین لحظات خوش و تکرار نشدنی، زیباترین روایت‌های زندگی را خواهند ساخت و در قلب‌هایمان جاودانه خواهند ماند.

یلدا مبارک



کشف رازهای انسانی، نگاهی به کتاب

«هنر شناخت مردم»

یک ابزار ضروری برای برقراری ارتباط مؤثر با دیگران



بخش‌هایی از کتاب

کتاب «هنر شناخت مردم» شامل مباحث متنوعی است. فصل اول کتاب به بررسی انواع تیپ‌های شخصیتی و ویژگی‌های بارز هر کدام می‌پردازد. با بهره‌گیری از آموزه‌های این کتاب، علاوه بر این که می‌توانید تیپ شخصیتی اطرافیان‌تان را شناسایی کنید، قادر خواهید بود ویژگی‌های شخصیتی خودتان را نیز بهتر درک کنید.

همچنین، نویسندگان در بخش‌هایی از کتاب به توضیح رفتارهای انسانی و روش‌های بهبود ارتباطات پرداخته و رموز برقراری ارتباطات سازنده را به خوانندگان می‌آموزند. این کتاب می‌تواند به شما کمک کند تا نه تنها در دنیای حرفه‌ای، بلکه در روابط عاطفی و خانوادگی‌تان نیز موفق‌تر باشید.

«هنر شناخت مردم» علاوه بر اینکه منبعی غنی برای روان‌شناسان و مربیان است، بلکه برای هر فردی که می‌خواهد درک بهتری از انسان‌ها و روابطش با آن‌ها داشته باشد، فرصتی ناب فراهم می‌آورد. پس از مطالعه این کتاب، آیا می‌توانید دوباره همان نگاه گذشته‌تان را نسبت به دیگران داشته باشید؟ پاسخ این سؤال در دقت و عمیق بودن آموزه‌های این اثر نهفته است و شما را به تعمق در شناخت و برقراری ارتباط با انسان‌ها ترغیب می‌کند. این کتاب ابزاری ارزشمند برای هر کسی است که می‌خواهد در دنیای ارتباطات انسانی موفق باشد.

معرفی کتاب

کتاب «هنر شناخت مردم» با ترجمه محمد گذرآبادی در انتشارات هرمس به چاپ رسیده است. این کتاب به ما می‌آموزد که چگونه می‌توان سریع‌تر دیگران را ارزیابی کرد و به زبان خودشان با آن‌ها سخن گفت. این اثر برای هر کسی که از ارتباط و مراوده با دیگران لذت می‌برد یا به این کار نیاز دارد، بی‌نهایت مفید است. انگیزه اولیه برای یاد گرفتن هنر شناخت سریع افراد برای برخی خوانندگان، این است که در کار خود به موفقیت بیشتری برسند.

نویسندگان در مقدمه کتاب به این نکته اشاره می‌کنند که همه ما به‌طور ذاتی قادریم نشانه‌های ارتباطی دیگران را درک کنیم. اما کلید برقراری ارتباط مؤثر، درک انگیزه‌های دیگران و توانایی پاسخگویی به نیازهای آن‌ها است. در واقع، این کتاب بر مبنای مدلی روانشناختی معتبر به نام تیپ‌بندی شخصیت (personality typing) بنا شده است که به ما کمک می‌کند تا ویژگی‌های شخصیت افراد را شناسایی کرده و در تعاملاتمان از آن‌ها بهره‌برداری کنیم.



ICP-OES



3D Digitizing



Climaite



Wind tunnel



Dark room

آزمایشگاه صنعتی اورند پیشرو



ISO 17025

- آزمایشگاه نورسنجی
- آزمایشگاه مکانیک و سیالات
- آزمایشگاه شیمی و پلیمر
- آزمایشگاه متروالوژی
- آزمایشگاه کالیبراسیون
- آزمایشگاه آنالیز مواد

Lab@riseco.co

۰۲۱-۶۵۴۳۵۹۷۷

www.laboratory.avrand.com

با جهش تولید
مشارکت مردم

جهاد و مدیریت

۱۴۰۳

همایش
یازدهمین

اهدای نشان عالی
مدیریت جهادی به
رییس هیئت مدیره هلدینگ رایزکو

