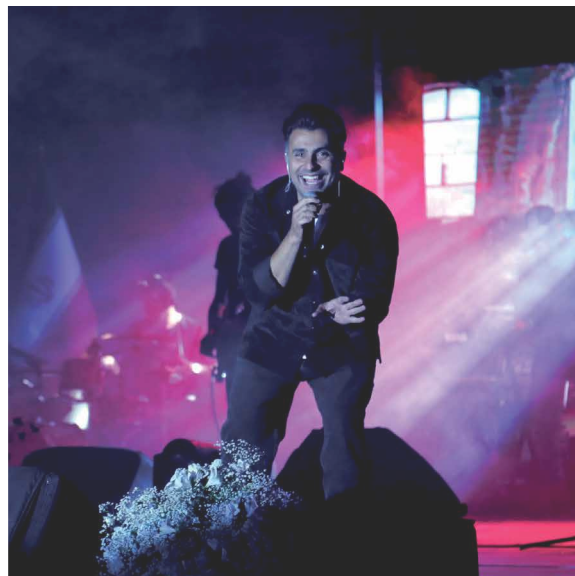


شعار ۱۴۰۱ رایزکو
رشد پایدار، الگوی فاخر





اثر انگشتان
شماست بر
چرخ‌های صنعت

RISE FOR TOMORROW



صاحب امتیاز: شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه راهبردی راز (رایزکو)

مدیر مسئول: میلاد شیران

مدیر پروژه: مهدی اسدی

گروه تحریریه: حسام الدین قاموس مقدم،

مرسده امیر پناهی، فهمیه صاحبی، علی کریمی

مدیر اجرایی: سارا پرمخشاد

گروه عکس: مهدی فرهمند، محمدحسین بختیاری،

احسان زینلی

طراح گرافیک و صفحه آرا: نرگس پاینده،

رضا محبی، شیما جلالی

نظارت و اجرا: مژگان پاینده

ناظر چاپ: واحد تبلیغات و روابط عمومی رایزکو

نشانی: تهران، بلوار نلسون ماندلا، خیابان طاهری،

پلاک ۸، دفتر مرکزی شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه

راهبردی راز (رایزکو)

راز صنعت

نشریه داخلی هلدینگ رایزکو

دوره جدید - شماره ۴ - خرداد ماه ۱۴۰۱

فهرست

- ۳۶ رسپکت؛ گل سرسبد نمایشگاه خودرو تهران
- ۳۸ تازه‌های چهارمین نمایشگاه خودروی تهران در یک نگاه
- نگاهی به کامیونت‌ها و کشنده‌های حاضر در نمایشگاه
- ۴۰ خودرو تهران
- ۴۲ مردی که یقین داشت ایران می‌تواند قد راست کند

- ۲ سرمقاله
- ۲۸ تولد یک «جنرال»
- ۳۲ درخشش «آمپر» در اینو تکس
- چگونه در واتساپ تصاویر و ویدئوها را بدون کاهش
- کیفیت ارسال کنیم؟ ۳۴

روز درختکاری



۱۸

ماجرای یک صعود؛
از لیفت تا نت



۲۰

اینفوگرافی
اهم فعالیت‌های واحد
روابط عمومی و تبلیغات



۲۲

بزرگداشت مقام معلم؛
در راستای اجرای
مسئولیت‌های اجتماعی رایزکو



۲۶

«کارآفرینی»
به همین سادگی نیست!



۳

برنامه‌های رایزکو در افق ۱۴۰۱؛
دورخیز «راز» آلود در آغاز
قرن جدید



۶

گزارشی از مراسم باشکوه روز کارگر؛
ما یک خانواده هستیم



۱۰

«فرمان» در دست ممتازها



۱۶

با تقدیم سلام و بهترین درودها و آرزوی سلامتی و به کامی برای همه اعضای خانواده بزرگ رایزکو

اولین شماره مجله راز صنعت در سال ۱۴۰۱ هجری خورشیدی با تلاش و کوشش همکاران ساعی روابط عمومی و تبلیغات سازمان و همراهی و همدلی بخش‌های مختلف هلدینگ معظم رایزکو در حالی تقدیم شما مخاطبان و سروران عالی قدر می‌گردد که همه‌ی اعضای این خانواده بزرگ، هدفی مشترک در جهت تعالی این خانواده با شعار "رشد پایدار، الگوی فاخر" و با سرعتی مضاعف سال ۱۴۰۱ را آغاز نموده‌اند. شعار ۱۴۰۱ رایزکو "رشد پایدار، الگوی فاخر" حجت را بر همه تمام کرده و خلق تفاوت و ارزش آفرینی ممتاز و مضاعف را هدفی غایی دانسته است.

رشد در لغت‌نامه دهخدا، به راه شدن، هدایت شدن، راه راست یافتن و راه راست گرفتن و استقامت در راه حق با استواری در آن و رستگاری معنا شده است.

از فحوای کلام و متناسب اهداف عالی سازمان و نیز رسالت بزرگ و ارجمندی که رایزکو در ایران عزیز بر دوش خود می‌داند و اقتضائات شرایط اقتصادی کشور حکمت انتخاب این شعار بیش از پیش روشن می‌شود: استواری در روش‌ها و پیش‌برد مسیری درست و صحیح به صورت کاملاً مانا و پایدار، با ایجاد مزیت‌های متفاوت در عرصه‌های مختلف با تفاخر در اعتلای شکوه و عزت ایران، تا در نتیجه آن الگویی فاخر از باب تکیه بر تجربه بهترین‌ها و تفاوت‌های بکر، خلق ارزش‌های خاص، نمونه‌ای کم‌نظیر در ارزش‌مداری سازمانی و تداوم خدمت به کشور عزیزمان با جایگاهی نمونه فراهم آید.

اکنون خانواده بزرگ رایزکو بیش از پیش در مسیر خدمت به جامعه‌ی ایرانی و توسعه‌ی روزافزون این آب و خاک، علیرغم همه مشکلات اقتصادی در تلاش است تا "توسعه پایدار، الگوی فاخر" را در عمل معنا نماید. باشد که در پایان سال ۱۴۰۱ میوه‌های این نهال شیرین‌تر از پیش بر جان و دل نشیند.

خوش‌اقبال باشید و مانا

میلاد شیران

مدیر روابط عمومی و تبلیغات هلدینگ رایزکو

«کارآفرینی»

به همین سادگی

نیست!

شاید کلمه «کارآفرینی» بویژه در سال‌های اخیر یا دقیق‌تر بگوییم یک دهه اخیر زیاد به گوش‌تان خورده باشد. احتمالاً یکی از دم‌دستی‌ترین معانی برای کارآفرینی که به ذهن هر کسی ممکن است برسد، چیزی شبیه اشتغال‌زایی باشد؛ اینکه یک نفر کاری را راه بیندازد و چهار نفر را ببرد سر آن کار که بتوانند نانی در بیاورند و به جان صاحبکارشان دعا کنند. اما واقعیت این است که اگرچه کارآفرینی باعث اشتغال‌زایی هم می‌شود اما لزوماً هر کسی اشتغال‌زایی می‌کند، کارآفرین به حساب نمی‌آید. برای توضیح بهتر مطلب، بد نیست که به ترکیب کلمه «کارآفرین» دقت کنید. معنای «کار» که مشخص است اما کلمه «آفرین» از آفریدن به معنای خلق کردن می‌آید. در واقع کارآفرین کسی است که کسب و





کاری را با یک ایده نو، خلق می‌کند. برای اینکه تفاوت کارآفرینی و اشتغال‌زایی را بهتر متوجه شویم، یک مثال می‌زنیم: «کسی با یک سرمایه متوسط، یک سوپرمارکت راه می‌اندازد و دو کارگر هم در آن مشغول کار می‌شوند. او اشتغال‌زایی کرده اما کارآفرینی نکرده چون کار فروش اجناس در سوپرمارکت، کار نو و تازه‌ای نیست و ایده خلاقانه‌ای هم پشت آن وجود ندارد اما فرض کنیم همین فرد، شکل تازه‌ای از فروش محصول در سوپرمارکتش را ابداع کند و به دلیل این شیوه جدید، مشتریان زیادی جذب کارش شوند. در این حالت می‌توانیم بگوییم او کارآفرینی کرده است چون یک ایده و خلاقیت پشت کسب و کارش بوده است.»

اما همه چیز در کارآفرینی به همین سادگی هم نیست و خلاقیت، تنها ویژگی کارآفرین به حساب نمی‌آید. یکی از مهم‌ترین خصوصیات کارآفرینی این است که این مقوله نیازمند خطرپذیری زیادی است. دلیل آن هم مشخص است. اساسا کسب

و کارهای سنتی بدلیل آنکه سابقه‌شان زیاد است، امتحان خود را پس داده‌اند و عوامل شکست یا موفقیتشان تا حد زیادی برای همه معلوم است. مثلا کسی که یک کافی‌شاپ می‌خواهد راه بیندازد، بر اساس تجربه دیگران بخوبی می‌داند که باید کافی‌شاپ خود را در یک محدوده پرتدد که الزاما جمعیت جوان آن بیشتر است، مثلا نزدیک دانشگاه یا موسسات آموزشی تاسیس کند. حتی اگر چنین موضوعی را نداند، آدم‌های زیادی وجود دارند که این کسب را تجربه کرده‌اند و می‌توانند به او مشورت بدهند اما مشکلی که یک کارآفرین با آن روبه‌روست، این است که اساسا کسی کسب و کار او را تجربه نکرده که بخواهد مشورت درستی بدهد و معلوم نیست که چه چیزهایی باعث پیشرفت کارش می‌شود و چه عواملی شکست را در پی خواهد داشت. حال این خطرات برای سرمایه‌گذاری و کارآفرینی، در یک اقتصاد تحریمی چند برابر می‌شود. یعنی علاوه بر مشکلاتی که یک کارآفرین از نظر ریسک کاری در هر کشوری ممکن است داشته باشد، کارآفرینی در کشور ما به دلیل اقتصاد تحریمی و محدودیت‌های پرشمار در حوزه اقتصاد کسب و کار، به مراتب دشوارتر و پرچالش‌تر است.

اما کارآفرینی فقط خلاقیت در شیوه ارائه محصول نیست. همانطور که گفتیم، هر گونه خلاقیت در هر جزئی از یک کسب و کار می‌تواند ما را تبدیل به یک کارآفرین کند. مهم این است که ما دارای ایده باشیم و ایده‌مان هم خلاقانه و جدید باشد. آن وقت است که می‌توانیم خودمان را کارآفرین بدانیم. مثلا فرض کنیم خلاقیت می‌تواند این باشد که یک محصولی تا دیروز به کشور ما وارد می‌شده اما حالا با تکیه بر توان داخلی می‌تواند داخل مرزهای کشور خودمان تولید شود. همین که کسی به این فکر افتاده که یک محصول خارجی را داخلی‌سازی کند و رفته سراغ پیدا کردن آدم‌هایی که می‌توانند این کار را انجام دهند، یعنی در واقع ابتکار به خرج داده و اینجاست که مولفه مهم کارآفرینی یعنی خلاقیت، زاده شده است.

اما در خصوص کارآفرینی، یکی از بحث‌ها همیشه این است که فرد،

سرمایه‌ای می‌گذارد و سودش را می‌برد و ثروتش را زیاد می‌کند. چنین دیدگاهی اصولا بر خلاف ارزش‌های حاکم بر کارآفرینی است. واقعیت این است که کارآفرین، ثروت می‌سازد، ثروت نمی‌اندوزد. موضوع خیلی ساده است: فرض کنید یک ایرانی، پولی دارد که می‌تواند آن را به شکلی مطمئن در یک کشور اروپایی یا حتی همین کشورهای همسایه، به شکلی ساده سرمایه‌گذاری کند و سود سرشاری ببرد اما ترجیح می‌دهد این سرمایه را در ایران به چرخه تولید تزریق کند و البته چندان هم عاقبت روشن و واضحی برای سرمایه‌گذاری‌اش متصور نباشد. این فرد ثروت‌اندوز است یا ثروت‌ساز؟ در اقتصاد تحریمی ایران و چالش‌های ناشی از آن، چیزی جز عشق به سرزمین و پیشرفت آن می‌تواند در دل چنین فردی وجود داشته باشد؟

یک نکته دیگر هم یادمان باشد و آن اینکه یکی از موتورهای محرکه کارآفرینی در هر کشوری، دانش‌بنیان بودن صنعت است که امسال هم از سوی مقام معظم رهبری به همین عنوان نام‌گذاری شده است. هر صنعتی وقتی دانش‌بنیان باشد، به دلیل ذات دانش و آگاهی که در آن خلاقیت و پردازش جدید موضوعات وجود دارد، می‌تواند حلقه‌ای از زنجیره کارآفرینی باشد.

با همه این اوصاف، کارآفرینی فقط به ایده و ریسک‌پذیری و دانش بستگی ندارد. خیلی وقت‌ها قوانین و رویه‌های اجرایی در یک کشور، دست‌اندازهایی را در مسیر کارآفرینی ایجاد می‌کنند. مثلا فرض کنیم شما یک ایده خلاقانه برای تولید یک محصول را دارید. هر چقدر هم خطرپذیر باشید، در شرایطی می‌توانید در این عرصه کارآفرینی کنید که قوانین به شما چنین اجازه‌ای را بدهند یا مثلا مالیات سنگینی برای کار شما پیش‌بینی نشده باشد که دست و پای شما را ببندد و از این کار منصرفتان کند. پس در اینجا باید دید که نگاه دولت‌ها هم به مقوله کارآفرینی چیست و چقدر می‌توانند با اصلاح ساختارهای قانونی و اجرایی خود، به این موضوع کمک کنند.

حال برای یافتن مثالی روشن از همه ویژگی‌هایی که گفتیم، کافست نگاهی به همین نزدیکی‌های خودتان بندازید. شما دقیقا



اما همانطور که همه می‌دانیم، حدود یک دهه با کمی بیشتر است که این موضوع به یک دغدغه اقتصادی تبدیل شده و کارآفرینی به عنوان یکی از مولفه‌های مهم نجات اقتصاد کشور، مورد توجه جامعه و دولت قرار گرفته است.

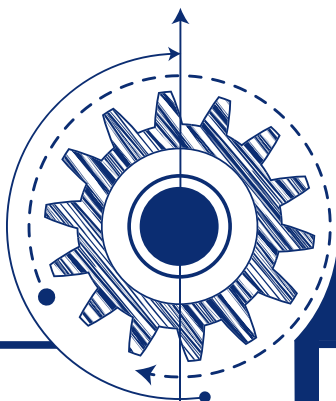
گاهی انتظار حمایت دولت از کارآفرینان وجود دارد اما باید این نکته را در نظر گرفت که اصولاً امکانات دولت‌ها برای حمایت صددردی از کارآفرینان، محدود است و قرار هم نیست کارآفرین به دولت متکی باشد. با این حال، تشکلهایی چه دولتی و چه غیردولتی، هر از چندی به ارزیابی مجموعه‌های کارآفرینانه می‌پردازند و جوایزی هم برای برترین‌های این حوزه در نظر می‌گیرند. مثلاً در جدیدترین رویداد از این جنس، اجلاس چهره‌های نامی با رویکرد تحول، تعالی، توسعه و تجلیل از مدیران موفق، کارآفرین و برندآفرین، روز ۳۰ بهمن سال گذشته با حضور نمایندگان مجلس، سفیر قرقیزستان، سفرا و نمایندگان کشورهای اوراسیا، مدیران وزارت میراث فرهنگی، مدیران ارشد صنایع در بخش‌های دولتی و خصوصی برگزار شد که تندیس و نشان این اجلاس به مهندس احمدرضا صمدی مدیرعامل رایزکو اعطا شد. سال ۹۶ هم دکتر صمدی بعنوان کارآفرین نمونه ملی از سوی حسن روحانی رئیس جمهوری مورد تقدیر قرار گرفت که مهندس صمدی به عنوان نماینده پدر این جایزه را دریافت کردند.

این در شرایطی است که ایران در آستانه شکوفایی در موضوع کارآفرینی و برداشتن گام‌های اولیه است. براساس شاخص کارآفرینی جهانی که معیاری برای ارزیابی سلامت اکوسیستم کارآفرینی در حوزه‌های داخلی و بین‌المللی کشورهاست، ایران رتبه ۷۲ را در بین ۱۳۷ کشور دارد. به هر حال همچنان بخاطر شرایط تحریمی، تردیدهایی از سوی سرمایه‌گذاران برای حضور در عرصه کارآفرینی در ایران وجود دارد اما فعالیت کارآفرینانی مثل رایزکو که یک‌تنه تلاش می‌کنند جایگاه ایران در رتبه‌بندی جهانی کارآفرینی را بهبود بخشند، نویدبخش روزهایی روشن در بازار بزرگ کارآفرینی کشور است.

در دل یکی از بزرگ‌ترین ثمره‌های کارآفرینی در ایران ایستاده‌اید. «رایزکو» یکی از همان‌هاست که براساس «ایده» و «خلاقیت» شکل گرفته و با آفرینش یک کار، اشتغال‌زایی و خلق ثروت کرده است. سراسر دستاوردهای این هلدینگ، پر از محصولاتی است که ایده‌ای پیرسک و تازه پشت آن بوده است و با دلبستگی به منافع ملی، بر لبه تیغ تیز کارآفرینی و خطرات آن حرکت کرده است.

رایزکو علاوه بر اینکه خودش کارآفرین بوده، از کارآفرینی هم حمایت می‌کند. چگونه؟ یکی از موضوعات بسیار مهم برای کارآفرینان، بحث‌های مالی و اقتصادی است. گاهی یک کارآفرین ثمره چندین سال تلاش و درآمد خود را برای عملیاتی کردن یک ایده جدید با ویژگی‌های کارآفرینانه هزینه می‌کند و بدلیل بالا بودن خطر سرمایه‌گذاری در این حوزه که کمی از دلایل آن را گفتیم، ناگهان با شکست مواجه می‌شود و وقتی به خود می‌آید که همه چیزش را از دست داده است. بر این اساس، باید کسی که ایده خلاقانه‌ای دارد و می‌خواهد کارآفرینی کند، به سراغ سرمایه‌گذار برود. سرمایه‌گذاران در حوزه کارآفرینی یا همان شتاب‌دهنده‌ها در واقع کارشان این است که با مطالعه دقیق یک ایده و بررسی ابعاد مختلف آن، سرمایه اولیه کار را در اختیار کارآفرین قرار دهند و طبق یک قرارداد، بخشی از سود این کار را به خود اختصاص دهند. این یک بازی برد - برد است. هم کارآفرین سرمایه‌ای وسط نمی‌گذارد که بخواهد ببازد و هم آن شتاب‌دهنده از ایده‌های تازه می‌تواند به سود برسد. این دقیقاً همان کاری است که یکی از زیرمجموعه‌های خوب رایزکو یعنی «آمپر» انجام می‌دهد و به این ترتیب از کارآفرینان در چارچوبی مشخص و منطقی، حمایت می‌کند.

حالا که با موضوع کارآفرینی کمی آشنا شدید، بد نیست که جایگاه خانواده بزرگ رایزکو در جامعه متنوع کارآفرینان را بهتر بشناسید. بی‌تردید براساس تعاریفی که داشتیم، هلدینگ رایزکو یک مجموعه بزرگ اقتصادی بر مبنای کارآفرینی و خلاقیت‌پردازی است. گرچه حدود ۱۰۰ سال از ورود مقوله کارآفرینی به ایران می‌گذرد



شعار ۱۴۰۱ رایزکو

رشد پایدار، الگوی فاخر

برنامه‌های رایزکو در افق ۱۴۰۱؛

دورخیز «راز» آلود در آغاز قرن جدید

هلدینگ رایزکو پس از کسب موفقیت‌های مختلف در سال گذشته، حالا با برنامه‌های مشخص، سال ۱۴۰۱ را آغاز کرده و با اعلام شعار راهبردی «رشد پایدار، الگوی فاخر»، نقشه راه هر زیرمجموعه خود را تعیین کرده تا بتواند سهم خود در بازار و همچنین فعالیت‌های مرتبط با مسئولیت‌های اجتماعی‌اش را افزایش دهد.

چنین رویکردی از سوی این مجموعه بزرگ در راستای تحقق شعار سال یعنی «تولید، دانش بنیان، اشتغال آفرین» است که نشانگر همت مدیرانی است که دغدغه‌شان همواره تولید و اشتغال‌زایی بوده است.

در ادامه، پای سخنان برخی مدیران نشست‌هایم تا با گوشه‌ای از برنامه‌های رایزکو و زیرمجموعه‌های آن در سال ۱۴۰۱ آشنا شویم:

رشد پایدار، الگوی فاخر



فرید احمدی معاون سابق برنامه‌ریزی و معاون بازاریابی و

فروش غیرخودرویی رایزکو برنامه‌های سال جاری را این‌گونه تشریح می‌کند: برای سال جاری شعار «رشد پایدار، الگوی فاخر» از سوی مهندس صمدی برای مجموعه انتخاب شده است که تحقق آن مستلزم برخی تصمیمات و اقدامات است.

وی ادامه می‌دهد: در سال ۱۴۰۱ با توجه به جلساتی که با مدیران ارشد برگزار شد، اولویت‌هایی انتخاب و در دستور کار قرار گرفت. بر این اساس اولین برنامه برای سال جاری این است که بتوانیم بصورت تیم واحد و با مشارکت بسیار فعال، پروژه‌های تعریف‌شده را که تکمیل محصول است، عملیاتی و وارد چرخه تولید کنیم. این تصمیم و برنامه‌ریزی باعث می‌شود چرخ کارخانه‌ها با سرعت بیشتری به حرکت درآمده و بازارهای بیشتری را در اختیار داشته باشیم. در نهایت این اقدام منجر به توسعه کمی کارخانه‌های مجموعه می‌شود.

به گفته احمدی، در کنار موارد یادشده، موضوع کیفیت نیز از جمله دیگر اولویت‌های سازمان است و در واقع افزایش کمی و کیفی بطور کامل در برنامه امسال هدف‌گذاری شده است.

معاون برنامه‌ریزی رایزکو در ادامه با اشاره به اهداف تولیدی، تصریح می‌کند: در این بین برنامه‌های تعدادی ما نسبت به سال گذشته افزایش پیدا کرده و یکی از اهداف اصلی، تحقق این برنامه خواهد بود.

او همچنین با اشاره به بازارهای در اختیار هلدینگ رایزکو، اضافه می‌کند: ما بازارهای مختلفی از جمله خودروسازان، قطعات یدکی خودرویی‌ها و افترمارکت‌ها را در اختیار داریم اما برای سال جاری توسعه بازارهای افترمارکت یکی از برنامه‌های اصلی ماست که همچون نهالی تازه کاشته شده بوده و باید آن را به درختی بزرگ تبدیل کنیم.

احمدی می‌افزاید: همانطور که در حوزه خودروسازان به عنوان تامین‌کننده اصلی مطرحیم باید در حوزه افترمارکت نیز بعنوان تامین‌کننده مطرح باشیم. همه در تلاشیم تا نسبت به سال گذشته هدف‌گذاری بزرگ‌تری داشته باشیم و افزایش ۲۰۰ درصدی را محقق کنیم و در حوزه افترمارکت شاهد ثبت جهش باشیم.

معاون برنامه‌ریزی رایزکو در ادامه بیان می‌کند: بودجه ما در بخش افترمارکت نسبت به سال گذشته به رقم قابل توجهی می‌رسد که از

نظر کمی و کیفی در بازار شناسایی شده‌ایم. او تصریح می‌کند: با تفکر استراتژیک ریاست هیات مدیره، ظرفیت‌های تولید خوبی آماده شده و اگر مورد بهره‌برداری قرار بگیرد شاهد تیراژ قابل توجهی خواهیم بود.

احمدی همچنین اضافه می‌کند: موضوع مهم برای سال جاری بهره‌وری سایت‌ها و جلوگیری از اتلاف است تا شاهد افزایش قابل توجهی باشیم. در حوزه بهره‌برداری از تجهیزات نیز ما باید از ظرفیت‌های موجود بطور کامل استفاده کنیم منتها باید حوزه‌های دیگر را فعال کنیم. در برخی از سایت‌ها شیف شب نداریم اما با توسعه بازار می‌توانیم این بخش را هم افزایش دهیم و راندمان کار را بالا ببریم.

او همچنین درباره برنامه صادراتی می‌گوید: واحد خدمات‌رسان مجموعه برنامه‌ریزی کرده است که امسال نقش پررنگ‌تری در این حوزه داشته باشیم و برنامه‌های مهمی در دستور کار قرار گرفته است. در واقع باید حضور در این بخش را توسعه داد. ما آمادگی پاسخگویی بازار صادرات را داریم و اگر برنامه‌ای در این بخش باشد آن را محقق می‌کنیم زیرا این حوزه برای ما بسیار مهم است.



© سالی پر چالش در پیش است

مرتضی سبحانی معاون اجرایی رایزکو که از سال ۸۲ در این مجموعه مشغول کار است، چندان از آنچه در سال گذشته تجربه کرده خشنود نیست: ما در سال ۱۴۰۰ می‌توانستیم عملکرد بهتری داشته باشیم.

او اما به امسال امیدوار است و مهم‌ترین برنامه سال جاری را تحقق شعار سال می‌داند: پتانسیل این موضوع در مجموعه وجود دارد و با تلاش همکاران محقق می‌شود.

سبحانی به افق ۱۴۰۱ اشاره می‌کند: برای سال جاری یک بودجه چالشی تدوین شده است که به تمامی معاونان ابلاغ شده و باید در این مسیر حرکت کرد. یکی از نکات مهم آن است که از تمامی ظرفیت‌های ممکن حداکثر استفاده را داشته باشیم. یک موضوع مهم که الگوی تمامی شرکت‌هاست، بهترین بودن نسبت به روز گذشته است و باید به دنبال ایجاد تفاوت در گروه رایزکو نسبت به سایر رقبای باشیم. این تفاوت با خلاقیت، پشتکار و تلاش ایجاد می‌شود.

او در پاسخ به این سوال که «آیا زمینه‌های لازم برای ایجاد تفاوت

وجود دارد یا خیر؟» اظهار می‌کند: خوشبختانه توانمندی مجموعه در بخش نرم‌افزاری و سخت‌افزاری وجود دارد و فقط باید آنها را جهت‌دهی کرد تا در مسیر مشخص حرکت کنند. برای ایجاد تفاوت، برخی شرکت‌های داخلی و خارجی را بعنوان الگو قرار داده‌ایم و بهترین‌ها در صنایع مختلف را شناسایی کرده‌ایم تا این تفاوت در تمامی حوزه‌ها ایجاد شود. به نوعی تلاش می‌کنیم حال خوب را به تمام سطوح سازمان منتقل کنیم.

معاون اجرایی اورند همچنین با اشاره به مدیریت جوان مجموعه می‌گوید: ریزکو نسبت به خیلی از سازمان‌ها میانگین سنی جوانی در بین مدیران خود دارد. خصلت جوانی، شور و هیجان و حرکت را به همراه دارد. اگر بتوانیم همیشه این شور و هیجان را حفظ کنیم منجر به حرکت بیشتر خواهد شد.

◎ پویایی با مدیریت جوان

اما نگاه به افق روشن ۱۴۰۱ در همه زیرمجموعه‌های خانواده بزرگ ریزکو جریان دارد و شرکت‌ها و واحدها هم در راستای تحقق شعار سال ریزکو یعنی «رشد پایدار، الگوی فاخر» قدم برمی‌دارند. در همین زمینه، به گفت‌وگو با مدیران زیرمجموعه‌های هلدینگ ریزکو نیز پرداختیم تا از آنچه گذشته و آنچه پیش رو دارند، بیشتر بگویند.



◎ تجهیز زیرساخت‌های نرم‌افزاری

مهدرداد کااوند مدیر IT هلدینگ ریزکو، از تحقق بخش عمده اهداف این حوزه در سال ۱۴۰۰ می‌گوید: حدود ۱۱ سال است که در این مجموعه فعالیت دارم و حوزه کاری‌ام بخش فناوری اطلاعات شامل زیرساخت، پشتیبانی نرم‌افزار و برنامه‌نویسی است. هر کدام از این بخش‌ها در سال ۱۴۰۰ وظایفی داشتند که خوشبختانه تا حد بسیاری محقق شده‌اند.

او به تشریح برخی اقدامات این بخش می‌پردازد: یکی از اقدامات، ساختمان مهندسی بود که بصورت کامل در حوزه زیرساخت تجهیز شد پروژه دیگر سردر مجتمع صنعتی ریزکو بود که بصورت کامل در تمامی بخش‌های تخصصی مجهز شده است. سایت آمپر از پروژه‌های دیگر ما بود که بصورت مجموع با دی‌دی‌واتر پیش‌بینی شده و هر دو در یک مکان مستقر شده‌اند.

کارخانه پرتوفرزان نیز بصورت کامل تجهیز شده و در حال

بهره‌برداری است. کااوند درباره برنامه‌های سال جدید نیز می‌گوید: حوزه‌های توسعه‌ای را در سایت سوخت‌رسانی اورند داریم که زیرساخت شبکه آن بازنگری و تغییر کرده است و از سیستم آنالوگ و قدیمی به دیجیتال تبدیل و به ساختار یک‌پارچه سازمان در حوزه دوربین مداربسته متصل شده است.

او ادامه می‌دهد: در حوزه برنامه‌نویسی و توسعه نرم‌افزار نیز پروژه‌هایی از جمله پیاده‌سازی برنامه لجستیک در سال گذشته انجام شد و به بهره‌برداری رسید. همچنین پیگیری سفارشات خرید خارجی نیز توسعه پیدا کرده است. نرم‌افزار حراست و مدیریت تردها نیز برنامه‌نویسی شده و به مرحله بهره‌برداری رسیده است. در حال حاضر حوزه پیشنهادات در دستور کار قرار دارد تا نیاز سازمان را پوشش دهد. این پروژه نیز در سه ماهه اول سال جاری به بهره‌برداری می‌رسد. در حوزه پشتیبانی نرم‌افزاری، سیستم‌های پشتیبانی را در دست داریم. در سال گذشته مواردی را توسعه دادیم یا پیاده‌سازی کامل کردیم. بعنوان مثال در «مهراب بهشت» تغییرات کل سیستم‌ها با توجه به حضور تیم جدید، اعمال شد و تمام ماژول‌ها را مجدداً پیاده‌سازی کردیم. در شرکت «هوراند پلاستیک» نیز برخی ماژول‌های نرم‌افزاری پیاده‌سازی شده است.

او با اشاره به برنامه‌های ۱۴۰۱، اضافه می‌کند: در سال جاری برنامه‌ریزی‌هایی برای دو کارخانه جدید در مجتمع صنعتی ریزکو داریم که برنامه ایجاد زیرساخت آن در پلن ما قرار دارد. همچنین حوزه دفتر مرکزی جدید در سال جاری به بهره‌برداری می‌رسد. در حوزه سیستم‌های جامع نیز گامی بزرگ برای استفاده از سیستم‌های یکپارچه ERP برداشته‌ایم. تقریباً از سال گذشته پروژه تحقیقاتی آن شروع شده و شرکت‌های مختلف بررسی شده‌اند. در حال حاضر روی SAP مطالعه می‌کنیم که اگر قابلیت پیاده‌سازی داشته باشد با توافق مدیران ارشد آن را انجام دهیم. این پروژه یک پروژه حداقل سه‌ساله خواهد بود که جزء سه سیستم ERP جهان است. باید از سیستم‌هایی استفاده کرد که ارتباط‌های جهانی را برای ما آسان‌تر خواهد کرد.



◎ تولید ۶ قطعه استراتژیک

هادی کلاتری مدیر اجرایی هوراند پلاستیک در سایت تبریز، از موفقیت به‌دست آمده و انتخاب بعنوان سایت نمونه خرسند



© حضور در صنعت ساختمان

مهدی سعیدی پور مدیرعامل شرکت نوپای اورند سازه راز نیز با اشاره به تاسیس این شرکت در سال ۱۴۰۰ و ایجاد ساختار و تشکیلات آن، از توجه و حمایت دکتر صمدی از مجموعه تحت تصدی خود می‌گوید: دکتر پروژه‌های مختلفی را بعنوان شرکت مادر تخصصی برای ما تعریف کرده است. موارد مختلفی در سال گذشته طراحی شد که در سال جاری کلنگ اجرایی برخی از آنها به زمین خواهد خورد و برخی دیگر نیز ان شاء الله به طراحی نهایی می‌رسد و اجرایی خواهد شد.

او هدف از ایجاد این شرکت را اینگونه توضیح می‌دهد: شرکت اورند سازه راز یک شرکت ساختمانی است. از ۱۴ سال پیش که بنده وارد سازمان شدم، مسائل ساخت و ساز، خرید املاک، انبار و ... در حوزه کاری بنده قرار داشت و توسعه فیزیکی هلدینگ رازکو را در دستور کار قرار دادیم. درواقع زمین و سایت‌های مختلفی را خریداری کردیم. هدف از ایجاد این شرکت، هدف‌گذاری هلدینگ رازکو در صنعت ساختمان است. درواقع بعنوان یک تجارت در سبد سرمایه‌گذاری رازکو قرار دارد.

سعیدی پور درباره برنامه‌های سال جاری اورند سازه می‌گوید: برای سال جاری پروژه‌های مختلفی بررسی شد که یکی از آنها پروژه ۳۰۰۰ واحدی مجتمع مسکونی صفادشت در زمینی به مساحت ۵/۴ هکتار است. خوشبختانه طراحی‌ها انجام شده و کلنگ آن در سال جاری به زمین خواهد خورد و عملیات اجرایی آن آغاز می‌شود.

او کمی هم از پروژه هیجان‌انگیز «سافاری پارک» می‌گوید: طراحی و امکان‌سنجی این سایت در دستور کار قرار دارد زیرا یک مگا پروژه است و در سال جاری طراحی‌های آن انجام می‌شود.

براساس این گزارش، با توجه به اهمیت و ضرورت خلق تفاوت در بهینه‌سازی پایدار، تمامی فعالیت‌های رازکو در همه اجزا و بخش‌ها از تدوین دستورالعمل‌ها و اتخاذ روش‌های اجرایی گرفته تا تولید محصول نهایی، در راستای شعار سال یعنی «رشد پایدار، الگوی فاخر» پیش خواهد رفت تا در نهایت منجر به کسب دستاوردهایی فاخر شود.

است: خوشبختانه با تلاش و کوشش همکارانم در شرکت هوراند پلاستیک، توانستیم به این موفقیت دست پیدا کنیم و امیدوارم هرروز با موفقیت‌های بیشتر بتوانیم انتظارات سازمان را محقق کنیم.

او درباره برنامه‌های سال ۱۴۰۱ این مجموعه می‌گوید: برای سال جاری پروژه عظیم استراتژیک رازکو یعنی تولید لوله‌های فلزی ترمز در دستور کار قرار گرفته که شامل سه خط آبکاری، بریزینگ و اکستروژن است. توسعه تولید کوئیک کانکتورهای هوراند نیز از دیگر پروژه‌های سال جاری است.

کلانتری ادامه می‌دهد: در بخش قطعات فلزی نیز تولید نزدیک به ۱۵ قطعه را که در میان آنها حدود ۶ قطعه استراتژیک قرار دارد در برنامه تولید ۱۴۰۱ اجرایی کرده‌ایم.

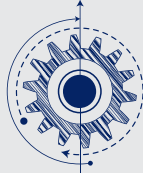
کلانتری از تغییر اسم شرکت در سال جاری هم می‌گوید: باتوجه به اینکه شرکت هوراند پلاستیک جزء هلدینگ رازکو است، در نتیجه تصمیم بر آن شد نام شرکت به «هوراند پیشرو راز» تغییر کند. اقدامات اداری مربوط به این تغییر نام انجام شده و در اردیبهشت‌ماه نام شرکت بصورت رسمی تغییر خواهد کرد.



امیررضا کلانتری مدیر مهندسی قطعات فلزی هلدینگ

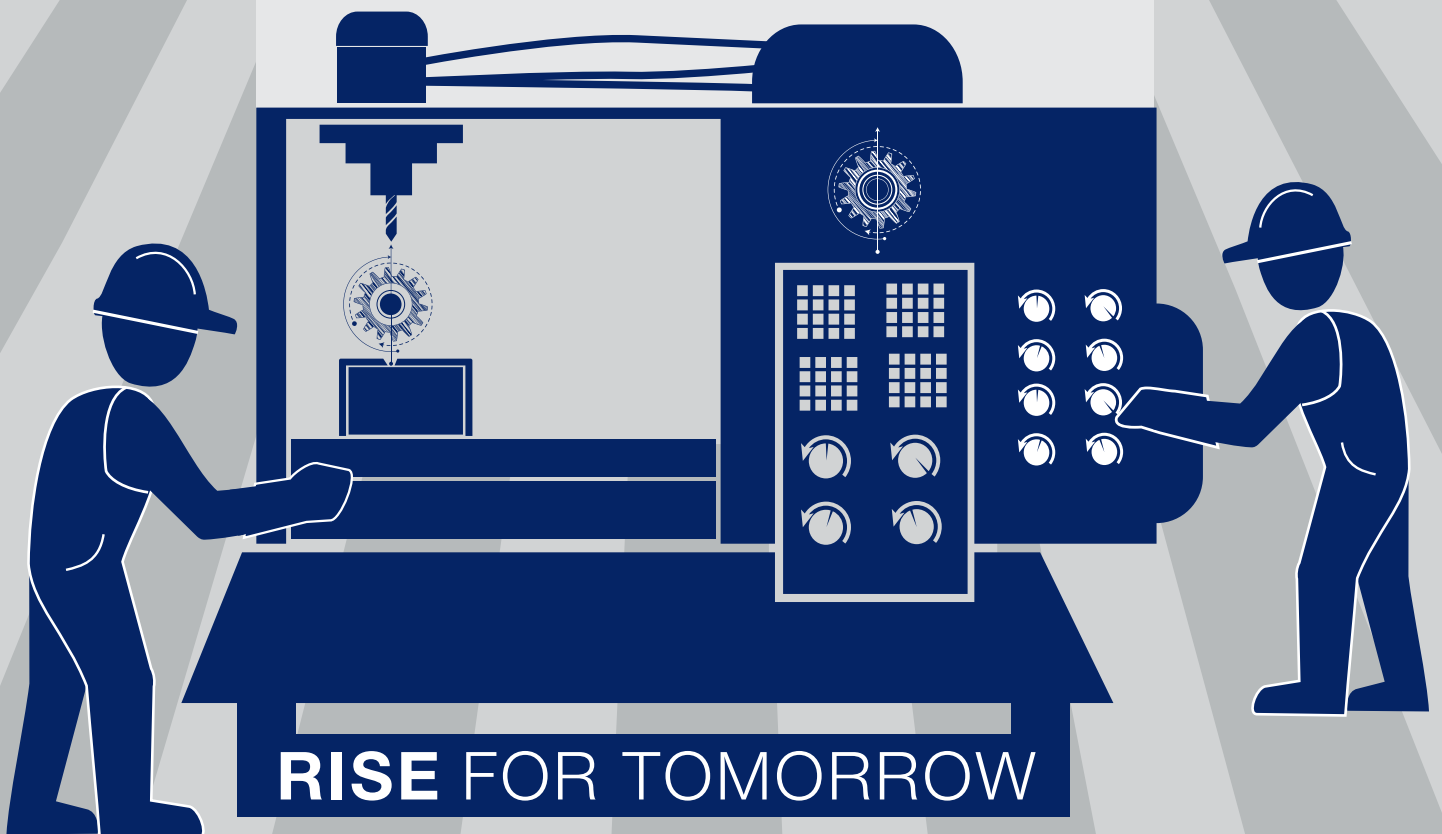
رايزكو در شرکت هوراند پلاستیک هم از یکی از پروژه‌های جدید این شرکت می‌گوید: پروژه تولید لوله‌های فلزی ترمز که اواخر سال ۱۴۰۰ تعریف شد: در سال ۱۴۰۰ با حمایت‌های مدیران ارشد و مهندس صمدی توانستیم محصولات استراتژیک جدیدی را به سبد محصولات خود اضافه کنیم و حجم ریالی فروش و تعداد آن را به میزان قابل توجهی افزایش دهیم. قطعات بسیار خوب و ارزشمندی برای تولید در سال جاری تعریف شده که با همت جمعی خانواده هوراند و حمایت مدیران ارشد، تولید انبوه لوله‌های فلزی را در دستور کار داریم تا مصرف داخلی هلدینگ رازکو و حتی کشور را به خودکفایی برسانیم.

به گفته او کل میزان مصرف لوله‌های فلزی در کشور در شرکت هوراند پلاستیک تولید خواهد شد: همچنین تولید اتصالات سیستم سوخت‌رسانی که تا پیش از این صد در صد وارداتی بود، در شرکت هوراند پلاستیک آغاز شده و در سال جاری درصد زیادی از مصرف هلدینگ را تولید خواهیم کرد. در بخش قطعات فلزی نیز تولید قطعات استراتژیکی را برای مصرف شرکت‌های گروه در دستور کار داریم.



ما یک خانواده بزرگیم

گزارشی از مراسم با
شکوه روز کارگر





دکتر از روزهای تلخ هم می‌گوید و این بار از پدر: «این مسیر با سختی‌ها و دشواری‌های زیادی همراه بوده است. شاید بسیاری داستان زندگی من را شنیده باشند. من سه بار ورزشکست شدم اما در این سه بار تنها آموزه‌های پدرم بود که به من درس استقامت داد و چراغ راهم شد».

رئیس هیئت مدیره هلدینگ راز، از رازهای خود می‌گوید: «در این مسیر درس‌های زیادی آموختم. در ابتدای مسیر کار و زندگی، دوستانی کنارم بودند که خاطره خوشی برای من به جا گذاشتند اما از آنها هم متشکرم چون به من صبر و تلاش را آموختند. در این مسیر دوستانی بودند که باید بصورت خاص قدردانشان باشم. باید قدردان زحمات گروه خود باشم که اگر حرکتی رخ داده، ناشی از حرکت خوب اعضای این تیم بوده است». و نام می‌برد: «در این مسیر ۳۵ ساله باید بطور خاص قدردان عزیزانی همچون خانم نوروزی، مهندس کریمی، مهندس پاکدامن، مهندس سبحانی و مهندس وطنی باشم که من را همراهی کردند. دوستان دیگری هستند که در ذهن من خاطره ساختند سرکار خانم استاجی، آقای شکوری، رجب‌زاده، چرکزی، شاملی، نصوری، آقای شکری، مسعودی، باغچه‌ای، محمودی، سمایی، قره‌داغی و ... که امروز در جمع خانواده ۳۰۰۰ نفری ما حضور دارند».

او توسعه رازکو را مرهون «عشق» و «همدلی» می‌داند: اگر حرکتی کردیم، دستاورد عشق ما بود و همدلی باعث توسعه‌مان شد. از شرکت اورد که کارش را در سوله‌ای کوچک شروع کرد، امروز به فعالیت ۵۳ شرکت در زیرمجموعه هلدینگ رسیده‌ایم و چنین دستاورد بزرگی جز در سایه عشق و همدلی به دست نمی‌آید؛ گرچه عنصر اصلی در به ثمر رسیدن این عشق و همدلی، دو اصل اساسی یعنی سرعت عمل و نوآوری بوده است».

زبری دست‌هایشان، خارهای ریز گل‌هایی است که از آن نان حلال جوانه می‌زند و گلستان می‌شود وقتی با موسیقی شاد، دست بر دست می‌کوبند. مست کار و تلاش، خنده‌های زیبایشان از این دورهمی زیبا مثل طعم قندی که با چای بعد از کار در دهان آب می‌شود، شیرین است. صدای ما را از محفل گرم خانواده رازکو می‌شنوید در روزی که به نام نامی «کارگر» زیبا شده است.

همه هستند؛ از سپیدموی و پیشکسوت تانورسته‌هایی که «راز» فردا چشم انتظار دست و بازوی پرتوانشان است تا این مرکب را که در همه این سال‌ها به سلامت از سنگلاخ‌ها و همواری‌ها و ناهمواری‌ها عبور کرده، به سلامت پیش ببرند.

دکتر صمدی که روی سن می‌آید، صدای دست‌هاست که در سالن می‌پیچد و همه به احترام سایه پرمهرش، سرپا گوش می‌شوند. فروتنی می‌کند و همه همراهانی را که در ۳۵ سال گذشته در این مسیر، همسفرش بوده اند قدر می‌نهد؛ بویژه بانویی که ایستادن و راه رفتن را از او آموخته است: «ایستادن من در این جایگاه با همراهی دوستان محقق شد. مسیر این ۳۵ سال از یک اتفاق کوچک بادامنه‌ای وسیع شروع شد و آن چیزی نبود جز آموزش مادر و همواره سپاسگزار او هستم».

او از کسان دیگری هم یاد می‌کند: «در این مسیر تنها وظیفه ندارم از مادر تشکر کنم بلکه وظیفه ما این است یکی یکی یاد بگیریم از کسی که موجب رشد ما شده است تشکر کنیم. همه ما در کانون خانواده آموزش گرفتیم و رشد اولیه‌مان در آن فضا بوده است پس باید قدردان خانواده و پس از آن معلمانی باشم که سبب بالندگی‌مان شده‌اند. بعد از آن، خانواده‌ای است که تشکیل داده‌ایم و من امروز می‌خواهم از بانویی قدردانی کنم که همیشه آسایش و آرامش را برایم فراهم کرد و کسی نبود جز همسرم».



هم این صادرات ادامه یابد و برنامه پیش بینی شده محقق شود. مهندس صمدی با اشاره به بازاریابی های صورت گرفته، خبرهای خوبی می دهد: مقاصد جدید و محصولات جدید به بخش بازار اضافه و یک بازار غیر خودرویی نیز ایجاد شد. همچنین قراردادهای جدیدی با مدیران خودرو و کرمان خودرو امضا کردیم. به گفته او تکمیل ظرفیت بشکه و راه اندازی قالب جدید در سال گذشته انجام شد و برای افزایش ظرفیت جدید در سال جاری مجددا برنامه ریزی شد. همچنین سازه گستر برای سیستم کیفیت خود از ما الگوبرداری کرده که این اتفاق بسیار مهمی بوده است. ما قول ۱۰ هزار نفره شدن را به خود داده ایم تا در سه سال آینده به این هدف دست پیدا کنیم در نتیجه نیازمند دستگاه و محصول جدید و توسعه و افزایش بهره وری هستیم.

وی در ادامه گفت: ما به خودمان قول دادیم محصول کم کیفیت از کارخانه خارج نشود و کنترل ها قطعاً باید بیش از گذشته تشدید شود. او در عین حال می گوید که «با تمام مشکلات سال گذشته، سازمان تلاش کرد تا مشکلات در دیگر اعضای خانواده تا حد امکان احساس نشود. بعنوان مثال در سال گذشته اولین اقدام ما اعطای پاداش هیات مدیره به ازای تحقق بودجه بود. همچنین شش نوبت ارزاق توزیع شد و ارزش ریالی آن نسبت به سال قبل افزایش یافت. در کنار این موارد صندوق داخلی سازمان سال گذشته ۱۹۰۰ فقره وام اعطا کرد که ارزش آن حدود ۱۳ میلیارد تومان بود. سال گذشته مسابقاتی هم که به دلیل کرونا لغو شده بود مجدداً با رعایت پروتکل های بهداشتی برگزار شد که اتفاق مثبتی بود».

مهندس صمدی اضافه می کند: «در دوران اپیدمی، جزء معدود شرکت هایی بودیم که در مرخصی کرونا برای پرسنل ماموریت رد

پدر خطاب به همه فرزندان می گوید: «این اصول همیشه در دید شما باشد و آن را فراموش نکنید. باید این مسیر را قوام داد تا ادامه دار باشد. باید به دنبال تلاشی باشیم که تداوم داشته باشد و آرزو دارم روزی نگین انگشتر صنعت ایران باشیم. امیدوارم به نحوی کار کنیم که بتوانیم تا سه سال آینده، سفره ای فاخر برای ۱۰ هزار نفر داشته باشیم». او در پایان صحبت هایش که با تشویق طولانی همه اعضای خانواده بزرگ رایزکو همراه است خبر می دهد که «امشب به افتخار یکایکتون و با خاطری شاد من ۱۳ میلیارد به صندوق تسهیلات رایزکو اضافه کردم و از دوستان صندوق می خواهم که دستورالعمل صندوق را بدون حواشی و بدون سختگیری زیاد دو برابر کنید».

◎ ۱۰ هزار نفری خواهیم شد

مهندس صمدی هم پیش از دکتر صمدی در میان تشویق پرمهر کارگران در جایگاه می ایستد و با تبریک روز کارگر، از ثبت رکوردها و اتفاقات تازه می گوید: ما در سال گذشته شاهد ثبت رکوردهایی در حوزه کاتالیست، کامپاند و باک بودیم؛ اتفاقی که در سال های پیش از آن رخ نداده بود. درواقع هر ماه در سایت های مختلف شاهد رکورد بودیم و سوال این است که چرا هر ماه چنین اتفاقاتی ثبت نمی شود؟ و چرا هر سایت فقط یک بار به این موفقیت رسید؟ و امیدواریم امسال هر ماه شاهد رکورد زنی باشیم. در سال جاری راه اندازی خط آب بندی و تزریق و قالب پالت در نیشابور را شاهد بودیم. همچنین سایت کاتالیست جابه جایی داشت و خط باتری نیز سرعت انتقال پیدا کرد. او ادامه می دهد: یکی از دستاوردهای خوب ما افزایش ۳۵ درصدی سهممان از بازار کاتالیست بوده است. همچنین صادراتمان پس از زمانی طولانی، در سال گذشته رکوردشکنی کرد و امیدواریم امسال



آن حضور دارند». مهندس صمدی، گریزی هم به مقوله مسئولیت اجتماعی رایزکو می‌زند: «سه سرفصل اصلی برای این موضوع تدوین شد که یکی از آنها حمایت از فرزندان امام علی (ع) نیشابور بود. ما در سال‌های ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ از بچه‌های این مرکز که در ساخت آن نیز مشارکت داشتیم، حمایت کردیم. همچنین در سال گذشته ۵۰۰ تبلت به دانش‌آموزان اهدا شد. در کنار آن احداث مدرسه راز در مسکن ملی صفادشت از دیگر اقدامات در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی بود. همچنین یک لوازم‌التحریر از طریق خیریه بین دانش‌آموزان نیازمند خارج از خانواده رایزکو توزیع شد». او ادامه می‌دهد: «بوستان راز در صفادشت اقدامی دیگر در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی است. همچنین پروژه شهر سالم صفادشت با همکاری شهرداری و فرمانداری این شهر در حال انجام است. کاشت نهال و مدیریت پسماند نیز از دیگر اقدامات در این حوزه به شمار می‌رود».

به گفته صمدی در سال ۱۴۰۰ یک دستگاه ماموگرافی به درمانگاه اورند سلامت اضافه شد و پس از آن شاهد برگزاری سه‌شنبه‌های صورتی بودیم که با سرویس‌های رایگان از پنج نقطه صفادشت به بانوان برای پیشگیری از سرطان خدمات می‌داد. در سال گذشته به ۲۵۰۰ نفر در این زمینه خدمات رایگان ارائه شد. همچنین به دانشگاه علوم پزشکی نیشابور یک دستگاه مانیتورینگ اهدا شد. او از اضافه‌شدن رنگ سفید به رنگ‌های خیریه راز هم می‌گوید: «با اضافه‌شدن رنگ سفید، موارد دیگری به اقدامات اضافه شد که یکی از آنها اهدای سمعک و دیگری آب‌رسانی به سیستان و بلوچستان بود. مهندس صمدی در پایان ابراز امیدواری می‌کند که «با همراهی پرسنل

می‌شد و تمام هزینه‌های آن پرداخت شد تا بگوییم ما یک خانواده هستیم. اتفاق زیبایی دیگر، واکسیناسیون پرسنل با وجود تمام ریسک‌های موجود بود اما با افتخار این کار را برای پرسنل و خانواده آنها انجام دادیم. در دی‌ماه نظام حقوق و دستمزد بازنگری شد و ۱۵ درصد در سه ماه پایانی به عنوان پاداش به حقوق‌ها اضافه کردیم. از سوی دیگر همسان‌سازی و یکسان‌سازی صورت گرفت و مزد مبنای کل گروه یکسان شد که این کار با تلاش همکاران ما صورت گرفت. حقوق‌ها بدون یک روز تاخیر پرداخت می‌شود. در دو سال گذشته امور رفاهی با قوت پیش رفت و تمام موارد موجود در دستورالعمل‌ها، اجرایی شد. همچنین دکتر صمدی به ما گفتند پاداش‌های پایان سال ۳۰ درصد افزایش پیدا کند».

او با اشاره به انتخاب سایت برتر و پرسنل نمونه نیز بیان می‌کند: «سال قبل گفتیم اگر کسی سه ماه پرسنل نمونه باشد از او تقدیر می‌شود اما تنها یک نفر در این زمینه انتخاب شد. البته امسال نیز به دنبال انجام این کار هستیم».

صمدی، نگاهی هم به درمانگاه «اورند سلامت» دارد: «امکانات این درمانگاه در حد یک بیمارستان است و پرسنل می‌توانند از این امکانات استفاده کنند. امسال نیز امکانات دندانپزشکی اضافه شده است. در کنار این موضوع، کارت سلامت رایگان برای پرسنل صادر شد که اگر رضایت در بین پرسنل وجود داشت امسال نیز انجام می‌شود». او با اشاره به «مهر ماندگار رایزکو» نیز می‌گوید: «ما در تلاشیم که در شرایط فعلی، به خانواده‌ها کمک کنیم و در این زمینه شرکتی احداث کردیم تا مرکز منابع سرمایه‌گذاری ایجاد شود و پرسنل در آینده دغدغه‌ای برای تامین خانواده خود نداشته باشند. یعنی سرمایه‌گذاری در حال شکل‌گیری است و تک‌تک اعضای خانواده در

◎ تاسیس اولین شرکت سهامی خاص مستقل

اما تورج صدوقی قائم مقام مدیرعامل خیریه راز هم در جایگاه قرار می گیرد تا از مهر ماندگار راز بگوید: مهر ماندگار راز دغدغه هایی از جنس معیشت دارد. حقوق و دستمزد، پاداش عملکرد، تامین هزینه های درمان و ... از موارد مدنظر در مجموعه مهر ماندگار راز است. در این میان شاهد تاسیس اولین شرکت سهامی خاص مستقل از رازکو هستیم که هدف آن خلق ارزش و ایجاد فرصتی برای کسب درآمد بیشتر بصورت منطقی و مداوم برای همکاران هلدینگ رازکو با عقد قرارداد مشارکت در سرمایه گذاری است.

او ادامه می دهد: چشم انداز این شرکت، تبدیل شدن به اولین و مطمئن ترین فرصت سرمایه گذاری برای کارکنان شریف هلدینگ سرمایه گذاری و توسعه راهبردی راز است. بالاتر بودن ارزش ذاتی میزان مشارکت در مقابل ارزش اسمی آن (سود قابل توجهی که فقط شامل مشارکت کنندگان در فراخوان اول می شود)، تضمین شده بودن مشتری و پتانسیل توسعه مشتریان، امکان خرید و فروش امتیاز مشارکت و ... از جذابیت های این طرح است.

◎ تجلیل از اعضای خانواده «رازکو»

اما کارکنانی هم که از آنان در این مراسم تجلیل شد، حرف هایی داشتند و شاه بیت غزلشان این بود که اگر به قبل بازگردند باز هم رازکو را انتخاب می کنند.

شهریار میرزاپور از پرسنل سایت نوار آب بندی، درباره حضور خود در هلدینگ رازکو می گوید: از سال ۱۳۸۴ کار خود را در سایت یک آغاز کردم. در ابتدا از کارگران قسمت خم کاری بودم اما با ورود دستگاه های اکستروژن به این بخش منتقل شدم.

او در حال حاضر کارشناس تولید است: در آن زمان سرپرست ما آقای چرکزی بود که حمایت خوبی از من داشت و من چیزهای زیادی از ایشان یاد گرفتم. آقای سبحانی نیز مدیر بنده بودند که نقش مهمی در یادگیری و آشنایی من با کار داشتند. در حال حاضر نیز در سایت ۳، در کنار دکتر ناصرین مشغول کارم.

میرزاپور در تلاش است که پله پله در این حوزه بالا برود و جایگاه خود را ارتقا دهد: در این مجموعه نگاه دکتر صمدی به رشد و توسعه فعالیت کارگران در چنین پیشرفتی بسیار موثر بوده است.

علی شکری سرپرست واحد اکستروژن هم بیان می کند: از سال ۱۳۸۳ در منطقه جاجروید وارد شرکت اورند شدم. در آن زمان کار را با سمت اپراتور دستگاه آغاز کردم. با گذشت زمان کار با دستگاه را یاد

در سال جدید شاهد تحقق اهداف و تعهداتی باشیم که به پدر خانواده قول داده ایم و تلاش کنیم تعهد به کشور، سازمان و خانواده داشته باشیم؛ موضوعی که دکتر در تمامی صحبت هایشان به آن اشاره دارند».

◎ عشق، سرمایه اصلی خانواده رازکو

در ابتدای مراسم دکتر رضایی مشاور رازکو نکاتی را بازگو کرد: صبح امروز که برای مراسم می آمدم به یاد عبارتی از کتاب جبران خلیل جبران افتادم. زندگی، ظلمت است اگر شور و شوقی نداشت و شور و شوق، بی هدف است اگر دانش در میان نباشد و دانش، پوچ و بی حاصل است اگر کار در میان نباشد و کار، بی جان است اگر عشق در میان نباشد. هنگامی که با عشق کار می کنید، خود را با خود و مردم و خدا پیوند می دهید و اکنون با تو بگویم که کار با عشق چیست. فلسفه این جملات جبران خلیل جبران آن است که کار با عشق همراه است. کار با عشق در هستی جریان پیدا می کند و امروز شاهد فضایی هستیم که کار با عشق در آن وجود دارد. کار با عشق آن است که پارچه ای را با تار و پود قلب خویش ببافی، به این امید که معشوق تو آن را بر تن کند. کار با عشق آن است که خانه ای را با خشت محبت بنا کنی، به این امید که محبوب تو در آن زندگی کند. کار با عشق آن است که دانه ای را با لطف و مهربانی بکاری و حاصل آن را با لذت درو کنی؛ چنانکه گویی معشوق تو آن را تناول می کند. و بالاخره کار با عشق آن است که هر چیز را با نفس خویش جان دهی و بدانی که تمام پاکان و قدیسان عالم در کار تو می نگرند.

او ادامه می دهد: در خانواده رازکو شاهد کار با عشق هستیم. رازکو سازمانی است که پایه آن بر عشق نهاده شده و در کنار تجارت سود، تجارت شادمانی و عشق می کند. ما کارگران، کارمندان و مدیران سازمانی هستیم که عشق و محبت را کسب و کار خود می داند. اگر این زنجیره در هستی نباشد، ادامه پیدا نمی کند. سرمایه خانواده رازکو مهربانی و محبت است که سال ها پیش توسط دکتر صمدی بنا شده است. در روزگاری که سختی ها افزایش یافته در این خانواده که بر پایه عشق نهاده شده، به یکدیگر عشق و دوستی عطا می کند. هر روز شما باید روزی باشد که چیزی به ذخیره عشق ورزی تان اضافه شود و آن زمان است که مسیر ادامه پیدا می کند.

رضایی اطمینان می دهد که «مشکلات در زندگی از جانب دل حل می شود و شما نان دل خود را می خورید»: خانواده بزرگ رازکو باید برای همکاران و خانواده و مدیران خود الگو باشد و در این شرایط همگی مهرورز باشیم.





گرفتم و پس از آن سرپرستی این حوزه را عهده‌دار شدم. در حال حاضر نیز حدود ۱۴ سال است که سرپرست بخش اکستروادل هستم و امیدوارم به مراحل بالاتر دست پیدا کنم.

او ادامه می‌دهد: در آن زمان که بنده وارد مجموعه شدم، آقای چرکزی که امروز سرپرست واحد تولید هستند و دیگر مدیران از جمله مهندس سبحانی و مهندس احمدیان حمایت خوبی داشتند که در رشد من بی‌تاثیر نبوده است. این افراد بسیار به ما برای رسیدن به این جایگاه کمک کردند و در این بین دید دکتر صمدی همیشه نگاهی پدرا نه بوده و ما این را همواره بخوبی احساس کرده‌ایم. اگر به سال ۱۳۸۳ بازگردم، دوباره رایزکورا برای فعالیت انتخاب می‌کنم چون ما از نظر شغلی همیشه آرامش داشته‌ایم و محیط کارمان بسیار خوب بوده است. شاید همین موضوع منجر به حضور طولانی مدت بسیاری از نیروها شده است. من اگر فرزندی داشته باشم حتماً او را به رایزکومی آورم.

محرم محمودی هم درباره شروع کار خود در رایزکومی گوید: از سال ۱۳۸۳ وارد مجموعه اورند شدم. در آن زمان مجموعه در منطقه جاجروود فعالیت داشت و مجموعاً ۱۵ تا ۲۰ نفر بودیم. پس از آن کم‌کم پیشرفت‌هایی حاصل شد و اواخر سال ۸۸ به صفادشت آمدم. در آن زمان سایت ۱ بسیار برای ما بزرگ بود.

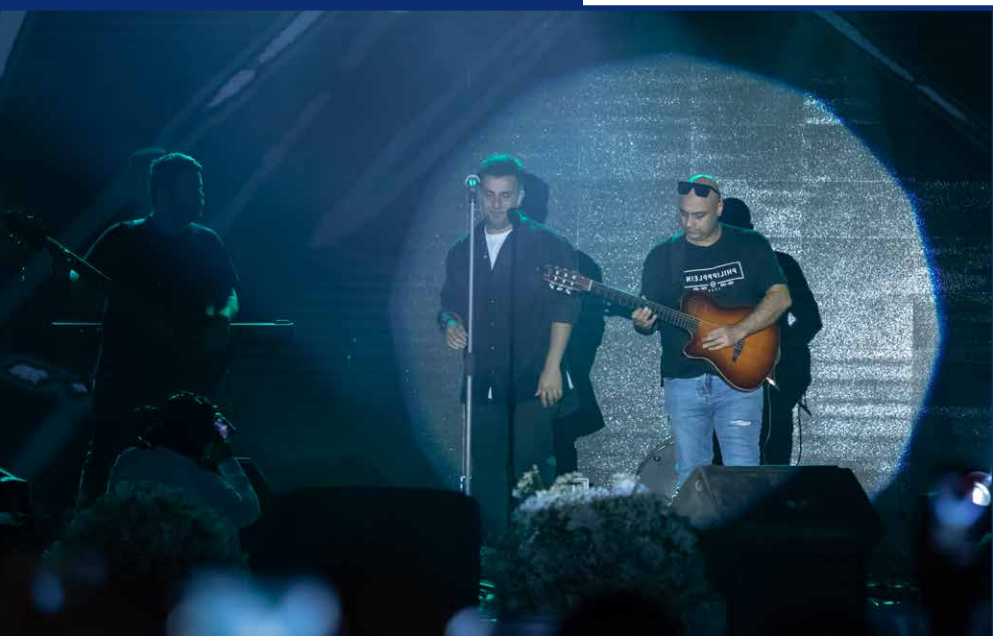
او ادامه می‌دهد: کار توسعه پیدا کرد و سایت ۲ و در ادامه سایت ۳ افتتاح شد و خانواده بزرگ رایزکو شکل گرفت. ما هم در این میان رشد کردیم. بنده اول اپراتور بودم، سپس سرشیفت شدم و پس از آن سرپرست و امروز در تلاش هستم با سپری کردن آزمون‌ها، کارشناس شوم.

محمودی تاکید می‌کند: شعار «ما یک خانواده هستیم» را در این سال‌ها به خوبی حس کردیم و با آن همراه بودیم. تمامی پرسنل و خانواده خود بنده از دکتر صمدی راضی‌اند چون فوق‌العاده مهربانند. ما در این سال‌ها با مدیران بسیاری از جمله محمودرضا صمدی، شهریار کریمی و ... کار کرده‌ایم و از همه کسانی که فرصت رشد را در اختیار من گذاشتند، صمیمانه سپاسگزارم.

او هم می‌گوید: اگر به سال ۱۳۸۳ بازگردم حتماً همین مجموعه را انتخاب می‌کنم چون هم کارم و هم مجموعه را عاشقانه دوست دارم.

عاطفه یاراحمدی هم کار خود را از ۱۱ دی سال گذشته در رایزکو شروع کرده است: رایزکو مجموعه بسیار خوب و منظمی است و مزایای خوبی برای پرسنل در نظر می‌گیرد. از مدیر خود آقای مسعودی بسیار سپاسگزارم. درک مدیران مجموعه بسیار بالاست و شرایط پرسنل را در نظر می‌گیرند. همچنین تبعیضی بین افراد قائل نمی‌شوند.

او که کار خود را با اپراتوری آغاز کرده است، بیان می‌کند: شعار «ما یک خانواده هستیم» بخوبی در مجموعه احساس می‌شود و دقیقاً در راستای تحقق همین شعار است که هیچ تبعیضی بین اعضای خانواده قائل نمی‌شوند. چنین جوی در بسیاری دیگر از فضاهای کاری وجود ندارد. یاراحمدی در تلاش است بتواند در بخش اداری مشغول کار شود چون لیسانس روانشناسی دارد.



باشد؟»، مکتی می‌کند و با لبخند می‌گوید: همیشه پایه زندگی‌ام را بر انرژی مثبت و لطف خدا قرار داده‌ام و مطمئن بوده‌ام خدا کمکم می‌کند. بیتا که ۲۰ سال دارد و در رشته مدیریت شهری در دانشگاه تهران درس می‌خواند، قصد دارد درسش را تا مقطع دکترا ادامه دهد و استاد دانشگاه شود.

◎ **مهران رجب‌زاده** نیز از دیگر دانش‌آموزان ممتاز ریزکویی است: حدود ۱۲ سال دانش‌آموز ممتاز بودم و قولی که بابت این هدیه داده بودند، برایم انگیزه‌ای بود که برای اول بودن تلاش کنم. او از تحقق آرزویش می‌گوید: گاهی با فکر دریافت این هدیه شب را به پایان می‌رساندم. امروز تصمیم دارم این خودرو را بفروشم و پول آن را برای شروع یک کار تولیدی سرمایه‌گذاری کنم. مهران قدردان دکتر صمدی است و می‌گوید خوشحال است که با توجه به رشته تحصیلی‌اش در هلدینگ ریزکو مشغول فعالیت است. او ۲۰ سال دارد و دانشجوی رشته مکانیک در دانشگاه شهید بهشتی کرج است: می‌خواهم درس را تا مقطع فوق لیسانس ادامه دهم و هم‌راستا با درس، مهارت‌های لازم را کسب کنم.

تحصیل و توجه به آموزش یکی از دغدغه‌های اصلی مدیران هلدینگ ریزکو از همان روزهای ابتدایی آغاز کار بوده است از همان روزها که ریزکو با نام آوردن شناخته می‌شد. هلدینگ ریزکو و شخص دکتر صمدی معتقد است تشویق همیشه می‌تواند یکی از بهترین راهکارها برای ایجاد انگیزه در بین خانواده باشد و از آنجایی که اعضای خانواده تمامی پرسنل ریزکو نیز عضوی از این خانواده بزرگ هستند این مشوق‌ها فرزندان پرسنل را نیز شامل می‌شود.

در همین راستا هلدینگ ریزکو در مراسمی با تقدیر از دانش‌آموزان و دانشجویان ممتاز خانواده کارکنان، به هر کدام از آنان یک دستگاه خودروی پراید اعطا کرد.

به این بهانه پای صحبت‌های برخی از آنان نشستیم تا حس و حالشان را جویا شویم:

◎ **بیتا محمدی می‌گوید:** این هدیه را بخاطر ۱۲ سال شاگرد ممتاز بودن دریافت کردم که البته آن را مرهون لطف خداوند و حمایت خانواده‌ام می‌دانم و امروز برایم روزی بیادماندن است. او در پاسخ به این سوال که «آیا باور می‌کردی هدیه‌ات یک خودرو



«فرمان» در د



وراه اندازی یک بنگاه تولیدی کنم.

© **آتنا رحمانی** دانشجوی فیزیک هم که موفق به دریافت این جایزه شده است، حس و حالش را اینطور روایت می‌کند: حس بسیار خوبی دارم زیرا اوایل که پدرم در مجموعه مشغول به کار شد مشاهده می‌کردم این جایزه به ممتازان داده می‌شود؛ البته درس خواندن برای من در اولویت بود.

او دوست دارد محقق شود و در راه پژوهش قدم بردارد؛ تصمیم دارم ماشین را بفروشم و پول آن را صرف تحصیلم کنم.

© **علیرضا همایونفر** هم یکی دیگر از افتخارات خانواده رایزکو است که در رشته پزشکی تحصیل می‌کند؛ بخشی از این افتخار بدلیل زحمات دکتر صمدی بود که انگیزه خوبی برای ما ایجاد کرد تا خانواده رایزکو در بخش‌های دیگر هم موفق باشند.

او با اشاره به شعار «همه یک خانواده هستیم» بیان می‌کند: این شعار را بطور کامل احساس می‌کنم و دکتر صمدی مثل یک پدر، انگیزه‌های والایی را برای دانش‌آموزان ایجاد کرده‌اند.

© **مهدی یاری** هم پس از دریافت سوئیچ خودروی خود می‌گوید: ۱۲ سال با پشتکار درس خواندم چون در یکی از مراسم‌ها شاهد بودم دکتر صمدی به دانش‌آموز ممتاز یک دستگاه پراید اهدا کردند.

او در رشته مهندسی برق تحصیل می‌کند و تصمیم دارد به اندازه‌ای قدرتمند شود که بتواند در بی‌نیازی کشور و مقاومت در برابر دشمن حرفی داشته باشد.

مهدی می‌گوید: این هدیه می‌تواند سرمایه‌ای برای طرح‌های پژوهشی و اختراعاتم باشد.

© **فاطمه شریفی** هم در رشته طراحی دوخت و لباس تحصیل می‌کند: چند سال قبل دکتر به دانش‌آموزی پراید دادند اما در سال‌های بعد کسی نبود. من هنوز در آن زمان انتخاب رشته نکرده بودم و فکر نمی‌کردم بتوانم آن را بگیرم. اما سال آخر تنها با انگیزه ماشین و قبولی در دانشگاه دولتی درس خواندم.

او با وجود سن کم، هم کار می‌کند و هم درس می‌خواند؛ این استقلال را دوست دارم. احتمالاً این ماشین را بفروشم و پولش را صرف کسب دانش



ست ممتازها



این درختکاری

خودتو بکار تا سبز باشی

روز
درختکاری







ماجرای یک صعود؛ از لیفت تانت

وقتی سال ۸۲ وارد اورند در شهرک صنعتی صفادشت می‌شود، نهالی کوچک در حیاط بوده که الان یک درخت تنومند ۱۹ ساله است. یک دوست، واسطه آشنایی‌اش با اورند می‌شود و کیلومترها راه می‌آید تا به آن درخت کوچک می‌رسد. اوایل کار اپراتوری را در قسمت‌های خم کاری، دستگاه و کیوم و ... به عهده می‌گیرد اما بعدتر به انبار می‌رود و پشت فرمان لیفتراک می‌نشیند. در کنار آن، مسئولیت انبار نیمه‌ساخته را می‌پذیرد و به مدت سه سال همه ورود و خروج‌ها را در انبار زیر نظر می‌گیرد. حسین رجب‌زاده از آن آدم‌هاست که پله پله بالا آمده و مراحل رشد را در کار، به درستی گذرانده است. او اکنون در بخش نت فعال است، به همین بهانه گپ و گفت کوتاهی با این کارمند قدیمی شرکت داشته‌ایم که خواندن آن خالی از لطف نیست.

بموقع انجام می‌شد که به اعتقاد من، در این وضعیت بازار کار یک امتیاز مثبت برای مجموعه محسوب می‌شود. دلیل دیگر این است که مجموعه روز به روز در حال پیشرفت است و امتیازهایی را برای پرسنل در نظر گرفته‌اند؛ مثلاً نیروها می‌توانند ادامه تحصیل بدهند و از اپراتوری به جایگاه‌های بالاتر ارتقا پیدا کنند.

او امکانات و مزایای شرکت نسبت به شرکت‌های دیگر را هم از دلایل دیگری می‌داند که پرسنل را برای مدت طولانی نگه می‌دارد: بعنوان مثال، واحدهای مجتمع مسکونی که به پرسنل داده می‌شد یا اعطای هدایا به دانش‌آموزان پرسنل، از امتیازاتی بود که شاید در کمتر شرکتی

حسین از روزهای ابتدایی می‌گوید: کارم را برای اورند در کارگاهی در جاجرود شروع کردم که برای شرکت بسیار تولید بود اما با خرید سایت فعلی به صفادشت آمدم. البته قبل‌تر به مدت سه سال در سایت ۳ بعنوان سرپرست تولید نوارآب‌بندی فعالیت داشتم. بعدها با توجه به علاقه‌ای که به تعمیرات داشتم با مهندس سبحانی صحبت کردم و به سایت ۱ آمدم.

رجب‌زاده در پاسخ به این سوال که چه چیزی ۱۹ سال او را در اورند نگه داشته است، کمی فکر می‌کند و می‌گوید: دلایل بسیاری می‌تواند داشته باشد. یکی از موضوعات این بود که پرداخت حقوق کارگران



وجود داشته باشد.

رجب‌زاده نمی‌تواند از خصوصیات اخلاقی شخص دکتر صمدی هم بعنوان یکی از دلایل ماندنش در مجموعه نگویید: رفتار شخصی آقای دکتر بسیار خاص است. همیشه از کارگر حمایت می‌کنند تا حقش ضایع نشود. حتی در کنار بحث‌های حقوقی، در زمینه‌های انگیزشی همیشه در کنار کارگران بوده‌اند. مثلاً ارائه بسته‌های حمایتی به پرسنل و... باعث می‌شود همیشه حال و هوای کارگران خوب باشد و با انگیزه بیشتری کار خود را انجام دهند.

او ادامه می‌دهد: ایشان همیشه تاکید دارند که ما یک خانواده ایم و واقعا این حس را به کارگران منتقل کرده‌اند. درواقع ما را بعنوان کارگر در نظر نمی‌گیرند بلکه ما را عضوی از این خانواده می‌دانند. جالب است یکی از موضوعاتی که همیشه بسیار بر آن تاکید داشته‌اند بحث نظافت بوده است که چند سال رقیمی برای این موضوع به حقوق‌ها اضافه شد و نه تنها در شرکت، بلکه در زندگی شخصی ما هم اثر گذار بود. در بحث محیط زیست هم فرهنگ‌سازی خیلی خوبی انجام دادند.

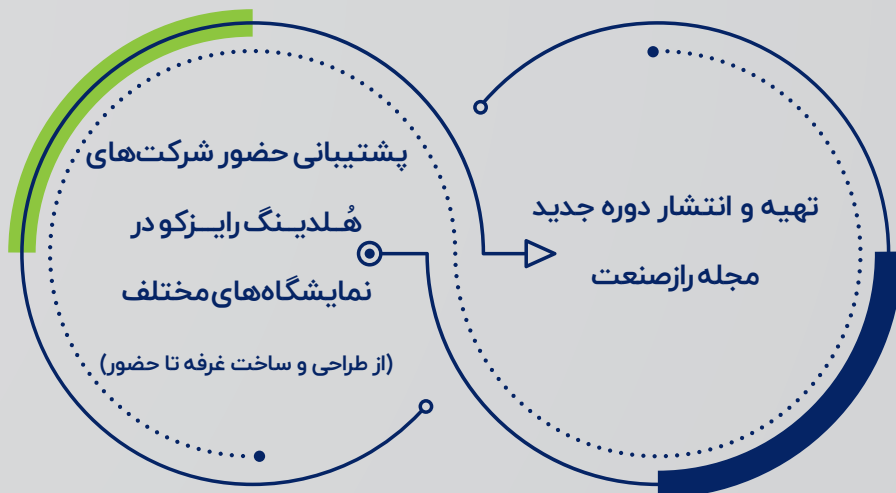
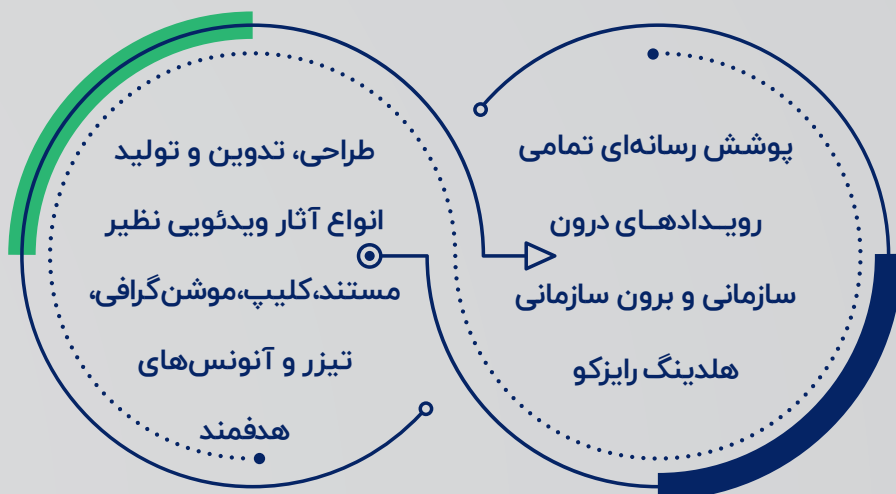
گرچه شرایط ادامه تحصیل برای پرسنل ریزکو همیشه وجود داشته اما رجب‌زاده دلیل مهمی برای استفاده نکردن از این امکان دارد: یک برادر معلول داشتم که تقریباً خودم را وقف او کردم. به خاطر همین نتوانستم درسم را ادامه بدهم. برادرم پارسال فوت کرد و از این بابت واقعا غمگینم اما دوست دارم الان ادامه تحصیل بدهم. رجب‌زاده اگر به ۱۹ سال قبل برگردد، باز هم او را انتخاب می‌کند: معتقدم هر جای دیگری که بروم بهتر از او را نخواهد بود. جالب است بدانید امروز اعضای خانواده من هم همین حس را نسبت به دکتر صمدی دارند. وقتی کارم را در او را شروع کردم، پسر من که امروز دانشجویست فقط ۱۱ ماه داشت. او امروز در همین شرکت به لطف دکتر صمدی در بخش قالب‌سازی مشغول کار است.

او از خاطرات شیرین دوران فعالیتش هم می‌گوید: دستگاه اکسترودر برای وارد شدن از در ورودی عبور نمی‌کرد و پرسنل به سراغ من آمدند تا راهکاری برای آن پیدا کنیم. با لیفتراک و چندین بار جابه‌جایی موفق شدم تابلو را به انتهای سالن ببرم. همان سال تصمیم داشتم خودرویی خریداری کنم اما نیازمند وام بودم که به دکتر صمدی گفتم و ظرف مدت ۴ روز آقای دکتر که در همان روز جابه‌جایی حضور داشتند، دستور وام یک و نیم میلیونی را به حسابداری دادند. درواقع این موضوع از قدرشناسی آقای دکتر حاصل می‌شد. اما خاطره‌ای هم از مهندس احمدرضا صمدی دارم. زمانی که راننده لیفتراک بودم، آقای دکتر روزهای جمعه با خانواده به مجموعه می‌آمدند. مهندس صمدی در آن زمان نوجوان بودند و علاقه‌مند به لیفتراک. من بچه‌ها را سوار لیفتراک می‌کردم. گاهی مهندس صمدی خودشان به این خاطره اشاره می‌کنند.

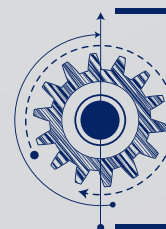
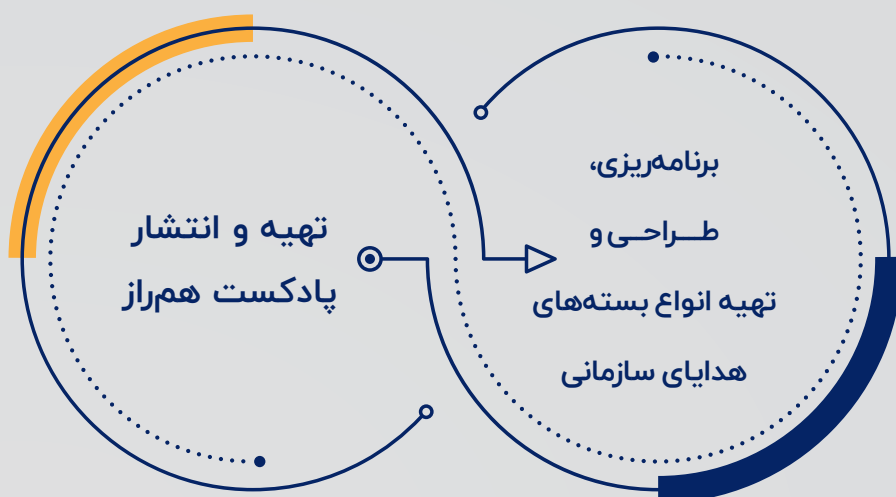
او معتقد است: خوشبختانه دیدگاه دکتر صمدی در مهندس (احمدرضا صمدی) هم وجود دارد اما امروز شرایط کمی متفاوت است و مجموعه بسیار بزرگ شده است.

حسین رجب‌زاده از گیلان ابتدا به جاجرود رفت و بعد از انتقال او را پلاستیک به صفادشت آمد، او از جمله یاران با سابقه ریزکو محسوب می‌شود او طی این سال‌ها هیچوقت از در اتاق دکتر صمدی یا مهندس صمدی دست خالی برنگشته و پشتیبانی ریزکو را همیشه در زندگی کاری و شخصی خود احساس کرده است.

اهم فعال روابط عمومی



پیت‌های واحد و تبلیغات



RISE FOR T

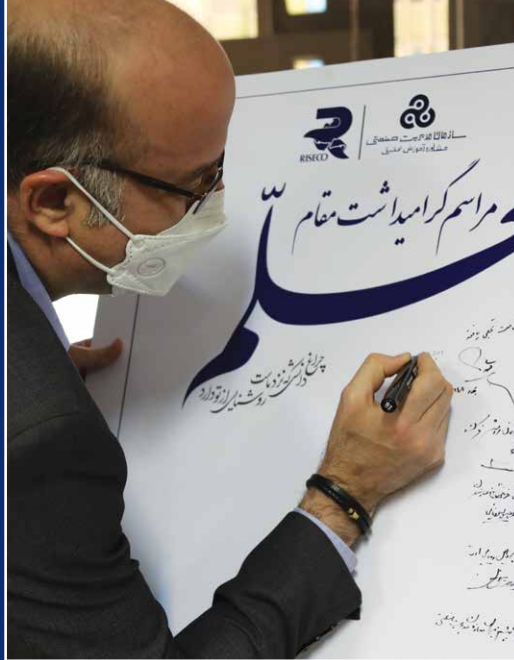
risecoholding

WWW.RISE

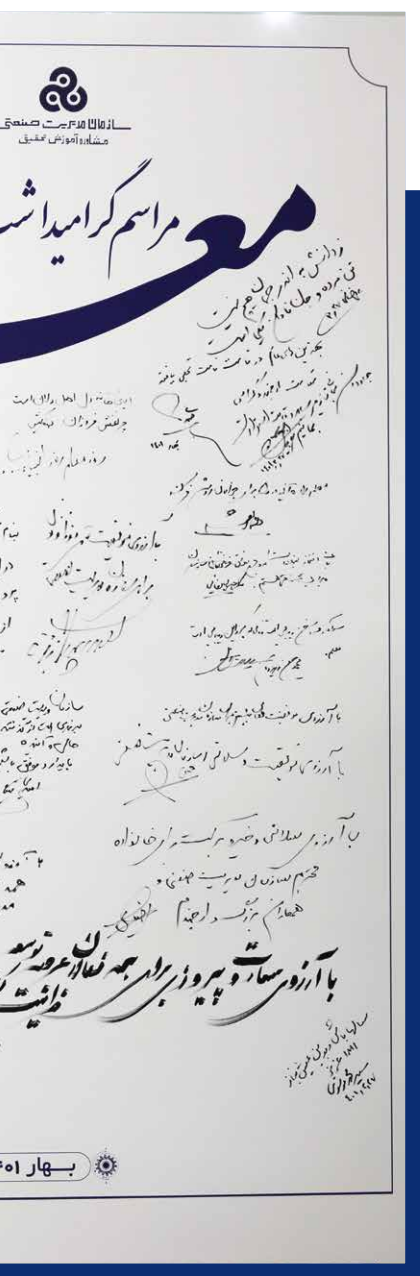
تجلیل از
پرسنل
نمونه سال
۱۴۰۰







بزرگداشت مقام معلم؛



که امروز این افتخار را دارم که از طرف دکتر صمدی، یک مدیر کارکنسته و کارآفرین سخنرانی می‌کنم. اما آنچه باعث افتخار مضاعف است اینکه من هم یکی از دانش‌آموختگان سازمان مدیریت صنعتی هستم که در دهه ۷۰ به این مجموعه پیوستم و خوشحالم که امروز بعنوان شاگردی قدیمی در این مجموعه صحبت می‌کنم.

وی با اشاره به بزرگداشت مقام معلم ادامه داد: معلمان و اساتید تنها دانش را منتقل نمی‌کنند بلکه علاوه بر دانش احساس، تجربه و مهم‌تر از آن جان را منتقل می‌کنند. اینکه می‌گویند اساتید همچون شمع هستند درست است با این تفاوت که شمع تمام می‌شود اما دانش تمام نمی‌شود.

ناقدی اضافه کرد: این موضوع باعث ماندگاری اساتید می‌شود و وقتی از اساتید گذشته یاد می‌کنیم آنها را در وجود خودمان احساس می‌کنیم و این همان زکات علمی است که تا پایان عمر برایشان باقی می‌ماند. این انتقال دانش، صدقه‌ای جاری تا روز قیامت خواهد بود.

قائم‌مقام اجرایی رایزکو با اشاره به عملکرد سازمان مدیریت صنعتی نیز اظهار کرد: بسیاری از دانشگاه‌ها و مراکز آموزشی فقط دانش نظری را منتقل می‌کنند اما در این سازمان دانش نظری به دانش کاربردی و مهارت تبدیل شده و به نسل‌های بعدی منتقل می‌شود.

به گفته ناقدی، صنعت کشور وام‌دار اساتیدی است که امروز در این مراسم حضور دارند.

وی تصریح کرد: هلدینگ رایزکو که امروز با افتخار اعلام می‌کند حامی این مراسم است، نسبت به موضوعات دانش‌محور رویکردی ویژه دارد. در حوزه

بزرگداشت مقام معلم نه یک آیین و تشریفات بلکه راهبردی مهم در مسیر توسعه است چرا که پیشرفت و توسعه جز از رهگذر آموزش و تربیت نسل‌ها نمی‌گذرد و بر اساس همین اصل پذیرفته‌شده، پاسداشت مقام استاد و معلم از جایگاهی ویژه و غیرقابل انکار برخوردار است.

در همین راستا سازمان مدیریت صنعتی، اردیبهشت سال جاری مراسمی باشکوه برای بزرگداشت مقام استاد و معلم برگزار کرد که هلدینگ رایزکو افتخار حمایت از این رویداد فرخنده را داشت.

سازمان مدیریت صنعتی با پشتوانه بیش از ۵۰ سال حضور موثر در فضای اقتصادی و اجتماعی کشور، مأموریت خود را کمک به توسعه ظرفیت مدیریت و تحول و بهسازی سازمان‌ها و دستیابی به اهداف توسعه اقتصادی و اجتماعی کشور از طریق مشاوره، آموزش و تحقیق می‌داند و می‌کوشد تا راهبران بخش کسب و کار را در هر اندازه‌ای از حجم فعالیت، برای حضور در شرایط پیش رو یاری کند، به بنگاه‌های اقتصادی کشور در زمینه اتخاذ استراتژی‌های مناسب در راستای طراحی و اجرای تغییر و تحولات موثر برای ارتقاء سطح عملکرد و بهره‌وری آنها کمک کند، دانش نظری و مهارت‌های مورد نیاز رهبران و مدیران سازمان‌ها در شرایط فعلی و آینده را توسعه دهد و به مدیران و سیاستگذاران در تشخیص مسائل و چالش‌های فراوان و انتخاب راهبردها از طریق مشاوره و پژوهش یاری برساند.

معلم، دانش و احساس را منتقل می‌کند

ناقدی قائم‌مقام اجرایی هلدینگ رایزکو طی سخنانی در مراسم بزرگداشت مقام معلم اظهار کرد: خوشحالم



در راستای اجرای مسئولیت‌های اجتماعی ریزکو

کمک به گروه‌های آسیب‌پذیر، ایجاد کمپ‌های نوآوری و کمک به استارت‌آپ‌ها از مهم‌ترین اقدامات ریزکو است که جای تحسین و تقدیر دارد.

دکتر کیانی با تاکید بر لزوم قدردانی ویژه از فعالیت‌های نیکوکارانه ریزکو در کنار مأموریت‌های اصلی در فضای تولید و صنعت کشور، به سیاست‌های کلی مجموعه تحت تصدی خود در سال ۱۴۰۱ اشاره و تصریح کرد: سیاست‌های کلی ما در قالب بیش از ۱۰ بند با حضور معاونین سازمان بویژه در بخش آموزش تدوین شده و ان‌شاءالله امسال براساس این برنامه تلاش خواهیم کرد که اهداف خود را به بهترین نحو محقق کنیم.

کیانی یکی از بندهای این سیاست را بحث ارتقای کیفی زندگی همکاران دانست و گفت: تلاش می‌کنیم در این بخش از زحمات اساتید قدردانی شود.

مدیرعامل سازمان مدیریت صنعتی تصریح کرد: موضوع کلینیک صنعت با اقدامات جدید مانند سال‌های گذشته دنبال می‌شود. در حوزه فناوری‌های نو نیز کارهایی انجام شده و امسال به سراغ پایش هوشمند بهره‌وری رفته‌ایم. همچنین پروژه‌ای دیگر از وزارت صمت با ۴۸ بنگاه در دست است و المپیاد مدیریت و اقتصاد هم از اقدامات جدیدی است که در دستور کار قرار داده‌ایم.

کیانی بیان کرد: در عرصه مدیریت ورزش نیز وارد شدیم و چند قرار داد در این زمینه منعقد شده است. در بحث دوره‌های بازار سرمایه نیز بسیار شناخته شده و معتبر شده‌ایم.

در این مراسم با اهدای هدایایی از اساتید و معلمان برتر تقدیر بعمل آمد.

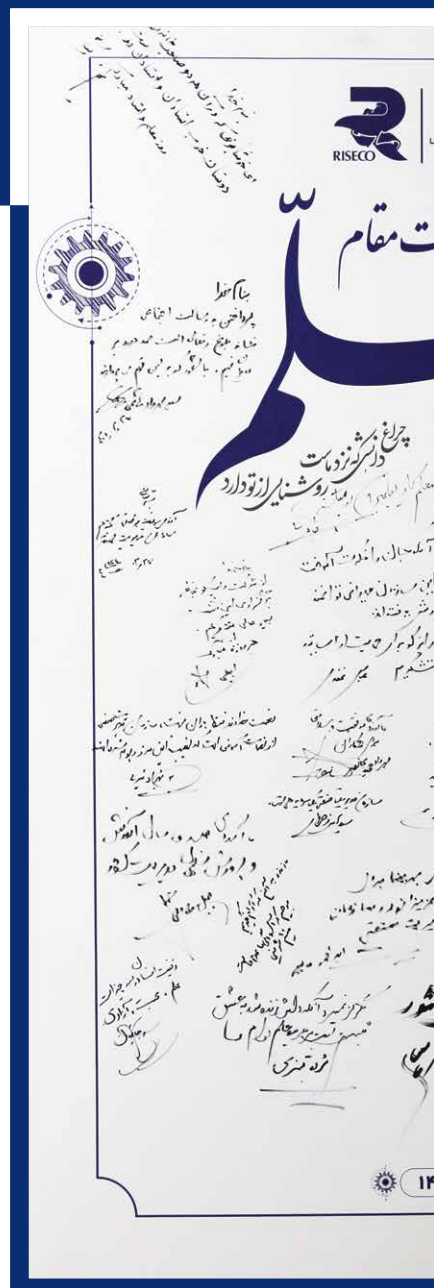
توسعه تکنولوژی و پیشبرد اهداف صنعتی پیشگام بوده و در کنار آن مسئولیت‌های دیگری را هم در نظر گرفته است. یکی از شعارهای ریزکو رشد پایدار؛ الگوی فاخر است. فراموش نکنیم الگوی فاخر شدن مبتنی بر سرمایه‌های انسانی است که به صورت کمی و کیفی باید ارتقاء پیدا کند. سرمایه‌ها رشد پیدا نمی‌کنند مگر تربیت شوند و آموزش ببینند. به همین دلیل ریزکو به این موضوع توجه ویژه دارد.

قائم‌مقام ریزکو افزود: در حوزه مسئولیت اجتماعی مواردی همچون امور خیریه و ... را انجام داده‌ایم اما یک هدف مهم در نظر گرفته شده و آن بکارگیری نیروهای نخبه و تمرکز بر اساتید نخبه و ایجاد امید برای نسل جوان است تا ایده‌های خود را در ایران اجرایی کنند.

وی اظهار کرد: در این راستا هلدینگ ریزکو با سرمایه شخصی مرکز امیر را راه‌اندازی کرد و این مجموعه بصورت رسمی به زودی افتتاح خواهد شد. قرار است در این مرکز ایده‌ها دریافت و با استفاده از نیروهای متخصص این ایده‌ها تبدیل به محصولاتی شود که به رشد کشور کمک کند.

جایگاه برجسته ریزکو مرهون دانش محوری و ایده‌پروری آن است

مدیرعامل سازمان مدیریت صنعتی نیز در این مراسم با اشاره به جایگاه برجسته هلدینگ ریزکو در عرصه صنعت کشور، این جایگاه را مرهون دانش محوری و ایده‌پروری در افق نگاه مدیران و کارکنان ریزکو بویژه دکتر صمدی دانست و با اشاره به اهمیت مسئولیت‌های اجتماعی در فعالیت‌های ریزکو بیان کرد: ایجاد موسسه خیریه، تولید آب معدنی با هدف



تولید یک «جنرال»

۱۵ سال پیش در چنین روزهایی، شرکت جنرال کب پارس بر اساس قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک بین تعدادی از سرمایه‌گذاران ایرانی بویژه شرکت اورند پیشرو و شرکت جنرال کب ایتالیا تاسیس شد. این شرکت در همان ابتدای تاسیس توانست با اخذ تأییدیه از شرکت ایران خودرو، مجموعه الکتروفن رادیاتور خودروهای تولیدی این شرکت را تأمین کند و همزمان همکاری خود را با مجموعه خودروسازی سایپا نیز آغاز کرد. جنرال کب در طی این سال‌ها همیشه روند رو به رشدی داشته است و توانسته با کامل کردن سبد محصولات خود و رکوردشکنی‌های مستمر همیشه به عنوان یکی از شرکت‌های پیش‌تاز در هلدینگ رایزکو شناخته شود. از سوی دیگر جنرال کب در بحث کیفیت همیشه سرآمد بوده است و به عنوان مثال یکی از نخستین شرکت‌هایی بود که در موضوع قرارداد ایران خودرو و سایپا با رنو پارس توانست تاییده‌های سختگیرانه رنو را بگیرد و اجازه صادرات به نمایندگی‌های رنو در تمام دنیا را داشته باشد.

اکنون در آستانه ورود به شانزدهمین سال فعالیت این مجموعه، به سراغ برخی مدیران آن رفتیم تا از چند و چون تلاش‌های آنان در این سال‌ها و دستاوردهایشان بیشتر باخبر شویم.





گرفتم و حسم آن بود که به اندازه‌ای که پیشرفت دخترم برایم مهم بود، توسعه شرکت هم مهم بود.

او می‌گوید: فکر می‌کنم این احساس در بین تیم حاضر وجود داشت و گاهی به هر بهانه‌ای فضایی دور همی با تیم در فضای شرکت برپا می‌کردیم. حتی برای روز زن برای پرسنل با حساسیت بالا به همراه همسر برای خانم‌های مجموعه خرید کردیم و این ناشی از همان حسی بود که اشاره کردم. البته در طرف مقابل هم این حس دیده می‌شد و یکی از عوامل مهم در توفیقاتی که کسب شد همین موضوع بود در حالی که ممکن بود حقوق ما کمتر از شرکت‌های دیگر مجموعه باشد.

صمدی درباره تحقق اهداف پیش‌بینی‌شده در جنرال کب نیز اظهار می‌کند: نمی‌توان گفت به تمام اهدافی که پیش‌بینی شده بود دست پیدا کرده‌ایم اما در این مسیر حرکت می‌کنیم و می‌توانیم نمره قابل قبولی به جنرال کب بدهیم.

مدیرعامل جنرال کب همچنین با اشاره به مقایسه کیفیت محصولات این شرکت با نمونه‌های خارجی یادآور می‌شود: به راحتی می‌توان این کیفیت را مقایسه کرد. در همان سال‌ها تاییدیه شرکت رنو را دریافت کرده بودیم و قراردادی هم با شرکت پژو داشتیم. این شرکت‌ها محصولات ما را کنترل می‌کردند و از نظر کیفیت قابل مقایسه بود. از سوی دیگر همکاری مشترک با شرکت ایتالیایی موضوع مهمی بود زیرا آن شرکت ماشین‌آلات و تجهیزات موجود در ایتالیا را به ایران آورده بود.

◎ تمام خودروهای داخلی را پوشش می‌دهیم

مهدی مرادی مدیر اجرایی سایت موتورهای الکتریکی نیز که از زمستان سال ۹۰ وارد این مجموعه شده و در آن زمان در واحد تضمین کیفیت بعنوان کارشناس کارش را آغاز کرده است، درباره آن سال‌ها می‌گوید: بعد از چند ماه سرپرستی در نهایت از سال ۹۶ به بعد در حوزه مدیریت و کیفیت و تعالی مشغول شدم و سپس مدیریت اجرایی و مدیریت کارخانه را به عهده گرفتم.

پدرام صمدی از سال ۱۳۹۵ تا تیرماه ۱۳۹۹ مدیرعامل شرکت جنرال کب پارس بوده است: در سال ۹۵ طرف ایرانی قصد توسعه و بالابردن سبد محصول را داشت اما طرف ایتالیایی خیلی مایل به توسعه نبود و قصد داشت در همان سطح نگهش دارد. این باعث شد به نقطه‌ای برسیم که یکی از دو طرف کل سهام را خریداری کند. در این شرایط دکتر صمدی کل سهام را از طرف ایتالیایی خریداری کردند و از همان زمان بنده بعنوان مدیرعامل جنرال کب وارد مجموعه شدم.

پدرام صمدی می‌گوید: سال ۹۵ تولیدمان کمتر از ۲۰۰۰ قطعه در روز بود و به لحاظ کیفی نیز مشکلاتی وجود داشت چون شرکت هم از لحاظ اقتصادی در شرایط خوبی نبود اما با تلاش همه همکاران در کمتر از ۶ ماه با افزایشی صد در صدی، میزان تولید به ۴۰۰۰ قطعه در روز رسید.

او در ادامه، از چهار محور برای توسعه سازمان سخن می‌گوید: در بحث تولید، توسعه تیراژی مدنظر بود تا با این افزایش، شرکت از زیان خارج شود. موضوع دیگر کیفیت بود که پروژه‌های زیادی برای آن تعریف شده است. محور سوم، توسعه محصول بود تا محصول جدید به سبدمان اضافه شود و محور چهارم نیز که مهم‌ترین موضوع بود، بحث منابع انسانی بود که زمان زیادی برای آموزش، نگهداشت و ... صرف شد.

مدیرعامل جنرال کب ادامه می‌دهد: توسعه و بهبود به اندازه‌ای که در توان بود انجام گرفت اما اگر توفیقی در آن سال‌ها رخ داد بدلیل همراهی و همدلی یک تیم بود تا برای هدفی که مشخص شده تلاش کنند. در جلسه‌ای که پس از حضورم در شرکت، اطلاعات تاسیس را بررسی می‌کردم متوجه شدم تاسیس ۶ خرداد سال ۱۳۸۶ است. این موضوع دو نکته به همراه داشت: اول آنکه ۶ خرداد مصادف با تولد خود من بود که برای من بسیار جالب بود و همیشه در ذهنم ثبت شده است و با جدیت خاص به آن نگاه می‌کردم. نکته دیگر آن بود که تولد دختر من هم در سال ۱۳۸۶ بود و این نکته هم برایم بسیار جالب و قابل توجه بود. این دو موضوع را همیشه به فال نیک



نیروی انسانی داشتیم. در سه سال اخیر، هر سال نسبت به سال گذشته سبد محصول و نیروی انسانی مان افزایش داشته که بسیار مایه افتخار است.

◎ محدود به خودروسازان نمی‌شویم

یونس انصاری فرد، رییس مهندسی واحد تحقیق و توسعه موتورهای الکتریکی جنرال کب پارس هم که از سال ۱۳۸۷ در این مجموعه حضور داشته می‌گوید: در برنامه‌های پیش رو قرار است شرکت به حوزه‌های دیگر نیز وارد شود و تنها محصولات خود را به خودروسازان محدود نکند.

او با اشاره به نحوه شکل‌گیری این مجموعه بیان می‌کند: بنده زمانی به مجموعه جنرال کب اضافه شدم که حدود یک سال از شروع فعالیتش می‌گذشت. البته شرکت در گذشته به شکل امروز نبود. پیش‌تر یک سوله اجاره‌ای داشت که تعدادی قطعات موتور فن از شرکتی ایتالیایی وارد، دوباره بسته بندی و به مشتری یعنی ساپکو ارسال می‌شد، در واقع فعالیت جنرال کب محدود به همین کار بود و بیشتر بعنوان یک شرکت بازرگانی مشغول به کار بود اما کم‌کم به سراغ پروژه مونتاژ رفت و این پروژه را داخلی‌سازی کردیم. به گفته انصاری فرد در این دوره قطعات جداگانه وارد و در اینجا مونتاژ و به مشتری ارسال می‌شد.

او درباره ادامه کار می‌گوید: پس از مدتی و براساس نظر دکتر صمدی، قرار شد قطعاتی که به عنوان CKD و SKD از کشور ایتالیا وارد می‌شد، داخلی‌سازی شود. در این راستا پروژه‌ای تعریف شد که توانستیم بسیاری از قطعات را داخلی‌سازی کنیم. پیمانکاران برای این کار شناسایی و برخی قطعات در داخل مجموعه‌های رابزکو ساخته شدند و پروسه مونتاژ را تا حد بسیاری داخلی‌سازی کردیم.

انصاری فرد در پاسخ به این سوال که امروز جنرال کب در چه جایگاهی قرار دارد، می‌گوید: زمانی که فعالیت جنرال کب پارس

او ادامه می‌دهد: در این مراحل شرکت فضای کوچک‌تری داشت و محدودتر بود. ما در سوله جنوبی سایت مشغول بودیم که همه تولید و ستاد در این مکان مستقر بودند اما به هر حال با گذشت زمان و توسعه شرکت، تجهیزات و نیروی انسانی افزایش یافت.

مرادی می‌گوید در سال ۹۰ فقط دو محصول موتور فن تولید می‌شد و کار به مرور توسعه پیدا کرد: در حال حاضر حدوداً تمام خانواده خودروهای داخلی نظیر محصولات سایپا، ایران خودرو و بهمن، از محصولات ما استفاده می‌کنند. در گذشته بیشتر روی دو محصول پژو ۴۰۵ و پژو ۲۰۶ بود فعالیت داشتیم اما با گذشت زمان سبد محصول تکمیل شد. در حال حاضر ۲۹۰ نفر در این مجموعه مشغول کارند.

او درباره تاسیس شرکت هم می‌گوید: جنرال کب سال ۸۶ با درایت و بلندنظری دکتر صمدی و با سرمایه مشترک شرکت جنرال کب ایتالیا تاسیس شد و در واقع یک طراحی بسیار هوشمندانه و دقیق برای بومی‌سازی تکنولوژی تولید انواع موتور فن‌ها پشت آن بود. این شرکت گام به گام پیش رفت و از سال ۹۵ به بعد مدیریت کامل هلدینگ رابزکو در این شرکت مطرح بود. با توجه به نگاه توسعه‌ای و بلندمدتی که آقای دکتر و آقای مهندس صمدی داشتند، سرعت رشد و پیشرفت‌مان قابل توجه بود و همه اینها را حاصل حمایت‌های مهندس صمدی می‌دانم.

مرادی با اشاره به انتقال سهام نیز می‌گوید: بحثی که در زمان سهام‌داری مطرح بود، بحث توسعه بود. طرف خارجی تمایلی به توسعه و سرمایه‌گذاری در مجموعه نداشت و خوشبختانه انتقال سهام با هدف توسعه و رشد شرکت انجام شد. کاملاً هم این امر ملموس است که از سال ۹۶ به بعد، تغییرات مثبتی در سبد محصولات و ماشین‌آلات و تجهیزات داشتیم و در زمینه نیروی انسانی نیز شاهد رشدی حدوداً چهار برابری بودیم.

او با اشاره به برخی مشکلات در سال گذشته می‌گوید: پارسال با وجود مشکلات اقتصادی و بیماری کرونا، تجهیزات جدید و افزایش



این بخش، شیشه‌بالابر خودروهای ۲۰۶، دنا و دناپلاس است. انصاری فرد ادامه می‌دهد: در حال حاضر روی دی‌سی‌پمپ برای شرکت اورند نیز مشغول به کاریم که در مجموعه باک استفاده می‌شود. در بحث موتور فن‌ها، موضوع موتور فن شاهین را داریم که نمونه اولیه آن برای مشتری ارسال شده است. همچنین پروژه موتور فن جک S5 و جک J4 نیز در دستور کار است و تا چند ماه دیگر به تولید می‌رسد. همچنین پروژه جدید دیگر، پمپ شیشه‌شوی است که محموله یک روز خط تولید را برای خانواده ۲۰۶ ارسال کرده‌ایم. در موتور فن‌ها قطعه دیگری تولید می‌شد به نام مقاومت فن که پیش‌تر از شرکت دیگری تامین می‌شد اما آن را هم داخلی‌سازی کردیم. به گفته او در حال حاضر تقریباً ۹۰ درصد موتور فن در جنرال کب داخلی‌سازی شده است.

انصاری فرد به پروژه برف‌پاک‌کن عقب خودروهای تیبا و کوئیک هم اشاره می‌کند: با اخذ تاییدیه به سراغ ۲۰۶ خواهیم رفت. همچنین تا سال ۱۴۱۰ باید علاوه بر خودرو سازی وارد بازارهای دیگری هم بشویم. بعنوان مثال الکتروموتورهایی که در لوازم خانگی مورد استفاده قرار می‌گیرد می‌تواند در این برنامه قرار بگیرد. در واقع تلاش بر این است که سبد محصولات تنها محدود به خودرو سازی نشود.

او گریزی هم به بحث صادرات می‌زند: موتور فن ال ۹۰ یکی از موتور فن‌هایی بود که توانستیم تاییدیه شرکت رنو برای صادرات به کشور مراکش را برای آن دریافت کنیم. اگر امروز شرایط سیاسی و اقتصادی کشور کمی بهبود پیدا کند می‌توان برای نمایندگی شرکت‌های پژو و رنو در روسیه و ترکیه نیز صادرات داشته باشیم. اما امروز که ۱۵ سال از تولد جنرال کب پارس می‌گذرد این شرکت همچنان توانسته روند رو به رشد خود را طی کند و به عنوان یکی از زیرمجموعه‌های مهم ریزکو فعالیت داشته باشد، جنرال کب پارس طی این سال‌ها تلاش کرده به سبد محصولات خود اضافه کند و همچنان بر این راه استوار است.

با محصول موتور فن رادیاتور آغاز شد، دو منبع اصلی در کشور تامین‌کننده خودرو سازان بودند؛ شرکت اتحاد موتور و شرکت صنایع فیض غدیر که در آن زمان ضعیف‌تر از شرکت دیگر بود و نتوانست در این بازار فعالیت کند.

او ادامه می‌دهد: در این زمان ما ورود کردیم و با تدابیر مدیریت ارشد سازمان، در همان ابتدا توانستیم بازار را در اختیار بگیریم زیرا شرکت جوینت ما که شرکتی ایتالیایی بود، جزء شرکت‌های خوب این حوزه محسوب می‌شد. در واقع توانستیم نظر مشتری را جلب کنیم و سهمی عمده از بازار را به دست بگیریم. بعنوان مثال در موتور فن خانواده پژو ۴۰۵، ۶۰ درصد از نیاز خودرو سازان را ما تامین می‌کردیم و ۴۰ درصد را شرکت دیگری تامین می‌کرد.

انصاری فرد می‌گوید: پس از این بازار، وارد بازار موتور فن خانواده ۲۰۶ شدیم و سهم بازار خوبی را در اختیار گرفتیم. در سال ۱۳۸۸ ما قطعه موتور فن خانواده ۲۰۶ را که پیش‌تر از منبع خارجی وارد می‌شد داخلی‌سازی کردیم و توانستیم تاییدیه سایکورا دریافت کنیم.

او می‌گوید پس از این اتفاق شرکت توسعه بیشتری پیدا کرد: با نظر دکتر صمدی خطوط تولید جدیدی را تامین کردیم و حتی توانستیم خط فول اتومات سیم‌پیچی موتور فن را احداث کنیم. در کنار این موارد، ظرفیت تولیدمان افزایش پیدا کرد و سهم بازار را حفظ کردیم. در حال حاضر نیز تمام موتور فن‌های خودروهای داخلی را تامین می‌کنیم. یعنی از ۴۰۵، تنوع تولید را گسترده کردیم اما پس از چند سال با توجه به نقشه راه سازمان سهم بازار بیشتری را در دست گرفتیم.

رئیس مهندسی واحد تحقیق و توسعه موتورهای الکتریکی جنرال کب پارس از جدیدترین قطعه تولیدی این شرکت می‌گوید: جدیدترین قطعه تولیدی ما برای خودروی تارا بود که توانستیم بازار این خودرو را هم به دست بگیریم اما از سال ۹۷ وارد حوزه شیشه‌بالابر شدیم. کار را با شیشه‌بالابر پراید آغاز کردیم که با توقف تولید پراید وارد حوزه تیبا و کوئیک شدیم. پروژه‌های در دست برای

درخشش «آمپر» در اینوتکس؛

اکبرشاهی: پذیرای ایده‌های برتر هستیم

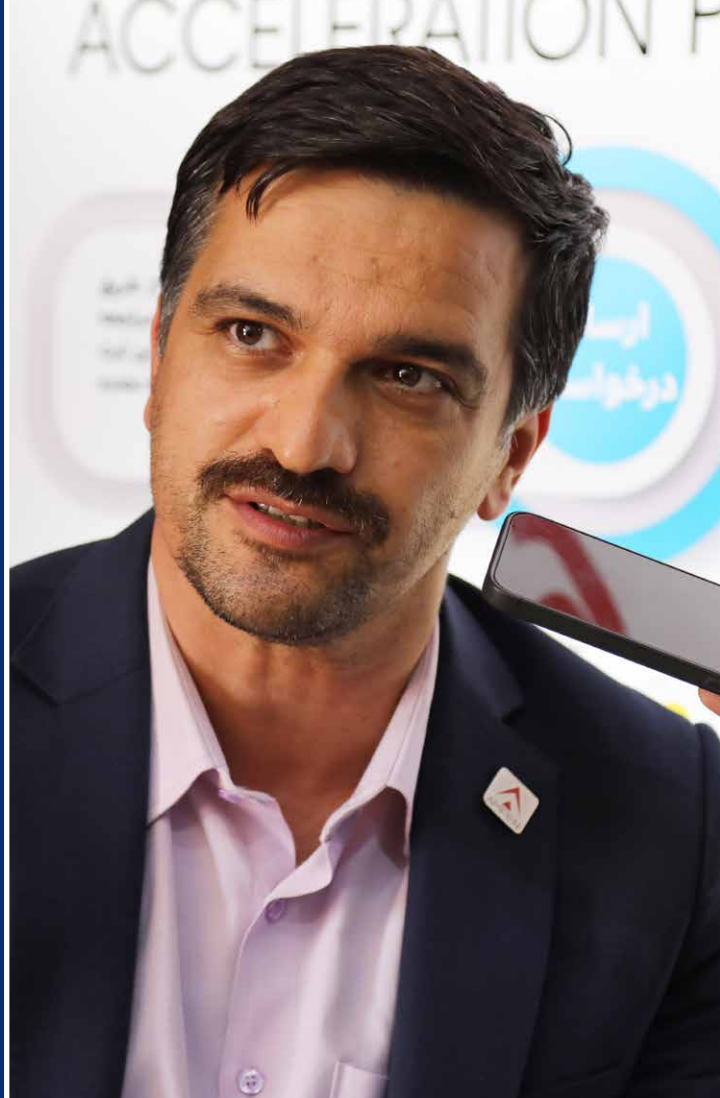
یازدهمین نمایشگاه اینوتکس با هدف شناسایی ایده‌های خلاق و جذب سرمایه از بیستم تا بیست و سوم اردیبهشت برگزار شد. شرکت آمپر به نمایندگی از هلدینگ رایزکو، برای سومین سال متوالی حضوری پر قدرت در این نمایشگاه داشت. در ادامه، گفت‌وگوی ما با مسئولان غرفه آمپر در نمایشگاه اینوتکس را می‌خوانید:

مهدی اکبرشاهی مدیرعامل مرکز نوآوری و صنایع خلاق آمپر فارغ‌التحصیل رشته مهندسی مکانیک از دانشگاه شیراز در گفتگویی با خبرنگار «راز صنعت» با بیان اینکه مجموعه نوآوری آمپر با هدف حضور در اکوسیستم استارت‌آپی و ارزش افزوده و استفاده از توانمندی‌های موجود در هلدینگ رایزکو و تیم‌ها و ایده‌های مناسب شکل گرفت گفت: یکی از مهم‌ترین موضوعات و چالش‌ها در این حوزه، شناسایی و جذب تیم‌ها و ایده‌های جدید است که بتوانند استخر ما را پر کنند و ما بتوانیم دسترسی بیشتری به این ایده‌ها داشته باشیم. برای دسترسی به این ایده‌ها مسیرهای مختلفی پیش‌بینی شده است؛ به همین دلیل در برنامه مرکز نوآوری مشخص شده در چنین نمایشگاه‌هایی حضور پیدا کنیم و با نفرات و تیم‌ها ارتباط مستقیم داشته باشیم.

اکبرشاهی با اشاره به نمایشگاه اینوتکس نیز بیان کرد: این نمایشگاه یکی از مهم‌ترین رویدادها در این اکوسیستم است که خوشبختانه پس از دو دوره برگزاری مجازی، این امکان را داشتیم بصورت حضوری از تیم‌ها در غرفه خودمان میزبانی کنیم و بتوانیم حضوری موثری در این نمایشگاه داشته و فضای گفت‌وگو و تعامل را افزایش دهیم.

او افزود: امیدواریم خروجی مثبتی را از نمایشگاه شاهد باشیم و باتوجه به آنکه مرکز هم طی چند روز آینده بصورت رسمی افتتاح می‌شود، بتوانیم از تیم‌ها و ایده‌های جدید در مرکز شتاب‌دهی پذیرایی کنیم.

به گفته اکبرشاهی، آمپر در این نمایشگاه با افراد و تیم‌های صاحب ایده ارتباط برقرار کرده و این ایده‌ها به شرکت ارسال و مورد بررسی تیم پشتیبانی قرار می‌گیرد که نتیجه آن ظرف مدت ۱۰ روز مشخص





می‌شود.

مدیرعامل آمپر گفت: در این مسیر اگر نیاز به جلسه حضوری باشد، دوستان را دعوت و ایده را کامل شناسایی می‌کنیم و در نهایت تیم‌های برگزیده را برای فضای استارت‌آپی موجود جذب خواهیم کرد. دوستان می‌توانند از فضای موجود استفاده کنند و اگر نیازمند بودجه باشند، خدمات لازم به آنها ارائه خواهد شد.

اکبرشاهی اضافه کرد: در صورت تأییدشدن تیم‌ها، از همین امروز امکان حضور دوستان وجود دارد. در حوزه شتاب‌دهی به تیم‌ها تمرکز را بر حوزه‌های خودرو و حمل و نقل، تکنولوژی‌های نوین حوزه حمل و نقل، سلامت و تجهیزات پزشکی و حوزه IOT و IT گذاشتیم و علاقه‌مند به جذب این تیم‌ها هستیم. در حوزه سرمایه‌گذاری اگر تیم‌هایی با توانمندی بیشتر وجود داشته باشد ما محدودیت نداریم و می‌توانیم با آنها وارد همکاری شویم.

مرضیه اصل قاسمی کارشناس پژوهش مرکز نوآوری آمپر نیز با اشاره به نمایشگاه اینوتکس اظهار کرد: در نمایشگاه بیشتر با دانشجویانی برخورد داشتیم که ایده آنها هنوز به سطح کاملی دست نیافته بود اما بدنبال آشنایی با شرکت‌ها کسب اطلاعات بیشتر از شتاب‌دهی و مفهوم آن بودند.

وی تصریح کرد: درواقع باقشر دانشجویی مواجه بودیم که به دنبال آشنایی بیشتر با این فضا بود و ما باید اطلاعات بیشتری به آنها می‌دادیم تا بتوانند ایده خود را به نقاط خوبی برسانند.

اصل قاسمی بیان کرد: خوشبختانه استقبال از نمایشگاه خوب بود و ارتباطات خوبی حاصل شد. ما گروه‌هایی از مدارس و دانشگاه‌ها را در نمایشگاه داشتیم و بیشتر بازدیدکنندگان، افراد بین سنین ۲۰ تا ۲۵ بودند.

لیلا چراغی کارشناس دیگر مرکز نوآوری آمپر نیز درباره این نمایشگاه بیان کرد: پایه اینوتکس بر نوآوری استوار است و تمامی استارت‌آپ‌ها و کارآفرینان و صاحبان ایده با هدف شبکه‌سازی، مشارکت و جذب سرمایه برای تیم‌های صاحب ایده، در این نمایشگاه حضور دارند.

او اضافه کرد: سومین سالی است که آمپر در این نمایشگاه بین‌المللی شرکت می‌کند. سال اول مجازی، سال قبل نیمه‌حضوری و امسال هم خوشبختانه بصورت کاملاً حضوری در اینوتکس شرکت کردیم.

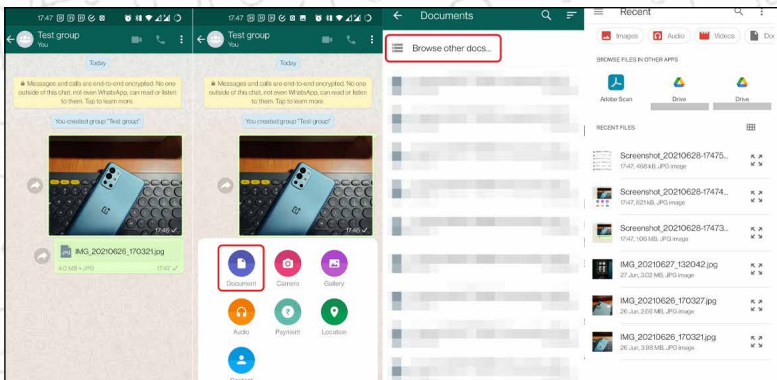
سال‌های قبل عمده ایده‌ها در حوزه فناوری اطلاعات بود. اما امسال به این دلیل که حوزه‌های تخصصی را به نمایشگاه آورده بودیم ایده‌هایی در زمینه خودرو و تجهیزات پزشکی داشتیم.

TODAY

چگونه در واتساپ تصاویر و ویدئوها را بدون کاهش کیفیت ارسال کنیم؟

همان طور که می دانید واتساپ به صورت پیش فرض کیفیت تصاویر و ویدئوهای ارسالی را کاهش می دهد. اما چگونه می توان در واتساپ تصاویر و ویدئوها را بدون کاهش کیفیت ارسال کرد؟
پیام رسانی واتساپ بدون عیب و نقص نیست. با این حال روزانه میلیاردها نفر در سراسر دنیا از آن استفاده می کنند. با توجه به فیلترینگ تلگرام، در حال حاضر اکثر کاربران ایرانی نیز از این پیام رسان استفاده می کنند. به همین خاطر باید با کاستی های آن ساخت و ترفندهای استفاده از آن را نیز آموخت. در این مطلب قصد داریم آموزش ارسال تصاویر و ویدئوها در واتساپ بدون کاهش کیفیت را برایتان بنویسیم.
از آن جا که واتساپ یک پیام رسان موبایلی محسوب می شود، سعی می کند ترافیک کمتری از اینترنت شما را مصرف کند. به این ترتیب با فشرده کردن تصاویر و ویدئوها، پهنای باند کمتری را از اینترنت شما مصرف می کند. با این حال در فرایند فشرده سازی، کیفیت تصاویر و ویدئوها کاهش می یابد. در واقع واتساپ رزولوشن تصاویر و ویدئوهای ارسالی را کاهش می دهد و به همین خاطر تصاویر نسبت به فایل های اصلی کیفیت کمتری دارند.

ارسال تصاویر و ویدئوها بدون کاهش کیفیت



برای اینکه تصاویر ارسالی در واتساپ کاهش کیفیت نداشته باشند باید آن ها را به شکل فایل بفرستید. این کار نسبتاً ساده است. مانند همیشه روی دکمه گیره کاغذ ضربه بزنید. با این حال این بار به جای انتخاب دکمه گالری، دکمه Document یا «سند» (فایل) را انتخاب کنید. این گزینه معمولاً برای ارسال فایل در واتساپ کاربرد دارد. با این حال می توانید برای ارسال تصاویر و ویدئوها نیز از آن استفاده کنید.

حالا در بالای صفحه روی Browse other docs یا «اسناد دیگر را جستجو کنید» ضربه بزنید. حالا با صفحه مدیریت فایل گوشی مواجه خواهید شد. می توانید با لمس دکمه به شکل سه خط در بالای صفحه و انتخاب نام گوشی یا بخش های دیگر، فایل خود را پیدا کنید. فایل های عکس معمولاً با فرمت jpg و فایل های ویدئو با فرمت MP4 یا MKV ذخیره می شوند. پس برای ارسال عکس به صورت فایل به دنبال فایل های JPG بگردید.

در این حالت با ارسال عکس به شکل فایل در واتساپ، کاهش کیفیتی در تصویر ارسالی رخ نخواهد داد. به طور مثال یک عکس ۱۲ مگاپیکسلی با حجم حدود ۴ مگابایت همان وضوح ۴۰۹۶ در ۳۰۷۲ پیکسلی خود را حفظ خواهد کرد. این در حالیست که اگر گزینه گالری را انتخاب کنید، تصویر با وضوح ۱۲۸۰ در ۹۶۰ پیکسل و با حجم ۱۲۷ کیلوبایت فشرده و ارسال می شود.

ارسال چندین تصویر یا ویدئو با واتساپ

حالا اگر بخواهید چندین تصویر یا ویدئو را یکجا ارسال کنید، بهترین کار فشرده سازی همه آن ها در یک فایل فشرده zip است. برای این کار اگر برنامه مدیریت فایل گوشی شما این گزینه را ندارد می توانید از فایل منیجر [Files by Google](#) استفاده کنید. در این اپ می توانید با نگه داشتن انگشت روی فایل ها، آن ها را انتخاب کرده و سپس دکمه سه نقطه و Compress یا فشرده سازی را بزنید. سپس درست مثل ارسال تصاویر، فایل فشرده را انتخاب کرده و ارسال کنید.



WhatsApp Test Online

📁 فایل های واتساپ در اندروید کجا ذخیره می شوند؟

اگر قصد دسترسی به فایل های دریافتی یا ارسالی در واتساپ را دارید باید از یک فایل منیجر مثل **ES File Explorer** یا **Solid Explorer** استفاده کنید. پس از باز کردن فایل منیجر به مسیر زیر بروید:

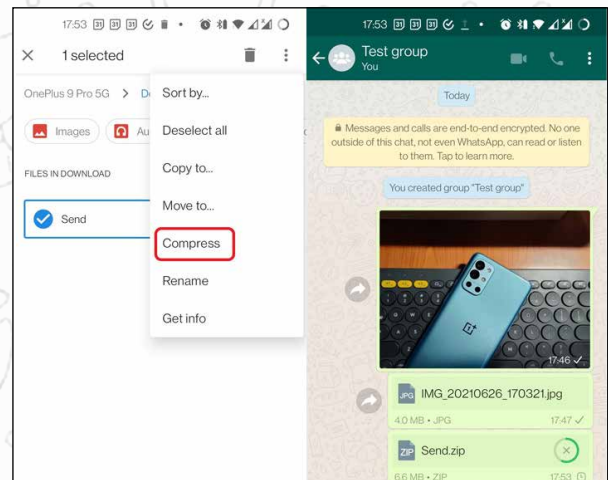
Android/Media/com.whatsapp/whatsapp/media/WhatsApp Documents

در این جا قادر خواهید بود به فایل های دریافتی و در زیر پوشه **sent** به فایل های ارسالی واتساپ خود دسترسی داشته باشید.

📁 ارسال عکس و فیلم به صورت فایل در آیفون

مراحل ارسال تصاویر و ویدئوها بدون کاهش کیفیت در واتساپ آیفون کمی متفاوت است. برای این کار طبق مراحل زیر عمل کنید:

۱. ابتدا اپلیکیشن **Photos** را در آیفون باز کنید.



۲. حالا تصاویر و ویدئوهایی که قصد ارسال آن ها را دارید انتخاب کنید.

۳. روی دکمه **send/upload** در پایین و سمت چپ ضربه بزنید. حالا گزینه **Save**

Files را انتخاب کنید. به این ترتیب تصاویر مورد نظر شما در اپلیکیشن **Files** در دسترس خواهند بود.

۴. حالا واتساپ را روی آیفون خود باز کرده و به چت مورد نظرتان بروید.

۵. دکمه **+** را برای ارسال فشار داده و حالا **Document** را انتخاب کنید.

۶. حالا واتساپ شما را به اپلیکیشن **Files** هدایت می کند. از

زبان **Recents** می توانید فایل های اخیر را مشاهده کنید. در این جا باید تصاویر و ویدئوهای مدنظرتان را به راحتی پیدا کنید. برای انتخاب چند فایل می توانید روی دکمه سه نقطه بالای صفحه بزنید.

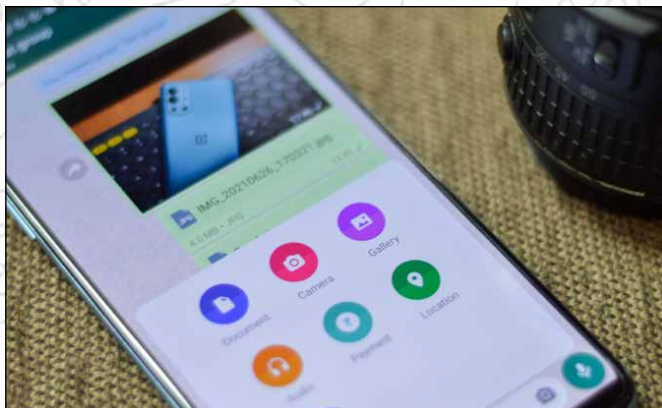
به این ترتیب تصاویر شما به صورت فایل در واتساپ آیفون ارسال خواهند شد. توجه داشته باشید که این کار خصوصاً برای ویدئوها، بسته به سرعت اینترنتان زمان بیشتری برای آپلود نیاز دارد.

📁 معایب ارسال فایل در واتساپ

ارسال تصاویر و ویدئوها بدون کاهش کیفیت و به شکل فایل در واتساپ معایبی هم دارد. اول این که نه فرستنده و نه گیرنده پیش نمایشی از فایل را مشاهده نخواهند کرد. تنها نام فایل و پسوند آن قابل مشاهده خواهد بود. با این حال با لمس فایل، پس از دانلود، آن فایل در اپلیکیشن مربوطه آن در گوشی، و نه در گالری واتساپ باز خواهد شد.

به این ترتیب وقتی در حال مرور تصاویر ارسالی و دریافتی چت خود هستید، این تصاویر را مشاهده نخواهید کرد. همچنین محل ذخیره این تصاویر در گالری گوشی نیز با تصاویر عادی واتساپ متفاوت خواهد بود.

محدودیت دیگر، حجم فایل های ارسالی است. در حال حاضر واتساپ تنها از فایل های با حجم نهایتاً ۱۰۰ مگابایت پشتیبانی می کند. این مقدار برای تصاویر کاملاً کافیست اما ویدئوهای چند دقیقه ای احتمالاً حجم بیشتری دارند. با این حال گفته می شود واتساپ در حال کار بر روی قابلیت برای افزایش این محدودیت به ۲ گیگابایت برای هر فایل است.





رسپکت؛ گل سرسبد نمایشگاه خودرو تهران

شرکت بهمن موتور بعد از عرضه نسبتاً موفق دیگنیتی و فیدلیتی به عنوان کراس اوورهای مدرن سایز متوسط شهری، این بار تصمیم گرفته است تا به سبد محصولات خود با عرضه یک سدان جمع و جور جدید، تنوع بیشتری ببخشد. در همین راستا این خودرو ساز داخلی که تا پیش از شروع تحریم‌ها تجربه بسیار موفق‌تری را با سدان مزدا ۳ نیو به دست آورده بود، حالا سعی دارد تا شانس خود را با یک سدان چینی امتحان کند. در این راستا رسپکت بهمن موتور تا اواخر سال جاری به بازار عرضه خواهد شد و ما در این مقاله نگاهی به مشخصات فنی، ظاهری، امکانات و سایر ویژگی‌های این خودرو جدید بازار ایران خواهیم انداخت.

◎ بررسی مشخصات ظاهری رسپکت بهمن موتور

پیش از بررسی مشخصات ظاهری این خودرو، باید بدانید که سدان مورد نظر ما در اصل یکی از محصولات زیرمجموعه گروه خودرو سازی چری به حساب می‌آید که در کشور چین تحت نام cowin xuandu شناخته می‌شود و از سال ۲۰۲۱ به دست مشتریان چینی رسیده است؛ بنابراین با یک خودروی کاملاً جدید چینی روبرو هستیم. این خودرو بر اساس پلتفرم چری آریزو ۷ طراحی شده و از لحاظ ظاهری، شمایی مدرن و اسپرت را در قالب یک سدان خانوادگی به نمایش گذاشته است. به‌ویژه طرح چهره این ماشین و حجم پردازی‌های روی سپر به‌خوبی می‌تواند ظاهر یک سدان اسپرت را در ذهن تداعی کند. بدنه به‌خوبی فرم گرفته و استایلی خوش‌تراش برای این سدان خانوادگی پدید آورده است. در مجموع می‌توان گفت که از لحاظ ظاهری رسپکت یکی از جذاب‌ترین محصولات در بازار ایران خواهد بود و احتمالاً اکثر مشتریان از ظاهر اسپرت و درعین حال عامه‌پسند این سدان جدید لذت خواهند برد. در مورد طراحی کابین هم نمی‌توان عیب و ایراد چندانی پیدا کرد. به‌ویژه طراحی نسبتاً عضلانی داشبورد که تطابق قابل‌قبولی با استایل اسپرت نمای بیرونی دارد، حسی مهیج را به کاربر منتقل می‌کند. نمایشگر برآمده در قسمت بالای دریچه‌های تهویه، فرمان

دیکات، تزئینات کروم رنگ و سایر المان‌ها، کابینی کاملاً جذاب و مدرن را برای داخل این خودروی میان قیمت پدید آورده‌اند. از سوی دیگر با توجه به فاصله ۲۷۰۰ میلی‌متری محور جلو و عقب این خودرو، یک کابین نسبتاً جادار به‌ویژه در ردیف عقب را از محصول جدید گروه بهمن انتظار داریم؛ بنابراین از لحاظ طراحی داخلی نیز می‌توان امتیاز بالایی برای بهمن رسپکت در نظر گرفت.

◎ مشخصات فنی رسپکت بهمن موتور

همان‌طور که اشاره شد پلتفرم رسپکت با محصولات گروه چری یکسان است؛ بنابراین مطابق انتظار در بخش فنی نیز شاهد پیش‌رانه و گیربکس آشنا زیر درپوش موتور این خودرو هستیم. شرکت کوین موتور ۱.۵ لیتری توربو شارژ کمپانی چری که پیش‌ازاین ما آن را در محصولات مثل چری آریزو ۵ توربو و چری آریزو ۶ نیز دیده بودیم، به‌منظور نیرو بخشیدن به این سدان استفاده کرده است. پیش‌رانه ۱.۵ لیتری SQRE4T15C توانی در حدود ۱۴۷ تا ۱۵۰ اسب بخار قدرت تولید می‌کند و آن را از طریق یک گیربکس اتوماتیک سی وی تی با ۹ دنده مجازی به چرخ‌های جلو خود انتقال می‌دهد. حداکثر سرعت این خودرو بیش از ۲۰۰ کیلومتر بر ساعت ارزیابی شده و شتاب صفر تا صد آن نیز احتمالاً چیزی بین ۱۰ تا ۱۱ ثانیه خواهد بود.



لایت، دوربین عقب و ... در لیست امکانات بهمن رسپکت گنجانده خواهد شد.

◎ قیمت ورقبا

از آنجاکه قیمت نسخه‌های اتوماتیک کوبین xuandu در بازار چین چیزی حدود ۱۳ تا ۱۴ هزار دلار اعلام شده است، بنابراین انتظار داریم که شرکت خودروسازی بهمن با توجه به بهای محصولات رقیب و همچنین تولیدات دیگر خود نظیر فیدلیتی، احتمالاً قیمتی زیر ۷۰۰ میلیون تومان را برای رسپکت در نظر خواهد گرفت. البته همان‌طور که اعلام شد هنوز رسپکت به‌طور رسمی معرفی نشده و بنابراین قیمت آن نیز توسط گروه بهمن اعلام نشده است. از طرف دیگر پس از ورود این سدان جمع‌وجور به بازار باید شاهد رقابت نسبتاً جذاب آن با محصولات همانند چری آریزو ۶، چری آریزو ۵ پرو، نمونه‌های کارکرده سراتو ۲۰۰۰ آپشنال، مزدا ۳ نیو، مدل‌های کارکرده هیوندای لاتترا و محصولات از این دست باشیم.

در مجموع به نظر می‌رسد که شرکت خودروسازی بهمن یک بار دیگر انتخابی کاملاً مناسب و تحسین‌برانگیز داشته و محصولی را به بازار عرضه خواهد کرد که احتمال موفقیت آن در کشورمان تا حد زیادی قطعی خواهد بود. به‌هر حال باید منتظر بمانیم و ببینیم که در نهایت رسپکت با چه قیمت و چه سطح امکانات به دست مشتریان ایرانی می‌رسد تا آنگاه نسبت به سرنوشت آن در بازار ایران اظهار نظر دقیق‌تری داشته باشیم.

همچنین میانگین مصرف سوخت آن معادل ۶.۹ لیتر در صد کیلومتر از سوی منابع خارجی ارزیابی شده است. سیستم تعلیق جلو رسپکت از نوع مکفرسون و در عقب از گونه مالتی لینک مستقل است؛ بنابراین انتظار کیفیت سواری قابل قبول به‌ویژه برای سرنشینان عقب این خودرو را داریم که در مجموع به همراه پیش‌راننده توانمند توربو شارژ، سواری نسبتاً راحت و درعین حال مهیجی را برای کاربران رقم خواهند زد. در جدول زیر کلیه اطلاعات فنی به اطلاع شما رسیده است.

خودرو	رسپکت بهمن موتور
موتور	چهار سیلندر توربو شارژ / ۱.۵ لیتری
توان خروجی	۱۵۰ اسب بخار / ۲۳۰ نیوتن‌متر
شتاب ۰-۱۰۰	حدود ۱۰ ثانیه
بیشترین سرعت	بیش از ۲۰۰ کیلومتر بر ساعت
مصرف سوخت	۶.۹ لیتر در ۱۰۰ کیلومتر
وزن	۱۴۰۹ کیلوگرم
انتقال قدرت	گیربکس CVT اتوماتیک / تک دیفرانسیل جلو

◎ امکانات رسپکت بهمن موتور

تا هنگام نگارش این مقاله هنوز کاتالوگ رسمی رسپکت از سوی گروه بهمن در اختیار رسانه‌ها قرار داده نشده است اما گفته شده که امکاناتی مثل سیستم‌های کنترل کشش و پایداری، نمایشگر لمسی، فرمان برقی، تهویه اتوماتیک، کروزر کنترل، ۴ تا ۶ کیسه هوا، سنسور نور و باران، دی



مروری بر جدیدترین و مهم‌ترین خودروهای رونمایی شده در شهر آفتاب

تازه‌های چهارمین نمایشگاه خودروی تهران در یک نگاه

پس از غیبت و عدم برگزاری برای مدتی بیش از یک دهه، نمایشگاه خودرو تهران بعنوان اصلی‌ترین و مهم‌ترین رویداد خودرویی کشور بالاخره در سال ۱۳۹۵ فعالیت خود را از سر گرفت اما دیری نپایید که پس از برگزاری دوره سوم در سال ۱۳۹۷، فرارسیدن دورانی سخت و پرچالش برای خودروسازان و واردکنندگان (تحت تاثیر خروج ایالات متحده از برجام و زنجیره‌ای از وقایع سیاسی و اقتصادی) و سپس پاندمی کرونا برگزاری این نمایشگاه را دوباره با وقفه‌ای سه ساله مواجه ساخت. با بهبود چشمگیر وضعیت پاندمی کرونا و اعلام آمادگی شمار قابل توجهی از خودروسازان، بالاخره در اواخر اردیبهشت‌ماه سال جاری طلسم برگزاری چهارمین دوره این نمایشگاه شکسته شد. طبق گفته‌های مسئولین برگزاری، در چهارمین نمایشگاه خودرو تهران ۲۵ شرکت خودروسازی حضور داشتند و از ۱۴ خودروی جدید شامل انواع سواری، وانت و خودروهای تجاری رونمایی شد. این دوره از نمایشگاه خودرو تهران همچنین سه غایب بزرگ هم داشت و سایپا، کرمان موتور و مدیران خودرو در این رویداد حاضر نبودند.

طبق اعلام مدیران بهمن موتور به یک پیش‌رانه ۱.۵ لیتری توربوشارژ با ۱۴۵ اسب‌بخار قدرت و ۲۳۰ نیوتن متر گشتاور مجهز است و قرار شده در تابستان سال جاری و با قیمتی کمتر از ۸۰۰ میلیون تومان روانه بازار شود. ریسپکت همچنین اولین محصول گروه بهمن به حساب می‌آید که به لوگوی جدید این خودروساز مزین خواهد شد و در مورد هویت اصلی آن نیز باید گفت که این خودرو در واقع Cowin Xuandu و از محصولات یکی از زیرمجموعه‌های هولدینگ چری به حساب می‌آید (که در بخش‌های فنی و ساختاری اشتراکات قابل توجهی با چری آریزو ۷ دارد که روزگاری قرار بود روانه بازار کشورمان شود) و از ادامه همکاری‌های گروه بهمن با چری حکایت دارد (فراموش نکنید که فیدلیتی نیز در واقع جتور XV۰ است و برند جتور نیز زیرمجموعه چری است).



دیگر محصول جدید گروه بهمن در نمایشگاه خودروی تهران نیز نسخه مجهزتر و قدرتمندتر از کراس اوور جذاب و محبوب دیگنیتی بود که قرار است تحت نام دیگنیتی پرستیژ و در آینده‌ای نزدیک روانه بازار شود. علیرغم به چشم خوردن یکسری تغییرات ظاهری (نظیر طرح جدید سپرهای جلو و عقب و رینگ‌ها) و بازنگری در لیست امکانات (شامل مواردی نظیر استفاده از سیستم صوتی پایونیر)، تغییر و تحول اصلی نسبت به مدل پیشین را باید در زیر کاپوت دیگنیتی پرستیژ جستجو کرد؛ جایی که پیش‌رانه ۱.۵ لیتری



با عرضه دو کراس اوور فیدلیتی و دیگنیتی و استقبال چشمگیر مشتریان از این دو محصول، گروه بهمن توانسته در غیاب محصولات خارجی و در بحبوحه ممنوعیت واردات، خونی تازه در رگ‌های مسدود و کالبد بیمار بازار خودروی کشورمان جاری سازد و در بازار خودروهای صفرکیلومتر گزینه‌هایی قابل اعتنا و وسوسه‌کننده را در دسترس خریدارانی قرار دهد که برای خرید خودروی بودجه‌ای فراتر از ۸۰۰ میلیون تومان (یادداشت: حوالی یک میلیارد تومان) را در نظر داشته و در دوراهی انتخاب بین گزینه‌های چینی و صفرکیلومتر موجود یا وارداتی‌ها و خارجی‌های دست دوم قرار گرفته‌اند.



در ادامه همین رویکرد گروه بهمن با دو محصول جدید قدم به نمایشگاه شهر آفتاب گذاشته بود که اولین آنها سدان ریسپکت (Respect) است که

ایران خودرو تنها خودروسازی نبود که خودرویی ون را با خود به نمایشگاه آورده بود چرا که فرداموتور نیز در کنار محصولات فعلی خود (کراس اوور T5 و سدان ساب-کامپکت ۵۱۱) برای اولین بار از ون ۷ سرنشینه M4 رونمایی کرد که این خودرو در واقع دانگ فنگ فورثینگ یاوتین است.



لاماری نیز که به عنوان برند جدید آرین موتور همین اخبار فعالیت خود را بطور رسمی آغاز کرده، با اولین محصول خود یعنی کراس اوور ایما در نمایشگاه حاضر شده بود که این خودرو توانست توجه شمار زیادی از بازدیدکنندگان را به خود جلب کند. ایما به یک پیشران ۱/۵ لیتری توربو با ۱۹۵ اسب بخار قدرت و ۲۸۵ نیوتن متر گشتاور مجهز است و در واقع محصولی از کمپانی دانگ فنگ است که در بازار چین با نام Evo T5 شناخته می شود.



ارس خودرو دیزل (آمیکو) نیز چهارمین نمایشگاه خودرو تهران را برای رونمایی از پیکاپ جدید خود برگزید. این پیکاپ که «آرتیستون» نام گرفته و ظاهری شبیه به پیکاپ های تنومند آمریکایی دارد، بزرگترین پیکاپ تولیدی در کشور به حساب می آید.



ماموت خودرو که با برند و بال آسیایی خود یعنی مکث موتور وارد رقابت با سایر مونتاژکنندگان خودروهای چینی در بازار کشورمان شده، در این دوره از نمایشگاه اقدام به معرفی دو محصول جدید کرد که یکی از آنها نسخه اتوماتیک پیکاپ کلوت و دیگری کراس اووری میدسایز و ۷ سرنشینه از کمپانی BAIC است که با نام «تیارا» روانه بازار کشورمان خواهد شد. برای تیارا یک پیشران بنزینی ۱/۵ لیتری توربوشارژدار در نظر گرفته شده که توان تولید ۱۵۵ اسب بخار قدرت و ۲۱۵ نیوتن متر گشتاور را دارد.

توربو (با ۱۴۸ اسب بخار قدرت و ۲۲۰ نیوتن متر گشتاور) و گیربکس CVT جای خودشان را به یک پیشران ۲ لیتری توربو و گیربکس ۶ سرعته خودکار داده اند که این قوای فنی قدرت و گشتاوری به ترتیب برابر با ۲۲۸ اسب بخار و ۳۳۵ نیوتن متر را برای این خودرو به ارمغان می آورد تا بدین ترتیب یکی از اصلی ترین نقدهای متخصصان و کارشناسان به دیگینی (مبتنی بر نامناسب بودن این مجموعه قوای فنی شامل پیشران ۱/۵ لیتری و گیربکس CVT برای چنین جثه ای) مورد رفع و رجوع قرار بگیرد.



ایران خودرو اگر چه جدیدترین نسخه شماری از محصولات فعلی اش (شامل خودروهایی چون تارا اتوماتیک، ۲۰۶ تیپ ۳ سقف شیشه ای و ۲۰۷ مولتی کالر) را به نمایشگاه آورده بود، اما نوبرانه های اصلی آن برای نمایشگاه دو محصول شریک چینی این خودروساز یعنی ون هایما ۷x و کراس اوور ۸s بودند که در این بین کارشناسان برای موفقیت ۸s شانس بیشتری قائل هستند و حضور و عرضه احتمالی ۷x کمی تا قسمتی سوال برانگیز و بسیار جالب توجه است چرا که (صرف نظر از کاربری های تجاری، مسافری و سازمانی) خودروهای مینی ون و ون های خانوادگی بطور سنتی هواخواهان زیادی در بازار خودروی کشورمان نداشته و ندارند. ناگفته نماند که این MPV جذاب طبق ادعای هایما در استودیو طراحی ایتالیایی پنین فارینا (و با نیمی نگاهی به کشتی های تفریحی) طراحی شده است.

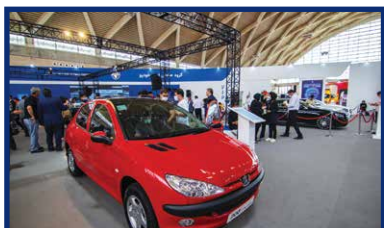


از امپاور بهمن تا عرضه نخستین کشنده دماغه‌دار مونتاژ داخل توسط ویرا دیزل

نگاهی به کامیونت‌ها و کشنده‌های حاضر در نمایشگاه خودرو تهران

چهارمین دوره نمایشگاه خودرو تهران بعد از وقفه‌ای سه ساله بالاخره در اواخر اردیبهشت ماه سال جاری برگزار شد و در کنار معرفی و رونمایی تعدادی خودرو سواری جدید، سهم خودروهای کار و تجاری نیز در این دوره از نمایشگاه تا حدود زیادی پررنگ و قابل‌ملاحظه بود. در ادامه مروری گذرا خواهیم داشت بر جدیدترین و مهم‌ترین کامیونت‌ها و کشنده‌هایی که در شهر آفتاب به نمایش گذاشته شده یا رونمایی شدند.

کشنده دارای استانداردهای ۸۵ گانه اروپایی در بازار فعلی خودروهای سنگین کشورمان محسوب می‌شود.



در غرفه ایران خودرو دیزل نیز دو محصول جدید به چشم می‌خورد که شامل پیکاپ فوتون تانلند دیزلی فیس‌لیفت و کشنده فوتون H۵ می‌شود. فوتون H۵ در واقع نسخه ارتقایافته و بهینه شده از کشنده آئومان است که با امکانات بیشتر و قوای فنی قدرتمندتر و گیربکس اتوماتیک روانه بازار خواهد شد.



شاخه خودروهای کار و تجاری گروه خودروسازی فردا نیز (که حدوداً یکسال است بطور جدی فعالیت خود را آغاز کرده) سه محصول خود شامل یک کامیونت، یک کشنده و یک لودر را به شهر آفتاب آورده بود.

اینترنشنال، کنورث و پیتربلت)، ریتادرهای voith آلمان و ترمز موتور Jacobs بهره می‌برند.



علاوه بر کشنده Conventional، دیگر محصولات این شرکت همچون کشنده شاکمان Cab Over و کامیونت‌های ۵/۵ تن و ۶ تن این شرکت نیز در نمایشگاه خودرو تهران حضور داشتند.



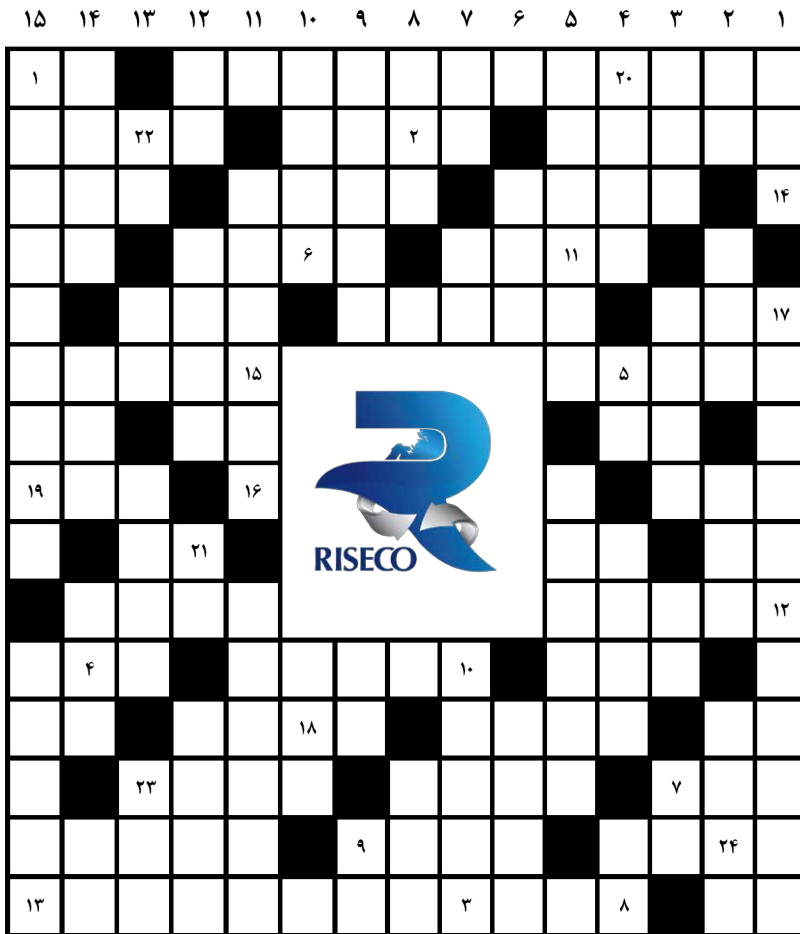
شایان دیزل نیز با خود کشنده دافران HV را به نمایشگاه آورده بود و همچنین امکان تست درایو این محصولش را نیز برای علاقه‌مندان فراهم آورده بود و با بهره‌گیری از یک راننده حرفه‌ای، سنگین‌ترین چالش‌ها با دافران HV پیش روی دیدگان هزاران بازدیدکننده به اجرا در آمد تا به نوعی توانمندی‌های فنی و قدرت مانوردهی این کشنده به رخ بازدیدکنندگان کشیده شود. HV طبق ادعای سازنده تنها



شرکت ویرا دیزل نیز از کشنده‌های برند "شاکمان" رونمایی کرد که در این بین کامیون کشنده دماغه‌دار این کمپانی یعنی شاکمان Conventional بیشترین توجهات را به خود جلب کرد و ویرا دیزل نیز برای مراسم رونمایی و نمایش آن تدابیر جالب و جذابی را در نظر گرفته بود که خواه ناخواه میزان جلب توجهات به این غرفه را دوچندان می‌ساخت. نکته مهم در مورد شاکمان Conventional (جدا از شباهت ظاهری آن به ولوو VNL) اینست که این کشنده پس از سالها نخستین کشنده دماغه‌دار مدرن و صفرکیلومتری به حساب می‌آید که در کشورمان مونتاژ شده و روانه بازار خودروهای تجاری ایران می‌شود. مدیرعامل ویرا دیزل از تولید این کشنده دماغه‌دار در نیمه دوم سال جاری خبر داد و افزود که این شرکت به دنبال کسب سهم ۱۰ درصدی از بازار خودروهای سنگین و تجاری و نوسازی ناوگان فرسوده است. وی همچنین در خصوص مشخصات محصولات این شرکت عنوان کرد که این کشنده‌ها از نسل جدید موتور کامینز ۴۹۰ اسب بخاری، گیربکس Eaton (مورد استفاده در کشنده‌های آمریکایی ماک،

از پشت سرهم قرار دادن حروف خانه های شماره دار رمز جدول بدست می آید.

افقی:



- ۱- خواننده دورهمی خانواده بزرگ رایزکو- خوب نیست ۲- پزشک انگلیسی و کاشف دستگاه گردش خون - سمت چپ- توزیع کننده برق بین شمع ها در سیستم جرقه زنی خودرو ۳- اشاره- حفر کردن- مخفیانه ۴- خمیده- باهوش- پژمرده ۵- بی مهری و بی وفایی نسبت به دوستان- از سنگ های بسیار قیمتی- خوبی و نیکی ۶- ماه ماشینی!- نژاد کشور پوتین ۷- عدد اول- برهنه- قسمتی از دست ۸- شیر بیشه- وسیله ای در نجاری ۹- گونه برجسته- تلخ عرب- ضمیر داخل ۱۰- سرپرده و بخش ورودی خانه ها- از پرندگان ۱۱- هنر انگلیسی- شهری در ترکیه- قسمت ۱۲- آواز کمان حلاج- صحرای مصر- پروتئین گیاهی- من و شما ۱۳- ماه فوتبالی- هیئت منصفه- حاکمان ۱۴- جوانمرد- نوعی بست که در صنعت ساختمان جهت اتصال بین صفحه زیرستون و فونداسیون به کار می رود- دایره المعارف فرانسوی ۱۵- تکان- اقتصاددان آمریکایی که مکتب پولی "شیکاگو" را به ایشان نسبت می دهند.

عمودی:

طراح: رسول نادری

۱۱- قیمت خرید و فروش یک واحد پول خارجی بر حسب قیمت پول داخلی- مخترع آلمانی اتومبیل بنزینی ۱۲- کمبود آن موجب بیماری گواتر می شود- فرمان توقف- علامت صفت تفضیلی- امر آراستن ۱۳- طلسم بی سروته - فرمان خودرو- واحدی در وزن- گندم سوده ۱۴- کاشف فرانسوی رادیواکتیو- دستور- دانشمند و فیزیکدان آلمانی که قانونی که رابط و پیوند شدت جریان و نیروی مقاومت است در فیزیک به نام ایشان است- ورم میان تهی ۱۵- تعداد درختان اهدایی خیریه راز به بوستان راز صفادشت- مخترع ماشین درو و جمع آوری محصول.

۱- پیمان وميثاق- زیرمجموعه رایزکو که در اردیبهشت ماه امسال ۱۵ ساله شد ۲- حرف نفی عرب- رد و انکار وجود چیزی- محافظ خودرو- اختراع رابرت گدارد آمریکایی ۳- چین و شکن- در باطری خودرو بیابید- حرف انتخاب- خط کش هندسی ۴- اثری از امیل زولا- عیب و عار- از ماه های میلادی- لحظه کوتاه ۵- ریحان- دیگنیتی جدید بهمن موتور با این نام عرضه می شود ۶- قوم همیشه در حال کوچ- مخترع دینامیت ۷- پیمودن- شهر مرکبات- از مواد منفجره ۸- روستایی از توابع بردسکن شهرستان کاشمر- زرد انگلیسی ۹- از اساطیر روم و خدای "آغاز زمان"- خاک صنعتی- کالبد ۱۰- برودت- جدا

رمز جدول را به روش زیر به سامانه ۳۰۰۷۲۱۶۰ ارسال کنید.

عدد ۴ ارسال بشه کد پرسنلی نام و نام خانوادگی پاسخ صحیح

به ۱۰ نفر از شرکت کنندگان که پاسخ صحیح را ارسال کنند به قید قرعه جایزه پانصد هزار تومانی تعلق خواهد گرفت.

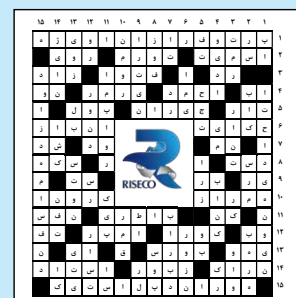


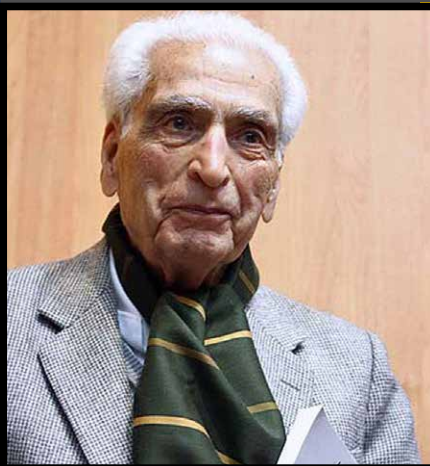
پاسخ جدول شماره گذشته: نوروزتان پیروز

ساره پوری- ۵۴۱۰- مجتمع مسکونی اورند
محسن شاکری- ۷۱۳۳- آرسام پلاست
مریم ولی محمدی- ۶۷۷۱- سایت ۲ مهندسی
رضا علیزاده- ۹۳۱۵- جنرال کب پارس
احسان صیادی- ۲۳۰۵۴- پرتوفرازان آویژه
امید منصوری- ۲۶۷۲- سایت کاتالیست

اسامی برندگان:

امید غزوی- ۲۳۱۲۰- پرتوفرازان آویژه
فائزه صدیقی- ۲۳۲۳۷- پرتوفرازان آویژه
محسن رنجبران- ۵۸۱۷- سایت قطعات
لاستیکی و نوارهای آب بندی اورند پیشرو
امیراردوخانی- ۹۲۹۷- جنرال کب پارس





مردی که یقین داشت ایران می‌تواند قدر است کند

«من در قعر ضمیر خود احساسی دارم و آن اینکه رسالت ایران به پایان نرسیده است و شکوه و خرمی او به او بازخواهد گشت. من یقین دارم که ایران می‌تواند قدر راست کند و آنکونه که در خور فرهنگ تمدن و سالخورده‌گی اوست نکته‌های بسیاری به جهان بیاموزد.» اینها جملات دلنشین بزرگمردی است که تا همین چند روز پیش به عشق ایران می‌زیست و می‌نوشت اما هزاران کیلومتر دورتر از وطن در کهنسالی در خاک سرد کانادا چشم از جهان فرو بست.

ندوشن گفته‌اند که کتاب‌های او شبیه دریچه‌ای است که خواننده را به جنگلی از موضوعات و عناوین متنوع و مطلوب می‌کشاند و روش ندوشن در نقد و تحلیل این است که سعی می‌کند آن شاخ و برگ‌هایی که در آثار هست و اجازه نمی‌دهد ما خطوط کلی را ببینیم، کنار بزند و ما را با خطوط کلی اثر آشنا می‌کند. نگاه او نگاهی فرهنگی و تاریخی عام است که از جهان‌بینی خاص خود او تبعیت می‌کند.

هدف اصلی او فراهم کردن زمینه‌ای برای شکل‌گیری و ایجاد یک فرهنگ جهانی بوده است که از سوره‌های فرهنگی فرهنگ‌های زنده جهانی اقتباس شده باشد. محمدعلی اسلامی ندوشن رامی‌توان یک سفرنامه‌نویس قهار، قصه‌گویی مسلط، محقق کامل و مترجمی جامع دانست که در هر کدام از وادی‌های نقد و داستان و ترجمه و تحقیق و سفرنامه ید طولایی دارد و در هر کدام از این وادی‌ها صاحب‌نظر است.

این یکی از ابیات مشهور او در منظومه «ایران‌نامه» است:

«آن دخت پری‌وار که ایران من است / پیدا و نهان بر سر پیمان من است / هم نیست ولی نهفته در جان من است / هم هست ولی دور ز دامن من است»

«جام جهان‌بین»، یادداشت‌های «صفیر سیمرغ»، مجموعه مقالات «آواها و ایماها»، سفرنامه «در کشور شوراها»، مجموعه داستان «پنجره‌های بسته»، مجموعه مقالات «گفتیم و نگفتیم»، سرگذشت‌نامه «روزها»، مجموعه مقالات «سخن‌ها را بشنویم»، مجموعه مقالات «مرزهای ناپیدا»، مجموعه کلمات قصار «کلمه‌ها»، مجموعه مقالات «راه و بی‌راه»، مجموعه مقالات «دیروز، امروز، فردا»، مجموعه مقالات «برگ‌ریزان» و ... از جمله آثار پرشمار ندوشن است.

در ۱۷ آبان ۱۳۹۹ با حضور رئیس کمیسیون فرهنگی و اجتماعی شورای شهر تهران، شهردار منطقه ۶ و شخصیت‌هایی چون کامیار عابدی، فریدون مجلسی، علی غیاثی ندوشن و ... خیابان شاهد سابق مابین خیابان قدس و وصال شیرازی به نام محمدعلی اسلامی ندوشن تغییر یافت و سردیس اسلامی ندوشن نیز در تقاطع این خیابان و خیابان وصال نصب شد.

قبل از این نیز میدانی به نام اسلامی ندوشن در زادگاهش ندوشن به نام او شده بود. هم چنین شورای شهر یزد در سال ۹۹ بلواری را در محله صفاییه حدفاصل بلوار شهید قندی و بلوار شهید دشتی به نام دکتر اسلامی ندوشن نامگذاری کرد.

درباره کتاب‌های دکتر محمدعلی اسلامی

محمدعلی اسلامی ندوشن، زاده ۳ شهریور ۱۳۰۳، پنجم اردیبهشت امسال درگذشت. او شاعر، منتقد، نویسنده، مترجم، حقوق‌دان و پژوهشگر ایرانی بود که رشته حقوق بین‌الملل را در فرانسه خواند و پس از بازگشت به ایران، ابتدا به عنوان قاضی در دادگستری مشغول شد اما پس از مدتی به دعوت پروفیسور فضل‌الله رضا به دانشگاه تهران رفت.

ندوشن از سال ۱۳۴۸ تا دو سال پس از انقلاب در دانشکده حقوق و دانشکده ادبیات دانشگاه تهران، درس حقوقی و ادبیات تطبیقی تدریس می‌کرد. او فصلنامه «هستی» را پایه‌گذاری کرد و همزمان در شماری از مجلات ادبی ایران از جمله نگین، سخن و یغما مقاله می‌نوشت.

ندوشن از جمله پرکارترین ادبا و محققان معاصر ایران بود و علاوه بر تألیف کتاب به ترجمه آثار غیر ایرانی به زبان فارسی از جمله آثاری درباره ادبیات و فرهنگ ایران پرداخته است. از وی بیش از ۷۰ اثر تألیف و ترجمه و صدها مقاله باقی مانده است.

مجموعه شعر «گناه»، مجموعه شعر «چشمه»، مجموعه مقالات «ایران را از یاد ببریم»، نمایشنامه «آبر زمانه و آبر زلف»، مجموعه مقالات «به دنبال سایه همای»، داستان «افسانه و افسون»، مجموعه مقالات

تبریک ویژه به کاراته‌کای خردسال

همیشه دیدن موفقیت‌های دلبرانه کودکان و آینده‌سازان این سرزمین مایه غرور و افتخار است. تبریک ویژه به سرکار خانم سارا اسدی مهر فرزند همکار ارجمندمان سرکار خانم لیلا حنیفه.





فیلم «سونامی» اثر میلاد صدرعاملی سال ۶۹ در ژانر درام تولید شد و برای نخستین بار در سی و هفتمین دوره جشنواره فیلم فجر به نمایش درآمد. سونامی روایتگر پستی‌وبلندی و چالش‌های زندگی ورزشکاران است. ماجرای فیلم از این قرار است که در آخرین اردوی تیم ملی تکواندو، سه نفر از بهترین بازیکنان تیم در دانمارک پناهنده شدند و به ایران بازنگشتند. این فرصتی است که «خسروی»، سرمربی قدیمی و کهنه‌کار، بعد از سال‌ها بازگردد و کار نیمه‌تمامش را به پایان برساند. دشوارترین انتخاب او اما بین «بهداد مقیمی»، نفر اول دنیا و تنها بازمانده تیم «مرتضی نژادی»، شاگرد قدیمی‌اش است. در این فیلم بهرام رادان، مهرداد صدیقیان، علیرضا شجاع‌نوری، رعنا آزادی‌ور، فرشته حسینی، علیرضا استادی، امیر مهدی ژوله و محمدرضا غفاری به هنرمندی پرداخته‌اند.

اگر می‌دانستی تا کی زنده هستی

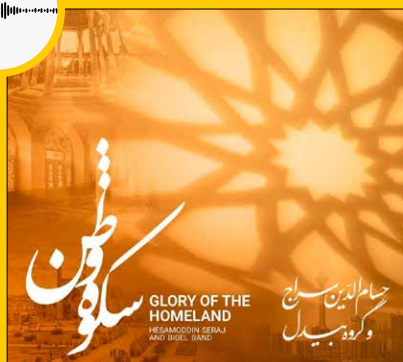
کتاب اگر می‌دانستی تا کی زنده هستی چطور زندگی می‌کردی از پر فروش‌ترین‌های نیویورک‌تایمز به قلم کلوئ بنجامین، داستان خانواده‌ای است که توسط یک پیشگو از آینده و زمان مرگ خود مطلع می‌شوند. زمانی مسحور کننده و بی تکرار درباره‌ی زندگی، مرگ و چگونگی گذران عمر که تحسین جهانیان را برانگیخت.

کلوئ بنجامین (Chloe Benjamin) داستان خود را از سال ۱۹۶۹ در شهر نیویورک آغاز می‌کند که در یکی از آپارتمان‌هایش زنی روانی زندگی می‌کرد. او مدعی پیش‌گویی بود و این‌که می‌تواند زمان مرگ انسان‌ها را پیش‌بینی کند! این حرف زن به قدری کنج‌گاو برانگیز و جالب بود که دو خواهر و دو برادر که چهار فرزند یک خانواده بودند خود را به آپارتمان او می‌رسانند تا زمان مرگ خود و اطرافیان‌شان را بدانند.

با هم بخوانیم



با هم بشنویم



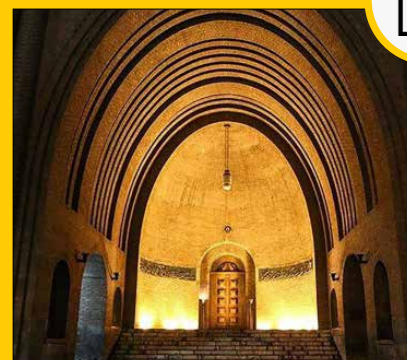
شکوه وطن

آلبوم «شکوه وطن» به خوانندگی حسام‌الدین سراج خواننده شناخته‌شده موسیقی ایرانی با همراهی گروه موسیقی «بیدل» در ژانر موسیقی ایرانی به تازگی منتشر شده است. این آلبوم در سبک کلاسیک ایرانی و شامل شش قطعه موسیقی به نام‌های «ساقی ماهر»، «ساز و آواز شور (سوار صبح)»، «ساز و آواز شور به چهارگاه (کهن بوم و بر)»، «باده جان»، «پریشانی» و «شکوه وطن» است که ترانه‌های آن توسط مهیار کاوه، مولانا، حافظ شیرازی و مهدی اخوان ثالث سروده شده است. سراج درباره این اثر نوشته است: «تو را ای کهن بوم و بر دوست دارم ... وطن، چنان مادری سخاوتمند، مردم زادگانش را در دامن پر مهر خود می‌پرورد و همواره در سختی‌ها و مشکلات بی هیچ منتی چنان ابر بهاری، مهر و رافت می‌بارد. ایران عزیز ما، این روزها در حال گذار از جاده‌های پر نشیب و فراز تاریخ خویش است. امید که بتوانیم با عشق و مهرورزی به ایران و ایرانیان، هوشمندانه سبب‌ساز سربلندی و شکوه وطن باشیم.»

موزه ایران باستان

موزه ملی ایران به عنوان اولین موزه رسمی کشور و موزه مادر، با زیربنای بیش از ۲۰ هزار مترمربع و مساحت ۱۸ هزار مترمربع، شامل دو بخش موزه ایران باستان و موزه باستان‌شناسی و هنر اسلامی است. بیش از ۳۰۰ هزار شیء از ادوار مختلف فرهنگی ایران یعنی از دوران پیش از تاریخ تا دوران اسلامی در این موزه نگهداری و به نمایش گذاشته شده است. اگر چه فکر تأسیس و ایجاد موزه در ایران در زمان آغاز مشروطیت از طرف فردی به نام منیع‌الدوله مطرح شد اما این ایده در آن دوره به اجرا در نیامد تا اینکه در زمان احمدشاه قاجار به همت مرتضی‌خان ممتازالممالک وزیر معارف وقت مجموعه‌ای از اشیاء گردآوری و در یکی از اتاق‌های مدرسه دارالفنون با نام موزه ملی نگهداری شد. سپس در دوره پهلوی اول در سال ۱۳۰۴ موزه ملی به تالار آینه عمارت مسعودیه در میدان بهارستان منتقل شد. آثاری که ابتدا در این موزه نگهداری می‌شد شامل اشیایی چون ۱۵ پارچه اشیای عتیقه مفرغی، ۱۵۸ قطعه کاشی، سفال و شیشه، ۹ سکه و ۵۴ قطعه سلاح قدیم، تفنگ، کلاه‌خود، زره، اشیاء به دست آمده از کاوش‌های باستان‌شناسی و آثار اهدایی مجموعه‌داران خصوصی بود. این موزه در مجاورت خیابان سی‌تیر و در بخش غربی خیابان ملل متحد، شمال خیابان امام خمینی یا سپه سابق و در غرب وزارت امور خارجه قرار دارد

با هم بگردیم



کیک جادویی کاستارد



مراحل پخت:

سپس شیر و آرد را اضافه می‌کنیم. در نهایت سفیده تخم‌مرغ را مرحله‌به‌مرحله طوری که پف آن نخواست به مواد قبلی می‌افزاییم. سپس فر را با درجه حرارت ۱۸۰ درجه گرم کرده و یک ظرف گرد به قطر ۲۰ سانتی‌متری را با کاغذ روغنی و کره چرب می‌کنیم و به مدت ۷۰ دقیقه درون فر قرار می‌دهیم. قابل ذکر است با توجه به دمای متفاوت فرها این زمان متفاوت خواهد بود. در انتها با خلال چوبی از پخت اطمینان حاصل کرده اگر مواد به خلال نچسبید پخت کامل است.

این کیک باینکه مواد اولیه آن همانند سایر کیک‌ها است اما شیوه افزودن مواد باعث ایجاد بافت سه لایه کاراملی خواهد شد و علت نام‌گذاری کیک همین تفاوت است. برای شروع کار ابتدا زرده و سفیده تخم‌مرغ‌ها را جدا کرده و سفیده را با همزن برقی تا جایی که پف کند می‌زنیم و زمانی که سفت شد و از ظرف برگشت هم زدن را ادامه می‌دهیم. در ادامه زرده را همراه وانیل پودر شکر و کره آب‌شده با همزن دستی می‌زنیم

همونطور که در شماره پیشین راز صنعت گفته بودیم تو این بخش قراره همکارها یا همسران همکاران ما در هلدینگ رایزکو از هنرهاشون بهمون بگن.

حالا سرکار خانوم زهرا اصفهانی همسر جناب آقای علیرضا جورابلو با کد پرسنلی ۶۷۸۰ قراره بهمون یاد بدن چه طوری کیک جادویی کاستارد درست کنیم.

این شماييد که بايد برای ما دستور پخت بفرستيد، ما هم تو شماره بعدی راز صنعت به اسم خودتون منتشر می‌کنیم.

چند نکته در باره ارسال عکس‌ها و دستور پخت:
۱: حتما نام، نام خانوادگی و کد پرسنلی خودتان را به واتس‌آپ روابط عمومی با شماره ۰۹۲۱۳۹۴۸۳۲۲ ارسال کنید (اگر همسر شما در هلدینگ شاغل است، نام، نام خانوادگی و کد پرسنلی همسران فراموش نشود)
۲: در عکس گرفتن دقت کنید؛ عکس‌ها با کیفیت باشد و حتما به صورت فایل ارسال شود.

مواد لازم:

تخم‌مرغ: ۵ عدد

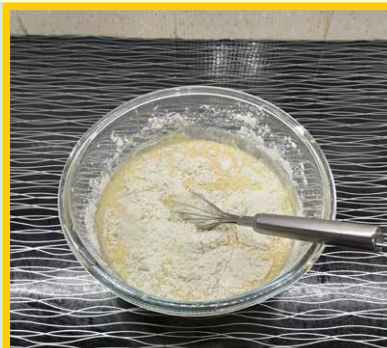
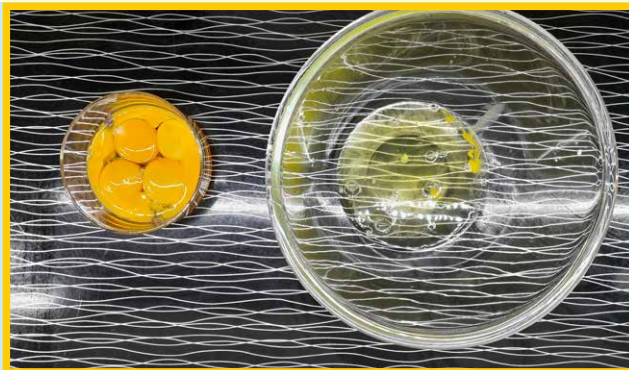
شیر: ۲ پیمانه

کره آب‌شده: یک‌دوم پیمانه

پودر قند: یک و یک‌سوم پیمانه

وانیل: دو قاشق چای‌خوری پر

آرد: ۱ پیمانه





کسب جوایز و نشان های عالی توسط هلدینگ رایزکو در سال ۱۴۰۰



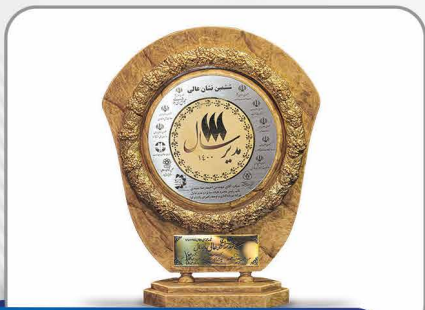
مدیر شایسته و رهبران اقتصاد ۱۴۰۰



گواهینامه IATF 16949



تندیس زرین رضایتمندی مشتری



تندیس نشان عالی مدیر سال ۱۴۰۰



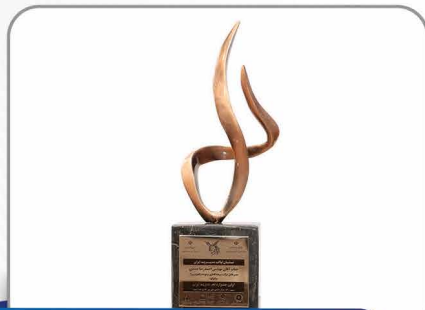
واحد نمونه استاندارد و کیفیت استان تهران



تندیس چهره های نامی



تندیس زرین جایزه برند ملی، اعتماد ملی



نشان لیاقت مدیریت ایران



تندیس مدیران پیشرو



دریافت چهارمین جایزه همسئولیت اجتماعی و پایداری بنگاه‌های اقتصادی



@ riseco_holding

RISE FOR TOMORROW

risecoholding



www.riseco.co