

فولاد هرمزگان

خبرنامه داخلی شرکت فولاد هرمزگان / شماره ۵۳ / اسفند ماه ۱۳۹۹

تولید سالیانه تختال فولاد هرمزگان از ظرفیت اسمی عبور کرد
پیام تبریک مدیرعامل فولاد هرمزگان به مناسبت سال نو و عبور از ظرفیت اسمی
درخشش فولاد هرمزگان در عرصه بومی سازی
رکورد بارگیری و ارسال تختال در فولاد هرمزگان شکسته شد
نفرات برتر ایمنی معرفی شدند
فوتسالیست های فولاد هرمزگان بر سکوی نایب قهرمانی
گلخانه مرکزی فولاد هرمزگان افتتاح شد

سال نو مبارک



فرارسیدن سال نو و بهار طبیعت همراه با میلاد انوار درخشان آسمان امامت و ولایت و موفقیت فولاد هرمزگان در جهش تولید و عبور از ظرفیت اسمی را تبریک عرض می نمایم

کسب رکورد سالیانه تولید تختال، عبور از ظرفیت اسمی و رشد ۴ درصدی تولید

رکورد قبلی: ۱،۴۴۰،۸۹۸

رکورد جدید: ۱،۵۲۱،۰۳۲

کسب رکورد سالیانه تولید تختال، عبور از ظرفیت اسمی و رشد ۴ درصدی تولید، در سال جهش تولید را به همکاران و ذینفعان شرکت تبریک عرض می نماییم.



روابط عمومی
شرکت فولاد هرمزگان



فهرست

- ۴..... پیام نوروزی مدیرعامل فولاد هرمزگان
- ۵..... نقشه استراتژی شرکت فولاد هرمزگان (افق ۱۴۰۲-۱۴۰۰)
- ۶..... سال ۹۹ سال شکستن رکوردها بود/ عبور از مرز یک میلیون و ۵۲۰ هزار تن تختال
- ۸..... درخشش فولاد هرمزگان در عرصه بومی سازی
- ۱۰..... رکورد بارگیری و ارسال تختال شکسته شد
- ۱۲..... عناوین پروژه‌های بهبود (TQ) برتر منتشر شد
- ۱۵..... پدافند غیرعامل، ضرورت‌ها و اهداف آن
- ۱۶..... گلخانه مرکزی افتتاح شد
- ۱۸..... فولاد هرمزگان پیش‌تاز مقابله با کرونا
- ۲۰..... نسخه الکترونیک جای دفترچه کاغذی را گرفت
- ۲۱..... مروری بر جزئیات دو نوع بیمه و تسهیلات پرداخت شده
- ۲۲..... گامی بلند به سوی هوشمندسازی سیستم‌های اطلاعاتی
- ۲۴..... تدوین اهداف و استراتژی‌های شرکت (افق ۱۴۰۲-۱۴۰۰)
- ۲۵..... نفرت برتر ایمنی معرفی شدند
- ۲۶..... ارزیابی جامع متدولوژی‌های کمی پیش‌بینی تقاضای بازار فولاد
- ۳۰..... اسرار غیبت امام زمان علیه‌السلام
- ۳۲..... سرمایه‌گذاری برای اثرگذاری
- ۳۴..... تختال فولاد هرمزگان قابل رقابت با برترین‌های جهان
- ۳۶..... از درخشش فوتبالی تا موفقیت در تیراندازی
- ۴۰..... دو اصل بنیادی معماری سازمانی
- ۴۲..... تاریخ و فلسفه سفره هفت‌سین
- ۴۳..... دانستنی‌های مهم درباره کرونا
- ۴۴..... جدول سودوکو
- ۴۵..... رنگ آمیزی
- ۴۶..... در اعماق سیاه اینترنت چه می‌گذرد

شناسنامه

صاحب امتیاز: شرکت فولاد هرمزگان

مدیرمسئول: رضا صفریان

شبکه‌های اجتماعی



hormozgan.steel.company



hormozgan.steel.company



hormozgansteel



hormozgan.steel.company

ارتباط با ما

info@hscoo.ir

تلفنخانه: ۰۷۶۳۳۵۳۰۰۳-۹

نمابر دبیرخانه: ۰۷۶۳۳۵۳۰۱۴۵

روابط عمومی

تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۳۰۳۰۱

پیامک: ۲۰۰۰۲

شماره واتساپ: ۰۹۱۷۷۶۵۸۳۴۸

پیام نوروزی مدیرعامل فولاد هرمزگان

فرزاد ارزانی، مدیرعامل شرکت فولاد هرمزگان در پیامی،
سال نو را به همه پرسنل و خانواده‌های محترم آنها تبریک گفت.

به نام خدا

یا مقلب القلوب و الابصار. یا مدبر اللیل و النهار. یا محول الحول و الاحوال. حول حالنا الی احسن الحال
همکاران عزیز

به حول و قوه الهی یک سال پرافتخار دیگر برای فولاد هرمزگان رقم خورد و در کنار شما همکاران
سخت‌کوش و جهادگر موفقیت‌های زیادی کسب نمودیم. سالی که یکایک شما کمر همت
بستید و به فرمایشات رهبر معظم انقلاب لبیک گفته و این‌گونه به جهش تولید در فولاد
هرمزگان معنا بخشیدید.

همکاران محترم در سالی که گذشت علاوه بر مشکلات تحریم و جنگ اقتصادی
با پدیده‌ای به نام ویروس کرونا نیز مواجه بودیم اما علی‌رغم تمام این مشکلات
به لطف خداوند و با بهره‌گیری از توان شرکت‌های فنی - مهندسی و دانش‌بنیان
داخلی و همچنین پیروی از دستورالعمل‌های کمیته پیشگیری از شیوع کرونا،
شرکت و همراهی شما سرمایه‌های انسانی سخت‌کوش و متخصص، سال ۹۹
را پرافتخارتر از سال گذشته به پایان رسانده و علاوه بر ثبت ۵ رکورد تولید
ماهانه در شش ماه متوالی، رکورد تولید سالیانه را نیز شکسته و با عبور از
ظرفیت اسمی کارخانه، برگ زرین دیگری بر افتخارات فولاد هرمزگان افزوده شد.
از تلاش و همدلی دلسوزانه یکایک شما تلاشگران جبهه اقتصادی سپاسگزارم.
هدف متعالی فولاد هرمزگان به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان محصولات
فولادی در جنوب کشور تامین حداکثری نیاز داخلی کشور و توسعه هر چه بیشتر
بازارهای صادراتی به‌عنوان سازمانی سرآمد و ایفای نقش موثر در توسعه پایدار اقتصادی،
اجتماعی و زیست‌محیطی منطقه می‌باشد. بنابراین برای تحقق این امر با یاری خداوند بزرگ
بایستی بیش‌ازپیش کوشا باشیم تا حماسه‌های جدیدی را در سال ۱۴۰۰ خلق نماییم.

در پایان ضمن توصیه به رعایت دستورالعمل‌های بهداشتی برای حفظ سلامت خود و اعضای محترم خانواده،
حلول سال نو و تقارن آن با اعیاد مبارک شعبانیه را خدمت همکاران و خانواده‌های محترمتان، سهامداران،
تامین‌کنندگان و پیمانکاران شرکت تبریک عرض نموده و از خداوند بزرگ سلامتی و توفیق روزافزون برای شما
خواهانم.



فرزاد ارزانی

مدیرعامل شرکت فولاد هرمزگان

سال نو مبارک

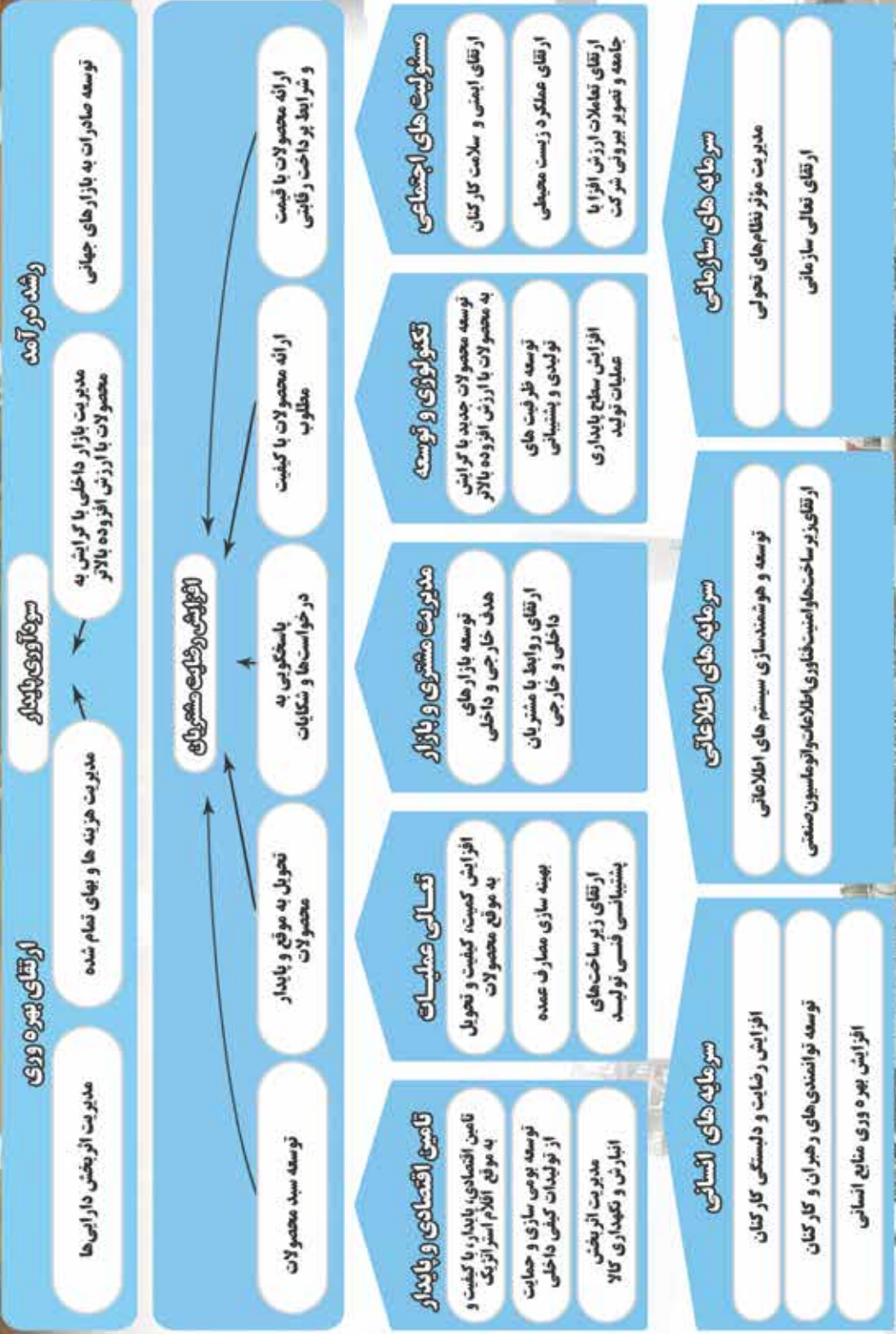




نقشه استراتژی شرکت فولاد هر مزگان (الف ۱۴۰۲-۱۴۰۰)

رشد تولید
وسود آوری
توسعه پایدار

چشم انداز ۱۴۰۲
سازگاری
بسی از برترین تولیدکنندگان محصولات فولادی در کشور با توان ۱۰ میلیون تن فولاد خام و روزی بیش از ۱۰۰ هزار تن فولاد
مدیران سازمانی سرآمد، با تولید محصولات با کیفیت، ارزش افزوده بالا، توسعه پایدار اقتصادی، اجتماعی و زیست محیطی کشور ایرانی گنم



توانمندسازها

فرآیندهای داخلی

مشتری

ارزش

ارزش های سازمانی

همکاری و کارگروهی

مسئولیت مداری

ایمنی و کیفیت زندگی کارکنان

شفافیت و پاسخگویی

پایداری و بهبود مستمر
مسئولیت پذیری اجتماعی

مدیرعامل فولاد هرمزگان مطرح کرد:

سال ۹۹ سال شکستن رکوردها بود / عبور از مرز یک میلیون و ۵۲۰ هزار تن تختال

هزار تن تولید آهن اسفنجی دست یافت. در سال ۹۹ نیز علی رغم توقف سالیانه برنامه ریزی شده تولید در واحد احیاء مستقیم که ۲۲ روز به طول انجامید، از ظرفیت اسمی خود که یک میلیون و ۶۵۰ هزار تن می باشد، عبور نماید. این بدین معناست که در واحد احیاء مستقیم نسبت به مدت مشابه سال گذشته بیش از ۸ درصد افزایش تولید به دست آمده است.

مدیرعامل فولاد هرمزگان به سه رکورد تولید روزانه آهن اسفنجی در بخش احیاء مستقیم هم اشاره کرد و گفت: «آخرین رکورد روزانه در این واحد صنعتی متعلق به ۲۴ بهمن ماه سال ۹۹ با تولید ۵ هزار و ۸۳۷ تن آهن اسفنجی است و امیدواریم در سال ۱۴۰۰ تولید سالیانه این واحد به بیش از یک میلیون و ۷۲۰ هزار تن آهن اسفنجی برسد».

ارزانی افتخارات شرکت فولاد هرمزگان در بخش کیفیت تختال را هم برشمرد و افزود: «تختال فولاد هرمزگان با کیفیت ۹۸.۷۵ درصد، از مرغوب ترین تختال های تولیدی کشور محسوب می شود که قابل رقابت با برندهای جهانی است».

وی در ادامه به رکوردهای حاصل شده در بخش فروش فولاد هرمزگان هم اشاره ای کرد و گفت: «این شرکت توانست در اسفندماه سال گذشته به رکورد فروش ماهیانه بیش از دو هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان دست پیدا کند و بیش از ۸۵۰ هزار تن تختال در بازارهای داخلی که مورد تأکید فولاد هرمزگان می باشد عرضه نماید که این میزان با رشد ۱۵ درصدی عرضه نسبت به سال گذشته همراه بوده است».

وی افزود: «شرکت فولاد هرمزگان توانست در سال گذشته از نظر درآمد در بازار داخلی به فروش ۷ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومانی دست یابد که با رشد ۱۵۹ درصدی نسبت به مدت مشابه در سال گذشته همراه بوده است».

مدیرعامل فولاد هرمزگان درآمد این شرکت را در بازار صادرات با بیش از ۸۱ درصد رشد اعلام



وی اضافه کرد: «در سال گذشته این شرکت به دستاوردهای بی سابقه و مهمی دست یافت که می توان به ۵ رکورد ماهیانه متوالی از شهریور تا بهمن ماه اشاره کرد؛ به گونه ای که در آخرین رکورد تولید ماهیانه در بهمن ماه به تولید ۱۴۲ هزار و ۲۷۳ تن تختال دست پیدا کردیم. همچنین در ۲۹ اسفندماه رکورد روزانه تولید تختال به میزان شش هزار و ۴۴۱ تن در واحد فولادسازی به ثبت رسید که این دستاورد سومین رکورد روزانه فولادسازی در طول سال گذشته بود».

وی در ادامه به دستاوردهای شرکت فولاد هرمزگان در بخش احیاء مستقیم هم پرداخت و توضیح داد: «این شرکت، در سال ۹۸ در بخش احیاء مستقیم به رکورد تولید یک میلیون و ۵۲۴

مدیرعامل فولاد هرمزگان گفت: «شرکت فولاد هرمزگان تا پایان سال ۹۹ در تولید تختال از مرز ظرفیت اسمی یک و نیم میلیونی خود عبور کرد و با تولید یک میلیون و ۵۲۰ هزار تن تختال به بیش از ۴ درصد افزایش تولید نسبت به سال ۱۳۹۸ دست یافت».

فرزاد ارزانی ضمن تبریک اعیاد شعبانیه و تقارن آن با عید نوروز اظهار کرد: «امیدواریم در سال جدید علاوه بر تکرار موفقیت های سال گذشته به رکوردهای جدیدی در گروه فولاد مبارکه دست یابیم».

وی با اشاره به اینکه علی رغم مشکلات تحریم و کرونا در سال ۹۹ دستاوردهای مهمی نصیب شرکت فولاد هرمزگان و مجموعه فولاد مبارکه شد گفت: «با وجود همه مشکلات سال خوبی برای گروه فولاد مبارکه و فولاد هرمزگان بود».

وی در خصوص محصول اصلی فولاد هرمزگان که تختال است گفت: «شرکت فولاد هرمزگان توانست در واحد فولادسازی از مرز یک میلیون و ۵۲۰ هزار تن تختال عبور کند و ظرفیت اسمی خود را محقق و نسبت به سال ۹۸ به میزان ۴ درصد ارتقاء ببخشد. مسائلی مانند کمبود گاز، برق و توقف اضطراری کمپرسور واحد اکسیژن باعث شد امسال ۴۷ هزار تن افت تولید داشته باشیم و اگر مسائلی نظیر کمبود انرژی و مشکلات متعاقب با آن نبود قطعاً رکورد تولید یک میلیون و ۵۷۰ هزار تن تولید فولاد در این شرکت محقق می شد».

وی افزود: «برنامه ریزی های انجام شده در سال ۱۴۰۰ بر پیشرفت و تکمیل پروژه های آغاز شده در سال گذشته تأکید دارد و امیدواریم این پروژه ها تا نیمه امسال به بهره برداری برسد. با برنامه ریزی های زمان بندی شده در شرکت فولاد هرمزگان در صد هستیم در سال ۱۴۰۰ از مرز تولید یک میلیون و ۶۵۰ هزار تن فولاد عبور کنیم یعنی در سال جدید افزایش حدود ۹ درصد نسبت به سال ۹۹ را دنبال خواهیم کرد».



تأثیرات مثبتی در بهره‌وری تولید و صنعت دارند اظهار کرد: «در سال ۹۹ پروژه کاهش مصرف الکتروگرافیتی فولاد هرمزگان، در هفتمین همایش جایزه بهره‌وری معادن و صنایع معدنی ایران، از بین ۷۹ پروژه به عنوان برتر انتخاب شد».

همچنین کسب نشان ویژه ارتباط موثر با ذینفعان و ایزوهای ۴۵۰۰۰، ۱۴۰۰۰، ۱۰۰۰۲ و ۱۰۰۰۴، در سطح شرکت از دیگر افتخارات شرکت فولاد هرمزگان در سال ۹۹ بود.

وی در ادامه گفت: «کسب لوح تقدیر در مورد رفع تعهدات ارزی توسط بانک مرکزی و کسب ۴ عنوان برتر توسط واحد روابط عمومی در جشنواره انتشارات روابط عمومی‌ها از دیگر افتخارات این واحد صنعتی در سال ۹۹ است».

وی در پایان به ایفای مسئولیت اجتماعی فولاد هرمزگان در یک سال اخیر با شیوع کرونا پرداخت و گفت: «شرکت فولاد هرمزگان با پایبندی به رسالت اجتماعی خود، علاوه بر تامین تجهیزات پزشکی برای مراکز درمانی بندرعباس، در حوزه تامین اکسیژن مایع استان هرمزگان و استان‌های همجوار و تامین اقلام بهداشتی نظیر ماسک و مایع ضدعفونی موردنیاز سازمان‌های استان در حوزه کارکنان و خانواده‌های محترم آنها نیز اقدامات بی‌نظیری را انجام داده است».

است. همچنین در بحث محصولات جدید توانستیم دو محصول جدید متناسب با نیازهای صنایع سنگین کشور را تولید کنیم».

مدیرعامل فولاد هرمزگان به دریافت تندیس صادرکننده نمونه استان هرمزگان برای پنجمین سال متوالی اشاره کرد و گفت: «تندیس رعایت حقوق مصرف‌کنندگان برای سومین سال متوالی در کشور و تندیس رضایت مشتریان برای دومین سال متوالی در کشور، افتخارات دیگری بود که فولاد هرمزگان در سال ۱۳۹۹ به‌دست آورد».

وی اضافه کرد: «این شرکت همچنین تقدیرنامه چهارستاره تعالی سازمانی را از سازمان مدیریت صنعتی دریافت کرد که افتخار مهمی برای فولاد هرمزگان محسوب می‌شود».

ارزانی به کسب موفقیت تولید محصول برتر تحقیق و توسعه کشور اشاره کرد و گفت: «براساس انتخاب ستاد بزرگداشت هفته پژوهش و فناوری صنعت، معدن و تجارت در سال ۹۹، ساخت پیلوت محصول سامانه آب شیرین کن جذبی دو مرحله‌ای با مکانیزم بازیافت داخلی جرمی و حرارتی، معرفی شده توسط فولاد هرمزگان به عنوان محصول تحقیق و توسعه برتر واحدهای تولیدی، صنعتی و معدنی کشور در سال ۹۹ انتخاب شد».

مدیرعامل فولاد هرمزگان در ادامه با تاکید بر حمایت از طرح‌های مطالعاتی و دانش محور که

کرد و افزود: «سال ۹۹ در مجموع درآمد بازارهای داخلی و صادرات در فولاد هرمزگان با رشد ۱۱۸ درصدی همراه بوده است؛ به این معنا که در سال ۹۹ حدود ۱۳ هزار و ۳۴۰ میلیارد تومان درآمد توسط این واحد تولیدی کسب شده است؛ این درحالی است که در سال ۹۸، این رقم ۶ هزار و ۱۱۵ میلیارد تومان بوده است».

وی افزود: «شرکت فولاد هرمزگان طبق دستورالعمل وزارت صمت، موظف به تامین نیازهای داخلی از طریق بورس کالا بود، لذا این شرکت ۸۲۰ هزار تن فولاد در بورس کالا عرضه نمود که حدود ۳۰ درصد بیشتر از دستورالعمل وزارت صمت عرضه شد. پیش‌بینی می‌شود این شرکت حدود ۵ هزار ۴۰۰ میلیارد تومان سود ناخالص را به همراه داشته باشد و سود هر سهم (EPS) حدود ۲۱۵ تومان باشد که امیدواریم این روند در امسال تداوم داشته باشد و شرکت مسیر تعالی خود را با قوت پیش ببرد».

ارزانی به بومی‌سازی قطعات و تجهیزات انجام شده در کمیته‌های بومی‌سازی شرکت فولاد هرمزگان هم پرداخت و توضیح داد: «با همکاری شرکت‌های دانش‌بنیان و متخصصان شرکت فولاد مبارکه بیش از ۶۰ قطعه استراتژیک این شرکت بومی‌سازی شده است که منجر به صرفه جویی ارزی حدود ۷ میلیون دلاری در سال ۹۹ شده



درخشش فولاد هرمزگان در عرصه بومی سازی

و مراکز پژوهشی؛ پروژه‌هایی از جمله ساخت پابلوت آب‌شیرین‌کن جذبی، ساخت سریع لنس کوره قوس و ساخت قطعات با فناوری بسیار بالا را بومی‌سازی کرده و به سرانجام برساند.» وی افزود: «ازجمله برنامه‌های آینده در حوزه



برای مصارف رویه خودرو، گریدهایی با استحکام بالا برای مصارف شرکت‌های مخزن‌سازی و دیگ‌های بخار، فولادهای آلیاژی با استحکام بالا همچنین فولادهای ۳۴ کروم‌ولیب دنجان، فولادهای پرکربن آلیاژی جهت ساخت مخازن سی ان جی و همچنین فولاد پرکربن سی کا ۵۰ را بومی‌سازی کند و بتواند نیازهای کشور را در این حوزه تامین کند.»

مدیر تحقیق و توسعه فولاد هرمزگان در تشریح بیشتر جزئیات این موضوع گفت: «در خصوص بومی‌سازی ساخت قطعات، شرکت فولاد هرمزگان توانسته است به کمک دانشگاه‌ها

شرکت فولاد هرمزگان در پنل تخصصی دومین نمایشگاه فرصت‌های ساخت و جهش تولید به معرفی فعالیت‌ها، دستاوردها و نیازهای خود در حوزه بومی‌سازی پرداخت.

دومین نمایشگاه فرصت‌های ساخت و جهش تولید به صورت مجازی و با همت استانداری هرمزگان و سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان در محل پارک علم و فناوری استان هرمزگان برگزار شد.

نمایشگاه فرصت‌های ساخت و جهش تولید به همراه پنل‌های تخصصی با هدف معرفی نیازهای ساخت داخل و ارتباط با تامین‌کنندگان و اشتراک‌گذاری دستاوردهای بومی‌سازی بین صنایع به صورت مجازی و حضور مجازی بیش از ۵۰ شرکت صنعتی، تولیدکنندگان قطعات، پژوهشگران، اساتید و دانشجویان برگزار شد.

بومی‌سازی شرکت چند محصول مهم شاهین زارع، مدیر تحقیق و توسعه فولاد هرمزگان در تشریح فعالیت‌های این شرکت در حوزه بومی‌سازی گفت: «شرکت فولاد هرمزگان در راستای بومی‌سازی محصولات فولادی در کشور از سال‌های گذشته در استراتژی خود تولید محصولات جدید را پیش‌بینی کرده و توانسته است گریدهای تختال‌های موردنیاز

شناسایی شرکت‌های جدید و تبادل اطلاعات جهت تست متریل‌های موردنیاز یا افزایش تامین‌کنندگان

۵. ارسال دیتا شیت و نقشه متریل نسوز و مواد اولیه در جهت بومی‌سازی به شرکت‌های مدنظر

۶. دعوت از شرکت‌های تامین‌کننده جهت بازدید از خط تولید شرکت فولاد هرمزگان

۷. در صورت نیاز بازدید از شرکت‌های تولیدکننده جهت ارزیابی توانمندی‌های آنان و همچنین راه‌اندازی سیستم ارزیابی مجازی با توجه به شیوع ویروس کرونا

۸- ارسال یا تحویل نمونه متریل نسوز و مواد اولیه در جهت مهندسی معکوس و بومی‌سازی

۹- برگزاری جلسات کمیته نسوز جهت بررسی دیتا شیت‌های ارسالی و ایجاد سفارش جهت تست در شرایط کارگاهی».



- تأیید بیش از ۸۰ شرکت داخلی جهت مشارکت در ساخت قطعات

- برگزاری نمایشگاه‌های بومی‌سازی جهت ارتقای تبادل اطلاعات و دانش فنی

■ بومی‌سازی متریل و قطعات نسوز در فولاد هرمزگان

محمد ملابیک، رئیس واحد نسوز شرکت فولاد هرمزگان هم در ارتباط با این موضوع تصریح کرد: «لزوم بومی‌سازی مواد اولیه، متریل و قطعات نسوز در فرایندهای صنعتی در توانمندی‌سازی ملی و رونق تولید داخلی یکی از عوامل موثر و تاثیرگذار در بحث کاهش وابستگی به تامین این‌گونه اقلام از خارج کشور است.

وی فهرست اقدامات صورت گرفته جهت بومی‌سازی و افزایش تامین‌کنندگان مواد اولیه و نسوز در فولاد هرمزگان را این‌گونه برشمرد: «۱. مذاکره با تامین‌کنندگان متریل نسوز و

مواد اولیه در جهت بومی‌سازی

۲. فراخوان جهت شناسایی

تولیدکنندگان متریل نسوز

و ثبت‌نام در سامانه ارتباط

با تامین‌کنندگان فولاد

هرمزگان

۳. شرکت در

نمایشگاه‌ها

تخصصی دیرگذاها

و مواد اولیه جهت

مذاکره و شناسایی

شرکت‌های جدید

۴. برگزاری

نمایشگاه‌ها

بومی‌سازی جهت

فناوری بومی‌سازی میتوان به این موارد اشاره کرد.

۱- ساخت دستگاه ایکس آر اف ایرانی که مشابه داخلی ندارد

۲- بومی‌سازی فناوری ماشین ریخته‌گری لازم به ذکر است که هر دو پروژه توسط مراکز علمی و تحقیقاتی کشور پلن‌گذاری شده و در گام‌های اولیه انجام پروژه هستیم».

دو اولویت شرکت: بومی‌سازی و خرید از داخل احسان کریم‌زاده، رئیس دفتر فنی تعمیرات فولاد هرمزگان هم اظهار داشت: «جهت تسریع در بومی‌سازی قطعات، افزایش نرخ خرید قطعات داخلی و مرتفع کردن مشکلات قطعه‌سازان، شرکت فولاد هرمزگان اقدامات مهمی را انجام داده که از آن جمله می‌توان به این موارد اشاره کرد:

-انتخاب پیمانکاران مناسب جهت تهیه و تولید انواع دفترچه و نقشه‌های ساخت با رویکرد بومی‌سازی

- بومی‌سازی و خرید داخلی بیش از ۱۲۰۰۰ قطعه در داخل کشور

- فراخوان جهت شناسایی قطعه‌سازان توانمند داخلی

- ارتباط موثر با حوزه تحقیقاتی دانشگاه‌های کشور

- راه‌اندازی سیستم ارزیابی مجازی قطعه‌سازان داخلی با توجه به شیوع کرونا و عدم امکان بازدید حضوری

- تشویق قطعه‌سازان جهت سرمایه‌گذاری، راه‌اندازی و برپایی کارگاه‌ها در منطقه ویژه اقتصادی صنایع معدنی و فلزی بندرعباس

- حمایت از تولیدکنندگان و قطعه‌سازان داخلی و استفاده از قطعات داخلی در تجهیزات خطوط تولید

- ایجاد دسترسی قطعه‌سازان به انواع قطعات خارجی جهت الگوبرداری و ساخت قطعات مشابه

- ارائه بازخوردهای مناسب در راستای افزایش کیفیت و بهبود ساخت قطعات

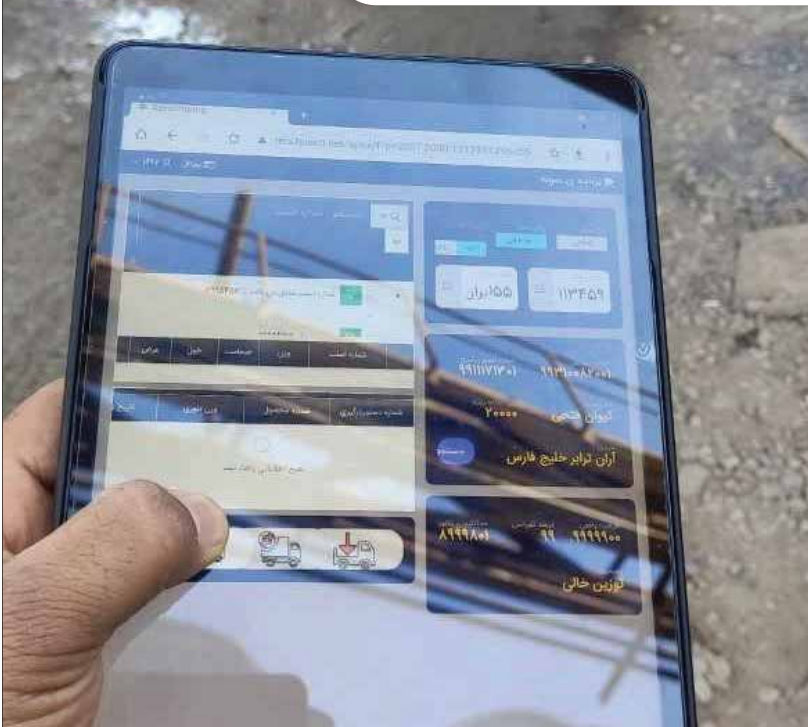
- ارسال درخواست‌های خرید به قطعه‌سازان داخلی

- بازدید از شرکت‌های قطعه‌سازی داخلی جهت شناسایی و ارزیابی توانمندی‌های آنان





رکورد بارگیری و ارسال تختال شکسته شد



فولاد هرمزگان موفق شد رکورد قبلی خود در زمینه بارگیری و ارسال تختال را بشکند. برای بررسی جزئیات این دستاورد با کارشناس برنامه‌ریزی و کنترل شرکت به گفتگو نشستیم. بهرام صباحی‌زاده، کارشناس برنامه‌ریزی و کنترل حمل اظهار داشت: «شرکت فولاد هرمزگان در آخرین ماه سال جهش تولید با عنایت پروردگار و تلاش و همت همکاران موفق شد رکورد بارگیری روزانه تختال را بهبود بخشد. این موفقیت اسفند ۱۳۹۹ به میزان ۸۷۷۰ تن و پس از گذشت سه سال رقم زده شد. رکورد قبلی ۷۵۳۰ تن بود و در ۲۴ اسفند سال ۱۳۹۶ به دست آمده بود».

گامی موثر در مسیر رضایت بیشتر مشتریان
وی افزود: «کسب این موفقیت در شرایط سخت ناشی از شیوع بیماری کرونا و در حالی که بسیاری از کشورها از این جهت با مشکلات زیادی روبرو شده‌اند مرهون لطف الهی، رهنمودهای مدیریت محترم عامل شرکت و تلاش و همکاری تمامی واحدهای مرتبط با عملیات بارگیری و ارسال تختال بوده است».

کارشناس برنامه‌ریزی و کنترل حمل فولاد

صنعتی مربوط می‌شود. این پروژه با همکاری واحدهای برنامه‌ریزی و کنترل حمل، فناوری اطلاعات و کارگاه ارسال محصول از بهمن‌ماه سال جاری راه‌اندازی و اجرایی شد و سبب انتقال بارگیری تختال از یک نقطه متمرکز به محل چیدمان تختال‌ها شد. از نتایج این پروژه می‌توان به افزایش سرعت بارگیری، جلوگیری از ایجاد صف و کاهش ترافیک درون کارخانه، کاهش خطا در عملیات ثبت بارگیری و در نتیجه افزایش میزان بارگیری اشاره نمود».

مکانیزه‌سازی خروج تختال

وی افزود: «اقدام بعد مکانیزه‌سازی خروج تختال با استفاده از سیستم بارکدخوان است. این پروژه با هدف افزایش دقت در ثبت اطلاعات و در کمترین

هرمزگان ضمن اشاره به بارگیری و ارسال بیش از ۸۰۰۰ تن محصول در روز گفت: «این موفقیت، تاثیر بسزایی در بهبود شاخص استراتژیک تحویل به موقع محصول دارد و گامی موثر در جهت تحقق اهداف استراتژیک شرکت و در نتیجه افزایش رضایتمندی مشتریان محسوب می‌شود».

صباحی‌زاده افزود: «دستیابی به این موفقیت، مرهون اقدامات و پروژه‌هایی است که به منظور افزایش ظرفیت بارگیری و حمل و نیز کاهش خطای انسانی تعریف و اجرا شده است».

ثبت بارگیری صنعتی با تبلت

وی در تشریح بیشتر برخی از مهم‌ترین اقدامات انجام‌گرفته برای نیل به این موفقیت گفت: «مورد اول به ثبت بارگیری تختال با استفاده از تبلت

و نقل و در نهایت مشتریان را در پی داشته است.»
موفقیتهایی که نتیجه کار تیمی است
 وی گفت: «دستیابی به این موفقیت در سایه اقدام به موقع، مشارکت همکاران و تعامل سازنده همه واحدها در شناسایی مسائل و نقاط قابل بهبود و ارائه پیشنهادات میسر شده است. رکورد کسب شده، نمونه بارز و منسجمی از انجام کار تیمی است و نتیجه تمامی آموزه‌ها و تجارب گران‌بهای همکاران عزیز بوده است. در اینجا لازم می‌دانم از اقدامات و پیگیری‌های خستگی‌ناپذیر همکاران محترم در واحدهای فروش و بازاریابی، فولادسازی و ریخته‌گری مداوم، حراست، حسابداری، کنترل کیفیت، برنامه‌ریزی خرید و پشتیبانی خرید، فناوری اطلاعات، برنامه‌ریزی و کنترل تولید و حمل و کلیه همکاری‌هایی که به نحوی با این مجموعه همکاری نمودند تشکر و قدردانی کنم.»

اشاره نمود: ۱- مکانیزه کردن ایستگاه‌های ورود، بارگیری و خروج تختال ۲- افزایش ایستگاه‌های بارگیری ۳- بهینه‌سازی روش انبارداری محصول شامل تعریف جانمایی جدید، اجرای نقشه گردش انبار، مارکتینگ و ارسال تختال، پیاده‌سازی نقشه شماتیک محوطه خنک‌سازی در سیستم اطلاعاتی جهت کنترل ماند تختال در خنک‌سازی ۴- افزایش آماده‌به‌کاری جرثقیل‌های سقفی انبار تختال ۵- کنترل لحظه‌ای فرایند بارگیری و ارسال تختال در کلیه ایستگاه‌ها ۶- راه‌اندازی سیستم کنترل و صدور دستور بارگیری توسط دوربین پلاک خوان ۷- راه‌اندازی سیستم یکپارچه جانمایی تختال (سیستمی و فیزیکی) در انبار.»
 بهرام صباحی‌زاده خاطر نشان کرد: «انجام پروژه‌های ذکر شده باعث کاهش متوسط زمان ماندگاری هر کامیون به ۲ ساعت شده است. این موضوع افزایش رضایت رانندگان، شرکت‌های حمل

زمان، کاهش ترافیک و در نتیجه تسهیل در خروج کامیون‌ها انجام شده است. این پروژه کنترل و ثبت اطلاعات خروجی محصول را به صورت کاملاً مکانیزه انجام می‌دهد و از معطل شدن رانندگان جهت ثبت اطلاعات خروجی جلوگیری می‌کند. باید توجه داشت که اجرای این پروژه نتیجه همکاری و تلاش واحدهای برنامه‌ریزی و کنترل حمل، فروش و بازاریابی، فناوری اطلاعات و حراست بوده است.»

مدیریت در خدمت صرفه‌جویی زمانی

وی در ادامه خاطرنشان کرد: «پروژه مدیریت و کاهش زمان ماندگاری کامیون‌ها، اقدام دیگری بود که برای رسیدن به این هدف در دستور کار قرار گرفت. کاهش زمان ماندگاری کامیون‌ها در ایستگاه‌های مختلف باعث افزایش سرعت بارگیری تختال می‌شود. در این راستا می‌توان به اقدامات مهمی که باعث کاهش زمان ماندگاری شده است



عناوین پروژه‌های بهبود (TQ) برتر منتشر شد

شرکت فولاد هرمزگان در راستای یکی از سیاست‌های بنیادین خود همواره سعی کرده است افزایش راندمان، کاهش هزینه و بهبود عملکرد را سر لوحه اقدامات خود قرار دهد. در همین راستا شرکت فولاد هرمزگان فهرست پروژه‌های بهبود برتر را منتشر کرد. این شرکت طی سال گذشته پروژه‌های بهبود متعددی را به اجرا گذاشت. در جدول ذیل عناوین برتر را مشاهده می‌کنید.

پروژه های بهبود (TQ) ویژه

کد پروژه	HSTQ۹۵۰۸۱	عنوان پروژه	کاهش زمان پیش گرم و آماده سازی تاندیش، با استفاده از جرم خشک						
کمیته تحول	بهره برداری	نام کمیته/ واحد	فولادسازی	مسئول پروژه	اسفندیار پورعلی	تسهیلگر	راضیه پارونی	صرفه اقتصادی	۲۳،۰۲۶۹،۰۴۵،۰۸۲ ریال
اعضا پروژه	جواد قراگوزلو	محمد ملا بیک	مجتبی شامیری	احمد عزیزی	حسین مختاری	محمد رضا رفیعی	علی سالاری	مسعود غلام زاده	سعید غلامی پور

کد پروژه	HSTQ۹۶۰۸۲	عنوان پروژه	کاهش هزینه های خرید تب چنجر و جلوگیری از حادثه و انفجار ترانس ها						
کمیته تحول	بهره برداری	نام کمیته/ واحد	انرژی و سیالات	مسئول پروژه	رضا صادقی پور	تسهیلگر	علی حسین سلیمانی	صرفه اقتصادی	۸۶،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال
اعضا پروژه	مهدی اکسیری فرد	پیام علی پور	حسن همتی کشاری	حسن خیرخواه	عالی جعفری	عبدالعظیم پاسار	حسن فرهنگ پور	احمد همتی کشاری	بهنام حسخانی

کد پروژه	HSTQ۹۷۰۷۹	عنوان پروژه	افزایش بهره وری تولید از ۹۲ به ۹۵ تن بر ساعت						
کمیته تحول	بهره برداری	نام کمیته/ واحد	فولادسازی	مسئول پروژه	محمد حسین سعادت	تسهیلگر	راضیه پارونی	صرفه اقتصادی	۲۴۲،۴۲۹،۴۸۴،۸۸۰ ریال
اعضا پروژه	مجید عمارلو	محمد علی مویدی	محمد نورمحمدزاده	بام شاد	عبدالرسول بیگی پور	عباس محمد	محسن شعبانی	مهرداد کریمی	محمد رضا سالاری سردری
	علی قاندى	حیدری							

کد پروژه	HSTQ۹۷۱۳۷	عنوان پروژه	کاهش نرخ مصرف الکتروود کوره (۶۰۰) از ۱،۹۸ به ۱،۹۳ KG/TON						
کمیته تحول	بهره برداری	نام کمیته/ واحد	فولادسازی	مسئول پروژه	امید کرمی	تسهیلگر	جواد شهبازی احمدی	صرفه اقتصادی	۳۳۹،۱۸۴،۹۸۶،۶۶۷ ریال
اعضا پروژه	جواد قراگوزلو	حامد جمشیدی نیا	محمد حسین سعادت	سید حمید رضا سلامی	سید کاظم حبیبی	فاضل نجفی	میثم خادمی امانداری	محمد ملا بیک	امیر صفاری
	اسفندیار پور علی کرگان	مجید عمارلو	محمد شریف شریفیان	ایوب گودرزی	جواد شهبازی احمدی	حمید قراجه	احمد شامخ	عبدالرسول نوحه	احسان رسولی
								گوشه‌پوری	سعید الهی دوست

افزایش ایمنی و بهبود تعمیرات اضطراری و دوره ای مکانیزم های پاتیل و تاندیش (اسلایدگیت ، تیوب چنجر و جک استوپر) از ۱۴ حادثه به صفر حادثه							عنوان پروژه	HSTQ98001	کد پروژه	
۳۱,۸۹۰,۶۶۷,۳۲۲ ریال		صرفه اقتصادی	جواد شهبازی احمدی	تسهیلگر	رحمت اله محمودی	مسئول پروژه	فولادسازی	نام کمیته / واحد	بهره برداری	کمیته تحول
جواد شهبازی احمدی	محمد ملا بیگ	عزیز ترکمانی نژاد	حسن حسین بر	مسلم دمی	مسعود مظفر پورسیاه کوهی	حمید چوپدار	فرهاد عبادی نیا	سهیل آب سیه	مهدی افسریان	اعضا
						محمد رضا رفیعی	مسعود غلام زاده	غفار اکبری	وحید کریمی زاده	پروژه

کاهش هزینه ناشی از خودسوزی آهن اسفنجی با ایجاد پابل جدید اسفنجی							عنوان پروژه	HSTQ98011	کد پروژه	
۳۳,۹۱۵,۰۱۲,۴۰۸ ریال		صرفه اقتصادی	فواد تقی زاده	تسهیلگر	حمید نظر نژاد	مسئول پروژه	احیا مستقیم	نام کمیته / واحد	بهره برداری	کمیته تحول
				محمدعلی امیرآبادی	فواد تقی زاده شول	مهدی عسکری	حسین سلمانی ریزی	رسول خسروی	حمید تختی فر	اعضا
										پروژه

کاهش مصارف نسوز از ۷,۴۳ کیلوگرم بر تن مذاب به ۷,۳۵ کیلوگرم بر تن مذاب							عنوان پروژه	HSTQ98019	کد پروژه	
۷۸,۶۹۹,۰۰۰,۰۰۰ ریال		صرفه اقتصادی	جواد شهبازی احمدی	تسهیلگر	مهدی سبزواری	مسئول پروژه	فولادسازی	نام کمیته / واحد	بهره برداری	کمیته تحول
مسعود غلام زاده	حسن حسین بر	مسعود مظفر پورسیاه کوهی	علی سالاری	رحمت اله محمودی	سهیل آب سیه	مهدی افسریان	جواد فراگوزلو	اسفندیار پور علی کرگان	محمد ملا بیگ	اعضا
				عباسعلی براهمی	جواد شهبازی احمدی	محمد رضا رفیعی	مسلم دمی	محمد حسین سعادت	حمید چوپدار	پروژه



تولید محصول جدید S۶۹۰Q							عنوان پروژه	HSTQ۹۸۰۵۲	کد پروژه	
ریال ۶۴.۶۳۰.۰۰۰.۰۰۰		صرفه اقتصادی	امین معبودی	تسهیلگر	حامد لهراسی	مسئول پروژه	متالورژی، طراحی و توسعه محصولات	نام کمیته/ واحد	تکنولوژی و توسعه	کمیته تحول
حیدر جاوید	مهدی ابراهیمی درچه	ابراهیم عابدی لنجی	فرهاد غظنفریان	سید مصطفی موسوی	محمد شریف شریفیان	علی کشاورزی	حامد جمشیدی نیا	یاسر شهریاری پور	جواد قراگوزلو	اعضا پروژه
	داریوش گل میرزائی فرد	ستار سعیدی	محمد کریم رضائی	میثم چعبی	حجت انجم شعاع	ابوالقاسم امینی زاده	هیمن چوگلی	ایوب گودرزی	امید کریمی	

تولید محصول جدید CK۵۰							عنوان پروژه	HSTQ۹۸۰۵۲	کد پروژه	
ریال ۳۹.۸۰۰.۵۰۹.۳۷۲		صرفه اقتصادی	امین معبودی	تسهیلگر	حامد لهراسی	مسئول پروژه	متالورژی، طراحی و توسعه محصولات	نام کمیته/ واحد	تکنولوژی و توسعه	کمیته تحول
محمدعلی مویدی	مهدی حسینی میل آغاردان	حمیدرضا بهشتی گللو	اسفندیار پور علی کرگان	جواد شهبازی احمدی	محمد شریف شریفیان	علی کشاورزی	حامد جمشیدی نیا	یاسر شهریاری پور	جواد قراگوزلو	اعضا پروژه
							میثم چعبی	حجت انجم شعاع	امید کریمی	

کاهش بیکیاب نیتروژن ذوبهای خارج از رنج ناندیش از ۵/۱۷ به ۱۰ درصد							عنوان پروژه	HSTQ۹۸۰۷۵	کد پروژه	
غیرقابل محاسبه		صرفه اقتصادی	جواد شهبازی احمدی	تسهیلگر	سید مصطفی موسوی	مسئول پروژه	فولادسازی	نام کمیته/ واحد	بهره برداری	کمیته تحول
حیدر جاوید	علی کشاورزی	محمد کرم بیگی	ابراهیم عابدی لنجی	جواد ازغندزاده ازغندی	مهدی میرزاده کوهشاهی	مهدی ابراهیمی درچه	محمدرضا توشه	یاسر شهریاری پور	جواد قراگوزلو	اعضا پروژه
					مهدی جمشیدی قهفرخی	میثم حسن شاهی	محمد شریف شریفیان	جواد شهبازی احمدی	مهدی افسریان	



بخش دوم

پدافند غیرعامل، ضرورت‌ها و اهداف آن

- فرهنگ سازمانی
- ساختار سازمانی و سلسله‌مراتب فرماندهی
- سیاست‌های راهبردی (دکترین و رویکرد راهبردی)
- امکانات موجود رزمی و پشتیبانی
- سطح دانش و آگاهی فرماندهان
- حوزه‌های پدافند غیرعامل
- محورهای کلان تأثیرگذار بر پدافند غیرعامل در سطح ملی شامل موارد زیر می‌شود:
- حوزه عمرانی (زیربنایی)
- حوزه حمل‌ونقل و ارتباطات
- حوزه دارو، غذا، آب و بازیابی نیروی انسانی
- حوزه انرژی
- حوزه رسانه‌ها و تبلیغات روانی
- حوزه مخابرات
- حوزه صنایع
- حوزه مالی و اقتصادی
- حوزه دیپلماسی و امنیت
- حوزه دفاع
- ارتباط پدافند غیرعامل و مدیریت بحران
- قبل از هر چیز باید گفت که پدافند غیرعامل به دو بخش پدافند سخت و پدافند نرم نیز تقسیم می‌شود. در پدافند سخت از اقدامات سخت‌افزاری مثل اقدامات مهندسی استفاده می‌شود و پدافند نرم شامل استفاده از تاکتیک‌هایی است که مشتمل بر برنامه‌ریزی و آماده‌سازی سیستم و سازمان‌هاست.
- پدافند نرم در اکثر کشورهای مطرح، بحثی مهم و اساسی به شمار می‌رود. طبق پدافند نرم باید بتوانیم مدیریت بحران اصولی و صحیحی را انجام دهیم. اگر پدافند سخت را که شامل پیشگیری، پیش‌بینی، کاهش مخاطرات و دیگر موارد است را به همراه پدافند نرم که مبتنی بر برنامه‌ریزی است با مدیریت جامع بحران در کنار هم قرار دهیم به این دیدگاه جامع می‌رسیم که: پدافند غیرعامل یک مدیریت جامع بحران در عرصه دفاع است و جنگ‌ها در آن به انواع و نسل‌های مختلفی تقسیم‌بندی شده‌اند. جنگ‌های نسل اول، دوم، سوم مبتنی بر میدان جنگ و عرصه نظامی است اما در جنگ‌های نسل چهارم، شکل جنگ‌ها تغییر یافته‌اند. در جنگ نسل چهارم استفاده از تسلیحات نظامی پیشرفته و استفاده از عملیات روانی و رسانه‌ای مطرح است.
- جنگ نسل پنجمی هم در دنیا شروع شده است که مقام معظم رهبری در چند سال اخیر به خطر گسترش آن تأکید داشته‌اند و مشخصه این جنگ‌ها، آفند غیرعامل یا حمله به کشورها بدون سلاح است.



راهبردی) رویکردهای زیر بر طرح پدافند غیرعامل حاکم است:

- (۱) به‌عنوان یک فرض مسلم و قطعی، پرداختن و توجه ویژه به مقوله پدافند غیرعامل از لحاظ کمی و کیفی و بررسی سامانه‌هایی که می‌بایست موردتوجه پدافند غیرعامل قرار گیرند، نقش مهم و ارزشمندی را در تعیین سرنوشت جنگ بر عهده خواهد داشت.
 - (۲) نظر به اهمیت درخور توجه و بایسته پدافند غیرعامل و سامانه‌های آن، وحدت فرماندهی و هماهنگی در خصوص نحوه و چگونگی اجرا، هدایت و راهبرد عملیات استتاری در سطوح عمودی و افقی نیروهای مسلح کشور و سایر منابع ملی، لازمه موفقیت در عملیات‌های پدافند غیرعامل و کارآمدی مدیریت راهبردی این نوع پدافند مبتنی بر شیوه‌های نوین است.
 - (۳) بدون شک پیشرفت‌های روزافزون در حوزه‌های ارتباطات، مخابرات و سیستم‌های شناسایی و جمع‌آوری اطلاعات، تغییرات قابل‌توجهی را در سازوکارهای حاکم بر فعالیت‌ها و چالش‌های نظامی و دفاعی به وجود آورده است. همچنین شرایط حاضر جهانی بسیار متغیر بوده و روند رو به رشد سیستم‌های گفته‌شده بسیار شتاب‌آلود و سریع است.
 - (۴) از آنجاکه روش‌های طراحی، مراقبت و نگهداری، برنامه‌ریزی و توسعه میدانی در پدافند غیرعامل نوین؛ متناسب با شرایط و نحوه رویارویی و تقابل با دشمن از نظر سیاسی و جغرافیایی متفاوت است، تنوع شرایط و راهکارها، انعطاف و پویایی مفهوم فرماندهی و کنترل عملیات پدافند غیرعامل را در پی دارد.
- از جمله عناصر و پارامترهایی که در فرآیند برنامه‌ریزی برای مدیریت، فرماندهی و کنترل مستقیم و غیرمستقیم پدافند غیرعامل مهم و تأثیرگذار هستند می‌توان موارد زیر را برشمرد:

مطابق قانون برنامه پنجم توسعه، یکی از محورهای اساسی موضوع امنیت ملی، بحث پدافند غیرعاملی است. با عنایت به اینکه این بحث از جمله موضوعاتی است که دانش فنی آن در داخل کشور، در حال شکل‌گیری است شناخت دقیق‌تر مفاهیم و جایگاه آن می‌تواند اقدامی مفید و مؤثر باشد. توجه به وجود زمینه تهدیدات بالقوه و خطراتی که امنیت ملی، استقلال و تمامیت ارضی کشور را نشانه گرفته ضرورتی عقلی و دفاعی بوده و کاملاً مشهود است.

ملاحظات پدافند غیرعامل

تجربیات حاصل از جنگ تحمیلی و خسارت‌های وارده ناشی از تهاجمات دشمن به تاسیسات نظامی و صنعتی از قبیل کارخانه‌های تولید تسلیحات نظامی، نیروگاه‌ها، پالایشگاه‌ها، محورهای مواصلاتی، بیمارستان‌ها، پادگان‌ها و صنایع مادر، لزوم توجه به دفاع بهینه را که تلفیقی از پدافند عامل و غیرعامل هستند بر همگان روشن ساخت. آنچه در این میان و در خصوص پدافند غیرعامل و اصول مرتبط با آن مدنظر است توجه به این نکته اساسی است که در ساخت و راه‌اندازی پروژه‌ها و طرح‌های بزرگ و کلان اقتصادی با حجم سرمایه‌گذاری‌های انبوه نظیر پالایشگاه‌ها، سدها، مجتمع‌های پتروشیمی، فرودگاه‌ها و غیره؛ در گذشته به اصول و مبانی پدافند غیرعامل، توجه اساسی نشده است. از طرف دیگر بدون توجه به ملاحظات امنیتی و دفاعی سرمایه‌گذاری‌های کلانی در سطح کشور انجام گرفته یا در حال انجام است. پروژه‌ها و تأسیسات اقتصادی و زیربنایی بدون رعایت و یا دخالت ملاحظات و ترتیبات دفاعی و امنیتی ساخته شده و یا توسعه یافته‌اند و به صورت یک هدف کاملاً عریان و در عین حال قابل توجه و موردعلاقه در دسترس یا تیررس دشمن و کشورهای مهاجم قرار گرفته‌اند.

چنین به نظر می‌رسد که تاسیسات و ابنیه فنی در دو بخش نظامی و غیرنظامی بدون انجام مطالعات و بررسی‌های ژئوپلیتیکی، طرح‌های آمایش سرزمین و طرح‌های آمایش دفاعی احداث شده یا توسعه یافته‌اند. صنایع مادر و زیربنایی در کشور نیز به صورت یکپارچه و عظیم و در عین حال متمرکز طراحی و راه‌اندازی شده‌اند و به مسئله بزرگ بودن این قبیل صنایع در مقابل توجه به اصول و مبانی پدافند غیرعامل از قبیل کوچک‌سازی و پراکنده‌سازی، توجه بیشتری معطوف شده است.

رویکردی جامع به مقوله پدافند غیرعامل

با توجه به روند جنگ‌ها و شرایط حال حاضر دنیا (چه از لحاظ فناوری و چه از لحاظ سیاست‌های

همزمان با گرامیداشت روز درختکاری؛

گلخانه مرکزی افتتاح شد

توزیع نهال بین کارکنان کرد.» وی اظهار داشت: «همه ۴۰۰۰ نهال توزیع شده در بین پرسنل در گلخانه فولاد پرورش یافته بودند.»

مدیر خدمات شهری فولاد هرمزگان در ادامه گفت: «فضای سبز جدیدی احداث شده که از این به بعد تمامی درختهایی که به مناسبت‌های گوناگون غرس خواهند شد، در این مکان قرار دارند.»

وی کاشت ۱۰۰۰۰ گل فصلی را از جمله فعالیت‌های این شرکت دانست.

و مدیران این شرکت و متفاوت از سال‌های گذشته با همت مدیریت خدمات شهری این شرکت برگزار شد.

سلطانی مدیر خدمات شهری فولاد هرمزگان در گفتگو با روابط عمومی ضمن اشاره به اهمیت خاک و درخت در طول تاریخ نزد ایرانیان گفت: «ایرانیان همواره با کاشت درخت به استقبال نوروز می‌رفته‌اند.»

وی با تاکید بر اهمیت محیط‌زیست در شرکت فولاد هرمزگان گفت: «فولاد هرمزگان در راستای ارج نهادن و ترویج فرهنگ درختکاری، اقدام به

روز درختکاری در فولاد هرمزگان با هدف حمایت از محیط‌زیست و با شعار هر فولادی یک نهال گرامی داشته شد.

فولاد هرمزگان به مناسبت روز درختکاری و با هدف حمایت از محیط‌زیست و با شعار هر فولادی یک نهال برنامه‌های متنوعی را به اجرا درآورد.

افتتاح گلخانه مرکزی، بهره‌برداری از فضای سبز جدید، غرس نهال و اهدای ۴۰۰۰ اصله نهال به ۴۰۰۰ نفر از کارکنان امانی و پیمانی فولاد هرمزگان، از جمله برنامه‌های متنوعی بود که با حضور مدیرعامل شرکت فولاد هرمزگان و معاونین







فولاد هرمزگان پیش‌تاز مقابله با کرونا

(تاکنون ۴۸ جلسه) لغو کلیه دوره‌ها، همایش‌ها، گردهمایی‌ها و ماموریت‌های آموزشی به خارج از استان و کلاس‌های آموزشی داخلی اقدامات بهسازی در سرویس‌های بهداشتی از جمله پدالی نمودن شیرهای روشویی خرید ۱۲ دستگاه تب‌سنج و تب‌سنجی کارکنان و افراد ورودی به شرکت در تمامی گیت‌ها (از تاریخ ۱۲ اسفندماه به صورت روزانه در تمامی شیفت‌ها) تغییر ساعات کاری کارکنان روزکار (به صورت شیفت A و B) ضدعفونی مسیرهای تردد و محیط‌های اطراف ساختمان‌ها و پارکینگ در هر شیفت ضدعفونی ساختمان‌ها و دفاتر کاری در واحدهای اداری و صنعتی توزیع ماسک و دستکش یکبار مصرف بین رانندگان حامل مواد اولیه و مصرفی در ورودی شرکت برگزاری جلسات درون‌سازمانی به صورت وبینار و ویدئو کنفرانس ایجاد سامانه دور کاری به منظور حضور حداقلی پرسنل در شرکت

آبدارخانه‌ها در شرکت و پرداخت هزینه غذا به پرسنل تشکیل جلسات به صورت روزانه با واحدهای متولی و تعیین و پیگیری اقدامات تعریف‌شده غیرفعال نمودن تمامی دستگاه‌های انگشت‌زنی درب ورودی و خروجی گیت‌ها نصب محلول‌های ضدعفونی دست در ورودی تمامی ساختمان‌های اداری و اتاق کنترل‌ها انجام مانور جهت آمادگی در مقابل بروز بیماری



کووید ۱۹ و نحوه پیشگیری از شیوع ویروس کرونا تهیه ماسک و دستکش برای کارکنان شرکت‌های پیمانکاری برگزاری جلسات کمیته کرونا به صورت هفتگی

انجام طیف وسیعی از اقدامات برای مقابله با کرونا، انجام معاینات ادواری و استقرار سازمان خون از جمله مهم‌ترین اقدامات انجام‌شده توسط واحد ایمنی، بهداشت و محیط‌زیست فولاد هرمزگان است. شرکت فولاد هرمزگان از همان روزهای ابتدایی شیوع ویروس کرونا، اقدامات متعددی را در دستور کار قرار داد. شرکت در سالی که گذشت اقدامات بسیاری را انجام داد تا به شکل موثر و کارآمد با شیوع ویروس کرونا مقابله کند. مدیر ایمنی، بهداشت و محیط‌زیست فولاد هرمزگان ضمن بیان این موضوع، مهم‌ترین اقدامات انجام‌شده در این حوزه را در قالب موارد زیر بیان کرد:

لغو معاینات پزشکی از هفته آخر بهمن‌ماه با هماهنگی با پزشک طب کار و مرکز بهداشت شهرستان تشکیل فوری کمیته بحران پس از گزارش رسمی وزارت بهداشت با ریاست مدیرعامل و اخذ تصمیمات لازم
تداوم برگزاری هفتگی جلسه کمیته بحران با موضوع پیشگیری و کنترل بیماری کووید ۱۹ تعطیل نمودن رستوران‌ها و توقف فعالیت



اعطای کمک مالی در حدود ۵۲ میلیارد ریالی به دانشگاه علوم پزشکی استان هرمزگان جهت تجهیزاتی بیمارستانی مرتبط با درمان بیماری کووید ۱۹

تامین آهک مورد نیاز کلیه شهرداری های شهرهای استان و شهر بندرعباس جهت امحاء پسماندهای عفونی و دفن متوفیان در رابطه با بیماری کووید ۱۹

■ معاینات ادواری در استقرار واحد سیار انتقال خون

علی اکبر محمود صالحی؛ مدیر ایمنی، بهداشت و محیط زیست فولاد هرمزگان اظهار داشت:

«تیم سیار واحد انتقال خون در تاریخ های ۲۵ و ۲۶ مردادماه و نیز ۹ و ۱۱ اسفندماه سال ۹۹ در واحد بهداری شرکت حضور داشته و از طریق ارسال



پیامک و درج در سامانه پرتال شرکت به پرسنل اطلاع رسانی گردید و به طور متوسط روزانه ۴۵ نفر در این طرح شرکت کرده اند.

وی افزود: «معاینات ادواری پرسنل در چهارم بهمن ماه سال ۹۹ شروع و در بیست و پنجم اسفندماه ۲۵ به اتمام رسید و تعداد ۱۴۸۵ نفر از پرسنل مورد معاینه قرار گرفتند. با توجه به شیوع ویروس کرونا برخلاف سال های قبل معاینات ادواری پرسنل با رعایت کامل پروتکل های بهداشتی و ایجاد فضای مناسب و با مشارکت و همکاری کارکنان فولاد هرمزگان به اتمام رسید.

ارجاع کلیه نفرات مبتلا به بیماری کرونا به پزشک متخصص طب کار جهت اخذ گواهی بازگشت به کار و فالوآپ مراحل بیماری از زمان شروع علائم و قرنطینه خانگی تا زمان بازگشت به کار

خرید ۱۰ عدد دستگاه اتوماتیک محلول ضد عفونی کننده

برنامه ریزی جهت تخصیص سرویس ایاب و ذهاب برای کارکنان دارای بیماری زمینه ای

ارجاع کارکنان دارای بیماری زمینه ای به پزشک متخصص عفونی جهت تعیین وضعیت بازگشت به کار

پرداخت هزینه حق ویزیت پزشک طب کار (جهت اخذ گواهی بازگشت به کار) به کارکنان مبتلا به بیماری کرونا توسط شرکت فولاد هرمزگان

توزیع غذای بسته بندی در بین کارکنان شرکت به منظور جلوگیری از انتشار احتمالی ویروس کرونا در هنگام طبخ غذا

انجام تست PCR و الیزا برای کلیه پرسنل آشپزخانه جهت اطمینان از سالم بودن آنها برای بازگشایی رستوران (هر دو هفته یکبار)

راه اندازی سیستم غربالگری سلامت برای کلیه پرسنل پیمانکاران و تجزیه و تحلیل نتایج آن توسط واحد طب صنعتی و اورژانس

خرید ۲۰۰۰۰ لیتر محلول ضد عفونی دست تهیه و توزیع پکیج بهداشتی (ماسک، دستکش و محلول ضد عفونی کننده دست) برای خانواده های

کلیه پرسنل شاغل در شرکت فولاد هرمزگان تهیه و توزیع پکیج بهداشتی (ماسک، دستکش و محلول ضد عفونی کننده دست) برای خانواده کلیه

پرسنل شاغل در شرکت فولاد هرمزگان تهیه اکسیژن مورد نیاز بیمارستان های استان به میزان ۶۲۲۲۸۷۰ کیلوگرم

توزیع ۲۱۰۰۰ عدد ماسک به بیمارستان ها، استانداری و سپاه هرمزگان

تعطیلی کلیه پرسنل روزکار رسمی و پیمانکاری با تایید کارکرد و پرداخت حقوق و مزایا از تاریخ ۲۸/۱۲/۹۸ تا ۱۰/۲/۹۹ و الزام به حضور در شهر بندرعباس از طریق راه اندازی سامانه ثبت حضور غیاب با قابلیت تعیین موقعیت مکانی و ایجاد دستگاه های کارت زنی سیار در سطح شهر مثبت (با الگوبرداری از سامانه ۴۰۳۰ و صرفاً جهت مانیتورینگ سلامتی کارکنان و پیمانکاران شرکت فولاد هرمزگان)

حضور نفرات به صورت شیفت های A و B در شرکت از تاریخ اوایل خرداد ۹۹ تاکنون

خرید و توزیع مداوم ماسک و دستکش و محلول و ژل ضد عفونی کننده دست جهت کلیه پرسنل حاضر در شرکت اعم از رسمی و پیمانکار

انجام غربالگری و معاینه توسط پزشک در گیت های ورودی جهت کارکنانی که به مدت دو هفته اول فروردین ماه در شرکت حضور نداشته اند

تدوین و ابلاغ دستورالعمل پیشگیری و کنترل کووید ۱۹ در شرکت فولاد هرمزگان

معاینه افراد دارای علائم سرماخوردگی توسط پزشکان بهداری و در صورت تشخیص پزشک اعطای مرخصی به افراد

اعطای مرخصی به افراد دارای بیماری زمینه ای (استخراج از سوابق پزشکی کارکنان و تایید پزشک بهداری)

خرید تجهیزات ضد عفونی کننده شامل ۴۶ عدد پمپ ۸ لیتری و ۱۰ عدد پمپ ۲۰ لیتری

توزیع محلول و ژل های ضد عفونی کننده و نصب آنها در کلیه ساختمان های اداری و اتاق کنترل واحدهای بهره برداری (از تاریخ ۵ اسفندماه به تعداد ۸۰۰ عدد)

انعقاد قرارداد با آزمایشگاه دانشگاه علوم پزشکی (مرکز تحقیقات) و انجام تست PCR برای ۲۰۰۰ نفر و تست الیزا به تعداد ۴۷۰۰ نفر



نسخه الکترونیک جای دفترچه کاغذی را گرفت

ایوب صبور، مدیر اداری شرکت فولاد هرمزگان



همزمان با اجرای طرح نسخه‌نویسی الکترونیک و توسعه خدمات غیرحضور؛ سازمان تامین اجتماعی از ابتدای اسفندماه دیگر دفترچه بیمه درمان کاغذی صادر نخواهد کرد. به این ترتیب احراز هویت بیمه‌شدگان از طریق ارائه کارت ملی، شناسنامه یا جلد دفترچه بیمه در مراکز درمانی و کلینیک‌ها امکان‌پذیر است.

ایوب صبور، مدیر اداری شرکت فولاد هرمزگان در این باره اظهار داشت: «از تاریخ ۹۹/۱۲/۰۱ نسخه‌های الکترونیکی، جایگزین دفترچه‌های کاغذی بیمه تامین اجتماعی شده است و از تاریخ فوق دفترچه‌های کاغذی بیمه تامین اجتماعی چاپ نمی‌شود لذا با کارت ملی، شناسنامه و جلد دفترچه‌های قدیمی می‌توانید از خدمات درمانی تامین اجتماعی استفاده کنید. همچنین جهت اطلاع از استحقاق خدمات درمانی می‌توانید از چند روش استفاده کنید.»

وی در تشریح بیشتر این موضوع گفت: «می‌توانید از کد دستوری #۱۶۶۶* استفاده کنید. توجه داشته باشید که در این روش به اتصال اینترنتی نیاز نیست. انتخاب گزینه ۱ (استحقاق سنجی)، ورود کد ملی، مشاهده وضعیت اعتبار دفترچه از جمله مراحل دیگری است که باید انجام شود.»

مشخصات کامل را به همراه شماره موبایل در سایت تامین اجتماعی ثبت نمایند. همکاران و افراد تحت تکفل آنان که تحت پوشش بیمه تامین اجتماعی هستند در هر نقطه از ایران می‌توانند با ارائه کارت ملی، شناسنامه و یا جلد قدیمی دفترچه از خدمات بیمه‌ای استفاده نمایند.»

ایوب صبور در تشریح مزایای الکترونیکی کردن دفترچه گفت: «طبق اعلام تامین اجتماعی الکترونیک کردن دفترچه فواید زیادی دارد که از جمله آنها می‌توان به این موارد اشاره کرد:

- ۱- در شرایط کنونی کرونا باعث می‌شود دفترچه‌ها دست‌به‌دست نشود و از آلودگی بیشتر جلوگیری کند.
- ۲- نسخه‌های الکترونیکی بیمار، وارد سایت تامین اجتماعی می‌شود و این امر باعث می‌شود پزشک به سوابق بیماری دست یابد.
- ۳- بیمه‌شدگان می‌توانند داروهای خود را از تمام داروخانه‌های کشور تهیه نمایند. ضمناً اگر یک یا چند قلم از داروها در داروخانه‌ای وجود نداشت می‌توانند داروهای موجود را از یک داروخانه اخذ نمایند و داروهای ناموجود را از سایر داروخانه‌ها تهیه نمایند. قبیل از مراجعه به مراکز خدمات درمانی، جهت اطلاع از اعتبار دفترچه خود می‌توانید به روش‌های ذیل اعلام بگیرید.»

وی در تشریح روش دوم گفت: «روش دیگر آن است که کد دستوری #۴*۱۴۳۰* را شماره‌گیری کنید. انتخاب گزینه ۱ (استعلام درمانی) ورود کد ملی، مشاهده وضعیت اعتبار دفترچه مراحل است که باید طی شود. افراد می‌توانند از اپلیکیشن موبایل استفاده کنند یا به سایت اینترنتی خاصی که برای این منظور در نظر گرفته شده است (به آدرس PWA.TAMIN.IR) مراجعه کنند. در این روش باید بارکد دفترچه اسکن شود، یا برای ورود از کد ملی استفاده کرد و وضعیت اعتبار دفترچه را مشاهده کرد.»

وی افزود: «بیمه‌شدگان جهت ثبت نسخه‌های الکترونیکی و دریافت اطلاعات سلامت می‌توانند

استفاده از کد دستوری
#۱۶۶۶*
(بدون نیاز به اینترنت)
انتخاب گزینه ۱
(استحقاق سنجی)
↓
ورود کد ملی
↓
مشاهده وضعیت اعتبار دفترچه

استفاده از کد دستوری
#۴*۱۴۲۰*
(بدون نیاز به اینترنت)
انتخاب گزینه ۱
(استعلام اعتبار درمانی)
↓
ورود کد ملی
↓
مشاهده وضعیت اعتبار دفترچه

استفاده از اپلیکیشن موبایل
(وب اپلیکیشن)
(با استفاده از اینترنت)
ورود به سایت
<https://pwa.tamin.ir>
↓
اسکن بارکد دفترچه یا ورود کد ملی
↓
مشاهده وضعیت اعتبار دفترچه

مروری بر جزئیات دو نوع بیمه و تسهیلات پرداخت شده

راضیه عامری، رئیس حقوق و دستمزد گفت: از سال ۱۳۸۸ کارکنان شرکت فولاد هرمزگان و خانواده‌هایشان تحت پوشش بیمه عمر و حوادث قرار دارند. امسال نیز قرارداد طبق روال هر ساله از تاریخ ۱۳۹۹/۰۸/۱۵ تا ۱۴۰۰/۰۸/۱۵ تمدید شد. سقف تعهدات به شرح ذیل می‌باشد:

ردیف	شرکت بیمه‌گذار	تاریخ اعتبار قرارداد	سقف تعهدات برای هر فرد (ریال)
۱	بیمه ایران	۱۴۰۰/۰۸/۱۵	فوت به هر علت پرسنل ۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ فوت در اثر حادثه پرسنل ۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ نقص عضو جزئی و دائم برای پرسنل اصلی تا سقف ۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ فوت به هر علت همسران و فرزندان ۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰

وی افزود: لازم به ذکر است که جهت رفاه کارکنان شرکت وام‌های مسکن، پس‌انداز، ازدواج از ابتدای سال ۹۹ طبق گردشکار به شرح ذیل پرداخت گردید:

ردیف	انواع وام (مسکن، ازدواج، ضروری و ...)	تعداد نفرات پرداخت شده
۱	مسکن	۱۰۴۹
۲	صندوق پس‌انداز	۴۲۵
۳	ازدواج	۲۱

- از ابتدای شهر یورماه ۹۹ طبق گردشکار مصوب ۶۹۷ نفر به بانک‌های خارج از سازمان معرفی شدند.
- از بهمن ماه ۹۹، ۲۰۰ نفر به بانک قرض‌الحسنه رسالت معرفی شدند.



گامی بلند به سوی هوشمندسازی سیستم‌های اطلاعاتی



▣ جابر صادقی - کارشناس سیستم‌های اطلاعاتی خرید

هدف این علم، استخراج مفهوم از داده و تولید محصولات داده‌محور است. امروزه، حجم داده‌ها با نرخ بی‌سابقه‌ای رشد می‌کند. افزایش روز افزون داده‌ها، تکنیک‌هایی را می‌طلبد که هوشمندانه به تجزیه و تحلیل آنها پرداخته و دانش پنهان موجود در آنها را کشف کند، داده کاوی، ابزارهایی را برای تحلیل پایگاه‌های داده بزرگ، کشف روندها، الگوها و دانش از این منابع داده فراهم می‌کند. صنعت فولاد به عنوان یکی از حیاتی‌ترین صنایع که با حجم زیادی از داده‌های گاه‌فاقد برجسب نامتعادل، پویا و دارای نویز مواجه است می‌تواند از داده‌کاوی کمک‌های منحصر به فردی دریافت نماید. داده کاوی به بهره‌گیری از ابزارهای تجزیه و تحلیل داده‌ها به منظور کشت الگوها و روابط معتبری که تاکنون ناشناخته بوده‌اند اطلاق می‌شود. این ابزارها ممکن است مدل‌های آماری، الگوریتم‌های

ریاضی و روش‌های یادگیرنده (Machine Learning Methods) باشند که کار را به صورت خودکار و بر اساس تجربه‌ای که از طریق شبکه‌های عصبی (Neural Networks) یا درخت‌های تصمیم‌گیری (Decision Trees) به دست می‌آورند بهبود می‌بخشد. داده‌کاوی منحصر به گردآوری و مدیریت داده‌ها نبوده و تجزیه و تحلیل اطلاعات و پیش‌بینی را نیز شامل می‌شود.

▣ ۶ پارامتر کلیدی

برنامه‌های کاربردی که با بررسی فایل‌های متنی یا چندرسانه‌ای به کاوش داده‌ها می‌پردازند پارامترهای گوناگونی را در نظر می‌گیرند که عبارت‌اند از:

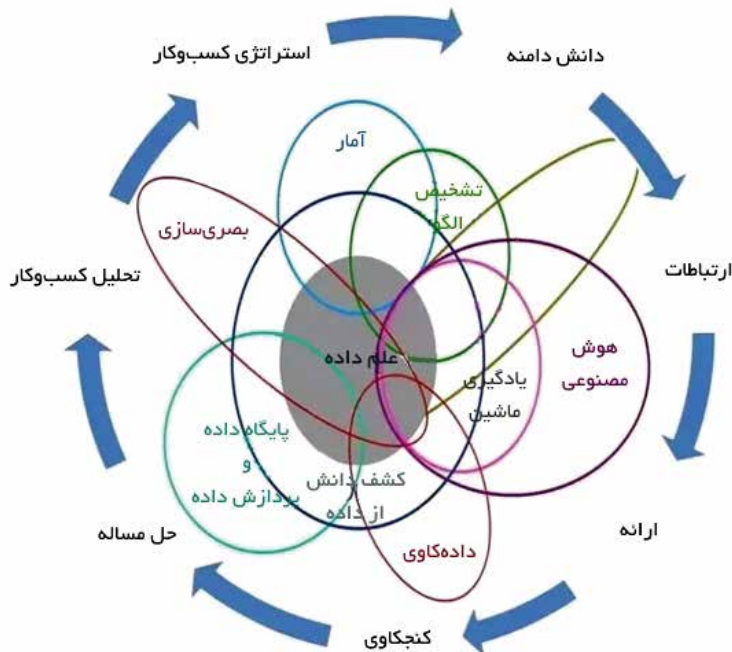
قواعد انجمنی (Association Rule): الگوهایی که براساس آن یک رویداد به دیگری مربوط می‌شود؛ مثلاً افزایش نرخ ارز به میزان اعتبارات اسنادی.
ترتیب (Sequence): الگویی که به تجزیه

و تحلیل توالی رویدادها پرداخته و مشخص می‌کند کدام رویداد، رویدادهای دیگری را در پی دارد؛ مثلاً افزایش تولید به افزایش توقفات پیش‌بینی (Prediction)، در پیش‌بینی، هدف پیش‌بینی یک متغیر پیوسته می‌باشد. مانند پیش‌بینی نرخ ارز با هزینه‌های تولید.

رده‌بندی یا طبقه‌بندی (Classification): فرایندی برای پیدا کردن مسائلی است که رتبه‌های موجود در داده‌ها را تعریف و متمایز می‌کند؛ با این هدف که بتوان از این مدل برای پیش‌بینی رده رکوردهایی که برجسب رده آنها (متغیر هدف) ناشناخته است استفاده کرد. مثلاً تشخیص تخطال‌های معیوب براساس سوابق گذشته.

خوشه‌بندی (Clustering): گروه‌بندی مجموعه‌ای از اعضا، رکوردها با اشیاء به نحوی که اعضای موجود در یک خوشه بیشترین شباهت را به یکدیگر و کمترین شباهت را به اعضای خوشه‌های دیگر داشته باشند. مثلاً

علم داده یک زمینه میان‌رشته‌ای است



دسته‌بندی کالاها: مصورسازی.

مصورسازی (Visualization):

مصورسازی داده‌ها یکی از قدرتمندترین و جذاب‌ترین روش‌های اکتشاف در داده‌ها می‌باشد.

فولاد هرمزگان در مسیر توسعه سیستم‌های هوشمند

تمایل روزافزون سازمان‌ها به استفاده از دانش تحلیل داده باعث می‌شود که به سمت تعریف پروژه‌هایی سوق پیدا کنند که آنها را به این هدف برساند. عدم آگاهی از نحوه تعریف این مسیر و پای گذاشتن در مسیری که نحوه استفاده از این داده‌ها مشخص نباشد باعث هدررفت هزینه‌هایی می‌شود که در هر حال در آینده چاره‌ای جز پرداخت آن نیست. مدیریت فناوری اطلاعات در فولاد هرمزگان هوشمندسازی سیستم‌های اطلاعاتی را هدف راهبردی خود تعریف نموده و در تلاش است تا با بهره‌برداری از قابلیت‌های علوم داده به سمت توسعه سیستم‌های هوشمند گام بردارد. به همین منظور با همکاری واحد تحقیق و توسعه طرح تحقیقاتی با موضوع ایجاد سرویس به کارگیری ظرفیت علوم داده در حوزه سیستم‌های اطلاعاتی را تهیه و جهت ارائه پیشنهاد در اختیار محققین این حوزه قرار داد. از ویژگی‌های بارز تعریف این پروژه تحقیقاتی این است که به جای انجام پروژه داده‌کاوی به ایجاد سرویس و قابلیت بهره‌برداری پرداخته شده است؛ به این معنی که با تکمیل پروژه نقش واحد سیستم‌های اطلاعاتی و پیمانکار، کاتالوگ سرویس مبتنی بر استاندارد ITIL متدولوژی اجرای سرویس، الگوی مدیریت پروژه‌های داده‌کاوی و نحوه صحنه‌گذاری نتایج مشخص

خواهد شد.

مراحل هفت‌گانه پروژه

سه طرح پیشنهادی از دانشگاه‌های هرمزگان و صنعتی شیراز دریافت و با بررسی سوابق تیم‌های ارائه‌دهنده پیشنهاد، میزان آشنایی با صنعت فولاد، کیفیت و کمیت پیشنهاد مطرح دانشگاه صنعتی شیراز انتخاب و روال صدور دستور کار پژوهشی طی شد. مدت‌زمان اجرای پروژه یک سال در نظر گرفته شده است و در دی ماه ۱۴۰۰ خاتمه خواهد یافت. پروژه در ۷ فاز به شرح زیر در دست اجرا می‌باشد.

۱. راه‌اندازی و برنامه‌ریزی عملیاتی پروژه
 ۲. شناخت سازمان، کارکردها و فرآیندها
 ۳. شناخت داده
 ۴. الگوبرداری از تجربیات در شرکت‌های مشابه
 ۵. تدوین نقشه راه ایجاد و استقرار سرویس به کارگیری علوم داده و تدوین الگوی مدیریت اجرا و ارزیابی نقشه ایجاد سرویس
 ۶. جمع‌بندی و تحویل نهایی
- اهداف اجرای این پروژه عبارت‌اند از:**
- ایجاد شناسنامه سرویس بهره‌برداری از ظرفیت‌های علوم داده
 - تعیین متدولوژی شناسایی موقعیت‌هایی که می‌توان از ظرفیت علوم داده بهره برد.
 - تهیه لیستی از موارد مستعد فعلی جهت بهره‌گیری از توانستنی‌های علوم داده
 - راه‌اندازی آزمایشگاه علوم داده
 - انتخاب ابزارهای موردنیاز
 - اجرای آموزش ویژه کارشناسان فناوری اطلاعات و کاربران سیستم‌های اطلاعاتی
 - انتخاب و اجرای پروژه پایلوت
 - راه‌اندازی بانک دانش



ILLUSTRATED BY SEQUE TECHNOLOGIES

تدوین اهداف و استراتژی‌های شرکت (افق ۱۴۰۰-۱۴۰۲)

سطوح رهبری سازمان، خصوصاً حمایت‌های مدیرعامل محترم این مهم در دستور کار قرار گرفت و پس از انجام تحلیل‌های محیطی، نقشه استراتژی سطح شرکت در جلسات اختصاصی کمیته عالی تحول که به همین منظور در تاریخ ۲ و ۳ اسفند ماه برگزار شد بازبینی شد و اهداف، برنامه‌ها و اقدامات مهم شرکت در سال آینده تدوین گردید. طبیعتاً در ادامه راه و با برگزاری جلسات مرتبط، تابلو اهداف و نقشه استراتژی سایر کمیته‌های تحول نیز تدوین خواهد شد و مسیر اجرای اقدامات و برنامه‌های شرکت در سال‌های آتی معین می‌شود. امید است با همراهی و همکاری جمعی همه کارکنان سازمان در سال آتی نیز شاهد دست‌یابی و تحقق مطلوب اهداف سازمانی باشیم. ان‌شاءالله.

نظام مدیریت استراتژیک را به دلایل متعددی مثل افزایش سازمان‌ها و شرکت‌ها، بزرگ شدن موسسات، افزایش تعداد رقبای، ضرورت فعالیت در بازارهای بین‌المللی، پیچیده شدن روابط، تغییرات مداوم محیط و ... مشاهده کرد. نگاهی که با تکیه بر ذهن پویا، آینده‌نگر و اقتضایی امروزه راه‌حل بسیاری از سازمان‌ها است. این موضوعی است که در دهه اخیر توجه بسیاری از شرکت‌ها و سازمان‌های ایرانی را نیز به خود معطوف کرده و بر همین اساس از سال ۹۶ مورد توجه شرکت فولاد هرمزگان نیز قرار گرفت و سعی گردید با بهره‌مندی از توان فنی و علمی کارکنان و مشاورین، افق نقشه استراتژی شرکت در بازه‌های زمانی سه‌ساله تدوین شود و به صورت سالانه نیز مورد بازنگری قرار گیرد. امسال نیز به لطف خداوند و همراهی مطلوب

علی خوارزمی، رئیس روش‌ها و فرآیندها: رشد تولید و سودآوری برای سازمان‌ها؛ همواره یکی از جاذبه‌های رویکردهای مدیریتی است. این مسئله خصوصاً در حوزه برنامه‌ریزی استراتژیک با نگاه جامع و کلانی که به ابعاد مختلف برنامه‌ریزی‌های مدیریتی دارد صدق می‌کند. با نگاهی دقیق به مفهوم استراتژی و تغییرات مداوم تصمیمات سازمانی که امروزه به دلایل مختلفی (از جمله بزرگ شدن سازمان‌ها و تحولات پیچیده محیطی در اقسام مختلف خصوصاً مسائل سیاسی و اقتصادی) با آن مواجه هستیم، می‌توان به مفهوم و نقش برنامه‌ریزی استراتژیک بیش از گذشته پی برد. با نگاهی دقیق و موشکافانه در چهار دهه پایانی قرن بیستم به راحتی می‌توان مراحل رشد و بلوغ



نفرات برتر ایمنی معرفی شدند



حسین عباسی - تعمیرکار
مکانیک جرثقیل فولادسازی و
ریخته گری



امین گلخنی - کارشناس
الکترونیک و اعلام حریق و توزین



امین صیاد تندرو - کارشناس
ابزار دقیق ، کالیبراسیون و
تعمیرات آزمایشگاه ها



وحید مرادی - مسئول تعمیرات
برق ، اتوماسیون و ابزار دقیق
گازهای صنعتی



نوید ذاکری - تکنسین بازرسی
تجهیزات دوار و عمومی



حسن سالاری - تعمیرکار
مکانیک جرثقیل فولادسازی و
ریخته گری



محمد موسی فرد - تکنسین
تدارکات و پشتیبانی
فولادسازی

ارزیابی جامع متدولوژی‌های کمی پیش‌بینی تقاضای بازار فولاد

محمد کریم رضایی



مبتنی بر اقتصادسنجی بیشتر برای توضیح روابط میان انواع متغیرها طبق نتایج گذشته مناسب هستند تا پیش‌بینی آینده. راهکارهای مبتنی بر اقتصادسنجی، دارای مشکلاتی در انعکاس کالاهای جانشین و تغییرات فناوری هستند که در طولانی‌مدت بر پیش‌بینی تقاضای فولاد موثرند. از طرف دیگر تحلیل‌های اقتصادسنجی، پیچیده هستند و به طور گسترده‌ای در سطوح اجرایی و عملی مورد استفاده قرار نمی‌گیرند. به دلایل فوق پژوهشگران متوجه شدند که در مدل‌های مبتنی بر اقتصادسنجی، علی‌رغم این که انتظار می‌رود با توسعه اقتصادی، تقاضای فولاد افزایش یابد اما در دنیای واقع چنین اتفاقی به وقوع نمی‌پیوندد و در برخی کشورها با توسعه اقتصادی، لزوماً تقاضای فولاد افزایش نمی‌یابد و حتی کاهش نیز پیدا می‌کند. لذا باید از مکانیزمی استفاده کرد که بتواند این مسئله را به طور صحیح نمایش دهد.

■ اتورگرسیون‌های برداری

اتورگرسیون‌های برداری یک مدل آماری است که برای پیش‌بینی مصرف فولاد می‌توان استفاده کرد. VAR. وابستگی خطی میان چند سری زمانی را بیان می‌کند و برای مدلسازی میان بیش از یک سری زمانی مورد استفاده قرار می‌گیرد و مقادیر آتی را با استفاده از مقادیر پیشین در چندین دوره (وقفه) زمانی تخمین می‌زند. برتری این روش نسبت به روش مبتنی بر اقتصادسنجی این است که فرض می‌کند که تمامی متغیرها درونزا هستند. به بیان دیگر فرض می‌کند متغیر دیگری به جز متغیرهایی که در مدل استفاده شده وجود ندارد و متغیرهای مدل، تحت‌تأثیر هیچ متغیر دیگری خارج از مدل نیستند. این متغیرها می‌توانند شامل GDP، شاخص قیمت مصرف‌کننده، عرضه پول، سرمایه‌گذاری و مصرف فولاد باشند. اما هنوز هم یک مشکل وجود دارد و آن هم تعیین متغیرهای توضیحی برای مدل است که باید مشخص نمود در میان انبوه شاخص‌های اقتصادی، کدام متغیرها را با چه سهمی و چه مکانیزمی برای محاسبه انتخاب

اقتصادی دارد و این ارتباط با شدت تأثیر فولاد در آن صنعت افزایش خواهد یافت.

مدل تقاضای اقتصادسنجی یک رابطه خطی ساده است که تقاضای فولاد را بر اساس یک معادله خطی اقتصادسنجی و با استفاده از متغیرهای اقتصادی نظیر GDP، مصرف، قیمت، تولیدات صنعتی و یک روند زمانی به عنوان معیار تغییرات فناوریانه تعریف می‌کند. گروهی از پژوهشگران نیز مدلی را توسعه دادند که کشش درآمدی تقاضای فلزات در کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه را با افزودن یک متغیر سری زمانی برای انعکاس اولویت‌های مشتریان و تغییرات فناوری تخمین می‌زند. مدل‌های دیگری نیز بر این اساس وجود دارند که برای پیش‌بینی‌های بلندمدت مورد استفاده قرار می‌گیرند و به منظور تحلیل‌های تجربی در رگرسیون‌های تلفیقی با استفاده از متغیرهای مصرف فولاد، شاخص تولید، نرخ مبادلات خارجی، قیمت فولاد، تولید خوردو و میزان سفارشات برای زیرساخت‌ها در طولانی مدت کاربرد دارد.

متدولوژی‌های مبتنی بر اقتصادسنجی از یک سری روابط ساده تشکیل شده و به سهولت قابل بیان هستند. اما این‌گونه مدل‌ها وابسته به GDP، تغییرات قیمت، مصرف و سایر متغیرهای اقتصادی هستند که باید سهم آنها را در مدل به طور دقیق محاسبه و ترسیم کرد. به این دلیل راهکارهای

صنعت فولاد یک صنعت مادر محسوب می‌شود که ماده اولیه سایر صنایع زیرساختی مانند ساختمان‌سازی، اتومبیل‌سازی و ... را تامین می‌کند لذا پیش‌بینی تقاضا و مصرف آن نیز برای تمامی کشورها دارای اهمیت زیادی است زیرا می‌تواند بر سیاست‌گذاری‌های کشورهای تأثیرگذار باشد. از آنجا که فولاد یک کالای میانی مورد استفاده برای تولید کالاهای نهایی است می‌توان بحث تقاضای مشتقه را مطرح نمود که ارتباط میان تقاضای یک محصول نهایی و تقاضای محصول واسطه‌ای آن را نشان می‌دهد. تقاضای مشتقه باعث می‌شود تا پیش‌بینی تقاضای فولاد در مقایسه با سایر صنایع، دشوارتر و پیچیده‌تر شود. مطالعات زیادی در دنیا به منظور پیش‌بینی تقاضای محصولات فولادی انجام شده است. بخشی از این مطالعات، مدل‌های ساختاری هستند که مبتنی بر نظریه‌ای خاص در اقتصاد هستند. در روش دیگر نیز سری‌های زمانی مورد استفاده قرار می‌گیرند. به هر حال پیش‌بینی تقاضای فولاد پس از بحران‌های اقتصادی و تا سال ۲۰۱۴ مورد بازنگری قرار گرفته است تا میزان انحراف به حداقل کاهش یابد. امروزه محاسبه تقاضای فولاد بر اساس شاخص‌های اقتصاد کلان به دلیل عدم قطعیت در مولفه‌های جهانی اقتصاد تاحدودی از هم جدا شده‌اند و باید به دنبال متغیرها و متدولوژی‌های جدیدی بود. در این مقاله سعی می‌کنیم تا با دسته‌بندی متدولوژی‌های کمی پیش‌بینی تقاضای بازار، مزایا و معایب هر یک را تشریح کنیم.

۱- راهکارهای مبتنی بر اقتصادسنجی

■ مدل تقاضای اقتصادسنجی

مدل مبتنی بر اقتصادسنجی یک راهکار پایه‌ای و مرسوم است که با استفاده از شاخص‌های اقتصاد کلان به پیش‌بینی تقاضای بازار فولاد می‌پردازد. همان‌طور که پیش‌تر گفته شد، فولاد یک محصول واسطه‌ای است برای تولید محصولات نهایی و لذا تقاضای آن مشتق از رشد و توسعه اقتصادی است. از این رو، تقاضای فولاد ارتباط مستقیمی با توسعه

داشتند که منتج به کاهش هر دو مورد مصرف فولاد و شدت مصرف (IU) می‌گردد. محققان متوجه شدند که کالاهای و مواد جانبی و تغییرات فناوری به طور گسترده می‌توانند بر ترکیب مواد مورد استفاده در تولیدات گوناگون تاثیر بگذارد و در نهایت شدت مصرف را نیز دچار تغییر کند. لذا پیشنهاد دادند که IU به دو فاکتور وابسته است: ترکیب محصولات در درآمد (PCI) و ترکیب مواد در تولیدات (MCP). با تکامل اقتصادی، یک تغییر مسیر حرکت در بخش‌های اقتصادی به سمت بخش‌های با نیاز حداقل به مواد مانند خدمات انجام گردید که منجر به کاهش در شدت استفاده از فلزات شد.

۲-۲- فاکتورهای پیش‌بینی مصرف فولاد
 Roberts (۲۰۱۴) چهار عامل تعیین‌کننده در مصرف فولاد براساس مدل IU را معرفی کرد. مصرف فولاد تا حد زیادی وابسته به سهم تولیدات در درآمد و نسبت مواد در تولیدات است. این چهار عامل عبارتند از: سبد محصول برای درآمد (PCI)، ترکیب مواد در محصول (MCP)، درآمد (GDP) و صادرات خالص محصول (PNX). با در نظر گرفتن این که GDP یک متغیر بیرونی است، پیش‌بینی MCP و PCI محصول، اساس پیش‌بینی تقاضای فولاد است. در مدل IU، مقدار PCI برابر با نسبت هزینه‌های تولید به درآمد کل مصرف‌کننده است. PCI اولویت‌های مشتری را برای کالاهایی از نوع P در مقابل تمام

فولاد متفاوتی را بسته به زیرساخت‌های تولیدی/خدماتی تجربه کنند. لذا پژوهشگران تصمیم گرفتند از شاخص‌هایی استفاده کنند که به طور مستقیم با صنعت فولاد در ارتباط هستند.

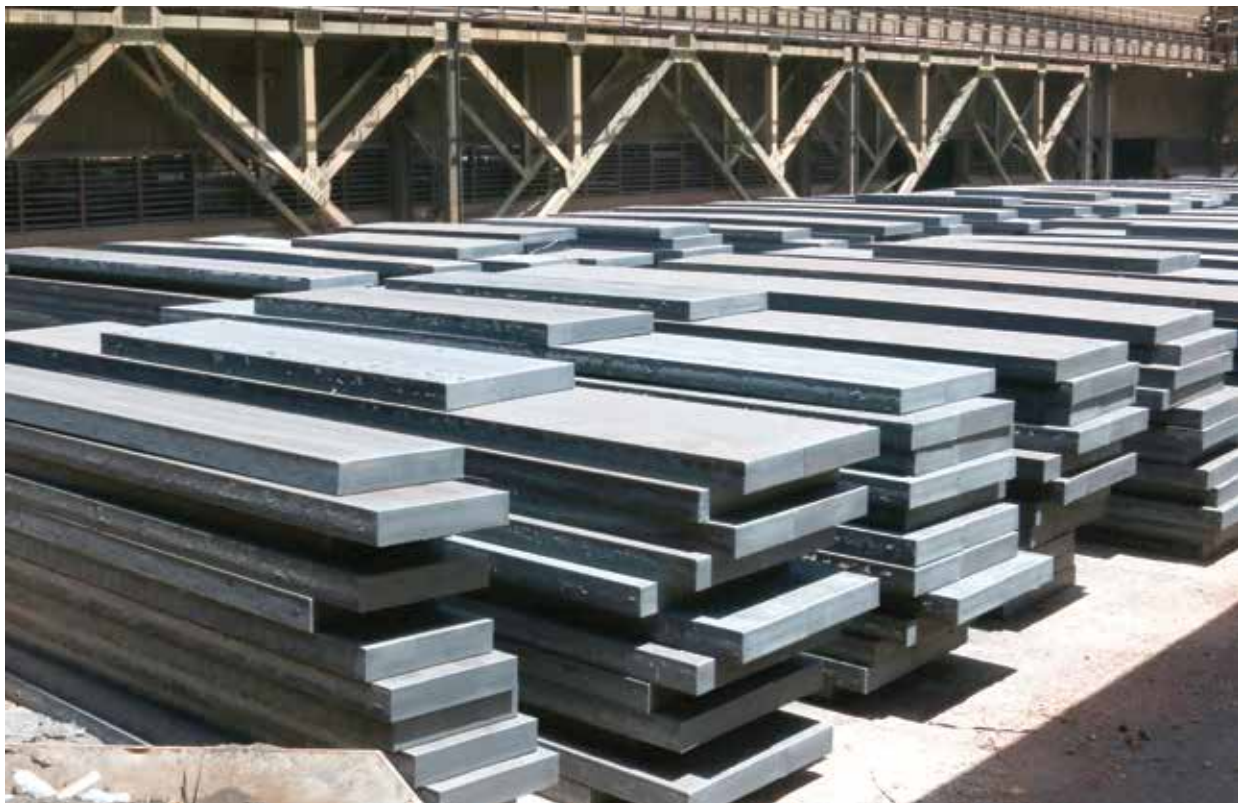
۲-۱- تعریف

راهکار شدت استفاده (IU)، به معنای مقدار فلز مصرف‌شده به ازای هر واحد GDP است. برخی کشورهای عضو OECD مشاهده کردند که علی‌رغم رشد شاخص‌های اقتصاد کلان آنها، تقاضای فولاد در آن کشورها کاهش یافت. انجمن جهانی آهن و فولاد در سال ۱۹۷۲، فرضیه شدت استفاده را پیشنهاد داد. اقتصاددانان نیز فرضیه‌ای مبتنی بر شدت استفاده را ارائه و یک نمودار U شکل معکوس را پیشنهاد دادند که ارتباط میان درآمد سرانه و شدت استفاده را نمایش می‌دهد و این نتیجه از آن حاصل شد که چطور وضعیت‌های توسعه اقتصادی بر سطوح مصرف فولاد به ازای هر واحد GDP تاثیر می‌گذارد. به بیان دیگر ثابت کردند نمی‌توان رشد اقتصادی را به تنهایی در نظر گرفت بلکه باید بررسی نمود سهم فولاد در آن اقتصاد چه میزان می‌باشد. کشورها در مراحل ابتدایی توسعه اقتصادی، با رشد درآمد سرانه مواجه بوده و لذا شدت مصرفشان (IU) نیز افزایش می‌یافت. هرچند با رشد درآمد سرانه کشورها، ساختارهای صنعتی‌شان از حالت تولیدی-ساختمانی به حالت خدمات‌محور تغییر پیدا می‌کرد که قاعدتا کمترین نیاز را به مواد اولیه

کرد. از طرف دیگر، VAR هر چند یک مدل کامل اتورگرسیون است و می‌تواند پیش‌بینی را به طور خودکار انجام دهد اما نتایج چندان کامل نیست زیرا متغیرهای خارج از مدل را منعکس نمی‌کند. (crompton, ۲۰۱۵) یک بردار بیزی اتورگرسیونی (BVAR) را پیشنهاد داد که در آن از چند متغیر شامل GDP، توسعه سرمایه‌گذاری و عرضه پول استفاده می‌شود. رهیافت بیزی به طور مناسبی ارتباط خوبی را بین متغیرها برای پیش‌بینی تقاضای فولاد ایجاد می‌کند زیرا محدودیت‌های مناسبی را روی ضرایب پویا و جملات ثابت مدل مرسوم VAR با استفاده از اطلاعات گذشته قرار می‌دهد.

۲- راهکار مبتنی بر شدت استفاده

تاکنون در راهکارهای مبتنی بر اقتصادسنجی، از شاخص‌های اقتصاد کلان به عنوان متغیرهای توضیحی مهم استفاده می‌شده است اما شاخص‌های اقتصاد کلان مانند GDP در پیش‌بینی تقاضای فولاد محدودیت‌هایی دارند زیرا علاوه بر شاخص‌های مصرف فولاد مانند ساخت‌وساز و اتومبیل‌سازی، شامل متغیرهای دیگری نظیر توسعه خدمات، توریسم و صنایع مالی نیز هستند. هر چند شواهدی نه چندان قوی از ارتباطات میان این متغیرها به دست آمده است و یک تعادل بلندمدت میان مصرف فلزات و درآمد کل را نشان می‌دهد. این به آن معناست که کشورها با GDPهای مشابه می‌توانند تقاضای



کالاهای دیگر و خدمات در دسترس اندازه‌گیری می‌کند. در واقع PCI را می‌توان سبد مصرف یک مصرف‌کننده با میزان مشخصی از درآمد در نظر گرفت. تغییرات PCI در طی زمان منجر به انتقال در ساختارهای میانی اقتصاد می‌شود:

$$PCI_{it} = \frac{\text{expenditure on } P}{\text{total income}} = \frac{PD_{it} + PI_{it}}{GDP_{it}}$$

که PD_{it} تولید داخلی کالای نوع P برای مصرف در صنعت i و PI_{it} واردات کالای نوع P برای صنعت i در طول سال t را نشان می‌دهند. در گام بعدی، ترکیب مواد در محصول (MCP) یعنی میانگین مقدار فولاد مورد استفاده در تولید یک واحد از محصول را در نظر می‌گیریم. این معادله با محاسبه ساده نرخ ورود-خروج مواد در محصول، بهره‌وری در تبدیل فولاد به محصول نهایی را نشان می‌دهد. MCP در طی زمان با روی کار آمدن کالاهای جانشین و تغییرات فناوری مانند فرآیند تولید و نوسانات قیمت، تغییر می‌کند.

$$MCP_{it} = \frac{(\text{input})}{(\text{output})} = \frac{S_{it}}{PD_{it} + PX_{it}}$$

S_{it} مصرف فولاد توسط صنعت i و PX_{it} نیز صادرات برای صنعت i بر اساس ارزش واقعی در طی سال t می‌باشد.

اگر تمامی محصولاتی که در یک کشور تولید می‌شود در همان کشور نیز مصرف شود، آنگاه مصرف فولاد در سال t برای صنعت i می‌تواند توسط سه عامل MCP ، PCI و GDP محاسبه شود و مصرف کل فولاد نیز می‌تواند برآیند مصرف کل فولاد در تمامی صنایع باشد. به منظور بهبود مدل و تجارت جهانی می‌توان از خالص صادرات محصول استفاده کرد. با در نظر گرفتن تمامی این روابط اگر PX صادرات، PI واردات و PD تولید داخلی باشد، آنگاه مصرف فولاد می‌تواند به شکل زیر بیان می‌شود:

$$S_{it} = PCI_{it} \times MCP_{it} \times GDP_{it} + MCP_{it} \times PNX_{it}$$

و PNX_{it} نمایش‌دهنده خالص صادرات می‌باشد یعنی $PX_{it} - PI_{it}$. مقدار کل مصرف فولاد در یک صنعت و در کشوری خاص را نیز می‌توان با جمع مصرف فولاد در تمامی صنایع به دست آورد. Roberts برخی اصول پایه‌ای نظری برای پیش‌بینی مصرف محصولات و از طرفی نیز تقاضای فولاد در ایالات متحده را مورد بررسی قرار داده است. وی با تقسیم‌بندی صنایع مصرف‌کننده فولاد به ماشین‌آلات، تجهیزات خطوط حمل‌ونقل و ساخت‌وساز، توانست تغییرات هر یک از این بخش‌ها بر GDP و اثر آن بر تقاضای فولاد برای

هر محصول در هر یک از این صنایع را مورد ارزیابی قرار دهد. هر چند نمی‌توانست تغییرات فناوری را با توجه به دشواری جمع آوری اطلاعات در مدل خود لحاظ کند و لذا فاقد دقت کافی بود.

crompton نیز مصرف فولاد خام در ژاپن را پیش‌بینی کرد. او صنایع مصرف‌کننده فولاد را به شش صنعت ماشین‌آلات، ماشین‌آلات الکترونیک، تجهیزات خطوط انتقال، زیرساخت‌ها، فلزات مونتاژی و سایر صنایع گروه‌بندی کرد و یک تحلیل سری زمانی را برای غلبه بر محدودیت‌های پیش‌بینی در هر صنعت توسعه داد و به این نتیجه رسید که کاهش تقاضای فولاد طی سال ۱۹۸۰ را نه تنها می‌توان به رکود در رشد سراسری اقتصاد نسبت داد بلکه می‌توان آن را ناشی از تغییرات در زیرساخت‌های صنعتی دانست. هر چند برخی پژوهشگران عوامل دیگری مانند فناوری‌های جدید تولید، کالاهای جانشین و روند قیمت‌ها در طولانی مدت را نیز که بر IU تاثیرگذار هستند، مسبب این کاهش دانستند.

رویکرد مبتنی بر IU مفهومی مفید است که تلاش می‌کند مصرف فولاد را به تغییرات در فناوری و زیرساخت‌ها در اقتصاد ارتباط دهد. مزایای خاص دیگر رویکرد IU ، تفکیک آنالیزها برای مصرف فولاد در صنایع متفاوت تولیدکننده محصولات نهایی است. Ghosh ثابت کرد یک همبستگی مثبت میان تقاضای فولاد و درآمد کل وجود دارد. گروهی دیگر از محققان یک معادله میان تقاضای فولاد و درآمد کل در بلندمدت بر اساس مدل میانگین متحرک کسری خود رگرسیون (ARIFMA) پیدا کردند. در مطالعه‌ای دیگر براساس فرضیه شدت استفاده فولاد، تقاضای فولاد بر اساس GDP در ۶۱ کشور با استفاده از رابطه حداقل مربعات طبیعی (OLS) و یک مدل رگرسیون پانلی محاسبه شد. (crompton, ۲۰۱۵). یک مدل پانلی با اثر ثابت را برای ۲۶ کشور عضو OECD مورد استفاده قرار داد و متوجه شد که مصرف فولاد با GDP سرانه دارای ارتباطی منحنی است یعنی با توسعه اقتصادی، تقاضای مصرف فولاد به کندی رشد می‌کند.

۳- رویکردهای ترکیبی و مبتنی بر ریاضی
بسیاری از پژوهشگران روی روش‌های دیگری نیز مشغول مطالعه هستند تا به بهبودی در فرآیند پیش‌بینی تقاضای فولاد دست پیدا کنند. یکی از این راهکارها مدل خاکستری است. برای پیش‌بینی تقاضای فولاد در مدل خاکستری، با استفاده از داده‌های گذشته محصولات فولادی و انطباق آن با شرایط فعلی، از فرآیند تطبیق شرایط استفاده کردند تا روند آتی را پیش‌بینی کنند. مسئله آن جا

بروز پیدا می‌کرد که برخی داده‌ها در برخی زمان‌ها ناموجود یا مبهم بودند که این امر نیز در مدلی دیگر اصلاح شد. به این منظور یک مدل ترکیبی بر مبنای مدل خاکستری و الگوریتم بهینه‌سازی ازدحام ذرات (PSO) توسعه داده شد. همچنین پژوهشگران دیگری نیز از مدل میانگین متحرک یکپارچه خود رگرسیونی (ARIMA) فازی استفاده نمودند که ترکیبی از مدل مبتنی بر سری زمانی میانگین متحرک یکپارچه خود رگرسیونی با شبکه‌های عصبی احتمالی (PNN) مورد استفاده در سیستم‌های مبتنی بر تصمیم‌گیری است.

این رویکرد بر این اساس استوار است که گذشته همواره تکرار می‌شود و می‌توان بر اساس روند گذشته، آینده را پیش‌بینی نمود اما بزرگترین ایراد آن، دشواری مفاهیم و پیچیدگی روابط است.

۴- رویکردهای محاسباتی

شاخص تولیدات صنعتی بر اساس میزان فولاد مصرفی (SWIP)، به طور گسترده توسط انجمن جهانی فولاد و کشورهای عضو مورد استفاده قرار می‌گیرد. این شاخص می‌تواند فولاد مورد استفاده را با توجه به موجودی‌های کاربر نهایی به جای مصرف ظاهری فولاد در مدل‌های دیگر تخمین بزند. ابتدا تمامی بخش‌های مصرف‌کننده فولاد مشخص می‌شوند، سپس تولیدات را در هر بخش محاسبه می‌کنند. در ادامه سهم هر بخش را در مصرف کل فولاد به صورت ضرایبی مشخص می‌کنند و در نهایت SWIP بر اساس یک تابع خطی محاسبه می‌شود:

$$SWIP = w_c \times C + w_a \times A + w_d \times D + w_s \times S + w_w \times W$$

C نمایانگر صنعت ساخت‌وساز، A صنعت خودروسازی، D صنعت لوازم خانگی، E صنعت تجهیزات الکتریکی، S صنعت کشتی‌سازی و W نیز اوزان هر صنعت و سهم هر صنعت در تولید محصول نهایی از فولاد می‌باشد. SWIP می‌تواند برای انعکاس مصرف فولاد در یک کشور مناسب تر باشد. همچنین SWIP دارای معادله ساده‌تری نسبت به مدل رگرسیونی تقاضای اقتصاد است. وزن‌های W نیز بر اساس نتایج دوره‌های قبل قابل محاسبه هستند.

شاخص SWIP چندین مزیت دارد. اولاً یک میانگین موزون از اندیس‌های صنایع مصرف‌کننده فولاد را محاسبه می‌کند. زمانی که تقاضای فولاد در یک صنعت خاص بالا باشد، وزن آن نیز در SWIP افزایش می‌یابد. همچنین شاخص SWIP قادر به استفاده از اطلاعات دیگری برای سایر صنایع مصرف‌کننده فولاد می‌باشد. بنابراین، شاخص SWIP می‌تواند تغییرات در تقاضای فولاد را در صنایع متفاوت

فولاد کره جنوبی، آمار حمل فولاد را بر حسب نوع محصول و صنعت از سال ۱۹۹۲ آنالیز و مصارف فولاد در هر صنعت را جمع آوری کرد. سپس POSRI فولاد استفاده شده برای ۱۶ گروه محصول فولادی شامل میلگرد، ورق سرد، ورق گرم و ... را بر حسب وزن صنعت محاسبه نمود که مشابه با شاخص‌های SWIP یا IU می‌باشد. در نهایت نیز تقاضای کل را از مجموع تقاضا در تمامی زیربخش‌ها تخمین زد. برخلاف دیگر کشورها، آمارهای کره جنوبی بر اساس محصولات نهایی فولادی است و لذا هیچ محاسبه مضاعفی در تخمین‌ها وجود ندارد.

پس از تخمین تقاضای فولاد در کره جنوبی، خطاهای پیش‌بینی به طرز چشمگیری کاهش یافت. انجمن فولاد پیش‌بینی تقاضای فولاد را برای ۱۱ کشور جمع آوری نمود و مشاهده شد که کره جنوبی دارای بهترین تخمین محاسباتی است. از سال ۲۰۰۴ تا ۲۰۱۵، میانگین خطای پیش‌بینی در بین یازده کشور معادل ۷.۶ درصد بود اما برای کره جنوبی کمتر از ۴.۵ درصد به چشم می‌خورد. این نتیجه ثابت می‌کند که مدل‌های خرد کارایی بالاتری دارد.

مدل‌های مرسوم کلان مانند مدل تقاضای اقتصادی-سنجی و شدت مصرف می‌تواند مفید باشد. به علاوه، رویکرد محاسباتی که تغییرات بلندمدت را در صنایع مصرف‌کننده فولاد منعکس می‌کند، می‌تواند دقت پیش‌بینی و فهم افراد را بهبود بخشد.

تقاضای بازار فولاد بر راهکارهای مبتنی بر شاخص‌های اقتصاد کلان متمرکز شده‌اند اما در برخی کشورها شاهد استثنائاتی هستیم و علی‌رغم توسعه اقتصادی، شاهد کاهش تقاضا می‌باشیم. در سال ۱۹۹۰ به این نتیجه رسیدند که پیش‌بینی تقاضای فولاد زمانی ممکن است که از شاخص‌های مناسب منعکس‌کننده ویژگی‌های ساختاری صنایع مصرف‌کننده فولاد استفاده شود. در ادامه زوایای کیفی مانند انتقال‌های میان‌مدت تا بلندمدت در زیرساخت‌های صنعتی اقتصاد و نوسانات زیرساخت‌های مصرفی فولاد در صنایع گوناگون مدنظر قرار گرفت.

در نهایت نیز فاکتورهای دیگری علاوه بر شاخص‌های اقتصاد کلان اضافه شد: ۱- تغییر در دشواری تولید فولاد در هر صنعت مصرف‌کننده فولاد و ۲- تغییر در سهم هر یک از این بخش‌های صنعتی در GDP.

در کره جنوبی، متدهای گوناگونی برای پیش‌بینی تقاضای میان‌مدت تا بلندمدت تقاضای فولاد توسعه داده شد. برای رفع نقص متدهای کلان بالا به پایین که به طور مستقیم تقاضای کل فولاد را پیش‌بینی می‌کردند، POSRI از یک مدل خرد پایین به بالا برای پیش‌بینی تقاضای ۱۶ گروه فولادی استفاده می‌کند و از تجمیع آنها، تقاضای کل فولاد را پیش‌بینی می‌نماید.

ابتدا زیرساخت مصرفی صنعت برای تمامی واحدهای تولیدی تحلیل می‌شود. انجمن آهن و

و در بین کشورها منعکس نماید. دوم این که مصرف ظاهری فولاد با توجه به عدم دسترسی بودن اطلاعات از موجودی‌های انبار مصرف‌کنندگان، از فروش تمامی محصولات فولادی و افزودن خالص صادرات قابل محاسبه است. اما شاخص SWIP مصرف واقعی فولاد را با لحاظ نمودن تغییرات موجودی در بین کاربران نهایی اندازه‌گیری می‌کند. SWIP قادر به انجام این برآورد است. در نهایت یک مدل‌ولوژی مفید است و هر کسی قادر به استفاده از آن است و با فرآیند تفسیر شهودی برای پیش‌بینی تقاضای فولاد بدون استفاده از اقتصادسنجی می‌تواند آن را به کار گیرد.

اما شاخص SWIP نیز دارای محدودیت‌هایی در خصوص سنجش اعتبار و دقت مقدار پیش‌بینی شده است. برای نمونه در صنعت خودروسازی، بسته به نوع و مدل خودرو مصارف گوناگونی از فولاد را دارد و نمی‌توان به تفکیک تمامی خودروها، اوزان و مقادیر را مشخص نمود و باید برآوردی از سرجمع تولیدات بدون لحاظ نمودن مدل‌های خودروها داشت که چندان صحیح به نظر نمی‌رسد.

۵- مدل‌ولوژی ترکیبی پیش‌بینی تقاضای بازار فولاد

در این مقاله به بررسی چند مدل‌ولوژی پیش‌بینی کمی تقاضای بازار فولاد پرداختیم: رویکرد سنتی مبتنی بر اقتصاد سنجی، رویکرد IU و مدل محاسباتی. اخیراً، غالب مطالعات پیش‌بینی

منابع

- Crompton, P., "Explaining variation in steel consumption in the OECD," Resources Policy ۲۰۱۵, ۲۴۶-۲۳۹, ۴۵
 Ghosh, S., "Steel consumption and economic growth: evidence from India." Resources Policy ۳۱, ۷-۱۱, ۲۰۱۷
 Roberts, M.C., "Predicting metal consumption: the case of US steel." Resources Policy ۱۶ (۱), ۵۶-۷۳, ۲۰۱۴
 Torbat S., Khashei M., Bijari M., "A hybrid probabilistic fuzzy ARIMA model for consumption forecasting in commodity markets." Economic Analysis and Policy ۵۸, ۲۲-۳۱, ۲۰۱۸



اسرار غیبت امام زمان علیه السلام



پیشینه چرایی غیبت به قبل از تولد حضرت حجت باز می‌گردد؛ زمانی که فلسفه غیبت در میان مردم مطرح و پیامبر اکرم صلی الله علیه و آله و ائمه معصومین علیهم السلام در مقام پاسخگویی به آن برآمده اند.

غیبت ولی عصر علیه السلام از رازهای بسیار پیچیده‌ای است که با ظهور او همه حقیقت روشن می‌گردد. در عین حال به مواردی از فلسفه غیبت در بعضی از روایات اشاره شده است که به صورت اختصار بیان می‌کنیم.

آزمایش مردم

یکی از سنت‌های الهی آزمایش مردم است. خداوند متعال در قرآن کریم می‌فرماید: «حسب الناس ان یترکوا ان یقولوا آمنا و هم لا یفتنون ولقد فتنا الذین من قبلهم فلیعلمن الله الذین صدقوا ولیعلمن الکاذبین» (۲)؛ «آیا مردم خیال می‌کنند که همین که گفتند ایمان آوردیم رها شده و دیگر امتحان نمی‌شوند. کسانی را که قبل از آن‌ها بودند، آزمایش کردیم تا خداوند راستگویان و دروغ‌گویان را مشخص کند».

خداوند متعال در هر زمان و دوره‌ای، مردم آن دوره را مورد امتحان قرار می‌دهد تا مؤمنین واقعی از متظاهرين به دین و ایمان مشخص شوند. امتحان الهی در هر زمان، متفاوت و متناسب با رشد و کمال عقلی مردم آن زمان است. در دوران غیبت کبری، با غایب شدن حجت خدا، مردم به استقامت و پایداری نسبت به دین امتحان می‌شوند تا منتظرین واقعی از غیر واقعی تمیز داده شوند.

بیم از کشته شدن

زراره گوید: امام صادق علیه السلام فرمود: «برای حضرت قائم قبل از ظهورش غیبتی است» پرسیدم: چرا؟ فرمود: «بخاف علی نفسه الذبحه؛ بر جانش از کشته شدن می‌ترسد».

حضرت همواره در معرض کشته شدن بوده و هست؛ زیرا حکام ستمگری که در طول دوران اسلامی حکم رانده‌اند بیشترین تلاش و کوشش خود را صرف پایان بخشیدن به زندگانی حضرت مهدی علیه السلام می‌نمودند؛ خصوصاً پس از آن که می‌دانستند که حضرت مهدی علیه السلام همان کسی است که تخت‌های حکمرانان ظلم و جور را متزلزل نموده، درهم خواهد شکست و

عادی و ظاهری باشد، بلکه روش او در رهبری بر جهان بر مبنای حقایق و حکم به واقعیات، و ترک تقیه و ... است، که انجام این امور نیاز به تکامل علوم و معارف و ترقی و رشد فکری و اخلاقی بشر دارد، به طوری که قابلیت برای حکومت واحد جهانی در راستای تحقق احکام الهی فراهم باشد و جامعه بشری به این مطلب برسد که هیئت‌های حاکمه با روش‌های گوناگون نمی‌توانند از عهده اداره امور برآیند و مکتب‌های سیاسی و اقتصادی مختلف دردی را درمان نمی‌کنند.

خالی نماندن زمین از حجت

حضرت علی علیه السلام فرمود: «لا تخلوا الارض من قائم بحجه الله؛ هیچگاه زمین از کسی که قائم به امر الهی باشد خالی نخواهد ماند.» از سنت‌های دائمی الهی این است که از آغاز آفرینش، بشر را تحت سرپرستی یک راهنما و رهبر قرار داده است و برای هر قوم و ملتی رسولی فرستاده تا آن رسول، مردم را از عذاب الهی بترساند و وصی و خلیفه و جانشین و امام پس از او نیز همان سیره و روش پیامبر را عمل کرده و مردم را به اهداف الهی نزدیک کرده

همان کسی است که هستی ظالمان را نابود و از استیلاء آنان بر بندگان خدا و کشورها جلوگیری خواهد کرد. هیچ یک از امامان معصوم به مرگ طبیعی از دنیا نرفتند، بلکه طاغوت‌های این امت آنان را شهید کردند.

آمادگی و استعداد مردم

قانون عرضه و تقاضا در جوامع بشری همواره و در همه جا جاری است و عرضه مطابق تقاضا می‌باشد. در غیر این صورت نظام زندگی به هم خورده و تعادل خود را از دست می‌دهد. این قانون تنها جنبه اقتصادی ندارد بلکه در مسائل اجتماعی نیز جاری است.

بدون تقاضا، عرضه بی فایده است. نیاز به رهبر و پیشوا برای جامعه نیز از این قاعده و قانون مستثنی نبوده و در قالب استعداد و آمادگی مردم تحقق پیدا می‌کند.

در دوران غیبت، مردم جهان به تدریج برای ظهور آن مصلح حقیقی و سامان دهنده وضع بشر، آمادگی علمی، عملی و اخلاقی پیدا می‌کنند. روش آن حضرت مانند روش انبیاء و اولیاء در گذشته نیست تا مبتنی بر اسباب و علل

پاک می‌کند نیستیم. از اوضاع آشفتته جهان و دیکتاتوری ظالمین و محرومیت مومنین شکایت می‌شد، می‌فرمودند: قیام مهدی مسلم است، در آن وقت اوضاع جهان اصلاح و از ستمکاران انتقام گرفته خواهد شد. مومنین و شیعیان هم به این نویدها دلخوش بودند و هرگونه رنج و محرومیتی را بر خود هموار می‌کردند.

اکنون با این همه انتظاراتی که مؤمنین بلکه بشریت از مهدی موعود دارند، آیا امکان داشت که آن جناب با ستمکاران عصر بیعت و پیمان ببندد که در صورت امضاء پیمان و بیعت ناچار باشد به عهد و پیمان خویش وفادار بماند و در نتیجه هیچ وقت اقدام به جنگ و جهاد نکند؛ زیرا اسلام عهد و پیمان را محترم شمرده و عمل به آن را لازم دانسته است.

از این رو در احادیث تصریح شده که یکی از اسرار غیبت و مخفی شدن ولادت حضرت صاحب الامر علیه‌السلام این است که ناچار نشود با ستمکاران بیعت کند تا هر وقت خواست، قیام کند و بیعت کسی در گردنش نباشد.

امام حسن مجتبی علیه‌السلام فرمود: «ان الله عز و جل یخفی ولادته و یغیب شخصه لئلا یکون لاحد فی عنقه بیعة اذا خرج؛ خداوند عز و جل ولادت او را مخفی می‌کند و شخص او را از دیده‌ها پنهان می‌سازد تا هنگامی که ظهور می‌کند کسی را در گردن او بیعت نباشد».

منبع: راسخون

زمان علیه‌السلام با این تعداد از یاران خاص و عام، قیام جهانی خود را شروع می‌کند. تعهد نداشتن نسبت به حاکمان جور امام صادق علیه‌السلام فرمود: «یقوم القائم و لیس لاحد فی عنقه عهد و لا عقد و لا بیعة؛ قائم ما در حالی ظهور می‌کند که در گردن او برای احدی عهد و پیمان و بیعتی نیست».

برنامه مهدی موعود، با سایر ائمه اطهار علیهم السلام تفاوت دارد. ائمه علیهم السلام مامور بودند که در ترویج و انذار و امر به معروف و نهی از منکر تا سر حد امکان کوشش نمایند ولی سیره و رفتار حضرت مهدی علیه‌السلام متفاوت با آنان بوده و در مقابل باطل و ستم سکوت نکرده، با جنگ و جهاد، جور و ستم و بی‌دینی را ریشه کن می‌نماید.

اصلا این گونه رفتار از علائم و خصائص مهدی موعود شمرده می‌شود. به بعضی از امامان که گفته می‌شد: چرا در مقابل ستمکاران قیام نمی‌کنی؟

جواب می‌داد: این کار به عهده مهدی ماست. به بعضی از امامان اظهار می‌شد: آیا تو مهدی هستی؟ جواب می‌داد: مهدی با شمشیر جنگ می‌کند و در مقابل ستم ایستادگی می‌نماید ولی من چنین نیستیم. به بعضی عرض می‌شد: آیا تو قائم هستی؟

پاسخ می‌داد: من قائم به حق هستم، لیکن قائم معهودی که زمین را از دشمنان خدا

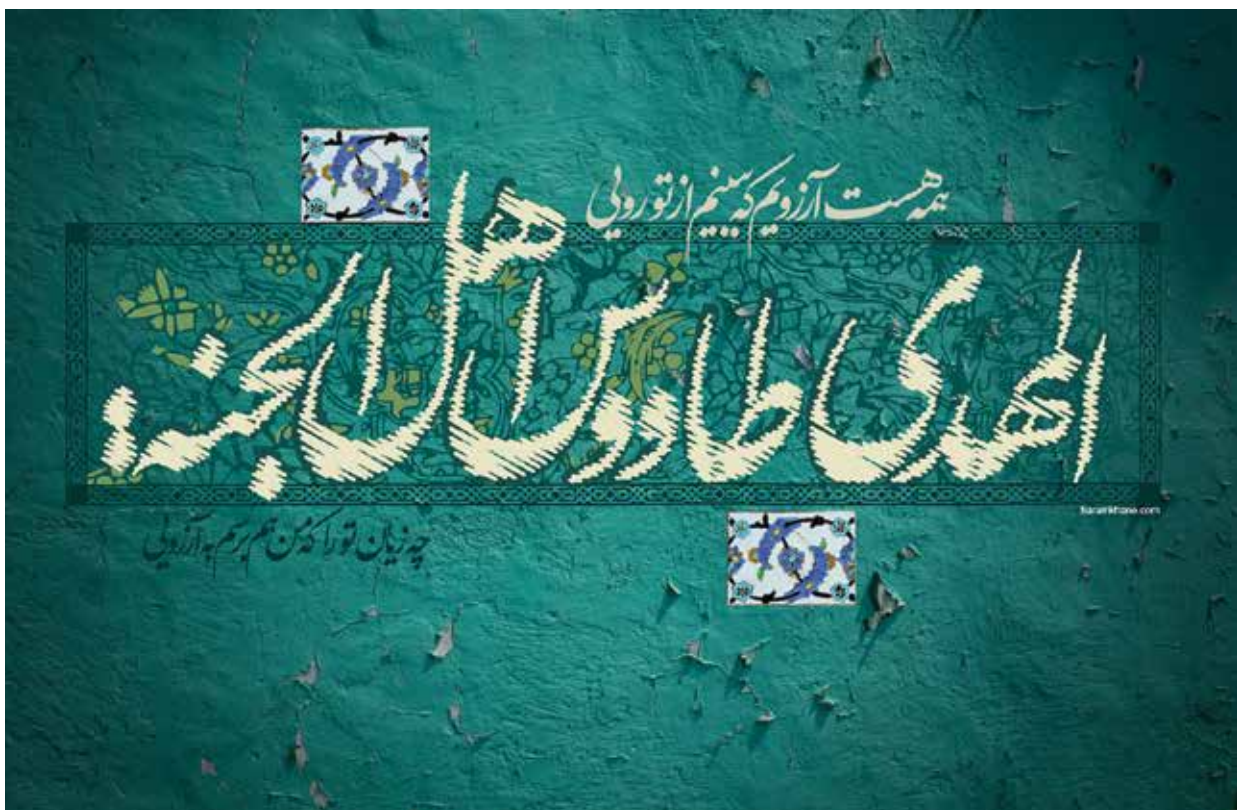
است. امام صادق علیه‌السلام می‌فرماید: «اگر در دنیا دو نفر وجود داشته باشند، یکی از آن‌ها امام و حجت خدا است.» (۴)

باز می‌فرماید: «آخرین کسی که از این دنیا خواهد رفت امام است و او حجت خدا بر خلق است و باید او آخرین نفر باشد که از دنیا می‌رود، برای اینکه کسی بدون حجت و رهبر نماند تا با خدای احتجاج کرده، شکایت نماید که تکلیف خود را در دنیا نمی‌دانسته است».

با توجه به روایات فوق و بررسی دوران زندگی امامان معصوم علیه‌السلام که هیچ کدام با مرگ طبیعی از دنیا نرفتند، اگر آخرین حجت الهی نیز غایب نمی‌شد و در میان مردم حضور عادی می‌داشت، یقیناً به سرنوشت امامان دیگر دچار می‌شد، و مردم برای همیشه از فیض الهی محروم می‌شدند. خداوند متعال با حکمت بالغه اش آخرین حجت خود را به وسیله غیبت حفظ و صیانت نموده تا زمین از حجت حق خالی نماند.

■ نداشتن یار و یاور

یکی از علت‌های غیبت امام زمان علیه‌السلام نبود انصار و اصحاب جهت یاری رساندن به آن حضرت است. از روایات مختلف این نکته برداشت می‌شود که نصاب یاران حضرت مهدی علیه‌السلام ۳۱۳ نفر می‌باشد که با تولد و رشد آنها، یکی از موانع ظهور مرتفع می‌گردد. امام



سرمایه‌گذاری برای اثرگذاری

علیرضا کاظمی، معاون تکنولوژی و توسعه شرکت فولاد هرزگان



سرمایه‌گذاری‌های تاثیرگذار سرمایه‌گذاری‌هایی هستند که با هدف ایجاد تاثیرات مثبت، قابل اندازه‌گیری اجتماعی و زیست‌محیطی همراه با بازده مالی انجام می‌شوند. این نوع سرمایه‌گذاری، بخشی از چتر بزرگ‌تر سرمایه‌گذاری‌های اجتماعی است که در آن اشکال مختلف سرمایه به روش‌هایی سازماندهی می‌شوند که عملکرد مالی و ایجاد ارزش اجتماعی را مورد توجه و ارزیابی قرار دهند. سرمایه‌گذاری‌های تاثیرگذار می‌توانند در بازارهای نوظهور و توسعه‌یافته انجام شوند و بسته به اهداف استراتژیک سرمایه‌گذاران، بازدهی کمتر از نرخ بازار تا نرخ بازار را هدف قرار دهند. بازار روبه‌رشد سرمایه‌گذاری‌های تاثیرگذار، سرمایه مورد نیاز برای پرداختن به مهم‌ترین چالش‌های جهان در بخش‌هایی مانند کشاورزی پایدار، انرژی‌های تجدیدپذیر، حفاظت از منابع طبیعی، سرمایه‌های خرد و خدمات در دسترس و مقرون‌به‌صرفه از جمله مسکن، بهداشت و درمان را فراهم می‌کنند. سرمایه‌گذاری تاثیرگذار به یک استراتژی کلی سرمایه‌گذاری اشاره دارد که نه تنها بازدهی مالی ایجاد می‌کند، بلکه تاثیر مثبت اجتماعی یا زیست‌محیطی نیز در پی دارد. سرمایه‌گذارانی که به سرمایه‌گذاری تاثیرگذار می‌پردازند تعهد یک شرکت در قبال مسئولیت اجتماعی شرکت یا وظیفه خدمت مثبت به جامعه را در نظر می‌گیرند. سرمایه‌گذاری با مسئولیت اجتماعی (RSI: Socially Responsible Investing) و سرمایه‌گذاری زیست‌محیطی، اجتماعی و حاکمیتی (ESG: Environmental, Social, & Governance Investing) دو رویکرد برای سرمایه‌گذاری تاثیرگذار هستند. سرمایه‌گذاری تاثیرگذار در مواردی مناسب است که سرمایه خصوصی بتواند چالش‌های اجتماعی و یا زیست‌محیطی را از طریق روش‌های نوآورانه برطرف کند، درحالی‌که همچنان به حیات تجاری خود ادامه می‌دهد. سرمایه‌گذاری تاثیرگذار می‌تواند نارسایی‌های عمومی را برطرف کند، اما اگر فرصتی مناسب برای تجارت وجود نداشته باشد، طبق تعریف، این نوع سرمایه‌گذاری یک

سرمایه یا دست‌کم بازده سرمایه (return on capital) شوند.

دامنه بازده مورد انتظار و کلاس‌های دارایی: سرمایه‌گذاری تاثیرگذار اهداف قابل توجه بازده مالی را در بر می‌گیرد که از زیر نرخ بازار (که گاهی اوقات امتیاز نامیده می‌شود) تا نرخ بازار تنظیم شده متناسب با ریسک متغیر است و می‌تواند در کلاس‌های متفاوت دارایی، شامل (و نه محدود به) درآمد نقدی، درآمد ثابت، سرمایه‌گذاری خطرپذیر و سهام خصوصی، انجام شود.

اندازه‌گیری تاثیر: علامت مشخصه سرمایه‌گذاری تاثیرگذار، تعهد سرمایه‌گذار به اندازه‌گیری و گزارش عملکرد اجتماعی و زیست‌محیطی و پیشرفت سرمایه‌گذاری‌های اساسی، حصول اطمینان از شفافیت و پاسخگویی عملکرد سرمایه‌گذاری تاثیرگذار و ایجاد زمینه‌های لازم است.

سرمایه‌گذاری‌های تاثیرگذار از نظر مالی چگونه عمل می‌کنند؟

سرمایه‌گذاران تاثیرگذار انتظارات متنوع مالی دارند. برخی از آنها عمداً برای بازدهی با نرخ پایین‌تر از بازار، مطابق با اهداف استراتژیک خود سرمایه‌گذاری می‌کنند. برخی دیگر بازدهی رقابت‌پذیر (Market-Competitive) و بهتر از میانگین بازار (Market-Beating) را دنبال می‌کنند. اکثر سرمایه‌گذاران بررسی شده در نظرسنجی سرمایه‌گذاران تاثیر سالانه GIIN ۲۰۲۰ بازدهی رقابتی و با نرخ بازار را دنبال می‌کنند.

ویژگی‌های پروژه خاص و مدل کسب‌وکار، نیاز سرمایه‌گذاری را همراه با اندازه بازار، بلوغ و سایر عوامل مانند سرمایه انسانی یا ریسک‌های سیاسی و تجاری تعیین می‌کند. درحالی‌که شرکت‌های بزرگ‌تر ممکن است ۱۰ میلیون دلار یا بیشتر به بودجه نیاز داشته باشند، شرکت‌های کوچک و متوسط (SMEs) نیاز به ۲۵ هزار دلار تا ۲ میلیون دلار دارند. ساختار و مبلغ هزینه نیز با سرمایه‌گذار هدف و کلاس دارایی محصول مالی مرتبط است. طبق گزارش United Nations Development Programme، معاملات در آفریقا از ۵۰ هزار دلار تا چند میلیون دلار در مراحل اولیه و بنیادها و در مورد صندوق‌های

راه‌حل نیست. سرمایه‌گذاری تاثیرگذار جایگزینی برای ارائه خدمات اجتماعی یا خیرخواهانه نیست، بلکه هدف آن تکمیل و گسترش طیف وسیعی از گزینه‌های موجود برای توسعه پایدار، ایجاد انگیزه در نوآوری و دستیابی به تاثیر مثبت اجتماعی و زیست‌محیطی است.

سرمایه‌گذاری تاثیرگذار این دیدگاه دیرینه را به چالش می‌کشد که مباحث اجتماعی و زیست‌محیطی فقط باید توسط کمک‌های خیرخواهانه حل شوند و سرمایه‌گذاری‌های بازار باید منحصرأ بر دستیابی به بازده مالی تمرکز کنند. بازار سرمایه‌گذاری تاثیرگذار فرصت‌های متنوع و مناسبی را برای سرمایه‌گذاران فراهم می‌کند تا راهکارهای اجتماعی و زیست‌محیطی را از طریق سرمایه‌گذاری‌هایی پیش ببرند که بازدهی مالی نیز دارند.

ویژگی‌های سرمایه‌گذاری‌های تاثیرگذار
در تاریخ ۳ آوریل ۲۰۱۹، GIIN (Global Impact Investing Network) خصوصیات اصلی سرمایه‌گذاری تاثیرگذار را منتشر کرد که هدف آن ارائه شفافیت بیشتر در مورد رویکرد سرمایه‌گذاری تاثیرگذار است. سرمایه‌گذاری تاثیرگذار با مشخصه‌های زیر تعریف می‌شود:

هدفمندی: قصد یک سرمایه‌گذار برای داشتن تاثیر مثبت اجتماعی یا زیست‌محیطی از طریق سرمایه‌گذاری، برای سرمایه‌گذاری تاثیرگذار ضروری است.

سرمایه‌گذاری با بازده مورد انتظار: انتظار می‌رود که سرمایه‌گذاری‌های تاثیرگذار موجب بازگشت

از مسئولیت‌های اقتصادی، به‌ترتیب «بازبینی محصولات، خدمات و استراتژی‌ها بر مبنای تعهد به جامعه» و «انطباق فعالیت‌های شرکت با قوانین و مقررات» است. کمترین میزان پاسخگویی مربوط به «کمک‌های مادی و غیرمادی به خیریه‌ها و اقشار نیازمند» بوده است. سایر فعالیت‌ها، از جمله پروژه‌های توسعه شرکت‌ها، نیز به دنبال محرومیت‌زدایی و اشتغال‌زایی هستند، اما با توجه به ویژگی‌های سرمایه‌گذاری تأثیرگذار، شاید نتوانند در این دسته‌بندی قرار گیرند.

شرکت فولاد هرمزگان، در سال‌های گذشته، در زمینه مسئولیت‌های اجتماعی خود فعالیت‌های بسیاری انجام داده و برای سال‌های بعدی هم برنامه‌ریزی کرده است که ارائه آن‌ها نیاز به نوشتاری جداگانه و کامل دارد. با این حال از جمله مواردی که می‌توان در قالب سرمایه‌گذاری تأثیرگذار دسته‌بندی کرد سرمایه‌گذاری هدفمند در طرح تصفیه فاضلاب بندرعباس و انتقال آن به منطقه ویژه اقتصادی صنایع معدنی و فلزی خلیج‌فارس است. در قالب این پروژه، مشکل محیط‌زیست بندرعباس مرتفع می‌شود و منابع آبی موردنیاز طرح‌های توسعه شرکت نیز فراهم می‌گردد. از موارد دیگر می‌توان به طرح‌های بازیافت ضایعات شرکت اشاره کرد که علاوه بر رفع معضلات زیست‌محیطی، برای شرکت سودآوری و بازگشت سرمایه نیز به همراه دارد. با توجه به حضور فولاد هرمزگان در منطقه‌ای که به‌رغم داشتن پتانسیل‌های فراوان در محرومیت نسبی قرار دارد، در سال‌های آینده نیز این رویکرد دنبال خواهد شد. این شرکت به دنبال سرمایه‌گذاری در صنایع جانبی موردنیاز صنعت در منطقه ویژه اقتصادی صنایع معدنی و فلزی خلیج‌فارس است تا از این رهگذر، علاوه بر توسعه پایدار، به رفع محدودیت‌های منطقه‌ای و محرومیت‌زدایی و اشتغال‌زایی بپردازد و در این قالب، نیازهای خود را مرتفع کند و سودآوری موردنظر را هم دنبال کند. شکل ۱. انواع کلاس‌های دارایی

را تا پایان سال ۲۰۱۹ مدیریت کرده‌اند. درحالی‌که این بازار هنوز نسبتاً جدید است، سرمایه‌گذاران به‌طور کلی به توسعه آن خوش‌بین‌اند و انتظار افزایش مقیاس و کارایی در آینده را دارند.

سرمایه‌گذاران تأثیرگذار خصوصی در جنوب شرقی آسیا بین سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۷، ۹۰۴ میلیون دلار سرمایه‌گذاری کرده‌اند. ۱۱/۳ میلیارد دلار دیگر هم از طریق موسسات مالی توسعه سرمایه‌گذاری شده است. در چهار سال گذشته، نرخ رشد سالانه مرکب (Compound Annual Growth Rate) در سرمایه‌گذاری تأثیرگذار در آسیای شرقی و جنوب شرقی حدود ۲۰ درصد و بالاتر از ایالات متحده و کانادا بوده است (Kee, ۲۰۲۱).

مفهوم سرمایه‌گذاری تأثیرگذار در ایران
به دلیل نبود آمار و ارقام مشخص، در این زمینه نمی‌توان اظهار نظر دقیق کرد؛ با این حال، مشخص است که بیشتر سازمان‌ها در قالب مسئولیت‌های اجتماعی خود در این زمینه اقدام می‌کنند که طبق تعاریف کلاسیک این بخش، نمی‌توان به آن سرمایه‌گذاری تأثیرگذار گفت. بسیاری از سازمان‌های مردم‌نهاد یا «NGO»ها (Non-Governmental Organization) هم در این زمینه فعالیت دارند که فعالیتشان با نیت انسان‌دوستانه/ مذهبی است و ماهیت سرمایه‌گذارانه ندارد. کمیسیون مسئولیت اجتماعی و حاکمیت شرکتی اتاق ایران در آذرماه ۱۳۹۸ نخستین گزارش تحلیلی از وضعیت مسئولیت اجتماعی در شرکت‌های ایرانی را منتشر کرد. در برابر پرسش از تعریف مسئولیت اجتماعی، اکثر مدیران (۷۲ درصد) درآمدزایی، سودآوری و حفظ اشتغال را اصلی‌ترین تعریف از مسئولیت اجتماعی مطرح کرده‌اند. چنین دیدگاهی نشان می‌دهد که مسئولیت اقتصادی، که مبنایی برای ایفای سایر مسئولیت‌های کسب‌وکار در قبال جامعه است، برای شرکت‌های حاضر در پژوهش بیشترین اهمیت را دارد. پاسخ‌های دیگر، با فاصله‌ای معنادار

سهم خصوصی و سرمایه‌گذاران نهادی تا ۲۰۰ میلیون دلار متفاوت است. داده‌های «GIIN» نشان می‌دهد که معاملات در بازارهای پیشرفته بیشتر از بازارهای نوظهور است. ارزش متوسط معامله سرمایه‌گذاری تأثیرگذار، گزارش شده توسط GIIN، ۳/۲ میلیون دلار آمریکاست. این شامل طیف وسیعی از سرمایه‌گذاران زیر نرخ بازار در انتهای پایین‌تر با متوسط ۲/۱ میلیون دلار آمریکا تا سرمایه‌گذاران نرخ بازار با متوسط ۳/۴ میلیون دلار است.

سرمایه‌گذاری تأثیرگذار برای سرمایه‌گذار یک هزینه سرمایه دارد. بر اساس «GIIN»، درحالی‌که سرمایه‌گذاران تأثیرات انتظارات گوناگونی در مورد بازده مالی دارند، اکثر آنها ترجیح می‌دهند با نرخ بازار کار کنند. درحالی‌که مطالعه وارثون (Wharton) نرخ بازده داخلی ناخالص ۹/۲۲ درصد و مطالعه مکینزی (Mckinsey) متوسط بازده ۱۱ درصد را نشان می‌دهد و این نرخ‌ها با بازده نرخ بازار قابل مقایسه هستند، مطالعه کمبریج (Cambridge) نرخ‌های بازده ۱۱ درصدی را در میان صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی جهانی نشان می‌دهد.

درحالی‌که داده‌های جمع‌آوری شده شواهد اندکی از هزینه‌های اضافی ارائه می‌دهند، سرمایه‌گذاری تأثیرگذار ممکن است منجر به معاملات کوتاه‌مدت با هزینه بالاتر در مقایسه با سرمایه‌گذاری سنتی شود؛ زیرا این امر به دلیل اجرای سخت‌گیرانه گزارش‌های گزارشگری اجتماعی و زیست‌محیطی و انجام فرایندهای مراقبت بیشتر است.

اندازه بازار سرمایه‌گذاری تأثیرگذار چقدر است؟

در ۱۱ ژوئن ۲۰۲۰، «GIIN» تحقیق تأثیر سالانه ۲۰۲۰ را منتشر کرد. این گزارش شامل یک تجزیه و تحلیل به‌روز شده از اندازه بازار است که بازار فعلی را ۷۱۵ میلیارد دلار تخمین می‌زند. این موسسه تخمین می‌زند که بیش از یک هزار و ۷۲۰ سازمان بیش از ۷۱۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری



تختال فولاد هرمزگان قابل رقابت با برترین‌های جهان

پیدا کرده است.»

وی در ادامه افزود: «نتایج قابل لمس این اقدامات را در کسب رکوردهای مختلف کیفی و نیز ارتقاء جایگاه سبد محصولات شرکت فولاد هرمزگان از منظر انتظارات کیفی مشتریان داخلی و خارجی می‌توان ارزیابی کرد؛ به گونه‌ای که امروزه می‌توان کیفیت تختال تولیدی فولاد هرمزگان را قابل رقابت با برترین فولادسازان دنیا دسته‌بندی نمود.» مدیر کنترل کیفی و آزمایشگاه‌های فولاد هرمزگان در ادامه تصریح کرد: «مهم‌ترین اقدامات انجام شده جهت رسیدن به این اهداف را می‌توان این‌گونه بیان کرد:

■ **کیفیت است که متمایز می‌کند**

مدیر کنترل کیفی و آزمایشگاه‌های فولاد هرمزگان در تشریح بیشتر این موضوع گفت: «امروزه در بازار رقابت آنچه محصولات تولیدی یک کارخانه را از سایرین متمایز می‌سازد کیفیت این محصولات است. با توجه به درک این مهم در فولاد هرمزگان و تنوع محصولات تولیدی سعی شد از ابتدای راه‌اندازی کارخانه، برنامه‌های مدونی جهت ارتقاء کیفیت محصولات تولیدی تعریف شود. در ادامه نیز این موضوع در قالب پروژه‌های بهبود مشترک تعریف شده با واحدهای بهره‌بردار و نیز اقدامات استراتژیک سالیانه به نحوه موثرتری نمود

در پی کسب رکورد کمترین عیوب سطحی تختال با ۹۸،۷۵ درصد تولید تختال سالم و بدون عیب سطحی، رضا باران پویان؛ مدیر کنترل کیفی و آزمایشگاه‌های فولاد هرمزگان در گفتگو با صمت از مسیری سخن گفت که کیفیت تختال فولاد هرمزگان را قابل رقابت با برترین‌های فولادسازی دنیا کرده است. در ادامه متن این گفتگو را می‌خوانید.
رضا باران پویان اظهار داشت: «در سال جهش تولید موفق شدیم رکورد جدید تولید تختال‌های عاری از هرگونه عیب و بدون نیاز به انجام عملیات اصلاحی تکمیلی بر روی تختال‌ها را به میزان ۹۸،۷۵ درصد محقق کنیم.»

۱- پیاده‌سازی روش‌های استاندارد نوین بازرسی تختال مانند اجرای آزمون مایع نافذ روی تختال برای اولین بار در کشور

با توجه به اهمیت شناسایی عیوب زیرسطحی تختال جهت جلوگیری از ارسال تختال معیوب به دست مشتریان، امکان اعلام این عیوب به خطوط بهره‌برداري جهت انجام اصلاح فرآیندی و عملیات امکان‌سنجی استفاده از روش‌های نوین بازرسی تختال از سال ۱۳۹۷ در دستور کار قرار گرفت. خوشبختانه موفق شدیم برای اولین بار در ایران استفاده از روش بازرسی غیرمخرب مایع نافذ را در سطح صنعتی، جهت شناخت عیوب زیرسطحی تختال‌های تولیدی شرکت فولاد هرمزگان به کار ببندیم. نتایج حاصله از این روش تاکنون بسیار رضایت‌بخش بوده است و بازخوردهای دریافتی از مشتریان تائید کننده این موضوع می‌باشد.



۲- استفاده از تجربیات موفق در سطح هلدینگ فولاد مبارکه در قالب انتقال دانش فنی توسط تیم مشاور

از آنجاکه استفاده از خدمات مشاوره کمک شایانی را در بلوغ و رشد کمی و کیفی خدمات یک مجموعه ایفا می‌نماید از همان ابتدای تشکیل واحد کنترل کیفی و آزمایشگاه‌ها سعی شد با استفاده از توانمندی موجود در شرکت فولاد مبارکه کلیه دستورالعمل‌ها، روال‌ها و سیستم‌های کاربردی با در نظر گرفتن امکانات و پتانسیل‌های فنی و تجهیزاتی موجود در فولاد هرمزگان پیاده‌سازی شود. در ادامه بومی‌سازی و ارتقا این خدمات در قالب تعریف پروژه‌های متعدد بهبود در دستور کار قرار گیرد که این حرکت تا امروز تداوم داشته است. در این راستا در سه سال اخیر بیش از ۵۹ پروژه جهت بهبود و تسهیل فرآیندهای واحد در مجموعه کنترل کیفی و آزمایشگاه‌ها تعریف و به اتمام رسیده که کمک شایانی را جهت تسریع و چابک‌سازی سیستم‌های جاری در هریک از دو مجموعه کنترل کیفی و آزمایشگاه‌ها به ارمغان آورده است.

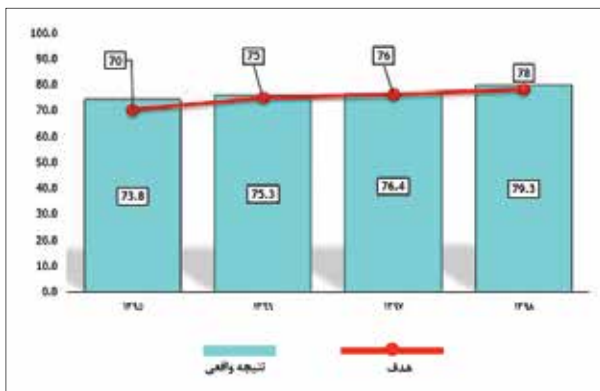




روند اهداف و نتایج واقعی رضایت کلی مشتریان

۳- ارتباط نزدیک با مصرف کنندگان و مشتريان فولاد هرمزگان و دریافت بازخورد کیفی مستمر جهت تعریف بهتر و هدفمند برنامه‌های ارتقا کیفیت محصولات

با توجه به اهمیت رضایت مشتریان از محصولات شرکت فولاد هرمزگان با همکاری واحدهای فروش، بهره‌برداری و متالورژی روش‌های تولید، ارزیابی دوره‌ای شده و اقداماتی مبتنی بر نتایج این ارزیابی‌ها تعریف می‌شود. این یکی از مهم‌ترین کارهایی بوده که جهت ارتقای کیفیت خدمات واحد کنترل کیفیت شرکت فولاد هرمزگان به انجام رسیده است. سعی شده است که با تکیه بر نظرات مشتریان، رضایت حداکثری آنها در دستور کار قرار گیرد. افزایش میزان رضایت مشتریان از کیفیت تخته‌های تولیدی و ارائه خدمات آزمایشگاهی در سالیان اخیر تأییدکننده این مهم است؛ به گونه‌ای که رضایت کلی مشتریان از کیفیت محصول طی چهار سال اخیر ۸,۳ درصد رشد داشته است.



روند اهداف و نتایج واقعی رضایت مشتریان داخلی



روند اهداف و نتایج واقعی رضایت مشتریان صادراتی

۵- انجام پروژه کاهش پیکاپ نیتروژن

این پروژه توسط کارگروه مشترک بهره‌برداری و کنترل کیفیت از سال ۱۳۹۸ آغاز شد و تاکنون نیز ادامه دارد و در فاز ۱، پیکاپ نیتروژن را از ۳,۷۷ به ۳ ppm رسانیده است. در فاز ۲ هدف، کاهش پیکاپ نیتروژن از ۳ به ۲,۵ ppm است.

۶- پروژه کنترل و پایش اکسیژن توتال محصول تولیدی

این پروژه از اردیبهشت‌ماه سال ۹۹ تا حال حاضر در حال اجرا می‌باشد و در گام نخست به تثبیت تکرارپذیری نمونه‌ها دست یافته است که در ادامه با تعریف دستورالعمل‌های کاری در خصوص پیاده‌سازی و کیفی‌سازی این روش جهت کنترل و پایش میزان اکسیژن توتال ذوب اقدام خواهد گردید. این موضوع نقش مهمی در کاهش میزان ناخالصی‌های به وجود آمده در ذوب ایفا خواهد کرد.

۴- تعریف و انجام پروژه‌های مختلف توسط واحد بهره‌برداری و همکاری کنترل کیفی جهت افزایش کیفیت سطحی عیوب تخته‌های تولیدی

با توجه به اهمیت اصلاح خطوط تولیدی مبتنی بر نتایج حاصله از بازرسی‌های کیفی تخته‌های تولیدی، پروژه‌های مختلفی شامل اصلاح دستورالعمل‌ها و گردش کارهای جاری و اصلاحات موردنیاز فرآیندی روی خطوط تولیدی توسط بهره‌برداری تعریف گردیده که در پاره‌ای از این موارد واحد کنترل کیفی و بهره‌برداری به صورت مشترک اقداماتی را در این خصوص به اجرا گذاشته‌اند. به‌عنوان مثال از اردیبهشت‌ماه سال ۹۹ پروژه کاهش عیوب ترک طولی و ناخالصی که از عمده عیوب تخته‌ها به شمار می‌روند اجرا شده است و عیب ترک طولی را از ۰,۴۴۸ به ۰,۴۰۰ درصد رسانده است.



از درخشش فوتبالی تا موفقیت در تیراندازی



نایب قهرمانی فوتسال نونهالان، قهرمانی تیم‌های فوتبال امید و فوتسال کارگری، حضور تیم کوهنوردی در یک رویداد مناسبتی و کسب چند عنوان ارزنده توسط در مسابقات تیراندازی بانوان؛ از جمله مهم‌ترین موفقیت‌های شرکت فولاد هرمزگان در عرصه ورزش است.



فوتسالیست های فولاد هرمزگان بر سکوی نایب قهرمانی

دیدار فینال نونهالان هرمزگان بین تیم‌های فولاد هرمزگان و آبفا بندرعباس برگزار شد. دو تیم فولاد هرمزگان و آبفا بندرعباس فینال لیگ برتر نونهالان هرمزگان را در ورزشگاه خلیج فارس بندرعباس برگزار کردند.

آبفا بندرعباس برای رسیدن به بازی فینال از سد تیم شاهین مهر رودان گذشت و تیم فولاد هرمزگان هم با برتری مقابل آوای میناب جدید راهی فینال شد. در بازی فینال دو تیم بازی جذابی به نمایش گذاشتند و در وقت‌های قانونی و اضافه، ۲-۲ مساوی به کار خود پایان دادند. برای تعیین تیم قهرمان کار به ضربات پنالتی کشید و تیم آبفا

آوای میناب جدید، شاهین مهرودان، شاهد هشتبندی و طوفان بونجی جاسک و در گروه غرب ستاره جوانان بندرخمیر، فولاد هرمزگان، آبفا بندرعباس و صدرا جنوب بندرعباس با هم به رقابت پرداختند. لازم به ذکر است که رئیس هیئت فوتبال استان قول داد سهمیه مناطق اختصاص یابد تا به این ترتیب ۲ تیم از بندرعباس در مسابقات کشور شرکت کنند.

موفق شد بهتر عمل کند و جام قهرمانی را از آن خودش کرد. در این بازی برای آبفا بندرعباس امیر زحمتکش و سبحان عظیمی نژاد و برای تیم فولاد محمدرضا مجدلی و امیر صالح امیرزاده گلزنی کردند. امیر زحمتکش از تیم آبفا با ۱۰ گل زده آقای گل شد. لیگ برتر فوتبال نونهالان هرمزگان در دو گروه شرق و غرب برگزار شد. در گروه شرق این مسابقات تیم‌های

صعود مقتدرانه تیم فوتسال فولاد هرمزگان

تیم فوتسال فولاد هرمزگان موفق شد در مسابقات فوتسال جوانان مناطق کشور، مقام اول را در گروه چهارم به خود اختصاص دهد و با اقتدار به دور نهایی این مسابقات صعود کند. در همین راستا کادر فنی و بازیکنان تیم فوتسال شرکت فولاد هرمزگان در پیامی؛ این موفقیت را به همه پرسنل ساعی و پرتلاش این مجموعه تبریک گفته و از حمایت‌های بی دریغ مهندس ارزانی، مدیرعامل این شرکت تشکر و قدردانی کردند.



پاتک فولاد به بیستون

در آوردند تا با نتیجه ۴ بر ۲ پیروز این دیدار باشند. نماینده استان با کسب پیروزی در این دیدار جمع امتیازات خود را به عدد ۴ رساند. فولاد هرمزگان برای حضور در مسابقات لیگ دسته اول فوتسال کشور سهمیه آذرخش بندرعباس را خرید که فصل قبل از لیگ برتر کشور به لیگ دسته اول سقوط کرد.

شکست میزبان خود توانستند سه امتیاز بارزش نیز به حساب خود واریز کنند تا آرام آرام خود را به عنوان یکی از مدعیان صعود مطرح نمایند. فولادیه‌ها در این دیدار که ۶ بار توپ از خط دروازه‌های دو تیم گذشت توانستند ۴ گل را سهم خود کنند. متین قادری سه بار و امیر جهان‌خون نیز یک بار تور دروازه خانه صنعت کرمانشاه را به لرزه

تیم فوتسال فولاد هرمزگان در دیداری خارج از خانه موفق به شکست میزبان خود شد. در هفته چهارم لیگ دسته اول فوتسال کشور و رقابت‌های گروه اول آن، تیم فولاد هرمزگان در سالن امام خمینی (ره) کرمانشاه، در دیداری خارج از خانه به مصاف خانه صنعت این شهر رفت. شاگردان عباس روزبیکر در این دیدار ضمن

فولاد هرمزگان قهرمان مسابقات امیدهای استان شد

تیم فوتبال فولاد هرمزگان توانست با قهرمانی در مسابقات امیدهای استان فصل ۱۳۹۹-۱۴۰۰ به عنوان نماینده هرمزگان در مسابقات مناطق امیدهای کشور حضور پیدا کند. این دوره از مسابقات با حضور ۴ تیم شامل سایپا بندر لنگه، جاسک، فولاد هرمزگان و شهید وقفی میناب برگزار شد. در پایان این رقابت‌ها که به صورت رفت و برگشت برگزار شد تیم فولاد هرمزگان با کسب ۱۳ امتیاز به عنوان قهرمانی این مسابقات دست یافت.



کسب چند عنوان در مسابقات تیراندازی

نخستین دوره مسابقات کارگری تیراندازی بانوان کشور در تاریخ ۲۹ بهمن ۱۳۹۹ در شهر تهران و با حضور بیش از ۷۹ ورزشکار در رشته تپانچه و تفنگ بادی برگزار شد. تیم بانوان فولاد

هرمزگان به عنوان نماینده استان به این دوره از مسابقات اعزام شد. در پایان این رقابتها ۴ نماینده تیم فولاد هرمزگان موفق به کسب عناوین زیر شدند.



عنوان	امتیاز	نام و نام خانوادگی
مقام دوازدهم (تپانچه)	۵۴۸ امتیاز	خانم سمیه عبدالمهدی
مقام پانزدهم (تفنگ بادی)	۶۰۳ امتیاز	مریم قاسمی زاده
مقام سی و یکم (تفنگ بادی)	-	معصومه صادقی
مقام سی و هفتم (تپانچه)	-	سمنبر گذری

تیم فوتسال بر سکوی قهرمانی

مسابقات فوتسال کارگری استان هرمزگان به میزبانی اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی هرمزگان با حضور ۹ تیم در دو گروه در سالن کارگران بندرعباس در بهمن ماه ۹۹ برگزار شد.

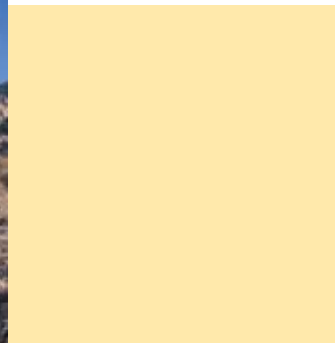
در گروه اول تیمهای پالایش نفت بندرعباس، شرکت توزیع برق، منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس، حراست آلومینیوم المهدی و در گروه دوم تیمهای نیروگاه خلیج فارس، فولاد کاوه جنوب، آتش نشانی، نفت ستاره خلیج فارس و فولاد هرمزگان حضور داشتند.

در پایان این دوره از مسابقات، تیم فولاد هرمزگان به عنوان قهرمانی مسابقات دست یافت و تیمهای آلومینیوم المهدی و پالایش نفت بندرعباس به ترتیب مقامهای دوم و سوم را کسب کردند.



**نمایندگان شرکت
بر بلندای گنو**

تیم کوهنوردی فولاد هرمزگان با حضور ۳ نماینده، بیست و چهارم اسفند سال ۹۹ در صعود سراسری به قله نصیری کوه گنو بندرعباس که به مناسبت دهه مبارک فجر و پیروزی انقلاب اسلامی برگزار شد شرکت پیدا کرد. قاسم رسانه، نوید آبدان و عبدالله رسانه شرکت نماینده فولاد هرمزگان بودند.



دو اصل بنیادی معماری سازمانی

حسین نیکپور، کارشناس دفتر فنی فناوری اطلاعات

اصل اول

تقدم برنامه ریزی و طراحی بر پیاده سازی و اجرا

معماری سازمانی رویکردی است یکپارچه و جامع که جنبه ها و عناصر مختلف یک سازمان (سیستم) را با نگاه مهندسی تفکیک و تحلیل می نماید و شامل مجموعه مستندات، مدل ها، استانداردها و اقدامات اجرایی برای تحول از وضعیت موجود به وضعیت مطلوب با محوریت فناوری اطلاعات است. مفهوم و کاربرد معماری سازمانی مبتنی بر دو اصل محوری است:

برای مثال در ساختمان سازی می توان بدون طرح و نقشه؛ شروع به ساخت ساختمان کرد ولی نتیجه حاصله؛ دارای بهره وری پایین، طول عمر کوتاه، هزینه بالای تعمیرات و نگهداشت، هزینه بالای تغییرات و گسترش است.

در مقابل مقدم قراردادن برنامه ریزی و طراحی ممکن است هزینه اولیه و زمان ساخت را اندکی افزایش دهد اما نتیجه حاصله دارای بهره وری بهتر، طول عمر بالاتر، هزینه کمتر تعمیرات و نگهداشت و سهولت تغییرات و گسترش است.

ساخت سریع بدون نقشه و طراحی



ابتدا برنامه ریزی و طراحی، سپس ساخت



همان طور که برای ساخت یک ساختمان همه جوانب موضوع تحلیل و مهندسی می شود و خروجی آن نقشه های متنوعی است که برخی؛ پلان نمای داخلی نقشه های اصلی ساختمان محسوب می شوند و برخی دیگر (نقشه برق کشی، لوله کشی، موتورخانه و...) طراحی تجهیزات و تاسیسات ساختمان هستند.

ولی همه این عناصر در کنار هم برای ساخت ساختمان لازم است. در معماری سازمانی نیز علاوه بر تحلیل و تدوین «معماری کسب و کار» ساختار، فرآیند، خدمات، ... نیاز به تحلیل و تدوین «معماری فناوری اطلاعات» اطلاعات، نرم افزارها، شبکه، امنیت، ... نیز وجود دارد. مجموعه این تحلیل ها و نقشه های همراستا با همدیگر، متوازن و یکپارچه، توصیف کننده معماری سازمان هستند.

اصل دوم

مهندسی همه جوانب و عناصر سازمان به صورت یکپارچه



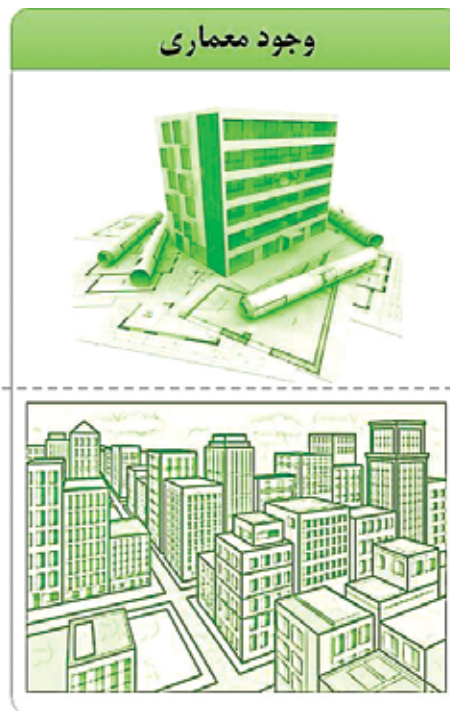
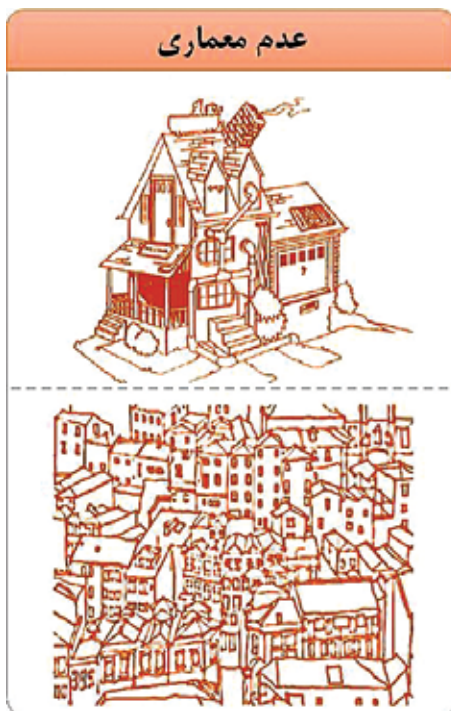
مزایا و دستاوردهای معماری سازمانی

مزایا و دستاوردهای معماری سازمانی بر اساس دو اصل محوری گفته شده، به قرار زیر است:
تقدم برنامه ریزی و طراحی بر پیاده سازی و اجرا منجر به نتایج زیر می شود:

- کاهش دوباره کاری ها و اشتباهات در اجرا
- کاهش هزینه های پیاده سازی، نگهداشت و توسعه
- بهره وری بهتر و طول عمر بالاتر
- استفاده بهینه از زمان و منابع موجود
- قابلیت توسعه و گسترش در آینده
- پیش بینی و آمادگی برای شرایط آینده

- نگاه جامع و یکپارچه به مدیریت و تحول سازمان
- توازن و تناسب بین جوانب و عناصر سازمان
- هم راستایی بین کسب و کار با فناوری اطلاعات

مهندسی همه جوانب و عناصر سازمان
به صورت یکپارچه منجر به نتایج زیر می شود:



مقیاس
ساختمان/سازمان

مقیاس
شهر/دولت

تاریخ و فلسفه سفره هفت‌سین



نوروز یکی از کهن‌ترین جشن‌های به جا مانده از دوران باستان است که آداب و رسوم زیادی دارد. از مشهورترین مراسم نوروزی ایرانیان، گستردن سفره هفت‌سین است.

سفره هفت‌سین از گذشته تا به امروز

ایرانیان با فراهم کردن هفت‌سین به شماره هفت امشاسپند یا دوازده شماره مقدس برج‌ها، برای روز نخست بهار وسایلی مانند آب و سبزه نماد روشنایی و افزونی، آتشدان نماد پایداری نور و گرما، شیر نماد نوزایی و رستاخیز و تولد دوباره، تخم‌مرغ نماد نژاد و نطفه، آینه نماد شفافیت و صفا، سنجد نماد دلدادگی و زایش و باروری، سیب نماد رازواری و عشق، انار نماد تقدس، سکه تازه ضرب شده نماد برکت و دارندگی، ماهی نماد ماه سپری شده اسفند، نارنج نماد گوی زمین، گل یبید مشک گل ویژه اسفند نماد در سفره خود می‌گذاشتند.

برخی از منابع آورده‌اند ایرانیان قبل از اسلام سفره «هفت چین» داشته‌اند و هخامنشیان در نوروز در هفت ظرف چینی غذا می‌گذاشتند که به آن هفت چین یا هفت چیدنی می‌گفتند.

در برخی از منابع تاریخی آورده شده است که ایرانیان در قدیم سفره هفت‌سین داشته‌اند که به تدریج تغییر نام داده است. اجزای تشکیل‌دهنده سفره هفت‌سین؛ شمع، شراب، شیرینی، شهد (عسل)، شمشاد، شربت و شقایق یا شاخه نبات، بودند.

تاریخچه هفت‌سین

در دوران ساسانیان و پیش از اسلام ایرانیان سفره‌ای به نام «هفت‌سین» می‌گستراندند که شامل شمع، شراب، شهد، شمشاد، شربت، شقایق بوده است. پس از آمدن اسلام به ایران و حرام اعلام شدن «شراب» آنها، خواهر و همزاد شراب را که سرکه می‌شد، بر سر سفره قرار می‌دادند و اینگونه سین به سین تغییر پیدا کرد.

اجزای هفت‌سین امروزی

قرن‌هاست که در سفره عید هر ایرانی، هفت‌گونه خوردنی و سبزه که حرف نخست آن «سین» است، مثل (سیر، سرکه، سماق، سنجد، سمنو و سبزه و سیب) چیده می‌شود و ایرانیان پس از گرویدن به اسلام بر سر سفره‌های خود قرآن مجید را قرار می‌دهند و سال نو را با آیات مبارکه قرآن آغاز می‌کنند. چنانچه مسلمانان قرآن، زرتشتیان اوستا و کلمیسان تورات را بر بالای سفره‌هایشان جای می‌دهند.

ماهی، تخم‌مرغ رنگ‌شده و آینه نیز از اجزای دیگر سفره هفت‌سین هستند. گذاردن سنبل، سکه و

آن را برای حفظ سلامتی اعضای خانه بر سر سفره قرار می‌دهند.

سمنو

سمنو از جوانه‌های تازه رسیده گندم تهیه می‌شود و نماد زایش و باروری گیاهان و فراوانی خوراک و غذاهای خوب و پر نیرو است.

سنجد

سنجد یکی دیگر از اجزای اخوان نوروزی است که عطر برگ و شکوفه‌های آن محرک مهر و نماد زاینده‌گی، عشق و دلباختگی است.

سیر

سیر دیگر اجزای سفره هفت‌سین است که نماد میکروب‌زدایی و پاکیزگی محیط‌زیست و سلامت بدن و نیز زدودن چشم زخم است. زرتشتیان به این علت سیر بر سفره هفت‌سین می‌گذاشتند زیرا معتقد بودند بوی سیر دیوان را دور می‌کند. آنها پوست سیر را می‌کنند و سپس آن را بر سفره می‌گذارند.

سرکه

سرکه نیز مانند سیر برای پاکیزگی محیط، زدودن آلودگی و باطل کردن سحر و جادو بر سر سفره قرار می‌گرفت.

سماق

سماق از اجزای سفره هفت‌سین و نماد عشق و مهر و پیوند دل‌ها می‌باشد.

خوان نوروزی اجزای دیگری دارد که عبارتند از:

سکه (نمادی از خیر و برکت و درآمد)

تخم‌مرغ (نماد زایش و آفرینش و نشانه‌ای از نطفه و نژاد)

آینه (نماد روشنایی)

آب و ماهی نماد (برکت در زندگی)

منبع: نمناک

سماور، هیچ حقیقت هفت‌سینی ندارند. در هفت‌سین پارسی انار وجود داشته که نشانه باروری و عشق بوده است. همچنین آنها سیب سرخ را درون ظرف آب پاک و زلال می‌گذاشتند تا عشق و باروری همچنان پاینده بماند.

امروزه سفره هفت‌سین را روی زمین یا روی میز پهن می‌کنند و افراد خانواده دور سفره هفت‌سین جمع می‌شوند و برای داشتن سالی پر از شادی و خیر و برکت دعا می‌کنند.

سین‌های سفره هفت‌سین نماد چیست؟

قرآن کریم

اولین چیزی که ایرانیان هنگام چیدن سفره هفت‌سین بر سفره قرار می‌دهند، قرآن کریم است. با آمدن اسلام به ایران و روی آوردن ایرانیان و مسلمان شدنشان آنها بر سفره هفت‌سین خود قرآن را قرار می‌دهند تا سال نو را با توکل و توسل به خداوند متعال آغاز کنند.

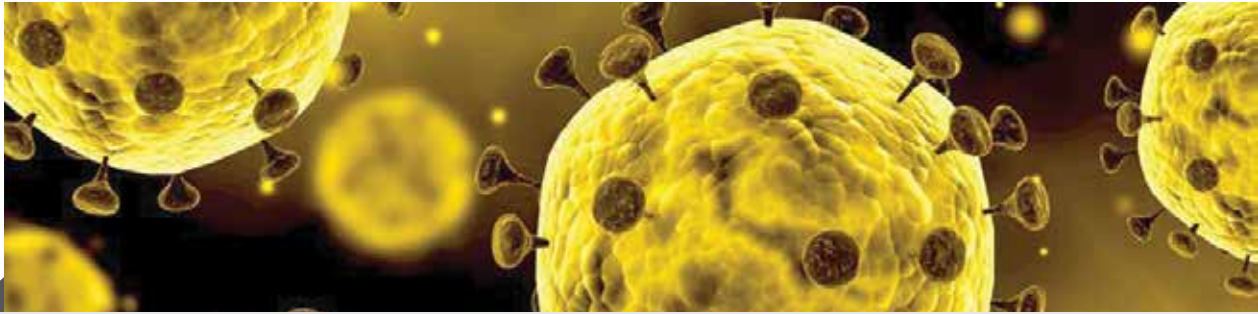
سبزه

سبزه یکی از اجزای سفره هفت‌سین است که با رنگ و طراوت خود دل‌ها را شادمان می‌سازد. ایرانیان قبل از سال نو و در روزهای پایانی سال گندم و یا عدس می‌کارند و برخی نیز سبزه را از بیرون به صورت آماده تهیه می‌کنند.

در ایران باستان ۲۵ روز قبل از نوروز در کاخ پادشاهان ۱۲ ستون از خشت خام برپا می‌ساختند و بر هر کدام یک نوع غله می‌گذاشتند. اگر سبزه‌ها خوب می‌روید سال پر برکتی در پیش داشتند. سبزه نماد شادابی و سرسبزی و نشانگر زندگی بشر و پیوند او با طبیعت است.

سیب

سیب، نمادی از تندرستی و زیبایی است که ایرانیان



دانستی‌های مهم درباره کرونا

اگر با شخصی که مبتلا است دست بدهید و بعد دست آلوده خود را به صورت بزنید. اگر دست به اجسام آلوده بزنید که قبلاً توسط ترشحات عطسه یا سرفه فرد بیمار آلوده شده باشند به هر دلیلی اگر دست شما آلوده شود از طریق اجسام آلوده یا از طریق شخص آلوده و بعد شما دست خود را به قسمت T-Zone صورت خود که شامل ناحیه چشم، دهان، بینی شود بزنید ممکن است این ویروس را وارد بدن خود کنید.

آیا حیوانات می‌توانند ناقل بیماری باشند؟

تحقیقات در حال بررسی بیشتر است و هنوز مشخص نشده که آیا این ویروس می‌تواند از طریق تماس با حیوانات منتقل شود یا نه ولی با توجه به سیرری که تاکنون ویروس داشته است و تاریخچه آن احتمال می‌رود که حیواناتی که خانگی نیستند ممکن است باعث انتقال ویروس شوند.

آیا این ویروس از راه مدفوع منتقل می‌شود؟

در حال حاضر انتقال بیماری از طریق تماس با مدفوع گزارش نشده است ولی ویروس در داخل مدفوع یافت شده است.

چگونه می‌توان بیماری کووید ۱۹ (COVID-19) را به صورت قطعی تشخیص داد؟

بیماری COVID را با گرفتن نمونه از ترشحات ته حلق و یا خلط می‌توان تشخیص داد. پس نمونه‌هایی که مشکوک هستند، با توجه به علائم و سابقه تماس با افراد مبتلا، برای تشخیص قطعی به مراکزی که کیت تشخیص بیماری دارند ارجاع داده می‌شوند. کیت تشخیصی یک تست بی‌درد است. این ترشحات برای تست به آزمایشگاه‌هایی که مجهز هستند فرستاده می‌شوند و اگر ۲ تست مثبت به دست بیاید به منزله تشخیص قطعی است.

کووید ۱۹ به‌ندرت (۵٪) خود را به‌صورت علائم آبریزش بینی، عطسه و یا گلودرد نشان می‌دهد. این‌که چه کسانی دچار فرم شدیدتر بیماری می‌شوند بستگی به چند عامل دارد که مهم‌ترین آن سیستم ایمنی فرد است. افرادی که یک بیماری زمینه‌ای دارند مانند ناراحتی قلبی، ناراحتی ریوی، فشار خون و یا دیابت بیشتر در معرض نوع شدید بیماری کووید ۱۹ قرار دارند.

ویروس کرونای جدید تا حد قابلیت مرگ‌زایی دارد؟

این بیماری یک پدیده جدید است و در حال حاضر نمی‌توانیم به‌طور قطعی نظری در مورد کشندگی این بیماری بدهیم ولی آمارها نشان داده در حد ۲ درصد است. البته بنا بر اعلام WHO (سازمان بهداشت جهانی) این عدد می‌تواند تغییر کند.

از زمانی که ویروس وارد بدن می‌شود چه مدت طول می‌کشد که علائم بیماری ظاهر شود؟

حدود ۲ روز تا ۲ هفته. البته ۱ روز تا ۲۴ روز نیز گزارش شده است.

کرونا چگونه منتقل می‌شود؟

راه انتقال ویروس کرونای جدید از طریق قطره‌های تنفسی است (Respiratory Droplets). این قطره‌ها از طریق عطسه، سرفه و یا صحبت کردن در هوا بخش می‌شوند و چون وزن سنگینی ندارند نمی‌توانند در هوا معلق بمانند بلکه روی اجسام و یا اشخاصی که در فاصله نزدیک یعنی در فاصله ۱ یا ۲ متری آنها باشند می‌نشینند و آنها را آلوده می‌کنند پس راه‌های انتقال به این صورت است:

اگر در فاصله ۱ یا ۲ متری از شخص مبتلا ایستاده باشید و با او صحبت کنید و یا در صورت شما عطسه یا سرفه کند.

تماس مستقیم

کرونا به خانواده‌ای از ویروس‌ها گفته می‌شود که شامل چند عضو می‌شود. خانواده کرونا یک خانواده جدید نیست و از گذشته اعضای این خانواده سبب بیماری‌های مختلف تنفسی شده‌اند؛ از جمله سرماخوردگی ساده، بیماری تنفسی حاد شدید و بیماری تنفسی خاورمیانه‌ای که به ترتیب توسط ویروس کرونای سرماخوردگی، ویروس کرونای سارس (SARS_COV) و ویروس کرونای مرس (MERS_COV) ایجاد می‌شوند. بیماری کرونا که در حال حاضر شیوع یافته است یک عضو جدید از این خانواده است که قبلاً در انسان دیده نشده بود. این ویروس، کرونای جدید ۲۰۱۹-nCoV نام گرفته است و سبب بیماری کووید ۱۹ (COVID-19) می‌شود.

ویروس کرونای جدید NCOV-2019 از کجا آمده است؟

این ویروس در اواخر سال ۲۰۱۹ در یکی از شهرهای چین برای اولین بار در انسان یافت شد و چون یک ویروس جدید و مربوط به سال ۲۰۱۹ بود ویروس کرونای سال ۲۰۱۹ نام گرفته شد. ظاهراً این ویروس از خفاش‌ها به یک جانور دیگر به نام مورچه‌خوار پولک‌دار (PANGOLIN) و از آن طریق به انسان منتقل شده است.

بیماری COVID-19 چگونه خود را نشان می‌دهد؟

اگرچه به دلیل جدید بودن این ویروس، اطلاعات دقیق و کاملی در اختیار نیست ولی تا به حال این بیماری خود را به‌صورت علائم تنفسی نشان داده است. سه علامت اصلی عبارت‌اند از سرفه خشک، تب و تنگی نفس. در ۸۰ درصد موارد علائم خفیف هستند (سرفه یا تب). تب می‌تواند بسیار خفیف یا شدید باشد. در ۲۰ درصد موارد علائم شدید به‌صورت تنگی نفس شدید و یا بیماری تنفسی حاد شدید (ARDS) خود را نشان می‌دهد و ممکن است در برخی موارد به مرگ منجر شود. بیماری

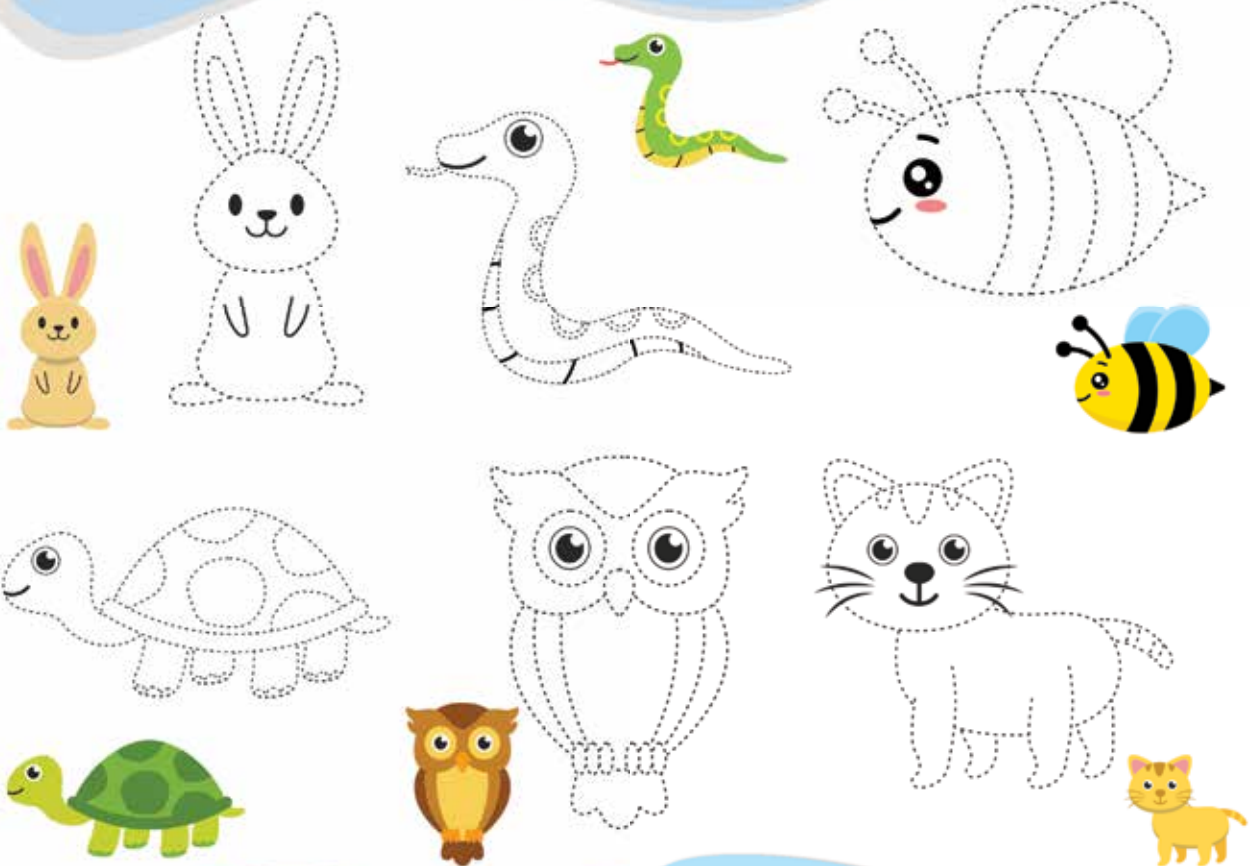
جدول سودوکو

1			2	3	4			12		6				7	
		8				7			3			9	10	6	11
	12			10			1		13		11			14	
3			15	2			14				9			12	
13				8			10		12	2		1	15		
	11	7	6				16				15			5	13
			10		5	15			4		8			11	
16			5	9	12			1						8	
	2						13			12	5	8			3
	3			15		3			14	8		16			
5	8			1				2				13	9	15	
		12	4		6	16		13			7				5
	3			12				6			4	11			16
	7			16		5		14			1			2	
11	1	15	9			13			2				14		
	14				11		2			13	3	5			12



سلام. بچه‌ها

نقطه چین‌ها رو به هم وصل کنید و مطابق با شکل رنگ آمیزی کنید



کدوم مسیر
به
گنج می‌رسه؟



در اعماق سیاه اینترنت چه می‌گذرد

این سطح معمولاً با نام Surface Web شناخته می‌شود. سرویس‌هایی مانند Reddit ، Digg و ایمیل در این سطح گنجانده شده است. چت‌ها و سایر محتوای اجتماعی را می‌توان در این سطح یافت زیرا اساساً یک بستر ارتباطی است و رسیدن به آن دشوار نیست.

■ سطح سه

این سطح، Bergie Web نام دارد. خدمات اینترنت جهانی وب WWW در این سطح گنجانده شده است. این سطح شامل گروه‌های خبری اینترنتی، نتایج Google، سایت‌های FTP ،honeypots و سایت‌هایی از این قبیل می‌باشد. رسیدن به این سطح نسبتاً ساده است.

■ سطح چهار

این بخش با نام Charter Web یا Deep Web شناخته می‌شود. دیپ وب شامل صفحاتی است که ایندکس نشده‌اند. مانند سایت‌های خدماتی که در ازای ارائه خدمات، هزینه‌ای را دریافت می‌کنند، پایگاه داده‌های خصوصی و ... دیپ وب دسترسی اطلاعاتی بسیار بیشتری به کاربران می‌دهد و همچنین باعث افزایش حریم خصوصی می‌شود. شاید جدی‌ترین انتقاد از دیپ وب این باشد که فضای برابری در اینترنت را تضعیف می‌کند.

■ سطح پنجم

در این سطح، اوضاع کمی وحشتناک می‌شود. این سطح به Dark Web معروف است. این وب سایت‌ها در دسترس کاربران عادی قرار ندارند. شما باید وارد شبکه TOR یا برخی از شبکه‌های خصوصی دیگر شوید. از وبسایت‌های Dark به

موتورهای جستجو مانند Google ، Yahoo Bing و... قابل بازدید و نمایه‌سازی نیست. دلایل مختلفی برای عدم نمایش دیپ وب وجود دارد. یکی از این دلایل ممکن است اختصاصی بودن محتوا باشد که در آن فقط بازدیدکنندگان تأیید شده از طریق یک شبکه خصوصی مجازی (VPN) می‌توانند به مطالب دسترسی پیدا کنند.

همچنین بعضی اوقات ممکن است مطالب تجاری باشند. در این حالت، تنها مشتریانی که هزینه موردنظر را پرداخت کرده‌اند می‌توانند به محتوای دیپ وب دسترسی داشته باشند. در مواردی که محتوا، حاوی اطلاعات قابل شناسایی شخصی (PII) باشد، تنها افرادی که به آنها امتیاز دسترسی داده شده است و از طریق مقررات انطباق، بررسی می‌شوند، از طریق سایت پورتال می‌توانند به آن دسترسی داشته باشند. در ادامه با ما باشید تا به طور واضح دیپ وب را برایتان شرح دهیم.

■ تمام سطوح اینترنت

گفتیم که فضای اینترنت جهانی، سطوح مختلفی دارد. در این بخش به صورت مجزا هر بخش را معرفی می‌کنیم:

■ سطح یک

این سطح رایج‌ترین قسمت وب یا اینترنت را شامل می‌شود. ما روزانه به دفعات بسیار زیاد از این بخش استفاده می‌کنیم و درک درستی از آنها داریم. به‌طور کلی این سطح، از بخش «Open to the Public» تشکیل شده است و برای عموم نمایش داده می‌شود.

■ سطح دو

فضای اینترنت بسیار وسیع است. اگر تمام زمان باقی‌مانده از عمرتان را صرف گشت‌وگذار در انبوه سایت‌های داخلی و خارجی کنید، چیزی بیش از یک درصد از کل اطلاعات موجود را مشاهده نخواهید کرد. البته این تمام ماجرا نیست. جهان بی‌پایان وب بخش‌های پنهانی هم دارد که احتمالاً شما هیچ‌چیزی از آن نمی‌دانید. اینجا همان جایی است که پول‌های غیرقانونی ردوبدل شده و گناهان کبیره رخ می‌دهد.

اجازه بدهید به شکل واضح‌تری توضیح بدهیم. شبکه جهانی اینترنت شامل ۵ بخش اصلی است که تقریباً همه کاربران فقط از سه بخش آن مطلع بوده و به آن دسترسی دارند. در این میان دو بخش بسیار وسیع‌تر و البته حیرت‌انگیز دیگر نیز وجود دارد که تعداد کمی از مردم جهان به آنها دسترسی دارند. این بخش به دیپ وب معروف است.

دیپ وب بخش رموزی از دنیای اینترنت است که از رصد موتورهای جستجوی معمولی پنهان شده و کاربران عادی، محتوای آن را نمی‌بینند. به‌طور کلی دیپ وب که تحت عنوان وب نامریی نیز شناخته می‌شود، بخشی از شبکه جهانی وب است که در پس فرم‌های HTML پنهان است. به‌بیان دیگر دیپ وب اینترنت ناشناسی است که در آن برای هکرها، جاسوسان یا سازمان‌های دولتی، ردیابی کاربران اینترنت تا حد زیادی دشوار است.

پیام‌ها، محتوای خصوصی سایت‌های رسانه‌های اجتماعی، فعالیت‌های بانکداری آنلاین، سوابق الکترونیکی سلامت و سایر محتوای دیپ وب از طریق اینترنت قابل دسترسی است اما توسط

فرد بازدیدکننده ارسال خواهد کرد. کاربر پول را پرداخت و در عوض دسترسی به سایت را پیدا می کند.

کاربر از آن گذرواژه استفاده کرده و به تماشای نمایش زنده می پردازد. کاربر می تواند تقاضای انجام عملی با افراد را داشته باشد و این عمل می تواند شکنجه، بریدن اعضای بدن، حتی شکنجه تا حد مرگ باشد. هرچه تقاضای شکنجه بیشتر باشد هزینه پرداختی آن نیز بیشتر می شود. اتاق قرمز مکان خطرناکی است که باید از آن اجتناب کنید.

هرچند اتاق قرمز (Red Room) جایی برای دیدن صحنه های درد، شکنجه و خونریزی است اما عموم سایت های رد روم (Red Room) پس از دریافت پول، هیچ اقدامی انجام نمی دهند. در واقع خبری از شکنجه و پخش زنده نیست. تنها هدفی که پشت این وبسایت هاست، سوءاستفاده از کنجکاو مردم و سرقت پول هایی آنهاست که از این گونه اختلالات روانی رنج می برند.

تفاوت های عمده Dark و Deep Web

دارک وب تنها بخش کوچکی (۰.۰۱) درصد از دیپ وب است که شامل محتوای اینترنتی است که توسط موتورهای جستجوی استاندارد قابل جستجو نیست. به عبارت دیگر، اگر Google نتواند آنچه را که می خواهید پیدا کند، احتمالاً هنوز در شبکه جهانی وب وجود دارد اما تنها دسترسی به آن کمی متفاوت خواهد بود. Deep Web و دارک وب یک تفاوت عمده و اساسی دارند، دیپ وب عمدتاً شامل سایت های قانونی مانند حساب ایمیل محافظت شده با رمز عبور شما، بخش های خاصی از خدمات اشتراک پولی مانند Netflix و سایت هایی است که فقط از طریق فرم آنلاین قابل دسترسی هستند.

همچنین دیپ وب بسیار گسترده تر از دارک وب است. در سال ۲۰۰۱ کل فضای دیپ وب چیزی حدود ۵۵۰ برابر بزرگ تر از Surface Web تخمین زده شد و از آن زمان رشد چشمگیری داشته است. در مقایسه با آن، دارک وب بسیار کوچک است: تعداد وبسایت های دارک وب فقط چند هزار نفر است. ویژگی اساسی سایت های دارک وب، استفاده از نرم افزار رمزگذاری است که باعث می شود کاربران و مکان هایشان ناشناس باشند.

به همین دلیل فعالیت غیرقانونی در دارک وب بسیار رایج است. کاربران می توانند هویت خود را پنهان کنند، دارندگان وبسایت های غیرقانونی می توانند مکان خود را مخفی کنند و داده ها ممکن است به صورت ناشناس منتقل شوند. این به آن معناست که دارک وب مملو از معاملات غیرقانونی مواد مخدر و سلاح گرم، پورنوگرافی و قمار است.

منبع: دیجیاتو

برای جرائم اینترنتی نیز ایجاد می کند. به طور خلاصه دیپ وب این موارد را شامل می شود: محتوای حساب های ایمیل شخصی / محتوای حساب های شبکه های اجتماعی / محتوای حساب های بانکی آنلاین / داده های ذخیره شده در پایگاه داده های خصوصی شرکت ها / محتوای موجود در پایگاه های علمی و دانشگاهی / مدارک دیجیتال پزشکی / اسناد حقوقی دیجیتال

چرا دیپ وب وجود دارد؟

دیپ وب به کاربران امکان دسترسی به اطلاعات بسیار بیشتری نسبت به surface web می دهد. به طور کلی دیپ وب شامل به روزترین نمایش های تلویزیونی، پایگاه داده هایی که برای مدیریت امور مالی شخصی شما ضروری هستند و برنامه هایی است که در سطح وب سانسور می شوند. در صورت عدم وجود دیپ وب دسترسی به این اطلاعات یا ممکن نبوده یا با مشکلات بسیاری مواجه می شود. اگر فقط Surface web وجود داشته باشد، بیشتر محتوای موجود در دیپ وب اصلاً در دسترس نخواهد بود. حریم خصوصی که معمولاً با رمزگذاری ارائه می شود از دیگر دلایل حیاتی وجود دیپ وب است. رمزگذاری در دیپ وب این امکان را برای سایت های خدماتی و تجاری فراهم می کند تا محتوای خود را از هرگونه جرائم و سوءاستفاده و دسترسی غیر از کاربران مجاز محافظت کنند. رمزگذاری پایگاه داده ها برای عملکرد صحیح وبسایت های تجاری کاملاً ضروری است. بدون این امنیت نه بنگاه ها و نه افراد نمی توانند با خیال راحت معاملات مالی را از طریق اینترنت انجام دهند. دیپ وب عمدتاً برای ایجاد حریم خصوصی بیشتر کاربران طراحی شده است و حریم خصوصی افراد را از هک و سرقت های غیرقانونی محافظت می کند.

آیا دیپ وب غیرقانونی است؟

جواب ساده است: استفاده از دیپ وب به طور کلی در همه کشورها غیرقانونی نیست. آنچه غیرقانونی است برخی از فعالیت هایی است که در دیپ وب و دارک وب رخ می دهد. به عنوان مثال سایت هایی وجود دارند که داروهای غیرقانونی و سایر کالاهای غیرمجاز را به فروش می رسانند و به شما امکان خرید غیرقانونی اسلحه گرم را می دهند. همچنین سایت هایی وجود دارند که پورنوگرافی کودکان را توزیع می کنند.

اتاق قرمز دیپ وب چیست؟

اتاق قرمز (RedRoom) سایتی است که در آن به بیننده براساس تقاضایش ویدیویی را نمایش می دهد. به طور کلی شامل آزار و اذیت و شکنجه آشکار یک قربانی است. در ابتدا بازدیدکننده، شناسه ایمیل را برای صاحب سایت ارسال می کند. سپس مالک سایت لینک پرداخت هزینه ها را برای

عنوان سرویس های پنهان TOR یاد می شود. آنچه در این سطح وجود دارد انواع محتوای قانونی و غیرقانونی است. محتوای غیرقانونی مانند مواد مخدر، قاچاق انسان، سوءاستفاده هکرها، تجارت حیوانات کمیاب و سایر موارد بازار سیاه در این سایت ها گنجانده شده است. حال که با سطوح مختلف دیپ وب آشنا شدید، قصد داریم با ذکر مثال هایی؛ مفهوم دیپ وب را برای شما عزیزان ملموس تر کنیم و تمام آنچه را که دیپ وب شامل می شود برای شما عزیزان شرح دهیم.

دیپ وب چه مواردی را شامل می شود؟

بیشتر کارشناسان تخمین می زنند که دیپ وب بسیار بزرگ تر از surface web است. بسیاری از صفحات دیپ وب به صورت پویا، تولید می شوند یا از سایت های دیگر لینکی ندارند. بدون پیوند از سایت های فهرست شده قبلی، موتورهای جستجو نمی توانند آنها را پیدا کنند. به همین دلیل دریافت لینک از صفحات دیگر یک اصل اساسی بهینه سازی موتور جستجو (SEO) است.

سایت هایی که هزینه ای را برای ارائه خدمات دریافت می کنند یکی دیگر از منابع اصلی محتوای دیپ وب هستند. اگرچه سایت های پولی مانند Netflix، در وب سطحی قابل مشاهده هستند اما بیشتر محتوای آنها قابل مشاهده نیست. مشتریان برای دریافت بیشتر خدمات ارائه شده توسط این سایت ها باید هزینه پرداخت کنند، حساب کاربری خود را ایجاد و یک گذرواژه تعریف کنند. فقط افرادی که مایل و قادر به پرداخت هزینه های این سایت ها هستند می توانند به محتوای آنها دسترسی پیدا کنند.

پایگاه داده های خصوصی نیز یکی از مولفه های مهم دیپ وب است. پایگاه داده های خصوصی می توانند به سادگی چند عکس به اشتراک گذاشته شده بین دوستان در Dropbox باشند؛ همچنین شامل معاملات مالی انجام شده در سایت های مهم مانند PayPal نیز می شود. بانکداری الکترونیک نیز یکی از موارد رایج برای استفاده از دیپ وب می باشد. ویژگی اساسی پایگاه های اطلاعاتی خصوصی این است که افراد این اطلاعات را تنها با افراد خاصی به اشتراک می گذارند.

دارک وب نیز بخشی از دیپ وب محسوب می شود. با موتورهای جستجوی تخصصی که برای این منظور طراحی شده اند می توان به بسیاری از دارک وبها دسترسی پیدا کرد اما موتورهای جستجوی استاندارد این امکان را ندارند. برای دسترسی به این موتورهای جستجو و سایت ها، استفاده از مرورگرهای خاصی مانند مرورگر Tor ضروری است. دارک وب به کاربران قانونی اجازه می دهد تا از سانسور جلوگیری کنند اما همچنین فرصت هایی را

قطع زنجیره انتقال



ویروس کرونا



سازمان صنایع فولاد و آهن ایران
SCSO

روابط عمومی