



در این شماره
می‌خوانید

- یادداشت سردبیر
- تغییر نام دانشگاه علمی‌کاربردی پارس‌تابلو به مهندس محمد پارسا
- فارسی شکر است
- چند لحظه آرامش

گزارش تصویری از جشن پایان سال گروه بلواندپی

مروری بر پروژه‌های شهر جدید پرند و پست برق الیگودرز

نقد و بررسی کتاب «کار عمیق»

صفحه جدید سفرنامه | شماره ۱
از تهران تا کرمان ...

ایستگاه آخر
پیشنهاد فیلم، موسیقی و پادکست



ترس از حضور در هیچ مناقصه‌ای نداریم!

گپ و گفت با
جواد ایران‌پرست
معاون مناقصات
و بازاریابی PTGC

یادداشت سردبیر

این مراسم برای گرامیداشت یک سال تلاش صادقانه خانواده بلواندپی و نیز برای تقویت امید جمعی‌مان در آستانه ورود به سال نو بود. امید که سال ۱۴۰۲ سالی پر از موفقیت و دستاورد، حال خوب و امید برای خانواده بزرگ بلواندپی باشد.

که رویا و دلمشغولی اصلی ایشان بود، در کنار هم تلاش کردیم تا مثل گذشته رتبه بلواندپی را در میان شرکت‌های برتر ایران حفظ کنیم و ارتقا دهیم. جشن پایان سال ۱۴۰۱ در روز ۲۴ اسفند ماه در هتل اسپیناس با حضور پرشور همه همکاران عزیز برگزار شد. برگزاری

سالی که گذشت، برای بلواندپی و تمام همکاران گرامی پر از فراز و نشیب بود. مهم‌ترین اتفاق سال ۱۴۰۱ فقدان مهندس محمد پارسا بود؛ مردی گرانقدر و سختکوش که تکیه‌گاه بلواندپی بود. گرچه این فقدان سنگین و جانکاه بود؛ اما همه ما با امید به بالندگی بلواندپی،

چند لحظه آرامش

در روزهای پایانی سال به شکل ناخودآگاه دل‌مان می‌خواهد بنشینیم و به تمام روزهای سالی که گذشت، فکر کنیم؛ به مهربانی و بی‌مهری‌ها، قهر و آشتی‌ها، پیروزی و شکست‌ها، سود و زیان‌ها و ... گاه به خودمان می‌گوییم فلانی را می‌بخشم؛ اما دیگری را نه. اما نوبت به خودمان که می‌رسد، مثل یک ناظم مدرسه سختگیر رفتار می‌کنیم؛ اشتباهات‌مان را هرگز نمی‌بخشیم و خودمان را ملامت می‌کنیم. در دنیایی که همه چیز به مویی بند است، با دنیا و آدم‌ها مهربان باشیم، با خودمان بیشتر!

حالا که سال نو شده و بهار جهان مرده را زنده کرده، بیایید خودمان را بیشتر ببخشیم، اشتباهات گذشته را کمتر تکرار کنیم، بیشتر به خودمان عشق بورزیم، قدر عمرمان را بدانیم و وقت گرانبهایمان را صرف رشد خودمان و افراد پیرامون‌مان کنیم، بیشتر بخندیم، بیشتر محبت کنیم، بیشتر تلاش کنیم تا به خواسته‌هایمان برسیم و بیشتر خودمان را در آغوش بکشیم. بهار نو پر از عشق و شادمانی.



فارسی شکر است



سحر شوموسی

ز شعر دلکش "حافظ" کسی بود آگاه که لطف طبع و سخن گفتن دری داند بعد از سخن گفتن، نوشتن مهم‌ترین راه ارتباط بشر است. به عبارت بهتر، بعد از پیدایش زبان، اختراع خط سبب تکامل جوامع بشری شد. فارسی زبان آیین‌ها و دلبستگی‌های ملی و زبان شعرهای عاشقانه و حماسی است. اگر بخواهیم فرهنگ ایرانی را زنده نگه داریم، باید یاد بگیریم چطور حرف بزیم و بنویسیم که منظور و هدف‌مان را به بهترین شکل به مخاطب برسانیم و چطور کمک کنیم که زبان و خط فارسی همان‌طور که از گذشتگان به ما رسیده، به نسل‌های بعد از ما هم به درستی منتقل شود. قرار است در سلسله‌نوشته‌های "فارسی شکر است" دست شما را بگیریم و در دنیای شیرین زبان فارسی گشت و گذار کنیم تا بتوانیم بهتر بگوییم و بهتر بنویسیم.



تغییر نام دانشگاه علمی‌کاربردی پارس‌تابلو به مهندس محمد پارسا

به گزارش روابط عمومی گروه بلواندپی، طی توافق روز نوزدهم فروردین سال جاری بین نمایندگان و ریاست دانشگاه جامع علمی‌کاربردی استان مرکزی و شرکت پارس‌تابلو، پس از معرفی حوزه‌های تولیدی و صادراتی گروه بلواندپی، بازدید از کارخانه و مراحل تولید، نام دانشگاه جامع علمی کاربردی پارس‌تابلو به مهندس محمد پارسا تغییر یافت. همچنین، مقرر گردید از مهرماه سال جاری دانشگاه از طریق کنکور سراسری دانشجو جذب کند.

نواندیشان کلیدگستر پویا واحد صنعتی نمونه استان مرکزی شد



در جشن بزرگداشت روز صنعت، معدن و تجارت شرکت نواندیشان کلیدگستر پویا به عنوان واحد صنعتی نمونه استان مرکزی در سال ۱۴۰۱ برگزیده شد. کسب این افتخار را به تمام کارکنان پرتلاش شرکت نواندیشان کلیدگستر پویا و همه اعضای خانواده بلواندپی تبریک عرض می‌کنیم.



مهندس محمد پارسا

ثروت ارزشمند گاز ایران را هدر ندهیم

اقتصاد ایران در شروع دهه ۱۴۰۰ یکی از پیچیده‌ترین و دشوارترین دوره‌های خود در تاریخ ۱۰۰ سال تازه سپری شده را تجربه می‌کند. در این روزها اما دادن پیشنهادها و دارایی قابلیت اجرا برای بخش‌های مهم اقتصاد ایران باید در دستور کار فعالان اقتصادی و کارشناسان قرار گیرد. این پیشنهادها البته باید در دستور کار نهاد دولت و نهاد قانونگذاری قرارگیرد تا بشود با همگرا کردن و هم‌افزایی نیازهای ایران و دارایی‌های آن از سوی دولت و بخش‌های غیردولتی به راهکارهای مهم و مفید رسید. نگارنده با توجه به جنس فعالیت‌های اقتصادی و تجربه حضور در سطوح نهادهای کارفرمایی به نظر می‌رسد باید گام‌هایی بلند برای تبدیل دارایی بزرگ ایران به درآمد در بستر استفاده از دارایی بزرگ ایران در حامل‌های انرژی و به ویژه گاز برداریم. واقعیت تلخ این است که سیاست‌های اشتباه اقتصادی اتخاذ شده در همه سال‌های سپری شده از سوی دولت‌های گوناگون و البته ترفندهای برخی از کشورها به این نتیجه منجر شده که ایران به مثابه دومین دارنده ذخایر گازی و سومین تولیدکننده گاز طبیعی در جهان نتواند این دارایی ارزشمند را به درآمد ارزی قابل اعتنا تبدیل کند. این در حالی اتفاق افتاده است که رخدادهای جهانی در اقتصاد گاز و بازی‌های پیچیده قدرتهای جهانی قیمت گاز را در زمستان امسال به اوج می‌رساند و ایران می‌توانست درآمد ارزی مناسبی با صادرات گاز به دست آورد.

هسته سخت این سیاست‌های ناکارآمد درباره مدیریت و اقتصاد گاز به قیمت‌گذاری این کالای ارزشمند برمی‌گردد که نماد چیره شدن سیاست بر اقتصاد در این بخش است. برای اینکه با نتیجه این روش ناکارآمد و به بیراهه کشاننده اقتصاد گاز در ایران بیشتر آشنا شویم، یادآور می‌شوم ایران در حالی که سومین تولیدکننده گاز در دنیا است جایگاه چهارمین مصرف‌کننده گاز در جهان پس از آمریکا، روسیه و چین را هم دارد. ایران با داشتن ۸۵ میلیون نفر جمعیت، بیش از ۷۰ درصد چین با ۱.۴ میلیارد نفر جمعیت، حدود ۳ برابر آلمان و انگلیس، ۴ برابر هند و ۵ برابر ترکیه گاز مصرف می‌کند. آمارهای ارائه‌شده از سوی مراکز تولیدکننده اصلی آمار در این باره نشان می‌دهد، از کل گاز مصرفی در ایران به طور متوسط حدود ۲۰ درصد گاز در بخش خانگی، ۵ درصد در بخش تجاری و عمومی، ۳۰ درصد در بخش صنعت، ۲۷.۵ درصد در نیروگاه‌ها و

بقیه در فرآیندهای تولید گاز و نفت و تلفات انتقال گاز مصرف می‌شود.

کل میزان صادرات گاز ایران نیز تنها در حدود ۵ درصد میزان تولید گاز کشور است. واقعیت عجیب‌تر رخ داده در این فرایند اشتباه "سیاست‌گذاری قیمتی" این است؛ بخش‌های گوناگونی که استفاده‌کننده این کالا هستند، به دلیل رانت نهفته در دل این سیاست قیمت‌گذاری ناکارآمد تلاشی برای استفاده اقتصادی و مدیریت انرژی مصرفی ندارند و می‌دانند که هرچه بیشتر گاز مصرف کنند بیشتر رانت نصیب‌شان می‌شود. روند ناکارآمد اقتصاد گاز، کریدوری باز کرده که هرچه در این کریدور جلوتر می‌رویم باریک و باریک‌تر می‌شود و این شرایط با همزمانی تحریم‌های آمریکا و کاهش توسعه میدان‌های گازی، در آستانه زمستان ۱۴۰۰، بیم جدی برای کمبود گاز تولیدی نسبت به تقاضا وجود دارد و صادرات اندک گاز نیز با تهدید روبه‌رو می‌شود. پیش‌بینی می‌شود دولت سیزدهم نیز همانند دولت‌های پیشین با جایگزین کردن مازوت و برش سنگین و گازوییل به جای گاز و قطع کردن گاز نیروگاه‌ها، جیره‌بندی و قطع گاز کارخانه‌های عمده صنعتی در روزهای بسیار سرد و توقف صادرات گاز را در دستور کار قرار دهد. در این وضعیت، آلودگی بیشتر هوا در کشور، از دست رفتن درآمد ارزی حاصل از صادرات گاز و بی‌اعتمادی بیشتر خریداران گاز ایران و افزایش قیمت تمام‌شده واحدهای صنعتی از دستاوردهای ناامیدکننده این تصمیم‌های تکراری است.

چه باید کرد؟

برای اینکه بتوانیم در زمان باقی‌مانده از فرصت برای استفاده بهینه از منابع گاز در جهان استفاده کنیم و جلوی هدرروی این کالای راهبردی را بگیریم چه باید کرد؟ پیش و بیش از اینکه به راه‌های اجرایی در این باره بپردازیم لازم است به اقتصاد سیاسی برگشت کرده و از اجزای این مقوله برای اصلاح ساختاری در درازمدت بهره ببریم. به این معنا که باید یک همگرایی سیاسی در میان نهادهای اصلی تصمیم‌گیر درباره اصلاح ساختاری قیمتی برای مصرف‌کنندگان اصلی گاز پدیدار شود. بدون این همگرایی و یکپارچه شدن دیدگاه از بالاترین نهادها تا نهادهای زیرمجموعه و به ویژه اقلان‌سازی گسترده و کارآمد شهروندان نسبت به هزینه‌های کوتاه‌مدت و فایده‌های بلندمدت اصلاح ساختاری،

کار به جایی نمی‌رسد. شجاعت در اصلاح باید روزی خود را نشان دهد که از روی ناچاری راه به بیراهه نرسیده باشد. واقعیت این است که برداشتن سایه ترس از آزادسازی قیمت گاز که بدون تردید شرط اول و آخر برای مدیریت بهره‌ور از این ثروت بزرگ است با متقاعد کردن شهروندان از راه پرداخت مابه‌التفاوت قیمت گاز آزاد و قیمت دستوری باید همراه باشد و باید به همه شهروندان از منافع این طرح سودی برسد.

سال‌هاست نگارنده نظر خود را درباره اهمیت اختصاص کارت انرژی به شهروندان در محافل علمی و سیاسی و مقالات مختلف ارائه نموده‌ام. با توجه به اهمیت بیشتر این موضوع، پیشنهاد می‌شود دولت جدید بررسی‌های لازم در رابطه با تغییر نظام بارانه‌ای و تخصیص کارت انرژی به هر شهروند را در دستور کار قرار دهد. دادن سهمیه گاز قابل خرید و فروش در بازاری که باید درست شود پس از تعیین حد استاندارد (متوسط) مصرف متناظر با میزان گاز لازم برای گرم کردن یک خانه با مترآژ معین و دمای معین و افزایش جدی تعرفه مصرف گاز بیش از این حد و واریز درآمد حاصل از این افزایش قیمت در یک حساب خاص و توزیع این درآمد بین ایرانیان یک گام ضروری است. برخی محاسبه‌های کارشناسانه نشان می‌دهد درآمد غیرمستقیم حاصل از کاهش مصرف گاز برای دولت بسیار بیشتر از درآمد مستقیم حاصل از تعرفه بالاتر است. بنابراین، دولت‌ها باید از حساس‌گری‌های سختگیرانه دوری کرده و با دست و دل باز اقدام به بازتوزیع تمام درآمد مستقیم حاصل از تعرفه بالاتر خانوارها اقدام کنند. به نظر می‌رسد برای این بخش از کار که سخت‌ترین بخش است و شهروندان را در شرایط تازه قرار می‌دهد باید با آمادگی کافی وارد میدان شد. برخی کارشناسان می‌گویند دادن اختصاص سهمیه انرژی قابل مبادله به تمام خانوارها و استفاده از سازوکارهای بورس انرژی برای قیمت‌گذاری آن در میان‌مدت می‌تواند به کار آید. پیش از اینکه به مسایل جزئی‌تر در سایر بخش‌ها بپردازیم دولت سیزدهم و نهادهای تصمیم‌ساز و تصمیم‌گیر اصلی باید آمادگی همراه با بروز شجاعت در تغییر پارادایم شیف‌ت گاز را در درون هسته مرکزی سیاسی به دست آورند. حیف است ایرانیان در حالی که می‌توانند میلیاردها دلار ارز حاصل از صادرات گاز به دست آورند و از این ثروت ملی به کارآمدترین شکل استفاده کنند آن را هدر دهند.



• لطف می‌کنید خودتون رو معرفی کنید؟

سلام و درود. من جواد ایران‌پرست هستم، متولد سال ۱۳۵۲. تحصیلاتم در رشته مهندسی برق بود. لیسانسم رو دانشگاه تهران خوندم و فوق لیسانسم رو از دانشگاه علم و صنعت گرفتم. حدود ۲۳ سال در حوزه خدمات مهندسی و فنی سابقه کار دارم؛ عمدتاً در زمینه صنعت آب و برق؛ به‌ویژه برق. از نظر تجربیات کاری باید عرض کنم که ابتدا با شرکت ایران ترانسفو شروع به کار کردم، در بخش تولیدشون در شهر زنجان؛ به‌عنوان کارشناس فنی و محاسبه ترانسفورماتور. بعد، به دفتر تهران منتقل شدم و در شرکت بازرگانی ایران ترانسفو به‌عنوان مدیر فروش و

گپ و گفت با مهندس جواد ایران‌پرست

معاون مناقصات و بازاریابی PTGC



ترس از حضور در هیچ مناقصه‌ای نداریم!

که منعقد شده، برند ما خیلی بیش از پیش شناخته شده‌تر شده و اعتبار ما پیش شرکت‌های مختلف بالاتر رفته و در حال حاضر به پارس‌تابلو به‌عنوان یکی از رقبا و شرکت‌های مطرح در زمینه خدمات فنی مهندسی مخصوصاً به‌صورت کلید در دست نگاه می‌شه.

ضمن اینکه با توجه به اعتبارات و توانمندی‌ها و ظرفیت‌های مالی پارس‌تابلو و امکاناتی که برای سرمایه‌گذاری در پروژه‌ها وجود داره، این برند ارزشمندتر هم شده. همون‌طوری که مدیریت ارشد هم تاکید کردند، امیدوارم با افزایش حجم پروژه‌ها و ارتقای برند پارس‌تابلو بتونیم وارد بورس بشیم که قطعاً در ماهیت پارس‌تابلو می‌تونه تحول اساسی ایجاد کنه و برند ما رو از یک برند ملی به یک برند جهانی تبدیل خواهد کرد. بحثی که در جلسه آخر سال مطرح شد به هدف‌گذاری خیلی خوب ولی بلندپروازانه بود. قطعاً بسیار دشواره رسیدن به این خواسته؛ ولی امیدواریم که روزی برسه که PTGC جزو ۵۰۰ شرکت ثروتمند و خوشبخت و بسیار بسیار معتبر بین‌المللی قرار بگیره. این خواسته و آرزوی همه ماست.

• به پروژه‌ها و مناقصات داخلی اشاره کردید. می‌دونیم که شما قبلاً در پروژه‌ها و مناقصات بین‌المللی شرکت کردید و موفقیت‌هایی رو هم کسب کردید. این تغییر رویکرد رو چه‌طوری ارزیابی می‌کنید و به نظرتون متمرکز شدن روی پروژه‌های داخلی باعث می‌شه از پروژه‌های خارجی صرف‌نظر کنید؟

می‌شه این‌طوری گفت که باید به‌صورت اقتضایی به این موضوع نگاه کرد. در زمان حیات مرحوم پارسا، بنا به دلایلی که در کشور حاکم بود تاکید ایشون روی تمرکز بر ارز و تامین ارز از خارج از کشور بود. به نظر من تصمیم درستی هم بود. برای همین بود که در کمتر از ۱۰ سال پیش، شرکت به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم روی مناقصات و فرصت‌های خارج از کشور متمرکز بود؛ به‌ویژه کشورهای اطراف ایران مثل افغانستان، آذربایجان، پاکستان و توفیقات خوبی هم طی چند سال گذشته حاصل شد. درحال حاضر، در افغانستان شرایط سیاسی روند کار رو متوقف کرده.

از جهت دیگه، با توجه به اینکه به دلیل تشدید تحریم‌ها و شرایط بسیار دشواری که ورود ما رو

بخش تحت یک مدیریت واحد اداره بشن تا این شکاف و افتراق برطرف بشن. خدا رو شکر این اتفاق افتاد و مشکلات قبلی خیلی خیلی کم شدند و تقریباً به صفر رسیده.

• در این مدتی که در بلواندپی حضور داشتید، قطعاً با چالش‌هایی هم مواجه بودید. می‌شه مهم‌ترین چالش‌هایی که باهاش مواجه بودید رو بیان کنید؟

پارس‌تابلو مجموعه خاصی، از هر لحاظ؛ از نظر ترکیب ساختاری و سازمانی، تعداد نفراتی که در مجموعه هستند، از لحاظ تنوع حوزه‌های کاری و نکثر فرصت‌های موجود. نکته دیگه اینه که پارس‌تابلو علاوه بر سابقه طولانی در تولید تابلو برق و تجهیزات برقی دیگه داره، سعی کرده در حوزه خدمات فنی مهندسی هم حرفی برای گفتن داشته باشه. یکی از چالش‌هایی که هنوز در پارس‌تابلو وجود داره اینه که این پوست‌اندازی و تحول کامل نشده و در عین حال که سازمان رشد فزاینده‌ای طی یکی دو سال اخیر در حوزه پروژه‌های مختلف داخلی و خارجی داشته؛ ولی هنوز اون سبکه تولیدی رو یدک می‌کشه. این موضوع باعث ایجاد یک سری تناقضات و تعارضات در مجموعه شده که گاهی وقت‌ها سرعت کار رو کم می‌کنه یا ممکنه کیفیت خدمات رو کم کنه. امیدوارم ما این دوره گذار رو هرچه زودتر و بهتر بگذرونیم و به‌عنوان یک شرکت پیمانکار پروژه‌محور حرفه‌ای در قالب GC بتونیم پروژه‌های بزرگ‌تر و مهم‌تر رو بگیریم. بحث دیگه هم بحث تعامل اعضای گروه با مجموعه پارس‌تابلو هست. پارس‌تابلو به نوعی قطب اصلی گروه بلواندپی بوده و شالوده بلواندپی روی پارس‌تابلو بنا شده. متأسفانه تو بعضی از موارد مشاهده می‌شه که اون سطح مناسب خدمات و همکاری رو در مناقصات نداشتیم و انتظار می‌ره که این کیفیت همکاری و خدمات‌رسانی شرکت‌ها به پارس‌تابلو و پشتیبانی از اون به‌عنوان شرکت پیشرو مجموعه بلواندپی خیلی بهتر بشه.

از لحاظ ارتباط با شرکت‌های خارج از گروه؛ سازمان‌های مختلف اعم از مشاور، کارفرما، پیمانکار، تولیدکننده و ... خدا رو شکر طی ۲ سال گذشته، با توجه به حضور پررنگ‌تر ما در مناقصات داخلی و بعضاً خارجی، سطح و تعداد و حجم پروژه‌هایی که کار کردیم و قراردادهایی

صادرات کار کردم.

بعدش منتقل شدم به شرکت سانیر، شرکت صادرات خدمات فنی مهندسی در زمینه آب و برق. حول و حوش ۱۰ سال اونجا در سمت‌های مختلف مشغول به کار بودم. عمده کار ما در سانیر صادرات خدمات فنی مهندسی به‌ویژه به کشورهای همسایه و اطراف بود.

بعد از سانیر، به تجربه ۲ ساله در شرکت کابل ابهر داشتم در زمینه صادرات و فروش کابل. از ۳ سال و نیم پیش هم افتخار همکاری با گروه بلواندپی به‌ویژه در مجموعه PTGC رو دارم.

• نحوه آشنایی‌تون با گروه بلواندپی رو هم می‌فرمایید؟

از وقتی وارد مجموعه سانیر شدم، با مرحوم پارسا و جناب پویا پارسا آشنا شدم و طی تعاملات کاری و پروژه‌ها و مناقصات کم و بیش با پارس‌تابلو، مبنا بهینه‌سازان نیرو و بعضی از شرکت‌های گروه سروکار داشتیم و این آشنایی دوطرفه بود و مرحوم پارسا و آقای پویا پارسا شناختی از من داشتند.

وقتی از سانیر خارج شدم و به کابل ابهر رفتم، علاقه داشتم که بعد از کسب تجربه در مورد تولید کابل برق و ... دوباره بتونم تو حوزه خدمات فنی مهندسی کار کنم. از طریق کانالی منو معرفی کردند و آقای پارسا هم استقبال کردند و حدود ۳ سال و نیمه که در خدمت مجموعه هستم.

• در ابتدای ورودتون به مجموعه در چه سمتی مشغول به کار شدید؟

من به‌عنوان مدیر بازاریابی وارد شرکت پارس‌تابلو شدم و بعد از ۱ سال و چند ماه، واحد بازاریابی و مناقصات باهم ادغام شدند و معاونتی به اسم بازاریابی و مناقصات شکل گرفت و مسئولیتش به عهده من گذاشته شد.

• هدف از این ادغام چی بود؟

این ادغام و جداسازی قبلاً هم چندین بار تو مجموعه پارس‌تابلو انجام شده بود. منتهی مهم‌ترین دلیل ادغام این دو واحد وجود شکاف‌های موجود بین این دو واحد بود که باعث خدشه‌دار شدن مناقصات و از دست رفتن فرصت‌ها می‌شد. در نهایت، مجموعه و آقای پارسا به این نتیجه رسیدند که این دو

به بازارهای خارجی دشوارتر کرد، این انگیزه رو در ما ایجاد کرد که در پورتفولیوی پروژه‌هامون به پروژه‌های داخلی و ملی هم توجه کنیم. قاعدتا این رویکرد درست بود. منتهی با توجه به سبکه ما که بیشتر در پروژه‌های خارجی حضور داشتیم، تغییر ادبیات و استراتژی به مقدار سخت بود. الزامات و نیازمندی‌هایی هم بود که خدا رو شکر کم‌کم به مرور زمان ایجاد شد؛ از جمله مهم‌ترین‌شون که اخذ رتبه‌های صلاحیت پیمانکاری بود و در ۴ رشته اصلی این رتبه‌ها رو داریم و کمک می‌کنه در مناقصات داخلی خیلی خوب ظاهر بشیم.

اینکه الان پورتفولیو ما ترکیبی از مناقصات و پروژه‌های داخلی و خارجی باید باشه تصمیم درستیه؛ چون باعث تقسیم شدن ریسک و کم شدن ریسک می‌شه. ضمن اینکه علاوه بر اینکه در پروژه‌های خارجی پرداخت به صورت ارزیه، ما در مناقصات و پروژه‌های داخلی هم عمدتا سراغ مواردی می‌ریم که منشا و محل پرداخت اون‌ها به صورت پایه ارزی باشه؛ حالا ممکنه خود ارز باشه یا شبه ارز که بر مبنای سامانه‌هایی که تعریف شده پرداخت می‌شن. این‌طوری ریسک‌های ما در زمینه تعدیل، تورم و ... کمتر خواهد شد. ضمنا هرچند به نظر می‌رسه که ایران کشوری نیست که بشه آینده سهل‌الوصولی رو برایش تعریف کرد؛ ولی تلاطمات و نوسانات و تغییراتی که در مسائل سیاسی و اقتصادی وجود داره به نظر من شرایط رو برای به دست آوردن پروژه‌ها و فرصت‌های مناسب فراهم می‌کنه.

منش آقای پارسا هم که ریسک‌پذیری زیاد و علاقه‌مندی به شکار فرصت‌ها و اعتقاد به تفکر اقیانوس آبی. قاعدتا این تصمیم، تصمیم درستیه و امسال (سال ۱۴۰۲) بر اساس مصوبات هیئت مدیره و برنامه‌هایی که داریم و اهدافی که توسط ریاست هیئت مدیره تعیین و ترسیم شده قطعا سعی می‌کنیم سهم بازار خارجی رو حداقل به ۴۰ تا ۵۰ درصد برسونیم. هرچند مسیر سختی پیش روی ماست، موانع و چالش‌های زیادی داریم؛ ولی از نظر ما خواستن توانستنه و به قول مرحوم پارسا ما راهی جز موفقیت نداریم.

خدا رو شکر اول سال جاری هم فتح بابی در این زمینه صورت گرفت و در مناقصه پست ازبکستان فعلا از نظر قیمت نفر اول شناخته

شدیم. مناقصه مربوط به بانک جهانیه و در حدود ۴۰ میلیون دلاره. امیدواریم از خوان ارزیابی پیشنهادها هم بتونیم گذر کنیم و ان‌شالله پروژه ابلاغ بشه و برای اولین بار در یه کشور آسیای میانه یه پروژه ارزنده و خوب رو در رقابت با حدود ۱۵ شرکت دیگه که اکثرا چینی هستنند به دست بیاریم و انجام بدیم.

• از دید شما مهم‌ترین مزیتی که شرکت ما داره چیه؟

عمده مزیت رو من در خود مرحوم پارسا و فرزند خلف‌شون می‌بینم. درواقع، شخصیت و روحیه ایشان. چون به‌عنوان راس هرم این روحیه ریسک‌پذیری، تهاجمی و چالش‌برانگیزی و پویایی رو به‌صورت خوبی در بخش بازاریابی و مناقصات به ما و همه شرکت منتقل کردند. کمتر شرکتی هست که تو این شرایط بخواد تهاجمی و انبساطی عمل کنه. اکثر شرکت‌ها به سمت انقباض، تعدیل و فریز کردن فعالیت‌های قبلی رفتند؛ ولی خوشبختانه علیرغم ریسک‌هایی که مجموعه رو تهدید می‌کنه و فشارهای مالی بسیاری به‌خاطر پروژه‌های متعدد و مسائل گذشته روی مجموعه هست، ایشان اصرار دارند که مسیر باید طی بشه و به اصطلاح هرچا بقیه دارند پدال ترمز رو فشار می‌دن، ما باید پدال گاز رو فشار بدیم. از این جهت و اینکه ایشان شخصا در مباحث مناقصات و بازاریابی اعمال و اظهار نظر می‌کنند و ما رو حمایت و پشتیبانی و راهنمایی می‌کنند، به نظرم یکی از مزایای مهم رقابتی ما نسبت به شرکت‌های مشابه؛ حتی نسبت به برندهای با سابقه بیش از ۲۰ یا ۳۰ سال.

• با توجه به این که از ریسک‌پذیری استقبال می‌کنید و روحیه مهندس پارسا رو هم دنبال می‌کنید، به نظر شما در طی این سال‌هایی که در مجموعه حضور داشتید مهم‌ترین اثری که شخص شما روی مجموعه داشتید در حوزه کاری خودتون چی بوده؟

اول باید بگم تو سابقه ۲۳ ساله فعالیت من این ۳ سال و اندی متفاوت بوده. هرچند آقای پارسا به‌صورت مستقیم در مجموعه صانیر یا در مجموعه دیگه با ما تعامل و همکاری داشتند؛ ولی اینجا مستقیما با ایشان و مجموعه‌شون در تماس و ارتباط هستیم. روحیه خود من

قانون‌مداری ولی در عین حال انعطاف‌پذیریه و واقعا باید بگم با توجه به خواسته‌های مرحوم پارسا و جناب پارسا، رسیدن به خواسته‌های بزرگ این عزیزان کار سخت و دشواریه و انعطاف شخص در اینکه باید خودشو وفق بده و فشارها رو تحمل کنه کار دشواریه. ولی من این مسئله رو برای خودم حل کردم که آگه می‌خوام اینجا باشم و کمکی به مجموعه بکنم و خودم و همکارانم منتفع بشیم، باید این فشارها رو تحمل کنم، صبور باشم و با آقای پارسا در جایگاه مالک و مدیر ارشد باید همراه بشم. ولی در عین حال سعی می‌کنم تا حدودی انتقادهای سازنده و مفیدم رو به ایشان و مدیران ارشد منتقل کنم.

از ۱ سال و چند ماه پیش این توفیق حاصل شد که من عضو هیئت مدیره بشم و این فرصت خوبی بود که نظراتم رو از موضع بهتر و نزدیک‌تر به راس مجموعه منتقل کنم.

در عین حال، من هم چالش‌های مجموعه رو درک می‌کنم. یه زمانی از نظر فشار کاری به جایی رسیدم که هر روز آخر وقت خودم رو از شرکت اخراج می‌کردم و فردا صبح دوباره استخدام می‌کردم. هر روز با این چالش مواجه بودم که این فشارها رو چطوری باید مدیریت کنم. خوشبختانه به جایی رسیدم که دیدم این فشار قابل تحمل و مدیریته. واقعا با دید بلندمدت، سعه صدر و هوشمندی نه‌تنها می‌شه مشکلات رو حل کرد؛ بلکه می‌شه تهدیدها رو به فرصت تبدیل کرد. من این موضوع رو طی این ۳ سال با گوشت و پوستم احساس کردم. الان فکر می‌کنم حتی نسبت به ۳ سال پیش یه آدم متفاوت شدم چه از نظر مدیریت و چه از نظر تخصصی. امیدوارم همکاریم با مجموعه ادامه داشته باشه و منشا خدمات موثر باشم.

• آگه بتونید چیزی رو در مجموعه، چه در BLUE&P و چه در PTGC عوض کنید و تغییر بدید، به نظرتون اون چیه؟

با توجه به اینکه من آدم منضبط و قانون‌مداری هستم، یه مقدار بی‌انضباطی یا سلختگی یا به قولی مدیریت هیئتی تو سازمان هست که منو آزار می‌ده. چیزی که من می‌بینم یه حالت سلختگی، بی‌انضباطی، بی‌انگیزگی و بی‌هدفیه. شاید عبارت بهترش روزمرگیه.

از یه طرف، ما بر اساس چارچوبی که برای

•••
 هر پروژه‌ای که بتونم در
 اخذش موثر باشم، چه
 داخلی و چه خارجی،
 همین که چراغ یک یا چند
 مجموعه تولیدی رو روشن
 نگه دارم و سفره چند تا
 خانواده رو پررنگ‌تر، برای
 من دستاورد بزرگیه
 •••



خودمون گذاشتیم، روش‌ها و آیین‌نامه‌هایی
 داریم که خودمون رو ملزم به اجراشون می‌کنیم؛
 ولی رفتارهایی در هرکدوم از ارکان‌های سازمان
 مشاهده می‌شه که خلاف اون انضباطه. این
 موضوع باعث آزار منه و بارها منتقلش کردم
 به دوستان، همکاران، مدیران ارشد و حتی آقای
 پارسا.

بهترین تغییر در سازمان اینه که ما خودمون رو
 ملزم به حرفه‌ای شدن و منضبط بودن بدونیم.
 هرچند در ابتدا ممکنه مسئله منضبط بودن
 چابک نبودن رو به ذهن متبادر کنه؛ اما به نظر
 من هیچ تناقضی باهم ندارن این دو موضوع.
 یه نکته چالشی دیگه که تو سازمان هست اینه
 که سازمان ما یه سازمان خاصه. اینجا بعضی
 از افراد به‌صورت عادی وارد شدند، بعضی‌ها
 سفارشی وارد شدند، بعضی‌ها به‌صورت رسوبی
 توی سازمان هستنند و ... ممکنه شرکت‌های
 دیگه هم همین‌طوری باشن؛ ولی تو سازمان
 ما این نوع ترکیب نیروی انسانی خیلی
 چالش‌برانگیز شده و حرکت به سمت انضباط
 رو سخت کرده.

اگه بشه یه جانمایی بهتری با توجه به
 روان‌شناسی افراد، تیپ شخصیتی‌شون و تست
 تحمل‌شون با رویکرد مثبت انجام می‌گرفت، این
 جانمایی حتما تغییراتی رو به دنبال داشت و
 افراد به شکل بهتری سر جای مناسب خودشون
 قرار می‌گرفتن. این کار یه مقدار از چالش‌های
 سازمان رو می‌تونه کم کنه و در عین حال نظم
 بده و هیچ منافاتی هم با چابک بودن نداره.

• کمی از علایق شخصی‌تون بفرمایید. اوقاتی
 که سر کار نیستید چه کارهایی انجام می‌دید؟
 به چه هنر یا ورزشی علاقه دارید؟

از جمله علایق من مطالعه‌ست. منتهی چون
 مطالعه کتاب فیزیکی یه مقدار هزینه‌ش زیاده
 و محدودیت داره، برای همین کتاب الکترونیک
 می‌خونم. حوزه مطالعاتم هم تاریخ، برق و
 مباحث مدیریتی.

به پیاده‌روی، شنا، شطرنج و دوچرخه‌سواری
 علاقه دارم. منتهی تراکم و فشار کار باعث
 می‌شه انجام این ورزش‌ها یه مقدار سخت و
 محدود بشه.

به سفر خیلی علاقه دارم. قبل از ورودم به
 پارس‌تابلو سالی چند بار به همراه خانواده سفر
 می‌رفتم؛ ولی بعد از ملحق شدنم به مجموعه

به‌خاطر فشار کاری و اینکه ماهیت کار طوریه که
 نمی‌شه کار رو رها کرد یا به کس دیگه‌ای سپرد،
 این موضوع کمرنگ شده و باعث شده خودم
 و خانواده دلتنگ سفر باشیم. امیدوارم با روند
 توسعه‌ای که پیش گرفتیم، یه مقدار فرصت
 برای سفر داشته باشیم.
 توی دوره‌های و جلسات با دوستان و همکاران
 هم به مباحثه علاقه دارم.

• اگه بخواید یه کتاب و یه مقصد سفر معرفی
 کنید، چی پیشنهاد می‌دید بهمون؟

خوندن کتاب بی‌شعوری به نظر برای همه لازمه.
 در مورد سفر هم باید بگم من هم مثل خیلی از
 ایرانی‌ها بیشتر بخش‌های شمالی و مرکزی ایران
 رو دیدم و کمتر جنوب رفتم. دوست دارم چابهار
 و قشم رو ببینم؛ مخصوصا چابهار رو که خیلی
 تعریفش رو شنیدم و حتما تجربیات خوبی تو
 این سفر کسب خواهم کرد.

• بزرگ‌ترین دستاورد شخصی‌تون چیه؟

من فکر نمی‌کنم که برای موثر بودن حتما باید
 انیشتین و دانشمند خاصی بود تا بشه به
 جامعه و بشریت کمک کرد. حس من اینه که
 هر پروژه‌ای که بتونم در اخذش موثر باشم، چه
 داخلی و چه خارجی، همین که چراغ یک یا چند
 مجموعه تولیدی رو روشن نگه دارم و سفره
 چند تا خانواده رو پررنگ‌تر کنم برای خود من
 دستاورد بزرگیه.

اکثریت جامعه ما نیاز به شغل دارن؛ یعنی تو
 جامعه به اشتغال‌زایی و کارآفرینی نیاز داریم.
 من توان و سواد لازم برای کارآفرینی رو ندارم؛
 برای همین خودم رو متعهد می‌دونم که تنها
 راه کمک من به مردم میهنم اینه که بتونم
 پروژه‌های مختلف مخصوصا پروژه خارجی بگیرم
 که می‌تونه منشا خیر و برکت در زندگی خودم و
 همکاران و هم‌میهنانم مفید و موثر باشه.

• از گذشته تا حال حاضر بخواید چیزی رو در

زندگی‌تون تغییر بدید اون چیه؟

خیلی سخته؛ چون وقتی آدم بخواد محاسبه و
 ارزیابی کنه، شاید بگه این مورد رو اشتباه کردم
 یا بهتر بود راه دیگه‌ای رو انتخاب می‌کردم؛ ولی
 چیزی که من تو کارم شاید کمتر بهش توجه
 کردم چندبعدی شدن بوده. این نکته الان با
 توجه به سابقه‌ای که دارم آزارم می‌ده. گاهی

برسونند؛ چون مناقصه خودش به چیزه و تبدیل اون به پروژه و پول‌سازی به چیز دیگه‌ست. به هر حال، هر دو واحد در قالب به مدیریت واحد دارن کارشون رو به‌خوبی انجام می‌دن. مجموعه هم از عملکرد سال گذشته راضی بوده. ما تو مناقصات چالش زیاد داشتیم. پروژه‌های گل‌گهر مثل خورشیدی، گازسوز، آب باطله و ... مناقصات نفس‌گیر و پرچالشی بودند. همه‌هایی که از طرف رقبا وارد می‌شد باید مدیریت می‌شد که به‌شکل خوبی انجام شد. کمبود منابع و رفرنس، مهارت لازم، ماشین‌آلات بعضی جاها دست ما رو در مناقصات می‌بنده و ما سعی کردیم به طرق مختلف از این مشکلات عبور کنیم.

بعد از ۱ سال و نیم حضور جدی در مناقصات داخلی، یک سازوکار خوبی در مجموعه شکل گرفته. کارها روال بهتری گرفته و مجموعه ما آمادگی حضور برای کار در حوزه‌های جدید در داخل کشور و در سطح جهانی رو داره.

اینکه بچه‌ها در واحد بازاریابی و مخصوصا در واحد مناقصات دیگه ترس و ابایی از هیچ مناقصه‌ای ندارند، با هر قیمتی، با هر کارفرمایی، با هر شرایطی، در واقع یاد گرفتند که به مناقصه به چشم به پروژه نگاه کنند و جوانب مختلفش رو بررسی کنند و کار رو خوب پیش ببرند.

• می‌شه بفرمایید واحد شما و پرسنل با چه چالش‌هایی مواجه هستند؟

یکی از چالش‌های مهم که می‌تونه مزیت و فرصت هم باشه همزمان، جوان بودن کارشناسان مناقصات و بازاریابی. کم‌تجربگی پرسنل، عمیق نبودن اطلاعاتشون در حوزه مناقصات، بی‌انضباطی و شلختگی، کمبود امکانات و نداشتن بعضی از نفرات خبره و باتجربه که در بعضی از زمینه‌ها کمک‌موم کنند و کارشناسان جوون تیم از تجربیات اون افراد باتجربه و خبره استفاده کنند.

چالش بعدی که مهم‌ترین چالش واحده، عدم درک صحیح بقیه اجزای سازمان از شرح کار و جایگاه ماست. اینکه ما رو به‌عنوان به واحد هزینه‌زا می‌بینند و فکر می‌کنند بخشی هستیم که کاری رو انجام می‌دیم، حالا ممکنه بشه یا نشه، نتیجه بده یا نده.

مورد بعدی تعهد مجموعه به ایفای نقش انگیزشی خودشه. بحث حمایت مادی و معنوی

در اون‌ها امکان معرفی خودمون و شناسایی پتانسیل‌های کاری رو خواهیم داشت.

از خدمات دیگه ما که در واحد بازاریابی انجام می‌شه شناسایی نمایندگان داخل و خارج از کشور هست برای تسهیل موفقیت ما در مناقصات و فرصت‌ها. در بعضی از حوزه‌ها تونستیم نسبتا خوب کار کنیم. یکی از اقدامات دیگه واحد بازاریابی ما معرفی شرکت به سایر شرکت‌ها اعم از شرکت‌های کارفرما، مشاور، پیمانکاران، تامین‌کنندگان و ... بعضا علاوه بر مکاتبه، نیاز به برگزاری جلسه، پیگیری، ثبت در وندور اون شرکت‌ها هست که این وظیفه به عهده واحد بازاریابی‌ه.

یکی از وظایف دیگه واحد بازاریابی رصد و گزارش‌گیری و ارائه گزارش از روند کاری واحد بازاریابی و مناقصات در دوره‌های ماهیانه، سه ماهه، شش ماهه و یک ساله‌ست به بنده و مدیریت ارشد برای بررسی، کنترل، ارائه رهنمود، اصلاح نقاط ضعف و اشتباهات و همین‌طور تقویت نقاط قوت.

واحد مناقصات هم از ابتدا تا انتهای پروسه حضور در یک مناقصه رو چه در داخل و چه در خارج ایران رو پوشش می‌ده. بعد از ارائه اسناد لازم توسط واحد بازاریابی به واحد مناقصات فعالیت مربوط به مطالعه و تهیه اسناد، چک‌لیست اولیه الزامات، درخواست صدور ضمانت‌نامه و مدارک لازم دیگه رو انجام می‌دن. همین‌طور تهیه و تکمیل فرم‌ها، ارسال استعلام به شرکت‌های پیمانکار و ... شناسایی شرکا در صورت لزوم به داشتن شریک تجاری اعم از شرکت‌های مشاور یا پیمانکار، مکاتبه با کارفرما، دریافت پاسخ، حضور در جلسه توجیهی، بازدید از سایت و ... همه به عهده واحد مناقصاته.

منتهی با توجه به محدود بودن زمان مناقصه و فشار کاری بعضی از این موارد برون‌سپاری می‌شه و از واحدهای دیگه مجموعه یا خارج از مجموعه کمک می‌گیریم. مثلا در خدمات مهندسی، تهیه پروپوزال، بازدید از سایت و ... ضمن اینکه کارشناس مناقصه ما فقط به کارشناس نیست. اونچه که من تاکید داشتیم این بود که کارگردان مناقصه بشن و از تمام فرصت‌ها و امکانات و پتانسیل‌های داخل و خارج مجموعه استفاده کنند و مناقصه رو از ابتدا تا انتها رصد، کنترل و مدیریت کنند و به ثمر

وقت‌ها می‌گم علاوه بر دانشی که در زمینه بازاریابی و مناقصات دارم، کاش به مقدار تو بحث مذاکرات و اجرا هم تخصص داشتیم و تجربه‌اندوزی می‌کردم و چندبعدی می‌شدم. اگه می‌تونستم برگردم به نقطه شروع، حتما بیشتر بهش توجه می‌کردم. ولی وقتی گذشته رو مرور می‌کنم، حس می‌کنم مسیر بدی رو نیومدم. حداقل تو حوزه کاری خودم سعی کردم که بهترین‌ها رو یاد بگیرم و استفاده کنم.

• خیلی ممنون. اگه ممکنه در مورد عملکرد واحد بازاریابی و مناقصات هم توضیحی بدین.

واحد بازاریابی و مناقصات مجموعه پارس‌تابلو مثل هر شرکت دیگه‌ای نوک پیکان و نقطه ورود به یک پروژه‌ست. ما در تو این واحد از کانال‌های مختلف از فرصت‌ها، مذاکرات، مناقصات اعم از داخلی و خارجی تو حوزه‌های مختلفی که تو بازارهای هدف شرکت هستند مطلع می‌شیم. دوستان در واحد بازاریابی این زحمت رو می‌کنند. بعضا از داخل و خارج مجموعه مواردی بهمون معرفی می‌شه که مورد بررسی قرار می‌گیره و پس از تایید مدیران ارشد مورد تایید قرار می‌گیره.

می‌شه گفت از الف تا ی بحث شناسایی تا تحویل پاکت مربوط به یک مناقصه در معاونت بازاریابی و مناقصات انجام می‌شه. عملا می‌شه گفت ما به واحد داریم؛ ولی به دلیل تفاوت‌های ماهوی که بین فعالیت‌ها و خدمات دو تا واحد وجود داره، برای اینکه بتونیم خدمات رو تخصصی‌تر کنیم و تناقض و تعارضی به وجود نیاد، این دو واحد رو نامگذاری کردیم.

با توجه به فرمایش آقای پارسا هم ملزم شدیم که به واحد مجزا به‌عنوان واحد بازاریابی و مناقصات خارجی رو با جذب افراد متخصص و باسابقه در این زمینه تاسیس بکنیم. اقداماتی هم در این زمینه انجام گرفته و منتظریم این دوره گذار اول سال سپری بشه و ان‌شالله نفرات شایسته رو جذب کنیم.

ازجمله موارد و فعالیت‌هایی که تو واحد بازاریابی انجام می‌شه بحث مطالعات بازار؛ شناسایی بازار هدف، شناسایی ریسک‌ها، فرصت‌ها و تهدیدها و نقاط ضعف و قوت ما در مورد اون‌ها به روش‌های حرفه‌ای روز دنیا. از اقدامات دیگه شناسایی نمایشگاه‌ها، کنفرانس‌ها و سمینارها و همایش‌هایی که



امکان حضور در اونجا رو ندارند. این موضوع در مورد بازارهای هدف خارجی بیشتر صدق می‌کند.

• در صورت حضور در بازارهای خارجی، همچنان با برند بلواندپی حضور خواهید داشت یا تلاش شما اینه که PTGC رو توسعه بدید؟

هرچند همه اعضای گروه باید تلاش بکنند برند ارتقا پیدا کنه؛ منتهی مسئله اینه که در اکثر موارد مخصوصا در مناقصات، مدارک ثبتی و حقوقی از کارهای مشابه باید ارائه بشه. ولی گروه ما فاقد این ویژگیه.

ممکنه اولش با عنوان گروه بلواندپی وارد بشیم؛ اما وقتی قراره عملیاتی بشیم، مجبوریم با یکی از شرکت‌های زیرمجموعه این کار رو انجام بدیم. اولویت PTGC هست و خواهد بود؛ ولی هرچا لازم باشه، محض کسب اعتبار از برند بلواندپی هم اسم خواهیم برد.

• در پایان، اگه صحبتی با خوانندگان آبی‌نامه دارید، بفرمایید.

برای من باعث افتخاره که در چنین مجموعه‌ای کار می‌کنم و اینکه از بودن در کنار تک‌تک همکارانم خوشحالم و امیدوارم همه در سال جدید موفق و شاد و سلامت و بانگیزه باشند. در پایان، همکارانم رو به صبوری، درایت و مثبت‌اندیشی دعوت می‌کنم. •

مجموعه داشته باشه. تو مناقصات سال پیش محدودیت جغرافیایی نداشتیم و امسال هم نداریم. عمدتا صنایع مس، فولاد، پتروشیمی و ... که در مقایسه با شرکت‌های دولتی مثل برق منطقه‌ای و آب‌های منطقه‌ای وضعیت نقدینگی بهتری دارند امکان پرداخت ارزی و شبه ارزی دارند و پروژه‌هاشون جدی‌تر به نظر می‌رسه سرلوحه کارمون قرار دادیم و سعی کردیم از نهایت امکاناتی که در واحد و شرکت داریم استفاده کنیم.

به خاطر مسئله تحریم، ضمانت‌نامه ما رو هدایت خواهد کرد تا به بازارهای هدف برسیم. جاهایی که امکان ارائه ضمانت‌نامه به روش اعتباری مثلا کشورهای آسیای میانه و قفقاز اولویت ماست.

جاهایی که ما با نماینده پارتنرهای محلی خوب و قوی آشنا باشیم که مایل به همکاری با ما باشند، حوزه‌های هدف ما خواهند بود. ما با ارتباط گرفتن با پارتنرهای محلی قوی و قیمت‌دهی مناسب می‌تونیم پروژه رو بگیریم. تاجیکستان و ازبکستان و بعضی از کشورهای آفریقایی مثل کنیا، اتیوپی، چاد، غنا، کامرون و سنگال و از جمله کشورهای هدف ما هستند. در تفکر اقیانوس آبی ما به دنبال جاهایی هستیم که دیگران یا حضور کمتری دارند یا

مجموعه از واحد بازاریابی و مناقصات در قالب بسته‌های مختلف انگیزشی مهمه؛ ولی هنوز به‌صورت یه نظم و آیین‌نامه خاص نرسیده. چالش دیگه ما مهندسی مجموعه‌ست. پارس‌تابلو از یه تولیدکننده داره به یه پیمانکار عمومی تبدیل می‌شه. این موضوع مستلزم اینه که شرکت در همه زمینه‌های خدمات فنی مهندسی پیشرفته و قوی باشه. ما گاهی وقت‌ها در تهیه پیشنهادات فنی برای مناقصات مشکل داریم. این ظرفیت‌های مهندسی در بعضی از شرکت‌های مجموعه وجود نداره. در حالی که این تصور هست که ظرفیت وجود داره و ما نمی‌تونیم عملیاتیش کنیم.

• در حوزه‌های کاری واحد شما یه سری target market هستن. می‌شه در مورد اون‌ها هم توضیح بدین؟

ما برای خودمون این رو تکلیف کردیم که بنا به خواسته‌های هیئت مدیره و مالکان، در ۲ مسیر حرکت کنیم:

۱. رتبه‌ها: رتبه‌هایی که داریم و رتبه‌هایی که بعدا کسب خواهیم کرد مسائل بالادستی رو حل می‌کنند و مسائل پایین‌دستی رو هم در آینده حل خواهند کرد.
۲. مسیر نقدینگی: پولی که بشه بهش اتکا کرد، ریسک کمی داشته باشه و سودآوری خوبی برای

گزارش تصویری از جشن پایان سال گروه بلواندپی

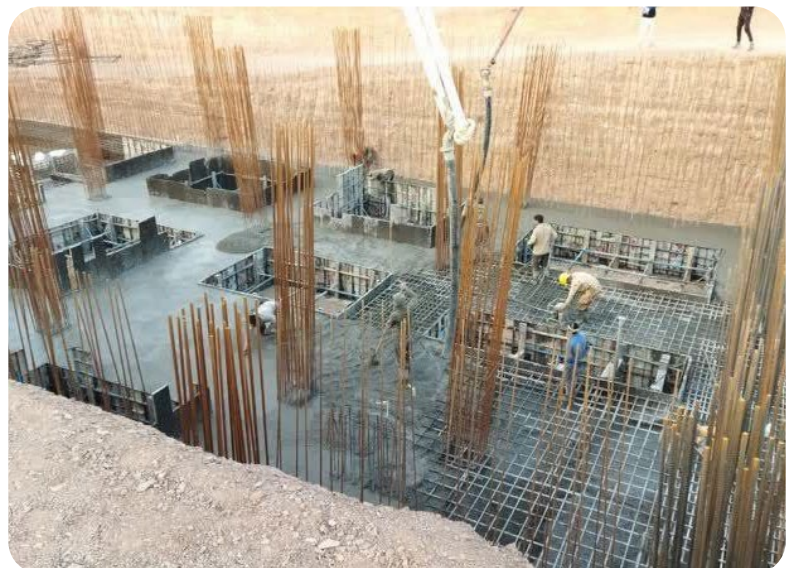


پروژه نهضت ملی مسکن شهر جدید پرند

این پروژه با مدیریت مهندس خسروی در حال اجراست. مراحل مهندسی، تامین تجهیزات، خاکبرداری، بتن‌ریزی و برخی دیگر از بخش‌ها انجام شده و تیم اجرایی نهایت تلاش را می‌کنند تا پروژه سر موعد به کارفرما تحویل داده شود.



ردیف	اهم فعالیت‌های انجام‌گرفته در این دوره به صورت تشریحی
۱	مهندسی
۲	تامین تجهیزات
۳	ساخت و نصب
۴	ادامه خاکبرداری بلوک‌های A9, A10, A11, A13, A14
۵	آرماتوربندی و قالب‌بندی فونداسیون A8, A7, A5, A4, A2, A1
۶	بتن مگر بلوک A11
۷	ساخت و تجهیز خانه کارگری
۸	بتن فونداسیون A2
۹	بتن فونداسیون A4



پروژه پست ۴۰۰/۶۳ کیلوولت الیگودرز - لرستان

عملیات اجرایی و ساختمانی پست ۴۰۰/۶۳ کیلوولت الیگودرز از پروژه‌های شرکت PTGC است.



ردیف	اهم فعالیت‌های انجام گرفته در این دوره به صورت تشریحی
۱	تست و حمل بریکرهای ۶۳ کیلوولت
۲	تست CT و CVT (۶۳ کیلو ولت) و تست CVT (۴۰۰ کیلو ولت)
۳	تست و حمل مقره اتکایی PI
۴	سفارش سیستم زمین
۵	تست و حمل سیستم زمین
۶	تکمیل ساختمان پناهگاه
۷	بگفیل تجهیزات ۴۰۰ و ۶۳ کیلوولت
۸	حمل و نصب گنتری‌های ۴۰۰ کیلوولت
۹	حمل و نصب پایه تجهیزات ۴۰۰ کیلوولت
۱۰	ادامه نصب سوله ساختمان کنترل





سحر شومسی

نقد و بررسی کتاب «کار عمیق»



کتاب‌های کال نیوپورت تقریباً بن‌مایه مشابهی دارند. او درباره مدیریت زمان، بهره‌وری، نظم شخصی و موضوعاتی از این دست می‌نویسد. البته از آن‌جا که بخش بزرگی از زندگی امروزی ما با ابزارهای دیجیتال گره خورده است، نمی‌توان به این مباحث پرداخت و از دنیای دیجیتال (موبایل، پیام‌رسان‌ها، شبکه‌های اجتماعی، نوتیفیکیشن، اعتیاد به اینترنت و ...) حرف نزد. به همین علت، در وبلاگش اشاره می‌کند که نوشته‌ها و حرف‌هایش روی مرز مشترک فرهنگ و تکنولوژی دیجیتال متمرکز شده‌اند.

ایده اصلی کال نیوپورت در کتاب کار عمیق دقیقاً همان چیزی است که در عنوان کتاب آمده است: کار عمیق یا Deep Work. او در این کتاب بیان می‌کند که یک ویژگی مهم می‌تواند انسان‌های موفق را از افراد ناموفق متمایز کند؛ اینکه هر فرد تا چه میزان می‌تواند ساعاتی از زندگی‌اش را به کار عمیق با تمرکز بالا به دور از تمام عواملی که سبب عدم تمرکز می‌شود، انجام دهد. نیوپورت معتقد است که همه کارها و فعالیت‌های ما را می‌توان به دو دسته تقسیم کرد:

۱. **کارهای عمیق**؛ این کارها فعالیت‌هایی ارزش‌آفرین هستند که برای انجام آن‌ها لازم است ما تمام توان و ظرفیت فکری خود را به کار بگیریم. او معتقد است که کارهای عمیق را نمی‌توان به‌سادگی تقلید کرد و با تکرار آن‌ها، مهارت ما پیوسته بهتر و بهتر می‌شود.

۲. **کار کم‌عمق (یا سطحی)**؛ این کارها فشار ذهنی چندانی ندارند و حتی می‌شود در حال حواس‌پرتی هم آن‌ها را انجام داد. این کارها به سادگی قابل تقلید هستند و ارزش چندانی در جهان ایجاد نمی‌کنند.

نیوپورت فعالیت‌های مختلفی را به‌عنوان کار عمیق مثال می‌زند. اما به خاطر سابقه کاری و زمینه شغلی‌اش، بیشتر به سراغ مثال‌هایی از جنس کارهای دانشگاهی، گزارش‌نویسی، نویسندگی و ژورنالیسم می‌رود. مثلاً خبرنگاری که باید ساعت‌ها ذهن خود را روی یک موضوع متمرکز کند و یک

شانس موفقیت بیشتری خواهد داشت.

۲. در هر کاری که انجام می‌دهند بهترین باشند: نیوپورت به این نکته اشاره می‌کند که به علت به وجود آمدن اینترنت و توسعه بسترهای ارتباطی، دسترسی کارفرماها و صاحبان پروژه‌ها به نیروی کار بهتر شده است. یک شرکت ممکن است کار برنامه‌نویسی خود را به فردی در شهری دیگر و حتی کشوری دیگر بدهد. طراحی‌های گرافیکی خود را هم به یک گرافیست فریلنسر بسپارد که در نقطه دیگری از دنیا در خانه‌اش نشسته و کار می‌کند. این شکل از دسترسی به نیروی کار، فضای رقابتی را سنگین‌تر می‌کند و اگر افراد در کار خود بهترین نباشند، به‌سادگی ممکن است بازی را به دیگران ببازند.

۳. به سرمایه دسترسی داشته باشند: سرمایه، همیشه مولد بوده است؛ اما نیوپورت با اشاره به کسانی که در حوزه تکنولوژی سرمایه‌گذاری کرده‌اند، تأکید می‌کند که سرمایه هیچ‌وقت تا به این حد توانایی زایش و رشد نداشته است. بنابراین، کسانی که به سرمایه دسترسی دارند، در صورتی که تصمیم‌های هوشمندانه بگیرند، می‌توانند به فردی موفق و تأثیرگذار تبدیل شوند.

کتاب کار عمیق نه‌تنها برای انجام وظایف شغلی مفید است؛ بلکه برای انجام هرگونه وظیفه‌ای که در زندگی بر عهده شماست راهگشا خواهد بود.

گزارش خبری یا تحلیلی بنویسد، کار عمیق انجام می‌دهد، یک استاد دانشگاه در زمان نگارش مقاله یا بررسی کارهای تحقیقی، کار عمیق انجام می‌دهد، کارشناسی که مجموعه وسیعی از داده‌ها را بررسی و تحلیل کرده و آن‌ها را برای کمک به تصمیم‌گیری در اختیار مدیر خود قرار می‌دهد، کار عمیق انجام می‌دهد.

او در مقابل، کارهای ساده مثل رد و بدل کردن پیام با دوست و آشنا یا مرتب کردن پرونده‌ها در محیط کار را از جنس کار سطحی یا کم‌عمق می‌داند.

چرا کال نیوپورت روی کار عمیق تأکید می‌کند؟ نیوپورت در اوایل کتاب خود به این موضوع می‌پردازد که انقلاب فناوری اطلاعات که حدود دو قرن پس از انقلاب صنعتی روی داده، ساختار اقتصاد را به کلی در هم ریخته است. او بر این باور است که اگر بخواهید در این دنیای جدید موفق و تأثیرگذار باشید، سه مسیر اصلی پیش روی افراد قرار دارد:

۱. **بتوانند به شکلی خوب و خلاقانه با دستگاه‌های هوشمند کار کنند**؛ در عصر فناوری اطلاعات که بسیاری از کارها توسط ماشین‌ها و الگوریتم‌ها انجام می‌شوند و هر روز به حجم داده‌های موجود در دنیا افزوده می‌شود، هر کس بهتر بتواند بر ابزارهای تحلیل داده و ماشین‌آلات هوشمند که جایگزین وظایف انسانی شده‌اند مسلط باشد،



بردیا مولوی

عکس‌های بیشتر در اکانت: @bardiamolavi

از تهران تا کرمان، با عشق ...



کرمان بود، اقدام به احداث باغی تفریحی خارج از حصار شهر کرمان کرد. عدل‌السلطان از نوادگان وکیل‌الملک حاکم کرمان و فرزند مرتضی قلی‌خان وکیل‌الملک دوم (ثانی) و برادر میرزا حسین‌خان عدل‌السلطنه بود. عدل‌السلطنه بعداً لقب "سردار نصرت" را گرفت.

مساحت باغ موزه هرندی ۲۵ هزار متر مربع است. این باغ در سال ۱۳۱۳ شمسی به مبلغ ۴۰ هزار تومان به ابوالقاسم هرندی که یکی از تجار مطرح کرمان بود فروخته شد. این مجموعه به دلیل توقف چند روزه رضاشاه در مسیر سفر تبعیدش مورد توجه قرار گرفت و در سال ۱۳۵۴ توسط مالک باغ به وزارت فرهنگ و هنر اهدا شد. باغ هرندی مدتی نیز به‌عنوان ساختمان سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری کرمان مورد استفاده قرار گرفت و در حال حاضر طبقه همکف ساختمان موجود در آن به‌عنوان موزه سازهای سنتی و طبقه اول آن به‌عنوان موزه باستان‌شناسی مورد بازدید علاقه‌مندان قرار می‌گیرد.

بعد از دیدن این موزه، یک برنامه هیجان‌انگیز

بعد از آماده کردن وسایل برای سفری یک‌هفته‌ای، بالاخره روز موعود فرا رسید و سفر کرمان شروع شد.

بعد از رد شدن از عوارضی قم، راه را تا قم ادامه دادم و به کاشان رسیدم و ظهر در یزد زیبا بودم. بعد از صرف ناهار به هتل رفتم و بعد از تحویل اتاق و کمی استراحت، برای دیدن شهر به بافت قدیمی شهر رفتم و مشغول دیدن و عکاسی شدم. لحظه همیشه باشکوه و دوست‌داشتنی تحویل سال در میدان امیر چخماق بودم.

روز اول فروردین یزد را به قصد کرمان ترک کردم. فاصله یزد تا کرمان ۳۷۰ کیلومتر و حدود ۴ ساعت است و پس از عبور از شهرهای مهریز، انار، رفسنجان و باغین به کرمان رسیدم.

روز دوم فروردین به مجموعه گنجعلی‌خان رفتم و از حمام گنجعلی‌خان و بازار سنتی دیدن و عکاسی کردم. بعد، از مجموعه گنجعلی‌خان به سمت باغ موزه هرندی رفتم.

حدود سال ۱۲۹۰ قمری، محمدرضاخان عدل‌السلطان که یکی از صاحب‌منصبان نظامی

سفر با خودروی شخصی، به‌صورت دوستانه یا خانوادگی یکی از بهترین گزینه‌های سفر به هر مقصدی محسوب می‌شود. افراد بسیاری سفر با خودروی شخصی را بهتر از سفر با هر وسیله نقلیه دیگر می‌دانند. برای این افراد این نوع سفر آسودگی و راحتی بیشتری را به همراه دارد. برای سفر با خودروی شخصی از تهران به کرمان یک مسیر ۱۱ ساعته پیش روست.

کرمان با جاذبه‌های گردشگری مختلف از جمله بازار گنجعلی‌خان، باغ شازده ماهان، باغ فتح آباد، باغ موزه هرندی، گنبد جبلیه، مسجد ملک و کبوترخانه یکی از پنج شهر تاریخی ایران و از جمله شهرهای توریستی است.

اوایل اسفند ماه داشتم برای تعطیلات عید برنامه‌ریزی می‌کردم. مقاصد زیادی در نظرم بود که در نهایت کرمان را انتخاب کردم. به‌دلیل مسافت زیاد تهران تا کرمان، تصمیم گرفتم که یک شب را در یزد بمانم و صبح فردا به سمت کرمان حرکت کنم. در یزد و کرمان هتل رزرو کردم و منتظر رسیدن تاریخ مقرر شدم؛ ۱۲۹م اسفندماه!

سمت کرمان راه افتادم. وسط‌های راه بود که باز هم هوا خراب شد؛ اول بارش باران و بعدش هم برف. دمای هوا هم تا ۶- درجه پایین رفت. سرانجام به کرمان رسیدم.

روز چهارم فروردین و روز آخر کرمان

صبح بعد از جمع کردن وسایل و تحویل اتاق، به سمت باغ ماهان حرکت کردم. بعد از طی مسافت ۴۰ کیلومتری و حدود ۲۵ دقیقه به این باغ زیبا رسیدم.

باغ شاهزاده ماهان یا باغ شازده ماهان یکی از باغ‌های تاریخی ایران به‌شمار می‌رود. این باغ در حدود ۲ کیلومتری شهر ماهان و در نزدیکی شهر کرمان و در دامنه کوه‌های تیگران جای گرفته و مربوط به پایان دوره قاجاریه است.

۲ ساعتی در باغ شازده بودم و عکاسی کردم و بعد از خارج شدن از باغ به سمت اصفهان حرکت کردم تا شب را اصفهان بمانم و روز بعد به سمت کاشان و تهران حرکت کنم.

امیدوارم به‌زودی کرمان، شهرها و منطقه‌های اطرافش را ببینید و از زیبایی‌هایش لذت ببرید.



برای بعدازظهر داشتم؛ رفتن به کلوتهای شهداد در دشت لوت. از قبل با یکی از دوستانم که ساکن کرمان بود و تور مخصوص کویرگردی برگزار می‌کرد، هماهنگ کرده بودم. ظهر به همراه دوستم با ماشین آفرود راهی کویر شدیم. بعد از گذشت ۲ ساعت به مقصد رسیدیم و باد لاستیک‌ها را کم کردیم و زدیم به دل کویر. قبل از این هم کویر رفته بودم؛ ولی این سفر اولین تجربه کویرگردی من با ماشین آفرود بود که تجربه عالی و کم‌نظیری شد.

بعد از گذشت ۲ ساعت در دل کویر، توقف کردیم و شروع به عکاسی کردم. حدود یک ساعت از توقف‌مان می‌گذشت که کم‌کم هوا خراب و طوفان شن شروع شد. قرار بود تا آخر شب بمانیم و عکاسی در شب هم داشته باشیم؛ ولی متأسفانه به‌دلیل طوفان شن و بدی هوا مجبور شدیم زودتر از موعد برگردیم. نزدیک غروب بود که راه افتادیم به سمت کرمان. شاید باور نکنید که در راه برگشت هوا آن‌قدر سرد شد که برف هم دیدیم؛ دقیقاً چهارفصل بود.

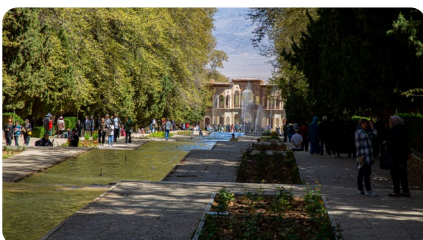
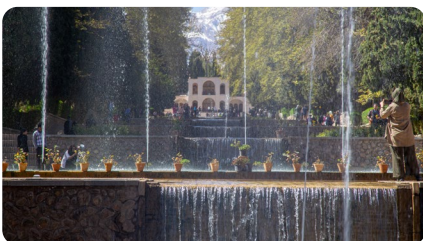


روز سوم فروردین، راه افتادم به سمت بم و بازدید از ارگ بم.

بعد از طی مسافت ۱۹۰ کیلومتر و حدود ۲ ساعت رانندگی، به بم رسیدم و مستقیم به ارگ تاریخی بم رفتم. چون برای اولین بار اول این مکان را می‌دیدم، هیچ پیش‌زمینه‌ای از شدت تخریب زلزله در ارگ نداشتم و نمی‌دانستم با چه صحنه‌ای روبه‌رو خواهم شد. وقتی وارد مجموعه شدم، با وضعیت بسیار دردناکی روبه‌رو شدم و از شدت تخریب بگض کردم!

حدود ۸۰٪ از بافت بم تخریب شده و عملاً ساختمان‌های زیادی سالم نبودند. از سال ۱۳۸۲ که زلزله آمد تا امروز، درصد خیلی کمی از ارگ بازسازی شده و این موضوع خیلی دردناک است. حدود دو ساعتی زمان برد تا کل مجموعه را ببینم و عکاسی کنم. در کل، عکس‌های خیلی خوبی گرفتم که در ادامه عکس‌ها را مشاهده می‌کنید.

در بم ناهار خوردم و بعد از گشتی در شهر، به





Masoumeh Hashemi

Well done!



معرفی همکار نمونه شرکت پارس تابلو

همکاران عزیز و گرامی شرکت پارس تابلو همان‌گونه که مستحضرید از آذرماه سال ۱۴۰۱، ارزیابی عملکرد همکاران شرکت به روش ۳۶۰ درجه آغاز و تا اسفندماه سال ۱۴۰۱ با همراهی مؤثر همکاران عزیز به طول انجامید. در این روش، به‌منظور ارزیابی شغل کارشناسان؛ معاون مستقیم، مدیر مستقیم، کارشناس هم‌ارز داخل واحد و یک کارشناس هم‌ارز خارج از واحد، هر همکار را ارزیابی کردند. همچنین هر فرد، فرم خودارزیابی را تکمیل کرد و مدیریت منابع انسانی نیز براساس شاخص‌های خود، ارزیابی همکاران را انجام داده است.

هدف از انجام این ارزیابی در سال ۱۴۰۱، افزایش خودآگاهی کارکنان و شناسایی نقاط قوت، نقاط قابل بهبود و نقاط ضعف همکاران در راستای بهبود عملکرد فردی، شغلی و سازمانی است که گزارش بازخورد و برنامه توسعه‌ای، تقدیم همکاران بزرگوار شده. در سال ۱۴۰۲، قطعاً ارزیابی‌های صورت‌گرفته به سیستم پاداش مبتنی بر عملکرد، ارتقای شغلی، غنی‌سازی و برنامه‌ریزی شغلی متصل می‌شود. برای مکانیزه کردن و بهبود سیستم مدیریت عملکرد در سال جاری نیز برنامه‌ریزی‌های لازم صورت گرفته است.

در ارزیابی سال ۱۴۰۱، ارزیابی شغل کارشناسان، بر پایه ۲۰ شاخص در حوزه‌های فردی، شغلی و سازمانی صورت گرفت. در این راستا امتیازات هر فرم، محاسبه و برحسب تعداد ارزیابی‌های صورت‌گرفته، امتیاز کل براساس وزن تعیین‌شده برای هر ارزیابی، مشخص شد.

مبنای تحلیل امتیازها به شرح جدول ذیل بوده است. در این ارزیابی، ۱۲۰ نفر از همکاران شرکت ارزیابی شدند و براساس نتایج، ۴۲ درصد امتیاز ۸۰۰ تا ۸۹۹ (بازه خوب)، ۳۳ درصد امتیاز ۷۰۰ تا ۷۹۹ (حیطه رضایت‌بخش) و ۲۵ درصد نیز در حوزه پایین‌تر از حد انتظار قرار گرفتند. برنامه توسعه‌ای تقدیم همکاران عزیز شد و مقرر گردید در خردادماه سال جاری، اولین جلسه تحلیل کتاب‌ها و فیلم‌های ارائه‌شده درج شده در برنامه‌های توسعه‌ای، برگزار گردد. با عنایت به توضیحات ارائه‌شده و بر مبنای نتایج سیستم ارزیابی عملکرد صورت‌گرفته، **ماهانه در آبی‌نامه، همکارانی که امتیاز بالا (بازه خوب) کسب کرده‌اند، معرفی و تقدیر خواهند شد.**

طبق این روال، سرکار خانم معصومه هاشمی، کارشناس واحد فناوری اطلاعات که امتیاز عملکرد ایشان در بازه خوب بود، به عنوان اولین همکار برگزیده و نمونه معرفی می‌شوند. ایشان به علت ماهیت شغلی با تمامی واحدها در ارتباط هستند و نقاط قوت ایشان صداقت، راستگویی و درستکاری، پایبندی به اصول اخلاقی، مسئولیت‌پذیری، پاسخگویی و وجدان کاری، رعایت قوانین و مقررات شرکت و تعهد و وفاداری سازمانی شناسایی شده است که قطعاً مورنیاز این شغل می‌باشد.

بدین‌وسیله از همکار خوبمان **سرکار خانم معصومه هاشمی**، تقدیر می‌شود و آرزو داریم در تمامی مراحل زندگی فردی و شغلی خود موفق و پیروز باشند.

به امید سربلندی و موفقیت همه همکاران عزیز

مدیریت منابع انسانی

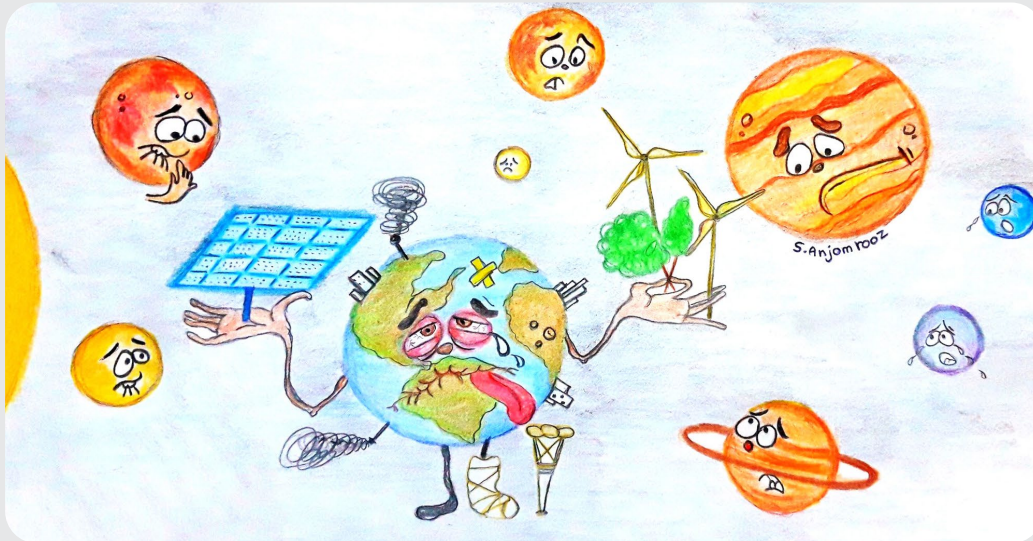
اردیبهشت ۱۴۰۲

- زیرنظر شورای سردبیری
- طراحی گرافیک و اجرا:
- آتلیه گرافیک واحد
- روابط عمومی گروه بلواندپی
- چاپ: ایران کهن
- تحریریه: سحر شموسی،
- فریمه قاجار، عیسی مقدم،
- بردیا مولوی، سمانه انجمروز



سمانه انجمروز

انرژی‌های تجدیدپذیر



شاعرانه

سعید توکلی | همکار واحد فنی و مهندسی PTGC



برفروز ای آفتابِ حُسن، صبحی دیگر است
واپسین ایام سال و، طالعی نو در بر است

کاروان عمر بگذشت و، طلوع سال نو
در سپهر روزگاران، چند روزی دیگر است

ای خوشا گر در سرت، تصمیم نو در سال نو
آن زمین محصول نیک آرد، که بذرش بهتر است

هر که دارد پاکِ جان و، نکو احوال دل
گوی سبقت برده از یاران و، تاجش بر سر است

ای دربخ از عمر رفته، بی حضور روی دوست
ای خوشا آن دم که از عطرش مشام ما تر است

یار ما دلدار، ما ای از فروغت روشنی
ای که گر بر ما نتابی، خاک عالم بر سر است

ای که بر احوال ما و، جمله یاران صدیق
رحمت چون ابر و باران پر شده، سرتاسر است

جان ما، از عشق و معنا و طلب لبریز کن
آن چنان کز نور و حیاتِ مُنْجلی پیغمبر است



<https://rb.gy/zdebu>

فیلم داستان زندگی دو انسان تنهاست. مرد، استاد دانشگاه، سرخورده اجتماعی و مایوس فلسفیست و انزوای خود را با تدریس ادبیات، مطالعه کتاب و پرسه زدن در خیابان‌ها می‌گذراند. شبی متوجه دختری ساک به دست می‌شود و ...



پیشنهاد فیلم شب‌های روشن



<https://rb.gy/zsupl>

قطعه «دیوانه» یکی از تک‌آهنگ‌های گروه موسیقی داماهی است. این گروه در سال ۱۳۹۲ با هدف تجربه‌ای نو در تلفیق موسیقی‌های معاصر با موسیقی جنوب ایران شروع به فعالیت کرد.



پیشنهاد موسیقی دیوانه - گروه داماهی



<https://t.ly/kDeP>

«رادیو نیست» روایت مکان‌هاییست که نقش مؤثری در زمانه خود داشته و در حال حاضر یا نیستند یا اگر هستند تغییر کاربری و نقش داده‌اند. روایت مکان‌هایی خاموش که در عین خاموشی هزار داستان در خود دارند.



پیشنهاد پادکست رادیو نیست - کافه نادری



همکاران متولد فروردین و اردیبهشت

همکاران گرمی و متولدین عزیز ماه‌های فوق، امیدواریم زندگی برای شما مفهوم سلامتی، زیبایی و موفقیت باشد. تبریک صمیمانه ما برای زادروزتان را بپذیرا باشید.

اردیبهشت

فروردین

- ۰۷ علیرضا عباسی
- ۰۸ داود بیات جوزانی
- ۰۹ عیسی رضائی‌خواه
- ۱۴ لیلا اسحاقی
- ۱۹ فاطمه موسی‌رضا
- ۲۸ گل‌آیم همیانی
- ۳۱ علی امینی
- ۰۱ محسن عطا
- ۰۱ حامد سعیدی‌نژاد
- ۰۲ فرهود گوهرآرا
- ۰۳ مهدیه کریمی‌فرد
- ۰۶ آرش شیخی
- ۰۶ آرازمحمد محرمی اینچه‌برون
- ۰۷ فتنه ولوی‌پور

- ۱۵ ساناز جلیلی‌پناه
- ۱۶ محمدرضا بهاری‌فرد
- ۱۷ رهام واقعی
- ۲۰ علی مرادیان
- ۲۹ حسین دوردی‌پور
- ۳۰ سمیه انجمروز
- مینا رجب حسینی
- احمد ناصری تکلو

- ۰۱ جعفر قاسم‌زاده نجفی
- ۰۴ اکبر بیرامی
- ۰۶ زهرا محمدحسن
- ۰۶ سارا حقیقت‌اندیش
- ۰۸ خداقلی حیدری اینچه‌برون
- ۱۰ محمدرضا حسین‌زاده
- ۱۰ منصور محرمی اینچه‌برون
- ۱۴ عرفان دریائی‌فر
- ۱۴ حمزه پرویزی

- ۰۱ فهیمه فتحی‌پور
- ۰۱ یاسر فرهی
- ۰۱ رضا کریمی‌گوغری
- ۰۱ فریما گودرزی
- ۰۱ علی صفائی
- ۰۱ احسان فرشیدفر

