



روایتی از سی و دو سال نوآوری و توسعه تکنولوژی در صنعت فولاد

از ایده تا بلوغ؛ ۳۲ سال بالندگی شرکت ایریسا در مسیر تعالی



ایریسا الگوی خودباوری است

۸



ایریسا؛ گذر از آستانه
یک هزار میلیارد تومانی

۷



ایریسا؛ بازوی توانمند
تحول دیجیتال فولاد مبارکه

۳



زیرساخت‌های دانشی ایریسا
پشتیبان صنعت فولاد کشور

۲



ایریسا مرجعی قابل اتکا
در تحول دیجیتال صنعت فولاد

۲

ایریسا مرجعی قابل اتکا در تحول دیجیتال صنعت فولاد

محمد یاسر طبینیا

مدیر عامل شرکت فولاد مبارکه



🔍

خدمات گسترده ایریسا در طول این سال ها، لطیف وسیعی از نیازهای فناورانه صنعت فولاد را شامل می‌شود. از اتوماسیون فرآیندهای تولید تا استقرار سیستم‌های اطلاعاتی جامع و یکپارچه، ایریسا همواره در کنار فولاد مبارکه بوده و در تحقق اهداف این مجموعه بزرگ نقش آفرینی کرده است.

علاوه بر این، ایریسا با درک عمیق از ضرورت تحول دیجیتال در عصر حاضر، پیشرو در ارائه راهکارهای نوآورانه در این زمینه بوده است. استفاده از هوش مصنوعی، اینترنت اشیا، کلان داده و سایر فناوری‌های نوین، ایریسا را به عنوان

زیرساخت‌های دانشی ایریسا پشتیبان صنعت فولاد کشور

عباس اکبری محمدی

معاون سرمایه‌گذاری و راهبردی شرکت‌های فولاد مبارکه



شرکت ایریسا یکی از شرکت‌های وظیفه‌ای زیرمجموعه فولاد مبارکه است که رسالت نگهداری، ارتقاء و توسعه زیرساخت‌های مبتنی بر IT و فناوری اطلاعات گروه فولاد مبارکه را برعهده دارد. این شرکت از بدو تأسیس با حجم گسترده‌ای از فعالیت‌هایی که در زمینه نگهداری و پردازش اطلاعات و مکانیزه کردن فرآیندهای فولاد مبارکه داشته، نقش موثری در سودآوری و ایجاد بهره‌وری در این شرکت عظیم صنعتی ایفا کرده است.

شرکت بزرگی چون فولاد مبارکه بدون یک زیرساخت کارا و با راندمان اطلاعاتی قادر نخواهد بود که به سودآوری و اهداف خود دست یابد. این شرکت با آن زیرساخت قوی اطلاعاتی که داشته توانسته بهره‌وری قابل قبولی طی سال‌های پس از بهره‌برداری داشته باشد.

یکی از ارکانی که از قبل از بهره‌برداری در فولاد مبارکه شکل گرفت، سیستم‌های اطلاعاتی بود. نفرات زیادی در ارتباط با این سیستم‌ها قبل از سال‌های بهره‌برداری آموزش دیدند. به عبارتی این نفرات که ریشه و سرشاخه‌های شکل‌گیری مجموعه ایریسا شدند همان نفراتی بودند که در زمینه سیستم‌های اطلاعاتی آموزش‌های بلندمدت و آموزش‌های بسیار طولانی‌مدت دربراه نگهداری و بهره‌برداری از سیستم‌های اطلاعاتی شرکت را دیده بودند.

این جریان آموزش پرسنل و آموزش‌های خارج از کشور برای آنها در زمانی

مرجعی قابل‌اتکا در مسیر تحول دیجیتال صنعت فولاد تبدیل خواهد کرد. نقش ایریسا به‌عنوان بازوی فناوری اطلاعات و اتوماسیون صنعتی گروه فولاد مبارکه، فراتر از این مجموعه و صنعت فولاد کشور رانیز در برمی‌گیرد. این شرکت با اتکا به تجارب و دانش گران‌بهای خود، در راستای رفع نیازهای فناورانه سایر صنایع کشور نیز گام برداشته و با ارائه راهکارهای نوین و خلاقانه، به ارتقاء کارایی و بهره‌وری آن‌ها کمک می‌کند.

ایریسا با درک عمیق از محدودیت‌های منتج از تحریم‌ها، همواره در تلاش بوده است تا با تبدیل تهدیدها به فرصت، با تکیه‌بر توان داخلی و متخصصان متعهد، راهکارهای بومی و متناسب با نیازهای کشور ارائه دهد. این رویکرد، ایریسا را به عنوان الگویی موفق در حوزه فناوری اطلاعات و تحول دیجیتال در سطح ملی تبدیل کرده است.

امروز، ایریسا با اتکا به سابقه درخشان و تجارب ارزشمند کارکنان خود، در مسیر فتح قله‌های جدید گام برمی‌دارد. این شرکت با ترسیم چشم‌اندازی روشن و برنامه‌هایی مدون، مصمم است تا همچنان به‌عنوان بازوی توانمند در کنار گروه فولاد مبارکه و سایر صنایع کشور، نقشی اساسی در ارتقاء جایگاه ایران در عرصه‌های بین‌المللی ایفا کند.

این جانب ضمن گرامیداشت سالگرد تأسیس ایریسا، مراتب قدردانی خود را نسبت به تلاش‌ها و خدمات ارزشمند تمامی کارکنان در طول ۳۲ سال گذشته اعلام نموده و آینده‌ای درخشان برای این مجموعه آرزومندم.

ایریسا؛ بازوی توانمند هوشمندسازی و تحول دیجیتال فولاد مبارکه

محمد ناظمی هرندی

معاون فناوری شرکت فولاد مبارکه



🔍

🔗 **جایگاه و اهمیت ایریسا در صنعت فولاد کشور به ویژه در گروه فولاد مبارکه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

تاریخچه احداث فولاد مبارکه به طرحی باز می‌گردد که در ابتدای پیروزی انقلاب اسلامی از ترکیب دو طرح فولادی، یکی فولاد هرمزگان و دیگری یک کارخانه فولادی که قرار بود توسط بریتیش استیل در همین مکان فعلی احداث شود، شکل گرفت. به دلایل مختلفی شورای انقلاب تصمیم گرفت که این دو طرح، یعنی طرح فولاد هرمزگان و طرحی که انگلیسی‌ها قرار بود انجام دهند، در این نقطه ایجاد شود. طرح اولیه فولاد مبارکه توسط شرکت ایلوا به‌عنوان صاحب تکنولوژی خارجی و البته شرکت‌هایی که در کنار آن مجموعه بودند در یک دوره زمانی – تقریباً از ابتدای دهه ۶۰ تا اوایل دهه ۷۰ در همین مکان – ساخته شد. در سخت‌ترین شرایط کشور که دوران جنگ تحمیلی بود و چند سال پس از آن در دوران سازندگی، این کارخانه شکل گرفت. نخستین ذوب به‌صورت رسمی چهار مهر ۱۳۳۷ در واحد فولادسازی شرکت ریخته‌شد و اولین تختال تولیدی ساخته شد. همین‌طور خط‌های مختلف تولید در مدار آمدند تا نهایتاً ۲۳ دی ۱۳۳۷ در فولاد مبارکه به‌عنوان تاریخی که پایان ساخت طرح اولیه و شروع بهره‌برداری از اغلب خطوط تولید است به‌عنوان روز فولاد مبارکه و روز فولاد نام‌گذاری شد.

چند ویژگی در فولاد مبارکه‌ای که ساخته شد وجود دارد. از ابتدا تلاش شد که اصل تکنولوژی و دانش فنی از صاحبان دانش و تکنولوژی که اروپایی‌ها بودند، گرفته شود و برای این کار حتی ما دوره‌هایی را داشتیم که بیش از ۱۰۰۰ نفر نیروی انسانی که قرار بود بعد از بهره‌برداری در اینجا کار کنند در دوره ساخت به کشور ایتالیا اعزام شده و در خطوط تولید شرکت مربوطه آموزش دیدند. زمانی که این موضوع دنبال می‌شد این مفهوم هم پیگیری می‌شد که اگر ما بخواهیم یک فولادساز موفق باشیم صرفاً با آوردن تجهیزات، خطوط تولید و قطعات و مواد پشتیبان این اتفاق رخ نمی‌دهد. بلکه مؤلفه‌ای به‌نام دانش و نگرش سیستمی در شرکت‌های برتر دنیا وجود دارد که شاید رمز موفقیت آن شرکت‌ها باشد. این‌گونه بود که آن زمان تصمیم گرفته شد که در کنار خطوط تولیدی که دارد منتقل می‌شود؛ باید بیاییم و آن دانش و آن سیستم‌ها را هم به کشور منتقل کنیم. خیلی هم مقاومت شد، حتی مجری طرح، آقای مهندس عرفانیان بابت این تصمیم مورد مؤاخذه شدید قرار گرفت. کسانی درصفهان و در کشور مدعی بودند که ما خودمان فولادسازی می‌کنیم و صاحب دانش مدیریت و... هستیم و با این تعبیر که برای چه شما چند صد میلیون دلار پول می‌دهید و این پول از کشور خارج می‌شود، و یک کاغذ و چند تا کامپیوتر برمی‌دارید و می‌آورید. اما آن کسانی که فولاد مبارکه را می‌ساختند آدم‌های با بصیرت و با بینش بالایی بودند که می‌دانستند گرچه دانش، سیستم‌ها و رویکردهایی در کشور در آن زمان وجود داشت و در جای خود ارزشمند بود، اما آن چیزی نبود که فولاد مبارکه را بتوانند به یک شرکت متعالی با نگاه جهانی و اهداف بلند برسانند و از این رو این چند صد میلیون دلار را هزینه کردند و رفتند و آن سیستم‌ها و دستوراتعمل‌ها و رویه‌ها و آنچه ما به آن دانش و سیستم و نگرش سیستمی، حتی به‌نوعی فرهنگ‌سازمانی صنعتی می‌گوییم را آوردند و افراد را هم در حین این انتقال دانش و تکنولوژی، توسعه فردی و گروهی دادند. زمانی که این اتفاق افتاد و در شروع بهره‌برداری فولاد مبارکه در اوایل دهه ۷۰، همان افرادی که این تصمیم بزرگ را گرفته بودند ثمراتش را کم‌وبیش می‌دیدند و متوجه خلأئی که در کشور وجود داشت، بودند. مثلاً آن زمان ما سیستم MIS، سیستم اطلاعات مدیریتی یکپارچه‌ای که آوردیم در هیچ جای ایران وجود نداشت، یا آن سیستم‌ها و دانش و رویه‌های گردش کار به این شکل



موجود نبود. تصمیم گرفته شد که اگر ما یک‌بار این هزینه را کردیم و رفتیم و این انتقال دانش و سیستم و تکنولوژی صورت‌گرفت دیگر مداوم تکرار نشود که هر شرکتی بخواهد مجدد آن قدر هزینه کند و آن‌ها را از خارج بیاورد، بنابراین باید این هزینه‌ای که شده بود قابل تکثیر در کشور باشد. این نقطه شروع تفکر ایجاد شرکت ایریسا بود. یعنی قرار شد آن افراد به‌اضافهٔ آن دانشی که در زمینه سیستم‌ها و اتوماسیون به آن‌ها انتقال داده شده بود، به‌صورت یک شرکت مستقل درآید که علاوه بر این‌که این شرکت حوزه سیستم‌ها و اتوماسیون صنعتی در فولاد مبارکه را پشتیبانی می‌کند بتواند به صنایع دیگر هم این دانش و تجارب را منتقل کند. این نقطه شروع ایریسا بود. حدوداً از اوایل دهه ۷۰ تا الآن بیش از ۳۰ سال می‌گذرد. به‌نظرم احتمالاً سال ۷۲ یا ۷۳ در همین سال‌ها بود که ایریسا تأسیس شد. هم‌اکنون بیش از ۳۰ سال از عمر شرکت ایریسا گذشته است و به‌نظرم ایریسا به‌هدف تعیین‌شده خود در این ادوار رسیده است؛ یعنی الآن قریب‌به‌اتفاق فولادسازهای ایران دارند از همین دانش و سیستم‌ها استفاده می‌کنند. صنایع دیگری هم علاوه بر صنعت فولاد مشتری شرکت ایریسا شدند؛ حتی بعضی از سازمان‌ها و مجموعه‌های دیگر، البته ایریسا هم مانند هر مجموعه و سازمانی در عملکرد خود فرازوفرودهایی داشته است. دوره‌های خیلی شکوفایی داشته است و دوره‌های بسیار دشواری نیز. البته نوع کسب‌وکار شرکت ایریسا که فناوری اطلاعات و اتوماسیون صنعتی است حوزه‌با تغییرات بسیار بالایی است. فناوری اطلاعات چرخه عمر کوتاه‌تری دارد، شما محصولات یا خدمات و رویکردهایی را که امروز در فناوری اطلاعات دارید شاید سه یا چهار سال دیگر کهنه باشد اما در صنعت فولاد چرخه عمر یک تکنولوژی بزرگ‌تر و طولانی‌تر است. به‌خاطر همین می‌گوییم که ایریسا دوره‌های بسیار موفق و دوره‌هایی با موفقیت کمتر داشته است.

امروز ایریسا در فولاد مبارکه، اعم شرکت اصلی و همه شرکت‌های گروه، متولی اصلی حوزه فناوری اطلاعات، زیرساخت‌ها، شبکه و حوزه اتوماسیون صنعتی است؛ یعنی مجموعه ایریسا بازوی تخصصی فولاد مبارکه در حوزه‌های ICT، IT و OT به‌شمار می‌رود. ضمن این‌که با حوزه‌ها و صنایع دیگر هم کار می‌کند. با نگاه به شرایطی که در آینده پیش خواهد آمد قاعدتاً مأموریت‌های جدیدی هم برای ایریسا تعریف شده است. این مأموریت‌ها بخش ذاتی حوزه فناوری اطلاعات بوده اما به‌خاطر اولویت‌هایی که پیش‌آمده برنگ‌تر شده است. برای مثال ما تمرکز ویژه‌ای روی حوزه امنیت سایبری داشته‌ایم و ایریسا دارد تیم‌های خود را در این حوزه تقویت می‌کند. در حوزه‌های سخت‌افزاری و حتی نرم‌افزاری نیز سعی می‌کند خود را با رویکردهای جدید مسلح کند. در بحث‌های اپلیکیشن‌ها و پلتفرم‌ها اصلاً تغییر نگرشی که ایجاد شده است و الآن تقریباً سیستم‌های پیچیده بزرگ یکپارچه در سازمان‌ها در بعضی جاها ممکن است به سمت سیستم‌ها یا اپلیکیشن‌ها و پلتفرم‌هایی رفته باشد که البته به‌همدیگر متصل هستند اما خیلی چابک‌تر شده‌اند و روی لوازم شخصی افراد مثل موبایل و تجهیزات دیگر قابل استفاده هستند، و ایریسا هم قاعدتاً تغییر استراتژی‌هایی به این سمت داده است و شاید مهم‌ترین نگرش و تغییر رویکردی که از چند سال پیش ما در فولاد مبارکه به‌صورت جدی شروع کردیم بحث هوشمندسازی فولاد مبارکه و ایجاد کارخانه هوشمند و مفهوم تحول دیجیتال است که در این حوزه بازوی اصلی ما شرکت ایریسا بوده و هست. من فکر می‌کنم که ایریسا در این فضا‌ها پشتیبان جدی صنعت ماست، به‌اضافه این‌که خودش یک کسب‌وکار قابل‌اعتنایی است که می‌تواند سودآوری خوبی داشته و در بازار کسب‌وکارهای آینده حتماً حرفی برای گفتن داشته باشد.



ممکن است برایش فراهم شود و او انتخاب می‌کند. نه فقط در ایریسا بلکه در حوزه‌های دیگر و نه فقط در ایران.

بحث مهاجرت را گاهی مادر ایران نسبت به آن حساسیت به خرج می‌دهیم که البته درست است اما در کشورهای دیگر هم دیده می‌شود. حتی در خود چین هم که از نظر رشد اقتصادی و بزرگی اقتصاد قابل توجه است می‌بینید که متخصصان آن به بعضی از کشورهای اروپایی و آمریکایی رفته‌اند. این دیگر ویژگی دنیای امروز است و آدم‌ها جابه‌جا می‌شوند. البته مهاجرت متخصصان تبدیل به یک موضوع با اهمیت در ایریسا شده است. من نمی‌خواهم از لفظ جالش استفاده کنم ولی به هر صورت این موضوع ذهن مدیران ایریسا را درگیر خود کرده است. یک متخصص یا یک فرد فارغ‌التحصیل از دانشگاه را جذب می‌کنند و روی او سرمایه‌گذاری می‌کنند، آموزش‌هایی به او می‌دهند. یک، دو یا سه سال کار می‌کند، تجربه کسب می‌کند، خودش را عرضه می‌کند و مشتری و مخاطب پیدا می‌کند و بعد با وجود همه این سرمایه‌گذاری‌ها که روی او شده است بلند می‌شود و می‌رود. اینجا این هزینه‌ای که شرکت ایریسا کرده است یک مقدار برگشت نمی‌شود. بخشی از این که ما چه کار می‌توانیم بکنیم حتماً از طریق حمایت‌های فولاد مبارکه قابل انجام است؛ البته ما صحبت‌هایی کرده‌ایم ولی بخشی هم برمی‌گردد به ساختاری که در خود شرکت ایریسا طراحی کرده‌ایم. ما صرفاً با روش حقوق و دستمزد نمی‌توانیم این افراد دارای صلاحیت بالا را نگه داریم. باید جذابیت‌هایی ایجاد کنیم که در مقابل آن پیشنهادهای دیگری که به افراد می‌شود قابل توجه باشد - حداقل آن افرادی که مردد هستند و اگر شرایط مناسبی برایشان فراهم شود حاضرند در کشور بمانند و کار کنند و تصمیم به رفتن نگیرند. برخی هرچقدر هم که شما اسباب فراهم کنید تمایل دارد که برود و پلن خود را آن طرف تعریف کند ولی آن‌هایی که اگر یک شرایط معقولی ایجاد کنیم می‌مانند را

می‌کنند اما در یکسری شرکت‌ها مثل ایریسا، شرکت‌های مهندسی یا مثلاً مجموعه نوآوری فولاد مبارکه، این‌ها مجموعه‌هایی هستند که عملاً آن دارایی‌های فیزیکی را ندارند و همه ارزشی که باید تولید و خلق کنند توسط نیروی انسانی است. ترکیب نیروی انسانی‌شان هم ترکیب نیروی انسانی خاصی است. مثلاً در این شرکت‌ها می‌بینید عموماً نیروی انسانی جوان با تحصیلات سطوح بالا یا مثلاً ترکیب خانم‌ها در این شرکت‌ها در مقایسه با مثلاً فولاد مبارکه و خط تولیدش بیشتر است. مدل تعاملی هم که باید با این افراد برقرار شود با محیط‌های دیگر متفاوت است؛ یعنی جنس این افراد به لحاظ سن و جنسیت و به لحاظ دغدغه‌ها و سطح دانش و تخصص‌شان متفاوت است. به طور مثال کسی در شرکت ایریسا کار می‌کند و صاحب یک تخصص ویژه است، همین تخصص الآن آن طرف مرزها مشتری دارد. به هر حال دنیای بازی از لحاظ ارتباطات است و طرف به راحتی می‌تواند از طریق شبکه‌های مختلف اجتماعی ارتباط بگیرد، خود را عرضه کند و متقابلاً از خدمتی که می‌تواند بدهد تقاضایی را به خود جلب کند. در این شرایط افراد انتخاب می‌کنند. ما یک محدودیت‌هایی ممکن است در ساختارهای حقوق و دستمزدمان یا امکانات جانبی که برای افراد برقرار می‌کنیم داشته باشیم. الآن بعضی از متخصصان ایریسا در سطوح کارشناسی عادی آن طرف مرزها مثلاً ماهی چند هزار دلار حقوق می‌گیرند یعنی به راحتی طرف می‌تواند برود و سه هزار یا چهار هزار دلار بگیرد، من شنیده‌ام بعضاً تخصص‌های خاص هم بیشتر می‌گیرند. خوب وقتی این عدد را با سطوح حقوق و دستمزد داخل کشور مقایسه می‌کنید می‌بینید این‌ها با همدیگر انطباق ندارد. هرچند هزینه‌ها هم متفاوت است مثلاً سطح درآمد در کشور به آن صورت نیست اما سطح هزینه‌ها هم نسبتاً در خیلی از این‌ها ممکن است کم‌تر باشد. اما به هر صورت شخص بالانس هزینه و درآمد را می‌بیند، جذابیت‌های دیگری هم

باید جذابیت‌هایی ایجاد کنیم که در مقابل آن پیشنهادهای دیگری که به افراد می‌شود قابل توجه باشد - حداقل آن افرادی که مردد هستند و اگر شرایط مناسبی برایشان فراهم شود حاضرند در کشور بمانند و کار کنند و تصمیم به رفتن نگیرند.

از آخرین دستاوردها محروم کنیم؛ یعنی این طور نیست که وقتی دنیا دارد به سمت توسعه‌های جدی در حوزه سیستم‌ها و آنچه به آن متصل است، مفهوم فناوری اطلاعات و ارتباطات خودمان را محروم کنیم و دل خوش باشیم که آنچه داریم جواب‌گوی نیازمان است؛ چون نیازها هم بر اساس تغییرات سطح تکنولوژی در این زمینه در دنیا تغییر می‌کند. خود نیازهای کاربران و ذی‌نفعان هم عوض می‌شود و تلاش ما برای به‌روز ماندن مداوم است، البته وقتی تحریم هستیم یک مقدار دسترسی‌ها مان دشوارتر است. هم خود ایریسا و هم کانال‌های دیگر کمک می‌کنند که ما بتوانیم از تکنولوژی استفاده کنیم. اما بودن ایریسا و اصلاً رویکردی که داشته موجب شده است که با همین حد دسترسی بتوانیم نیازهای خودمان را به خوبی و با توجه به زیرساخت‌ها و پتانسیل‌های داخلی رفع کنیم و توقف خاصی در حوزه برنامه‌هایمان بابت این تحریم‌ها تقریباً در این حوزه نداشته‌ایم.

یکی از چالش‌های ایریسا چالش نیروی انسانی است و نیروهای متخصص آن بعضاً مهاجرت می‌کنند. در موضوع نیروی انسانی، وابستگی ایریسا به فولاد مبارکه برای این شرکت بیشتر تهدید بوده یا فرصت؟ یعنی آیا فولاد مبارکه توانسته است به نگاهداشت نیروی انسانی در ایریسا کمک کند یا به هر صورت با قوانین دست‌وپاگیر منجر به مهاجرت نیروهایش شده است؟

بینید هم می‌توانم بگویم این مفهوم و عبارت چالش نیروی انسانی درست است و هم شاید درست نیست. برخی از شرکت‌ها سرمایه‌های اصلی‌شان نیروی انسانی‌شان است یعنی شما فرض کنید در فولاد مبارکه یک نیروی انسانی ارزشمندی داریم اما یک مجموعه بزرگی از خط تولید و از سرمایه‌های فیزیکی جدی هم داریم که ترکیب این دو با هم ارزش خلق می‌کنند، محصول تولید

ایریسا تا چه حد توانسته در زمانه تحریم‌ها که به شدت در حوزه تکنولوژی تأثیرگذار بوده، از فولاد مبارکه پشتیبانی کرده و آن را از شرکت‌های خارجی این حوزه بی‌نیاز کند؟

اصلاً فلسفه وجودی ایریسا همین بوده است. این که یک سیستمی و دانشش را از خارجی‌ها گرفتیم و توانستیم در داخل کشور، هم آن را بفهمیم و هم از یکجایی به بعد خودمان آن را توسعه دهیم و در یک مقطعی بیاییم روی زیرساخت‌های جدید بازنویسی کنیم و در حقیقت آنچه امروز در حوزه سیستم‌های ERP آماده شده را به واسطه ایریسا داریم. این کاملاً توسط متخصصان داخلی شکل گرفته و توسعه پیدا کرده است و الآن نگرانی ما نیست. در واقع در حوزه اپلیکیشن و سیستم‌ها، وابستگی ما کاملاً قطع شده است. در زیرساخت‌ها و تجهیزاتی که کامپیوترها و سرورها و دیتاسنترهای روی کامپیوتر است قاعدتاً ما در کل کشور مشتری شرکت‌های خارجی هستیم و همچنان این‌ها وارد می‌شود. البته در دنیا تنوع منبع (source) ایجاد شده است و صرفاً دیگر منبع‌ها مختص یک کشور نیست ولی همچنان ما در کشور واردکننده هستیم. اما ایریسا در این زمینه یک کمک‌حال بوده است برای اینکه بهترین محصولات را که پاسخ‌گوی ما هستند در دنیا شناسایی و تأمین کنیم؛ هم در حوزه IT و هم در حوزه OT. متخصصان‌اش در حوزه OT در سطح کشور ویژه هستند. در سطح اتوماسیون صنعتی بدون اغراق همچنان ایریسا از بهترین‌ها در کشور است. در IT رقابت بسیار تنگاتنگ است ولی در OT واقعاً ایریسا در سیستم‌های عملیاتی بسیار توفیق داشته است.

این نکته مهم است که ما هیچ وقت نگاهمان به تکنولوژی و دانش که در دنیا به شدت و با سرعت توسعه پیدا می‌کند این نبوده است که خودمان را

متخصصان ایریسا در حوزه OT در سطح کشور ویژه هستند. در سطح اتوماسیون صنعتی بدون اغراق همچنان ایریسا از بهترین‌ها در کشور است. در IT رقابت بسیار تنگاتنگ است ولی در OT واقعاً ایریسا در سیستم‌های عملیاتی بسیار توفیق داشته است.



حفظ کنیم. فقط از منظر حقوق و دستمزد نیست ما یکسری فضاهای دیگری هم باید در کنار این کار فراهم کنیم. صحبت‌های متنوعی با مدیران ارشد ایریسا و مدیریت ارشد شرکت فولاد مبارکه شده است.

من فکر می‌کنم ان‌شاء‌الله در آینده‌ای نزدیک شاهد ایجاد یک ساختارهایی باشیم که جذابیت بیشتری برای این نیروهای خاص و متخصص در شرکت ایریسا فراهم کند. ضمن این‌که به نظر ما حتی کسانی‌که احیاناً به هر دلیلی می‌روند ما باید این امکان را فراهم کنیم که بتوانیم از خدمات دانشی آن‌ها ولو این‌که به خارج از کشور رفته‌اند، استفاده کنیم. یعنی شما باید نگاهتان این باشد که حتی نیروی متخصصی که امروز اینجا هست و به‌راحتی خدماتی را به خارج کشور عرضه می‌کند و درآمد کسب می‌کند عکس این حالت هم باشد یعنی اگر آدم متخصصی داریم که برای ادامه تحصیل یا حتی برای کار رفته است به خارج از کشور و می‌تواند به شما سرویس‌های دانشی دهد اتفاقاً یک فرصت است؛ قاعدتاً آورفته به آنجا و به آخرین دانش و تکنولوژی و پیشرفت‌ها دسترسی دارد، و این زمینه خوبی است که از وجودش استفاده کرده و از توانمندی‌هایش برای توسعه حوزه فناوری و اطلاعات در داخل کشور و در فولاد مبارکه استفاده کرد. تصمیم داریم که به این سمت برویم و امیدوارم که اهدافی که داریم محقق شود. من تبریک می‌گویم سالروز تأسیس شرکت ایریسا را و واقعاً تشکر می‌کنم از همه کسانی که در نسل‌های مختلف در این شرکت خدمت کردند. اگر ما امروز در فولاد مبارکه موفقیتی می‌بینیم سهم بزرگی از آن ناشی از سیستم‌ها و حوزه فناوری اطلاعات و دانشی است که توسط

شرکت ایریسا، ایجاد، توسعه و به‌روز شده است و نیاز است که واقعاً تشکر کنیم از همه کسانی که در نسل‌های مختلف در این شرکت خدمت کرده‌اند. اگر ما امروز در فولاد مبارکه موفقیتی می‌بینیم نیاز است که تشکر کنیم از همه آن نسل‌ها که بعضی‌شان در این سنوات به رحمت خدا رفته‌اند، برای آن‌ها آرزوی رحمت و مغفرت داریم و برای آن‌هایی که هستند و در سنین بالا در سنین بازنشستگی به سر می‌برند آرزوی سلامتی و عاقبت‌به‌خیری داریم و برای کسانی که الآن در شرکت ایریسا کار می‌کنند آرزوی توفیق داریم و انتظار داریم که مطابق با آن چیزی که اقتضای این حوزه است آدم‌های چابکی باشند و دائماً خود را به‌روز کنند و حتماً نگاهشان به نیاز مشتری‌ها باشد. خدمت خوب خدمتی است که مشتری دوست داشته باشد نه خدمتی که من ایجادکننده بگویم که خوب است. بهترین موبایل، موبایلی است که وقتی شما در دست می‌گیرید لذت ببرید و به نیازهای شما پاسخ دهد. قاعدتاً انتظار است که ایریسا به همین شکل عمل کند؛ یعنی نیازهای مشتریانش را شناسایی و در مسیر تحقق آن‌ها گام بردارد.

از همه افرادی هم که در فولاد مبارکه به شکل‌گیری ایریسا فکر کردند، سپس حمایت کردند و کمک کردند که ایریسا بتواند شکل بگیرد، بزرگ شود و به همه کشور خدمت کند سیاسی‌گزاری می‌کنم، از مدیرانی نیز که در حوزه فناوری اطلاعات در فولاد مبارکه کار کردند تشکر می‌کنم. ان‌شاء‌الله که ایریسا هرروز موفق‌تر شود و در کنار سرمایه‌های انسانی توانمند خود هرروز ایام را سربلندتر طی کند.



اکبر گل‌بو

مدیر عامل شرکت ایریسا

بسیار خرسندم که در آستانه سی‌ودومین سالگرد تأسیس شرکت ایریسا در خدمت همکاران عزیز و سایر ذی‌نفعان این شرکت هستم. امیدوارم با ورود به سی‌وسومین سال عملکرد و فعالیت این شرکت اتفاقات بسیار خوبی همچون گذشته رقم بخورد. امسال که در خدمت عزیزان هستیم، شرکت ایریسا توفیقات خیلی خوبی داشته است؛ به خصوص در سال اخیر، رشد درآمد، رشد نقدینگی، رشد سودآوری و رشد رضایت مشتریان و همچنین افزایش رضایت و اشتیاق شغلی همکاران را شاهد بوده‌ایم.

در سال گذشته تقریباً در تمام ابعاد، شاخص‌های عملکردی شرکت بهبود یافته است و این امر حاصل تلاش و فعالیت‌های همه ارکان شرکت از هیئت‌مدیره محترم تا مدیران ارشد، مدیران میانی و کارشناسان و کارکنان شرکت در همه اقصی نقاط از شمال شرق تا جنوب غرب کشور بوده است. ما توانسته‌ایم پروژه‌های بسیار خوبی را در سال گذشته انجام دهیم و فعالیت‌های بزرگی در جهت توسعه زیرساخت‌ها در کشور و در شرکت اتفاق افتاده است. امروز که در خدمت شما هستیم شرکت ایریسا یک شرکت یک‌هزار میلیارد تومانی شده است.

در حال حاضر، ما چهار شرکت در زیرمجموعه خود داریم که به زودی تعداد این شرکت‌ها افزایش پیدا خواهد کرد. مرکز داده گروه فولاد مبارکه آماده بهره‌برداری شده و تعدادی از سرویس‌ها روی آن قرار گرفته است. فعالیت‌های ما در حوزه اکوسیستم‌سازی، توسعه بسیار خوبی داشته است و توانسته‌ایم تفاهم‌نامه‌های خوبی با مجموعه‌های مختلف داشته باشیم. در حال تأسیس یک شرکت در حوزه امنیت سایبری هستیم که قرار است کل اکوسیستم امنیت کشور را به کار بگیریم تا بتوانیم خدمات خوبی را به جامعه صنعتی کشور ارائه دهیم. با هماهنگی و همکاری مناسبی که با وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات داشته‌ایم، شرکت ایریسا در زیست‌بوم فناوری اطلاعات و ارتباطات کشور شناخته شده است و ما توانسته‌ایم ضمن تعامل با این وزارتخانه، به تسهیلات و اعتبارات خیلی خوبی در حوزه هوشمندسازی دست پیدا کنیم و فعالیت‌های خود را در این حوزه توسعه دهیم.

امروز شش کسب‌وکار قوی در شرکت ایریسا وجود دارد. در حوزه کسب‌وکار سیستم‌های اطلاعاتی بیشترین حجم مشتریان را داریم و تقریباً تمام شرکت‌های فولادسازی‌های کشور مشتریان ما در این کسب‌وکار هستند؛ مشتریانی که درحقیقت از شرکت فولاد مبارکه شروع می‌شوند، شرکت فولاد هرمزگان، شرکت‌های عضو گروه فولاد مبارکه و سایر شرکت‌های فولادی خارج از گروه مثل ذوب‌آهن اصفهان، فولاد خراسان و شرکت‌های کاملاً خصوصی مثل فولاد بافق، غدیر نی‌ریز و سایر شرکت‌های فولادی که مشتریان ما هستند. همچنین شرکت‌های غیرفولادی همانند سایپا کاشان، شرکت مخابرات ایران و تمامی زیرمجموعه‌های آن و بانک کشاورزی، مشتریان ایریسا در حوزه سیستم‌های اطلاعاتی هستند. بزرگ‌ترین و درحقیقت پرمشتری‌ترین کسب‌وکار ما این کسب‌وکار است. ما در این حوزه، برنامه‌ها و اقدامات خیلی خوبی را پیش‌بینی کرده‌ایم که به‌مرور به اطلاع همه ذی‌نفعان خواهد رسید.

همچنین در زمینه کسب‌وکار اتوماسیون صنعتی، متخصصان بسیار برجسته و حرفه‌ای حضور دارند و علاوه‌بر اینکه سامانه‌های بومی مثل اسکادا را در این کسب‌وکار ایجاد کردیم و به مشتریان مان سرویس می‌دهیم، بهترین برندها و تکنولوژی‌های جهان را از طریق مهندسی ساخت، نصب، راه‌اندازی و سپس نگه‌داری و پشتیبانی در اختیار مشتریان خود قرار می‌دهیم.

در زمینه کسب‌وکار شبکه و زیرساخت، مجموعه‌ای از کارشناسان بسیار زبده و خبیره وجود دارند که با تلاش و فعالیت توانسته‌اند شبکه‌های بزرگ صنعتی را در فولاد مبارکه، فولاد سپید‌دشت، ذوب‌آهن اصفهان و سایر

ایریسا؛ گذر از آستانه یک هزار میلیارد تومانی

مشتریان ایجاد کنند. همچنین توانسته‌ایم مراکز داده خیلی خوب و قوی را ایجاد کنیم که بزرگ‌ترین آن‌ها، مرکز داده بزرگ گروه فولاد مبارکه با عنوان «مرکز داده فلاطوری» است.

با وجود اینکه کسب‌وکار امنیت سایبری ما یک کسب‌وکار بسیار نوپا است، اما توانسته‌ایم خدمات و فعالیت‌های خوبی را در جهت امن‌سازی سامانه‌های مشتریان انجام دهیم. در این حوزه، چند محصول نیز با مشارکت سایر ذی‌نفعان و شرکت‌های فعال تولید کرده‌ایم. علاوه‌براین، رویداد بسیار بزرگی را در این حوزه با حمایت و محوریت فولاد مبارکه و همکاری دانشگاه صنعتی برگزار کرده‌ایم که رویداد بسیار قوی و خوبی بود و به‌عنوان یک برند در سطح کشور شناخته شد. در کسب‌وکار تحول دیجیتال ما تلاش داریم که با تدوین یک سند چشم‌انداز و ره‌نگاشت برای مشتریان خود بتوانیم پروژه‌های تحول دیجیتال را برای آن‌ها اجرا کنیم و بلوغ سطح دیجیتال شرکت را افزایش دهیم. با انجام این فعالیتها در شرکت‌های مشتری، ما انتظار داریم افزایش بهره‌وری و کاهش مصارف در این شرکت‌ها اتفاق بیفتد که تاکنون عملیاتی شدن چند پروژه تا این لحظه محقق شده است. ما در سال جاری هشت پروژه آن را در فولاد مبارکه افتتاح کرده‌ایم و نتایج به دست آمده، نشان‌دهنده این است که بهبود شاخص‌های بهره‌وری اتفاق خواهد افتاد. در کسب‌وکار توسعه نوآوری و مشارکت‌ها که یک کسب‌وکار بسیار جدید است، ما تلاش می‌کنیم که از طریق اکوسیستم‌سازی بتوانیم در حوزه هوش مصنوعی، اینترنت اشیاء و سایر حوزه‌ها با مشارکت زیست‌بوم فناوری کشور، پروژه‌های بسیار خوبی را برای مشتریان راه‌اندازی کنیم و محصولات و خدمات خود را به آن‌ها ارائه دهیم.

به‌طورکلی شرکت ایریسا به‌عنوان یک هایپرمارکت خدمات و محصولات فناوری اطلاعات در حوزه صنعت فعالیت می‌کند و هر نوع محصول یا خدمتی که یک مجموعه بزرگ صنعتی نیاز داشته باشد را با پتانسیل شش کسب‌وکار خود، چهار شرکت موجود و شرکت‌هایی که در حال تأسیس آن‌ها هستیم و از طریق اکوسیستم بزرگی که پیرامون خود داریم انجام می‌دهیم و ارائه خدمت می‌کنیم.

در سال‌های آتی برنامه بسیار مهمی در حوزه توسعه بازار خود به بخش بین‌الملل در نظر داریم و در زمینه ارائه محصولات و خدمات شرکت در کسب‌وکارهای مختلف با چند شرکت بین‌المللی وارد مذاکره شده‌ایم. امیدواریم در سال ۱۴۰۳ بتوانیم به این هدف هم نائل شویم و به لطف خدا عبارت بین‌المللی بودن شرکت ایریسا همانند گذشته قوی‌تر و غنی‌تر شود و بتوانیم از خدمات همکارانمان در عرصه بین‌المللی استفاده کنیم. این فعالیت و چشم‌انداز باعث می‌شود که همکاران با حضور در بازار بین‌الملل رغبت بیشتری برای کار در شرکت ایریسا داشته باشند. چشم‌انداز ما این است که ایریسا بتواند به‌عنوان سکوی دیجیتال صنعت فولاد در کشور فعالیت کند و از طریق این سکو همه زیست‌بوم فناوری کشور را به کار بگیریم و بتوانیم با کمک و همکاری همه همکاران و ذی‌نفعان به صنعت کشور خدمت کنیم. همچنین با تعریف فعالیت‌های موثر و کارا، حال خوب ایریسایی را در همه ارکان شرکت توسعه دهیم و این احساس در همه ذی‌نفعان شرکت اعم از کارکنان، مشتریان، تأمین‌کنندگان و سهامداران ایجاد شود که حالشان با ایریسا بهتر است. تحقق این امر، مستلزم برنامه‌ریزی، تلاش برای انجام و کنترل فعالیتها توسط همه‌ی سطوح سازمان اعم از مدیران، کارشناسان و کارکنان است و در صورت پیشبرد این برنامه حس بهتری از کار کردن در ایریسا، کار کردن با ایریسا و گرفتن خدمت از ایریسا ایجاد می‌شود و شعار اصلی ما محقق می‌شود که با افتخار بگوئیم "من یک ایریسایی‌ام".



ایریسا الگوی خودباوری است

محمد علی شهریار

رئیس هیئت مدیره شرکت ایریسا



از آنجاکه در دوران ساخت کارخانه تمرکز بیشتر بر حوزه تجهیزات بود و ساخت کارخانه‌ها رایشتر منوط بر آن می‌دانستیم، حوزه سیستم‌ها در آن دوران کمتر شناخت شده و مورد توجه کمی قرار گرفته بود؛ در نهایت اما متوجه شدیم که برای ساخت فولاد مبارکه توجه ویژه داشته باشیم. به این معنا که مشخص کنیم چگونه فولاد مبارکه به‌ویژه در راه‌اندازی آن و همچنین برای توسعه کشور می‌بایستی به موضوع سیستم‌ها توجه ویژه داشته باشیم. به این معنا چگونه فولاد مبارکه را راه‌اندازی و سپس از آن بهره‌برداری کنیم؟ چگونه بهره‌وری فولاد مبارکه را بالا ببریم و چگونه رویه‌های بالا بردن بهره‌وری را در کشور تسری دهیم تا باعث توسعه صنعتی کشور شود؟ از این رو سعی کردیم که به دلیل پایین بودن تجربیات کشور در آن زمان از دانش روز استفاده کنیم.

یکی از شرکت‌های اروپایی را که تنهادر یک واحد، ۱۰ میلیون تن فولاد تولید می‌کرد را به‌عنوان الگو قرار دادیم و با آن قراردادهایی بستیم. از دیگر زمینه‌هایی که کمک کرد بتوانیم با تکنولوژی روز، فولاد مبارکه را راه‌اندازی کنیم، حوزه سیستم‌ها بود و شرکت ایریسا در آن نقشی محوری داشت. یعنی در فولاد مبارکه چند سال پیش از بهره‌برداری عملاً توان بهره‌برداری فولاد مبارکه با سیستم‌های به‌روزی که در سطح دنیا وجود داشت را به‌صورت جوینت تیم ایجاد کردیم. به این ترتیب یکی از شاهکارهایی که مجموعه مدیریتی فولاد مبارکه انجام داد آن بود که تمام مواردی که تلاش داشتیم بتوانیم از دانش فنی خارجی‌ها بهره‌بریم را با رویکرد گروه مشارکتی و جوینت تیم در قرارداد بگنجانند.

از این رو در حوزه سیستم‌ها نیز به همین صورت کار را دنبال کردیم و با آنها مجموعه گروه‌هایی مشترک تشکیل دادیم تا هم دانش روز را به‌کار بگیریم و هم عملاً در فرآیند جذب و کسب دانش بتوانیم وابستگی را قطع کنیم تا دیگر حالت انحصاری وجود نداشته باشد. در حوزه سیستم‌ها، گروهی تشکیل دادیم تا براساس دانشی که در اختیار مشاوران بود، بتوانیم سیستم‌های مدیریتی اطلاعاتی را به برنامه تبدیل کنیم و برنامه‌ها نیز بتوانند هم توسط گروه ایرانی نگهداری شوند و هم توسعه‌های مربوطه روی این سیستم‌ها سوار شود.

بنابراین در مجموعه معاونت تکنولوژی آن روز در شرکت فولاد مبارکه واحدی به نام EDP-Electronic Data Processing ایجاد کردیم که سمت‌گیری اصلی آن به سوی سیستم‌ها بود. این واحد نگاه کلی هم به آینده داشت که چگونه از هزینه‌ای که شده تا دانش را از بیرون مرزهای ایران خریداری کنیم؛ بتوانیم علاوه بر راه‌اندازی فولاد مبارکه و بهره‌برداری مناسب، سطح کشور را هم از آن بهره‌مند کنیم.

فراز و فرود ایریسا

نخستین وظیفه واحد EDP آن بود که در بهره‌برداری فولاد مبارکه و در راه‌اندازی مناسب آن نقش خود را ایفا کند و همان سیستم‌های به‌روز را بتواند به‌صورت یک سیستم یکپارچه در شرکت فولاد مبارکه در اختیار بهره‌برداران قرار دهد که آن کار با موفقیت انجام شد. پس از راه‌اندازی سیستم‌ها استفاده از سیستم‌ها برای نیروها آسان نبود و آنها بیشتر علاقه داشتند که به صورت دستی کارها را پیش ببرند. در ابتدا گزارش‌هایی تهیه کردیم که به کسانی که بیشتر سیستم را به‌کار می‌گرفتند، عملاً جایزه تعلق می‌گرفت؛ پس از مدتی اما روند تغییر کرد؛ اگر سیستم حتی برای مدت کوتاهی در اختیار کاربران نبود عملاً مورد اعتراض واقع می‌شدیم و همه افراد درخواست داشتند که کارهایشان را به‌صورت سیستم‌تایک انجام دهند، یکی از نقش‌های شرکت ایریسا این بود که نحوه تفکر افراد را به سمتی ببرد که ترجیح دهند که با سیستم‌های مکانیزه کار کنند. به این ترتیب فرهنگ سازی



بخش عمده تجربیاتم در فولاد مبارکه با بیش از ۱۵ سال فعالیت به‌عنوان معاون مدیرعامل در تکنولوژی بوده است. شرکت ایریسا در واقع از معاونت تکنولوژی فولاد مبارکه زاده شد و فرزند آن است.

در واقع این شرکت قبل از راه‌اندازی فولاد مبارکه تشکیل شد، اما رسماً بعد از راه‌اندازی آن بود که به‌عنوان مجموعه‌ای مجزا فعالیت خود را ادامه داد.

از آنجاکه در دوران ساخت کارخانه تمرکز بیشتر بر حوزه تجهیزات بود و ساخت کارخانه‌ها را بیشتر منوط بر آن می‌دانستیم، حوزه سیستم‌ها در آن دوران کم‌تر شناخت شده و مورد توجه کمی قرار گرفته بود؛ در نهایت اما متوجه شدیم که برای ساخت فولاد مبارکه به‌ویژه در راه‌اندازی آن و همچنین برای توسعه کشور می‌بایستی به موضوع سیستم‌ها توجه ویژه داشته باشیم. به این معنا که مشخص کنیم چگونه فولاد مبارکه را راه‌اندازی و سپس از آن بهره‌برداری کنیم؟ چگونه بهره‌وری فولاد مبارکه را بالا ببریم و چگونه رویه‌های بالا بردن بهره‌وری را در کشور تسری دهیم تا باعث توسعه صنعتی کشور شود؟ از این رو سعی کردیم که به دلیل پایین بودن تجربیات کشور در آن زمان از دانش روز استفاده کنیم.

یکی از شرکت‌های اروپایی را که تنهادر یک واحد، ۱۰ میلیون تن فولاد تولید می‌کرد را به‌عنوان الگو قرار دادیم و با آن قراردادهایی بستیم. از دیگر زمینه‌هایی که کمک کرد بتوانیم با تکنولوژی روز، فولاد مبارکه را راه‌اندازی کنیم، حوزه سیستم‌ها بود و شرکت ایریسا در آن نقشی محوری داشت. یعنی در فولاد مبارکه چند سال پیش از بهره‌برداری عملاً توان بهره‌برداری فولاد مبارکه با سیستم‌های به‌روزی که در سطح دنیا وجود داشت را به‌صورت جوینت تیم ایجاد کردیم. به این ترتیب یکی از شاهکارهایی که مجموعه مدیریتی فولاد مبارکه انجام داد آن بود که تمام مواردی که تلاش داشتیم بتوانیم از دانش فنی خارجی‌ها بهره‌بریم را با رویکرد گروه مشارکتی و جوینت تیم در قرارداد بگنجانند.

از این رو در حوزه سیستم‌ها نیز به همین صورت کار را دنبال کردیم و با آنها مجموعه گروه‌هایی مشترک تشکیل دادیم تا هم دانش روز را به‌کار بگیریم و هم عملاً در فرآیند جذب و کسب دانش بتوانیم وابستگی را قطع کنیم تا دیگر حالت انحصاری وجود نداشته باشد. در حوزه سیستم‌ها، گروهی تشکیل دادیم تا براساس دانشی که در اختیار مشاوران بود، بتوانیم سیستم‌های مدیریتی اطلاعاتی را به برنامه تبدیل کنیم و برنامه‌ها نیز بتوانند هم توسط گروه ایرانی نگهداری شوند و هم توسعه‌های مربوطه روی این سیستم‌ها سوار شود.

بنابراین در مجموعه معاونت تکنولوژی آن روز در شرکت فولاد مبارکه واحدی به نام EDP-Electronic Data Processing ایجاد کردیم که سمت‌گیری اصلی آن به سوی سیستم‌ها بود. این واحد نگاه کلی هم به آینده داشت که چگونه از هزینه‌ای که شده تا دانش را از بیرون مرزهای ایران خریداری کنیم؛ بتوانیم علاوه بر راه‌اندازی فولاد مبارکه و بهره‌برداری مناسب، سطح کشور را هم از آن بهره‌مند کنیم.

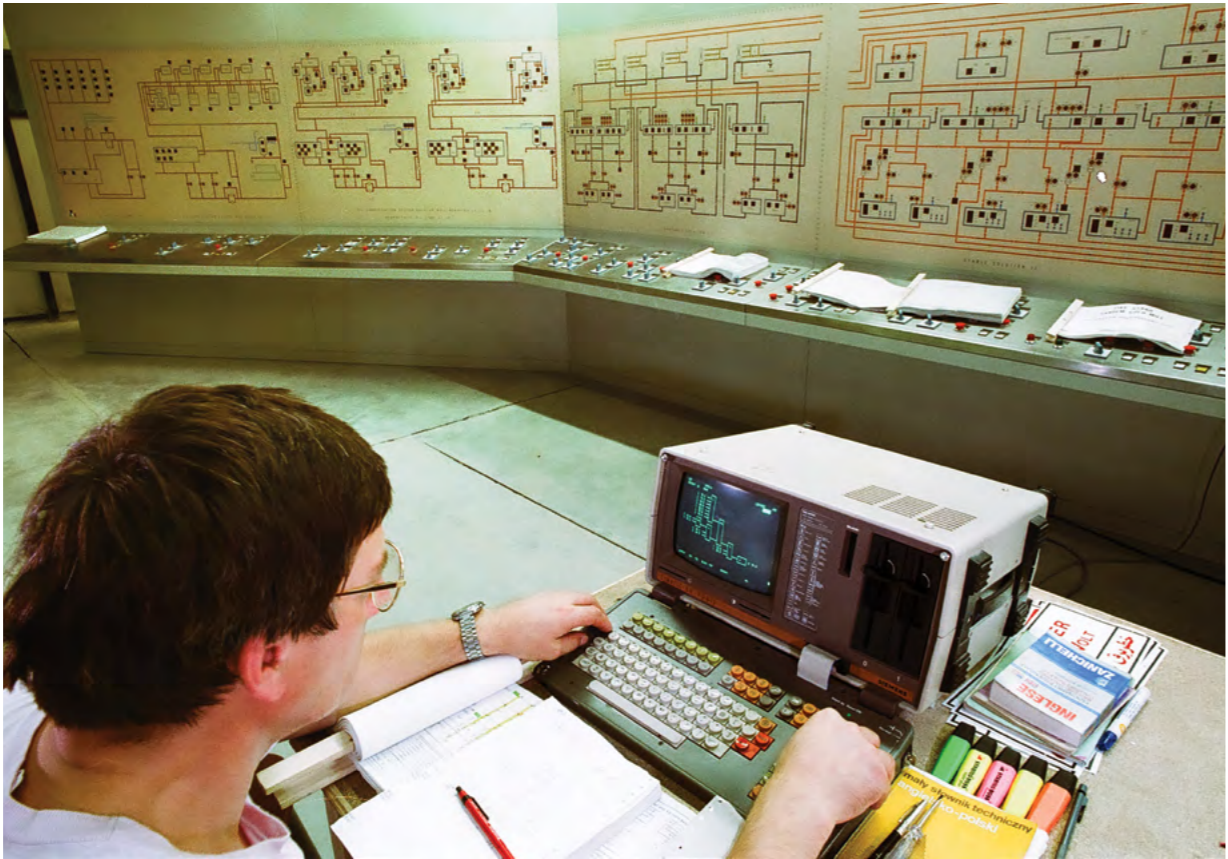
ایریسا و صنعت کشور

از اهداف ما که به خوبی محقق شده است آن سرمایه‌گذاری که در فولاد مبارکه انجام شده را در اختیار توسعه کشور قرار دهیم. بر این اساس در سال ۱۳۷۳ رسماً شرکت ایریسا را با همان نیروهای داخلی فولاد مبارکه تشکیل دادیم تا در راستای رسالتی بزرگ مبنی بر انتقال دانش به مجموعه‌های دیگر فعالیت خود را ادامه دهیم. در حال حاضر می‌بینیم تحقیقات تمام واحدهای بزرگ فولادی کشور از دانشی که روزی برای فولاد مبارکه هزینه شد و کسب کردیم، بهره‌مند شده‌اند و از این سیستم‌ها استفاده می‌کنند. مزیت‌های بسیار بزرگی در آن سازمان‌ها ایجاد شده‌است، علاوه بر این در حوزه‌های دیگری غیر از صنایع فولادی مثل صنایع خودروسازی، مخابرات و صنایع معدنی هم شرکت ایریسا با ایجاد سیستم‌ها خدمت‌رسانی کرده است.

در نگاه به آینده سعی مان بر آن است که همین رویکرد را ادامه دهیم؛ و کاملاً سیستم‌ها را به‌روز نگه داریم. با تعریف و انجام پروژه جدید نیز سعی می‌کنیم به‌روز بودن را به‌صورت خودکنترلی نگاه داریم.

پیام ایریسا: «آب کم جو، تشنگی آور به‌دست»

در دوران ساخت فولاد مبارکه، زیرساخت‌های مناسبی نیز ایجاد کردیم تا سرمایه‌ای برای صنعتی شدن کشور شوند. در این راستا شرکت‌هایی را در حوزه‌های مختلف تأسیس کردیم که هر یک رسالت بخشی از بیش نیازهای صنعتی شدن کشور را به‌عهده بگیرند و ایریسا یکی از آنها بود که سعی کرد در حوزه سیستم‌ها این روند را به‌عهده بگیرد.



شرکت ایریسا هم توانسته نیروهای بسیار زیادی را پرورش دهد و هم مشتریان زیادی از سطح کشور را جذب کند تا از این سیستم‌ها استفاده کنند. این روند می‌تواند برای شرکت‌های دیگر نیز در این حوزه الگو باشد.

کلمه کلیدی در این فرآیند وجود دارد و آن «خودباوری» است. ما توجه به رمزی که خداوند در خلقت قرار داده است؛ اگر برای رسیدن به هدفی باور قوی داشته باشیم امکان ندارد که به آن نرسیم. بنابراین تأکید من بر خودباوری و باور است تا سعی کنیم این الگو را به‌عنوان توسعه خودباوری برای رشد جوانان کشور ارائه دهیم. چرا که این اتفاق عملاً در شرکت ایریسا افتاده است. این خودباوری؛ با اعتماد قوی به خواسته‌ای که داریم، پدید می‌آید.

ما از آنجاکه تشنه جبران عقب‌ماندگی‌ها در کشورمان بودیم، به اینجا رسیده‌ایم. به قول مولوی که می‌گوید: «آب کم جو، تشنگی آور به‌دست»؛ ما اگر آن تشنگی را به دست آوریم حتماً به آب می‌رسیم. اگر اعتقادمان به آن خواسته‌ای که داریم زیاد باشد، خودباوری در ما ایجاد شده و به هدفمان خواهیم رسید.

می‌توانم این موضوع را به‌عنوان یکی از تجربیاتی که در کشور اتفاق افتاده است به جوانان با‌ژگو کنم که عملاً به هر هدفی که با اعتقاد قوی شروع کنند و باورشان در حرکت به سمت آن قوی شود، خواهند رسید. امکان ندارد که به آن نرسند و این از قدرت‌هایی است که خداوند در بشر نهادینه کرده است.

مسیر توسعه صنعتی کشور هم از همین مسیر می‌گذرد، می‌بایستی سعی کنیم به صنعتی شدن کشورمان اعتقاد راسخ داشته باشیم. مثال‌های بسیاری داریم که در آنها کاملاً به خارج وابسته بوده‌ایم، اما امروز نمونه داخلی‌اش را ساخته‌ایم؛ یک نمونه از آن کوره‌های الکتریکی است که ۸ دستگاه از آنها امروز در فولاد مبارکه فعال هستند و در فولادسازی‌های دیگر هم به کار گرفته شده‌اند. یکی از بخش‌های بسیار مهم این نوع کوره‌ها «الکتروگیولیشن» است که الکترودها را تنظیم می‌کند تا ذوب مناسبی در آن اتفاق افتاده و بهره‌وری کار در کوره‌های الکتریکی بالا باشد. این الکتروگیولیشن را شرکت ایریسا ساخته و در جاهای مختلف نصب کرده که در حال فعالیت است.

تعداد بسیار زیادی ثبت اختراع در شرکت ایریسا انجام داده‌ایم که همه آنها در ابتدا آرزو بوده، سپس به صورت یک امر تحقق یافته و انجام شده و امروز ثبت اختراع شده‌اند.

تمرکز بر توسعه ایران

ضمن آنکه از دانش روز استفاده می‌کنیم و گاردمان برای استفاده از دانش بیرونی باز است می‌بایستی بر خودمان متمرکز باشیم؛ یعنی این که سعی کنیم محور توسعه از هر دانشی را که فرا می‌گیریم؛ خودمان باشیم. شرکت ایریسا توانسته در حوزه سیستم‌ها این فرآیند را بسیار خوب تمرین کند. من آینده ایریسا را بسیار موفق می‌بینم. این شرکت می‌تواند کماکان در حوزه‌های تکنولوژی روز که در موضوع سیستم‌ها وجود دارد، خوب حرکت کند. مادر هیئت مدیره شرکت ایریسا با برگزاری جلسات متعدد و برنامه‌ریزی واحدی را با نگاه به آینده در شرکت ایجاد کرده‌ایم تا تسهیل‌کننده امور باشد. همه مجموعه‌های ایریسا حتی مشتریان خودمان را به کار می‌گیریم تا بتوانیم در حوزه‌های نوری سیستم‌ها؛ از جمله هوش مصنوعی و تمام مسائلی که در این رابطه به‌عنوان تکنولوژی آینده محسوب می‌شود، حرکت کنیم.

در همین دوره اخیر حرکت‌های بسیار مثبتی در همین حوزه انجام داده‌ایم و خوشبختانه سازمان مربوط به هوش مصنوعی هم در کشور ایجاد شده است که فکر می‌کنیم شرکت ایریسا در این حوزه و در این سازمان می‌تواند نقش بسیار فعالی برای آینده کشور داشته باشد.

سعی می‌کنیم روی خواسته‌هایمان آن‌چنان تمرکز کنیم که عاشق آنها شویم، وقتی که عاشق خواسته‌هایمان باشیم حتماً در ما باور تقویت می‌شود و این باور مایه اصلی رسیدن به اهدافمان است. از آنجاکه همه ما به توسعه کشور خود علاقه‌مند هستیم، مواردی مثل اشتغال، رفاه و... و حتی مهاجرت می‌تواند با این نگاه توسعه‌نگرانه حل شود. ما بایستی در هر جایی که هستیم، در هر حوزه‌ای که کار می‌کنیم آن‌الگویی را که فولاد مبارکه عملاً طراحی و دنبال کرده و یکی از نمونه‌هایش شرکت ایریسا بوده که باعث باور رشد در جوانان شده را تقویت کنیم. امیدوارم این گسترش باعث شود که آینده بسیار خوبی را برای کشور عزیزمان داشته باشیم.. من بدین وسیله از کلیه مسئولین و دست‌اندرکاران محترم در سطح کشور و فولاد مبارکه و شرکت ایریسا که همگی در این فرآیند رشد نقش مؤثری داشته‌اند و هم‌اکنون نیز خوشبختانه با جدیت و علاقه ادامه دارد به سهم خود و همکاران محترم تشکر می‌کنم و اطمینان دارم که این حمایت‌ها و تلاش‌ها مورد رضایت خداوند متعال و قدردانی مردم شریف کشورمی باشد.



ما از آنجاکه تشنه جبران عقب‌ماندگی‌ها در کشورمان بودیم، به اینجا رسیده‌ایم. به قول مولوی که می‌گوید: «آب کم جو، تشنگی آور به‌دست»؛ ما اگر آن تشنگی را به دست آوریم حتماً به آب می‌رسیم. اگر اعتقادمان به آن خواسته‌ای که داریم زیاد باشد، خودباوری در ما ایجاد شده و به هدفمان خواهیم رسید.

ایریسا پیشران حوزه دیجیتال در کشور

امیر گودرزی

مدیر فناوری اطلاعات فولاد مبارکه و عضو هیئت مدیره شرکت ایریسا



به نظر من یکی از شاهکارهای فولاد مبارکه تشکیل ایریسا بوده است. یعنی سال ۱۳۷۱ که این شرکت با جدا کردن یک سری کارکنان آموزش دیده فولاد مبارکه به صورت مستقل تأسیس شد تا شرکت جدید بتواند این دانش و خدماتی را که فرا گرفته بود و به فولاد مبارکه ارائه می‌داد را از این پس در سطح کشور ارائه کند. ایده بسیار خوبی بود که از زمان خودش هم بسیار جلوتر بود. و ما امروز که از این منظر به موضوع نگاه می‌کنیم، می‌بینیم که در کنار پوسکو، شرکت Posco ICT شکل گرفته، یا Baosight در کنار بائوستیل ایجاد شده، HBISDT را می‌بینیم کنار HBIS. به این معنا امروز هلدینگ‌های بزرگ را می‌بینیم که شرکت‌های تکنولوژی کنار خودشان و از جنس خودشان تشکیل داده‌اند که خودشان را پشتیبانی کند و اما ما زمانی این کار را کردیم که واقعاً هنوز چنین شرکت‌هایی تشکیل نشده بود؛ یعنی حتی Posco ICT هم هنوز آن دوره شکل نگرفته بود. و واقعاً بینشی پشت این قضیه بود و متوجه می‌شویم که خیلی از زمان خودش جلوتر و درست بوده است. البته این سؤال وارد بوده که چرا مثل آن‌ها پیشرفت نکرده یا در یک سری زمینه‌ها سرمایه‌گذاری مناسبی صورت نگرفته که بالاخره وضعیت سیاسی و اقتصادی کشور در این مسائل دخیل بوده است؛ اما مهم این است که ایریسا با یک سری اهداف استراتژیک در آن زمان و با تدبیر بزرگان صنعت کشور تشکیل شد. از جمله اینکه بتواند هسته اصلی کسب‌وکار فولاد مبارکه را حمایت کند و چیزی که ما بیرون از فولاد مبارکه نمی‌توانیم دریافت کنیم و یا دریافت آن منوط به این است که ما مزیت رقابتی خود را از دست دهیم. یک سری دانش‌هایی در فولاد مبارکه است که رقیب ما نباید داشته باشند؛ این دانش‌ها در ایریسا است که فولاد را حمایت می‌کند.

یک استراتژی دیگری که برای ایریسا تعریف شده است، وارد کردن تکنولوژی به فولاد مبارکه و جذب فناوری‌هایی است که فولاد مبارکه وارد

می‌کند. همان‌گونه که ابتدای تأسیس این کار را کرد و فولاد مبارکه MIS را آورد و ایریسا در حقیقت این تکنولوژی را جذب کرد و چیزی که یاد گرفته بود را توانست به بقیه کشور انتقال دهد. واقعیت اینکه شاید شرکت‌های دیگر کشور این توان را نداشته باشند که برای ورود تکنولوژی به کشور سرمایه‌گذاری کنند، ولی فولاد مبارکه این توان را دارد. از این رو فولاد مبارکه سرمایه‌گذاری می‌کند و تکنولوژی را وارد کشور می‌کند و ایریسا در جریان ورود تکنولوژی آن را جذب می‌کند و می‌تواند به بقیه کشور سرویس دهد و چرخ توسعه در کشور را به حرکت درآورد. کما اینکه تاکنون به این رسالت خود هم عمل کرده و این تسری جریان تکنولوژی به کشور را بیش و کم برعهده گرفته است. در ضمن باید اذعان کرد که این جریان می‌تواند یک اکوسیستم‌سازی هم در سطح کشور برای ما به عنوان وظیفه سوم محسوب شود. یعنی کارهایی که کسب‌وکار اصلی ما هم نیست و ما می‌توانیم از شرکت‌های دیگر بگیریم، و از این رو این شرکت‌ها را کنار هم جمع می‌کنیم؛ سرویسی که به گروه فولاد مبارکه ارائه می‌دهیم تا بتواند این اکوسیستم را در زمینه‌های مختلف و در کنار هم شکل دهد.

موقعیت برتر در اتوماسیون صنعتی

در حال حاضر ایریسا هم بازوی OT (اتوماسیون صنعتی) و هم بازوی IT (فناوری اطلاعات) خوبی دارد و به نظر من امروز در هر دو زمینه موقعیت برتر در سطح صنعت کشور را دارد؛ چراکه امروز یکی از آیتیم‌های بحث تحول دیجیتال این است که IT و OT را در کنار هم داشته باشد. در حال حاضر بسیاری شرکت‌ها داریم که IT محور هستند و خوب هم کار کردند اما در صنعت اصلاً راهشان نمی‌دهند یا نمی‌توانند کار کنند، چون ادبیات صنعت و حساسیت صنعت را نمی‌شناسند. از طرفی یک سری شرکت داریم که در زمینه OT کار کردند اما بنیه IT ضعیفی دارند اما ایریسا به واسطه سال‌ها فعالیت‌اش هم بنیه OT و هم بنیه IT قوی‌ای دارد و این



آمادگی است که موجب شده است که پیشران ارائه خدمات دیجیتال در سطح کشور باشد.

مهم‌ترین مسئله پیش رو در هیئت مدیره

در بحث جهت‌گیری‌های آینده همیشه هیئت مدیره‌ها مسئله دارند، چراکه فضای IT و OT فضا بسیار سیال و متغیر است؛ همان‌طور که شما روزانه خبرهای جدیدی می‌شنوید. از جمله تا سال گذشته چیزی مثل ChatGPT و موضوعاتی در حوزه هوش مصنوعی در این سطح مطرح نبود و امروز در همه گوشه‌ها نصب شده است. هوش مصنوعی به شدت دارد وارد این فیلد می‌شود و واقعاً آینده، آینده سیالی است، از این رو طبیعتاً نخستین پرسش برای هیئت مدیره‌ها این است که آینده به چه شکلی است و ما باید چطور خودمان را برای آینده آماده کنیم؟ و یا اینکه شرکت چگونه ساختارش را شکل دهد که بتواند به این آینده سیال جواب دهد؟ آیا با ساختارهای سنتی و باروشی که مثلاً ۱۰ سال قبل یک شرکت را اداره می‌کردیم امروز هم می‌توانیم اداره کنیم. یکی دیگر از بحث‌ها هم تأمین نیروی انسانی است که همواره در هیئت مدیره مطرح می‌شود و طرح‌های مختلفی درباره این موضوع در هیئت مدیره در دستور کار قرار دارد و برای جذب، نگاه‌داشت و پرورش نیروی انسانی اجرامی‌شود. بالاخره این کسب‌وکار هنوز کسب‌وکاری است که پایه اصلی آن نیروی انسانی و سرمایه انسانی است و به نوعی انسان‌ها در آن حرف اول را می‌زنند. یک موقع شما یک کسب‌وکاری دارید مثل فولاد مبارکه که در آن یک ماشین بسیار بزرگ دارید که یک آدم کنار آن قرار می‌گیرد و یک کار خیلی بزرگ را انجام می‌دهد که اینجا سرمایه‌گذاری، آن ماشین بزرگ در کنار سرمایه انسانی است. یا اینکه یک خط را ۲۰۰ میلیون ۴۰۰ میلیون دلار می‌خرید و مثلاً ۱۰ نفر، ۲۰ نفر یا ۱۰۰ نفر را هم می‌گذارید که خط را برای شما اداره کنند. کسب‌وکار ایریسا اما این‌طور نیست بلکه

سرمایه‌گذاری اصلی‌اش آن نیروی انسانی است که یک دستگاه یا کامپیوتر کوچک در دست دارد و کارهایی برای شما انجام می‌دهد که کارهای بزرگ و عجیب و غریبی است. برای همین نیروی انسانی پارامتر بزرگی در شرکت ایریسا است و لذا چالش‌های آن را هم امروز می‌بینیم، از این منظر که نیرو جذب کنیم، آموزش بدهیم، پرورش بدهیم و نگاه‌داشت داشته باشیم. می‌دانیم که نرخ مهاجرت نیروی انسانی کشور و نه فقط در ایریسا زیاد است و در خارج از مرزها. کارکنان با استعداد را با برنامه جذب می‌کنند. قبلاً اکثراً مقصد‌ها آلمان، آمریکا و کانادا بود و الآن کشورهای حوزه خلیج فارس هم شروع کردند به جذب استعدادها و واقعاً سرمایه‌گذاری می‌کنند، پس باید در این فضا فکر کنیم و این به‌عنوان یک چالش در سطح هیئت مدیره مطرح است.

نقش محوری ایریسا در توسعه زیرساخت‌های IT در فولاد مبارکه

در فولاد مبارکه مدت‌ها بود که در زمینه زیرساخت IT سرمایه‌گذاری چندانی نشده بود. خوب پروژه‌ها هم از نظر تکنولوژی و هم هزینه پروژه‌های سنگینی است. خدا را شکر مدیریت فولاد مبارکه با وجود همه بحث‌هایی که وجود دارد در این زمینه هم کمک کردند و ما ریل‌گذاری پروژه‌های زیرساختی را در سال ۱۴۰۲ انجام دادیم و فکر می‌کنم تا سال ۱۴۰۴ این پروژه‌ها به بهره‌برداری برسند. ایریسا تقریباً در تمام پروژه‌های زیرساختی نقش محوری دارد؛ چراکه این موضوعات اغلب از آن دسته است که باید برای ایریسا تعریف کرده‌ایم و با کمک ایریسا است که این تکنولوژی را وارد کشور می‌کنیم و برای فولاد مبارکه استقرار می‌دهیم که البته این قابل استفاده برای کل کشور و هم برای خود ایریسا است.

ایریسا تقریباً در تمام پروژه‌های زیرساختی نقش محوری دارد؛ چراکه این موضوعات اغلب از آن دسته است که باید برای ایریسا تعریف کرده‌ایم و با کمک ایریسا است که این تکنولوژی را وارد کشور کنیم

در حال حاضر ایریسا هم بازوی OT (اتوماسیون صنعتی) و هم بازوی IT (فناوری اطلاعات) خوبی دارد و به نظر من امروز در هر دو زمینه موقعیت برتر در سطح صنعت کشور را دارد؛ چراکه امروز یکی از آیتیم‌های بحث تحول دیجیتال این است که IT و OT را در کنار هم داشته باشد.



ایریسا؛ پیشگام در واکنش به تحولات تکنولوژی

مجید نوکزاده

عضو هیئت مدیره شرکت ایریسا



از نگاه شما، ایریسا چه جایگاهی در صنعت ایران دارد؟

تقریباً کمتر شرکت فولادی در کشور داریم که به نوعی از خدمات و محصولات شرکت ایریسا استفاده نکرده باشد. امروز صنعت فولاد یکی از ارکان اقتصاد کشور است و بخشی از جایگاهی که صنعت فولاد دارد، ناشی از توانمندی هایی است که به واسطه خدمات و محصولات شرکت ایریسا ایجاد شده است. همانطور که مشاهده می شود، در صنایع فولاد در حوزه سیستم های اتوماسیون صنعتی، سیستم های اطلاعاتی یکپارچه، شبکه و زیرساخت های مورد نیاز، امنیت اطلاعات، مباحث مربوط به نظام های مدیریتی در فناوری اطلاعات و موضوع تحول دیجیتال ایریسا نه تنها توانمند بلکه توانمندساز و در نقش پیشران ایفای نقش می کند و در اغلب شرکت های فولاد سازی بزرگ کشور فعال است. اگر بخواهیم منصفانه نگاه کنیم، در اغلب پروژه های تحولی، بهبود های عملیاتی در کسب وکار، ارتقاء بهره‌وری، رویکردهای مدیریتی ایجاد شده و دیگر موضوعاتی که باعث ارتقاء صنعت فولاد به عنوان یکی از صنایع سرآمد کشور شده است، به نوعی اثرگذاری شرکت ایریسا را می توان مشاهده کرد.

یکی از بحث های نویدبخش در این شرکت سرعت بالای واکنش به تحولات است. همانطور که می دانید تغییرات در عرصه فناوری ها، راهکارها و روندها و در حوزه تحول دیجیتال سرعت زیادی دارند و یکی از مؤلفه های موفقیت و بقای شرکت ها سرعت واکنش به این تغییرات است. من به عنوان یک عضو از این شرکت می بینم که در این زمینه وضعیت ایریسا نسبت به گذشته خیلی بهتر شده است.

به همین دلیل است که در یکی دو سال اخیر موضوعات مهمی نظیر امنیت، سازوکار رسمی در شرکت پیدا کرده است و بسیار جدی به جلو می رود. همچنین در زمینه تحول دیجیتال، موضوع چارچوب، رویکردها و پروژه های اجرای به طور جدی در حال پیشبرد است. این ها برخی از مصادیق واکنش به تحولات میدانی است که در شرکت ایریسا در حال اتفاق است.



هیئت مدیره ایریسا برای توانمندی هر چه بیشتر این شرکت در حوزه های فناوری اطلاعات و اتوماسیون صنعتی چه تدابیری را اتخاذ کرده است؟

یکی از رویکردهای هیئت مدیره در راستای اهداف راهبردی گروه فولاد مبارکه موضوع هم راستایی راهبردها بوده است. یکی از مهم ترین ورودی های ما در سیاست گذاری و تدوین استراتژی های شرکت ایریسا اهداف بالادستی گروه است که ما مشخصاً اهداف استراتژیک شرکت فولاد مبارکه و دیگر مشتریان کلیدی ایریسا را به عنوان ورودی در راستای هم راستایی استراتژیک رصد می کنیم. علاوه بر آن فرصت هایی که در اطراف ما وجود دارد مورد ارزیابی قرار می گیرند، فرصت های ناشی از فناوری، بازار و مشتریان را رصد می کنیم و برآیند این موارد به علاوه دیگر مولفه ها نظیر پتانسیل های شرکت و... در قالب نظام مدیریت استراتژیک، نقشه اهداف راهبردی شرکت را به وجود آورده است. نقشه استراتژی شرکت به عنوان یک ابزار همگراساز در شرکت جایگاه بسیار محکمی دارد و همه ارکان شرکت به این نقشه استراتژی متعهد هستند.

اگر بخواهم چند نمونه از مهمترین تدابیر و برنامه ها را بگویم، ما در حوزه سیستم های اطلاعاتی قبلاً یک خط تولید داشتیم، اما در حال حاضر چند خط تولید هم زمان را تعریف کرده ایم. در حوزه سیستم های اطلاعاتی در گذشته ما IS-Suite را به عنوان یک راهکار داشتیم که آن را به مشتری ها عرضه می کردیم که هنوز هم بسیار گسترده استفاده می شود، ولی در حال حاضر علاوه بر این محصول، ما هم زمان سه خط تولید دیگر هم ایجاد کرده ایم که شامل استقرار راهکار SAP ERP، تشکیل اکوسیستم توسعه محصولات و نیز راهکار ERP مختص شرکت های SME می باشد. در حوزه اتوماسیون صنعتی موضوع هوشمندسازی و تحول دیجیتال و همزمان با آن هم بحث امنیت در معماری اتوماسیون صنعتی با هدف طراحی و استقرار کارخانه هوشمند را جلو می بریم که مصادیق آن را می توان در پروژه های مختلف مشاهده نمود. در کسب و کار مشاوره و تحول دیجیتال، موضوع تدوین چارچوب های مدیریتی و ره نگاشت تحول دیجیتال با استفاده از متدولوژی های برتر دنیا به خوبی در حال جلورفتن است و شرکت ایریسا علاوه بر حوزه سیستم ها و فناوری اطلاعات و اتوماسیون صنعتی به حوزه نظام های مدیریتی نظیر مدیریت فرایند، معماری سازمانی و... نیز ورود پیدا می کند.

در حوزه امنیت سایبری هم تقریباً از یک سال و نیم گذشته، هم در بخش اتوماسیون صنعتی و هم فناوری اطلاعات به صورت جدی دنبال می شود. همچنین با هدف به کارگیری اثربخش فناوری های نوظهور، کسب و کار ایریسا پرایم نیز از سال گذشته در شرکت ایریسا تشکیل شده است.

چشم انداز ایریسا را چگونه ارزیابی می کنید؟

ما تلاش می کنیم که ایریسا شرکتی شود با مأموریت و رویکرد خلق ارزش برای مشتریان نه تنها ارائه سرویس به آنها. به این معنا که ایریسا باید سطحی از اعتماد را در مشتریان خود ایجاد کند که مشتریان از ما راهکارهای خلق ارزش دریافت کنند. داریم تلاش می کنیم که به این چشم انداز برسیم. شرکت ایریسا از جایگاه یک شرکت پشتیبان برای صنعت می بایست به یک شرکت پیشران در صنعت تبدیل گردد. به عبارت دیگر ایریسا از رویکردهای Service Provider و Solution Provider در ادامه مسیر به Value Provider تبدیل شود. این رویکرد در مدل کسب وکار شرکت هم تصریح شده است و در قالب کلید واژه هایی مانند خلق ارزش برای مشتریان و ارائه خدمات پیش دستانه در بوم کسب و کار شرکت منعکس شده است. این رویکردی است که در شرکت ایریسا شکل گرفته اما طبیعتاً اجرای کامل آن کار سختی است و مستلزم یک همکاری همه جانبه و تلاش مجدانه با رویکرد درست می باشد.



هرچند در گروه فولاد مبارکه مأموریتی که به شرکت ایریسا سپرده شده است بحث حمایت های گسترده و همه جانبه در خصوص سیستم های اطلاعاتی و امنیتی و سایر موارد مرتبط می باشد، اما شرکت در آمد و مدیریت هزینه ها است. هر یکی دیگر از دغدغه های شرکت، افزایش درآمد و مدیریت هزینه ها است. هر شرکتی که تأسیس می شود فارغ از همه خدماتی که ارائه می دهد، باید اهداف استراتژیایی نیز در راستای افزایش درآمد و مدیریت هزینه های خود داشته باشد. هرچند در گروه فولاد مبارکه مأموریتی که به شرکت ایریسا سپرده شده است بحث حمایت های گسترده و همه جانبه در خصوص سیستم های اطلاعاتی و امنیتی و سایر موارد مرتبط می باشد، اما شرکت علاوه بر سیاست حمایتی اشاره شده، یکی از مأموریت های مهم خود را افزایش درآمد از طریق شرکت ها و مشتریان خارج از



شرکت ایریسا یک شرکت بین المللی سیستم های اطلاعاتی و اتوماسیون اداری و صنعتی است که در گروه بزرگ فولاد مبارکه و مشتریان خود می تواند نقش مهم و کلیدی در تحقق اهداف جاری و آتی آنها ایفا کند. از اهداف عمده و بزرگ این شرکت ایجاد بسترهای لازم سیستم های اطلاعاتی شرکت های هولدینگ فولاد مبارکه و سایر مشتریان تجاری است و به صورت گسترده فعالیت های مرتبط با فناوری اطلاعات و اتوماسیون صنعتی شرکت ها را انجام می دهد. حضور شرکت ایریسا در هولدینگ فولاد مبارکه بسیار مغتنم بوده و این امر باعث اعتلای این شرکت خواهد بود. همچنین با توجه به تحریم های ظالمانه ای که در مجامع بین المللی علیه کشور عزیزمان و شرکت های گروه فولاد مبارکه در همه موضوعات وضع شده، نیازهای فولاد مبارکه و دیگر شرکت های عضو گروه به شرکت ایریسا در زمینه فناوری اطلاعات دو چندان شده است.

مهمترین دغدغه هیئت مدیره ایریسا چیست؟

ما در هیئت مدیره شرکت با دغدغه های فراوانی مواجه هستیم. یکی از اصلی ترین دغدغه هایی که در همه شرکت ها و بویژه در این شرکت وجود دارد و بسیار مهم است، مسئله سرمایه های انسانی است. متخصصین و کارشناسان ما نیاز به حمایت بیشتری دارند و در صورتی که نیازهایشان پاسخ داده نشود، ممکن است با چالش جدی در این زمینه مواجه شویم زیرا نبض تپنده شرکت بین المللی ایریسا در واقع متخصصین مجرب و توانمند آن می باشد که در صورت داشتن دغدغه های ذهنی، ممکن است این بزرگواران نتوانند با تمام وجود توانایی ها و خلاقیت خودشان را بروز دهند و یا اینکه با توجه به توانایی های بالایی که متخصصین ما در این شرکت دارند، سایر شرکت ها بتوانند از این فرصت استفاده نموده و نیروهای مجرب ما را جذب نمایند. از این رو در صورتی که پرسنل دغدغه فکری خاصی نداشته باشند، می توانند با آسودگی خاطر به شکوفایی این شرکت کمک کنند و همواره با توسعه فردی و افزایش توانمندی های فنی و با به روزرسانی دانش خود نام شرکت بین المللی ایریسا را درخشان تر از همیشه کنند.

یکی دیگر از دغدغه های شرکت، افزایش درآمد و مدیریت هزینه ها است. هر شرکتی که تأسیس می شود فارغ از همه خدماتی که ارائه می دهد، باید اهداف استراتژیایی نیز در راستای افزایش درآمد و مدیریت هزینه های خود داشته باشد. هرچند در گروه فولاد مبارکه مأموریتی که به شرکت ایریسا سپرده شده است بحث حمایت های گسترده و همه جانبه در خصوص سیستم های اطلاعاتی و امنیتی و سایر موارد مرتبط می باشد، اما شرکت علاوه بر سیاست حمایتی اشاره شده، یکی از مأموریت های مهم خود را افزایش درآمد از طریق شرکت ها و مشتریان خارج از

ایریسا؛ منشأ تحول دیجیتال در صنعت فولاد

مالک بیلویی

عضو هیئت مدیره شرکت ایریسا

گروه در نظر گرفته تا در میدان رقابت از سایر رقبا پیش بگیرد و این امر قطعاً به توسعه خود شرکت و افزایش رضایت پرسنل و نهایتاً مشتریان منجر خواهد شد.

شرکت ایریسا پنج سال دیگر در کجا ایستاده است؟

در حال حاضر شرکت بین المللی ایریسا در سطح کشور یک شرکت عالی رتبه در زمینه آی تی است. ما می دانیم که دنیا به سمت دیجیتالی شدن حرکت می کند و اکثر توسعه های شرکت های بین المللی در قالب بسترهای اینترنتی و فضای مجازی است. بنابراین شرکت ایریسا هم قطعاً می تواند مأموریتی مهم و بنیادی در این خصوص برای خود تعریف کند و مشتریان خود را به سمت وسویی سوق دهد که بتوانند از طریق این شرکت در بسترهای اطلاعاتی فضای مجازی و اینترنتی حرکت نمایند. مطمئناً شرکت ایریسا می تواند در راستای این موضوعات بسیار خوش بدرخشد و بنیانگذار تحول دیجیتال مشتریان خود باشد.

ما مطمئن هستیم که شرکت ایریسا با توجه به تجربه بالای خود و با استفاده از نیروهای متخصصی که دارد می تواند منشأ تحول دیجیتال در گروه فولاد مبارکه و صنعت فولاد و مشتریان خود شود. همچنین شرکت ایریسا در حوزه امنیت سایبری، اتوماسیون صنعتی و سایر حوزه ها می تواند منشأ تحولات شگرف فراوانی شود.

شرکت بین المللی ایریسا با تولید سیستم های اطلاعاتی یکپارچه که تمام فرآیندهای شرکت ها را به صورت منسجم در بر بگیرد، می تواند نیاز این شرکت ها را پاسخ داده و از حضور شرکت های خارجی در این زمینه نیز آنها را بی نیاز کند. امیدواریم با وجود این توانمندی ها و تجارب ارزنده، نام شرکت بین المللی ایریسا را در سال های آتی در مجامع بین المللی به صورت گسترده تری شاهد باشیم تا نه تنها در سطح کشور که در تمام دنیا به بودن در چنین شرکتی به خود ببالیم.

آیا ایریسا در حوزه صادرات خدمات فنی و مهندسی برنامه ای دارد؟

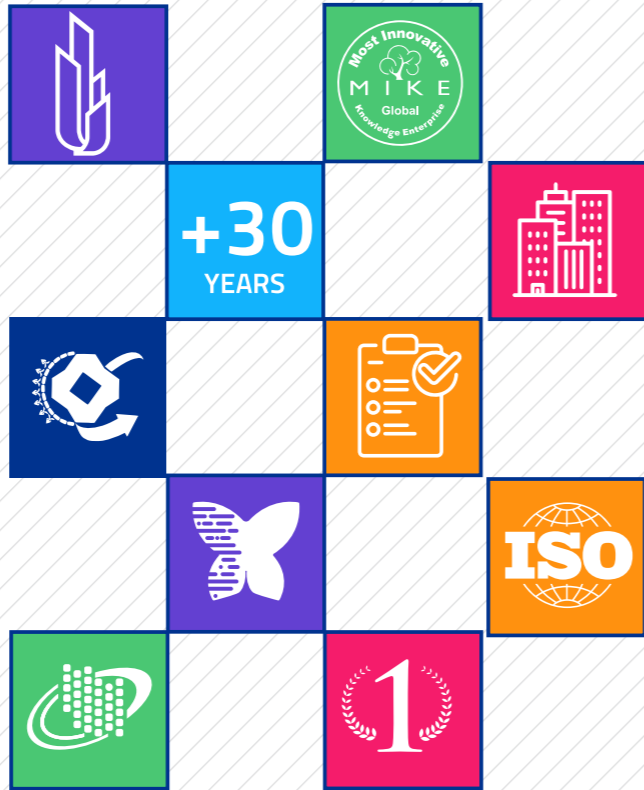
در صورتی که مسئله تحریم ها مدیریت شود مطمئناً باشیم شرکت بین المللی ایریسا همانطور که از نام آن پیداست خواهد توانست در مجامع بین المللی فراتر از گذشته ظاهر شود و ما هم به این موضوع ایمان داریم.

همانگونه که می دانید متخصصین شرکت بین المللی ایریسا از نخبگان آی تی کشور و دنیا هستند و کشورهای مختلفی هم به دنبال این هستند که از تخصص و دانش فنی نیروهای ما در شرکت های خود استفاده نمایند و امیدواریم که در آینده نزدیک شاهد باشیم که شرکت بین المللی ایریسا در حوزه صادرات دانش فنی و مهندسی سرآمد ساریرین باشد.



افتخارات شرکت ایریسا

- ♦ اخذ مجوز دانش بنیان از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری (۹ محصول)
- ♦ اخذ جایزه جهانی MIKE برترین سازمان های دانشی نوآور
- ♦ کسب گواهینامه سیستم مدیریت یکپارچه شامل: استانداردهای ایزو 14001, 9001, 10002, 10004 و 45001
- ♦ دریافت تقدیرنامه ۴ ستاره تعالی سازمانی از سازمان مدیریت صنعتی
- ♦ اولین شرکت دارای تمام سطوح اتوماسیون بیش از سی سال سابقه فعالیت در صنعت کشور
- ♦ بیش از ۸۰۰ نفر نیروی انسانی متخصص
- ♦ اخذ گواهی صلاحیت خدمات انفورماتیک با رتبه یک از سازمان برنامه و بودجه
- ♦ انجام بیش از ۱۵۰۰ پروژه در سطح ملی
- ♦ کسب تندیس برنزین سطح یک زبدگی دیجیتال ششمین دوره ارزیابی ملی تحول دیجیتال
- ♦ حضور در جمع ۵۰۰ شرکت برتر اقتصادی کشور

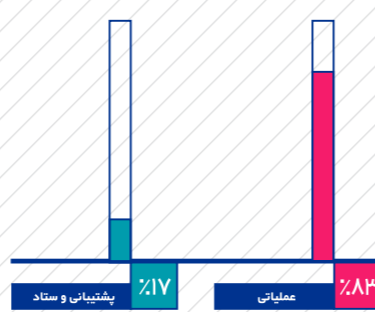
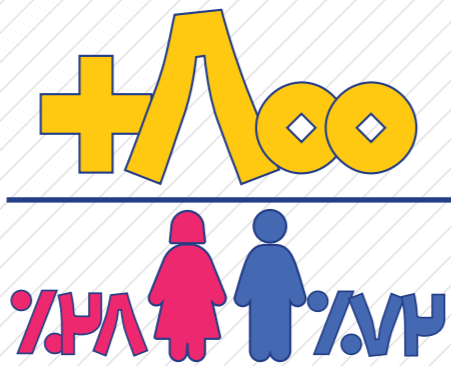
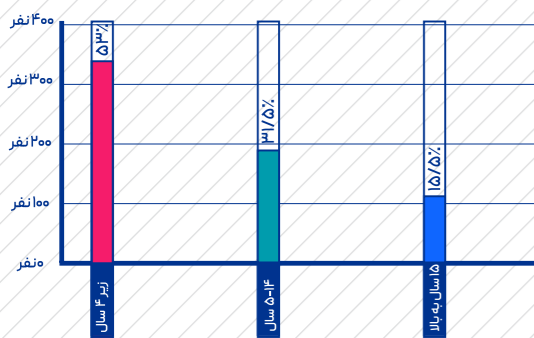


وضعیت نیروی انسانی

نیروی انسانی به تفکیک رشته تحصیلی



نیروی انسانی به تفکیک سابقه کار



نیروی انسانی به تفکیک عملیات و ستاد

شرکت بین المللی مهندسی سیستم ها و اتوماسیون

International Systems Engineering and Automation Company

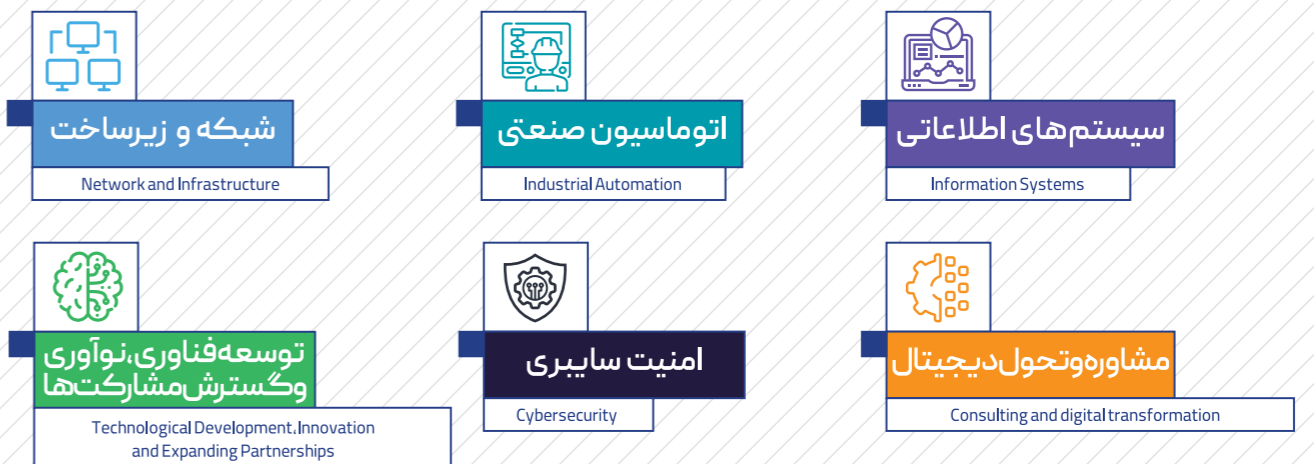
ایریسا IRISA

معرفی شرکت و خلاصه تاریخچه

شکل گیری با هدف انتقال فناوری اتوماسیون صنعتی و سیستم های اطلاعاتی از شرکت های اروپایی کارگزار در ساخت فولاد مبارکه نظیر GTI, ILVA, SIEMENS و ...



ارکان کسب و کار شرکت ایریسا



ترکیب سهامداران





شرکت شاخص کنترل اسپادان

شرکت مهندسی شاخص کنترل اسپادان در اواخر سال ۸۵ با حضور تعدادی از مدیران و متخصصین با تجربه و به منظور ایجاد یک مجموعه قوی و کارآمد مهندسی جهت فعالیت و ارائه خدمات در حوزه‌های تخصصی برق، ابزار دقیق، کنترل و اتوماسیون صنعتی در صنایع مختلف کشور تأسیس شد. تجربیات طولانی مدیران و کارکنان شرکت به همراه دانش فنی و مدیریتی آنان، در مدت زمان کوتاهی شرکت را در جایگاه شایسته و معتبری قرار داده و باعث رشد و توسعه قابل توجه شرکت طی سال‌های اخیر شده است. از ابتدای سال ۱۴۰۱ براساس استراتژی مدیریت ارشد شرکت ایریسا، فعالیت اصلی شرکت شاخص کنترل اسپادان طراحی و استقرار مرکز تماس شرکت ایریسا و همچنین پشتیبانی سطح یک سیستم‌های اطلاعاتی (FLT) می‌باشد.

درباره شرکت

چشم انداز

برترین شرکت ارائه خدمات مرکز تماس در گروه فولاد مبارکه در افق ۵ ساله

ماموریت

همیار شرکت ایریسا در زمینه ارائه خدمات فنی و مهندسی مرکز تماس و پشتیبانی محصولات و سیستم‌ها در صنایع مختلف، با استفاده از آخرین روش‌ها، استانداردها و فن‌آوری‌های معتبر روز دنیا، با هدف کسب رضایت ذینفعان اصلی



شرکت بازار اجتماعی یکپارچه سرآمد ایرانیان (باسا)

شرکت بازار اجتماعی سرآمد ایرانیان (باسا) در اواسط سال ۱۳۹۸ با رویکردی نوین در حوزه فناوری اطلاعات و تمرکز بر بازارهای اجتماعی از طریق بهره‌گیری از استانداردها و جدیدترین تکنولوژی روز دنیا و نیروی انسانی با دانش فنی و مشورت خبرگان مرتبط با موضوع عملیاتی شد. شرکت بازار اجتماعی سرآمد ایرانیان (باسا) قصد دارد با حرکت بروی لبه تکنولوژی نقش راهبری خود را در حوزه طراحی، تولید اپلیکیشن‌های پرداخت الکترونیک و شبکه‌های اجتماعی از طریق راهکارهای هوشمند مبتنی بر فناوری‌های نو به خوبی ایفا کند. ما به پشتوانه تجربه و تخصص مدیران و توکل بر خداوند قدم در این راه گذاشته‌ایم و امیدواریم قدمی هرچند کوچک در ارتقاء سطح رفاه مردم عزیزمان برداریم.

درباره شرکت

چشم انداز

الگوی ملی بازار اجتماعی دیجیتال، به عنوان نماد نوآوری و مشتری مداری در ارائه خدمات متمایز و خلق ارزش برای مشتریان

ماموریت

ارائه بهترین خدمات مبتنی بر فناوری جهت احترام گذاشتن به نیاز مشتریان

فلسفه وجودی | ماموریت | چشم انداز



فلسفه وجودی

شرکتی مسئولیت‌پذیر برای خلق آینده بهتر

ماموریت

ارائه راهکارهای جامع و نوآورانه دیجیتال به منظور ارتقاء کارایی عملیاتی و خلق ارزش در سازمان‌ها با تمرکز بر صنعت فولاد

چشم انداز

سازمانی متعالی و سکوی دیجیتال صنعت فولاد کشور



شرکت‌های زیرمجموعه ایریسا



شرکت مهندسی سامانه‌های پشتیبانی تصمیم (تاکبن)

پیچیدگی مسائل تصمیم‌گیری به‌ویژه زمانی که باید، حجم بالایی از اطلاعات مورد پردازش و تحلیل قرار گیرند، عرصه مناسبی را برای ورود کامپیوتر به مقوله تصمیم‌گیری فراهم نموده است؛ به طوری که در دو دهه اخیر مقوله «تصمیم‌گیری به کمک کامپیوتر» در قالب توسعه «سیستم‌های پشتیبانی تصمیم» رشد خیره‌کننده‌ای را نشان داده است. کامپیوترها با سرعت بالای خود می‌توانند فعالیت‌های ذهنی بشر را به کمک خود، شبیه‌سازی کرده و از آنجا که از خطاهای عددی می‌براهستند، سرعت و کیفیت تصمیمات را به طور قابل توجهی افزایش می‌دهند. در راستای پاسخگویی به این نیاز روزافزون، هسته اولیه شرکت مهندسی سامانه‌های پشتیبانی تصمیم - تاکبن در مرداد ماه سال ۱۳۸۷ در قالب انجام پروژه‌هایی با موضوع برنامه‌ریزی و زمان‌بندی تولید در صنعت فولاد شکل گرفت. در تیرماه ۱۳۸۸ این تیم با ترکیب کامل‌تری به عنوان یک هسته تحقیقاتی در شهرک علمی تحقیقاتی اصفهان آغاز به کار کرد. در سال ۱۳۸۹ شرکت به ثبت رسید و پس از آن دوره‌های رشد و پارک علم و فناوری را نیز در این شهرک با موفقیت سپری نمود. در این مدت شرکت تاکبن موفق شد پروژه‌های مختلفی را در زمینه طراحی و توسعه سیستم‌های پشتیبانی تصمیم در ابعاد بزرگ سازمانی، بویژه در صنعت فولاد کشور به انجام رساند. همچنین شایان ذکر است که شرکت تاکبن از سال ۱۳۹۳ از طرف معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به عنوان یک شرکت دانش‌بنیان شناخته و تأیید شده است. شرکت تاکبن هم‌اکنون با تکیه بر تیم فنی جوان، خلاق و مجهز به آخرین روش‌ها و ابزارهای تصمیم‌گیری، که عمدتاً متشکل از فارغ‌التحصیلان رشته مهندسی صنایع در مقاطع تحصیلات تکمیلی و از بهترین دانشگاه‌های کشور هستند، در زمینه طراحی و مدل‌سازی انواع سامانه‌های پشتیبانی تصمیم به ویژه سیستم‌های مورد نیاز در صنایع بزرگ فعالیت می‌کند.

درباره شرکت

چشم انداز

حضور پایدار با ارائه راه حل‌های هوشمند و سیستم‌های پشتیبانی تصمیم به ۱۰ شرکت برتر تولیدی در صنعت فولاد کشور و سازمان‌های بزرگ در افق ۱۴۰۶

ماموریت

ارائه و توسعه راه حل‌های به روز و هوشمند با هدف افزایش بهره‌وری و تسهیل در تصمیم‌گیری در سازمان‌های بزرگ با اولویت صنعت

مشتریان شرکت



مشتریان شرکت





نقش ایریسا در ارزش آفرینی برای شرکت‌ها کمتر درک می‌شود

ایرج فخری نجف‌آبادی

مدیر کسب‌و کار سیستم‌های اطلاعاتی شرکت ایریسا



◀ **در مورد سوابق حرفه‌ای خود و شرح وظایف و رسالت واحد سیستم‌های اطلاعاتی شرکت ایریسا مختصراً توضیحاتی ارائه فرمایید.**

از دیماه سال ۱۳۶۲ که تقریباً اوایل زمان ساخت پروژه فولاد مبارکه بود به استخدام فولاد مبارکه در آمدم و کارم را با سیستم کنترل تجهیزات در واحد خدمات کارگاهی شروع کردم.

سیستم کنترل تجهیزات و وظیفه دریافت تجهیزات در کل فرایند از بررسی نقشه‌های بیسیک، نقشه‌های دیتیل، نقشه‌های ساخت تجهیزات که مربوط به فرایند ساخت، بازرسی، بسته بندی و انتقال تجهیزات به مقصد ایران و در ادامه کنترل تجهیزات از بازگیری در کشتی، تخلیه در بندر عباس، انجام عملیات گمرکی و حمل تجهیزات به سایت فولاد مبارکه، نگهداری در انبار تجهیزات و انجام سرویس‌های تعریف شده بر روی تجهیزات و در نهایت تحویل به بیمانکاران نصب بر اساس برنامه تأیید شده توسط شرکت ایتالیم پیانتی را بر عهده داشت که بخشی از این سیستم مکانیزه و بخشی به‌صورت دستورالعمل اجرایی شد. در کنار کارشناسان ایتالیایی که از طرف شرکت ایتالیم پیانتی در سایت فولاد مبارکه حضور داشتند و مسئولیت برنامه ریزی و نظارت بر نصب تجهیزات را داشتند تا سال ۱۳۹۸ مشغول به کار و کسب تجربه بودم. از طرف دیگر باتوجه‌به اینکه در سال ۱۳۶۸ عمده تجهیزات نصب شده بود و لازم بود شرکت فولاد مبارکه برای بهره برداری آماده شود.

از این رو، طراحی سیستم‌های بهره برداری شرکت فولاد مبارکه شروع شد که ابتدا فاز جنرال استراکچر، مستر پلان که عمدتاً مدیران ارشد حضور داشتند و در این دو فاز ساختار اجرایی شرکت همراه با سیاست‌های کلان مشخص شد و در ادامه فاز طراحی تفصیلی شروع شد که در این فاز عمدتاً کارشناسان حضور داشتند و بنده به اتفاق سایر همکاران به کشور ایتالیا اعزام شدیم و طراحی سیستم‌ها را با تیم ایلوا و GTI در ایتالیا شروع کردیم.

پس از پایان طراحی از ابتدای سال ۱۳۷۰ به اتفاق همکاران و تیم‌های ایتالیایی که در فاز طراحی تفصیلی حضور داشتند، جهت پیاده سازی در محل سایت فولاد مبارکه به اتفاق سایر اعضاء تیم پیاده‌سازی سیستم‌های طراحی شده در ایتالیا پیاده‌سازی سیستم‌ها را شروع کردیم. که البته پیاده‌سازی حدود یکسال به‌طول انجامید.

بعد از پیاده‌سازی سیستم‌های طراحی شده، تیم ایتالیایی شرکت ایلوا سایت فولاد مبارکه را ترک کرد و پشتیبانی و توسعه سیستم‌های اطلاعاتی شرکت فولاد مبارکه به تیم EDP شرکت فولاد مبارکه که شامل افراد آموزش دیده بود واگذار شد. مدیریت وقت شرکت فولاد مبارکه براساس الگویی که از شرکت‌های بزرگ فولادسازی دریافت کرده بود، تصمیم گرفت تا تیم EDP که دانش سیستم‌های اطلاعاتی و اتوماسیون صنعتی را فراگرفته بود را تبدیل به یک شرکت کند. از این رو با این هدف شرکت ایریسا در سال ۱۳۷۱ به ثبت رسیده که سهامداران آن شرکت فولاد مبارکه، شرکت ایریتک، شرکت ایلوا و GTI ایتالیا بودند. مدیریت وقت تصمیم گرفت این تیم ۹۷ نفره اعزام شده به کشور های ایتالیا و آلمان که دانش سیستم‌های اطلاعاتی و اتوماسیون صنعتی را کسب کرده و همگی در مدیریت EDP فولاد مبارکه مشغول به کار بودند را به شرکت ایریسا انتقال دهد تا بتوانند تحت عنوان شرکت ایریسا دانش کسب شده را به بقیه صنایع کشور انتقال دهند. مأموریت شرکت ایریسا این بود که هم دانش به‌دست آمده را بومی‌سازی و به سایر صنایع کشور انتقال دهد، چرا که فولاد مبارکه یک شرکت وابسته به دولت بود و کارکنان دولت نمی‌توانستند مأمور به خدمت در سایر شرکت‌ها شوند، از این رو لازم بود این مأموریت تحت عنوان شرکت ایریسا که دارای بیش از ۷۰ نفر نیروی آموزش‌دیده بود، انجام شود.

در سال ۱۳۷۳ به‌طور کامل این کارشناسان به شرکت ایریسا انتقال یافتند و مأموریت واحد سیستم‌های اطلاعاتی که وظیفه نگهداری، پشتیبانی و توسعه سیستم‌های اطلاعاتی شرکت فولاد مبارکه و انتقال دانش سیستم‌های اطلاعاتی

یکپارچه (MIS) به سایر شرکت‌ها بود، شروع شد. باتوجه به دانشی که در صنعت فولاد کسب کرده بودیم، اولویت اول را به صنعت فولاد اختصاص دادیم و شروع به‌کارکردیم.

از این رو واحد کسب و کار سیستم‌های اطلاعاتی تاکنون تمام توان خود را در جهت طراحی، پیاده‌سازی و استقرار سیستم‌های یکپارچه و آموزش کاربران در شرکت‌های مختلف به‌کارگرفت که در شرایط کنونی در لیست مشتریان شرکت قرار دارند.

◀ **مهم‌ترین اقداماتی که طی این سال‌ها در ایریسا صورت گرفته چه بوده است؟**

باتوجه به اینکه سیستم‌های فولاد مبارکه از سال ۱۳۷۰ استقرار یافته بود و از تکنولوژی سال ۱۹۹۰ میلادی و قبل از آن استفاده شده بود، بریستر Main Frame-های تولید شده توسط شرکت زیمنس آلمان قرار گرفته بود و نرم افزار مورد استفاده برای پیاده سازی سیستم‌ها Adabas Natural که مربوط به شرکت آلمانی Software AG و از نظرسیستمی مربوط به نسل ۴ سیستم‌های برنامه نویسی به صورت تکست بیس بودند، استفاده شده بود.

در این راستا واحد کسب و کار سیستم‌های اطلاعاتی در دهه ۸۰ کسب دانش اوراکل را در برنامه کار خود قرارداد و تیم‌های عملیاتی شروع به کسب دانش در این زمینه کردند و سیستم‌های شرکت ایریتک را با محصولات شرکت اوراکل پیاده سازی کردند. در سال ۱۳۸۶ به‌صورت واقعی پروژه فولاد خراسان را بر بستر محصولات شرکت اوراکل شروع کردند که در پایان پروژه توانستیم جایزه جشنواره خوارزمی را هم در سال ۱۳۸۸ دریافت کنیم و پس از آن پروژه‌های دیگری هم انجام شد.

یکی دیگراز اقدامات بسیار مهم و ارزشمند پس از کسب دانش نرم افزاری شرکت اوراکل تهیه طرح ارتقاء سیستم‌های شرکت فولاد مبارکه در سال ۱۳۹۰ بود که پس از تأیید توسط شرکت فولاد مبارکه با بازنگری فرایند‌های سیستمی شروع شد و اولین سیستم‌ها بر بستر اوراکل در سال ۱۳۹۳ که سیستم‌های حوزه تأمین بودند شروع شد و آخرین سیستم‌ها نیز در سال ۱۳۹۵ بطور کامل جایگزین شدند و Main Frame ها در سال ۱۳۹۵ باز نشسته شدند.

از مهمترین اقدام جایگزینی این سیستم‌ها این بود که بدون هیچ وقفه‌ای در کسب و کار شرکت فولاد مبارکه سیستم‌ها جایگزین شدند.

◀ **تاکنون با چه چالش‌هایی در حین کار مواجه بوده‌اید؟**

اجرای پروژه همیشه یکی از پر چالش‌ترین کارها هستند. از آنجا که شرکت ایریسا و واحد کسب و کار سیستم‌های اطلاعاتی یک واحد پروژه محور است، همیشه چالش‌های خود ش را خواهد داشت. از طرف دیگر به دلیل اینکه واحد کسب و کار سیستم‌های اطلاعاتی مأموریت ایجاد استقرار سیستم‌های اطلاعاتی و تغییر رویه‌های کاری را در برنامه‌های کاری خود دارد از این رو همیشه با چالش اعمال تغییر روبرو خواهد بود.

از طرف دیگر قرار است اعمال فرایند‌های بهینه‌رادر دستورکار خود قرار دهند. از این رو این تغییرات اساسی در بحث سیستم‌های اطلاعاتی همیشه با چالش مواجه می‌باشد، چون اکثرکاربران و کارشناسان به روش‌های قبلی عادت کرده و تمایلی به این تغییرات ندارند و مقاومت می‌کنند. از این رو این تغییرات، چالش‌های بسیار زیادی را برای ما به همراه دارد. از طرف دیگر واحد کسب و کار سیستم‌های اطلاعاتی به‌دلیل بزرگ بودن و گستردگی پروژه‌ها و عملیات، همیشه دارای چالش نیروی انسانی و تغییر در نیاز کاربران روبرو هستیم که تمامی این مسائل باعث تاخیر در اجرای پروژه می‌شود. همچنین با چالش مشارکت و مقایسه تکنولوژی‌های به‌کارگرفته‌شده نیز مواجه هستیم.

◀ **چالش‌های برون‌سازمانی شما چیست؟**

بحث نگاه داشت نیروها از چالش‌های مهم واحد کسب و کار سیستم‌های اطلاعاتی می‌باشد. بدلیل اینکه اجرای پروژه‌ها مستقیماً به نیروی انسانی مرتبط می‌باشد. و بدلیل شرایط اقتصاد ی میزان مهاجرت در کسب‌وکار ما زیاد است. امروزه رقابت‌های کاری خیلی زیاد شده است و نیروها در تلاش هستند تا یک کار راحت‌تر و کم‌چالش‌تر با درآمد بیشتر داشته باشند. ازسویی دیگر، بحث آموزش‌ها خیلی گران است و باید با تلاش و انواع ترفند‌ها آموزش‌های تخصصی را برگزار کرد.

نگاه داشت افراد آموزش دیده و با تجربه بسیار سخت می‌باشد. از طرف دیگر جذابیت‌هایی که در خارج از کشور وجود دارد باعث می‌شود تا جوان‌ترها تمایل به مهاجرت بیشتر داشته باشند.

◀ **شرکت ایریسا چگونه می‌تواند راجع به این مشکل چاره‌اندیشی کند؟**
عوامل عمده این بحث خارج از کنترل ایریسا است، چون عمدتاً شرایط اقتصادی موجب این کار می‌شود.

◀ **شما از ابتدای تأسیس ایریسا تا به امروز در شرکت حضور داشته‌اید. روند طی‌شده در این سال‌ها را چگونه بررسی می‌کنید؟ آیا طی این چنددهه، تحول بزرگی در ایریسا اتفاق افتاده است؟**

خوشبختانه شرکت ایریسا هم از نظر تعداد کارشناسان و متخصصان و هم از نظر تعداد پروژه‌هایی که انجام داده و هم از نظر وضعیت سرمایه‌ای و امکاناتی که در اختیار کارشناسان قرار داده، رشد مناسبی داشته است. این تحول با یک شیب ملایم همواره در حرکت بوده است. از همان ابتدا آغاز شده و همچنان ادامه خواهد داشت.

از طرف دیگر شرکت ایریسا در اجرای پروژه‌های بسیار بزرگ موفق بوده و تعداد پروژه‌های انجام شده گویای این ادعا می‌باشد. حتی در شرایط تحریمی هم توانسته تمامی پروژه‌ها و تعهدات خود را انجام دهد. من همیشه می‌گویم که تحریم‌ها برای ما حکم یک شمشیر دولبه را داشت، چون هم از یک طرف باعث رشد ما شده و از طرف دیگر برای ما امکان دسترسی مستقیم به اطلاعات و دانش روز دنیا وجود نداشته است، ولی ما همیشه سعی کرده ایم به هر روش، این دانش را بدست آوریم، چون شرکت‌های موفق دنیا برای ما الگو (معیار) هستند و ما نمی‌خواهیم از دانش جهانی عقب بمانیم تا سازمان‌های بزرگ کشورمان را اداره کنیم و این ادعا را داشته باشیم که اختلاف محسوسی با نمونه‌های برتر خارجی نداریم.

◀ **چشم‌انداز شما برای ایریسا چگونه است؟**

باتوجه به مأموریتی که ایریسا دارد، چشم‌انداز ما همیشه مثبت بوده است، زیرا ایریسا برای صنایعی کار می‌کند که طولانی مدت هستند و عمر زیادی خواهند داشت، به خاطر اینکه برای ایجاد آن صنایع سرمایه‌گذاری سنگینی صورت گرفته است. این صنایع به‌طور مرتب به سمت بهبود و توسعه حرکت می‌کنند، از این رو شرکت ایریسا هم موظف است همیشه توسعه و نیازهای آنها را در نظر گرفته باشد و جلوتر حرکت کند.

چشم‌اندازی که برای ایریسا وجود دارد، فعالیت هر سال آن بیشتر از سال قبل خواهد بود. از طرف دیگر، از نظر دانش و توانایی باید خود را به روز نگه دارد و پتانسیلش را بالا ببرد تا بتواند با رقبا و شرکت‌های جدیدی که وارد بازار می‌شوند رقابت کند و جایگاه خود را حفظ کند. معمولاً چشم‌انداز، توسط مدیران شرکت مشخص می‌شود و خوشبختانه مدیرعامل و هیئت مدیره محترم ایریسا به بحث‌های دانشی و بحث‌های توسعه اقتصادی و حفظ نیروی انسانی مبادرت دارند و همیشه از طرح‌های نوآورانه و کارهای جدید حمایت می‌کنند.

◀ **فضا و اتمسفر کاری در ایریسا چگونه است؟**

همان‌طور که اشاره کرد‌م، شرکت‌های پروژه محور عمدتاً چالشی هستند، یعنی آدم‌هایی باید در ایریسا کار کنند که از همان ابتدا این چالش را پذیرا باشند، چون پروژه محور هستند که در مقایسه با کار در یک کارخانه تولیدی یا سازمان دولتی، سخت‌تر و پر تنش‌تر و همراه با استرس بیشتری می‌باشد. بخشی از همکاریانی هم که ما را ترک می‌کنند بیشتر به این خاطر است که آمادگی ذهنی برای پذیرش این چالش‌ها را نداشته‌اند. شرکت‌هایی مانند

شنبه ۰۶ آرمرداد ۱۴۰۳

www.irisaco.com

ایریسا براساس زمان حرکت می‌کنند و پروژه باید در زمان مشخص و توافق شده انجام شود از این رو اکثر مواقع تعطیل و استراحت معنایی ندارد.

◀ **چه ضرورت‌هایی برای کار در این شرکت پروژه محور و پر چالش وجود دارد؟**

کار ما عمدتاً تیمی است و ما کارهای انفرادی بسیار کمی داریم و معمولاً برآیند کل تیم به‌کارفرما تحویل داده می‌شود، بنابراین در چنین فضایی همه باید کارشان را به نحو احسن انجام دهند تا نتیجه خوبی حاصل شود. اگر همکاری وظیفه محول شده را صحیح و به‌موقع انجام ندهد روی کار همه تأثیرگذار خواهد بود. و نتیجه خوبی حاصل نخواهد شد. افرادی که نتوانند کار تیمی انجام دهند، مناسب این فضا نیستند و ناهماهنگی‌ها باعث رشد منفی تیم می‌شود. همراهی با تیم پروژه یکی از اصول همه پروژه‌های ماست. مسئله بعدی مربوط به بحث رهبری تیم است. این رهبری به‌گونه‌ای باید انجام شود که بهترین نتیجه ممکن حاصل شود، چون تأثیر هدایت و رهبری تیم مورد مهمی است و هم بستگی و همدلی کارکنان برای رسیدن به نتیجه لازم است. حتی ما کلاس‌های آموزشی رفتار سازمانی را برای افرادی که تازه به مجموعه ملحق می‌شوند، برگزار می‌کنیم تا یاد بگیرند که چگونه باید با هم تعامل داشته باشند و چگونه با هم کار کنند. برای مثال؛ با کارفرما چه رفتاری داشته باشند و یا با همکاران و مدیران چگونه رفتار کنند. این کلاس‌ها به‌طور پیوسته برگزار می‌شوند تا افراد علاوه بر اینکه حس همکاری با هم داشته باشند، نتیجه همکاری را هم ببینند. آموزش‌های لازم هم برگزار می‌شود تا افراد خودشان را با تیم‌های کاری تطابق دهند.

◀ **تمایل دارید بخشی که در آن مشغول به کار هستید، چگونه معرفی شود؟**

ما به عنوان همیار و مشاور کارفرمایان تمایل داریم بتوانیم با فعالیت و اجرای پروژه‌های خودمان بهترین و بالاترین ارزش افزوده را برای آنها ایجاد کنیم. به‌نحوی که قابل محاسبه و اندازه‌گیری باشد. چون فعالیت‌های ما عمدتاً مباحث نرم‌افزاری و سیستمی هستند و قابل رویت نیستند تا کارفرمایی که برای او کار می‌کنیم متوجه کار ما بشود و این مسئله خیلی زمان‌بر و سخت است. ولی وقتی سیستم‌جست‌وافتاد و کار با آن را بخوبی یاد گرفتند، تازه متوجه می‌شوند چه تغییراتی ایجاد شده و این برای مادشوار است که تلاشمان هیچ‌کجا دیده نمی‌شود. برخی کارفرمایان کار ما را با آرزوهایشان و نه با استانداردها مقایسه می‌کنند و درک این مطلب برای آن‌ها سخت است.

◀ **اگر بخواهید شرکت ایریسا را به یک انسان تشبیه کنید چه کاراکتری برای او قائل می‌شوید؟**

تمایز انسان با سایر جانداران قدرت تفکر، تعقل و منطق اوست. من به جرئت می‌توانم ایریسا را با مغز انسان مقایسه کنم. در واقع، ایریسا هوش را به سازمان‌ها تزریق می‌کند و اندازه‌گیری هوش هم خیلی سخت است و باتوجه‌به این همه تست‌هایی که برای اندازه‌گیری هوش وجود دارد، باز هم سنجش آن کار سختی است.

◀ **آیا در خصوص کارفرمایان صحبت خاصی دارید؟**

درخواست من از کارفرمایان شرکت ایریسا که عمدتاً صنایع بزرگ هم هستند این است که نقش ایریسا را در ارزش آفرینی و ارزش افزوده‌ای که برایشان ایجاد می‌کند بدانند و بتوانند از مزیتی که برایشان خلق شده است، قدردانی نمایند و تفاوت‌ها را درک کنند. معمولاً به‌خاطر سختی و پیچیدگی کار ما این تفاوت‌ها درک نمی‌شود و به قول همکاران، خستگی برتن ما می‌ماند.

◀ **چگونه می‌توان مقایسه درست را برای کارفرمایان ملموس‌تر کرد؟**

با انجام یک مقایسه درست و منطقی می‌توان این تفاوت را بخوبی ارزیابی کرد. کارفرمایان باید نرخ‌ها، تفاوت‌ها و عملکردهای مختلف را ببینند و بررسی کنند. چون مقایسه کار سختی است عمدتاً به دنبال این کار نمی‌روند تفاوت‌ها را احساس نمی‌کنند. کار مارویتی و قابل مشاهده نیست و برای درک استانداردها هم باید با استاندارد‌ها آشنا باشند در صورتیکه کارفرمایان بتوانند این مقایسه را بدرستی انجام دهند مطمئناً داشتن دانش در این زمینه لازم است تا این مقایسه‌ها بدرستی و منطقی انجام شود.

www.irisaco.com



من به جرئت می‌توانم ایریسا را با مغز انسان مقایسه کنم. در واقع، ایریسا هوش را به سازمان‌ها تزریق می‌کند و اندازه‌گیری هوش هم خیلی سخت است و باتوجه‌به این همه تست‌هایی که برای اندازه‌گیری هوش وجود دارد، باز هم سنجش آن کار سختی است.



محصولات و راهکارهای اصلی واحد سیستم‌های اطلاعاتی

سیستم‌های اطلاعاتی جامع و یکپارچه (IRISA IS-Suite)	IS_Suite
سیستم مدیریت ارتباط با تامین کنندگان (IS-SUITE SRM)	IS_Suite
سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان (IS-SUITE CRM)	IS_Suite
سیستم‌های برنامه‌ریزی تولید پیشرفته (IPSO-Suite)	IS_Suite
محصول پرداخت الکترونیک سازمانی (Darik E-Pay)	Darik
سیستم‌های مدیریت منابع سازمان (Oracle E-Business Suite)	E_business
راهکار هوش تجاری (Business Intelligence)	IRISA BI
محصول ثبت مکانیزه صورتحساب‌های مالیاتی (ETAX)	e_TAX
محصول پیام رسان سازمانی (پوپک)	پوپک
محصول شبکه ارتباطی کسب و کار (کارلینک)	کارلینک
محصول مدیریت استراتژی (راهبرد)	راهبرد
محصول مدیریت دانش (SAINA)	ساینا
محصول مدیریت فرایند (همسو)	همسو

سیستم‌های اطلاعاتی



Information Systems

معرفی کسب و کار سیستم‌های اطلاعاتی

بخش سیستم‌های اطلاعاتی شرکت ایریسا با در اختیار داشتن بیش از ۳۰ نفر از کارشناسان مجرب و متخصص در حوزه‌های مهندسی صنایع، مهندسی نرم افزار، فناوری اطلاعات و سایر رشته‌های مرتبط، رسالت ارائه سیستم‌های جامع و یکپارچه اطلاعاتی به مشتریان خود را برعهده دارد.

از دیدگاه شرکت ایریسا، سیستم‌های اطلاعاتی جامع و یکپارچه یک سازمان پوشش دهنده فرآیندها و کارکردهای سازمان در حوزه‌های مختلف نظیر مدیریت منابع مالی، مدیریت سرمایه‌های انسانی، بازرگانی، مدیریت و برنامه‌ریزی تولید می‌باشند که بر بستر یک زیرساخت فن آوری اطلاعات مناسب، سازمان را در نیل به اهداف خود که مهمترین آن مدیریت منابع سازمان است، هدایت کند.

خدمات اصلی واحد سیستم‌های اطلاعاتی

- ◆ پیاده‌سازی و پشتیبانی سیستم‌های اطلاعاتی جامع و یکپارچه IRISA IS-Suite (پوشش دهنده نیازمندی‌های لایه‌های مدیریت و عملیات سازمان)
- ◆ پیاده‌سازی و پشتیبانی سیستم‌های ERP استاندارد با مشارکت شرکت‌های مجرب خارجی
- ◆ ارائه محصولات آماده جهت پشتیبانی نیازمندی‌های لایه‌های راهبردی سازمان (مدیریت دانش، مدیریت استراتژیک، مدیریت فرایند و...)
- ◆ پیاده‌سازی راهکارهای هوش تجاری و داشبوردهای مدیریت
- ◆ پیاده‌سازی راهکارهای پرداخت الکترونیک سازمانی
- ◆ سامانه الکترونیک مؤدیان مالیاتی ایریسا
- ◆ مشاوره آماده‌سازی پیش‌نیازها و تدوین نقشه راه پیاده‌سازی و استقرار سیستم‌های اطلاعاتی
- ◆ ارائه راهکارها و خدمات تخصصی در حوزه متدولوژی و تکنولوژی‌های نرم‌افزاری
- ◆ مشاوره و نظارت بر اجرای پروژه‌های IS/IT
- ◆ پیاده‌سازی و پشتیبانی سیستم‌های اطلاعاتی همیار
- ◆ پوشش دهنده نیازمندی‌های سازمان‌های کوچک و متوسط

SCADA

اسکادا

سامانه کنترل نظارتی و جمع آوری داده که به اختصار اسکادا نامیده می‌شود مجموعه‌ای از بخش‌های سخت‌افزاری است که امکان نظارت و کنترل فرایندهای صنعتی را فراهم می‌سازد.

اسکادا محیط زیست

- کاهش قابل توجه جرائم زیست محیطی به دلیل اندازه‌گیری دقیق آلاینده‌ها و کنترل عوامل خارج از رنج در نواحی تحت نظر
- ارسال بر خط داده‌های محیط زیست به سامانه کارنامه محیط زیست و ارسال همزمان این اطلاعات به سازمان محیط زیست از طریق بستر امن ارتباطی و با کلیه پروتکل‌های امنیتی
- خروج برخی نواحی تولیدی به دلیل استاندارد موثق به داده‌های اندازه‌گیری شده از لیست نواحی آلاینده فولاد مبارکه

اسکادا برق

- ایجاد پایداری بیشتر تولید و توزیع برق
- ایجاد قابلیت عیب یابی و ریشه یابی اتفاقات و حوادث در شبکه
- ایجاد امکانات مهندسی تحلیلی شبکه برق
- افزایش قدرت نظارت در شبکه برق و به دنبال آن کاهش حوادث و خرابی‌ها
- کاهش هزینه‌های انرژی

اسکادا سیالات

- مانیتورینگ و کنترل خطوط انتقال سیالات اعم از والوها و مسیرهای انتقال و اندازه‌گیری میزان مصرف سیالات به تفکیک واحدها
- مدیریت مصرف انرژی در سطح کلان شرکت فولاد مبارکه
- استفاده از داده‌هایی که میزان مصرف انرژی و سیالات به تفکیک واحدها استخراج شده و در نهایت به عنوان مدل‌های مصرف انرژی می‌توان به منظور صرفه‌جویی و افزایش بهره‌وری مورد استفاده قرار داد.

اسکادا موتورخانه

- کنترل هوشمند موتورخانه‌ها هواسازها و عدم نیاز به کنترل‌های حضوری و فیزیکی اپراتورها
- کاهش ۲۰ درصدی در مصرف گاز موتورخانه‌ها
- بروزرسانی تجهیزات سخت افزاری موتورخانه‌ها و هوشمندسازی آنها

ایریسا IRISA

۱ راه اندازی ۲۱ پروژه اتوماسیون صنعتی در نواحی مختلف تولیدی شرکت فولاد مبارکه، فولاد هرمزگان و فولاد سبا

۲ استقرار سیستم‌های نظام هلدینگ شرکت‌های گروه فولاد مبارکه

۳ انجام پایلوت موفقیت آمیز پروژه ارتقا شبکه جامع مبتنی بر SDN فولاد مبارکه و آغاز فاز نصب و راه اندازی تجهیزات

۴ طراحی، نصب و راه اندازی مرکز داده شرکت فولاد و نورد سبا

۵ تدوین رهنما گشت فناوری اطلاعات و ارتباطات فولاد هرمزگان، مبتنی بر رویکرد محصول محور و چابکی

۶ اجرای الزامات امنیتی در پروژه های اتوماسیون صنعتی و تولید دستگاه امن ساز لایه اتوماسیون صنعتی

۷ انتخاب مدیرعامل به عنوان عضو اصلی هیئت مدیره سازمان نظام صنفی رایانه ای اصفهان

۸ تاسیس واحد توسعه مشارکت‌ها و نوآوری با هدف دوسوتوانی

۱ استقرار سیستم‌های اطلاعاتی همیار گروه مبارکه (خرده‌فروشی) در شرکت‌های خدماتی

۲ انجام بیش از ۱۰۰ دستورکار (ایجاد و توسعه سیستم جدید) در زنجیره ارزش فولاد

۳ تعویض تعداد ۱۸۰ رک در نواحی مختلف شرکت فولاد مبارکه

۴ ارائه خدمات مشاوره و معماری سازمانی برای شرکت های فولادی

۵ کسب تقدیر نامه ۴ ستاره جایزه ملی تعالی سازمانی

۶ اجرا و آماده‌سازی ۵ پروژه تحول دیجیتال

اهم دستاوردهای شرکت ایریسا در سال ۱۴۰۲

ایریسا به دنبال ورود به بازارهای بین‌المللی

مسعود سلیمی سودر جانی

مدیر کسب و کار اتوماسیون صنعتی شرکت ایریسا



مختصری در خصوص مأموریت و شرح وظایف مدیریت کسب‌وکار اتوماسیون صنعتی در ایریسا توضیح دهید.

ما در امور اتوماسیون صنعتی وظیفه تولید سیستم‌های کنترل جهت خطوط تولید صنایع مختلف را به عهده داریم. برای تولید این سیستم‌ها در ابتدا باید نیازهای فرآیندهای این واحدهای تولیدی شناسایی شود و بر اساس نیازها، طراحی سیستم کنترل با در نظر گرفتن قابلیت اطمینان، مناسب بودن و اقتصادی بودن انجام گیرد. در ادامه با تأمین قطعات، عملیات ساخت و مونتاژ تابلوها و کابینت‌های سیستم‌های کنترل در کارگاه ساخت انجام و سپس این سیستم‌ها به سایت‌های کارفرما منتقل می‌شود و پس از نصب، عملیات راه‌اندازی آغاز می‌شود و در نهایت عملیات تنظیم نهایی این سیستم‌ها انجام می‌گیرد. در ادامه همچنین بسته به نیاز کارفرما عملیات پشتیبانی و نگهداری این نوع سیستم‌ها نیز برای کارفرما قابلیت انجام دارد.

جایگاه و اهمیت این مدیریت در شرکت ایریسا چیست؟

از آنجاییکه در بدو تأسیس شرکت، امور اتوماسیون صنعتی به عنوان یکی از دو امور اصلی در ساختار سازمانی شرکت ایریسا طراحی و منظور شد، از این رو بحث احساس نیاز به خدمات این امور از همان ابتدای تأسیس شرکت کاملاً مشهود است. در ادامه نیز این امور با توجه به حجم فعالیت‌ها، گستردگی فعالیت‌هایی که در سطح صنایع مختلف و خصوصاً صنعت فولاد داشت همواره بیشتر از ۵۰ درصد از سهم فروش شرکت را به خود اختصاص داده است. حتی در زمان فعلی که واحدهای کسب‌وکار شرکت به عدد هفت رسیده، کماکان سهم امور اتوماسیون صنعتی از فروش کل شرکت بیش از ۵۰ درصد است. بنابراین اتوماسیون صنعتی از نظر فروش، جایگاه کاملاً مشخص و مهمی را دارد. از طرف دیگر این امور با ایفای نقش در سه لایه از ۵ لایه هرم اتوماسیون صنعتی نقش مهمی را در راستای رسالت اصلی شرکت ایریسا ایفا می‌کند.

حوزه اتوماسیون صنعتی در جهان طی دو دهه اخیر چقدر تحول یافته و ایریسا تا چه اندازه توانسته در کوران این تحولات خود را به‌روز نگاه دارد؟

تحولاتی که در سیستم‌های اتوماسیون صنعتی طی دو دهه اخیر در دنیا وجود داشته شبیه سایر سیستم‌ها کاملاً مشهود و محسوس بوده است. روند تکنولوژی در این حوزه روند نسبتاً سریعی است. در سال‌های اخیر به دلیل ادغام شدن صنعت IT و OT با یکدیگر سرعت تحولات در این حوزه افزایش چشم‌گیری یافته است. طبیعی است که ما به عنوان یکی از مدعیان این حوزه در صنعت کشور و خصوصاً در صنعت فولاد بایستی بتوانیم این تحولات را رصد و با استفاده از روش‌های مختلف این تحولات را در کسب‌وکار خودمان دخیل کنیم. همچنین احصاء سیستم‌های مبتنی بر تکنولوژی‌های نوین و استفاده آن در پروژه‌های امور از دیگر وظایفی است که در این امور در حال برنامه‌ریزی و اجراست. هرچند به واسطه محدودیت‌های بین‌المللی موجود نتوانسته‌ایم آن‌طور که باید و شاید این ترندها را دنبال کنیم ولی چندان هم از روندهای تکنولوژی به دور نبوده و توانسته‌ایم با یک تاخیر زمانی قابل قبول ترندهای تکنولوژی را دنبال کرده و خدمات مرتبط را به مشتریانمان ارائه دهیم.

تحریم‌های اقتصادی تا چه حد برای حوزه اتوماسیون صنعتی ایریسا فرصت و تاچه اندازه تهدید به شمار می‌رود؟

در خصوص محدودیت‌های بین‌المللی و تحریم‌های تحمیل شده به کشورمان، نمی‌توان تأثیر این تحریم‌ها را نادیده گرفت. در خصوص اینکه آیا تحریم‌ها بیشتر ایجاد فرصت کرده یا محدودیت، واقعیت این است که هر دو مورد وجود دارد و نمی‌توان سهم دقیقی را مشخص کرد. در موردی بواسطه محدودیت‌ها، عمل‌توانسته‌ایم با اتکا به توانمندی داخلی، محصولاتی را مشابه با نمونه‌های خارجی که در دسترس نبوده‌اند، تولید کنیم. هر چند در مواردی نیز، وجود محدودیت‌ها باعث بروز مشکلاتی از جمله تاخیر در اجرای پروژه‌ها و افزایش هزینه‌ها شده است. در کل آنچه که مهم است این است که ما به واسطه تحریم‌ها تاکنون متوقف نشده‌ایم و توانسته‌ایم هرآنچه که نیاز کارفرمایان بوده را به شیوه‌های مختلف پوشش دهیم که نکته بسیار مهمی است.

مهمترین چالش‌ها، اقدامات، دستاوردها و نیز هدف‌گذاری و چشم‌انداز آینده چیست؟

در خصوص چشم‌انداز این واحد باید عرض کنم که هم راستا با چشم‌انداز شرکت که به عنوان سازمان متعالی و سکوی دیجیتال صنعت فولاد کشور تعریف شده است هدف ما ورود تحولات مرتبط با انقلاب صنعتی نسل چهارم و همچنین نسل پنجم به داخل امور و استفاده از این تحولات و دانش مربوطه در تولید نسل‌های جدید سیستم‌های کنترل صنعتی است. همچنین با توجه به توانمندی موجود و تجارب کسب شده و ایجاد فضای به شدت رقابتی بواسطه افزایش نرخ ارز، نیم‌نگاهی به بازارهای بین‌المللی نیز داریم. این مورد علاوه بر کسب درآمد ارزی برای شرکت می‌تواند به افزایش کیفیت و رشد و ارتقاء شرکت نیز کمک کند.

در حال حاضر مهم‌ترین چالش در امور اتوماسیون صنعتی ریزش نیروهای متخصص و دشواری جایگزینی این نیروها است. همچنین تأمین باکیفیت و قیمت مناسب تجهیزات و خدمات از دیگر چالش‌های این امور در اجرای پروژه‌های مربوطه است. البته بحث مدیریت نقدینگی را و مشکلات این حوزه را نیز نمی‌توان نادیده گرفت.

از جمله دستاوردهای این امور می‌توان به تولید سیستم‌های بومی در حوزه سطح ۲ و ۳ اتوماسیون و اسکادا در کنار اجرای موفق پروژه‌ها در حوزه‌های اتوماسیون سطح یک و سخت‌افزار، ابزار دقیق و برق و درایو اشاره کرد.



ما به واسطه بحث تحریم‌ها تاکنون متوقف نشده‌ایم و توانسته‌ایم هرآنچه که نیاز کارفرمایان بوده را به طرق مختلف پوشش دهیم که نکته بسیار مهمی است.



اتوماسیون صنعتی



Industrial Automation

معرفی کسب و کار اتوماسیون صنعتی

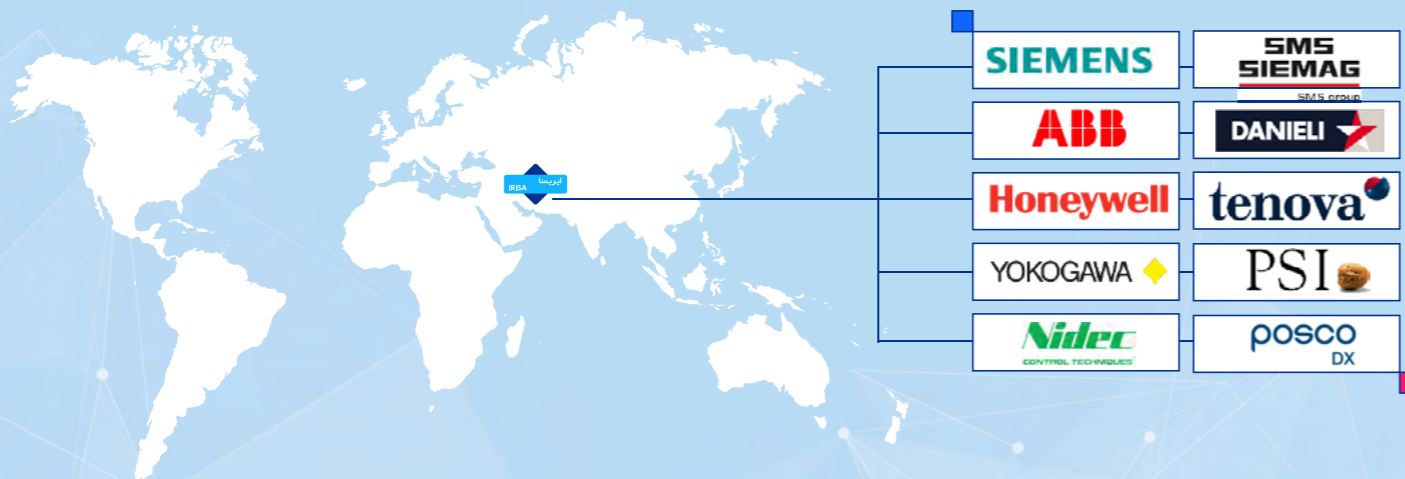
همزمان با تأسیس شرکت ایریسا در سال ۱۳۷۱، واحد کسب و کار اتوماسیون صنعتی این شرکت ایجاد شد و فعالیت خود را با مشارکت شرکت زیمنس آلمان در طراحی، نصب و راه اندازی سیستم‌های اتوماسیون فرآیند کوره قوس الکتریکی و کوره پاتیلی، ماشین ریخته گری مداوم، خطوط نورد گرم و سرد، انرژی و سیالات شرکت فولاد مبارکه در حوزه PLC و کنترل فرآیند آغاز نمود که در ادامه، نگهداری و پشتیبانی این سیستم‌ها را نیز در کارنامه خود دارد.

در حال حاضر این کسب و کار در اکثر مجتمع‌های فولادی و معدنی کشور، صنایع نفت، گاز و پتروشیمی، پالایشگاهی، صنایع برق، خودروسازی، صنایع فلزی و غیر فلزی خدمات فنی و مهندسی را به صورت EPC ارائه می‌کند.

Industry 4.0

- شرکت ایریسا همگام با انقلاب صنعتی چهارم (Industry 4.0)، اقدام به تولید و ارائه محصولات و خدمات اتوماسیون سطوح دو و سه در کارخانجات فولادی به شرح زیر نموده است:
- اسکادای برق، سیالات، محیط زیست و نیروگاه خورشیدی
 - سیستم‌های کنترل فرایند جهت بهبود کیفیت فرآیند ذوب کوره‌های قوس الکتریکی و پاتیلی و ماشین ریخته گری (سطح دو اتوماسیون صنعتی)
 - سیستم کنترل و بهینه‌سازی فرآیند باکس آتیلینگ (سطح دو اتوماسیون صنعتی)
 - سیستم هماهنگ کننده تولید در سایت‌های ذوب و ریخته گری (سطح سه اتوماسیون صنعتی)

همکاران، شرکای تجاری و تکنولوژی واحد اتوماسیون صنعتی شرکت ایریسا



خدمات واحد کسب و کار اتوماسیون صنعتی

خدمات واحد اتوماسیون صنعتی اجرای پروژه‌های نوسازی و توسعه شامل طراحی پایه، طراحی تفصیلی، پیاده‌سازی نرم افزار، مونتاژ سخت افزار، تامین تجهیزات، تست FAT، نصب و راه اندازی، گارانتی، نگهداری و پشتیبانی با رویکرد Industry 4.0 و کارخانجات هوشمند، در محدوده فعالیت‌های زیر است:

- سیستم‌های اتوماسیون صنعتی مبتنی بر PLC، DCS، ESD (سطح ۱)
- سیستم‌های کنترل فرآیند (سطح ۲)
- سیستم هماهنگی تولید PCS (سطح ۳)
- سیستم‌های اسکادا و تله متری
- سیستم‌های توزین، سیستم‌های ابزار دقیق و عملگرها
- سیستم‌های برق شامل LV، MV، موتور و درایوهای الکتریکی (AC & DC)

پروژه‌های کلیدی واحد کسب و کار اتوماسیون صنعتی در زنجیره ارزش فولاد کشور

معدن و استخراج سنگ آهن

- سیستم اتوماسیون سطح یک فولاد سنگ

انباشت و برداشت

- سیستم اتوماسیون سطح یک واگن برگردان فولاد مبارکه
- سیستم اتوماسیون سطح یک حمل مواد واحد انباشت برداشت فولاد مبارکه
- سیستم اتوماسیون، برق و رایو استاکر واحد انباشت برداشت فولاد مبارکه

گندله سازی

- سیستم اتوماسیون، برق و ابزار دقیق کل واحد گندله سازی فولاد مبارکه
- سیستم اتوماسیون سطح صفر و یک فولاد خوزستان
- سیستم اتوماسیون سطح یک فولاد خراسان
- نظارت بر راه اندازی پروژه فولاد سنگان
- سیستم اتوماسیون دیسک‌ها و سرنده گندله سازی فولاد مبارکه

انرژی و سیالات

- سیستم اسکادا توزیع برق فولاد مبارکه
- سیستم اسکادا سیالات فولاد مبارکه
- سیستم Load Shading فولاد مبارکه
- سیستم اسکادا محیط زیست فولاد مبارکه
- سیستم اسکادا نیروگاه خورشیدی فولاد مبارکه

احیا مستقیم

- سیستم اتوماسیون سطح صفر و DCS احیا ۱، ۲ و ۳ فولاد خوزستان (ABB)
- سیستم DCS احیاء مستقیم چادرملو (YOKOGAWA)
- سیستم DCS احیاء مستقیم Shanxi Tiahang Plant چین (ABB)
- سیستم DCS احیاء مستقیم صبا خلیج فارس (Siemens)
- سیستم DCS مدول E احیاء مستقیم مجتمع فولاد مبارکه (Honeywell)
- سیستم DCS مدول A و B احیاء مستقیم شهید خرازی فولاد مبارکه (Honeywell)
- سیستم DCS احیاء مستقیم فولاد سبا فولاد مبارکه (Honeywell)
- سیستم DCS مدول ۱ و ۲ احیاء مستقیم فولاد خراسان (YOKOGAWA)
- سیستم DCS احیاء مستقیم میدرکس فولاد خوزستان (ABB)
- سیستم PLC بی‌ریکت سازی احیا مستقیم ۱ فولاد مبارکه (Siemens)
- سیستم‌های DCS حمل مواد و آبرسانی احیا مستقیم خرازی، سبا، فولاد مبارکه و صبا فولاد خلیج فارس، فولاد خراسان، فولاد خوزستان، چادرملو

واحد آهک سازی

- سیستم اتوماسیون انتقال سنگ آهک فولاد خوزستان
- سیستم اتوماسیون واحد آهک سازی و هیدراته فولاد مبارکه

واحد فولاد سازی و ریخته گری

- سیستم‌های سطوح ۲ و ۳ اتوماسیون فولاد سازی فولاد خوزستان
- سیستم اتوماسیون سطح صفر و یک سیرکولاسیون فولاد سازی ذوب آهن اصفهان
- سیستم‌های اتوماسیون هماهنگی تولید ناحیه فولاد سازی و ریخته گری فولاد هرمزگان
- سیستم اتوماسیون سطح یک ماشین ریخته گری ۴ فولاد مبارکه
- سیستم‌های اتوماسیون هماهنگی تولید ناحیه فولاد سازی و ریخته گری فولاد مبارکه
- سیستم اتوماسیون هماهنگی تولید نواحی فولاد سازی، ریخته گری و نورد گرم فولاد سبا فولاد مبارکه

نورد گرم

- سیستم اتوماسیون سطح یک و درایوهای ناحیه نورد گرم فولاد مبارکه
- درایوها و سیستم کنترل اسکین پاس در ناحیه نورد گرم تکمیلی فولاد مبارکه
- جایگزینی موتور و درایوهای کلاف پیچ‌های واحد نورد گرم فولاد مبارکه
- سیستم اتوماسیون سطح یک و دو کل نورد گرم فولاد مبارکه
- سیستم اتوماسیون، برق و درایو خط اسکین پاس نورد گرم فولاد مبارکه

نورد سرد

- سیستم اتوماسیون سطح یک تاندم پنج قفسه‌ای فولاد مبارکه
- سیستم اتوماسیون سطح یک باکس آبلینگ فولاد مبارکه
- سیستم اتوماسیون سطح یک نورد دو قفسه‌ای فولاد مبارکه
- سیستم اتوماسیون سرمس نورد سرد پنج قفسه‌ای فولاد مبارکه

نورد ورق‌های پوشش دار

- سیستم اتوماسیون سطح یک ورق گالوانیزه امیر کبیر کاشان
- سیستم اتوماسیون سطح یک، برق و درایو ورق گالوانیزه فولاد مبارکه

سوابق و توانمندی‌های شرکت ایریسا در خصوص پروژه‌های اجرا شده در واحدهای نورد گرم صنعت فولاد کشور

فاز اول توسعه نورد گرم

کوره‌های پیش گرم، FY و R۳

۱۳۷۴-۱۳۸۲

- ◆ اضافه کردن کوره‌های پیش گرم ۲و
- ◆ اضافه کردن قفسه FY، اضافه کردن لوپ‌های برقی به دو قفسه انتهایی،
- ◆ اضافه کردن کپسول‌های هیدرولیکی به قفسه‌های انتهایی با همکاری شرکت INNSE ایتالیا
- ◆ Reversible کردن قفسه R۳ و تغییر مکانیسم کویل‌های سه‌گانه از سیستم نیوماتیک به کپسول‌های هیدرولیک با همکاری شرکت SMS DEMAG

فاز دوم توسعه نورد گرم

یکپارچه‌سازی سیستم‌های اتوماسیون TDC

۱۳۸۵-۱۳۸۸

- ◆ یکپارچه‌سازی سیستم‌های اتوماسیون سطح ۱ با سیستم TDC زیمنس، (به روش Shadow Mode و Duplication کلیه سیگنال‌های سیستم) با همکاری شرکت SIEMENS
- ◆ تعویض بخشی از موتور و درایوهای DC به AC با برند SIEMENS
- ◆ اضافه کردن تجهیزات ابزار دقیق جدید و همچنین دیتالاگرهای پیشرفته
- ◆ ارتقاء سیستم کنترل فرایند

فاز سوم توسعه نورد گرم

تعویض موتور و درایوهای RM، FM و کویلر و همچنین DCS کوره‌ها

۱۳۹۳ تا کنون

- ◆ طراحی و نوسازی موتورها و درایوهای سکن‌های خنک‌سازی و کویلر با همکاری شرکت SIEMENS
- ◆ نوسازی درایوهای اصلی و کمکی نورد گرم با همکاری شرکت NIDEC و ارتقا پرتکل‌های ارتباطی درایوها
- ◆ نوسازی سیستم کنترل DCS کوره‌های پیش گرم چهار گانه

محصولات بومی واحد کسب و کار اتوماسیون صنعتی بر اساس دانش فنی ایریسا در زنجیره ارزش فولاد

واحد احیا مستقیم

◆ سیستم کنترل فرایند احیا مستقیم

فولادسازی و ریخته‌گری

- ◆ سیستم کنترل فرایند کوره‌های قوس الکتریکی
- ◆ سیستم کنترل فرایند کوره‌های پاتیلی
- ◆ سیستم کنترل و بهینه‌سازی فرایند ریخته‌گری مداوم (اسلب - بلوم - پیلت)

واحد نورد سرد

- ◆ سیستم کنترل و بهینه‌سازی فرایند باکس آتیلینگ
- ◆ سیستم کنترل فرایند نورد سرد
- ◆ سیستم کنترل فرایند اسید شویی

نورد ورق‌های پوشش دار

◆ سیستم کنترل فرایند گالوانیزه

واحد انرژی و سیالات

- ◆ سیستم اسکادای برق
- ◆ سیستم اسکادای سیالات
- ◆ سیستم اسکادای محیط زیست
- ◆ سیستم اسکادای نیروگاه خورشیدی
- ◆ سیستم اسکادای پمپ‌خانه‌های حرارت مرکزی

سوابق و توانمندی‌های شرکت ایریسا در خصوص پروژه‌های اجرا شده در واحدهای احیا مستقیم صنعت فولاد کشور

ABB

- ◆ احیاء ۲ فولاد خوزستان
- ◆ احیاء Shanxi Tiahang Mining DRI and HBI Plant چین
- ◆ احیاء میدرکس فولاد خوزستان

HONEYWELL

- ◆ مدول D احیا مستقیم فولاد مبارکه
- ◆ مدول E مجتمع فولاد مبارکه
- ◆ مدول A و B احیاء طرح شهید خرازی و واحدهای حمل مواد و آبرسانی فولاد مبارکه
- ◆ احیاء مستقیم فولاد سبا و واحدهای حمل مواد و آبرسانی فولاد مبارکه

YOKOGAWA

- ◆ احیاء مستقیم و واحدهای حمل مواد و آبرسانی چادرملو
- ◆ مدول ۱ و ۲ احیاء مستقیم و واحدهای حمل مواد و آبرسانی فولاد خراسان

SIEMENS

- ◆ احیاء مستقیم و واحدهای حمل مواد و آبرسانی صبا خلیج فارس

پروژه‌های مهم واحد کسب و کار اتوماسیون صنعتی در صنایع نفت، گاز، پتروشیمی و شیمیایی

- ◆ نوسازی سیستم‌های DCS و ESD واحدهای اسید نیتریک و نیترات آمونیوم منطقه ۲ پتروشیمی شیراز
- ◆ پروژه صنایع شیمیایی اصفهان
- ◆ نوسازی سیستم کنترل BMS های بویلرهای فاز ۱ مجتمع گاز پارس جنوبی
- ◆ نوسازی سیستم کنترل مراکز انتقال نفت یزد و نائین و تاسیسات کرمان و سیرجان شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران
- ◆ سیستم اتوماسیون جایگاه‌های شرکتی شماره ۱ و ۴ و ۵ شرکت پخش فرآورده‌های نفتی منطقه اصفهان
- ◆ سیستم اتوماسیون انبار نفت شهید منتظری شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران - منطقه اصفهان
- ◆ بهینه‌سازی سیستم‌های کنترل D.C.S قسمت (YARN و STAPLE) شرکت پلی‌اکریل ایران

سوابق و توانمندی‌های شرکت ایریسا در خصوص پروژه‌های اجرا شده در واحدهای فولادسازی و ریخته‌گری صنعت فولاد کشور

سیستم‌های جانبی (Utilities)

- ◆ سیستم کنترل Pretreatment طرح توسعه فولادسازی فولاد مبارکه
- ◆ سیستم اتوماسیون حمل مواد ناحیه فولادسازی فولاد خوزستان
- ◆ سیستم اتوماسیون Utility های واحدهای فولادسازی و ریخته‌گری و شبکه سطح یک و دو پروژه فولاد خراسان
- ◆ نوسازی تجهیزات برق، اتوماسیون و ابزار دقیق پمپ‌های سیرکولاسیون و تغذیه بخش فولادسازی
- ◆ سیستم اتوماسیون شارژ مواد به ناحیه فولادسازی (بدون توقف) شرکت فولاد مبارکه
- ◆ سیستم اتوماسیون سیکل آب ناحیه فولادسازی شرکت فولاد مبارکه

فولادسازی

- ◆ سیستم اتوماسیون RH-TOP فولاد مبارکه
- ◆ سیستم‌های اتوماسیون صنعتی سطح ۱ و ۲ فولادسازی فولاد مبارکه (Part A&B)
- ◆ سیستم اتوماسیون شارژ مواد به کوره‌های قوس الکتریکی ناحیه فولادسازی شرکت فولاد مبارکه
- ◆ سیستم اتوماسیون کوره‌های پاتیلی مدول A و B فولاد مبارکه
- ◆ سیستم اتوماسیون ایستگاه‌های پیش گرم ناحیه فولادسازی شرکت فولاد مبارکه
- ◆ سیستم‌های اتوماسیون سطح ۲ کوره‌های پاتیلی ناحیه فولادسازی شرکت فولاد مبارکه
- ◆ سیستم اتوماسیون تطبیق و لتاژ ترانسفورماتورهای کوره‌های قوس الکتریکی فولاد خوزستان
- ◆ سیستم اتوماسیون تزریق وایر و آرگون (VOD) فولاد خوزستان
- ◆ سیستم‌های سطح ۲ و ۳ اتوماسیون فولادسازی فولاد خوزستان
- ◆ سیستم الکترودرگولیشن کوره قوس الکتریکی شماره ۳ فولاد خوزستان
- ◆ سیستم اتوماسیون و سیستم الکترودرگولیشن کوره پاتیلی ۳ و ۴ فولادسازی فولاد خوزستان
- ◆ سیستم‌های اتوماسیون کوره‌های قوس الکتریکی ۱ و ۲ فولادسازی فولاد خوزستان
- ◆ سیستم‌های اتوماسیون تزریق آهک، کک و اکسیژن کوره‌های یک تا شش فولاد خوزستان
- ◆ سیستم اتوماسیون کوره‌های ۵ و ۶ و کوره‌های پاتیلی ۱ و ۲ و ریخته‌گری بیلت ۲ و آبرسانی بیلت ۱ فولاد خوزستان
- ◆ سیستم الکترودرگولیشن مجتمع صنعتی فولاد اسفراین
- ◆ اتوماسیون سطح ۱ کوره قوس الکتریکی فولادسازی شرکت فولاد آلیاژی ایران

ریخته‌گری

- ◆ جایگزینی سیستم‌های اتوماسیون MLC و HMO ناحیه فولادسازی فولاد مبارکه
- ◆ جایگزینی سیستم اتوماسیون ماشین ریخته‌گری ۴ فولاد مبارکه
- ◆ ارتباط اتوماسیون سطح ۲ و ۳ طرح و توسعه واحد ریخته‌گری ماشین شماره ۲ مجتمع فولاد مبارکه
- ◆ سیستم‌های اتوماسیون هماهنگی تولید (Production Coordination Subsystem) ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری شرکت فولاد هرمزگان
- ◆ اتوماسیون خط ریخته‌گری بیلت ۱ فولاد خوزستان
- ◆ سیستم اتوماسیون Level ماشین چهار ریخته‌گری مداوم

جامعیت ایریسا را هیچ شرکتی ندارد

احسان حشمت‌نژاد

مدیریت کسب و کار شبکه و زیرساخت شرکت ایریسا



◀ **مدیریت کسب و کار شبکه و زیرساخت در ایریسا چه شرح وظایفی دارد؟**

حوزه کاری مادر کسب‌وکار شبکه و زیرساخت، طراحی و توسعه زیرساخت‌های ارتباطی داده، توسعه و نگهداری زیرساخت فیزیکی و محیطی مراکز داده و تمامی خدماتی است که روی این مراکز برپا می‌شود. به نوعی خدمات شبکه و زیرساخت، در واقع زیرساخت سایر خدماتی است که شرکت ایریسا ارائه می‌دهد. به عنوان مثال زیرساخت ارتباطی سیستم‌های اطلاعاتی در یک کارخانه صنعتی بزرگ باید به گونه‌ای باشد که از نقاط مختلف، دسترسی به سیستم وجود داشته باشد و جهت پردازش و ذخیره‌سازی به نقاط توزیع شبکه و مراکز داده برود و این ارتباط باید با ظرفیت مناسب به صورت پایدار و امن برقرار باشد.
مانواع داده‌ها را داریم؛ داده‌های مربوط به کنترل صنعتی، داده‌های مربوط به سیستم‌های اطلاعاتی، سیستم‌های تحول دیجیتال، سیستم‌های امنیت اطلاعات، سیستم‌های نظارت تصویری، آتش‌نشانی و مخابرات که باید برای همه انواع اطلاعات، زیرساخت ارتباطی مناسب را فراهم کنیم. طراحی و ایجاد این بست‌های ارتباطی یک بخشی از کار است و وقتی هم قرار است داده به مراکز داده برسد، طراحی مراکز داده و ایجاد آنها و بحث کنترل تطابق با استانداردهای جهانی بخشی از ماموریت ما است.
بر اساس نیازهای مختلفی که در کسب و کارهای مختلف وجود دارد، پیگیربندی‌های متفاوت از زیرساخت‌های پردازشی و ذخیره‌سازی در این مراکز داده ارائه می‌شود. مشتری عمده ما گروه فولاد مبارکه است و درگروه فولاد مبارکه جدی‌ترین مشتریان از نظر حجم و تنوع کار، شرکت فولاد مبارکه و شرکت فولاد هرمزگان جنوب هستند. در خارج از گروه فولاد مبارکه هم پروژه‌های متعددی داریم نظیر ذوب‌آهن اصفهان که نگهداری و توسعه زیرساخت‌های ارتباطی و مرکز داده آن بر عهده شرکت ایریسا است. شرکت فولاد خراسان، شرکت فولاد غرب آسیا، شرکت برق منطقه‌ای اصفهان و چند شرکت تولیدی دیگر که به آنها خدمات تخصصی ارائه می‌دهیم.
تداوم عملیات سیستم‌های اطلاعاتی و سیستم‌های کنترل صنعتی و در نتیجه تداوم کسب و کار مشتریان ایریسا وابسته صد درصد به پایداری خدمات و اجزاء شبکه و زیرساخت، نظیر زیرساخت ارتباطات و امنیت داده، زیرساخت‌های پردازشی و ذخیره‌سازی اطلاعات است. هرگونه خلل و قطعی در اجزاء زیرساخت شبکه منجر به قطعی ارتباطات و خدمات مرکز داده و ایجاد وقفه در عملکرد عادی و جاری خطوط تولید و در نهایت منجر به ضرر و زیان عمده به مشتریان صنعتی می‌شود.

◀ **مهم‌ترین چالش که با آن مواجه هستید چه چیزهایی است؟**

مهم‌ترین چالش‌های مادر حوزه شبکه و زیرساخت این است که با توجه به اینکه غالباً با فناوری‌هایی که کار می‌کنیم فناوری‌هایی لبه (Edge) هستند، یعنی در مرز فناوری کار می‌کنیم چه در حوزه شبکه و چه در حوزه‌های پردازش، ذخیره‌سازی و امنیت ارتباطات در دو بعد چالش داریم؛ نخست بحث‌های تأمین که اغلب بخاطر تحریم‌های موجود امکان سفارش‌گذاری مستقیم از تأمین‌کنندگان اصلی وجود ندارد و مجبور هستیم از طریق واسطه‌های زیاد و صرف وقت و هزینه بیشتر عملیات تأمین را انجام دهیم و مورد دیگر این است که تمام این فناوری‌ها دانش سطح بالایی را برای طراحی، توسعه و راهبری نیاز دارند و در این زمینه هم به دلیل بحث تحریم‌ها ارتباطی با تولیدکنندگان اصلی وجود ندارد و کسی هم در بحث انتقال دانش فنی به شرکت‌های ایرانی کمکی نمی‌کند و باید از روش‌های متعدد به این دانش دست پیدا کرد که یکی از روش‌ها، جستجو منابع و بررسی منابع موجود در اینترنت و روش‌های آزمون و خطاست که فناوری‌های مختلف را استفاده کنیم تا بتوانیم از یک فناوری استفاده مناسب داشته باشیم.

مشکل دیگر اینکه در سطح مشتریان شرکت ایریسا قبلاً تجربه پر تکراری در سطح ایران وجود نداشته است. به عنوان مثال در سال ۹۸ که برای نخستین بار فناوری شبکه‌های مبتنی بر نرم افزار (SDN) را برای شبکه فولاد مبارکه به کار گرفتیم، آن موقع حتی اطلاعاتی نبود که در سطح دنیا چنین کارخانه‌ای با این وسعت زیر بار این فناوری رفته باشد و در ایران هم حتی در سطوح کوچک‌تر از به کارگیری این فناوری خبری نبود و شنیده بودیم جایی استفاده شده باشد ولی باز تیم‌های فنی با استفاده از منابع و راه‌های مختلفی که بود به این فناوری تسلط پیدا کردند و توانستند طراحی لازم را انجام دهند. البته در این

قضیه از مشاورین مختلفی استفاده شد و تا کنون پس از مدت‌ها این فناوری در چند مورد دیگر از مشتریان اصلی ما نظیر فولاد هرمزگان و فولاد سفیددشت نیز جاری شده است.

◀ **مهم‌ترین پروژه‌ای که شما در ایریسا انجام داده‌اید چه پروژه‌ای است؟**

مهم‌ترین پروژه چه از بعد اهمیت فنی و چه بعد مالی، همان پروژه ارتقا شبکه و مرکز داده فولاد مبارکه با استفاده از فناوری SDN است که شرکت ایریسا این فناوری نسل جدید را پیشنهاد داد و طی مراحل پیچیده‌ای این فناوری تأیید شد و قرار شد شرکت ایریسا آن را اجرا کند. هم‌زمان با سفارش‌گذاری تجهیزات، چون روی تجهیزات این فناوری شدیداً بحث‌های تحریمی اعمال می‌شد، تأمین‌کننده ایریسا مجبور شد این تجهیزات را در چندین کشور دنیا بچرخاند و بعد در بخش‌های مختلفی به ایران منتقل کند که این امر باعث شد زمان پروژه افزایش یابد و این موضوع هم‌زمان شد با مسائل مربوط به پاندمی کرونا و آن موقع که همه مسائل در کشور به کندی پیش می‌رفت بحث تأمین پروژه هم با مشکل مواجه شد. با پیگیری‌های بسیار زیاد تجهیزات پروژه بالاخره با مشکلات زیاد به ایران منتقل شد و این امر فشار زیادی به تیم اجرایی و تأمین پروژه وارد کرد. چون حجم سفارش کلی خیلی سنگین بود و چیزی نبود که بشود مانند یک بار جزئی و به آسانی این حجم از تجهیزات را به کشور منتقل کرد. همچنین پروژه عظیم ارتقا، ساماندهی، نگهداری و پشتیبانی زیرساخت شبکه و مرکز داده ذوب آهن اصفهان به عنوان یکی از بزرگترین و قدیمی‌ترین مجتمع‌های صنعتی کشور هم یکی از مهم‌ترین پروژه‌های ما بوده که در طول چهار سال گذشته منجر به انجام اصلاحات و توسعه‌های زیادی در حوزه شبکه، زیرساخت، امنیت ارتباطات، سرویس‌های شرکت ذوب آهن اصفهان شد. پروژه دیگری که پروژه مهمی است، طراحی و راه‌اندازی مرکز داده پشتیبان گروه فولاد مبارکه است که بعد از کشمکش‌های بسیار که برای جانمایی پروژه وجود داشت در نهایت در سال ۱۴۰۱ تکمیم بر این شد یکی از ساختمان‌های موجود شرکت مخابرات ایران را که بیشتر برای این تیپ کار طراحی شده است را در اصفهان خریداری کنیم و سال گذشته شروع کردیم به تجهیز آن کردیم که ان‌شاءالله در مرداد ماه اولین فاز آن به بهره‌برداری می‌رسد.

◀ **ایریرسا در یک جمله توصیف کنید؟**

شرکت ایریسا وسعت زیادی دارد و در قالب چندین کسب و کار بزرگ فعالیت می‌کند ولی مهم‌ترین نکته‌ای که در شرکت ایریسا وجود دارد این است که در حد و اندازه ارائه‌کننده راه‌حل‌های سطح کلان سازمانی است. یعنی اگر یک سری اطلاعات میدانی داشته باشیم راجع به توانمندی شرکت‌های حوزه ICT و اتوماسیون صنعتی متوجه می‌شویم که در کل ایران شرکتی نداریم که تمام قابلیت‌های ایریسا را در حوزه‌های مختلف به صورت یک جا داشته باشد. ممکن است یک شرکت باشد که ۵۰ درصد حوزه مارا کار کند، شرکتی ۶۰ درصد و شرکت دیگر ۲۰ درصد ولی جامعیتی که ایریسا دارد در ایران بی‌نظیر است. در کل کشور شرکتی به جامعیت ایریسا در حوزه ICT و اتوماسیون صنعتی وجود ندارد که از پایه‌ای‌ترین سیستم‌های اتوماسیون تا سطح بالاترین سیستم‌های اطلاعاتی و کارخانه هوشمند بتواند خدمات ارائه دهد و هم‌زمان بتواند در حوزه زیرساخت مرکز داده و ارتباطات هم خدمات متنوع ارائه کند.

فرهنگ کلی که در طی سال‌های متمادی در شرکت ایریسا شکل گرفته است این است که کسانی که جذب شرکت ایریسا می‌شوند یک شخصیت کارشناسی دارند و باید از توانمندی‌های فنی لازم برخوردار باشند تا بتوانند در کار خودشان موفق شوند. اگر کسی بخواهد صرفاً با توصیه یا روابط به ایریسا وارد شود ممکن است چند صبا‌حی اینجا بماند اما منی تواند خیلی پایدار باشد چون در این جوفنی که قرار می‌گیرد باید خودش را برساند یا باید خداحافظی کند. این ویژگی خوب ایریسا است که جو حاکم یک جوفنی و تخصصی است.

◀ **ایریرسا شرکت بزرگی است که کارهای بزرگی انجام داده است ولی مأخوذه‌ب‌حیا بوده و گزارش این کارها نمود زیادی در جامعه بیرون نداشته است. فکر می‌کنید**

این خصلت خوب است یا بد؟

این موضوعی که بیان کردید تا دو یا سه سال پیش وجود داشت اما از آن به بعد یک مقدار در بعد تبلیغاتی کار بیشتری صورت گرفته و در بحث رسانه‌ای کار بیشتری شده است. تقریباً در چند سال اخیر بیشتر شرکت ایریسا را در سطح کشور می‌شناسند. شاید قبل از آن فقط شرکت راد سطح صنعت فولادی می‌شناختند ولی این را قبول دارم که آنقدر درگیر کارهای اجرا و امور جاری خود بوده‌ایم که فرصت نکرده‌ایم بر روی فعالیت‌هایی که انجام داد‌هایم در سطح کشور و منطقه مانور تبلیغاتی انجام دهیم. قاطعانه می‌گویم همین فناوری SDN که در فولاد مبارکه اجرا شده، در کل ایران چنین کاری در این حجم انجام نشده است و یک کار کاملاً نمونه و شاخص محسوب می‌شود و هر شرکت دیگری که بود این را به آگاهی همگان می‌رساند اما ما به دلایلی خیلی دنبال این نیستیم. اینکه مثلاً همه جا بگویم در فولاد مبارکه از فلان فناوری استفاده کردیم خودش بعد امنیتی دارد و همگان نباید از جزئیات کار خبر داشته باشند، چون اگر کسی قصد نادرستی داشته باشد یا دانستن جزئیات بیشتر می‌تواند به زیرساخت‌ها آسیب برساند. به دلیل همین مسائل، خیلی از اطلاعات مشتریان استفاده تبلیغی نمی‌کنیم. دلیل دیگر این است که آنقدر حجم کارهای روزانه در شرکت ایریسا زیاد است که نیازی به اینکه خارج از صنعت فولاد کاری انجام دهیم نبوده است. البته مشتریانی خارج از فولاد مثل شرکت مخابرات ایران و سازمان بنادر و دریانوردی و شرکت‌های برق منطقه‌ای داشته‌ایم اما در مقایسه با حجم پروژه‌های صنعت فولاد کمتر از ۱۰ درصد کل هستند.

◀ **دیدگاه خاصی دارید که بخواهید به کارفرمایان و مشتریان شرکت منتقل کنید؟**

در حوزه کاری ما چون فعالیت‌های حوزه زیرساختی هم هزینه بسیار زیاد و هم در مسیر اجرا چالش‌های زیادی دارد، مدیران فناوری اطلاعات در سازمان‌ها ترس دارند که به سمت پروژه‌های زیرساختی بروند. یک وقت‌هایی احداث یک پروژه مرکز داده انرژی بسیار زیادی از مدیران می‌گیرد و در ضمن آنها را درگیر چالش‌های مختلفی نظیر تأمین اعتبار، ساختار اجرایی، نظارت و پیچیدگی‌های مختلفی در اجرای پروژه در سطح سازمان می‌کند ولی چند پروژه سطحی و پرسر و صدا در سایر حوزه‌های فناوری اطلاعات انرژی بسیار کمتری می‌برد و در دسر خاصی را هم به مدیران تحمیل نمی‌کند. گاهی اوقات برخی مدیران یک سری کارهای کوچک را با هیاهو انجام می‌دهند و یک مقدار از توسعه زیرساخت‌ها شان غافل می‌شوند در صورتی که ما با این پدیده مواجه هستیم که حجم داده‌ها هر ساله افزایش می‌یابد و حجم پردازش‌های مورد نیاز بیشتر می‌شود، رویکردهای جدید مثل کارخانه‌های نسل چهارم و تحول دیجیتال پدید آمده‌اند که همه متکی به تولید و پردازش گسترده داده هستند و برای این داده‌ها باید یک سری زیرساخت‌هایی ایجاد شود تا داده تولید گردد و انتقال پیدا کند و ذخیره‌سازی و پردازش

ایریسا

IRISA

۳۷

www.irisaco.com



در سطح مناسب صورت گیرد. همه این مراحل نیاز به توسعه زیرساخت‌های ارتباطی و نیاز به توسعه مراکز داده در سطوح مختلف دارد. چیزی که من اطلاع دارم این است که برخی مدیران فناوری اطلاعات برنامه خاصی برای توسعه ظرفیت مراکز داده ندارند و مثلاً تا ۹۰ درصد ظرفیت موجود مراکز داده استفاده شده است و بعد از شرکت ایریسا می‌خواهند یک راه‌حل سریع برای توسعه ظرفیت ارائه کند. از لحظه‌ای که دوستان کار را آغاز می‌کنند تا وقتی که بودجه را تخصیص می‌دهند و استارت کار زده می‌شود شاید ۲ سال طول بکشد و از لحظه‌ای که ثبت سفارش انجام گردد تا زمانی که سفارش به مرحله تحویل نهایی می‌رسد ماه‌ها طول می‌کشد و تا زمانی که مرکز داده مورد نظر با ظرفیت مناسب ایجاد شود شاید چند سال زمان ببرد. توصیه‌ای که به مدیران فناوری اطلاعات شرکت‌های مختلف گروه فولاد مبارکه دارم این است که یک مقدار جلوتر از زمان خودشان حرکت کنند و پیش‌بینی‌ها را به موقع انجام دهند. به جای اینکه منتظر آلام ۹۰ درصدی استفاده از منابع باشند، از زمانی که نیمی از ظرفیت تکمیل می‌شود برای توسعه‌های منابع مرکز داده و زیرساخت شبکه اقدام کنند. چون این عملیات بسیار زمان بر و هزینه بر است و بعضی اوقات مسائل فنی و غیر فنی پرجاشنی هم در حین اجرای کار ایجاد می‌شود.

◀ **آینده ایریسا را چگونه می‌بینید؟**

آینده از دید من روشن است و با توجه به توان تخصصی که در شرکت موجود است، مجموع پتانسیل داخلی و اکوسیستم شرکای کسب و کاری که در هر کسب و کار با ایریسا در حال همکاری هستند توان قابل توجهی را در اختیار شرکت ایریسا قرار می‌دهند. گروه مبارکه هم نسبت به سایر نگاه‌های صنعتی و اقتصادی، یک گروه پیش رو و در حال توسعه مداوم است. چه از نظر مدیریت مالی و چه از نظر برنامه ریزی برای آینده و ما با این پدیده مواجه هستیم که هر چند سال یک بار کارخانه‌های جدیدی به گروه مبارکه اضافه می‌شود و پیش‌بینی‌ها همه این‌ها ایجاد زیرساخت‌های ارتباطی، سیستم، ارتباطات و مباحث اتوماسیون است که بازارهای جدیدی را برای شرکت ایریسا ایجاد می‌کند.

◀ **ایریسا چه رقابیی دارد؟**

در حوزه زیرساختی رقبای زیادی داریم چون بحث زیرساخت شبکه، یک بحث عمومی‌تری نسبت به سایر کسب و کارهای ایریسا است اما در کارخانه‌های بزرگی مثل مبارکه و فولاد هرمزگان عمده کارهای حیاتی را شرکت ایریسا انجام می‌دهد. اگر یک کار جزئی باشد و در اولویت بالایی نباشد خود ما یا سازمان مشتری به این نتیجه رسیده‌ایم که به شریک تجاری دیگری تحول دهیم و آن هم با نظارت ایریسا انجام می‌شود. اما اغلب فعالیت‌های اساسی در حوزه زیرساخت شبکه و مراکز داده را ایریسا انجام می‌دهد.

ما با این پدیده

مواجه هستیم که

حجم داده‌ها هر ساله

افزایش می‌یابد و حجم

پردازش‌های مورد

نیاز بیشتر می‌شود.

رویکردهای جدید

مثل کارخانه‌های

نسل چهارم و تحول

دیجیتال پدید آمده‌اند

که همه متکی به تولید

و پردازش گسترده

داده هستند و برای

این داده‌ها باید یک

سری زیرساخت‌هایی

ایجاد شود تا

داده تولید گردد و

انتقال پیدا کند و

ذخیره‌سازی و پردازش

در سطح مناسب

صورت گیرد. همه این

مراحل نیاز به توسعه

زیرساخت‌های

ارتباطی و نیاز به

توسعه مراکز داده در

سطوح مختلف دارد.

خدمات حوزه سخت افزار پردازشی و ذخیره سازی شبکه

- طراحی و مشاوره خرید تجهیزات پردازشی، ذخیره سازی و پشتیبان گیری اطلاعات
- انجام عملیات اصالت سنجی و بازرسی تخصصی تجهیزات برای سازمان ها
- نصب و راه اندازی و نگهداری تجهیزات پردازشی
- نصب و راه اندازی و نگهداری تجهیزات ذخیره سازی
- نصب و راه اندازی و نگهداری پشتیبان گیری (Backup)
- پیاده سازی طرح Clustering برای افزایش دسترسی به اطلاعات و کاهش خطا
- تهیه طرح بازیابی پس از حادثه (DRP)
- تست و اصلاح زیرساخت های پردازشی در حال کار سازمان ها
- رفع عیوب و بهینه سازی تجهیزات پردازشی مستقر در سایت های کارفرما
- انجام سرویس های دوره ای پیشگیرانه برای تجهیزات پردازشی با تیم متخصص

خدمات حوزه مجازی سازی و پردازش ابری

- نصب، راه اندازی، پیکربندی و بهینه سازی راهکارهای VMware vSphere, NSX, vSAN, vRealize Suite, HorizonPods
- ارائه خدمات مشاوره، طراحی و اجرای مراکز داده مبتنی بر SDDC (Software Defined Datacenter) و HCI (Hyper-Converged Infrastructure)
- طراحی، پیاده سازی، پیکربندی و پشتیبانی از زیرساخت مجازی مراکز داده شامل Single & Multiple Site, Stretched Datacenter and Backup Sites
- جداسازی بستر اینترنت کاربر از بستر شبکه اصلی به وسیله زیرساخت VDI
- ارائه زیرساخت به عنوان خدمت (IaaS)
- ارائه بستر به عنوان خدمت (PaaS)
- ارائه نرم افزار به عنوان خدمت (SaaS)
- سرویس های امنیتی در قالب MSSP

خدمات حوزه سخت افزار پردازشی و ذخیره سازی شبکه

- طراحی، پیاده سازی، پیکربندی و پشتیبانی از سرویس های CA و Active Directory, DNS, DHCP, WSUS
- طراحی، پیاده سازی، پیکربندی و پشتیبانی از سرویس بروز رسانی سیستم عامل ویندوز با معماری امن
- طراحی، پیاده سازی، پیکربندی و پشتیبانی از زیرساخت پایگاه داده Microsoft SQL Server Always ON
- ارتقا و مقاوم سازی سرویس های شبکه
- طراحی، پیاده سازی، پیکربندی و پشتیبانی از سرویس اشتراک اینترنت با رعایت ملاحظات پدافند غیر عامل
- طراحی، پیاده سازی، پیکربندی و پشتیبانی از سرویس های پایش و نظارت بر شبکه
- طراحی، پیاده سازی، پیکربندی و پشتیبانی از Microsoft Endpoint Configuration Manager
- پیاده سازی، پیکربندی و پشتیبانی از سیستم عامل سرورها در مراکز داده شامل Linux and Microsoft OS
- طراحی، پیاده سازی، پیکربندی و پشتیبانی از سرویس های محافظت، پشتیبان گیری و بازیابی داده ها
- طراحی، پیاده سازی، پیکربندی و پشتیبانی از سرویس پست الکترونیک سازمانی
- سرویس های مدیریت یکپارچه سیستم ها و سیستم عامل های لینوکسی
- راه اندازی بستر VOIP و Video Conferencing سازمانی
- طراحی، پیاده سازی، پیکربندی و پشتیبانی از سرویس اشتراک فایل مبتنی بر Cloud
- راه اندازی پلتفرم سیستم مدیریت آموزشی متن باز Moodle جهت برپایی کلیه فعالیت های آموزشی
- سرویس های مبتنی بر ارتباطات یکپارچه (UC)

شبکه و زیرساخت



Network and Infrastructure

معرفی کسب و کار شبکه و زیرساخت

از آن جایی که استفاده از کاربردهای فن آوری اطلاعات از ضروریات اصلی هر کسب و کار می باشد، بنابراین وجود زیرساخت ارتباطی پایدار و قابل اطمینان در هر سازمان بسیار ضروری است و ایجاد و استفاده از آن در تداوم کسب و کار سازمان تاثیر بسزایی خواهد داشت. بدیهی است در صورت عدم پیاده سازی مناسب زیرساخت، مسئولین شبکه در زمان نگهداری و بهره برداری با مشکلات فراوانی مواجه شده و هزینه های فراوانی را به سازمان تحمیل می کند.

وظیفه اصلی واحد شبکه و زیرساخت در شرکت ایریسا، ایجاد زیرساخت های ارتباطی با بالاترین ضریب پایداری و اطمینان در صنایع مختلف می باشد. در کنار این وظیفه، ارائه برخی از خدمات و محصولات ارزش افزوده بر این بستر از دیگر مسئولیت هایی است که به این بخش از سازمان واگذار شده است.

مزیت رقابتی کسب و کار شبکه و زیرساخت

- بهره گیری از آخرین تکنولوژی های روز دنیا در صنعت فولاد و سایر صنایع کشور
- ارائه راهکارهای جامع، یکپارچه و پیش دستانه در حوزه شبکه و زیرساخت
- تجربه ۳۰ ساله در ارائه خدمات فناوری اطلاعات در راستای تحقق استراتژی های کسب و کار صنعت فولاد
- برخوردهای از مجوزات لازم جهت فعالیت در این حوزه از جمله مجوز افتا و شورای عالی انفورماتیک کشور
- بهره گیری از نیروهای متخصص و صاحب صلاحیت در حوزه های مختلف مشاوره، طراحی، اجرا و پیاده سازی، نظارت و ممیزی شبکه و زیرساخت

خدمات کسب و کار شبکه و زیرساخت

- خدمات حوزه شبکه و امنیت ارتباطات
- خدمات حوزه زیرساخت فیزیکی شبکه و مرکز داده
- خدمات حوزه سخت افزار پردازشی و ذخیره سازی شبکه
- خدمات حوزه مجازی سازی و پردازش ابری
- خدمات حوزه سرویس های پایه و ارزش افزوده

خدمات حوزه زیرساخت فیزیکی شبکه و مرکز داده

- مشاوره، طراحی، پیاده سازی و ممیزی مراکز داده
- طراحی و توسعه زیرساخت فیزیکی شبکه های پردیس و مرکز داده
- طراحی و اجرای رینگ فیبر نوری
- مشاوره، طراحی، پیاده سازی سیستم های نظارت تصویری (CCTV)

خدمات حوزه شبکه و امنیت ارتباطات

- شناخت، طراحی و پیاده سازی شبکه های ارتباطی و ارتباطات راه دور
- طراحی امن شبکه
- پیاده سازی و نگهداری امنیت ارتباطات
- مقاوم سازی شبکه و دارایی های اطلاعاتی
- امن سازی ارتباط بین ناحیه صنعتی بانواری بیرونی (IDMZ)
- طراحی و راه اندازی شبکه های مبتنی بر نرم افزار (SDN)

ایریسا؛ تأمین کننده نیازهای فناوری‌های نوآورانه

مهدی برجوثیان

مدیر کسب و کار مشاوره و تحول دیجیتال شرکت ایریسا



در ابتدا ضمن معرفی خود، در مورد شرح وظایف و رسالت کاریتان توضیحاتی را بفرمایید.

مهدی برجوثیان، مدیر واحد مشاوره و تحول دیجیتال شرکت ایریسا هستم. شرکت ایریسا در سال ۱۳۹۹ مطابق با نیاز صنعت و علی‌الخصوص شرکت فولاد مبارکه با تصمیم مدیرعامل وقت و واحدی به نام «واحد تحول دیجیتال» تأسیس کرد. این واحد بعدها با تجمیع گروه‌های مشاوره شرکت در این واحد به «مشاوره و تحول دیجیتال» تغییر نام پیدا کرد. واحد تحول دیجیتال، چهارمین واحد عملیاتی شرکت ایریسا بود و بعد از اتوماسیون صنعتی، سیستم‌های اطلاعاتی و شبکه و زیرساخت، در ایریسا شکل گرفت. هدف عالی و غایی این واحد، ایجاد پلی بین کسب و کار امروز به کسب و کار فرداست. در واقع با توسعه سیستم‌های اطلاعاتی و سیستم‌های OT طی سالیان گذشته در شرکت‌ها استفاده حداکثری از داده‌ها (کارخانه داده محور) به عنوان یک نیاز شناخته شده و ماموریت اصلی این کسب و کار، ایجاد ساز و کارهای زیرساختی و مدیریتی و نظارت بر پروژه‌های مربوطه در قالب طرح تحول دیجیتال است.

اهمیت این مدیریت و جایگاه آن در شرکت ایریسا را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

تا زمان ایجاد واحد مشاوره و تحول دیجیتال در شرکت ایریسا، بر اساس نیازهایی صنعت، پروژه‌هایی به صورت پراکنده در امورهای عملیاتی شرکت در حوزه‌های فناوریانه و جدید به صورت پراکنده و غیر منسجم تعریف و اجرا می‌شد. ولی با توجه به عدم یکپارچگی این پروژه‌ها نیاز به یک مدیریت منسجم احساس می‌شد. شرکت فولاد مبارکه با آگاهی از این موضوع مدیریت قراردادهای تحول دیجیتال را به این امور واگذار کرد و انتظار دارد که با هماهنگی و تعریف پروژه‌های بین واحدی در شرکت ایریسا و استفاده از ظرفیت اکو سیستم نوآورانه در کشور، یکپارچگی آن توسط این امور مدیریت شود.

مزیت اصلی رقابتی شرکت ایریسا در چیست؟

هدف از ایجاد شرکت ایریسا در ابتدا پاسخ گویی به نیازهای حوزه سیستم‌های اطلاعاتی و اتوماسیون صنعتی بود. پس از آن واحد شبکه و زیرساخت، مشاوره و تحول دیجیتال و امنیت سایبری ایجاد شد تا مجموع نیاز صنعت (و مخصوصاً فولاد) در حوزه‌های مختلف فناوری اطلاعات و ارتباطات و اتوماسیون صنعتی را پاسخ دهد. در کنار هم قرار گرفتن این دیسپلین‌های کاری خیال مشتریان شرکت را از داشتن شرکتهای که تمامی نیازهای آنها را به صورت جامع پوشش می‌دهد راحت می‌کند. به نظر من این اصلی‌ترین و مهمترین مزیت رقابتی شرکت ایریسا می‌باشد.

مهم‌ترین چالش‌هایی که واحد شما با آن مواجه می‌شود چیست و چه اقداماتی در جهت رفع این چالش‌ها انجام می‌دهید؟

تغییر به خودی خود همیشه با مقاومت همراه است، مخصوصاً اگر تغییر بنیادی و ریشه‌ای در حوزه فرآیندی و کسب و کاری داشته باشد. برای مقابله با این چالش شرکت ایریسا نخستین دوره رهبران دیجیتال را از سال ۱۴۰۰ آغاز کرد تا لایه مدیریت خود و شرکت فولاد مبارکه را با مفاهیم انقلاب صنعت ۴ آشنا و محاسن حرکت در این مسیر رو به صورت آکادمیک آموزش دهد. در مرحله بعدی، لایه مدیران سطح میانی و کارشناسان کلیدی آن شرکت‌ها جامعه هدف بودند تا اصطلاحاً این تغییر رویکرد به صورت از بالا به پایین اتفاق افتد.

یکی دیگر از موضوعاتی که چالش برانگیز است، همین بحث فرهنگ

دیجیتال است که باید در سازمان‌ها تسری پیدا کند. در واقع، سازمان‌ها قائل به این موضوع شوند که داده‌هایی را که به صورت مشخص وجود دارد و ذخیره‌سازی می‌شود و امکان تحلیل شدن هم دارد را با استفاده از الگوریتم‌های هوش مصنوعی بررسی کرده و مدیریت این داده‌ها را به گونه‌ای انجام دهند که مدیریت ارشد بتواند از آن‌ها در جهت نیل به اهداف و بهبود و اصلاح فرایندها و در نهایت بهبود کسب و کار سازمان استفاده کند. در حال حاضر، مزیت رقابتی شرکت‌های بزرگ در صنعت فولاد این است که بتوانند به صورت کیفی از این داده‌ها بیشترین استفاده را ببرند و کارخانه‌ای که بتواند در بهبود فرایندها و روال‌ها از این داده‌ها استفاده کند می‌تواند از لحاظ فنی و کیفی خود را از دیگر سازمان‌هایی که همچنان به صورت سنتی در حال انجام کارها و فعالیت‌هایشان هستند تمیز بدهد.

مسیر پیش روی شرکت ایریسا چیست؟

شرکت ایریسا به عنوان یک شرکت پیشرو و شرکتهای که در سطح ملی مطرح است، وظیفه و رسالت خود می‌داند تا با شناخت نیازهای آتی صنایع در حوزه‌های فناوریانه و با برقراری ارتباط سازنده با بازیگران مطرح حوزه‌های صنعت نسل ۴ در خارج و داخل کشور زیرساخت لازم و اکوسیستم‌های مورد نیاز را شناسایی و ایجاد کند تا بتواند بهترین راه حل‌ها برای صنعت، به خصوص صنعت فولاد کشور در حوزه‌های فناوری اطلاعات را ارائه دهد.

مهم‌ترین اقدامات واحد شما در شرکت، چه بوده است؟

دو وظیفه اصلی از سمت شرکت به ما محول شده است؛ اول اینکه در جایگاه مشاور بر اساس شناخت وضع موجود و بر اساس استراتژی‌های سازمان، سند وضع موجود و تهیه روش گذار تا رسیدن به وضع موجود را برای ۳ تا ۵ سال آینده در قالب قراردادهای مشاوره ارائه کند. همچنین توأمان نسبت به تهیه سند ره‌نگاشت تحول دیجیتال آن شرکت/سازمان اقدام می‌کند تا از همگرایی پروژه‌های آتی و تقدم و تاخر و پیش‌نیازهای مربوطه مطمئن باشد. برای این منظور و اطمینان از صحت انجام کار از متدولوژی‌های روز دنیا برای این منظور استفاده می‌شود. همچنین با پیگیری‌های لازم با مراجع ذی صلاح در صدد ایجاد زیرساخت اختصاصی برای انتقال داده‌های حوزه تحول دیجیتال بر روی بستر امن هستیم.

بیشترین مشکلات و چالش‌هایی که شما با آن مواجه‌اید چیست؟

ایجاد همگرایی و مدیریت یکپارچه پروژه‌های بین واحدی از مهمترین چالش‌های حوزه‌های تحول دیجیتال می‌باشد. از آنجاکه شناسایی نوع داده مورد نیاز برای تحلیل، انتقال امن، تجمیع و یکپارچه‌سازی داده‌ها و در نهایت استفاده از الگوریتم‌های هوش مصنوعی کلیه اقدامات عملیاتی شرکت را درگیر می‌کند، ایجاد همگرایی و هماهنگی بین این امور عملیاتی جزء چالش‌های مهم می‌باشد. همچنین موضوع تحریم‌های ظالمانه با توجه به ماهیت نو و جدید مباحث تحول دیجیتال در دنیا بعضاً باعث کند شدن حرکت رو به جلو می‌شود که با روش‌های مدیریت ریسک در صدد کاهش اثرات آن و حرکت رو به جلو می‌باشیم. از دیگر چالش‌ها در حوزه تحول دیجیتال آن است که نگاه مدیران ارشد حرکت در مسیر تحول دیجیتال را به صورت یک نیاز واقعی و نه فانتزی و به عنوان یک ضرورت و نه انتخاب نگاه کنند. بر اساس آخرین گزارشات، پروژه‌های تحول دیجیتال تا ۳۰٪ باعث کاهش هزینه‌های تولید در صنعت فولاد می‌شود. شرکت فولاد مبارکه با رویکرد

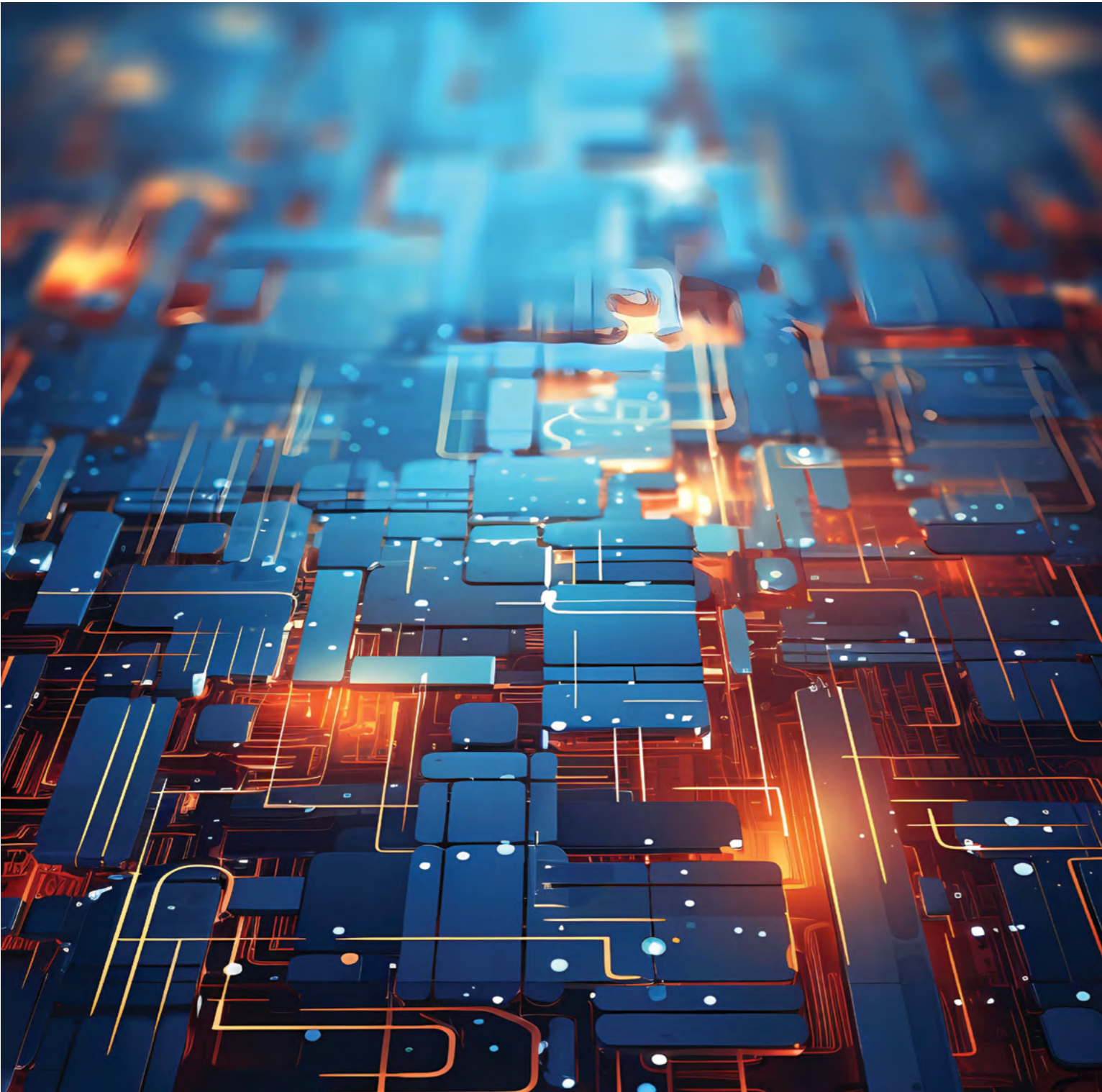
صف شکنانه راه را برای تصمیم‌گیری مدیران سایر شرکت‌ها در حوزه تحول دیجیتال از چند سال پیش برداشته است.

چه چشم‌اندازی برای ایریسا و واحد خودتان متصور هستید؟

چشم‌انداز ایریسا به عنوان یکی از بازیگران صنعت IT و فولاد در سطح کشور، نوآوری و شناسایی نیازهای صنعت به صورت پیش‌دستانه قبل از اعلام مشتریان است. اصل موضوع هم این است که به مشتری القا کند که مفاهیم تحول دیجیتال باعث کاهش هزینه و افزایش بازدهی می‌شود و حرکت در این مسیر لزوماً به معنی تعویض یا کنار گذاشتن تجهیزات یا حتی تکنولوژی‌های جاری مورد استفاده نیست بلکه بسیاری از مواقع استفاده حداکثری از ظرفیت‌های موجود است.

شخصیت و کاراکتر شرکت ایریسا را چطور می‌بینید؟

شرکت ایریسا با بیش از ۳۰ سال سابقه حضور در صنعت، به عنوان یک شرکت بزرگ و بازیگر مهم این عرصه شناخته می‌شود، ولی در چند سال گذشته به از لحاظ ساختاری تا حدودی فربه‌گی و عدم چابکی را تجربه کرد. با رویکردهای جدیدی که در چند سال گذشته در شرکت تعریف شد، این فضا فراهم شده تا فرآیندهای کاری سریع‌تر و حرکت رو به جلو تسریع شود. الان شرکت در وضعیتی است که خود را قالب یک شرکت‌های نوآور و حامی شرکت‌های نوپای خلاق استارت‌آپی می‌داند تا با کمک اکوسیستم نوآور کشور، علاوه بر پاسخ‌گویی به نیازهای جاری صنعت، نوآوری و بروز بودن را در ساختار خود حفظ کند.



بر اساس آخرین گزارشات، پروژه‌های تحول دیجیتال تا ۳۰٪ باعث کاهش هزینه‌های تولید در صنعت فولاد می‌شود



تدوین نقشه راه تحول دیجیتال و راهبری و اجرای طرح‌های تحول دیجیتال سازمان

- ارزیابی بلوغ دیجیتال سازمان مبتنی بر متدولوژی‌های معتبر و جهانی
- تدوین چشم انداز و استراتژی دیجیتال سازمان
- ترسیم نقشه راه و برنامه عملیاتی سازمان برای تحقق چشم انداز دیجیتال
- ارائه خدمات راهبری و اجرای طرح‌های تحول دیجیتال شامل:
- مشاوره و مشارکت در انتخاب فناوری‌ها و ابزارها (در تمامی حوزه‌های IT, OT و CT)
- مشاوره و مشارکت در تهیه RFP، برگزاری ریورس پیچ و مناقصه جهت انتخاب تامین کنندگان
- نظارت بر یکپارچگی و پیشرفت طرح‌های تحول دیجیتال

حاکمیت و مدیریت خدمات فناوری اطلاعات

- ارائه خدمات مشاوره مبتنی بر چارچوب‌ها و استانداردهای حاکمیت و مدیریت خدمات فناوری اطلاعات
- شناخت و ارزیابی سطح بلوغ مبتنی بر چارچوب‌ها و استانداردها
- شناسایی جریان‌های ارزش متناسب با اولویت‌های سازمان
- تدوین ره‌نگاشت مدیریت خدمات فناوری اطلاعات
- تدوین نقشه قابلیت‌های حاکمیت و مدیریت خدمات فناوری اطلاعات
- طراحی و تدوین کاتالوگ خدمات فی و تجاری فناوری اطلاعات
- هدف‌گذاری و تدوین شاخص‌های کلیدی اهداف و ارزش‌گذاری فاکتورهای طراحی
- طراحی بومی روش‌ها و فرآیندها
- طراحی بهینه ساختار سازمانی واحد فناوری اطلاعات و کمیته‌های حاکمیتی و مدیریتی
- ارزیابی و انتخاب ابزار پیاده‌سازی روش‌ها متناسب با اولویت‌های سازمان

خدمات حوزه لجستیک هوشمند

- خدمات حوزه‌ی پایش وضعیت حمل سرباره
- خدمات حوزه‌ی پایش وضعیت ترابری سنگین
- خدمات حوزه‌ی پایش وضعیت حمل و نقل داخل فنس
- خدمات حوزه‌ی پایش وضعیت ترابری سبک
- خدمات حوزه‌ی حمل مواد و محصول ریلی
- خدمات حوزه‌ی حمل مواد و محصول جاده‌ای
- خدمات حوزه‌ی یکپارچگی سیستم‌های لجستیک هوشمند

مزیت رقابتی کسب و کار مشاوره و تحول دیجیتال

- تسلط بر فرآیندها و ساختار صنعت فولاد
- تسلط بر نیازمندی‌های فناوری اطلاعات صنعت فولاد
- تجربه بیش از ۳۰ سال در ارائه خدمات فناوری اطلاعات در راستای تحقق استراتژی‌های کسب و کار صنعت فولاد
- تجربه بیش از ۳۰ سال در ارائه خدمات مشاوره و اجرای پروژه در واحدهای کسب و کار سیستم‌های اطلاعاتی، اتوماسیون صنعتی، شبکه و زیرساخت و امنیت سایبری
- تجربه و تسلط در پایه‌ریزی قابلیت معماری سازمانی (در لایه‌های استراتژی، فرآیند، ساختار، سیستم، زیرساخت)
- ایجاد هم‌سویی و هم‌راستایی مابین لایه‌های مختلف سازمانی
- مدیریت متمرکز کیفیت خدمات مشاوره مدیریت سازمان بر اساس اکوسیستم مشاوران شرکت ایریسا

مشاوره و تحول دیجیتال



Consulting and digital transformation

معرفی کسب و کار مشاوره و تحول دیجیتال

دیجیتالی‌شدن به یک ابزار اصلی برای رشد کسب‌وکارها و سبقت گرفتن از رقبا تبدیل شده است. به همین دلیل نیز امروزه بحث تحول دیجیتال بیش از هر زمان دیگری مطرح است و مدیران کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ همواره به دنبال طی کردن مراحل تحول دیجیتال در کسب‌وکار خودشان هستند.

تیم تحول دیجیتال ایریسا با در نظر گرفتن این ضرورت و با تکیه بر تجربه ۳۰ ساله خود در زمینه ارائه خدمات فناوری اطلاعات به کسب و کارهای فعال در حوزه صنعت فولاد در تلاش است تا خدمات مناسبی را در این زمینه ارائه دهد.

خدمات اصلی واحد مشاوره و تحول دیجیتال

- مشاوره مدیریت سازمان
- معماری سازمانی و تدوین برنامه استراتژیک فناوری اطلاعات
- حاکمیت و مدیریت خدمات فناوری اطلاعات
- طراحی و تدوین استراتژی و نقشه راه تحول دیجیتال
- مشاوره، راهبری و اجرای پروژه‌های تحول دیجیتال
- آموزش و مهارت‌افزایی در قالب آکادمی تحول دیجیتال
- خدمات حوزه لجستیک هوشمند

خدمات حوزه معماری سازمانی و تدوین برنامه استراتژیک فناوری اطلاعات

- پایه گذاری قابلیت مدیریت و راهبری معماری سازمانی (ویژه هر سازمان)
- همکاری در استمرار و اجرای فرآیندهای حاکمیت و مدیریت معماری سازمانی (ویژه هر سازمان)
- ارائه خدمات مشاوره کسب و کار با رویکرد معماری سازمانی (مدیریت استراتژیک، مدیریت فرآیند، ساختار سازمانی و...)
- ارائه خدمات مشاوره فناوری اطلاعات با رویکرد معماری سازمانی شامل:
- تدوین برنامه استراتژیک و طرح جامع فناوری اطلاعات سازمان
- طراحی نظام برنامه‌ریزی استراتژیک فناوری اطلاعات همسو با نظام استراتژیک سازمان
- کنترل و نظارت بر اجرای برنامه عملیاتی فناوری اطلاعات سازمان مطابق با اصول معماری

از ایده تا عمل،
از رویا تا واقعیت
۳۲ سال تلاش بی‌وقفه ایریسایی‌ها



برای تماشای
ویدئو اسکن کنید





در جهت بلوغ امنیت در پروژه‌ها

رسول مشکین‌فام

مدیر کسب و کار امنیت سایبری شرکت ایریسا



🔍 **حمله سایبری تیرماه ۱۴۰۱ چگونه نگرش گروه فولاد به مقوله امنیت را تحت تأثیر قرار داد؟ همچنین اهمیت حوزه امنیت سایبری گروه فولاد مبارکه را چگونه تبیین می‌کنید؟ هدف‌گذاری کسب و کار امنیت سایبری شامل چه زیرحوزه‌هایی است؟ و چگونه محصولات یا خدماتی را در بر می‌گیرد؟**

اهمیت حوزه امنیت سایبری در فولاد مبارکه از سال ۱۳۸۹ بعد از حمله بدافزار استاکسنت در حوزه اتوماسیون صنعتی مورد توجه قرار گرفت. همچنین نگرش دقیق‌تر به حوزه امنیت فن‌آوری اطلاعات نیز بعد از این حمله شکل گرفت. نقطه عطف در افزایش اهمیت امنیت سایبری در حوزه فولاد مبارکه و شرکت‌های زیرمجموعه بعد از حمله سایبری ۱۴۰۱ اتفاق افتاد. بعد از این حمله، سرمایه‌گذاری در این حوزه و حمایت از استارت‌آپ‌ها بسیار پررنگ‌تر شد. پیامدهای این حمله نشان داد چگونه غفلت در حوزه امنیت سایبری می‌تواند موجب توقف تولید در یک کارخانه عظیم مانند فولاد مبارکه شود.

🔍 **هدف‌گذاری کسب و کار امنیت سایبری شامل چه زیرحوزه‌هایی است و چه محصولات یا خدماتی را شامل می‌شود؟**

کسب و کار امنیت سایبری شامل سه زیرمجموعه یا گروه تخصصی است: گروه تخصصی امنیت حوزه فناوری اطلاعات یا امنیت حوزه آی‌تی که مباحثی مانند جرم‌شناسی، تست نفوذ، تحلیل بدافزار، خدمات تیم قرمز، مشاوره مقاوم‌سازی، راه‌اندازی و نگهداری و پیش‌مرکز راهبردی امنیت (SOC)، نصب و راه‌اندازی و نگهداری ابزارهای امنیت نقطه پایانی و... از فعالیت‌های این گروه تخصصی است.

در حوزه امنیت OT، طراحی شبکه امن با در نظر گرفتن نیازمندی‌های و نودورهای اصلی سیستم‌های اتوماسیون صنعتی مانند زیمنس، هانیول، ABB و غیره، مقاوم‌سازی در حوزه امنیت سیستم‌های اتوماسیون، ارزیابی ریسک سیستم‌های اتوماسیون صنعتی و تهیه سبد اقدامات کوتاه مدت و بلندمدت بر اساس استانداردهای مطرح و الزامات سازمان‌های حاکمیتی، راه‌اندازی فایروال‌های صنعتی در سیستم‌های اتوماسیون صنعتی از جمله فعالیت‌های این حوزه است.

گروه تخصصی سوم، گروه حاکمیت و مدیریت امنیت اطلاعات است که فعالیت‌هایی نظیر عبارتند از: بلوغ‌سنجی امنیتی، ارزیابی‌های امنیتی و پیاده‌سازی ISMS، فرهنگ‌سازی امنیت اطلاعات، جاری‌سازی فرآیندهای امنیتی، مشاوره اخذ گواهینامه، تحلیل شکاف، ارائه ره‌نگاشت امنیت و...

هدف‌گذاری کسب و کار امنیت سایبری ارائه سرویس‌های امنیتی در قالب خدمات و محصولات به مشتریان ایریسا با اولویت نخست فولاد مبارکه و شرکت‌های زیرمجموعه و در اولویت دوم صنایع و سازمان‌های دیگر تعریف شده است.

تلاش در جهت ارتقاء امنیت محصولات و خدمات کسب و کارهای دیگر شرکت ایریسا به منظور ارائه خدمات و محصولات امن به مشتریان نهایی از دیگر هدف‌گذاری‌ها در این حوزه است.

🔍 **مهمترین چالش‌های امنیت سایبری در ایران چیست و تا چه اندازه ایریسا در این خصوص توانمند است؟ آیا ایریسا با چالش نیروی انسانی مستعد و متبحر در این حوزه روبه‌رو نیست؟**

مهمترین چالش در حوزه امنیت سایبری در ایران و در اکثر کشورهای جهان جذب، به کارگیری و نگاه داشتن نیروی متخصص در حوزه

امنیت سایبری است. نیروهای متخصص کمیاب هستند و مدیریت کارشناسان متخصص از نقطه نظر برآورده کردن انتظاراتشان به لحاظ رشد علمی و فنی و حقوق و مزایا بسیار مشکل است. ماندگاری نیروهای متخصص در حوزه امنیت در شرکت‌ها بسیار پایین است و با توجه به فرصت‌های شغلی متنوع در بازار ایران و خارج از ایران، این نیروها کمتر برای مدت زمان طولانی در یک شرکت می‌مانند. چالش دیگر نگاه مدیران کلان در حوزه امنیت سایبری است. معمولاً تا زمانی که اتفاقی برای مجموعه آنها نیفتد، اهمیت لزوم آموزش، آگاهی‌رسانی، سرمایه‌گذاری در این حوزه را درک نمی‌کنند. در حوزه امنیت، تخصص‌های متنوعی وجود دارد و جذب و نگاه داشتن نیروهای با تجربه بسیار مشکل است. شرکت ایریسا با حمایت‌های فولاد مبارکه، دانشجویان را پس از طی مصاحبه‌های فنی و روانشناسی در قالب قرارداد‌های ساعتی جذب می‌کند و سعی می‌کند این افراد را آموزش دهد تا بتوانند در آینده از خدمات ایشان استفاده کنند. با توجه به اینکه شرکت ایریسا شرکت دانش‌بنیان است، می‌تواند به شرط رضایت از عملکرد ایشان در مدتی که در ایریسا به صورت آزمایشی مشغول کار هستند، فرآیند امریه را آغاز کند و این افراد مدت زمان خدمت سربازی را در ایریسا بگذرانند و هم‌اکنون در هر سال سه کارشناس امریه در بخش‌های مختلف ایریسا مشغول خدمت هستند.

🔍 **چشم‌انداز کسب و کار امنیت سایبری ایریسا را چگونه می‌بینید؟**

کسب و کار امنیت سایبری ایریسا فعالیت‌های خود را در قالب سرویس‌های متنوع امنیتی به عنوان یک کسب و کار انجام می‌دهد. اما رسالت ایریسا کمک به ارتقاء بلوغ امنیتی در قالب پروژه‌ها به لحاظ آگاهی‌رسانی، ابزار، محصولات و خدمات به مشتریان است. چشم‌انداز درازمدت کسب و کار امنیت، ارائه محصولات و خدمات امن به مشتریان نهایی در همه حوزه‌های عملکردی شرکت ایریسا است. مشتریان ما باید محصولات و خدمات امن از شرکت ایریسا در قالب همه کسب و کارهای شرکت دریافت کنند و این بایستی مزیت رقابتی ایریسا نسبت به رقبای خود باشد. این مهم‌ترین رسالت کسب و کار امنیت شرکت ایریسا در حال و آینده است.



امنیت سایبری



Cybersecurity

معرفی کسب و کار امنیت سایبری

در سالیان اخیر زیرساخت سیستم‌های اتوماسیون و داده‌های آن به‌عنوان یک سرمایه بسیار مهم برای هر سازمانی به شمار می‌رود. به همین دلیل نیز تأمین امنیت زیرساخت‌های اطلاعاتی و ارتباطی صنایع کشور در عصری که تمامی فعالیت‌های صنایع به سمت الکترونیکی شدن می‌روند به یکی از مهم‌ترین شاخصه‌های توسعه تبدیل شده است. در این مسیر استفاده از یک طرح جامع امنیت ارتباطات به حفظ دستگاه‌ها، تجهیزات و زیرساخت‌های حیاتی در صنعت کشور در مقابل حملات الکترونیکی کمک می‌کند. کسب‌وکار امنیت سایبری ایریسا در سال ۱۴۰۱ و باهدف ایجاد یکپارچگی در امنیت سایبری حوزه IT و OT و ایجاد اکوسیستم در این حوزه جهت ارائه بهترین راه‌حل‌ها به مشتریان ایریسا ایجاد شده و به دنبال لحاظ نمودن تمهیدات و اقدامات موثر در جهت ایمن‌سازی و پایش شبکه‌های داخلی و صنعتی و داده‌های سازمان‌ها به منظور جلوگیری از نفوذ و حملات سایبری است.

دلایل تشکیل کسب‌وکار امنیت سایبری

- ◆ شرایط سیاسی – اجتماعی کشور در سال‌های اخیر
- ◆ امنیت فضای تبادل اطلاعات یکی از دغدغه‌های کلان سیاست‌گذاران کشور می‌باشد.
- ◆ تشکیل سازمان‌های تخصصی دولتی در خصوص امنیت اطلاعات مانند سازمان پدافند غیرعامل، سازمان افتا و...
- ◆ تأمین امنیت زیرساخت‌های اطلاعاتی و ارتباطی صنایع کشور یکی از مهم‌ترین شاخصه‌های توسعه استفاده از یک طرح جامع امنیت برای ارتباطات می‌تواند در حفظ دستگاه‌ها، تجهیزات و زیرساخت‌های حیاتی در صنعت کشور در مقابل حملات الکترونیکی مؤثر واقع شود.
- ◆ لزوم نگاه یکپارچه به حوزه امنیت با توجه به تنوع کسب‌وکار ایریسا
- ◆ تمایل سازمان‌های صنعتی جهت بروز رسانی سیستم‌ها صنعتی با رویکرد Industry 4.0
- ◆ حرکت به سمت کارخانه‌ی هوشمند و پیاده‌سازی ارکان انقلاب صنعتی چهارم
- ◆ نگرانی مدیران ارشد سازمان‌ها و صنایع از افزایش گردش اطلاعات
- ◆ لزوم نگاه ویژه شرکت ایریسا به عنوان شرکت فعال در حوزه IT و OT در صنایع کشور
- ◆ نیاز مهم سازمان‌ها: دریافت راه‌حل جامع، ترجیحاً بومی و یکپارچه جهت تضمین امنیت فضای تبادل اطلاعات در سیستم‌های IT و OT است
- ◆ تشکیل تیم‌های تخصصی و مستقل از همه کسب و کارهای موجود شرکت در قالب یک مدیریت کسب و کار و تمرکز بر موضوعات ذکر شده یکی از راه‌کارهای پیشنهادی جهت پاسخ به نیاز مشتریان است.
- ◆ ایجاد یک اکوسیستم جهت جمع‌بندی بهترین خدمات و محصولات جهت ارائه به مشتریان یکی از اهداف مهم کسب و کار امنیت سایبری در ایریسا است.

نقطه عطف در

افزایش اهمیت امنیت سایبری در حوزه فولاد مبارکه و شرکت‌های زیرمجموعه بعد از حمله سایبری ۱۴۰۱ اتفاق افتاد. بعد از این حمله، سرمایه‌گذاری در این حوزه و حمایت از استارت‌آپ‌ها بسیار پررنگ‌تر شد. پیامدهای این حمله نشان داد چگونه غفلت در حوزه امنیت سایبری می‌تواند موجب توقف تولید در یک کارخانه عظیم مانند فولاد مبارکه شود.

خدمات حوزه امنیت OT

- ◆ پیاده‌سازی استانداردهای امنیتی در حوزه اتوماسیون صنعتی (NIST ۸۰۰-۸۲ و IEC ۶۲۴۴۳)
- ◆ راهکارهای امن‌سازی Vendorهای سیستم‌های اتوماسیون صنعتی
- ◆ ارائه نرم‌افزار جهت نگهداری اطلاعات و ارزیابی ریسک دارایی‌های اتوماسیون صنعتی
- ◆ ارائه سبد پروژه جهت کاهش و یا حذف ریسک‌های امنیتی
- ◆ استفاده از جدیدترین معماری‌ها و تکنولوژی‌های امنیتی در محیط‌های اتوماسیون صنعتی
- ◆ مشاوره امنیتی در راستای ارتقاء سیستم‌های اتوماسیون صنعتی
- ◆ ارائه راه‌کار و ممیزی امنیتی سیستم‌های اتوماسیون صنعتی
- ◆ ارتباط امن بین IT و OT (با استفاده از دیتادیود و...)
- ◆ آموزش امنیت اتوماسیون صنعتی براساس استانداردهای IEC ۶۲۴۴۳, NIST ۸۰۰-۸۲, CPNI و NERC

خدمات حوزه امنیت IT

- ◆ راه‌اندازی و راهبری مرکز عملیات امنیت (نصب و راه‌اندازی ابزارهای SIEM، فرایند رسیدگی به حادثه، جرم‌شناسی دیجیتال، شکار تهدید، به‌کارگیری هوش تهدید)
- ◆ راهکارهای امنیتی Endpoint Protection (آنتی‌ویروس، ابزارهای تحلیل و تشخیص رفتار مخرب و واکنش خودکار، Honeypot، Sandbox)
- ◆ ارزیابی آسیب‌پذیری و تست نفوذ (ابزارهای اسکن آسیب‌پذیری، تست نفوذ شبکه، وب، سیستم‌عامل، سرویس‌های)
- ◆ زیرساختی، پایگاه‌های داده، مشاوره مقاوم‌سازی، تحلیل بدافزار، خدمات Red Team)
- ◆ راهبری و پایش امنیتی متمرکز کلیه مشتریان در مرکز MSSP و ISAC
- ◆ چرخه امن توسعه نرم‌افزار

سرویس‌های امنیتی در حوزه شبکه و زیرساخت

- ◆ فایروال: NGFW, WAF
- ◆ مدیریت دسترسی ممتاز (PAM)
- ◆ سیستم پیشگیری از نفوذ (IPS)
- ◆ ارائه راهکارهای تشخیص و پاسخ‌دهی شبکه (NDR)
- ◆ ارائه سرویس‌های Internet Security و Email Security
- ◆ ارائه معماری Network Zero Trust هاردنینگ (شبکه، زیرساخت مجازی‌سازی،
- ◆ زیرساخت دورکاری VDI، سرویس‌ها و Next cloud)
- ◆ هاردنینگ (شبکه، زیرساخت مجازی‌سازی، زیرساخت دورکاری VDI، سرویس‌ها و Next cloud)
- ◆ و Network AAA
- ◆ VPN

مزیت رقابتی کسب و کار امنیت سایبری

- ◆ بهره‌گیری از نیروهای متخصص و صاحب تجربه و صلاحیت
- ◆ بهره‌گیری از آخرین تکنولوژی‌های روز دنیا
- ◆ ارائه راهکارهای جامع، یکپارچه و پیش‌دستانه
- ◆ تجربه انجام پروژه‌های متعدد
- ◆ ایریسا تنها شرکت آشنا به فرآیندهای تولید فولاد از سنگ تا رنگ
- ◆ تنها شرکت ارائه دهنده خدمات اتوماسیون در تمام لایه‌ها

خدمات کسب و کار امنیت سایبری

- ◆ خدمات حوزه حاکمیت و مدیریت امنیت اطلاعات
- ◆ خدمات حوزه امنیت OT
- ◆ خدمات حوزه امنیت IT

خدمات حوزه حاکمیت و مدیریت امنیت اطلاعات

- ◆ طراحی و پیاده‌سازی سیستم مدیریت امنیت اطلاعات (تحلیل شکاف، طراحی، پیاده‌سازی، جاری‌سازی، پایش ممیزی و ممیزی داخلی فرآیندهای امنیتی)
- ◆ طراحی و یکپارچگی چارچوب حاکمیت امنیت اطلاعات براساس NIST CSF V۲, CIS و غیره
- ◆ مشاوره و ارائه ره‌نگاشت امنیت اطلاعات (در حوزه‌های IT, OT)
- ◆ ارزیابی و مدیریت ریسک امنیت اطلاعات (IT, OT)
- ◆ ارزیابی سطح بلوغ (افتا / استاندارد)
- ◆ آموزش استانداردهای حوزه مدیریت امنیت اطلاعات

خدمات حوزه حاکمیت و مدیریت امنیت اطلاعات

- ◆ اطلاع‌رسانی و فرهنگ‌سازی عمومی امنیت اطلاعات
- ◆ مشاوره انتخاب ابزار پیاده‌سازی فرآیندهای امنیتی
- ◆ مشاوره اخذ گواهینامه
- ◆ هوشمندسازی فرآیندهای امنیتی
- ◆ یکپارچه‌سازی با سایر رویکردهای مدیریتی و امنیتی مانند DevSecOps, BCI, IMS



جذب و نگاه‌داشت سرمایه انسانی چالشی برای ایریسا

امین گوهر آرا

نماینده مدیر عامل ایریسا در فولاد هرمزگان



بخش سیستم‌های اطلاعاتی از چه زمانی آغاز به کار کرده‌است و چه شد که مستقل شد و به طور کلی شرح رسالت و ماموریتش چیست؟

برای پاسخ به این پرسش لازم است مقدمه‌ای و یک سابقه نسبتاً چندین ساله را بیان کنیم. تقریباً حدود ۱۰-۱۲ سال پیش یک مجموعه سیستم‌های یکپارچه‌ای با عنوان IS-Suite، که من به آن ERP بومی سازی شده ایریسا می‌گویم، راه‌به فولاد مبارکه ارائه کردیم. البته این مجموعه سیستم‌ها مشتریانی مثل فولاد خراسان و فولاد هرمزگان را از قبل داشت اما بلوغش در فولاد مبارکه اتفاق افتاد. خیلی زود هم از طرف مدیران فولاد مبارکه به خصوص مدیر فناوری اطلاعات وقت (آقای مهندس گل بوا) این پرسش‌ها مطرح شد که آیا برای نیازهای آتی و جدید فولاد مبارکه فکری کرده‌اید؟ همچنین اگر محصولتان در ارائه برخی خدمات محدودیت داشت چه می‌کنید؟ و جایگزینی برای این سیستم ارائه می‌کنید یا ارتقاء مدنظر دارید یا...؟

همواره ایریسا در دوره‌های زمانی مدیران مختلف، کارگروه‌هایی جهت ارائه پاسخ مناسب به پرسش‌های فوق تشکیل می‌داد، تلاش‌هایی صورت می‌گرفت و رها می‌شد. البته به نظر بنده چند عامل مانع ادامه بود:

۱) همواره حجم بسیار زیادی از منابع ایریسا و انرژی مدیریتی صرف پشتیبانی و خدمت‌رسانی برای نیازهای جاری شرکت‌های فولادی و در رأس آن فولاد مبارکه می‌شد و مجالی برای فعالیت در حوزه کاری موازی (یا اصطلاحاً جنگیدن در دو جبهه) فراهم نمی‌شد. در واقع تناسبی بین نرخ رشد نیازهای فناوری اطلاعات مشتریان و افزایش توان پاسخگویی ایریسا وجود نداشت.

۲) هر زمان حرف از ارائه محصول جدید می‌شد، گروه‌های موافق و مخالفی شکل می‌گرفت که به فکر جایگزینی محصولی با همان عظمت، یکپارچگی و در هم تنیدگی IS-Suite ولی به یکباره می‌افتادند و منتظر اعلام زمان پایان محصول فعلی بودند. در حالی که در طرف دیگر، مدیران به دنبال برنامه‌های زمانی و دستاوردهای کوتاه مدت بودند.

۳) با توجه به محدودیت‌های سرمایه‌گذاری، منابع انسانی، تکنولوژی، حجم نیازمندی‌ها و عوامل دیگری از این قبیل، داشتن هم‌زمان استراتژی‌های توسعه بازار، عمق بخشی بازار و ایجاد محصول جدید، هم افزا و هم‌راستا و ممکن نبود. به مرور با مشکلی روبرو شدیم که شرایط را سخت‌تر کرد و سرعت ارائه خدمت ما روز به روز کمتر شد. تیم مدیریتی خوب می‌دانست که:

-نوع درخواست‌ها و نیازمندی‌های حوزه فناوری اطلاعات مشتریان، عمیق‌تر و دانشی‌تر شده. از این رو افراد باتجربه‌تر که تعداد کمی را تشکیل می‌دادند، یا می‌بایست نیازهای جدید را رفع می‌کردند یا در توسعه بازار شرکت می‌کردند (در مورد کم بودن تعداد افراد باتجربه، گریزی بزنم به سال ۸۹ و استخدام تعدادی از همکاران در فولاد مبارکه که اگر در این دوران حضور داشتند، هر کدام می‌توانستند حجم وسیعی از این نیازها را در کنار نیروهای فعلی پاسخگو باشند و مدیریت کنند).

-نرخ خروج همکاران باسابقه و توانمند افزایش یافته بود و جاد به‌های حقوقی و تکنولوژی در سایر شرکت‌ها از ایریسا سبقت گرفته بود،

-امکان به خدمت گرفتن سریع منابع جدید به صورت استخدامی یا از شرکت‌های همکار وجود نداشت زیرا الزاماً بایستی نیروی جدید در کنار ما قرار می‌گرفت، در طول ۶ ماه تا یکسال با تکنولوژی و استانداردها و منطق توسعه داده شده در محصول ما آشنا می‌شد و پس از آن می‌توانست در پروژه‌ها به عنوان همکار فعالیت کند.

چالش دیگرمان در توسعه بازار، مشتریانی بودند که به سمت ایریسا می‌آمدند و الزاماً محصولی به عظمت IS-Suite را نمی‌خواستند، بلکه تمایل داشتند تجربه فرایند‌های فولادی نهادینه شده در یک یا چند سیستم را به عنوان محصول از ما خریداری کنند. از حدود سال ۹۹ با رویکرد آقای دکتر سربایان (مدیر عامل سابق شرکت ایریسا) مقرر شد قسمت‌هایی از نیاز مشتریان را به شکل محصولی رفع

کنیم و یکی دو نمونه خدمت نیز آغاز شد و فرهنگ‌سازی آن کلید خورد. با حضور آقای مهندس گل بو در نقش مدیریت عاملی ایریسا و اعتقاد و حمایت‌های ایشان بر تولید محصول و اصلاح بیزنس شرکت در این خصوص و مسئله هم‌راستا نمودن استراتژی‌های کلان که در بالا اشاره کردم، هم‌زمان حل و در جلسه هیات مدیره مهر ۱۴۰۱ مقرر شد:

۱) برای مدتی سرعت توسعه بازار مدیریت گردد و نسبت به ارتقا و جمع‌اندازی IS-Suite‌های برخی مشتریان و ارائه آن با رویکرد محصول (تک نسخه با مدیریت انتشار) اقدام شود.

۲) مبلغی به عنوان سرمایه‌گذاری اولیه توسط فولاد هرمزگان برای ارائه خدمات محصول محور در کنار IS-Suite تعیین شد.

بر اساس تصمیمات ابتدای سال ۱۴۰۲ و تغییر سیاست‌های حوزه منابع انسانی پروژه‌ها، چالش سرعت ارائه خدمت Time To Market در برخی پروژه‌ها و به ویژه فولاد هرمزگان تشدید شد و در نهایت در جلسه هیئت مدیره پایان ۱۴۰۲ مقرر شد که شرکت ایریسا در حوزه ارائه خدمات سیستم‌های اطلاعاتی سه بیزینس لاین داشته باشد. نخست همان مجموعه سیستم یکپارچه IS-Suite که آن را همچنان پر قدرت حفظ کنیم و بهبود دهیم و برای کارخانه‌ها و شرکت‌هایی که احتیاج به یک مجموعه نرم‌افزار یکپارچه دارند به شکل محصولی ارائه کنیم. دوم، اخذ تجربه یک الگوی برتر جهانی (SAP) با حمایت‌های فولاد مبارکه و سوم، ارائه برخی خدمات مورد نیاز مشتریان به صورت محصولی و استفاده از پتانسیل نرم‌افزاری کل کشور و ایجاد یک اکوسیستم برای تأمین یا توسعه این محصولات با حمایت‌های فولاد هرمزگان.

مسئولیت دو بیزینس لاین اول به کسب و کار سیستم‌های اطلاعاتی و سومی به بنده محول و مقرر شد تحت کسب و کار جداگانه‌ای با هدف فرهنگ‌سازی روش مدیریت پروژه‌های چابک و مدیریت هزینه‌های سرمایه‌گذار انجام شود.

چشم‌اندازی برای ارائه خدمت به صنایع غیر فولادی دارید؟

طبیعتاً وقتی که ما حرف از محصول می‌زنیم باید بتوانیم به صنایع دیگر نیز خدمت برسانیم ولی بنابر دستور هیات مدیره و سیاست فعلی، تمرکز ما به طور کامل بر رفع سریع نیازهای فولاد هرمزگان و سپس مشتریان فولادی ایریسا می‌باشد تا در نهایت طی یک روند چند ساله سید ارائه خدمات ایریسا در حوزه‌های مختلف غنی گردد.

چالش‌های شما چیست؟

درباره چالش در حوزه نرم‌افزاری با هر کسی صحبت کنیم اول به سراغ حوزه منابع انسانی رفته، جذب و نگاه‌داشت نیروی مناسب را بسیار سخت می‌داند، ما نیز از این مسئله مبراً نبوده و این چالش را داریم، ولی شاید دو چالش را مخصوص این کسب و کار دانست:

۱- تمرکز ما بر فولاد هرمزگان و مهمترین رسالت این کسب و کار در ابتدا، ایجاد حس آرامش در آن پروژه است. از این رو تصمیم گرفتیم تیم مقیم را تقویت نماییم که طبیعتاً با توجه به تعداد کم علاقمندان توسعه دهنده نرم‌افزار در منطقه و وجود صنایعی که در جذب نیروهای مستعد با شرایط مناسبتر از ایریسا، رقیب جدی ما هستند، چالش‌های جذب و نگاه‌داشت ما نیز بیشتر می‌باشد.

۲- مدیریت دوره‌گذار در تغییر نگرش و فرهنگ ارائه خدمت بین همکاران ایریسا و کاربران فولاد هرمزگان چالش بزرگی است. از این واقعیت نمی‌توانیم چشم‌پوشی کنیم که همه ذینفعان طی ۱۵ سال به روشی عادت کرده‌اند در حالی که روش ارائه خدمت در دنیای تکنولوژی تغییر کرده و همچنان در حال تغییر است و هر تغییری در ابتدا با افت و خیزهای بسیاری روبرو می‌باشد. خدا را شکر که کاربران فولاد هرمزگان با این موضوع بسیار حرفه‌ای و فهمیده برخورد کرده و این طرح تحول، حمایت‌های آقای مهندس کاظمی (معاونت محترم تکنولوژی) و آقای

مهندس نوک زاده (مدیریت محترم فناوری اطلاعات) و تیم فناوری اطلاعات را دارا می‌باشد. منتها ما خوب می‌دانیم که هر تغییری برنامه‌زمانی خودش را دارد و بایستی کاربران فولاد هرمزگان نتیجه صبر خود را ببینند.

برای فائق آمدن در چالش جذب و نگاه‌داشت منابع انسانی راهکاری داشته‌اید؟

پاسخ این پرسش بسیار سخت است و الزاماً یک پاسخ و یک راه حل ندارد و هر شرکت و هر مدیریتی روشی را در نظر گرفته است. در حوزه نگاه‌داشت، تمرکز بیشتر تیم مدیریتی بر مسائل انسانی، احترام و حمایت‌های مادی و معنوی می‌باشد و امیدوارم همکارانم، کم و کاستی را ببخشند و در حوزه جذب که همه لایه‌های مدیریتی شرکت ایریسا و فولاد هرمزگان بر آن همدل و هم‌زبان هستند، ایجاد و گسترش اکوسیستمی از شرکت‌ها، بیمه‌انکاران فردی و فریلنسرها می‌باشد تا ظرفیت فقط محدود به ایریسا نباشد بلکه بتوانیم ظرفیتهای ممکن کل کشور را برای پاسخگویی به نیازهای کارخانه‌ها به کار بگیریم.

راجع به فضای کار و اتمسفر شرکت ایریسا هم توضیح دهید؟

همیشه فرهنگ کاری ما در ایریسا همدلی و ارائه خدمت مناسب بوده و آن را به عنوان ارزش‌های ایریسا شامل مشتری‌مداری، انسجام و احترام، نوآوری و بهبود مستمر، اعتماد و درستکاری (یا بطور خلاصه مانا) عنوان و منتشر کرده ایم. طی سالهای حضور در ایریسا همواره شاهد استمرار و بهبود این موضوع در سیاست‌های کلان سازمان، رفتار و تصمیمات هیئت مدیره‌ها و مدیران عامل و پرسنل ایریسا بوده‌ام. امیدوارم همیشه هم مانا بماند.

چشم‌انداز شما از آینده فعالیت واحد چیست؟

مطمئناً به زودی در حوزه‌های مختلف، محصولاتی را خواهیم داشت که بتوانیم نیازهای مشتریان را با کمک این محصولات رفع کنیم، فرهنگ کاری‌ای ایجاد می‌شود که بتواند از توان یک اکوسیستم وسیع بهره‌مند شده و نیاز مشتریان را با سرعت رفع کند.

پس چشم‌انداز شما روشن است؟

بله، صد در صد.

چیزی که دوست دارید بیزینس لاین شما با آن معرفی شود چیست؟

هدف اصلی ما مدیریت منطقی Time to Market (ارائه خدمت سریع و باکیفیت به مشتری) است.

در داخل کشور بیزینس لاین شما رقیب هم دارد؟

بله خدا را شکر کشور ما در حوزه نرم‌افزار شرایط خیلی مناسبی دارد. بنابراین چه در حوزه تولید محصولات مبتنی بر معماری مایکروسرویس و چه در حوزه محصولات ERP، شرکت‌های بسیاری در ایران فعالیت می‌کنند. منتها به دلیل اینکه بازار هدف ایریسا از زمان ایجاد، حوزه شرکت‌های فولادی بوده، ما تجربه بیشتری در این حوزه داریم؛ اما الزاماً این‌طور نیست که تک شرکت باشیم. از اتفاق این مورد فضای مناسبی را ایجاد کرده است. در یک بازار هر چه رقبا قوی‌تر باشند ارائه و کیفیت خدمت بهتر می‌شود.

مهم‌ترین مزیت رقابتی با توجه به تجربه طولانی ایریسا چیست؟

مزیت‌های رقابتی زیادی در ایریسا وجود دارد منتها مهم‌ترین آنها را می‌توان ارائه خدمت در تمام سطوح اتوماسیون دانست. شرکت‌های بسیار محدودی در تمام لایه‌ها از ابزار دقیق و PLC‌ها گرفته تا سطوح ۱ و ۲ اتوماسیون و سیستم‌های

اطلاعاتی ولایه‌های مدیریت استراتژیک و داشبوردهای مدیریتی در سطوح ۳ و ۴، کارشناسان خبره دارند که علاوه بر آن ما به کمک یک تیم با تجربه در حوزه شبکه و زیرساخت در لایه فیزیکی، یکپارچگی ایجاد می‌کنیم و در تیم تحول دیجیتال و مشاوره معماری سازمانی، آینده سازمان‌ها را ترسیم و تحت لوای واحد امنیت، آرامش و آسایش را برای مدیران سازمان‌ها رقم می‌زنیم.

اگر بخواهید ایریسا را به یک انسان تشبیه کنید این انسان چه شاخصه‌هایی دارد؟

آن چیزی که در ذهن من تداعی می‌شود یک فرد جا افتاده حدود ۴۰ ساله است با موی جوگندمی، کت و شلوار شیک و شاد بر تن می‌کند و قبل از انجام هر کاری خوب فکر می‌کند. ممکن است مثل جوان‌ها خیلی تند و تیز قدم نگذارد اما هر جا قدم می‌گذارد محکم و مطمئن قدم می‌گذارد و به اطرافیان خاطر جمعی می‌دهد. مثل پدر خانواده که هر تصمیمی می‌گیرد اعضای آن خانواده آرامش دارند و می‌دانند تصمیم درستی است و اگر هم خانواده دچار چالش بشود مطمئن هستند که آن چالش موقتی است و اگر درایت و سخت‌کوشی پدر نبود حتماً بدتر هم می‌شد. امیدوارم با درایت مدیران ارشد سازمان و حمایت‌های مالکان، همیشه این پدر (به عنوان پشتیبان حوزه فناوری اطلاعات مشتریان) مطمئن و قدرتمند بماند.

سخن پایانی؟

به عنوان تجربه به همکاران جوانم می‌گویم که خودمان را جای مشتری بگذاریم و از زاویه دید مشتری به موضوعات نگاه کنیم و برایش راه حل ارائه بدهیم. خواهش من این است که تعامل با کاربر را به شکل رودررو انجام دهند. به یاد بیاوریم وقتی مشکلی داریم و برای رفع آن به بانک یا شهرداری یا سازمان دیگری مراجعه می‌کنیم و ارائه دهنده خدمت بعد از کلی معطل کردن اعلام می‌کند سیستم مشکل دارد، چه حالی به ما دست می‌دهد! خب ما هم به بسیاری از سازمان‌ها سیستم ارائه می‌کنیم و اگر کاربر و مراجعه‌کننده نتواند به خوبی با سیستم کار کند حس بدی پیدا می‌کند.

دیگر آنکه، حفظ یک کسب و کار بسیار سخت است، چه برسد به آنکه در حوزه پر رقابت فناوری اطلاعات باشد؛ با مشتریان پرچمدار صنعت کشور، در تمام سطوح اتوماسیون و بیش از ۷۰۰ نفر متخصص. از این رو باید توجه داشت حفظ و ارتقاء برند ایریسا حاصل تلاش شبانه‌روزی هزاران نفر بوده که درون ایریسا زحمت کشیده‌اند و حتی آنها که بیرون ایریسا بودند و حمایت‌های فکری و مشاوره‌های مدیریتی دادند و تمام آن تلاشها برای ما ایجاد مسئولیت می‌کند. از این رو لطفاً نیمه‌پر لیوان را نگاه کنیم و قدردان همه آن زحمت‌ها باشیم و برای اینکه بتوانیم این شرکت را به نسل بعدی تحویل دهیم، دلسوزانه‌تر تلاش کنیم.

آرزوی سلامتی، شادی و آرامش ظاهر و باطن برای خانواده بزرگ ایریسا دارم.



در حوزه نگاه‌داشت، تمرکز بیشتر تیم مدیریتی بر مسائل انسانی، احترام و حمایت‌های مادی و معنوی می‌باشد و امیدوارم همکارانم، کم و کاستی را ببخشند و در حوزه جذب ایجاد و گسترش اکوسیستمی از شرکت‌ها، بیمه‌انکاران و...



درباره چالش در حوزه نرم‌افزاری با هر کسی صحبت کنیم اول به سراغ حوزه منابع انسانی رفته، جذب و مناسب‌رایی سایر شرکت‌ها از ایریسا سبقت گرفته بود، امکان به خدمت گرفتن سریع منابع جدید به صورت استخدامی یا از شرکت‌های همکار وجود نداشت زیرا الزاماً بایستی نیروی جدید در کنار ما قرار می‌گرفت، در طول ۶ ماه تا یکسال با تکنولوژی و استانداردها و منطق توسعه داده شده در محصول ما آشنا می‌شد و پس از آن می‌توانست در پروژه‌ها به عنوان همکار فعالیت کند.

ایریسا در مسیر دو سوتوانی

میلاد هلاچیان

مدیر توسعه فناوری، نوآوری و گسترش مشارکت‌های شرکت ایریسا



دوستوانی ناظر

برای ایجاد مسیری جدید در کنار ادامه بیزینس‌های جاری شرکت است. یعنی اگر بیزینس جاری و گسترده‌ای دارید که با مشتریان گوناگون

در ارتباط است و قصد داریم آن کسب و کار همچنان به فعالیت خود ادامه دهد، در عین حال در نظر

داریم بدون اختلال، مسیر جدیدی موسوم به «Exploration Line» در شرکت ایجاد شود که امکانات نوآوری‌های تحول‌خواهانه را در اختیارمان قرار دهد، می‌بایستی در راستای تحقق این مفهوم حرکت کرد. شرکتی که هر دو مسیر را در برابر خودش باز می‌کند و در هر دو مسیر، کسب و کار خود را پیش می‌برد شرکتی دوستوان است.



🔗 شرکت ایریسا در مسیر توسعه فناوری با چه چالش‌هایی مواجه است؟

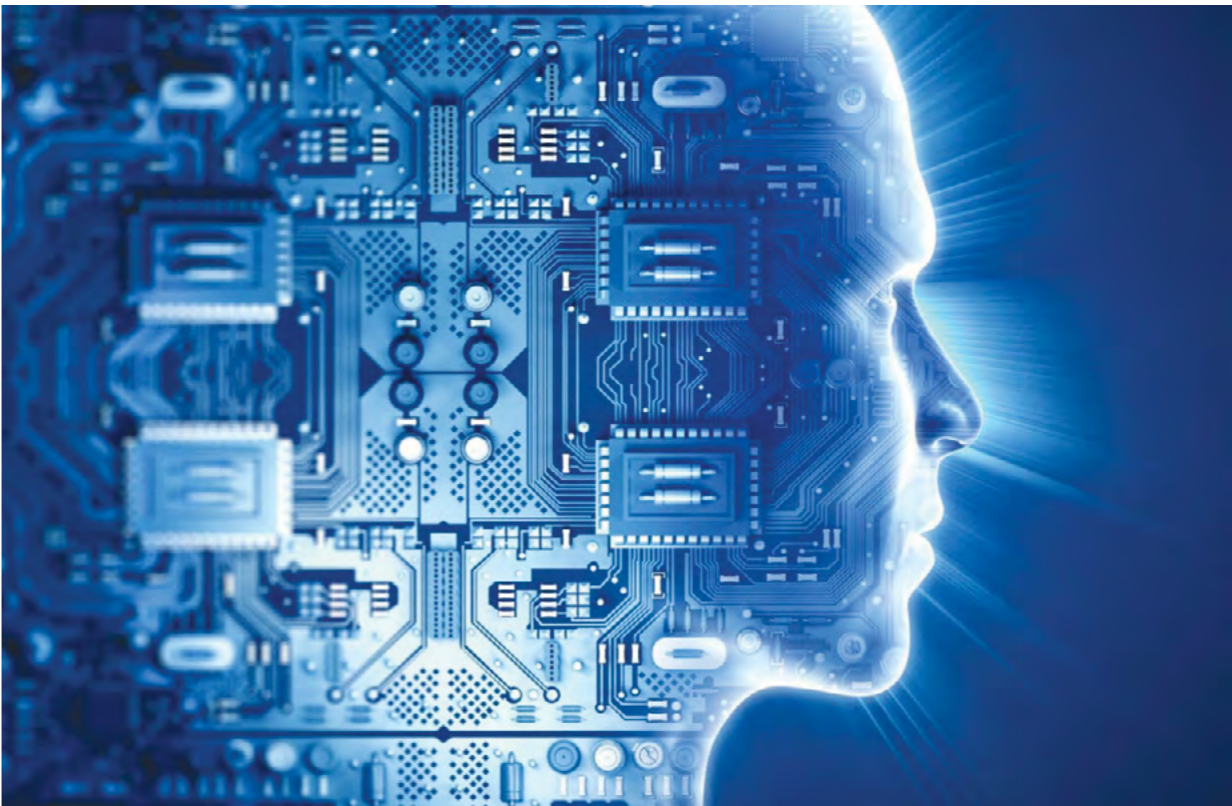
شرکت ایریسا بیش از ۳۰ سال قدمت دارد و در حوزه‌های IT، OT و CT به عنوان بازوی صنعت فولاد کشور در حال انجام وظیفه است. به طور معمول در شرکت‌های با سابقه کاری طولانی و بیزینس گسترده، شیب کارایی، اجرا و نوآوری پس از مدتی فعالیت کاهش می‌یابد. طبق مطالعات گوناگونی که انجام شده است، شرکت‌هایی با این سبک فعالیت برای بازآفرینی در نوآوری خود می‌بایستی بر مفهوم دوستوانی تمرکز و تکیه کنند. دوستوانی ناظر بر ایجاد مسیری جدید در کنار ادامه بیزینس‌های جاری شرکت است. یعنی اگر بیزینس جاری و گسترده‌ای داریم که با مشتریان گوناگون در ارتباط است و قصد داریم آن کسب و کار همچنان به فعالیت خود ادامه دهد، در عین حال در نظر داریم بدون اختلال، مسیر جدیدی موسوم به «Exploration Line» در شرکت ایجاد شود که امکانات نوآوری‌های تحول‌خواهانه را در اختیارمان قرار دهد، می‌بایستی در راستای تحقق این مفهوم حرکت کرد. شرکتی که هر دو مسیر را در برابر خودش باز می‌کند و در هر دو مسیر، کسب و کار خود را پیش می‌برد شرکتی دوستوان است. بسیاری از شرکت‌های بزرگ بین‌المللی که در حوزه فناوری اطلاعات فعالیت می‌کنند؛ مثل مایکروسافت یا گوگل برای آنکه نوزایی خود را حفظ کنند و از مسیر نوآوری عقب‌نمانند در حوزه‌های مختلف فناوری لاین‌های جدیدی ایجاد می‌کنند.

ایریسا پرایم لاین جدیدی است که شرکت ایریسا تأسیس کرده و هدف از ایجاد آن توسعه سبب محصولات نوآورانه و تحول‌خواهانه ایریسا است. فناوری‌ها در حوزه «OT»، «IT» و «CT» از تنوع بسیاری برخوردارند. بخشی از آنها مثل هوش مصنوعی، اینترنت اشیا، کلان

داده و واقعیت افزوده که رفته رفته و طی سال‌های گذشته وارد حوزه فناوری اطلاعات شده‌اند به عنوان فناوری‌های نوظهور شناخته می‌شوند. در ایریسا پرایم با تمرکز روی فناوری‌های نوظهور در نظر داریم تا سبب محصولات ایریسا را توسعه دهیم.

طی چند ماه گذشته از تأسیس ایریسا پرایم، ساختار این واحد و مدل عملیاتی آن را مبتنی بر استانداردها تدوین کرده‌ایم. علاوه بر آن پرتفولیویی از محصولات نوآورانه مبتنی بر فناوری‌های نوظهور تشکیل داده‌ایم که در حال توسعه است. از نکات مهمی که در ایریسا پرایم بر آن تأکید داریم؛ استفاده از ظرفیت اکوسیستم نوآوری و فناوری در سطح کشور است. در زمینه اتوماسیون صنعتی، زیرساخت شبکه و سیستم‌های اطلاعاتی؛ فناوری‌های گوناگونی وجود دارد. اگر ایریسا بخواهد برای حرکت در مسیر توسعه محصولات مبتنی بر این فناوری‌ها تنها به توانمندی داخل شرکت اتکا کند، نیازمند به افزایش ظرفیت نیروی انسانی در داخل شرکت است که به خاطر تنوع فناوری‌ها و مشکلات شناسایی و جذب نیروی متخصص در این سطح شدنی نیست. اما رویکرد دیگری وجود دارد که براساس آن در عین حال که در مسیرهای نوآورانه حرکت می‌کنیم هسته شرکت را کوچک و چابک نگه داشته و از ظرفیت‌های اکوسیستم استفاده کنیم. در این رویکرد تمام ظرفیت‌هایی که در سطح کشور و در حوزه فناوری و پژوهشی وجود دارد را شناسایی کرده و سعی می‌کنیم این ظرفیت‌ها را به عنوان شرکای راهبردی خود تعریف کرده و تسهیل‌گر ارتباطات با این شرکا باشیم.

امروز در گروه فولاد مبارکه ظرفیت‌های جدیدی در قالب یک صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر به وجود آمده است که امکان سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوظهور را فراهم می‌آورد. در ایریسا پرایم شرکت‌ها و



استارت‌آپ‌هایی که محل سرمایه‌گذاری MSTID Fund هستند و موضوع کارشان با فعالیت ایریسا مرتبط است را به عنوان شرکت‌های همکار خود به رسمیت می‌شناسیم و سعی می‌کنیم فرآیندهای توسعه محصولاتمان را در یکپارچگی با فرآیندهای داخلی آن‌ها تعریف کنیم. بنابراین در مجموع، ایریسا پرایم قصد دارد با استفاده از ظرفیت‌های اکوسیستم در حوزه توسعه محصولات، خدمات و زیرساخت‌های مبتنی بر فناوری‌های نوظهور، مسیر جدیدی در افزایش نوآوری در شرکت ایریسا ایجاد کند تا در نهایت خروجی این محصولات و خدمات به صنعت فولاد کشور و سایر مشتریان ایریسا ارائه شود.

🔗 برای شرکت ایریسا چه چشم‌اندازی ترسیم شده است؟

حرکت به سمت دوستوان شدن و اکوسیستم‌سازی رویکرد اصلی ماست. بر این اساس می‌بایستی در عین حال که بیزینس شرکتی با بیش از ۳۰ سال قدمت و ارتباط با مشتریان گسترده را ادامه دهیم، به‌علاوه بتوانیم در حوزه‌های جدید ورود کنیم. مطالعات و بنچمارک‌ها به ما نشان می‌دهد عمده تلاش‌هایی که چه در شرکت‌های داخلی و چه در شرکت‌های خارجی در حرکت به سمت دوستوانی انجام شده با موفقیت همراه بوده است.

همکاران من در ایریسا پرایم، در طول چند ماه گذشته پروژه‌هایی را در حوزه‌ی استفاده از هوش مصنوعی در پروسه‌های فولادسازی و ریخته‌گری، پردازش زبان طبیعی، اینترنت اشیا، پلتفرم داده و پلتفرم دولگوی دیجیتال کلید زده‌اند. همین نتایجی که در طول کم‌تر از یک سال گذشته به دست آمده دما را نسبت به آینده‌ی به‌کارگیری این فناوری‌ها در صنعت فولاد امیدوار می‌کند. ان شاء الله در فرصت دو ساله پیش رو بتوانیم سیدی مشتمل بر حداقل ۱۰ محصول نوآورانه را با کمک متخصصین داخل شرکت و ظرفیت‌های اکوسیستم به مرحله بهره‌برداری برسانیم.

🔗 اگر بخواهید در یک جمله شخصیت ایریسا را توصیف کنید چه بیان می‌کنید؟

ایریسا بازوی اصلی صنعت فولاد کشور در حوزه فناوری اطلاعات و اتوماسیون صنعتی است. ترکیب ایریسا از نیروهای جوان، متخصص و تحصیلکرده تشکیل شده است. این بدنه جوان به کار کردن در حوزه‌های جدید و فناوری‌ها بسیار علاقه دارند. اگر بتوانیم با اتکا به فرصت‌ها و ظرفیت‌های توسعه‌ای موجود در صنعت فولاد، توان این متخصصین را به کار بگیریم علاوه بر منفعتی که از این طریق به صنعت فولاد می‌رسد با ایجاد امید در راستای حفظ و نگهداری از نیروی‌های متخصص در کشور نیز حرکت کرده‌ایم. در عین حال اگر نتوانیم از این ظرفیت‌ها به خوبی استفاده کنیم، طبیعتاً نمی‌توانیم در حفظ و نگهداری این بدنه جوان متخصص با انگیزه موفق باشیم و ممکن است نیروها را از دست بدهیم.

هر ساله تعداد زیادی از همکاران ما از ما جدا شده و به خارج از کشور مهاجرت می‌کنند، بسیاری از آن‌ها افراد موفقی هستند که می‌توانند ارزش‌های جدیدی خلق کنند. برایم همیشه پرسش است که آیا نمی‌توان با ایجاد تغییراتی در فرآیندها و فرهنگ کاری مان زمینه‌ای ایجاد کرد تا آنها این ارزش‌آفرینی‌ها را همینجا و هنگامی که در ایریسا مشغول به کار هستند داشته باشند. چه ریل‌گذاری‌ها و مسیرسازی‌هایی برای نیروهای متخصص انجام دهیم که توفیقاتی که قرار است در جای دیگری به دست آورند را همین‌جا داشته باشند. بالاخره مهاجرت و ترک وطن برای هیچ‌کس آسان نیست. جدای از مسائل و مشکلاتی که به طور عمومی در سطح کل جامعه وجود دارد و محرک مهاجرت نیروهای متخصص است، بخشی از محرک‌ها با توسعه‌ی فرایندی و فرهنگ‌سازی داخل ایریسا و بخش دیگری از آن نیز با حمایت گروه فولاد مبارکه از نیروهای دانشی و تخصصی قابل‌مدیریت

شنبه ۰۶ آرمرداد ۱۴۰۳

ایریسا

IRISA

www.irisaco.com

است. صنعت فولاد امروزه یکی از صنایع برجسته کشور ماست و از جهت منابع مالی امکانات گسترده‌ای دارد. در سطح مدیران فولاد مبارکه هم انگیزه و اراده‌ای وجود دارد تا از منابع سرمایه‌ای برای حفظ و نگاه‌داشت سرمایه انسانی متخصص استفاده شود. ایجاد سازکار و هدفمندی در این روند می‌تواند به حفظ و نگاه‌داشت سرمایه‌های انسانی کمک شایانی کند.

🔗 آینده ایریسا را چگونه می‌بینید؟

«امید رازنهار مَثُور، که امید بسز راه است»، من همیشه امیدوارم. اما وراى امید، تلاش و برنامه‌ریزی در سیر حرکت به سوی اهداف بسیار مهم است. فکر می‌کنم باید از آن نگاه‌های سنتی در شیوه‌های کار فاصله بگیریم. ایریسا مستقل از جامعه اطراف و فضای پیرامونی اش نیست. اما باید به سهم خودمان کمک کنیم تا فضا برای کار و نوآوری تسهیل شود.

امروز نیروهای جوانتر، فرهنگ و رویکرد خودشان را دارند و ما نیز باید پذیرای این واقعیت باشیم. می‌بایستی مقداری در فرآیندها و مدل کاری خودمان، تفاوت‌ها و تغییرات را اعمال کنیم. اگرچه که به تاریخ کاری که ایریسا داشته می‌بالم اما اعتقاد دارم در عین حال که قدردان سابقه و گذشته خود هستیم و از آن استفاده می‌کنیم، می‌بایستی شجاعت تغییرات تحول‌خواهانه را داشته باشیم و بتوانیم در صورت نیاز سنت‌ها و روال‌های کاری را تغییر دهیم و برای آن برنامه‌ریزی کنیم. این روند اما تلاشی سخت و حمایتی ویژه را از سمت همه‌ی ذی‌نفعان نیاز دارد.

🔗 آیا در مدت زمان همکاری با ایریسا پروژه‌ای بوده که به ایفای نقش در آن افتخار کنید؟

ورای کارهایی که بنده در آن نقش و حضور داشته‌ام، شاهد بوده‌ام که در این تمام این سال‌ها همکارانم در ایریسا چه کارهای بزرگ و ارزشمندی انجام داده‌اند.

امروز عمده‌ی سیستم‌های اطلاعاتی و اتوماسیون صنعتی که در گروه فولاد مبارکه مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد، توسعه، نگهداری و پشتیبانی آن‌ها بر عهده همکاران بنده در ایریسا است و حجم کار انجام شده نشان‌دهنده جایگاه و اهمیت ایریسا برای صنعت فولاد کشور است.

از طرفی در صنعت کشور؛ شرکت ایریسا و گروه فولاد مبارکه از اولین شرکت‌هایی بودند که به سمت تحول دیجیتال حرکت کردند. از حدود سال ۱۳۹۶ حرکت‌هایی در این راستا شروع شد و از ابتدای سال ۱۳۹۹ بود که طرح تحول دیجیتال فولاد مبارکه کلید خورد. بنده افتخار داشتم در تدوین و راهبری نقشه راه تحول دیجیتال فولاد مبارکه نقش داشته باشم. برخی از پروژه‌های تعریف شده در این طرح اخیراً به مرحله‌ی بهره‌برداری هم رسیده‌اند.

با اطلاعاتی که از دیگر صنایع و شرکت‌های فعال کشور در این زمینه دارم، شرکت فولاد مبارکه و شرکت ایریسا از سرآمدان این حوزه هستند و به همین خاطر محل مشورت و ارجاع دیگر صنایع نیز قرار می‌گیرند.

🔗 طرح تحول دیجیتال در فولاد مبارکه چه هدفی را دنبال می‌کند؟

طی دو دهه گذشته در حوزه‌های فناوری‌ها، فناوری‌های نوظهور به روز ویژه‌ای داشته‌اند. به طور خلاصه تحول دیجیتال در صنعت با هدف بهره‌گیری از فناوری‌های نوظهور در حوزه‌های مختلف فرایندی صنعت فولاد دنبال می‌شود تا ارزش‌های جدیدی خلق کند. طبیعتاً در فرآیندهای مختلف صنعت فولاد داده‌های مختلفی تولید می‌شود، جمع‌آوری، ذخیره‌سازی و تحلیل این داده‌ها با استفاده از روش‌های جدید مثل هوش مصنوعی با هدف بهبود فرایندها و افزایش کارایی و بهره‌وری نقطه‌ی کانونی به‌کارگیری فناوری‌های نوظهور است.

🔗 امروز نیروهای جوانتر،

فرهنگ و رویکرد خودشان را دارند و ما نیز باید پذیرای این واقعیت باشیم. می‌بایستی مقداری در فرآیندها و مدل کاری خودمان، تفاوت‌ها و تغییرات را اعمال کنیم. اگرچه که به تاریخ کاری که ایریسا داشته می‌بالم اما اعتقاد دارم در عین حال که قدردان سابقه و گذشته خود هستیم و از آن استفاده می‌کنیم، می‌بایستی شجاعت تغییرات تحول‌خواهانه را داشته باشیم و بتوانیم در صورت نیاز سنت‌ها و روال‌های کاری را تغییر دهیم و برای آن برنامه‌ریزی کنیم. این روند اما تلاشی سخت و حمایتی ویژه را از سمت همه‌ی ذی‌نفعان نیاز دارد.

ایریسا پرایم: سفری در دنیای نوآوری

در دنیای پویای امروز که فناوری حرف اول را می‌زند، شرکت‌ها برای بقا و پیشرفت چاره‌ای جز نوآوری و به‌روزرسانی مداوم ندارند. شرکت ایریسا، به عنوان یکی از بازیگران اصلی صنعت IT و اتوماسیون صنعتی در ایران، همواره در خط مقدم نوآوری و ارائه راه‌حل‌های نوین به مشتریان خود بوده است. در راستای این رسالت، ایریسا گامی بلند در مسیر نوآوری برداشته و واحد جدیدی به نام "ایریسا پرایم" را تأسیس کرده است.

ایریسا پرایم، دریچه‌ای نو به سوی دنیای فناوری‌های نو ظهور و تحول‌آفرین است. این واحد با تمرکز بر حوزه‌های OT، IT و CT، به دنبال توسعه سید محصولات و خدماتی است که بتواند نیازهای روزافزون صنعت فولاد و سایر مشتریان ایریسا را برآورده کند. هوش مصنوعی، اینترنت اشیا، کلان داده و واقعیت افزوده، تنها بخشی از فناوری‌هایی هستند که ایریسا پرایم در آن‌ها به دنبال نوآوری و خلق ارزش است.

ایریسا پرایم، تنها یک واحد جدید در ساختار ایریسا نیست، بلکه نمادی از عزم و اراده این شرکت برای حفظ و ارتقای جایگاه خود در عصر دیجیتال است. این واحد با اتخاذ رویکردی نوآورانه و با بهره‌گیری از ظرفیت‌های داخلی و خارجی، به دنبال دستیابی به اهدافی بلندپروازانه است:

توسعه ۱۰ محصول نوآورانه مبتنی بر فناوری‌های نو ظهور در دو سال آینده: ایریسا پرایم با سرعت و شتابی مثال‌زدنی در حال حرکت به سوی این هدف است. نمونه‌هایی از این محصولات، سیستم‌های هوشمند کنترل فرایند، راهکارهای مبتنی بر اینترنت اشیا برای مدیریت دارایی‌ها و پلتفرم‌های تحلیل داده با استفاده از هوش مصنوعی هستند.

افزایش سهم بازار در حوزه‌های جدید: ایریسا پرایم با ورود به

بازارهای نو ظهور و ارائه محصولات و خدماتی متناسب با نیازهای این بازارها، به دنبال افزایش سهم خود از این بازارها است. **تبدیل شدن به مرجعی در زمینه نوآوری در صنعت فولاد:** ایریسا پرایم با اشتراک‌گذاری تجربیات و دانش خود با سایر فعالان این صنعت، به دنبال ارتقای سطح نوآوری در صنعت فولاد ایران است. مسیر ایریسا پرایم برای رسیدن به این اهداف، مسیری هموار و بدون چالش نیست. کمبود نیروی متخصص در حوزه‌های نو ظهور، یکی از اصلی‌ترین چالش‌هایی است که این واحد با آن روبرو است. برای غلبه بر این چالش، ایریسا پرایم در حال همکاری با دانشگاه‌ها، مراکز تحقیقاتی و شرکت‌های نوآفرین است تا بتواند از استعدادها و ظرفیت‌های موجود در این بخش بهره‌مند شود.

ایجاد فرهنگ نوآوری در شرکت، یکی دیگر از کلیدهای موفقیت ایریسا پرایم است. این واحد با برگزاری دوره‌های آموزشی، سمینارها و کارگاه‌های تخصصی، به دنبال تشویق کارکنان خود به خلاقیت و نوآوری است. همچنین، ایریسا پرایم با ایجاد فضایی پویا و چالش برانگیز، به دنبال جذب و حفظ بهترین متخصصان در این حوزه است.

ایریسا پرایم در این سفر پرفراز و نشیب، تنها نیست. این واحد از حمایت‌های بی‌دریغ مدیران و ذینفعان ایریسا برخوردار است.

همچنین، همکاری با دانشگاه‌ها، مراکز تحقیقاتی و شرکت‌های نوآفرین، پشتوانه‌ای قوی برای ایریسا پرایم در مسیر نوآوری است. بی‌شک، ایریسا پرایم در این مسیر با چالش‌ها و موانعی روبرو خواهد شد. اما با عزم و اراده‌ای که در این واحد وجود دارد، تردیدی نیست که ایریسا پرایم به اهداف خود خواهد رسید و گامی بلند در مسیر ارتقای جایگاه ایریسا در صنعت IT و اتوماسیون صنعتی ایران برداشته خواهد شد.

ایریسا پرایم، دریچه‌ای نو به سوی دنیای فناوری‌های نو ظهور و تحول‌آفرین است. این واحد با تمرکز بر حوزه‌های OT، IT و CT، به دنبال توسعه سید محصولات و خدماتی است که بتواند نیازهای روزافزون صنعت فولاد و سایر مشتریان ایریسا را برآورده کند. هوش مصنوعی، اینترنت اشیا، کلان داده و واقعیت افزوده، تنها بخشی از فناوری‌هایی هستند که ایریسا پرایم در آن‌ها به دنبال نوآوری و خلق ارزش است.

توسعه ۱۰ محصول نوآورانه مبتنی بر فناوری‌های نو ظهور در دو سال آینده: ایریسا پرایم با سرعت و شتابی مثال‌زدنی در حال حرکت به سوی این هدف است. نمونه‌هایی از این محصولات، سیستم‌های هوشمند کنترل فرایند، راهکارهای مبتنی بر اینترنت اشیا برای مدیریت دارایی‌ها و پلتفرم‌های تحلیل داده با استفاده از هوش مصنوعی هستند.

افزایش سهم بازار در حوزه‌های جدید: ایریسا پرایم با ورود به

ایریسا پرایم، دریچه‌ای نو به سوی دنیای فناوری‌های نو ظهور و تحول‌آفرین است. این واحد با تمرکز بر حوزه‌های OT، IT و CT، به دنبال توسعه سید محصولات و خدماتی است که بتواند نیازهای روزافزون صنعت فولاد و سایر مشتریان ایریسا را برآورده کند. هوش مصنوعی، اینترنت اشیا، کلان داده و واقعیت افزوده، تنها بخشی از فناوری‌هایی هستند که ایریسا پرایم در آن‌ها به دنبال نوآوری و خلق ارزش است.



وظیفه خطیر ایریسا تضمین ادامه عملیات در فولاد مبارکه

پهروز پورمیری

نماینده مدیرعامل ایریسا در فولاد مبارکه



◀**وظایف و رسالتی که شما در شرکت ایریسا برعهده دارید، چیست؟**

با عنوان نماینده مدیرعامل در شرکت فولاد مبارکه، وظیفه هماهنگی امور مربوط به فعالیت کسب و کارهای شرکت در مجتمع فولاد مبارکه را برعهده دارم و زمانی که مدیر محترم عامل، به دلیل حجم کاری زیاد، نتواند به طور دائم در فولاد مبارکه حضور داشته باشند، انجام وظیفه می‌نمایم. با سمت مدیر طرح سیستم‌های اطلاعاتی، در قالب دو قرارداد نگهداری و توسعه که کل فرآیندها و عملیات مجتمع فولاد مبارکه را پوشش می‌دهد، فعالیت دارم.

◀**مهم‌ترین اقداماتی که طی این سال‌ها انجام داده‌اید را چه می‌دانید؟**

با توجه به اینکه تمام فرایندهای فولاد مبارکه در سیستم‌های اطلاعاتی جاری هستند، مهم‌ترین ماموریت ما تضمین ادامه عملیات و کسب و کار فولاد مبارکه است. از آنجایی که ما در جایگاه پشتیبان و توسعه دهنده سیستم‌های اطلاعاتی فعالیت می‌کنیم، در واقع کسب و کار و تولید فولاد مبارکه به شکلی حیاتی وابسته به کار ما در حوزه سیستم‌های اطلاعاتی است.

◀**در مورد چالش‌هایی که در این مسیر با آن رو به رو بوده‌اید، توضیحاتی ارائه فرمایید.**

چالش مهم ما تا انتهای سال ۱۴۰۱ در مدیریت ارائه خدمات در نگهداری و پشتیبانی سیستم‌های اطلاعاتی و بروز نارضایتی‌هایی در حوزه کاربری بود که این مسئله با تمرکز بیشتر و تخصیص نیروی مورد نیاز به فولاد مبارکه تا حد قابل توجهی برطرف شد و خوشبختانه رضایت حداکثری در حوزه نگهداری و پشتیبانی ایجاد شده است. چالش فعلی در حوزه توسعه سیستم‌ها است که همچنان تأخیرات ما در فولاد مبارکه زیاد است و با برنامه ریزی‌ها و توافقات انجام شده با دستگاه نظارت در فولاد مبارکه، در حوزه توسعه هم در حال تجهیز کردن خود هستیم تا بتوانیم تأخیرات را به حداقل ممکن برسانیم.

◀**چه چشم‌اندازی را برای شرکت ایریسا متصور هستید؟**

چشم‌انداز آینده ایریسا بسیار روشن است و فکر می‌کنم ایریسا در مسیر توسعه و ارتقاء خود حتماً با موفقیت پیش خواهد رفت. چون شرکت ایریسا به سرمایه‌های انسانی خود تکیه کرده و درحال حاضر، بیش از ۸۰۰ نفر از بهترین افراد متخصص و فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها در شرکت ایریسا مشغول به کار هستند. از این رو قطعاً در آینده، روزهای بهتر و روشن‌تری را شاهد خواهیم بود.

◀**نظر شما در مورد چالش مهاجرت نیروهای انسانی چیست؟**

چالش مهاجرت از مسائل اصلی مدیریت سرمایه‌های انسانی شرکت ایریسا است. از آنجایی که این مسئله به شرایط اجتماعی، سیاسی و اقتصادی برمی‌گردد، مقابله با آن در سطح شرکت بسیار مشکل است. ولی ما باید تلاش کنیم تا جای ممکن با فراهم کردن یک محیط مناسب و با نشاط در داخل شرکت و با رسیدگی جدی به موضوعات مربوط به جبران خدمت و رفاهیات همکاران و از طرف دیگر، ایجاد ثبات و توسعه در کسب کار شرکت، دلگرمی و احساس اطمینان بیشتری نسبت به آینده برای کارکنان فراهم کنیم تا نقش خود را در کمرنگ کردن این چالش ایفا کرده باشیم.

◀**فضای کار در شرکت ایریسا چگونه است؟**

به لحاظ شرایط فیزیکی محیط کار، شرایط به مراتب بهتر از گذشته است. از آنجایی که در گذشته مسئولیت مدیریت منابع انسانی شرکت را بر عهده داشته‌ام، عرض می‌کنم که برای تأمین فضای کار، چالش‌های زیاد و جدی داشتیم. امروز شرکت در محل و در ساختمانی بسیار مناسب و در شأن همکاران ایریسایی متمرکز و منسجم شده است و همکاران بدون پراکندگی و در کنار هم فعالیت می‌کنند. در حوزه کسب و کار، خوشبختانه شرکت به اتکای برند و توانایی و تخصص سرمایه انسانی خود، در اخذ کار و پروژه، چالش چنددانی ندارد و در واقع، چالش اصلی ما ایجاد ظرفیت برای انجام پروژه‌ها است. بنابراین من فضا را برای توسعه کسب و کار شرکت ایریسا باز و مهیا می‌بینم.

◀**اگر بخواهید شرکت ایریسا را به یک انسان تشبیه کنید چه ویژگی و خصوصیتی دارد؟**

یک انسان جوان، باهوش، سرحال، خوش سیما و آینده‌دار.

◀**سخن آخر**

در آخر می‌خواهم به همکاران جوانی که در ایریسا مشغول به کار هستند این نکته را مطرح کنم که قطعاً بهترین فرصت و جایگاه شغلی دست کم در این استان برای فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها در رشته‌های مرتبط، شرکت ایریسا است. برای کسب موفقیت باید به آینده بسیار امیدوار باشیم و حضورمان را در شرکت ایریسا با همکاری سازنده و انتقال دانش به سایر همکارانمان قدر بدانیم و سعی کنیم روز به روز جایگاه شرکت ایریسا و به تبع آن، جایگاه خودمان را ارتقاء بخشیم.



◀**در مورد اهمیت واحد تحت مدیریت خود توضیح دهید؟**

از این لحاظ که شالوده کار شرکت ایریسا باید از طریق کارمندان، کارشناسان و مدیران اتفاق بیفتد در واقع فعالیت تخصصی و کارشناسی دارند از این رو مهم‌ترین حوزه در شرکت ایریسا شاید مدیریت منابع انسانی باشد که بسیار پیچیده است و با وجود افراد مختلف و نسل‌های متفاوت، همراه با مشکلات و مسائل اقتصادی و همچنین رقبا، باید جوسازمانی مناسبی را در شرکت ایجاد نمود تا باعث افزایش بهره‌وری در شرکت شود. بنابراین مسئولیت و کار بسیار سنگین و پیچیده‌ای در این مدیریت وجود دارد.

◀**راهبرد شما برای گذر از این چالش‌ها چیست؟**

ما در حوزه منابع انسانی چالش‌های زیادی داریم. یکی از چالش‌ها، شرکت‌های رقیب هستند که ممکن است نیروهای ما را جذب کنند و باید راهکارهایی را داشته باشیم و علاقه‌مندی را به وجود آوریم که پرسنل ما بتوانند در داخل شرکت خودمان فعالیت کنند و به مسائلشان توجه شود. برای همین منظور بحث جبران خدمت که یک بحث معمول درون همه شرکت‌ها است را هرساله بازنگری و روی این آیتم کار می‌کنیم. همچنین در میحث مدیریت استعداد کار می‌کنیم و برنامه‌هایی داریم و بحث مدیریت عملکرد را نیز در شرکت پیاده‌سازی کرده‌ایم. در راستای مدیریت استراتژیک سرمایه‌های انسانی توجه به جذب و نگهداشت، مدیریت عملکرد و مدیریت استعداد، توسعه و برنامه ریزی برای کارکنان از اهم موضوعات است که به آن‌ها پرداخته‌ایم. در این میان یکی از چالش‌های اصلی ما جذابیت‌هایی است که در کشورهای همسایه وجود دارد که شاید به‌سادگی نتوانیم با این موضوع مقابله کنیم، پس ما باید به سمت وسویی برویم که یک دل بستگی را درون سازمان ایجاد کنیم و بتوانیم همراهشان باشیم و آن‌ها هم در کنار شرکت باشند. این فرایندها را به سبک‌های مختلف پیش‌بینی و طراحی کرده‌ایم. برای مثال در شرکت در کنار افزایش مباحث رفاهی، برنامه‌هایی در راستای ایجاد حال خوب ایریسایی پیش‌بینی شده است که از این طریق نه فقط خود فرد را دگر می‌می‌کند که به خانواده‌ها و فرزندان هم توجه ویژه‌ای می‌شود. از این‌رو عنوان کلینیک «حال خوب ایریسایی» تعریف کرده‌ایم. چراکه اگر واقعاً حال ما خوب باشد آن دل بستگی هم اتفاق خواهد افتاد.

◀**سهامدار عمده ایریسا، فولاد مبارکه است، آیا این موضوع در بحث سرمایه‌های انسانی به ایریسا کمک کرده است یا باعث ایجاد قوانین دست و پاگیر شده است؟**

قطعاً ما از شرکت‌های کارفرمایی خودمان که مهم‌ترین آن‌ها فولاد مبارکه است تأثیر می‌گیریم. شاید برای ما مسائلی به وجود آید که مجبور باشیم مدیریت و هم‌راستایی خودمان را با فولاد مبارکه ایجاد کنیم. درباره اینکه بگوییم برای ما مشکل ساز است خیر، باید گفت که شرکت فولاد مبارکه استراتژی‌ها و اهدافی دارد که ما باید فرآیندهایمان را مدیریت کنیم تا هم‌راستایی به وجود آید. بحث دوم این است که چون شرکت معظم فولاد مبارکه در مسیر تعالی سازمانی به‌عنوان شرکت موفق و سرآمد شناخته‌شده از تجارب و دانش آموخته‌های این شرکت در ایریسا هم مورد استفاده و بهره‌برداری قرار گیرد.

◀**در فولاد مبارکه کار تولیدی و روتین است و ساختار حقوق و دستمزد به صورت ثابت وجود دارد اما در ایریسا فعالیت‌ها خلاقانه و ذهنی است، آیا فولاد مبارکه در این موضوع دست‌شمارا باز نگه داشته است که بتوانید راهبردهای خودتان را داشته باشید؟**

سیاست‌های کلی از فولاد مبارکه اخذ می‌شود و متناسب با شرایط شرکت دانش‌بنیان ایریسا اهداف و اقدامات تعریف می‌شود که تاکنون شرکت فولاد مبارکه حامی و مشوق ما در این راستا بوده است تا برای ارتقاء بهره‌وری سازمانی با مدیریت استعداد و مدیریت عملکرد و سایر برنامه‌های دیگر بتوانیم نیروهایمان را به‌خوبی حفظ کنیم و ارزش افزایی داشته باشیم.

محور فعالیت‌های ایریسا داشتن نیروی انسانی توانمندش است

غلامر ضاملکوئی‌خواه

مدیر امور سرما‌یه‌های انسانی شر‌کت ایریسا

◀**در مورد برنامه‌ای که برای تعلق خاطر سازمانی در ایریسا وجود دارد توضیح دهید؟**

ما چندین روش را پیش رو گرفته‌ایم؛ بحث جبران خدمت عزیزان که در مسیر تعالی تعریف شده تا پیروآن بتوانیم فرآیندهای استراتژیکی را پیاده کنیم که متناسب با روحیات نسل جدید و جوان باشد. توجه به نوع نگرش و انتظارات نسل جدیدی که تازه‌وارد بازار کار شده‌اند، برنامه‌ریزی‌های متفاوت ازجمله مشارکت همکاران در تصمیم‌گیری‌های استراتژیک سازمان و تهیه تابلوهای اهداف و شاخص‌های کلیدی عملکرد، آموزش‌های متعدد رفتار سازمانی برای تحول بیشتر، اهمیت دادن به رشد کارکنان، توجه به پروفایل‌های شایستگی، توجه به مدیریت آنبوردینگ و آفبردینگ، شفاف‌سازی در اطلاع‌رسانی‌ها و توجه به موارد علمی دیگر از جمله این موارد هستند.

◀**کاراکتر ایریسا را چگونه توصیف می‌کنید؟**

ایریسا یک شرکت دانش‌بنیان و انسان‌محور است، انسان‌محور از نظر فنی مدنظر است و چون انسان‌محور است دائماً شرایطش در حال تغییر است در نتیجه ما باید بتوانیم با این شرایط متغیر، سازمان‌مان را به‌روز نگه داریم و رهبری را توسعه دهیم.

◀**چه اقدامات و دستاوردهایی را در سال گذشته کسب کردید؟**

انتظاری که ما در شرکت از همکاران داریم این است که مشارکت خودشان را با حوزه سرمایه‌های انسانی بیشتر از قبل داشته باشند. ما به هر حال یک تیم هستیم و یک تیم محدود که شاید از خیلی آینم‌ها و نگاه‌های همکاران مطلع نشویم. اگر در نظرسنجی‌ها به خوبی شرکت کنند و مسائل خود را منتقل کنند و به ما کمک فکری دهند موفق‌تر عمل خواهد شد. اگر بتوانیم با جوانی که وارد شرکت ما می‌شود ارتباط خوبی داشته باشیم تا از انتظارات آن‌ها مطلع شویم و بیشتر بتوانیم آگاهی داشته باشیم قاعدتاً برنامه‌ریزی خوبی هم خواهیم داشت. در همین راستا برنامه جامعه‌پذیری را برای نیروهای تازه‌وارد تعریف کرده‌ایم. در این برنامه در کنار فرد یک نفر تحت عنوان ایریسا‌یار تعریف شده است. این برنامه را از اسامال آغاز کرده‌ایم که این فرد بتواند به‌راحتی با سایرین ارتباط برقرار کند و سازمان را بشناسد و سریع به موقعیت اصلی خودش برسد. همچنین در حوزه تخصصی منتور حرفه‌ای و تخصصی را تعریف کرده‌ایم که باید مدتی در کنارش باشد تا نیرو از لحاظ فنی هم پرورش یابد. برای همین مسائل، نکات، پیشنهادات و آنچه فکر می‌کنند باید در این حوزه در شرکت وجود داشته باشد را پذیرا هستیم و از آن استقبال می‌کنیم و انشاءالله این موارد جمع‌آوری شده و برنامه‌ریزی خواهد شد. مورد دیگر، «مدیریت خروج [کارکنان از شرکت]» است که انجام می‌شود و مسائل مختلف و ابعاد آن بررسی شده و راهکارها مشخص می‌شود. که یکی از مسائل قابل توجه آموزش‌ها و توسعه توانمندی‌های مدیریت میانی شرکت است که در این راستا بخشی از دوره‌ها برگزار شده است و ادامه‌دار خواهد بود.

◀**در مورد بحث انتقال تجربه و جانشین‌پروری چه اقداماتی انجام داده‌اید؟**

همان‌گونه که مطلع هستید جانشین‌پروری یکی از فرآیندهای منابع انسانی است که برای شرکت ایریسا با قدمت ۳۰ ساله‌ای که دارد یک امر خیلی مهم است. جانشین‌پروری در سازمان، رویکردی است که با توجه به اهمیت نقش‌های کلیدی، افرادی را برای جایگزینی و بهره‌مندی از توانایی‌های آن‌ها آموزش می‌دهند. این فرآیند، به‌منظور حفظ پایداری و استمرار فعالیت‌های سازمانی و توسعه رهبران آینده در سازمان در حال انجام است. برای مدیریت فرآیند جانشین‌پروری روال‌هایی داریم؛ ازجمله شناسایی مشاغل حساس و کلیدی، توسعه خزانه استعدادها، تشکیل کانون ارزیابی و توسعه پروفایل‌های شایستگی و برنامه توسعه فردی به همراه مدیریت دانش و استفاده از تجربیات مدیران ارشد که بسیاری از این موارد پیگیری شده است و درحال حاضر نیز ادامه دارد.

اولویت نخست ایریسا؛ ارزش آفرینی برای ذی نفعان

نسرین رشیدی

مدیر امور مالی و اقتصادی شرکت ایریسا



◀ **جایگاه‌مدیریت‌مالی‌در‌شرکت‌ایریسا‌چگونه‌تعریف‌شده‌است؟**

یکی از عواملی که نقش بسزایی در رشد و تقویت بنگاه‌های اقتصادی دارد، عوامل اقتصادی آن مجموعه می‌باشند. از آنجاکه شرکت ایریسا در حوزه فناوری اطلاعات و ارتقاء کارایی عملیاتی صنایع کشور و به طور مشخص صنعت فولاد این مسئولیت و فرصت را ایجاد کرده‌است که به‌رغم تمامی محدودیت‌های حاکم بر کشور، شرکت در راستای رفع نیازمندی‌های فناوری اطلاعات و حرکت صنایع به سمت تحول دیجیتال بخوبی گام بردارد. از این رو مدیر مالی می‌بایستی تمهیداتی در نظر گیرد که امور شرکت در خصوص مرودات مالی به نحوه شایسته صورت پذیرد. همچنین می‌بایستی گزارشات مربوطه در جهت تصمیم‌گیری مدیران و استفاده‌کنندگان و سایر ذینفعان ارائه گردد. در سال گذشته (سال ۱۴۰۲) موفق شدیم با تحقق ۹۵ درصدی اهداف شرکت، تحقق ۱۰۱ درصدی بودجه درآمدی، رشد رضایت مشتریان و بهبود کار تیمی در مسیر تحقق چشم‌انداز و مأموریت شرکت گام برداریم.

◀ **مدیریت‌مالی‌یک‌شرکت‌تکنولوگ‌با‌سایر‌شرکت‌های‌صنعتی‌و‌تجاری‌چه‌تفاوتی‌دارد؟**

تمام فعالیت‌های ایریسا به عنوان یک شرکت تکنولوژی محور، بر اساس قرارداد‌های منعقد شده فی مابین شرکت و کارفرمایان که متشکل از صنایع فولادی داخل و خارج از گروه و همچنین سایر صنایع غیرفولادی است، صورت می‌پذیرد. از این رو با حجم انبوهی از پروژه‌هاکه به دو بخش تجهیزات و خدمات نیز قابل تفکیک است، مواجه می‌باشد. از این بابت جهت تصمیم‌گیری مدیران و سایر ذینفعان می‌بایست محاسبه سود و زیان، مدیریت نقدینگی و سایر تحلیل‌های عملکرده تفکیک هر پروژه به نحوی انجام پذیرد که مطابق با استانداردهای حسابداری و گزارشگری مالی باشد و همچنین بتوان چالش‌های شرکت در زمره اجراء پروژه‌های فوق‌الذکر را به صورت مؤثر پاسخ دهد.

◀ **مهم‌ترین‌چالش‌هایی‌که‌مدیریت‌مالی‌و‌اقتصادی‌ایریسا‌با‌آنها‌دست‌به‌گریبان‌است‌را‌چه‌مواردی‌می‌دانید؟**

به دلیل شرایط تحریم و چالش‌های ارزی ایجاد شده، مراحل ثبت سفارشات خارجی، تأمین ارز، انتقال و حواله ارز، انتقال تجهیزات به کشور و در نهایت ترخیص تجهیزات از گمرک با مشکلات بسیار زیاد و بعضاً خاصی مواجه شده‌است. تمام مواردی که اشاره شده موجب افزایش هزینه‌هایی‌شود که به طبع آن نیازمند تأمین نقدینگی مورد نیاز است که در صورت بروز وقفه و تاخیر موجب بروز مشکلات فنی در پروژه‌های می‌شود که در نهایت این موضوع تاثیرگذار بر فعالیت‌های کارفرمایان می‌شود. از این رو باید به صورتی عوامل مذکور مدیریت شود که نه تنها وقفه و تاخیری ایجاد نشود بلکه مطابق با برنامه زمان بندی باشد و از طرفی موجب فاصله گرفتن از اهداف و چشم‌انداز شرکت ایریسا نیز نشود.

◀ **چالش‌های‌مربوط‌به‌خرید‌های‌خارجی‌و‌پرداخت‌های‌ارزی‌را‌چگونه‌مرتفع‌می‌کنید؟**

در رابطه با تأمین ارز در ابتدا می‌بایستی نقدینگی مورد نیاز فراهم گردد که این امر با پیگیری‌های متناوب و مستمر واحد مالی در خصوص وصول مطالبات صورت می‌پذیرد. همچنین واحد مالی و اقتصادی نسبت به تأمین منابع مالی از سایر روش‌ها از جمله اخذ تسهیلات اقدام می‌کند که در این خصوص باید نسبت به هزینه‌های مالی و تعهدات و وثایق و… دقت و حساسیت لازم اعمال شود. از طرفی به صورت مستمر جهت حل معضلات و چالش‌های ایجاد شده با نهاد‌های مربوطه از جمله اتاق بازرگانی، سازمان تعزیرات حکومتی، بانکهای عامل، واحدازری شرکت فولاد مبارکه (سهامی عام) و… نشست‌های کاری و جلسات تخصصی برگزار می‌شود.

از آنجایی‌که عمده قرارداد‌های فی مابین شرکت و شرکت فولاد مبارکه می‌باشد و از طرفی شرکت فولاد مبارکه اصفهان با ۷۵/۳۱ درصد سهامدار اصلی و عمده شرکت

می‌باشد با جلساتی که در خصوص حمایت شرکت فولاد مبارکه صورت‌گرفته‌است مقرر شد حتی الامکان در رابطه با بازنگری برخی مفاد قرارداد‌ها از جمله نرخ ارز، نحوه پرداخت مبالغ بیش پرداخت و سایر مفاد قرارداد اقدامات موثری صورت گیرد. که این مهم می‌تواند بخش زیادی از مشکلات رخ داده را رفع کند.

◀ **شرکت‌ایریسایک‌شرکت‌دانش‌بنیان‌است‌و‌در‌مقایسه‌با‌بخشی‌شرکت‌های‌تولیدی‌گروه‌ممکن‌است‌سود‌کمتری‌را‌عاید‌گروه‌فولاد‌مبارکه‌کند.‌این‌موضوع‌را‌چگونه‌می‌توان‌تبیین‌کرد؟**

اینکه بخواهیم شرکت ایریسا را با سایر شرکت‌ها مقایسه کنیم امری نادرست است. به‌دلیل اینکه شرکت ایریسا یک شرکت دانش بنیان و از نوع خدماتی است ولی سایر شرکت‌های گروه فولادی از نوع تولیدی هستند. به تعبیری شرکت ایریسا برای شرکت فولاد مبارکه اصفهان و سایر شرکت‌ها (از جمله شرکت فولاد هرمزگان جنوب که بیش از ۹۵ درصد سهام آن شرکت نیز متعلق به شرکت فولاد مبارکه می‌باشد) ایجاد ارزش آفرینی می‌کند.

در دنیای اقتصاد؛ ارزش، بهای مالی یک محصول است پس می‌توان گفت هدف هر کسب و کار در ابتدا ارزش آفرینی برای مشتری و در مرحله بعد تبدیل آن به سود است. یعنی برای ساختن یک کسب وکار موفق و پایدار، در ابتدا ما باید برای دیگران سودمند باشیم، سپس از سودی که برای آنها ایجاد کرده‌ایم انتظار پاداش داشته باشیم. ارزش، زمانی خلق می‌شود که افراد، شرکت‌ها یا سازمان‌ها روش‌ها، فناوری‌ها و یا مواد خام جدیدی را در ارائه محصولانشان به کار می‌گیرند. به زبان ساده‌تر خروجی کسب و کار شما ارزشی است که برای مشتریان خود ایجاد می‌کنید.

همچنین مستحضر هستید که کشور دچار رکود تورهی است. بخش مهمی از سود شرکت‌های تولیدی ناشی از تورم و متاثر از افزایش قیمت‌هاست ولی شرکت ایریسا با توجه به مسئولیت و سیاست‌های شرکت فولاد مبارکه اصفهان در جهت ایجاد ساختارهای اساسی و ارزش آفرینی قدم بر می‌دارد. از طرفی با توجه به نوع قرارداد‌های منعقد شده با شرکت فولاد مبارکه اصفهان و همچنین نرخ‌های دستوری که ابلاغ می‌شود و تاثیرگذاری عوامل فوق‌الذکر از جمله افزایش قیمت ارز و شاخص قیمت کالا‌های وارداتی به شدت عملکرد شرکت ایریسا را تحت تاثیر قرار داده‌است. از این بابت گزارشات و صورت‌های مالی شرکت ایریسا بیانگر یک شرکت باسود چشمگیر نمی‌باشد.

◀ **شما مدت‌زمان‌زیادی‌در‌ایریسا‌مشغول‌به‌کار‌هستید.‌آتمسفر‌کاری‌شرکت‌ایریسا‌را‌چگونه‌می‌بینید؟**

شرکت ایریسا، یک شرکت متکی بر فناوری اطلاعات و تکنولوژی است و اکثر پرسنل آن دانش‌آموخته دانشگاه‌های معتبر هستند. البته مهاجرت‌نخبگان هم بسیار زیاد است و ایریسا به سکوی پرتاب جوان‌ها تبدیل شده‌است و هر چقدر هم در جلب رضایت کارکنان خود بکوشد اما شرایطش به خوش‌رنگ و لعابی پیشنهاد‌های خارجی نیست. با این وجود جوانان هم از حق طبیعی خود استفاده می‌کنند و همین موضوع ایریسا را با چالش جذب و نگاه‌داشت نیرو در حوزه سرمایه‌های انسانی مواجه کرده‌است. در سال‌های اخیر بحث نرخ خدمات کارشناسی که قبل‌در شرکت فولاد مبارکه وجود داشت، حداقل بود و الان یک مقدار سطح آن را افزایش داده‌اند و حقوق ایریسا را به شرکت فولاد مبارکه نزدیک کرده‌اند. البته همچنان فاصله زیاد است ولی امیدواریم بهتر شود. اقداماتی از جمله برنامه مشاوره «حال خوب ایریسانی» که در شرکت راه‌اندازی شده موجب تأثیرات مثبت شده‌است.

◀ **در یک جمله کاراکتر ایریسا را توضیح دهید؟**

ایریسا تنها شرکت در حوزه فناوری اطلاعات در تمام سطوح است. ایریسا به صورت مشارکتی هدایت و رهبری می‌شود. ارزش‌های ایریسا متشکل از مشتری مداری، انسجام، احترام، نوآوری، بهبود، اعتماد و درستکاری ارزش و فرهنگ سازمانی است.



◀ **جایگاه‌مدیریت‌برنامه‌ریزی‌و‌تعالی‌سازمان‌در‌ایریسا‌چگونه‌تعریف‌شده‌است؟**

واحد مدیریت برنامه‌ریزی و تعالی سازمانی سه زیرمجموعه دارد که یکی از آنها واحد «تعالی و تضمین کیفیت» است. این واحد برنامه‌ریزی و جاری سازی استراتژی‌های سازمان رابه عهده دارد. تهیه نقشه استراتژی برای کل شرکت و به تبع آن تابلوی اهداف و وظیفه‌ای برای واحد‌های عملیاتی و ستادی در دستور کار این واحد قرار می‌گیرد. موضوعات جوایز سازمانی، مدیریت تعالی سازمانی، ممیزی‌های ایزو، مدیریت دانش، نوآوری و فرآیندها در قسمت تعالی و تضمین کیفیت انجام می‌شود.

دفتر مدیریت پروژه دیگر زیرمجموعه این واحد‌است، باتوجه به پروژه محور بودن شرکت ایریسا برنامه‌ریزی و رصد پروژه‌ها از ابتدا تا انتها و به طور کلی اجرای دیسپلین‌های مدیریت پروژه به صورت کامل برای شرکت از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. این روند توسط دفتر مدیریت پروژه و مدیران پروژه انجام می‌گیرد.

واحد IT نیز که امور مرتبط با تأمین زیرساخت و سیستم‌های اطلاعاتی داخل شرکت را به عهده دارد نیز از دیگر زیرمجموعه‌های مدیریت برنامه‌ریزی و تعالی سازمانی است.

◀ **جایگاه‌وا‌اهمیت‌مدیریت‌شمار‌در‌ساختار‌سازمانی‌ایریسا‌چيست؟**

این واحد به نوعی موتور محرکه‌ای برای همه واحد‌های سازمان است. طبق برنامه‌ریزی‌هایی که در پایان هر سال انجام می‌شود و هدف گذاری که برای واحد‌ها صورت می‌گیرد مشخص می‌شود که هر جزیی از سازمان در سال جدید و در افق بلندمدت قصد دارد به کجا برسد. این روند در واحد برنامه‌ریزی و تعالی سازمانی انجام گرفته و از همین رونقش مهمی در هدف گذاری و برنامه‌ریزی شرکت دارد. از طرفی این واحد با تأمین سیستم‌ها و کنترل پروژه‌ها نیز نقش مهمی را در به ثمر رسیدن اهداف سازمانی هرکدام از واحد‌های عملیاتی و ستادی شرکت دارد.

◀ **مدیریت‌برنامه‌ریزی‌و‌تعالی‌سازمانی‌در‌شرکت‌های‌تکنولوژی‌محور‌مثل‌ایریسا‌چه‌تفاوتی‌با‌سایر‌شرکت‌ها‌دارد؟**

باتوجه به آن که شرکت ایریسا شرکی دانش بنیان است و کارکنانش را افراد به اصطلاح دانشی تشکیل می‌دهند؛ شرایط کار و ارتباط با بدنه سازمان نیز می‌بایستی متناسب با هویت کاری آنها و شرکت باشد. از این رو استانداردها و مدل‌هایی که استفاده می‌شود نیز در تناسب با همین روند اتخاذ شده و با شرکت‌هایی تولیدی و فعال در دیگر زمینه‌ها تفاوت عمده دارد. در حقیقت در به کارگیری مدل‌های مختلف در قسمت‌های گوناگون کار باید تناسب رویکرد با شرایط شرکت (دانش بنیان بودن) و بدنه دانشی سازمان باشد.

◀ **در‌روند‌کار‌با‌چه‌چالش‌های‌مهمی‌مواجه‌هستید؟**

از چالش‌های مهم در سطح واحد، همکاری بدنه سازمان با این واحد‌است. ما واحدی پشتیبیان هستیم که درخواست‌ها و سری نیازمندی‌هایی از واحد‌های دیگر را پاسخ می‌دهیم. این روند نیازمند همکاری تمامی دوستان و همکاران است تا کارها و امور به نوبت پیش رود. در سطحی بالاتر، از مهم‌ترین چالش‌های شرکت می‌توان به نگاه‌داشت نیروی انسانی و موضوع مهاجرت آنها اشاره کرد. برای ایریسا به عنوان شرکت دانشی که سرمایه اصلی‌اش رانبرو‌های آن تشکیل می‌دهد، مهاجرت سرمایه‌ی انسانی بسیار سنگین و البته چالش مهمی است.

◀ **آیا‌راهکار‌هایی‌برای‌فائق‌آمدن‌بر‌چالش‌ها‌به‌کار‌گرفته‌شده‌است؟**

مهاجرت بیشتر به موضوعاتی کلان در جامعه با بحث‌های فرهنگی ارتباط دارد و شاید شرکت ایریسا در آن دخیل نباشد. هنگامی که کسی قصد مهاجرت دارد، با هیچ روشی نمی‌توان او را برای ماندن در شرکت قانع کرد. در واقع این موضوع به مسائل کلان جامعه باز می‌شود. اگرچه به نظر بیشترین نرخ خروجی به مهاجرت از کشور مربوط است، اما بحث‌هایی نیز مثل جابجایی نیروها در داخل یا خارج از استان (بیشتر تهران) مطرح

چشم‌انداز ایریسا بدل شدن به سکوی دیجیتال فولاد ایران

آناهیتا احمدی

مدیر امور برنامه‌ریزی و تعالی سازمانی شرکت ایریسا

است تا با برنامه‌های نگاه‌داشتی که برای پرسنل داریم بتوانیم شرایط را مهیا و جذابیت ایریسا را بیشتر کنیم.

◀ **مدیریت‌برنامه‌ریزی‌و‌تعالی‌تأثیر‌بسیزاد‌بر‌پی‌ریزی‌چشم‌انداز‌وا‌استراتژی‌سازمان‌دارد.‌چه‌چشم‌اندازی‌برای‌شرکت‌ایریسا‌در‌آینده‌متصور‌هستید؟**

هرساله در برنامه‌ریزی استراتژی شرکت بازنگری‌هایی انجام می‌گیرد، در آخرین بازنگری نیز چشم‌انداز «سازمانی متعالی و سکوی دیجیتال صنعت فولاد کشور» برای شرکت ایریسا تدوین شد. از طرفی ایریسا مأموریت دارد تا راهکار‌های جامع و نوآورانه به منظور ارتقاء کارایی و خلق ارزش به سازمان‌های مختلف ارائه کند، امیدواریم در دستیابی به اهدافی که در راستای نیل به چشم‌اندا تعریف شده و تحقق ماموریت مذکور موفق باشیم.

◀ **آیا‌در‌این‌چشم‌انداز‌درباره‌توسعه‌جغرافیایی‌تأثیر‌گذاری‌ایریسا‌به‌خارج‌از‌مرز‌ها‌و‌به‌تعبیری‌صادرات‌خدمات‌فنی‌و‌مهندسی‌نیز‌هدف‌گذاری‌شده‌است؟**

در هدف‌گذاری کلی بازار فعالیت شرکت، دو بخش صنعت فولاد و سایر صنایع مشخص شده‌است. در موضوع عملکرد نیز از واحدها خواسته شده که در تابلوی اهداف خود به این امر توجه کنند. تابلو‌های اهداف به صورت منظم پایش می‌شود و برنامه‌ریزی شده که در چند سال آینده بتوانیم بحث‌های بین‌المللی را هم پوشش دهیم.

◀ **تدوین‌استراتژی‌های‌ایریسا‌تحت‌تأثیر‌چه‌عواملی‌است؟**

تحلیل‌هایی از نیمه دوم سال به صورت مداوم تحت بازنگری قرار می‌گیرند، محیط داخل، محیط صنعت شرکت و محیط کلان رابرسی کرده‌ودر جلساتی با حضور مدیران، معاونان و رؤسای شرکت به بحث و تبادل نظر گذاشته می‌شود، کارگاه‌های مختلفی را نیز در این زمینه با همکاری کمیته‌های تحول برگزار کرده‌ودر آنها موضوع تابلوی اهداف را پیگیری می‌کنیم. شرکت فولاد مبارکه نیز در این روند همیشه با ما همراه بوده‌است. امسال نیز جلسات انگ‌گذاری را با آن‌ها داشتیم؛ در جلسات برگزار شده نیز سیاست‌های کلی فولاد مبارکه و انتظاری که از شرکت‌های گروه به ویژه از ایریسا به عنوان بازوی IT داشتند مطرح و در نهایت برنامه استراتژیک ایریسا تدوین شد.

◀ **چه‌میزان‌از‌اهداف‌تعیین‌شده‌محقق‌شده‌است؟**

به صورت ماهانه میزان تحقق اهداف را در کمیته‌های مختلف با واحد‌های عملیاتی و ستادی بررسی می‌کنیم و در پایان سال میزان تحقق اهداف کل شرکت را طی جلسه‌ای اعلام می‌کنیم. خوشبختانه سال گذشته با درصد تحقق بسیار بالایی توانستیم به اهدافی که در تابلوی اهداف تدوین شده بود برسیم، اگرچه این روند حرکت در مسیر را برای ما سخت تر می‌کند اما امسال نیز در تلاشیم تا بتوان بیشتر و هدف گذاری چالشی‌تری که برای خودمان قرار داده‌ایم حرکت به سمت اهدافمان را ادامه دهیم.

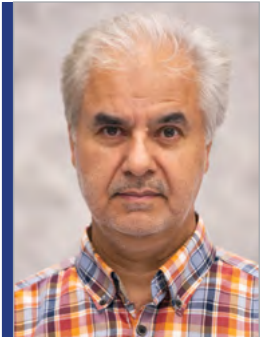
◀ **در‌مورد‌کاراکتر‌ایریسا‌چه‌نظری‌دارید؟**

ارزش‌های سازمانی‌ای در شرکت ایریسا وجود دارد که به آن‌ها پایبند است و سعی دارد آنها را همیشه سرلوحه کار خود قرار دهد. از همین رو آنها را در قالب قانون طراحی کرده ایم. موضوع مشتری مداری، انسجام و احترام و بحث نوآوری و بهبود مستمر از آنها هستند. اعتماد و درستکاری نیز از همان ارزش‌هاست که امیدواریم در سازمان وجود داشته باشد تا بتوانیم با پایبندی به آنها کارها را پیش ببریم. باتوجه به اینکه ایریسا شرکت دانش بنیان و البته پروژه محور است؛ همکاری تیمی نیز برای شرکت اهمیت بسیار زیادی دارد. در حقیقت تمامی تیم و پرسنل می‌بایستی هم‌راستا و همدل باشند تا بتوانیم اهداف سازمان را محقق کنیم. امیدوارم شرکت ایریسا مانند ۳۰ سال گذشته که همیشه در کشور درخشیده بتواند به اهداف خودش برسد. همکاری در شرکت ایریسا برای من باعث افتخار است.

اهمیت حیاتی تأمین تجهیزات در شرکت‌های پروژه محور

هاشم ترابی

مدیر خرید و مدیریت کالا شرکت ایریسا



◀ واحد خرید و مدیریت کالای ایریسا چه شرح وظایفی دارد؟

وظیفه این واحد تأمین و خرید تجهیزات و خدمات مورد نیاز واحدهای عملیاتی و ستادی شرکت است که بخش عمده آن مربوط به پروژه‌های واحدهای عملیاتی یعنی واحدهای اتوماسیون صنعتی، شبکه و زیرساخت است. واحد IT ما علی‌رغم اینکه خرید زیادی ندارد ولی فعالیت‌های زیادی در حوزه خدمات و برون سپاری دارد که آن هم بر عهده ما است. در اهمیت این بخش باید گفت که شرکت ایریسا یک شرکت پروژه محور است و تمام درآمدش از انجام پروژه‌هایش تأمین می‌شود. پروژه‌های شرکت ایریسا در واحدهای عملیاتی به ویژه در اتوماسیون صنعتی، شبکه، تحول دیجیتال و امنیت سایبری منتهای IT، نیازمند خرید تجهیزات است. بعضاً بین ۷۰-۸۰ درصد قیمت قراردادها خرید تجهیزات است و این اهمیت واحد خرید را نشان می‌دهد چون اگر کالاها و تجهیزات به موقع تأمین نشود پروژه‌ها و به تبع شرکت به مشکل برخورد خواهد خورد. بنابراین تأمین و تهیه کالا و خدمات در شرکت ایریسا نقش اساسی دارد. تمام سعی ما نیز بر این است که تجهیزات را به موقع تأمین کنیم تا پروژه‌ها دچار تأخیر نشوند و در نهایت کارفرماها راضی باشند.

◀ مقایسه واحد خرید ایریسا با سایر شرکت‌ها به چه صورت است؟

پروژه‌های شرکت ایریسا همگی در راستای استفاده از تکنولوژی روز است و خرید تجهیزات هم اکثراً در زمینه‌های برق، اتوماسیون صنعتی و IT که بعضاً Hi Tech نیز هستند و تأمین این کالاها با کالاهای عادی تفاوت‌های زیادی دارد. از طرفی خریدهای ما به دو بخش تقسیم می‌شوند؛ خریدهای خارجی و خریدهای داخلی. در مورد خریدهای داخلی نوسانات قیمتی برای ما اذیت کننده است و عدم نقدینگی شرکت تأثیرات زیادی در این حوزه بر کار ما می‌گذارد. کمبود کالا در بازار به خاطر اینکه قیمت‌ها مدام در حال تغییر است نیز وجود دارد. بنابراین حتی اگر بخواهیم تأمین داخلی هم انجام دهیم به این منجر می‌شود که شرکت طرف ما کالا را از خارج وارد کند و این خودش زمان بر خواهد بود. در صورتی که قبلاً این گونه نبود و خیلی از تجهیزاتی که از شرکت‌های داخلی می‌خریدیم عمدتاً در انبار تأمین کنندگان موجود بوده و زمان تأمین کوتاه بود، چرا که قیمت‌ها در حدی بود که قابلیت انبار داشت اما امروز به دلیل قیمت‌های بالا تأمین کننده آن را انبار نمی‌کند. در خریدهای خارجی هم در دو بخش فعالیت داریم، یک بخش مربوط می‌شود به خارج از کشور که مشکلات خاص خودش را دارد و مهم‌ترین آن‌ها عدم همکاری شرکت‌های معتبر بین‌المللی به دلیل تحریم است که بعضاً باعث می‌شود ما تجهیزات را از واسطه خریده و در چند کشور بچرخانیم و وارد کشور کنیم و این باعث یک سری ریسک‌هایی مثل افزایش قیمت و زمان طولانی تأمین می‌شود، که هر دو این موارد در پروژه‌های ما تأثیر منفی می‌گذارد. در حوزه فعالیت‌های داخلی خریدهای خارجی نیز یک فرآیند طولانی و مفصلی برای ثبت سفارش و تخصیص ارز و ترخیص کالا داریم. قوانین فرآیند ثبت سفارش هم با فواصل کوتاه مدام در حال تغییر است و قوانین عوض می‌شوند و قوانین جدید می‌آیند و در نتیجه کار ما را با مشکل مواجه می‌کند و در ادامه باعث تأخیر در انجام فرآیند ثبت سفارش می‌شوند و عمده این تغییرات از سمت وزارت صمت اتفاق می‌افتد. مرحله دوم که ثبت سفارش تأیید شد زمان بر بودن تخصیص ارز است که این از طرف بانک مرکزی است.

با توجه به شرایط کشور و کمبود ارز هر روز این شرایط سخت‌تر می‌شود و باعث می‌شود پرونده‌های ثبت سفارش شده ما مدت زمان بیشتری در صف تخصیص قرار بگیرند تا به آن‌ها ارز تخصیص داده شود. یکی دیگر از اتفاقاتی که در این موضوع وجود دارد زمان کم رفع تعهد است، قبلاً زمانی

که ما ارز را خریداری می‌کردیم تا زمانی که کالا را وارد کرده و رفع تعهد کنیم نزدیک به ۲۶ ماه وقت داشتیم که با توجه به شرایط بین‌المللی و تحریم‌ها زمان خوبی بود اما متأسفانه این زمان را به ۱۱ ماه کاهش داده‌اند که با توجه به شرایط موجود زمان کمی است و باعث می‌شود اگر ما به موقع کار را انجام ندهیم جریمه شویم و یک نمره منفی در سیستم بانکی و سیستم گمرک برای ما ثبت شود که سابقه ما را خدشه دار خواهد کرد. در این حوزه برای اینکه بتوانیم این چالش‌ها را رفع کنیم عمدتاً سعی کرده‌ایم ارتباطاتمان را با وزارت صمت بیشتر کنیم که حداقل سریع‌تر از قوانین مطلع شویم و بتوانیم فکری به حال چالش بکنیم و موقع انجام کار متوجه نشویم قانون تغییر کرده است. همچنین سعی کرده‌ایم با گمرک تعامل داشته باشیم تا بتوانیم ترخیص کالا را با سرعت بیشتری انجام دهیم و با استفاده از تعاملات توانسته‌ایم خیلی اوقات بدون اینکه تشریفات گمرکی را کامل طی کنیم بخش اعظم کالا را ترخیص کنیم. برای مدیریت ارتباطات با تأمین کنندگان نیز سیستمی به نام SRM راه‌اندازی شده است که همان سیستم اختصاصی مدیریت ارتباط با تأمین کنندگان است و تأمین کنندگان هرگونه اطلاعاتی که بخواهند برای ما ارسال کنند به راحتی می‌تواند از مسیر این سیستم ارسال کنند و اگر ما بخواهیم اطلاعاتی را به آن‌ها بدهیم بازهم از طریق همین سیستم امکان پذیر است. در واقع مدیریت ارتباط با تأمین کنندگان را خوب انجام می‌دهیم تا بتوانیم در حوزه تأمین بهتر عمل کنیم.

◀ فضای کار در شرکت ایریسا را چگونه می‌بینید؟

در مجموع فضای کار مثبتی در شرکت حاکم است و فضای کار همراه با همکاری و همدلی و دوستانه است و جوی که شاید در جاهای دیگر باشد مثل رقابت و حسادت در این شرکت وجود ندارد. اگر این جو تقویت شود برای ایریسا بهتر خواهد بود چون در انجام پروژه‌ها تقریباً در تمام واحدها به کار گروهی نیاز داریم و ما در واحدهای ستادی در واقع برای واحدهای عملیاتی فعالیت می‌کنیم. جو صمیمانه به این معنی که هرچه ارتباطات همکاران با یکدیگر و با مدیران دوستانه‌تر باشد فضای کاری مناسب‌تر و بهتری در شرکت خواهیم داشت.

◀ چشم‌انداز ایریسا را چگونه می‌بینید؟

من حدود ۲۸ سال است که در ایریسا هستم و هر سال شاهد رشد شرکت چه از نظر حجم پروژه‌ها و چه نیروی انسانی بوده‌ام. همیشه روند روبه جلو بوده و فکر می‌کنم روز به روز بهتر خواهد شد و آینده خوبی در انتظارش است. با توجه به نقش محوری که در صنعت فولاد دارد اگر از طرف ذینفعان اصلی حمایت شود و از طرف سهامداران پشتیبانی گردد قطعاً آینده روشن‌تر و خوبی خواهد داشت.

◀ در مورد بحث مهاجرت نیروهای کاری چه نظری دارید؟

در بخش ما این موضوع به آن شدت که در سایر بخش‌ها وجود دارد، نیست ولی بعضاً زرمزه‌هایی وجود دارد و خود من هم پیشنهادهایی که از سایر شرکت‌ها برای بچه‌هایم آید را مطلع می‌شوم چون کسی که اینجا سابقه کار داشته باشد قطعاً شرکت‌های دیگر خواهان به کارگیری او هستند. من احساس می‌کنم کارکنان یک دل بستگی به شرکت دارند و دوست دارند اینجا بمانند ولی سالانه تعداد زیادی از همکاران شرکت را ترک می‌کنند که این خود یک خسارت بزرگ برای شرکت است و متأسفانه ریسک رفتن نیروها همیشه وجود دارد.



◀ اگر بخواهید کاراکتر ایریسا را تشریح کنید، چه چیزی بیان می‌کنید؟
ایریسا مانند یک انسان باهوش است.

◀ اگر فکر می‌کنید موضوع دیگری است که باید بیان شود را بیان کنید؟
نکته‌ای که در حوزه کاری ما حائز اهمیت است این است که همه با فرآیند عادی خرید آشنا هستند و همه ما در زندگی خود خریدهای کوچک و بزرگ داریم. همان طور که آنجا شرایط بیرونی روی خریدها اثر می‌گذارد در حوزه کاری ما نیز این جریان با شدت بیشتری اثرگذار است به عبارتی همه چیز در اختیار ما نیست و همین باعث می‌شود که ما در تأمین با مشکلاتی مواجه شویم. از این جهت من فکر می‌کنم همکاران من باید به این نکته توجه داشته باشند که تأثیر عوامل بیرونی اعم از نهاد‌های دولتی و غیردولتی و شرایط تأمین کنندگان و شرایط بازار بر خرید اجتناب‌ناپذیر است و شرایط ناشی از ارتباطات بین‌المللی در حوزه خریدهای خارجی هم که مشکلات خاص خودش را دارد. بنابراین ما تا جایی که بتوانیم این شرایط را مدیریت و کنترل می‌کنیم ولی بخش‌هایی واقعاً از عهده ما خارج است و قصد هیچ‌گونه قصوری را نداریم.

◀ با توجه به اینکه حجم زیادی از خدمات ایریسا به فولاد مبارکه ارائه می‌شود آیا فولاد مبارکه می‌تواند در رفع چالش‌های خرید و تأمین کالا به ایریسا کمک کند؟

اگر فولاد مبارکه بتواند به لحاظ پیش پرداخت متناسب با خریدهای هر قرارداد و سایر پرداخت‌های به موقع آن به تأمین نقدینگی پروژه‌ها کمک کرده و همچنین در مسئله تأمین ارز خریدهای خارجی ما را یاری کند، کمک بزرگی در تأمین تجهیزات و خدمات پروژه انجام داده است.

نکته بسیار مهم‌تر میزان بالاسری خریدها در قرارداد است که در حال حاضر خیلی کم بوده و عملاً حاشیه سود تأمین ناچیز است.

◀ سخن آخر؟

نکته مهمی که می‌خواهم عرض کنم بحث پروژه محور بودن ایریسا است، پیش‌تر بیان کردم که حدود ۷۰ درصد قرارداد پروژه‌های اتوماسیون مربوط به تجهیزات است و برای شبکه بالای ۸۰ درصد. بنابراین بحث تأمین کالا در پروژه‌ها بسیار مهم و حیاتی است و نقش پررنگ واحد خرید و مدیریت کالا را نشان می‌دهد و به نظر من اهمیت این نقش باید در کل شرکت دیده شود.

عوامل بیرونی اعم از نهاد‌های دولتی و غیردولتی و شرایط تأمین کنندگان و شرایط بازار بر خرید اجتناب‌ناپذیر است و شرایط ناشی از ارتباطات بین‌المللی در حوزه خریدهای خارجی هم که مشکلات خاص خودش را دارد. بنابراین ما تا جایی که بتوانیم این شرایط را مدیریت و کنترل می‌کنیم ولی بخش‌هایی واقعاً از عهده ما خارج است

ایریسا یک شرکت سیستم‌محور است

سمیه توکلی

رئیس حسابرسی داخلی و نیز رئیس امور کارکنان شرکت ایریسا



ماموریت واحد تحت مدیریت شما چه وظایفی دارد؟

شرکت ایریسا شرکتی بورسی نیست اما واحد حسابرسی داخلی آن در حدود دو الی سه سال است که راه‌اندازی شده و در حال انجام فعالیت خود به صورت جامع است. در این حوزه شرکت دارای کمیته حسابرسی است و راهبری در این خصوص انجام می‌پذیرد.

جایگاه حسابرسی داخلی در شرکت ایریسا چیست؟

حسابرسی داخلی خوب توانسته جایگاه خودش را در شرکت باز کند و اینک به موقعیتی رسیده که همه بخش‌ها، این واحد را به رسمیت می‌شناسند و گزارشات کارایی و اثربخشی بسیار بسزایی دارد.

هدف حسابرسی داخلی در ایریسا چیست؟

حسابرسی داخلی یک فرآیند کنترلی است که می‌تواند ریسک‌های شرکت را شناسایی کرده و از آن جلوگیری کند. برای مثال با شناسایی ریسک‌ها هرگونه احتمال تقلب، تخلف و حتی ریسک آن را شناسایی می‌کند. ما طبق روش کوزو در شرکت ریسک‌ها را شناسایی می‌کنیم و به مدیران ابلاغ کرده و فرآیندها را به نحوی تدوین می‌کنیم که احتمال بروز تخلفات و تقلبات کاهش زیادی داشته باشد.

مهم‌ترین چالش‌هایی که بر سر راه شما قرار دارد چیست؟

چون این واحد، واحد نوپایی است در ابتدا یک مقدار مقاومت نسبت به پذیرش واحد و نقش آن وجود داشت ولی بعداً همکاران متوجه شدند این واحد به سهولت کار خودشان و بهتر شدن روند کار کمک می‌کند و در ادامه از خلاف قواعد، ضوابط و قوانین عمل کردن، جلوگیری می‌کند. اینک جایگاه مناسبی برای این واحد در نظر گرفته شده است و همکاران راهکار ارائه نموده و توقع دارند که قسمت‌های مختلف حسابرسی شود.

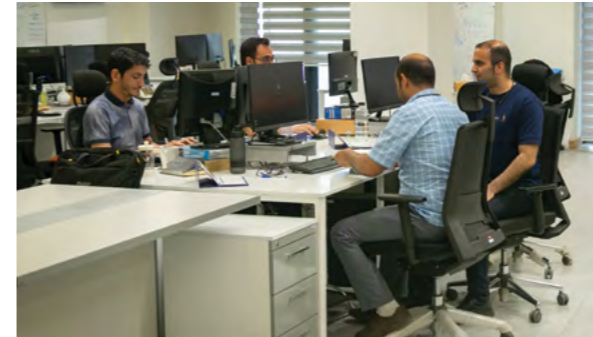
امور مالی فولاد مبارکه تا چه اندازه پشتیبان شما است؟

امور مالی فولاد مبارکه به صورت ویژه پشتیبان ماست بدین صورت که عضو مالی هیئت مدیره ما حتماً از مدیران امور مالی شرکت فولاد مبارکه است و ایشان، رئیس کمیته حسابرسی ما نیز می‌باشد. از این جهت ما حمایت فولاد را بسیار زیاد بابت حسابرسی داخلی شرکت داریم. به طور کلی حسابرسی داخلی با حمایت فولاد بنیان‌گذاری شده و با حمایت این شرکت می‌تواند مثمر‌تر باشد.

شرکت ایریسا یک شرکت تکنولوگ است. حسابرسی این شرکت با سایر شرکت‌ها چه تفاوت‌هایی دارد؟

شناسایی ریسک‌های شرکت ایریسا از آن لحاظ که یک شرکت آی.تی. محور است بسیار سخت است. چراکه افراد متخصصان آی.تی. و سیستم هستند و شناسایی ریسک‌های شرکت برای ما بسیار دشوار است. هرچند که خدا را شکر که این شرکت آنقدر به بلوغ رسیده است که تخلف و تقلب در آن نباشد و به محض اینکه کوچکترین مغایرتی ایجاد شود حمایت لازم انجام می‌شود تا شناسایی و رصد شده و فرآیند آن اصلاح گردد و بعد از آن پیگیری می‌شود تا رفع گردد. به طور خلاصه در این شرکت سیستم‌محور، چالش اصلی ما شناسایی ریسک‌ها است.

به عنوان رئیس امور کارکنان که اشراف کامل بر خلیقات



کارکنان دارید، این سمت تا چه اندازه به شما در حسابرسی داخلی کمک می‌کند؟

رئیس امور کارکنان بودن در حسابرسی داخلی به من خیلی کمک کرده است، از آن جهت که قبلاً فقط به عنوان یک بازرس و حسابرس قضاوت می‌شدم، اما هم اکنون به عنوان شخصی هستم که به سازمان کمک می‌کند فرآیندها تصحیح و پیاده‌سازی شود. ما یک شرکت نیرومحور هستیم و سرمایه اصلی ما نیروهایمان است و خروجی‌های شرکت اغلب از طریق حقوق، دستمزد و پاداش‌ها و مناسباتی که به پرسنل تعلق می‌گیرد انجام می‌شود. اگر خرید تجهیزات را جدای از مابقی مصارف شرکت در نظر بگیریم اغلب خروجی شرکت از طریق کارکنان انجام می‌شود و این خودش به ما کمک کرده تا زبان یکدیگر را بهتر متوجه شویم. هم اکنون بنده به عنوان رئیس حسابرسی داخلی ریسک‌های مصارف شرکت را شناسایی کرده و به عنوان رئیس امور کارکنان درصد دفع ریسک‌ها و اصلاح فرآیندها و دستورالعمل‌ها هستیم.

دغدغه شرکت ایریسا در قبال مهاجرت نیروهایش چیست؟

حقیقتاً زمانی مهاجرت فرد به امور کارکنان اعلام می‌شود که همه فعالیت‌ها انجام شده و ایشان در شرف رفتن است. یعنی قدم‌های آخر را برداشته و ما نمی‌توانیم کاری انجام دهیم. ولی شرکت ما قصد دارد این موارد را قبل از اینکه فرد به مهاجرت فکر کند شناسایی کرده و بتواند تا حدودی (که در اختیار ما باشد) از این جریان جلوگیری کند.

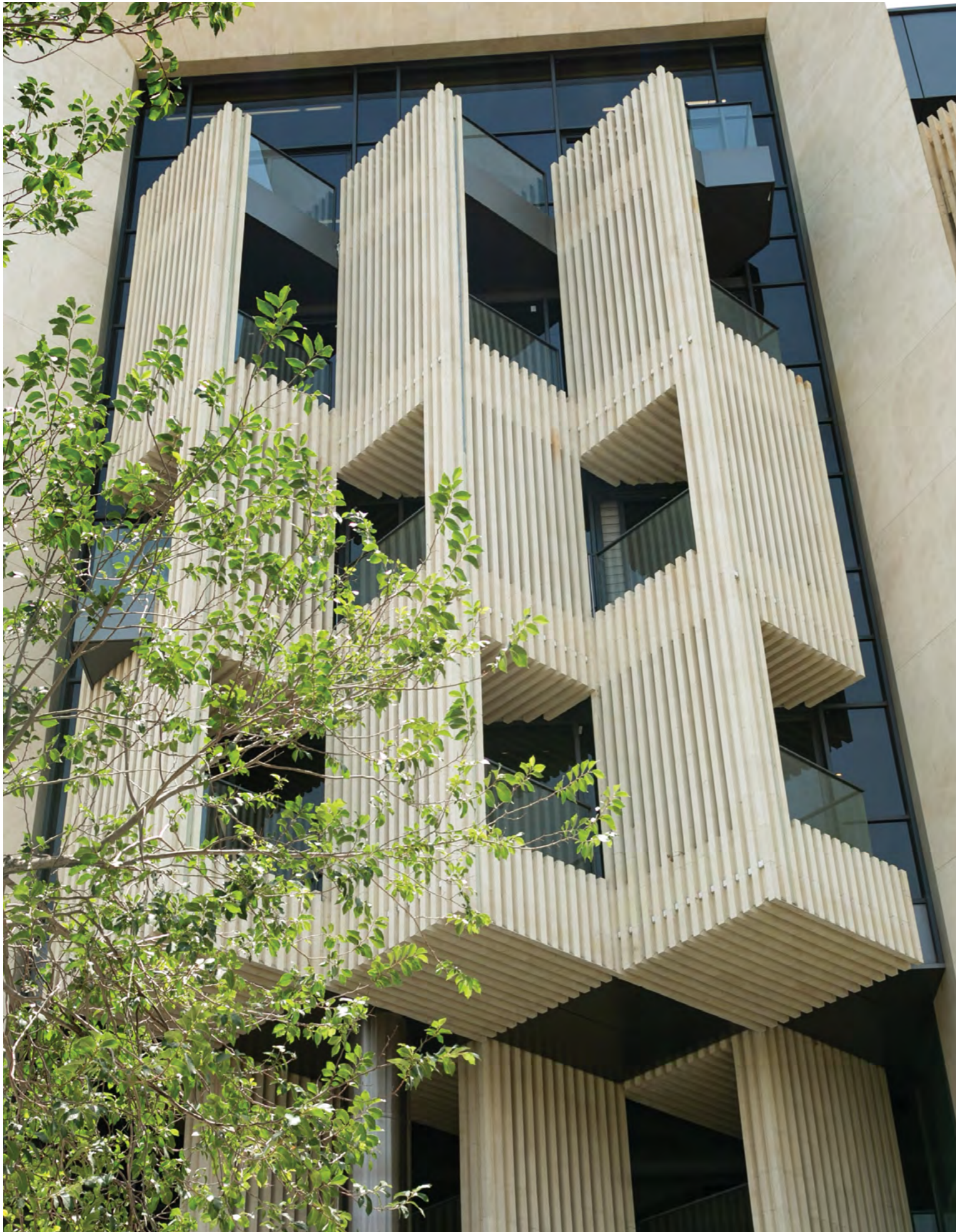
کارا کتر ایریسا را در یک جمله بیان کنید.

شرکت ایریسا یک شرکت سیستم‌محور است و شخصیت آن مانند یک ربات بسیار منعطف عمل می‌کند. رباتی که با سیستم کار می‌کند ولی انعطاف دارد یعنی برای کارکردن با هر شرکت فرآیندها، سیستم‌ها، اتوماسیون، هوش مصنوعی و... را متناسب با همان شرکت طراحی کرده و بعد پیاده‌سازی و اجرا را انجام می‌دهد.

اتمسفر کاری شرکت ایریسا را چگونه می‌بینید؟ کار تیمی و همکاری‌ها به چه صورت است؟

شرکت ایریسا قبل‌تر به صورت صمیمی اداره می‌شده و هم اکنون به سمت فرآیند محور شدن رفته و خدا را شکر همه همکاران هم کمک می‌کنند تا با این فرآیندها و دستورالعمل‌ها و روش‌ها به روز شده و جلو بروند. هم اکنون همه با هم (از جمله رهبران و مدیران، مدیران میانی و کارشناسان) به سمت تعالی سازمانی و همچنین به سمت مکانیزه شدن و سیستم‌محور شدن حرکت می‌کنیم.

شرکت ایریسا قبل‌تر به صورت صمیمی اداره می‌شده و هم اکنون به سمت فرآیند محور شدن رفته و خدا را شکر همه همکاران هم کمک می‌کنند تا با این فرآیندها و دستورالعمل‌ها و روش‌ها به روز شده و جلو بروند. هم اکنون رهبران و مدیران، مدیران میانی و کارشناسان) به سمت تعالی سازمانی و همچنین به سمت مکانیزه شدن و سیستم‌محور شدن حرکت می‌نماییم.



نقش روابط عمومی در توسعه برند؛ سفیران اعتماد و امانت در دنیای ارتباطات

علی فریدی زاده

رئیس روابط عمومی شرکت ایریسا



در دنیای پرشتاب امروز، برندها برای بقا و رشد، نیازمند اتصال عمیق و پایدار با ذینفعان خود هستند. در این میان، روابط عمومی به عنوان پلی میان برند و مخاطبانش، نقشی کلیدی در توسعه و ارتقاء برند ایفا می‌کند. روابط عمومی، فراتر از انتشار اخبار و اطلاعیه‌ها، به مثابه یک استراتژیست ارتباطی عمل می‌کند و با درک درست نیازها و انتظارات مخاطبان، پیام برند را به گونه‌ای اثربخش و متقاعدکننده به آنها منتقل می‌کند.

در این یادداشت، به بررسی نقش روابط عمومی در توسعه برند می‌پردازیم و با واکاوی ابعاد مختلف این حوزه، به درک عمیق‌تر اهمیت آن در دنیای کسب و کار می‌رسیم.

روابط عمومی، مجموعه‌ای از فعالیت‌های برنامه‌ریزی شده و هدفمند است که به منظور ایجاد، حفظ و ارتقاء روابط متقابل سازمان با ذینفعان کلیدی آن انجام می‌شود.

هدف اصلی روابط عمومی، ایجاد تصویری مثبت و ماندگار از سازمان در ذهن مخاطبان و جلب اعتماد و وفاداری آنهاست.

اهمیت برندینگ در دنیای امروز

در دنیای امروز، برندها به عنصری حیاتی در کسب و کارها تبدیل شده‌اند. برند، هویت یک سازمان را به مخاطبان معرفی می‌کند و به تمایز آن از رقبا می‌پردازد. برندی قوی، می‌تواند وفاداری مشتریان را

افزایش دهد، به جذب مشتریان جدید کمک کند و در نهایت، منجر به افزایش سهم بازار و سودآوری شرکت شود.

با این حال، ساختن یک برند قوی، کار آسانی نیست. برندها برای موفقیت، نیازمند اعتماد و امانت مخاطبان خود هستند. جلب این اعتماد و امانت، به خصوص در دنیای امروز که مملو از اطلاعات گمراه‌کننده و تبلیغات فریبنده است، چالشی بزرگ به شمار می‌رود.

نقش روابط عمومی در توسعه برند

روابط عمومی در توسعه برند، نقشی حیاتی ایفا می‌کند و به مثابه یک ابزار قدرتمند برای دستیابی به اهداف زیر عمل می‌کند:

- ایجاد آگاهی از برند: اولین قدم در توسعه برند، خلق هویتی متمایز و جذاب برای آن است. روابط عمومی با به کارگیری ابزارها و فنون مختلف ارتباطی، داستان برند را روایت می‌کند و ارزش‌ها، تعهدات و ویژگی‌های منحصر به فرد آن را به مخاطبان معرفی می‌کند. در واقع، روابط عمومی به عنوان یک "تصویرگر ماهر" عمل می‌کند و با خلق تصویری مثبت و ماندگار از برند در ذهن مخاطبان، اعتماد و وفاداری آنها را جلب می‌کند.
- تقویت اعتبار برند: اعتبار برند، به معنای درجه اعتمادی است که مخاطبان به برند دارند. روابط عمومی با اتخاذ رویکردی شفاف، صادقانه و مسئولانه، به تقویت اعتبار برند کمک می‌کند و زمینه‌ساز ایجاد روابطی پایدار و مبتنی بر اعتماد با ذینفعان می‌شود.
- مدیریت بحران: هیچ برندی از بحران و چالش مصون نیست. در شرایط



• تمرکز بر خلاقیت و نوآوری: در دنیای شلوغ و پرسر و صدای امروز، روابط عمومی برای جلب توجه مخاطبان و برجسته کردن پیام‌های خود باید خلاق و نوآور باشد.

• ایجاد روابط بلندمدت: روابط عمومی باید به جای تمرکز بر فعالیت‌های کوتاه‌مدت، برای ایجاد روابط بلندمدت با مخاطبان خود تمرکز کند.

• سنجش و ارزیابی نتایج: روابط عمومی باید به طور مستمر نتایج فعالیت‌های خود را سنجش و ارزیابی کند و در صورت نیاز، استراتژی‌های خود را تعدیل کند.

هوش مصنوعی: یاریار قوی؟

هوش مصنوعی در حال دگرگونی بسیاری از صنایع، از جمله روابط عمومی است. ابزارهای مبتنی بر هوش مصنوعی می‌توانند به روابط عمومی در انجام وظایف مختلفی مانند پایش رسانه‌ها، تجزیه و تحلیل داده‌ها و تولید محتوای هدفمند کمک کنند.

با این حال، هوش مصنوعی می‌تواند چالش‌هایی را نیز به همراه داشته باشد. اتکای بیش از حد به هوش مصنوعی می‌تواند منجر به از دست رفتن خلاقیت و نوآوری در روابط عمومی شود. همچنین، استفاده غیراخلاقی از هوش مصنوعی می‌تواند به خدشه دار شدن اعتبار برند و از دست رفتن اعتماد مخاطبان منجر شود.

روابط عمومی، سفیران اعتماد و امانت

روابط عمومی، به عنوان سفیران برند در دنیای ارتباطات، نقشی کلیدی در جلب اعتماد و امانت مخاطبان و در نهایت، توسعه برند ایفا می‌کنند. روابط عمومی با استفاده از ابزارها و فنون مختلف، می‌تواند به برندها در ایجاد یک هویت قوی، ارتباط مؤثر با مخاطبان، مدیریت بحران و تقویت شهرت برند کمک کند.

در دنیای امروز که اعتماد و امانت، ارزشی بسیار مهم برای مخاطبان به شمار می‌رود، روابط عمومی می‌تواند به عنوان یک ابزار قدرتمند برای توسعه برند و رسیدن به موفقیت عمل کند.

بحرانی، روابط عمومی نقشی کلیدی در مدیریت پیام و حفظ اعتبار برند ایفا می‌کند. با اتخاذ رویکردی سنجیده و حرفه‌ای، روابط عمومی می‌تواند از تشدید بحران جلوگیری کند و به حفظ اعتماد ذینفعان به برند کمک کند.

• ترویج مسئولیت‌های اجتماعی: امروزه، مصرف‌کنندگان به برندهایی که در قبال جامعه و محیط زیست تعهد دارند، تمایل بیشتری نشان می‌دهند. روابط عمومی با ترویج اقدامات مسئولیت‌های اجتماعی برند، به ارتقاء وجهه عمومی آن و جلب نظر مشتریان متعهد به ارزش‌های اخلاقی و انسانی کمک می‌کند.

• ایجاد تعامل با مشتریان: روابط عمومی با ایجاد کانال‌های ارتباطی مؤثر، تعامل سازنده با مشتریان را تسهیل می‌کند و به درک نیازها و انتظارات آنها می‌پردازد. این تعامل دو سویه، زمینه‌ساز ایجاد روابطی پایدار و مبتنی بر اعتماد شده و به نفع برند تمام می‌شود.

• ارتقاء سهم بازار: روابط عمومی با افزایش آگاهی از برند، تقویت اعتبار برند و ایجاد تعامل با مشتریان، به ارتقاء سهم بازار برند کمک می‌کند.

• کاهش هزینه‌ها: روابط عمومی با اتخاذ رویکردی استراتژیک و برنامه‌ریزی شده، می‌تواند به طور قابل توجهی هزینه‌های بازاریابی و تبلیغات برند را کاهش دهد.

راهکارهای مقابله با پیچیدگی‌های روابط عمومی

در مواجهه با پیچیدگی‌های روابط عمومی در عصر جدید، لازم است تا از راهکارهای مختلفی استفاده شود. برخی از این راهکارها عبارتند از:

• استفاده از ابزارها و فناوری‌های نوین: روابط عمومی باید از ابزارها و فناوری‌های نوین مانند رسانه‌های اجتماعی، نرم‌افزارهای روابط عمومی و ابزارهای تجزیه و تحلیل داده‌ها برای انجام وظایف خود به طور مؤثرتر استفاده کند.

• تخصصی شدن: با توجه به تنوع مخاطبان و پیچیدگی وظایف روابط عمومی، لازم است متخصصان این حوزه در زمینه‌های مختلف مانند ارتباطات دیجیتال، مدیریت بحران و روابط بین‌الملل تخصص داشته باشند.

هوش مصنوعی در حال دگرگونی بسیاری از صنایع، از جمله روابط عمومی است. ابزارهای مبتنی بر هوش مصنوعی می‌توانند به روابط عمومی در انجام وظایف مختلفی مانند پایش رسانه‌ها، تجزیه و تحلیل داده‌ها و تولید محتوای هدفمند کمک کنند.

ساختن یک برند قوی، کار آسانی نیست. برندها برای موفقیت، نیازمند اعتماد و امانت مخاطبان خود هستند. جلب این اعتماد و امانت، به خصوص در دنیای امروز که مملو از اطلاعات گمراه‌کننده و تبلیغات فریبنده است، چالشی بزرگ به شمار می‌رود.



حاکمیت و مرجع بودن ایریسا در سیستم‌ها و فناوری اطلاعات بلامنازع است

مهدی سیروس

مدیر بازاریابی و فروش کسب و کار سیستم‌های اطلاعاتی شرکت ایریسا



خودتان را معرفی کنید و درباره مسئولیتتان در شرکت ایریسا توضیح دهید؟

مهدی سیروس متولد ۱۳۵۵، فارغ‌التحصیل لیسانس کامپیوتر- نرم‌افزار و فوق‌لیسانس هوش ماشین و ریاتیک از دانشگاه صنعتی امیرکبیر تهران هستم. از سال ۱۳۷۹ افتخار همکاری با شرکت ایریسا را دارم. در طول حدود ۲۵ سال که در خدمت شرکت ایریسا بوده‌ام در حوزه‌های مختلف معاونت سیستم‌های اطلاعاتی مشغول به‌فعالیت بوده‌ام.

ورود من به شرکت ایریسا در بخش فناوری اطلاعات بود که تا سال ۸۶ به‌عنوان کارشناس فناوری اطلاعات در زمینه محصولات و زیرساخت اوراکل و همچنین متدولوژی و استانداردهای توسعه نرم‌افزار فعال بودم.

از سال ۱۳۸۶ به‌عنوان مدیر گروه تخصصی فناوری اطلاعات ادامه فعالیت دادم. خوشبختانه این موضوع هم‌زمان شد با طراحی و راه‌اندازی محصول IS-Suite شرکت

ایریسا که یکی از بزرگ‌ترین و مهم‌ترین محصولات شرکت ایریسا است و در طول این سال‌ها یعنی از سال ۸۶ به این طرف به‌عنوان یکی از محصولات اصلی سیستم‌های اطلاعاتی شرکت به مشتریان بزرگ از جمله شرکت‌های بزرگ فولادی و سایر شرکت‌هایی که نیاز به سیستم‌های اطلاعاتی یکپارچه دارند، ارائه می‌شود.

از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۵ با شروع طرح توسعه و جایگزینی سیستم‌های اطلاعاتی شرکت فولاد مبارکه با سیستم جامع و یکپارچه IS-Suite، به‌عنوان مدیر اجرایی فناوری اطلاعات در کنار مدیریت محترم طرح توسعه فولاد مبارکه ادامه فعالیت دادم. در این برهه سیستم‌های جدید شرکت فولاد مبارکه بر مبنای زیرساخت‌های IS-Suite توسعه و راه‌اندازی و سیستم‌های قدیم فولاد مبارکه کنار گذاشته شد که یکی از افتخارات من حضور در این پروژه و طرح عظیم ملی بود که خوشبختانه با تلاش شبانه‌روزی همکاران و حمایت‌های مدیریت ارشد ایریسا و فولاد مبارکه به نتیجه رسید.

از سال ۱۳۹۵ با توجه به اعلام نیازی که از سمت مدیریت وقت انجام گرفت، زمینه کاری بنده تغییر کرد و از آن زمان تاکنون به‌عنوان مدیر بازاریابی و فروش حوزه سیستم‌های اطلاعاتی مشغول به کار شدم. واقعیت این است که تا آن زمان شرکت ایریسا سعی در تثبیت و جاری کردن محصولات IS-Suite در شرکت‌های فولادی داشت و بعد از اجرای طرح توسعه فولاد مبارکه، محصول IS-Suite شرکت ایریسا با بلوغ قابل قبول و به‌عنوان پنج مارک حوزه صنعت فولاد معرفی شد و از این رو می‌توانست تجربه‌ای که در فولاد مبارکه اتفاق افتاده بود را به سایر صنایع و به‌خصوص شرکت‌های فولادی نیز

منتقل کند. طبیعاً حضور بنده به‌عنوان کسی که هم در توسعه محصول IS-Suite و هم جایگزینی و توسعه این محصول در شرکت فولاد مبارکه حضور داشتم، می‌توانست در حوزه توسعه بازار مبنای تغییر و تحولات خوبی شود و توسعه بازار و افزایش فروش مورد انتظار مدیریت ارشد شرکت ایریسا اتفاق افتد. باتلاش ای انجام گرفته و حمایت‌های گروه‌های تخصصی اجرایی، از سال ۹۵ تاکنون تعداد مشتریان شرکت ایریسا در حوزه سیستم‌های اطلاعاتی ۱۰۰ درصد افزایش یافت و تقریباً اکثر شرکت‌های بزرگ آهن و فولاد با تأثیرپذیری از تجربیات، توانمندی و اتفاقات مثبتی که در طرح توسعه سیستم اطلاعاتی فولاد مبارکه اتفاق افتاد، محصول ایریسا را به‌عنوان محصولی که می‌تواند به آن‌ها در افزایش بهره‌وری، کنترل کارخانه و مدیریت بهتر منابع کمک کند، انتخاب کردند و خوشبختانه این محصول در این شرکت‌های بزرگ فولادی نصب و راه‌اندازی شده و در حال استفاده است. در ادامه نیز سایر خدمات ایریسا مثل بحث نگهداری و پشتیبانی و همچنین توسعه و فروش برخی دیگر از محصولات شرکت نیز برای این مشتریان در حال رخ دادن است.

اگر بخواهم در خصوص بحث سهم بازار سیستم‌های اطلاعاتی توضیح دهم باید عرض کنم که در حال حاضر ما با مجموعه‌ای از مشتریان روبه‌رو هستیم که در قالب دسته‌بندی‌های مختلف با آن‌ها فعالیت‌هایی را انجام می‌دهیم که بخشی از این مشتریان به حوزه فولاد مبارکه و گروه فولاد مبارکه برمی‌گردند و بخشی از مشتریان در حوزه صنایع فولادی خارج از گروه فولاد مبارکه و بخشی از مشتریان مادر خارج از صنعت آهن و فولاد هستند. خوشبختانه در حوزه آهن و فولاد که هم فولاد مبارکه و هم کلیه شرکت‌های تولیدی بزرگ گروه فولاد مبارکه مشتری سیستم‌های اطلاعاتی و محصول IS-Suite شرکت ایریسا هستند. اخیراً نیز شرکت‌های کوچک و مراکز خدماتی با خرید

و استقرار محصول سیستم‌های اطلاعاتی همیار، به جرگه مشتریان ما اضافه شده‌اند. در خارج از گروه فولاد مبارکه نیز ما در خدمت شرکت‌های بزرگ فولادی مثل شرکت جهان فولاد سیرجان، شرکت فولاد خراسان، شرکت فولاد اکسین، شرکت فولاد ارفع، شرکت فولاد روئینا، شرکت فولاد آذربایجان، فولاد غرب آسیا، ذوب‌آهن اصفهان و برخی شرکت‌های فولادی دیگر هستیم. در صنایع غیر از آهن و فولاد خوشبختانه در صنعت مخابرات حضور داریم و سیستم‌های جامع مالی و حقوق و دستمزد این مجموعه سالیان زیادی است که از محصول ایریسا استفاده می‌شود. در حوزه خودروسازی نیز شرکت‌های بزرگی مثل سایپا کاشان و بنیان خودرو از مجموعه مشتریان ما در این حوزه هستند.

مهم‌ترین چالش‌هایی که داشته‌اید چه بوده است؟

یکی از بزرگ‌ترین چالش‌هایی که در واقع در حوزه سیستم‌های اطلاعاتی در طول این سال‌ها با آن روبه‌رو بوده‌ایم؛ بحث عدم تعادل بین منابع کارشناسی موردنیاز در درون سازمان با کسش بازار و تمایلاتی که در بازار به سمت ایریسا وجود دارد، بوده است. درعین حال که بازار بسیار خوبی برای شرکت ایریسا وجود دارد ولی منابع و نیروی کارشناسی لازم به اندازه کافی وجود ندارد. بخشی از این موضوع برمی‌گردد به شرایط جامعه مثل مهاجرت نخبگان و اتفاقاتی که در حوزه خروج نیروهای کارشناس اتفاق می‌افتد که ماسعی کردیم قسمتی از این چالش را با به‌کارگیری تأمین‌کنندگان و شرکای تجاری توانمند در این حوزه جبران کنیم. با استراتژی برون سپاری، در واقع کمبود و محدودیت منابع خود را در بخش زیادی از فعالیت‌ها از طریق شرکت‌ها یا نفرات توانمند جبران می‌کنیم. در حال حاضر بیش از ۵۰ نفر شخص حقیقی یا شرکت حقوقی در قالب قرارداد‌های برون سپاری خدمات خود را به ما ارائه می‌دهند تا ما بتوانیم با استفاده از توانمندی‌های آن‌ان منابع، نیازمندی مشتریان خود را در زمینه‌های مختلف پاسخگو باشیم. بخش دیگری از چالش‌ها به‌ویژه در حوزه نرم‌افزار محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها و عدم وجود لایسنس‌های معتبر محصولاتی است که استفاده می‌کنیم و قطعاً این چالش‌ها با توانمندی، تجربیات و تلاش همکاران سعی شده به حداقل ممکن برسد.

رسالت و شرح وظایف بازاریابی و فروش سیستم‌های فروش ایریسا چیست؟

براساس الزامات سازمانی و رویکردها و هدف‌گذاری که در حوزه سیستم‌های اطلاعاتی انجام‌شده است، قاعدتاً چندین وظیفه را برعهده داریم. در حوزه توسعه و افزایش سهم بازار، مجموعه فعالیت‌هایی مثل معرفی محصولات، برگزاری جلسات ارائه محصولات، شرکت در نمایشگاه‌ها، معرفی محصولات و خدمات در سایت‌ها و شبکه‌های اجتماعی اتفاقاتی است که در این حوزه انجام می‌شود. در حوزه فروش نیز بحث تصمیم‌گیری بر روی نرخ خدمات، لیست محصولات، تعرفه‌های آن و مذاکرات مربوط به توافقات قیمتی با مشتریان و شرایط قراردادی و نهایتاً توافق بر قرارداد و عقد قرارداد، مجموعه فعالیت‌هایی است که در حوزه فروش اتفاق می‌افتد. در حوزه برون سپاری هم طبعاً باید فرصت‌های مشارکت را شناسایی کنیم و بتوانیم از خدمات و محصولات و امکاناتی که سایر شرکت‌ها در آکوسیستم فناوری اطلاعات ارائه می‌دهند، استفاده کنیم و هم بتوانیم آن حاکمیت و مرجعیت شرکت ایریسا در حوزه فناوری اطلاعات را بیشتر کنیم و هم با پاسخ سریع و کیفی به نیازمندی‌های مشتریان، رضایتمندی بیشتر ایشان را فراهم نماییم.

مزیت‌های رقابتی شما نسبت به دیگر رقبا چیست؟

مهم‌ترین مزیت رقابتی مادر حوزه سیستم‌های اطلاعاتی توجه به یکپارچگی و جامعیت سیستم‌های مدیریتی و عملیاتی سازمان است و طبعاً در سازمان‌های بزرگ نیز یکی از مهم‌ترین ابزار‌های اداره ارائه‌بخش و بهینه سازمان، اجرا و پایش فرایندهای داخلی یا به‌کارگیری یک مجموعه سیستم‌های جامع و یکپارچه است. محصول IS-Suite شرکت ایریسا که به مشتریان ارائه می‌شود، هم جامعیت و هم یکپارچگی بین ماژول‌های



مختلف راهم‌زمان دارد. مادر حوزه جامعیت بیش از ۱۶۰ ماژول در حوزه‌های مختلف مالی، منابع انسانی، تأمین، تولید، برنامه‌ریزی تولید، فروش، حمل، خدمات فنی و پشتیبانی و حوزه‌های مدیریتی استراتژیک داریم و همچنین گزارشات تحلیلی و هوش تجاری را به شکل جامع در محصول خود ارائه می‌دهیم. در موضوع یکپارچگی نیز علاوه بر یکپارچگی ماژول‌های مختلف و فرایندها، یکپارچگی این ماژول‌ها با سطوح اتوماسیون صنعتی نیز قابلیت یکپارچگی دارند.

در اختیار داشتن Best Practice های صنعت فولاد یکی دیگر از مزایای رقابتی ایریسا است. شرکت ایریسا، شرکتی است که مجموعه سیستم‌های آن در صنعت بزرگ فولاد و در شرکت‌های مختلف تجربه و سال‌ها استفاده و روزبه‌روز بهتر شده است و از این رو فرایندهای مستتر در این سیستم‌ها به‌خصوص در صنعت فولاد می‌تواند مرجعیت داشته باشد. و نهایتاً بحث پایداری شرکت ایریسا و رزومه و سابقه چندین ساله‌اش و پشتوانه سازمان بزرگی مثل شرکت فولاد مبارکه از مزایای رقابتی اصلی ما در بازار محسوب می‌شود.

اهمیت این حوزه مدیریتی در شرکت ایریسا چیست؟

بازاریابی و فروش ویترین یک سازمان است و از این رو مثل تمام سازمان‌ها به‌نوعی رشد، توسعه، گستردگی و شناخت بازار و در یک کلام برندینگ آن در بازار توسط بازاریابی و فروش اتفاق می‌افتد. ما در حوزه بازاریابی و فروش از زمان اولین آشنایی و ارتباط مشتری با سازمان و حتی در زمان ارائه خدمات با مشتری در تعامل هستیم. حتی در فرایندهای خدمات پس از فروش که در قالب فرایندهای نگهداری، پشتیبانی و توسعه اتفاق می‌افتد، همیشه بازاریابی و فروش به‌عنوان یکی از بخش‌هایی از شرکت است که مستقیماً هم با مشتریان، هم با تأمین‌کنندگان و هم با مجموعه سازمان‌ها و

مسائل بیرونی در ارتباط است. طبعاً هر اتفاقی که در بازاریابی و فروش رخ دهد و هر نوع رفتار و شخصیتی که از سازمان در بیرون نشان داده شود به‌نوعی نقطه اولش حوزه بازاریابی و فروش است. از جنبه داخلی هم طبعاً سازمانی که بتواند نیازمندی‌های بازار را به خوبی شناسایی نموده و خودش را در بازار به خوبی پرزنت کند و خدمات و محصولات خود را به بهترین نحو ارائه دهد، می‌تواند بازار خوبی داشته باشد. بررسی نیازمندی‌های بازار از یک طرف و هماهنگی تیم فنی و اجرایی در راستای شناساندن هر چه‌مهم‌تر توانمندی‌ها و قابلیت‌های شرکت به مشتریان، از مهم‌ترین وظایف بازاریابی و فروش است.

مهم‌ترین اقدامات و پروژه‌هایی که تا به امروز رقم خورده را توضیح دهید؟

مهم‌ترین و محوری‌ترین کاری که در حوزه سیستم‌های اطلاعاتی اتفاق افتاد و به‌نوعی کسب‌وکار این حوزه را متحول کرد طراحی و پیاده‌سازی محصول IS-Suite است که از سال ۱۳۸۶ آغاز شد. تا قبل از این مقطع، حتی اگر بخواهیم رسالتی که شرکت فولاد مبارکه برای تأسیس ایریسا گذاشته بود را معیار قرار دهیم و آن اشاعه دانش و تجربه کسب‌شده به کلیه شرکت‌های آهن و فولاد بود، غیر از فولاد خوزستان و فولاد مبارکه در هیچ فولادسازی دیگری حضور نداشتیم. به عبارتی تنها مشتری فولادی که در واقع بعد از مبارکه توانسته بودیم جذب کنیم، شرکت فولاد خوزستان بود. اما با آماده شدن راه‌کل IS-Suite، شرکت ایریسا خودش را به‌عنوان شرکت مطرح یا مرجع در زمینه سیستم‌های اطلاعاتی در صنعت فولاد معرفی کرد و به‌تدریج بازار آینده شاهد استقرار این سیستم در مجموعه شرکت توان اور آسیا باشیم.

خود را در این صنعت توسعه داد. از این مقطع، همکاری ما با شرکت فولادی بزرگی مثل فولاد خراسان، فولاد غرب آسیا و فولاد اکسین آغاز شد و به‌تدریج به جایی رسیدیم که امروز بیش از ۴۰ شرکت بزرگ فولادی از این محصول استفاده می‌کنند. در زمینه بحث‌های دیگر اگر بخواهم اشاره کنم محصول پیام‌رسان سازمانی به‌اسم تجاری پوپک جزو اقدامات خیلی خوبی بوده که در این سال‌ها انجام شده است و ما توانستیم در راستای استفاده امن از قابلیت پیام‌رسان در سازمان، این محصول را به مشتریان خود ارائه دهیم. در حوزه بانکداری باز نیز، محصولاتی جهت ارائه سرویس‌های پرداخت الکترونیک و تعاملات بانکی نظیر صورتحساب با نام تجاری «دریک» یکپارچه با سیستم‌های اطلاعاتی ایجاد و به مشتریان مختلف ارائه شده است. سامانه مؤدیان مالیاتی نیز، از جمله محصولاتی است که در سال‌های اخیر در راستای پوشش نیازمندی‌های ارسال صورتحساب‌های مالیاتی به مشتریان سیستم‌های اطلاعاتی خود ارائه داد‌ایم. همچنین با توجه به اینکه یکی از مهم‌ترین اهداف سازمان در استفاده از سیستم‌های اطلاعاتی جامع و یکپارچه، پشتیبانی و حمایت از تصمیم‌گیری‌های مدیریت ارشد با ارائه تحلیل‌ها و تصمیم‌گیری‌های کلان مدیریتی است، در زمینه استقرار زیرساخت‌های انبار داده، هوش تجاری، گزارشات تحلیلی و داده‌کاوی نیز اقدامات خوبی انجام‌شده است. در زمینه ارائه سیستم‌های اطلاعاتی به شرکت‌های کوچک و متوسط نیز، در سال گذشته شرکت ایریسا محصول همیار ایریسا را به بازار معرفی کرد و این محصول را در تعداد زیادی از مراکز خدماتی و شرکت‌های زیرمجموعه فولاد مبارکه راه‌اندازی نمود.

در سال ۱۴۰۳ دو موضوع مهم را با حمایت مدیریت ارشد هدف‌گذاری کرده‌ایم که به نتیجه رسیدن این موضوعات، می‌تواند نقطه عطف دیگری در روند توسعه کسب‌وکار سیستم‌های اطلاعاتی باشد؛ یکی بحث توسعه و ارتقا محصول IS-Suite است که قرار شده تا پایان سال ۱۴۰۳ یک نسخه جدید و ارتقا یافته بر اساس تکنولوژی روز شرکت اوراکل یعنی اپکس داشته باشیم و بتوانیم مجدداً برای افزایش رضایت مشتریان، انتظارات مشتریان قدیم و جدید که طبعاً از ما انتظار یک محصول به‌روز و تکنولوژیک دارند، را برآورده نماییم.

فعالیت دیگری نیز با توجه به تعیین نقشه راه و تأیید هیئت مدیره، از ابتدای سال ۱۴۰۳ آغازشده و طبق برنامه‌ریزی انجام‌شده قرار است تا آمادگی لازم جهت تبدیل شدن شرکت ایریسا به یک شرکت پیاده ساز محصول استاندارد SAP ERP که این جزو ERP های مطرح دنیا و جهانی است، فراهم گردد. در حال حاضر بیش از ۵۰ درصد فولادسازی‌های برتر دنیا از SAP استفاده می‌کنند و از این رو شرکت‌های فولاد ساز بزرگ مشتری ایریسا بخصوص شرکت فولاد مبارکه به‌عنوان سبمل این صنعت اگر بخواهد خودش را با استانداردهای جهانی مطابقت دهد، ناگزیر به اتخاذ این رویکرد است. خوشبختانه در شرکت ایریسا مقدمات انجام این کار در سال گذشته فراهم شد، اما از ابتدای ۱۴۰۳ به‌طور جدی تعاملات را با شرکت‌های داخلی و خارجی در این حوزه آغاز کردیم. هدف ایجاد یک خط کسب‌وکار جدید و آموزش و سازمان دهی نفرات است تا بتوانیم در آینده نزدیک راه‌کار استاندارد SAP ERP را هم به مشتریان ارائه دهیم. استارت این کار را هم با شرکت فولاد توان اور آسیا زده‌ایم که جزو شرکت‌های جدیدی است که به مجموعه گروه فولاد مبارکه اضافه شده است و امیدواریم که به‌عنوان اولین تجربه و اولین اقدام عملی در چند ماه آینده شاهد استقرار این سیستم در مجموعه شرکت توان اور آسیا باشیم.



از سال ۹۵ تاکنون

تعداد مشتریان

شرکت ایریسا در

حوزه سیستم‌های

اطلاعاتی ۱۰۰ درصد

افزایش یافت و تقریباً

اکثر شرکت‌های

بزرگ آهن و فولاد

با تأثیرپذیری از

تجربیات، توانمندی و

اتفاقات مثبتی که در

طرح توسعه سیستم

اطلاعاتی فولاد مبارکه

اتفاق افتاد، محصول

ایریسا را به‌عنوان یک

محصولی که می‌تواند

به آنها در افزایش

بهره‌وری، کنترل

کارخانه و مدیریت

بهتر منابع کمک کند،

انتخاب کردند

در اختیار داشتن Best Practice های صنعت فولاد یکی دیگر از مزایای رقابتی ایریسا است. شرکت ایریسا، شرکتی است که مجموعه سیستم‌های اطلاعاتی فولاد مبارکه در طرح توسعه فولاد مبارکه و در شرکت‌های مختلف تجربه و سال‌ها استفاده و روزبه‌روز بهتر شده است و از این رو فرایندهای مستتر در این سیستم‌ها به‌خصوص در صنعت فولاد می‌تواند مرجعیت داشته باشد



لزوم نظارت دقیق بر ورود شرکت‌های اتوماسیون صنعتی حوزه نفت به حوزه فولاد

فرخ فرشادفر

مدیر بازاریابی و فروش کسب و کار اتوماسیون صنعتی شرکت ایریسا



خود را معرفی کنید و در مورد شرح وظایف و مأموریت واحد خود توضیح دهید؟

فرخ فرشادفر هفتم، ۲۸ سال سابقه کار در ایریسا را دارم. شروع کار من با کارشناسی در قرارداد نگهداری نورد گرم بوده است. مدیر گروه تخصصی نرم افزار، مدیر فنی پروژه و مدیر پروژه بوده‌ام. همچنین اینک با حفظ سمت مدیر پروژه اتوماسیون صنعتی، مدیر بازاریابی و فروش کسب و کار اتوماسیون صنعتی شرکت ایریسا نیز هستم. همان طور که مستحضر هستید شرکت ایریسا در سال ۱۳۷۱ تأسیس شد و دو کسب و کار اصلی که شامل اتوماسیون صنعتی و سیستم‌های اطلاعاتی بود در بدو تشکیل شرکت در ایریسا آغاز به کار کرد. مأموریت شرکت ایریسا خلق ارزش از طریق انجام پروژه‌های نگهداری و توسعه برای صنایع فولاد بالاخص فولاد مبارکه و بعد از آن گروه فولاد تعریف شد. صنایع فولاد دارای ویژگی‌های خاص خودش است و این باعث شده شرکت‌هایی که می‌خواهند در این زمینه کار کنند، دارای رتبه، تجربه و دانش مرتبط باشند. تا قبل از تأسیس شرکت ایریسا بیشتر پروژه‌هایی اتوماسیون صنعتی که در حوزه فولاد ایران اجرا می‌شد توسط شرکت‌های خارجی بوده ولی بعد از تشکیل شرکت ایریسا به دلیل مأموریتی که برای آن تعریف شد این پروژه‌ها نخست در قالب نگهداری و پشتیبانی و بعد در قالب توسعه و ارتقا به شرکت ایریسا واگذار شد. با حمایت‌هایی که شرکت فولاد مبارکه در بدو تأسیس شرکت ایریسا انجام داد و الزام اینکه "شرکت‌های خارجی و صاحب تکنولوژی باید با ایریسا همکاری کنند و کار به صورت مشترک با شرکت ایریسا انجام پذیرد" باعث شد که تکنولوژی، دانش و تجربه مرتبط در کلیه سطوح اتوماسیون صنعتی به شرکت ایریسا منتقل شود و از آن زمان به بعد ما توانستیم به تنهایی یا با مشارکت شرکت‌های خارجی پروژه‌های محوله را انجام دهیم.

از آنجا که کسب و کار اتوماسیون صنعتی شرکت ایریسا به صورت پروژه محور کار می‌کند از این رو بعد از خاتمه پروژه، امکان تمدید سالیانه وجود ندارد. در این زمینه شرط لازم برای انجام پروژه، گرفتن پروژه توسط واحد بازاریابی و فروش است. طبق تکلیفی که از سمت فولاد مبارکه به ما اعلام شد ما باید در قدم اول نیاز فولاد مبارکه و گروه فولاد مبارکه و بعد سایر صنایع فولاد و در نهایت سایر صنایع کشور را برطرف کنیم که این وظیفه در قالب عقد قرارداد‌های ترک تشریفات و یا برنده شدن در مناقصات خواهد بود.

از آنجا که پروژه‌ها در یک بازه زمانی انجام خواهد شد از این رو ظرفیت اجرایی نیروی تخصصی و اجرایی بر اساس برنامه پروژه و زمان‌های اعلامی توقف از طرف کارفرما مرتباً تغییر پیدا خواهد کرد بنابراین وظیفه بخش بازاریابی بیگیری جهت دریافت درخواست‌های جدید و سپس اقدام برای تهیه پیشنهاد فنی و تجاری توسط بخش فروش خود برای ظرفیت اعلامی از طرف بخش مهندسی و اجرای کسب و کار اتوماسیون صنعتی خواهد بود. هر ساله بر اساس اهدافی که از طرف مدیرعامل محترم و هیئت مدیره به ما ابلاغ می‌شود سهم فروش در فولاد مبارکه، فولاد هرمزگان (به عنوان مالکین اصلی شرکت)، سایر شرکت‌های عضو گروه فولاد مبارکه، سایر صنایع فولادی و صنایع غیر فولادی مشخص و تبیین می‌شود از این رولام است بگونه‌ای برنامه ریزی کنیم به نحوی که بالانس بین اجرا و دریافت پروژه در بخش بندی بازار، در زمانهای مختلف با توجه به ظرفیت اجرایی داخلی تا حد امکان انجام شود. این یکی از چالش‌های اصلی ما است زیرا زمان اعلام درخواست کار از پیش تعریف شده نیست. همچنین شروع کار نیز تابع برنامه کار فرما خواهد بود از سوی دیگر امکان پذیر نیست که با وجود رقبا در همه مناقصات برنده شویم و همچنین، اگر در زمان خاصی یک سری قراردادها به لحاظ حساسیت و ضرورت، به صورت

ترک تشریفات به ما ابلاغ شود باید بتوانیم مطابق با برنامه تعریف شده انجام دهیم. بنابراین پوشش دادن تمام این متغیرها و رسیدن به مبلغ فروشی که از طرف مدیرعامل محترم اعلام می‌شود کار بسیار دشوار و سختی خواهد بود. این باعث می‌شود یک مقدار درصد ریسک کار و درصد تحقق کار ما قابل پیشبینی نباشد در این حالت اغلب برای دو یا سه برابر تحقق فروش مصوب اقدام می‌کنیم. لازم به توضیح است کسب و کار اتوماسیون صنعتی شرکت ایریسا با در اختیار داشتن حدود ۲۵ درصد ظرفیت خدمات کارشناسی اجرایی، حدود ۵۵ درصد فروش شرکت ایریسا را متعهد شده است.

نکته‌ای که وجود دارد درباره میزان فروشی است که معاونت اتوماسیون صنعتی به مدیریت ارشد سازمان متعهد می‌شود که متشکل از پروژه‌های جاری و پروژه‌های آتی است. حدود ۶۵ درصد فروش پروژه‌های کسب و کار اتوماسیون صنعتی با پروژه‌های جاری است و ۳۵ درصد با پروژه‌های آتی است که تحقق فروش پروژه‌های آتی منوط به اخذ قرارداد بوده که وظیفه اصلی بخش بازاریابی و فروش به عنوان پیش‌ران، محقق کردن این هدف می‌باشد. از آنجا که با توجه به شرایط داخلی و بین‌المللی همه پروژه‌ها در یک زمان خاص طبق برنامه ریزی ما اخذ و شروع نمی‌شوند، بنابراین یکی از چالش‌های ما این است که نمی‌دانیم چه زمانی، چه پروژه‌هایی، در چه مکان‌های، چه ظرفیت‌های تخصصی و اجرایی را به خود تخصیص خواهد داد.

شرکت فولاد مبارکه و شرکت فولاد هرمزگان به عنوان مالکان اصلی شرکت همیشه روی کیفیت کار تأکید داشته است که این باعث می‌شود ما یک سری استانداردها را اخذ و یا در عملیات اجرایی خود رعایت کنیم که شرکت‌های رقیب لزومی ندارند که آن استانداردها را اخذ و یا بطور کامل رعایت کنند و این مسئله رقابت در بازار کار را با توجه به بهای تمام شده خدمات داخلی، برای ما سخت می‌کند. یکی از نکات دیگری که کارفرمای ما همیشه درخواست داشته است این است که ما بر روی لبه تکنولوژی حرکت کنیم، این که ما پیشنهادات فنی و تجاری به روز با قیمت مناسب و رقابتی به صورت خرید از منبع اصلی از کشورهای صاحب تکنولوژی در شرایط تحریمی تهیه کنیم و یا خودمان تکنولوژی‌های نو ظهور را شناسایی و استفاده کاربردی داشته باشیم، خود یکی از چالش‌های بزرگ ما است که تا این لحظه با توجه به پیچیدگی‌هایی که در نظام ارتباطی داخلی و خارجی وجود دارد با کمک یکدیگر و حمایت مدیریت ارشد سازمان توانسته ایم مشکلات را حل و اهداف مورد نظر را محقق کنیم. از آنجا که پروژه‌های اتوماسیون صنعتی متاثر از نرخ ارز، تخصیص ارز از طرف بانک مرکزی، ضوابط گمرک و شرایط تحریمی است از این رو این مسائل باعث می‌شود که ما با مشکلات دیگری از جمله اثبات تعدیل ارز، اثبات عدم تاخیر در پروژه‌ها به علت شرایط بیرونی مواجه باشیم و این یکی از چالش‌های ما در مواجهه با کارفرمای پروژه است.

یکی اهدافی که از طرف مدیریت ارشد اعلام شده است تحقق فروش ۱۰۰۰ میلیون تومانی است که همانطور که قبلاً توضیح دادم حدود ۵۵ درصد آن بر عهده کسب و کار اتوماسیون صنعتی است، لازم به ذکر است جهشی که در فروش در این سه سال گذشته اتفاق افتاده قابل مقایسه با فروشی که در ۲۷ سال گذشته متصور بوده‌ایم نبوده است که بخشی از کار متاثر از افزایش نرخ ارز است و بخشی دیگر بر اساس توسعه بازار، اخذ پروژه‌های بیشتر و بزرگتر از طریق مذاکرات با مشتریان و تلاش برای کسب رضایت بیشتر آنها بوده است. ما در نهایت بر اساس سیاست‌های ابلاغی و مطابق با ظرفیت‌های اجرایی و بر اساس رصد بازار و رقبا سعی می‌کنیم اهداف را پوشش دهیم و تا این لحظه بالای ۹۰ درصد توانسته‌ایم فروش جاری و آتی



خودمان را محقق کنیم، اما قطعاً شرایط برای بهبود وجود دارد. مشروط بر اینکه شرایط داخلی و بین‌المللی و مباحث مربوط به تحریم همچنین بحث‌های مربوط به تأمین ارز، تأمین کامل و به موقع نقدینگی و بحث‌های مربوط به تکنولوژی بتواند سهل‌تر و بهتر نسبت به قبل اجرا شود تا ما نیز بتوانیم وظایفی که بر دوشمان است را به نحو بهتر به طوری که رضایت سهامدار اصلی و مالک اصلی و مدیر ارشد را کسب کند، انجام دهیم.

چند درصد از پروژه‌هایی که اجرا می‌کنید پروژه‌های یونیک است و چند درصد پروژه‌هایی است که شرکت ایریسا سابقه اجرای آن را داشته است؟

با توجه به اینکه ایریسا در سال ۷۱ همزمان با آغاز بهره برداری اولیه فولاد مبارکه تأسیس شد، ما تنها شرکت ایرانی بودیم که این فرصت را داشتیم که در نواحی مختلف فولاد مبارکه، از جمله ناحیه انباشت و برداشت مواد خام، گندله سازی، آهنک سازی، احیا مستقیم، فولاد سازی و ریخته گری، نورد گرم و تکمیلی، نورد سرد و تکمیلی، سیستم‌های جانبی، انرژی و سیالات، پروژه‌های نگهداری و پشتیبانی را داشته باشیم از این رو این مسئله باعث شد دانش فرایندی و تکنولوژی اتوماسیون صنعتی آن خطوط تولیدی توسط کارشناسان این شرکت دریافت گردد. بنابراین شرکت ایریسا این شانس را داشت که در خصوص پروژه‌های متنوع در نواحی مختلف تجربه کسب کند. بعد از گذشت حدود ۳۵ سال از عمر بهره برداری فولاد مبارکه یک سری از بخش‌های اتوماسیون صنعتی این خطوط تولیدی نیاز به ارتقا یا توسعه داشت که بر اساس دانش و تجربه قبلی ما، پروژه‌های مرتبط به کسب و کار اتوماسیون صنعتی شرکت ایریسا واگذار

می‌شود. بعضی از پروژه‌ها طبق برنامه فولاد مبارکه بخش‌های توسعه‌ای و جدید است و بخش دیگر از نوع ارتقا و نوسازی. حدود ۴۰ درصد پروژه‌ها ممکن است یونیک باشد ولی حدود ۶۰ درصد آنها مواردی هستند که کسب و کار اتوماسیون صنعتی ایریسا سابقه اجرایی در آنها را دارد. در خصوص پروژه‌های یونیک ما با تکیه بر تجربیات قبلی خود و با کمک مشاوران و شرکت‌های صاحب تکنولوژی به صورت مستقیم و غیرمستقیم توانسته ایم پروژه‌ها را انجام دهیم با توجه به اینکه باید تکنولوژی‌های جدیدی را، نه در بحث اتوماسیون صنعتی بلکه در بحث فرآیندها استفاده کنیم از این رو نیاز است که از شرکت‌های صادرکننده تکنولوژی فرآیند بهره بگیریم.

مهم‌ترین مشتریان شما سهامداران اصلی شرکت محسوب می‌شوند. به نظر شما این یک مزیت است یا یک چالش؟

در سال ۷۱ زمانی که شرکت ایریسا تأسیس شد ۳۰ درصد سهام متعلق به فولاد مبارکه با ارزش ۳۷،۶ درصد سهام متعلق به شرکت ایریتک بود با ارزش ۳ و ۳۳ درصد دیگر متعلق به دو شرکت ایتالیایی بود که بعداً به پرسنل واگذار کردند. بعد هم فولاد مبارکه سهام ایریتک را خرید و بعد از آن فولاد هرمزگان مابقی سهام را خرید و امروز به صورت ۷۵ درصد فولاد مبارکه و ۲۵ درصد فولاد هرمزگان، سهام دار و مالک شرکت ایریسا هستند. این مسئله یک فرصت است و یک تهدید، فرصت از این بابت که فولاد مبارکه از لحاظ قانونی می‌تواند پروژه‌های خودش را به صورت ترک تشریفات به هلدینگ خودش از جمله شرکت ایریسا واگذار کند و از این بابت مطمئن باشد که کار توسط شرکت ایریسا انجام می‌شود و این یک رابطه برد-برد

وقتی کار فولاد مبارکه توسط ایریسا انجام می‌شود تکنولوژی و دانش را شرکت ایریسا بدست می‌آورد و پس از بومی‌سازی برای فولاد مبارکه در قالب پروژه انجام می‌دهد در پایان کار این دانش هم در فولاد مبارکه خواهد بود و هم ایریسا ضمن آنکه برای بقیه اعضای گروه فولاد مبارکه نیز قابل استفاده خواهد بود علاوه بر آن پشتیبانی دانشی و اجرایی گروه تضمین می‌شود

جهشی که در فروش در این سه سال گذشته اتفاق افتاده قابل مقایسه با فروشی که در ۲۷ سال گذشته متصور بوده‌ایم نبوده است که بخشی از کار متاثر از افزایش نرخ ارز است و بخشی دیگر بر اساس توسعه بازار، اخذ پروژه‌های بیشتر و بزرگتر از طریق مذاکرات با مشتریان رضایت بیشتر آنها بوده است



به طور کلی مادون نمونه پروژه داریم؛ پروژه‌های ارتقا و پرورش‌های توسعه پروژه‌های ارتقا با خودکارخانه تولیدی قرارداد بسته خواهد شد و برای پروژه‌های توسعه با شرکت‌های پیمانکار عمومی احداث کننده یک خط تولیدی قرارداد می‌بندیم، که در این پروژه‌ها اغلب شرکت خارجی در کنار شرکت پیمانکار عمومی قرار می‌گیرد و ماسازی می‌کنیم سهم بازار خودمان را در صنایع فولاد غیر از گروه فولاد، از طریق شرکت‌های پیمانکار عمومی احداث کننده یک خط تولیدی داشته باشیم.

است. وقتی کار فولاد مبارکه توسط ایریسا انجام می‌شود تکنولوژی و دانش را شرکت ایریسا بدست می‌آورد و پس از بومی‌سازی برای فولاد مبارکه در قالب پروژه انجام می‌دهد. در پایان کار این دانش هم در فولاد مبارکه خواهد بود و هم در ایریسا، ضمن آنکه برای بقیه اعضای گروه فولاد مبارکه نیز قابل استفاده خواهد بود. علاوه بر آن پشتیبانی دانشی و اجرایی گروه تضمین می‌شود. اما اگر طبق مناقصه شرکت‌های خصوصی دیگر برنده شوند، آن شرکت‌ها بعد از انجام کار و پایان پروژه هیچگونه الزام و تعهدی به پشتیبانی فنی، علمی و اجرایی برای فولاد مبارکه نخواهند داشت. در ایریسا وقتی پروژه‌ها انجام و تحویل داده می‌شود به دلیل آنکه دانش اصلی نزد خودمان است پشتیبانی را هم به راحتی می‌توانیم برای کارفرما انجام دهیم و چون ماموریت محور هستیم شرط برآورده شدن درآمد قبل از اجرای هزینه لزوماً برای فولاد مبارکه، فولاد هرمزگان و شرکت‌های عضو گروه ممکن است رعایت نگردد. در نتیجه اول کار را انجام می‌دهیم در حالی که در بخش خصوصی شاید به این صورت قدرت مانور نداشته باشند. اما از بعد دیگر، سهام حد اکثر و ماموریت محور بودن، به نوعی تهدید هم برای ما هست زیرا باید تمام پروژه‌های واگذار شده فولاد مبارکه، فولاد هرمزگان و گروه را در هر زمان که مالک شرکت تشخیص داد انجام دهیم و تمام ظرفیت خودمان را برای مالکین شرکت قرار دهیم. چنانچه این ظرفیت در جای دیگر استفاده نشود و پروژه‌های فولاد براساس برنامه‌های قبلی پیش نرود یا طبق ملاحظاتی به شرکت‌های دیگر واگذار شود، ما هم متوقف می‌شویم. شرکت‌هایی مانند ایریسا که اصلی‌ترین و تنهاترین سرمایه آنها نیروی کارشناسی است همیشه با یک هزینه ثابت که همان حقوق و دستمزد است روبرو می‌باشند از این رو همیشه باید کار در ایریسا بطور کامل جهت پوشش دهی هزینه‌های آن وجود داشته باشد. ضمن آنکه خط مهاجرت، ریزش نیرو، جذب توسط شرکت‌های رقیب نیز جزو تهدیدات همیشگی می‌باشد. بنابراین تمرکز بر روی نیاز مالکین شرکت و گذاشتن تمام توان برای برآورده کردن درخواست آنها باعث از دست دادن مشتری‌های قبلی و بازارهای هدف دیگر خواهد شد و پاسخ دادن به تمام نیازهای بازار مستلزم افزایش نیرو کارشناسی خواهد بود که این مسئله برای یک شرکت کاملاً مهندسی یک تهدید بالقوه خواهد بود. از سوی دیگر شرکت‌های رقیب هم، فولاد مبارکه و گروه را تحت فشار می‌گذارند که چرا پروژه‌ها از داخل گروه خارج نمی‌شود و به صورت ترک تشریفات به شرکت ایریسا واگذار می‌شود. در صورتی که ما در هلدینگ‌های دیگر در صنعت فولاد می‌بینم که خیلی راحت پروژه‌ها را با این رویکرد که دانش در داخل خودشان بماند به شرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ خودشان واگذار می‌کنند.

آیا در این حوزه رقبای جدی دارید؟

صنایع مهمی که در کشور وجود دارد یکی فولاد است و دیگری نفت، گاز، پتروشیمی و پالایشگاهی. تا این لحظه با تمام مسائل و مشکلاتی که وجود داشته، صنایع فولادی توانسته‌اند حرکت رو به جلویی همراه با توسعه انجام دهند اما صنایع نفت، گاز، پتروشیمی و پالایشگاهی بر حسب ملاحظات و شرایط نتوانسته‌اند در این مسیر حرکت مستماری را داشته باشند. وقتی صنایع مادر از لحاظ درآمدی دچار مشکل شوند پس پروژه‌های عمرانی کمتری می‌توانند خلق کنند. در صورتی که در صنایع فولاد به ویژه فولاد مبارکه، فولاد هرمزگان و گروه با مدیریت خوبی که وجود داشته علی‌رغم تمام مشکلات و شرایط داخلی و خارجی، پروژه‌های ارتقا و توسعه‌ای در حال اجرا دارند. چیزی که ما الان داریم می‌بینیم این است که بعضی از شرکت‌های رقیب که در صنایع نفت و گاز و پتروشیمی نیز بوده‌اند به واسطه کم شدن پروژه در آن صنایع و همچنین صنایع دیگر از جمله خودروسازی، و به علت فراوانی پروژه‌ها در صنعت فولاد تصمیم گرفته‌اند وارد صنعت فولاد شوند و برخی چون تجربه اول‌شان است با قیمتی پایین‌تر نسبت به بهای تمام

شده وارد این عرصه شده‌اند به نحوی که هم بتوانند تجربه پیدا کنند و هم بتوانند ورود کنند. بر اساس مزایای واگذاری کار به شرکت ایریسا که قبلاً توضیح دادم به نظر من اگر فولاد مبارکه، فولاد هرمزگان و گروه فولاد مبارکه به هدف اصلی تأسیس ایریسا توجه کنند این شرکت‌ها یک تهدید جدی برای موجودیت شرکت ایریسا و اهداف بلند مدتی که برای آن معین شده، خواهد بود. بنابراین از سمت فولاد مبارکه، فولاد هرمزگان و گروه فولاد مبارکه یک حمایت جدی نیاز است، البته حمایت نه به معنای اینکه فقط قراردادها به ایریسا واگذار شود، بلکه بحث‌های نظارتی دقیق و مستمر، تبیین اهداف تکنولوژی در دستور کار باشد و در خصوص ورود شرکت‌های دیگر نیز دقت نظر بیشتری صورت گیرد.

اگر بخواهید شخصیت شرکت ایریسا را در یک جمله خلاصه کنید، چه می‌گویید؟

با توجه به اینکه ایریسا همیشه تلاش کرده است اول کار را به اتمام برساند، کیفیت کار با بالاترین درجه انجام دهد، مشتری‌های خود را تا حد امکان راضی نگه دارد و بعد از آن به مسائل مالی توجه کند، همچنین با توجه به اینکه همیشه سعی کرده براساس تکنولوژی روز پروژه‌ها را به سرانجام برساند، نظام‌های ارزیابی رضایت مشتری در سیستم خود اجرایی کرده و برای اینکه خودش را بهبود بخشد سعی کرده است با کسب گواهی‌نامه‌های مختلف و کسب جوایز تعالی خودش را ارتقا دهد، فکر می‌کنم شخصیت شرکت ایریسا در شرایط موجود یک شرکت مشهور و معتبر در حوزه صنعت فولاد، مترقی و بالاتر از استانداردهای جامعه با هدف خلق ارزش، کسب رضایت مشتری و ایجاد آینده بهتر برای صنعت می‌باشد.

درصد کوچکی از خدمات ارائه شده سال گذشته شرکت ایریسا به صنایع غیر فولادی بوده است. این صنایع چه صنایعی بوده‌اند و آیا در چشم‌انداز ایریسا این نکته وجود دارد که مشتریان غیر فولادی بیشتر باشند؟

ما بر اساس چشم‌اندازی که از طرف هیئت مدیره و مدیریت محترم عامل مشخص شده است هدف گذاری انجام می‌دهیم. در این چشم‌انداز مشخص شده چند درصد از فعالیت‌ها مربوط به فولاد مبارکه و فولاد هرمزگان به عنوان دو سهام دار اصلی و چند درصد مربوط به سایر صنایع فولادی عضو گروه و سایر صنایع فولادی کشور است و حتی چند درصد مربوط به صنایع غیر فولادی خواهد بود. از طرفی ما ماموریت محور هستیم و از آن طرف یک شرکت مهندسی هستیم که سرمایه اصلی آن نیروی انسانی متخصص است، ضمن اینکه اتوماسیون صنعتی شاخه‌ای است که رشته‌های الکترونیک، کنترل، مخابرات، برق و کامپیوتر را در حوزه کار خودش استفاده می‌کند اما چون ما باید با بخش فرآیند آشنا شویم نیروهایی که به استخدام ایریسا درمی‌آیند شاید تا یک سال نیاز است آموزش‌های لازم را بگیرند تا بتوانند با فرآیند‌های تولیدی آشنا شوند و بتوانند در کنار نفرات با تجربه‌تر پروژه‌ها را انجام دهند. ما ماموریت داریم کلیه واحدهای تولیدی در زنجیره ارزش فولاد، از سنگ تارنگ را پوشش دهیم، بنابراین ورود به سایر صنایع غیر فولادی مانند سیمان، خودرو سازی، نفت، گاز، پتروشیمی، پالایشگاهی که شرکت‌های متخصص زیادی در این زمینه آشنایی کامل با این فرآیند دارند، انرژی زیادی از ما کسب خواهد کرد ضمن آنکه ارزش افزوده زیادی‌تری نسبت به بازار تخصصی فعلی ما نخواهد داشت.

در حوزه اتوماسیون صنعتی با توجه به ظرفیت کاری ما و حجم کاری که از سمت فولاد مبارکه و گروه به ما محول می‌شود در سال پیش هدف‌گذاری

کرده‌ایم که به سایر صنایع فعلاً ورود نکنیم. در صورتی که حدود ۱۰ سال پیش در پتروشیمی شیراز که از شرکت‌های مادر و تخصصی این حوزه است پروژه انجام داده‌ایم، یا در پارس جنوبی به عنوان قطب صنایع پتروشیمی در منطقه جنوب پروژه به اتمام رساندیم اما چون نگاهمان به پروژه‌های آتی است که در صنعت فولاد تدوین می‌شود و ظرفیت خودمان را هم در نظر می‌گیریم. همچنین مسائلی مثل ریزش نیرو و مهاجرت هم وجود دارد، پس طبق رسالت‌مان که همان خلق ارزش برای صنعت فولاد می‌باشد هدف‌گذاری اصلی بر روی صنعت فولاد و هدف گذاری‌های جانبی سایر صنایع فولادی و صنایع غیر فولاد خواهد بود به همین منظور در سال جاری چند پروژه از پتروشیمی شیراز، به عنوان مشتری قبلی و همچنین پتروشیمی و پالایشگاه اصفهان را به عنوان مشتری منطقه اصفهان در نظر گرفته‌ایم و دنبال می‌کنیم تا بتوانیم این پروژه‌ها را هم طبق درصدی که به صورت محدود از سمت هیئت مدیره و مدیریت محترم عامل برایمان مشخص شده است انجام دهیم. اما به طور مشخص سعی شده است مزیت رقابتی خودمان را در صنعت فولاد حفظ کنیم.

به طور کلی ما دو نمونه پروژه داریم؛ پروژه‌های ارتقا و پروژه‌های توسعه. پروژه‌های ارتقا با خود کارخانه تولیدی قرارداد بسته خواهد شد و برای پروژه‌های توسعه با شرکت‌های پیمانکار عمومی احداث کننده یک

خط تولیدی قرارداد می‌بندیم، که در این پروژه‌ها اغلب شرکت خارجی در کنار شرکت پیمانکار عمومی قرار می‌گیرد و ما سعی می‌کنیم سهم بازار خودمان را در صنایع فولاد غیر از گروه فولاد، از طریق شرکت‌های پیمانکار عمومی احداث کننده یک خط تولیدی داشته باشیم. به طور مشخص صنایع غیر فولادی هدف اصلی ما نیست به دلیل اینکه ظرفیت پوشش برای اینکه بتوانیم آنها را انجام دهیم در عین حال که پاسخگوی سهام‌دار اصلی باشیم، نداریم پس تلاش کرده‌ایم نیروها را به طور متمرکز با موضوع فولاد جذب کنیم. اینکه ما در کلیه واحدهای یک کارخانه فولاد، واحدهایی مثل حمل مواد، انباشت برداشت، گندله‌سازی، آهک‌سازی، احیاء مستقیم، فولادسازی، ریخته‌گری، نورد سرد، نورد گرم، نورد تکمیلی، گالوانیزه، ورق‌رنگی و انرژی و سیالات، بدین گستردگی رزومه داریم و تنها شرکت ایرانی هستیم که این فرصت را داشته‌که این حجم پروژه‌ها را با این تنوع و گستردگی انجام دهد، یک مزیت متمایز می‌باشد از این رو اگر بتوانیم به طور متمرکز در همین حوزه در پروژه‌های ارتقا و توسعه، مرجع‌های خودمان را که در حوزه اتوماسیون صنعتی بیش از ۵۰۰ پروژه است، افزایش دهیم، باعث خواهد شد به جای اینکه خیلی سطحی تنوع بازار خودمان را گسترش دهیم به صورت عمیق در یک حوزه محدودتر ولی تخصصی‌تر (صنعت فولاد) کار کنیم تا به صورت متمایز توسط شرکت‌های کارفرما جهت اجرای پروژه انتخاب شویم.

در سال جاری چند پروژه از پتروشیمی شیراز، به عنوان مشتری قبلی و همچنین پتروشیمی و پالایشگاه اصفهان راه‌به‌عنوان مشتری منطقه اصفهان در نظر گرفته‌ایم و دنبال می‌کنیم تا بتوانیم این پروژه‌ها را هم طبق درصدی که به صورت محدود از سمت هیئت مدیره و مدیریت محترم عامل برایمان مشخص شده است انجام دهیم

مرکز داده استاد فلاتوری،

نقطه عطف پیش‌رو در افق آینده شرکت ایریسا است

محمدجواد بابائی

مدیر بازاریابی و فروش کسب و کار شبکه و زیرساخت شرکت ایریسا



◀

◀ **چه شرح وظایفی دارد؟**

در معاونت شبکه و زیرساخت ۵ گروه تخصصی وجود دارد که طراحی، تامین، نصب، راه‌اندازی، نگهداری و پشتیبانی تمامی سطوح و لایه‌های شبکه را انجام می‌دهند. خدمات ما شامل پنج دسته اصلی: طراحی و راه‌اندازی شبکه و ارتباطات، زیرساخت پردازشی و ذخیره‌سازی، زیرساخت فیزیکی و مراکز داده، سرویس‌های مجازی‌سازی و پردازش ابری و سرویس‌های پایه و ارزش افزوده است. در سال جدید دو خدمت جدید شامل ممیزی زیرساخت مراکز داده و ارائه خدمات ابری و میزبانی مرکز داده نیز به خدمات ما اضافه شده است. در واحد بازاریابی و فروش ما همه ساله بر اساس بودجه ابلاغی از طرف هیئت مدیره محترم بر اساس بخش‌بندی بازارهای هدف، استراتژی فروش سال بعد را مشخص می‌نماییم. بخش بندی بازار و مشتریان ما شامل دو شرکت بزرگ مالک ایریسا یعنی شرکت فولاد مبارکه و شرکت فولاد هرمزگان، همچنین گروه فولاد مبارکه، سایر صنایع فولادی و سایر صنایع غیر فولادی است. سهم هر کدام از این بخش‌ها در ابلاغ بودجه برای مارو شن است و ما در فرایند تدوین بودجه می‌بایست پیش‌بینی میزان مشخصی از فروش را به هر بخش نماییم. سند بودجه هر سال، نقشه راه واحد بازاریابی و فروش جهت ارائه پیشنهادهات پیش‌دستانه به مشتریان هر بخش در راستای دستیابی به اهداف همان سال است. ضمن این‌که ما مشتریانی در قالب پروژه‌های نگهداری و توسعه داریم که همه ساله می‌بایست بر اساس نیازهای آنها اقدام به برنامه‌ریزی و ارائه پیشنهادهات فنی-تجاری کنیم. یکی دیگر از فعالیت‌های واحد بازاریابی و فروش، شرکت در مناقصات است که در نهایت منجر به گشایش باب همکاری با مشتریان جدید و یا توسعه سطح خدمات در مجموعه مشتریان فعلی می‌شود.

◀ **در مورد واحد شبکه و زیرساخت توضیح دهید.**

واحد شبکه و زیرساخت شرکت ایریسا در دهه ۸۰ با توجه به نیاز بازار و همچنین مشتریان بزرگ و به طور مشخص شرکت فولاد مبارکه به مهاجرت از بستر ارتباطی قدیمی و بروزرسانی تجهیزات مبتنی بر مین فریم تشکیل شد. یکی از نخستین پروژه‌های امور شبکه و زیرساخت پشتیبانی مین فریم‌های فولاد مبارکه بود و پس از آن طراحی و پیاده‌سازی شبکه پردیس فولاد مبارکه که از بزرگترین و پیچیده‌ترین شبکه‌های فعال در سطح کشور است. طراحی مرکز داده شرکت فولاد مبارکه و مهاجرت از سیستم‌های مبتنی بر مین فریم به سیستم‌های مبتنی بر سرور از افتخارات دهه ۸۰ امور شبکه و زیرساخت است. پس از آن پروژه‌های بزرگ طراحی و پیاده‌سازی و یا نظارت پروژه‌های مختلف نظیر شبکه فولاد هرمزگان، مجتمع مس سرچشمه، پالایشگاه آبادان، فولاد سفید دشت، شرکت پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی شامل مرکز داده و اتوماسیون انبار نفت شهید منتظری، طراحی شبکه و زیرساخت بیمارستان ایرانیان دویی، طراحی و اجرای شبکه و مراکز داده بیمارستان رضوی مشهد، صنایع هفتم تیر، صنایع هنکل پاکوش، طراحی شبکه گسترده سازمان پزشکی قانونی کشور، طراحی شبکه شرکت‌های فولادی دیگر نظیر خراسان، کاوه، غرب آسیا، کویر و... انجام شد. یکی دیگر از بزرگترین پروژه‌های امور شبکه، بازطراحی و اصلاح شبکه مجتمع بندری شهید رجایی و شهید باهنر سازمان بنادر و دریانوردی استان هرمزگان و همچنین طراحی واحداث مرکز داده این سازمان بود. در این سازمان‌ها در سایر صنایع و ارگان‌ها نظیر شرکت توزیع برق اصفهان، شرکت آریاساسول عسلویه، شرکت برق منطقه‌ای خوزستان، شرکت فولاد سنگ، سازمان میراث فرهنگی، شرکت راه آهن، فولاد خوزستان و.. توسط این معاونت در ایریسا انجام شده است. در حال حاضر بزرگترین شرکای تجاری معاونت شبکه و زیرساخت، شرکت فولاد مبارکه، شرکت فولاد هرمزگان، فولاد سفیددشت، شرکت ذوب آهن اصفهان، شرکت فولاد سبا، شرکت فولاد سنگان، شرکت فنی مهندسی فولاد مبارکه، شرکت فولاد خراسان، شرکت توان آور آسیا، سازمان ایמידرو، شرکت فولاد غرب آسیا هستند.

◀ **تجهیزات مورد نیاز شما در داخل کشور تولید می‌شود یا وارداتی است؟ با چه چالش‌هایی حین کار مواجه هستید؟**

تجهیزات مورد استفاده در پروژه‌های فناوری اطلاعات عمدتاً تولید خارج از کشور است، در برخی لایه‌ها نظیر تجهیزات پسیو، کابل و اتصالات شبکه تولیداتی در داخل کشور انجام می‌شود که ما معمولاً اگر تجهیززی در سطح استاندارد مورد نظر کارفرما در داخل کشور تولید شود ترجیح می‌دهیم از تولیدات داخلی استفاده کنیم زیرا هم هزینه کمتری برای کارفرما در بر دارد و هم فرایند تامین به سرعت انجام می‌شود ضمن این‌که این کار باعث حمایت از کار و سرمایه ایرانی می‌شود و در نهایت نفع آن به کل جامعه خواهد رسید. یکی از چالش‌های جدی که با آن مواجه هستیم چالش تامین نیروی انسانی متخصص است که اکثر شرکت‌های این حوزه با آن دست در گریبان بوده و برای این منظور هر شرکت راهکارهای خود را برای حفظ یا جذب نیروی انسانی در پیش گرفته است.

◀ **چه مدت است با ایریسا همکاری دارید؟**

من حدود ۲۰ سال است در موقعیت‌های شغلی مختلفی کار کرده و در خدمت دوستان هستم. در ابتدا در بخش پشتیبانی سخت افزار زینمس در فولاد مبارکه مشغول به کار شدم، کمی بعد با شروع فاز طراحی و اجرای شبکه LAN فولاد مبارکه با شرکت در کلاس‌های سیسکو و ماکروسافت، عضو تیم پیاده‌سازی و توسعه شبکه شدم پس از آن در پروژه‌های مختلف نظیر بیمارستان رضوی و بنادر کشتیرانی و انبار نفت حضور داشتم و بعد به عنوان مدیر پروژه دیتاستر فولاد مبارکه انتخاب شدم و پس از حدود شش سال در حال حاضر مدیر بازاریابی و فروش شبکه و زیرساخت هستم و با حفظ سمت مدیر پروژه دیتاستر فلاتوری و طرح و ممیز دیتاستر هم هستم.

◀ **مهمترین پروژه‌هایی که در حوزه شبکه و زیرساخت انجام داده اید چه مواردی هستند؟**

هر کدام از پروژه‌های ما در مقطع خودش اهمیت زیادی داشته ولی آخرین پروژه، پروژه دیتاستر فلاتوری است که یک پروژه صفر تا صدی بود و برای خود من یک تجربه خاص در زمینه فنی به حساب می‌آید. چون با وجود حجم و فشار کار واحد بازاریابی و فروش، چالش‌های فنی و همچنین مدیریت پروژه فلاتوری را نیز بر عهده داشتم. پروژه فلاتوری پیچیدگی‌های خاص خود را داشت و تامین تجهیزات خارجی آن در شرایط تحریم با مشکلات فراوانی مواجه بود. این مرکز نقطه عطفی است در خدماتی که شرکت ایریسا تاکنون ارائه داده و مدل جدیدی از ارائه خدمت است که تا الان نداشته‌ایم و برای مشتریان مایک نیاز ضروری است. ما بخشی از ظرفیت این مرکز داده را پیش از راه‌اندازی که هنوز این پروژه تکمیل نشده بود به برخی از مشتریان ویژه خود با درخواست ایشان تخصیص دادیم و رزرو کردیم. این پروژه برای نیروهای خودمان هم جذابیت دارد چون خدماتی که تاکنون از مرکز داده‌های بیرونی می‌گرفتیم را هم اینک خودمان در مرکز داده خودمان ارائه می‌دهیم.

◀ **در مورد طراحی‌های فنی دیتاستر فلاتوری توضیح دهید.**

در طراحی دیتاستر فلاتوری از بالاترین سطح تکنولوژی جهانی در لایه‌های مختلف استفاده شده است و تمامی همکاران ما در پنج گروه تخصصی و همچنین مشاورین مختلف در حوزه‌های زیرساختی درگیر طراحی، نظارت، پیکر بندی، نصب تست و راه‌اندازی تجهیزات پیشرفته این مرکز بوده‌اند. مرکز داده فلاتوری یک نقطه اطمینان و امن برای کل گروه فولاد مبارکه و سایر صنایع است که می‌توانند جهت استقرار داده‌های حیاتی خود از آن استفاده نمایند. مرکز داده فلاتوری نقطه عطف پیش‌رو در افق آینده شرکت ایریسا است.

◀ **بزرگی این پروژه را با چند عدد بیان کنید.**

سرمایه‌گذاری این پروژه در فاز اول بالغ بر ۲۰۰ میلیارد تومان بوده که برای تکمیل آن حدود ۱۰۰۰ میلیارد تومان بودجه مورد نیاز است. از لحاظ سخت‌افزاری در فاز اول ظرفیت ۲۰۰ رک را آماده کرده‌ایم و تا فاز نهایی حدود ۲۰۰ رک می‌توانیم آماده کنیم. از لحاظ نیروی انسانی هم اکنون ظرفیت اشتغال ۱۰ نفر به طور مستقیم در بخش فنی و ۶ نفر در بخش‌های خدماتی و پشتیبانی مرکز وجود دارد. در مراحل بعدی قاعدتاً نفرات بیشتر درگیر اجرا و پشتیبانی و نگهداری مرکز داده می‌شوند.

◀ **کاراکتر شخصیتی شرکت ایریسا را چگونه می‌بینید؟**

شرکت ایریسا یک برند بزرگ است و قاعدتاً برندها برای هرکسی دست یافتنی نیستند. همه مشتریان ما در صنف و صنعت خود سرآمد و جزو برترین‌ها هستند و به همین منظور خدمات شرکت ایریسا را به عنوان شرکت سرآمد در حوزه فناوری اطلاعات انتخاب می‌کنند. جنس و سطح خدماتی که شرکت ایریسا ارائه می‌دهد در سطح و اندازه سازمان‌های بزرگ است و راهکارهای یکپارچه و پشتیبانی دائمی که همکاران ما در سایت‌های صنعتی انجام می‌دهند وجه تمایز ما با شرکت‌های کوچک تر است. همکاران ما بسیار دلسوزانه و با حس مسئولیت بالا در سایت‌های مشتریان حضور دارند و اولویت اول زندگی آن‌ها انجام صحیح کار است. چندسال قبل در یکی از پروژه‌ها که نیاز به حضور یکی از همکاران متخصص در سایت مشتری بود، همکار ما در حالی فراخوان شد که همسروی در اتاق عمل در حال وضع حمل بود و قاعدتاً هر پدری دوست دارد در لحظات اول به دنیا آمدن فرزندش در کنار همسرش باشد اما حس مسئولیت بالای این همکار بزرگوار باعث شد ایشان به محل پروژه برگردد و پس از رفع مشکل به وجود آمده مجدداً به کنار همسر و فرزند خود بازگردد. ما بارها اثبات کرده‌ایم که در کنار مشتری‌انمان در سخت‌ترین شرایط هستیم. یکی دو سال قبل یکی از مشتریان ما دچار حمله سایبری شده بود و همکاران ما از نخستین دقایقی که خبر منتشر شد تا رسیدن به وضعیت پایدار در محل کار ماندند. شرکت ایریسا هیچ پروژه رهاشده و نیمه‌کاره‌ای ندارد و در لیست سیاه هیچ کارفرمایی نرفته است. شرکت ایریسا بالغ بر ۲۰۰۰ پروژه و دستور کار انجام داده است و همواره سعی داشته با ایجاد اطمینان در ارائه خدمات با کیفیت و به موقع، جایگاه شایسته خود را به عنوان یک شرکت متعالی، ارتقا بخشد.

◀ **فضای کاری در ایریسا چگونه است؟**

در شرکت ایریسا باید خودمهدلی وجود داشته باشد و اگر غیر از این باشد هیچ کاری به ثمر نمی‌رسد و هیچ کاری خاتمه پیدا نمی‌کند. ما در پروژه‌های مختلف و در موقعیت‌های

حساس پروژه‌ها نظیر مهاجرت بین سایت‌های قدیم و جدید، در شات‌دان‌هایی که از بهره بردار می‌گیریم باید این کارها در زمان محدود انجام دهیم؛ محیط؛ مهدلی و همکاری است و باید همین طور باشد بخاطر اینکه گاهی شرایط در یک زمان فشرده می‌شود و دوستان تحت فشار قرار می‌گیرند و باید یک سری وظایف در یک زمان مشخص انجام شود. اگر جو صوری و مهدلی و دوستی بین همکاران مان نباشد هیچ کدام از پروژه‌ها با موفقیت انجام نمی‌شود و خدا را شکر این جو بین همکاران وجود دارد. چه داخل BU و چه بین BU‌های مختلف، چون در برخی پروژه‌های چندین BU درگیر هستند و دوستان با همکاری همدیگر و مهدلی کارها را پیش می‌برند و با تمام شدن یک پروژه برگ‌رزین دیگری به افتخارات شرکت ایریسا اضافه می‌شود.

◀ **سخن آخر**

یک دغدغه‌ای که به عنوان مدیر بازاریابی و فروش دارم این است که بعضاً همکاران ما به لحاظ شرایط مشابه شغلی با درآمد بیشتر از شرکت مهاجرت می‌کنند. برخی از دوستان به خارج از کشور و برخی به سایر شرکت‌ها. وقتی این موضوع را ریشه یابی می‌کنیم بخشی از آن به بحث‌های مالی برمی‌گردد. وقتی به بحث‌های مالی نگاه می‌کنیم می‌رسیم به نرخی که ما داریم خدمات نیرویمان را ارائه می‌دهیم. چالشی که وجود دارد این است که مدل قراردادی ما با مشتری‌انمان اکثر انفرساعتی است و نرخ نفر ساعت ما هنوز نسبت به ارزش آفرینی ما در سایت مشتری فاصله زیادی دارد. خدماتی که ما ارائه می‌دهیم خدمات لبه تکنولوژی است و دانشی که بچه‌های ما دارند دانش روز دنیا است پس به کار ما باید نگاه ویژه‌ای وجود داشته باشد. نرخ خدمات ما باید نسبت به ارزشی که در کسب و کار مشتری ایجاد می‌کنیم سنجیده شود نه با معیارهایی نظیر نفر ساعت کارشناسی. به این صورت ما می‌توانیم نیروهای فنی و تخصصی بیشتری جذب کنیم و نیروهای با تجربه و دارای صلاحیت و مهارت بالا را حفظ کنیم و یک ایریسی قوی تر و با سواد تر داشته باشیم. ایریسا یک سرمایه‌ملی است که ابتداء در خدمت سهام داران و ذینفعان اصلی خود و در درجه دوم در خدمت کل صنایع کشور است. خوشبختانه در این سالها با همت مدیران عامل و هیئت مدیره‌های ادوار مختلف، تلاش‌های زیادی برای ارتقا جایگاه و نقش شرکت ایریسا در زنجیره ارزش کارفرمایان انجام شده است که این روند ادامه دارد. اقدامات دیگری هم در حوزه تعرفه‌ای کردن خدمات و محصولات در حال انجام است. امیدوارم ان شاء الله روزی برسد که همه مشتریان ایریسا به این شرکت و نقش آن در ارزش آفرینی در زنجیره تولیدشان نقش و نگاه ویژه داشته باشند و ایریسا به عنوان مهمترین شریک تجاری هر یک از مشتریان از ارج و جایگاهی ویژه بر خوردار باشد.

▶



شرکت ایریسا بالغ

بر ۲۰۰۰ پروژه و دستور

کار انجام داده است

و همواره سعی داشته

با ایجاد اطمینان در

ارائه خدمات با کیفیت

و به موقع، جایگاه

شایسته خود را به

عنوان یک شرکت

متعالی، ارتقا بخشد.



اشراف نیروی انسانی ایریسا به صنعت فولاد منحصر به فرد است

نگین منصوری

مدیر بازاریابی و فروش کسب و کار مشاوره و تحول دیجیتال شرکت ایریسا

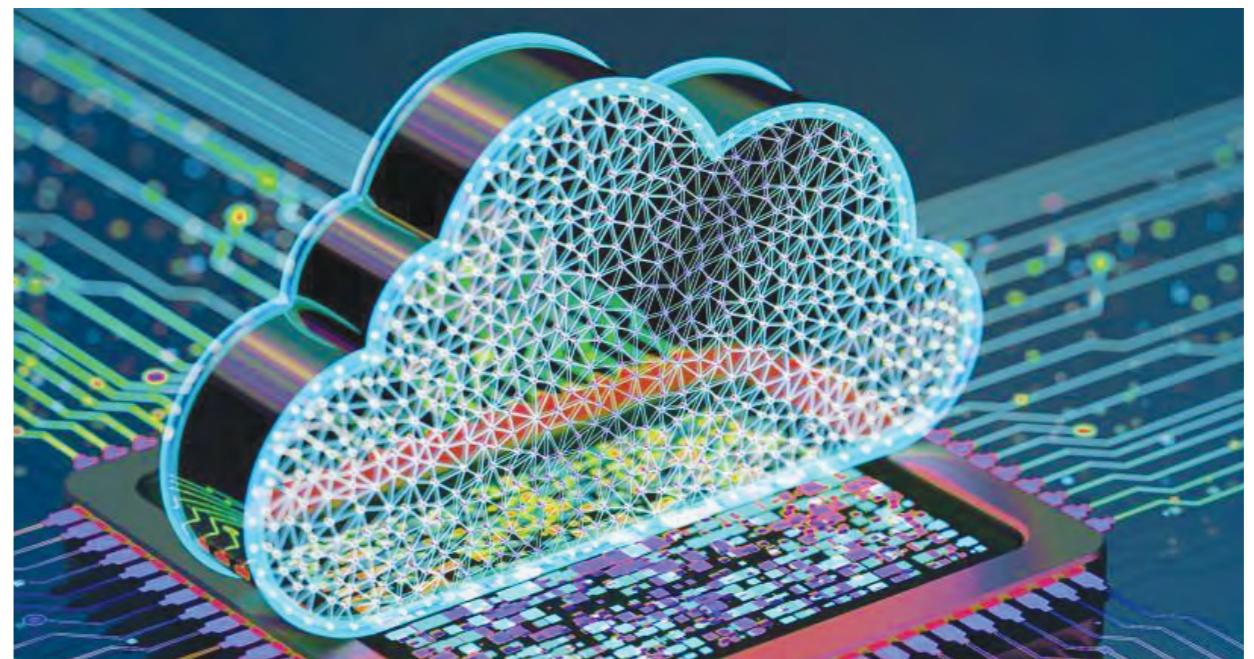


◀ **در ابتدا در مورد شرح وظایف بازاریابی و فروش و تحول دیجیتال توضیحاتی ارائه فرمایید.**

واحد مشاوره و تحول دیجیتال از سال ۱۳۹۹ در شرکت ایریسا تأسیس شد و مأموریت داشت که با استفاده از فناوری‌های نو ظهور که در سال‌های اخیر در دنیا بسیار پررنگ شده است، برای مباحث هوشمندسازی و هوش مصنوعی رویکردی داشته باشد تا در صنعت فولاد با آموزش گرفتن و آموزش دادن و تعریف پروژه‌هایی از این جنس، بتواند بهبود فرایند تولید و مصارف و ایتم‌هایی از این قبیل را در کنار فعالیت سایر بخش‌های شرکت ایریسا، برای صنعت به ارمغان آورد. اکنون ما در بحث مشاوره، معماری سازمانی، مشاوره کسب و کار، مدیریت و حاکمیت فن آوری اطلاعات و رنگاشت تحول دیجیتال را داریم که به سازمان‌ها کمک می‌کند تا در سفر دیجیتال آن‌ها همراهشان باشیم، با بلوغ سنجی سازمان شناخت دقیقی از وضعیت موجود سازمان ارائه نماییم و با ارائه نقشه راه مسیر رسیدن به سازمان هوشمند را ترسیم نماییم. در کنار این موارد، تعدادی پروژه در این رنگاشت تعریف می‌شود که بخشی از آن‌ها در واحد تحول دیجیتال و تعدادی از آن‌ها هم به صورت کراس فانکشنال درون سازمان با همکاری کلیه بخش‌ها در واحدهای مختلف و دیسپلین‌های مختلف مانند اتوماسیون صنعتی، سیستم‌های اطلاعاتی، شبکه و زیرساخت، امنیت سایبری، ایریسا پریم و واحدهای ستادی انجام می‌شود و به صورت گروهی (تیم‌ورک)، پروژه را از ابتدا تا انتها به نتیجه خواهد رسید. بخش‌هایی از پروژه‌ها بر اساس نیاز به صورت برون‌سپاری تعریف می‌شود و بر اساس اکوسیستم شناسایی شده و ارزیابی شده از شرکت‌ها و مشاوران مجرب داخلی و خارجی در هر پروژه قرارداد‌های برون‌سپاری تعریف می‌شود.

◀ **مهم‌ترین اقداماتی که درون این مدیریت در سازمان انجام شده است را بیان کنید.**

از مهم‌ترین اقدامات می‌توانم به این مورد اشاره کنم که در حال حاضر بازوی تحول دیجیتال فولاد مبارکه و صنعت فولاد کشور هستیم و دقیقاً مشابه واحد ما واحدی هم در فولاد مبارکه با همین عنوان وجود دارد و راهبری ره رنگاشت تحول دیجیتال فولاد را انجام می‌دهد. این واحد در فولاد مبارکه از سال ۱۳۹۹ ایجاد شد و ره‌نگاشت نسخه ۱ توسط RCG ایجاد شد. ایریسا در تدوین پروژه‌ها، اجرایی کردن و بهره‌برداری از حدود بیش از ۴۰ پروژه که در ره‌نگاشت تعریف شده بود، در کنار فولاد مبارکه حضور



داشته و دارد و تا این لحظه تعدادی از پروژه‌ها به بهره‌برداری رسیده‌اند و تعدادی در دست اجرا هستند که در یکی دو سال آینده به بهره‌برداری خواهند رسید. تعدادی پروژه هم در دست بررسی و پیش‌پروژه است که آن‌ها هم به زودی به مرحله اجرایی شدن خواهند رسید.

◀ **مهم‌ترین چالشی که در طول این مدت داشته‌اید چه بوده است؟**

تمام پروژه‌هایی که در واحد ما تعریف می‌شوند با چالش مواجه می‌گردند، به دلیل اینکه تکنولوژی روز هستند و باید از ابتدا شرایط بسیار متفاوتی را بررسی کنیم. ما برای اکثر پروژه‌ها یک ایتم پیش‌پروژه تعریف می‌کنیم. در این مرحله، تیم‌ها و کمیته‌های فنی و اجرایی از سمت شرکت فولاد مبارکه و شرکت ایریسا تشکیل می‌شود تا کمیته فنی و اجرایی، ضمن بررسی‌های جامع به درک بهتری از اهداف، نیازها، منابع مورد نیاز، و چگونگی اجرای پروژه برسد. در واقع هدف این مرحله، افزایش شفافیت و درک کامل‌تر از پروژه بوده تا تصمیم‌گیری‌های درست‌تری برای آن اتخاذ و برنامه‌ریزی مؤثرتر برای آن انجام شود. در راستای آن ممکن است جلسات متعددی با شرکت‌های داخلی و خارجی برگزار کنیم برای اینکه بتوانیم به یک راه‌حل قابل اجرا با تجهیزات و شرایط موجود برسیم و بتوانیم نیاز فولاد را برطرف نماییم و آن پروژه را تعریف، اجرا و به بهره‌برداری برسانیم.

◀ **آیا چالش‌های مشترکی میان واحدهای مختلف وجود دارد؟**

فرهنگ سازمانی متحول شده در حاشیه تحول دیجیتال از بزرگ‌ترین چالش‌های تحول دیجیتال است که شرکت‌ها با آن روبرو هستند. در این فرهنگ سازمانی سیلوها بایستی برداشته شود و فعالیت‌ها با رویکرد کامل تیمی تعریف شود که در مدت‌زمان کوتاه قابل اجرا نخواهد بود. آموزش فراوان و فرهنگ سازی سازمانی از ملزومات آن است. چالش مشترک جاری در حال حاضر عدم وجود زیرساخت است، یعنی زیرساخت واحدی نیاز است تا پروژه‌های تحول دیجیتال بتوانند با چالش کمتری اجرایی شوند که آن خود یک ایرپروژه است و در چند سال اخیر در دست بررسی است و شاید بتوان از آن به عنوان یک پروژه ملی یاد کرد. برای مثال؛ اگر ما بخواهیم یک بستر PrivateG برای صنعت کشور راه‌اندازی کنیم، در ابتدا فولاد مبارکه، نوک پیکان بحث قرار دارد و به عنوان اولین صنعتی که همیشه در استفاده از فناوری‌های

روز و کاربردی پیشرو است نام برده می‌شود. این پروژه یک ایرپروژه است که نیاز به یک پیش‌پروژه دارد تا بتوان به یک راه‌حل درست و قابل اجرا برای صنعت برسیم و آن را اجرا کنیم.

در کل، در مباحث نو چالش‌ها بسیار زیاد هستند و ما برای اجرا، هم از سمت کارفرما و هم از سمت تأمین‌کننده و هم از سمت ایریسا چالش داریم. در برخی از مواقع، دانش اجرای کار در کشور وجود ندارد و همه این موارد نیاز به بررسی و تحلیل دارند. در قالب هر پروژه نوع چالش متفاوت می‌شود. عموماً در بحث تحول دیجیتال از ابتدا نمی‌توان گفت که چه مسیری پیش‌رو داریم و باید یک راه طولانی را طی کنیم تا در پایان پروژه به کارفرما اثبات کنیم که این پروژه اجرا شده است و قابلیت‌های مفیدی را برای کارفرما ایجاد کرده است. از ابتدا نمی‌توان به مشتری گفت که نمی‌توانیم تحولی ایجاد کنیم و باید خیلی از زیرساخت‌ها را درست کنیم، نیازمندی‌ها، فرهنگ سازمان، فرهنگ مصرف‌کننده نهایی و فرهنگ مجری و... را اصلاح نماییم تا بتوانیم به یک راه‌حل برسیم و آن را به آنها برسانیم تا کارفرما خروجی مشخص شده را لمس کند که پروژه چه بهره‌وری داشته و چه قابلیت‌هایی ایجاد کرده است.

◀ **فضای کار را در شرکت ایریسا چگونه مشاهده می‌کنید؟**

ما فضای کار مناسبی داریم و پروژه‌های ما به صورت گروهی (تیم‌ورک) هستند. در حال حاضر، ۷ واحد داریم، مثل اینکه شرکت ۷ زیرشرکت دارد، ولی پروژه‌هایی وجود دارند که کل این واحدها درگیر هستند و راهبری آن در واحد تحول دیجیتال انجام می‌شود و با سایر واحدها در مشارکت هستیم. البته در شرکت ما هم چالش‌های ارتباطی وجود دارد و اینکه عنوان کنیم که همه کارها دوستانه و بدون مشکل حل می‌شوند صحبت درستی نیست، ولی با رویکردی که همیشه در ایریسا وجود داشته و ایرپروژه‌هایی که یک تیم بزرگ درگیر آن بوده‌اند، همیشه آموزش‌هایی در این زمینه برای کارکنان وجود داشته و مدیران محترم هم چنین رویکردی را داشته‌اند و همین رویکرد را به بدنه کارشناسی و مدیران میانی هم انتقال داده‌اند و کلیه فعالیت‌ها به صورت گروهی انجام می‌شود. برای هر پروژه که در شرکت تعریف می‌شود یک تیم به صورت متمرکز مامور می‌شود ولی در واقع کلیه واحدهای پشتیبانی و ستادی در کل پروژه پشتیبان کلیه فعالیت‌ها تعریف شده هستند و اجرای تک‌تک پروژه‌ها مدیون زحمات نیروهای صف و ستاد شرکت است.

◀ **آیا خدماتی که واحد شما در شرکت ایریسا ارائه می‌دهد توسط شرکت‌های رقیب دیگر ارائه می‌شود؟**

بله ولی نه با وسعت شرکت ایریسا و نه با پیشینه دانشی شرکت ایریسا. وقتی ما وارد یک شرکت فولادی می‌شویم فرآیندها را از بر هستیم و ۳۰ سال سابقه در

بزرگ‌ترین کارخانه تولیدی فولاد کشور نیروهای ما را به صنعت فولاد مشرف کرده است. درست است تکنولوژی به روز می‌شود و دانش به روز می‌شود ولی تجربه آن قدر ارزشمند است که ما بتوانیم در بروکرسی‌هایی که در مباحث کارفرمایی و شرایط سخت به وجود می‌آیند نیازها را به خوبی درک کنیم و نه تنها به عنوان یک پیمانکار که به عنوان یک مشاور دلسوز در کنار کارفرمای خود حضور داشته باشیم. در بعضی شرایط ایریسا با شرکت‌ها مشارکت می‌کند و ایریسا اینجا نقش تسهیل‌گر را برای فولاد دارد که اگر جایی نقصی دارد بتواند از شرکت‌های بیرونی استفاده کند. شرکتی با این وسعت و با این دانش و تجربه و پشتیبانی ۲۴ ساعته در صنعت فولاد به جز ایریسا نداریم.

◀ **آیا خدمات ارائه شده فقط به فولاد مبارکه و فولاد هرمزگان است یا به شرکت‌های دیگر فولادی هم خدماتی ارائه می‌شود؟**

ما با سایر شرکت‌های گروه فولاد مبارکه و حتی فولادی‌های غیر گروه فولاد مشغول به کار هستیم و تلاشمان این است که بتوانیم در این زمینه با توجه به تجربه‌ای که در این ۴-۵ سال در واحد مشاوره و تحول دیجیتال کسب کرده‌ایم در صنایع دیگر کشور هم انجام وظیفه نماییم. در بحث مشاوره در حال حاضر مشتری غیرفولادی هم داریم.

◀ **اگر بخواهید شرکت ایریسا را به یک انسان تشبیه کنید چه کاراکتر شخصیتی برای او در نظر می‌گیرید؟**

انسانی پویا و علاقه‌مند به توسعه و رشد که هدف و مأموریتش جلب رضایت کارفرمایش با در نظر گرفتن محدودیت‌ها، اولویت‌ها در شناسایی نیازها و رفع آن‌ها به بهترین نحو ممکن است.

◀ **سخن آخر؟**

یکی از ایتم‌های مهمی که در بحث کاری ایریسا از سوی مدیرعامل محترم تعریف شده است این است که ما به شدت روی بحث رضایت مشتری دقت داریم مخصوصاً در چند سال اخیر بسیار روی این گزینه کار شده است. نظر سنجی از مشتریان محترم انجام می‌شود و ما این را می‌دانیم که دودسته از مشتریان هستند که خیلی به ما وسعت دید می‌دهند، یکی مشتریان خیلی راضی و یکی مشتریان خیلی ناراضی و ما از هر دودسته می‌توانیم کمک و درس بگیریم. من این را از همه مشتریان محترم درخواست و تقاضا دارم در یکی از این دودسته قرار بگیرند و به ما بازخورد دهند تا بتوانیم وظیفه خود را به بهترین نحو انجام داده و جلب رضایت مشتریان محترم را داشته باشیم.

تمام پروژه‌هایی که در واحد ما تعریف می‌شوند با چالش مواجه می‌گردند، به دلیل اینکه تکنولوژی روز هستند و باید از ابتدا شرایط بسیار متفاوتی را بررسی کنیم. ما برای اکثر پروژه‌ها یک ایتم پیش‌پروژه تعریف می‌کنیم. در این مرحله، تیم‌ها و کمیته‌های فنی و اجرایی از سمت شرکت فولاد مبارکه و شرکت ایریسا تشکیل شد تا کمیته فنی و اجرایی، ضمن بررسی‌های جامع به درک بهتری از اهداف، نیازها، منابع مورد نیاز، و چگونگی اجرای پروژه برسد

دودسته از مشتریان هستند که خیلی به ما وسعت دید می‌دهند، یکی مشتریان خیلی راضی و یکی ناراضی و ما از هر دودسته می‌توانیم کمک و درس بگیریم

مرور تصاویر مهمترین رخدادهای ایریسا در یکسال گذشته



تماشای ویدئو برنامه

بازدید دکتر طیب نیا مدیر عامل فولاد مبارکه از شرکت ایریسا



حمله سایبری به فولاد مبارکه نقطه عطف و فرصتی برای توسعه ایریسا بود

امیرمحمد زرگران

مدیر بازاریابی و فروش کسب‌وکار امنیت سایبری شرکت ایریسا



در باره شرح وظایف بخش کسب‌وکار امنیت سایبری ایریسا توضیحاتی ارائه فرمایید.

کسب‌وکار امنیت سایبری شرکت ایریسا به صورت رسمی از سال ۱۴۰۱ به واسطه نیاز خاص و ویژه‌ای که بابت بحث امنیت سایبری احساس می‌شد و حملات سایبری که صنعت کشور را تهدید می‌کرد، شکل گرفت و طی این چند سال ساختار خوبی به خود گرفته است و مشغول ارائه خدمات در سه حوزه تخصصی امنیت سیستم‌های اطلاعاتی، امنیت سیستم‌های اتوماسیون صنعتی و حاکمیت و مدیریت امنیت اطلاعات به کلیه صنایع و سازمان‌ها است.

رسالت واحد شما چیست؟

رسالت ویژه امنیت سایبری پیشگیری از وقوع حملات سایبری است. به عبارت دیگر سیستم‌های تمام پروژه‌ها و ساختار و بیکربندی‌های شبکه باید بررسی و نقاط ضعف آن‌ها شناسایی و تقویت شود. مشخصات سیستم‌ها و نقاط بحرانی شبکه باید بر اساس یک سری استاندارد شناسایی شده و تمهیدات لازم برای جلوگیری از حمله سایبری به کار گرفته شده و در بازه‌های زمانی مشخص آزمون نفوذپذیری بر روی سیستم‌ها انجام گردد که احتمال وقوع حمله سایبری به کم‌ترین میزان ممکن برسد. در کنار آن در مراکز عملیات امنیت پایش‌هایی به صورت شبانه‌روزی انجام می‌شود و کلیه سیستم‌ها و اطلاعات سازمان‌ها در مواقع لزوم و به‌ویژه در مواقع بحرانی و زمان‌هایی که احتمال وقوع حمله سایبری بیشتر است کنترل ویژه‌ای می‌شوند.

ضرورت تشکیل این بخش به صورت مستقل از سال ۱۴۰۱ چه بوده است؟

حمله سایبری فولاد مبارکه نقطه عطفی بود برای شرکت ایریسا و باعث شد ضرورت تشکیل بخش امنیت سایبری که مدت‌ها بود بحث آن مطرح بود بیش از پیش مشخص شده و این امر تسریع شود. می‌توان گفت که این موضوع یک فرصت برای شرکت ایریسا بود و بخش امنیت سایبری ساختار ویژه‌ای به خود گرفت و تقویت شد.

مهم‌ترین اقداماتی که در این مدت در این بخش انجام شده است را بیان کنید؟

در این مدت بر اساس ساختاری که ایجاد شده در سه بخش و گروه تخصصی به صورت کاملاً حرفه‌ای در حال ارائه خدمات هستیم. یک بخش، بخش امنیت سیستم‌های اطلاعاتی است که امکان سرویس دهی به کلیه سامانه‌های اطلاعاتی را دارد. بخش دوم بخش امنیت سیستم‌های اتوماسیون صنعتی است که با امنیت شبکه و سیستم‌های اتوماسیون خطوط تولید سروکار دارد و بخش سوم بخش حاکمیت و مدیریت امنیت اطلاعات است که به ساختاردهی فرایندها و روندها می‌پردازد. در این مدت کوتاه ما پروژه‌های متعددی را برای صنعت کشور به‌ویژه صنعت فولاد و به خصوص شرکت فولاد مبارکه و فولاد هرمزگان انجام داده‌ایم و به نواحی و ادارات متعددی در فولاد مبارکه و فولاد هرمزگان در حال سرویس دهی هستیم و پیوسته در حال گسترش خدمات خود هستیم.

مهم‌ترین چالش‌هایی که در مسیر شما قرار دارد چه چیزهایی است؟

به واسطه اینکه امنیت سایبری یک کسب‌وکار نوپا در ایریسا بود و همچنین در سطح کشور نیز کسب‌وکار نوپایی محسوب می‌شد ساختار گرفتن آن با مشکلات خاص خود روبه‌رو بوده است. در ابتدا بزرگ‌ترین چالش ما به واسطه نوپا بودن این کسب‌وکار در صنایع کشور بود که در برخی مواقع بهای لازم به مبحث امنیت سایبری داده نشده و رعایت الزامات آن در اولویت قرار نداشت که این چالش پس از حمله سایبری به میزان بسیار فراوانی کم‌رنگ شد و امروزه مباحث امنیت سایبری در اولویت‌های اول مدیران در صنایع کشور قرار دارد.

کاراکتر شخصیتی شرکت ایریسا را بیان کنید؟

ایریسا یک شخصیت پیشرو و چابک در صنعت اتوماسیون و تکنولوژی اطلاعات است.

فضای کار در ایریسا را چگونه می‌بینید؟

من در این ۲۵ سال فرازونشیب‌های زیادی را تجربه کرده‌ام. به طور کلی ایریسا در این سال‌ها یک روند رو به رشد و حرفه‌ای داشته است. فرایندها و گردش کارها در شرکت با ۱۰ سال قبل اصلاً قابل قیاس نیست و فوق‌العاده حرفه‌ای‌تر، به روزتر و سیستماتیک‌تر شده است. به صورتی که اگر ما می‌خواستیم به همان روش فرآیندی ۱۰ سال قبل کار کنیم بدون شک با توجه به حجم فعالیت‌ها و گستردگی خدمات اصلاً قابل انجام نبود. به نظرم شرکت ایریسا روز به روز دارد به یک ساماندهی مطلوب در استاندارد قابل قبول نزدیک می‌شود.

اگر بخواهید بخش مدیریت بازاریابی و فروش امنیت سایبری را معرفی کنید چگونه معرفی می‌کنید؟

من در این ۲۵ سال فرازونشیب‌های زیادی را تجربه کرده‌ام. به طور کلی ایریسا در این سال‌ها یک روند رو به رشد و حرفه‌ای داشته است. فرایندها و گردش کارها در شرکت با ۱۰ سال قبل اصلاً قابل قیاس نیست و فوق‌العاده حرفه‌ای‌تر، به روزتر و سیستماتیک‌تر شده است. به صورتی که اگر ما می‌خواستیم به همان روش فرآیندی ۱۰ سال قبل کار کنیم بدون شک با توجه به حجم فعالیت‌ها و گستردگی خدمات اصلاً قابل انجام نبود. به نظرم شرکت ایریسا روز به روز به یک ساماندهی مطلوب در استاندارد قابل قبول نزدیک می‌شود.



حمله سایبری فولاد مبارکه نقطه عطفی بود برای شرکت ایریسا و باعث شد ضرورت تشکیل بخش امنیت سایبری که مدت‌ها بود بحث آن مطرح بود بیش از پیش مشخص شده و این امر تسریع شود



امضاء تفاهم نامه سه جانبه ارتقاء سامانه کارلینک در نمایشگاه ملی فولاد



اولین همایش سراسری بهبود و توسعه زیر ساخت مراکز داده صنعتی

اولین همایش شبکه هوشمند برق و کاربرد هوش مصنوعی در صنعت فولاد



کسب تقدیر نامه چهار ستاره در بیست و یکمین دوره جایزه ملی تعالی سازمانی



حضور شرکت ایریسا در نمایشگاه متافو ۱۴۰۲



تماشای ویدئو برنامه



تماشای ویدئو برنامه

بازدید دانشجویان دانشگاه صنعتی شریف از شرکت ایریسا



برگزاری نشست استراتژی پایان سال ۱۴۰۲ شرکت ایریسا



کسب رتبه دوم مسابقات حضوری مازاپا توسط تیم امنیت سایبری ایریسا



حضور ایریسا در هشتمین نمایشگاه و کنفرانس بین المللی انرژی های تجدید پذیر ایران



حضور ایریسا در سومین همایش و نمایشگاه معدن کاری دیجیتال



جلسه برنامه ریزی و تعریف اقدامات تا بلو اهداف سال ۱۴۰۳ و کار سیستم های اطلاعاتی

تماشای ویدئو برنامه



حضور شرکت ایریسا در دومین نمایشگاه کار اصفهان

تماشای ویدئو برنامه



تماشای ویدئو برنامه

برگزاری اختتامیه هشتمین جشنواره ملی امنیت فضای تبادل اطلاعات با مشارکت ایریسا



حضور ایریسا در پانویون شرکت های منتخب دانش بنیان در نمایشگاه آلمانی قزاقستان



همایش تخصصی نگهداری و تعمیرات در صنایع فولاد و معدن



تماشای ویدئو برنامه

برگزاری جلسات ارزیابی تعالی سازمانی شرکت ایریسا



عقد تفاهم نامه سه جانبه راه اندازی آزمایشگاه صنعت ۴ در دانشگاه صنعتی اصفهان



حضور شرکت ایریسا در سومین کنفرانس بین المللی مدیریت فرایند



دیدار نوروزی مدیر عامل ایریسا با پرسنل شرکت



حضور مشترک شرکت ایریسا و گروه نرم افزاری آقام در هجدهمین کنفرانس و نمایشگاه بین المللی مدیریت پروژه



بازدید مدیر کل گمرک استان اصفهان از شرکت ایریسا

تجربه ایریسا در بهبود فرهنگ سازمانی: از بهینه‌کاوی جهانی تا اجرای برنامه‌های فرهنگی



مراسم تجلیل از زوج‌های ایریسانی به مناسبت سالروز ازدواج امام علی (ع) و حضرت زهرا (س)



برگزاری کوه‌گشت ویژه همکاران ایریسا



جلسه صبحانه کاری (طرح حال خوب ایریسانی) کسب و کار سیستم‌های اطلاعاتی



برنامه دورهمی تفریحی ایریسانی



برای تماشای ویدئو برنامه
اسکن کنید

شرکت ایریسا، به عنوان یکی از پیشروان صنعت فناوری اطلاعات و اتوماسیون در ایران، همواره به دنبال بهبود و ارتقاء فرهنگ سازمانی به هدف تقویت ارزش‌ها، خلق شرایطی برای تحقق تغییر، توانمندسازی خلاقیت و نوآوری، و مشارکت در مبنای وجودی و استراتژی سازمان خود بوده است. در این راستا، پروژه‌ای جامع برای شناسایی فرهنگ سازمانی و تدوین کدهای رفتاری در این شرکت به اجرا درآمده است. هدف این پروژه، تحقق فرهنگ مطلوب در راستای اهداف سازمان از طریق کدهای رفتاری است که در شرکت‌های سرآمد جهانی نیز به کار گرفته می‌شود.

شرکت ایریسا با تأکید بر اخلاق محوری و کنترل درونی به جای قوانین و مقررات بیرونی، تلاش کرده است تا فرهنگ سازمانی خود را بهبود بخشد. ایریسا در پروژه‌های مختلف در سراسر کشور با کارفرمایان و مشتریان متعددی تعامل داشته و با انواع فرهنگ‌ها و آداب رفتاری آشنا شده است. این تعاملات نیاز به مجموعه‌ای راهنما برای رفتارهای مشخص و اخلاق محور را بیش از پیش نمایان کرده است.

در این پروژه، پیشینه مبانی نظری در حوزه فرهنگ، ارزش و اخلاق بررسی شده و منابع و متون اسلامی برای شناسایی معیارهای اخلاقی از منظر آموزه‌های اسلامی مورد مطالعه قرار گرفته است. مستندات موجود و مرتبط با حوزه فرهنگ و ارزش‌های سازمانی در ایریسا، از جمله شناسایی انجام شده از فرهنگ ایریسا به روش دنیسون، فرآیند مدیریت استراتژیک، چشم‌انداز، مأموریت و ارزش‌های سازمانی مطرح در برنامه راهبردی، بررسی شده است. کدهای رفتاری ۳۰ شرکت مطرح و سرآمد جهانی در حوزه‌های فناوری اطلاعات، اتوماسیون و صنعت فولاد مانند META Siemens, SAP, HP, IBM, Tata Steel مورد بررسی و بهینه‌کاوی قرار گرفته است. جلسات گروه کانونی (Focus Groups) و مصاحبه‌های گروهی با کارکنان شرکت از سطوح مختلف سازمانی برگزار شده است. این جلسات شامل کارکنان مشغول به کار در شرکت و محل کارفرما (شرکت‌های فولاد هرمزگان و ذوب آهن اصفهان) بوده است. مصاحبه‌های انفرادی نیمه ساختاریافته در حوزه‌های تخصصی با مدیران، کارشناسان، بخش‌های تخصصی ایریسا، مشتریان و تأمین‌کنندگان انجام شده است. مصاحبه با بنیان‌گذاران، مدیران عامل پیشین و مدیران پیشین بازنشسته نیز در این پروژه انجام شده است. در مجموع، ۵۲ جلسه مصاحبه (گروهی و انفرادی) با ۱۶۷ نفر از ذی‌نفعان مختلف شرکت ایریسا برگزار شده است.

نظرسنجی عمومی دغدغه‌های اخلاقی و رفتاری از طریق پرس‌لاین به منظور فراهم کردن امکان مشارکت تمامی کارکنان انجام شده است. پرسشنامه ارزیابی فرهنگ سازمانی بر اساس الگوی دنیسون تهیه و پیمایش با نمونه آماری ۱۰۳ نفر اجرا شده است.

تجزیه و تحلیل مصاحبه‌ها و نظرسنجی عمومی با استفاده از روش کیفی داده بنیاد (Grounded theory) انجام شده و ۱۰۸۶ گزاره و ۱۵ مضمون استخراج شده است. در نهایت، ارزش‌های سازمانی بازنگاری و ۴ ارزش‌مانا (مشارتی‌مداری، انجام و احترام، نوآوری و بهبود مستمر، اعتماد و درستکاری) استخراج شده است.

در پایان پروژه، راهنمای رفتاری ایریسا با عنوان "ایریسا، شایسته بهترین‌ها" تدوین شد. این راهنما با مد نظر قرار دادن مطالعات کتابخانه‌ای، بهینه‌کاوی‌های انجام شده، مضامین استخراج شده از مصاحبه‌ها و بر مبنای ارزش‌های ایریسا تدوین شده است. این راهنما به عنوان یک مجموعه راهنما برای رفتارهای مشخص و اخلاق محور، به حفظ شأن، جایگاه و اعتبار ایریسا در تعامل با تمامی ذی‌نفعان کمک خواهد کرد.

شرکت ایریسا با تشکیل کمیته عالی فرهنگ و اخلاق سازمانی که با ریاست مدیر



برند "حال خوب ایریسانی" یکی از خروجی‌های این جلسات است که بر اساس آن، فعالیت‌های متنوعی شامل برنامه‌های فرهنگی، رویدادها و... انجام می‌پذیرد. "کلینیک حال خوب ایریسانی" با حضور روانشناس متخصص در شرکت ایجاد شده است و به صورت هفتگی به ارائه مشاوره به کارکنان می‌پردازد.



کتاریسا؛ پویش کتابخوانی ایریسا

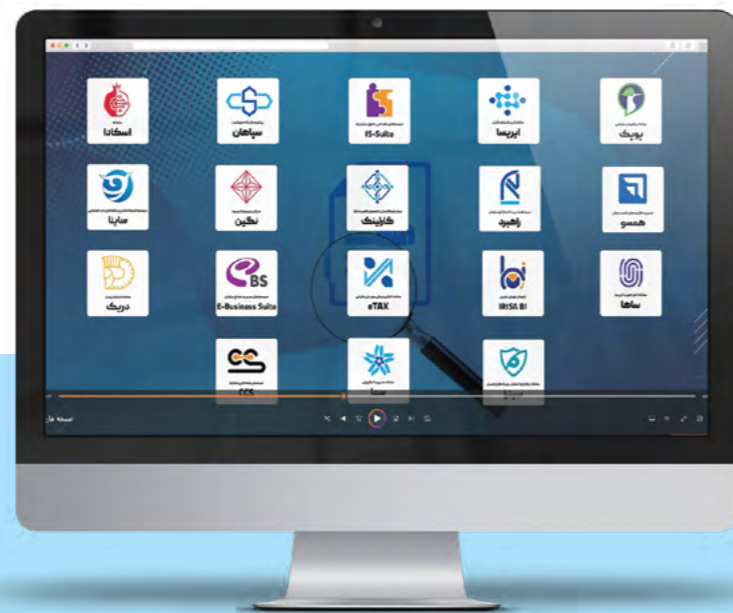
"کتاریسا" پویش کتابخوانی ایریسا یکی دیگر از اقدامات کمیته است که هدف از آن اجرای برنامه‌های مختلف در حوزه کتاب و کتابخوانی است. "کارگروه‌های تخصصی حال خوب ایریسانی" نیز به هدف افزایش مشارکت کارکنان در حوزه اقدامات فرهنگی و آید پر داری در حال تشکیل است. اولین کارگروه تخصصی، کارگروه ورزش است که به هدف تشویق کارکنان به فعالیت‌های ورزشی و مراقبت از سلامتی تشکیل شده است.

این اقدامات نه تنها به ارتقاء فرهنگ سازمانی کمک می‌کند، بلکه باعث افزایش رضایت و انگیزه کارکنان و بهبود تعاملات با ذی‌نفعان مختلف می‌شود. شرکت ایریسا با این رویکرد، به عنوان الگویی برای سایر سازمان‌ها در حوزه فرهنگ سازمانی و اخلاق حرفه‌ای مطرح خواهد شد. البته همه این تلاش‌ها در راستای معیارهای مدل تعالی سازمانی EFQM نیز قرار دارد و می‌تواند به تحقق اهداف بلندمدت سازمان در مسیر تعالی کمک کند.

در پایان پروژه، راهنمای رفتاری ایریسا با عنوان "ایریسا، شایسته بهترین‌ها" تدوین شد. این راهنما با مد نظر قرار دادن مطالعات کتابخانه‌ای، بهینه‌کاوی‌های انجام شده، مضامین استخراج شده از مصاحبه‌ها و بر مبنای ارزش‌های ایریسا تدوین شده است.



برای تماشای موشن گرافیک
«معرفی شرکت ایریسا» اسکن کنید



برای تماشای کلیپ
«FPV» اسکن کنید



برای تماشای ویدئو مراسم
اسکن کنید



برگزاری جشن شب یلدای ایریسانی

ایریسا IRISA

اتوماسیون بر تمام سطوح



www.irisaco.com

IRISA in

IRISA_CO

IRISA_CO1

IRISA_CO

info@irisaco.com

IRISA_CO



۰۳۱ ۳۱۴۱۰ - ۰۳۱ ۳۸۲۸۰۰۰۰

اصفهان، میدان آزادی، ابتدای خیابان سعادت آباد