

# بزم

از ۰ ۷ ۳ ۱ فصلی نو



نوروز ۱۴۰۵

نشریه داخلی برفاب

## سازمان

نوروزتان  
پیشرو



تحويل سال  
ساعت ۱۸ و ۱۵ دقیقه  
و ۵۹ ثانیه جمعه  
۲۹ اسفند ۱۴۰۴



کولر آبی برفاب  
مدل BF5-O

خرید و اطلاعات بیشتر:  
[www.barfab.ir](http://www.barfab.ir)





کولر بالازن برفاب  
مدل AC4T-25S<sup>+</sup>

**Barfab**<sup>®</sup>  
SINCE 1990 New Season

خرید و اطلاعات بیشتر:

[www.barfab.ir](http://www.barfab.ir)



جناب آقای مهندس عزت اله صابری - رئیس هیأت مدیره برفاب





## بسمه تعالی

فرارسیدن بهار طبیعت و عید نوروز، این میراث ارزشمند فرهنگ و تمدن ایرانی، فرصتی مغتنم برای تأمل در دستاوردهای گذشته و ترسیم افقی روشن برای آینده است. نوروز یادآور نو شدن، همدلی، امید و آغاز فصل تازه‌ای از تلاش و پیشرفت است.

در سالی که گذشت، شرکت برفاب با اتکا به سرمایه انسانی متعهد و متخصص، همراهی مشتریان گرامی و اعتماد شرکای تجاری، توانست گام‌های مؤثری در مسیر توسعه، ارتقای کیفیت محصولات و بهبود خدمات بردارد. بی‌تردید این دستاوردها حاصل همکاری، مسئولیت‌پذیری و تلاش صادقانه تمامی همکاران در بخش‌های مختلف سازمان بوده است.

سال نو را در حالی آغاز می‌کنیم که با تکیه بر تجربه‌های گذشته، برنامه‌ریزی هدفمند و رویکردی مبتنی بر نوآوری و بهره‌وری، مسیر رشد پایدار و خلق ارزش بیشتر برای ذی‌نفعان را با جدیت دنبال خواهیم کرد. امیدواریم در سال پیش‌رو نیز با تقویت روحیه همدلی و کار تیمی، بتوانیم به اهداف بلندمدت شرکت دست یابیم و جایگاه برند برفاب را بیش از پیش ارتقا دهیم.

اینجانب ضمن قدردانی از تلاش‌های ارزشمند کارکنان محترم، اعتماد مشتریان عزیز و همکاری شرکای تجاری گرامی، فرا رسیدن سال نو و عید باستانی نوروز را صمیمانه تبریک عرض نموده و از درگاه خداوند متعال، سالی سرشار از سلامتی، آرامش، موفقیت و برکت برای شما و خانواده‌های محترمتان آرزو دارم.

نوروزتان پیروز و سال نو مبارک



جناب آقای مهندس پویا صابری - نایب رییس هیأت مدیره برفاب





## به نام خدا

فرارسیدن نوروز ۱۴۰۵ و آغاز فصلی نو از زندگی و تلاش را به تمامی همکاران ارجمند و خانواده بزرگ شرکت برفاب صمیمانه تبریک عرض می‌کنم.

نوروز، یادآور نو شدن، پویایی و امید به آینده‌ای روشن‌تر است. فرصتی مغتنم برای قدردانی از مسیر طی شده و برنامه‌ریزی آگاهانه برای افق‌های پیش رو. بی‌شک، آنچه امروز برفاب را در مسیر رشد و اعتبار قرار داده، حاصل تلاش مسئولان، تخصص، تعهد و همدلی شما همکاران گرامی است. سرمایه انسانی توانمند و وفادار، مهمترین پشتوانه این مجموعه در مواجهه با چالش‌ها و دستیابی به اهداف راهبردی به شمار می‌آید.

امید است در سال ۱۴۰۵، با اتکا به تجربه‌های ارزشمند گذشته، تقویت روحیه همکاری و نگاهی نوآورانه، شاهد تداوم پیشرفت، ارتقای کیفیت و خلق ارزش پایدار برای سازمان و ذی‌نفعان آن باشیم.

برای شما همکاران عزیز و خانواده‌های محترمتان، سالی سرشار از سلامتی، آرامش، موفقیت و توفیق روزافزون آرزو می‌کنم.

نوروزتان خجسته و سال ۱۴۰۵ برای خانواده بزرگ برفاب، سالی پر بار و درخشان باد.



جناب آقای دکتر محمدعلی جلیل پور - عضو هیأت مدیره برفاب





## بسمه تعالی

به شکرانه فرارسیدن بهار و نو شدن روزگار، این آیین کهن و باشکوه ایرانی را که نویدبخش تجدید حیات طبیعت و آغاز فصلی نو از امید، شکوفایی و حرکت است، صمیمانه تبریک و تهنیت عرض می‌نمایم.

نوروز، جلوه‌ای از الطاف الهی و نمادی از نو شدن اندیشه‌ها، تازه شدن دل‌ها و تجدید پیمان با ارزش‌های انسانی است. تقارن بهار طبیعت با طراوت روح و جان، فرصتی ارزشمند برای بازنگری در مسیر گذشته و ترسیم افقی روشن‌تر برای آینده‌ای سرشار از موفقیت، آرامش و سربلندی فراهم می‌آورد.

امید است در سال پیش رو، در سایه الطاف پروردگار متعال، شاهد تحقق آرزوهای بلند، گسترش کامیابی‌های فردی و حرفه‌ای، سلامتی پایدار و توفیقات روزافزون برای خانواده محترم باشید.

از درگاه خداوند متعال، سالی سرشار از برکت، عزت، آرامش و دستاوردهای ارزشمند برای شما مسئلت دارم و امیدوارم بهار پیش‌رو، آغازی باشد بر روزهایی روشن‌تر و فردایی پربرتر.



## انگیزش کارکنان در نظام مشارکت شرکت برفاب

۱۴۰۰ فعالیت خود را جدی‌تر در حوزه فرآیند مهندسی صنایع و بهبود روش‌ها آغاز نمود.

### کلیات این نظام به شرح ذیل می‌باشد:

هر نوع ایده و راهکاری در راستای بهبود فعالیت‌ها و فرآیندهای انجام کار که اجرای آن سبب صرفه‌جویی در منابع، افزایش بهره‌وری، بهبود فضای کار، افزایش رضایت کارکنان و مانند این‌ها باشد، تحت عنوان پیشنهاد در فرم مشکلات و پیشنهادهای (A-F10) از طریق صندوق‌های تعبیه شده در قسمت‌های مختلف کارخانه وارد کارگروه انگیزش کارکنان در نظام مشارکت می‌شود.

کارکنانی که دسترسی به صندوق‌های مذکور را ندارند می‌توانند با مراجعه حضوری و یا از طریق مسیر مکاتبات فرم مربوطه را به این واحد ارسال نمایند.

فرم‌های جمع‌آوری شده و یا پیشنهادهایی که به هر طریقی به کارگروه نظام پیشنهادات رسیده، در حداقل زمان ممکن از نظر، ناقص و یا تکراری بودن پیشنهاد بررسی و در صورت کفایت داده‌ها اطلاعات آن به‌طور دقیق و کامل و بدون حذف و اضافاتی که مفهوم مشکل یا پیشنهاد را تغییر دهد، به کارشناسی که در زمینه پیشنهاد مربوطه دارای تخصص باشد جهت بررسی دقیق و اعلام نظر ارسال می‌گردد. پس از کارشناسی پیشنهاد، کارگروه نظام پیشنهادات به‌صورت مکتوب و یا به‌صورت تلفنی نتیجه را به فرد پیشنهاددهنده اعلام می‌کند.

در صورتی که پیشنهاد مطرح شده مردود اعلام گردد، پیشنهاددهنده می‌تواند با ارائه مستندات و مدارک کافی تا یک مرتبه و حداکثر ظرف مدت یک ماه از تاریخ ابلاغ، اعتراض خود را به واحد مهندسی صنایع و بهبود روش‌ها اعلام نماید تا دوباره بررسی گردد. در صورتی که پیشنهاد مطروحه بر اساس مستندات و مدارک تکمیلی قابلیت بررسی مجدد را داشته باشد دوباره جهت کارشناسی ارسال می‌گردد.

نظام پیشنهادات، از دهه ۱۹۵۰ در شرکت‌های تولیدی-خدماتی کشور ژاپن به کار گرفته شد و سپس از سوی شرکت‌های دیگر کشورهای جهان پذیرفته و معمول گردید و از دهه ۱۳۶۰ در شماری از شرکت‌های صنعتی کشور ایران نیز به اجرا گذاشته شد و با توجه به کامیابی‌هایی که در این گروه از شرکت‌ها بدست آمده، مورد استقبال دیگر شرکت‌ها و سازمان‌های صنعتی، تولیدی و خدماتی قرار گرفته است.

این نظام تکنیکی است که می‌توان از فکر و اندیشه‌های کارکنان برای مسئله‌یابی، چاره‌جویی و حل مسائل و مشکلات سازمانی بهره جست. اهداف عمده‌ای که در این نظام دنبال می‌شود عبارتند از:

**نخست**، ارج نهادن به ارزش‌های انسانی و به یاری طلبیدن افرادی که به‌نوعی با سازمان در ارتباطند.

**دوم**، رسیدن به هدف‌های از پیش تعیین شده به کمک همین افراد. چنانچه اجرای مدیریت مشارکتی و نظام‌های تشکیل دهنده آن با موفقیت همراه باشد، از مزایا و پیامدهای بسیاری برخوردار است همچون:

- بهبود روابط انسانی بین مدیریت و کارکنان
- تقویت انگیزش در کارکنان
- بهبود گردش کار در سازمان
- توسعه نیروی انسانی در فرآیند مشارکت
- بروز خلاقیت و نوآوری
- تقلیل هزینه‌های تولید کالا و خدمات

افزایش حس تعلق سازمانی در کارکنان و همسو شدن اهداف آنان با اهداف سازمان و در نهایت افزایش رضایت مشتری و به دست آوردن سهم بیشتر در بازار برخوردار خواهد بود.

### پیاده‌سازی نظام مشارکت در خانواده بزرگ برفاب

این نظام تحت عنوان انگیزش کارکنان در نظام مشارکت از سالیان مدید در این سازمان فعال بوده و بنا بر مشکلات پدید آمده در سال

انتخاب و مطابق نظر کارگروه نظام پیشنهادات و مدیریت محترم مورد پاداش و قدردانی قرار می‌گیرد.  
منتخبین سال ۱۴۰۳ به ترتیب ذکر شده آقایان داود کاکائیان و میلاد بی‌غم بوده که سازمان میزبان خانواده‌های محترم نامبردگان بوده و مورد تقدیر مجدد قرار گرفتند.  
لازم به توضیح است که در سازمان برفاب نظام پیشنهادات به پرسنل محدود نشده و کلیه رده‌های ذیل می‌توانند در این نظام بهره‌مند شوند:

#### ۱- پرسنل سازمان

۲- خانواده کارکنان: نظر به نقش مهم خانواده کارکنان در تشویق و ترغیب آن‌ها و ایجاد انگیزه کاری، خانواده کارکنان را هم می‌توان با محیط کار پدران، مادران و همسرانشان آشنا ساخت و از آن‌ها نیز در مورد بهبود مستمر فعالیت‌ها پیشنهاد گرفت.

۳- مشتریان: مشتریان هر سازمان به دلیل ارتباط نزدیک با آن به نقاط قوت و ضعف فراوانی که در ارائه خدمات سازمان وجود دارد، پی می‌برند. توجه به نظرات و پیشنهادهای مشتریان می‌تواند کمک قابل ملاحظه‌ای به بهبود کیفیت کالاها و خدمات و در نهایت، رضایت مشتریان کند.

در پایان نگاهی داشته باشیم بر عملکرد سازمان در سال‌های اخیر:

تصمیم‌گیری در خصوص رد یک پیشنهاد، بسیار محتاطانه صورت می‌گیرد (مرجع دستورالعمل انگیزش کارکنان در نظام مشارکت A-I02)

در صورتی که نتیجه کارشناسی جهت اجرای پیشنهاد مورد تأیید قرار گرفت، یک ارزیابی اقتصادی-کیفی جهت بررسی میزان فایده/هزینه توسط کارشناس انجام تا از مناسب بودن پیشنهاد از نظر اقتصادی اطمینان حاصل شود. پس از تأیید نهایی سودآوری پیشنهاد دریافت شده، اطلاعات آن اقدام جهت تعریف طرح اقدام مربوط به اجرا، به واحد اقدام‌کننده ارسال می‌گردد و پس از کسب حداقل ۴۰٪ از عایدید پیش‌بینی شده، پاداش در سیستم آوا ثبت می‌شود.

#### ارج نهادن به خانواده کارکنان در این نظام:

سالیانه امتیازاتی نقدی یا غیرنقدی برای خانواده افرادی که بیشترین مشارکت و برترین پیشنهادات را ارائه کرده باشند در نظر گرفته و مورد تقدیر قرار می‌گیرند:

**پیشنهاد برتر:** پیشنهادی که بیشترین منافع را جهت ذینفعان به همراه داشته باشد.

**پیشنهاددهنده برتر:** یک نفر از همکارانی که بیشترین تعداد پیشنهاد را ارائه کرده باشند و حداقل ۴۰٪ از پیشنهادهایشان مورد تأیید قرار گرفته باشد و بیشترین منافع را جهت ذینفعان به همراه داشته باشد.

سال	پیشنهادات ارائه شده	پاداش پرداخت شده (ریال)	حق الزحمه کارشناسان (ریال)
۱۴۰۰	۱۳۱	۳۸۲,۲۶۳,۱۰۲	۱۴۲,۴۵۲,۵۰۰
۱۴۰۱	۱۹۱	۶۶۳,۳۸۶,۱۹۱	۳۱۷,۸۱۱,۶۲۰
۱۴۰۲	۱۶۰	۹۱۸,۹۶۸,۰۱۳	۳۸۱,۷۳۲,۴۶۰
۱۴۰۳	۱۲۵	۶۵۱,۰۷۱,۹۹۰	۴۵۹,۴۷۲,۶۳۱

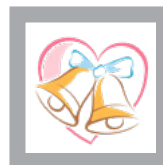
جناب آقایان حسین بازدار، علی خاکی و مرتضی هاشمی مصیبت وارده به شما موجب تأثر عمیق همه همکاران شد و برای گذشتگان شما آرامش ابدی را آرزومندیم.



بدینوسیله ازدواج همکاران عزیزمان سرکار خانم پریسا غفرانی، جناب آقایان سید مهران فاطمی، میلاد صفدریان و محسن کیانی را تبریک می‌گوییم و سالیان سال عشق، آرامش و سلامتی را برایشان آرزومندیم.



جناب آقایان آرش صادقین، علی مولایی و عیسی احمدی کیا تولد فرزند عزیزتان را تبریک می‌گوییم.



به‌عنوان مشاور مورد اعتماد مشتری عمل می‌کند و متناسب با نیاز، بودجه و شرایط مصرف‌کننده، بهترین گزینه را پیشنهاد می‌دهد. این تغییر نگرش، تأثیر مستقیمی بر افزایش وفاداری مشتریان و تکرار خرید داشته است.

### فعالیت‌های اصلی واحد فروش

#### ۱. شناسایی و جذب مشتریان جدید

- تحلیل بازار و رفتار مشتری، رصد رقبا و ارائه گزارش‌های تحلیلی به مدیریت  
- برقراری ارتباط اولیه از طریق تماس، جلسات و پلتفرم‌های دیجیتال

- ارائه معرفی‌نامه، کاتالوگ و پیشنهادهای اولیه

#### ۲. مدیریت ارتباط با مشتریان فعلی

- پیگیری منظم وضعیت مشتریان  
- ارائه خدمات پس از فروش  
- حفظ وفاداری مشتری و افزایش خریدهای تکراری

#### ۳. ارائه و معرفی محصولات یا خدمات

- توضیح مزایا، ویژگی‌ها و تفاوت‌های رقابتی  
- ارائه دمو، نمونه محصول یا جلسات مشاوره

#### ۴. مذاکره و عقد قرارداد

- بررسی نیازهای مشتری و ارائه پیشنهاد قیمت  
- مذاکره برای رسیدن به توافق برد-برد  
- تنظیم قرارداد و هماهنگی با واحدهای مالی و فنی

#### ۵. پیش‌بینی فروش و برنامه‌ریزی

- تعیین اهداف ماهانه و سالانه  
- تحلیل عملکرد دوره‌ای  
- ارائه راهکار برای بهبود فروش

### دستاوردها

#### ۱. افزایش درآمد و سودآوری

واحد فروش با جذب مشتریان جدید و افزایش فروش به مشتریان فعلی، مستقیماً درآمد شرکت را رشد می‌دهد.

#### ۲. گسترش سهم بازار

با اجرای استراتژی‌های فروش مؤثر، شرکت می‌تواند جایگاه خود را در بازار تقویت کند.

#### ۳. ایجاد ارتباطات پایدار

واحد فروش شبکه‌ای از مشتریان وفادار ایجاد می‌کند که



## نقش واحد فروش در شرکت بر فاب

واحد فروش یکی از حیاتی‌ترین بخش‌های هر سازمان است؛ بخشی که مستقیماً با مشتری، درآمد و بقای شرکت در ارتباط است. عملکرد این واحد نه تنها میزان سودآوری را تعیین می‌کند، بلکه بر برند، رضایت مشتری و جایگاه رقابتی شرکت نیز اثر می‌گذارد.

فروش در شرکت‌های لوازم خانگی صرفاً به معنای انتقال کالا از تولیدکننده به مصرف‌کننده نیست، بلکه فرآیندی چندبعدی و پیوسته است که از شناخت نیاز بازار آغاز می‌شود و تا ایجاد رضایت و وفاداری مشتری ادامه می‌یابد. با توجه به قیمت نسبتاً بالای لوازم خانگی و دوام طولانی آن‌ها، مشتریان در فرآیند خرید به عوامل متعددی مانند کیفیت، برند، خدمات پس از فروش، قیمت و اعتبار شرکت توجه می‌کنند. از این رو، واحد فروش باید بتواند با درک صحیح این عوامل، ارتباطی مؤثر و مبتنی بر اعتماد با مشتری برقرار کند.

یکی از مهم‌ترین موفقیت‌های واحد فروش، حرکت از فروش سنتی به سمت فروش مشاوره‌محور است. در این رویکرد، کارشناس فروش تنها نقش فروشنده را ایفا نمی‌کند، بلکه



ارزش بلندمدت برای شرکت دارند.

#### ۴. نظرسنجی مشتریان و ارائه بازخوردها

اطلاعاتی که فروشندگان از بازار جمع آوری می کنند، برای توسعه محصول و تصمیم گیری مدیریتی حیاتی است.

#### چالش ها

##### ۱. رقابت شدید بازار

وجود رقبای متعدد با قیمت ها و پیشنهادهای جذاب، کار فروش را دشوار می کند.

##### ۲. تغییر رفتار مشتریان

مشتریان امروز آگاه تر، حساس تر و سخت گیرتر هستند و نیاز به رویکردهای جدید و ضرورت به روز رسانی محصولات را دارند.

##### ۳. کمبود آموزش و مهارت های فروش

فروشندگان بدون آموزش کافی در مذاکره، ارتباطات و تحلیل بازار عملکرد ضعیفی خواهند داشت.

##### ۴. مشکلات اقتصادی و نوسانات بازار

تورم، تغییر نرخ ارز و رکود اقتصادی می تواند فروش را تحت تأثیر قرار دهد.

#### موفقیت ها

##### ۱. استراتژی فروش مشخص

اهداف شفاف و برنامه ریزی دقیق، مسیر فروش را روشن می کند.

##### ۲. استفاده از ابزارهای فناوری

نرم افزارهای CRM، اتوماسیون فروش و تحلیل داده ها سرعت و دقت را افزایش می دهند.

#### ۳. تمرکز بر تجربه مشتری

فروش موفق فقط معامله نیست؛ ایجاد تجربه مثبت و اعتماد پایدار است.

#### ۴. هماهنگی بین واحدها

فروش زمانی به اوج می رسد که بازاریابی، تولید، پشتیبانی و مدیریت در یک مسیر حرکت کنند.

#### چشم انداز آینده

واحد فروش برفاب در مسیر آینده به دنبال نوسازی ساختار فروش، دیجیتالی سازی فرآیندها و توسعه بازارهای جدید است.

برنامه های کلیدی شامل موارد زیر است:

- گسترش فروش آنلاین و هوشمندسازی ارتباط با مشتریان
- گسترش فروش به بازارهای صادراتی
- افزایش تنوع محصولات متناسب با نیازهای روز
- سرمایه گذاری در آموزش نیروهای فروش و ارتقای مهارت های تخصصی
- تقویت برندینگ و حضور پررنگ تر در نمایشگاه ها و تبلیغات گسترده

#### جمع بندی

واحد فروش قلب تپنده هر سازمان است. فعالیت های این واحد از جذب مشتری تا عقد قرارداد و حفظ ارتباطات، نقش مستقیم در رشد و بقای شرکت دارد. با وجود چالش های متعدد، شرکت هایی که بر آموزش، استراتژی، فناوری و تجربه مشتری تمرکز می کنند، می توانند به موفقیت های پایدار دست یابند.



## واحد یخچال‌سازی شرکت برفاب

در خط تولید یخچال و فریزر برفاب تمامی مراحل از طراحی و توسعه فرآیند، شناسایی و تحلیل ریسک‌ها (از طریق روش‌های FMEA و PFMEA انجام شده است تا به صورت نظام‌مند همه فعالیت‌ها تعریف و کنترل شوند) و آماده‌سازی قطعات اولیه تا مونتاژ نهایی، تست‌های کیفی و بسته‌بندی، بر اساس فرآیندهای دقیق مهندسی و نظام کنترل کیفیت چندمرحله‌ای انجام می‌شود. استفاده از ماشین‌آلات و ابزارهای پیشرفته، امکان تولید ترکیبی، کاهش خطا و افزایش بهره‌وری را فراهم کرده است.



دستیابی به تولید ترکیبی محصولات نوفر است و دیفراسست باعث افزایش شاخص بهره‌وری تجهیزات و موجود بودن کلیه محصولات به‌طور هم‌زمان برای فروش بهتر محصولات گردید. قابل توجه است که بهره‌وری خط یخچال با اقدامات انجام شده از ۵۷٪ به ۷۳٪ رسیده است. یکی از نقاط قوت خط تولید یخچال و فریزر برفاب توجه ویژه به مصرف انرژی، ایمنی و دوام محصول است. بهره‌گیری از کمپرسورهای کم‌مصرف، عایق حرارتی استاندارد و طراحی بهینه سیستم سرمایش، منجر به تولید محصولات با رده

خط تولید یخچال و فریزر کارخانجات برفاب، قلب تپنده یکی از راهبردی‌ترین محصولات سبد تولیدی مجموعه است، همچنین جایگاه ویژه‌ای به‌عنوان یکی از پیچیده‌ترین و حساس‌ترین خطوط تولید در صنعت لوازم خانگی دارد، جایی که دانش فنی، تجربه نیروی انسانی و فناوری‌های روز دنیا در کنار هم قرار گرفته‌اند تا محصولی قابل اعتماد و مطابق با استانداردهای ملی و بین‌المللی به دست مصرف‌کننده برسد. حدود ۱۳٪ از تولید در سالن یخچال‌سازی برفاب صادرات به کشورهای دیگر بوده است و رکورد دار ۱۰ سال اخیر نیز می‌باشد.



- فریزر صندوقی ۳۱۰ (تک-در و دو-در)
- فریزر صندوقی ۲۲۰

### اجزای اصلی یخچال

- ۱- کمپرسور
- ۲- کندانسور
- ۳- اواپراتور
- ۴- آکومولاتور

### فعالیت‌های خط مونتاژ یخچال فریزر برفاب

- در خط تولید محصولات یخچال و فریزر زنجیره‌ای به هم پیوسته از فرآیندهای دقیق مهندسی شامل موارد ذیل می‌باشد:
- ۱- تحویل مواد اولیه و قطعات نیمه ساخته از انبارها
  - ۲- پیش مونتاژهای اولیه (خارج از خط تولید)
  - ۳- مونتاژ کابین روی خط
  - ۴- تزریق فوم
  - ۵- تکمیل محصولات روی خط مونتاژ
  - ۶- جوشکاری اتصالات و اجزاء سیکل تبرید
  - ۷- وکیوم و شارژ گاز
  - ۸- تستهای عملکردی محصولات (تستهای برق، نشت گاز و ...)
  - ۹- بسته بندی

انرژی مطلوب و عملکرد پایدار شده است.

در کنار فناوری، نقش نیروی انسانی متخصص و متعهد در موفقیت این خط تولید غیر قابل انکار است.

آموزش‌های مستمر، انتقال تجربه و فرهنگ بهبود مداوم، باعث شده است کیفیت به یک ارزش درونی در تمامی مراحل تولید تبدیل شود، نه صرفاً یک الزام کنترلی.

ماهیت چند رشته‌ای محصولات یخچال و فریزر که تلفیقی از مهندسی مکانیک، برق، الکترونیک، ترمودینامیک و علم مواد است، موجب شده طراحی، راه‌اندازی و بهره‌برداری از این خط تولید، مستلزم سطح بالایی از دانش فنی، کنترل فرآیند و هماهنگی بین واحدهای تخصصی باشد.

### انواع محصولات تولیدی برفاب در واحد یخچال سازی

محصولات بدون برفک (نوفرست):

- یخچال نوفرست
- فریزر نوفرست

محصولات با برفک (دیفراست):

- یخچال فریزر ۴۰-۶۰
- یخچال فریزر ۳۰-۷۰
- یخچال فریزر BH150
- فریزر صندوقی ۴۳۰ (تک-در و دو-در)

# هر قطعه نمادی از تعهد ماست و تولید امروز افتخار فردای ماست

## گام‌های بلند واحد قطعه‌سازی فلزی برفاب در مسیر کیفیت و نوآوری

ولی‌اله بیاتی، واحد قطعه‌سازی



**فعالیت‌ها و زمینه عملکرد واحد قطعه‌سازی فلزی**  
دامنه فعالیت این واحد بسیار گسترده است و شامل تولید قطعات ساختاری و تزئینی فلزی برای محصولات حرارتی و برودتی می‌شود.

در بخش بخاری و آب‌گرم‌کن، ساخت بدنه، پایه، محفظه احتراق و بدنه بخاری‌ها انجام می‌شود؛ در بخش کولر آبی، تولید بدنه، قطعات جانبی و محافظ موتور و حلزونی و ... صورت می‌گیرد و در حوزه یخچال و فریزر، این واحد مسئول ساخت اسکلت فلزی کابین، درها، تکیه‌گاه کمپرسور، سینی‌ها و پایه‌های نگهدارنده است. همچنین تولید پوشال کولرهای فلزی و قطعات و کیوم مربوط به مونتاژ یخچال فریزر و تولید کارتن‌پلاست تمامی محصولات تولیدی کارخانه (کارتن پلاست و پلاستوفوم بسته‌بندی) در این واحد انجام می‌شود.

این قطعات باید علاوه بر دقت ابعادی، مقاومت مناسبی در برابر زنگ‌زدگی، فشار مکانیکی و تغییرات دمایی داشته باشند؛ بنابراین کنترل کیفیت و انتخاب مواد اولیه با دقت ویژه‌ای انجام می‌گیرد.

استفاده از دستگاه‌های خم‌کاری، برش و رنگ پودری الکترواستاتیک موجب افزایش یکنواختی کیفیت در همه خطوط، به‌ویژه در بخش یخچال و فریزر، شده است.

### چالش‌ها و راهکارهای اجرایی

- مسیر تولید گسترده و متنوع این واحد بدون چالش نیست؛ با این حال، تلاش و همیاری کارکنان باعث شده بخش عمده‌ای از آن‌ها با راهکارهای مدیریتی و فنی رفع شوند.

- از مهمترین مباحث در خصوص چالش‌ها بحث نیروی انسانی است که اکثر سازمان‌ها دچار این چالش و فقدان نیروی انسانی کارآمد هستند.

- فرسودگی بخشی از قالب‌ها و پرس‌های سنگین که در تولید قطعات کاربرد دارند.

- عدم یکنواختی کیفیت ورق‌های فولادی و مواد ورودی به سازمان که مستقیماً بر کیفیت محصولات اثرگذار است، اثر آن‌ها را کاهش داده است.

- عدم ارسال به موقع مواد EPS برای تولید قطعات پلاستوفوم و همچنین کمبود انرژی که بعضاً ناچار به تامین قطعات از بیرون کارخانه می‌باشد.

واحد قطعه‌سازی فلزی کارخانجات برفاب به‌عنوان یکی از پایه‌های اصلی زنجیره تولید، مسئول ساخت طیف وسیعی از قطعات فلزی مورد استفاده در بخاری‌ها، کولرهای آبی، آب‌گرم‌کن‌ها، یخچال‌ها و فریزرها است که شامل ۵ بخش برشکاری و پرسکاری، رنگ آمیزی و لعاب‌کاری، نقطه جوش و جوشکاری، و کیوم و کارتن‌پلاست و پوشال می‌شود و با متوسط تعداد ۱۳۴ نفر در تمامی رده‌های سازمانی اعم از کارگر، اپراتور، تکنسین و مسئولین هر بخش، در حال انجام وظیفه می‌باشند.

با جاری شدن سیستم خودکنترلی این واحد با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین و تجربه ارزشمند نیروی انسانی خود، نقشی کلیدی در شکل‌گیری کیفیت، استحکام، زیبایی و دوام محصولات نهایی برفاب دارد. کیفیت نتیجه کار درست است، نه کار زیاد.



- نیاز به افزایش دقت ابعادی در اتصالات در یخچال و فریزر که اصلاح فرآیند جوشکاری نقطه‌ای این مشکل را برطرف کرده است.

### برنامه‌های توسعه آتی

در چشم‌انداز پیش رو، این واحد اهدافی مشخص برای توسعه و اثربخشی بیشتر تعیین کرده است:

- خطا ناپذیری کردن (Poka Yoke) خط پانچ و پرس اتوماتیک برای کاهش خطای انسانی و افزایش دقت تولید.

- کنترل دقیق روزانه قطعات تولیدشده با برنامه تولید قطعات به صورت آن‌تایم (Just in Time)

- طراحی و تولید قطعات سبک‌تر اما مقاوم‌تر با همکاری نزدیک واحد مهندسی محصول (تولید اقتصادی)

### سخن پایانی

موفقیت‌های واحد قطعه‌سازی فلزی برفاب بازتابی از تلاش یک تیم توانمند و همدل است. این مجموعه ثابت کرده است که دانش فنی همراه با انگیزه و خلاقیت می‌تواند نیروی محرکه‌ای برای ارتقاء کیفیت و کاهش وابستگی به منابع بیرونی باشد. تداوم پیشرفت در این واحد نه تنها به افزایش بهره‌وری در کارخانه برفاب منجر شده، بلکه الگویی از همدلی، نوآوری و عشق به صنعت ایرانی را در سراسر مجموعه زنده نگه داشته است.

- کمبود فضای انبار قطعات آماده به‌ویژه در فصل اوج تولید، که با مدیریت موجودی توسط مسئولین قطعه‌سازی این مهم بهبود یافته است.

### دستاوردها و نتایج ارزشمند

تلاش بی‌وقفه کارکنان واحد قطعه‌سازی فلزی، دستاوردهایی چشمگیر برای کل مجموعه برفاب در پی داشته است:

- افزایش راندمان تولید کلی از ۸۱٪ به ۹۰٪ با اجرای پروژه‌های بهبود روش ساخت.

- کاهش ضایعات فلزی از ۰۵٪ به ۰۴۹٪ با پیاده‌سازی خودکنترلی و همچنین استفاده از نیروی کارآمد

- افزایش دقت مونتاژ بدنه‌های یخچال و بخاری برقی، همچنین آبرگمکن‌های زود جوش به جهت بهبود استحکام ساختاری بدنه‌ها با استفاده از فیکسچرهای جدید. (دستگاههای برک)

- بومی‌سازی چندین قطعه کلیدی مانند پوشال، کارتن‌پلاست و ...

- اجرای نظام 5S در سالن تولید که منجر به ارتقای نظم، ایمنی و بهره‌وری شد.

- ارتقاء کیفیت رنگ قطعات از طریق استفاده سیستم شست‌وشوی مدرن و رنگ آمیزی تمام اتوماتیک الکترواستاتیک.

”تولید هوشمند، پایه‌ی رقابت ماندگار“



## آداب و رسوم نوروز

که همان جشن نوروز است پیوند خورده و عید نوروز از آن نشأت گرفته است. برخی از روایت‌ها و داستان‌های کهن عید نوروز را به نحوی مرتبط با آیین سوگ سیاوش می‌دانستند. در این روایت‌ها و افسانه‌ها ایرانیان باستان هر سال پیش از نوروز به سوگ سیاوش می‌نشستند و پس از آن جشن نوروز را برگزار می‌کردند. این جشن از آنجا که با تولد دوباره طبیعت همراه بود، به نوعی حالتی نمادین داشت و مردم ایران باستان با برپا کردن جشن نوروز، آن را روز رستاخیز می‌دانستند و با ابراز شادمانی و سرور آن را روز زنده شدن سیاوش نیز قلمداد می‌کردند.

در برخی دیگر از افسانه‌ها ریشه جشن نوروز را روزی می‌دانند که جمشید بر تخت نشست و سپس، آن روز را به عنوان روز نو اعلام کرد و دستور داد که هر سال آن روز را جشن بگیرند. برخی دیگر بنیان‌گذار نوروز را کیومرث می‌دانند. هر چند این روایت‌ها در مورد ریشه اصلی برگزاری جشن نوروز با هم یکی نیستند، اما در مورد نحوه برگزاری و آداب و رسوم آن تقریباً نظر یکسانی دارند. در واقع این آداب و رسوم به اندازه‌ای تاثیرگذار و موردپسند بوده که تاثیرات آن را در کشورهای اطراف و بخش وسیعی از آسیا و اروپا نیز شاهد هستیم.

وقتی باد بهاری به آرامی شروع به وزیدن می‌کند، بوی بهار را با خودش به همراه می‌آورد و بهار برای ما ایرانیان یعنی تولد و آغازی دوباره. هر چند دقیقاً معلوم نیست که ما ایرانیان از چه زمانی رسم را بر این گذاشتیم که بهار را جشن بگیریم، اما از برخی شواهد این طور بر می‌آید که از زمان‌های خیلی دور یعنی پیش از دوره مادها و هخامنشیان دو عید در آسیای میانه و آسیای غربی وجود داشته که یکی از آن‌ها جشن آفرینش و دیگری جشن رستاخیز بوده است.

جشن آفرینش در اول پاییز و جشن رستاخیز در اول بهار برگزار می‌شده است. بعدها از این دو جشن فقط یکی از آن‌ها به شکل یک سنت پایدار و مهم باقی مانده و آن جشن آمدن بهار یا رستاخیز است که امروزه از آن با عنوان عید نوروز یاد می‌شود. در این مطلب قصد داریم با آداب و رسوم ایرانیان در عید نوروز بیشتر آشنا شویم.

### روایت‌هایی درباره نوروز

با مهاجرت آریایی‌ها به ایران آن‌ها نیز باورهای را با خود به همراه آوردند؛ ریشه اعتقاد به فروهرها برگرفته از این باورها است که به مرور زمان با سنت ایرانیان اصیل

به جشن و سرور می‌پرداختند؛ روز ششم فروردین مختص شاه و درباریان بود که به آن نوروز بزرگ می‌گفتند.

### فروهرها و خانه‌تکانی

ماه فروردین به فروهرها یا فروشی‌ها تعلق دارد و جشن نوروز نیز نمادی از بیداری طبیعت از خواب زمستانی است که به رستاخیز و حیات منتهی می‌شود. فروهر یکی از نیروهای غیر مادی در وجود انسان است؛ نوعی همزاد آدمیان که پیش از آفرینش مادی انسان‌ها در جهان معنوی به‌وجود می‌آید و پس از مرگ آدمیان دوباره به جایگاه نخستین خویش باز می‌گردد. فروهر نیرویی است که با مرگ تن از بین نمی‌رود و فروهرها سالی یک بار برای دیدار از بازماندگان خود به زمین باز می‌گردند و در صورتی که خانه را پاکیزه و درخشان ببینند، وجودشان برای ساکنین خانه خیر و برکت به‌همراه خواهد داشت؛ اما اگر فروهرها خانه را آشفته و کثیف ببینند، برکت نخواسته و آن را رها می‌کنند. حضور فروهرها از طلوعه فروردین و نوروز آغاز می‌شود و تا دهم فروردین و به روایتی تا نوزدهم آن ادامه می‌یابد. در گذشته مراسم آتش‌افروزی بر بالای بام‌ها انجام می‌شد تا راه خانه‌ها را به فروهرها نشان دهند. سنت خانه‌تکانی هنوز هم پابرجاست و ایرانیان از اواسط اسفند ماه می‌کوشند تا خانه‌های خود را تمیز و پاکیزه کنند. آن‌ها با این کار نمادین نه‌تنها گرد و غبار را از خانه‌های خود می‌رویند، بلکه قصد دارند آلودگی‌های روح و جان را نیز پالایش کرده و با روح و جانی پاکیزه به استقبال بهار بروند.

### چهارشنبه سوری

چهارشنبه سوری یکی از کهن‌ترین آداب و رسوم ایران بوده و جشنی است که در شب آخرین چهارشنبه سال برپا می‌شود. این مراسم هنگام غروب و با روشن کردن آتش آغاز می‌گردد. در این سنت کهن افروختن آتش نشانه پیروزی روشنایی بر تاریکی است و مردم در مراسم با

در حال حاضر با قاطعیت می‌توان گفت که آداب و رسوم زیبا و نمادین نوروز برای بسیاری از افراد جالب توجه و جذاب است به‌طوری که در سال‌های اخیر مردمان زیادی در سراسر جهان این روز را با ما جشن گرفته و آداب و رسوم مخصوص این روز را که از چند روز قبل از نوروز شروع می‌شود به‌جا می‌آورند. طبعاً بیشتر ما ایرانیان با این آداب و رسوم آشنا هستیم، اما ما در این مقاله قصد داریم با نگاه اجمالی‌تری به این آداب و رسوم دلنشین و نمادین بپردازیم.

### نوروز و آداب و رسوم مخصوص آن

نوروز بزرگترین جشن آیینی ایرانیان از دوران کهن تا به امروز بوده و نماد جشن‌های بهاری جهان به شمار می‌رود. با وجود روایت‌ها و داستان‌های زیادی که در مورد پیدایش این جشن نقل شده، مهم‌ترین علت پیدایش آن آغاز بهار، رستاخیز طبیعت و تجدید زندگی است. این جشن طبیعت تلفیقی است از گرایش‌های آئینی و دینی مردم ایران باستان و آریایی‌ها و به‌مرور در میان آن‌ها این عقیده شکل گرفته که ماه فروردین، ماه فروهرهای مقدس و جشن ویژه آن‌ان است؛ بنابراین ریشه برخی از سنت‌ها که به آن اشاره خواهد شد به این تفکر و احترام به فروهرها باز می‌گردد.

علاوه بر جشن نوروز و سنت‌های آن، نوروز وجه دیگری دارد و آن تقویم جلالی است. تقویم جلالی گاه‌شماری ایرانی است که بعد از اسلام و در دوره ملک‌شاه سلجوقی توسط ستاره‌شناسان زبده شکل گرفت. در واقع آن‌ها روز اول بهار را روز ورود آفتاب به برج حمل و جشن نوروز دانستند و جایگاه آن را تثبیت کردند. آن‌ها برای ثابت ماندن نوروز تدبیری اندیشیدند و سال کبیسه را ابداع کردند و از سال ۳۹۲ نوروز بر اساس این تقویم جشن گرفته می‌شود. از اسناد تاریخی چنین بر می‌آید که در دربار شاهان پارسی پنج روز نخستین، نوروز عامه یا نوروز کوچک بوده که شاهان در آن روز بارعام می‌دادند و به دادخواهی می‌نشستند و مردم نیز

افروختن آتش این پیروزی را جشن گرفته و به شادی و سرور می‌پردازند. آن‌ها از روی آتش می‌پرند و با گفتن این جمله زردی من از تو، سرخی تو از من، بیماری و زردی را از خود دور کرده و سرخی و حرارت آتش را می‌خواهند؛ در واقع آن‌ها می‌خواهند با دور ریختن بدی‌ها و بیماری‌ها سال جدید را با شور و حرارتی تازه آغاز کنند. از روزگاران قدیم این شب پر از شور و حرارت با مراسمی همراه بود که آن را جذاب‌تر می‌کرد. یکی از این مراسم کوزه‌شکنی بود که امروزه دیگر انجام نمی‌شود. فال‌گوش ایستادن، بلاگردانی، قاشق‌زنی و بخت‌گشایی نیز از رسوم جالبی بوده که به مرور زمان کمرنگ شده و حتی از بین رفته است. باید توجه داشته باشیم که همه این مراسم جنبه نمادین داشته و بهانه‌ای برای گردهمایی و تفال نیک زدن به شمار می‌رفته است.

### کوزه شکنی

در این مراسم پس از برافروختن مقداری ذغال به نشانه سیاه‌بختی، مقداری نمک به نشانه شورچشمی و یک سکه به نشانه تنگ‌دستی در کوزه‌ای می‌انداختند و بعد از آن که همه افراد خانواده آن را دور سر خود چرخاندند؛ آخرین نفر به بالای بام رفته و با گفتن این جمله (درد و بلای این خانه را ریختم توی کوچه) آن را به کوچه پرتاب می‌کرد و با این کار درد و بلا و تنگ‌دستی و شوربختی را از خانه‌های خود دور می‌نمودند.

### قاشق‌زنی

در شب چهارشنبه سوری زنان و دختران آرزومند و حاجت‌دار یک کاسه مسی برمی‌داشتند و شب‌هنگام به کوچه رفته و در برابر هفت خانه می‌ایستادند و بدون آن‌که حرفی بزنند پی‌درپی قاشق را بر کاسه می‌زدند. صاحبخانه نیز آجیل، شیرینی، برنج یا پول در کاسه‌های آن‌ها می‌گذاشت.

### فال‌گوش نشینی

زنان و دخترانی که آرزو یا حاجتی دارند یا قصد ازدواج دارند، غروب شب چهارشنبه سوری نیت می‌کنند و سپس در سر گذر یا چهارسو می‌ایستند و گوش به صحبت رهگذران سپرده و با توجه به تلخی و شیرینی سخن آن‌ها تفال می‌زنند.

### آجیل چهارشنبه سوری

زنانی که نذر و نیازی داشتند، در شب چهارشنبه سوری آجیل هفت مغزی به نام آجیل چهارشنبه سوری از یک دکان که رو به قبله باشد می‌خریدند و به هنگام پاک کردن آن قصه مخصوص آجیل چهارشنبه سوری به نام قصه خارکن را نقل می‌کردند؛ سپس آن را میان دوست و آشنا تقسیم می‌نمودند.

### زیارت اهل قبور

با توجه به باور پیشینیان و بازگشت فروهرها، ایرانیان در آخرین شب جمعه سال با گل، شمع، شیرینی و سبزه به دیدار اهل قبور و درگذشتگان خود می‌روند و برای آن‌ها طلب مغفرت می‌کنند.

### نوروز خوانی

در گذشته در روزهای پایانی سال گروهی از افراد به صورت گروهی به روستاها یا شهرهای مختلف می‌رفتند و با خواندن اشعاری در مدح بهار، آمدن این فصل را نوید می‌دادند.

### لباس نو

یکی از آداب و رسوم عید نوروز خریدن و پوشیدن لباس نو است. به همین دلیل قبل از عید بیشتر ایرانیان به خرید لباس نو می‌پردازند و آن‌ها بر این باورند که در هنگام سال نو باید آراسته و پیراسته بود.

چیزی مهم و باارزش است. این هفت سین شامل سیب، سبزه، سرکه، سمنو، سیر، سماق و سنجد است. در کنار این‌ها آینه و قرآن، شمع، گل، گلاب، سکه، ماهی قرمز و تخم‌مرغ‌های رنگ‌شده نیز زینت بخش سفره هفت‌سین هستند. رسم دیرین بر این است که هنگام تحویل سال همه اعضای خانواده لباس نو و پاکیزه بپوشند و در کنار سفره نشسته و با خواندن دعا سال را تحویل کنند.

### عیدی و هدایای عید

از گذشته تا کنون در نوروز، بعد از تحویل شدن سال، بزرگ‌ترها به کوچک‌ترها عیدی می‌دادند. معمولاً بزرگ‌ترها اسکناس‌های نو را به قصد تبرک لای قرآن گذاشته و عیدی می‌دهند. در سال‌های اخیر دادن هدیه نیز مرسوم شده است.

### دید و بازدید

دید و بازدید یکی از سنت‌های عید نوروز است؛ در روز عید و پس از تحویل سال ایرانیان برای یکدیگر آرزوی سلامتی و برکت می‌کنند و به این قصد به خانه یکدیگر می‌روند. آن‌ها ضمن گفتن تبریک سال جدید و آرزوی سالی خوش هیچ کدورتی را در سال نو بین خود باقی نمی‌گذارند.

### سیزده‌بدر

جشن نوروز با سیزده‌بدر خاتمه پیدا می‌کند؛ در این روز که به روز طبیعت نامگذاری شده است، مردم طبق یک باور قدیمی و برای راندن نحسی از خانه‌های خود خارج شده و به اطراف شهر یا به فضاهای سبز می‌روند. در این روز معمولاً بیشتر اعضای خانواده کنار هم جمع می‌شوند و با پختن آش یا بازی‌های دست‌جمعی به جشن و سرور می‌پردازند. این جشن نمادین و باستانی در سال ۲۰۰۹ در تقویم مجمع عمومی سازمان ملل قرار گرفت.

منبع: [iranhotelonline.com](http://iranhotelonline.com)



### رویاندن سبزه

ایرانیان از قدیم الایام چند روز مانده به عید سبزه، سبز می‌کردند. آن‌ها گندم، جو، نخود و عدس را سبز کرده و رشد هر یک از آن‌ها را به فال نیک می‌گرفتند و بر آن بودند که آن دانه در سال نو موجب برکت و باروری خواهد بود.

### شب عید

سال‌های سال است که بیشتر ایرانیان برای شب عید سبزی‌پلو با ماهی می‌خورند؛ اما قدیمی‌ها این شب را با خوردن آش رشته یا رشته‌پلو جشن می‌گرفتند و معتقد بودند با خوردن این غذاها سررشته امور تا آخر سال به دست افراد خانواده می‌آید.

### چیدن سفره هفت‌سین

هفت‌سین شاخص‌ترین نماد نوروز است و رسم بر این است که همه اعضای خانواده سال جدید را در کنار آن تحویل کرده و جشن بگیرند. در این سفره هفت خوردنی و گیاه که با حرف "سین" شروع می‌شوند در سفره قرار داده می‌شود. عدد هفت در نزد ایرانیان باستان همواره عدد مقدس و خوش‌یمنی بوده و هر یک از این هفت سین نماد

## امسال سال چه حیوانی است؟



سال ۱۴۰۵ هجری شمسی، بر اساس گاه‌شماری دوازده‌حیوانی که در فرهنگ ایرانی و برخی فرهنگ‌های آسیایی رواج دارد، سال اسب نامیده می‌شود. این نام‌گذاری ریشه در تقویم‌های کهن دارد که در آن هر سال با نماد یک حیوان شناخته می‌شود و ویژگی‌های آن حیوان به صورت نمادین به رویدادها، روحيات اجتماعی و حتی ویژگی‌های متولدین آن سال نسبت داده می‌شود. اسب در فرهنگ‌های مختلف، از جمله فرهنگ ایرانی، همواره نماد قدرت، نجابت، حرکت، آزادی و پویایی بوده است. به همین دلیل، سال اسب معمولاً به عنوان دوره‌ای پرتحرک و همراه با تغییرات مثبت توصیف می‌شود.

در تاریخ و ادبیات ایران، اسب جایگاه ویژه‌ای دارد. از اسب‌های افسانه‌ای مانند رخس رستم در شاهنامه فردوسی گرفته تا نقش اسب در سفرها، جنگ‌ها و کشاورزی، این حیوان همواره همراه انسان ایرانی بوده است. اسب نه تنها وسیله‌ای برای جابه‌جایی، بلکه نشانه‌ای از وفاداری، شجاعت و اصالت نیز به شمار می‌آمده است. همین پیشینه فرهنگی باعث شده است که سال اسب در ذهن بسیاری از مردم با مفاهیمی مانند پیشرفت، اراده و تلاش مستمر پیوند بخورد.

از دیدگاه نمادین، گفته می‌شود سال اسب زمانی مناسب برای شروع پروژه‌های جدید، سفر، یادگیری مهارت‌های تازه و تصمیم‌گیری‌های مهم است. اسب حیوانی است که حرکت مداوم دارد و کمتر درجا می‌زند؛ بنابراین این سال می‌تواند یادآور اهمیت انعطاف‌پذیری، سرعت عمل و امید به آینده باشد. بسیاری باور دارند که در چنین سالی، افرادی که پشتکار بیشتری دارند و از فرصت‌ها استفاده می‌کنند، می‌توانند به موفقیت‌های قابل توجهی دست پیدا کنند.

در بعد اجتماعی نیز سال اسب می‌تواند نمادی از تحرک اقتصادی و فرهنگی باشد. حرکت و پویایی که به اسب نسبت داده می‌شود، در سطح جامعه می‌تواند به شکل نوآوری، کارآفرینی و افزایش تعاملات اجتماعی و فرهنگی دیده شود. این نماد به انسان‌ها یادآوری می‌کند که برای رسیدن به اهداف بزرگ، باید برنامه‌ریزی، تلاش و همکاری را در کنار هم قرار داد.

از نظر ویژگی‌های شخصیتی که به صورت سنتی به متولدین سال اسب نسبت داده می‌شود، معمولاً از آن‌ها به عنوان افرادی

پرانرژی، مستقل، اجتماعی و ماجراجو یاد می‌شود. گفته می‌شود این افراد روحیه رهبری دارند و به آزادی و پیشرفت اهمیت زیادی می‌دهند. البته این ویژگی‌ها بیشتر جنبه فرهنگی و نمادین دارند و نباید آن‌ها را معیار علمی برای شناخت شخصیت افراد دانست؛ باین‌حال، این باورها بخشی از میراث فرهنگی و سنتی محسوب می‌شوند که نسل‌ها آن را حفظ کرده‌اند.

سال ۱۴۰۵ می‌تواند فرصتی باشد برای اینکه افراد با الهام از نماد اسب، اهداف خود را با جدیت بیشتری دنبال کنند و از تغییر نترسند. همان‌طور که اسب در مسیر حرکت خود موانع را پشت سر می‌گذارد، انسان نیز می‌تواند با اعتمادبه‌نفس و تلاش مداوم به موفقیت نزدیک‌تر شود. این سال همچنین می‌تواند یادآور اهمیت تعادل میان سرعت و دقت باشد؛ زیرا حرکت سریع بدون برنامه‌ریزی ممکن است به نتیجه مطلوب نرسد.

در مجموع، نام‌گذاری سال ۱۴۰۵ به نام اسب، علاوه بر جنبه سنتی و فرهنگی، می‌تواند الهام‌بخش نگرشی مثبت به آینده باشد. چنین نمادی به ما یادآوری می‌کند که زندگی همواره در حال حرکت است و کسانی که با انگیزه، پشتکار و امید پیش می‌روند، مسیر روشن‌تری پیش رو خواهند داشت. بنابراین، سال اسب می‌تواند زمانی برای شروع دوباره، تقویت اراده و حرکت به سوی اهداف بزرگ‌تر تلقی شود.

در نهایت، سال ۱۴۰۵ که با نماد اسب شناخته می‌شود، می‌تواند یادآور اهمیت حرکت، تلاش و امید در زندگی باشد. این نماد فرهنگی ما را تشویق می‌کند تا با انرژی بیشتر به سوی اهداف خود حرکت کنیم و از فرصت‌های پیش‌رو بهترین استفاده را ببریم. همان‌گونه که اسب نماد قدرت و پویایی است، این سال نیز می‌تواند آغازگر مسیرهای تازه و موفقیت‌های جدید برای افراد و جامعه باشد.

## رنگ سال ۲۰۲۶ چیست و چرا متفاوت انتخاب شد؟

نام رنگ سال ۲۰۲۶، Cloud Dancer، با کد رنگ سال 2026PANTONE 11-4201، یک سفید نرم و لطیف است که برخلاف انتظار عمومی از رنگ سال، نه جسور است و نه پرهیاهو. تفاوت اصلی این انتخاب در پیام آن نهفته است، پنتون در سال ۲۰۲۶ به جای تأکید بر هیجان بصری، به سراغ آرامش، سکون و فضای تنفس ذهنی رفته است. در دنیایی که با سرعت، اطلاعات و فشارهای مداوم احاطه شده، این رنگ نماد توقف، شروعی تازه و بازگشت به سادگی معنادار است. Cloud Dancer بیشتر از یک رنگ، یک بستر است که خلایق، تعادل و انسان‌محوری دوباره را در مرکز توجه قرار می‌دهد و همین رویکرد مفهومی، آن را به یکی از متفاوت‌ترین انتخاب‌های تاریخ رنگ سال برای انواع لباس زنانه شیک و مردانه و دکوراسیون تبدیل کرده است.

## معنای روان‌شناسی رنگ سفید در سال ۲۰۲۶

حال که متوجه شدیم رنگ سال ۲۰۲۶ چه رنگی است باید با معنای روان‌شناختی آن نیز آشنا شویم. رنگ سفید، به‌ویژه در قالب Cloud Dancer برای سال ۲۰۲۶، فراتر از یک گزینه بصری ساده است و بار روان‌شناختی عمیقی دارد. این رنگ با ایجاد حس پاکیزگی، آرامش و سکون ذهنی، به افراد کمک می‌کند از شلوغی و استرس محیط اطراف فاصله بگیرند و فضایی برای تمرکز و بازسازی ذهنی فراهم کنند. سفید نماد شروعی تازه، فرصت‌های نو و ذهن باز است و در سال ۲۰۲۶، پیام آن به‌طور خاص بر بازتعریف تعادل و آرامش در زندگی روزمره تأکید دارد. این رنگ همچنین حس شفافیت و صداقت را منتقل و به‌عنوان بوم خالی، امکان ترکیب با رنگ‌ها و ایده‌های خلاقانه را فراهم می‌کند طوری که هر انتخاب بعدی در زندگی یا طراحی با وضوح و معنا شکل می‌گیرد.

## جمع‌بندی

سفید ابری رنگ سال ۲۰۲۶، با حالت نرم و مینیمال خود، نشان می‌دهد که گاهی سادگی می‌تواند قدرتمندترین پیام را منتقل کند. این رنگ یک ترند بصری و بازتابی از نیاز ما به آرامش، ذهن باز و فضایی برای خلایق در زندگی روزمره است. چه در استایل و مد، چه در دکوراسیون داخلی، به‌عنوان یک بوم خنثی، امکان ترکیب با رنگ‌ها و متریال‌های مختلف را فراهم و فضایی هماهنگ، روشن و جذاب خلق می‌کند. انتخاب این رنگ، دعوتی است برای بازنشانی ذهن و شروع دوباره با ظرافت و تعادل.



## رنگ سال ۲۰۲۶

منبع: وبسایت rochi.ir

وقتی اسم «رنگ سال» می‌آید معمولاً ذهنمان به سمت رنگ‌های جسور، پررنگ و چشمگیر می‌رود ولی ۲۰۲۶ قواعد بازی را عوض کرده است. امسال خبری از فریاد رنگ‌ها نیست، یک مکث آرام در شلوغی دنیاست.

رنگ سال ۲۰۲۶ با انتخابی مینیمال و هوشمندانه ما را به سکوت، نفس عمیق و شروع دوباره دعوت می‌کند، رنگی که قرار نیست دیده شود تا تأثیر بگذارد، قرار است فضا بسازد، ذهن را خلوت کند و اجازه دهد معنا دوباره شکل بگیرد.

این انتخاب بیشتر از آن‌که یک ترند باشد، بازتابی از نیاز جمعی ما به آرامش، تعادل و بازتعریف زیبایی در جهانی پرسرعت است. در ادامه با ویژگی‌های این رنگ آشنا می‌شویم.



فریزر صندوقی برفاب  
مدل CF-220L

خرید و اطلاعات بیشتر:  
[www.barfab.ir](http://www.barfab.ir)

**بارفاب**   
از ۰۳۷۱ فصلی نو



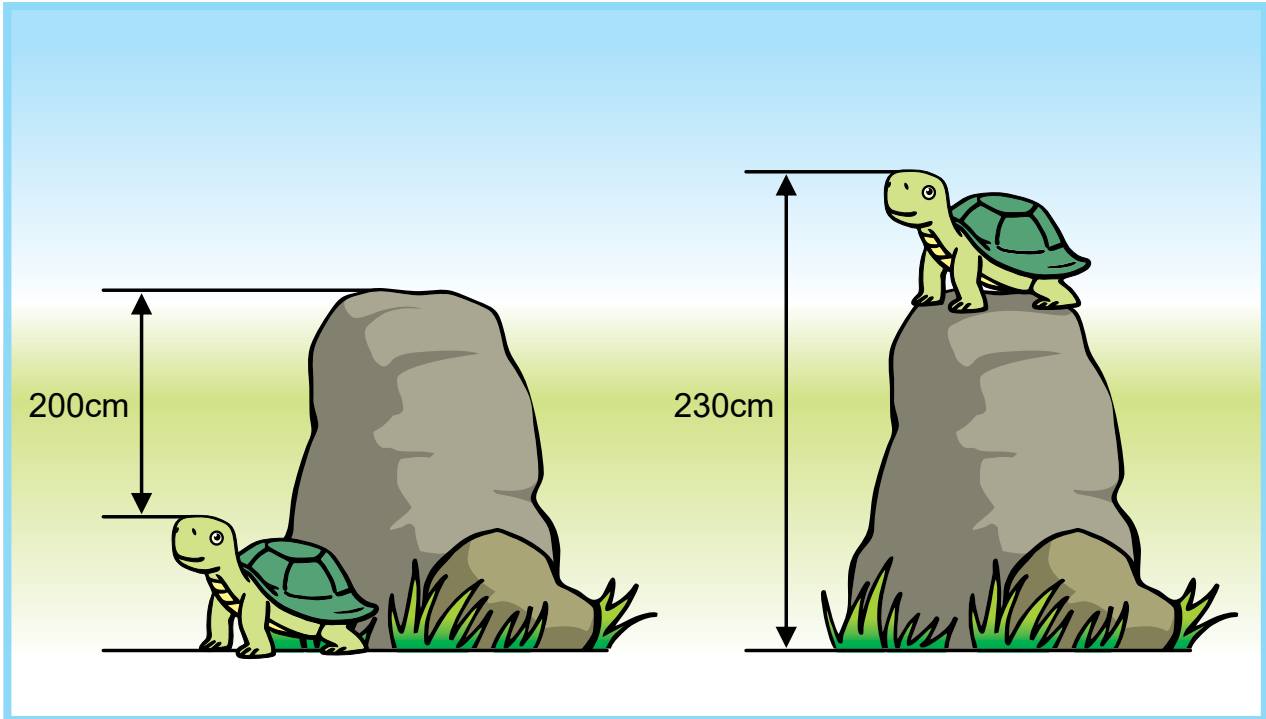
ماشین لباس شویی  
دوقلوی برفاب  
مدل WM-15

 **Barfab**<sup>®</sup>  
SINCE 1990 **New Season**

خرید و اطلاعات بیشتر:

[www.barfab.ir](http://www.barfab.ir)

در تصویر زیر قد لاکپشت چند سانتی متر است؟ پاسخ شما: .....



پاسخ معما را روبه‌روی آن نوشته و پس از درج نام و نام خانوادگی و شماره پرسنلی‌تان در زیر، این صفحه را جدا کرده و به آدرس تهران، خیابان گاندی، کوچه سیزدهم، شماره ۱۶، دفتر مرکزی شرکت برفاب کد پستی ۱۵۱۷۷۵۳۷۱۴ برای ما پست کنید و یا می‌توانید عکسی واضح از این صفحه بگیرید و به ایمیل [marketing@barfab.ir](mailto:marketing@barfab.ir) یا در اپلیکیشن بله به شماره ۰۹۳۶۲۴۷۰۹۵۱ برای واحد بازاریابی ارسال نمایید. به سه شرکت‌کننده با پاسخ صحیح، به قید قرعه جوایزی اهدا خواهد شد.

**مهلت ارسال تا ۳۱ خرداد است.**

نام و نام خانوادگی: ..... کد پرسنلی: .....

پاسخ معمای مسابقه شماره پیش‌نشریه داخلی برفاب:

U1: 80 U2: 100 U3: 40 U4: 120

به ۳ شرکت‌کننده در این مسابقه که پاسخ صحیح داده بودند جوایزی به قید قرعه اهدا شد. مبارکشان باشد.



برندگان مسابقه نشریه داخلی پاییز-زمستان ۱۴۰۴ برفاب



جناب آقای صادق مختاری دستگردی



جناب آقای صادق مختاری چلیچه



جناب آقای رسول بنی طالبی



برندگان قرعه کشی فصلی محصولات برفاب با تکمیل فرم نظرسنجی



جناب آقای افراسیابی - مشهد



جناب آقای حیدری - ترک آباد اردکان



## خرید اینترنتی از برفاب

- محصول اصل به قیمت واقعی
- تحویل رایگان
- خرید بدون واسطه از کارخانه
- ۲ سال گارانتی و پشتیبانی کامل
- نصب کاملاً رایگان

**برفاب**®  
از ۰۷۳۱ فصلی نو



[www.barfab.ir](http://www.barfab.ir)