

از مناقصه تا تحویل

داستان موفقیت فرید صنعت در ساخت قطعات پمپ فشارقوی

فصل اول: رقابت داغ

شرکت فرید صنعت ایرانیان، نامی آشنا در صنعت مهندسی ساخت قطعات صنعتی، با شور و هیجان خاصی خود را برای شرکت در مناقصه ساخت قطعات پمپ فشارقوی آماده می‌کرد. مناقصه‌ای که توسط یک شرکت فولادی بزرگ ایرانی برگزار می‌شد. اما رقابت بسیار فشرده بود و شرکت‌های زیادی با سابقه و تجربه بالا در این مناقصه شرکت داشتند.

تیم مهندسی فروش و بازاریابی فرید صنعت با دقت فراوان اسناد مناقصه را بررسی کردند و متوجه شدند که کارفرما علاوه بر قیمت، به کیفیت، تحویل به موقع و مستندات فنی نیز اهمیت زیادی می‌دهد. این موضوع برای فرید صنعت که همواره به کیفیت و ارائه خدمات فنی مطلوب معروف بود، یک امتیاز محسوب می‌شد.

فصل دوم: آنالیز و قیمت‌دهی

تیم مهندسی فروش و بازاریابی به همراه فنی مهندسی و مدیریت ارشد فرید صنعت با تشکیل جلسات متعدد، نقشه‌ها و مشخصات فنی قطعات پمپ فشارقوی را به دقت بررسی کردند. آنها با استفاده از نرم‌افزارهای مهندسی و تجربیات خود، آنالیزهای لازم را انجام دادند و بهترین روش‌های ساخت، مواد اولیه و تجهیزات مورد نیاز را تعیین کردند.

پس از آنالیزهای فنی، تیم مهندسی فروش و بازاریابی و مالی فرید صنعت با توجه به هزینه‌های تولید، سود مورد انتظار و شرایط بازار، قیمت پیشنهادی خود را محاسبه کردند. آنها سعی کردند قیمتی رقابتی و در عین حال سودآور ارائه دهند.

فصل سوم: پیروزی در میدان رقابت

با تلاش و همدلی تمام اعضای فرید صنعت، پیشنهاد فنی و مالی شرکت به بهترین شکل ممکن تهیه و به کارفرما ارائه شد. پس از بررسی پیشنهادات، شرکت فولادی اعلام کرد که

فرید صنعت برنده مناقصه شده است. این خبر باعث خوشحالی و غرور تمامی کارکنان فرید صنعت شد.

فصل چهارم: اجرای PFMEA

پس از برنده شدن در مناقصه، تیم مهندسی فرید صنعت با تشکیل جلسات متعدد، فرآیند PFMEA (تحلیل حالات خرابی بالقوه و آثار آن) را برای ساخت قطعات پمپ فشارقوی آغاز کردند. هدف از این کار، شناسایی و پیشگیری از مشکلات احتمالی در فرآیند تولید و تضمین کیفیت محصول نهایی بود.

در این جلسات، تمامی مراحل ساخت قطعات، از جمله طراحی، مواد اولیه، ماشینکاری، مونتاژ و کنترل کیفیت به دقت بررسی شد و حالات خرابی احتمالی در هر مرحله شناسایی و ثبت شد. برای هر حالت خرابی، شدت، وقوع و قابلیت تشخیص آن ارزیابی و عدد RPN (Risk Priority Number) محاسبه شد.

برای مثال، یکی از حالات خرابی احتمالی که در مرحله ماشینکاری پروانه پمپ شناسایی شد، "عدم کنترل دقیق ابعاد پره‌ها" بود. این حالت خرابی می‌توانست منجر به کاهش

راندمان پمپ، افزایش ارتعاشات و حتی شکستگی پره‌ها شود. برای این حالت خرابی، اقدامات اصلاحی مناسب، مانند استفاده از دستگاہ‌های اندازه‌گیری دقیق‌تر و کالیبره شده و آموزش پرسنل ماشینکار، تعریف شد.

فصل پنجم: ساخت و تحویل قطعات

با انجام PFMEA و اجرای اقدامات اصلاحی، فرآیند ساخت قطعات پمپ فشارقوی با دقت و کیفیت بالا انجام شد. تیم کنترل کیفیت فرید صنعت در تمامی مراحل ساخت، بازرسی‌های لازم را انجام دادند و از صحت و سلامت قطعات اطمینان حاصل کردند.

پس از اتمام ساخت قطعات، مستندات فنی کامل، شامل نقشه‌ها، گزارش‌های بازرسی، گواهی‌های مواد اولیه و نتایج آزمون‌ها تهیه و به کارفرما ارائه شد. قطعات پمپ فشارقوی با بسته‌بندی مناسب و در زمان مقرر به شرکت فولادی تحویل داده شد.

فصل ششم: رضایت مشتری

شرکت فولادی پس از بررسی قطعات و مستندات فنی، رضایت خود را از کیفیت و عملکرد قطعات پمپ فشارقوی اعلام کرد. این امر نشان دهنده موفقیت فرید صنعت در اجرای پروژه و پایبندی به تعهدات خود بود.

نتیجه‌گیری

داستان موفقیت فرید صنعت در ساخت قطعات پمپ فشارقوی، نمونه‌ای از تلاش، تخصص و تعهد به کیفیت است. این شرکت با انجام دقیق فرآیند PFMEA و ارائه مستندات کامل، توانست رضایت مشتری را جلب کند و جایگاه خود را در صنعت ساخت قطعات صنعتی بیش از پیش تثبیت کند.

این داستان واقعی نشان می‌دهد که با برنامه‌ریزی دقیق، آنالیز فنی مناسب و اجرای صحیح فرآیندها، می‌توان در رقابت‌های صنعتی پیروز شد و پروژه‌های بزرگ و پیچیده را با موفقیت به پایان رساند.

تهیه و تدوین : تیم مهندسی فروش فرید صنعت ۱۴۰۳