



۱۸ آبان روز ملی کیفیت گرامی باد



پیام دبیر انجمن مدیریت کیفیت ایران

۷

مه یاس سل بزرگترین تولید کننده پد سلولوزی در خاورمیانه

۹

اتاق تعاون عالی ترین نهاد مردمی بخش تعاون

۱۳

هوش تجاری BI

۱۶

سال ۲۰۲۵ سال جهانی تعاون نامگذاری شد

۴۲



با مہینہ، آسائشیں مہینہ است...



گروہ مہینہ

درانی، برودنی، الکترونوٹور



تأمین، تولید و توزیع

پد سلولزی





گروه مهیا



محصولات
گرمایشی صنعتی و گلخانه ای
هیترهای تابشی

دفتر مرکزی: تهران، خیابان فاطمی، خیابان چهارم (میرزایی بی غش)، کوچه سعید، پلاک ۹
تلفن: ۰۲۱ - ۸۸۸۹۸۹۸۸ فاکس: ۰۲۱ - ۸۸۹۹۵۸۷۴ موبایل: ۰۲۱ - ۸۳۴۶۶۴۹

Head Office: No.9 ,Saeed Alley, 4th St., Fatemi Ave, Tehran-IRAN
Tel: +9821 88898988 Fax: +9821 88995874 +98921 8346649

info@mahyagroup.com

www.mahyagroup.com



@MAHYA.COMPLEX

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

- صاحب امتیاز: شرکت تعاونی مه یاس سل
- مدیر مسئول: فروغ جمشیدی
- سردبیر: فروغ جمشیدی
- شورای سیاستگذاری: مهدی میرزاگل، داود پارساپور، فاطمه کریمی، فروغ جمشیدی
- خبرنگار: نگار شهر بابکی
- مشاور طراحی و صفحه آرا: سعید سعیدی پور
- مدیریت مالی: سهیل ساجدی
- مدیریت تدارکات: سعید لطفی
- چاپ: یزدا
- شمارهگان: ۳۵۰۰ نسخه
- آدرس نشریه: تهران - خیابان دکتر فاطمی - روبروی وزارت کشور - خیابان چهارم - خیابان سعید - پلاک ۹
- سازمان امور آگهی ها و روابط عمومی: تحریریه مهیا تلفن ۸۸۲۹۰۲۵۴ داخلی ۱۱۱
- تلفن ۸۸۸۹۸۹۸۸ فاکس: ۸۸۹۹۵۸۷۴ صندوق پستی: ۱۵۸۵۵۵۶۶
- واتساپ: ۰۹۲۱۸۳۴۶۶۴۹ @mahya.complex
- آدرس پست الکترونیک: magazine@mahyagroup.com



MAHYA GROUP

Heating, Cooling, Electromotor

دفتر مرکزی: تهران، خیابان فاطمی، خیابان چهارم (میرزایی بی غش)، کوچه سعید، پلاک ۹
تلفن: ۸۸۸۹۸۹۸۸ - ۰۲۱ فاکس: ۸۸۹۹۵۸۷۴ - ۰۲۱ موبایل: ۸۳۴۶۶۴۹ - ۰۹۲۱

Head Office: No.9 ,Saeed Alley, 4th St., Fatemi Ave, Tehran-IRAN
Tel: +9821 88898988 Fax: +9821 88995874 +98921 8346649

info@mahyagroup.com

www.mahyagroup.com



@MAHYA.COMPLEX

مشاور حقوقی



مهدی ناصری - وکیل پایه یک دادگستری

ماهنامه مهیا در راستای اهداف فرهنگی خود، به منظور ارتقای دانش حقوقی مخاطبان و حل موضوعات و مشکلات اشخاص حقیقی و حقوقی، در هر شماره بخشی را در اختیار وکیل پایه یک دادگستری، جناب آقای دکتر مهدی ناصری قرار داده. خوانندگان میتوانند پرسش‌ها و مسائل حقوقی خود را به ایمیل نشریه ارسال کرده و راهنمایی لازم را دریافت نمایند.

تحریریه مهیا

نهادهای شبه قضایی را بشناسیم

فهرست نهادهای شبه قضایی و هیأت‌های رسیدگی به تخلفات:

۱. اتحادیه‌های صنفی و کمیسیون‌های مربوط به قانون نظام صنفی (مصوب ۱۳۸۲)
۲. سازمان تعزیرات حکومتی
۳. شعبه حقوقی تحقیق اداره اوقاف موضوع ماده ۱۴ قانون تشکیلات و اختیارات سازمان حج و اوقاف و امور خیریه
۴. شورای حل اختلاف موضوع ماده ۱۸۹ قانون برنامه سوم توسعه اقتصادی
۵. کمیسیون رسیدگی به شکایات جانبازان موضوع ماده ۱۶ قانون تسهیلات جانبازان (مصوب ۱۳۷۴)
۶. کمیسیون کفالت نظام وظیفه موضوع ماده ۲۸ قانون نظام وظیفه
۷. مراجع حل اختلاف مالیاتی موضوع قانون مالیاتهای مستقیم
۸. مرجع رسیدگی به شکایت کافرمانیان در خصوص مطالبات حق بیمه موضوع قانون سازمان تأمین اجتماعی
۹. هیأت تشخیص و حل اختلاف قانون کار
۱۰. هیأت حل اختلاف امور گمرکی موضوع ماده ۵۰ قانون گمرک
۱۱. هیأت حل اختلاف ثبت احوال موضوع ماده ۳ قانون ثبت احوال
۱۲. هیأت نظارت بر مطبوعات موضوع قانون مطبوعات
داوری در قوانین موضوعه:
۱. داوری قانون آیین دادرسی مدنی
۲. داوری موضوع قانون بیمه و آیین نامه‌های آن
۳. داوری اتحادیه و اتاق تعاونی‌ها
۴. داوری قانون صنایع و معادن
۵. داوری قانون بورس اوراق بهادار
۶. داوری واگذاری سهام شرکت‌های دولتی موضوع ماده ۲۰ قانون برنامه سوم توسعه
- امور اراضی و آب:
۱. شورای اصلاحات اراضی
۲. کمیسیون تغییر کاربری اراضی کشاورزی و باغ‌ها
۳. کمیسیون قانون توزیع عادلانه آب
۴. کمیسیون قانون ابطال اسناد و فروش رقبات آب و اراضی موقوفه
۵. کمیسیون ماده ۳۴ قانون جنگلها و مراتع با اصلاحات بعدی
۶. کمیسیون ماده ۵۶ قانون جنگلها و مراتع با اصلاحات بعدی
۷. کمیسیون ماده ۱۲ قانون زمین شهری؛
۸. مرجع تشخیص اراضی موات خارج از محدوده شهرها
۹. هیأت نحوه خرید و تملک اراضی مورد نیاز دولت و شهرداری‌ها
ثبت اسناد و املاک:
۱. اداره ثبت (صلاحیت واحد اجرای ثبت در صدور اجرائیه ثبتی و رئیس ثبت در مقام رسیدگی به اعتراض افراد نسبت به عملیات مأمورین اجرای ثبت)
۲. هیأت نظارت و شورای عالی ثبت
۳. هیأت حل اختلاف ثبتی موضوع مواد ۱۴۷ و ۱۴۸ قانون ثبت
۴. هیأت حل اختلاف ثبتی موضوع ماده ۱۳۲ قانون برنامه چهارم و توسعه
۵. افزار و فروش املاک مشاع
- کمیسیون‌های شهرداری:
۱. کمیسیون ماده ۵ قانون تأسیس شورای عالی شهرسازی و معماری ایران (مصوب ۱۳۵۱)
۲. کمیسیون ماده ۵۵ و ۷۷ قانون شهرداری‌ها
۳. کمیسیون ماده ۱۰۰ و ۱۰۱ قانون شهرداری‌ها
اقدامات سازمان‌ها و نهادها در برخی مسائل حقوقی:
۱. اقدام اولیه وزارت بهداشت قبل از مراجعه به دادگاه موضوع ماده ۱۳ قانون بهداشت
۲. حل اختلاف بین دستگاه‌های اجرایی راجع به املاک و مستندات (کمیسیون مستقر در سازمان مدیریت و برنامه ریزی)
۳. رفع تجاوز به اراضی مستحدث و ساحلی
۴. سازمان حفاظت محیط زیست در مقام جلوگیری از آلودگی هوا
۵. شهرداری در مقام سد معبر
۶. وزارت راه در مقام رفع مستحذات غیرمجاز
۷. وزارت کار در جریمه کارفرمایان (به کارگیری اتباع بیگانه)
۸. وزارت نیرو در رفع مزاحمت از مستحذات مجاز و ممانعت از مستحذات غیرمجاز آب و برق
۹. هیأت حل اختلاف و رسیدگی به انحراف شوراهای اسلامی از وظایف قانونی.
- هیأت‌های انتظامی رسیدگی به تخلفات:
۱. تخلفات اداری کارکنان دولت
۲. دادسرا و دادگاه انتظامی دفاتر اسناد رسمی
۳. دادسرا و دادگاه انتظامی قضات
۴. دادسرا و دادگاه انتظامی کارشناسان رسمی دادگستری
۵. دادسرا و دادگاه انتظامی وکلا
۶. شورای انتظامی قانون نظام مهندسی و کنترل ساختمان
۷. شورای انتظامی قانون نظام مهندسی معدن
۸. شورای انتظامی مربوط به نظام صنفی رایانه‌ای
۹. هیأت انتظامی پزشکی
۱۰. هیأت‌های انتظامی دانشگاه‌ها
۱۱. هیأت‌های انتظامی مالیاتی
۱۲. هیأت‌های بدوی و عالی انتظامی رسیدگی به تخلفات شاغلان حرفه مهندسی کشاورزی و منابع طبیعی
۱۳. هیأت‌های بدوی و عالی انتظامی شاغلان حرفه دامپزشکی
۱۴. هیأت‌های رسیدگی به تخلفات صنفی و حرفه‌ای سازمان نظام روانشناسی و مشاوره
۱۵. هیأت‌های کارشناسی رسیدگی به تخلفات صنفی و حرفه‌ای شاغلین حرفه پرستاری
۱۶. هیأت‌های انتظامی جامعه حسابداران رسمی ایران
۱۷. هیأت انتظامی بانکها



متولی کیفیت ؟

بهبود و ارتقای کیفیت زندگی جوامع یکی از مهمترین اهدافی است که در حل مسائل و چالشهای شهری از سوی دولتها، مدیریت شهری و تمامی دغدغه مندان در این حوزه مورد توجه قرار گرفته و در این راستا شناسایی متولی کیفیت در تمامی سطوح و مقیاس های آن مطرح می شود.

کیفیت به معنای دستیابی به استانداردهای از پیش تعیین شده است. و این امر زمانی قابل دستیابی است که فرایندها و فعالیتهای سازمان ، با نیازها و انتظارات مشتری های سازمانی، طراحی شده و به اجرا درآید.

سطح کیفیت کالا و خدمات بر رضایتمندی اجتماعی و اعتماد عمومی اثر مستقیم دارد، و یکی از مهمترین شاخص های میزان رضایتمندی عمومی ، کیفیت خدمات ارائه شده است و در صورتیکه خدمات ارائه شده کیفیت بالاتری داشته باشند ، رضایتمندی عمومی بیشتر خواهد بود.

مهمترین تفاوت یک کشور توسعه یافته با یک کشور در حال توسعه و یا حتی توسعه نیافته ، سطح کیفی زندگی مردم آن جامعه میباشد.

سوال مهم این است که «کیفیت» از عوامل توسعه است یا خود ناشی از توسعه میباشد؟ بر خلاف نظر عموم رایج در کشور که کیفیت را ناشی از توسعه میدانند، با اطمینان میتوان گفت « کیفیت» موجب توسعه و خلق ثروت میگردد.

متأسفانه ارزیابی های کیفی نشان میدهد به جز چند ستاره درخشان در صنایع و خدمات، الباقی صنایع ، کیفیت را یک امر تزئینی و شعار تبلیغاتی میدانند.

کم کم ، فرهنگ عمومی به بی کیفیتی عادت کرده .

متولی ارتقای کیفیت در کشور مشخص نیست .

به درستی متولی کیفیت در کشور کیست؟

سازمان ملی استاندارد؟

قطعا جایگاه استاندارد و رویکرد آن ، ایمنی و سلامت محصولات و خدمات است نه «کیفیت» به معنای وسیع و عام.

از آنجا که «کیفیت» به معنای کار درست را بار اول صحیح انجام دادن و بارهای بعد بهتر

از بار اول انجام دادن است ، این تعریف خود متضمن تصمیم گیری کیفی است.

در کشور ما متولی این تصمیم گیری حیاتی در کدام جایگاه قرار دارد؟؟؟



پیام امیر حیدری دبیر انجمن مدیریت کیفیت ایران به مناسبت روز ملی کیفیت

کیفیت، راه دستیابی به ظرفیت رقابتی و موفقیت پایدار



۳. آموزش و توسعه مستمر: به روز بودن در زمینه روش‌های بهبود کیفیت و تکنولوژی‌های جدید ضروری است. آموزش و توسعه مستمر تأثیر بزرگی بر بهبود کیفیت دارد.

۴. مشارکت کارکنان: کارکنان به عنوان سرمایه انسانی سازمان‌ها دارای اهمیت زیادی هستند. مشارکت و مشاوره آنها در فرآیندها و تصمیم‌گیری‌های مدیریتی به بهبود کیفیت کمک می‌کند.

۵. مدیریت داده‌محور: مدیریت بر اساس اطلاعات دقیق و به موقع تأثیر مستقیمی در بهبود

کیفیت به عنوان یک اصل اساسی در مدیریت سازمان‌ها و تولید محصولات و خدمات، نقش بسیار مهمی در دستیابی به ظرفیت رقابتی و موفقیت پایدار ایفا می‌کند. اهمیت کیفیت در رشد اقتصادی، افزایش بهره‌وری، جلب مشتریان، و حفظ منابع طبیعی و محیط زیست نمی‌تواند اغماض شود.

از این روز ملی کیفیت به عنوان یک مناسبت مهم برای گرامیداشت و ترویج فرهنگ کیفیت بهره‌برداری کنیم و به دستیابی به موفقیت پایدار در همه جوانب زندگی و کاری اجتماعی پردازیم. با تأکید بر کیفیت و توسعه آگاهی درباره اهمیت آن، می‌توانیم تجربه روز ملی کیفیت را به یک فرصت برای توسعه و پیشرفت در جامعه تبدیل کنیم.

در پایان، باید تأکید کنم که کیفیت نه تنها در تجارت و اقتصاد مؤثر است، بلکه به عنوان یک اصل زندگی و کاری، می‌تواند به ما کمک کند تا به پیشرفت و رفاه بیشتر دست یابیم. با افتخار و ارادت به همه کارآفرینان و کارکنانی که در این مسیر تلاش می‌کنند، روز ملی کیفیت را به عنوان یک فرصت برای بهبود و پیشرفت در همه جوانب زندگی تجربه کنیم و به کمک یکدیگر، به دستیابی به آینده‌ای روشن و موفقیت پایدار در کنار هم برسیم.

روز ملی کیفیت در ایران به عنوان یک رویداد مهم، هر ساله در تاریخ ۱۸ آبان آغاز می‌شود تا به مفهوم کیفیت و اهمیت آن در توسعه، رقابت، و پیشرفت جامعه توجه داشته و از تلاش‌های کارآفرینان و کارکنان در ارتقاء کیفیت تولیدات و خدمات تقدیر و تشکر نمایم. این روز، فرصتی است تا به اهمیت کیفیت به عنوان یک اصل اساسی در سازمان‌ها و اقتصاد اشاره کنیم و به دستیابی به ظرفیت رقابتی و موفقیت پایدار پرداخته و همچنین روز ملی کیفیت را گرامی بداریم.

کیفیت نه تنها به عنوان یک اصل مهم در مدیریت سازمان‌ها، بلکه به عنوان پایه‌ای برای موفقیت و توسعه در تمامی جوانب زندگی مدرن در نظر گرفته می‌شود. کیفیت معادل با انجام کارها به بهترین شکل ممکن، با انعکاس نیازها و توقعات مشتریان، و با استفاده از بهترین فناوری‌ها و روش‌های موجود است. تأثیر کیفیت در موفقیت سازمان‌ها و اقتصاد جامعه آن چنان بزرگ است که نمی‌توان آن را نادیده گرفت.

یکی از اهداف اصلی دستیابی به کیفیت، ایجاد ظرفیت رقابتی است. در جهانی که رقابت به شدت فزاینده است، تأکید بر کیفیت امری اساسی برای بقا و رشد سازمان‌ها محسوب می‌شود. با ارائه محصولات و خدمات با کیفیت بالا، سازمان‌ها توانایی جلب مشتریان جدید را دارا می‌شوند و مشتریان فعلی خود را حفظ می‌کنند. این به معنای افزایش سهم بازار و درآمد سازمان‌ها است. موفقیت پایدار در عرصه‌های مختلف از اقتصاد تا محیط زیست بستگی به کیفیت دارد. برای دستیابی به موفقیت پایدار، باید توجه به چند کلید اصلی داشت:

۱. کیفیت در تصمیم‌گیری: اعتقاد به اهمیت کیفیت باید در تصمیم‌گیری‌های سازمانی و اقتصادی تأکید شود. این باید به عنوان یک اصل اساسی در همه تصمیمات مدیریتی در نظر گرفته شود.

۲. توسعه فرهنگ کیفیت: ایجاد فرهنگ کیفیت در سازمان‌ها و جوامع از اهمیت بالایی برخوردار است. این فرهنگ باید از مدیران تا کارکنان به همه سطوح انتقال یابد.



انجمن ملی صنایع لوازم خانگی ایران مجری
بزرگترین رویداد صنعت لوازم خانگی ایران



۲۳ بیست و سومین

نمایشگاه بین‌المللی لوازم خانگی هامکس

23rd Home Appliance Manufacturers Exhibition
محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران

Tehran International Exhibition Center ۳ الی ۶ آبان ۱۴۰۲

25-28 October 2023



مهیا و حضوری قدرتمند تر در لوازم خانگی «هامکس»



مه یاس سل توانست به
عنوان یکی از بزرگترین
تولید کنندگان پدهای
سلولزی خاورمیانه در این
نمایشگاه حضور یابد

گروه مهیا بازدیدکنندگان زیادی را در غرفه محصولات خود داشت. زیرا طی دوران فعالیت، گروه تعاونی مه یاس سل توانسته با تعداد بالای نمایندگی در سراسر کشور این موقعیت را فراهم سازد. تا کل کشور بتوانند از محصولات تولیدی شرکت استفاده نمایند. گروه مهیا تا کنون بازار

فروش بسیار موفقی در ایران و خارج از کشور بدست آورده است. بزرگترین کارخانه تولید کننده پدهای سلولزی خاورمیانه توسط این تیم تولیدی به زودی در استان سمنان به مرحله بهره برداری می رسد. تولید محصولاتی که هر سال با طراحی های جدید وارد بازار می شوند نمایانگر طی مسیر پیشرفت توسط گروه مهیا میباشد. همچنین توانسته با طی مسیر تکاملی در رشد و افزایش تولیدات موجبات آن را رقم بزنند تا از دیگر رقبای خود در این صنعت چندین گام جلوتر باشند.

گروه مه یاس سل در زمینه تولید محصولات سرمایشی و گرمایشی با تنوع بالا و حضور در نمایشگاه هامکس و نمایشگاههای دیگر داخل و خارج از کشور این فرصت را برای مشتریان خود فراهم می سازد. تا از نزدیک با محصولات آشنا شده و بتوانند طی گفتگو با مهندسان تحصیلکرده گروه مهیا از توانایی های تولیدی شرکت اطلاعات مناسبتر و مضاعفی کسب و خرید موفق تری را داشته باشند. زیرا مهیا کیفیت را حق مسلم همه مشتریان خود می داند.

بیست سومین نمایشگاه خانگی تهران (هامکس) یکی از بزرگترین رویدادهای نمایشگاهی در کشور است. که هر سال با حضور تعداد بسیاری از تولید کنندگان داخلی در صنعت لوازم خانگی، همچنین شرکتهای تولید کننده خارجی در محل دائمی نمایشگاه بین المللی تهران برگزار می شود. صنایع

لوازم خانگی ایران با قدمت ۷۰ ساله خود هر ساله با بهبود کیفیت محصولات و همچنین نوآوری و به خدمت گرفتن تکنولوژی روز دنیا در این زمینه گام بر می دارد.

ایران توانسته در زمینه صنعت لوازم خانگی پیشرفت بسیاری را بدست آورد. تولیدات لوازم خانگی کشور علاوه بر تامین نیازهای داخلی به عنوان یکی از مهمترین اقلام صادراتی به کشورهای همسایه و حاشیه خلیج فارس به حساب می آید.

نمایشگاه هامکس که از تاریخ ۳ تا ۶ آبان ماه ۱۴۰۲ همانند سالهای گذشته در تهران برگزار شد. بازدیدکنندگان بسیاری که به محصولات لوازم خانگی و صنایع وابسته، علاقه مند بودند را جذب کرد.

تعاونی مه یاس سل از شرکتهای بزرگی است که هر ساله در این نمایشگاه حضور پیدا می کند. سال ۱۴۰۲ برای گروه مهیا و حضورش در این نمایشگاه بسیار متفاوت تر از سالهای قبل بود چرا که مه یاس سل توانست به عنوان یکی از بزرگترین تولید کنندگان پدهای سلولزی خاورمیانه در این نمایشگاه حضور یابد.



انسانی که از طوفان عبور کرده دیگر آن انسان سابق نیست

اشنا شوند. طی حضور در این نمایشگاه با تعدادی از تولید کنندگان و محصولات آنان آشنایی پیدا کرده و صحبت‌هایی را با ایشان ترتیب دادیم تا از نحوه و چگونگی فعالیتشان بیشتر آشنا شویم. گروه صنعتی ساینالکترونیک

«گروه صنعتی ساینالکترونیک» نخستین بار در سال ۱۳۷۶ با تمرکز بر اصول صداقت، کیفیت و توجه به نیاز مشتری به عنوان طراح و سازنده تجهیزات آشپزخانه های صنعتی با نام تجاری «صلواتی» تاسیس گردید. محصولات مجموعه در آغاز شامل انواع سبزی خردکن های صنعتی و کارگاهی، اسلایسر، آبلیموگیر صنعتی، آبغوره گیر و آبگوچه گیر صنعتی بود. به دلیل استاندارد بودن و کیفیت مناسب محصولات، این برند به سرعت مورد توجه مشتریان قرار گرفت و به عنوان یکی از برندهای معتبر در صنعت تولید سبزی خردکن های صنعتی مطرح شد.

پس از یک دهه فعالیت مستمر در زمینه تولید سبزی خردکن های کارگاهی و صنعتی، مجموعه نسبت به گسترش محصولات خود و هم چنین ایجاد برند جدید اقدام نمود. به یاری خداوند و با تلاش و پیگیری های انجام شده از سوی واحد تحقیق و توسعه و واحد کنترل کیفیت، این مجموعه در سال ۱۳۸۸ موفق به اخذ استاندارد ملی ایران در زمینه تولید سبزی خردکن های خانگی مجهز به سیستم ایمنی با درب فشاری گردید و پس از آن در سال ۱۳۹۲ نیز در زمینه تولید الکتروموتور سبزی خردکن خانگی به خودکفایی رسیده و کلیه استانداردهای مرتبط با آن نیز اخذ گردید.

در سال ۱۳۹۲ با هدف توسعه سبد محصولات خانگی و گسترش سهم بازار نسبت به ثبت برند تجاری «ساینالکترونیک» و نشان تجاری «ساینال» در سازمان ثبت علائم تجاری و مالکیت صنعتی ایران اقدام شد. پس از بررسی های انجام شده توسط واحد بازاریابی و فروش و با توجه به نیاز بازار، تولید انواع جارو برقی خانگی نیز در دستور کار قرار گرفت

صنعت لوازم خانگی یکی از مهم ترین صنایع در کشور محسوب می شود. دوران تحریم و عدم ورود کالاهای خارجی باعث شده تا رشد قابل توجهی را در این صنعت شاهد باشیم. عوامل دیگری به غیر از تحریم در رشد صنعت لوازم خانگی ایران نقش داشته است که از جمله این عوامل می توان به رشد جمعیت کشور و افزایش تقاضا برای لوازم خانگی اشاره کرد.

صنعت لوازم خانگی از جمله صنایعی است که در بحران تشدید تحریم ها تسلیم نشده و با اتکا به توان داخلی توانست به رشد داخلی سازی و قطع واردات در برخی از بخشهای این صنعت دست یابد، و این موضوع موجبات آن را فراهم نموده تا محصولات تولید شده در داخل کشور از کیفیت بالایی برخوردار شوند. بیست و سومین نمایشگاه بین المللی لوازم خانگی ایران (هامکس) با حضور ۳۰۹ واحد صنعتی که از این تعداد ۱۲ شرکت نمایندگی خارجی و ۱۷ شرکت کننده قطعه ساز خارجی حضور داشتند از ۳ تا ۶ آبان ماه در تهران برگزار شد.

این نمایشگاه فرصت حضور بسیاری از تولید کنندگان مطرح، و شرکتهای جدید را فراهم آورد تا در یک عرصه رقابتی مهم کشور در کنار هم قرار بگیرند. و شاید حضور در این نمایشگاه فرصتی را برای تولید کنندگان داخلی به جهت هم اندیشی بیشتر، در بالا بردن راندمان تولید و بهبود کیفیت محصولات داخل کشور به همراه داشت.

در همین راستا نقش نمایشگاهها برای ایجاد فرصت انتقال تکنولوژی و اطلاعات بازاریابی، برند سازی و شبکه سازی بسیار حائز اهمیت است. بنابراین نمی توان این موضوع را کتمان کرد که صنعت لوازم خانگی یکی از مهمترین صنایعی است که با تنوع محصولات تولیدی و پتانسیل بالا می تواند پس از نفت بزرگترین صنعت سود آور کشور به شمار آید. صنعت لوازم خانگی می تواند یکی از صنایع مهم و استراتژیک کشور محسوب شود. حضور شرکتهای و برندهای مختلف تولید لوازم خانگی در بیست و سومین دوره نمایشگاه بین المللی ایران این فرصت را برای تولید کنندگان و مصرف کنندگان فراهم می سازد تا بتوانند از نزدیک با ایده ها و محصولات جدید

صنعت لوازم خانگی یکی از مهمترین صنایعی است که با تنوع محصولات می تواند پس از نفت بزرگترین صنعت سود آور کشور به شمار آید

تجهیزات نظامی آمریکا از تایوان تامین می شود. حتی این جنگ قدرتها بر سر تایوان به دلیل همین مسئله می تواند باشد. زمانی که اوضاع کشور مساعدتر بود و امکان واردات قطعات از تایوان وجود داشت، می توانستیم بروی محصولات خود ضمانت نامه ۵ ساله را ارائه نماییم. متأسفانه به دلیل مسائل تحریمی و ممنوعیت واردات این اتفاق موردی پیش می آید. نقطه مقابل این موضوع این است که عده ای از تولید کنندگان بر اثر این شرایط به تولید قطعات الکترونیکی در داخل کشور پرداختند. اگر با همت بالای تولید کنندگان و تلاش ایشان این کیفیت به ۸۰ درصد برسد دیگر نیازی به واردات نخواهیم داشت.

قیمت گذاری بر روی محصولاتتان چگونه است؟ آیا سالیانه این قیمتها اعمال می شود یا با نوسانات بازار تغییر قیمت دارید؟

در این مورد باید اشاره کنم که متأسفانه قیمت گذاری تا حدود زیادی از دست ما خارج است. اما قطع به یقین می گویم. جز آن دسته از تولید کنندگان هستیم که تا مواد اولیه ذخیره در انبار کاملاً مصرف نشده، در قیمت محصولات تولید شده هیچگونه تغییری را اعمال نخواهیم کرد. بنابراین قیمت گذاری محصولات شرکت براساس قیمت گذاشته صورت می گیرد. این موضوع از سیاستهای اصلی مدیر عامل شرکت جناب آقای علی صلواتی است. که برای ارج نهادن به مصرف کننده تا کنون به آن پایبند بوده و همیشه به این موضوع اذعان دارند تا در انبار مواد اولیه وجود داشته باشد، به قیمت روز بازار محصول به فروش نخواهم رساند.

آیا از حمایتهای دولت در تولیدات خود برخوردار بوده اید؟

هر شرکتی تا حدودی به یک میزان از تسهیلات برای ادامه و فعالیت تولید محصولات خود نیاز دارد. شاید تنها حمایت دولت از ما به عنوان یک تولید کننده پرداخت همین تسهیلات بوده است. اما حمایت جدی که تولید کننده نیاز دارد تا از سمت دولت صورت بگیرد اتفاق نیفتاده است. تنها درخواستی که از دولت داریم این است که دست انداز در عرصه فعالیت ما ایجاد نکند. تا بتوانیم مردم رابه سمت خرید کالای ایرانی سوق دهیم. زیرا خرید کالای ایرانی بسیار برارنده تر از کالای قاچاق است. اما متأسفانه در کشور ما تامین مواد اولیه بسیار سخت و از سوی دیگر قیمت تمام شده محصول بالا می رود. این موضوع نیز بر اثر یکسری از مسائل پیش می آید، که نقش دولت هم در آن بی تاثیر نیست.

نقش دولت را در تامین زیرساختهای صنعت چگونه ارزیابی می کنید؟ عدم زیرساخت مناسب چه لطمه ای را به صنعت وارد می کند؟

شهرکهای صنعتی در اصفهان به صورتی است که می تواند جوابگوی نیاز تولید باشد و در این زمینه در اصفهان مشکل خاصی وجود ندارد. چندین شهرک صنعتی در اصفهان وجود دارد که با رعایت مسائل زیست محیطی ضوابطی را که وزارت صمت در استان اصفهان در نظر گرفته است، رعایت کرده و به آن مسائل زیر ساختی دست پیدا کرده اند. بنابراین در استان اصفهان همکاری مناسبی در جهت تامین زیر ساختها وجود دارد و این موضوع برای ما ارزشمند است.

آیا قیمت محصولات شرکت ساین ساین برای مشتریان صرفه اقتصادی دارد؟

ما محصولاتی را در شرکت داریم که به آن محصول اکونومیک می گوئیم با حداقل تجهیزات جانبی و رعایت حداکثر کیفیت و موتوری که شرکت گلد ایران تولید می کند با موتور گران ترین جارو برقی شرکت ساین ساین استفاده می شود دارای یک کیفیت است. اما آن و کیوم و تجهیزاتی که برای یک جارو برقی خوب در نظر گرفته می شود باعث بالا رفتن قیمت آن می گردد. قیمت محصول جارو برقی شرکت ساین از ۲ میلیون ۹۰ هزار تومان شروع تا

و پس از طی مراحل مربوط به طراحی و تجاری سازی محصول کلیه مجوزها و استانداردهای مرتبط با این محصولات نیز (استانداردهای ملی ایران در زمینه ایمنی و مصرف انرژی) اخذ گردید.

امروز گروه تولیدی ساین الکتریک با نگاهی روشن به آینده فعالیتهای تولیدی و تحقیق و توسعه خود را ادامه می دهد. هدف ما به عنوان یکی از واحدهای تولید لوازم خانگی در کشور، فراهم کردن کالاهای با کیفیت ایرانی برای هم وطنان گرامی می باشد.

شرکت «ساین الکتریک» از تولید کنندگانی است که سالها در عرصه تولید لوازم خانگی فعالیت داشته و حضورشان در این نمایشگاه درجهت معرفی کالاها و نوآوری شرکت در عرصه محصولاتی بود که در دست تولید داشتند. طی مصاحبه ای که با مدیر بازرگانی این شرکت صورت گرفت، بیشتر از جزئیات عملکردشان در تولید آگاه می شویم.

ضمن معرفی کامل خودتان برای ما بگویید شرکت از چه سالی فعالیت خود را آغاز و در بدو تاسیسی چه محصولاتی را در خط تولید داشت؟

مهدی هزاریان مدیر بازرگانی و کارشناس فروش شرکت ساین الکتریک: در خصوص روند فعالیت شرکت باید به این موضوع اشاره کنم، که شرکت از همان بدو تاسیس با مدیر عاملی علی صلواتی در یک فضای کوچک با تولید سبزی خرد کئی فعالیت خود را آغاز و با حفظ همان فضای ۴۰ متری در حال حاضر در زمینی به مساحت ۵۰۰۰ متر مربع کارخانه ای را احداث و خط تولید خود را به محصولات دیگری مانند، جارو برقی، در دونوع سطلی و خوابیده، پنکه، آمپمپو گیری، هم زن، خردکن، بخاری هالوژنی تابشی اختصاص داده است.

طی سیاستگذاری هایی که در شرکت صورت گرفته هر سال دو محصول به تولیدات اضافه میشود. علی رغم اینکه در کشور ما شرایط تولید، برای تولید کنندگان آنچنان مهیا نیست، که بتوانند هر آنچه را که مد نظر دارند در زمینه تولید کالای خود پیاده سازی کنند، شرکت ساین قدم در عرصه تولید گذاشته تا بتواند هر سال محصول جدیدی را برای عرضه به مشتریان خود داشته باشد. تولید سبزی خرد کئی که فعالیت شرکت از آن آغاز شد دیگر در لیست تولیدات وجود ندارد. اما باز هم به صورت سفارش گیری و نوسالزی به تولید آن محصول نیز می پردازیم.

چشم اندازی که برای آتیه شرکت در نظر دارید چیست؟

سیاست و چشم اندازی که برای شرکت در نظر داریم این است که تا چند سال آینده سهم بازار را تا ۳۰ درصد افزایش دهیم. با توجه به این موضوع که نیروهای جوان و کارآمدی در شرکت فعالیت دارند. تمام تلاش خود را بر این موضوع معطوف داشته اند تا به جایگاهی که مدنظر شرکت است برسیم. اما نکته قابل ذکر در این موضوع این است که شاید در زمینه افزایش ۳۰۰ درصدی بازار این ایهام ایجاد شود که ایا تقاضا برای این میزان تولید وجود دارد؟ باید خاطر نشان سازم، ما سهم بازار را افزایش می دهیم به طور مثال اگر سالیانه یک میلیون و ۸۰۰ هزار نیاز جارو برقی در کشور باشد این رقم ثابت است. ما از این رقم می خواهیم سهم خود را افزایش دهیم، اگر در حال حاضر سهم ۵ درصدی از این بازار داریم، گوی سبقت را از دیگر رقبا برابیم و آن را به ۱۵ درصد تبدیل کنیم.

مواد اولیه خود را برای تولید از کجا تامین می کنید؟ آیا در این زمینه واردات دارید؟

قطعات الکتریکی و موتور محصولات خود را وارد می کنیم، این روند واردات در زمانی بسیار سهل و راحت از تایوان و چین صورت می گرفت. مهد قطعات الکتریکی ایران و دنیا تایوان است. حتی ۵۰ درصد قطعات و

تنها درخواستی که از دولت داریم این است که دست انداز در عرصه فعالیت ما ایجاد نکند. تا بتوانیم مردم رابه سمت خرید کالای ایرانی سوق دهیم



«ساینا ساخت ایران» این شعاری است که شرکت ساینا همیشه در نظر دارد. از این بابت نیز واقعا به خود می بالیم

۳ میلیون ۸۵۰ هزار تومان قیمت گذاری شده است. بنابراین می توانم در این جا خاطر نشان کنم که از لحاظ قیمتی جز تولید کننده هایی هستیم که شرایط رقابتی بسیار ایده آلی در بازار داریم.

برای فروش محصولات خود از چه تکنیک هایی استفاده می کنید؟

اولین موضوعی که در تکنیک فروش خود از آن استفاده کرده و به آن اعتقاد داریم رعایت اخلاق در سرلوحه کار ما قرار دارد و به هیچ وجه از این مسئله چشم پوشی نمی کنیم. مدیر عامل شرکت آقای صلواتی به این موضوع اعتقاد داشته و هیچ گاه از آن غافل نمی شوند به طوری که بعد از هر معامله با وجدان آسوده از شرکای تجاری خود جدا می شویم.

دغدغه اصلی شما در تولید چیست؟

تامین مواد اولیه مهمترین دغدغه ای است که با آن روبه رو هستیم. اینکه بتوانیم مواد اولیه را با آن کیفیتی که می پسندیم بدست بیاوریم. در بخش کنترل کیفیت ما همیشه این موضوع جز چالشهای اصلی میباشد، که ما چند بار باید محصولات را امتحان کنیم که هنگام ارائه به بازار اسم و رسم شرکت را زیر سوال نبرد. گاهی اوقات محصولی بین ۲۰ ساعت تا یک هفته زیر تست قرار گرفته و از کیفیت آن راضی هستیم. اما امکان اینکه در تولیدات بعدی شرکت با تغییر مواد اولیه نتوانیم محصول با کیفیت مطلوب به بازار عرضه نماییم، وجود داشته و این موضوع باعث نگرانی می شود.

فکر می کنید در دوران تحریم که کشور در آن قرار دارد چگونه می

توانیم در تولید موفق باشیم؟

انسان وقتی از طوفان می گذرد دیگر آن انسان سابق نیست. ما در این سالها سختی های بی شماری را متحمل شده ایم. همه مجموعه ها در این دوران برنامه ای را براساس آن طوفانها ترسیم کرده اند. در صنعت لوازم خانگی این موضوع کاملا مشهود است. جنگ اوکراین و روسیه ضربه بسیاری به موارد اقتصادی وارد کرد. کشورهایی که اقتصاد باز داشتند متاسفانه دچار مشکلات و تورم بسیاری شدند که برایشان قابل پیش بینی نبوده، بنابراین باید منتظر شرایط باشیم که در آینده بوجود می آید. اما تا کنون تمام تصمیمات گرفته شده در شرکت براساس شرایط روز کشور بوده، تا این لحظه نیز تمام تلاش خود را در جهت رفع این موانع طی نموده ایم.

ضمن قدردانی از شما که در این مصاحبه شرکت نمودید برای ما

بگویید شعار شرکت ساینا در عرصه تولید چیست؟

با افتخار اعلام می کنیم: «ساینا ساخت ایران» این شعاری است که شرکت ساینا همیشه در نظر دارد. از این بابت نیز واقعا به خود می بالیم.

اتاق تعاون عالیترین نهاد مردمی بخش تعاونی کشور

* دوم آموزش

* سوم - مشاوره های حوزه حقوقی امور ثبتی تشکلهای ایجاد شده در قالب تعاونی و اتحادیه، (کار مشترکی را با مجموع کمیسیون نظارت اتاق بر عهده داریم که راه اندازی و فعال سازی اتحادیه های استانی و اتاق های شهرستانهای تهران است که این موضوع نیز جزء دامنه مشترک فعالیت اتاق تهران قرار گرفته است)

* چهارم - ظرفیت سازی به جهت بهره برداری

* پنجم - در این مرحله اطلاعات در خصوص شناسایی واحدهای صنفی انجام شده، اطلاعات احصا شده، دسته بندی ها صورت گرفته، باید معرفی و ارتباط مجموعه ها با یکدیگر شکل بگیرد. این موضوع توسط کمیسیون های تخصصی که بدین منظور ایجاد شده اند انجام می پذیرد.

* ششم - کمیسیونهای تخصصی، تاکنون طبق هماهنگی های صورت گرفته ۶ کمیسیون تخصصی در اتاق تعاون استان تهران فعالیت خود را آغاز کرده اند. در این کمیسیونها، تعاونی ها و اتحادیه های تخصصی و کارشناسانی که در این زمینه فعالیت دارند، حضور یافته، ایده پردازی شده و پس از طرح موضوع، مشکلات بیان شده و در جهت رفع آن اقدام خواهد شد.

یک بخش از این مطالبات در حوزه وظایف و اختیارات دولت و بخشی از آن به مجلس و بخشی نیز به واحدهای حاکمیت مرتبط مربوط می شود، که باید به آن پرداخته شود. برای جامعه هدفی که مسیر را طی و به کسب تجربه پرداخته و شکست و پیروزی را درک نموده، اما تا کنون صدای آنان شنیده نشده، اینجا محلی است؛ به جهت تبادل اندیشه برای موارد ذکر شده که به آن پرداخته می شود.

کمیسیون های شکل گرفته شامل مسکن، مصرف، اعتبار، کسب و کارهای بانوان، انرژی در نهایت کمیسیون کشاورزی که ذیل تمام این موارد ۱۵ اتحادیه فعال، که عضو اتاق تعاون تهران هستند قرار گرفته و در قالب مجمع نمایندگان اتاق تعاون تهران در تلاش هستیم، تا این تعداد را از طریق هم افزایی کمیسیون ها افزایش دهیم.

رئیس کمیسیون بانوان اتاق تعاون تهران در ادامه صحبت های خود گفت: تمام هم و غم و تلاش ما این است؛ تا اقدام به تاسیس اتحادیه هایی که وجود ندارند نموده، همچنین تعاونی هایی که ظرفیت حضور دارند، اما ساختار برایشان تعریف نشده به ساماندهی اینگونه از تعاونی ها بپردازیم. طی جلسات مشاوره که در اتاق تعاون برگزار می شود. با نشستهای متعددی که با گروه های مختلف داریم ضمن تبیین برنامه و اهداف آنان، با هم اندیشی که در این جلسات صورت می گیرد. نسبت به ارائه برنامه و راهکاری مناسب در پیشبرد کارهایشان اقدام می شود. بنابراین با اطلاعات دقیق، جامع و کاملی که تعاونگران در این جلسات خواهند آموخت به نقطه ای خواهند



اتاق تعاون به عنوان عالیترین نهاد مردمی بخش تعاونی کشور است و تمامی تلاش خود را برای توسعه همه جانبه و کیفی فعالیتهای بخش تعاونی در حوزه های مختلف به ویژه کمک به تحقق سهم ۲۵ درصدی از اقتصاد ملی کشور معطوف نموده است. اتاق تعاون برای حضور موثر در فرایند تصمیم سازی ها و تصمیم گیری های کلان اقتصادی کشور و پیگیری مطالبات قانونی بخش تعاونی و تثبیت جایگاه این نهاد مردمی به موجب قوانین کشور عضو شوراها و مجامع عالی می باشد.

طی نشست صمیمانه در خدمت سرکار خانم خاطره استاد رضایی رئیس کمیسیون بانوان اتاق تعاون ایران، از ایشان در زمینه فعالیتهای تصدی در سمت ریاست کمیسیون بانوان اتاق تعاون و بیشترین دغدغه ای که با آن روبه رو بوده و اقداماتی که در جهت رفع مشکلات اتاق تعاون صورت گرفته سوالاتی مطرح شد و پاسخهای خانم استاد رضایی که در این زمینه ایراد فرمودند به نظر خوانندگان ماهنامه مهیا میسرانیم.

ایشان در خصوص حوزه فعالیت خود در اتاق تعاون گفت: طی ۲۷ الی ۲۸ سال فعالیت خود در ۴ حوزه فعالیت داشته و هسته مرکزی فعالیتهای بنده در زمینه تعاونی ها با اولویت بانوان و جوانان و رسیدگی به امور آنان در سطح کشور متمرکز بوده، همچنین عضو هیئت رئیسه اتاق تعاون تهران و وظیفه ساختاری در اتاق تعاون، معاونت امور تعاون و اتحادیه است. که در اتاق تعاون، معاونت امور اتحادیه ها با ۷ خدمت بارگذاری شده است.

* اول - اقدام در جهت شناسایی و مشاوره با گروه های جامعه هدف یعنی کلیه اتحادیه ها، تعاونی ها و تشکل هایی که قابلیت تشکیل تعاونی یا اتحادیه را در قالب تعاونی در سطح استان تهران دارا می باشند. این اولین قدم در پروسه و برنامه کاری تهران است که برعهده اینجانب قرار دارد.

حلقه مفقوده ای که ما با آن روبه رو هستیم، فقدان شبکه سازی و عدم آشنایی با کسانی است، که در استان از ماهیت و چگونگی عملکرد ایشان اطلاعاتی در دست نداریم. در نتیجه بعد از شناخت کسانی که باید در رشته بندی گرایش و فعالیت ایشان مشخص شده و بعد از آن دامنه فعالیت و توانمندی ایشان شناسایی شده و بارگذاری شوند.



وی گفت: در حال حاضر ۲۱ کشور در صف انتظار کسب اطلاعات صادراتی ما هستند. بنابراین ۲۱ کشور اعلام آمادگی نموده و جامعه هدف مشخص شده است، بنابراین با پیگیری‌هایی که از طرق مختلف صورت پذیرفته، با تکمیل بانک اطلاعاتی شرکتها در کشور، همچنین تشخیص نیازها که از سوی رایزنان اقتصادی صورت می‌گیرد مسیرهای صادرات در حال مشخص شدن است. هرچند این موضوعات با صرف وقت و انرژی بسیاری همراه است. اما به هر نحو ممکن باید انجام شود. زیرا این موضوع طی سالهای متمادی ضعیف انگاشته شده و عدم رسیدگی جدی از آن باعث بوجود آمدن یک یاس و ناامیدی مزمن در واحد اقتصادی کشورمان گردیده است.

رشد، نیاز به ریسک آگاهانه دارد

این مسئول ادامه داد: آسیب شناسی که در حوزه صادرات و واردات در حال پیگیری است، کار بسیار سنگینی بوده و جزء فضای جاری و روزمره اتاق است. بنابراین ۲ روز در هفته را به جهت مشورت، حوزه های مالیاتی و اقتصاد دارایی شرکتها اختصاص می‌دهیم. حجم مشکلات در این زمینه به میزانی است که دو روز در هفته برای آن کفایت نمی‌کند. حتی یک یا دو کارشناس نمی‌تواند مباحث مربوط به این حوزه را جمع بندی کند. بنابراین دو معاونت با حداقل چهار کارشناس جهت جمع بندی موضوعات حوزه مالیات و دارایی در جهت ارائه راهکارهای مناسب و مرتفع نمودن معضلات این مسیر مهم اقتصادی اختصاص داده ایم. در نقطه صفر ایستادن در هر حوزه ای که باشید محکوم به شکست خواهید بود. برای رشد، نیاز به ریسک آگاهانه است. بنابراین برای رسیدن به آگاهی باید هزینه پرداخت شود. در ۴ دهه ای که از عمر انقلاب در کشور ما گذشته با عبور از بحرانهای بسیاری مانند جنگ و تحریم به جایی که هم اکنون هستیم رسیده ایم. اما نکته مهم این است که ما ۴۴ سال لاینقطع در حال جنگی هستیم که ۸ سال آن به صورت علنی و مابقی به صورت نرم و شکننده اتفاق افتاده و هنوز هم به پایان نرسیده زیرا تحریم ها هر لحظه در حال افزایش است. به طوری که رتبه دار تحریم در دنیا قرار گرفته ایم. زمانی

رسید؛ که با اشراف کامل بر تمام جوانب کار نسبت به ساختار حقوقی خود اقدام و آن را تثبیت نمایند. بنابراین باعث مسرت و خرسندی ما خواهد بود که تعاونی‌ها شکل بگیرند، اما به شرط آنکه تعاونی هدف گذاری شده به سمت برنامه های خود گام بردارند.

ایشان در ادامه گفت: در رشته های تخصصی که در ذیل واحد خود به آن می‌پردازیم و آنچه دارای ارزش و اهمیت بوده این است که سالها بنده به عنوان رئیس کمیسیون بانوان اتاق تعاون ایران به فعالیت اشتغال داشته و حوزه تخصصی ام حوزه زنان خانواده و صنایع خلاق فرهنگی هنری در تولیدات صنعتی بوده، عملاً با ورود خود به کمیسیون بانوان اتاق تعاون ایران، درگیر دیگر فعالیتهای بانوان در حوزه های مختلف نیز شده ام. اگر خانم مهندسی در حوزه صنعت، کشاورزی یا دانش بنیان به فعالیت مشغول هستند و در گرایشات مختلف فعالیت دارند. موظف هستم که به ایشان نیز اهتمام ویژه داشته باشم، تا شنیده شوند.

کمیته تولید صادرات واردات بازرگانی از پیشنهاداتی بود که در بخش تعاون خیلی ضعیف انگاشته شده است.

رضایی اضافه کرد: بعد از رویدادها ما به نقطه جذب سرمایه گذار و سرمایه پذیر می‌رسیم. یکی از عوامل مهمی که در این واحد به آن پرداخته می‌شود، این است که واحدهای تولیدی را شناسایی تا ظرفیت اینگونه واحدها پیاده سازی شود. کمیته تولید صادرات و واردات بازرگانی از پیشنهاداتی بود که در بخش تعاون خیلی ضعیف انگاشته شده است؛ و عدم توجه جدی به این موضوع باعث شده تا تعاونی‌ها و مجموعه های قدرتمندی همچون گروه مهیا که می‌توان به آن اشاره کرد، طی سالهای فعالیت خود ضمن تسلط بر امور، با دانش بالای فنی که در حوزه کاری خود داشته اند. با همت بالای خود به این امر دست یابند. بنابراین این موضوع باید مد نظر واحد واردات و صادرات اتاق تعاون تهران قرار بگیرد؛ تا در کنار تعاونی های قدرتمندی همچون مه یاس سل قرار گرفته، شرایط توسعه ورشد کسب و کار آنان را در ارتباط با دیگر کشورها فراهم سازند.

برای رشد، نیاز به ریسک آگاهانه است. بنابراین برای رسیدن به آگاهی باید هزینه پرداخت شود

بنابراین، ایده باورازاینجا نشأت گرفته که ما به عنوان یک فعال اقتصادی و اجتماعی پس از رسیدن به خود باوری حرکت در مسیر رشد اقتصادی را شروع کنیم. ایران بانوی تجارت یک و دو، از دیگر مواردی بود که به آن پرداخته شد. خوشبختانه استقبال بسیار خوبی نیز از آن صورت گرفته و در هر برگزاری خدمات مشاوره ای به قدری گسترده و مناسب پیش رفت که نیاز به ایجاد پاسخگویی آنلاین را ضروری دانسته و به دنبال این هستیم که سامانه پاسخگویی مشاوره آنلاین



که به ریشه یابی این موضوع می پردازیم به این نتیجه می رسیم که اکثر ما پذیرفته ایم که نمی شود یا نمی توان ، بنابراین در فضای کسب و کار کشور بدون شک گروههایی که وارد ریسک کسب و کار نشده اند امکان باقی ماندن در این حوزه برایشان فراهم شده است. غالباً همه ما در این مدت به خود تحریمی گرفتار شده و با عبارتی مانند نمی شود و نمی توانیم مانوس شده ایم. به جای وقت گذاشتن و شمردن مشکلات، برای پیدا کردن و شمردن توانایی های خود وقت صرف نماییم

راه اندازی شود.

یکی از مهمترین آموزشهایی که باید به آن پرداخته شود آموزش بانوان است. زیرا در وهله اول اگر آموزش بانوان اتفاق بیفتد این آموزش بر کل جامعه و کشور تاثیر خواهد گذاشت. نمی توان کتمان کرد که بانوان به عنوان رکن اساسی و شالوده خانواده محسوب می شوند. بنابراین اگر یک بانوی ایرانی آموزش ببیند و بینش و آگاهی که اصل هرکاری را رقم می زند در بانوان تقویت شده و آموزش موثری را در این حوزه داشته باشند تاثیر آن در کل جامع قابل رویت و مشاهده خواهد بود. این آموزش در هر محیطی که صورت بگیرد خانواده یا اجتماع ، سطح ملی و بین المللی می تواند آموزش کل اجتماع را سامان بخشد.

در ادامه ایشان به آموزشی که در یکی از بندهای اساسنامه اتاق تعاون تعریف شده اما عملاً کمتر به آن پرداخته می شود گفت: در معاونت امور تعاون، آموزش را فعال کرده ایم . زیرا بدون آموزش قدم برداشتن بسیار نادرست است. در زمان تشکیل تعاونی یک واحد آموزش برای تعاونگران تعریف شده که مدیرعامل، اعضای هیئت مدیره و بازرسان باید یک دوره آموزشی را بگذرانند. این تنها یک نمونه از حوزه آموزش است و جنبه های مختلفی از آموزش در حوزه کسب و کار وجود دارد. که در تمام دوران کار باید به آن پرداخته شود. بنابراین تقویت آگاهی و بصیرت که بتواند عملیاتی شود از مهمترین مباحث آموزشی است که باید به آن دست پیدا کنیم.

ایشان در پایان به مبحث آموزش اشاره کرده و گفت: آموزش از مواردی است که در تمام دوران کار احساس شده و جزء لاینفک کاروشکل گیری آن محسوب می شود. آموزشی که در اساسنامه تعاون به آن اشاره شده مربوط به حذف ۴ درصدی مبالغ دریافتی به جهت بحث آموزش بوده اما خدمات حذف نشده است. در گذشته پس از برگزاری هر مجمع سالیانه طبق قانون، اتحادیه و تعاونی باید سهم ۴ درصدی آموزش را به دولت پرداخت می کردند تا با تجمع منابع مالی از این طریق امکان برگزاری کلاسهای آموزشی فراهم شود. اما در حال حاضر این مبلغ حذف شده و آموزش بر عهده تعاونی و اتحادیه های مربوطه قرار گرفته است.

بنابراین اگر نشیندن، برنامه نداشتن، عدم به روز رسانی امورها در یک سمت قرار دهیم در سمت دیگر شناسایی، آگاهی و آموزش آگاهی، هزینه نمودن برای آگاهی، برنامه ریزی و هزینه برای آگاهی، منتهی به نتیجه گرفتن و خروجی گرفتن رانکار هم قرار دهیم مشاهده خواهیم کرد که به نقطه ای رسیده ایم که مدام از شکل نگرفتن آن گلایه داشتیم. به جای وقت گذاشتن و شمردن مشکلات باید برای پیدا کردن و شمردن توانایی های خود وقت صرف نماییم. و از مسیر مشخص شده توانایی خود، شروع به حرکت و پیمایش مراحل رشد نماییم.

رضایی در ادامه سخنان خود افزود: در بحث اطلاع رسانی در اکثر موارد با مشکلات جدی روبه رو هستیم. و تلاش ما در حال حاضر این است، تا به فعال نمودن «کافه تعاون» پرداخته که این کافه تعاون در اصل رادیو، تلویزیون، اطلاع رسانی بخش تعاونی ها است. و آنان حق دارند به عنوان یکی از سه رکن اصلی قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران با وجود دارا بودن سهم ۲۵

درصدی در حوزه اقتصادی، مرجعی را در جهت توزیع اطلاعات، اقدامات، و حتی بیان نمودن شکستهای خود داشته باشند.

استاد رضایی در ادامه این مبحث افزود: باید قبول کنیم آگاهی دادن از مواردی است که از نطفه شروع می شود. یعنی از نطفه هرکاری در ابتدای امر باید آگاهی دادن صورت بگیرد. شروع فعالیت یک شرکت باید با تحقیقات و آموزش آغاز شود. واحد تحقیقات و پژوهش مرکز رشد اتاق تعاون طی این سالها بسیار ضعیف عمل کرده و در دوره جدید، مهندس مسکنی رویکردی مناسب به جهت تجمیع تمام موضوعات موجود صورت گرفت و در نگاه جدید معاونت وزارت تعاون خوشبختانه روزه ای در این فضا باز شد و اتاق تعاون نیز تمام سعی و تلاش خود را به این امر معطوف ساخته است. «کنگره باور» به منظور شناخت بانوان عرصه اقتصادی و اجتماعی شکل گرفت. در حوزه بانوان اتفاق مثبت و مناسبی که رقم خورد، آغاز کنگره باور به منظور شناخت بانوان عرصه اقتصادی و اجتماعی است که در حال فعالیت هستند اما شناختی از آنان وجود ندارد. همچنین این بانوان تعریفی برای معرفی خود نداشته و فضای تعامل و هم اندیشی آنان یک طرفه بوده، و با وجود فعالیت بسیار ارجح ، رتبه بندی ندارند.

به جای وقت گذاشتن
و شمردن مشکلات باید
برای پیدا کردن و شمردن
توانایی های خود وقت
صرف نماییم

هوش تجاری چیست؟ BI

زهرا جابری



مناسب‌ترین زمان ممکن اقدام به اتخاذ تصمیمات حیاتی و سرنوشت ساز پیش از وقوع بحران نمایند.

هوش تجاری در عصر حاضر، با رویکرد پاسخگویی به این دست از نیازها، به کلیدی‌ترین و موثرترین راهکار جهت کمک به مدیران در تصمیم‌گیری و ارزیابی عملکرد سازمانی تبدیل شده است.

استخراج دانش، ایجاد ارتباط منطقی بین داده‌های سازمان و در نهایت استخراج گزارشات راهبردی و تصمیم ساز همچون کنترل روندها، نمایش و کنترل شاخص‌های کلیدی عملکرد، مقایسه عملکرد با اهداف از پیش تعیین شده و ... نیازمند بستری تحت عنوان هوش تجاری می‌باشد. هوش تجاری در کنار نرم افزارهای موجود در سازمان قرار خواهد گرفت تا مدیران ارشد و کلیدی سازمان را در اتخاذ تصمیمات حیاتی در مناسب‌ترین زمان، کمک نماید.

گزارشات BI به تصمیم گیرندگان سازمانها کمک می‌کند تا از انبوه داده‌های ارزشمند موجود در سازمان خود، نهایت بهره را برده و توانایی خود در تجزیه و تحلیل عملکرد سازمانشان را افزایش دهند و با کشف اطلاعات مناسب در خصوص فرآیندها، روندها و ... در مناسب‌ترین زمان، بهترین تصمیم را برای کسب و کار خود اتخاذ نمایند.

هوش تجاری BI چیزی بیشتر از صرفاً یک نرم افزار است. در واقع BI یک ابتکار جامع و کامل برای استفاده از داده‌ها در عملیات روزمره

مفهوم هوش تجاری برای نخستین بار توسط ریچارد دیون در سال ۱۸۶۵ مورد استفاده قرار گرفت. او اثبات کرد که هوش تجاری می‌تواند با ارائه درک کامل تری از کسب و کار سبب پیشی گرفتن از رقیب شود. اما اوج شهرت و خودنمایی هوش تجاری به سال ۱۹۵۸ بر می‌گردد که هانس پیتر لوهن دانشمند کامپیوتر IBM در یک مقاله به

نام سیستم هوش تجاری به ارائه توضیحاتی پیرامون این فرایند پرداخت. در دهه ۵۰ میلادی هوش تجاری به عنوان یک فرآیند مستقل علمی مطرح شد و توسط کارآفرینان بزرگ مورد استفاده قرار گرفت. البته مفهوم هوش مصنوعی در قرن ۱۹ کاملاً با مفهوم امروزی آن متفاوت است. در عصر حاضر BI به عنوان یک فرایند علمی برای کمک به اتخاذ تصمیمات مهم و اصلاحات مورد استفاده قرار می‌گیرد.

امروزه با وجود انبوه داده‌ها و اطلاعات متنوع در سازمان که همه روزه گردآوری و ذخیره می‌شوند،

بهره برداری کاربردی از این حجم بزرگ اطلاعات و تجزیه و تحلیل آن در کوتاه مدت تبدیل به دغدغه اصلی مدیران ارشد و تصمیم ساز شده است، به گونه‌ای که در بسیاری از موارد بهره برداری از این دارایی ارزشمند در سازمان‌ها غیر ممکن به نظر می‌رسد.

برای بهره مندی بیش از پیش از داده‌های موجود در سازمان، نیاز به فرآیندهایی است که مدیران در سریع‌ترین زمان ممکن، نمایی کلی از وضعیت سازمان و زیر مجموعه‌های خود را دریابند، تا در نهایت و در

هوش تجاری در عصر حاضر به کلیدی‌ترین و موثرترین راهکار جهت کمک به مدیران در تصمیم‌گیری و ارزیابی عملکرد سازمانی تبدیل شده است

تجاری BI قادر هستند حجم بالایی از اطلاعات را مدیریت کنند که همین امر یک مزیت رقابتی مهم برای هر کسب و کاری محسوب می شود. چرا که علاوه بر کاهش محسوس هزینه ها یک راهکار مناسب برای تجزیه و تحلیل داده ها در پیشبرد اهداف سازمانی است. کسب و کارها به راحتی با تحلیل عملکرد رقبای خود تصمیم گیری های خود را در ارتباط با ادامه روند سازمان و ایجاد مزایای رقابتی بهبود بخشند.

مراحل پیاده سازی هوش تجاری در یک سازمان : مرحله اول



شناخت کسب و کار و تحلیل مسئله

اولین و به واقع مهمترین مرحله از انجام پروژه، درک صحیح و کامل از دامنه فعالیت سازمان و شناخت درست از مسائل، چالش‌ها، فرصت‌ها و روال‌های موجود در محیط کسب و کار است. متخصصان این حوزه در این مرحله از انجام پروژه با ارزیابی دقیق و کامل از صنعت و فعالیت‌های سازمان، اقدام به شناسایی تمامی ذی‌نفعان می‌نمایند، سپس نیازهای هریک را استخراج و مورد تجزیه و تحلیل قرار خواهند داد، تا به ارزیابی کاملی از مسائل موجود رسیده و ابعاد پروژه را در کنار خروجی‌های مورد انتظار استخراج نمایند.

۱. شناسایی اهداف منافع ذی‌نفعان
۲. تعیین محدودیت‌ها و تعریف دقیق مسائل
۳. تعیین محدوده پروژه

۴. شناسایی کاربران نهایی سیستم

در جلسات مختلفی که با مدیران و کارشناسان برگزار می گردد می توان به درک بهتری از کسب و کار رسید و در نهایت به یک لیست از گزارشات مورد نیاز سازمان دست پیدا کرد. برای تهیه این گزارشات می بایست از شاخص های کلیدی عملکرد استفاده نمود.

KPI یا شاخص کلیدی عملکرد

این شاخص در واقع به شکل یک فرمول کسری



است. مهمترین مزایای صنعت هوش تجاری عبارتند از: (۱) تجزیه و تحلیل سریعتر داده ها و نمایش آن با استفاده از داشبوردهای بصری اهمیت گزارش های روزانه و دوره ای در سازمان ها بر هیچکس پوشیده نیست. افراد در سازمان ها از گزارش ها برای نظارت بر شاخص های KPI بوسیله انواع داده ها استفاده می کنند. گزارشات تعاملی با استفاده از ابزارهای هوش تجاری امکان ارتباط راحت تر کاربران با یکدیگر برای دسترسی به اطلاعات را می دهد. همچنین مهمترین مزیت این نوع داده ها استفاده از تصاویر مانند نمودار، چارت ها و جدول های مختلف برای درک بهتر گزارش است.

۲) افزایش کارایی سازمانی

با کمک ابزارهای هوش تجاری BI اطلاعات داده ای به صورت یکپارچه در اختیار کارکنان و سازمان ها قرار می گیرند. بنابراین زمان کمتری نیاز است تا کارکنان صرف پیگیری داده ها کنند. علاوه بر این اطلاعات با دقت بیشتری ثبت و ضبط می شوند.

۳) اخذ تصمیمات تجاری مبتنی بر داده

هوش تجاری BI به سازمان ها کمک می کند تا عملیات مختلف در سازمان را اعم از بهره وری کارکنان، درآمد، سود، زیان، بهره وری کلی و سایر عوامل در داخل و خارج سازمان را کنترل و پیگیری کنند. با استفاده از این امکانات نقاط ضعف و قدرت کسب و کارها به راحتی برای مدیران قابل تشخیص بوده و می توانند به سرعت نسبت به رفع یا عمل به آن اقدام کنند.

۴) بهبود تجربه مشتری

راهکارهای استفاده شده در BI به راحتی می تواند الگوهای رفتاری مشتری را برای سازمان ها نمایان سازد. شرکت ها با دریافت بازخورد دقیق مشتریان به صورت لحظه ای قادر خواهند بود تا نیازهای مشتریان را از قبل پیش بینی کرده و نسبت به اصلاح و بهبود آن برای جلب رضایت حداکثری اقدام کنند.

۵) افزایش مزیت رقابتی سازمان ها بوسیله هوش



شاخص ها می باشد. در برخی موارد سازمانها بدون تحقیق، از شاخص های تجاری نامناسب و نامربوط به کسب و کار خود استفاده می کنند و سپس متوجه می شوند که تاثیرات مثبتی مشاهده نمی شود. اگر اطلاعات دقیق، واضح و مرتبطی جمع آوری شود و نظارت بر اجرای صحیح آن مداوم باشد، قطعاً نتایج مثبت خود را نشان خواهد داد.

کام های اصلی تعریف KPI ها به صورت زیر است:

- نتیجه مورد نظر شما چیست؟
- چرا این نتیجه مهم است؟
- چگونه می خواهید پیشرفت را اندازه گیری کنید؟
- چگونه می توانید روی نتیجه تأثیر بگذارید؟
- چه کسی مسئول نتیجه کار است؟
- چگونه می دانید که به نتیجه خود رسیده اید؟

جمع بندی

بطور کلی KPI ها ابزاری مهم برای سنجش موفقیت شما در سمت، شغل و نهایتاً کسب و کارتان هستند. به این صورت که با تعریف کردن اهداف کوتاه یا بلند مدت و شاخص های عملکردی، میزان دستیابی به اهداف سازمانی، اندازه گیری و قابل رصد خواهند شد. پس از جمع بندی نیازهای سازمان و تهیه لیست گزارشات مورد نیاز با کمک شاخص های کلیدی عملکرد، وارد فاز بعدی از مرحله اجرای هوش تجاری، یعنی طراحی و پیاده سازی انبار داده و واکنشی اطلاعات می شویم که در بخش بعدی به آن خواهیم پرداخت.

بطور کلی KPI ها ابزاری مهم برای سنجش موفقیت شما در سمت، شغل و نهایتاً کسب و کارتان هستند

(نسبت) می باشد بعنوان مثال نسبت فروش ریالی به موجودی ریالی، نسبت مرجوعی به فروش، نسبت تعداد پرسنل به فروش شعبه و هر نسبت دیگری را می توان بعنوان شاخص تعریف کرد.

این شاخص ها در صنایع مختلف متفاوت می باشد مثلاً شاخص ها در واحد مالی، فروش، منابع انسانی، انبار و هر واحد دیگری متفاوت می باشد. در این مرحله بهتر است شناسنامه شاخص تهیه گردد که شامل نام شاخص، فرمول شاخص، تعریف یا کاربرد شاخص یا مشخص نمودن افرادی که حق استفاده از این شاخص ها را دارند،

KPI اطلاعات بسیار مهم و مفیدی، مربوط به عملکرد اشخاص و تیم ها را برای سازمان ها و مدیران فراهم می کند. این داده ها آنها را قادر می سازد تا بفهمند سازمان در راستای اهداف تعیین شده خود چگونه قدم بر می دارد. بدین ترتیب، KPI هایی که به خوبی طراحی شده باشند، تصویر روشنی از سطح فعلی عملکرد و یا لزوم ایجاد تغییرات ارائه می دهند.

شاخص های عملکرد، ابزارهای تصمیم گیری مفیدی هستند و سازمان ها از آنها در چندین سطح استفاده می کنند تا موفقیت خود را در رسیدن به اهداف ارزیابی کنند شاخص های سطح بالا ممکن است روی عملکرد کلی مشاغل متمرکز باشند، در حالی که شاخص های سطح پایین ممکن است روی فرآیندهای بخش هایی مانند فروش، بازاریابی، منابع انسانی، پشتیبانی و سایر موارد متمرکز شوند.

چه چیزی باعث می شود KPI مؤثر باشد؟

وقتی در مورد شاخص عملکرد کلیدی یا KPI صحبت می کنیم، باید توجه داشت که تناسب شاخص با عملکرد مهم ترین قسمت تدوین این

مهیا و حضور چشمگیر در نمایشگاه آیفارم



ششمین دوره نمایشگاه بین المللی کشاورزی ایران (آیفارم) در تاریخ ۲۵ الی ۲۸ مهرماه ۱۴۰۲ در محل نمایشگاه شهرافتاب برگزار شد. این نمایشگاه به عنوان بزرگترین رویداد در زمینه تولید محصولات و فراورده های باغبانی و کشاورزی محسوب می شود. آیفارم توانسته در ۶ دوره برگزاری بازدید کنندگان بسیاری را از ایران و خارج از کشور به همراه داشته باشد. حضور ۱۲۰ شرکت در این نمایشگاه و به عرضه گذاشتن توانمندی هایشان در زمینه تولید محصولات کشاورزی رویدادی مهم در این صنعت محسوب می شود. گروه تعاونی مه یاس سل با تولید محصولات متنوعی که می تواند در صنعت گلخانه داری مناسب باشد. همچنین به عنوان یکی از بزرگترین تولید کنندگان پدهای سلولزی در این نمایشگاه حضور یافت.

مهندس داود پارسا پور مدیرعامل گروه صنعتی مهیا که طی دوره این رویداد نمایشگاهی در غرفه گروه مه یاس سل حضور داشت در این زمینه گفت: پدهای سلولزی تولید شده توسط گروه مه یاس سل که به عنوان یکی از مهمترین و اصلی ترین محصولات تولید شده و شناخته شده است، از مهمترین ملزوماتی است که در صنعت گلخانه داری از ان استفاده می شود.

مهندس پارسا پور در زمینه پدهای سلولزی که از مهمترین محصولات تولیدی شرکت گروه مه یاس سل است گفت:

پد سلولزی ایده ای جالب و مدرن است که کاربرد آن در انواع هواسازهایی که بر اساس سیستم های تهویه تبخیری عمل می کنند مناسب می باشد. پدهای سلولزی یکی از تجهیزات اصلی در انواع هواسازها است. مواد اولیه تولید آن کاغذ کرافت می باشد و از این رو می توان به سلامت الیاف به کار رفته در این پدها مطمئن بود چرا که آلودگی ایجاد نمی کند.

وی در ادامه سخنان خود در خصوص نمایشگاه آیفارم گفت: برپایی نمایشگاههای تجاری در کشورمان علاوه بر تاثیری که به عنوان نتایج مستقیم برپایی نمایشگاه در شکوفایی اقتصادی کشورمان دارد. به نحو موثری در توسعه و رونق مشاغل وابسته می انجامد.

مدیر عامل مهیا افزود: نمایشگاههایی مانند آیفارم فرصتهای مناسبی را به منظور انجام مطالعات و بررسی اقتصادی و تحقیقاتی در زمینه بازاریابی و سنجش مخاطبین ایجاد می کند. حضور در نمایشگاه آیفارم باعث بوجود آمدن جلسات هم اندیشی با دیگر دوستان شرکت کننده که از کشورهای مختلف در اینگونه نمایشگاهها حضور می یابند شده و باعث پدید آمدن زمینه مراودات تجاری با دیگر کشورها خواهد شد.

همچنین حضور در این نمایشگاهها می تواند در ارتقا سطح دانش علمی شرکت کنندگان و تولید کنندگان در صنعت کشاورزی مثرم واقع شود. بنابراین تولید کنندگان جوانی که به تازگی پا به عرصه تولید گذاشته و در این نمایشگاه حضور

یافته اند فرصتی را برایشان فراهم می سازد، تا بتوانند ضمن کسب اطلاعات از دانش و تکنولوژی روز دنیا و به کارگیری در تولید محصولاتشان، در جلسات هم اندیشی و هم افزایی که با دیگر تولید کنندگان با تجربه حاضر در این نمایشگاه خواهند داشت، راهکاهای مناسبی را در جهت تولید محصولات با کیفیت بدست آورند.





«ساعیان صنعت» با شعار سلامی نو تکنولوژی و علم را به خدمت در آورده است

کشوردارا بوده و تیم تخصصی شرکت از طریق هوش مصنوعی اقدام به هوشمند سازی گلخانه ها گرفته تا بتوانند میزان خطای انسانی، که در صنعت کشاورزی و گلخانه داری صورت می گیرد را به حداقل برسانند.

توسط تیم نخبه ساعیان صنعت برای هر گلخانه ماژول مختص به آن طراحی و راه اندازی می شود

گروه ساعیان صنعت تا کنون توانسته پروژه های زیادی را در زمینه کنترل اقلیم گلخانه ها در داخل و خارج از کشور با بالاترین میزان رضایت مندی مشتریان به انجام رسانده و با شعار «سلامی نو» تکنولوژی و علم را به خدمت در آورده است تا نیاز کشاورزان را با شرایط ایده آل بهره برداری تکنولوژی بر آورده نماید.

وی اظهار داشت: شرکت ساعیان صنعت یزد، امکان ارائه هرگونه ماژول به گلخانه ها را دارا می باشد. زیرا تولید، تماما توسط تیم تخصصی شرکت صورت گرفته، بنابراین این امکان برای ما کاملا مهیاست، تا بتوانیم برای هر گلخانه ماژول مختص به آنرا طراحی و راه اندازی نماییم. نکته حائز اهمیت این است که شرکت رو به رشد بوده و دستگاه تغذیه در همین نمایشگاه رو نمایی شده و این دستگاه این امکان را به کشاورزان می دهد، تا به صورت جداگانه سم پاشی و کود پاشی مزارع را انجام دهند.

این دستگاه نمونه های خارجی نیز دارد، اما از آن جهت که نتوانسته استانداردهای لازم که معیار اصلی عملکرد آن محسوب می شود، با شرایط اقلیمی ایران هماهنگ ساخته و آنرا رعایت نماید، مورد توجه

ششمین دوره نمایشگاه آیفارم تهران ۱۵ الی ۲۸ مهرماه ۱۴۰۲ با حضور ۲۸۰ شرکت در نمایشگاه شهرآفتاب برگزار، و شرکتهای مرتبط در زمینه تجهیزات باغبانی، ماشین آلات و ادوات کشاورزی، پهبادهای، نهاده ها، تجهیز و هوشمند سازی گلخانه ها، مکانیزاسیون دام و طیور، سیستم های آبیاری و صنایع وابسته به آن حضور یافتند. این نمایشگاه در این دوره نیز مانند سالهای گذشته توانست بازدیدکنندگان بسیاری را جذب نماید.

ایران توانسته سهم ۱۴ درصدی کشاورزی را از کل صادرات غیر نفتی به خود اختصاص دهد. این موضوع بیانگر نقش و اهمیت کشاورزی در اقتصاد کشور و ظرفیت آن برای ورود شرکتهای دانش بنیان است. بنابراین نمایشگاه آیفارم و حضور شرکتهای دانش بنیان در این نمایشگاه و تیم های تخصصی که در زمینه صنعت کشاورزی و گلخانه داری فعالیت داشتند بسیار حائز اهمیت بود.

شرکت ساعیان صنعت یزد از شرکتهای دانش بنیان حوزه سیستم های هوشمند کشاورزی حاضر در این نمایشگاه بود. دکتر مهدی یآوری مدیر بازرگانی

شرکت طی مصاحبه ای که با ایشان در زمینه فعالیت شرکت صورت گرفت در خصوص فعالیتهای این شرکت توضیحاتی را ارائه نمودند که به نظر شما خواهد رسید.

گروه ساعیان صنعت در سال ۱۳۸۷ با مدیر عاملی مهندس مجتبی عباسی راد فعالیت خود را آغاز نموده و طی قدمت ۱۰ ساله خود به صورت دانش بنیانی و توسط گروهی از مهندسان نخبه و کوشا که دارای تحصیلات آکادمیک هستند؛ فعالیت مستمری را در زمینه خدمت رسانی به کشاورزی ارائه داده اند. این شرکت توان هوشمند سازی گلخانه ها را در سراسر

دستگاه تغذیه در همین نمایشگاه
رو نمایی شده و این دستگاه
این امکان را به کشاورزان می
دهد، تا به صورت جداگانه سم
پاشی و کود پاشی مزارع را
انجام دهند

گلخانه، تنظیم دما و رطوبت تا حد مطلوب برای حرکت هوا و در نتیجه جلوگیری از ایجاد عوامل بیماری زای گیاهی مانند BOTRYTIS و CINEREA است. تهویه مناسب همچنین از تأمین هوای تازه برای فتوسنتز و تنفس گیاه جلوگیری می‌کند و ممکن است گرده افشان‌های مهم را برای دسترسی به محصول گلخانه‌ای فعال کند.

مزایای هوشمند سازی گلخانه ها

از هوشمند سازی و مزایای آن در گلخانه ها می توان به کنترل تمام سیستم ها به صورت اتوماتیک اشاره کرد که سیستم براساس شرایط محیطی تصمیم گیری لازم را خواهد کرد.

در گلخانه ها برای حفظ شرایط مطلوب گیاه باید اقداماتی به صورت مداوم انجام گیرد و گاهی نیز با توجه به شرایط تحمیلی بیرونی نیاز به اعمال خاصی می شود.

به کمک سنسور ها میزان دما، رطوبت، نور، شدت باد، بارش برف و باران و ... بررسی و مقدار آن اندازه گیری می شود و در صورت رسیدن به مقدار غیر مجاز،

سیستم هوشمند دستورات لازم را خواهد داد.

با هوشمند سازی گلخانه امکان باز و بسته کردن پنجره ها و توری سایبان ها، کنترل فوگر و فن برای تهویه گلخانه، کنترل سیستم هیتز جهت ایجاد دمای مناسب در مواقعی که دما از حد تعیین شده کمتر و یا بالاتر از حد مجاز شده، بستن پنجره ها هنگام وزش باد شدید، امکان کنترل زمان آبیاری و کود دهی به طور اتوماتیک با تابلو های فرمان نصب شده فراهم می شود.

مهدی یآوری مدیر بازرگانی ساعیان صنعت در زمینه مرادوات تجاری شرکت با دیگر کشورها افزود:

خوشبختانه در زمینه ارائه محصولات به کشورهای دیگر نیز اقداماتی را صورت داده ایم، از جمله کشور ارمنستان که به تجهیز نمودن گلخانه های آنان پرداخته، و یکی دیگر از کشورها که در برنامه های آتی خود به جهت تجهیز نمودن و ارائه خدمات به آن خواهیم پرداخت کشور ازبکستان است. محصولاتی که توسط شرکت تولید شده، می تواند در صنایع دیگر نیز به جز گلخانه ها مورد استفاده قرار گیرد.

اما نکته حائز اهمیت، نیاز گلخانه های کشور به این محصولات است. چرا که به علت حساسیت بالایی که گیاهان به شرایط دما و آب و آفتها دارند، این نیاز احساس شد تا تولیدات خود را در اختیار کشاورزان قرار دهیم. زیرا بسیاری از گلخانه ها به روش های سنتی به پرورش گیاهان اقدام می کنند که این موضوع مضرات بسیار زیادی را در پی دارد و با توجه به خشکسالی هایی که در کشورمان شاهد آن هستیم یکی از بزرگترین مشکلات کشاورزی، کمبود منابع آبی و به هدر رفتن آن در این سیستم است.

یکی دیگر از مشکلات کشاورزی سنتی، مصرف بسیار بالای انرژی است که حتی کشاورزان شاید خودشان به این موضوع واقف نباشند.

خریداران قرار نگرفته، درحالی که دستگاه ساخت شرکت ساعیان صنعت با توجه به تمام شرایط اقلیمی ایران ساخته شده و آماده خدمت رسانی به کشاورزان می باشد.

هوشمند سازی گلخانه ها می تواند صرفه اقتصادی بالایی برای کشاورزان داشته باشد

درباره هوشمند سازی گلخانه بیشتر بدانیم

گلخانه یک سازه و بنایی برای رشد و پرورش گیاهان است. این سازه با دیوارها و سقفی است که عمدتاً از مواد شفاف مانند شیشه ساخته شده اند. مواد برای ساخت گلخانه به طور معمول شیشه یا پلاستیک

است و به طوری طراحی می‌شود که نور خورشید از آن عبور کند. این نور آفتاب برای گرم شدن گلخانه موثر است. در گلخانه شرایط آب و هوایی مناسبی برای گیاهان تنظیم می‌شود. سازه‌های گلخانه‌ای از سازه‌های کوچک تا ساختمان‌هایی با اندازه بزرگ متغیر هستند. فضای داخلی گلخانه در معرض نور خورشید گرم‌تر از دمای خارجی می‌شود

تا از محتویات آن در هوای سرد محافظت می‌کند. داخل یک گلخانه حتی در طول زمستان گرم می‌ماند. در طول روز، نور خورشید در گلخانه می‌درخشد و گیاهان و هوای درون خود را گرم می‌کند. در واقع می‌توان گفت گلخانه بدون گرما گلخانه نیست.

قدمت گلخانه‌ها به دوران روم باستان باز می‌گردد که در قرن ۱۱۳م، ایتالیا اقدام به طراحی و ساخت گلخانه‌های مدرن‌تر نمود. امروزه گلخانه به گونه‌ای طراحی شده است که گرمای اشعه خورشید را در داخل خود به دام می‌اندازد و برای گرم نگه داشتن گیاهان حتی اگر بیرون از آن فضا سرد باشد به خوبی

عمل می‌کند. می‌توانیم در مورد زمین هم چنین بگوییم که مولکول‌هایی در جو زمین و اطراف ما وجود دارد که به آن‌ها گازهای گلخانه‌ای گفته می‌شود که گرما را جذب می‌کنند. این گازها می‌توانند تأثیر بزرگی در زندگی ما و رشد ما داشته باشند. هدف از گلخانه هم محافظت از محصولات زراعی در برابر سرما یا گرما و آفات ناخواسته است.

گلخانه باعث می‌شود انواع خاصی از محصولات زراعی در طول سال رشد یابد که شامل میوه‌ها، سبزیجات و گل‌ها مختلف هستند. برخی از معروفترین گلخانه‌ها نمونه‌هایی از عملکرد گلخانه را نشان داده اند و با به مراکز تحقیقاتی تبدیل شده‌اند که در زمینه گیاه شناسی کار موفقی انجام می‌دهند. یکی از گلخانه‌های معروف باغ KEW GARDENS در انگلیس است که در واقع ۱۲۱ هکتار از گلخانه و باغ تشکیل شده است. این مرکز هم تحقیقاتی را انجام می‌دهد و هم از گردشگران پذیرایی می‌کند.

یکی از مهمترین مولفه‌ها در یک گلخانه، تهویه موفق آن است. در صورت عدم تخلیه مناسب، گلخانه‌ها و گیاهان رو به رشد دچار مشکلات مختلفی می‌شوند. آسیب می‌بینند و به مرور می‌سوزند. اهداف اصلی تهویه



یکی از مهمترین مولفه‌ها در یک گلخانه، تهویه موفق آن است. در صورت عدم تخلیه مناسب، گلخانه‌ها و گیاهان رو به رشد دچار مشکلات مختلفی می‌شوند.



درستی صورت بگیرد، حتما مناسب است. بنابراین از جوانان نخبه و تحصیلکرده که به تازگی وارد صنعت می شوند، میخوام تا کارشناسی لازم را در خصوص محصولات تولیدی خود انجام دهند. امکان دارد برای تولید، به اشتباه محصولی را انتخاب نمایند که قیمت وارداتی آن مقرون به صرفه تر از تولید داخلی باشد، و این موضوع موجب عدم موفقیت آنان در تولید خواهد شد. پس توجه به یکسری از نکات در این عرصه بسیار حائز اهمیت است تا فعالیت صنعتی با شکست مواجه نشود.

دکتر مهدی یآوری در پایان این مصاحبه در خصوص اهدافی که مد نظر است تا در آتیه این شرکت صورت بگیرد اظهار داشت: شرکت ساعیان صنعت در پیشبرد اهداف خود برنامه های بسیاری را در دستور کار قرار داده و چشم اندازی که برای آتیه شرکت در نظر داریم، تبدیل شدن به یک هلدینگ بزرگ است که شرکتهای مختلفی را تاسیس و محصولات جدیدی را راهی بازار نمایم. حضور در این نمایشگاه با این قدرت توانست، شرکتهای بسیار بزرگی را از خدمات ما آگاه سازد، تا بتوانند از نزدیک با فعالیت شرکت ساعیان صنعت یزد به عنوان یک شرکت دانش بنیان که با توان، قدرت و با تکیه بر دانش روز به کشاورزان خدمت رسانی می نماید آشنا سازد.

این موضوع توانست نیروی دو چاندانی در پیشبرد اهدافمان به ما رساند. همچنین تقاضا دارم تا مردم شریف کشورم و دولت در حمایت از شرکتهای دانش بنیان تلاش بیشتری داشته باشند. و خدمات شایسته ای که این جوانان نخبه به مرز و بوم خود در خصوص حمایت از صنعت و کشاورزی دارند را جدی گرفته و چتر حمایتی خود را از سر این جوانان بر ندارند.

با هوشمند سازی علاوه بر اینکه مصرف انرژی را کاهش می دهند؛ امکان برداشت محصول خود را مضاعف نموده

همچنین با مصرف انرژی بالا محصولات کمتری را هم برداشت می کنند. اما با هوشمند سازی علاوه بر اینکه مصرف انرژی را کاهش می دهند؛ امکان برداشت محصول خود را مضاعف نموده همچنین از نیروی انسانی کمتری در کشاورزی استفاده می نمایند. همچنین آسیبه ها و ضررهایی که به گیاهان در هنگام کشت وارد می شود را به حداقل می رسانند. بنابراین هوشمندسازی سیستم گلخانه ها می تواند برای کشاورزان صرفه اقتصادی بسیاری را به همراه داشته باشد و خوشبختانه تمام مشتریان ما تا کنون از این موضوع احساس رضایت کامل را داشتند.

وی در خصوص حمایتهایی که از شرکت دانش بنیان ساعیان صنعت یزد صورت می گیرد عنوان کرد: مطابق با قانون حمایت از شرکتهای و موسسات دانش بنیان، صندوق پژوهش و فناوری استان بخشی از منابع خود را به اعطای تسهیلات اختصاص میدهد. صندوق های پژوهش و فناوری این امکان را دارند تا از این محل به ارائه تسهیلات و یا صدور ضمانت نامه در چارچوب اساسنامه کلی این صندوق ها بپردازند. اما شرکت دانش بنیان ساعیان صنعت در این زمینه از سوی صندوق پژوهش مورد کم لطفی قرار گرفته، که امیدواریم بتوانیم حمایتهای بیشتری از این صندوق به جهت پیشبرد اهداف شرکت داشته باشیم.

وی در خصوص امنیت سرمایه گذاری در ایران گفت: متأسفانه سرمایه گذاری در ایران از ریسک بالایی برخوردار است. اکثر تولید کنندگان از فعالیتی که انجام می دهند ناراضی هستند، زیرا حمایت جدی از تولید کنندگان در ایران وجود ندارد و دلالتی در ایران بسیار سودمند تر از تولید است. این درحالیست که در کشورهای پیشرفته از صنعت و تولید حمایت جدی به عمل آمده و این موضوع باعث رشد تولید می شود. کشور ما برای جوانانی که به عرصه تولید وارد می شوند، اگر ارزیابی



مهارت‌های نرم شخصی (منش)

مهارت نرم «تصمیم‌گیری»

DECISION MAKING

دکتر مهدی رفتاری

مقدمه

همه ما در زندگی روزمره و کاری در حال انتخاب هستیم و کیفیت زندگی ما تابع کیفیت انتخاب‌های ماست. یک جمله از درس استاد فقید دکتر روستا به خاطر دارم که چکیده درس‌هایی است که از ایشان گرفته‌ام: «زندگی آزمون انتخاب‌هاست!»

بنابراین اگر بتوانیم انتخاب را به عنوان یک مهارت بشناسیم و آن را بهبود دهیم تصمیم‌گیری ما را تحت تاثیر قرار می‌دهد چون در فرآیند تصمیم‌گیری قسمت اصلی مربوط به انتخاب است. تصمیم‌گیری هم در همه کارهای ما حضور دارد از اینکه تصمیم می‌گیریم چه رشته‌ای تحصیل کنیم تا اینکه کجا زندگی کنیم و چه کاری انجام دهیم و کی شروع کنیم و کی تمام کنیم همه موارد را شامل می‌شود. در زمینه مدیریت نیز هربرت سایمون اذعان می‌کند که مدیریت در یک کلمه همان «تصمیم‌گیری» است. در هر نقش و وظیفه‌ای که یک مدیر انجام می‌دهد کاری که انجام می‌دهد یک نوع تصمیم‌گیری است مثلاً برنامه‌ریزی خودش یک نوع تصمیم‌گیری است چون در نهایت باید دست به انتخاب بزند و یک برنامه را انتخاب کند و تصمیم بگیرد آن را اجرا کند.

انسان در مسیر زندگی همواره نیازمند تصمیم‌گیری‌های مختلف است و موفقیت در زندگی در گرو تصمیم‌گیری درست و به جای اوست. مهارت تصمیم‌گیری به ما کمک می‌کند تا با اطلاعات و آگاهی کافی با توجه به اهداف واقع بینانه خود، از بین راه‌حل‌های مختلف بهترین راه‌حل را انتخاب کرده و به کار بگیریم و پذیرای پیامدهای آن نیز باشیم. اما در این تصمیم‌گیری‌ها چه مسایلی به وجود می‌آید؟ در ادامه به آن می‌پردازیم.

تصمیم‌گیری برای مدیران

از مدیران انتظار می‌رود که واقع‌گرایانه همه اطلاعات درست، واقعی، مناسب و مفید برای رشد سازمان را، چه خوشایند باشد و چه بدآیند، گردآوری کند و بر اساس آن‌ها چشم‌انداز آتی سازمان را ترسیم نماید. اما موانعی بر سر راه دسترسی به اطلاعات واقعی پدید می‌آیند و در نتیجه مدیران نمی‌توانند واقع‌بینانه موقعیت فعلی سازمان را بسنجند و بر اساس آن اهداف آتی آن را طراحی نمایند. روان‌شناسان مدیریت و تحلیل‌گران سازمانی کوشیده‌اند تا این

موانع را شناسایی، طبقه‌بندی و معرفی نمایند و راه‌های غلبه بر آن‌ها را به مدیران گوشزد سازند. برای مثال، یکی از خطاهای رایج در عرصه مدیریت، مغالطه یا خطای برنامه‌ریزی است. روان‌شناسان متوجه شده‌اند غالباً افراد، از جمله مدیران، در هنگام برنامه‌ریزی معمولاً زمان‌بندی اجرای برنامه را بیش از حد خوش‌بینانه در نظر می‌گیرند و همین موجب می‌شود تا برنامه‌ای منطبق با واقعیت طراحی نکنند و عملاً از زمان پیش‌بینی شده برای اجرای برنامه‌های سازمانی خود عقب بیفتند. این خطا ریشه در خطای گسترده‌تری دارد که به سوگیری خوش‌بینانه معروف است و طبق آن گفته می‌شود که ما معمولاً گرایش به آن داریم تا واقعیات را بیش از حد خوش‌بینانه بنگریم و از توجه به نواقص و معایب کار بازماییم.

یکی دیگر از خطاهای رایج در عرصه موفقیت، خطای زاده موفقیت در گذشته یا دام موفقیت نام دارد. برخی مدیران هنگامی که برای حل مسئله‌ای از شیوه‌ای مشخص یاری گرفتند و در کار خود موفق شدند، به تدریج می‌آموزند تا همواره از همان شیوه بهره بگیرند و تغییری در شیوه خود ندهند. در نتیجه، این نگرش موجب می‌شود تا برخی مدیران متوجه تفاوت

از خطاهای رایج در عرصه موفقیت، خطای زاده موفقیت در گذشته یا دام موفقیت نام دارد

رابطه سطوح مدیریت، مهارتها و مسئولیتهای مدیران

مدیران سطح بالا	انسانی ادراک	تشخیص و تنظیم محیطی، بهبود و توسعه دیدگاههای سازمانی تصمیم گیری
مدیران میانی		هماهنگی و یگانه سازی فعالیتهای
مدیران سرپرستی و عملیاتی		تولید کالا و سرپرستی خدمات و توزیع

کارکنان آن را فراهم نماید.

اكتساب مهارت ادراکی (یا مفهومی) مستلزم آموزش نظریه‌های علوم رفتاری بویژه تئوری‌های سازمان، مدیریت و تصمیم‌گیری و کاربرد عملی آنهاست. امروزه دوره‌های آموزش دانشگاهی در رشته‌های تخصصی، آشنایی با نگرش و روش‌های سیستمی و استفاده از یافته‌های مطالعات و تحقیقات راجع به سازمان‌ها، زمینه دستیابی به مهارت ادراکی در مدیریت را فراهم می‌سازند.

مدیر آموزشی برای اینکه بتواند محیط آموزشی را بشناسد، روابط متقابل میان عوامل مختلف را درک کند، اولویت‌های آموزشی را تشخیص دهد، تصمیمات مؤثر اتخاذ کند و با اقدامات خود بهترین نتایج را عاید نظام آموزشی سازد، باید از مهارت ادراکی قابل ملاحظه‌ای برخوردار باشد.

مهارت‌های مورد نیاز مدیران را می‌توان به صورت فنی، انسانی و ادراکی طبقه‌بندی کرد. مهارت به توانایی‌های قابل پرورش شخص که در عملکرد و بقای وظائف منعکس می‌شود بنابراین منظور از مهارت توانایی به کار بردن مؤثر دانش و تجربه شخصی است. ضابطه اصلی مهارت داشتن، اقدام و عمل مؤثر در شرایط متغیر است.

مهارت ادراکی یعنی توانایی
درک پیچیدگی‌های کل
سازمان و تصور همه عناصر
و اجزای تشکیل دهنده کار
و فعالیت سازمانی به صورت
یک کل

تعریف مهارت‌های سه‌گانه مدیریت به شرح زیر است:

ارزش نسبی مهارت‌ها: همه مشاغل مدیریت مستلزم کاربرد مهارت‌هاست. گرچه در انجام دادن بعضی از وظایف، مهارت‌های سه‌گانه لازم و ملزوم یکدیگر به نظر می‌رسند، با وجود این، ارزش نسبی آنها در سطوح و رده‌های مختلف مدیریت فرق می‌کند. مدیران رده‌های سرپرستی به مهارت‌های فنی قابل ملاحظه‌ای نیاز دارند زیرا که وظایف آنها غالباً ایجاب می‌کند که زیردستان خود را راهنمایی کنند یا آموزش دهند. در مقابل مدیران رده‌بالای سازمان‌ها چندان نیازی به مهارت‌های فنی ندارند بلکه وظایف تصمیم‌گیری، برنامه‌ریزی و سازماندهی ایجاب می‌کند که به مهارت ادراکی قابل ملاحظه‌ای مجهز باشند. مهارت‌های انسانی تقریباً لازمه انجام دادن همه وظایف در همه سطوح مدیریت است زیرا که مدیران صرف‌نظر از نوع وظایف یا سطح مسئولیت و مقام با افراد انسان سر و کار داشته برای جلب همکاری و اثرگذاری بر رفتار آنها باید از مهارت‌های انسانی برخوردار باشند. از این رو، امروزه، در مدیریت سازمان‌ها، تأکید بر مهارت‌های انسانی اولویت ویژه‌ای پیدا کرده است.

صاحب‌نظران مدیریت معتقدند هنگامی که فردی از سطح سرپرستی به سطوح

جدی موقعیت تازه با موقعیت‌های قبلی و ضرورت در پیش گرفتن شیوه‌ای تازه نشوند و اسیر راه‌های گذشته خود بمانند و در برابر تغییرات ضروری مقاومت کنند.

سومین خطای رایج در عرصه مدیریت در قبال اطلاعات آن است که گاه مدیران بنا بر تجارب یا منش خود، نسبت به برخی اطلاعات به دست آمده بی‌توجهی نشان می‌دهند و به صورت گزینشی عمل می‌کنند. برای مثال، ممکن است مدیری صرفاً توجه خود را بر اخبار خوب متمرکز سازد تا جایی که حتی از شنیدن خبرهای بد پرهیزد و چه بسا برنجد. کارکنان نیز به تدریج متوجه می‌شوند که چه نوع اخباری را به مدیر منتقل کنند تا او را خوش آید.

در این جا هدف معرفی و نشان دادن خطاها و دام‌های موجود بر سر راه مدیران نیست. صرفاً مقصود اشاره به اهمیت داشتن درک درست از وضع فعلی سازمان و به دست آوردن چشم‌اندازی دقیق نسبت به آینده و برنامه‌ریزی در جهت رسیدن به اهداف سازمانی است. برای این کار، مدیران باید از خطاهای بالا و خطاهای مشابه دیگر دوری کنند. اما مشکل آن است که

گاه خود مدیران متوجه نمی‌شوند که دچار چه خطاهایی هستند و هر چه خویشتن‌نگری کنند باز از نقاط کور خود، که نیازمند بحث مستقلی است، آگاه نمی‌شوند.

برای غلبه بر موانع شناختی، شناخت و پیشگیری از خطاهای ادراکی به افزایش مهارت ادراکی می‌انجامد و مرور خطاهای ادراکی به تغییر زاویه دید و ساده تر شدن پیچیدگی‌های حل مساله به عنوان یک ابزار مهم در مهارت‌های ادراکی منجر می‌شود. از این روی در ادامه ادراک و خطاهای ادراکی را تبیین می‌نماییم.

ادراک

مهارت ادراکی یعنی توانایی درک پیچیدگی‌های کل سازمان و تصور همه عناصر و اجزای تشکیل دهنده کار و فعالیت سازمانی به صورت یک کل واحد (سیستم) به عبارت دیگر، توانایی درک و تشخیص اینکه کارکردهای گوناگون سازمان به یکدیگر وابسته بوده تغییر در هر یک از بخش‌ها، الزاماً بخش‌های دیگر را تحت تأثیر قرار می‌دهد. آگاهی از این روابط و شناخت اجزا و عناصر مهم در موقعیت‌های مختلف، مدیر را قادر می‌سازد که به طریقی تصمیم‌گیری یا اقدام کند که موجبات اثربخشی سازمان و رضایت



بالتر ارتقا می یابد برای موثر بودن به مهارت فنی کمتر و مهارت ادراکی بیشتر نیاز دارد. در سطح سرپرستی مدیران به مهارت فنی خیلی زیادی احتیاج دارند زیرا مستقیماً با افراد عملیاتی مشغول کارند و باید سوالات فنی آنها را پاسخگو باشند. علاوه بر آن باید به آموزش زیردستان و افراد تازه کار نیز بپردازند.

در سطح عالی، مدیران نیازی به دانستن نحوه کار در سطح عملیاتی ندارند زیرا برای آن ها سازمان و اهداف کلی آن از اهمیت ویژه برخوردار است و به این فکر هستند که چگونه سازمان را به جایگاه واقعی خود برسانند.

خطاهای ادراکی

تصویر مقابل عکسی است که توسط جورج استینمتز عکاس نشنال جئوگرافیک گرفته شده است. در واقع حرکت گروهی از شترها را در یک بیابان نشان می دهد اما نه از آن زاویه ای که ما در نگاه اول فکر می کنیم!

دوباره با دقت به تصویر نگاه کنید. این عکس به طور عمود از ارتفاع گرفته شده است و در واقع آنچه ما می بینیم سایه شترهاست و خود شترها خطوط کمرنگی هستند که به زحمت دیده می شوند.

ادراک و برداشت ما از پدیده ها نیز عمدتاً به همین ترتیب است و دارای خطاست و برداشت از واقعیت لزوماً برابر با خود واقعیت نیست و خطاهای ادراکی بر زندگی و تمام تصمیمات ما سایه افکنده است درست مانند همین سایه شترها.

چند نکته در مورد ادراک:

- * یک فرآیند شناختی پیچیده و بیانگر تصویر منحصر به فرد (الزاماً منطبق با واقعیت نیست) هر کس از جهان پیرامونی است.
- * ادراک، ماحصل پردازش اطلاعات است. در واقع زاویه نگاه و نحوه درک و تحلیل ما از یک پدیده ادراک ما را شکل می دهد.
- * ادراک اکتسابی است و افراد با تجربیات متفاوت، جهان پیرامونی را متفاوت ادراک می کنند. تجربه های زندگی به ما کمک می کند تا یاد بگیریم ولی همزمان برای ما چارچوب ها و پارادایم هایی را ایجاد می کند که تفسیر هر یک از ما را به پدیده های یکسان، متفاوت می سازد.
- * ادراک وسیع تر و پیچیده تر از حس است. افراد با احساس مشترک می توانند ادراک متفاوت داشته باشند. یک صدای واحد در یک محیط واحد می تواند برای یک نفر لذت بخش و برای فرد کنار دستش عذاب آور باشد. این خطاها بخش جدایی ناپذیر زندگی ما هستند و نمی توان آنها را نفی کرد اما با شناخت این خطاها می توانیم زندگی بهتری را برای خود و اطرافیانمان فراهم آوریم. شکل زیر تعدادی از این خطاهای ادراکی را نشان می دهد و به عنوان نمونه یکی از خطاها را توضیح می دهیم:

خطای کلیشه ای

کلیشه سازی شامل سه مرحله است:

در ابتدا طبقه هایی که اشخاص را بر حسب آن ها دسته بندی خواهیم کرد

تعیین می کنیم مثل نژاد، سن، منطقه و جنس.

در مرحله دوم صفات و نشانه هایی را به هر دسته اختصاص می دهیم مانند مشاغل سازمانی، رفتارها و توانایی ها.

در نهایت این استنباط را می پذیریم که همه افرادی که عضو آن طبقه خاص هستند از آن صفت تبعیت می کنند و همان صفات و نشانه هایی را دارند که ما برای آن ها تعیین کرده ایم.

به طور مثال تمام دونده ها سیاهپوست هستند یا تمام منشی ها زن هستند. در سال های اخیر محققان تحقیقات زیادی را روی موضوع کلیشه سازی انجام داده اند. این تحقیقات بیشتر در زمینه کلیشه سازی جنس، نقش و یا سن بوده اند. مثلاً نتیجه مطالعه ای بر روی دانشجویان رشته بازرگانی نشان داد که آنها عقیده دارند کارکنان مسن تر دارای خلاقیت کمتر می باشند و مقاومت بیشتری در مقابل تغییر دارند و نسبت به فراگیری مهارت های جدید بی علاقه تر هستند.

نتیجه گیری و اقدام

برای تصمیم گیری به تقویت انتخاب نیاز داریم و برای تقویت انتخاب لازم است ادراک را بشناسیم و مهارت های ادراکی خود را توسعه دهیم. برای توسعه مهارت های ادراکی لازم است مدل ذهنی خود را توسعه دهیم. برای ایجاد یک مدل ذهنی کارکردی لازم است نخست خطاهای ادراکی را بشناسیم و از آن مراقبت کنیم. در شماره های بعدی خطاهای ادراکی را تشریح خواهیم کرد.

ثانیاً لازم است شیوه اندیشیدن را بدانیم و فرآیند تفکر خود را ارتقا دهیم. برای ارتقای فرآیند تفکر به مهارتهایی با پیشوند تفکر نیاز داریم که در شماره های بعد به آن خواهیم پرداخت مانند: تفکر نقاد، تفکر خلاق، تفکر سیستمی، تفکر استراتژیک، تفکر تحلیلی و ...

پرسش و پاسخ حقوقی تعاون



پرسش: آیا پذیرش اعضاء جدید در تعاونی نیازمند اخذ مصوبه مجمع عمومی و موافقت سایر اعضاست؟

پاسخ: به طور کلی قبول درخواست عضویت و احراز شرایط اشخاص متقاضی عضویت در تعاونی از وظائف هیات مدیره است که با در نظر گرفتن ظرفیت فنی تاسیسات و وسائل و امکانات شرکت صورت می گیرد و در غالب موارد نیازی به تصویب مجمع عمومی ندارد. اما در دو صورت اخذ مصوبه مجمع عمومی عادی شرکت نیز الزامی است. یکی اینکه ورود اعضاء جدید با جایگزینی اعضاء قبلی و نقل و انتقال سهام صورت نگرفته بلکه این اعضاء قبلی شرکت هستند. در این صورت ابتدائاً بایستی مجمع عمومی تعاونی رای موافق به افزایش سرمایه شرکت داده و سپس سهام منتشره ناشی از افزایش سرمایه، به اعضاء جدید فروخته شود دیگر اینکه ورود اعضاء جدید، نوعی تاثیر گذار بر حقوق اعضاء سابق است. در این حالت موافقت کلیه اعضا سابق برای ورود اعضا جدید، ضروری است. به عنوان مثال چنانچه در یک تعاونی مسکن که دارای پنجاه عضو می باشد و امکانات شرکت و تراکم اخذ شد برای ساخت مسکن، اختصاص به همان پنجاه نفر داشته باشد، تصمیم به ورود عضو جدید و انعقاد قراردادهای دیگر نسبت به همان مورد، نیازمند موافقت یک یک اعضاء ذینفع است. زیرا در واقع حقوق آنان است که با ورود اعضاء جدید دچار نقصان می گردد. بدیهی است چنانچه هیات مدیره علی رغم محدودیت امکانات در چنین حالتی بدون کسب موافقت اعضاء قدیم، اقدام به قبول عضو جدید نماید، بایستی خسارات وارده را جبران نموده و در برخی حالات نیز می توان هیات مدیره را تحت تعقیب کیفری قرارداد.

پرسش: چنانچه مطابق ماده ۱۲ اساسنامه یک تعاونی کارمندی، عضویت کلیه افراد شاغل در اداره مربوطه، در تعاونی مجاز باشد، آیا هیات مدیره می تواند از عضویت کارکنان قراردادی آن اداره جلوگیری نماید؟

پاسخ: کلمه شاغل، صور مختلف رابطه استخدامی را در بر می گیرد و اعم از کارکنان رسمی، پیمانی، قراردادی و غیره آن است و چنانچه قرینه ای مبنی بر اختصاص کلمه مزبور به کارکنان رسمی وجود نداشته باشد، نمی توان از

ورود سایر افراد شاغل به تعاونی جلوگیری نمود. مع هذا توصیه می گردد به هنگام تدوین و تصویب اساسنامه کلیه این موارد صراحتاً در اساسنامه قید گردیده و از نگارش کلمات عام و مبهم که زمینه اختلافات بعدی را فراهم می آورد، خودداری شود.

پرسش: چنانچه با برگزاری مجمع عمومی فوق العاده ای، کلمه (شاغل) مندرج در اساسنامه تبیین گردیده و مقصود از آن (کارکنان رسمی) اعلام گردد، آیا هیات مدیره می تواند به استناد چنین مصوبه ای، خروج کارکنان غیر رسمی را از شرکت خواستار شود؟

پاسخ: در صورتیکه چنین تصمیمی در مجمع عمومی فوق العاده شرکت اتخاذ شود، تاثیری در حقوق مکتسبه اعضاء سابق تعاونی ندارد زیرا این اشخاص بر اساس وضعیت و شرایط قانونی آن زمان وارد شرکت گردیده و با توجه به عموم و اطلاق کلمه شاغل، امکان عضویت برای آنان وجود داشته است اما در حال حاضر که شرایط قانونی تغییر کرده، این تغییر صرفاً ناظر به آتیه است و نمی توان آن را به ما قبل تسری داد.

پرسش: چنانچه هیات مدیره با علم به عدم وجود شرایط قانونی، و یا عدم احراز آنها، مبادرت به پذیرش عضو نموده و از این رهگذر خسارتی متوجه فرد مورد نظر گردد، شرکت چه مسوولیتی در این خصوص خواهد داشت؟

پاسخ: با توجه به اینکه هیات مدیره مکلف است پیش از قبول درخواست عضویت شرایط را دقیقاً احراز نموده و در صورت عدم وجود شرایط قانونی، درخواست عضویت را رد کند، بنابراین مسوولیت جبران خسارات وارده به فرد پذیرفته شده نیز بر عهده هیات مدیره خاطی است. همچنین است حالتی که تخلف هیات مدیره موجب ورود زیان به شرکت گردد. ماده ۴۹ قانون شرکتهای تعاونی سال ۱۳۵۰ در این مورد مقرر می دارد (اعضای هیات مدیره مشترکاً مسوول جبران هرگونه زیانی هستند که در نتیجه اعمال آنان و یا عدم رعایت این قانون به شرکت وارد می شود).

پرسش: چنانچه شخصی بدون رعایت تشریفات نقل و انتقال سهام، اقدام به خرید سهام یکی از اعضاء شرکتهای تعاون نماید، از نظر عضویت چه وضعیتی خواهد داشت؟

اساسنامه پرداخت می نمایند.

در مورد زمان افزایش سرمایه شرکت، قانون بخش تعاونی حکم خاصی در بر ندارد و با توجه به قسمت اخیر تبصره ذیل ماده ۱۱ قانون شرکتهای تعاونی مصوب سال ۱۳۵۰، اعضای جدید در این مرحله می توانند ۱/۳ مبلغ را به صورت نقدی و بقیه را در مدت مقرر پرداخت نمایند.

البته به نظر می رسد در قالب اساسنامه و یا در مجمع عمومی که رای به افزایش سرمایه می دهد می توان شرایط دیگری برای پرداخت مبلغ سهام ناشی از افزایش سرمایه تعیین کرد. به عنوان مثال مقرر شود که پرداخت مبلغ سهام جدید باید به صورت یک جا پرداخت گردد.

۲- انتقال سود سالانه اعضا به حساب سرمایه، بدون کسب موافقت آنان

پرسش: آیا مجمع عمومی شرکت یا اتحادیه می تواند بدون کسب موافقت عضو، سود سالانه سهام را به حساب سرمایه وی منظور نماید؟

پاسخ: با عنایت به اینکه مطابق بند ۵ ماده ۲۵ قانون بخش تعاونی اقتصاد جمهوری اسلامی ایران، باقیمانده سود حاصله در پایان دوره پس از کسر وجوه قانونی بین اعضا تقسیم می گردد و مبالغ مصوب مذکور در واقع حق اعضا تعاونی است، بنابراین هر گونه دخل و تصرفی در آن بایستی با موافقت آنها صورت پذیرد، از جمله منظور نمودن سود در حساب سرمایه عضو که در حقیقت افزایش تعداد سهام وی در شرکت است.

۳- استنکاف تعاونی از تسلیم اسناد و مدارک مال خود به ادارات کل تعاون

پرسش: چنانچه مسئولین یک شرکت از در اختیار گذاردن اسناد مالی و حسابداری خود به ادارات کل استنکاف نمایند، چه اقدام قانونی علیه آنان متصور است؟

پاسخ: در مورد تسلیم اسناد و مدارک مالی شرکتها و اتحادیه های تعاونی به ادارات کل تعاون جهت بررسی، علاوه بر الزامات مقرر در مواد ۱۳۹ و ۱۴۰ قانون شرکتهای تعاونی مصوب سال ۱۳۵۰، اشخاص مذکور طبق مواد ۵۵ و ۴۹ اساسنامه خود نیز متعهد به انجام وظیفه فوق گردیده اند. بنابراین در صورت استنکاف می توان با تقدیم دادخواست به محاکم عمومی دادگستری، الزام آنان را به اختیار گذاردن اسناد و مدارک مالی استدعا نمود.

۴- اجبار اعضا به خرید سهام ناشی از افزایش سرمایه

پرسش: چنانچه مجمع عمومی عادی یک تعاونی ضمن تصویب افزایش سرمایه از طریق انتشار سهام، خرید قطعاتی از سهام را برای هر عضو الزامی نماید اولاً چنین مصوبه ای دارای وجاهت قانونی است؟

پاسخ: اصولاً شرکتهای تعاونی می توانند با تصویب مجمع عمومی عادی شرکت، سرمایه خود را افزایش دهند و این افزایش سرمایه به استناد تبصره ۲ ماده ۱۰ قانون شرکتهای تعاونی مصوب سال ۱۳۵۰ از طریق انتشار سهام و خرید یا اعضای قبلی شرکت صورت می گیرد. بنابراین مصوبه مورد نظر در اصل افزایش سرمایه خالی از اشکال است. اما قسمت دوم مصوبه (دائر بر ملزم بودن اعضا شرکت به خرید سهام منتشره) را نمی توان صحیح دانست زیرا در معاملات و قراردادها، اصل آزادی اراده حاکمیت دارد و رضایت طرفین شرط اساسی صحت معامله است بنابراین نمی توان هیچ شخصی را مجبور و ملزم به انجام معامله نمود. بدیهی است در صورتی که اعضای شرکت متعهد به خرید سهام مزبور شده باشند، بایستی تعهدات خود را در این زمینه ایفاء نمایند. همچنین در حالتی که کلیه اعضای تعاونی رای موافق به این قسمت از مصوبه مجمع عمومی داده باشند، باید از آن تبعیت کنند. ماده ۱۱ قانون بخش تعاونی در این مورد اشعار می دارد: (کلیه اعضا مکلفند به وظایف و مسئولیتهایی که در حدود قوانین و مقررات تعهد کرده

پاسخ: به طور کلی نقل و انتقال سهام دارای تشریفات است که عدم رعایت آنها موجب زوال آثار قانونی انتقال در ارتباط با شرکت می گردد. از جمله این آثار در شرکتهای تعاونی، عضویت می باشد. مطابق بند ۴ ماده ۳۷ قانون بخش تعاونی اقتصاد جمهوری اسلامی ایران، یکی از وظائف هیات مدیره تصمیم گیری نسبت به ورود اعضا جدید به تعاونی است که پس از احراز شرایط عضویت کفایت ظرفیت فنی و امکانات تعاونی صورت می پذیرد.

حال چنانچه شخصی بدون جلب موافقت هیات مدیره و رعایت تشریفات نقل و انتقال سهام که همانا ثبت مراتب انتقال در دفتر سهام شرکت می باشد (ماده ۱۰ و تبصره ۲ ماده ۱۱ اساسنامه شرکتهای تعاونی)، اقدام به خرید سهام نماید، چنین نقل و انتقالی از شرکت فاقد اعتبار محسوب می گردد هر چند به صورت رسمی و از طریق دفتر خانه به عمل آمده باشد. بی گمان چنینی شخصی نمی تواند مدعی عضویت در شرکت تعاونی گردد. مشابه این تکلیف را می توان در ماده ۴۰ لایحه اصلاحی قانون تجارت مصوب سال ۱۳۴۷ در خصوص شرکتهای سهامی مشاهده نمود.

پرسش: چنانچه عضو تصمیم به خروج از تعاونی داشته

و پرداخت سهم وی مستلزم فروش اموال سرمایه ای تعاونی باشد، آیا می توان استعفا او را نپذیرفت؟

پاسخ: با توجه به اینکه طبق ماده ۱۲ قانون بخش تعاونی، خروج عضو از تعاونی، اختیاریست و نمی توان آن را منع کرد، لذا عدم پذیرش استعفا متقاضی خروج، و جاهد قانونی ندارد، معذک چنانچه این خروج متضمن ضرری برای شرکت باشد، بایستی آن را جبران نماید.

پرسش: چنانچه شخصی از فاقد شرایط عضویت بوده، آیا برگزاری مجمع عمومی تعاونی جهت اخراج او ضروری است؟

پاسخ: از آنجا که بند ۱ ماده ۱۳ قانون بخش تعاونی اقتصاد جمهوری اسلامی ایران، از دست دادن شرایط عضویت را از موجبات اخراج دانسته و این بدان معنی است که شخص ابتدائاً شرایط عضویت را داشته و سپس آن را از دست داده لذا در صورتی که این شرایط از ابتدا وجود نداشته، برگزاری مجمع عمومی الزامی نیست و ابلاغ موضوع از سوی هیات مدیره تعاونی جهت فک رابطه عضویت کافی به نظر می رسد. بدیهی است هیات مدیره مکلف است به هنگام پذیرش عضو، دقت لازم را به کار بسته با شرکت با چنین وضعیتی روبرو نشود.

نکته حائز اهمیت که نباید از نظر دور داشت اینکه در برخی موارد هیات مدیره شرکت نیز در بروز این مشکل دخیل هستند بدینصورت که با علم و اطلاع از فقدان شرایط عضویت، اقدام به پذیرش عضو می نمایند. در اینگونه موارد، هیات مدیره بایستی پاسخگو بوده و از جبران خسارت وارده برآید. پرسش های و پاسخ های حقوقی تعاونی/احمد رضا فخاری (تهیه کننده): دفتر آموزش (وزارت تعاون/معاونت تحقیقات/آموزش و ترویج/ تهران پایگان ۱۳۸۵).

فصل دوم: سرمایه، سهام، مقررات مالی

۱- نحوه پرداخت مبلغ سهام به شرکت

پرسش: آیا برای عضویت در یک شرکت تعاونی، کل مبلغ سهام بایستی به حساب تعاونی پرداخت شود یا یک سوم آن؟

پاسخ: برای عضویت در شرکت تعاونی و خرید سهام آن دو حالت متصور است. یکی بدو تشکیل و دیگری هنگام افزایش سرمایه. در خصوص ابتدای تشکیل شرکت، برابر ماده ۲۱ قانون بخش تعاونی و تبصره ذیل آن، اعضای شرکت ۱/۳ مبلغ سهام خود را به صورت نقدی و بقیه را در مدت مقرر در

اند عمل کنند).

۵- تصمیم گیری مجمع نسبت به تراز و صورتهای مالی بدون استماع گزارش بازرس

پرسش: در صورتی که مجمع عمومی شرکت بدون حضور بازرس و استماع گزارش وی، نسبت به ترازنامه و حساب سود و زیان اتخاذ نماید و تصویب صورتهای مالی به اتفاق آرا صورت پذیرد، آیا چنین تصمیمی دارای و جاهت قانونی است؟

پاسخ: استماع گزارش بازرس یا بازرسان درخصوص ترازنامه و صورتهای مالی، امری اجتناب ناپذیر است و مجمع عمومی شرکت بایستی تصمیمات خود را پس از قرائت گزارش بازرس نسبت به موارد اتخاذ نماید. این امر در قوانین و مقررات مختلف مورد تاکید قانونگذار قرار گرفته است. به عنوان مثال بند ۲ ماده ۳۴ قانون بخش تعاونی (در باب وظایف و اختیارات مجمع عمومی عادی)، رسیدگی و اتخاذ تصمیم درباره ترازنامه و حساب سود و زیان و سایر گزارشهای مالی هیات مدیره را منوط به قرائت گزارش بازرس یا بازرسان نموده و بند ۲ ماده ۳۳ قانون شرکتهای تعاونی

مصوب سال ۱۳۵۰ نیز استماع گزارش اشخاص مذکور را ضروری دانسته است.

درخصوص ضمانت اجرای ناشی از عدم رعایت الزامات فوق، متأسفانه قانون بخش تعاونی ساکت است اما از سیاق عبارات قانونگذار در بندهای فوق همچنین از مقررات مشابه چنین استنباط می گردد که هیچگونه اعتبار و نفوذ قانونی برای چنین تصمیماتی نمی توان قائل شد.

در ماده ۱۵۲ لایحه اصلاحی قانون تجارت مصوب سال ۱۳۴۷ آمده است: (در صورتی که مجمع عمومی بدون دریافت گزارش بازرس یا بر اساس گزارش اشخاصی که بر خلاف ماده ۱۴۷ این قانون به عنوان بازرس تعیین شده اند، صورت داری و ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت را مورد تصویب قرار دهد، این تصویب به هیچ وجه اثر قانونی نداشته از درجه اعتبار ساقط خواهد بود.)

همچنین تبصره ذیل ماده ۸۹ همان قانون اشعار می دارد: (بدون قرائت گزارش بازرس یا بازرسان شرکت در مجمع عمومی، اخذ تصمیم نسبت به ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی معتبر نخواهد بود.)

با توجه به آنچه گذشت، استنتاج می گردد که اظهار نظر بازرسان در خصوص صورتهای مالی و ترازنامه شرکت نقش اساسی و زیر بنایی داشته و در حقیقت بدین وسیله است که اطمینان از رعایت حقوق صاحبان سهام حاصل می شود. بنابر این تصویب با اتفاق آراء اعضا را (بدون رعایت مقررات مذکور) نمی توان موثر در مقام دانست.

۶- دریافت حق عضویت سالانه از اعضای شرکت

پرسش: آیا می توان برای تامین بخشی از هزینه های یک شرکت تعاونی تولیدی، اعضا را در قالب مقررات اساسنامه یا به طریقی دیگر ملزم نمود که سالانه مبلغی به عنوان حق عضویت به شرکت بپردازد؟

پاسخ: علی الاصول هزینه های شرکت بایستی از طریق گردش مالی و بکار انداختن صحیح سرمایه تعاونی تامین گردد، به ویژه در شرکتهای تعاونی تولیدی که هدف از تاسیس آنها ایجاد کار، درآمد و کسب منافع برای اعضای آنهاست و چنانچه یک تعاونی بخواهد تامین هزینه های خود را نیز متکی و وابسته به دریافت حق عضویت سالانه از اعضا بنماید، طبعاً در عملکرد و نیل به مقاصد اصلی تشکیل تعاونی ناموفق بوده است. زیرا در بعد اقتصادی حداقل انتظاری را که می توان از تعاونی داشت آن است که از تامین هزینه های خود باز نماند.

علی ایحال چنانچه اعضای یک شرکت بخواهد بر چنین امری توافق نمایند، قانونگذار منعی برای قائل نشده و اساس کار همان توافق طرفین است. این توافق به دو صورت قابل تحقق است یکی در قالب قرار داد و دیگری در قالب مقررات اساسنامه. در خصوص قرار داد کاملاً روشن است که اعضای بایستی حق عضویت را بپردازند که قرارداد با آنها منعقد گردیده و هیچکس را نمی توان ملزم به انعقاد قرارداد نمود. اما در مورد اساسنامه دو حالت می توان تصور نمود. یکی اینکه شرط مذکور از بدو تاسیس شرکت در اساسنامه وجود داشته باشد. در این صورت کلیه اشخاصی که حتی در آینده نیز به عضویت شرکت در می آیند، ملزم به رعایت شرط یاد شده هستند زیرا یکی از شروط عضویت، تعهد به رعایت مقررات اساسنامه تعاون است و ورود به عضویت نیز به معنای پذیرش مقررات اساسنامه می باشد.

حالت دوم آن است که شرکت بخواهد در اثنا فعالیت خود با برگزاری مجمع عمومی فوق العاده، این شرط را به مواد اساسنامه الحاق نماید. چنین تصمیمی (با توجه به اینکه پذیرش تعهد نیازمند ابراز اراده متعهد است و مجمع عمومی نمی تواند بر تعهدات صاحبان سهام بیفزاید) قابل پذیرش و نفوذ حقوقی نیست و نمی توان برای الزام اعضا به پرداخت حق عضویت، به آن استناد نمود مگر آنکه کلیه اعضای شرکت در مجمع عمومی یا شده رای موافق به آن داده باشند.

بدیهی است مفاد تبصره ۲ ماده ۲۱ اساسنامه تعاونیها مبنی بر اینکه (تصمیماتی که در مجمع عمومی با رعایت مقررات اتخاذ می گردد، برای کلیه اعضا اعم از حاضر و غایب نافذ و معتبر خواهد بود)، در خصوص تصمیمات متضمن ایجاد و افزایش تعهد قابل تمسک نیست.

۷- انتقال سهام اعضای یک تعاونی به صورت همزمان به اشخاص جدید (متقاضی عضویت)

پرسش: آیا اعضای یک شرکت تعاونی می توانند به طور همزمان سهام خود را به اشخاص دیگر انتقال داده و از عضویت شرکت خارج شوند؟

پاسخ: با توجه به اینکه حسب ماده ۲۳ و بند ۴ ماده ۳۷ قانون بخش تعاونی نقل و انتقال سهام بایستی با رعایت تشریفات قانونی و موافقت هیات مدیره صورت گیرد و در صورت انتقال سهام اعضا به طور همزمان، ارکان شرکت متزلزل گردیده و مرجعی برای احراز صحت نقل و انتقال و موافقت با آن وجود ندارد، لذا بایستی این امر به صورت بطئی صورت گرفته تا در هیچ مرحله ای شرکت بدون رکن باقی نماند.

۸- دریافت ارزش افزوده سهام از اعضای جدید

پرسش: آیا هیات مدیره می تواند مبلغ سهام ناشی از افزایش سرمایه را بیشتر از مبلغ اسمی آن از متقاضیان عضویت جدید (به عنوان ارزش افزوده سهام) دریافت کند؟ در صورت امکان، مبلغ مازاد به چه نحو در تعاونی مصرف می گردد؟

پاسخ: درخصوص دریافت اضافه ارزش سهام علاوه بر مبلغ اسمی، منع قانونی وجود ندارد و با توجه به اینکه داری یک شرکت در طول فعالیت آن افزایش یافته و بر ارزش سهام آن افزوده می شود، دریافت ارزش افزوده یک حق تلقی می گردد.

در مورد نحوه مصرف عواید حاصله، می توان روش ماده ۲۶۰ لایحه اصلاحی قانون تجارت مصوب سال ۱۳۴۷ را مطمح نظر قرار داد. این ماده مقرر می دارد: (شرکت می تواند سهام جدید را برابر مبلغ اسمی بفروشد یا این که مبلغی علاوه بر مبلغ اسمی سهام به عنوان اضافه ارزش سهام از خریداران دریافت کند. شرکت می تواند عواید حاصله از اضافه ارزش سهام فروخته شده را به اندوخته منتقل سازد یا نقداً بین صاحبان سهام تقسیم کند

درخصوص دریافت اضافه ارزش سهم علاوه بر مبلغ اسمی، منع قانونی وجود ندارد

پاسخ: برای مشارکت شرکتهای خصوصی در تعاونی های دو حالت می توان تصور نمود. یکی از عضویت در تعاونی و دیگری سرمایه گذاری.

در خصوص مورد اول با توجه به اصلاح ماده ۸ قانون بخش تعاونی اقتصاد جمهوری اسلامی ایران در سال ۱۳۷۷ و فراهم شدن امکان عضویت اشخاص حقوقی در شرکتهای تعاونی، شرکتهای خصوصی می توانند در صورت وجود شرایط قانونی و خرید سهام تعاونی به عضویت آن در آیند.

بدیهی است از نظر سقف دارا بودن سهام بایستی سهم این اشخاص نیز از پانزده در صد سرمایه تعاونی تجاوز ننماید. در مورد سرمایه گذاری نیز شرکتهای خصوصی می توانند از طریق انعقاد قرار داد، اقدام به سرمایه گذاری و مشارکت در تعاونی های نمایند بدون آنکه عضو باشند. این نوع سرمایه گذاری به منزله خرید سهام شرکت های نمی باشند بنابراین میزان آن طبق قرارداد منعقد می گردد.

و اما در مورد شرکتهای خارجی، سرمایه گذاری و مشارکت آنها صرفاً از طریق انعقاد قرارداد امکان پذیر است و عضویت آنها به جهت فقدان شرط تابعیت جمهوری اسلامی ایران (موضوع بند ۱ ماده ۹ قانون بخش تعاونی) منتفی است.

۱۳- نصاب آراء لازم برای افزایش سرمایه تعاونی

پرسش: برای اتخاذ تصمیم در خصوص افزایش سرمایه تعاونی، کسب چه نصابی از آراء در مجمع عمومی لازم است؟

پاسخ: با توجه به اینکه مطابق بند ۴ ماده ۳۴ قانون بخش تعاونی، اتخاذ تصمیم نسبت به افزایش و یا کاهش سرمایه در صلاحیت مجمع عمومی عادی است و حسب ماده ۱۲ آئین نامه نحوه تشکیل مجامع عمومی (موضوع تبصره ۳ ماده ۳۳ قانون بخش تعاونی) کلیه تصمیمات مجمع عمومی عادی به استثناء تصویب اساسنامه تعاونی در اولین مجمع عمومی و انتخابات مدیران و بازرسان (با اکثریت نصف به علاوه یک آراء حاضر اتخاذ می شود، لذا افزایش سرمایه از همان نصاب عمومی اکثریت مطلق آراء حاضر تابعیت می کند بعنوان مثال چنانچه مجمع عمومی عادی یک شرکت با حضور صد نفر رسمیت یافته باشد برای افزایش سرمایه، کسب پنجاه و یک رای موافق ضروری است.

نکته مهمی که ذکر آن در اینجا ضروری می باشد آنکه افزایش سرمایه شرکتهای تعاونی به استناد تبصره ۲ ماده ۱۰ قانون شرکتهای تعاونی مصوب سال ۱۳۵۰، صرفاً از طریق خرید سهام به وسیله اعضای جدید و یا افزایش تعداد سهام اعضای قبلی صورت می گیرد و بالا بردن مبلغ اسمی سهام در این خصوص محمل قانونی ندارد. بنابراین تفاوت قائل شدن بین نصاب آراء افزایش سرمایه از طریق انتشار سهام جدید و بالا بردن مبلغ اسمی سالبه به انتفاء موضوع است.

۱۴- تفویض اختیار افزایش سرمایه به هیات مدیره

پرسش: آیا بر اساس مصوبه مجمع عمومی یا در قالب اساسنامه می توان اختیار افزایش سرمایه تعاونی را به هیات مدیره شرکت تفویض نمود؟

پاسخ: از آنجا که مقررات مربوطه به صلاحیت ارکان شرکت از قواعد آمره محسوب می شود و اشخاص نمی توانند به خلاف آن اراده یا توافقی نمایند، لذا اختیار افزایش سرمایه شرکت که به حکم بند ۴ ماده ۳۴ قانون بخش تعاون در صلاحیت مجمع عمومی عادی است، قابلیت اعطاء به هیات مدیره ندارد.

پرسش های و پاسخ های حقوقی تعاونی/احمد رضا فخاری (تهیه کننده) : دفتر آموزش (وزارت تعاون/معاونت تحقیقات/آموزش و ترویج/تهران پایگان ۱۳۸۵.

یا در ازاء آن سهام جدید به صاحبان سهام سابق بدهد.

۹- تصویب نابرابری سهام اعضاء تعاونی در اولین مجمع عمومی

پرسش: آیا مفاد ماده ۲۰ قانون بخش تعاونی اقتصاد جمهوری اسلامی ایران در خصوص تعداد سهام اعضاء در اولین مجمع عمومی عادی (موضوع بند ۳ ماده ۳۲) قابل تصویب می باشد یا خیر؟ به عبارت دیگر آیا در شرکت تعاونی می توان تعداد سهام اعضاء را از ابتدا متفاوت قرار داد؟

پاسخ: مفاد ماده ۲۰ قانون بخش تعاونی اقتصاد جمهوری اسلامی ایران در مورد چگونگی تعیین تفاوت سهم اعضاء در تامین سرمایه شرکت، ناظر به مقطع خاصی از فعالیت شرکت نیست و در هر مقطع، مجمع عمومی عادی مربوطه تصمیم گیری خواهد نمود. به عنوان مثال در مورد تعیین سهم اعضاء در تامین سرمایه اولیه شرکت، اولین مجمع عمومی عادی و در مورد خرید سهام ناشی از افزایش سرمایه تعاونی، مجمع عمومی عادی همان مقطع اتخاذ تصمیم می نماید.

۱۰- عدم نیاز به برگزاری مجمع عمومی فوق العاده و

تغییر اساسنامه جهت افزایش سرمایه تعاونی

پرسش: در صورتی که مجمع عمومی عادی تعاونی نسبت به افزایش یا کاهش سرمایه شرکت اخذ تصمیم نماید، آیا برگزاری مجمع عمومی فوق العاده به منظور تغییر مواد اساسنامه نیز الزامی است؟ پاسخ: از آنجا که مقررات اساسنامه های نمونه صرفاً میزان سرمایه و تعداد سهام اولیه تعاونی را در بر دارد و سرمایه تغییر یافته پس از کاهش یا افزایش، سرمایه اولیه محسوب نمی گردد، لذا مقررات اساسنامه در این مورد نیازمند تغییر نیست و همان آگهی ثبتی مربوطه برای گواهی میزان سرمایه کافی به مقصود خواهد بود.

البته این اشکال بر اساسنامه های نمونه وارد است که وفق ماده ۵ قانون بخش تعاونی تنظیم نگردیده و به جای (میزان سرمایه)، سرمایه اولیه تعاونی را که برگرفته از بند ۴ ماده ۲۲ قانون شرکت های تعاونی سال ۱۳۵۰ است در خود جای داده و از همین روست که نیازی به تغییر ندارد.

در عین حال به این نکته مهم نیز باید توجه داشت که چنانچه (میزان سرمایه)، جایگزین (سرمایه اولیه) گردد، در پی هر تغییری باید اساسنامه تعاونی را هم اصلاح نمود و نتیجتاً برگزاری دو مجمع عمومی عادی و فوق العاده ضروری خواهد بود.

۱۱- طریق افزایش سرمایه در شرکت های تعاونی

پرسش: با توجه به سکوت قانون بخش تعاونی اقتصاد جمهوری اسلامی ایران در خصوص چگونگی افزایش سرمایه، آیا امکان تمسک به مقررات لایحه اصلاحی قانون تجارت در این مورد وجود دارد؟

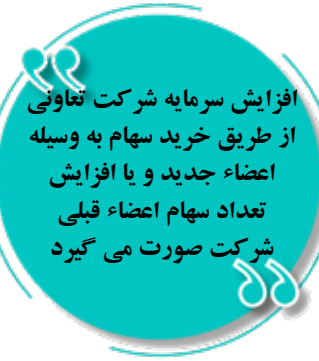
پاسخ: هر چند قانون بخش تعاونی، متضمن حکم خاصی در مورد افزایش سرمایه نمی باشد، اما قانون شرکت های تعاونی مصوب سال ۱۳۵۰، صریحاً حکم موضوع را بیان نموده است و با عنایت به بقاء این حکم (توجه به مفهوم مخالف ماده ۷۱ قانون بخش تعاونی اقتصاد جمهوری اسلامی ایران)، دلیلی برای تمسک به مقررات لایحه اصلاحی قانون تجارت وجود ندارد. تبصره ۲ ماده ۱۰ قانون شرکت های تعاونی سال ۱۳۵۰ مقرر داشته است:

(افزایش سرمایه شرکت تعاونی از طریق خرید سهام به وسیله اعضاء جدید و یا افزایش تعداد سهام اعضاء قبلی شرکت صورت می گیرد.)

بنابراین تنها طریق افزایش سرمایه شرکتهای تعاونی، انتشار سهام جدید است و بالا بردن مبلغ اسمی سهام برای این منظور فاقد محمل قانونی است.

۱۲- سرمایه گذاری یا مشارکت شرکتهای خصوصی و خارجی در تعاونی های

پرسش: نحوه سرمایه گذاری یا مشارکت سایر شرکتهای خصوصی و یا خارجی در تعاونی ها چگونه است؟





بیست و دومین
نمایشگاه بین المللی
تاسیسات
و سیستم های سرمایشی و گرمایشی،
تهویه مطبوع

برگزار کننده:



نمانگر
NAMA NEGAR

The 22nd INTERNATIONAL EXHIBITION OF **Iran**
2023 IHE Installation
Hvac & R
Exhibition
HEATING - COOLING - VENTILATING - AIR CONDITIONING & REFRIGERATING

محل دائمی نمایشگاههای بین المللی تهران

۱۶ - ۱۳ مهر ماه ۱۴۰۲



5 - 8 Oct, 2023

Tehran International Permanent Fairground



ستاد برگزاری: بلوار میرداماد غربی، خیابان دفینه، خیابان دامن افشار، شماره ۴۹، واحد ۲۸، فکس: ۸۸۲۰ ۸۴۲۳ (۰۲۱) پیامک: ۴۵۲۵ ۳۰۰

تلفن: ۸۸۲۰ ۳۰۲۰ (۰۲۱) www.iranhvac.com info@iranhvac.com



جذب نظر مشتریان غر فیه مهیا، دستاوردهای نمایندگان تاسیسات ساختمان بود

مشخص نماییم، البته در برخی موارد نیز امکان اخذ چندین تضمین از جمله وثیقه ملکی، سفته، ضمانت بانکی همزمان صورت می گیرد. طبق بخشنامه مصوب، نرخ سودی که برای تسهیلات پرداخت شده در نظر گرفته شده تا کنون ۲۳ درصد بوده است.

اینگونه تسهیلات اصولاً به دو صورت:

۱- سرمایه ثابت برای بخش ایجاد، تکمیلی، توسعه ای، بهسازی و نوسازی است.

۲- برای تامین سرمایه در گردش، که از



این دو محل برای پرداخت تسهیلات اقدام می شود.

که در بخش ثابت، مدت بازپرداخت طولانی تری را نسبت به سرمایه در گردش دارد. علیحده در خصوص بنگاه داری، و همچنین ورود بانک توسعه تعاون در این زمینه اظهار داشت: قطعاً در این زمینه نیز بانک، شرکتی را به جهت حمایت از تعاونی ها دارد که در هر قسمت و شرایطی که لازم بداند ورود کرده و به کمک تعاونگران خواهد پرداخت.

ایشان در پایان صحبت های خود گفت: فضای نمایندگان ما برای به تصویر کشیدن توانمندی های شرکتها بسیار حائز اهمیت خواهد بود، که می تواند جهت به منصفه ظهور گذاشتن کالاهای تولید شده و نوآوری های صنعت بسیار مناسب باشد. باید خاطر نشان شد، شرکت «تعاونی مهیا» با حضور نیروهای کار آمد و مدیران فرهیخته ای که مجموعه را اداره می کنند، به عنوان یکی از شاخص ترین تعاونی هایی هستند که آینده بسیار درخشانی را در صنعت رقم خواهند زد.

شرکت مه یاس سل تا پایان سال جاری بزرگترین تولید کننده پدهای سلولزی

در خاورمیانه خواهد شد

محمد مقدم مدیر فروش مهیا در خصوص حضور مه یاس سل در بیست و دومین نمایشگاه تاسیسات ساختمانی، سرمایه گذاری و گرمایشی و بازخوردی که اینگونه نمایشگاهها برای مهیا می تواند به دنبال داشته باشد گفت: محصولات شرکت مهیا توانسته تا کنون موقعیت بسیار خوبی را در بین دیگر رقبا بدست آورد و حضور در اینگونه نمایشگاهها به جهت ارائه محصولات جدید و شناساندن آن به مشتریان و فروش محصولات توانسته جهش بسیار موفقی را داشته باشد. اگر



سابقه نمایشگاهی را در نظر بگیریم شرکت مهیا با حضور متعدد در نمایشگاههای مرتبط با محصولات شرکت که مهمترین آنان لوازم خانگی، به جهت فروش کولرها و آیفارم، در بخش گلخانه ها با استقبال بسیار خوب مشتریان همراه بوده است. ایشان در ادامه متذکر شد: طبق نظریه اداره تعاون، شرکت مه یاس سل تا پایان سال جاری بزرگترین تولید کننده پدهای سلولزی در خاورمیانه خواهد شد. این موضوع یکی از نقاط قوت این مجموعه است که سهم خوبی را در بازار ایران بدست آورده، و در سالهای اخیر نیز در بحث صادرات به کشورهای آسیای شرقی و همسایگان ایران در زمینه محصولات سرمایه گذاری و گرمایشی و پدهای سلولزی نیز بسیار پیشرفت کرده است.

در حال حاضر پدهای سلولزی، بخاری های صنعتی و کارگاهی، هیترهای کارگاهی و برقی، کولرهای آبی از محصولات تولید شده شرکت مه یاس سل است. همچنین با احداث کارخانه جدیدی که در شهر سمنان در دست احداث است به زودی تولید الکتروموتورها نیز به مجموعه تولیدات شرکت اضافه خواهد شد.

بیست و دومین نمایشگاه تخصصی تاسیسات ساختمان، سیستم های سرمایه گذاری و گرمایشی با حضور حدود ۵۰۰ شرکت از ایران و ۲۳ شرکت از دیگر کشورها در مهرماه ۱۴۰۲ در تهران برگزار شد. حضور ۱۵۰ شرکت دانش بنیان در این نمایشگاه بیانگر نقش این شرکتها در صنعت کشور بود که توانستند گوی سبقت را از دیگر شرکت کنندگان بربایند.

نمایشگاه تاسیسات ساختمان، سیستم های سرمایه گذاری و گرمایشی یکی از

بزرگترین نمایشگاههای بین المللی تهران است، که با حضور شرکت های مختلف در تمام دنیا برگزار می شود. در این گونه نمایشگاهها تاسیسات و سیستم های سرمایه گذاری و گرمایشی مختلف به بازدیدکنندگان معرفی میشود.

از مهمترین موضوعات حائز اهمیت در این گونه نمایشگاهها برگزاری سمینار و کلاسهای آموزشی است که برای بازدیدکنندگان صورت میگیرد.

همچنین افزایش ۲۰ تا ۳۰ درصدی راندمان حضور شرکت کنندگان، بیانگر این است که بازخورد مناسبی را از حضور تولید کنندگان صنعتی کشور در این نمایشگاه داشتیم. زیرا هر چقدر تعداد شرکت کنندگان بیشتر باشد می تواند یک شاخص مهم و اصلی از صنعتی بودن کشور به شمار بیاید.

گروه تعاونی - صنعتی «مه یاس سل» که بدی طولانی در تولید سیستم های سرمایه گذاری و گرمایشی دارد، با حضور در این نمایشگاه به معرفی کالاهای این شرکت و فرآیند تولیدات اصلی اش از جمله پدهای سلولزی پرداخت. شرکت مه یاس سل توانست نظر بسیاری از بازدیدکنندگان را به خود جلب کند.

دیدار مدیریت شعب بانک توسعه تعاون استان

سمنان از غر فیه مه یاس سل

همچنین غر فیه مهیا طی حضور در نمایشگاه میزبان بسیاری از مدیران و علاقه مندان به محصولات تولیدی مهیا بود. جواد علیجانی اردشیر، مدیریت شعب بانک توسعه تعاون استان سمنان، با مدیران تعاونی مه یاس سل در نمایشگاه دیدار داشت.

علیجانی در گفتگویی کوتاهی با خبرنگار مهیا گفت: بانک توسعه تعاون به جهت حمایت از بخش تعاون و تعاونگران

با به عرصه گذاشته است. طبق اساسنامه بانک، ۷۰ درصد از تسهیلات و پرداخت آن به بخش تعاونی ها اختصاص دارد. لذا در این زمینه روشها و ابزارهای مختلفی برای پرداخت وجود دارد. از جمله این موارد براساس گردش حساب و کارکردی که در نزد شعبه موجود است همچنین به واسطه عملکرد شخصی خود می توانند از خدمات بانک توسعه تعاون بهره مند شوند.

بخش اعظم فعالیت بانک توسعه تعاون حمایت از تعاونی ها است. قطعاً طبق قراردادهایی که با صندوق توسعه ملی و سایر بخش های صنعت و کشاورزی وجود دارد، از آن طریق نیز تعاونی هایی که صاحب حساب نزد بانک توسعه تعاون بوده و عملکرد آنان مورد تایید قرار گیرد نیز می توانند از امکانات تسهیلاتی برخوردار شوند. ضمانت نامه های اخذ شده به جهت پرداخت تسهیلات سرفصل های متفاوتی را شامل می شود، که دریافت سفته به تمهید اشخاص و مدیران، وثایق ملکی و ضمانت نامه های بانکی، از مواردی است که به جهت تضمین و تمهید از ایشان دریافت می شود.

با توجه به اعتبار سنجی های صورت گرفته می توانیم نوع ضمانت نامه ها را



خوش یانار سهند اولین تولید کننده رادیاتورهای خانگی

هستند اما بنا بر سیاستهای شرکت در جهت عرضه و فروش محصول در نمایندگی هایی که در هر استان وجود دارد سعی بر این داشته ایم که در هر نمایندگی یک برند را بدست مشتریان برسانیم.

شرکت خوش یانار سهند علاوه بر اینکه توانسته در ایران بازار خوبی را بدست بیاورد، در زمینه صادرات و عرضه محصولات به دیگر کشورها از جمله ترکمنستان، ارمنستان و ترکیه نیز با صادرات کالاهای خود به خارج از کشور نیز تولیدات خود را به فروش می رساند.

غیائی در زمینه بروز مشکلاتی که این روزها در زمینه صادرات به دلیل تحریم ها برای کشور به وجود آمده همچنین نوسانات بازار ارز که با آن روبه رو بوده ایم و برطرف نمودن چالشهایی که از این طریق اکثر صادر کنندگان را درگیر می کند به این موضوع اشاره کرده و گفت: کشورهای طرف صادرات ما که با آنها داد و ستد تجاری داریم از لحاظ تحریم ها جز بازارهایی محسوب می شوند که مشکلات چندانی را در خصوص تحریم ها با آنان نداریم.

زیرا در زمینه مرادوات مالی با کشورهای طرف قرارداد صادراتی، به صورت ریالی مبلغ قرارداد را دریافت و خروج کالا توسط خود شرکت صورت می گیرد، بنابراین این موضوع می تواند چالشهای صادراتی ما را تا حدودی مرتفع نماید. و با لحاظ نمودن معافیت و تخفیفاتی که از سمت دارایی برای ما در نظر می گیرند، روند کارهای صادرات ما را سهل تر نموده است.

وی در ادامه تغییراتی که در تولیدات شرکت به وجود می آید تا بتواند بهبود فروش را به همراه داشته باشد اظهار داشت: افزایش فروش جز اولویتهای اصلی همه کسب و کارها است و میزان فروش سالیانه نشانگر موفقیت یک شرکت محسوب می شود. رقابت در این صنعت به شدت در حال افزایش بوده و چالشهایی که در راه تولید و صنعت کشور قرار داشته، نتوانسته شرکتهای فعال در این بازار را متوقف کند.

با توجه به این رقابت سخت لازم است تا شرکتهای صنعتی و تولیدی

خصیصه ذاتی نمایشگاهها گرد هم آوردن بخش های مختلف خدماتی و صنعتی در یک یا چند حوزه مختلف، در محدوده خاص زمانی و مکانی مشخص است. که این موضوع به نوبه خود نوعی رقابت را میان تولید کنندگان و عرضه کنندگان و صاحبان بخش های صنعتی و خدماتی به وجود می آورد و آنها را ترغیب می نماید تا با کسب فن آوری و استانداردهای بین المللی تلاش بیشتری را در جهت افزایش تولیدات و یا ارائه خدمات به کشور و بازارهای جهانی به انجام برسانند. همچنین از شیوه های نوین بازاریابی جهت دستیابی به بازارهای جدید بهره مند گردند.

نمایشگاه تخصصی تاسیسات ساختمان که هر سال در تهران برگزار می شود در مهرماه ۱۴۰۲ برگزار و توانست در زمینه معرفی شرکتهای تولید کننده و برندهای مطرح در حوزه صنعت ساختمانی موفق عمل کند.

شرکت خوش یانار سهند به عنوان اولین تولید کننده رادیاتور خانگی شناخته شده است

شرکت خوش یانار سهند از سال ۱۳۹۰ فعالیت خود را در زمینه تولید رادیاتورهای پانلی آغاز نموده و با تولید این محصول توسط تیم تخصصی و مهندسان ایرانی شرکت سهند، از واردات آن به کشور جلوگیری و با استفاده از تکنولوژی روز دنیا و بهره گیری از الگوی مشابه ایتالیایی این محصول در کشورمان به تولید رسید. در این زمینه هم شرکت خوش یانار سهند به عنوان اولین تولید کننده رادیاتورهای خانگی در ایران شناخته شد. تا کنون هم با ضمانت بی قید و شرط و ۱۲ سال گارانتی محصولات خود را به بازار عرضه می کنند.

حسین غیائی مدیر بازرگانی مجموعه خوش یانار سهند در خصوص فعالیتهای شرکت و تولیداتی که به بازار عرضه می شود این چنین گفت : شرکت خوش یانار سهند از زمان تاسیس تا کنون توانسته در صنعت تولیدات ساختمانی بسیار موفق عمل کند و ۱۰ مدل رادیاتور توسط تیم تخصصی شرکت تولید می شود. برندها از یک کیفیت و محصول



و تولید کننده ها باعث شده تا نتوانند در زمینه صادرات نقش پررنگی را در اقتصاد کشور داشته باشند. به طور مثال کشور روسیه تمایل زیادی به جهت همکاری با ایران در زمینه صادرات کالاهای گرمایشی دارد اما عدم همکاری اتاق بازرگانی باعث شده ما این بازار پر سود را از دست بدهیم.

حتی بسیاری از راههایی که امکان همکاری با این کشور را فراهم می سازد را به تنهایی طی کرده و بارها در نمایشگاههای دایر در این کشور شرکت کرده ایم اما آنچه که ما را به اهدافمان نزدیک می کند همکاری دولت و اتاق بازرگانی است تا بتوانیم مسیر مناسبتری را در جهت پیشبرد اهداف شرکت و کشورمان داشته باشیم.

کسانی که در اتاق بازرگانی فعالیت دارند بعضا دیده شده که خود از تولید کنندگان هستند و همه کارها را برای خود انجام می دهند. به طور مثال در شهر تبریز، رئیس اتاق بازرگانی از تولید کننده های مواد غذایی است. بنابراین تمام هم و غم و تلاشش را در جهت بهبود روابط تجاری تولید کنندگان مواد غذایی قرار داده و این موضوع باعث مغموم شدن دیگر تولید کننده ها شده است.

غیائی در پایان سخنان خود در خصوص حضور جوانانی که قصد ورود به عرصه صنعت و تولید را دارند و اشاره به این موضوع گفت: در ایران به دلایل مختلفی که می توان به آن اشاره کرد از جمله ارزش نداشتن صنعتگر و تولید کنندگان بهتر آن است که این سرمایه گذاری ها در مصارف دیگری صورت بگیرد تا صنعت، متاسفانه در ایران برای تولید کنندگان صنعتی ارزش زیادی قائل نیستند. بسیاری از مشکلاتی که ما در انجام فعالیت تولیدی خود داریم توسط خودمان مرتفع می شود. بنابراین به جوانانی که به این عرصه می خواهند وارد شوند پیشنهاد می کنم که سرمایه گذاری خود را در مصارف دیگری داشته باشند تا در صنعت زیرا هیچگونه حمایتی را نخواهند داشت.

اقدامات مناسبی را به جهت فروش محصولات خود داشته باشند. یکی از این اقدامات که شرکت خوش یانار سهند نیز به آن می پردازد. تغییرات در محصولات است که با تغییر در شکل ظاهری محصول و روند بسته شدن آن بر روی مدار آب گرم، کالاهای تولیدی خود را تا حدودی تغییر و به سبک اروپایی این محصولات نزدیک نموده و این موضوع روند بازار فروش ما را بهبود بخشیده است.

همچنین یکی دیگر از مواردی که می تواند بازار و سوددهی مناسب برای ما همراه بیاورد قیمت مناسبی است که برای محصولات خود در نظر می گیریم. البته این موضوع با شرایطی که در حال حاضر برای کشور ایجاد شده تا حدود زیادی تغییر پیدا کرده. در گذشته روند افزایش قیمت کالاها در سال یک بار اتفاق افتاده و با قیمت گذاری که در بدو تولید محصول صورت می گرفت این قیمت طی سال باقی می ماند.

اما در این سالها که متاسفانه نوسانات بازار ارز بر قیمتها تاثیر گذار بوده باعث شده تا با افزایش قیمت مواد اولیه که مهمترین موضوع در بحث تولیدات در هر شرکتی محسوب می شود، فضای کار ما را نیز تحت تاثیر قرار دهد، زیرا تولیدات شرکت ما و وابستگی اش به فولاد به عنوان اصلی ترین محصول و ماده خام برای صنعت رادیاتور سازی و تهیه آن از فولاد مبارکه، بر نحوه قیمت گذاری محصولات ما تاثیر زیادی داشته و با تغییر قیمت فولاد کالاهای ما نیز با نرخ جدید به مشتریان عرضه می شود.

مدیرفروش شرکت خوش یانار سهند، حضور در نمایشگاهها را یکی از مهمترین فرصتها به جهت معرفی خدمات و کالاها به مشتریان قلمداد کرده و نمایشگاهها را مکانی مناسب به جهت آگاهی یافتن از آخرین تحولات و رویدادهای صنعتی دانست که می تواند آشنایی با محصولات و خدمات جدید، فناوریها و تغییرات قوانین و مقررات را فراهم سازد. همچنین توسط این نمایشگاهها است که می توان محصولات و تخصص های خود را به نمایش گذاشته و مخاطبان بیشتری را برای جذب محصولات خود بدست آورد.

وی در ادامه گفت این موضوعات از اهم دلایلی است که باعث شده تا شرکت خوش یانار سهند از اوایل شروع کار تا کنون در تمام نمایشگاههای صنعت لوازم خانگی که در کشور دایر است حضور یابد و شرکت در نمایشگاههای تهران برای ما اهمیت دو چندانی را دارد.

اما این نکته قابل ذکر است که شرکت در ۸ سال اول تاسیس، از حضور در نمایشگاهها بهره بسیاری را عاید خود می کرد. اما متاسفانه این روزها حضورمان در نمایشگاهها صرفا به جهت اعلام حضور، و اینکه برند ما هنوز در حال فعالیت است صورت می گیرد. لذا از لحاظ جایگاه فروش، و اینکه بتوانیم عاملیت جدیدی را در نمایشگاهها بدست آوریم، نتوانسته رضایت ما را جلب نماید.

این موضوع حتی باعث شده که نتوانیم چشم انداز و برنامه هایی را برای آینده شرکت و پیشبرد اهدافمان در نظر بگیریم، و باید مطابق با همین روال که در حال طی کردن آن هستیم ادامه مسیر را به همین صورت برویم. شاید در سالهای گذشته امکان برنامه ریزی وجود داشت اما در سال ۱۴۰۲ واقعا مسیر سختی را تا کنون پشت سر گذاشته ایم.

عدم حمایت جدی از صنعت و تولید کننده ها باعث شده نتوانند در زمینه صادرات نقش پررنگی داشته باشند

متاسفانه حمایتی از سمت اتاق بازرگانی برای شرکت ما و دیگر صنعتگران صورت نگرفته، قاعدتا همه تولید کنندگان می توانند در بحث صادرات خیلی بهتر از گذشته عمل کنند و حتی ارز آوری مناسبی را برای کشورمان داشته باشند. ولی متاسفانه عدم حمایت جدی از صنعت



۱۷ سال فعالیت در حوزه تولید ماشین آلات خوراک دام و طیور

روزها اکثر شرکتها را تحت الشعاع قرار داده اذعان داشت: یکی از مهمترین عواملی که باعث رکود و ایستایی تولید می شود همین موضوع است، زمانی که شرکت مبادرت به ثبت سفارش می نماید از زمان ثبت تا زمان تاییدیه بانک جهت معرفی به صراف و دریافت ارز یک بازه زمانی ۴۵ روزه خواهد بود. طی این دوره نوسانات ارزی در کشور رخ داده است لذا کالایی که شما از چین یا یک کشور اروپایی وارد کرده اید و در کشور تبدیل به ریال شده و به مشتری عرضه نموده اید، قاعدتا محصول ارائه قیمت اولیه ثبت سفارش نخواهد بود. این فرایند منجر به ضررهای مالی برای بسیاری از شرکتهای تولید کننده در صنعت کشور شده است.

موافق حضور رقبای خارجی در بازار تولید کشور هستیم

محمدی در خصوص رقابت در عرصه تولید ماشین آلات خوراک دام و طیور به رقبای چینی که در این بازار به فعالیت مشغول بودند اشاره کرده و اظهار داشت: مهمترین رقیب شرکت فردان ماشین در کشور، شرکتهای چینی بودند که به علت بازار ارز این روزهای کشور، از ادامه فعالیت در ایران انصراف داده اند. در حال حاضر نیز دیگر رقیب جدی در بین تولید کنندگان داخلی نداریم، وی عنوان کرد: بنده از کسانی هستم که موافق حضور رقبای خارجی در بازار تولید کشور هستیم. حضور کشورهای چینی در عرصه رقابت باعث بوجود آمدن نوآوری و ابتکار در صنعت ما می شد، چرا که این امکان فراهم بود تا ما بتوانیم در تولیدات خود از دانش روز دنیا بهره مند شده و در عرصه بین المللی نیز حرفی برای گفتن داشته باشیم و عدم حضور رقیب عملا این امتیاز را از ما سلب کرد.

حسین محمدی در خصوص روند افزایش قیمت محصولات و چگونگی این فرایند گفت: افزایش قیمت محصولات شرکت فردان ماشین در هر هفته اتفاق می افتد زیرا ۸۰ درصد متریاصلی تولیدات شرکت از فولاد است. لذا نوسانات بازار ارز در این روزها بسیار متغیر بوده و موجبات آن را رقم می زند تا قیمت فولاد تغییرات چشمگیری به همراه داشته باشد. این تغییرات کالاهای تولیدی شرکت ما را تحت الشعاع قرارداده و موجب نوسانات بسیاری در قیمت تمام شده محصولات شرکت ما خواهد بود.

مدیر عامل شرکت فردان ماشین در پایان سخنان خود گفت: مبحث اصلی خودکفایی در کشور این روزها دغدغه تمام تولید کنندگان، صنعتگران، و تمام کسانی است که به کشورمان ایران علاقه داشته و در این راه از هیچگونه تلاشی مضایقه نمی کنند. زیرا کشورمان بیش از هر زمان دیگری حمایت تولید کنندگان را می طلبد. بنابراین توصیه بنده به تمام جوانان پرتلاش این مرز و بوم این است که وارد عرصه صنعت شوند تا بتوانیم کشورمان را به خودکفایی کامل در تمام زمینه های تولیدی و صنعتی برسانیم.

حسین محمدی مدیر عامل شرکت فردان ماشین پس از سالها تلاش مداوم از سال ۱۳۸۵ در حوزه تولید ماشین آلات صنعتی توانست به جنبه های جدیدی از نگرش تولید دست یابد و دیر زمانی نگذشت که در سال ۱۳۹۲ مجموعه فردان ماشین را با هدف ورود به بازارهای بین المللی راه اندازی نمود. سعی نموده ایم در این گزارش مختصری از فعالیت این شرکت را به قلم تحریر در آوریم از این رو پای صحبت محمدی مدیر عامل فردان ماشین نشستیم که می خوانید.

از شرکت برای ما بگوئید که تا کنون چه اقداماتی را انجام داده اید؟

با توجه به اینکه امنیت غذایی در هر کشور از زیر ساخت های توسعه به شمار رفته و بهره وری در حوزه کشاورزی و دامپروری مستلزم بومی سازی دانش تکنولوژی خوراک است، شرکت فردان ماشین با تحقیق و بررسی ارتقا سیستم های جدید فرآوری خوراک پرداخته و با بهره گیری از توان بالای فنی، مهندسی شرکت و دسترسی به نرم افزارها و سخت افزارهای روز دنیا به اجرای احداث کارخانه خوراک دام و طیور و آبریان پرداخته است.

در سال ۱۴۰۰ با اشتغالزایی ۸۰ نفر به یکی از بهترین شرکتهای ماشین سازی در خاورمیانه تبدیل شد

فردان ماشین با ایده پردازی نوین و استفاده از بومی سازی دانش فنی و تکنولوژی کشورهای پیشرفته در این حوزه از صنعت، توانست به طراحی و تولید ماشین آلات خوراک دام و طیور به شیوه تکنیکی پرداخته و با بهره گیری از توان علمی یک گروه فوق تخصص در رباتیک، مکانیک، الکترونیک، طراحی صنعتی، تکنولوژی ساخت و تولید، در سال ۱۴۰۰ با اشتغالزایی حداقل ۸۰ نفر به طور مستقیم به یکی از بهترین شرکت های مطرح ماشین سازی صنعتی دام و طیور در خاورمیانه تبدیل شد.

محمدی عنوان کرد که صادرات این شرکت به ۱۴ کشور که بیشترین آنان همسایگان شرقی و غربی مرزهای کشور هستند، از جمله روسیه، ارمنستان، تاجیکستان، ازبکستان، عراق صورت میپذیرد. همچنین دفتر اصلی فروش شرکت در زمینه بازرگانی خارجی در استانبول قرار دارد.

وی همچنین به زمینه واردات اشاره کرده و افزود: همانطوری که در بحث صادرات روند مطلوبی پیش روی شرکت قرار دارد اما یکسری از قطعات اولیه تامین کننده ساخت ماشین آلات را که حدود ۱۵ درصد ساخت را تشکیل می دهد، به علت عدم دسترسی آن در بازارهای داخلی مجبور به تهیه از مرزهای خارج کشور هستیم.

قیمت تمام شده محصولات ارائه شده قیمت اولیه ثبت سفارش نخواهد بود مدیر عامل شرکت فردان ماشین در خصوص نوسانات بازار ارز که این

شناسایی ضرورتها و زیرساخت‌های پیاده سازی بلاکچین به منظور کاهش و حذف فساد اداری در سازمانهای دولتی ایرانی

مجتبی سراوانی، دانشجوی دکترای مدیریت دولتی
بخش چهارم



هدف اصلی از انتشار این ماهنامه که به دو صورت چاپی و الکترونیکی منتشر می شود، نشر مطالب کاربردی و انتقال تجربیات صنعتگران موفق و تاثیر گذار می باشد. رسیدن به این هدف مستلزم داشتن یک فضای تخصصی و فرهنگی می باشد.

براین اساس، شورای سیاستگذاری تحریریه که ترکیبی از فرهیختگان دانشگاهی و صنعتگران موفق کشور می باشند، تمرکز خود را بر محور انتشار مقالات علمی - دانشگاهی و تحلیل مسائل پیش روی چرخه تولید توسط صنعتگران به نام قرار داده. در همین راستا از پژوهشگران تمامی عرصه های صنعتی و تولیدی که مقالات و یا اختراعات آنها مورد تأیید سازمان مربوطه می باشد، به گرمی استقبال می کند.

بر همین اساس امکان دریافت مقالات برتر علمی و چاپ و نشر آن به صورت رایگان در دستور کار تحریریه قرار دارد.

با سپاس

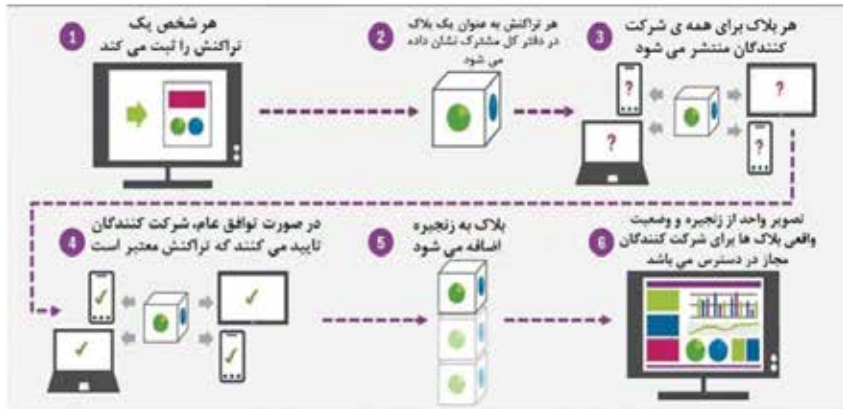
سردبیر

۷- روایی و پایایی

مقصود از روایی آن است که وسیله اندازه گیری، بتواند خصیصه و ویژگی مورد نظر را اندازه بگیرد. اهمیت روایی از آن جهت است که اندازه گیری های نامناسب و ناکافی می تواند هر پژوهش علمی را بی ارزش و ناروا سازد (آذر، ۱۳۹۷). در مورد روایی پژوهش باتوجه به سوالات استخراج شده از سایر پژوهش های صورت گرفته می توان گفت تا حدود زیادی پیرامون موضوع تحقیق می باشد و البته این موضوع از نظر صاحب نظران و اساتید بازمینی و تایید شده است.

قابلیت پایایی یکی از ویژگی های فنی ابزار اندازه گیری است که نشان دهنده این است که ابزار اندازه گیری تا چه اندازه نتایج یکسانی در شرایط مشابه به دست می دهد (دلاور، ۱۳۹۷). به عبارتی دیگر مقصود از پایایی آن است که اگر ابزار اندازه گیری را در یک فاصله زمانی کوتاه چندین بار

به گروه واحدی از افراد بدهیم نتایج حاصل نزدیک به هم باشد. یک آزمون باید پایا باشد تا بتواند روا باشد و رابطه معکوس بین این دو ضروری نیست. یکی از روش های محاسبه قابلیت پایایی، ضریب آلفای کرونباخ می باشد که برای محاسبه آن ابتدا باید واریانس نمرات هر سوال پرسشنامه و واریانس کل آزمون را محاسبه کرد و سپس با استفاده از فرمول، مقدار ضریب آن را محاسبه نمود. لازم به ذکر است چنانچه ضریب آلفای کرونباخ بیش از ۰/۷ محاسبه گردد، پایایی پرسشنامه مطلوب ارزیابی می شود (خاکی، ۱۳۹۸). آزمون آلفای کرونباخ: در روش آلفای کرونباخ بین نمره تک تک گویه ها با کل نمره ابزار یا آزمون همبستگی گرفته می شود و در آن فرض بر این است که انتظار می رود افرادی که در گویه معینی نمره معینی می گیرند، در گویه های دیگر نیز آن گونه عمل نمایند. چون همه گویه های ابزار طراحی شده در راستای سنجش یک چیز یا خصیصه معین هستند. هر چه مقدار آلفا به یک



نزدیک‌تر باشد، نشانگر همسانی درونی بالایی است. معمولاً آلفا حداقل ۰/۷۰ قابل قبول است.

ضریب آلفای کرونباخ : تعداد سؤال‌های پرسشنامه

واریانس مربوط به سؤال ام : واریانس کل آزمون

نتایج حاصل از پایایی پرسشنامه:

به منظور کسب پایایی پرسش نامه از روش ضریب آلفای کرونباخ استفاده شد. بدین صورت که در ابتدا ۲۰ پرسش نامه بین پرسش شوندگان توزیع و جمع آوری شد. سپس به کمک نرم افزار SPSS ، آلفای کرونباخ ۸۷/۵۰ درصد محاسبه شد. این نتایج در زیرجدولی که شماره آینده ارائه می‌دهیم قابل مشاهده است.

درصد به دست آمده، بیانگر این مطلب است که سؤالات همسویی داشته و پاسخ دهندگان نیز در جواب دادن به سؤالات، دقت و حوصله بالایی را مبذول داشته اند. به عبارت دیگر پرسش نامه از پایایی و قابلیت اعتماد بالایی برخوردار است.

۸- روش گرد آوری داده ها

برای اجرای طرح پژوهشی، باید روش های جمع آوری اطلاعات بکار گرفته شود. معمولاً مسائل پژوهشی، نوع روش جمع آوری اطلاعات را دیکته می کنند. روش های جمع آوری داده ها به سه دسته کلی تقسیم می شوند: مشاهده، مصاحبه و پرسشنامه. روش مشاهده رویه استاندارد و نظامداری برای کسب داده هاست که از این طریق می توان شواهد تجربی کسب کرد (دلاور، ۱۳۹۵). مصاحبه نیز از متداول ترین روش های جمع آوری اطلاعات است که به دو صورت ساختار یافته و مصاحبه آزاد انجام می شود. آخرین روش های جمع آوری اطلاعات، پرسشنامه است. پرسشنامه ابزاری است که به کمک آن می توان اطلاعات زیادی را در زمان اندک بدست آورد. این روش رایج ترین شیوه گردآوری داده ها است (خاکی، ۱۳۹۸).

روش گردآوری اطلاعات در این تحقیق استفاده از پرسشنامه و نیز استفاده از اطلاعات کتابخانه ای و مراجعه به اسناد موجود در مقالات علمی و معتبر و درک و استنباط از این اطلاعات می باشد.

۹- روش تحقیق

از نظر شیوه گردآوری داده ها، تحقیق توصیفی است چون به شرح روابط بین متغیرهای تحقیق می پردازد. با توجه به نوع روابط تعریف شده بین متغیرها در فرضیه‌های تحقیق، تحقیق حاضر در شاخه تحقیقات همبستگی از بین انواع تحقیقات توصیفی قرار می گیرد. ابزار گردآوری اطلاعات در این تحقیق استفاده از پرسشنامه و نیز استفاده از منابع الکترونیکی می باشد. با توجه به اینکه تحقیق از نوع پیمایشی است برای جمع آوری داده های پژوهش از روش نظرسنجی استفاده می شود. علاوه بر استفاده از روش کتابخانه ای برای گردآوری اطلاعات، نیاز است تا آزرش های میدانی و غیره برای تکمیل اطلاعات مورد نیاز استفاده شود.

۱۰- طیف‌های اندازه‌گیری متغیرها

با توجه به نظریه چرجیل (۱۹۷۹) برای ایجاد یک مقیاس زمانی که ابعاد موضوع مورد مطالعه شناسایی شدند باید مجموعه‌ای از آیتم‌ها در ارتباط

با هر بعد ایجاد گردند (خلیلی و دانشوری، ۱۳۹۷). در پژوهش حاضر، با توجه به نوع متغیرها و مقیاس‌ها و همچنین ماهیت متغیرها از طیف‌های مختلفی استفاده خواهیم کرد. سؤالات جمعیت شناختی که متغیرهای کیفی هستند و پاسخ‌های آن‌ها با توجه به سؤالات مشخص شده و پاسخگو باید گزینه مربوط به خودش را از بین گزینه‌های موجود انتخاب کند. سؤالات دانش که سؤالات علمی هستند و به صورت سؤال و جواب علمی با پاسخ‌های چندگزینه‌ای مطرح شده‌اند و پاسخ صحیح در یک گزینه قرار دارد که پاسخ‌دهنده باید آن را انتخاب کند. برای سنجش شاخص های تحقیق، از

مقیاس لیکرت پنج امتیازی استفاده خواهد شد. «مقیاس لیکرت مقیاسی است که در آن از آزمودنی‌ها خواسته می‌شود پاسخ یا ارزیابی خود نسبت به یک عقیده، رفتار، باور و... را بر اساس ملاک‌های عینی یا ذهنی در یک دامنه پاسخی بین موافقت و عدم موافقت ابراز دارند». برای سنجش ارزش نیز از مقیاس درجه‌بندی استفاده می‌شود (حافظ نیا، ۱۳۹۶). «این مقیاس یک روش یا مقیاس متداول برای ارزیابی یک صفت یا ویژگی، رفتار، شخصیت، گروه یا ویژگی‌های نهادی است و در آن پاسخگویان یا آزمودنی‌ها قضاوت شخصی خود را با گذاشتن علامتی روی یک پیوستار یا خط که به آن عددی اختصاص یافته است، نشان می‌دهند. هر مقیاس از یک پیوستار دارای نقاط درجه‌بندی یا مرجع تشکیل می‌شود که از بالا به پایین، خوب به بد، از کم اثرترین تا پر اثرترین و نظایر این‌ها کشیده شده است» (ایران نژاد، ۱۳۹۷). بر اساس مطالعه متون مشابه، مصاحبه و مباحثه‌های تفصیلی با اساتید راهنما، مشاور و نیز بر اساس نظر متخصصان و مدیران رده‌بالای سازمان مورد مطالعه، آیتم‌های مورد نظر جهت سنجش هر بعد شناسایی، تحلیل و غربال می‌گردد تا در نهایت یک مقیاس چندبعدی که روایی آن از نظر متخصصان علمی و عملی مورد تأیید بوده است، توسعه داده شود.

ابزار گردآوری اطلاعات
در این تحقیق استفاده از
پرسشنامه و نیز استفاده از
منابع الکترونیکی می باشد

آریان پژوهش آروین واحد نمونه همکار آزمایشگاه سازمان استاندارد

که سود حاصل از رعایت استاندارد کالا و خدمات برای تولید کنندگان بیش از مصرف کنندگان است. بنابراین می توان به قطعیت به این موضوع اشاره کرد که استاندارد شالوده استواری را برای پیشبرد و توسعه صنعت و اقتصاد فراهم می آورد.

استفاده از لوازم خانگی غیر استاندارد همه ساله تلفات جانی و خسارت های مالی چشمگیری به همراه داشته است

همیشه انسانها نیازمند خدمات یکدیگر بوده اند از این رو نیاز به کالاهای مصرفی و خدماتی از مهمترین نیازهای ضروری است. که هرگونه اختلال در تولید و توزیع آن می تواند جامعه را به چالش بکشد. و افزون بر زیان های مادی زیانهای معنوی را نیز متوجه مصرف کننده نماید. بنابراین به جهت برقراری عدالت اجتماعی و حفظ حقوق اولیه شهروندان و جلوگیری از رخداد هرگونه حادثه و معضلاتی میبایست تدابیری اتخاذ شود.

بدین جهت اولین گام در این زمینه وضع قوانین مناسب است که نظام تولید، توزیع و مصرف را سامان بخشیده و از وقوع خسارتهای مادی و معنوی به دلیل رعایت نکردن حقوق مصرف کننده جلوگیری کند. دوماً در صورت رخ دادن خسارت، مرجعی وجود داشته باشد که با آسانترین و سریع ترین روش بتوان برای جبران خسارت به مصرف کننده و مجازات متخلف اقدام کرد.

استفاده از لوازم خانگی غیر استاندارد، همه ساله تلفات جانی و خسارت های مالی چشم گیری به همراه داشته است. همچنین خسارتهای ناشی از توزیع گسترده یک فراورده غذایی غیر بهداشتی در جامعه فقط با پول جبران نمی شود زیرا آثار زیان بار ناشی از به خطر افتادن سلامت عمومی بسیار فراتر از خسارتهای مادی ناشی از عرضه این کالاها است.

در جهان امروز که هرروز تکنولوژی گسترش زیادی پیدا کرده و همچنین تنوع محصولات تولیدی و استفاده از نیروهای برق و گاز و دیگر موارد انرژی زا رو به گسترش است، تدابیری اتخاذ شده که خطرهای ناشی از بهره گیری از این حامل های انرژی به حداقل برسد.

شرکت آریان پژوهش آروین در سال ۱۳۹۹ مرکز آموزش منتخب توسط سازمان ملی استاندارد ایران شد

روز کیفیت بهانه خوبی بود تا در این زمینه گفتگوی ویژه ای با یکی از مهمترین شرکتهای استاندارد به جهت ارائه سند کیفیت به تولید کنندگان باشیم. «شرکت مهندسی آریان پژوهش آروین» در سال ۱۳۹۹ به عنوان مرکز آموزش منتخب توسط سازمان ملی استاندارد ایران و برگزار کننده دوره های آموزشی جامع و اثربخش، در سطوح کارشناسی مدیریت به همراه ارائه گواهینامه معتبر انتخاب شد.

مهندس کاوه رهبر مدیرعامل شرکت آریان پژوهش آروین در زمینه فعالیت شرکت و اینکه در زمینه استاندارد چه اقداماتی را صورت می دهند؛ این چنین گفت: از سال ۷۸ با کنترل کیفیت وارد عرصه صنعت و استاندارد شده و سال ۱۳۹۳ شرکتی را تاسیس کردیم. آن زمان در تهران تنها یک شرکت



استاندارد، نظمی مبتنی بر
نتایج ثابت علوم و فنون و
تجربه هایی براساس قواعد
و مقررات می باشد

استاندارد و استاندارد نمودن محصولات از پایه های علم و فن آوری است. که در پیشرفت صنعت و اقتصاد نقش به سزایی دارد. استاندارد، نظمی مبتنی بر نتایج ثابت علوم و فنون و تجربه هایی براساس قواعد و مقررات می باشد که نظام هایی به منظور هماهنگی و وحدت رویه و افزایش میزان تفاهم و تسهیل نمودن ارتباطات، توسعه و پیشرفت صنعت، و همچنین صرفه جویی در اقتصاد ملی و حفظ سلامت و ایمنی عمومی ایجاد مینماید.

بسیاری از افراد فکر می کنند که استاندارد فقط برای حفظ منافع و حقوق مصرف کنندگان است. البته این نظر درستی است. و استاندارد به نیازهای فردی و اقتصادی مصرف کنندگان توجه دارد ولی پایداری نظام صنعت و فن آوری نیز از اهداف استاندارد به شمار می آید. می توان اینگونه گفت



مهندس کاوه رهبر

سطح از مدارج علمی دست یافتند که بتوانند به عنوان یکی از مهمترین شرکتهای مورد اعتماد اداره استاندارد در جهت همکاری قرار بگیرند گفت: در مجموعه و شرکت آریان پژوهش آروین در قدم اول هر اقدامی که صورت می گیرد، با رویکرد آموزشی بوده و سازمان استاندارد در بحث آموزش چندین معیار اصلی را مدنظر دارد.

از جمله گواهینامه هایی که مورد تایید این سازمان بود بنابراین شرکت با کسب گواهینامه های مختلف ایزو که در جهت آموزش و اموردیگر کسب کرده بود با طی مدارج بالای دانش به جایگاهی دست یافت که می توانست برای سازمان استاندارد ارزش آفرین باشد. همچنین با تعداد آموزشی که در طی سال موفق به برگزاری آن شده و رضایت مندی که از آموزشهای ما وجود داشت. همچنین دوره های خاص و انحصاری که در مراکز دیگر وجود نداشت و اولین باردر کشور شکل گرفت. تعداد مدرسین که در حوزه آموزش قرار داشته و از مدارج علمی بسیار بالایی برخوردار بودند. این موضوعات از اهم مواردی بود که باعث شد تا سازمان استاندارد شرکت را به عنوان مرکز آموزش نمونه انتخاب نماید.

دوره هایی که توسط شرکت آموزش داده می شود در سطح ملی و بین المللی مورد قبول است.

کاوه رهبر در ادامه صحبتهای خود در خصوص آموزشهایی که توسط شرکت صورت گرفته و اینکه آیا امکان بهره مندی تمام افراد از این آموزشها وجود دارد گفت: این امکان را برای دیگر جوانان که جویای کار بوده و نیاز به کسب آموزش و سوابق در این زمینه داشتند نیز فراهم ساختیم. آموزشهایی

در زمینه آزمایش لوازم گاز سوز خانگی و صنعتی فعالیت می کرد. بنابراین از همان سال کار خود را در زمینه آزمایش محصولات گاز سوز آغازو با گواهی استانی به فعالیت خود ادامه دادیم.

در سال ۹۵ دامنه فعالیت خود را در زمینه محصولات گازسوز صنعتی و خانگی مانند تجهیزات آشپزخانه های صنعتی، سماورهای گازی، اجاق گازهای فردار، توکار، اجاقهای گازی و برقی گسترش داده، و با دریافت گواهی ایزو ۱۷۰۲۵ به عنوان اولین واحد آزمایشگاه استاندارد تهران انتخاب

شده و مرکز آموزش را در سال ۱۳۹۵ راه اندازی، همچنین به عنوان یکی از شرکتهای استاندارد به فعالیت خود در زمینه آموزش مدیران کنترل کیفیت واحدها طی دوره های کاربردی و و عملیاتی مدیران در این زمینه ادامه فعالیت دادیم.

سال ۹۶ نیز فعالیت خود را در قسمت بازرسی آغاز و طی این مدت نیز بیش از ۱۵۰۰ واحد صنعتی را در استان تهران بازرسی و نمونه برداری از آنان را عهده دار بوده ایم. همچنین ۱۲۰۰ واحد تولیدی در صنف طلاسازی را نیز مورد بازرسی قرار داده ایم. (استاندارد در بحث عیارسنجی به صورت اجباری است. واحدهای

تولید کننده طلا موظفند کد انحصاری مختص به خود را داشته باشند. در زمان عیار سنجی از کد انحصاری نمونه برداری شده تا عیاری که در طلای تولید شده به کار رفته مشخص شود.) به طور اهم باید عنوان کنیم که شرکت آریان پژوهش آروین به عنوان شرکت همکار استاندارد محسوب شده و با ۳ شعبه در استانهای فارس، تهران، البرز به فعالیت مشغول است. مهندس رهبر در ادامه صحبتهای خود در خصوص اینکه چگونه به این

دوره هایی که توسط شرکت آموزش داده می شود در سطح ملی و بین المللی مورد قبول است



آل نباشد اما در بسیاری از موارد به صورت دقیق و جدی صورت گرفته و پیگیری می شود.

بعضا تعدادی از تولید کنندگان در بحث نمونه برداری که برای آزمایشگاه فرستاده می شود. به جهت آنکه بتوانند امتیاز استاندارد را کسب نمایند اقدام به پرداخت رشوه به عناوین مختلف کرده و با عدم توجه از سمت آزمایشگاه و شرکت کالای آنان به مرحله تولید راه پیدا نکرده و این موضوع برای ما بسیار خوشایند است. که در راهی صحیح گام نهاده ایم تا مردم کشورم ایمن باشند.

در کشور ما با توجه به تحریم ها و مشکلات اقتصادی که وجود دارد. سازمان استاندارد در جهت رفع بسیاری از مشکلات کالاهای تولیدی که می تواند خطر آفرین باشد بسیار گره گشا است. اگر در شرایطی که کشور در آن قرار دارد مجوز تولید به هر کارگاه یا کارخانه ای داده شود، در نظر بیگیرید چه شرایط اسفناکی برای تولید کشور رقم می خورد.

در کشوری که سطح رفاه عمومی مردم بالا باشد قاعدتا در آن کشور کیفیت در تولید محصولات به وجود خواهد آمد

حال اگر در کشوری که سطح رفاه عمومی مردم بالا باشد قاعدتا در آن کشور کیفیت در تولید محصولات ناخوداگاه به وجود خواهد آمد. و تولید کنندگان به دنبال مزیت رقابتی هستند و اصلی ترین موضوع در بحث مزیت رقابتی کیفیت محصول است. اما در کشوری که سطح درآمد ملی پایین است، واحدهای

تولیدی در اینگونه کشورها به دنبال این موضوع هستند که کیفیت را نادیده گرفته و فقط به فروش محصولات خود بیاورند. نقش سازمان استاندارد در این موارد بسیار پررنگ بوده تا تولید کننده ها با رعایت حداقل های استاندارد امکان تولید و عرضه محصول به بازار برایشان فراهم شود. بنابراین باید به این موضوع اذعان داشت که هرگاه وضعیت اقتصادی کشور به مرحله ایده آل برسد قاعدتا کیفیت محصولات نیز به طبع آن بالا خواهد رفت. همچنین به طبع آن فرهنگ کیفیت نیز در آن سرزمین جاری خواهد شد. زمانی تولید به مرحله بالایی دست پیدا می کند، که تعاملات اقتصادی

را برای کارکنان استاندارد که در استانها و شهرهای دیگر به عنوان کارشناس به فعالیت مشغول بوده و به دلیل آنکه تا کنون در آن شهر کارخانه تولید یک محصول وجود نداشته و با راه اندازی کارخانه ای در آن شهر نیاز به کسب اطلاعات در این زمینه احساس می شد، به آموزش آنان نیز پرداخته ایم. دوره هایی که توسط شرکت آموزش داده می شود در سطح ملی و بین المللی مورد قبول است. می توان گفت گواهینامه صادر شده از سوی شرکت دارای اعتبار جهانی خواهد بود.

گواهینامه صادر شده از سوی شرکت دارای اعتبار جهانی خواهد بود. در حال حاضر شرکت در زمینه صنایع گاز سوز صنعتی که تعدد انواع تولیدات آن بسیار است. به بحث کارشناسی و بازرسی و اعطای گواهی می پردازد. البته با توجه به دوران تحریم و واردات کالاهای از جمله لوازم خانگی که ایران با آن روبه رو بوده و توقف ورود این کالاهای را به کشور داشتیم. این امکان برای تولید کنندگان فراهم شده بود تا از بحث کیفیت چشم پوشی کرده و با توجه به این موضوع اکثر کالاهای تولیدی خود را برای فروش راهی بازار سازند. اما خوشبختانه سد راهی برای این اقدام شده و آزمایشگاه طی این چند سال هرچند دچار چالش جدی از سمت تولید کنندگان شد، اما در نهایت آنچه که حق مردم است نصیب آنان گردید.

در ادامه این مصاحبه رهبر به موضوع استاندارد و اینکه آیا کالاهایی که استاندارد دریافت کرده اند، با در نظر گرفتن شاخص کیفیت صورت گرفته یا اینکه اقدامات دیگری نیز در این موضوع تاثیر داشته اند افزود: تمام کالاهای تولید شده در کشور مشمول استاندارد نیست. زیرا یکسری از کالاهای مشمول استاندارد اجباری هستند که بیشتر شامل استانداردهای ایمنی محور هستند.

تمام تولید کنندگان کالاهای صنعتی باید جهت دریافت پروانه استاندارد اقدام نمایند.

مانند مواد غذایی و کالاهایی که با سلامت مردم در ارتباط هستند. همچنین استانداردهایی که به صورت تشویقی تدوین شده و واحدی به صورت خود خواسته پروانه استاندارد کالای تولیدی خود را دریافت می کند، کالاهایی که سازمان استاندارد در صدد اجرایی شدن آن است اما بستر و شرایط اعطای استاندارد برای آن کالا در کشور فراهم نیست. قانونی

نیز در چند سال گذشته در این زمینه مورد اجرا قرار گرفت که تمام تولید کنندگان کالاهای صنعتی باید جهت دریافت پروانه استاندارد اقدام نمایند. اما در این زمینه دستورالعملی در کشور وجود نداشت، تا طبق آن بتوان برای استاندارد کالاهای تولیدی شرکتهای مورد نظر اقدام کرد.

این موضوع قابل توجه است که سازمان استاندارد برای تولید کنندگانی که موفق به اخذ مجوز استاندارد می شوند. این برنامه را در راس کار قرار داده که هر ۲ ماه مبادرت به نمونه برداری از کالاهای تولید شده شرکت نماید.

معمولا نمونه مورد نظر برای یک آزمایشگاه خاص فرستاده نخواهد شد. بلکه یک محموله را برای چندین آزمایشگاه ارسال، تا مورد آزمون قرار گرفته و موفق به اخذ مجوز تولید شود. بنابراین استاندارد که به کالایی اعطا می شود. دائمی و مادام العمر نبوده، و می تواند ظرف مدت همان نمونه برداری اول و یا بعد از طی یک دوره ۴ ماهه ابطال شود. همچنین این نکته قابل توجه است که استاندارد نسبت به آزمونهای بحرانی، جزئی و عمده، امتیاز دهی داشته و هر آزمایشگاهی که بیش از ۱۲۰ امتیاز منفی اخذ نماید از طرف سازمان تعلیق خواهد شد. بنابراین بحث نظارتی از سوی سازمان بر روی تولید کنندگان وجود داشته، شاید این نظارت ایده

تمام تولید کنندگان کالاهای صنعتی باید جهت دریافت پروانه استاندارد اقدام نمایند

است انتخاب نموده اند گفت: درموضوع استاندارد تمام محصولات از حساسیت بالایی در ارائه آزمایش کیفیت برخوردار هستند. بنابراین نمی توان درجه بندی را برای این موضوع در نظر گرفت. حتی مواد غذایی حساسیت بالاتری را نسبت به موضوع وسایل گازسوز دارا می باشد. بنابراین در زمینه استاندارد هر فعالیت تولیدی چالش های مختص به خود را دارد. به طورمثال در صنعت اجاق گاز متریالی مورد استفاده قرار میگیرد که استاندارد اجباری برای آن وجود ندارد. مانند لوله گاز، سرشعله، بنابراین طی اقداماتی که در این زمینه توسط آزمایشگاه و شرکت آریان پژوهش آروین صورت گرفت ما اقدام به الگو برداری از برندها و استانداردهای معتبر خارجی در مجلات و کاتالوگها نموده و موارد کیفی مناسبی را بدست آورده و در اختیار واحدهای تولیدی که سهم بسیاری در کشور دارند قرار دادیم. از آن جهت که این شرکتهای ترناول مالی بالایی داشته و تامین کننده قطعات به دنبال این موضوع هستند که با آنها مرادوه تجاری داشته باشند. خود را به آن سطح کیفی که مد نظر اینگونه شرکتهای بود رسانده و از طریق آنان که سهم ۷۰ الی ۸۰ درصدی تولیدات بازار را در اختیار دارند، بازار را به دست میگیرند و این برای هر دو گروه تولید کننده و تامین کننده قطعات مثر ثمر بوده همچنین در تولید کالای با کیفیت قدم موثری برداشته شده است.

در زمینه لوازم خانگی آنچه به وضوح قابل رویت است عدم رسیدگی در زمینه استاندارد محصولات است. در نمایشگاه لوازم خانگی هامکس امسال شرکتهای بسیاری حضور داشتند، بدون آنکه محصولات آنان مجوز استاندارد را اخذ نموده باشند. به عرضه و تبلیغ محصول به مشتریان درنمایشگاه اقدام کردند. که اینگونه موضوعات و اهمال کاری مسئولان در زمینه تبلیغ کالای بی کیفیت و بدون استاندارد قابل اغماض نیست. وی در پایان این مصاحبه به موفقیت در عرصه کار و فعالیت اجتماعی اشاره کرده و گفت: موفقیت از نظر بنده این است که بتوانم برای کشورم قدم مثبت و موثری را بردارم.

شرکت آریان پژوهش آروین تا کنون هیچگونه حمایتی از جانب دولت در زمینه فعالیت خدماتی خود نداشته است.

شاید مانند تمام کسانی که از کشور مهاجرت کرده و با تحصیلات آکادمیک خود در کشورهای دیگر به موفقیتهای بیشتری دست یافته اند، این موضوع برای بنده نیز کاملاً مهیا بود تا بتوانم شرایط مناسبتری را در خارج از کشور داشته باشم. اما آنچه برای بنده دارای اهمیت است و باید به آن دست پیدا کنم، موفقیت کشورم در تمام عرصه های علمی، صنعتی و اقتصادی است. بنابراین خدمت رسانی به کشورم را از همه موضوعات ارجح تر می دانم هرچند در این زمینه مورد کم لطفی بسیاری از جانب دولت و دیگر مسئولان قرار گرفته، حتی به خدماتی که از جانب شرکت ما به جامعه تولیدی کشور می شود ارزش و احترامی گذاشته نمی شود.

گاهی برای گرفتن یک وام کوچک که می تواند به عنوان یک هدیه از سوی دولت برای کارهای خدماتی که در راستای تولید با کیفیت از طرف شرکت ما صورت می گیرد در نظر گرفته شود متأسفانه وقت زیادی صرف می شود. اما در نهایت امر بدون اینکه بتوانیم تسهیلاتی را اخذ نماییم؛ از طرف بانک مربوطه طرد می شویم.

این بسیار تأسف بار است که شرکت آریان پژوهش آروین تا کنون از هیچگونه حمایتی از جانب دولت در زمینه فعالیت خدماتی خود برخوردار نشده اما این موضوعات نتوانسته ذره ای خلل و وقفه در کار ما ایجاد نماید. برای ما آنچه اهمیت دارد تلاش برای مردم این سرزمین است.

ایران را با دیگر کشورها گسترش دهیم. اما زمانی که ما امکان صادرات، واردات مناسب را نداشته باشیم. قاعدتا در تامین مواد اولیه نیز موفق نبوده و امکان ارائه کالای با کیفیت را بدست نخواهیم آورد.

در کشور ما قوانین بسیاری وجود دارد که برخی از این قوانین اجرایی نمی شود.

ایشان در ادامه به موضوع گارانتی و استاندارد که دو مقوله نزدیک به هم هستند اشاره کرده و افزود: در برخی از موارد کالایی با کارت خدمات فروش به مشتری عرضه می شود. اما عملاً بعد از فروش محصول هیچگونه خدماتی از سمت فروشنده یا شرکت مورد نظر در اختیار خریدار قرار نمی گیرد و موجبات ضرر و زیان خریدار را رقم می زند. بنابراین اگر در بحث استاندارد و کالایی که با آرم استاندارد به مشتری عرضه می شود. اما بعد از خریداری محصول مشکلی برای کالا بوجود آمده و این امکان برای خریدار وجود نداشته باشد، که بتواند نسبت به کالای خریداری شده معترض شده و ادعای پرداخت خسارت نماید. باید به نقش استاندارد در این زمینه معترض شد.

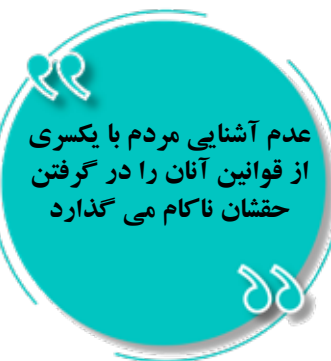
عدم آشنایی مردم با یکسری از قوانین آنان را در گرفتن حقتشان ناکام می گذارد.

در کشور ما قوانین بسیاری وجود دارد که برخی از این قوانین اجرایی نمی شود یا اینکه عدم آشنایی مردم با یکسری از قوانین آنان را در گرفتن حقتشان ناکام می گذارد. در ایران برخی از افراد طبق اطلاعات جامع و کاملی که از قوانین دارند از این طریق به کسب درآمد می پردازند. مثلاً شخصی بسته ای ماکارونی را خریداری کرده و طبق اطلاعاتی که از تولید ماکارونی دارد، به این امر واقف است که باید یکسری از الزامات در تولید را دارا باشد. اما از روی مندرجات بسته به این امر واقف می شود، که این الزامات در تولید رعایت نشده است. بنابراین به کارخانه تولید محصول و یا اداره استاندارد مراجعه کرده و نسبت به این امر شکایت می کند.

مهندس کاوه رهبر در ادامه به کم لطفی تولید کنندگان اشاره کرده و افزود: حتی زمانی که بخواهیم در مسیر درست قرار گرفته و نسبت به ارائه آزمایش صحیح محصول اقدام کنیم. مورد اعتبار و سرزنش شرکت مبدا قرار گرفته و در موارد بسیاری از فرستادن نمونه تولیدی خود به آزمایشگاه ما خودداری میکنند. چرا که در کار خود دقت عمل داشته و کالا نتوانسته در آزمایشگاه تاییدیه دریافت نماید. کارخانه تولید کننده در جواب این آزمایش به جای قدردانی دیگر کالایی را برای آزمایش به شرکت ما ارسال نمی کند و این موضوع می تواند بیانگر این باشد، که در کشور ما به جای کیفیت فقط تولید اهمیت پیدا می کند.

بنابراین در اینجا یادآور می شوم، شرایط اقتصادی کشور بر روی روند فعالیت شرکت ما نیز تأثیر داشته از این رو زمانی که کالایی برای آزمایش به شرکت بنده ارائه نشود. قاعدتا به تعطیلی شرکت منجر خواهد شد. بنابراین باید بگویم هرکسی به نوبه خود باید در مسئولیتی که عهده دار است به درستی ایفای نقش نماید. شاید به طور سیستماتیک در کشور برخی از مسائل در مسیر مناسبی قرار نگرفته باشد. اما می توانیم در فعالیتهای اجتماعی خود مسیرهای مناسبی را به جهت مرتفع نمودن این معضل پیدا کرده و در آن سمت به حرکت خود ادامه دهیم.

وی در خصوص اینکه چرا در زمینه فعالیت خود و آزمایش کنترل کیفیت، کالاهای گاز سوز را که از حساسیت بالایی در زمینه استاندارد برخوردار



سال ۲۰۲۵ سال جهانی تعاون نامگذاری شد



می‌توان به فرصتی برای به رسمیت شناختن سهم و پتانسیل مهم انواع تعاونی‌ها در پیگیری اجلاس جهانی برای توسعه اجتماعی، اینکه تعاونی‌ها می‌توانند از طریق نقش خود به عنوان سهامداران اصلی در مسیرهای ملی تحول در جهت پایداری، تاب‌آوری و سیستم‌های غذایی فراگیر مشارکت مهمی داشته باشند و نیز از بهبود امنیت غذایی جهانی بهره‌مند گردند، اشاره کرد.

گفتنی است، در سطح جهان حدود ۳ میلیون تعاونی وجود دارد و ۱۰ درصد کارگران سراسر جهان یا توسط یک تعاونی استخدام می‌شوند یا به صورت کارگر-کارفرما در یک تعاونی مشغول به کار هستند.

تعاونی‌ها می‌توانند به وضعیت اقتصادی زنان و همچنین ظرفیت‌سازی برای آنها از جمله آموزش مهارت‌های کلیدی کمک کنند و توسعه اجتماعی و اقتصادی همه افراد از جمله جوانان، افراد مسن و افراد دارای معلولیت را ارتقا دهند.

بر این اساس، سازمان ملل از دولت‌ها و سازمان‌های بین‌المللی دعوت می‌کند تا با مشارکت تعاونی‌ها و سازمان‌های تعاونی، ظرفیت همه اشکال تعاونی‌ها، به ویژه تعاونی‌هایی را که توسط فقرا، جوانان، زنان، افراد مسن، مردم بومی، افراد دارای معلولیت اداره می‌شوند، تقویت و ایجاد کنند تا بتوانند مردم را در جهت تحول مثبت در زندگی، ایجاد جوامع فراگیر و تضمین مشارکت زنان و جوانان به طور کامل، برابر و معنادار توانمند سازند.

به نقل از ائتلاف تعاون ایران، در آخرین مجمع عمومی سازمان ملل متحد، عنوان سال ۲۰۲۵ با نام تعاون به تصویب رسید. این تصمیم، همه کشورهای عضو همچنین سازمان ملل متحد و سایر ذی‌نفعان مرتبط را تشویق می‌کند تا از سال جهانی تعاون به عنوان فرصتی برای ارتقای تعاونی‌ها و افزایش آگاهی در زمینه مشارکت آنها در اهداف توسعه پایدار و توسعه کلی پایگاه‌های اجتماعی و اقتصادی منتفع شوند.

در این گزارش آمده است، تعاونی‌ها در اشکال مختلف خود، حداکثر مشارکت ممکن را در توسعه اقتصادی و اجتماعی جوامع محلی و همه مردم اعم از زنان، جوانان، افراد مسن، افراد دارای معلولیت و افراد بومی به نحوی ترویج می‌کنند که شمول آنها موجب تقویت توسعه اقتصادی و اجتماعی و مشارکت در ریشه کنی فقر و گرسنگی می‌شود.

همچنین شرکت‌های تعاونی اغلب به بخش‌های محروم و آسیب‌پذیر جامعه به نحوی خدمت می‌کنند که کسب و کارهای سودمحور سنتی ممکن است موقعیت مناسبی برای رسیدگی به آنها نداشته باشند و برای حمایت از سیاست‌های فراگیر اجتماعی که توسعه فراگیر را به ویژه در کشورهای در حال توسعه پیش می‌برند، حائز اهمیت هستند. تعاونی‌ها می‌توانند در ترویج یک گذار عادلانه در کاهش و پذیرش تغییرات آب و هوایی نیز مؤثر باشند.

از مهمترین دلایل اختصاص نام تعاون برای سال ۲۰۲۵



گروه مهیا
حرارتی، برودتی، الکتروموتور

هیترهای گازی (ترنج، ترمه)

دارای ۴۵۰۰۰ و ۲۵۰۰۰ کیلوکالری قابل ارائه به بازار مصرف است. به منظور تامین هرچه بیشتر خواست مشتریان محصولات سری MGH با دو مدل فن و بسته به نیاز ایشان ارائه می گردد. همچنین این محصول در قالب رنگبندی های متنوع و منطبق با محیط مشتریان قابل تحویل می باشد.

هیترهای گازی مهیاسان سری MGH جهت مصارف صنعتی و تجاری با مشعلهای اتمسفریک، طراحی و تولید گردیده است. این محصول در انطباق با استاندارد EN621 دارای تاییدیه و گواهینامه CE می باشد. این محصول در دو ظرفیت

Model	MGH845	MGH525	مدل دستگاه ترنج
Fuel Type	گاز طبیعی NG	گاز طبیعی NG	نوع سوخت گاز طبیعی
Fuel Consumption (m ³ /hour)	4.8 m ³	2.7 m ³	مصرف سوخت (متر مکعب در ساعت)
Heating Space (m ³)	500-900	400-700	فضای قابل گرمایش (متر مکعب)
Electrical	1ph-220V-1A	1ph-220V-1A	مشخصات الکتریکی
Dimensions (cm)	71*61*97	71*41*84	ابعاد (سانتیمتر)
Weight (kg)	87	65	جرم محصول (کیلوگرم)

ویژگی های محصول:

- راندمان حرارتی بالا به همراه طول عمر محصول
- رنگ بدنه الکترواستاتیک
- ایمن
- مشعل استیل
- نصب آسان
- رنگ قطعات داخلی از نوع نسوز و با مقاومت ۶۰۰ درجه سانتیگراد
- تعمیر و نگهداری سریع و کم هزینه
- شیر کنترل گاز ساخت شرکت Sit ایتالیا و در انطباق با استاندارد EN 126
- قابلیت نصب در ارتفاع و تنظیم دمپر
- طراحی زیبا و تنوع رنگ جهت انطباق با محیط مصرف کننده
- دارای حسگرهای کنترل حد و کنترل فن (ترمودیسک)
- سرعت عمل در گرمایش محیط





بامهیا، آسایش مهیاست...

WWW.
mahyagroup.
com



جهت دانلود
کاتالوگ محصولات
سرمایشی و گرمایشی
لطفا اسکن فرمایید.