



# شمارش معکوس در شهرک صنعتی سمنان



اتاق تعاون استان تهران در مسیر هوشمندسازی

۸

پیاده سازی داشبورد مدیریتی

۱۳

شیوه نامه پذیرش سهام دار غیر عضو

۱۹

مهارت نرم هوش هیجانی

۲۲

مدیر عامل صندوق بازنشستگی منصوب شد

۳۵



@MAHYA.COMPLEX



# با مہینہ، آسائشیں مہینہ است...



## گروہ مہینہ

درانی، برودنی، الکترونوٹور



تامین، 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](mailto:info@mahyagroup.com)

[www.mahyagroup.com](http://www.mahyagroup.com)



@MAHYA.COMPLEX



## بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

- صاحب امتیاز: شرکت تعاونی مه یاس سل
- مدیر مسئول و 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
- شمارگان: 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
- آدرس پست الکترونیک: [@mahya.complex](mailto:mahya.complex)  [magazine@mahyagroup.com](mailto: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](mailto:info@mahyagroup.com)

[www.mahyagroup.com](http://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

## روش‌های حل تعارض بین سند رسمی و سند عادی

سند عبارت است از هر نوشته که در مقام دعوی یا دفاع قابل استناد باشد. این مقرر ماده ۱۲۸۴ قانون مدنی در تعریف سند است. در واقع سند نوشته‌ای است که هم شخص مدعی (خواهان) و هم شخصی که دعوا متوجه او است (خواننده) قادر به استناد به آن در دادگاه هستند. سند ممکن است عادی یا رسمی باشد که البته هرکدام از اسناد عادی یا رسمی، دارای شرایط و قابلیت‌هایی هستند که در قوانین به آن اشاره شده است.

## تعریف سند عادی و رسمی:

سند رسمی، سندی است که توسط ماموران رسمی یا سردفتران اسناد رسمی و در حدود صلاحیت آنان و مطابق با قانون تنظیم می‌شود؛ هر سندی که با غیر از این شرایط تنظیم شده باشد، سند عادی است.

## تعارض سند عادی و سند رسمی:

در خصوص ادله اثبات دعوی که سند هم یکی از این ادله محسوب می‌شود، تعارض اسناد یا ادله به معنای تقابل و تضاد بین اسناد و ادله ارائه شده به نحوی است که عمل به هر دو یا جمع بین آنها امکان‌پذیر نباشد. برای اینکه بین دو سند تعارض وجود داشته باشد، توجه به سه نکته ضروری است:

اول اینکه حتماً باید دو سند در مقابل هم باشند. یعنی اگر یک سند به دادگاه ارائه شود و در مقابل آن سندی نباشد، تعارض بی‌معناست.

دوم اینکه دو سند باید منافی یکدیگر بوده و همدیگر را تکذیب کنند. شرط سوم هم این است که دو سند متعارض باید قابلیت استناد داشته باشند.

## حل تعارض بین اسناد عادی و رسمی

قانون ثبت اسناد و املاک دو هدف عمده را دنبال می‌کرده است. هدف اول و اصلی قانونگذار تأمین امنیت قضایی افراد در جامعه بوده است. به نحوی که به استناد مواد ۶۶، ۷۷ و ۸۸ قانون ثبت، کلیه معاملات راجع به عین، منافع و حقوق ثبت شده، باید به ثبت برسد و بر اساس ماده ۲۲ دولت فقط کسی را مالک می‌شناسد که ملک به نام او ثبت شده باشد.

دومین هدف قانونگذار، اعتبار بخشیدن به اسناد رسمی در برابر اسناد عادی بوده به طوری که بر اساس قانون، مفاد اسناد رسمی توسط تنظیم‌کنندگان قابل انکار نبوده و عدول از آن تابع شرایطی خاص بوده و تنها در موارد استثنایی امکان‌پذیر است.

با لحاظ این دو شرط می‌توان گفت که در نگاه اول وجود تعارض

واقعی بین سند رسمی و سند عادی تقریباً امکان‌پذیر نیست زیرا برخی از معاملات به طور کلی توسط سند عادی قابل تحقق نبوده و در این صورت سند عادی فاقد ارزش تلقی شده و یاری مقابله با سند رسمی را ندارد. کما اینکه در رای وحدت رویه شماره ۴۳ مورخ دهم آبان‌ماه ۱۳۵۱ دیوانعالی کشور هم این موضوع مورد تأکید قرار گرفته و آمده است: « نظر به این که شرط تحقق بزه مشمول ماده ۱۱۷ قانون ثبت اسناد و املاک قابلیت تعارض دو معامله یا تعهد نسبت به یک مال می‌باشد و در نقاطی که ثبت رسمی اسناد مربوط به عقود و معاملات اموال غیرمنقول به موجب بند اول ماده ۴۷ قانون مزبور اجباری باشد سند عادی راجع به معامله آن اموال طبق ماده ۴۸ همان قانون در هیچ یک از ادارت و محاکم پذیرفته نشده و قابلیت تعارض با سند رسمی نخواهد داشت.»

اما این پایان کار نیست، بلکه ممکن است دارنده سند عادی بتواند با اثبات موضوعی دیگر، سند خود را بالاتر از سند رسمی قرار داده و به اصطلاح ساده تر سند رسمی را از میان به در کرده تا سند عادی تنها دلیل مورد استناد در دادگاه باشد.

یکی از مواردی که دارنده سند عادی می‌تواند در مقابل دارنده سند رسمی ادعا کند، ادعای عدم اعتبار سند رسمی است. بر اساس ماده ۲۱۷ قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور مدنی مصوب ۱۳۷۹، خواننده می‌تواند تا اولین جلسه دادرسی نسبت به اسناد ارائه شده، ادعای جعلیت اسناد را مطرح کند. بر این اساس اگر خواننده بتواند جعلی بودن سند را علی‌رغم دشواری اثبات آن، برای دادگاه محرز کند، در این صورت سند رسمی از عداد دلایل طرف مقابل خارج شده و در این صورت تعارض بین اسناد هم از بین خواهد رفت.

گاهی هم ممکن است که موضوع سند عادی مشتمل بر اجرای تعهدی در راستای سند رسمی باشد که با اثبات موضوع، ارزش سند عادی بالاتر از سند رسمی قرار بگیرد. بنابراین می‌توان گفت بین سند رسمی و سند عادی امکان تحقق تعارض واقعی وجود ندارد و آنچه که به عنوان تعارض بین اسناد مطرح می‌شود، بیشتر شبیه تعارض است که در هر مورد با رجوع به شبیه ایجاد شده می‌توان در خصوص آن تصمیم گرفت که در بالا مثال‌هایی از آن گفته شد اما به طور کلی می‌توان گفت، در جایی که ثبت رسمی در خصوص املاک، منافع و حقوق ثبت شده اجباری شده، سند عادی از سوی ادارات و محاکم قابل پذیرش نخواهد بود مگر اینکه بی‌اعتباری سند رسمی یا تعهدی جدا از سند رسمی به نحوی از انحا برای دادگاه اثبات شود تا دادگاه در این صورت سند عادی را دارای ارزشی بالاتر از سند رسمی قلمداد کند.



## دارایی‌ها؛ معادن یا فناوری؟

امروزه نیازمند جامعه ای دانش بنیان هستیم که علم و دانش در آن محترم بوده و مدیریت ، حرکت و سخن گفتن پشتوانه علمی داشته باشد . برای دستیابی به رشد و توسعه اقتصادی و رسیدن به حداقل های توسعه یافتگی ، پژوهش از نیازهای پایه به شمار می رود.

همیشه تصمیم گیری های مبنی بر علم نتیجه مثبت در پی داشته ازین رو شرکتهای دانش بنیان می توانند پیشتاز فعال کردن فناوریهای نو باشند.

تا پیش از این داراییهای کشور ، معادن طلا ، گاز و نفت بود.

اما در حال حاضر فناوری مبتنی بر پژوهش به عنوان یکی از اصلی ترین دارایی های کشور به شمار می روند.

فناوری ، دانش و پژوهش باید تبدیل به محصول شده و با استفاده از تمام ظرفیتها از سطح فعلی بالاتر رود.

لازم است ، دانش های فنی لازم خریداری و بومی سازی شوند تا به بهترین شکل ممکن مورد استفاده قرار گیرد.

از آن جهت که تولید مستمر دانش در دانشگاه متمرکز بوده و صنعت نیز پایگاه کلیدی اجرایی خلق و صنعتی سازی اختراعات و محصولات جدید الهام گرفته از ایده های نوظهور دانشگاهیان و پژوهشگران محسوب میشود ، بدون شک دانشگاه و مراکز علمی پژوهشی نقش آفرین این تحولات خواهند بود.

در این میان نیازمند زیر ساخت ها و ابزارهای موثر و سودمند ارتباطی بین دانشگاه ، دولت ، صنعت و مردم هستیم تا دانش از نقطه تولید به نقطه مصرف رسیده و نیاز از نقطه مصرف به نقطه تولید اطلاع رسانی شود.

گروه تولیدی مهیا پس از سالها فعالیت صنعتی و تولیدی و در اختیار داشتن بازوان علمی قدرتمند ، خلاء وجود یک پایگاه اطلاع رسانی را حس نموده و تلاش میکند با پتانسیل کوچک ولی پر قدرت ، پشتیبان رشد و توسعه در کشور باشد.

امید است بتوانیم سهمی در اطلاع رسانی منطقه ای و رشد و توسعه ایران داشته باشیم.

با سیاست  
فروغ جمشیدی





## بررسی مصوبات مرتبط با تعاونی های سهام عدالت و مجامع سرمایه گذاری های استانی در کمیسیون تخصصی سهام عدالت اتاق تعاون ایران

های استانی است و یا سهامداری مستقیم مردم در سرمایه گذاری های استانی؟ به فوریت استفسار شود.

بنا به اعلام رییس کمیسیون در پایان این نشست به اتفاق آرا مقرر و مصوب شد علاوه بر پیگیری مصوبه جلسات قبل جهت تشکیل یک همایش ملی با حضور تعاونی های عدالت شهرستانی؛ نقطه نظرات اعضا مبنی بر غیرقابل اجرا بودن مصوبه اخیر با تبیین ایرادات

اساسی آن علی الخصوص انکار و تلاش برای حذف حقوق مالکانه تعاونی ها از ساختار موجود به ریاست محترم اتاق تعاون منعکس و درخواست شود تا اصلاحات پیشنهادی اتاق تعاون که هیچ یک در مصوبه اعمال نشده قبل از اجرا اعمال گردد.

وی افزود: همچنین مصوب شد جهت تسریع در تخصیص مطالبات سه سال گذشته تعاونی های عدالت شهرستانی، اتحادیه کشوری تعاونی های عدالت شهرستانی با هماهنگی اتاق تعاون و وزارت تعاون مسئول جمع آوری کنترل و ارسال صورتهای مالی تعاونی های سراسر کشور باشد.

حیدری خاطرنشان کرد: اتاق تعاون با جدیت و برای تشکیل یک کارگروه مشترک با حضور نماینده تام الاختیار معاونت تعاون وزارتخانه، مشاور نماینده مرجع ثبت، نماینده سازمان امور مالیاتی جهت تدوین و ارایه دستورالعمل پیشنهادی اجرای تبصره ۲ ماده ۳۶ قانون اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی تشکیل گردد و همچنین برای پایان دادن به ارائه اخبار و اطلاعات بعضاً متناقض دو مبحث: ۱- اعلام رسمی تعاونی های سهام عدالت شهرستانی به عنوان یگانه مرجع پاسخگویی در شهرستانها و تخصیص دسترسی این تعاونی ها به سامانه های مربوطه و ۲- تشکیل کمیته اطلاع رسانی در بالاترین سطوح پیگیری گردد.

گفتنی است در این نشست سرپرست معاونت امور حقوقی و پارلمانی اتاق تعاون ایران با استماع نقطه نظرات اعضای کمیسیون در خصوص پیگیری امور مربوط در مجلس اعلام آمادگی نمود و وفایی معاون اقتصادی اتاق تعاون ایران نیز به صورت مبسوط گزارشی از اقدامات مستمر اتاق تعاون جهت اصلاح انحرافات رخ داده و بازگشت سهام عدالت به ریل قانون و احقاق حق تعاونی های عدالت شهرستانی ارائه کرده و تاکید کرد: احترام به حقوق مالکانه مردم بر سهام تعاونی های سهام عدالت شهرستانی به میزان واگذاری های صورت گرفته و حقوق تعاونی ها به عنوان سهامداران اصلی شرکت های سرمایه گذاری استانی، خط قرمز اتاق تعاون محسوب می شود همچنین ملاک عمل و موضع گیری اتاق تعاون بنا به تاکید هیات ریسه و ریاست محترم اتاق تعاون، اخذ نظرات کارشناسی و نخبگانی کمیسیون های تخصصی و عمل بر اساس این گزارش های تخصصی در تصمیم سازی ها و تصمیم گیری ها می باشد.



پنجمین جلسه کمیسیون تخصصی سهام عدالت، تعاونی های فراگیر ملی و توسعه عمران با حضور اکثریت اعضای کمیسیون در محل سالن کنفرانس اتاق تعاون ایران برگزار شد.

پنجمین جلسه کمیسیون تخصصی سهام عدالت، تعاونی های فراگیر ملی و توسعه عمران با حضور اکثریت اعضای کمیسیون در محل سالن کنفرانس اتاق تعاون ایران برگزار شد.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی اتاق تعاون ایران، حیدری رییس کمیسیون سهام عدالت، تعاونی های فراگیر ملی و توسعه عمران در این نشست ضمن ارائه گزارشی از آخرین وضعیت سهام عدالت گفت: ریاست محترم و معاونین ذریبط اتاق تعاون در تمامی جلسات منعقد شده بویژه جلسات شورای عالی و کمیسیون تخصصی ذیل این شورا همواره از جایگاه تعاونی ها و بخش تعاون در ساختار سهام عدالت دفاع می کنند بر همین اساس نیز در پی مطالبه گری ساختار مردمی و انعکاس این نقطه نظرات به مسئولان امر، امروز در تمامی مدل های پیشنهادی تعاونی های سهام عدالت شهرستانی به عنوان یک ضرورت و ظرفیت مطرح می گردد.

حیدری تاکید کرد: هر چند که متأسفانه بدلیل عدم شناخت از ظرفیت های شگرف بخش تعاون و ضرورت التزام به قوانین مصوب، همچنان شاهد تکرار رفتارهای خلاف قانون و رویکردهای دستگاههای اجرایی دولت قبل و اصرار و تلاش برای تقلیل این جایگاه و کارکردهای تعاونی های عدالت شهرستانی به ساز و کارهای موقتی و خلاف حقوق مالکانه و مسلم مردم در این تعاونی ها و همچنین تعاونی ها در شرکت های سرمایه گذاری استانی هستیم که باید در این باره روشنگری لازم نسبت به تبعات اقدامات صورت پذیرد.

در ادامه حضار و همچنین اعضای شرکت کننده به صورت مجازی به بیان نقطه نظرات و دیدگاههای خود پرداختند که اهم آن انتقاد از ابهامات و تکرار مفروضات غیر قانونی و رویکرد سلبی به تعاونی های عدالت شهرستانی در مصوبه اخیر برگزاری مجامع سرمایه گذاری های استانی بود.

نمایندگان تعاونی ها عدالت شهرستانی در این نشست با تاکید بر عدم مشارکت در ترتیباتی که ناقض حقوق مالکانه ذینفعان در تعاونی های عدالت شهرستانی باشد بویژه عدم همراهی با مصوبه اخیر شورای عالی بورس برای برگزاری مجامع خواستار شدند تا از سران قوا مطالبه گردد که قبل از هر اقدام دیگری برای رفع این چالش ۴ ساله؛ از مقام معظم رهبری جهت تعیین تکلیف نهایی در خصوص اینکه مدنظر معظم به در ابلاغیه ۹ اردیبهشت ۹۹ آیا به غیر از روش مستقیم در مابقی موارد التزام به قانون بوده یا اجازه به شورای عالی بورس برای اقدامات گسترده ناقض قانون و اراده ایشان ناظر به استمرار سهامداری تعاونی های در سرمایه گذاری

## اتاق تعاون استان تهران در مسیر هوشمند سازی گام برداشت



گام اول در مسیر هوشمند سازی خدمات اتاق تعاون استان تهران در ۱۷ آبان ماه ۱۴۰۲ برداشته شد. به گزارش روابط عمومی اتاق تعاون استان تهران، طی جلسات کارشناسی به عمل آمده توسط هیئت رئیسه و معاونین اتاق تعاون استان تهران با توجه به بررسی روند تسهیل گری خدمات به جامعه تعاونگران استان تهران طی هم افزایی انجام شده شرکت تعاونی «فرهیختگان پیام همراه» به مدیریت عباس مرزبان و «اتاق تعاون استان تهران» به ریاست محمد خان بلوکی عقد تفاهم نامه جلسه کارگروه اجرایی در مرحله اول ساماندهی بخش داوری فعال شد. زمانبندی اولیه برای بخش داوری به مدت دوماه آتی پیش بینی شده و پس از مبحث داوری، ساماندهی امور تعاون و اتحادیه ها و خدمات مورد نیاز بدنه ی استان تهران و همچنین در مرحله سوم کمیسیون نظارت توسط این طرح وارد بخش هوشمند سازی خواهد شد. هدف از این اتفاق تسهیل گری روند خدمات، مدیریت مراجعات حضوری، حذف رسیدگی با روش سنتی، افزایش سرعت پیگیری و پاسخگویی و جذب حداکثری فعالان بخش تعاون بر عرصه های مختلف در سطح استان تهران میباشد.





## افتتاح دومین نمایشگاه اختصاصی اوراسیا با حضور وزیر صمت



تجاری باشیم. علی‌آبادی گفت: ایران با جمعیت ۸۵ میلیون نفر و ظرفیت‌های فراوان معدنی و موقعیت ژئوپلیتیکی و دسترسی به خطوط حمل و نقل دریایی و... نقش کلیدی را در منطقه دارد و قوانین سرمایه‌گذاری در ایران مشوق‌هایی را برای سرمایه‌گذاری خارجی به ویژه در مناطق آزاد در نظر گرفته است و لذا شرکت‌های خارجی می‌توانند سرمایه‌گذاری مشترک یا همکاری مشترک با شرکت‌های ایرانی داشته باشند. وی افزود: جایگاه بخش خصوصی در توسعه همکاری‌های تجاری بسیار حائز اهمیت است و لازم است پیگیری مذاکرات انجام شده در خصوص رفع موانع از جمله لغو روادید تجاری، رفع موانع نقل و انتقالات مالی و به ویژه ایجاد ساز و کار تهاتر و استفاده از ارزهای ملی کشورها با جدیت بیشتری صورت گیرد و لذا برگزاری چنین نمایشگاهی زمینه همکاری بیشتر بین تجار را فراهم می‌کند. مهدی ضیغمی رئیس سازمان توسعه تجارت در این مراسم گفت: راهبرد اصلی دولت جمهوری اسلامی ایران توسعه موافقت‌نامه‌های دو یا چند جانبه اقتصادی، تجاری با کشورهای همسایه است و انعقاد موافقت‌نامه تجارت آزاد با کشورهای عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا از سال ۱۴۰۰ در دستور کار قرار دارد. وی افزود: لذا این نمایشگاه فرصتی را برای آشنایی تجار از ظرفیت‌های تجاری فراهم می‌سازد. گفتنی است این نمایشگاه از دوشنبه ۱۳ آذر آغاز به کار کرده و تا روز ۱۶ آذر نیز ادامه داشت.

دومین نمایشگاه اختصاصی اوراسیا از دوشنبه ۱۳ آذر ۱۴۰۲ با حضور «عباس علی‌آبادی» وزیر صمت، اسلبنوف وزیر تجارت اوراسیا، سفرای عضو اتحادیه اوراسیا، شرکت‌های ایرانی و کشورهای عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا در نمایشگاه بین‌المللی تهران افتتاح شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی اتاق تعاون ایران، ۱۰۰ شرکت ایرانی صادراتی در حوزه‌های انرژی، نفت، گاز و پتروشیمی، محصولات کشاورزی، خودرو، مناطق آزاد، صنعت، دانش‌بنیان و... آخرین دستاوردهای خود را در این نمایشگاه ارائه کرده‌اند. در این دوره از نمایشگاه، شرکت‌هایی از کشورها روسیه، ارمنستان، قزاقستان در قالب پاییون و غرفه‌های اختصاصی حضور دارند. عباس علی‌آبادی در دومین آئین افتتاحیه نمایشگاه اوراسیا گفت: عرصه نمایشگاه زمینه تعامل ارزشمند را برای صاحبان بنگاه‌های اقتصادی فراهم می‌کند تا شاهد رونق تجارت و توسعه همکاری‌های تجاری باشیم.

وی افزود: از سال ۲۰۱۹ با امضای موافقت‌نامه تجارت ترجیحی ایران با اتحادیه اقتصادی اوراسیا همکاری ما با کشورهای منطقه گسترش یافت و پس از امضاء این موافقت‌نامه شاهد رشد ۴۰ درصدی در مبادلات تجاری کشور بودیم و همچنین تبادلات تجاری ایران با منطقه اوراسیا طی این مدت دو برابر افزایش یافت. وزیر صمت اظهار داشت: همچنین پیش‌بینی می‌شود با امضاء موافقت‌نامه تجارت آزاد با اوراسیا شاهد افزایش سطح همکاری‌های

# نگاهی به شرکت گرم ایران

بازار فعلی ایران و شرایط تحریم که با آن روبه رو هستیم و اقداماتی که برای عبور از این شرایط در نظر دارند ابراز داشت: تاثیر منفی که این بازار بر روی تولید و صنعت گذاشته قاعدتا بسیار محرز و آشکار است. این موضوع تمام صنایع را در بر گرفته و تحت تاثیر بازار آشفته این روزها و نوسانات ارز قرار دارند. با توجه به این موضوع که شرکت گرم ایران، یک شرکت دانش بنیان است تلاش نموده ایم، تا از طریق راههای جایگزین این موضوع را تا حدی مرتفع نماییم.

به طور مثال یکی از قطعات اصلی در فرایند تولید مشعل ها، که از مهمترین محصولات شرکت گرم ایران محسوب میشود، شیرهای برقی گاز است. با توجه به نوسانات بازار ارز که بوجود آمد، نظر به اینکه اکثر کمپانی های تولید کننده مشعل، وارد کننده این محصول بودند و با شرایطی که از سال ۹۷ بر کشور حکم فرما شد.

تولید کنندگان، در صدد دستیابی به راههای جایگزین جهت رفع این مشکل برآمدند، وارد نمودن این قطعه امکان پذیر بود اما به جهت افزایش قیمتی که بر روی محصول ایجاد میکرد، می توانست تاثیر منفی را در روند فروش به همراه داشته باشد. لذا تصمیم گرفته شد تا با تاسیس شرکتی دانش بنیان به موازات هلدینگ گرم ایران به تولید شیرهای برقی گاز بپردازیم. در حال حاضر نیز تولیدات این شرکت با برند KSP تولید و روانه بازاری می شود که توانسته رضایت مندی مشتریان را به همراه داشته باشد.

وی در خصوص اعمال افزایش قیمت بر روی محصولات و اینکه در چه بازه زمانی این موضوع صورت می گیرد اظهار داشت: با اطمینان به این موضوع می گویم کمپانی گرم ایران از نادرترین کمپانی هایی است که تلاش نموده تا قیمتها را براساس روند بازار افزایش دهد در صورتی که شرکتهای رقیب و همکارانی را در این زمینه داشتیم که هر ماه افزایش قیمت را بر روی محصولات خود لحاظ می کردند. گرم ایران در این زمینه دائما در صدد بود که با رعایت اصل مشتری مداری همچنین توجه به سوددهی شرکت، نسبت به تغییرات قیمت اقدام نماید.

مسکین نواز در خصوص فعالیت و اقدامات دولت در زمینه اقتصاد، با شرایط فعلی که ناظر بر آن هستیم، اظهار داشت: بدون هیچگونه گرایش سیاسی عنوان می کنم، تیم فعلی دولت و حضورش در صحنه اقتصادی باعث شده که شرایط بهتری را نسبت به گذشته شاهد باشیم. کمی تغییرات در روند اقتصادی کشور دیده می شود هرچند این موضوع بسیار کند پیش می رود اما به هر حال قابل رویت است. امیدوار هستیم با سیاستهایی که مقامات کشور در حال ایجاد آن هستند اتفاقات خوبی برای تمام مردم کشورمان رقم بخورد.

گرم ایران تبلیغات بر محور تولید با کیفیت را اساس کار قرار داده است ایشان در پایان سخنان خود در خصوص حضور در اینگونه نمایشگاهها در جهت تبلیغات و جلب نظر مشتریان از این طریق به این موضوع اشاره کرده و گفت: قطع به یقین عدم تبلیغات باعث رکود هر شغلی خواهد بود. بنابراین مبحث تبلیغ و حضور در اینگونه نمایشگاهها می تواند اثر خوبی را در فروش از خود به جای گذارد. این موضوع عامل موثری در زمینه روند بهبود عرضه و فروش محصولات هر کمپانی و هلدینگ خواهد بود. اگر بودجه ای برای روند بهبود کار در هر شرکتی در نظر گرفته می شود باید ۵۰ درصد آن را به تبلیغات اختصاص داد، البته این موضوع بسیار حائز اهمیت با سیاست کلی هر شرکت تغییر پیدا می کند.

شرکت گرم ایران رکن اصلی فعالیت خود را در تبلیغات، بر محور تولید با کیفیت قرار داده است. لذا کیفیت بالای محصولات تبلیغ بسیار خوبی را برای ما به همراه دارد. بزرگان عرصه تولید این نکته را همیشه مد نظر دارند که، محصول مرغوب و با کیفیت خود، تبلیغی است که توسط خریداران به یکدیگر انتقال پیدا می کند.

در حال حاضر این شرکت جز معدود شرکتهای داخلی است که در فرایند تولید خود هنوز با تولید کنندگان اروپایی ارتباط دارد. مجموعه گرم ایران هفت دسته محصول متفاوت را در دست تولید دارد. این مجموعه پس از ۴۵ سال فعالیت در این زمینه با تکیه بر علم و دانش و با بهره گیری از فناوری های روز دنیا توانسته جایگاه بسیار مناسبی را در عرصه تولید سیستم های سرمایشی و گرمایشی بدست آورد.

داود مسکین نواز مدیر خدمات پس از فروش محصولات شرکت گرم ایران در گفتگویی با خبرنگار مهیا در زمینه فعالیتهای این شرکت و حضور در نمایشگاه تاسیسات ساختمانی عنوان کرد:

شرکت گرم ایران با مدیریت حسین رای رامش از سال ۱۳۵۹ فعالیت خود را با تولید دو مدل مشعل گازی آغاز کرد. توانست در زمانی بالغ بر ۴۵ سال در حوزه گرمایشی فعالیت کرده و از دو مدل مشعل به تولید ۳۶۰ مدل با ظرفیتهای ۵۳ هزار کالری تا ۳۰ میلیون کالری بپردازد.

کسب رتبه ۹۹ در صدد رضایت مشتریان

شرکت گرم ایران در طول سالهای متمادی در جهت جذب مشتریان تلاشهای بسیاری داشته و از سال ۱۳۹۰ به جهت توسعه شرایط کار و ارائه محصولات بدیع و جدید به عنوان نماینده شرکت باکسی ایتالیا، تولید کننده پکیج های دیواری، انتخاب شده است، قطعات وارد ایران شده و در خط تولید شرکت گرم ایران و با نام همین برند وارد بازار ایران می شود.

پکیج گرم ایران توانسته به عنوان یکی از بهترین برندها در بازار ایران مشتریان بسیاری را به خود جذب و در جلب نظر مشتریان و رضایت مندی آنان رتبه ۹۹ درصدی را

کسب کند. شرکت گرم ایران حدود ۳ سال است که به عنوان نماینده شرکت ایرمک ایتالیا در حوزه صنعت بروی وارد شده، و در زمینه چیلر، فن کوئل، هوا ساز توانسته مجوز لازم را در جهت تولید این محصولات اخذ و از سال ۹۹ فعالیت خود را در تولید این محصولات در زمینی به مساحت ۳ هزار متر مربع آغاز کند.

گرم ایران تا کنون در زمینه صادرات بسیار موفق عمل نموده، تا بتواند آورده مناسبی را برای کشور رقم بزند. از این لحاظ در حوزه مشعل به کشورهای آسیای مرکزی مانند ازبکستان، ترکمنستان، تاجیکستان، قزاقستان همچنین به کشورهای همسایه از جمله عراق صادرات خود را ادامه می دهد و در حوزه سرمایشی نیز کمابیش در حال صادرات محصولات می باشد.

مسکین نواز در خصوص حضور در نمایشگاهها و بازخوردی که برایشان دارد گفت: شرکت گرم ایران تلاش دارد تا هر سال در مجموعه های نمایشگاهی حضور پیدا نموده تا بتواند در کنار دیگر برندهای قدرتمندی که در این مجموعه حضور پیدا می کنند، رقابتی سالم را ایجاد کرده و در ارائه محصولات و شناساندن آن به مشتریان قدم موثری را در این راستا بردارد.

قاعدتا تبلیغات و برندینگ می تواند در عرضه کالاها بسیار مثر واقع شود. اگر امکان آشنایی با محصولات از طرف خریداران صورت نپذیرد، نمی توانیم در فروش خود موفق عمل کنیم. سعی ما بر این بوده که هر سال محصولات به روز رسانی شود تا رضایت مندی مشتریان را به همراه داشته باشد.

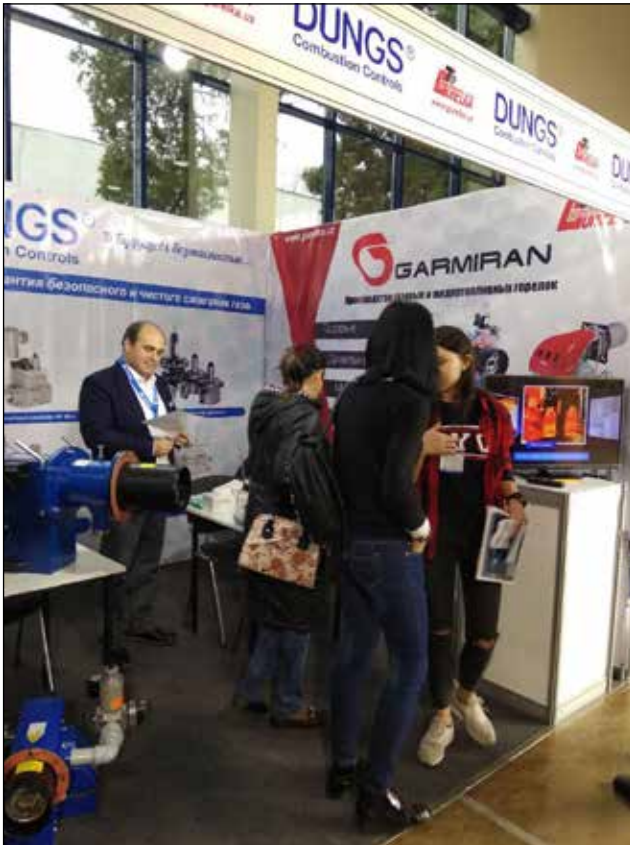
مدیر خدمات پس از فروش شرکت گرم ایران در ادامه سخنان خود در خصوص

گرم ایران تا کنون در زمینه صادرات بسیار موفق عمل نموده، تا بتواند آورده مناسبی را برای کشور رقم بزند



## حضور «گرم ایران» در نمایشگاه‌های بین‌المللی

سیزدهمین نمایشگاه تخصصی بین‌المللی ازبکستان UZENERGYEXPO-۲۰۱۸ در شهر تاشکند از ۳۱ اکتبر الی ۲ نوامبر برگزار گردید. شرکت کنندگان این نمایشگاه تولید کنندگان و تامین کنندگان تکنولوژی در زمینه انرژی و مهندسی برق، متخصصان تبدیل انرژی از سازمان‌ها و موسسات پژوهشی بوده‌اند. در این نمایشگاه غرفه گروه تولیدی و صنعتی گرم ایران نیز میزبان بازدید کنندگان و متخصصین حوزه صنعت تاسیسات بود و به معرفی جدیدترین محصولات خود پرداخت.



## صنایع حرارتی - برودتی تهویه و صنایع وابسته

بیست و ششمین نمایشگاه بین المللی نفت، گاز و پتروشیمی، با حضور گرم ایران در تهران برگزار شد. بیست و ششمین نمایشگاه بین المللی نفت، گاز پتروشیمی در تهران با حضور گرم ایران برگزار شد. در این مجال، گروه صنعتی گرم ایران از جدیدترین محصولات خود، شامل: چیلر، هواساز، مشعل، فن کونل، پکیج چگالشی و... رو نمایی کرد که مورد استقبال مخاطبین قرار گرفت. در واپسین روزهای این نمایشگاه، غرفه گرم ایران میزبان معاونت محترم علمی و فناوری ریاست جمهوری، جناب آقای مهندس ستاری بود.



حضور گروه تولیدی و صنعتی گرم ایران در نمایشگاه اختصاصی جمهوری اسلامی ایران در شهر اربیل عراق.

Exclusive Exhibition of Islamic Republic of Iran in Iraq Kurdistan(Erbil)

که وره ترین پیشانیگای نایبه تی کوماری لیسلامی لیزان  
له ۱۱ یو ۱۵ ی مانگی ۱ به یوه ۵ جیت هانن کاتزمیر ۱۰ ی به یانی ۱۵ ی نواره  
شوبن، پیشانیگای لیوودجوله تی هه ولیر، پارکی ساسی که به ورتره حمان

The greatest exhibition of Islamic Republic of Iran  
11th - 15th of June, 2019  
Different groups of products Visit us: From 10 am to 07 pm  
Erbil International fair, Sami Park

**Erbil EXPO 2019**

یاری لیسانس  
#ErbilExpo2019 @ErbilExpo2019 www.ermiran.com @garmiran

We are the organizer of expo Iran Miandoab.

**GARMIRAN**



# طراحی و پیاده سازی انبار داده و واکنشی اطلاعات هوش تجاری

زهرا جابری



اصل اساسی در موفقیت هر پروژه مبتنی بر داده، دسترسی به داده‌های مناسب به میزان کافی است، طبیعتاً اجرای هوش تجاری نیز مستثنی از این مهم نمی‌باشد.

متخصصین IT در این مرحله اقدام به ارزیابی، تجزیه و تحلیل داده‌ها می‌نمایند تا از حیث میزان دسترسی، حجم کافی و کیفیت قابل قبول باشند، تا در نهایت داده‌های موجود را با نیازهای پروژه تطابق دهند. سپس در راستای تکمیل هسته اصلی سیستم هوش تجاری، اقدام به طراحی و پیاده سازی انبار داده خواهند نمود، تا جهت دستیابی به اهداف پروژه و امکان گزارش گیری و آنالیز داده‌ها در دسترس قرار گیرند.

انبار داده در واقع فرآیندی برای جمع آوری، اتصال و مدیریت داده‌هایی است که از منابع غالباً ناهمگن و مختلف اطلاعاتی سازمان جمع آوری، دسته بندی و ذخیره می‌شود.

انبار داده‌ها حاوی تمامی داده‌های مورد نیاز سازمان جهت بهره برداری در سامانه هوش تجاری می‌باشد.

تکمیل کننده این فاز از پروژه فرآیند ETL یا واکنشی داده‌های خام از منابع مختلف اطلاعاتی، یکپارچه سازی، پالایش و بارگذاری در انبار داده خواهد بود.

مخفف ETL EXTRACT TRANSFORM AND LOAD است که به معنای استخراج، پالایش و بارگذاری اطلاعات می‌باشد. از ETL در زمان ساخت انبار داده‌ها

دسته بندی و ذخیره می‌شود.

انبار داده‌ها جهت بهره برداری در سامانه هوش تجاری می‌باشد.

تکمیل کننده این فاز از پروژه فرآیند ETL یا واکنشی داده‌های خام از منابع مختلف اطلاعاتی، یکپارچه سازی، پالایش و بارگذاری در انبار داده خواهد بود.

مخفف ETL EXTRACT TRANSFORM AND LOAD است که به معنای استخراج، پالایش و بارگذاری اطلاعات می‌باشد. از ETL در زمان ساخت انبار داده‌ها

دسته بندی و ذخیره می‌شود.

انبار داده‌ها حاوی تمامی داده‌های مورد نیاز سازمان جهت بهره برداری در سامانه هوش تجاری می‌باشد.

تکمیل کننده این فاز از پروژه فرآیند ETL یا واکنشی داده‌های خام از منابع مختلف اطلاعاتی، یکپارچه سازی، پالایش و بارگذاری در انبار داده خواهد بود.

مخفف ETL EXTRACT TRANSFORM AND LOAD است که به معنای استخراج، پالایش و بارگذاری اطلاعات می‌باشد. از ETL در زمان ساخت انبار داده‌ها

دسته بندی و ذخیره می‌شود.

انبار داده‌ها جهت بهره برداری در سامانه هوش تجاری می‌باشد.

تکمیل کننده این فاز از پروژه فرآیند ETL یا واکنشی داده‌های خام از منابع مختلف اطلاعاتی، یکپارچه سازی، پالایش و بارگذاری در انبار داده خواهد بود.

مخفف ETL EXTRACT TRANSFORM AND LOAD است که به معنای استخراج، پالایش و بارگذاری اطلاعات می‌باشد. از ETL در زمان ساخت انبار داده‌ها

دسته بندی و ذخیره می‌شود.

انبار داده‌ها حاوی تمامی داده‌های مورد نیاز سازمان جهت بهره برداری در سامانه هوش تجاری می‌باشد.

تکمیل کننده این فاز از پروژه فرآیند ETL یا واکنشی داده‌های خام از منابع مختلف اطلاعاتی، یکپارچه سازی، پالایش و بارگذاری در انبار داده خواهد بود.

مخفف ETL EXTRACT TRANSFORM AND LOAD است که به معنای استخراج، پالایش و بارگذاری اطلاعات می‌باشد. از ETL در زمان ساخت انبار داده‌ها

دسته بندی و ذخیره می‌شود.

انبار داده‌ها جهت بهره برداری در سامانه هوش تجاری می‌باشد.

تکمیل کننده این فاز از پروژه فرآیند ETL یا واکنشی داده‌های خام از منابع مختلف اطلاعاتی، یکپارچه سازی، پالایش و بارگذاری در انبار داده خواهد بود.

مخفف ETL EXTRACT TRANSFORM AND LOAD است که به معنای استخراج، پالایش و بارگذاری اطلاعات می‌باشد. از ETL در زمان ساخت انبار داده‌ها

دسته بندی و ذخیره می‌شود.

اصل اساسی در موفقیت هر پروژه مبتنی بر داده، دسترسی به داده‌های مناسب به میزان کافی است، طبیعتاً اجرای هوش تجاری نیز مستثنی از این مهم نمی‌باشد.

متخصصین IT در این مرحله اقدام به ارزیابی، تجزیه و تحلیل داده‌ها می‌نمایند تا از حیث میزان دسترسی، حجم کافی و کیفیت قابل قبول باشند، تا در نهایت داده‌های موجود را با نیازهای پروژه تطابق دهند. سپس در راستای تکمیل هسته اصلی سیستم هوش تجاری، اقدام به طراحی و پیاده سازی انبار داده خواهند نمود، تا جهت دستیابی به اهداف پروژه و امکان گزارش گیری و آنالیز داده‌ها در دسترس قرار گیرند.

انبار داده در واقع فرآیندی برای جمع آوری، اتصال و مدیریت داده‌هایی است که از منابع غالباً ناهمگن و مختلف اطلاعاتی سازمان جمع آوری، دسته بندی و ذخیره می‌شود.

انبار داده‌ها حاوی تمامی داده‌های مورد نیاز سازمان جهت بهره برداری در سامانه هوش تجاری می‌باشد.

تکمیل کننده این فاز از پروژه فرآیند ETL یا واکنشی داده‌های خام از منابع مختلف اطلاعاتی، یکپارچه سازی، پالایش و بارگذاری در انبار داده خواهد بود.

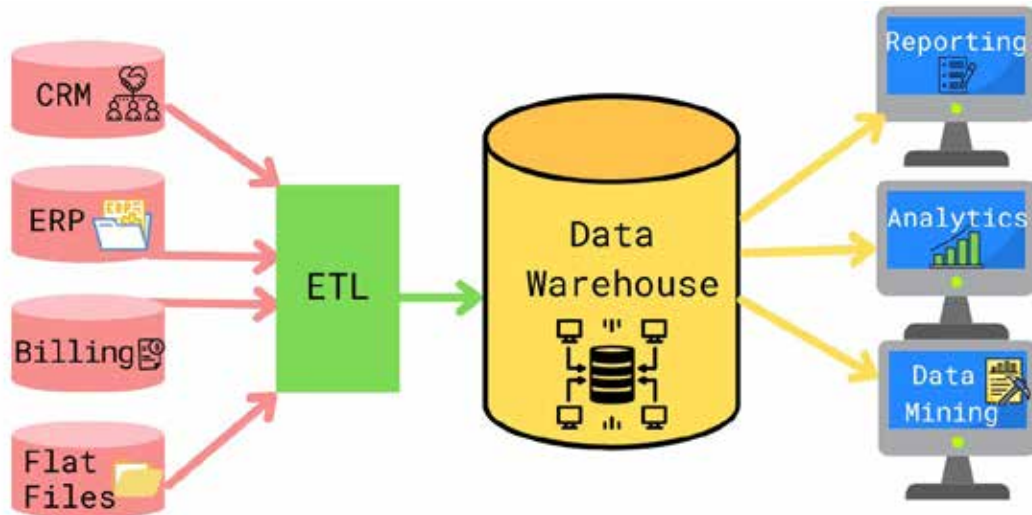
مخفف ETL EXTRACT TRANSFORM AND LOAD است که به معنای استخراج، پالایش و بارگذاری اطلاعات می‌باشد. از ETL در زمان ساخت انبار داده‌ها

دسته بندی و ذخیره می‌شود.

انبار داده‌ها جهت بهره برداری در سامانه هوش تجاری می‌باشد.

تکمیل کننده این فاز از پروژه فرآیند ETL یا واکنشی داده‌های خام از منابع مختلف اطلاعاتی، یکپارچه سازی، پالایش و بارگذاری در انبار داده خواهد بود.

مخفف ETL EXTRACT TRANSFORM AND LOAD است که به معنای استخراج، پالایش و بارگذاری اطلاعات می‌باشد. از ETL در زمان ساخت انبار داده‌ها



به مشاهده اطلاعات از منابع متفاوت در کنار هم می‌باشد، توانمند خواهید بود.

برنامه های کاربردی هوش تجاری با ایجاد امکان درک بهتر امکانات اطلاعاتی و چگونگی تعامل آن ها با یکدیگر به هر فردی در سازمان، قابلیت تصمیم گیری بهتر می دهند

این امکانات و قابلیت های اطلاعاتی می توانند شامل بانک اطلاعاتی مشتریان، اطلاعات زنجیره تامین، اطلاعات پرسنلی، تولید، فروش و بازاریابی و هر منبع داده ای که برای سازمان شما حیاتی هستند باشد. که سپس با کمک داده کاوی می توان بین داده های خام استخراج شده هماهنگی و یکپارچگی لازم را ایجاد نمود

در واقع داده کاوی استخراج اطلاعات نهان و یا الگوها و روابط مشخص در حجم زیادی از داده ها در یک یا چند بانک اطلاعاتی بزرگ است.

به نوعی داده کاوی شناخت چیزهای جدید و با ارزش، بالقوه مفید، رابطه های منطقی و الگوهای موجود در داده ها است.

آخرین کاری که در ETL انجام می گیرد بارگذاری داده های استخراج و پالایش شده از منابع مختلف در انبار داده ها است. معمولاً در زمان بارگذاری در انبار داده تغییرات خاصی روی داده ها انجام نمی گیرد و آن ها بدون هیچ تغییری از محیط واسط در انبار داده ها بارگذاری می شوند و سپس وارد فاز بعدی از پیاده سازی هوش تجاری یعنی پیاده سازی داشبورد مدیریتی خواهیم شد. که در شماره بعدی به آن خواهیم پرداخت.

**بدون اطلاعات تمیز و هماهنگ هیچ تحلیلی امکان پذیر نیست**

است.

با توجه به ماهیت داده ها بایستی پیش از بارگزاری آن ها در انبار داده اقدام به پالایش یا به عبارتی تغییر ساختار داده ها، متناسب با انبار داده با هدف تحلیل کسب و کار، که شامل اقداماتی چون تغییر نوع، مقدار، حذف، اصلاح، نرمال سازی و یا جداسازی داده ها است.

عملیات نهایی پیش از بارگزاری در این فاز بررسی صحت داده ها و مقایسه با داده های موجود در سیستم های عملیاتی مبادا خواهد بود.

بدون اطلاعات تمیز و هماهنگ هیچ تحلیلی امکان پذیر نیست. به همین دلیل مدیریت و جمعیت داده ها، از کلیدی ترین خدمات مبتنی بر داده و هوش تجاری است، که شما را از این مشکل اساسی و پایه ای، رها نموده و کمک می کند تا در تحلیل داده های ارزشمند سازمان توانمند شوید. این شرایط به گونه ای فراهم میگردد، تا هر زمان تغییری در داده های رخ دهد، به طور خودکار تغییرات اعمال شده و داده به روز خواهند شد، تا اطمینان حاصل گردد که هرگز یک رویداد از دست نرود.

در این حالت، داده ها از هر نوع و از هر منبعی درست به همانگونه که مورد نیاز است تبدیل می گردد، تا برای استفاده در بسترهایی چون هوش تجاری و داشبوردهای مدیریت داده ها به طور خودکار و متناسب با شاخص های کلیدی کسب و کار ادغام و تبدیل گردند. پس از طراحی و پیاده سازی بستر جمعیت و یکپارچه سازی داده ها، شما دیگر اطلاعات موجود در منابع و نرم افزارهای مختلف سازمان را در کنار هم خواهید داشت و در تحلیل فرآیندهای پیچیده که نیاز



**انواع داشبورد مدیریتی در هوش تجاری:**

حال به سراغ انواع داشبورد از نقطه نظر مخاطب و کاربرد آن در شرکت‌ها می‌رویم.

به طور کلی داشبوردهای هوش تجاری سه نوع اصلی دارند

• داشبورد عملیاتی: به ما می‌گویند در این لحظه چه اتفاقاتی در شرکت رخ می‌دهد.

• داشبورد تحلیلی: برای کشف

الگوها و روندهای از داخل

داده استفاده می‌شود

• داشبورد استراتژیک: برای

رصد کردن و مشاهده

شاخص‌های کلیدی عملکرد

(KPI) بکار می‌رود

• داشبورد تاکتیکی: نوعی

داشبورد تحلیلی است. از نظر

ارائه اطلاعات بین داشبورد

استراتژیک و داشبورد

عملیاتی قرار می‌گیرد

داشبورد عملیاتی: همین‌الان



را می‌توان در داشبورد استراتژیک نمایش داد (مثلاً درآمد کل قبل از کسر هزینه‌ها)

**داشبورد تحلیلی:**

وقتی از داشبورد تحلیلی صحبت می‌کنیم معمولاً با حجم بسیار

زیادی از داده روبرو هستیم.

تصویرسازی این داده‌ها

کمک فوق‌العاده‌ای به درک

چیزهایی که اتفاق افتاده‌اند

می‌کند. اما استفاده داخل یک

داشبورد امکانات بیشتری هم

به ما می‌دهد.

می‌توانیم روند یک اتفاق را

در طول زمان بررسی کنیم،

ارتباط آن را با اتفاقات مرتبط

ببینیم، داخل داده‌ها جستجو

کنیم و بر اساس اتفاقاتی که

قبلاً رخ داده است آینده را

پیش‌بینی و برای آن هدف‌گذاری کنیم.

داشبورد تحلیلی به درد چه کسانی می‌خورد؟ در گذشته دانشمندان

علوم داده بیشترین استفاده را از این داشبوردها داشتند؛ اما به لطف

نرم‌افزارهای هوش تجاری (مثل دیکام) مدیران و پرسنل یک شرکت

هم می‌توانند این نوع داشبورد را بسازند و استفاده کنند.

یک مثال از اطلاعاتی که می‌توان در داشبورد تحلیلی نمایش داد،

روندهای فروش و پراکندگی آن بر اساس موقعیت

جغرافیایی، میزان ریالی، دسته‌بندی مشتری و ...

است.

**داشبورد تاکتیکی:**

این داشبوردها معمولاً توسط مدیران میانی استفاده

می‌شوند تا واسطی بین فرایندهای عملیاتی و

شاخص‌های استراتژیک باشند. داشبورد تاکتیکی

معمولاً تحلیلی‌ترین نوع داشبورد مدیریتی است و

به کاربر امکان کاوش در عمق داده‌ها را می‌دهند.

میزان جزئیات نمایش داده‌شده در داشبوردهای

تاکتیکی جایی بین داشبورد استراتژیک و عملیاتی

قرار می‌گیرد. از آنجایی که داشبورد تاکتیکی در لایه بالاتری از

سطح عملیاتی قرار دارد میزان اطلاعات نمایش داده‌شده و المان‌های

تصویری آن بیشتر است.

برای مثال یک داشبورد تاکتیکی فروش اهداف فروش شما را دنبال

می‌کند (مثل فروش کل نسبت به فروش هدف‌گذاری شده) و فیلترهای

متعددی را در اختیار شما قرار می‌دهد؛ مانند مناطق جغرافیایی، مدیر

فروش منطقه، انواع کالا و غیره...

در شماره بعدی به پیاده‌سازی داشبورد مدیریتی خواهیم پرداخت.

که پشت میز خود نشسته‌اید چه اتفاقی دارد در سازمان یا شرکت

شما می‌افتد، کارها چطور پیش می‌روند؟ برای رسیدن به جواب باید

منتظر گزارش روزانه یا هفتگی بمانید؟

داشبورد عملیاتی به این سؤال مهم پاسخ می‌دهد "چه اتفاقی دارد

می‌افتد". داده در این نوع داشبورد به صورت لحظه‌ای به‌روزرسانی

می‌شود تا آخرین اطلاعات را به کاربر نمایش دهد.

چه اطلاعاتی را با این داشبوردها نمایش می‌دهند؟

داده‌های مربوط با فعالیت‌های روزانه یا فرایندهایی

که به صورت مداوم اتفاق می‌افتند. برای مثال:

• فروش‌های ثبت شده جدید در روز

• وضعیت فعالیت یا عدم فعالیت یک بخش تولیدی

+ تیراژ تولید (در لحظه)

• شاخص‌های مرتبط با یک وب‌سایت مثل تعداد

کاربران جدید و ...

**داشبورد استراتژیک:**

این نوع از داشبورد کارکرد مهمی برای مدیران

عامل و ارشد دارد و واژه "داشبورد مدیریتی" در واقع از همین‌جا

آمده است. داشبورد استراتژیک شاخص‌های کلیدی عملکرد یک

شرکت (KPI) را نمایش می‌دهند.

بازه زمانی به‌روزرسانی داده در این داشبوردها بسیار طولانی‌تر از

داشبوردهای عملیاتی است و دفعات استفاده از آن برای یک مدیر

معمولاً بیش از یک‌بار در روز نیست.

شاخص‌های کلیدی معمولاً در بازه‌های زمانی ماهانه یا سه‌ماهه

نمایش داده می‌شوند.

بسیاری از شاخص‌های مهم مالی که بیانگر عملکرد شرکت هستند

**داشبورد استراتژیک**  
شاخص‌های کلیدی عملکرد  
یک شرکت (KPI) را  
نمایش می‌دهند

# سپاهان جارو ۳۶ سال نوآوری



اندازی و به تولید محصولاتی از جمله آمیوه گیری، پنکه، جاروبرقی، اتو و چرخ گوشت می پردازند.

شرکت سپاهان جارو یک شرکت سهامی خاص در استان اصفهان است که با تعداد ۵ نفر سهامدار تشکیل و به صورت خانوادگی اداره می شود. تا کنون نیز بیش از ۱۸۴ نمایندگی خدمات پس از فروش و بالغ بر ۱۰۰ نمایندگی فروش در کل کشور در راستای اهداف شرکت به فعالیت مشغول هستند. استراتژی های شرکت برحول این موضوع بوده که نمایندگی های فروش را در هر استان محدود و توزیع محصول از جانب یک نمایندگی در منطقه صورت گرفته تا امکان حفظ بازارها و موجبات توزیع مناسب کالا توسط یک نمایندگی صورت بگیرد. البته تعداد نمایندگی های دایر در هر استان یا شهر با توجه به وسعت آن تعیین میگردد.

## در خصوص صادرات تولیدات شرکت:

سپاهان جارو طی این سالها بازار صادراتی کالاهای خود را در دیگر کشورهای همسایه نیز جستجو کرده و محصولات تولیدی خود را به کشورهای عراق و افغانستان ارسال می کند. با شدت گرفتن تحریم های آمریکا ایران بازارهای هدف را در کشورهای اروپایی و سایر کشورهای جهان در بخشهای مختلف صادراتی از دست داده است. همچنین کاهش میزان صادرات ایران به کشورهای همسایه برای تولید کنندگان داخلی نگران کننده شده است. تغییر تعرفه های تجاری عراق و افغانستان بخشی از ماجرا است که باعث کاهش صادرات به این کشورها شده است. در خصوص نوسانات ارز و آشفته گی بازار و تمهیداتی که مدیر عامل شرکت در این زمینه دارد:

نرخ ارز یکی از مهمترین موضوعات در فعالیت اقتصادی کشور به شمار می رود چرا که هرگونه کاهش یا افزایش بی دلیل می تواند تاثیرات سویی بر اقتصاد و امر صادرات و واردات داشته باشد. همچنین یکی از مهمترین موضوعات در صنعت کشور نرخ ارز است که نمی توان از نوسانات آن بر بازار ارز غافل شد. نوسانات گسترده و وسیع نرخ ارز اثرات منفی و مثبت بسیاری بر پیکره اقتصاد دارد که

یکی از حوزه هایی که نشان داد علیرغم تحریم ها و اتفاقاتی که در کشور حادث شد توانسته تا حدود زیادی جهش تولید را محقق کرده و بخش عمده ای از تحریم ها را بی اثر کند و به شکست بکشاند صنعت لوازم خانگی است که طی یکی دو سال اخیر به برکت تحریم تحول گسترده ای به خود دیده است. وضعیت اقتصادی کشور و کاهش درآمدهای نفتی بیش از هر زمان دیگری لزوم توجه به توسعه تولیدات غیر نفتی را آشکار کرده است.

در همین زمینه صنعت لوازم خانگی یکی از صنایعی است که با تنوع محصولات و پتانسیل بالا می تواند پس از نفت بزرگترین صنعت سود آور کشور محسوب شود. لذا شرکتهای بسیاری در کشور توانسته اند با سیر این دوران سخت به جایگاههای ممتازی در تولید لوازم خانگی کشور دست یابند. در این زمینه با شرکتی که به عنوان یکی از موفق ترین تولید کنندگان جاروی برقی در کشور به فعالیت مشغول بوده و تا کنون نیز به پیشرفت بسیار مناسبی رسیده است. مصاحبه اختصاصی را با مدیر فروش این مجموعه خانم دکتر رضایی داشتیم که در ادامه می خوانید:

شرکت سپاهان جارو با هدف طراحی و تولید انواع جاروبرقی های خانگی و مکند های صنعتی

در سال ۱۳۶۵ تاسیس گردید این شرکت از همان ابتدا با بکارگیری کارشناسان مجرب در حوزه ی صنعت و در راستای پیشرفت و توسعه ی بازار لوازم خانگی کشور اقدام به طراحی و بومی سازی و تولید نموده است.

شرکت سپاهان جارو با مدیر عاملی مجتبی تنباکویی فعالیت خود را با تولید جارو برقی های مخزنی با بدنه های فلزی آغاز می کند. بعد از ساخت این جاروها شرکت با وارد نمودن دستگاههای تزریق پلاستیک مبادرت به ساخت جارو برقی با بدنه پلاستیکی کرد. پس از تولید جارو برقی به این شکل در اقدامی دیگر تصمیم گرفته شد تا تنوع بیشتری در تولید محصولات صورت بگیرد. تقریباً در سال ۱۳۹۰ خط تولید را در زمینه واردات موتور آغاز کرده و اولین خط تولید موتور جاروبرقی را در ایران راه اندازی می کند. در سال ۱۳۹۶ برند جدیدی را به نام لایف لند به جهت تکمیل سبد محصولات خود راه

کاهش میزان صادرات ایران  
به کشورهای همسایه برای  
تولید کنندگان داخلی  
نگران کننده شده است



انواع جارو برقی مخزنی و موشکی که در ۱۴ مدل مختلف به بازار عرضه می شود. پنکه نیز از دیگر مواردی است که توسط شرکت تولید می شود و مابقی محصولات در فرایند تولید آن قرار داریم و در مشارکت با تولید عرضه می کنیم. و صفر تا ۱۰۰ محصول توسط شرکت صورت نمیگیرد.

و البته تولید به عرضه و تقاضا هم مربوط می شود و این موضوع بستگی به رونق بازار دارد. اگر بخواهیم روند بازار را در سال ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ بررسی کنیم. در سال گذشته بازار به شدت تشنه و میزان تقاضا بالا بود به نحوی که انبار شرکت در عرض مدت اندکی خالی از کالا بود به طوری که برای عرضه باید حین سفارش گیری تولید صورت گرفته و در همان لحظه به بازار عرضه می شد. بدون آنکه دپوی محصول را در انبار داشته باشیم.

متأسفانه در سال ۱۴۰۲ با توجه به رکودی که در بازار مشهود بوده کالاهای زیادی را در انبار

ذخیره داشتیم که تقاضا برای کالا بسیار پایین است. در واقع باید به این موضوع اشاره کرد که یکی از عوامل موثر بر تقاضا در اقتصاد کشور درآمد خریدار است. زمانی که خریدار قدرت بالایی در خرید دارد می تواند کالای بیشتری را تهیه کند و این اتفاق بر تقاضای کالا تاثیر می گذارد.

علاوه بر این خریدارانی که درآمد بالایی دارند برای تهیه ی کالاهای با کیفیت اقدام می کنند و این موضوع نیز بر کیفیت محصولات تاثیر گذار است. یکی دیگر از مواردی که در میزان تقاضا تاثیر گذار است زمانی که خریدار متوجه شود کالایی ممکن است نایاب یا کمیاب و گران شود این موضوع نیز بر میزان خرید تاثیر گذاشته و کالاهای بیشتری خریداری می شود. این فرایند در تمام سطوح بازار از فروش های سازمانی، اتکا، بانک داریهای بازار و خرده فروشی ها به عینه قابل دیدن است که تماما بازار را کدی را تجربه می کنند. بنابر این بدون تردید باید گفت بازار لوازم خانگی از مهمترین اقلامی است که فروش آن به شرایط بازار بستگی دارد.

استراتژی شرکت در خصوص نحوه قیمت گذاری بر روی محصولات تولید شده در این راستا صورت گرفته که قیمتها را تا حد زیادی ثابت نگه داریم. افزایش قیمت شرکت در اوایل هر سال رخ داده و در حد مقدور تا پایان سال به صورت ثابت حفظ می شود. قیمت هر کالا در شرکت از فرمول خاصی تبعیت کرده و استخراج می شود هزینه ها که افزایش پیدا می کند متناسب با این هزینه ها افزایش قیمت را شاهد

یکی از آنها تورم های بسیار شدید و افسار گسیخته ای است که با آن روبه رو می شویم. تورم نیز به نوبه خود می تواند منجر به تغییر بافتهای تولیدی و سرمایه گذاری و همچنین تغییر وضعیت بازارهای داخلی و خارجی و تاثیر آن بر صادرات و واردات شود. این موضوعی

ست که این روزها اکثر تولید کنندگان را درگیر خود کرده و نمی توان در این زمینه تدابیر خاصی را اتخاذ نمود. تنها اقدام موثری که در این زمینه می توان صورت داد این است که با پیش بینی بازار متناسب با شرایط اقتصادی سعی بر ذخیره سازی مواد اولیه نموده، که با افزایش نوسانات بازار بتوان از این شرایط عبور کرد. حتی در خصوص ارز نیمایی که به تولید کنندگان تعلق می گیرد، زمان خرید این ارز نیز به مشکل برمی خوریم و با همان قیمت بالاتر از بازار به تجار و تولید کنندگان عرضه می شود.

درخصوص نقش دولت در حمایت از تولید و مانع

زدایی های صنعت میتوان گفت: امروزه تعداد زیادی از تولید کنندگان قادر به تامین نیاز نقدینگی از محل فروش محصول در بازار یا از طریق سیستم بانکی در زمان معین نیستند و این مسئله ادامه فعالیت را برای آنها دشوار می کند. شرکت سپاهان جارو نیز در این روزها و بازار متلاطم کشور مانند تمامی تولید کنندگان با مشکلات عدیده ای دست به گریبان بوده است. اما دولت در این زمینه می تواند نقش اساسی را در کمرنگ کردن این مشکلات داشته باشد، که البته در مورد شرکت

ما هیچگونه اتفاق مثبت و حمایتی از جانب دولت صورت نگرفته است. قوانین دست و پاگیری را برای تولید کنندگان وضع کرده که در کنار سختگیریهایی که از جانب سازمان های مختلف مانند صمت، دارایی... صورت می گیرد و همچنین اجرای این قوانین، روند فرایند تولید شرکتها از جمله شرکت سپاهان را دچار اختلال می کند و گاه باعث دلسردی تولید کنندگان در ایفای نقش مثبتی که در اقتصاد کشور می توانند داشته باشند خواهد شد. شرکت سپاهان جارو طی فعالیت خود در عرصه تولید کشور از هیچگونه حمایتی از جانب دولت برخوردار نبوده و آنچه که امروز شما شاهد آن هستید ثمره تلاشی است که از جانب شرکت در پیشبرد اهداف خود صورت گرفته است.

**سرکار خانم رضایی در مورد نوآوری در محصولات شرکت بیان کرد:**



شرکت سپاهان جارو طی فعالیت خود در عرصه تولید کشور از هیچگونه حمایتی از جانب دولت برخوردار نبوده است

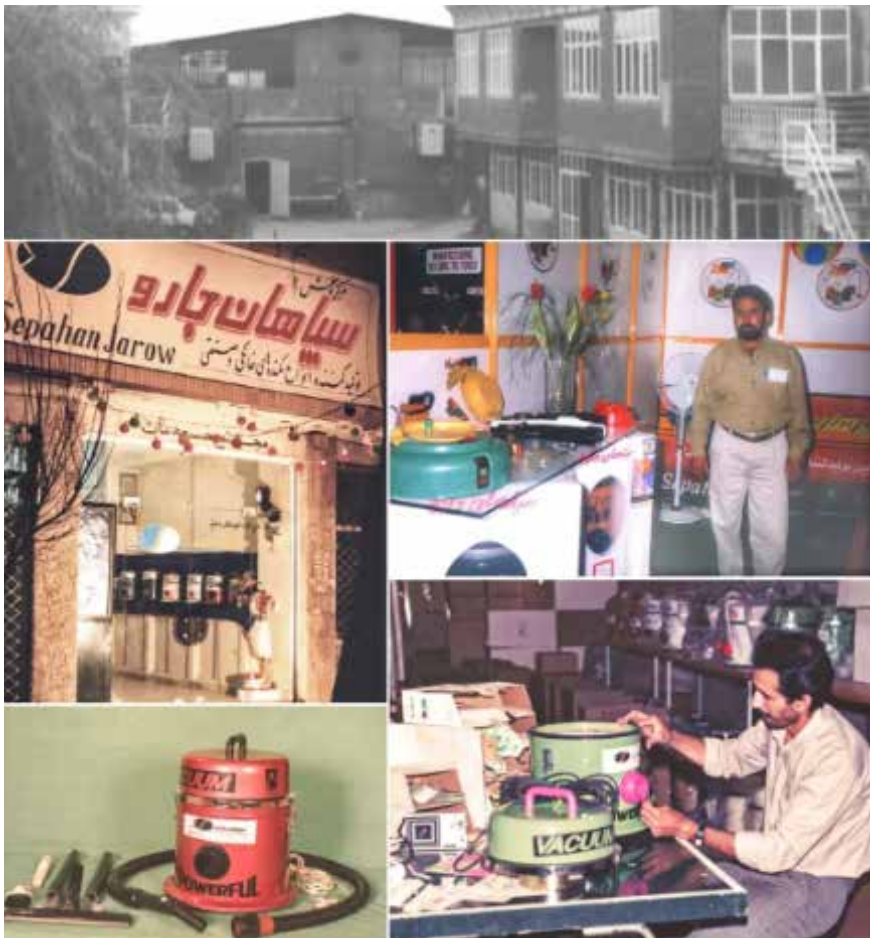
برای محصولات در نظر گرفته شده است. شرکت در حال حاضر با دو نوع برند سپاهان جارو و لایف لند محصولات خود را به بازار عرضه می کند.

مهمترین شعار سپاهان جارو کیفیت است و همیشه این موضوع را در تولید محصولات خود مد نظر داشته است که تولید با کیفیت به سود بیشتر منجر خواهد شد. از آنجایی که شرکت در اصفهان قرار دارد و در این استان به طور کامل شناخته شده است در فروشگاههای بزرگ اولویت اول خرید جارو برقی سپاهان جارو میباشد. در کنار استراتژی کیفیت بحث بازاریابی توسط نمایندگی ها است که از طرق مختلف مانند جشنواره، سمینار و تبلیغات توسط آنان صورت می گیرد. این اقدامات از مهمترین مواردی است که تا کنون توسط تیم مجرب فروش شرکت جهت جذب مشتری انجام شده است.

یکی از مهمترین اهداف شرکت از بدو تاسیس تا کنون این موضوع بوده که یک کالای با کیفیت را تولید و به بازار عرضه کنند. مهمترین دغدغه مدیریت تا کنون حول این محور بوده تا بتواند کالای با کیفیتی را در اختیار مشتریان خود قرار دهد و این رضایتمندی را نوعی معامله با خدای خود می دانند که رضایت مردم، رضایت قادر توانا را به همراه دارد. هدف اصلی شرکت نیز در آینده به این سمت و سو پیش خواهد رفت که تکمیل سبد محصولات را برای مشتریان خود داشته باشند.

در کشور ما در ابتدای هر سال شاهد افزایش یکسری از آیتم ها در فرایند تولید هستیم از جمله افزایش نرخ دستمزد کارگران، قیمت مواد اولیه و موارد دیگر و این موضوع موجبات افزایش قیمت را فراهم می سازد. بنابراین بدون شک فروش یکی از سخت ترین کارها در حوزه تولید و تجارت است. و رمز موفقیت فرایند فروش تنها حفظ و نگهداری مشتری در چرخه فروش است و شرکت سپاهان جارو تمام هم و غم خود را برپایه جلب مشتری و کسب رضایت آنان قرار داده است.

جهت رضایتمندی مشتریان و اینکه کالای تولید شده برای خریداران صرفه اقتصادی داشته باشد شرکت مبادرت به ساخت ۳ نوع محصول نموده که عبارتند از معمولی، اکونومی، پیشرفته در حالت اکونومی با تولید کالای با کیفیت و مناسب قشر ضعیف جامعه محصولاتی را تولید و روانه بازار می کنیم که از میزان کیفیت به هیچ عنوان کاسته نخواهد شد تنها در اتصالات جانبی کمی کاستی دیده می شود. همچنین خرید آن در توان مشتریان ضعیف از نظر مالی است. در حالت معمولی به تولید کالاهای متوسط از نظر قیمتی پرداخته خواهد شد. و در سطح پیشرفته نیز کالاهایی به بازار عرضه می شوند که از نظر اتصالات و امکاناتی که در تولید محصول به کار می رود، به صورت پیشرفته بوده و قیمت بالاتری نیز نسبت به دو دسته دیگر کالاها دارد. محصولات شرکت نیز متناسب با مدل از ۲ تا ۴ سال دارای گارانتی می باشند. همچنین ۱۲ سال خدمات پس از فروش





## نحوه پذیرش سهامدار غیر عضو



**شیوه نامه نحوه پذیرش سهامدار غیر عضو در شرکت های تعاونی**  
(موضوع ماده ۱۰ قانون اجرای سیاست های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی)

در اجرای ماده ( ۶۶ ) قانون بخش تعاونی جمهوری اسلامی و به منظور ایجاد وحدت رویه در پذیرش سهامدار غیر عضو در تعاونی ها، «موضوع ماده ( ۱۰ ) قانون اجرای سیاست های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی»، نحوه پذیرش این سهامداران به شرح ذیل تعیین و ابلاغ می گردد:

### ضوابط و شرایط کلی:

۱. پذیرش سهامدار غیرعضو منوط به رعایت ضوابط زیر می باشد:
  - ۱.۱ شرکت تعاونی می تواند حداکثر تا ۴۹ درصد از سهام خود را با امکان اعمال رأی حداکثر تا ۳۵ درصد کل آراء و تصدی کرسی های هیئت مدیره به همین نسبت را به اشخاص حقیقی و یا حقوقی غیر عضو واگذار نماید.
  - ۱.۲ پذیرش سهامدار غیرعضو صرفاً در بدو تأسیس و یا هنگام افزایش سرمایه تعاونی ها امکانپذیر می باشد.
  - ۱.۳ عضو را متناسب با اهداف تعاونی به وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی ارائه تا در صورت موافقت، فرآیند پذیرش سهامدار غیرعضو در تعاونی آغاز گردد.

- ۱.۴ مقررات پذیرش سهامدار غیرعضو بایستی در اساسنامه مصوب تعاونی پیش بینی گردیده و تکالیف قانونی، خصوصاً مواردی از قبیل: شرایط پذیرش، میزان سهام قابل





هیئت موسس به وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی ارائه می گردد.  
۲. تصویب پذیرش سهامدار غیرعضو در اولین مجمع عمومی با رعایت بند (۱،۶)  
۳. تعیین شرایط پذیرش سهامدار غیرعضو مندرج در بند (۱،۴) در اساسنامه پیشنهادی به اولین مجمع عمومی.  
تبصره ۱: سهام واگذار شده به سهامداران غیرعضو غیر قطعی محسوب شده و قطعیت آن منوط به

تصویب این قسمت از اساسنامه صرفاً با رأی اعضا است. در صورت تصویب، تصمیم گیری در مورد سایر

مواد اساسنامه و سایر دستورات مجمع موسس، با اعمال رأی اعضاء و سهامداران غیرعضو حاضر در جلسه اتخاذ خواهد شد.

تبصره ۲: در خصوص سهامداران غیرعضو دولتی، وفق تبصره ذیل ماده (۱۷) قانون بخش تعاونی اقتصاد جمهوری اسلامی ایران، مورد عمل قرار می گیرد.

ب. تعاونی های ثبت شده:

۱. تغییر اساسنامه شرکت تعاونی و درج نحوه و شرایط پذیرش سهامدار غیرعضو با رعایت بند (۱،۶) و به شرح بند (۱،۴) در مجمع عمومی فوق العاده.

۲. ارائه طرح و برنامه و تاثیرات پذیرش سهامدار غیرعضو در قالب گزارش افزایش سرمایه به مجمع عمومی

توسط هیئت مدیره و تصویب مجمع عمومی با دستور افزایش سرمایه. تبصره: پذیرش سهامدار غیرعضو در این دسته از تعاونی ها صرفاً در زمان افزایش سرمایه امکانپذیر

واگذاری، نحوه خروج، نحوه نقل و انتقال سهام، نحوه عضویت در هیئت مدیره، میزان حداقل و حداکثر درصد مالکیت سهام و نحوه اعمال رأی هریک و مجموع سهامداران غیرعضو در مجامع عمومی در اساسنامه قید گردد.  
۱،۵ پذیرش سهامدار غیرعضو نباید به نحوی باشد که به تعهدات اعضاء افزوده و یا حاکمیت آنها را نقض نماید.

۱،۶ پذیرش سهامدار غیرعضو و تصویب ضوابط و مقررات مربوطه باید مورد موافقت تمامی اعضاء قرار گیرد.  
۲

۱،۷ فروش سهام به اشخاص غیرایرانی تابع قوانین و مقررات حاکم بر سرمایه گذاری خارجی می باشد.

۱،۸ مسئولیت مالی سهامداران غیرعضو به میزان سرمایه تامین شده آن ها در تعاونی می باشد.

## ۲. شیوه اجرا:

هیئت موسس / هیئت مدیره پس از اخذ موافقت با پذیرش سهامدار غیرعضو از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، به شرح ذیل اقدام می نماید:  
الف. تعاونی های در شرف تأسیس:

۱. تعیین نقش سهامدار غیرعضو در تامین منابع و سرمایه مورد نیاز اجرای طرح تعاونی شامل مبلغ لازم التأدیه توسط اعضاء و سهامداران غیرعضو که در قالب طرح توجیهی توسط

مواد اساسنامه و سایر دستورات مجمع موسس، با اعمال رأی اعضاء و سهامداران غیرعضو حاضر در جلسه اتخاذ خواهد شد





خواهد بود.

ماده ۱۰- عضویت در تعاونی برای اشخاص حقیقی واجد شرایط موضوع ماده (۹) قانون بخش تعاونی اقتصاد جمهوری اسلامی ایران - مصوب ۱۳۷۷- و اصلاحات بعدی آن که از این پس در این اساسنامه به اختصار «قانون بخش» نامیده می‌شود، که تولد یا سکونت یا اشتغال آنها در شهرستان حوزه فعالیت تعاونی باشد آزاد است. احراز شرایط عضویت در زمان تشکیل یا اثنای فعالیت، حسب مورد با هیئت مؤسس یا هیئت مدیره است و هیچ گونه تبعیض یا محدودیتی

برای عضویت واجدین شرایط نباید وجود داشته باشد. هیئت مؤسس یا هیئت مدیره مکلف است در مواردی که متقاضیان دارای شرایط مذکور باشند، درخواست عضویت آنها را قبول و در غیر اینصورت، درخواست عضویت آنها را رد کند.

تبصره ۱- حداقل سهام هر عضو نباید از نیم در ده هزارم میزان سرمایه تعاونی بیشتر باشد. حداکثر سهم هر عضو در زمان تأسیس و طول فعالیت نباید از نیم درصد سرمایه تعاونی تجاوز کند.

تبصره ۲- عضویت در سایر تعاونی‌ها مانع از عضویت در این تعاونی نیست و استمرار عضویت

در تعاونی منوط به ادامه اشتغال یا سکونت در شهرستان حوزه فعالیت تعاونی نمی‌باشد.

ماده ۱۱- تعاونی در شرف تأسیس یا تعاونی ثبت شده می‌تواند با تصویب اکثریت اعضا در مجمع عمومی عادی با رعایت ماده (۱۰) قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل (۴۴) قانون اساسی، اشخاص حقیقی که فاقد شرایط عضویت باشند و اشخاص حقوقی اعم از دولتی یا عمومی غیردولتی، تعاونی یا خصوصی، ایرانی یا غیرایرانی را به شرطی که بنا به قوانین و مقررات کشور یا به حکم مراجع قانونی

از تملک سهام ممنوع نباشند به عنوان سهامدار غیر عضو بپذیرد. مادام که پذیرش هر سهامدار غیر عضو به تصویب مجمع عمومی نرسیده باشد فاقد حق رأی خواهد بود.

تبصره - برای هر یک از سهامداران غیر عضو حداقل سهام مقرر تعداد ..... سهم است و حداکثر آن برای هر یک از اشخاص حقوقی دولتی و یا عمومی غیر دولتی چهل و نه درصد، برای تعاونیهای فراگیر ملی ده درصد، سایر اشخاص حقوقی پنج درصد، اشخاص حقیقی نیم درصد و برای مجموع آنها تا چهل و نه درصد کل سهام تعاونی مجاز است.

ماده ۱۲- مسئولیت مالی اعضا و سهامداران غیر عضو در تعاونی محدود به میزان سهم آنان می‌باشد.

تبصره - مسئولیت دستگاههای عمومی تأمین‌کننده سرمایه تعاونی (موضوع ماده ۱۷ قانون بخش) به میزان سرمایه متعلق به آنان می‌باشد، مگر اینکه در قرارداد مربوط ترتیب دیگری شرط شده باشد. ماده ۱۳- تعاونی می‌تواند طلب خود را از عضو یا سهامدار غیر عضو با اخطار کتبی مطالبه نماید و در صورت وصول نشدن طلب و سپری شدن

سی روز از تاریخ اخطارنامه از کل مطالبات وی از تعاونی و در صورت عدم تکافو از سهام وی برداشت کند و هرگاه مبالغ مذکور کفایت نکنند تعاونی برای وصول مازاد طلب خود به بدهکار مراجعه خواهد کرد. ماده ۱۴- در صورت لغو عضویت به سبب فوت، استعفا و اخراج، ارزش واقعی سهام عضو محاسبه و پس از منظور نمودن سایر حقوق و مطالبات وی، به دیون تعاونی تبدیل می‌شود و پس از کسر بدهی وی به تعاونی به او یا ورثه‌اش ظرف سه ماه پرداخت و تسویه حساب خواهد شد.

مسئولیت مالی اعضا و  
سهامداران غیر عضو در  
تعاونی محدود به میزان  
سهم آنان می‌باشد



# مهارت نرم هوش هیجانی

دکتر مهدی رفتاری

پرداخته است.

ارسطو می گوید:

عصبانی شدن آسان است؛ همه می توانند عصبانی شوند، اما عصبانی شدن در برابر شخص مناسب، به میزان مناسب،

در زمان مناسب، به دلیل مناسب، و به روش مناسب، آسان نیست!

یک برداشت کلی از این جمله نشان می دهد که ممکن است ما در موقعیت هایی حالت عصبانیت را از خود بروز دهیم اما عصبانی نباشیم! آیا می توان آگاهانه عصبانی شد؟ آیا می توان برخی از هیجانات و احساسات را کنترل و مدیریت کرد؟

همه نمی توانند این کار را انجام دهند اما آنهایی که می توانند، از توانایی های خاصی برخوردار هستند که آن را "هوش هیجانی" (EMOTIONAL INTELLIGENCE) نامیده اند. اگرچه از سابقه این مفهوم علمی هنوز فقط بیست و چند سال می گذرد اما جایگاه ویژه ای را در مباحث مربوط به حوزه های روانشناسی و رفتار سازمانی و موفقیت های فردی و سازمانی کسب کرده است.

مساله زمانی مطرح شد که ریشه های موفقیت برخی افراد و سازمان ها برای پژوهشگران به صورت یک پرسش مطرح شد و نتایج این پژوهش ها نشان داد که فقط ۴ تا ۲۴ درصد از این موفقیت ها فقط مربوط به انواع هوش های شناخته شده قبلی یعنی بهره هوشی (IQ) بود و ۸۰ درصد موفقیت ها ریشه در توانایی ها و شایستگی های دیگری غیر از آن داشت.

مدل های مختلفی برای هوش هیجانی طراحی و ارائه شده است. جالب است که اولین مقاله در این زمینه توسط پیترو سالووی در سال ۱۹۸۹ ارائه شد اما خود وی از آن بهره ای برای موفقیت نبرد زیرا او دانش هوش هیجانی را داشت و نه مهارتش را! اما شش سال بعد دانیل گلمن آن را تجاری سازی کرد و با استفاده از هوش هیجانی که داشت آن را به دنیا معرفی کرد و مطرح شد. یکی از کامل ترین این مدل ها مدل دانیل گلمن می باشد که موضوع را از دو نقطه نظر در مدل خود تعریف کرده است. در یک تفکیک از منظر "خود یا دیگران" و در تفکیک دیگر از منظر "آگاهی یا اقدام" به آن

## اهمیت هوش هیجانی

برای موفقیت فقط توانایی های فنی و IQ (بهره هوشی) بالا کافی نیست؛ هوش هیجانی نیز مورد نیاز است. این وضعیت آشنا است. کسی با مهارت های فنی، حرفه ای یا متخصص که به عنوان مدیر ارتقا می یابد، شکست می خورد. این امر ممکن است تا حدی به ناتوانی در مدیریت (به معنی برنامه ریزی، سازماندهی و کنترل کاربرد منابع) نسبت داده شود. اما دلیل اصلی احتمالاً شکست در مدیریت روابط شخصی به عنوان یک رهبر یا همکار است، و این ممکن است به دلیل عدم شناخت ما از احساسات شخصی خود و ناتوانی درک احساسات افرادی که با آنها درگیر هستیم باشد. به عبارت دیگر، فرد سطح ناکافی از هوش هیجانی دارد.

هوش هیجانی، با توجه به تعریف دانیل گلمن، عنصر حیاتی در رهبری است. تحقیقات گسترده گلمن نشان داد که رهبران مؤثر از یک جهت شبیه هم هستند: آنها سطح بالایی از هوش هیجانی دارند، که نقش مهم رو به رشدی را بازی می کند، در سازمان هایی که در آنها تفاوت ها در مهارت های فنی اهمیت ناچیز دارند (قابل چشم پوشی هستند).

تحقیقات انجام شده توسط دیوید مک کلند، کارشناس برجسته آمریکایی در رفتار انسانی و سازمانی، نشان داد که هوش هیجانی نه تنها متمایز کننده رهبران برجسته بلکه همچنین می تواند منجر به عملکرد قوی هم شود. او نشان داد که وقتی مدیران ارشد دارای قابلیت های هوش هیجانی بودند، بخش های آنها ۲۰ درصد عملکرد بهتری نسبت به اهداف درآمد سالیانه خود داشتند. در همین حال، رهبران بخش هایی که قابلیت های هوش هیجانی نداشتند، تقریباً به همین مقدار (۲۰ درصد) عملکرد بدتری نسبت به اهداف درآمدی خود داشتند.



### مؤلفه های هوش هیجانی

ترکیب این حالت ها یک ماتریس ۲\*۲ را ایجاد می کند. در اولین سلول این ماتریس ترکیب خود و آگاهی مفهوم "خودآگاهی" را ایجاد می کند. اگر این آگاهی از خود به مرحله اقدام برسد به مفهوم "خودمدیریتی" می رسیم. همین ترکیبات را در مورد دیگران هم داریم. آگاهی در مورد دیگران و شناخت احساس ها و حالت های آنان "آگاهی اجتماعی" و اقدام و کنش در مورد آن "مهارت های اجتماعی" است.

- مهارت های اجتماعی: تسلط به مدیریت روابط و ساختن شبکه هایی برای بدست آوردن نتیجه مورد نظر از دیگران و رسیدن به اهداف شخصی، و توانایی یافتن زمینه مشترک و ایجاد رابطه دوستانه. ۵ مهارت در ارتباط با این مؤلفه هستند: رهبری، رهبری تغییر اثربخش، مدیریت تعارض، نفوذ/ارتباطات، و تخصص در تشکیل و رهبری تیم ها.

### تعریف هوش هیجانی

با این توصیف، تعریف هوش هیجانی چنین است:

«توانایی زیر نظر گرفتن احساسات و هیجانات خود و دیگران، تمایز گذاشتن بین آنها و استفاده از اطلاعات حاصل از آنها و در تفکر و اعمال خود»  
 هوش هیجانی توسط دانیل گلمن (۱۹۹۵) به عنوان توانایی شناخت احساسات خود و دیگران، برای ایجاد انگیزه برای خود به منظور مدیریت کردن درست احساسات خود و دیگران تعریف شده است. او در ادامه می گوید که شما زمانی با هوش هیجانی عمل می کنید که از احساسات خود آگاه باشید و آنها را تنظیم (کنترل) کنید، و زمانی که به آنچه که دیگران احساس می کنند و بر طبق آن رفتار می کنید، حساس باشید.

شخص هوشمند هیجانی، قوت ها و ضعف های خود را می شناسد و می داند که مدیریت هیجانات سازنده تر از هدایت شدن توسط آنها است.

تست هوش هیجانی بار-آن یکی از معروف ترین و بهترین تست های سنجش هوش هیجانی پرسش نامه هوش هیجانی بار-آن (BAR-ON) می باشد. اولین مقیاس هوش هیجانی بار-آن در سال ۱۹۸۰ با طرح این سوال که چرا بعضی مردم نسبت به بعضی دیگر در زندگی موفق ترند آغاز گردید. در این سال مولف مفهوم تعریف و اندازه ای از هوش غیر شناختی ارائه کرد

### ۴ مؤلفه توسط کلمن برای هوش هیجانی معرفی شده است:

- خودمدیریتی: توانایی کنترل یا تغییر جهت انگیزه های نفاق انگیز و تنظیم رفتار خود، همراه با میل دنبال کردن اهداف با انرژی و پشتکار. شش مهارت در ارتباط با این مؤلفه هستند: خودکنترلی، امانت و صداقت، ابتکار، انطباق پذیری (راحتی با ابهام)، امکان تغییر داشتن و میل قوی رسیدن به اهداف.

- خود آگاهی: توانایی شناخت و درک خلق و خو (وضعیت روانی) و احساسات و محرک های خود و همچنین تأثیر آنها بر دیگران. این مؤلفه در ارتباط با ۳ شایستگی است: اعتماد به نفس، خود ارزیابی واقع گرایانه و خودآگاهی عاطفی.

- آگاهی اجتماعی: توانایی درک ترکیب احساسی دیگران و مهارت رفتار کردن با مردم بر اساس واکنش های عاطفی و هیجانی آنها. این مؤلفه با ۶ قابلیت سروکار دارد: همدلی، تخصص در ساختن و حفظ استعداد، آگاهی سازمانی، حساسیت میان فرهنگی، ارج نهادن تنوع و خدمت به ارباب رجوع و مشتریان.

شخص هوشمند هیجانی،  
قوت ها و ضعف های خود را  
می شناسد



مثبت، حتی در صورت بروز بدبختی و احساسات منفی.

۱۵. شادمانی: توانایی احساس خوشبختی کردن با زندگی خود، لذت بردن از خود و دیگران، داشتن احساسات مثبت، صریح، مفرح و شوخ پرورش هوش هیجانی دو بخش از مغز هستند که هوش (بهره هوشی و احساسی) را تعیین می کنند. نئوکورتکس (NEOCORTEX) مفاهیم و منطق را می فهمد و در نتیجه توانایی تحلیلی و فنی در آن حاکم است. سیستم لمبیک بر احساسات، انگیزه ها و محرکها حاکم است. برای پرورش هوش هیجانی، تمرکز تنها بر

بخش NEOCORTEX مغز مناسب نیست. جدای از این واقعیت که ضریب هوشی تا حد زیادی ژنتیکی (از دوران کودکی تغییر اندکی می کند)، برنامه های آموزشی متعارف و مرسوم که تمرکز بر NEOCORTEX را اجبار می کند، ممکن است مهارت های فنی را افزایش دهد اما تأثیری بسیار کم بر هوش هیجانی دارد. برای افزایش هوش هیجانی لازم است که سیستم لمبیک را در تاثیر خود داشته باشد. هدف شکستن عادات رفتاری کهنه و

ایجاد عادات رفتاری جدید است. هوش هیجانی معمولاً با بلوغ افزایش می یابد و می توان آن را آموخت، اما وقت زیادی می گیرد و نیازمند تلاشهای فردی است. هنگامی که سازمانها برای کمک به افراد خود به منظور پرورش هوش هیجانی تلاش می کنند، آنها مراحل (گامهای) زیر را انجام میدهند:

• ارزیابی الزامات مشاغل از نظر مهارت های هیجانی.  
• ارزیابی افراد برای شناسایی سطح هوش هیجانی آنها : بازخورد ۳۶۰ درجه می تواند منبع قدرتمندی از داده ها باشد. (گرفتن بازخورد از همکاران، ارباب رجوع یا مشتریان و زیردستان و همچنین رؤسا)  
• آمادگی آزمایش (تبادلگر): اطمینان حاصل شود که افراد آمادگی برای بهبود سطح هوش هیجانی خود دارند.

• دادن انگیزه به افراد که باور کنند تجربه یادگیری برای آنها سودمند است.  
• خودکارگردانی تغییر: تشویق افراد به آماده کردن طرح یادگیری که متناسب با علائق، منابع و اهداف آنها باشد.  
• تمرکز بر اهداف کنترل پذیر روشن: تمرکز باید یک گام ضروری (بی واسطه) و کنترل پذیر باشد، نباید فراموش کرد که پرورش مهارتهای جدید، تدریجی است.

• با توقف ها و دوباره آغاز کردنها: روشهای قدیمی از زمانی به زمان دیگر دوباره خود را اثبات می کنند.  
• اجتناب از بازگشت به حالت اولیه: نشان دهید افراد چگونه می توانند درسهایی از اجتناب از بازگشت یاد بگیرند.  
• دادن بازخورد عملکرد.

• تشویق به تمرین کردن: به یاد داشته باشید که شایستگی هیجانی نمی تواند یک شبه بهبود یابد. مدل رفتار مورد نظر خود را تهیه کنید. تشویق و تقویت: ایجاد جوی که به خودبهبودی پاداش تعلق گیرد.

• ارزیابی: برقراری پیش بینی های پیامدهای بی عیب و سپس سنجیدن عملکرد در مقابل از آنها.



و پس از ۱۷ سال تحقیق اولین مقیاس هوش هیجانی ساخته شد. مقیاس هوش هیجانی او دارای پنج مقیاس یا جنبه و پانزده خرده مقیاس به شرح زیر می باشد:

### چارچوب مدل بار-آن ضریب هوش هیجانی درون فردی (INTRAPERSONAL EQ)

۱. خود آگاهی هیجانی: توانایی آگاه بودن و فهم احساس خود  
۲. عزت نفس: توانایی آگاه بودن از ادراک خود، پذیرش خود و احترام به خود

۳. خودشکوفایی: توانایی درک ظرفیت های بالقوه و انجام چیزی که می توان انجام داد، تلاش برای انجام دادن و لذت بردن  
۴. خود ابرازی: توانایی ابراز احساسات، باورها و افکار صریح و دفاع از مهارت های سازنده و بر حق خود  
۵. استقلال: توانایی هدایت افکار و اعمال خود و آزاد بودن از تمایلات اجتماعی

### • ضریب هوش هیجانی بین فردی (INTERPERSONAL EQ)

۶. همدلی: توانایی آگاه بودن و درک احساسات دیگران و ارزش دادن به آن  
۷. مسئولیت پذیری اجتماعی: توانایی بروز خود به عنوان یک عضو دارای حس همکاری، موثر و سازنده در گروه  
۸. روابط بین فردی: توانایی ایجاد و حفظ روابط رضایت بخش متقابل که به وسیله نزدیکی عاطفی، صمیمیت، محبت کردن و محبت گرفتن توصیه می شود.

### • ضریب هوش هیجانی مدیریت استرس (STRESS MANAGEMENT EQ)

۹. تحمل فشار روانی: توانایی مقاومت کردن در برابر رویدادها، موقعیت های فشار آوردن هیجانانگیز، بدون جادادن و یا رویارویی فعال و مثبت با فشار  
۱۰. کنترل تکانش: توانایی مقاومت در برابر یک تکانش، سابق یا فعالیت های آزمایشی و یا کاهش آنها، بدون جا زدن و یا رویارویی فعال و مثبت با فشار.

### • ضریب هوش هیجانی توان سازگاری (ADAPTABILITY EQ)

۱۱. واقع گرایی: توانایی سنجش و هماهنگی، بین چیزی که به طور هیجانی تجربه شده و چیزی که بطور واقعی وجود دارد.  
۱۲. انعطاف پذیری: توانایی سازگار بودن افکار و رفتار با تغییرات محیط و موقعیت ها.  
۱۳. حل مساله: توانایی تشخیص و تعریف مشکلات، به همان خوبی خلق کردن و تحقق بخشیدن راه حل های موثر و بالقوه.

### • ضریب هوش هیجانی خلق عمومی (GENERAL MOOD EQ)

۱۴. خوش بینی: توانایی زیرکانه نگاه کردن به زندگی و تقویت نگرشهای

همدلی توانایی آگاه بودن و درک احساسات دیگران و ارزش دادن به آن است

# 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 تأثیر 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 بر تو علمی و چاپ و نشر آن به صورت رایگان در دستور کار تحریریه قرار دارد.

با سپاس  
سردبیر

## ۱۱- تجزیه و تحلیل داده ها

در این بخش با تکیه بر اطلاعات بدست آمده از پاسخ های اخذ شده از سوالات پرسشنامه به تجزیه و تحلیل آماری آن می پردازیم:

۱- آیا فناوری بلاکچین بر بهبود فرایند انعقاد قرارداد در سیستم های دولتی کشور ایرانی تأثیر مثبت و معناداری دارد؟

$H_0: P = 5/0$  فناوری بلاکچین بر بهبود فرایند انعقاد قرارداد در سیستم های دولتی کشور ایرانی تأثیر مثبت و معناداری دارد.

$H_1: P = 5/0$  در غیر اینصورت با توجه به اینکه  $SIG = 0$  شده است، فرض  $H_0$ :

$P = 0,5$  قویا رد می شود. و چون حد پایین و بالای برآورد فاصله ای با اطمینان ۹۵٪ مثبت شده اند می توان نتیجه گرفت  $P = 5/0$  است و بنابراین از دیدگاه کارشناسان، فناوری بلاکچین بر بهبود فرایند انعقاد قرارداد در سیستم های دولتی کشور ایرانی تأثیر مثبت و معناداری دارد.

۲- آیا فناوری بلاکچین بر هماهنگی زنجیره تامین و کاهش هزینه ها در سیستم های دولتی کشور ایرانی تأثیر مثبت و معناداری دارد؟

$H_0: P = 5/0$  فناوری بلاکچین بر هماهنگی زنجیره تامین و کاهش هزینه ها در سیستم های دولتی کشور ایرانی تأثیر مثبت و معناداری دارد.

$H_1: P = 5/0$  در غیر اینصورت

با توجه به اینکه  $SIG = 0$  شده است، فرض  $H_0: P = 0,5$  قویا رد می شود. و چون حد پایین و بالای برآورد فاصله ای با اطمینان ۹۵٪ مثبت شده اند می توان نتیجه

گرفت  $P = 5/0$  است و بنابراین از دیدگاه کارشناسان، فناوری بلاکچین بر هماهنگی زنجیره تامین و کاهش هزینه ها در سیستم های دولتی کشور ایرانی تأثیر مثبت و معناداری دارد.

۳- آیا فناوری بلاکچین بر ردیابی و جلوگیری از تقلب در سیستم های دولتی کشور ایرانی تأثیر مثبت و معناداری دارد؟

$H_0: P = 5/0$  فناوری بلاکچین بر ردیابی و جلوگیری از تقلب در سیستم های دولتی کشور ایرانی تأثیر مثبت و معناداری دارد.

$H_1: P = 5/0$  در غیر اینصورت

با توجه به اینکه  $SIG = 0$  شده است، فرض  $H_0: P = 0,5$  قویا رد می شود. و چون حد پایین و بالای برآورد فاصله ای با اطمینان ۹۵٪ مثبت شده اند می توان نتیجه

گرفت  $P = 5/0$  است و بنابراین از دیدگاه کارشناسان، فناوری بلاکچین بر ردیابی و جلوگیری از تقلب در سیستم های دولتی کشور ایرانی تأثیر مثبت و معناداری دارد.

۴- آیا فناوری بلاکچین بر ذخیره دائمی اطلاعات و ایمن سازی اطلاعات در سیستم های دولتی کشور ایرانی تأثیر مثبت و معناداری دارد؟

$H_0: P = 5/0$  فناوری بلاکچین بر ذخیره دائمی اطلاعات و ایمن سازی اطلاعات در

جدول ۵: خروجی SPSS از میانگین، انحراف معیار و خطای میانگین برای فرضیه اول

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Hypothesis1	385	.7393۰	.23462۰	.01234۰

جدول ۶: خروجی SPSS از One Sample t-Test برای فرضیه اول

	Test Value = 0.5					
	t	Df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Hypothesis1	6.742	384	.000۰	.15892۰	.1119۰	.1827۰

جدول ۷: خروجی SPSS از میانگین، انحراف معیار و خطای میانگین برای فرضیه دوم

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Hypothesis2	385	.6022۰	.23532۰	.02389۰

جدول ۸: خروجی SPSS از One Sample t-Test برای فرضیه دوم

	Test Value = 0.5					
	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Hypothesis2	5.276	384	.000۰	.10216۰	.0547۰	.1496۰

جدول ۹: خروجی SPSS از میانگین، انحراف معیار و خطای میانگین برای فرضیه سوم

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Hypothesis3	385	.8271۰	.24825۰	.16038۰

جدول ۱۰: خروجی SPSS از One Sample t-Test برای فرضیه سوم

	Test Value = 0.5					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Hypothesis3	6.092	384	.000۰	.24952۰	.1981۰	.2739۰

مهم پیشروی مدیران ارشد سازمان ها بوده به طوری که در اکثر موارد نه تنها این مورد رضایت کارکنان را در پی نداشته بلکه از محورهای اصلی بروز چالش میان مدیران و کارکنان نیز می باشد. هر چند صرفاً جلب رضایت کارکنان هدف اصلی سازمان ها نمی باشد، اما صحبت از مواردی همچون ارتقای سطح بهره وری و موارد انگیزشی جهت بهبود عملکرد آن هم بدون در نظر گرفتن این موضوع چندان منطقی به نظر نمی رسد؛ بنابراین با توجه به فضای اقتصادی کشور ایرانی، لحاظ نمودن انگیزه های اقتصادی کارکنان در مدل های ارائه شده ضروری به نظر می رسد که در این پژوهش برای نخستین بار این موضوع مورد توجه قرار گرفته است.

با وجود تلاش های صورت گرفته تاکنون الگویی جامع که بتوان بر مبنای آن تمامی موارد مرتبط و مؤثر بر عملکرد کارکنان را در نظر گرفته و به طور صددرصد عادلانه و صرفاً بر مبنای نتایج نهایی و واقعی عملکرد پرسنل و به دور از هر گونه پیش قضاوت و غرض ورزی نسبت به تعیین حقوق و مزایای آنها اقدام نمود، ارائه نگردیده است و تحقق صددرصدی این مورد چه بسا هیچ زمان میسر نباشد؛ بنابراین تلاش در جهت ارائه الگوهای جدید و یا ارتقای سطح الگوهای ارزیابی موجود و مورد استفاده در سازمان ها می تواند تا حدی خلأ موجود را پوشش داده و یا لاقبل با آگاهسازی و توجیه کارکنان، از بروز دلخوری در آنان پیشگیری نمود. برخلاف سازمان های صددرصد خصوصی که عوامل تشویق و تنبیه کارکنان در آنها شفاف تر بوده، در سازمان های دولتی به سبب وجود مشکلات و موانع فراوان

سیستم های دولتی کشور ایرانی تاثیر مثبت و معناداری دارد.

$H_1: P = 0/0$  در غیر اینصورت  
با توجه به اینکه  $SIG = 0$  شده است، فرض  $H_0: P = 0/0$  قویا رد می شود. و چون حد پایین و بالای برآورد فاصله ای با اطمینان ۹۵٪ مثبت شده اند می توان نتیجه گرفت  $P = 0/0$  است و بنابراین از دیدگاه کارشناسان، فناوری بلاکچین بر ذخیره دائمی اطلاعات و ایمن سازی اطلاعات در سیستم های دولتی کشور ایرانی تاثیر مثبت و معناداری دارد.

۵- آیا فناوری بلاکچین بر متعادل سازی فرایند قیمت گذاری در سیستم های دولتی کشور ایرانی تاثیر مثبت و معناداری دارد؟

$H_0: P = 0/0$  فناوری بلاکچین بر متعادل سازی فرایند قیمت گذاری در سیستم های دولتی کشور ایرانی تاثیر مثبت و معناداری دارد.

$H_1: P = 0/0$  در غیر اینصورت

با توجه به اینکه  $SIG = 0$  شده است، فرض  $H_0: P = 0/0$  قویا رد می شود. و چون حد پایین و بالای برآورد فاصله ای با اطمینان ۹۵٪ مثبت شده اند می توان نتیجه گرفت

$P = 0/0$  است و بنابراین از دیدگاه کارشناسان، فناوری بلاکچین بر متعادل سازی فرایند قیمت گذاری در سیستم های دولتی کشور ایرانی تاثیر مثبت و معناداری دارد.

۶- آیا فناوری بلاکچین بر ساده سازی معاملات بین المللی در سیستم های دولتی کشور ایرانی تاثیر مثبت و معناداری دارد؟

$H_0: P = 0/0$  فناوری بلاکچین بر ساده سازی معاملات بین المللی در سیستم های دولتی کشور ایرانی تاثیر مثبت و معناداری دارد.

$H_1: P = 0/0$  در غیر اینصورت

با توجه به اینکه  $SIG = 0$  شده است، فرض

$H_0: P = 0/0$  قویا رد می شود. و چون حد پایین و بالای برآورد فاصله ای با اطمینان ۹۵٪ مثبت شده اند می توان نتیجه گرفت  $P = 0/0$  است و بنابراین از دیدگاه کارشناسان، فناوری بلاکچین بر ساده سازی معاملات بین المللی در سیستم های دولتی کشور ایرانی تاثیر مثبت و معناداری دارد.

## ۱۲- جمع بندی و نتیجه گیری

بهره وری پایین سازمان های دولتی ایرانی از جمله موضوعاتی است که به طور مکرر از سوی نهادهای ارزیابی کشور مورد تأکید قرار گرفته است. با توجه به اهمیت حیاتی بهره وری و تأثیر عمده آن بر دستیابی سازمان ها به اهداف مورد نظر و همچنین نقش مهم آن در توسعه کشور، بررسی ابعاد گوناگون و به بیان دیگر ریشه یابی موضوع ضروری به نظر می رسد. علیرغم تلاش های صورت گرفته در این خصوص، بیشتر پژوهش ها با تکیه بر ابزارهای صرفاً مدیریتی، به ارائه الگوهای عمومی پرداخته اند که بدون توجه به نیازها و توقعات واقعی کارکنان به عنوان عوامل اصلی رشد و یا سقوط یکسازمان، به اندرز مدیران می پردازند؛ در صورتی که تا زمانی که کارکنان از میزان عایدی های خود از سازمان رضایت کافی نداشته باشند، در جهت اقدامات آنان همسو با اهداف متعالی سازمان نخواهد بود. در فضای کنونی کشور و با توجه به مشکلات اقتصادی موجود، ارزیابی عملکرد مناسب و تخصیص پاداش منصفانه به کارکنان واحدهای اداری همواره یکی از چالش های



جدول ۱۱: خروجی SPSS از میانگین، انحراف معیار و خطای میانگین برای فرضیه

چهارم

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Hypothesis4	385	0.7352	0.2947	0.1894

جدول ۱۲: خروجی SPSS از One Sample t-Test فرضیه چهارم

	Test Value = 0.5					
	t	Df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Hypothesis4	6.658	384	.000	.1745	-.1284	.1983

جدول ۱۳: خروجی SPSS از میانگین، انحراف معیار و خطای میانگین برای فرضیه

پنجم

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Hypothesis5	385	.7462	.2496	.02845

جدول ۱۴: خروجی SPSS از One Sample t-Test فرضیه پنجم

	Test Value = 0.5					
	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Hypothesis5	5.1883	384	.000	.11947	-.0937	.17464

جدول ۱۵: خروجی SPSS از میانگین، انحراف معیار و خطای میانگین برای فرضیه ششم

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Hypothesis6	385	.7021	.29832	.17476

جدول ۱۶: خروجی SPSS از One Sample t-Test فرضیه ششم

	Test Value = 0.5					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Hypothesis6	8.1134	384	.000	.25701	-.0982	.1105

۸. عارفی نژاد، سیدمجید و رستمی، داود و پاکیزه، سیدرضا و ریحانی، ستار. ۱۳۹۹. کاربرد فناوری بلاکچین در سیستم های قدرت الکتریکی. پنجمین کنفرانس ملی کاربرد فناوری های نوین در علوم مهندسی، تربت حیدریه، تهران.

۹. علی تقوی، کمیل و مشایخ، محمدرضا. ۱۴۰۰. آینده نگاری ایران در راستای نظم نوین جهانی بلاکچین. چهارمین همایش بین المللی دانش و فناوری هزاره سوم اقتصاد، مدیریت و حسابداری ایران، تهران.

۱۰. محظوظ، محبوبه و متفکر، حسین. ۱۴۰۰. بهینه سازی مدیریت دیجیتال با کمک فناوری بلاکچین. دوازدهمین کنفرانس ملی مهندسی برق، کامپیوتر و مکانیک، شیروان.

۱۱. مطلبی کرکندی، محسن و محمدی، مرتضی و ایاصوفی، حجت و سامری، مهدی و کشاورز مهذب، جعفر و رفیعی، محمدرضا. ۱۴۰۰. مدل ترکیبی برای ارزش دیجیتال بانک مرکزی (مبتنی بر فناوری بلاکچین). یازدهمین کنفرانس بین المللی ترندهای مدرن مدیریت، حسابداری، اقتصاد و بانکداری با رویکرد رشد کسب و کارها، تهران.

از جمله تنوع در روش های استفاده و بعضا استفاده افراد فاقد صلاحیت لازم، سخت بودن امکان برخورد و یا قطع همکاری با پرسنل دارای عملکرد ضعیف، قوانین بعضا دست و پاگیر وزارت خانه ها و سازمان های بالادست شامل استثنائات و تبصره های متعدد اجرای دقیق و بی کم و کاست روش های آکادمیک بر خواسته از ادبیات پژوهشی چندان میسر نبوده و در واقع نیازمند اراده های قوی جهت بازسازی ساختار غیرمنطقی سازمان های به ظاهر خصوصی (در اصل دولتی و به بیان دیگر خصوصیتی) است. با این تفاسیر گذر از رهیافت های سنتی موجود و لزوم کند و کاو در خصوص بهره مندی از روش های نوین با هدف رعایت عدالت در پرداخت ها و ارتقای سطح کارایی سازمان های دولتی ضروری به نظر می رسد و در این راه به کارگیری فناوری نوظهوری همچون بلاکچین با توجه به مزایای بالقوه و برجسته ای که دارد، می تواند مورد توجه قرار گیرد. در این مقاله به شناسایی ضرورتها و زیرساختهای پیاده سازی بلاکچین به منظور کاهش و حذف فساد اداری در سازمانهای دولتی ایرانی پرداخته شد.

### منابع و مأخذ:

۱. اعتماد، سیده مریم و حسین زاده سرشکی، اسماء و نعیم وفا، سجاده. ۱۴۰۰. تحلیل پیامدهای حقوقی پذیرش رمزارزها بررسی موردی نقش بلاکچین در ارتقاء شفافیت به منظور مقابله با فساد. نخستین کنفرانس بین المللی بلاکچین رمز ارزها و اقتصاد جهانی، تهران.
۲. آزادی احمدآبادی، قاسم و رضانی، ابودر. ۱۴۰۰. تحلیل چندبعدی همکاری های علمی محققان ایرانی در حوزه فناوری بلاکچین، نخستین کنفرانس بین المللی بلاکچین رمز ارزها و اقتصاد جهانی، تهران.
۳. پیرهادی، وحیده و شفیع آبادی، محمدحسین. ۱۳۹۹. بهبود عدالت و اعتماد در شبکه توزیع کالا با استفاده از فناوری بلاکچین. هفتمین کنگره ملی تازه یافته های مهندسی برق ایران، تهران.
۴. حمیدی، سیدمحمد مهدی و حسینی، سیدفرزاد و کنعانی زاده بهمنی، محمد. ۱۴۰۰. قابلیت های بلاکچین به منظور افزایش به روری فرآیندهای لجستیک دریایی: مروری بر مقالات و ارائه رویکردهای پژوهشی. نخستین کنفرانس بین المللی بلاکچین رمز ارزها و اقتصاد جهانی، تهران.
۵. زاهدبنیسی، نازنین و امینیان، مهدی و جوادی، بهمن. ۱۴۰۰. مروری بر استفاده از تکنولوژی بلاکچین در ذخیره سازی اطلاعات. نخستین کنفرانس بین المللی بلاکچین رمز ارزها و اقتصاد جهانی، تهران.
۶. شفیع علوی، حسن و استخریان حقیقی، امیررضا. ۱۳۹۹. مزایای استفاده از فناوری بلاکچین در بازاریابی. اولین کنفرانس بین المللی مدیریت، مهندسی صنایع و حسابداری، تهران.
۷. عابدی، میثم و خسروپور، حسین و ابراهیم خان، محمدحسین. ۱۴۰۰. ایجاد شبکه هویت اجتماعی مجازی بر بستر بلاکچین (مطالعه موردی: پلتفرم رتبه بندی اعتباری غیرمتمرکز بلوم). نخستین کنفرانس بین المللی بلاکچین رمز ارزها و اقتصاد جهانی، تهران.

## رویدادهای نمایشگاه‌های خارجی پیشرو



### نمایشگاه تجهیزات خلاء و برودتی (VACUUMTECHEXPO)

فناوری های خلاء و برودتی داخلی و خارجی هستند. تولیدکنندگان و تامین کنندگان بزرگ داخلی و خارجی سالانه طیف گسترده ای از تجهیزات، مواد و فناوری های خلاء و برودتی را در VACUUM TECHEXPO به نمایش می گذارند. بخش های نمایشگاه عبارتند از: تجهیزات خلاء - تجهیزات برودتی - سیستم های رسوب لایه نازک.



نمایشگاه تجهیزات خلاء و برودتی از (VACUUMTECHEXPO) ۲۱ الی ۲۳ فروردین ۱۴۰۳ در شهر مسکو کشور روسیه برگزار می گردد. نمایشگاه تجهیزات خلاء و برودتی تنها (VACUUMTECHEXPO) نمایشگاه تجهیزات خلاء و برودتی در روسیه است. غرفه داران، تولیدکنندگان و توزیع کنندگان تجهیزات، مواد و

### نمایشگاه قالب سازی آسیا (ASIAMOLD)

آخرین نمایشگاه برگزار شده، میزبان ۳۲۰ کارخانه و موسسه تولیدی از ۱۲ کشور و منطقه، در مجموع ۲۲۰۰۰ بازدیدکننده حرفه ای بوده است. آسیا مولد، نمایشگاه بین المللی قالب و قالب سازی گوانگجو، به عنوان رویداد سالیانه صنایع پایه تولیدی آسیا، مهم ترین منبع برای قالب سازی در آسیا است. از سال ۲۰۰۷، نمایشگاه آسیا مولد به یکی از مهم ترین موقعیت های بازاریابی و فروش برای بازیگران صنایع ریخته گری و قالب گیری چین تبدیل شده است و توجه گسترده متخصصان جهانی را به خود جلب کرده است. این رویداد به عنوان یک نمایشگاه حرفه ای و پر نفوذ در زمینه پیشرفت های قالب و ریخته گری در چین، مسائل و روش های به روز را برای بازارهای ساخت و تولید به طور فزاینده پیچیده چین برجسته می کند. شرکت های تولیدی با زمینه های تولیدی مختلف خودروبی، الکترونیک، لوازم خانگی، هواپیما و قطعات مربوطه، ساخت شناور، ارتباطات مخابراتی، کالاهای مصرفی و تجهیزات پزشکی بخش بزرگی از بازدید کنندگان را تشکیل می دهند



از ۱۴ الی ۱۶ اسفند ۱۴۰۲ در شهر گوانگجو کشور چین برگزار می گردد. نمایشگاه قالب سازی آسیا (ASIAMOLD) مهمترین جایگاه قالب سازی در آسیا محسوب می شود. قالب سازی آسیا به بزرگترین و مهمترین گردهمایی بازاریابی و تجارت صنعت قالب و قالب سازی چینی ها تبدیل شده و توجه علاقه مندان حرفه ای بسیاری از سراسر جهان را به خود جلب کرده است. این رویداد به عنوان نمایشگاهی حرفه ای و تاثیرگذار بر قالب و قالب سازی در چین، بر روی بروزترین راهکارها و راه حل های مورد نیاز در بازار تولید ترازول کشور چین تاکید دارد. کارخانه های تولیدی، سهم بالایی از بازدیدکنندگان این نمایشگاه را تشکیل می دهند؛ زیرا تولیدات ویژه ای شامل اتومبیل، الکترونیک، ابزارآلات و ابزار وسایل پزشکی، وسایل مرتبط با صنعت هوافضا، کشتی سازی، ارتباط از راه دور و وسایل مصرفی در این نمایشگاه وجود دارد. بدین ترتیب نمایشگاه قالب سازی آسیا به عنوان رویدادی سالیانه برای صنایع پایه تولیدی در آسیا مدنظر قرار گرفته می شود.

## نمایشگاه تجهیزات یخچالی و سردخانه چین (CRH)

از سازمانهای مهم و عاملان کلیدی این صنعت در سراسر جهان ایجاد کرده است. شرکت در نمایشگاه سردخانه و یخچال چین به معنی پیوستن به شبکه همکاری بین المللی و استفاده از فرصت های رقابتی تر است. این نمایشگاه به ارائه بستری ایده آل برای بازدید از آخرین فن آوری و محصولات، تفسیر روند صنعت و سیاست و همچنین بازار تجارت بین المللی می پردازد. موضوعات اصلی نمایشگاه عبارت از سرمایش، تهویه هوا،



نمایشگاه تجهیزات یخچالی و سردخانه چین (CRH) از ۲۰ الی ۲۲ فروردین ۱۴۰۳ در شهر ووهان کشور چین برگزار می گردد. نمایشگاه تجهیزات یخچالی و سردخانه چین (CRH) یکی از نمایشگاه های پیشرو صنعت تأسیسات گرمایشی، سرمایشی و تهویه مطبوع با بیش از ۲۰ سال نوآوری و پیشرفت مداوم است. نمایشگاه یخچال و سردخانه شانگهای به خوبی موقعیت خود را در این صنعت تثبیت کرده است و هر تلاشی برای گسترش خریداران تجاری، کاربران نهایی و نفوذ در سراسر جهان انجام می دهد. این رویداد تجاری رابطه همکاری استراتژیکی با بسیاری

گرمایش و تهویه، پردازش، بسته بندی و ذخیره سازی مواد غذایی منجمد است.

## نمایشگاه فناوری تولید سئول (SIMTOS)

خود جذب می کند. محصولات ارائه شده شامل همه انواع دستگاه های صنعتی و نیز ربات های صنعتی، قطعات دستگاه ها، ابزار اندازه گیری و کنترل های دستگاه ها می شود. نمایشگاه بین المللی فناوری تولید سئول نمایشگاه جهانی ویژه ای که گرایش های کنونی و آینده فناوری های تولید در آن بررسی می شوند. در این رویداد ۵ روزه کمپانی های معتبر جهانی مانند گروه دوسان، شرکت ماشین آلات هواچئون، شرکت هیوندای و آمادای کره شرکت خواهند کرد.



نمایشگاه فناوری تولید سئول (SIMTOS) از ۰۳ الی ۰۷ اردیبهشت ۱۴۰۳ در شهر سئول کشور کره جنوبی برگزار می گردد. نمایشگاه فناوری تولید سئول (SIMTOS) به صورت دوسالانه در مرکز نمایشگاه بین المللی کره برگزار می شود و جلودار پیشرفت صنعت جهانی ماشین ابزار و بازار ماشین ابزار کره است. این نمایشگاه تصمیم گیرندگان در صنایع اتومبیل، کشتی سازی، نیم رسانا و قالب گیری فلزات و سایر بخش های که ماشین ابزار در آنها استفاده می شود را به

## نمایشگاه سیم و کابل مسکو (CABEX)

را بررسی و انتخاب نمود، نوآوری ها و پیشرفت های محصولات را مشاهده کرد، با شرکاء دیدار داشت و قراردادهای جدید با شرایط دلخواه به امضا رساند؛ ضمن اینکه می توان فرصت های سرمایه گذاری کلان برای آینده شرکت جذب نمود. همچنین همزمان با نمایشگاه سمینارها و جلسات ارائه موضوعات مربوطه نیز توسط شرکت ها برگزار می گردد. در این نمایشگاه فرصت های جدید برای خود و شرکستان کشف نمایند! فرصت بازدید از دنیای آخرین



نمایشگاه سیم و کابل مسکو (CABEX) از ۲۹ اسفند ۱۴۰۲ الی ۰۲ فروردین ۱۴۰۳ در شهر مسکو کشور روسیه برگزار می گردد. نمایشگاه سیم و کابل مسکو (CABEX) مهمترین نمایشگاه تجاری سیم و کابل در روسیه است. این نمایشگاه سرشار از فرصت های تجارت در روسیه برای شرکت کنندگان در آن است. این رویداد موقعیتی منحصر به فرد برای تبادل تجربیات تولید سیم و کابل، تجهیزات بست، فناوری های نوین نصب کابل و تجهیزات تست را فراهم می کند.

دستاوردهای روسی و بین المللی در صنعت سیم و کابل را از دست ندهید! ...

در نمایشگاه سیم و کابل مسکو می توان اطلاعات جامعی از وضعیت بازار بدست آورد، پیشنهادات تامین کنندگان مهم روسیه و بین المللی تجهیزات



## نیم قرن تجربه در ساخت لوازم خانگی



بین المللی برای مصارف سرمایشی با ورقهای گالوانیزه استاندارد با ضخامت و پوشش روی ۲۰۰ تا ۲۲۰ میکرون همچنین رنگ پودری الکترواستاتیک با بازه سرمایشی بالا هوا دهی فوق العاده، مصرف برق پایین تولید می گردد.

شرکت سولان سبز با زیرساختهای مناسب و پتانسیل بالا توان افزایش تولید تا ۳ برابر ظرفیت فعلی را دارا میباشد. شرکت سولان سبز با اشتغال زایی مستقیم بیش از ۵۰۰ نفر نیروی انسانی متخصص و متعهد بارها موفق به دریافت تندیس کارآفرین برتر گردید.

حضور پررنگ این شرکت در نمایشگاههای کشور بیانگر نقش بی بدیل این شرکتها در افزایش ظرفیت تولید کشور است و حضور شرکت سولان سبز در نمایشگاه هامکس نشانگر این است که شرکت اهمیت ویژه ای را برای مشتریان خود قائل بوده و از فرصتهای ویژه ای که بوجود آمده استفاده خواهد کرد. نمایشگاه فرصتی را بوجود آورد تا بتوانیم از فعالیتهای این شرکت اطلاعات بیشتری بدست آوریم. در این راستا طی نشست صمیمانه با سرپرست فروش شرکت سرکار خانم میر بلوک مصاحبه ای را با ایشان داشتیم که به نظر خوانندگان مهیا می رسد.

شرکت سهامی خاص سولان سبز با مدیر عاملی و مالکیت حاج محمد رحیمی در فضایی بالغ بر ۳۳ هزار متر با ۶۰۰ نیروی متخصص در دو لاین سرمایشی و گرمایشی فعالیت خود را آغاز کرده و در حال حاضر لاین سرمایشی شرکت به تولید کولرهای با کیفیتی می پردازد که توانسته ۱۰ سال متوالی به عنوان تولید کننده برتر کشور در این زمینه شناخت شود.

شرکت سولان سبز در سال ۱۳۵۰ با نام گروه تولیدی و صنعتی سولان تاسیس گردید این شرکت با احداث کارخانه ای در تهران منطقه کهریزک و در زمینی به وسعت ۳۳۰۰۰ متر مربع توانست با تولید سیستم های گرمایشی و سرمایشی شامل انواع کولرهای آبی بخاریهای نفت سوز و گازسوز و خوراک پزهای نفت سوز و گازسوز گام های موثری را در جهت رشد و شکوفایی خود بردارد.

گروه تولیدی و صنعتی سولان سبز با بیش از نیم قرن تجربه و نوآوری پیشرو در صنعت لوازم خانگی و کسب افتخارات مختلف کشوری با تولید انواع کولر، بخاری و خوراک پز با صادرات بیش از ۹۵ درصد از محصولات خود سهم عمده ای در صادرات لوازم خانگی کشور بر عهده دارد. این شرکت در سالهای متوالی به عنوان صادر کننده نمونه معرفی گردید. وبه عنوان واحد نمونه کیفیت و استاندارد موفق به اخذ تندیس طلایی نشان استاندارد شد.

شرکت سولان سبز با زیرساختهای مناسب و پتانسیل بالا توان افزایش تولید تا ۳ برابر ظرفیت فعلی را دارا می باشد

همچنین این شرکت با درک ضرورت برآورده سازی نیازهای کمی و کیفی مشتریان با هدف بهینه سازی و کاهش مصرف انرژی اولین تولید کننده کولرهای آبی با گرید انرژی A می باشد که این محصولات تحت حمایت سازمان بهینه سازی مصرف انرژی ایران تولید و در اختیار مصرف کنندگان عزیز قرار می گیرد. شرکت سولان سبز با توجه و اهتمام در دستیابی و حفظ کیفیت محصولات خود، خطوط تولید خود را مطابق با استانداردهای روز دنیا پایه ریزی کرده که در حال حاضر کولرهای تولید این شرکت براساس استانداردهای

## تجربه فضای گرم خانه

با بخاری برقی سولان



تأمین زیر ساختها یکی از الزامات مهم در تولید کشور است که باید به آن توجه شود

کودک نامگذاری شده مبادرت به ساخت بخاریهای برقی در رنگهای مختلف نموده و این موضوع باعث شده تا روند فروش این محصول در ایران به نحو چشمگیری افزایش یابد. مدلهای کرسی نیز به دلیل نوستالژی بودن آن از دیگر محصولاتی است که به جهت تولید گرمای زیاد و در عین حال بی خطر بودن محصول مشتریان خاص خود را دارد.

وی در زمینه زیرساختهای موجود صنعت و مشکلاتی که در این زمینه وجود دارد گفت: تولید کشور در حال رشد است و شاهد رشد سرمایه گذاری در کشور هستیم. بنا براین تأمین زیرساختها یکی از الزامات مهم تولید است، که باید به آن توجه شود، برای حمایت از تولید نمی توان هزینه های تأمین زیر ساخت را به واحدهای صنعتی تحمیل کرد. زیرساختها در هر کشور در واقع بنیان اساسی آن کشور محسوب می شود و عدم توجه به آنها پیامدهای جبران ناپذیری را در کشور ایجاد می کند و آسیب در یک بخش می تواند بخشهای دیگر اقتصادی را نیز تحت تاثیر قرار دهد.

وی در خصوص واردات و اینکه از چه کشورهایی صورت می گیرد گفت: این موضوع بستگی به شرایط کشور دارد براساس عرضه و شرایط اقتصاد کشور واردات ما متفاوت خواهد بود به طور مثال فنیکهایی که در بخاریها به کار می رود، زمانی وارد کردن این محصول برای شرکت به یک معضل تبدیل شده بود چرا که واردات آن ممنوع بود و باید اثبات می کردیم که فنیکها در کارخانه لوازم خانگی مورد استفاده قرار می گیرد. و شرکتی در کشور وجود ندارد که اینگونه از فنیک را تولید کند.

عمده محصولات شرکت به کشورهای همسایه از جمله عراق، لیبی، سوریه و افغانستان صادر می شود. کشور عراق با بیش از ۵۰ سال روابط تجاری توانسته سهم بیشتری از محصولات شرکت را به خود اختصاص دهد. بنابراین برند سولان سبز در کشورهای همسایه از جایگاه بسیار ویژه ای برخوردار است. همچنین در حوزه گرمایشی بخاری های نفتی نیز از موارد با کیفیتی است که جز تولیدات اصلی شرکت محسوب شده و توانسته بازار بسیار مناسبی را در خارج از کشور بدست آورد. بخاریهای برقی نیز جز تولیدات بدیع و جدید شرکت محسوب شده که در ولتاژ و مدلها و مختلفی تولید می شود. همچنین بخاریهای گازی و نفتی بدون دودکش از دیگر تولیدات شرکت و جز اقلام جدیدی است که به لیست تولیدات شرکت اضافه شده است.

سرکار خانم میربلوک در ادامه گفت: سولان سبز جایگاه کالاهای صادراتی خود را به قدری ارزشمند می داند که در بسیاری از موارد تولیدات شرکت به هیچ عنوان نیازهای داخلی را تأمین نکرده و اکثر کالاهای تولیدی به کشورهای همسایه صادر شده و بخاریهای نفتی یکی از مهمترین این اقلام است، که به دلیل کمبود نفت در ایران و بالا بودن هزینه برق در کشورهای همسایه عمدتاً به جهت صادرات در چرخه تولید شرکت قرار میگیرد.

تأمین زیر ساختها یکی از الزامات مهم در تولید کشور است که باید به آن توجه شود.

اما تولیدات دیگر از جمله بخاریهای برقی از مواردی است که در بازار داخلی فروش بسیار خوبی را داشته با طرح خاصی که به اتاق





وضعیت عرضه و تقاضا در حال حاضر در کشور شاید برای یکسری از محصولات و تولید کنندگان مناسب نباشد

تولید کنندگان که در یک کارگاه کوچک مبادرت به ساخت لوازم خانگی ارزان و بی کیفیت می کنند در حال افزایش است. به طور مثال ساخت یک کولر در این کارگاه ها با مواد اولیه بی کیفیت، قیمت تمام شده محصول ۲ میلیون تومان خواهد بود این در حالی است که برای یک شرکت تولید کننده، قیمت نهایی محصول ۵ میلیون تومان است. در نهایت عدم شناخت کالای بی کیفیت از سمت مشتری باعث آشفتگی بازار شده، و ضرر ناشی از این موضوع را تولید کنندگانی متحمل می شوند که سعی در ارائه محصولات با کیفیت و استاندارد شده را به مشتریان خود دارند. بنابراین ورود دولت در این موضوع و جلوگیری از روند تولید اینگونه کالاها باید صورت بگیرد، تا تولید کنندگانی که ۴۰ الی ۵۰ سال در تولید محصولات با کیفیت گام برداشته اند دچار ضرر و زیان نشوند. میریلوکی در پایان سخنان خود گفت: در این سالها مردم کشور در تمام حوزه ها درگیر مسائل اقتصادی شدیدی شده اند که کوچکترین تصمیم برای تغییرات زندگی باید بارها تجزیه و تحلیل شود تا به انجام برسد. حال شما کارخانه ای را مانند سولان سبز با ۷۰۰ الی ۸۰۰ نیرو در نظر داشته باشید که مدیر عامل شرکت در جهت فرایند تولید نیاز به یک تصمیم گیری در این زمینه داشته باشند قاعدتا این دغدغه فکری برای تولید کنندگان بسیار بیشتر از عموم مردم خواهد بود. امیدوارم شرایط اقتصادی کشور به نحوی پیش رود که به یک ثبات جدی در این زمینه برسیم تا مشکلات اقتصادی کشور تا حدود زیادی مرتفع شود.

وی در ادامه به دغدغه ای که این روزها اکثر تولید کنندگان صنعتی با آن روبه رو هستند اشاره کرده و گفت: وضعیت اقتصادی دغدغه ۹۰ درصد تولید کنندگان و شرکتهای داخل کشور است. به طور مثال برای لیست بیمه پرسنل از سال گذشته تا کنون به ناگهان افزایش ۵۵ درصدی را شاهد بودیم. هر چند این قانون برای کارگران بسیار مناسب بوده، اما به دلیل شرایط فعلی اقتصاد که در حال حاضر کشور با آن درگیر است، تولید کنندگان برای پرداخت اینگونه افزایش قیمتها با مشکلات عدیده ای مواجه خواهند شد. برای شرکتی که با ۷۰۰ نفر پرسنل در حال فعالیت است این حجم از پرداخت دستمزد مشکل ساز خواهد بود. در اینگونه افزایش قیمتها گزینه مناسب تر همکاری دولت با تولید کنندگان است و اینکه مبلغی را نیز دولت به کارگران پرداخت کند تا این افزایش قیمت تنها بر عهده کارفرما نباشد.

وضعیت عرضه و تقاضا در حال حاضر در کشور شاید برای یکسری از محصولات و تولید کنندگان مناسب نباشد. اما شرکت سولان سبز به علت حجم بازار خارجی که در این سالها نصیب خود گردانده باعث شده تا بتواند شرایط مناسبی را از جهت عرضه و تقاضا داشته باشد.

وی در ادامه سخنان خود به کالاهای بی کیفیت و بدون استاندارد اشاره کرده و افزود: بسیاری از تولید کنندگان خرد در این سالها مبادرت به ساخت لوازم خانگی بی کیفیت نموده و عدم اطلاع مصرف کنندگان از کیفیت محصول برای آنان بازار مناسبی را ایجاد و موجب شده تا تولید کنندگانی که کالای با کیفیت و استاندارد به مشتری ارائه می دهند با مشکلات جدی روبه رو شوند. تعداد اینگونه



## اصلاحیه آیین نامه قانون حداکثر استفاده از توان تولید ابلاغ شد

و حمایت از کالای ایرانی (مصوب ۱۵/۰۲/۱۳۹۸ مجلس شورای اسلامی) به شرح زیر است:

پوشش‌های بیمه‌ای در کشور و به منظور گسترش ابزارهای تضمین و

الف- به منظور ارائه انواع ابزارهای تضمین مورد نیاز بخش تولیدی و خدماتی کشور اعم از ضمانت‌نامه شرکت در مناقصه، پیش پرداخت، حسن انجام کار، حسن انجام تعهدات، کسور وجه‌الضمان و سایر ضمانت‌نامه‌های تعهدات قراردادی، دولت

مکلف است زمینه‌های قانونی لازم را برای تأسیس و شکل‌گیری فعالیت مؤسسات تضمین غیر دولتی ظرف مدت شش ماه پس از لازم الاجراء شدن این قانون فراهم آورد. شرکت‌های بیمه‌گر ایرانی غیر دولتی مجازند نسبت به تأسیس مؤسسات تضمین بر اساس ضوابط و مقررات قانونی اقدام کنند. ب- ضمانت‌نامه‌های صادره توسط مؤسسات تضمین در زمره سایر ضمانت‌نامه‌های مجاز دستگاه‌های موضوع ماده (۲) این قانون قرار می‌گیرند و کارفرمایان مجازند به عنوان جایگزین ضمانت‌نامه بانکی، نسبت به قبول آن اقدام کنند.



مصوبه دولت در مورد اصلاح آیین نامه اجرایی بندهای الف و ب ماده ۹ قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور و حمایت از کالای ایرانی راجع به مؤسسات (صندوق‌های) تضمین ابلاغ شد. تصویب‌نامه مصوب جلسه مورخ ۲۸/۱۰/۱۴۰۱ هیأت وزیران در خصوص «اصلاح آیین نامه اجرایی بندهای الف و ب ماده ۹ قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور و حمایت از کالای ایرانی راجع به مؤسسات (صندوق‌های) تضمین»

طی نامه شماره ۱۶۵۹۸۷ در تاریخ ۱۳/۰۹/۱۴۰۲ توسط معاون اول رئیس جمهور ابلاغ شد.

متن اصلاحیه آیین نامه قانون حداکثر استفاده از توان تولید کشور به این شرح است: به منظور تنظیم فعالیت‌های حرفه‌ای مؤسسات تضمین و انتظام بخشیدن به روابط آنها، وزارت امور اقتصادی و دارایی موظف است ظرف دو سال زمینه شکل‌گیری و تأسیس کانون مؤسسات (صندوق‌های) تضمین را فراهم کند. همچنین ماده ۹ قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور

## آغاز عرضه اولین اوراق مرابحه ارزی در کشور

اوراق مرابحه ارزی در قالب یورو پرداخت خواهد شد و سود و بازپرداخت نیز با یورو خواهد بود.

سعیدی با تأکید بر اینکه حداقل سرمایه برای ورود به این اوراق یک میلیون یورو است، افزود: پذیره‌نویسی از هفته قبل آغاز شد و فردا تمام می‌شود؛ کل هفته اول فروش رفته و الآن بیش از ظرفیت پذیرش شده است؛ در نوبت اول ۱۰۰ میلیون یورو در نظر گرفتیم و نوبت دوم نیز همین مقدار است.

مدیرعامل مرکز مبادله ایران گفت: در سری اول برای تعهد پذیره‌نویسی بانک ملت متعهد شد و در سری دوم هلدینگ خلیج فارس متعهد خواهد بود؛ بانک ملت ضمانت می‌کند پرداخت سود اوراق و بازپرداخت اصل آن را.

به گزارش تسنیم؛ دولت‌آبادی مدیرعامل بانک ملت نیز در مراسم عرضه اولین اوراق مرابحه ارزی کشور در مرکز مبادله ایران، ایراز کرد: در سالهای اخیر به دلیل سیاست‌های بانک مرکزی در کنترل نقدینگی، بانک‌ها روش‌های جدید بهره‌برداری و تأمین مالی پروژه‌ها را طراحی کردند که با این طرح‌ها فشار به ترازنامه بانک‌ها هم کمتر می‌شود.

وی با اشاره به عرضه اولین اوراق مرابحه در مرکز مبادله گفت: امتیازات مهمی این اوراق دارد که فشار به رشد دارایی‌ها را کم می‌کند، تأمین نیاز ارزی پروژه‌ها را انجام می‌دهد، و منابع ارزی غیرمولد به مولد تبدیل می‌شود. بانک ملت به‌عنوان ضامن نقدشوندگی متعهد پذیره‌نویسی و عامل فروش... با مرکز مبادله همکاری می‌کند.

مدیرعامل بانک ملت گفت: اگر برخی مشکلات کوچک رفع شود سرعت در انتشار اوراق بالاتر می‌رود؛ رکن بازارگردانی جذابیت را بیشتر می‌کند، در نرخ‌ها هم می‌شود اصلاحاتی انجام داد؛ از ظرفیت بانکهای ما در خارج از کشور هم می‌توان استفاده کرد.

به گزارش تسنیم، سعیدی مدیرعامل مرکز مبادله در مراسم عرضه اولین اوراق مرابحه ارزی کشور در مرکز مبادله ایران، اظهار داشت: تمرکز فعالیت‌های این مرکز مبتنی بر ارز و طلاست؛ اطلاعات و نوسانات این دو دارایی مالی مورد توجه مردم است و به همین دلیل مأموریت‌هایی برای این مرکز تعریف شده است.

وی افزود: مرجعیت رسمی در بازارهای مالی اهمیت بالایی دارد به همین دلیل سعی بر این است که مرجعیت رسمی قیمت‌ها در بازارهای ارز و طلا را داشته باشیم ضمن اینکه نیازهای واقعی ارز را نیز تأمین کنیم.

سعیدی با تأکید بر اهمیت کاهش حجم بازار غیررسمی و افزایش حجم بازار رسمی در معاملات، گفت: باید قیمت واحد در هر لحظه داشته باشیم؛ نباید تفاوت قیمت در هر لحظه داشته باشیم چراکه این موجب ناامنی و بی‌اطمینانی می‌شود.

مدیرعامل مرکز مبادله ایران تصریح کرد: در حوزه طلا هم فعال خواهیم شد و از تجربه اهالی صنعت استفاده می‌کنیم، امیدواریم زمینه‌ساز برای تأمین مالی ارزی بخش صنعت و در آینده خدمات باشیم.

سعیدی در خصوص اوراق مرابحه ارزی گفت: مدیریت ریسک از وظایف این مرکز است و در آینده نیز قراردادهای مشتقه را هم خواهیم داشت؛ بستر مناسب و مقرراتی فراهم خواهیم کرد تا صادرکنندگان و واردکنندگان نیازهای ارزی خود را مدیریت و پیش‌بینی کنند.

وی اضافه کرد: انگیزه سفته‌بازی و... وجود ندارد و هدف مدیریت ریسک است.

او از تأمین مالی ۵۹۲ میلیون دلار و ۱۹۲ میلیون یورو برای نیازهای ضروری در مرکز مبادله ایران خبر داد و گفت: جمعاً ۱۹۵ میلیون یورو برای ارز خدماتی تخصیص یافته است.

## آغاز مذاکرات امضای موافقتنامه تجارت ترجیحی ایران و عمان در آینده نزدیک

یک میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار بوده است، اظهار امیدواری کرد: این میزان در سال جاری افزایش یابد.

معاون وزیر و رئیس کل سازمان توسعه تجارت با بیان اینکه کشور عمان از جایگاه ویژه‌ای در حوزه کشورهای خلیج فارس برای جمهوری اسلامی ایران برخوردار است، ادامه داد: همکاری در زمینه‌های تجاری، اقتصادی، سرمایه‌گذاری، صنعتی، معدنی، استاندارد، مالی، بانکی، مناطق آزاد، کشاورزی، شیلات، دامپروری، حمل و نقل، نفت و گاز، پتروشیمی

و انرژی، گردشگری، میراث فرهنگی، صنایع دستی، بهداشت و درمان، سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی، ارتباطات و... در قالب کمیسیون همکاری مشترک همکاری‌های اقتصادی ایران و عمان پیگیری می‌شود. وی همچنین از آغاز مذاکرات برای امضای موافقتنامه تجارت ترجیحی بین دو کشور در آینده نزدیک و با نظر مثبت مقامات دو کشور خبر داد. گفتنی است کمیسیون مشترک ایران و عمان ۱۵ و ۱۶ آذر ماه در تهران برگزار می‌شود. همچنین جلسات کارشناسی برای بررسی روند تسهیل تجارت دو کشور در روزهای ۱۳ و ۱۴ آذرماه در حال برگزاری است.



به نقل از پایگاه اطلاع رسانی سازمان توسعه تجارت ایران، مهدی ضیغمی، معاون وزیر و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران در کمیته کارشناسی بیستمین اجلاس کمیسیون مشترک همکاری‌های اقتصادی جمهوری اسلامی ایران و سلطنت عمان اظهار امیدواری کرد برقراری این اجلاس زمینه‌ساز رشد و گسترش روابط تجاری فی‌مابین دو کشور شود.

ضیغمی با اشاره به سفر به عمان به همراه وزیر صمت و بازدیدهای صورت گرفته طی ماه‌های اخیر اظهار امیدواری کرد این رفت و آمدهای تجاری منجر به توسعه روابط تجاری و دستیابی به اهداف تجاری‌ای شود که رهبران دو کشور برنامه‌ریزی کرده‌اند.

معاون وزیر و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران در ادامه با بیان اینکه حجم تبادلات تجاری فعلی متناسب با اهداف و ظرفیت‌های دو کشور نیست، تاکید کرد با برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته در کمیسیون مشترک و با تحقق اهداف تجاری دو کشور شاهد افزایش قابل توجهی در حجم تجارت دو کشور باشیم. ضیغمی با بیان اینکه حجم مبادلات تجاری ایران و عمان در سال گذشته

## بررسی توسعه همکاری‌ها بین بخش تعاون ایران و روسیه



وی افزود: ما مطمئنیم که می‌توانیم تعاملات بیشتری را با اتاق تعاون ایران برنامه‌ریزی کنیم و از ظرفیت‌های مشترک با حضور مرکز تجاری ایران استفاده کنیم.

معاون بین‌الملل سازمان ملی تعاون روسیه با بیان اینکه ایران در بخش تعاون بسیار قوی است، خاطرنشان کرد: توسعه و گسترش همکاری‌ها در بخش‌های مختلف اقتصادی با تعاونی‌های ایران از برنامه‌های مهم ما است که آنرا پیگیری خواهیم کرد.

توسعه همکاری‌ها با بخش تعاون روسیه در دیدار رئیس اتاق تعاون ایران با نمایندگان سازمان ملی تعاون روسیه مطرح و بررسی شد.

به گزارش اتاق تعاون ایران، «بهمن عبداللهی» رئیس اتاق تعاون ایران در دیدار با نمایندگان سازمان ملی تعاون با اشاره به روابط خوب و سازنده با بخش تعاون روسیه اظهار داشت: با توجه به ظرفیت‌های همکاری تجاری میان هر دو کشور، گسترش روابط به‌ویژه در بخش تعاون از اهمیت بالایی برخوردار است.

وی گفت: ما برای گسترش روابط با بخش تعاون روسیه احترام ویژه‌ای قائلیم و امیدواریم این جلسات سبب توسعه فعالیت‌های بخش تعاون ایران و روسیه شود.

عبداللهی با ابراز خرسندی از حضور نمایندگان سازمان ملی تعاون روسیه در اتاق تعاون ایران، خاطرنشان کرد: حضور شما در تهران موجب آشنایی بیشتر با ظرفیت‌های مختلف بخش تعاون می‌شود و توسعه همکاری‌ها با بخش تعاون روسیه را می‌توان زمینه‌ساز ارتقای روابط تجاری دو کشور توصیف کرد.

ایران در بخش تعاون بسیار قوی است

در ادامه این نشست، عضو هیات رئیسه و معاون بین‌الملل سازمان ملی تعاون روسیه ضمن ابراز خرسندی از حضور در اتاق تعاون ایران بیان داشت: توسعه همکاری با بخش تعاون ایران برای ما حائز اهمیت است و در سال‌های اخیر در صنایع مختلف به‌ویژه حوزه فناوری همکاری‌های گسترده‌ای داشته‌ایم.

## با حکم وزیر تعاون؛ مدیرعامل صندوق بازنشستگی کشوری منصوب شد

صندوق در رسیدن به اهداف و سیاست‌های کلان نظام جامع رفاه و تامین اجتماعی، با رعایت قانون مداری و در نظر گرفتن حقوق صاحبان اصلی، یعنی بازنشستگان و موظفان آن صندوق، تمهیدات لازم را جهت انجام دقیق و پیوسته وظایف محوله بر اساس قوانین، مقررات و مفاد اساسنامه صندوق به عمل آورد.

«امید است با اتکال به ذات اقدس پروردگار و تحت توجهات حضرت ولی عصر «ارواحنا فداء» در مسیر خدمتگزار به نظام مقدس

جمهوری اسلامی ایران، تحقق آرمان‌های رفیع امام راحل عظیم الشان (ره)، منویات مقام معظم رهبری (مدظله العالی) و تدابیر دولت مردمی سیزدهم، با تلاش صادقانه، موفق و مؤید باشید.»

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی سوم مهر ماه با درخواست «نعمت‌الله ترکی» مدیرعامل صندوق بازنشستگی کشوری برای اتمام ماموریت و نیز قدردانی از خدمات و تلاش‌های وی در دوران تصدی مسئولیت موافقت کرد.



وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی و رئیس هیات امنای سازمان تامین اجتماعی و صندوق‌های تابعه، در حکمی «مهدی مسکنی» را به عنوان مدیرعامل صندوق بازنشستگی کشوری منصوب کرد.

از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، در حکم سیدصورت مرتضوی خطاب به مسکنی آمده است:

با عنایت به بند (ج) ماده واحده قانون اصلاح ماده (۱۱۳) قانون مدیریت خدمات کشوری و چگونگی تعیین مدیریت سازمان

تامین اجتماعی و صندوق‌های بازنشستگی (مصوب ۱۳۸۸) و تصویب هیات امنای سازمان تامین اجتماعی و صندوق‌های تابعه در تاریخ ۱۳ آذر ۱۴۰۲ و نظر به شایستگی، تعهد و سوابق ارزشمند جناب عالی، به موجب این حکم به سمت «مدیرعامل صندوق بازنشستگی کشوری» منصوب می‌شوید.

در این حکم تصریح شده است: انتظار می‌رود در گام دوم انقلاب اسلامی ضمن توجه به اولویت‌ها و تدابیر دولت مردمی سیزدهم و نقش ویژه آن

## واردات کالاهای تحریمی تسهیل شد

۱ و ۲) شرکت‌های دولتی و غیر دولتی، مشروط به داشتن ثبت سفارش و اخذ سایر مجوزها، امکان ترخیص صددرصدی کالا بدون کد رهگیری فراهم شد. البته فهرست و کد تعرفه‌ی کالاهای اساسی و کالاهایی که اجازه ترخیص درصدی را خواهند داشت، می‌بایست به تأیید وزارت صمت، وزارت جهاد کشاورزی و وزارت بهداشت، برسد.

به گفته رضوانی‌فر، ذیل همین مصوبه به بانک مرکزی تأکید شده است که ظرف سه ماه آینده، ساز



ریس کل گمرک گفت: تصمیم مهم نشست شورای هماهنگی سران قوا، تسهیل واردات کالاهای تحریمی و تسریع در انجام پروژه‌های زیربنایی و بزرگ است.

به گزارش مهر، محمد رضوانی‌فر رئیس کل گمرک ایران در مورد تصمیمات نشست شورای هماهنگی اقتصادی سران قوا در زمینه امور گمرکی با اعلام هدف‌گذاری این تصمیمات برای مقابله با تحریم‌ها و تسهیل تجارت خارجی اظهار کرد: تصمیم مهم این نشست، تسهیل

و کار جدیدی برای تخصیص اعتباری کد «ساتا» را فراهم و ابلاغ کند. در خصوص ترخیص اقلام دارویی، مواد اولیه و ملزومات پزشکی نیز، گمرک با حداقل اسناد، اجازه ترخیص را فراهم خواهد کرد.

معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت: همچنین مقرر شد، در جهت مدیریت بهتر سرمایه در گردش شرکت‌های تولیدی، بر اساس بند «ت» ماده ۳۸ قانون رفع موانع تولید و ماده ۶ قانون امور گمرکی، برای مالیات بر ارزش افزوده و عوارض متعلقه، اجازه اخذ ضمانت‌نامه یا اسناد خزانه در گمرک فراهم شود.

واردات کالاهای تحریمی و تسریع در انجام پروژه‌های زیربنایی و بزرگ است. در خصوص واردات کالاهای مرتبط با پروژه‌های راهبردی، تسهیلاتی با نظر سران سه قوه در نظر گرفته و برای اجرا به گمرک ابلاغ شده است.

وی افزود: در خصوص شرکت‌هایی که بدهی مالیاتی و سازمان تامین اجتماعی داشته‌اند، مصوب شد که بر مبنای تأیید وزارت صمت و توافقات مالیاتی و تامین اجتماعی، مشروط به تعهد تسویه بدهی، ظرف زمان مشخص قانونی، تسهیلاتی برای ترخیص کالاهای آنان در نظر گرفته شود.

رئیس کل گمرک ایران ادامه داد: در مورد ترخیص کالاهای اساسی (گروه



# نمایشگاه بین المللی تجهیزات سرمایشی و گرمایشی اصفهان

در میان برندهای شرکت کننده شرکت «تولیدی توزیعی مهیا» به عنوان بزرگترین تولید کننده پد سلولزی در خاور میانه در کنار شرکت آتور صنعت در این نمایشگاه حضور چشمگیر داشت. طیف مختلفی از تولیدکنندگان نام آشنای این صنعت در این نمایشگاه به ارائه محصولات و خدمات خود پرداخته اند و شرایطی فراهم شده است تا با آخرین تحولات و دستاوردهای صنعت تأسیسات گرمایشی و سرمایشی کشور آشنا شویم.

مدیرعامل شرکت نمایشگاه های بین المللی اصفهان با بیان اینکه با پیشرفت تکنولوژی تحول عظیمی در صنعت تأسیسات پدید آمده است، خاطر نشان کرد: امروز می توانیم کارایی و بازدهی بسیار بالاتر توأم با توجه به شاخص های توسعه پایدار و هوشمندسازی را نیز از این صنعت انتظار داشته باشیم که در این میان نقش تأسیسات سرمایشی و گرمایشی بسیار حائز اهمیت است.

این تأسیسات نقش محوری در ساختمان دارند و در ایجاد زیرساخت های توسعه اقتصادی و جلوگیری از هدر رفت منابع بسیار تأثیرگذار هستند.

منظور از تأسیسات سرمایشی، تأسیسات مرکزی سرمایشی است که آب یا سیال سرد شده را در نقطه ای خارج از ساختمان تولید کرده و به قسمت های مختلف ساختمان می فرستد که اغلب این تأسیسات جایی در بیرون از ساختمان مانند پشت بام، زیرزمین یا موتورخانه نصب و راه اندازی می شود.

همچنین تأسیسات گرمایشی بطور معمول دستگاه هایی مانند بخاری، رادیاتورها، آبگرمکن ها، فن کویل ها، پکیج های شوفاژ دیواری و موتورخانه ها را شامل می شود و عملکرد این تأسیسات نقش چشمگیری در رفاه و آسایش ساکنین ساختمان دارد و بنابراین در انتخاب و استفاده از آنها باید با حساسیت اقدام کرد.

مدیرعامل شرکت نمایشگاه های بین المللی استان اصفهان بیان کرد: کیفیت سازه های ساختمانی به میزان قابل ملاحظه ای به تأسیساتی بستگی دارد که در آن به کار گرفته می شود و هرچه کیفیت و عملکرد این تأسیسات مطلوب تر باشد نیاز به بازسازی و تعمیرات در دوره های طولانی تری در ساختمان ها ایجاد خواهد شد.

مراسم گشایش نمایشگاه بین المللی تجهیزات و تأسیسات سرمایشی و گرمایشی با حضور سنجایی دبیرکل اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق و هیئت تاز مشاور عالی در امور توسعه روابط دو جانبه اتاق مشترک ایران و عراق برگزار شد.

بیست و دومین نمایشگاه بین المللی تجهیزات و تأسیسات سرمایشی و گرمایشی از دوشنبه سیزدهم تا هفدهم آذر در محل نمایشگاه بین المللی اصفهان واقع در کمربندی شرق، روبروی منطقه «روشن دشت» برگزار گردید.



گروه مهیا  
دانش، نوآوری، تکنولوژی

بیست و دومین

نمایشگاه بین المللی تأسیسات  
و تجهیزات سرمایشی و گرمایشی

۱۳ لغایت ۱۷ | از ساعت  
آذرماه ۱۴۰۲ | ۱۵ الی ۲۱

اصفهان، کمربندی شرق، روبروی منطقه روشن دشت  
نمایشگاه بین المللی اصفهان، سالن امیرکبیر، غرفه B107

مدیرعامل شرکت نمایشگاه های بین المللی استان اصفهان در مراسم افتتاح این نمایشگاه اظهار داشت: ۸۷ مجموعه از تولیدکنندگان تجهیزات و سیستم های گرمایشی، تجهیزات و سیستم های سرمایشی و تهویه مطبوع، انواع سیستم های تأسیساتی، انواع لوله و اتصالات و گروه های خدماتی و پیمانکاری در این نمایشگاه غرفه دارند و شاهد حضور برندهای مطرح در این حوزه هستیم.

احمدرضا طحانیان با بیان اینکه همچنین برخی از نمایندگان شرکت های خارجی همچون JIMP PUMPS-WORTEX، وارم هاوس، گری، ساپکو تک و بارلی نیز در این نمایشگاه حضور دارند، افزود: حدود نیمی از ظرفیت مشارکت کنندگان را تولیدکنندگان خارج از استان تشکیل می دهند و این نمایشگاه میزبان برندهایی از استان های تهران، مازندران، قزوین، آذربایجان شرقی و خراسان رضوی است.

تولید انواع مدل های  
گرمکن های صنعتی و تجاری

آتور صنعت  
اصفهان  
www.atoorsanat.com  
atoor.sanat

گروه مهیا  
دانش، نوآوری، تکنولوژی  
www.mahyagroup.com  
mahya.complex





در شرایطی که سایر سیستم‌های خنک سازی ناکارآمد و گران قیمت می باشند، این نوع کولرهای تبخیری بسیار قوی و کاربردی میباشند این نوع کولر های تک مرحله ای قابلیت کاهش دما حداکثر تا ۲۰ درجه سانتی گراد را دارا هستند و مناسب جهت خنک سازی محیط های صنعتی، فروشگاه‌ها، تعمیرگاهی و حتی فضای باز می باشد یکی از مزایای اصلی این کولر عدم نیاز به نصب و راه اندازی خاص و دشوار می باشد تنها کافیسیت دو شاخه برق وصل شده و آب مورد نیاز تامین گردد

### ویژگی‌ها

۱	قابلیت جابجایی آسان با توجه به چرخهای گردان قفل دار
۲	دارای صفحه کنترل دیجیتال، اتومات، دستی و مجهز به ریموت
۳	ظرفیت خنک کنندگی ۵۰۰ متر مربع
۴	حجم مخزن آب ۲۷۰ لیتر
۵	دارای سنسور تشخیص سطح آب
۶	دارای کلید محافظ جان برای امنیت بیشتر و پیشگیری از برق گرفتگی
۷	بدنه پلی اتیلن دارای استحکام و مقاومت
۸	دارای پد سلولوزی خنک کننده و همچنین ثابت ماندن راندمان خنکی
۹	قابلیت پر نمودن آسان مخزن با شلنگ لوله و گالن آب
۱۰	قابلیت تنظیم دور موتور پره (سفارشی)
۱۱	وجود زه کش در کف مخزن آب برای تسهیل پروسه شستشو
۱۲	۱۸ ماه گارانتی
۱۳	۱۰ سال خدمات پس از فروش و تامین قطعه

### مشخصات فنی

وزن (kg)	ابعاد	هوادهی (m <sup>3</sup> /h)	شدت جریان (Amp)	الکتروموتور (اسب بخار)	قطر پروانه (cm)	سرعت باد	مدل
۱۲۰	۲۴۰*۲۰۲*۹۵	۳۸۰۰۰	۶۸	۱.۵	۱۳۰ cm	۸ m/s	APC 40000



**گروه مهیا**  
حرارتی، برودتی، الکتروموتور

## کولرهای صنعتی سلولزی

کولرهای صنعتی صرفاً در مدل سلولزی قابل ارائه می‌باشد. این محصولات با بالاترین سطح کیفی به بازار مصرف ارائه می‌شود. این محصول جهت مراکز تجاری، صنعتی، فروشگاه‌ها، محیط‌های اداری و آموزشی قابل استفاده می‌باشد.

Model	MCC 250	MCC 180	MCC 140	MCC 110	مدل دستگاه
Cooling System	تبخیری Evaporative	تبخیری Evaporative	تبخیری Evaporative	تبخیری Evaporative	سیستم سرمایش
Electrical	3ph-380V-10A	3ph-380V-8.5A	3ph-380V-3A 1ph-220V-6.4A	3ph-380V-3A 1ph-220V-6.4A	مشخصات الکتریکی
(CFM) Air Flow (m <sup>3</sup> /h)	14700 25000	10600 18000	8250 14000	6500 11000	هوادهی
Dimensions (cm)	177*177*188	150*150*168	129*129*145	106*106*121	ابعاد (سانتیمتر)
Motor Power	7.5	5.5	2	2	توان موتور (اسب بخار)
Weight + Water (kg)	400+320	265+130	170+90	135+70	جرم محصول + آب (کیلوگرم)

## ویژگی‌های محصول:

- فیلتر اولیه هوا در پدیده گرد و غبار (درمدلهای سلولزی)
- راندمان بالای محصول به دلیل استفاده از الکتروموتور های راندمان بالا
- کاهش لرزه، ارتعاش و صدای کولر در محل اتصال حلزون به بدنه اصلی به واسطه استفاده از لاستیک های لرزه گیر مناسب
- استحکام بالای بدنه به دلیل استفاده از ورقهای ضخیم تر در مقایسه با سایر محصولات مشابه موجود در بازار
- استفاده از رنگ پودری مقاوم برای استفاده در شرایط جوی ایران
- امکان تبدیل محصول از سلولزی به پو.شالی و بالعکس فقط با تبدیل درب کولر (در مدل های خانگی)
- بازده سرمایشی تقریباً ثابت در مدت زمان استفاده از کولر، در دوره های متفاوت کاری (در مدل های سلولزی)
- حذف حمل قطرات آب در مسیر جریان هوا carry-over و به تبع آن، عدم انتقال باکتری های مضر تنفسی و تامین هوای سالم تر (در مدل های سلولزی)
- کاهش مصرف انرژی و افزایش بازده سرمایش به واسطه افت فشار پائین پدهای سلولزی







**گروه مهیا**  
حرارتی، برودتی، الکتروموتور

## کولرهای خانگی (سلولزی- پوشالی)

تبدیل مدل‌های سلولزی به پوشالی و بالعکس وجود داشته و مصرف کننده در صورت تمایل می تواند فقط با تعویض درپها اقدام به تبدیل کولر نماید. (درپها توسط شرکت و از طریق نمایندگی های سراسر کشور قابل ارائه است.

کولرهای آبی سلولزی سری MCC و کولرهای پوشالی سری MC در سایزها و ظرفیتهای مخلف از ۳۵۰۰ تا ۷۵۰۰ ارائه می گردد. به واسطه طراحی خاص محصول امکان

Model	MCC 70	MCC 60 <sup>+</sup>	MCC 60/55	MCC 35/40	مدل دستگاه
Cooling System	تبخیری Evaporative	تبخیری Evaporative	تبخیری Evaporative	تبخیری Evaporative	سیستم سرمایش
Electrical	1ph-220V-4.9A	1ph-220V-4.9A	1ph-220V-3.43A	1ph-220V-2.91A	مشخصات الکتریکی
(CFM) Air Flow (m <sup>3</sup> /h)	8200 4823	8200 4823	6460 3800	4450 2600	هوادهی
Dimensions (cm)	90*90*111	90*90*99	90*90*99	75*75*80	ابعاد (سانتی متر)
Motor Power	3/4	3/4	1/2	1/3	توان موتور (اسب بخار)
Weight + Water (kg)	86+50	74+50	74+50	54+35	جرم محصول + آب (کیلوگرم)

## ویژگی های محصول:

- فیلتر اولیه هوا در پدیده گرد و غبار (درمدلهای سلولزی)
- راندمان بالای محصول به دلیل استفاده از الکتروموتور های راندمان بالا
- کاهش لرزه، ارتعاش و صدای کولر در محل اتصال حلزون به بدنه اصلی به واسطه استفاده از لاستیک های لرزه گیر مناسب
- استحکام بالای بدنه به دلیل استفاده از ورقهای ضخیم تر در مقایسه با سایر محصولات مشابه موجود در بازار
- استفاده از رنگ پودری مقاوم برای استفاده در شرایط جوی ایران

- امکان تبدیل محصول از سلولزی به پوشالی و بالعکس فقط با تبدیل درب کولر (در مدل‌های خانگی)
- بازده سرمایشی تقریباً ثابت در مدت زمان استفاده از کولر، در دوره های متفاوت کاری (در مدل‌های سلولزی)
- حذف حمل قطرات آب در مسیر جریان هوا carry-over و به تبع آن، عدم انتقال باکتری های مضر تنفسی و تامین هوای سالم تر (در مدل‌های سلولزی)
- کاهش مصرف انرژی و افزایش بازده سرمایش به واسطه افت فشار پائین پدهای سلولزی





**گروه مهیا**  
حرارتی، برودتی، الکتروموتور

## بخاری کارگاهی نفتی و گازوئیلی (آبنوس، اطلس)

کارگاه را در اطراف خود گرم می نماید، این موضوع موجب کارایی بهتر بخاری در محیط های کارگری می شود. در این بخاری هوا بوسیله یک دمنده به داخل محفظه احتراق دمیده شده و با سوخت (نفت یا گازوئیل) ورودی به کوره ترکیب و عمل احتراق را شکل می دهد، سوخت موردنیاز این بخاری پس از فرمان شیربرقی، از باک بخاری تامین می گردد.

بخاری کارگاهی نفتی/ گازوئیلی مهیا سان سری MOS نوعی بخاری با انتقال حرارت جابجایی طبیعی است که جهت مصارف صنعتی کاربرد دارد. این بخاریها جهت فضاهای کارگاهی/ صنعتی در دو ظرفیت ۳۲۰۰۰ و ۵۰۰۰۰ کیلوکالری طراحی شده است. شکل استوانه ای این بخاری موجب انتقال حرارت در یک محیط ۳۶۰ درجه شده و محیط

Model	MOS450	MOS250	مدل دستگاه
Fuel Type	نفت / گازوئیل Gasoline / Kerosene	نفت / گازوئیل Gasoline / Kerosene	نوع سوخت
Fuel Consumption (Lit/hour)	1.6 - 5.6 1.3 - 5.7	1.5 - 3 0.9 - 3.6	مصرف سوخت (لیتر در ساعت)
Heating Space (m <sup>3</sup> )	500-1000	350-550	فضای قابل گرمایش (متر مکعب)
Heat Input (Kcal/h)	50000	32000	توان حرارتی ورودی (کیلو کالری در ساعت)
Dimensions (cm)	76*100*159	60*84*130	ابعاد (سانتیمتر)
Weight (kg)	73	47	جرم محصول (کیلوگرم)

## ویژگی های محصول:

- تعمیرات و نگهداری سریع و کم هزینه
- دارای کلید ایمنی قطع سوخت، جهت جلوگیری از آتش سوزی در زمان قطع برق
- دارای صفحات چدنی فشرده و مقاوم به حرارت جهت ایجاد شعله مناسب
- دارای کوره ای استینلس استیل، مقاوم در برابر زنگ زدگی و حرارت

- دارای ظرفیت حرارتی بالا
- قابلیت گرمایش جابجایی محیطی در محیط به صورت ۳۶۰ درجه
- دارای پوشش رنگ نسوز نقره ای مقاوم
- دارای فن های انتقال حرارت جهت بالارفتن راندمان
- نصب آسان





**گروه مهیا**  
 حرارتی، برودتی، الکتروموتور

### هیتر برقی (طوبی)

محصولی زیبا، با کیفیت و راندمان بالا، بیشترین سطح ایمنی برای مشتریان تامین گردد. این محصول در سه توان ۵، ۱۰ و ۱۵ کیلووات قابل استفاده می باشد. به منظور تطابق با محیط مشتری این محصول در قالب رنگبندی متنوع قابل تحویل است.

هیترهای برقی مهیاسان سری MEH با استفاده از المنت های برقی با کیفیت و ایمنی بالا منطبق بر استاندارد ملی شماره ۱۵۶۴ طراحی و تولید گردیده است. در تولید این محصول با بهره گیری از دانش فنی طراحان خبره با تخصصهای برق و مکانیک تلاش شده تا ضمن ارائه

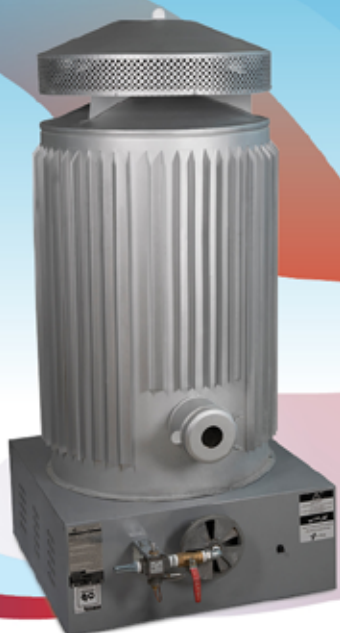
Model	MCC 70	مدل دستگاه
Fan Heating Class	H	کلاس حرارتی فن
Air Flow (CFM) (m <sup>3</sup> /h)	1300	هودهی
Electrical	3ph-400V-21.7A	مشخصات الکتریکی
Dimensions (cm)	43*54*51	ابعاد (سانتیمتر)
Power (Kw)	5-10-15	توان خروجی (اسب بخار)
Weight (kg)	28	جرم محصول (کیلوگرم)

### ویژگی های محصول:

- کنترل خودکار دما
- سبک، قابل حمل و نصب آسان و سریع
- طراحی زیبا و تنوع رنگ جهت انطباق با محیط مصرف
- سرعت عمل در گرایش محیط
- دمپره های قابل تنظیم جهت هوای گرم
- ایمنی بالا
- کارکرد محصول در توانهای حرارتی ۵، ۱۰ و ۱۵ کیلووات
- قابل نصب در ارتفاع
- پوشش رنگ مقاوم
- بی صدا







**گروه مهیا**  
حرارتی، برودتی، الکتروموتور

### بخاری کارگاهی گازی (سرو، شمشاد)

این بخاری موجب انتقال حرارت در یک محیط ۳۶۰ درجه شده و محیط کارگاه را در اطراف خود گرم می‌نماید، این موضوع موجب کارایی بهتر بخاری در محیط‌های کارگری می‌شود.

بخاری کارگاهی گازی مهیاسان سری MGS نوعی بخاری با انتقال حرارت جابجایی طبیعی و مشعل اتمسفریک ظرفیت بالاست، که جهت مصارف کارگاهی / صنعتی در دو ۳۰۰۰۰ و ۵۰۰۰۰ کیلوکالری طراحی شده است. شکل استوانه‌ای

Model	MGS450	MGS250	مدل دستگاه
Fuel Type	گاز طبیعی NG	گاز طبیعی NG	نوع سوخت
Fuel Consumption (m <sup>3</sup> /hour)	5.3 m <sup>3</sup>	3.2 m <sup>3</sup>	مصرف سوخت (متر مکعب در ساعت)
Heating Space (m <sup>3</sup> )	500-950	380-550	فضای قابل گرمایش (متر مکعب)
Heat Input (Kcal/h)	50000	30000	توان حرارتی ورودی (کیلو کالری در ساعت)
Dimensions (cm)	76*93*159	60*75*130	ابعاد (سانتی‌متر)
Weight (kg)	60	38	جرم محصول (کیلوگرم)

### ویژگی‌های محصول:

- دارای ظرفیت حرارتی بالا
- قابلیت گرمایش جابجایی محیطی در محیط به صورت ۳۶۰ درجه
- دارای پوشش رنگ نسوز نقره ای مقاوم
- دارای فین های انتقال حرارت جهت بالارفتن راندمان
- دارای مشعل اتمسفریک چدنی و بادوام
- نصب آسان
- تعمیرات و نگهداری سریع و کم هزینه





**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 <sup>3</sup> /hour)	4.8 m <sup>3</sup>	2.7 m <sup>3</sup>	مصرف سوخت (متر مکعب در ساعت)
Heating Space (m <sup>3</sup> )	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.