

خبرنامه داخلی شرکت ساری پویا

سال ششم / پاییز ۱۳۹۷ / شماره ۱۹

- آغاز سخن
- مدیریت نیروی انسانی
- خدمات پس از فروش
- نمایشگاه ها
- پروژه ها
- محصولات
- بخش فنی
- مهندسی معکوس
- لقمه هایی که دور سرمان می چرخند
- مقاله ریخته گری
- سال ۱۳۹۷ سال بیم و امید
- فرزندان همکاران

چیلرهای جذبی

چیلرهای تراکمی

برج های خنک کننده

مینی چیلرهای اسکال خانگی

اسپلیت های کانالی

هواساز

محصول
جدید




شرکت ساری پویا
SARI PUYA CO.



آغاز سخن

جدا شد یکی چشمه از کوهسار
به ره گشت ناگه به سنگی دُچار
به نرمی چنین گفت با سنگ سخت
(اکرم کرده راهی ده ای نیکبخت))
گران سنگ تیره دل سخت سر
زدش سیلی و گفت دور ای پسر
نشد چشمه از پاسخ سنگ، سرد
به کنند در استاد و ابرام کرد
بسی کند و کاوید و کوشش نمود
کز آن سنگ خارا رهی بر گشود
...

گرت پایداری است در کارها
شود سهل پیش تو دشوارها.
آری دیدگاه ما و شرکت ما ؛ کار ما به ره گشت ناگه به سنگی دُچار
(تحریم‌ها) ، بله سنگ سخت تیره دل (توانگران بی درد جهان) زدش
سیلی و گفت دور ای پسر و نهایتاً تکلیف ما معلوم است (ایستادن،
همت کردن، فکر کردن) و چنانچه پایداری در کار ما باشد یقیناً (شود
سهل و آسان برای ما دشواری‌ها) ما در این وضعیت حتماً مشتری داریم
چون تمام خارجی‌ها و اجناس آن‌ها که صنعت و اقتصاد ما را در دوران
پول داری کشور نابود نمودند رفتند، کمتر اثری از آن‌ها در بازار داخلی
مانده است.

اکنون مشتریان داخلی، چه آن‌هایی که در آن شرایط پول داری کشور در
کنار ما و مشوق ما بودند و چه آن‌هایی که پول‌ها را هدر دادند و کار
کارگران ایرانی را به کمره ای‌ها، چینی‌ها، ژاپنی‌ها و غیره دادند، اکنون
به ما مراجعه می‌کنند و ما که با همت، صمیمیت و تلاش جمعی در آن
دوران توانسته‌ایم اعتماد مشتری را جلب نماییم اکنون همه آن‌ها با
اشتیاق و علاقه مایلند برایشان کالای با کیفیت تولید و تحویل نماییم،
یعنی نیاز زیادی برای بازاریابی و جلب مشتری نیست مشتری و
درخواست کننده زیاد است، چیزی که مشکل ساز شده، تهیه مواد اولیه
خارجی است، سنگ سخت مسیر ما تهیه مواد اولیه خارجی است،
لیتیوم بروماید، پمپ‌های هرمتیک، کمپرسورها و غیره ما بدون آن‌ها
نمی‌توانیم به تولید ادامه دهیم، چه باید کرد؟

یقیناً همکاران ارجمندم از اوضاع و احوال اقتصادی و بحران‌های ناشی از
تحریم یک جانبه مجدد امریکا علیه ایران، باخبر و نگران هستند، همه
از کاهش ارزش پول ملی، کاهش قدرت خرید از محل حقوق ماهانه که
دریافت می‌نمایند تا کاهش احتمالاً پس‌اندازهایی که اندوختند، تحت
فشار قرار گرفته اند و مهم‌تر از همه نگرانند که چنانچه شرکت نتواند خود
را در این بحران سر پا نگه دارد و همین آب باریک هم قطع شود چه باید
بکنند. این نگرانی برای صاحبان و مدیران ارشد شرکت به مراتب بیشتر
است. اگر نتوانند به اندازه کافی قرارداد ببندند و یا مواد اولیه و ملزومات
کار را فراهم کنند و نهایتاً اگر نتوانند حقوق ماهانه را تأمین نمایند چه باید
بکنند؟! شاید در شرایطی کارکنان می‌توانستند امیدوار باشند اگر در این
شرکت کار نکنند در شرکت دیگری مشغول به کار می‌شوند و یا کارفرما
هم بگوید اگر این کار نشد، تعطیلی این کار و شروع کار دیگر.

اما اطمینان دارم در این موقعیت کسی نمی‌تواند با چنین پاسخ‌هایی خود
را از نگرانی خلاص کند چه کارکنان و چه کارفرمایان می‌دانند که در شرایط
فعلی این راهکارها به هیچ وجهی عملی نیست. من قصد دارم سعی کنم
برای عبور از این بحران آنچه حسب تجربیات و تفکرم بوده و مجدانه از
آن استفاده خواهم نمود را به اطلاع همکاران برسانم.

ابتدا لازم به ذکر است چنانچه ترس و ناامیدی در شرایط بحران بر انسان
غلبه نماید یقیناً نتیجه نهایی شکست و از گردونه خارج شدن می‌باشد
برای اینگونه افراد حتی با کاهش بحران نیز آمیدی به موفقیت نیست.
بنابراین لازمه اصلی گذر از این وضع، داشتن انرژی و روحیه تلاش همه
جانبه و ایمان راسخ به موفقیت می‌باشد. اگر شعر ملک الشعراء بهار را در
دوران مدرسه به یاد آورید که می‌گفت:



می‌دانند را تعدیل کنیم، پرسنل باید دارای بهره‌وری مناسب باشند در این راستا از آموزش به پرسنل و ارزیابی عملکرد آن‌ها غفلت نخواهیم نمود و نهایتاً شرکت که دارای ۲۵ سال سابقه در زمینه تولید چیلرهای جذبی، تراکمی است، واحد خدمات بعد از فروش آن باید به فکر گرفتن امورات خدماتی بیشتر از محل نگهداری تا تعمیرات باشد و باید کوشش نماید تا در صورت کاهش فروش و کاهش درآمد ناشی از فروش بتواند درآمد مناسبی کسب کند تا شرکت قادر باشد این دوران سخت را پشت سرگذارد، یقیناً فروش قطعات یدکی ساخت شرکت نظیر شیرآلات، پوسته‌های یاتاقان برج‌ها، گیج و کیوم و ... درآمدزا خواهند بود، مسئولین این بخش باید نهایت تلاش را برای کارایی، آموزش پرسنل و نقرات و کنترل ورودی و خروجی اقلام در شرکت و نهایتاً رعایت تمام عواملی که مشتری را قانع می‌نماید، که سپردن کار بازاریابی، نگهداری چیلرهای خریداری شده توسط آن‌ها به ساری پویا به نفع آن‌هاست، کوتاهی نکنند. ظاهر آراسته پرسنل، توانمندی فنی آن‌ها، صداقت و سلامت اخلاقی آن‌ها به طور دائم باید ارزیابی و کنترل شود اگر این بخش را برای تأمین مالی شرکت سازماندهی و مدیریت نماییم یقیناً موفقیت درخشانی خواهیم داشت.

بخشی از تأمین مواد اولیه تأمین ارز خارجی می‌باشد امید است بخش فروش و بازاریابی نهایتاً موفق به فروش به مشتریان خارجی شود یقیناً کیفیت محصولات چه از لحاظ ظاهری و چه باطنی در این امر مؤثر است. تنوع تولید و افزایش سبد کالایی در شرکت نیز موجبات جذب مشتری بیشتر را فراهم می‌نماید و یقیناً کانال‌های تأمین مالی برای شرکت نیز بیشتر خواهد شد که ساخت هواساز در روزهای اخیر مایه مباهات و امیدواری است که ناشی از زحمات جناب آقای سالک فرد مدیر کارخانه و مهندس نصیری و تیم اوست که بسیار جای سپاسگزاری و تشکر را دارد. حقیقتاً شرکتی که چنین افراد و چنین توانمندی را دارد یقیناً با درایت

ابتدا آنچه که داریم را با احتیاط و دقت مورد استفاده قرار دهیم به گونه‌ای که ضایعات آن حذف شود. دوم، در مورد اقلامی که می‌شود در داخل با انجام طراحی‌های مناسب و پیگیری‌های لازم از همه امکانات فنی موجود داخلی تولید شود استفاده نماییم، برای واردات آن دسته از اقلام که نمی‌توان فعلاً در داخل تولید کرد مجبوریم متأسفانه از یک بخشی از آن سنگ سخت که قوانین و مقررات سخت یا ناکافی کشور (اخیراً به آن‌ها می‌گویند عوامل خود تحریمی) نیز بگذریم. حقیقتاً افراد زیادی در بخش‌های دولتی مثل وزارت صنایع، گمرک‌ها، بانک‌ها و ... بسیار تلاش می‌نمایند تا درب کارخانجات بسته نشود، شرکت با همکاری آن‌ها موانع خود تحریمی را از سر راه برمی‌دارد و در این راستا ممکن است دوباره از درب‌های واردات کالا (اگر چه بسیار محدود و سخت) که از آن‌ها غفلت شده استفاده شود یا از راه وارد نمودن کالا به مناطق آزاد یا کشورهای همسایه یا در بازارچه‌های مرزی از هر طریق که ممکن است مواد اولیه مورد نیاز تهیه شود. در این راستا شرکت کمیت‌های را به منظور بررسی همه جانبه و همفکری درخصوص تأمین مواد اولیه خارجی تشکیل داده تا همه امکانات را بررسی و از هر مسیری که ممکن است بشود از آن طریق مواد اولیه را وارد نماید و من یقین دارم که مسیریابی یافت خواهد شد اگر چه قیمت تمام شده گران‌تر می‌شود.

بخش فروش و بخش دریافت مطالبات باید بدانند که کمبود نقدینگی باعث میشود تا تلاش مان برای تأمین مواد اولیه مثمر ثمر نباشد و نتوانیم حقوق و دستمزد را تأمین کنیم، بنابراین مانند دوران رقابت سخت که بودن پول کافی، فروش با تخفیف‌های قابل توجه و دادن تسهیلات برای خریدار، زمان تحویل فوری و دریافت پول به صورت اقساط دراز و کوتاه مدت، که در آن زمان ممکن بود، دیگر مقدور نیست، گروه پیگیری مطالبات با جدیت بیشتر و به کارگیری اهرم‌های مؤثر (خدمات بعد از فروش، پیگیری‌های حقوقی و غیره) باید نسبت به تأمین نقدینگی جدیت نماید.

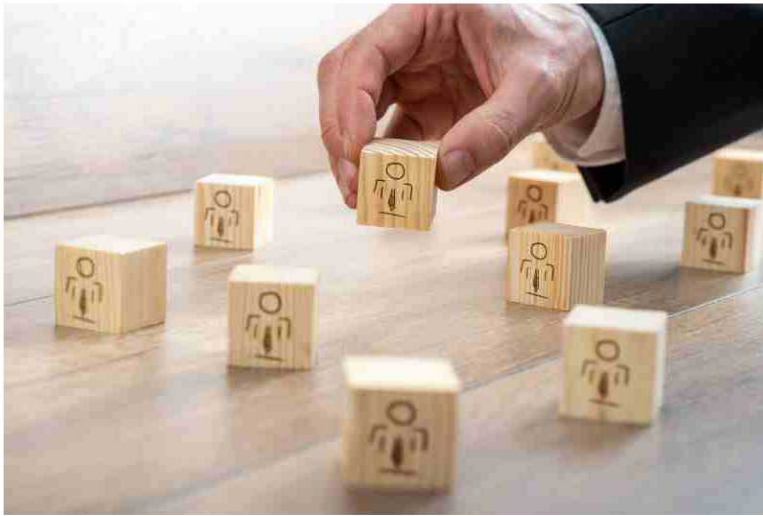
برای تأمین مواد اولیه داخلی همکاران در این بخش با وسواس بیشتر نسبت به تهیه کالاهای داخلی از لحاظ قیمت و کیفیت باید تلاش نمایند تا بهترین قیمت را برای کیفیت مطلوب پیدا نمایند دیگر دوران تماس با یک فروشنده تا چند تن آهن بفرستد یا فلان کالا را بدون تحقیق حتی کمی گران‌تر می‌خریدیم باید فراموش شود از یک تومان تا چند هزار یا میلیون تومان با کمی تلاش و جستجو برای خرید نباید گذشت. از استفاده بهینه ابزار آلات، لوازم مصرفی مانند سمباده، کهنه‌های نظافت، روغن، گریس، مته ... نباید بگذریم. کاهش ضایعات، کاهش پرتی‌ها، کاهش مصرف انرژی، مورد توجه دقیق باشد. باید نیروهای ناکارآمد و بدون بازدهی مناسب که محل کار را صرفاً محل منبع درآمد

همگانی و تلاش دست جمعی و به کارگیری رهنمودهای ذکر شده فوق بحران‌ها را یکی پس از دیگری طی خواهد نمود و اکنون شعر زیبای دیگر در پایان این متن:

خدایا چنان کن سرانجام کار / که تو خشنود باشی و ما رستگار
و یا

بگذرد این روزگار تلخ‌تر از زهر / بار دگر روزگار چون شکر آید
را تقدیم همکاران شرافتمند و زحمتکش می‌نمایم و آرزوی بهروزی، سلامت و موفقیت برای آن‌ها و خانواده‌های محترم آنان را دارم.





دیگر اگر هر روز آن را تمیز نموده و دستور العمل‌های نگهداری آن را به درستی انجام دهید هیچ تشکری از شما نخواهد کرد فقط خیر این اقدامات پسندیده برای سازمان محرز خواهد بود. در مورد انسان و نیروی کار تفاوتی علاوه بر آنچه که بر شمرده شد، عکس العمل ناشی از زنده بودن، حس داشتن، درک داشتن را نباید نادیده گرفت، اگر به نیروی انسانی رسیدگی مناسب شود به طور طبیعی سپاس و دلبستگی او به سازمان را در پی خواهد داشت. اگر ضربه‌های یدی، زبانی و حسی بخورد عکس العمل علاوه بر کاهش عملکرد (مانند ماشین) برخوردهایی مناسب و یا غیر مناسبی را نیز در پی خواهد داشت و علیرغم هزینه‌های تأمین، آموزش و غیره ممکن است ترک محل کار را نیز در پی داشته باشد. این حس زنده بودن، انسان را دارای توانمندی‌های خاص نظیر آموزش، سازگاری، برنامه‌پذیری و تعامل می‌نماید.

لذا بد نیست ابتدا همه قواعد و قوانین برای تأمین و نگهداری و بهره‌برداری از یک ماشین را برای نیروی انسانی مد نظر داشته باشیم و علاوه بر آنها برای نیروی کار انسانی موارد حساس ناشی از حس زنده بودن و حق و حقوق انسانی و قابلیت‌های آن اهمیت بسزایی داشته و بر اساس قوانین و یافته‌های علمی در خصوص نیروی کار از توانمندی‌های یک ماشین بسیار پیچیده‌تر است. بنابراین در جذب، آموزش، بهره‌برداری و نگهداری بسیار باید با دقت و آگاهی‌های علمی باشد و این امر را، برای یک مدیر نیروی انسانی بسیار پیچیده و حساسیت برانگیز می‌نماید که قاعدتاً خود نیز باید به آموزش مستمر و باور صحیح و واقعی برای رسیدن به اهداف در سایه تلاش و کوشش در فرد مدیریت منابع انسانی حاکم باشد.

به امید موفقیت
هوشنگ سرخابی

برای درک چگونگی دیدگاه سازمان (شرکت ساری پویا) از مدیریت منابع انسانی به شرح مثال ذیل می‌پردازیم:

برای اجرای طرحی قبل از اینکه محصول به مرحله تولید برسد، ضمن اینکه طرح باید، توجیه و قابل دفاع باشد یک سری الزامات سخت افزاری و نرم افزاری برای انجام تولید مثل جا، مکان، برق، آب، ماشین آلات و تکنولوژی الزامی می‌گردد.

فرآیند‌هایی برای فراهم نمودن هر کدام از موارد نام برده شده، نصب، راه‌اندازی، بهره‌برداری و نگهداری آن‌ها همیشه برای سازمان حائز اهمیت است مثلاً برای خرید بهترین و مناسب‌ترین قیمت و کیفیت، نصب و راه‌اندازی و نگهداری دستورالعمل‌های تأمین‌کننده که مبتنی بر علم، دانش، تکنولوژی و تجربه است باید مراعات گردد تا طول عمر مفید و بهره‌وری بیشتر، و هزینه‌های غیرمترقبه آن مورد خریداری شده کمتر شود. این مورد یا این مثال برای یک ماشین مانند دستگاه تراش یا دیزل ژنراتور و یا ساختمان‌ها صادق است. به نظر من شاید خیلی دور از واقعیت نباشد که ما الزامات ذکر شده برای تأمین یک ماشین را برای یک نیروی انسانی نیز لحاظ نماییم اما یک فاکتور مهم‌تر از همه موارد یاد شده فرق بین انسان و ماشین است که مدیریت منابع انسانی سازمان باید به آن توجه نماید و آن عنصر زنده بودن و کلیه حواشی مربوط به آن در نیروی کار انسانی است. اگر به یک ماشین با پتک هر روز ضربه‌ای وارد شود، اگر بشکند و غیر قابل استفاده شود، اعتراضی نمی‌کنند و همانجا روی فن‌داسیون استقرار خواهد داشت، اگر آن را از جا درآورده و به یک زیاله دان انتقال دهید، هیچ گله‌ای نخواهد داشت، حال ضرر و زیان این اقدامات ناپسند و بی‌آمد آن بحث انکار ناپذیر دیگری است، به عبارت



خدمات پس از فروش

همانند سالیان گذشته، واحد خدمات پس از فروش در شش ماهه نخست سال جاری با حجم بالایی از درخواست های مشتریان گرامی مبنی بر راه اندازی و ارائه خدمات مواجه شد که مفتخریم اعلام نماییم با تلاش شبانه روزی پرسنل این واحد و بهره گیری از حمایت های کارخانه، توانستیم با بالاترین کیفیت و کمترین دغدغه و مشکل به مشتریان خود ارائه خدمات داشته باشیم و فصل گرما را پشت سر بگذاریم. فعالیت واحد خدمات پس از فروش تنها محدود به فصول گرم سال نبوده، بلکه سایر فصول سال نیز به مشتریان محترم این مجموعه ارائه خدمات شده است، در حال حاضر با توجه به پایان فصل کارکرد سیستم های خنک کننده، این واحد در راستای بهره وری هرچه بهتر از دستگاه ها، آمادگی خود را در باب ارائه خدمت در خصوص آماده سازی و بررسی وضعیت دستگاه های تولیدی جهت بهره برداری در فصل گرم سال آینده اعلام می دارد.

خدماتی که به مشتریان ارائه می شود، شامل چک کردن تجهیزات الکترونیکی و کنترلی، بررسی وضعیت کلی دستگاه، انجام تست ها و آزمایشات لازم، سرویس کلی و تعمیرات اساسی دستگاه ها می باشد، در کنار این اقدامات در راستای سنجش رضایت مشتریان، فرم های نظر سنجی به نمایندگان محترم پروژه ها تقدیم می گردد که قاعدتاً در اخذ تصمیمات و ارائه خدمات در آینده تاثیر به سزایی خواهد داشت. خواهشمند است جهت هماهنگی و آگاهی از نحوه دریافت خدمات مذکور با واحد خدمات پس از فروش تماس حاصل نمایید.

• سید حسین تاجیک



نمایشگاه بین المللی تأسیسات و سیستم های سرمایشی و تهویه مطبوع یزد ۳ الی ۶ مهر ۱۳۹۷

شرکت ساری پویا در پانزدهمین نمایشگاه بین المللی تأسیسات لوازم سرمایش و گرمایش استان یزد (از تاریخ ۳ الی ۶ مهر ۱۳۹۷) شرکت کرد و در آن یک دستگاه چیلر تراکمی هوا خنک ۸۰ تن، یک دستگاه چیلر جذبی شعله مستقیم فلش ۱۰۰ تن، یک دستگاه داکت اسپلیت BT ۲۴۰۰۰، یک دستگاه داکت اسپلیت BT ۳۶۰۰۰ در مساحت ۱۰۰ متر در عرصه دید عموم قرار گرفت.



نمایشگاه بین المللی تأسیسات و سیستم های سرمایشی و تهویه مطبوع تهران ۱ الی ۴ آبان ۱۳۹۷

شرکت ساری پویا در هفدهمین نمایشگاه بین المللی تأسیسات و سیستم های سرمایشی و تهویه مطبوع تهران (از تاریخ ۱ الی ۴ آبان ۱۳۹۷) شرکت کرد و در آن یک دستگاه چیلر تراکمی هوا خنک ۶۰ تن، یک دستگاه چیلر تراکمی هوا خنک ۸۰ تن، یک دستگاه چیلر تراکمی آب خنک ۱۳۰ تن، یک دستگاه چیلر تراکمی هوا خنک ۵۵ تن، یک دستگاه چیلر جذبی ۳۵۰ تن، یک دستگاه برج خنک کننده ۲۰۰ تن، یک دستگاه چیلر جذبی شعله مستقیم فلش ۱۰۰ تن، یک دستگاه داکت اسپلیت BT ۲۴۰۰۰، یک دستگاه داکت اسپلیت BT ۳۶۰۰۰، یک دستگاه کوئل آب گرم هوا خنک، یک دستگاه کوئل کندانسور هوایی در مساحت ۲۵۰ متر در عرصه دید عموم قرار گرفت.



نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان و سیستم های گرمایشی و سرمایشی شیراز ۲۲ الی ۲۵ آبان ۱۳۹۷

شرکت ساری پویا در پانزدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان و سیستم های گرمایشی و سرمایشی یزد (از تاریخ ۲۲ الی ۲۵ آبان ۱۳۹۷) شرکت کرد و در آن یک دستگاه چیلر تراکمی هوا خنک ۸۰ تن، یک دستگاه چیلر جذبی شعله مستقیم فلش ۱۰۰ تن، یک دستگاه داکت اسپلیت BT ۲۴۰۰۰،

یک دستگاه داکت اسپلیت BT ۳۶۰۰۰ در مساحت ۱۰۴ متر در عرصه دید عموم قرار گرفت.





نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان و سیستم های گرمایشی و سرمایشی کرمانشاه ۲۹ آبان الی ۲ آذر ۱۳۹۷



شرکت ساری پویا در شانزدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان و سیستم های گرمایشی و سرمایشی کرمانشاه (از تاریخ ۲۹ آبان الی ۲ آذر ۱۳۹۷) شرکت کرد و در آن یک دستگاه چیلر تراکمی هوا خنک ۸۰ تن ، یک دستگاه چیلر جذبی شعله مستقیم فلش ۱۰۰ تن ، یک دستگاه داکت اسپلیت BT ۲۴۰۰۰ ، یک دستگاه داکت اسپلیت BT ۳۶۰۰۰ در مساحت ۱۲۰ متر در عرصه دید عموم قرار گرفت .

نمایشگاه بین المللی صنعت ساختمان و سیستم های گرمایشی و سرمایشی اصفهان ۲۹ آبان الی ۲ آذر ۱۳۹۷

شرکت ساری پویا در هفدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت تجهیزات و تأسیسات گرمایشی و سرمایشی اصفهان (از تاریخ ۲۹ آبان الی ۲ آذر ۱۳۹۷) شرکت کرد و در آن یک دستگاه چیلر تراکمی هوا خنک ۸۰ تن ، یک دستگاه چیلر جذبی شعله مستقیم فلش ۱۰۰ تن ، یک دستگاه داکت اسپلیت BT ۲۴۰۰۰ ، یک دستگاه داکت اسپلیت BT ۳۶۰۰۰ در مساحت ۱۰۸ متر در عرصه دید عموم قرار گرفت .



نمایشگاه بین المللی سلیمانیه (عراق) ۲ الی ۷ آذر ۱۳۹۷

شرکت ساری پویا به همراه شرکت لامپ سازی نورافشان و شرکت لامپ سازی نورصرام پویا و شرکت فولاد فوم پویا در نمایشگاه بین المللی سلیمانیه (عراق) (از تاریخ ۲ الی ۷ آذر ۱۳۹۷) شرکت کرد و در آن برخی از محصولات شرکت ها در مساحت ۲۴ متر در عرصه دید عموم قرار گرفت .





برخی از پروژه های شرکت ساری پویا



بیمارستان بین المللی آرمان



دانشگاه علوم پزشکی بقیه الله



مجتمع مسکونی شریعتمداری



مجتمع مسکونی دلریا



شرکت پتروشیمی پارس



برج پردیسان الهیه



شرکت توریسم های صنعتی خاورمیانه



مجتمع مسکونی قبادیان



مجتمع مسکونی نفت ۲



شرکت سرمایه گذاری دارویی تامین



مجتمع مسکونی تورج



شرکت رایانه خدمات امید



بازرسی کل استان سمنان

SARI PUYA



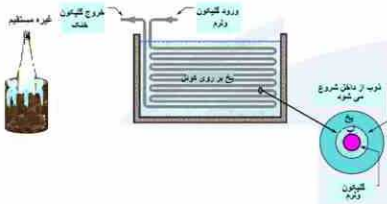
- ← SSE چیلر جذبی یک مرحله ای بخار
 - ← SDE چیلر جذبی دو مرحله ای بخار
 - ← SDF/FS چیلر هیتر جذبی شعله مستقیم فلش (۲ فصلی)
 - ← SDF چیلر جذبی شعله مستقیم
 - ← SSC چیلر تراکمی اسکرو
 - ← SLC چیلر تراکمی اسکرال
 - ← SPC برج خنک کننده
 - ← SDS اسپلایت های کانالی
- محصول جدید ، هواساز



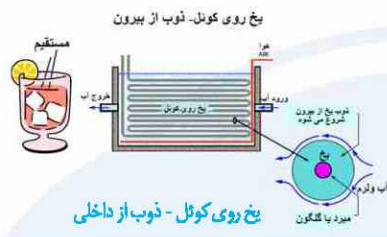


خنک کاری غیر مستقیم

در این روش ، محلول گلگون ولرم در داخل لوله های کوئل جهت استفاده در فرایند سامانه تهویه به گردش درمی آید ، محلول گلگون ولرم با به گردش در آمدن در داخل کوئل این سامانه غیر مستقیم باعث ذوب شدن یخ اطراف لوله ها و در نتیجه خنک شدن خود می شود .



خنک کاری با تماس مستقیم



مزایای سیستم آیس بانک:

۱- افزایش قابلیت اطمینان سیستم :

از آنجا که حدود ۴۰٪ برودت لازم برای سیستم توسط منبع آب سرد تامین می گردد و ۶۰٪ توسط کمپرسور ، در نتیجه در صورت ایجاد خلل در کار کمپرسور ، سیستم قادر به تامین حداقل ۴۰٪ ظرفیت مورد نیاز می باشد .

۲- کاهش هزینه های مربوط به مصرف انرژی :

به دلیل اینکه تولید برودت در شب و زمانی است که دمای کندانسینگ پایین می باشد ، در نتیجه بازده تجهیزات سرد کننده افزایش خواهد یافت و مصرف برق در مقابل حجم سرمایش تولید شده ، کاهش خواهد یافت .

در سیستم آیس بانک ، برودت در تمام طول شبانه روز تولید و ذخیره می شود ، بنابراین در طی ساعات اوج مصرف برق ، نیاز به مصرف زیاد برق نیست و از آنجا که قیمت برق مصرفی در تمام ساعات شبانه روز یکسان باشد و در ساعات غیر پیک با تعرفه بسیار کمتری محاسبه می گردد ، در نتیجه هزینه برق مصرفی بسیار کاهش می یابد .

بازده کمپرسور زمانی حداکثر است که به صورت تمام بار کار کند (۱۰۰٪ بار باشد) ، در آیس بانک ، کمپرسور برای اینکه بتواند مخزن ذخیره را شارژ کند بصورت تمام بار کار خواهد کرد که افزایش بهره وری سیستم را در پی خواهد داشت .

در سیستمهای بدون منبع ذخیره ، در حدود نیمی از سال کمپرسور بصورت Part Load کار خواهد کرد که باعث هدر دادن انرژی می شود و میزان این انرژی در طول یکسال قابل توجه خواهد بود .

۳- حفظ محیط زیست :

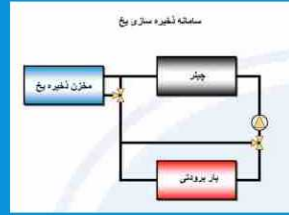
• کاهش آلودگی محیط زیست در نتیجه کوچکتر شدن سیستم برودتی و مصرف کمتر میردهای فریونی .

• تولید برق در شب به علت بازده بیشتر ، دارای حدود ۳۰٪ آلودگی کمتر نسبت به تولید برق در روز می باشد . لذا مصرف برق شبانه توسط سیستمهای دارای آیس بانک ، آلودگی کمتری بر روی محیط زیست دارد .

۴- تعمیر و نگهداری آسانتر به دلیل استهلاک پایین تر سیستم آیس بانک .

* امین زارع

آیس بانک چیست ؟



آیس بانک همانطور که از نامش پیداست منبع یخ یا بانک یخ ، عمل جمع آوری و ایجاد یخ در بازه زمانی که نیاز به سرمایش نمی باشد و استفاده از این یخ ذخیره شده در بازه زمانی پیک ظرفیت گرمایی .

آیس بانک از چهار جزء اصلی کمپرسور ، کندانسور ، کوئل یخ ، منبع آب تشکیل شده است .

به بیان ساده تر ، تجهیزات سرد کننده در طول شب (یا هر زمان دیگری که به تبرید احتیاج نباشد یا به مقدار کمی مورد نیاز باشد) کار می کند و یک مخزن پر از آب سرد یا پر از یخ را ایجاد نموده و در طول روز (یا زمانی که پیک بار سرمایی مورد نیاز رخ می دهد) ، از این مخزن برای تامین بار سرمایی محل ، استفاده می نماید . در سیستم مصرفی بار سرمایشی تعریف شده گاهی نیاز به جمع شدید بار سرمایی در بازه زمانی کوتاه در راستای مصرف وجود دارد اگر چنانچه این پیک بار در حالت معمولی محاسبه گردد نیازمند به حجم سیستم های سرما ساز بزرگ می باشد به عنوان مثال در کارخانجات شیر در مقطع زمانی خاص بحث تحویل گیری شیر یا بحث پاستوریزه کردن شیر در مقاطع زمانی خاص نیاز است در این زمان ما با استفاده از آیس بانک یا کارکرد کمپرسور در زمان خارج از مصرف بار سرمایی عمل ذخیره سازی سرما را انجام می دهیم .

آیس بانک شامل یک مخزن ذخیره عایق شده به همراه یک مبدل حرارتی ماریچج فولادی و یک سامانه هم زن اکسیژنی می باشد . مخزن پر آب این سامانه توسط یک سیال خنک کننده مانند فریون ، آمونیاک و یا گلگون خنک می شود . در این فرایند آب اطراف لوله به آرامی بر روی لوله شروع به یخ زدن می کند . به مرور زمان ضخامت این یخ افزایش می یابد ، معمولاً مقدار ضخامت این یخ توسط یک حسگر کنترل می شود .

در سامانه های آیس بانک در هنگام پیک و اوج مصرف برق می توان با عبور دادن آب چیلر از داخل انبار انباشته از یخ این سامانه مقداری و یا حتی در شرایطی خاص بار کامل برودتی را تامین کرد . جهت افزایش راندمان ، این سامانه معمولاً مجهز به سامانه هم زن اکسیژنی می باشد که با رها و آزاد کردن اکسیژن از کف باعث افزایش راندمان می شود . عایق کاری خوب و کامل و بدون نقص بی شک باعث کاهش اتلاف حرارتی در این سامانه خواهد شد .



انواع سامانه ذخیره سازی یخ



نقاط ، توسط نرم افزار های مهندسی CAD سطح گذاری صورت می گیرد . و در پایان فایل سه بعدی نهایی که به صورت SOLID یا SURFACE می باشد ، ایجاد می شود.

اولین گام در خدمات مهندسی معکوس:

برای شروع در فرآیند مهندسی معکوس ابتدا باید ابعاد و مشخصات ظاهری قطعات اصلی توسط وسایل اندازه گیری دقیق استخراج گردد .

دومین گام در خدمات مهندسی معکوس:

پس از تهیه فایل اسکن از قطعه و تهیه فایل مش از قطعه اصلی، در این مرحله توسط نرم افزارهای مهندسی CAD ، سطح سازی و تهیه مدل سه بعدی بر روی مش قطعه اولیه انجام می گیرد.

سومین گام در خدمات مهندسی معکوس:

اکنون می توان از این فایل سه بعدی استفاده های زیر را کرد :

۱- می توان از این فایل مستقیماً در نرم افزارهای ماشینکاری مانند CATIA برنامه تهیه کرد و در ماشین های فرز کاری و تراشکاری CNC محصول نهایی ماشینکاری نمود .

۲- می توان از این فایل برای نمونه سازی سریع استفاده نمود . مثلاً در دستگاه پرینتر سه بعدی و پس از تهیه فایل پرینت ، قطعه نهایی پرینت



سه بعدی می شود که می توان از آن برای نمونه سازی اولیه استفاده نمود. ۳- می توان از فایل سه بعدی استفاده نمود و پس از طراحی قالب برای این فایل ، و تهیه فایل سه بعدی قطعات و متعلقات قالب ، این فایل ها را توسط ماشین های CNC ماشینکاری نموده، اجزای قالب را مونتاژ و قالب نهایی را آماده برای تولید نمود.

توضیح اینکه در هر سه روش شما با استفاده از اسکنر های سه بعدی توانسته اید با سرعت و کیفیت و دقت بالا محصولی شبیه به نمونه اولیه و اصلی ایجاد نمایید



دستگاه اسکنر سه بعدی از پیشرفته ترین و جدیدترین دستگاه هایی که در واحد طراحی مهندسی شرکت زرین کوبال توسط آن می توان قطعات پیچیده از لحاظ ساختار و یا هر قطعه دیگری را بسیار سریعتر، کم هزینه تر و دقیق تر طراحی و تولید کرد، این دستگاه که از تکنولوژی های روز دنیا بهره می برد محصول کشور آلمان است و دقت آن بستگی به لنزی که استفاده میشود در حد میکرون می باشد.

این ویژگی ها انجام سریعتر و دقیق تر مهندسی معکوس که یکی از روشهای تولید در دنیای امروز می باشد را میسر می سازد.



مهندسی معکوس هم اکنون یکی از روشهای متداول در صنعت است که طی آن محصولی که قبلاً تولید شده پس از بررسی های فنی و تغییرات لازم، طراحی گردیده و قطعه با مد نظر قرار دادن این تغییرات، دوباره سازی میشود. در این راستا، توانایی فنی مهندسی در کنار استفاده از ابزار آلات پیشرفته میتواند بر کیفیت و سرعت عملیات مهندسی معکوس تاثیر بسزایی بگذارد.

در فرآیند مهندسی معکوس از قطعه اصلی به وسیله دستگاه اسکنر سه بعدی ، اسکن سه بعدی تهیه می شود . سپس بر روی فایل ابر



از کشور خارج کنی > و حال پروسه ای جدید آغاز می شود و پس از حل آن باید بسیار خوش شانس باشید تا کارشناس حاضر در درب خروج نظر کارشناس دیگری بر روی پرونده قرار ندهد و کلیه نظرات کارشناسان قبلی را نقض نمایند.

حتی زمانی که مواد اولیه از گمرک خارج می شوند کافیسیت تا از مسیر جاده خور و بیابانک و پلیس راه آنجا عبور کنیم . حتی با نشان دادن برگ سبز و تمامی مدارک معتبر که دال بر درستی و صحت مواد اولیه خریداری شده توسط شرکت شماسست، باید وارد محوطه پلیس راه شویم تا کل بار و مواد اولیه بررسی و دیده شود و در همه این بازدیدها و بررسی ها چه جمبه هایی که از مواد اولیه لگد نمی شود و از بین نمی رود .

در همین زمان است که کارگران خط تولید بیکار در گوشه ای از کارخانه ، به این فکر می کنند که مدیران شرکت چقدر بی تدبیر غیر مسئولانه برخورد می کنند و حتماً قصد اخراجمان را دارند و با نخریدن مواد اولیه کم قصد تعدیل نیرو را خواهند داشت .

نمی دانم چگونه است که همه تولید کننده بیچاره را به گونه ای دیگر نگاه می کنند یکی قاچاقچی، یکی خائن یکی سرمایه دار مرفه بی درد و ...

تمامی این پروسه پیچیده در تمامی قسمت ها و ارگان ها و سازمان هایی که به تولید و صنعت مرتبط هستند وجود دارد .

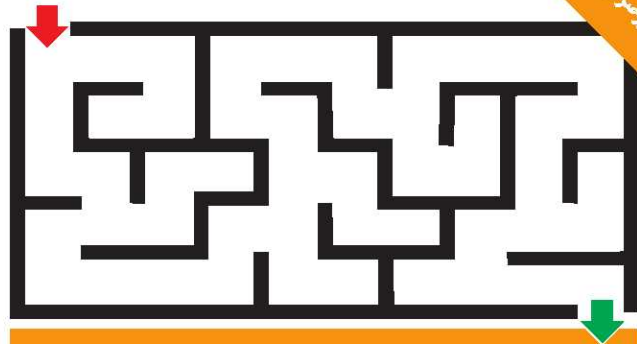
بہتر است با ایجاد چرخه نا کارآمد باعث ضرر و زیان هنگفت به کشورمان و اقتصادمان نشویم .

بہتر است شرایط به گونه ای باشد که صنعتگران تمام توان و انرژی خود را در جهت تولید و توسعه صنعت کشور به کار گیرند و از موارد و مسائلی که باعث اتلاف وقت می شود جلوگیری شود .

برای حل بحران های اقتصادی و صنعتی از دست اندرکاران واقعی که طعم مشکل را چشیده اند استفاده کنیم مگر غیر از این است که ایشان توان حل مشکلات را دارند ، نه کسی که هرگز طعم تولید و صنعت را نچشیده و یا حتی یک بار هم در چنین محیط هایی کار و زندگی نکرده است

نمیدانم با نوشتن این متن چه اسمی برای نگارنده انتخاب می شود اما می دانم که دلمان می سوزد برای این همه مشکل که می توان جور دیگری دیده شوند و حلشان نمود ، اما عادت کردیم لقمه را دور سرمان بچرخانیم.

* افشین سرخابی



لقمه هایک که دور سرمان مک چرخند

زمانی که در یکی از شرکتهای صابون سازی متوجه شدند که در بسته های ۲۴ عددی صابون گهگاه یک یا تعدادی از قوطی ها خالی است و قوطی صابون های خالی به همراه بقیه قوطی ها به داخل بسته بندی وارد می شوند و در نتیجه باعث گله و شکایت بسیاری از مشتریان شرکت شد .

مدیران و مهندسين شرکت جلسه ای فوری تشکیل دادند و همگی با استرس و آشفتگی به بررسی موضوع پرداختند و سعی کردند تا مشکل را شناسایی کنند و نسبت به حل آن اقدام نمایند .

در نهایت تصمیم گرفتند تا با نصب دستگاه ایکس ری (X-RAY) قوطی های خالی از صابون را تشخیص دهند و از چرخه بسته بندی نهایی خارج نمایند .

پس از خرید دستگاه X-RAY (چند صد هزار دلاری) سرانجام نصب آن انجام شد و پیرو آن مشکلات جدید و زیادی بر سر نحوه کار دستگاه آغاز شد ، مهندسين مختلف فراخوانده شدند تا مشکل را حل کنند .

در همین زمان که همه خسته از کار بودند و حل مشکل برایشان بسیار سخت تر از آنچه به نظر می رسید می نمود ، با یکی از کارگران خط روبرو شدند که پنکه ای ساده را روی نوار نقاله انتهای بسته بندی صابون قرارداد بود و قوطی هایی که از صابون خالی بودند را با فشار باد به بیرون از نوار نقاله پرتاب می کرد !

به همین سادگی مشکلی که از دید مدیران و مهندسان تا به این حد بزرگ پنداشته می شد ، به دست کارگر خط تولید حل شد آن هم با هزینه ای بسیار ناچیز .

اکنون نگاهی گذرا به مشکلات حاضر در شرکتهای تولیدی کشورمان می اندازیم . پس از اینکه مواد اولیه خط های تولید کارخانجات با صحبتها و جلسات متعدد با شرکتهای خارجی تامین کننده تهیه می شود و پس از پروسه بسیار پیچیده وزارت

صنایع ، بازرگانی و ثبت سفارشات و نحوه انتقال پول و اینکه در چه گروهی قرار داریم و چه نوع ارزی (از جمله نیمایی، ثانویه ، ستایی و مبادله ای و یا در نهایت آزاد) به تولید کنندگان تخصیص پیدا کرد ، مواد اولیه وارد گمرکات کشور می شود

اولین کارشناس محترم پرونده را نگاه می کنند و می گویند >> جنسی را که آورده ای ارزشش را کم ثبت کردی که گمرک کمتری پرداخت کنی >> با اسناد مختلف و پس از گذشت چندین روز و گهگاه چند ماه ثابت می کنیم که این همان

قیمتی را دارد که اعلام نموده ایم ، هزینه های گمرک را پرداخت می کنیم و بعد کارشناس دیگری میگوید : >> شما قیمت را بالا تعیین کرده ای تا ارزش



دوره برنز (مس و مفرغ) :

این دوره در خاور نزدیک و در حدود ۳۰۰۰ سال قبل از میلاد مسیح آغاز شد.

اولین اشیای برنزی کشف شده به صورت آلیاژی از مس و آرسنیک (حدود ۴ درصد) بوده است. موضوع مهم در این دوره، پی بردن به تاثیر قلع بر خواص مس است که باعث افزایش استحکام و سختی آن می شود. این موضوع هنوز در پرده ای از ابهام است. زیرا نه سنگ معدن مس حاوی قلع بوده و نه اینکه معدن مس و قلع نزدیک هم قرار دارد که آلیاژ شدن آنها به طور اتفاقی امکان پذیر باشد. در ارتباط با چگونگی پیدایش ریخته‌گری میتوان اینگونه تحلیل کرد که با توجه به اینکه پتک کاری قبل از ریخته‌گری مورد استفاده بشر قرار گرفته است، ممکن است در هنگام پتک کاری عمل ذوب بطور اتفاقی صورت گرفته باشد. که با مشاهده این امر موارد ذیل در ذهن بشر القا شده است:

(۱) مذاب باید در محفظه ای ریخته شود تا شکل پیدا کند.

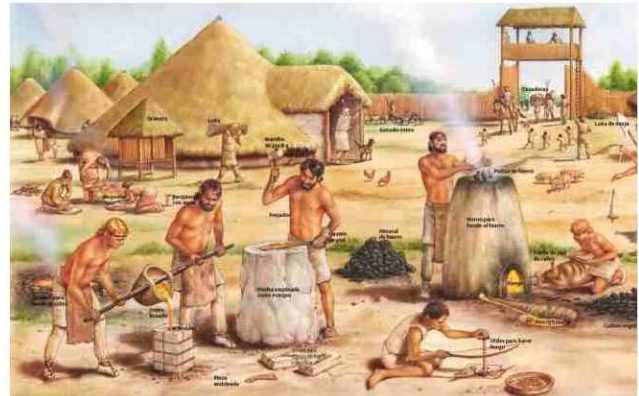
(۲) برای تهیه مذاب باید کوره‌های پتک کاری بگونه ای تغییر یابد که همواره تهیه مذاب در آن امکان پذیر باشد.

(۳) برای تهیه مذاب و نگهداری آن باید ظرفی نسوز تهیه کرد.

برای توجه به اینکه بشر قبلاً به نسوز بودن بعضی از خاک ها پی برده و نیز به دلیل آشنایی با حرفه سفالگری به نحوه شکل دادن خاک نیز دست یافته بود، لذا به نیازها اول و سوم او پاسخ داده شد. نیاز دوم یعنی ساخت کوره‌های ذوب نیز احتمالاً با سنگ چین و گل اندود نمودن و قرار دادن محلی برای عبور هوا برآورده شد. از مسائل مهم در این ارتباط، موضوع دمش هوا بود که این امر به تبدیل سیستم دمش از حالت فوت کردن به استفاده از کیسه دمش و سپس به موتورهای تنظیم هوا و فشار مناسب که امروزه کاربرد فراوانی دارد، منتهی شد.

بطور کلی در دوران مفرغ، ساخت قطعاتی نظیر تبر، نیزه، کارد، سپر، ظروف و شیشه و نیز ساخت آلیاژهایی از عناصری نظیر قلع (تا ۱۸ درصد) و سرب (تا ۱۱ درصد) و آرسنیک و روی معمول بوده است.

• نیمافرشیدی



با سلام و درود گرم خدمت همکاران گرامی

نظر به اینکه صنعت ریخته‌گری یکی از با ارزش ترین و اساسی ترین صنایع هر کشور بوده و نقش مهمی در صنعتی شدن و خودکفایی آن کشور ایفا می کند، همچنین پیشرفت این صنعت از نظر علمی و تکنیکی موجب تحکیم و تقویت بنیه اقتصادی آن کشور می گردد،

تمایل دارم از این حرفه بعنوان الفبای صنعت یاد کنم. صنعتی با قدمت هزاران ساله و با دستاورد های بزرگ، که موجب گردید بخش عظیمی از تاریخ بشریت به واسطه پیشرفت در علم ریخته‌گری رقم بخورد.

از این رو مایلیم تا بصورت مقاله های کوتاه در این فصلنامه و شماره های آتی آن به معرفی این صنعت ارزشمند باستانی بپردازم.

ریخته‌گری یکی از روشهای ساخت و شکل دادن فلزات است. در این روش یک فلز یا آلیاژی از آن ابتدا ذوب شده و در درون محفظه توخالی بنام قالب، که تقریباً به شکل قطعه ساخته شده ریخته می شود.

به نحوی که پس از پایان انجماد شکل، ابعاد، ترکیب شیمیایی و خواص مورد نظر بدست آید.

تاریخچه ریخته‌گری:

بر اساس تحقیقات باستان شناسان، ریخته‌گری فلزات، یک تکنولوژی ما قبل تاریخ بوده که قدمتی شش هزار ساله دارد. اولین اشیای ساخته شده از فلزات به صورت قطعات کوچک چکش کاری شده از مس هستند که قدمت آنها به دو هزار سال قبل از میلاد مسیح می رسد. از نقطه نظر تاریخی، ریخته‌گری را می توان به چند دوره تقسیم نمود که در این شماره از خبرنامه به دوره اول به اختصار می پردازم.





۵- در شرایط تورم و بالا رفتن قیمت ها و گران شدن محصولات وارداتی ، ورود به بازارهای جدید با معرفی محصولات با کیفیت و استاندارد ، بسیار فرصت مناسبی برای بقای تولید است .

۶- ورود به بازارهای صادراتی برای کسب درآمد ارزی توصیه نمی گردد ، زیرا با این منطق و پس از کاهش مشکلات فعلی دوباره به بازار داخلی باز خواهیم گشت پس اگر در مورد صادرات نگاه جدی و بلند مدت نداریم آن را فراموش کنیم.

۷- در شرایط تورم ، موجودی مواد اولیه را کاهش ندهیم ، الگوی تولید حداکثر و ناب ، و داشتن حداقل موجودی مواد اولیه در این شرایط مناسب نیست زیرا با بالا رفتن قیمت مواد اولیه سود شرکت در هر نوبت خرید به خطر می افتد، بنابراین در زمان مناسب تولید شود و در اسرع وقت فروخته و به مشتریان نقدی تحویل داده شود ، در این حالت است که سریع تر به درآمد خواهیم رسید .

همچنین باید دقت شود تا پیش از حصول اطمینان از فروش محصول و دریافت وجه به مواد اولیه دست نزنیم و اگر به هر دلیل مشکلاتی برای فروش وجود دارد تا زمان مرتفع شدن مشکل این کار انجام نشود .

۸- در شرایط فوق می بایست هزینه ها را کم کرد اما این صرفه جویی ها نباید کیفیت کالای تولید شده را کاهش دهد ، زیرا کاهش کیفیت محصول پل های اعتماد بین ما و مشتریان را سست خواهد کرد .

۹- تا جایی که می توانیم و به هر روش و راهکاری که شرایط قانونی آن مهیا است به تأمین مواد اولیه بپردازیم تا در فرصت مناسب به نرخ مناسب و با سود محاسباتی با نرخ روز ارز محصولات خود را تولید و تحویل مشتری دهیم .

۱۰- در پایان ذکر این کلام لازم است که امید و تمرکز صاحبان شرکت های تولیدی و تمامی پرسنل شرکت نبایستی کاهش یابد و با تفکر و یافتن راهکارهای جدید و رها کردن راه حل های قدیمی که تنها راه گذر از بحران برای شرکت هاست را ادامه دهند . راه حل پیش روی ماست و باید بدانیم که اگر کار و شرایط دشوار نباشند همه می توانند وارد بازار شوند و فعالیت نمایند ، هنر آن است که همکاران با همراهی و همدلی در شرایط دشوار درست فکر کرده و تصمیم درست بگیرند و بدانیم که این نیز بگذرد .

* فرشید خسته



سال جاری یکی از سال های بسیار پر دلهره در دهه های اخیر برای بسیاری از بنگاه های اقتصادی و شرکت های تولیدی می باشد ، شروع مجدد و تشدید تحریم ها و دشوارتر شدن تجارت با جهان ، تاثیر آن در تأمین مواد اولیه خارجی ، تورم ، بالا رفتن قیمت ها و پایین آمدن قدرت خرید مشتریان ، شرکت ها را دچار سردرگمی و مشکل کرده است .

در این شرایط برای شرکت های بخش خصوصی در حوزه بازرگانی و فروش راهکارهای ذیل میتواند اثر بخش باشد :

۱- در این شرایط منفعل نشویم و خود را به جریان حوادث نسپاریم .
۲- از آنجا که در این شرایط فروشندگان مواد اولیه نیز شرایط خود را به سمت فروش نقدی حرکت می دهند ، ما هم به عنوان عضوی از زنجیره تولید باید این رویه را دنبال کرده و با این کار احتمال سوخت شدن پول یا تاخیر دریافت کاهش می یابد ، فروش اعتباری می تواند در شرایط فوق - العاده خاص و آن هم با دوره باز پرداخت کوتاه برای مشتریان طلایی ، باشد .
۳- در شرایط نوسان قیمت ارز ، کاهش میزان تخفیفات به هنگام افزایش نرخ ارز ، بدون دست زدن به لیست قیمت ، می تواند موقعیت با ارزش محصولات ما را در مقایسه با رقبا تنظیم نماید .

۴- در شرایط فوق فرصت را باید مغتنم شمارد و مشتریانی که در طول چندین سال نتوانستند برادری خود را ثابت کنند پس از صفر شدن مطالبات ، با جایگزین شدن با مشتری جدید حذف شوند و در عوض با این کار سهم محصولات شرکت را در سبد خرید مشتریان طلایی و کلیدی افزایش می دهیم ، با این روش امتیازات مالی که به امید افزایش فروش به مشتریان زیان ده و ناکارآمد داده می شود صرفه جویی می شود .


 علی فائض پور
کلاس چهارم

خبرنامه شرکت ساری پویا آمادگی دارد عکس فرزندان ممتاز همکاران را در اندازه ۲x۳ در خبرنامه چاپ نماید و همچنین مایل هستیم که نوشته های فرزندان همکاران ساری پویا (بصورت متن علمی، شعر، فکاهی و غیره) در این بخش چاپ شود .
از علاقه مندان تقاضا می شود متن های فرزندان خود را به ایمیل bultan@saripuya.com ارسال و یا به شماره ۰۰۸۸۷۱۵۲۵۰ فکس نمایند .

به نام خدا علی فائض پور

امروزه یکی از موضوعات مهم کشور ما حمایت از تولید ملی است. در کشور ما ایران تعداد زیادی شرکت و کارخانه وجود دارد که با تولیدات خود نیازهای های جامعه را برآورده می کنند و با بعضی مواقع با جایی استناد از تولیدات داخلی از محصول خارجی استفاده می کنیم. ما این دلیل که محصولات خارجی کیفیت بهتری نسبت به محصولات داخلی را دارند و بی با هر حال حمایت از تولید ملی یک عمل پسندیده است که می تواند به اقتصاد کشور کمک مزرگی نماید و ما باید از همین سنین یاد بگیریم که از تولید ملی استفاده کنیم و در نتیجه با استفاده از محصول داخلی به جای کالای وارداتی رقم قابل کسب و کار کارخانه ها هم رونق می گیرد و شرکت ها از مزایای بیشتری از مردم را استفاده می کنند و با افزایش تولید و کیفیت و فروش محصول بیشتر سبب پویا تر شدن جامعه می شوند و می توانیم کشور خود را پایدار نگه داریم و بیکاری را از خانه دور کنیم. البته بسیاری از شرکت های ایرانی هم دستگیر به محصولات با کیفیت تولید می کنند و با کشورهای دیگر صادر می کنند و از این طریق موجب سر بلندی و اقتصاد کشورمان در بازارهای جهانی هستند.

« دانشم از شرکت ساری پویا » « علی فائض پور کلاس چهارم »

تجیایا که هاتف غیبه به مرده گفت با درد سبر کن که دوامی فرستمت
حافظ سرو و مجلس ما ذکر خیر توست ثبات هان که اسب و قبا می فرستمت

منتظر پیشنهادات و انتقادهای شما هستیم

تهران - خیابان استاد مطهری - خیابان میرزای شیرازی

کوچه عرفان - پلاک ۱۶ - واحد ۱۵

تلفن: ۸۸۷۱۵۲۵۱ - ۸۸۷۱۲۴۹۱

فاکس: ۸۸۷۱۵۲۵۰

www.saripuya.com bultan@saripuya.com

ماندگاری ما در کیفیت ماست



تهیه و تنظیم: نایریکا داناپور