

# خبرنامه داخلی شرکت ساری پویا

سال پنجم / تابستان ۱۳۹۶ - شماره ۱۵

- آغاز سخن
- بخش فنی
- هوندا
- فروش
- نمایشگاه
- پروژه ها
- محصولات
- خوشبختی
- خدمات
- فرزندان همکاران

چیلرهای جذبی

چیلرهای تراکمی

برج های خنک کننده

میینی چیلرهای اسکرال خانگی

اسپلیت های کانالی (بزودی)

محصول  
جدید



شرکت ساری پویا  
SARI PUYA CO.



# آغاز سخن



همکاران ارجمند شرکت ساری پویا این روزها شاهد معضلاتی در امور مالی- اداری و تدارکاتی هستند که متأسفانه حل و فصل آنها بسیار وقت‌گیر و پرمسئولیت و موجب عصبانیت‌های خاصی می‌شوند، دوستان شاهد هستند پروژه‌های را زمانبندی می‌نمایند و کار مطابق معمول نقشه‌ها و تدارکات اولیه انجام می‌گیرد اما بعد از مدتی تدارکات آن به دلیل مشکلات مالی متوقف می‌شود، و یا دستگاهی با عجله به اتمام می‌رسد، اما ماهها بعد از اتمام آن از کارخانه حمل نمی‌شود و فضای کارخانه را تنگ نموده و همکاران از خود می‌پرسند چرا اینقدر در اتمام کار عجله شد.

از این دست مشکلات چه در قسمت‌های اداری و چه در قسمت‌های اجرائی متأسفانه هر روز بیشتر دامن‌گیر شرکت و امورات آن می‌شود در حالیکه نسبت به سال‌های قبل قابل قیاس نیستند و هیچ شباهتی هم با مشکلات قبل ندارند. لذا مایل هستم موضوع و علت و علل این وضعیت را برای همکاران گرامی قدری ریشه‌یابی نمایم و انتظار دارم دوستان با شناخت وضعیت در رفع مشکلات از خود صبوری و درایت بیشتر نشان داده و اقدامات و راهکارهای مناسبی را در پیش گیرند که آسیب‌های آن به شرکت کمتر شود و شرایط را به گونه‌ای مدیریت نمایند که ددرسرها و گرفتاری‌های مربوط به این معضلات جدید کاهش یابد.

از زمانیکه وضعیت درآمدهای نفتی کاهش یافت شرایط اقتصادی ایجاب نمود که مسئولین دلسوز و دست‌اندرکاران وضعیت اقتصادی کشور، دستگاه‌های اجرائی و عموم مردم را به خرید کالاهای تولید داخل تشویق نمایند، این شرایط و نگرش اگر چه برای بخش قابل توجهی از جامعه ایرانی و مدیران دستگاه‌های اجرائی سخت و دشوار است اما می‌توان با درک درست و تعبیر صحیح آن را به یک فرصت مناسب، از اقتصاد مصرفی نفتی به اقتصاد پویا و رشد‌یابنده و ثروت‌آفرین تبدیل نمود و به توسعه پایدار هدایت گردد. مانند آنچه، چین و کره، ترکیه، مالزی... آن را پشت سر نهادند.

متأسفانه به نظر می‌رسد به دلیل عدم درک صحیح از این فرآیند علیرغم اینکه مدیران و مسئولین در نطق‌های روزانه خود و یا در رسانه‌ها تیتراژی اصلی خبرها را با کلماتی زیبا مانند حمایت از تولید ملی و داخلی در راستای اقتصاد مقاومتی، کارآفرینی، ایجاد اشتغال زینت می‌دهند، اما متأسفانه علیرغم اینکه این سیاست حداقل از اوایل دهه نود مورد تأکید و تأیید بوده است منجر به نتیجه مناسبی نشده است.

اگر به دقت در چگونگی پیاده‌سازی مصرف کالاهای تولید داخلی و سیاست‌های حمایتی مرسوم و روزمره بنگریم، متوجه خواهیم شد سیاست‌ها در حرف صحیح است اما در عمل شاید اگر نگوئیم کاملاً، ولی درصد بسیار بالایی به عکس بدل شده است. تولیدکننده، کارخانه دار و سرمایه‌گذار در جریان یا فرآیند تولید با نهادها و ارگان‌هایی مانند گمرک، استاندارد، وزارت بازرگانی و صنعت، بیمه و مالیات، محیط زیست، دستگاه مشاور و نظارت درگیر است که رفتار و سیاست‌های آنها و نهایتاً نتیجه عملشان منجر به حمایت از تولید داخلی نمی‌شود و شوربختانه این نهادها نامبرده نیز عملکرد خود را مورد ارزیابی قرار نمی‌دهند، تا عدم موفقیت خود را در به ثمر رساندن رشد تولید داخلی و رشد سرمایه‌گذاری و یا اشتغال‌زایی را بررسی و علت و علل را به وضوح درک نمایند و با سطحی‌نگری، آنها را به دیگران خصوصاً تولیدکنندگان نسبت می‌دهند. به عنوان مثال وقتی بحث اقتصاد مقاومتی مطرح می‌شود مسئولین مالی یا نظارتی و یا اجرائی فکر می‌کنند باید سخت‌گیرانه نسبت به انجام تعهدات عمل نمایند و یا با سازنده یا تولیدکننده ای قراردادی را منعقد می‌نمایند، صدها برگ کاغذ را با اگر و اماهای فراوان از تولیدکننده امضاء می‌گیرند و سعی به گرفتن محکم‌ترین تضامین را دارند اما در دادن مبالغ تعیین شده در قرارداد وقت‌کشی می‌کنند و تولیدکننده را با برو بیای فراوان امروز و فردا خسته می‌کنند و موجب اتلاف وقت و به هدر رفتن انرژی و خلاقیت تولیدکننده در مسیر اجرای قرارداد می‌شوند در حالیکه دستگاه‌های نظارتی چه خصوصی و چه دولتی باید، بخاطر شرایط اقتصادی به تولید بیشتر و زمان کوتاه‌تر فکر کنند و مراحل کار را تسریع نمایند برعکس می‌خواهند مو را از ماست بکشند و نهایتاً درک مناسبی ندارند که پول خون اقتصاد و توان حرکتی موتور در کارخانه است، اگر پول به دست تولیدکننده نرسد، در تأمین مواد اولیه، در پرداخت حقوق و دستمزد دچار بحران خواهد شد و به طور طبیعی زمان تحویل به تأخیر می‌انجامد، از کیفیت کاسته می‌شود و... بنابراین نمی‌توان گلوی کسی را گرفت و راه نفس کشیدن را بست و در چنین وضعیتی از او بخواهید که تلاش بیشتری نماید.



آری باید جلوی حیف و میل را گرفت باید کمک کرد قرارداد به خوبی مطابق شرایط تعیین شده اجرا شود. اما وقتیکه قرار است به تولیدکننده فرصت داده شود و یا اینکه با توجه به شرایط اقتصادی و سیاسی دست به سوی تولیدکننده داخلی برای حل معضلات اقتصادی، اجتماعی، سیاسی دراز نمائیم باید با دید مثبت و اعتماد همراه باشد به جرأت می‌توان پیش‌بینی کرد که نتیجه بیش از نود درصد مثبت خواهد بود.

اما متأسفانه این روحیه در دست‌اندرکاران اجرائی نیست و دقیقاً نتیجه برعکس می‌شود، تولیدکننده را به دامی سوق دادیم که رمق و جان او را با سخت‌گیری‌ها با وعده وعیدها، امروز و فردا، اگر و اماها، چنین و چنان خواهیم گرفت و آخرین سنگرهای استقلال اقتصادی و سلامت جامعه یکی یکی بسته می‌شود و از پای می‌افتد و کار را تعطیل می‌نماید.

بسیار جای تعجب است که سال سال تولید، ایجاد اشتغال و کارآفرینی است. علاقمندان وقتیکه به مراکز و نهادهای مربوطه مراجعه می‌نمایند، به جای کمک، تشویق دهها سد و مانع جلوی پای او قرار می‌گیرد. تولیدکننده چه می‌خواهد؟! فقط یک برگ کاغذ. نه پول می‌خواهد، نه طرح می‌خواهد و نه چیز دیگری، یک برگ کاغذ به عنوان مجوز تولید، در پاسخ می‌شنود نه اینجا نمی‌شود باید بروید خارج از محدوده، آنجا فعلاً زمین نداریم، این را تولید نکنید، این مقدار نباشد، این‌گونه نباشد آن‌طور باشد، دوست عزیز و گرامی مسئول این شخص می‌خواهد تولید کند، باید گفت بفرمائید این گوی و این میدان، او خودش می‌داند جایش را کجا باید بنا کند تا مسائل نیرو کار، مواد اولیه، بازار فروش و ... را تعیین و حل و فصل کند اگر چیزی تولید کند که بازار مناسبی نداشته باشد یا بازار نپسندد خود به خود حذف می‌شود، چرا شما باید وقت و انرژی و امکانات را هدر بدهید؟

در کشور چین تولیدکننده هر چه می‌خواهد به هر مقدار و در هر جا می‌تواند تولید کند، (حال به کمک‌های فراوانی که به او می‌شود کاری نداریم) او تولید می‌کند جنس با کیفیت، کم کیفیت یا بی کیفیت به هر حال خودش تلاش می‌کند.



درخصوص فروش آن، حتی به آنها اجازه صادرات هم می‌دهند. ما که فعلاً با دشواری‌های فراوان فنی، اقتصادی، سیاسی درگیر هستیم چه لزومی دارد کالای گران منطبق با استانداردهای معتبر کشورهای غربی که با دانش فنی بالا و مواد اولیه مرغوب و نهایتاً بسیار گران تولید کنیم و موجب کاهش تولیدکننده و کمبود کالا در بازار شویم بگذاریم قوانین بازار و آزادی عمل در اقتصاد موجب راه انداختن سرمایه‌گذاری و تولیدات بیشتر و اشتغال

بیشتر شود. درست نیست سرمایه‌گذار سرمایه بیاورد اما دست او در مدیریت سرمایه‌اش بسته باشد و تحت امر مدیران دولتی به تولید بپردازد.

این نوع نگرش محکوم به شکست است ما در اقتصاد چیزی به نام سرمایه خصوصی مدیریت دولتی نداریم.

آری دوستان ارجمند و گرامی ساری پویا در این مسیر مثال و سخن بسیار است و شاید لازم نباشد بیش از این به آن بپردازیم قصد این بود که روشن شود چگونه است که سیاست‌های رویکرد به تولید داخلی در ایران به ثمر نمی‌رسد و چگونه شد که هجوم تقاضا از فعال تر شدن شرکت ما در سال جاری و خرید از شرکت ما منجر به بحران کاهش نقدینگی، افزایش مطالبات، انباشته شدن کالای تولید شده در کارخانه، وقت‌گیر شدن امورات مالی و تدارکاتی و روان نبودن فرآیندهای کاری گردید. لذا ضروری است مسئولین و همکاران محترم شرکت با صبوری و پی‌گیری بیشتر در راستای باز نمودن گره‌های به وجود آمده مجدداً تلاش نمایند و با تجربیات به دست آمده سعی شود با بررسی‌های بیشتر و هوشمندانه‌تر مانع ایجاد گره‌های دیگر هنگام عقد قراردادهای آتی و ایجاد تعهدات برای شرکت شوند. ما باید با نهادها و مشتریانی کار کنیم که ما را درک نمایند و آنها هم نسبت به تعهدات خود وفادار باشند، نه اینکه مشتری با پرداخت یا عدم پرداخت مبلغی قراردادی را با شرکت منعقد نماید و موجب صرف هزینه زیاد مالی و اداری در شرکت شوند و از طرف دیگر مشتری برای ادامه قرارداد و انجام مراحل بعدی تعهدات مالی خود و تحویل کالای موضوع قرارداد شانه خالی نماید و به راحتی بگوید فلان نهاد دولتی پول در اختیار من قرار نداد و چنین و چنان. خیر اینگونه مشتری و اینگونه قرارداد جز اتلاف وقت و به هدر دادن امکانات شرکت هیچ ثمری نخواهند داشت و نهایتاً کمر شرکت را خواهند شکست، بهتر است در انتخاب یا همکاری با مشتریان هوشمندانه و دقیق عمل شود. ما قصد اذیت و آزار کسی را نداریم و مایل هم نیستیم کسی موجبات اذیت و آزار ما را فراهم سازد. یقیناً بازار همیشه مشتریان خوب و خاص خود را دارد ما با تلاش و هوشمندی مناسب باید آنها را بیابیم و با آنها همکاری نمائیم و مانند همیشه رضایت آنها را از لحاظ زمان تحویل، قیمت و خدمات بعد از فروش جلب نمائیم. و اکنون نیز همکاران با پی‌گیری‌های فراوان، مذاکرات، جلسات متعدد تلاش می‌کنند تا مسائل و موارد موجود را به سرانجام برسانند و شرکت را از این بحران خارج نمایند.

با آرزوی موفقیت و بهبود شرایط



## مبردهای مختلف و خواص آنها

سیال عامل در سیستم‌های برودتی تراکمی، گاز مبرد می‌باشد. در سیستم‌های تراکمی در قسمت اواپراتور (تبخیر کننده) تبخیر شدن مبرد باعث ایجاد برودت می‌شود.

مبردها انواع گوناگونی دارند که به دو دسته CFCها و HCFCها تقسیم‌بندی می‌شوند.

CFCها یا همان گازهای فرئونی مبردهای قدیمی‌تر هستند که برای لایه اوزون مشکل ایجاد می‌کنند.

استفاده از هر کدام از این مبردها سبب تفاوت در خواص دستگاه برودتی می‌شود که به شرح ذیل می‌باشد:

### R12

دی‌کلرو فلئورو متان با نام تجاری فرئون ۱۲ یک ترکیب شیمیایی است. شکل ظاهری این ترکیب، گاز بی‌رنگ است و در گذشته در سیستم‌های خنک کننده مانند یخچال، چیلر کاربرد بنیادی داشت. وزن مولکول گاز فرئون ۱۲ حدود ۱۲۰/۹ و نقطه جوش آن ۲۱/۶ درجه سانتیگراد است.

فرمول شیمیایی آن  $CCL_2F_2$  و نام شیمیایی آن دی‌کلرو فلئورو متان است.

از خواص گاز فرئون ۱۲ می‌توان به غیر سمی بودن، غیر قابل اشتعال بودن نام برد. همچنین گاز فرئون ۱۲ بسیار پایدار است، حتی تحت شرایط عملیاتی شدید هم مولکول‌های آن متلاشی نمی‌شود.

مهمترین مشکل این گازها آسیب زدن به محیط زیست است.

این ماده با اوزون واکنش داده و موجب تخریب لایه اوزون و آسیب جدی به محیط زیست می‌گردد. لذا استفاده از این گاز منسوخ شده و جای خود را به مبردهای جدیدتر داده است.

### R22

یکی از رایج‌ترین مبردهای مورد استفاده در چیلرها فرئون ۲۲ یا گاز R22 می‌باشد. نام شیمیایی آن کلرودی‌فلئورو متان و فرمول آن  $CH_2ClF_2$  است.

جرم مولکولی آن ۸۶/۵ و نقطه جوش آن در فشار اتمسفر ۴۰/۷- درجه سانتیگراد و دمای بحرانی آن ۹۶/۱۴ درجه سانتیگراد است. از مزیت‌های این گاز این است که گرمای نهان تبخیر نسبتاً بالاتری دارد و در نتیجه برای تولید مقدار مشخصی برودت، حجم کمتر گاز مورد نیاز است، لذا معمولاً سائز کمپرسور در ظرفیت‌های مشابه، یک مدل کوچکتر بوده و در نتیجه موجب صرفه‌جویی در هزینه اولیه (قیمت تمام شده دستگاه) می‌شود.



## R134

گاز R134 یکی از گازهای بی‌ضرر به لایه اوزون است و به علت اینکه به محیط زیست آسیبی نمی‌رساند، امروزه جایگاه ویژه‌ای در بازار تهویه مطبوع پیدا کرده است. فرمول شیمیایی این مبرد  $\text{CH}_2\text{FCF}_3$  می‌باشد که هیدروفلوئوروکربن نامیده می‌شود. نقطه جوش این مبرد در فشار جو ۲۶/۵-درجه سانتیگراد و دمای بحرانی آن ۱۰۱ درجه سانتیگراد می‌باشد. از خواص این گاز این است که به علت داشتن گرمای نهان تبخیر پایین‌تر نیازمند سایز کمپرسور بزرگتری نسبت به R22 در ظرفیت مشابه می‌باشد. ولیکن در ظرفیت مشابه COP کمپرسور نسبت به R22 بالاتر و در نتیجه مصرف برق پایین‌تر می‌باشد. همچنین در دماهای مشابه فشار کاری گاز R134 پایین‌تر می‌باشد که موجب می‌شود ادوات پرفشار مانند کندانسور، در فشار کاری پایین‌تر کار کرده و سبب بالا رفتن عمر آنها می‌شود. همچنین اینکه دوستدار محیط زیست است. در نتیجه با وجود اینکه هزینه تمام شده در چیلرهای با سیال عامل R134 بالا می‌رود، اما مزیت‌های فراوان دارد که استفاده از آن را توجیه‌پذیر می‌کند.

## R407C

یکی دیگر از مبردهایی که جدیداً در صنعت برودت (سرمایشی) رایج شده است R407C می‌باشد. خواص این گاز تقریباً مشابه R22 می‌باشد. یعنی گرمای نهان بالاتری دارد و در نتیجه سایز کمپرسور کوچک شده و باعث صرفه‌جویی در هزینه تمام شده می‌شود. با این تفاوت که این مبرد دوستدار محیط زیست بوده و به علت نداشتن کلر، ضرری برای لایه اوزون ندارد. اما همانند R22 فشار کاری بالاتری دارد. همچنین این گاز ترکیبی از چند نوع مبرد می‌باشد و به علت ترکیبی بودن خواص فیزیکی ثابتی در دمای خاص ندارد. همچنین در صورت بروز نشتی چون مخلوط چند گاز است و ترکیب آنها بهم می‌خورد، باید کل گاز دستگاه خالی شود و دوباره شارژ شود. همچنین به علت نقطه‌ای نبودن خواص فیزیکی، حتماً باید در اواپراتور به میزان کافی فوق گرم یا سوپر هیت شود. لذا از این مبرد نمی‌توان در سیستم‌های فلودد استفاده کرد و باید حتماً اواپراتور X-D باشد. مبردهای دیگری نیز جدیداً رایج شده‌اند که هر کدام مزایا و معایب مختص به خود را دارند نظیر R410, R450, R513, R1234 و ...

\* سعید راهبی





قسمت چهارم

تاریخ :

# هوندا

# HONDA

The Power of Dreams

همکاران ارجمندم در چند شماره پی‌درپی بخشی را بعنوان هوندا مطالعه نمودند، منظور از این نوشتار این است که عوامل مؤثری که آقای هوندا یا افراد موفق مانند ایشان را به قله‌های ترقی می‌رساند را برای خواننده تاحدودی روشن سازد.

موفقیت چیزی نیست که از دریچه‌ای به خانه کسی سرازیر شود، موفقیت حاصل کار و کوشش و صبوری بی‌چشم‌داشت است به عبارت دیگر می‌توان گفت تلاشی خالصانه در وحله اول برای ارضای عشق و شور درونی خود است که حاصل این فداکاری و صبوری و زجر و زحمت در نزد عموم با میزان ثروت ارزیابی قرار می‌گیرد، اما چنانچه از خود شخص که این مسیر را طی نمود پرسیده شود صادقانه خواهد گفت، من برای دلم کار کردم و از اینکه به آرزوهای قلبی رسیدم احساس خوب موفقیت را دارم. یعنی فرد موفق نمی‌گوید در حال حاضر که موفق شدم از این پس به لذت بردن از باقی عمر می‌پردازم، بلکه او با توان بیشتری در راستای آرزوهای خود گام‌های بلندتری خواهد برداشت آقای هوندا از شاگردی در یک تعمیرگاه راضی بود تا به ساخت دوچرخه و تبدیل آنها به موتورهای قدرتمند و نیز فروش و تولید اتومبیل انجامید و اگر عمر با او یاری می‌کرد حتماً به ساخت کارخانجات هوا و فضا نیز می‌پرداخت. این دید کلی و عمومی بر هوندا غالب بود اما او دارای مهارت‌های خاصی بود و تشخیص الزامی بودن کار را نیز درک می‌کرد او می‌دانست که باید افراد صادق، سالم، علاقمند و خلاق مسئولیت امور را در دست داشته باشد و در شناخت چنین افرادی او بسیار موفق بود. بکارگیری فردی مانند فوجی ساوا بعنوان مدیر مالی و فروش و تاشی کومه رئیس و مدیر ارشد اجرایی (CEO) که به قول خود آقای هوندا بدون حضور آنها موفقیت مجموعه هوندا امکان‌پذیر نبود، نشان دهنده مهارت خاص هوندا بود.

او فرد خلاق بود و مراحل رشد را خوب درک می‌کرد مثلاً وقتی که پروژه موتور سیکلت‌هایش به موفقیت کامل نرسیده بود به اتومبیل‌سازی نه فکر می‌کرد و نه هزینه صرف آن می‌کرد. او می‌فهمید که زمانی کار او به موفقیت ختم خواهد شد که محصول او مصرف عمومی پیدا کند. زمانیکه موتور سیکلت‌های پر قدرت مسابقه‌ای را که موفقیت‌های مناسبی کسب می‌کرد او و آقای فوجی ساوا خلاقانه درباره موتور سیکلت سوپرکاپ (که بسیار ارزان و قابل استفاده برای عموم خصوصاً بخاطر نداشتن میله وسط برای استفاده خانمها نیز اهمیت داشت) فکر می‌کردند، وارد بازار شد آنچنان تقاضا زیاد شد که خط تولید عقب افتاد. او با درک صحیح از تقاضای بازار ریسک احداث یک خط اتوماتیک تولید را پیش کشید و با هزینه بسیار سنگین آن را به انجام رسانید، در حالیکه اگر بازار پاسخ مناسبی نمی‌داد یا درک او از بازار صحیح نبود و هزینه‌های سنگین خط اتومات بر نمی‌گشت هوندا با مشکلات جدی روبرو می‌شد. در سال ۱۹۵۹ از مجموع ۲۸۵/۰۰۰ دستگاه از انواع موتور سیکلت ۱۶۸/۰۰۰ دستگاه انواع موتور سیکلت فقط سوپرکاپ بود و یا ابتدا با ۱۲/۰۰۰ مغازه کوچک دوچرخه‌فروشی ژاپن مدل سوپرکاپ را به بازار عرضه نمود اما در سال ۱۹۶۱ هوندا فروش مستقیم را سازمان داد و فروش را به ماهانه ۱۰۰/۰۰۰ دستگاه افزایش داد.

او می‌دانست و می‌گفت << ما هیچگاه نباید از تکنولوژی خارجی تقلید کنیم ما باید به دانش فنی خودمان به پیروزی دست یابیم و اهمیتی هم ندارد که تکمیل و توسعه آن چقدر دشوار است >> و همین تفکر او سال ۱۹۵۷ سازمان (D&R) تحقیق و توسعه خاص مجموعه هوندا را بنا نمود تا خود صاحب دانش فنی و تکنولوژی شود سرمایه‌ای که او به اتکالی آن قادر شد مجموعه عظیم هوندا را بسازد.

او با اینکه به نظر می‌رسید شکیبایی چندانی برای تحمل شکست ندارد و به ظاهر از او مردی بد اخلاق و خشمگین می‌ساخت اما درک او از تجربه موفقیت و شکست چیزی دیگر بود او می‌گوید << بسیاری مردم خواب موفقیت را می‌بینند، به نظر من موفقیت را می‌توان تنها از راه ناکامیهای مکرر و خویشتن‌نگری به دست آورد. در واقع موفقیت یعنی یک درصد از کاری که ۹۹ درصد آن شکست بوده است >>.



## مشکلات فروش در واحدهای تولیدی و صنعتی در کشورمان ایران

روزانه در رادیو و تلویزیون می شنویم که مسئولین و مدیران نهادهای مختلف در خصوص توسعه تولید ملی و صنعت ساعتها بحث و مذاکره می کنند و حتی رهبر معظم انقلاب نیز در سخنانشان تأکید بر حمایت از تولیدات ملی و گسترش و توسعه صنعت در این مرز و بوم دارند ولی در واقع شرکت های تولید کننده و صنعت این مملکت با مشکلاتی دست و پنجه نرم می کنند که نهایتا به بی انگیزگی در گسترش و یا شاید متوقف کردن آن مجموعه تولیدی و صنعتی بیانجامد .

یکی از مشکلاتی که سالهاست برای تولیدکنندگان در خصوص پروژه های دولتی وجود دارد نحوه پرداخت مطالبات در ازای جنس یا خدماتی که ارائه می نمایند ، می باشد . که معمولا پرداخت های به صورت اسناد هزینه خزانه اسلامی یا بصورت تهارت به ملک و یا زمین پیشنهاد می شود . اما سوال اینجاست که یک محصول برای اینکه تولید شود آیا نیاز به مواد اولیه ندارد؟ نیاز به نیروی کار و تأمین برخی از تجهیزات از خارج از کشور را ندارد؟ برای تأمین منابع مالی ( تأمین نیروی کار ، خرید مواد اولیه ، فراهم کردن تجهیزات ) آیا کسی اسناد خزانه یا ملک را در ازای پول نقد می پذیرد ؟ پر واضح است که پاسخ به تمام این سوالات منفی است . بنابراین برای اینکه آن محصولات یا آن خدمات ارائه گردد تولید کننده مجبور می شود هزینه ها را کاهش دهد برای این منظور ناگزیر به تعدیل نیروی کار می باشد که منجر به افزایش بیکاری و تبعات جبران ناپذیر آن در جامعه می گردد . که بارها در بسیاری از محافل به بحث گذاشته شده است و طبعا تهیه مواد اولیه مرغوب و حفظ کیفیت محصول با دشواری های بسیار همراه است و در نهایت تولید کننده چاره ای جز این ندارد که تولید را متوقف کند .

در این وادی بحث و صحبت بسیار است و آسیب هایی که تولید کنندگان و یا پیمانکاران می بینند بسیار .

از دیگر مشکلات فروش در واحد های تولیدی رقابت با رقبای خارجی است . یکبار یکی از مسئولین این سوال را مطرح کرد که برای گسترش صنعت این مملکت چه باید کرد ؟ خوب پاسخ بسیار ساده است ابتدا باید تا جایی که می شود جلوی واردات بی رویه را گرفت ، درصد گمرکی واردات را بیشتر نمود و باید از امکانات واحد های صنعتی در این مملکت اطلاعات کاملی بدست آورند تا چه اندازه میتوانند نیاز و تقاضای بازار داخل را تأمین نمایند سپس برای مازاد تقاضا در صد گمرکی و اجازه ورود شرکت های خارجی را صادر نمایند . نه اینکه تعرفه واردات خودرو ۱۰۰٪ لحاظ گردد و تعرفه تجهیزات و محصولات تهویه مطبوع ۲۵٪ لحاظ گردد . باید تا جایی که می شود جلوی واردات بی رویه را گرفت .

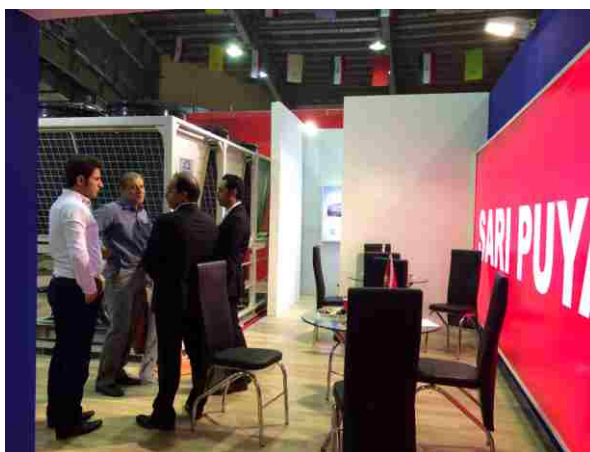
استفاده از تولید ملی با کیفیت با خدمات بعد از فروش شایسته مشتری ، به صنعت و ایجاد شغل برای هموطنان مان و گردش پول در این مملکت و ارز آوری در رشد اقتصادی کمک می نماید . امید است این تفکر ارزشمند در این مرز و بوم فراگیر شود .

\* نوید سرخابی



## نمایشگاه تأسیسات و سیستم سرمایشی و گرمایشی همدان ۱۰-۷ شهریور ۱۳۹۶

شرکت ساری پویا در چهاردهمین نمایشگاه تخصصی تأسیسات و سیستم های سرمایشی و گرمایشی همدان (از تاریخ ۱۰-۷ شهریور ۱۳۹۶) شرکت کرد و در آن یک دستگاه چیلر تراکمی هوا خنک ۸۰ تن ، برج خنک کننده ۵۰ تن ، یک چیلر جذبی تک مرحله ای آب گرم ۵۰ تن در مساحت ۷۵ متر در عرصه دید عموم قرار گرفت.



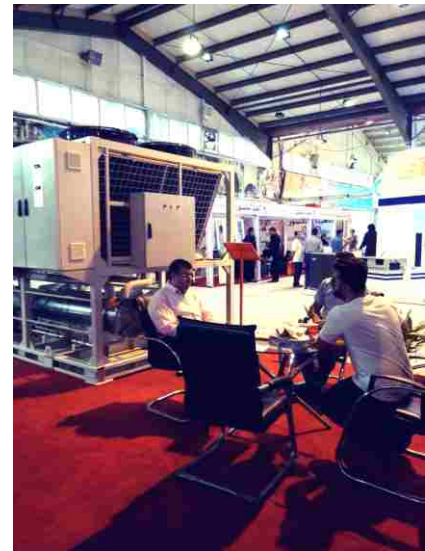




## نمایشگاه صنعت ساختمان و کاشی و سرامیک کرمانشاه

۳-۶ مرداد ۱۳۹۶

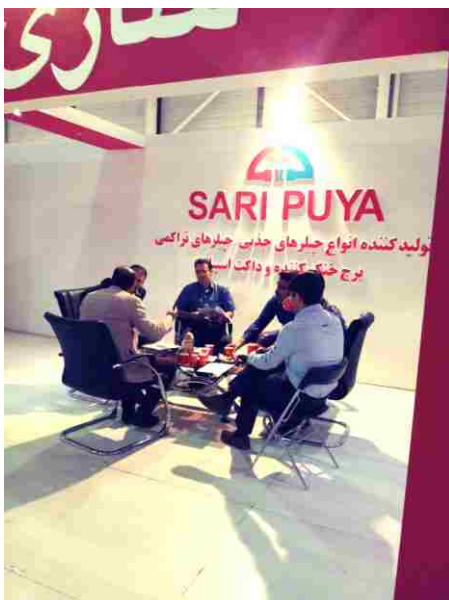
شرکت ساری پویا در پانزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان و کاشی و سرامیک کرمانشاه (از تاریخ ۳-۶ مرداد ۱۳۹۶) شرکت کرد و در آن یک دستگاه چیلر تراکمی هوا خنک ۷۵ تن ، برج خنک کننده ۵۰ تن ، یک چیلر جذبی شعله مستقیم فلش ۱۰۰ تن در مساحت ۹۶ متر در عرصه دید عموم قرار گرفت .



## نمایشگاه بین المللی ساختمان و تجهیزات سرمایشی و گرمایشی مشهد

۱۹-۲۳ تیر ۱۳۹۶

شرکت ساری پویا در بیستمین نمایشگاه بین المللی ساختمان و تجهیزات سرمایشی و گرمایشی مشهد (از تاریخ ۱۹-۲۳ تیر ۱۳۹۶) شرکت کرد و در آن یک دستگاه چیلر تراکمی هوا خنک ۷۵ تن ، برج خنک کننده ۵۰ تن ، یک چیلر جذبی شعله مستقیم فلش ۱۰۰ تن در مساحت ۱۲۰ متر در عرصه دید عموم قرار گرفت .





## برخی از پروژه های شرکت ساری پویا



شهرداری اسلامشهر



دفتر فنی دانشگاه علوم پزشکی و درمانی اصفهان



تهران مجموعه ورزشی شهید شیرودی



بیمارستان امام زمان اسلامشهر



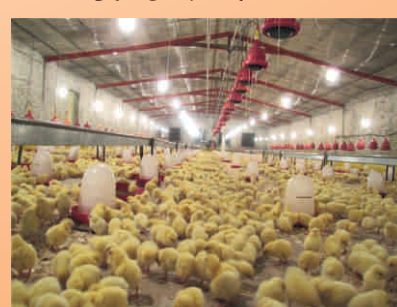
بیمارستان فوق تخصصی رازی بیرجند



بانک صادرات خراسان جنوبی



بانک صادرات مشهد



جوجه کشی فریمان خراسان



شرکت نفت و انرژی قشم



شرکت توربین های صنعتی خاورمیانه تهران



پاساژ شهر آرا همدان

## محصولات شرکت ساری پویا

مینی چیلرهای تراکمی اسکروال ( خانگی )  
در دو نوع آب خنک و هوا خنک



۳ - چیلر جذبی یک مرحله ای بخار



۲ - چیلر جذبی یک مرحله ای آب داغ  
( با طراحی ویژه جهت استفاده از آب داغ  
۱۲۰ درجه سانتیگراد )



چیلر جذبی یک مرحله ای آب گرم  
( با طراحی ویژه جهت استفاده از آب گرم  
۹۰ درجه سانتی گراد )



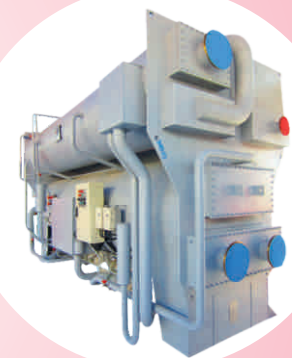
۶ - چیلر جذبی شعله مستقیم فلش ( دو فصل )



۵ - چیلر هیتر جذبی شعله مستقیم



۴ - چیلر جذبی ۲ مرحله ای بخار ( بخار 6-8 Bar )



۹ - برج خنک کننده مکعبی (Cross Flow) جریان متقاطع



۸ - چیلر تراکمی اسکرو ( هوا خنک )



۷ - چیلر تراکمی اسکرو ( آب خنک )





## خوشبختی

با سلام و احترام

دوست عزیز ؛ از زیاده خواهی در هر مقطع زندگی  
( > ترین < های نا محدود ) پرهیز کن ،

چرا که خوشبختی جایی هست که خودت را با کسی مقایسه نکنی .

حتی نخواه خوشبخت ترین باشی بخواه که خوشبخت باشی و برای این خواست تلاش کن .

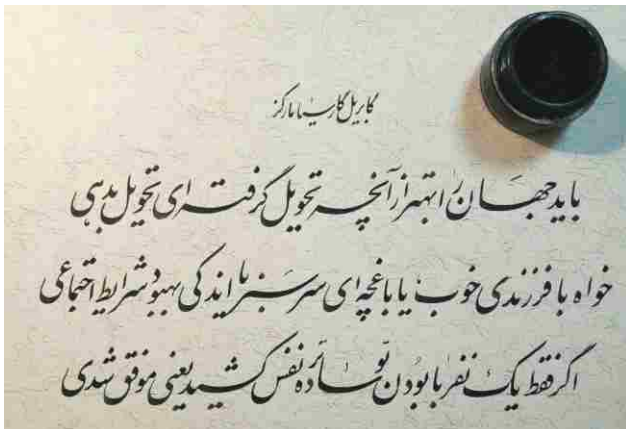
یادمان هست که از وقتی به دنبال پسوند " ترین " رفتیم ، خوشبختی از ما گریخت . از ۱۹.۷۵ هم لذت نبردیم چون یکی ۲۰ شده بود!

از رانندگی با پراید و ... لذت نبردیم چون ماشین های مدل بالاتری در خیابان ، در حال خود نمایی بود حتی وقتی بنز هم خریدیم بیشتر از چند روز احساس خوبی نداشتیم چون دیگری لامبورگینی داشت و ...

از بودن کنار عشقمان لذت نبردیم چون مدرک تحصیلی و پول توی جیب او ، کمتر از بسیاری دیگر بود .

همچنین ، از خانه ، از شغل ، از درآمد ، از خانواده و دوستانمان و ... از هیچ کدام لذت نبردیم .

دوست دارم به زبان ساده بگویم تحت تاثیر آموزشهای غلط ، بسیاری از ما فقط به " بهترین ، بیشترین و بالاترین " فکر می کنیم ، در نتیجه تبدیل به انسان هایی افسرده و همیشه نالان شدیم .



گاهی زندگی سخت است و گاهی ما سخت ترش میکنیم ...

گاهی آرامش داریم ، خودمان خرابش میکنیم ...

گاهی داشته هایمان را کاملاً فراموش می کنیم اما محو تماشای  
نداشته هامون میشیم ...

گاهی حالمان خوب است اما با نگرانی فردا خرابش میکنیم ...

گاهی میشه بخشید اما با انتقام زنجیره نفرت را محکم تر می کنیم ...

گاهی میشه ادامه داد اما با اشتیاق انصراف میدیم ..

گاهی باید انصراف داد اما با حماقت ادامه میدیم ... و

گاهی ... گاهی ... گاهی ... یادمان میرود خوشبختی در بودن در لحظه ها ولذت از آنهاست

تمام عمر اشتباه میکنیم و نمیدانیم یا نمیخواهیم بدانیم ...

در تحقیقی که در بیش از ۱۴۰ دانشگاه معتبر دنیا طی ۸ سال انجام شد به این نتیجه رسیدند که خوشبختی چیزی نیست جز داشتن نظم در مغز . و این  
یعنی ما همیشه در تنش ها و بی نظمی های ذهنی برای < ترین > شدن ها و بهترین بودن ها نباشیم .

آزمایش ها ثابت کرده است اگر بزرگترین آرزوی ما در حال حاضر بر آورده شود وبه طور مثال لوکس ترین ماشین جهان را به ما بدهند به ۱۰۰ روز نخواهد  
رسید که به همان حال و احساس فعلی که داریم بر میگردیم . البته داشتن حداقل های مالی در زندگی لازم است تا انسان دچار رنج و درد نشود .

**مسأله انسان ، داشتن نیست ، بلکه نوع بودن ، با شرایط فعلی است .**

ما اگر از داشته های خود استفاده کنیم و شعور و درک خود را رشد دهیم واز خود انسان بهتر و برتری بسازیم و بتوانیم انسانهای دیگر را کمک کنیم ، آنوقت  
در مسیر خوشبختی خود ونوع بشر حرکت کرده ایم .

کاش بیشتر مراقب خودمان ، تصمیماتمان و لحظات زندگیمان باشیم ...

کاش یادمان نرود ... که فقط یک بار زنده ایم و زندگی میکنیم ...



## خدمات پس از فروش

### مهم ترین نکات در نصب چیلر و برج خنک کننده

در تهیه و نصب هر گونه سیستم خنک کننده، ابتدا باید اهمیت بحث طراحی مطرح شود و این مهم به دقت صورت پذیرد و ظرفیت نهایی سیستم خنک کننده با بار سرمایشی ساختمان همخوانی داشته باشد، پس از آن نیز مشاور و ناظرین پروژه بحث اجرای صحیح پروژه مطابق با طرح را مورد بررسی قرار بدهند.

در ادامه نکات مهمی در زمینه نصب سیستم های تهویه مطبوع مطرح میگردد که متأسفانه در برخی موارد بهره برداری از سیستم ها را دچار مشکلات عدیده ای مینماید، امید آن که شاهد مشکلاتی از این سبک در پروژه های شرکت ساری پویا نباشیم.

#### ۱) تراز نصب کردن دستگاه ها

ایجاد فونداسیون مسطح و مستحکم جهت نصب دستگاه ها به صورت تراز بر روی فونداسیون :  
بدیهی است که عدم نصب سیستم ها به صورت تراز علاوه بر بروز مشکلات راهبری در ظرفیت سیستم ها نیز تاثیر گذار خواهد بود.  
لازم به ذکر است در نصب برج های موازی دقت شود تا همه برج های که به هم ارتباط دارند کاملاً با هم دیگر هم سطح باشند.

#### ۲) محل مناسب نصب دستگاه ها

در هر نوع از دستگاه های چیلر جذبی، چیلر تراکمی و برج خنک کننده محل نصب دستگاه میبایست با هماهنگی طراح، مشاور و کارشناسان فنی شرکت ساری پویا مشخص گردد، برای مثال کندانسورهای هوایی و برج های خنک کننده باید با رعایت فاصله مجاز از یکدیگر نصب گردند.

#### ۳) فضای دسترسی و بهره برداری دستگاه ها

دستگاه های چیلر و برج خنک کننده به گونه ای نصب گردند تا فضای کافی جهت تردد در طرفین دستگاه وجود داشته باشد و اپراتور بتواند به راحتی از دستگاه بهره برداری کند و بازرسی های لازم را به عمل آورند و گزارش های خود را ثبت نماید، و همچنین در صورت بروز حادثه احتمالی افراد در اطراف دستگاه محبوس نشوند.

#### ۴) فضای کافی جهت سرویس و تعمیرات دستگاه ها

دستگاه های چیلر و برج خنک کننده به گونه ای نصب گردند که در صورت نیاز به تعمیرات و سرویس دستگاه امکان حمل تجهیزات و انجام تعمیرات میسر باشد.

#### ۵) لوله کشی مناسب دستگاه ها

در مواردی که دستگاه ها به صورت موازی نصب شده اند و یا در قسمت هایی که توزیع یکنواخت دبی آب مورد نیاز میباشد، مسیر لوله کشی و افت خطوط به گونه ای لحاظ شود که گذر (دبی) آب به صورت مساوی تقسیم شود.

#### ۶) نصب شیر هواگیری در مسیر لوله کشی دستگاه ها

با توجه به مسیر و نوع اجرای لوله کشی، جهت بهره برداری راحت تر، در محل هایی که امکان محبوس شدن هوا وجود دارد شیر هواگیری نصب گردد.

در پایان لازم به ذکر است شرکت ساری پویا در تمامی مراحل ذکر شده توسط کارشناسان مجرب آمادگی پاسخگویی به سوالات مشتریان، مشاوران و ناظران محترم پروژه ها را دارد. هدف ما رضایتمندی هر چه بیشتر و ارائه خدمات به روز و با کیفیت می باشد. خواهشمند است جهت هماهنگی و آگاهی از خدمات این واحد با شماره های ۸۸۷۲۶۱۶۶-۸۸۷۰۰۱۱۴ تماس حاصل فرمایید.



ریحانه جیریایی

خبرنامه شرکت ساری پویا آمادگی دارد عکس فرزندان ممتاز همکاران را ۳×۴ 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 تقاضای می شود متن های فرزندان خود را به ایمیل خبرنامه [bultan@saripuya.com](mailto:bultan@saripuya.com) ارسال و یا به شماره ۸۸۷۱۵۲۵۰ فکس نمایند .

بسم الله الرحمن الرحیم

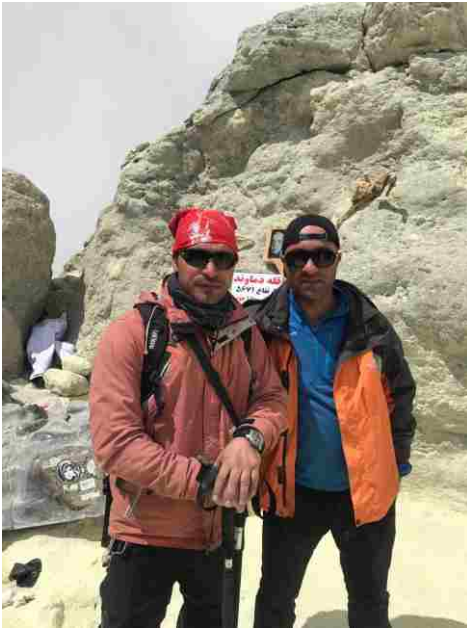
ریحانه جیریایی ۱۲ ساله موضوع اهمیت ادبیات فارسی در جهان یک پروفسور فرانسوی در بخش مارشال سولنگی اش در دانشگاه سوربن فرانسه چنین گفته من عجم را وقت ادبیات فارسی ایرانی کردم ، برای اینکه به شما اساتید و روشنفکران جهان توضیح دهم که این ادبیات غیب چیست ، چاره ای ندارم جز اینکه به تقاسیم بپردازم .  
که ادبیات فارسی در چهار متون اهل بیت است : فردوسی ، سعدی ، حافظ ، مولانا سعدی ، هم نکت و هفتای هومر جوانی است و میرزا او .  
سعدی ، آقاخان فرانسوی فیلسوف را به یاد می آید و دانستار او .  
حافظ ، مکتوب آلمانی خالص قیاس است ، که خود را ؛ شاگرد حافظ و زنده بنسبی که از جهان او به شما رسیده ، می شمارند .  
اما مولانا ، در همین هیچ چهره را نیافتم ، که بتوانم مولانا را و تشبیه کنم او بگانه است .  
دیگانه باشی خواهی خانه او فقط شاه نیست بلکه بیشتر حاکم شناس است او .  
روانشناسی کامل ، که ذات بشر و خداوند را تحقیق می نشناسد خود را برانید و به وسیله او خود را خدا را بنسبید .  
من آنگاه با این عجم دیگر خبری ندارم همین شده برای همیشه گمشده است و

باران که شدی میروم این خانه لیلیت	سقف هم و مسجد و میخانه لیلیت
باران که شدی بیاید هارا بشمار	حاج و قریح و کجاسه و عین لیلیت
باران ! تو که از پیش خدای کنی !	توضیح ده عجل و فرانه لیلیت
بید در که او چگونه بقتله در حاک	سکیم و نکت و پلنگ و پروانه لیلیت
از قدرت حق هر چه گرفته در کار	در خلقت حق دستم و صورت لیلیت
که درگ کنی ، خودت خدا را بسنی	در کس کلن کنده و سخیانه لیلیت

« با تشکر از شرکت ساری پویا »



## صعود به قله دماوند



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](http://www.saripuya.com) [bultan@saripuya.com](mailto:bultan@saripuya.com)

ماندگاری ما در کیفیت ماست

