

خبرنامه داخلی شرکت ساری پویا

سال هفتم / پاییز و زمستان ۱۳۹۸ / شماره ۲۲

- آغاز سخن
- بخش فنی
- نمایشگاه
- سمینار
- پروژه ها
- محصولات
- شرکت نورصرام
- شرکت فولاد قوم
- شرکت نور افشان
- برگه از ادبیات پارسی

چیلرهای جذبی

چیلرهای تراکمی

برج های خنک کننده

مینی چیلرهای اسکروال خانگی

اسپلیت های کانالی

هواساز

محصول
جدید



تأیید شده است. در این خصوص پیگیری خواهد شد.

مطلب دیگری که موجبات رضایت یا عدم رضایت مشتریان ما را فراهم می‌کند، در شرایطی که قیمت بعضی از مواد اولیه نظیر لیتیوم بروماید یا گاز و روغن و کمپرسور و غیره در بازار به شدت افزایش یافته بود سبب گردید تا برخی از شرکت های تأمین کننده چیلر قادر به انجام تعهدات خود به مشتریان نشوند.

ساری پویا با سیاست های صحیح و رایزنی هایی که با مشتریان خود داشته سعی نموده در تأمین مسائل مالی قبل از راه اندازی و سایر شروط قرار دادی اقدامات لازم و به موقعی نسبت به خرید مواد مصرفی و قطعات خارجی انجام داده و در این خصوص نیز شرکت با هیچگونه مشکلی درگیر نبوده است.

سیاست ایجاد تعمیرگاه کمپرسور های چیلر های تراکمی نیز گام مهمی بود و در سال گذشته به شرکت امکان داد تا سرویس های به موقع و تعمیرات لازم را با هزینه و زمان کمتر فراهم نماید که موجبات وقفه در کار مشتریان شرکت نشود.

در پایان می توان اینگونه بیان کرد که مجموعه سیاست های آموزشی بهره برداران ، تأمین به موقع مواد اولیه ، انجام خدمات بعد از فروش در فصل خاموشی دستگاه های برودتی ، بهبود کیفیت محصولات و تعامل با مشتریان جهت رفع نیاز های مالی و کاهش هزینه های مربوط به مواد مصرفی و هزینه های اجرائی ، با پیگیری همکاران محترم در همه حوزه ها سبب گردید تأیید شده است. در این خصوص پیگیری خواهد شد.

تأیید شده است. در این خصوص پیگیری خواهد شد.

مطلب دیگری که موجبات رضایت یا عدم رضایت مشتریان ما را فراهم می‌کند، در شرایطی که قیمت بعضی از مواد اولیه نظیر لیتیوم بروماید یا گاز و روغن و کمپرسور و غیره در بازار به شدت افزایش یافته بود سبب گردید تا برخی از شرکت های تأمین کننده چیلر قادر به انجام تعهدات خود به مشتریان نشوند.

ساری پویا با سیاست های صحیح و رایزنی هایی که با مشتریان خود داشته سعی نموده در تأمین مسائل مالی قبل از راه اندازی و سایر شروط قرار دادی اقدامات لازم و به موقعی نسبت به خرید مواد مصرفی و قطعات خارجی انجام داده و در این خصوص نیز شرکت با هیچگونه مشکلی درگیر نبوده است.

سیاست ایجاد تعمیرگاه کمپرسور های چیلر های تراکمی نیز گام مهمی بود و در سال گذشته به شرکت امکان داد تا سرویس های به موقع و تعمیرات لازم را با هزینه و زمان کمتر فراهم نماید که موجبات وقفه در کار مشتریان شرکت نشود.

در پایان می توان اینگونه بیان کرد که مجموعه سیاست های آموزشی بهره برداران ، تأمین به موقع مواد اولیه ، انجام خدمات بعد از فروش در فصل خاموشی دستگاه های برودتی ، بهبود کیفیت محصولات و تعامل با مشتریان جهت رفع نیاز های مالی و کاهش هزینه های مربوط به مواد مصرفی و هزینه های اجرائی ، با پیگیری همکاران محترم در همه حوزه ها سبب گردید تأیید شده است. در این خصوص پیگیری خواهد شد.

آرزومند موفقیت و پیروزی برای همه



سلام و درود گرم به همکاران و عزیزان خانواده ساری پویا

فصل نامه اخیر ادغام فصل پاییز و زمستان ۱۳۹۸ تقدیم حضور شما می شود . ضمن پوزش از این بابت به عرض خوانندگان محترم می رساند که گاهی الویت هایی در شرکت ساری پویا نظیر خدمات به مشتریان ، اقدامات ضروری برای بازاریابی و فروش و یا بهبود مستمر در کیفیت محصولات ، لزوم توسعه سازمان و تولید محصولات جدید از لحاظ نیروی انسانی و منابع مالی موجب می شوند که جمع آوری مطالب و چاپ فصل نامه به موقع انجام نشود و ضروری است تاکید شود نباید از اهمیت ارتباط شرکت با همکاران و مخاطبان از طریق فصل نامه کاسته شود . امید است با بهبود شرایط و الویت های ذکر شده و تأمین منابع مناسب امکان چاپ و ارسال فصل نامه به موقع انجام گردد.

موضوع مورد نظر در این مقاله عبارت خواهد بود از تشریح و ارزیابی تدابیر و اقدامات که از پاییز سال ۹۷ تا شروع فصل گرمایی سال ۹۸ در شرکت ساری پویا پیگیری شده است تا در تابستان مشتریان شرکت ساری پویا کمترین مشکلات را داشته باشند و از تجهیزات خریداری شده ساخت شرکت ساری پویا بهره مند گردند.

و اکنون مجدداً در فصل پاییز و زمستان سال ۹۸ به همان منظور ، پیگیری ارزیابی سیاست های گذشته و سیاستگذاری برای فصل گرمای سال ۹۹ مجدداً ادامه دارد (نتایج آماری آن به اطلاع ذی ربط های مربوط خواهد رسید)

امسال هم مانند سال های قبل محصولات نظیر انواع چیلر های جذبی ، تراکمی ، داکت اسپلیت ها ، برجهای خنک کننده در مدار بهره برداری قرار داشتند ، مراکز مختلف مسکونی ، تجاری ، اداری ، صنعتی ، خدماتی و هم چنین ساختمان های بیمارستانی و مراکز حساس کشور در نقاط مختلف ، از گرمترین نقاط جنوب (ماهشهر) تا آذربایجان و مناطق شرقی شمال کشور ، مناطق کویری : یزد و کرمان و سیستان و بلوچستان و خراسان از دستگاه ها و محصولات ساری پویا استفاده نمودند .

شباهت تکنولوژی گلدفین و تکنولوژی بلوفین در این است که از زنگ زدن کویل ها جلوگیری می کند و علاوه بر افزایش عملکرد سیستم باعث افزایش عمر کویل های تهویه مطبوع می شود.

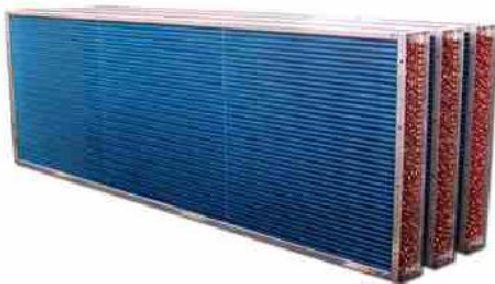
کویل با لوله مسی و فین آلومینیومی با پوشش Gold Fin :

این نوع کویل به طور کامل با پوشش رنگ مخصوص پوشیده می شود و در مناطق دارای رطوبت بالا و نزدیک دریا و اقیانوس که دارای هوای به اصطلاح نمکی می باشد و نیز شرایط آب و هوایی که باعث خوردگی فلزات می شود کاربرد دارد.



کویل با لوله مسی و فین آلومینیومی با پوشش Blue Fin :

این نوع کویل هم مشابه کویل های Gold fin برای جلوگیری از خوردگی و رطوبت استفاده می شود و از نظر راندمان تفاوت خیلی زیادی با Gold fin ندارد ولی از مشخصات آن می توان به جلوگیری از ماندن قطرات آب بر روی فین یا توجه به شرایط آب و هوایی که به کاهش یخ زدگی و افزایش انتقال حرارت و کمک به کاهش پرورش باکتری ها و دیگر میکرو اورگانیزم ها روی فین می شود ، اشاره کرد .



ضخامت فین های آلومینیومی معمولی ۰.۱۱۵ میلی متر و بصورت استاندارد بین ۰.۱ تا ۰.۲ قابل ساخت می باشند، همچنین ضخامت فین های روکش دار آلومینیومی مقاوم در برابر محیط های خورنده بین ۰.۱ تا ۰.۲ میلی متر می باشد. هرچه قدر ضخامت فین افزایش یابد انتقال حرارت افزایش می یابد ولی افت فشار هوا که باعث کاهش دبی هوا نیز می شود افزایش می یابد.

* میر حسین آقاخواه

تفاوت فین های آلومینیومی صفحه ای Gold fin & Blue fin

پره یا فین حرارتی سطحی است که برای افزایش نرخ انتقال حرارت از سطح یک جسم امتداد می یابد و انتقال حرارت را افزایش می دهد . میزان رسانایی ، جابه جایی و تابش از یک جسم تعیین کننده میزان حرارتی است که آن جسم انتقال می دهد.

افزایش اختلاف دما بین جسم و محیط ، افزایش ضریب انتقال حرارت جابه جایی ، افزایش مساحت سطح یک جسم باعث افزایش انتقال حرارت می شود و اضافه کردن فین به سطح جسم باعث افزایش مساحت سطح می شود و می تواند یک راه حل اقتصادی برای مسائل انتقال حرارتی باشد.

فین ها به شکل های مختلفی از ورق های چین دار در مبدل حرارتی وجود دارند ولی معمول ترین آنها عبارتند از :

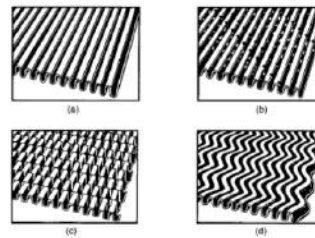
۱- فین تخت (Plain fin)

۲- فین تخت سوراخ دار (Plain Perforated - fin)

۳- فین دندانه دار (Serrated) با نام های دیگری مانند لانسسی (Lanced) ، متناوب (Interrupted) ، لورور (Louver) یا چند ورودی (Multi Entry)

نامگذاری می شوند.

۴- فین موجدار (Wavy) یا هرینگ بون (Herringbone)



Fin types in plate-fin exchangers: (a) plain; (b) perforated; (c) serrated; (d) herringbone

کویل های کندانسور و اوپراتور نقش مهمی در عملکرد سیستم های تهویه مطبوع دارند، این کویل ها شامل لوله و فین می باشد ، بهترین این کویل ها با لوله مسی و فین های آلومینیومی است . محافظت از کویل های کندانسور و اوپراتور و اطمینان از اینکه آنها زنگ نزنند یا دچار خوردگی نشوند بسیار ضروری می باشد.

خوردگی می تواند به کویل آسیب برساند و منجر به نشت گاز میرد شود که در نتیجه عملکرد دستگاه تبرید را تحت تاثیر قرار می دهد.

پوشش دادن کویل کندانسور یا اهوکیسی بهترین راه برای جلوگیری از وقوع این مشکل است ، برای این کار از دو پوشش Blue fin ، Gold fin در فین های آلومینیومی استفاده می کنند .



نمایشگاه بین المللی تأسیسات و سیستم های سرمایشی و گرمایشی تهران (۲۹ مهر الی ۲ آبان ۱۳۹۸)

شرکت ساری پویا در هجدهمین نمایشگاه بین المللی تأسیسات و سیستم های سرمایشی و گرمایشی تهران (از تاریخ ۲۹ مهر الی ۲ آبان ۱۳۹۸) شرکت کرد و در آن یک دستگاه چیلر جذبی شعله مستقیم ۱۰۰ تن ، یک دستگاه چیلر تراکمی اسکرو ۱۱۰ تن هوا خنک ، یک دستگاه چیلر تراکمی اسکرو ۱۳۰ تن آب خنک فلودد ، یک دستگاه چیلر تراکمی هوا خنک ۴۰ تن ، یک دستگاه چیلر جذبی ۱۵۰ تن و یک دستگاه داکت اسپلیت BT ۳۶۰۰۰ و یک دستگاه داکت اسپلیت BT ۲۴۰۰۰ و یک دستگاه کوئل در مساحت ۲۵۰ متر در عرصه دید عموم قرار گرفت.



نمایشگاه بین المللی تأسیسات و تجهیزات سرمایشی و گرمایشی شیراز (۲۱ الی ۲۴ آبان ۱۳۹۸)

شرکت ساری پویا در شانزدهمین نمایشگاه بین المللی تأسیسات و تجهیزات سرمایشی و گرمایشی شیراز (از تاریخ ۲۱ الی ۲۴ آبان ۱۳۹۸) شرکت کرد و در آن یک دستگاه چیلر جذبی شعله مستقیم ۱۰۰ تن ، یک دستگاه چیلر تراکمی هوا خنک ۴۰ تن ، یک دستگاه چیلر آب خنک ۵۵ تن و یک دستگاه داکت اسپلیت BT ۳۶۰۰۰ و یک دستگاه داکت اسپلیت BT ۲۴۰۰۰ و یک دستگاه کوئل در مساحت ۸۰ متر در عرصه دید عموم قرار گرفت.



نمایشگاه بین المللی تجهیزات و تأسیسات سرمایشی و گرمایشی اصفهان (۲۴ الی ۲۷ دی ۱۳۹۸)

شرکت ساری پویا در هجدهمین نمایشگاه بین المللی تجهیزات و تأسیسات سرمایشی و گرمایشی اصفهان (از تاریخ ۲۴ الی ۲۷ دی ۱۳۹۸) شرکت کرد و در آن یک دستگاه چیلر جذبی سینگل افکت ۵۰ تن ، یک دستگاه چیلر تراکمی هوا خنک ۸۰ تن ، یک دستگاه داکت اسپلیت BT ۳۶۰۰۰ و یک دستگاه هوا ساز BTU ۲۵۰۰ در مساحت ۱۱۷ متر در عرصه دید عموم قرار گرفت.





نمایشگاه اریبل عراق

۲۷ الی ۳۰ شهریور ۱۳۹۸

شرکت ساری پویا (از تاریخ ۲۷ الی ۳۰ شهریور ۱۳۹۸) در نمایشگاه اریبل عراق REAL STATES AND INVESTMENT EXPO شرکت کرد و در آن یک دستگاه داکت اسپلیت BT ۳۶۰۰۰ و یک دستگاه داکت اسپلیت BT ۲۴۰۰۰ در عرصه دید عموم قرار گرفت.



سمینار فروش پروژه های پتروشیمی و ظرفیت های خاص

سمینار فروش پروژه های پتروشیمی و ظرفیت های خاص در تاریخ ۲۴-۲۷ شهریور ۹۸ در دفتر این شرکت واقع در تهران برگزار گردید در این سمینار ابتدا آقای وحید سالکفرد توضیحاتی پیرامون هدف از برگزاری سمینار، مشکلات تأمین مواد اولیه در کشور و موفقیت های این شرکت در تأمین به موقع مواد اولیه، کارخانه های دیگر این مجموعه و توان طراحی شرکت ارائه نمودند.

با توجه به اینکه مهمانان این سمینار صرفاً ۴ مورد از پروژه های بسیار عظیم پتروشیمی و پروژه های یا چیلرهای خاص بودند، توضیحات آقای مهندس فلسفی بر پایه محصولات مرتبط با پتروشیمی، مواردی که باید در طراحی اینگونه مجموعه های خاص رعایت گردد شکل گرفت.

در بخش دوم سمینار بعد از صرف ناهار، جلسه به پرسش و پاسخ مدعوین سمینار اختصاص یافت و همچنین مزایای سیکل Flooded به D-X به تفصیل برای مهمانان گرامی توضیح داده شد. در خاتمه آقای مهندس سالکفرد توضیحاتی در مورد خدمات پس از فروش، مشاوره های کارشناسان شرکت و بازدیدهای دوره ای از پروژه ها ارائه نمودند.





برخی از پروژه های شرکت ساری پویا



بانک صادرات نعمت آباد



بانک صادرات مشهد



بانک صادرات فردیس



بانک صادرات بیرجند



بانک سرمایه مازندران



بانک صادرات اشرفی اصفهانی



بانک صادرات شعبه میدان جمهوری



بانک سپه سنندج



بانک توسعه تعاون همدان



بانک تجارت شعبه میدان امام خمینی



بانک خون روین



بانک مهر یاسوج



ساختمان بانک اتصاف پاسداران



بانک پاسارگاد ساری

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 کتالی
- محمول جدید ، هوا ساز



کشف کنیم (یا شاید هم کردیم) اما حداقل می توانیم فکر کنیم که چطور بهتر زندگی کنیم و چطور زمین را جای بهتری برای زندگی خودمان و دیگران بسازیم. بعد از سمینار برایان تریسی، سعی کردم کتابهای او را هم مطالعه کنم. قطعاً نتوانسته بود تمام آنچه می دانست را در آن دو روز به ما انتقال دهد، بیش از دو سست کتاب داشت که شاید یکی بهتر از دیگری بود. سمینار ایشان مطالب فوق العاده ای داشت که سعی خواهیم کرد چندین موضوع و جمله هایی که برایم مفید بود را عنوان کنم.

ایجاد یک عادت جدید ۲۱ روز زمان می برد تا در شما ایجاد شود. چرا ۲۱ روز؟ چون وقتی ۲۱ روز عادی را که می خواهید در خود ایجاد کنید طول خواهد کشید تا مغز آن را در قسمتی که مربوط به ترک یا ایجاد عادت است بازگشایی کند و بعد از ۲۱ روز به تکرار آن بپردازد. در واقع عاملی که باعث موفقیت انسانهای بزرگ شده است چیزی جز ایجاد و داشتن عاداتی صحیح در زندگی نیست. همه چیز، از کیفیت غذا گرفته تا هزینه های مسئولانه، تا اتمام کارها، و فراتر از آن نیاز به عاداتی دارد که چنین رفتارهایی را بخشی از زندگی روزمره کند. افراد موفق می آموزند که عادات خوبی را پرورش دهند و برای حفظ این عاداتی روزانه نظم و انضباط، شجاعت و سخت کوشی لازم است.

۱- صبح ها زود از خواب بیدار شوید. بسیاری از پرندگان شبها ساعت ۸ به خواب می روند و صبح از ساعت ۵ یا زودتر بیدار شدن و فعالیت را شروع می کنند به همین علت است که در کشورهای انگلیسی زبان به کسانی که زود از خواب بیدار میشوند Early Bird می گویند.

۲- هدف داشته باشید. بنویسید، بنویسید، بنویسید. سال آینده، ۵ سال آینده، ۱۰ سال آینده، کجا هستید؟ چقدر در آمد دارید؟ جایگاه و سمت شغلی شما کجاست؟ آیا در همین رتبه ای که کار می کنید خواهید بود؟ به راستی بعد از یکسال، ۵ سال، ۱۰ سال از خود بپرسید که چه بودم، چه شدم و الان کجا هستم؟ پس عجله کنید هدف گذاری و نوشتن آن برای یک سال تا یک دهه.

۳- امروز جمعه است؟ فردا به سر کارتان خواهید رفت؟ برای یک هفته پیش رو چه کارهایی را دارید که باید انجام دهید؟ بهتر است عادت کنیم پیش از شروع هفته کارهایمان را بنویسیم.

۴- اندکی تحرک و ورزش روزانه حالمان را بهتر می کند.

۵- برای رشد خود تلاش کنیم. چه چیزهایی را باید بیاموزیم تا در شغل و زندگی مان بهتر از قبل باشیم؟ چه توانایی هایی را باید یاد بگیریم که این شنبه و آن شنبه می کنیم؟ شروع کنیم. طولانی ترین سفرها یا اولین قدم آغاز می شوند.

۶- در فراغت و زمانهای بی کاری کتاب بخوانیم. چقدر از زمان خود را در ترافیک سپری می کنیم؟ کتابهای صوتی گوش کنیم. خوب است که گهگاه به موسیقی هم گوش کنیم ولی با زمانی که در ترافیک به سر می بریم اگر به مطالب و کتابهای صوتی آموزشی گوش کنیم تغییر را پس از اندک زمانی در خودمان حس خواهیم نمود.

۷- در محیط کار خود فقط و فقط، کار کنیم. مهمترین عادت خوب برای هر انسانی فکر کردن است. برای رشد و پیشرفت خود فکر کنیم چرا که با رشد تک تک افراد، جامعه رشد خواهد کرد و سطح زندگی ارتقاء پیدا خواهد کرد.

"تعریف حماقت آن است که شما مرتباً یک کار را تکرار کنید و انتظار نتیجه متفاوتی را داشته باشید."
"البرت انیشتین"



یک روز صبح یکی از همکارانم لینک ویدئویی را برایم ارسال کرد، زمانی که در خلوت خود نشسته بودم و به دنبال پیام خاصی در پیامهای گوشی ام می گشتم مجدد چشمم به آن لینک افتاد، آن را دانلود کردم، ویدئو مربوط به پیام ویدئویی از شخصی به نام برایان تریسی بود که یک سال قبل از ضبط آن ویدئو، قصد آمدن به ایران را داشت اینکه برایان تریسی کیست را می توان با گوگل کردن اسم ایشان بفهمیم اما اگر به اختصار بگویم، او کسی است که فروش، بازاریابی، هدف گذاری، خلاقیت و روانشناسی موفقیت را آموزش می دهد. در واقع او را می توان استاد فروش و بازاریابی دانست.

او یکی از مشاوران برجسته شرکت های بزرگ جهان است. همیشه فکر می کردم رفتن به کلاس و یا سمینار شخصی به مانند او چگونه می تواند انسان را دگرگون کند؟ آیا تاثیرگذار خواهد بود؟

مگر پدر مادرهای ما، مدرسه ما، معلمان ما این همه برای ما حرف نزدند؟ مگر همه اینها رشد توسعه فردی را به ما آموزش ندادند؟

در نهایت تصمیم گرفتم در سمینار ایشان شرکت کنم. او در سن ۷۶ سالگی و دقیقاً قبل از سمینار تهران در ۶ کشور دیگر سمینار برگزار کرده بود، با واکر به روی سن آمد، مورد تشویق همه قرار گرفت و خیلی کوتاه از اینکه در ایران بود ابراز خوشحالی می کرد. به سرعت تدریس را آغاز نمود. هر چقدر که از تدریس وی می گذشت بیشتر مات و مبهوت می شدم، چقدر تاثیرگذار آموزش میداد، هر جمله اش نکته ای کلیدی بود مغز من از پردازش موضوعات ایشان عقب می ماند، چرا که در همین زمان تاسف می خوردم که چرا تا سن ۲۵ سالگی فرصت نشده بود، یا بهتر بگویم قسمت نشده بود با چنین شیوه ای آموزش ببینم؟ مدارس ما چگونه آموزش میدهند و ایشان چگونه؟ وقتی کسانی که در اطراف من نشسته بودند را می دیدم همه به مانند من بهت زده بودند. بعد از دو روز سمینار ایشان به راستی شیوه نگرش من به بسیاری از مسائل تغییر کرد. آنچنان تغییری که، حس می کردم شخص جدیدی هستم، به راستی جور دیگری زندگی می کردم. اولین کارم بعد از سمینار شده بود این که ساعتها و روزها روی هدفهای زندگی ام فکر و بررسی کنم. اینکه فهمیده بودم هدف را باید نوشت.

فهمیدم باید اثری مثبت از خود خلق کنیم، باید سعی کنیم، زندگی را برای انسانهای فردا متری تر و نوین تر سازیم.

فقط به این فکر نکنیم که چگونه می توان پول در آورد، فکر کنیم کار درست چیست؟ و بعد ایمان داشته باشیم که با انجام کارها به بهترین شیوه، بدون شک رسیدن به پول تنها یکی از دستاوردهای تلاشمان است.

بسیاری سیب و گردو و گلایی و میوه های دیگر بر سر میلیونها انسان بر خورد کرد، اما فقط نیوتن بود که قانون جاذبه را کشف کرد، قرار نیست ما چیزی را



روش سوم روش ایندال و کارآمدی است ولی ریسک بسیار زیادی دارد. ریسکی که میتواند موجبات نابودی یک مجموعه را فراهم کند. ولی اگر روش سوم به درستی و با درایت انجام گردد میتواند بصورت تساعدی پیشرفت و تعالی یک مجموعه را تضمین نماید. با توجه به ماهیت صنعت ریخته گری در زمینه تهیه مواد اولیه خوشبختانه می توان بخش زیادی از مواد مصرفی در این حوزه را در ایران تهیه نمود و همچنین با توجه به قیمت انرژی و هزینه های سرپایین تر نسبت به سایر کشورها (حتی چین) شاید به جرات بتوان گفت این صنعت جزو معدود مشاغلی است که قابلیت رقابت با بازار جهانی را داراست. همچنین نیاز صنعت به قطعات گوناگون در تمامی زمینه ها با توجه به سخت شدن واردات میل بازار به خرید محصولات با کیفیت داخلی در حوزه صنعت ریخته گری را، به طرز محسوسه بالا برده و از همه مهمتر اینکه، میتواند به دنبال مقاصد صادرات به کشورهای همسایه بود زیرا با توجه به قیمت تمام شده محصول امکان رقابت با کشورهای دیگر مهیا می باشد.

بطور کلی به دلیل وجود مواد اولیه فراوان و هزینه های تولید کمتر باز هم میتوان در بازار گسترده این صنعت، پویا بود.

مجموعه فولاد فوم پویا با تکیه به اصول ذکر شده از سال ۹۶ به دنبال مقاصد صادرات محصول و شناسایی بازار در کشورهای همسایه بوده است و خوشبختانه این دیدگاه در سال ۹۷ به نتیجه رسید و مجموعه توانست در سال ۹۸ اولین بخش از محصولات صادراتی خود را به کشور عراق صادر نمایند. در حال حاضر بخش زیادی از محصولات تولیدی کارخانه فولاد فوم به کشورهای همسایه از جمله عراق، پاکستان، عمان صادر می گردد و تیم بازاریابی همچنان به دنبال مقاصد بیشتر صادرات می باشد.

با توجه به افزایش تقاضا در زمینه خرید محصولات فولاد فوم پویا در بازار داخلی و بازارهای خارجی، این عامل موجب شده است تا مجموعه به دنبال افزایش ظرفیت باشد. در حال حاضر خط تولید جدید فولاد فوم پویا در حال راه اندازی بوده و امیدواریم به زودی شاهد افزایش تولیدات با کیفیت و قابل رقابت، به میزان حداقل دو برابر ظرفیت موجود باشیم.

در صورت مهیا بودن زیر ساخت های تولید با قاطعیت می توان گفت توان فروش قطعات تا پنج برابر ظرفیت موجود فراهم است. در همین راستا هم اکنون مجموعه فولاد فوم پویا در حال برنامه ریزی و رفع نواقص زیرساختی جهت سه شیفیت کردن تولید و افزایش مجدد ظرفیت تولید در سال آینده را دارد. پس میتوان در هر شرایطی روزنه های امید را دنبال کرد به اهداف والا که کارآفرینی و رشد و تعالی و جهاتی شدن می باشد رسید.

• نیما فرشیدی

چگونگی کارآفرینی و تولید مناسب در شرایط نامطلوب



با سلام و درودی گرم خدمت همکاران عزیز

بسیاری از مردم شجاع در طول تاریخ عزم خود را جزم کردند تا کار شجاعانه ای انجام دهند اکثر مردم در تلاشند خود را با وضع موجود تطبیق دهند اما در طول تاریخ همیشه کسانی بوده اند که حاضر به روبه رویی با خطرات و مبارزه با وضع موجود شده اند. ولی لزوماً همگی برنده نمی شوند، اما صرف نظر از اینکه آیا آنها در زندگی خود پاداش می گیرند یا نه، تمایلشان برای شکستن قوانین و جابجای مرزها باعث حرکت جامعه به جلو میشود. یک بنگاه اقتصادی در شرایط نامطلوب می تواند یکی از سه راه ممکن ذکر شده را انتخاب کند:

(۱) تمام سیاست را برای حفظ ارزش داشته های خود گذاشته و سعی نماید تا دچار ورشکستگی نگردد.

(۲) از همین امروز کار را متوقف نموده و منتظر زمانی بنشینید که شاید اوضاع دگرگون گردد.

(۳) با ایده های خلاقانه از وضعیت موجود به بهترین شکل سعی در رشد و پیشرفت خود داشته باشد.

هر یک از این سه راهکار ممکن است پیامد های اساسی بر جای گذارد.

در روش اول بعد از مدتی، سیاست حفظ و بقا منجر به فرسودگی و ناامیدی و یک نواختی می گردد و هرگونه خلاقیت را از مجموعه می گیرد و در نهایت، نوسانات زیاد باعث نابودی مجموعه میشود.

روش دوم به نظر منطقی می رسد ولی از لحاظ اخلاقی و با تعارف کارآفرینی کاملاً در تضاد است زیرا این تصمیم منجر به رشد بیکاری و ناامیدی در سطح جامعه می گردد و نیروی کار متخصص و کارآمد و توان فنی جامعه دچار افت شدید میشود.



این پدیده، نمونه‌ای از یک اندیشه گروهی است. چنین پدیده‌ای به سادگی، توسط آن دسته از نظریه‌های روان‌شناسی اجتماعی که به هم‌نوايي انطباق و تأثیرپذیری اجتماعی نظر دارند، توجیه‌پذیر است. به علاوه از منظر روان‌شناختی دیگری هم می‌توان به این پدیده نظر افکند، بازدارنده‌های اجتماعی، بسیاری از اوقات افراد را از بیان دیدگاه‌ها و پیگیری خواسته‌های شخصی منصرف می‌کنند و این تمایلات را به صورت ایما و اشارهای غیرمستقیم و رفتارهای پنهانی در پشت گفتار و کردار آنها قرار می‌دهند. تمایل به پذیرفته شدن به عنوان عضوی درونی از گروه و ترس از طرد شدن به خاطر بیان دیدگاه‌های اعتراضی، برخی از این بازدارنده‌های اجتماعی اند که باعث به وجود آمدن چنین پدیده‌هایی می‌شوند.

یکی از توانایی‌های رهبران گروه‌های اجتماعی و مدیران، محدود کردن بازدارنده‌های اجتماعی است تا اعضای گروه بتوانند دیدگاه‌ها و خواسته‌های خود را ارائه کنند و مدیران باید بتوانند اطمینان حاصل کنند که تصمیمی که گروه می‌گیرد، واقعاً مطابق خواست تمام اعضای گروه است.

منبع: وبلاگ ایران تلنت

فرشید خسته

مدیریت توافق چیست؟؟؟

در یک بعدازظهر داغ در یک شهر کوچک، اعضای خانوادگی در حیاط خانه‌شان مشغول تفریح و بازی کردن بودند تا این‌که پدر بزرگ پیشنهاد داد برای گردش به خارج شهر بروند.

مادر از این ایده استقبال کرد و پدر با وجود آن‌که از دوری راه و گرمای هوا می‌ترسید، برای آن‌که مخالف جمع نباشد، با این نظر موافقت کرد.

زمانی‌که به رستوران خارج شهر رسیدند، غذا فاقد کیفیت بود. ساعت‌ها بعد خسته به خانه بازگشتند. در راه بازگشت پدر به مادر گفت که از گردش لذت نبرده و فقط به خاطر مادر به این سفر تن داده است.

مادر با شنیدن این جمله گفت که او هم به همین دلیل با این سفر موافقت کرده است. در پایان پدر بزرگ تأکید کرد که چون احساس می‌کرده همه از ماندن در خانه خسته شده‌اند چنین پیشنهادی داده است. این داستانی است که جری بی.هاروی در مقاله‌ای با نام پارادوکس آبی‌لین یا مدیریت توافق برای معرفی تناقض مطرح کرد.

پارادوکس آبی‌لین اشاره به موقعیت‌هایی دارد که گروهی از افراد به صورت جمعی تصمیم به انجام کاری می‌گیرند؛ در حالیکه تصمیم‌گیرندگان به تنهایی با آن کار مخالف هستند. پارادوکس آبی‌لین زمانی اتفاق می‌افتد که به دلیل عدم وجود ارتباط مناسب میان اعضای گروه، هیچ یک از اعضا مخالفت خود را با تصمیم گروه بیان نمی‌کنند زیرا به اشتباه تصور می‌کند که خواست او با نظر اکثریت گروه در تضاد است.





برگی از ادبیات پارسی گلستان سعدی

• یکی را از وزرا پسری کودن بود پیش یکی از دانشمندان فرستاد که مرین را تربیتی میکن مگر که عاقل شود. روزگاری تعلیم کردش و مؤثر نبود، پیش پدرش کس فرستاد که این عاقل نمیشود و مرا دیوانه کرد

چون بود اصل گوهری قابل تربیت را در او اثر باشد
هیچ صیقل نکو نخواهد کرد آهنی را که بد گهر باشد

• پادشاهی به کشتن بیگنای فرمان داد. گفت: ای ملک به موجب خشمی که تو را بر من است آزار خود مجبوی که این عقوبت بر من به یک نفس به سر آید و بزه آن بر تو جاوید بماند

دوران بقا چو باد صحرا بگذشت تلخی و خوشی و زشت و زیبا بگذشت
پنداشت ستمگر که جفا بر ما کرد در گردن او بماند و بر ما بگذشت
ملک را نصیحت او سودمند آمد و از سر خون او در گذشت.

• بازرگانی را هزار دینار خسارت افتاد پسر را گفت نباید که این سخن با کسی در میان نهی. گفت ای پدر فرمان تراست، نگویم و لکن خواهیم مرا بر فایده این مطلع گردانی که مصلحت در نهان داشتن چیست؟ گفت تا مصیبت دو نشود؛ یکی نقصان مایه و دیگر شامت همسایه.
مگوی آنده خویش با دشمنان که لا حول گویند شادی کنان

مردکی را چشم درد خاست پیش بیطار رفت که دوا کن بیطار از آنچه در چشم چارهای میکنند در دیده او کشید و کور شد حکومت به داور بردند. گفت برو هیچ توان نیست اگر این خر نبودی پیش بیطار نرفتی. مقصود ازین سخن آنست تا بدانی که هر آن که نآزموده را کار بزرگ فرماید با آنکه ندامت برد به نزدیک خردمندان برخفت رای منسوب گردد.

ندهد هوشمند روشن رای به فرومایه کارهای خطیر
بوریا باف اگر چه بافنده است تیرندش به کارگاه حریر

• بوریا باف : حصیر باف

• بیطار : دام پزشک

• آنده : اندوه

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