

از خور و عالمی بخواه

و از عالم هر هیچ



چندالستیم کاین سودا برازین سان کند محنون

۶ پیام تبریک نوروزی مدیران حوزه تعاون

و صنعت - اختصاصی ماهنامه مهسا

صفحه ای برای تفکر

۲۱

افزایش تاثیر کلامی در مذاکره

۲۲



گروه مهیا

حرارتی، برودتی، الکتروموتور



کولرهای پلیمری (سالوزی)

کولر آبی MPC 600/400 با طراحی ایستاده و چرخ دار، گزینه‌ای ایده‌آل برای فروشگاه‌ها، مکان‌های تجاری و حتی منازل است. این کولرها دارای بدنه پلیمری سبک و پد سلولزی می‌باشند. همچنین به دلیل دارا بودن مخزن 60 لیتری، نیاز به پر کردن مداوم را از بین می‌برد. چرخ‌های این کولرها، به راحتی جابجایی را ممکن می‌سازند، که این ویژگی آن‌ها را برای مکان‌هایی با نیاز به تحرک و تغییر موقعیت ایده‌آل می‌کند.



جهت دانلود
کاتالوگ محصولات
سرمایشی و گرمایشی
لطفاً اسکن فرمایید



Scan To Download Catalog

www.mahyagroup.com
info@mahyagroup.com
Instagram : Mahya.complex

Head Office: No. 5, Saeed
Alley, 4th St.,
Fatemi Ave, Tehran-IRAN
Tel: +98 21 88898988
Fax: +98 21 88995874
mobile: +98 921 8346649

دفتر مرکزی: تهران، خیابان فاطمی
خیابان چهارم (میدانی می‌شهر)،
کوچه سعید، پلاک ۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۹۸۹۸۸
فکس: ۰۲۱-۸۸۹۹۵۸۷۴
همراه: ۰۹۲۱-۸۳۴۶۶۴۹



Model	MPC ۶۰۰	MPC ۴۰۰	مدل دستگاه
Cooling System	تبخیری-سلولزی Evaporative	تبخیری-سلولزی Evaporative	سیستم سرمایش
Electrical	۱Ph-۲۲۰V-~/۸A	۱Ph-۲۲۰V-~/۸A	مشخصات الکتریکی
Air Flow (m³/h) (CFM)	۳۵۰۰ ۲۰۵۸	۳۰۰۰ ۱۷۶۵	هوادهی
Dimensions (mm)	۱۳۸۸*۳۷۶*۶۳۰	۱۰۸۷*۳۷۶*۶۳۰	ابعاد (میلی متر)
Motor Power	۹۰	۹۰	توان موتور (اسب بخار)
Weight + Water (kg)	۶۰+۴۰	۶۰+۳۶	جرم محصول+آب (کیلوگرم)

ویژگی های محصول

- ◀ موتور پر قدرت و بی صدا
- ◀ در ۲ مدل پنل لمسی ریموت کنترل دار و پنل کلیدی
- ◀ پوشال سلولزی
- ◀ دارای سیستم نوین خنک کننده
- ◀ چرخ های بسیار روان جهت سهولت در جا به جایی
- ◀ دارای مخزن آب ۶۰ لیتری
- ◀ دارای سنسور قطع و وصل جریان آب در مخزن
- ◀ طراحی قطع جریان دو قطبی و محافظ جان RCCB در بردها



جهت دانلود
کاتالوگ محصولات
سرمایشی و گرمایشی
نظفا اسکن فرمایید.

Scan To Download Catalog

به نام خالق یکتا



گروه مهیا

حرارتی، برودتی، الکتروموتور

صاحب امتیاز: شرکت تعاونی مه یاس سل
مدیر مسئول: فروغ جمشیدی
سرمدبیر: فروغ جمشیدی
شورای سیاستگذاری: مهدی میرزاگل، داود پارساپور، دکتر مهدی ناصری
فاطمه کریمی، فروغ جمشیدی
خبرنگار: علیرضا کریمی
طراح و صفحه آرا: صبا محبی
مدیریت مالی: سهیل ساجدی
چاپ: نگار نقش
شمارگان: ۳۵۰۰ نسخه
سازمان امور آگهی ها و روابط عمومی: تحریریه مهیا
تلفن: ۸۸۳۹۰۲۵۴ داخلی: ۱۰۲
آدرس نشریه: تهران - خیابان دکتر فاطمی - روبروی وزارت کشور
خیابان چهارم - کوچه سعید - پلاک ۹
مصدوق پستی: ۱۵۸۵۵۵۶۶
فاکس: ۸۸۹۹۵۸۷۴
تلفن: ۸۸۸۹۸۹۸۸
واتساپ: ۰۹۲۱۸۳۴۶۶۴۹
آدرس پست الکترونیک: magazine@mahyagroup.com
اینستاگرام: [@mahya.complex](https://www.instagram.com/mahya.complex)
کلیه مطالب نظرات شخصی مصاحبه شوندگان بوده و مستقل از هیئت تحریریه
ماهنامه می باشد.

0921 834 6649

[mahya.complex](https://www.instagram.com/mahya.complex)

021-88 89 89 88

www.mahyagroup.com

آدرس دفتر مرکزی: خیابان فاطمی - خیابان چهارم - کوچه سعید - ساختمان مهیا
آدرس کارخانه: تهران - فرهنگ - چاهه فهد نو - امک - شماره ۱۵۷
آدرس کارخانه: اصفهان - شهرک صنعتی نیروچ - خیابان تلاش ۳
آدرس کارخانه: سمنان - شهرک صنعتی شرق - بخش پژوهش ۳

مشاور حقوقی

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 مهدی ناصری قرار داده است. مخاطبان میتوانند پرسشها و مسائل حقوقی خود را به ایمیل نشریه ارسال کرده و راهنمایی لازم را دریافت نمایند.

تحریریه مهیا

قانون الزام به ثبت رسمی معاملات اموال غیر منقول

حق العمل کار، خود طرف معامله واقع می شود و به نام خود، معامله را انجام می دهد. منتهی عمل وی، متوجه کسی می شود که از طرف او مأمور انجام معامله شده است. قانون تجارت حق العمل کار را چنین تعریف می کند: حق العمل کار، کسی است که اسم خود، ولی حساب دیگری (آمر)، معاملاتی کرده و در مقابل، حق العملی دریافت می دارد.

قانون تجارت تعریفی از عامل نکرده است. به طور کلی، عامل کسی است که در مقابل دریافت مبلغی، به نمایندگی صاحب کالا یا کارخانه ای، اموری را انجام می دهد. بند سه ماده ۲ قانون تجارت به شرح فوق، متصدی هر نوع تاسیساتی را که برای انجام بعضی امور ایجاد می شود، تاجر محسوب می دارد و نوع خدمات برخی از این تاسیسات را از قبیل تسهیل معاملات ملکی، پیدا کردن خدمه و تهیه و رساندن ملزومات نام برد.

۴. تاسیس و به کار انداختن هر قسم کارخانه، مشروط بر اینکه برای رفع حوائج شخصی نباشد.

هرگاه کارخانه به صورت شرکت نبوده و به وسیله یک نفر دایر گردد، این عمل تجارتي بوده صاحب آن تاجر محسوب می شود. شرط این امر آن است که کارخانه برای رفع نیازمندی های خود دایرکننده نباشد. بلکه منظور این باشد که تولید یا تبدیل یا مونتاژی که در آن به عمل می آید، سودی عاید دایرکننده گردد. طبق اصل ۴۴ قانون اساسی، صنایع بزرگ، صنایع مادر و تامین نیرو (برق و غیره) در اختیار دولت است و لذا تاسیس کارخانه ای در حد این صنایع، از طرف افراد ممکن نیست.

۵. تصدی به عملیات حراجی
عملیات حراجی عبارت از این است که اشخاصی، اجناس و کالاهای مختلف را به جای اینکه به طور معمول به قیمت معینی بفروشند، آنها را در یک جلسه عمومی، به خریداران عرضه کرده و فی المجلس به کسی که قیمت بیشتری پیشنهاد می کند، می فروشند. متصدیان عملیات حراجی ممکن است اجناس و کالاهای متعلق به خود را از طریق حراجی به فروش برسانند یا اجناس و کالاهای دیگران را که به منظور حراج شدن در اختیار آن ها قرار داده شده، با اخذ اجرتی معین یا درصدی از مبلغ فروش، به طریق مزبور بفروشند. قانون، تصدی به عملیات حراجی را، معامله تجارتي محسوب داشته و متصدیان آن ها را تاجر به شمار آورده است. لازمه این امر دوام و تکرار عملیات حراجی است، به نحوی که عرفاً تصدی به عملیات حراجی، شغل متصدی آن شمرده شود.

ادامه در شماره آتی ...



دکتر مهدی ناصری-وکیل پایه یک دادگستری

۲. تصدی به حمل و نقل، از راه خشکی یا آب یا هوا به هر نحوی که باشد.

حمل و نقل، یعنی جابه جایی اشخاص و کالا، لازمه انجام امور تجارتي است و باید گفت توسعه و ترقی تجارت مرهون حمل و نقل است. بدین لحاظ قانون تجارت، تصدی به حمل و نقل را از معاملات تجاری شمرده است. لیکن باید توجه کرد که طبق اصل ۴۴ قانون اساسی، راه آهن و هواپیمایی و کشتی رانی، از اموری است که در اختیارات دولت قرار دارند. لذا حمل و نقل زمینی از طریق راه آهن، حمل و نقل از طریق هوا، همچنین حمل و نقل از طریق آب، در صورتی که با کشتی انجام گیرد و عنوان کشتی رانی پیدا کند، نمی تواند شغل افراد قرار گیرد.

۳. هر قسم عملیات دلالتی یا حق العمل کاری یا عاملی و همچنین تصدی به هر نوع تاسیساتی که برای انجام بعضی امور ایجاد می شود، از قبیل تسهیل معاملات ملکی یا پیدا کردن خدمه یا تهیه و رساندن ملزومات و غیره.

دلالتی واسطه بودن برای انجام معاملات است، بدون اینکه دلال خود شخص خریدار یا فروشنده باشد. قانون تجارت در تعریف دلال می گوید: دلال کسی است که در مقابل اجرت، واسطه انجام معاملاتی شده یا برای کسی که می خواهد معاملاتی نماید، طرف معامله پیدا می کند.



بسم الله الرحمن الرحيم يا مقلب القلوب والاَبصار
يا دبر اللیل والنهار
یا محمول الحول والاَحوال
حول حالنا الی احسن الحال

آغاز بهار یکی از زیباترین جلوه های عظمت خداوند است که پیام بهی و بخاری تمامی عناصر هستی را در طراوت، نجش و سازندگی به همراه دارد. تقارن عید نوروز با ماه مبارک رمضان، ماه ضیافت الهی، جلوه گر این موضوع است که رحمت الهی با نسیم بهی، مشارکت و تعاون در نیکی، سازندگی، امید، ایثار و فداکاری تلاطمی دوباره میابد و این موضوع یادآور تکلیف مسلم بر تعاون در آیات الهی قرآن کریم است: «وتعاونوا علی البر و التقوا»

ایجناب فرارسیدن نوروز باستانی و حلول ماه پر فیض رمضان را بر برهمنی بکاران و زحمکشان عرض تعاون کشور تبریک عرض مینمایم.

امید است در سال پیشرو، در سایه ی لطف پروردگار، رهنمودهای مقام معظم رهبری (مد ظله العالی) و سیاستها و برنامه های دولت چهاردهم و جناب آقای دکتر میری، وزیر محترم تعاون، کار و رفاه اجتماعی، به دست و مشارکت شاسروران عزیز با تقویت و نهادینه سازی فرهنگ تعاون در کشور، بهبود سرمایه های اجتماعی، گسترش بازار سرمایه و توسعه ی بهتری مشارکت مردمی در بخش تعاون، شاهد توسعه ی روز افزون عرصه ی تعاون کشور عزیزمان ایران باشیم.

سالی سرشار از توفیق و برکت را برای شما آرزو مندیم.

یعقوب رستی مال خلیفه

معاون امور تعاون وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی





بهار، آینهک تحول و غرابت

اللهم ربنا انزل علينا مائدة من السماء تكون لنا عيدا لله ولقائنا خرموا آية منك وارزقنا وازنت خيرا لرازيقن (آیه شریفه ۱۱۴ سوره مائده)

بارانها، تو بر ما از آسمان مائده ای فرست تا این روز برای ما و کسانی که پس از ما آیند روز عید مبارکی گردد و آیت و بخشی از جانب تو برای ما باشد و ما را روزی دهی که تو بهترین روزی در جهان کنی
 نسیم خوش نوای بهار، نوید بخش زایش دوباره و درگونی شگرفت طبیعت است؛ هم آغوشی سبز و باران، حکایتی از مهر پرور کار و غرابت، هستی است که برگ درختان و درخت را به رویش امروز پیوند می زند.
 اینک، بهار که دوازده ماهی سبز خود را به روی زمین و زمان کشوده است، هم نوای دل‌های امیدوار، هم نشان بانسیم جان بخش ماه مبارک رمضان، پیام آور رحمت و برکت می شود؛ کوپنی طبیعت نیز در هم
 سویی با روح انسان، لباس گلشنی از تن می افکند و حامی ای از نور و تازگی بر تن می کند.

در این تحول شگرفت، جامه کار، تولید و تعاون، پیشگامان آبادانی و ستون‌های استواریه شرف، با غزم و بهی شکتی ناپذیر، مسیر شور تولید و اقتصاد را می‌جایند هر چند دسالی که گذشت، فراز و نشیب‌هایش،
 رنج و زحمت را با تلاشگران این عرصه آرزو، اما کام‌های استوار شاد، قامت تولید را به استوار در آورده و امید را در دل آیندگان روشن نگاه داشت.

بی‌شک دست‌هایی که چراغ کار را روشن نمی‌دارند، کران‌باترین سرمایه‌های این سرزمین اند؛ دست‌هایی که در دل سختی‌ها خسته می‌شوند و از حرکت بازمی‌مانند، بلکه چون رودخانه‌ای پر خروش، را به خود را به
 سوی فروانی پیر و سگوفاباز می‌کنند.

ای‌جانب به عنوان عضو کوچکی از جامه کار، تولید و تعاون استان تهران، پیشاپیش فرارسیدن سال نو و بهار طبیعت را به بر تلاشگران این عرصه تبریک عرض نموده و امید آن دارم که در سایه‌هدلی، کوشش
 و ایمان، سال پیش رو را به سالی سرشار از افتخار، نوآوری و به شرف تبدیل نمایم.
 در پایان بهاری پربار، روزگاری پربونق و فردایی درخشان برای همگان آرزو دارم.

بزراد سام دلیری

مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان تهران





بسم الله الرحمن الرحيم

فرارسیدن بهار طبیعت و آغاز سال نو، فرصت جدیدی برای بازنگری، نوآوری و حرکت به سوی پیشرفت است. به تمامی کارگران عزیز، کارفرمایان محترم، اعضای تشکل های کارگری و کارفرمایی، و فعالان بخش تعاون تبریک و تهنیت عرض می کنم. در سال گذشته، با وجود چالش های اقتصادی و تحریم ها، جامعه کار و تولید کشور با بست و تلاش فراوان، بمباران مسیرو به جلورادنبال کرده است. این دوران سخت نشان دهنده وحدت و همدلی میان بخش های مختلف، می تواند کشور را از بحران عبور دهد. بخش تعاون، جامعه کارگری و کارفرمایی، و تشکل های مرتبط، حریک به نوبه خود نقش مهمی در شکوفایی اقتصاد ایفا کرده اند و امید داریم در سال جدید، با تکیه بر این ظرفیت، با سیاست های دولت محترم چهاردهم، کام های موثرتری در راستای بهبود شرایط کاری، ارتقای حقوق و مزایای کارگران، و تقویت بخش تولید برداشته شود. بر اساس منویات مقام معظم رهبری (مد ظله العالی) و با همکاری برجانبه میان تمامی بخش ها، می توانیم به اهداف بلند مدت اقتصادی کشور دست یابیم. امید است در سال جدید، با بست و تلاش مضاعف بر فعالان اقتصادی، شاهد رشد و توسعه پایدار در تمامی حوزه های کاری استان سمنان باشیم.

علی نورانی

سرپرست اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان سمنان





با فرارسیدن سال نو و نوروز باستانی، بهار طبیعت و سالی نو را به شاعران تبریک عرض می‌نمایم.
عید نوروز، جشن ایرانیان و یادآور بهشت و تلاش شایسته کوران در عرصه های کار و تولید است که با کوشش و از خود گذشتگی، نقش بسزایی در پیشرفت و آبادانی کشور عزیزمان ایران داشته‌اید.

در این سال نو، امید داریم که همواره با روحیه ای سرشار از امید و انگیزه، به رشد و تعالی بیشتر در حوزه های مختلف اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی ادامه دهید و با تلاش های بی وقفه خود، آینده ای روشن تر و بهتر را برای نسل های آینده به ارمغان آورید.

بهار نوید بخش روزهای جدید و فرصت های تازه است. بیایید با تلاش و بهجاری بیشتر، تحولی نو در عرصه کار و تولید و رونق بیشتر تعاونی ها ایجاد کنیم و با بهره گیری از فرصت های پیش رو، به تحقق اهداف بزرگ و آرمان های والایان نزدیک تر شویم. از خداوند منان برای شما و خانواده های محترمتان، سالی پر از برکت، سلامتی، شادی و موفقیت آرزو مندیم. نوروزتان پیروز و سالتان سرشار از بهروزی.

با احترام،

فریبا حسن نژاد

رئیس اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی شهرستان شمیرانات





خداوند رحمان مژده سال نو و تولد دوباره طبیعت را بردوش نسیم بهاری گذاشت تا این امانت سبز را باده جان به نظاره بنشینیم. نوروز باستانی یادگار نیک نیاکان و پیام آور دوستی، عشق و محبت، درآیند با لطافت و خرمی طبیعت و فرصتی نایاب در درود به مراحل نیکوتر و برتر عمر آدمی است. در طلعه سال نو

به عنوان عضوی از خانواده صنعت، خدا را شاکریم و بر خود می‌بالیم که توفیق خدمت به صنعتگران این مرز و بوم را داریم. به لطف لایزال او امیدوار، و به تداوم حیات تنک تنک شایز کواران در جای جای این میهن اسلامی و گدیم تا سال ۱۴۰۴ نیز همچون گذشته در اعلا می ایران عزیز و کسب رضایت پروردگار، موفق و سر بلند باشیم، انشاء الله.

سالی سرشار از پیروزی، بهرورزی، مسرت و شادکامی برای خانواده بزرگ صنعت، آرزو مندیم.

مدیرکل و قمر ماشین آلات سنگین و کشاورزی وزارت صمت

دکتر ابوذر جمشیدوند





بسم الله الرحمن الرحيم

با سلام و احترام خدمت خانواده بزرگ تعاون استان سمنان

ضمن تبریک فرارسیدن سال نو و آغاز سال ۱۴۰۴، از درگاه خداوند متعال برای همه بھکاران عزیز، تعاونگران محترم و تمامی دست اندرکاران بخش تعاون استان سمنان آرزوی موفقیت، سلامت و بهروزی دارم.

در این سال جدید، امیدواریم با بهدلی و بھکاری بیشتر در راستای تحقق اهداف عالیه بخش تعاون، تحت مونیات مقام معظم رهبری مدظله العالی، شاهد رشد و شکوفایی روزافزون این بخش در استان باشیم. همچنین، با حمایت های دولت محترم جمهوری اسلامی ایران و توجه ویژه دولت چهاردهم به بخش تعاون، اطمینان داریم که در مسیر اعتلا و پیشرفت اقتصادی و مالی کشور گام های مؤثری برداشته خواهد شد. بانک توسعه تعاون به عنوان یکی از ارکان مهم حیات مالی از تعاونی ها، بهواره آماده است تا در راستای تسهیل امور مالی و ارتقای توانمندی های اقتصادی تعاونی ها، خدمات ویژه ای را ارائه دهد. امیدواریم در سال جدید با ارائه خدمات بهتر و کارآمدتر، بتوانیم سهم بیشتری در شکوفایی بخش تعاون و پیشرفت استان سمنان ایفا کنیم.

در پایان، برای تمامی فعالان عرصه تعاون در استان سمنان، سالی سرشار از موفقیت، پیشرفت و رضایت مندی آرزو مندیم.

با احترام،

جواد علیجانی اردشیر

سرپرست امور شعب بانک توسعه تعاون استان سمنان





به نام خداوند نوآوری

سال نو، فرصتی است برای آغاز دوباره، برای رشد و شکوفایی، بهار طبیعت، یادآور طراوت و نو شدن است و ما نیز در آستانه سال جدید، با امید و انگیزه، قدم به فصل تازه‌ای از تلاش و پیشرفت می‌گذاریم.

به عنوان بخشی از خانواده بزرگ صنعت لوازم خانگی، این افتخار را داریم که در کنار شما، مخاطبان گران قدر مجله مسیا، به سوی آینده‌ای روشن و پرشر حرکت کنیم. با وجود چالش‌ها و مشکلاتی که ممکن است در مسیر پیش رویان قرار گیرد، ایمان داریم که با بهدلی، خلاقیت و تلاش مستمر، می‌توانیم بر موانع غلبه کرده و به اهداف بلند مدت خود دست یابیم. بی تردید، با هم افزایی و پشتکار، می‌توانیم نه تنها بر مشکلات فائق آییم، بلکه جشی نوین در توسعه این صنعت مهم و تاثیرگذار در کشور داشته باشیم.

آرزوی کنیم که سال ۱۴۰۴، سالی پر از فرصت‌های جدید و دستاوردهای بزرگ برای صنعت لوازم خانگی باشد و به یاری خدا در این سال، شاهد توسعه مبادار، نوآوری‌های چشمگیر و رشد روز افزون کسب و کارهای این حوزه باشیم هر چند چنانچه حاکمیت در مسیر حمایت برای بقا و رشد تولید و توسعه کشور حرکت ننماید، امید چندانی باقی نخواهد ماند و مشکلاتی مانند عدم شتاب در نرخ ارز، نترازی‌های انرژی و قوانین خلق اسامه شرکت‌های فعال در این حوزه را دچار مشکلاتی بیش از پیش خواهد نمود.

امید داریم که با بهدلی، بجاری و هم اندیشی، بتوانیم کام‌های بلندی در جهت ارتقای کیفیت زندگی مردم و رونق اقتصادی برداریم. سال نو بر شما و خانواده‌های محترمستان مبارک باد.

دکتر نسرين اوحاقي

دیرانچمن لوازم خانگی





به نام یگانه سستی بخش

مژده دبیدباغ رابوی بهاری رسد

باشد که با آمدن بهار، این جلوه زیبای زندگی و بهنگامه آمرزش و ماه ضیافت الهی، محله مهم بهار آرزو و شکوفایی و بهرایی در این مرزوبوم پر تلاش و پرپیش به بار آید امیدوارم میهن عزیزمان به واسطه کوشش کرمی مردم و پدیداریشان در جبهت توسعه، با کارکردی و مسوولیت پذیری و انصاف در سین آینده نگریم و توانایی و پرنیراز زودخواهی، بهروزی و تعاون بر خیر را تجربه کند. همچنین بر خود لازم میدانم تا از تمامی تلاشگران عرصه تعاون کشور که تمامی مساعی خود را معطوف به خدمت رسانی و بهبود معیشت جامعه و توسعه این مرزوبوم داشته و با در نظر داشتن اساس و اصول آموزه های تعاون سعی کردند تا به بهترین نحو نتایج تولید و خدمات بنگاه تعاونی خود را در اختیار اعضای تعاونیها و افراد جامعه قرار دهند صمیمانه قدر دانی کنم. اعتدال حال و حسن منال و توفیق روز افزونشان را در رونق به کسب کارهای تعاونی با انجام بیشتر، اندیشه و خلق راه های نو روشن با بهت و جدیت مضاعف و مکتلی بر سرپایه های اقتصادی و اجتماعی مردمی از ایندو منان مسلت دارم.

سال جدید به هموطنانم مبارک و فرخنده باد.

مریم کیوانی

مدیرکل دفتر نو سازی و توانمند سازی تعاونیها





به نام خدا

بهار، نوید بخش امید و رویش دوباره است

فرصتی برای تجدید قوا و محابای تازه به افق های پیش رو

فرارسیدن سال نور به تمامی تعاونگران، مدیران پر تلاش تعاونی ها و فعالان عرصه تولید و کار آفرینی صمیمانه تبریک عرض می کنم.

بخش تعاون، به عنوان یکی از ارکان مهم اقتصاد کشور، همواره در سخت ترین شرایط اقتصادی و در مواجهه با تحریم ها، توانسته است با تکیه بر مشارکت جمعی، همبستگی

اجتماعی و غرقت های بومی، مسیر شرف را هموار سازد. امروز بیش از هر زمان دیگری، تعاونی ها با بهره گیری از دانش روز، خلاقیت و انبجام، می توانند سهم

خود را در توسعه اقتصادی کشور و بهبود معیشت مردم افزایش دهند.

در سال جدید، امیدوارم با بست و تلاش مضاعف مدیران و اعضای تعاونی ها، شاهد رشد پایدار، اشتغال آفرینی و تقویت زیر ساخت های تعاون باشیم.

ایجناب ضمن قدردانی از زحمات بی وقفه شما عزیزان، سالی سرشار از موفقیت، سلامت و سربلندی برایتان آرزو دارم.

عبدالرشید قریشی

مدیر تعاون اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان سمنان





در روزهای پیاپی سال ۱۴۰۴ و ده آستانه سال نوبا امید فراوان و پشتکار برای فردای ایرانی مقتدر و آرامش و سربلندی خانواده معزز ایران زمین
آرزوی موفقیت و سلامتی دارم پیش از پیش و با امید هر چه تانستر.

بانوان، مادران، و دختران غیور و صبور کشورم ایران، سربلند و با ایمان با انگیزه ای بالا در عرصه های مختلف آموزش، اقتصاد، فرهنگ و
سلامت در روح و روان، فضا و غذا، در شان و جایگاه بانوان اصل ایرانی در تلاش هستند و امیدوار.
از درگاه خداوند متعال در شروع سال جدید همراه با ماه بهار قرآن ماه رمضان که سراسر شکر و شوق بندگیست توان مضاعف، ایمان و توکل قوی و
مستدربه جامع زنان سرزینمان عنایت فرموده، و همواره با اسالت، دیاست، شرافت و صداقت پتر معرفت و محبت در خانواده و مدیریت
صحیح و قوی در عرصه اجتماع و اقتصاد و فرهنگ کشور بکستراند. سال نو، و ماه رمضان، اوج لذت انسانی و بندگی حضرت حق مبارک، همراه با
عاقبت، بخیری و روزی و برکت کثیر و حلال.

ان شاء الله

دکتر خاطره استاد رضائی

رئیس هیئت مدیره همکار تعاون تجارت ایران





جهان است شادان به پندار نیک
ز پندار نیک است گفتار نیک
چو پندار و گفتار نیک شد
نیاید ز تو خیر کردار نیک...
فرارسیدن عید نوروز
این میراث گمن ایران زمین
بر شما مبارک باد
علی صفانی
بازرگانی صفانی





به نام خالق بدار

نوروز، تجلی نوشدن و رستاخیز طبیعت است. مخطی که زمین دوباره جان می گیرد و ما را به تامل در سیر گذشته و امید به آینده فرا می خواند. در این دگرگونی سنگین، فرصتی داریم تا به تنبیه طبیعت، بلکه به سیر خود و زندگی و کار نیز مگاهی تازه بیندازیم. صنعت نیز، همچون طبیعت، نیازمند نوشدن، تحول و عبور از چالش باست. آنچه گذر سالیان آموخته ایم این است که رشد و پیشرفت در تنبیه بهنجیرات و فناوری، بلکه به گمروش و اراده ای وابسته است که بتواند محدودیت ها را به فرصت تبدیل کند.

سال های اخیر برای صنعت کشور، پر از آزمون و تجربه بوده است. نوسانات اقتصادی، محدودیت های جهانی و تغییرات مداوم بازار، سیر تولید و تجارت را با چالش های بسیاری روبه رو کرده است. اما آنچه در این میان اهمیت دارد، قدرت تطبیق، انعطاف پذیری و نگاه روبه آینده است. تجربه نشان داده است که صنایع و کسب و کارهایی که در برابر تغییرات ایستادگی کرده و راهکارهای نوین را جایگزین روش های سنتی کرده اند، زنده و دوام آورده اند، بلکه سیر رشد و پیشرفت را نیز هموارتر کرده اند.

امروز پیش از هر زمان دیگری، نیاز به بهره گیری از دانش روز، توسعه زیر ساخت ها و سرمایه گذاری در تکنولوژی های نوین احساس می شود. در جهانی که سرعت تغییرات روز به روز پیشرفت می شود، تنها راه پیشرفت، سازگاری با تحولات و حرکت به سمت بهره وری بالاتر است. رشد صنعت ایران، وابسته به توسعه نیروی انسانی متخصص، به کارگیری فناوری های پیشرفته و ایجاد بسترهای مناسب برای تعاملات داخلی و بین المللی است.

سیر پیش رو، بی شک سیر ساده ای نیست. اما همان گونه که بار پس از زمستانی سرد و سخت از راه می رسد، صنعت ایران نیز می تواند با تکیه بر دانش، تلاش و اراده ای فعالانش، به شکوفایی و رشد دست یابد. گذر از موانع، نیازمند نگاه روبه جلو، تفکر خلاق و تمهید به بهبود مستمر است. حرکات کوچک در سیر توسعه، می تواند تغییر بزرگ در آینده ای صنعت کشور ایجاد کند. در این نوروز، برای همه ی فعالان صنعت ایران، سالی پر از امید، پیشرفت و موفقیت آرزو دارم. امید که سال ۱۴۰۴، آغازگر تحولات مثبت، فرصت های جدید و دستاوردهای ارزشمند برای کشور و صنعتگران باشد. با اتحاد، نوآوری و تلاش مستمر، می توان آینده ای روشن تر برای صنعت ایران رقم زد.

نوروزتان پررونق، دلتان بباری

شروین نوربخش

رئیس هیئت مدیره شرکت آتور صنعت





به نام پروردگار ایران زمین

نوروز باستانی، آن کمن رسم نیاکان ما که با بهی پستی و بلندی یاد تاریخ قطور این مرز و بوم، بر پایه یادگار مانده است بر عموم زنان و مردان این سرزمین مبارک باد. سالی که گذشت یکی از متفاوت ترین سال های زندگی کاری من و همچنین یکی از سخت ترین سال های اقتصادی در صنعت کشور بود. امید یکی از بزرگترین سرمایه های اجتماعی هر جامعه و کشور است که اگر بانی تدبیری مسئولین از بین برود، تبعات جبران ناپذیری برای هر کشوری خواهد داشت. متأسفانه در سالی که گذشت عده ای از مسئولین بانی تدبیری، این کشور را دچار خود تحریمی نموده و برای گذر کردن چرخ صنعت و اقتصاد کشور از پنج کوششی فروگذار نکردند. بنده به عنوان یک کارآفرین که بدون هیچ پشتوان و رانتی یک گروه بازرگانی و تولیدی را با بیش از ۷۰ نفر نیروی کار در سخت ترین شرایط اقتصادی کشور متولد و به جایگاه حاضر رسانده ام، در این روزهای تغییر حال طبیعت به مسئولین بشدار می دهم که اندک سرمایه های انسانی، بخش خصوصی که در این کشور باقی مانده اند را با کج سلیقه و استبداد در تصمیم گیری باز عرصه صنعت و اقتصاد دور نگذارد؛ که این کاری تواند تبعات اجتماعی سنگینی داشته باشد. امیدوارم در سال جدید امور اقتصاد و صنعت کشور با اعتماد به بخش خصوصی و همچنین با احترام به کارآفرینان و صنعتگران تغییر مسیر داده و امید، آن اکسیر حیات، بخش بشریت به تار و پود این جامعه تزریق و حیات تازه ای به پیکر بیار این جامعه داده شود.

این کمن سرزمین نیاکان ما، سرشار از سرمایه های گران بهایی است که اگر چاره ای عاجل برای آن اندیشیده نشود، دچار طوفان های سهمگین تری خواهد شد. من به شخصه از سیاست گریز انهم ولی تمام محکمی که ذکر کردم، از سردلوسوی برای بهبود شرایط کسب و کار و بنگاه های اقتصادی است که حیات جامعه در گرو آن مهم است. در پایان بار دیگر، آغاز سال ۱۴۰۴ و بهار طبیعت را خدمت همه هموطنان عزیز تبریک عرض نموده و بهترین ها را برای ایرانیان در همه جای دنیا آرزو می کنم.

میلاذ اسماعیلی

مدیر عامل شرکت آتور صنعت





گروه مهیا

حرارتی، برودتی، الکتروموتور

آبادباش ای ایران

آزادباش ای ایران

از مافروندان خود

دشادباش ای ایران

دوره ۶۰ که برای من آغاز تحصیلات دوران ابتدائی بوده، همواره یادآور شرمناک نواهایی است که در کتب آن زمان مکتوب شده بود و ما به جبر آموزگار، ملزم به حفظ این اشعار بودیم.

نمیدانم این اشعار و نواها، بوشندان و یا تبعاً در کنار یکدیگر قرار گرفته و یا مثل بسیاری از اقدامات دیگر از سر اجبار یا عادت نویسنده کتاب،

حرچه که بوده این اشعار در ذهن ما حک شده، سال ۱۴۰۳ این شعر را که به اجبار آموزگارم حفظ کرده بودم، بارها تکرار کردم و چه فرخنده فال که این نوار تا آخر سال ۱۴۰۳ مرور کردم و تلاش کردم که در این دوره سخت کشورم، مام میمن را به سم خود راضی و امیدوار نگه دارم.

سال ۱۴۰۳ هرچند به لحاظ سیاسی، اقتصادی و اجتماعی برای همه ماسالی سخت بود، اما آنچه در توان داشتیم در مهیا مصروف کردیم.

سیزدهمین سال فعالیت شرکت را در حالی پشت سر میگذاریم که امیدواریم در آستانه ورود به چهاردهمین سال فعالیت مجموعه، بهار طبیعت را به بهار خانواده مهیا گره بزنیم.

تا سرزمین خود را مانند جان می دانیم

در پایان ضمن تبریک سال نوبه کھیه بھکاران و دوستانی که سال ۱۴۰۳ را با آنها طی کردیم، برای کھیه بھوطنانم سالی خوش و تندرستی را از خداوند متعال خواستارم.

بهنیت بدیره تعاونی تولیدی توزیعی مهیا



سرپرست جدید مدیریت تعاون استان تهران منصوب شد



طی حکمی از سوی بهزاد سام دلیری، مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان تهران، سرپرست جدید مدیریت تعاون این اداره کل منصوب و معرفی شد.

به گزارش روابط عمومی اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان تهران، ضمن تقدیر از زحمات محمد حسین رستمی، طی حکمی از سوی مهندس "بهزاد سام دلیری"، مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان تهران "محسن فتح الهی" بعنوان سرپرست جدید مدیریت تعاون این اداره کل منصوب و معرفی شد.

از سوابق کاری محسن فتح الهی می توان به عناوینی همچون رئیس اداره امور اتاقهای تعاون کشور، رئیس گروه ارتقای کیفیت و نوسازی تعاونی ها ی وزارت تعاون و عضو رسمی کارگروه استعلامات معاونت امور تعاون وزارت تعاون می توان نام برد.

در متن این حکم اینگونه آمده است:

برادر گرامی جناب آقای محسن فتح الهی

سلام علیکم

نظر به مراتب تعهد، تخصص جنابعالی، به موجب این ابلاغ به سمت "سرپرست مدیریت تعاون استان تهران" منصوب می شوید. انتظار می رود با همکاری روسا کارشناسان و همکاران آن مدیریت نسبت به اجرای برنامه ها، خط مشی ها انجام وظایف و ماموریت های مربوطه و هدایت تعاونی ها در مسیر سالم و فعال با اولویت موارد زیر، اهتمام کامل داشته باشید.

نظارت دقیق و موثر بر حسن اجرای قوانین و مقررات مربوط به بخش تعاون

استقرار نظام جامع اطلاعات و نظارت در بخش تعاون با هدف پیشگیری از انحراف و تخلف تعاونی ها و حرکت قانونمند و سازنده ایجاد زمینه مشارکت و همکاری دستگاه های دولتی و نهادهای عمومی مرتبط به منظور ایجاد توسعه و سرمایه گذاری در بخش تعاون با تاکید به فراهم کردن زمینه مساعد برای رشد و گسترش تعاونی ها

افزایش آگاهی و ترویج فرهنگ تعاون از طریق نیاز سنجی و اجرای برنامه های آموزشی

حمایت از توسعه اشتغال روستایی در قالب تعاونی و فراهم کردن بستر مناسب برای ایجاد، فعالیت و رشد آنها

گسترش تعاونی ها در حوزه های جدید دانش بنیان، مشاغل نو، فن آوری های نوین و امثال آن

امید است با استعانت از خداوند متعال در انجام وظایف محوله، رفع مشکلات و نارسایی های موجود و ایجاد روحیه همکاری، تلاش امید و اطمینان در بخش تعاون موفق و موید باشید.

بهزاد سام دلیری

مدیر کل تعاون کار و رفاه اجتماعی استان تهران

صفحه ای برای تفکر

مسیر امروز طی شده در ایران، در عرصه‌های مختلف اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی، مرهون تلاش افرادی است که با تمام توان خود برای رشد ایران تلاش کردند. افرادی که هر کدام با هدف و انگیزه‌ای پا در مسیر آبادانی ایران گذاشتند. بخش مهمی از آنچه در جامعه امروز ایران مشاهده میشود حاصل تلاش‌های کارآفرینان بزرگ ایرانی است. در این نوبت از «صفحه‌ای برای تفکر» به معرفی یکی دیگر از یادگست‌های مرتبط با صنعت و تولید و کارآفرینان ایرانی می‌پردازیم. یادگستی که در این نوبت به شما معرفی می‌کنیم «رادیو تراژدی: اپیزودهای ویژه نوروز ۱۴۰۲» می‌باشد. اپیزودهای نوروزی این یادگست در سال ۱۴۰۲ تهیه و تولید شده‌اند به معرفی کارآفرینان و فعالان اقتصادی ایرانی می‌پردازد. در هر شماره، زندگی و زیست این افراد را مورد بررسی قرار می‌دهد و حاصل اقدامات و تلاش‌های آنان را برای مخاطب بازگو می‌کند.



این یادگست که توسط کریم نیکونظر تهیه و تولید می‌شود در فصل سوم خود به معرفی زندگی و زمانه کارآفرینان ایرانی پرداخته است که برخی از اپیزودهای آن به شرح ذیل می‌باشد:

فصل سوم، اپیزود هفت: محسن خلیلی و شرکت بوتان

فصل سوم، اپیزود هشت: میرمصطفی عالی نسب و صنایع نفت سوز عالی نسب

فصل سوم، اپیزود نهم: رحمان گلزار و شهرک اکباتان

فصل سوم، اپیزود دهم: علی اکبر رفوگران و کارخانه بیک

فصل سوم، اپیزود یازدهم: حسن تفصلی و پدر نساجی ایران

همچنین فصل چهارم این یادگست نیز در حال حاضر تولید شده و به معرفی کارآفرینان ایرانی پرداخته است. در ایام ماه مبارک رمضان و تعطیلات نوروزی شنیدن این یادگست می‌تواند انتخابی مناسب برای آشنایی با صنعت و کارآفرینان ایرانی باشد. لازم به ذکر است که رادیو تراژدی از طریق تمامی اپلیکیشن‌های پادگیر در دسترس می‌باشد.

گردآوری: علیرضا کریمی



دکتر مهدی رفتاری

مذاکره حرفه‌ای

افزایش تاثیر کلامی در مذاکره

مذاکره یک فرآیند ادراکی است یعنی اینکه ممکن است یک پیشنهاد را به گونه‌ای بگوییم که طرف مذاکره آن را بپذیرد و دقیقاً به گونه‌ای متفاوت بگوییم که پاسخ مثبت نگیریم. این نوع بسته‌بندی در مذاکره به معنای ارائه اطلاعات، پیشنهادات یا موضوعات به گونه‌ای است که بر نحوه درک و تفسیر طرف مقابل تأثیر بگذارد. این تکنیک بر پایه‌ی روانشناسی شناختی استوار است و نشان می‌دهد که چگونه نحوه بیان یک موضوع می‌تواند بر تصمیم‌گیری و رفتار افراد تأثیر بگذارد. در این مقاله به سه نوع ارائه که بر ادراک مخاطب و افزایش تاثیر کلامی اثر می‌گذارد می‌پردازیم: (۱) چارچوب‌بندی و (۲) قیف در مذاکره و (۳)

برچسب‌زنی

**تکنیک چارچوب‌بندی در مذاکره (Framing)**

چارچوب‌بندی به معنای شکل‌دهی به نحوه ارائه اطلاعات است تا طرف مقابل موضوع را از زاویه‌ای خاص ببیند. این کار با استفاده از کلمات، عبارات یا رویکردهایی انجام می‌شود که بر احساسات، ارزش‌ها یا اولویت‌های طرف مقابل تأثیر می‌گذارد. چارچوب‌بندی می‌تواند مثبت، منفی یا خنثی باشد و هدف آن هدایت طرف مقابل به سمت نتیجه‌ای مطلوب است. در ادامه، به بررسی مفهوم چارچوب‌بندی در مذاکره، اهمیت آن و ارائه مثال‌های کاربردی می‌پردازیم.

اهمیت چارچوب‌بندی در مذاکره

۱. تأثیر بر درک و تفسیر: چارچوب‌بندی نحوه درک طرف مقابل از موضوع را تغییر می‌دهد و می‌تواند او را به سمت تصمیم‌گیری‌های خاص سوق دهد.
۲. کنترل بر فضای مذاکره: با استفاده از چارچوب‌بندی، شما می‌توانید کنترل بیشتری بر روند مذاکره داشته باشید و موضوعات را به گونه‌ای مطرح کنید که به نفع شما باشد.
۳. کاهش مقاومت: چارچوب‌بندی مناسب می‌تواند مقاومت طرف مقابل را کاهش دهد و او را به پذیرش پیشنهادات شما ترغیب کند.
۴. ایجاد ارزش: با چارچوب‌بندی صحیح، شما می‌توانید ارزش پیشنهادات خود را به گونه‌ای نشان دهید که طرف مقابل آن را جذاب و قابل قبول ببیند.

انواع چارچوب‌بندی در مذاکره

۱. چارچوب مثبت (Positive Framing)

در این نوع چارچوب‌بندی، موضوعات به گونه‌ای بیان می‌شوند که بر مزایا، فرصت‌ها و نتایج مثبت تأکید کنند.
مثال: به جای گفتن "اگر این قرارداد را امضا نکنید، ضرر خواهید کرد"، می‌گویید "با امضای این قرارداد، می‌توانید سود قابل توجهی به دست آورید."

۲. چارچوب منفی (Negative Framing)

در این نوع چارچوب‌بندی، موضوعات به گونه‌ای بیان می‌شوند که بر خطرات، تهدیدها یا پیامدهای منفی تأکید کنند.
مثال: به جای گفتن این محصول به شما کمک می‌کند تا هزینه‌ها را کاهش دهید"، می‌گویید "اگر از این محصول استفاده نکنید، ممکن است هزینه‌های شما افزایش یابد."

۳. چارچوب خنثی (Neutral Framing)

در این نوع چارچوب‌بندی، موضوعات به گونه‌ای بیان می‌شوند که بی‌طرفانه و بدون تأکید بر مزایا یا معایب باشند.
مثال: این محصول یک راه‌حل برای مدیریت هزینه‌ها است.

مثال‌های کاربردی از چارچوب‌بندی در مذاکره

۱. چارچوب‌بندی مثبت

سناریو: شما در حال فروش یک نرم‌افزار مدیریت زمان به یک شرکت هستید

چارچوب مثبت: "با استفاده از این نرم‌افزار، تیم شما می‌تواند بهره‌وری خود را تا ۳۰ درصد افزایش دهد و پروژه‌ها را سریع‌تر به پایان برساند
تأثیر: این چارچوب بر مزایای مثبت محصول تأکید می‌کند و شرکت را به خرید ترغیب می‌کند."

۲. چارچوب‌بندی منفی

سناریو: شما در حال متقاعد کردن یک مشتری برای خرید یک بیمه‌نامه سلامت هستید.

چارچوب منفی: اگر بیمه سلامت نداشته باشید، ممکن است در صورت بروز بیماری، مجبور شوید هزینه‌های سنگینی پرداخت کنید که می‌تواند بر وضعیت مالی شما تأثیر منفی بگذارد.

تأثیر: این چارچوب بر خطرات و پیامدهای منفی عدم خرید بیمه تأکید می‌کند و مشتری را به اقدام ترغیب می‌کند.

۳. چارچوب‌بندی خنثی

سناریو: شما در حال ارائه یک گزارش مالی به مدیران شرکت هستید

چارچوب خنثی: بر اساس داده‌های موجود، هزینه‌های عملیاتی شرکت در سه ماهه گذشته ۱۰ درصد افزایش یافته است.
تأثیر: این چارچوب بی‌طرفانه است و تنها اطلاعات را بدون قضاوت یا تأکید بر جنبه‌های مثبت یا منفی ارائه می‌دهد.

استراتژی‌های مؤثر در چارچوب‌بندی

۱. استفاده از زبان مثبت

توضیح: استفاده از کلمات و عبارات مثبت می‌تواند تأثیر روانی مثبتی بر طرف مقابل بگذارد.

مثال: به جای گفتن این محصول بدون مشکل نیست، می‌گویید این محصول بسیار قابل اعتماد است.

۲. تأکید بر ارزش‌ها و مزایا

توضیح: با تأکید بر ارزش‌ها و مزایای پیشنهادات خود، شما می‌توانید طرف مقابل را به پذیرش آن‌ها ترغیب کنید.

مثال: این راه‌حل نه تنها هزینه‌ها را کاهش می‌دهد، بلکه به شما کمک می‌کند تا رضایت مشتریان خود را افزایش دهید.

۳. استفاده از مقایسه‌ها

توضیح: مقایسه‌ها می‌توانند به طرف مقابل کمک کنند تا ارزش پیشنهادات شما را بهتر درک کنند.

مثال: در مقایسه با رقیب، محصول ما ۲۰ درصد ارزان‌تر و ۱۵ درصد کارآمدتر است.

۴. ایجاد حس فوریت

توضیح: با ایجاد حس فوریت، شما می‌توانید طرف مقابل را به تصمیم‌گیری سریع‌تر ترغیب کنید.

مثال: این پیشنهاد فقط تا پایان این هفته معتبر است، بنابراین بهتر است سریع‌تر تصمیم بگیرید.

ادامه در شماره آتی...

حمایت استاندار از صنایع سمنان به خاطر آسیب‌ها در موضوع ناترازی انرژی



مدیران دستگاه‌های اجرایی سفیران اطلاع‌رسانی باشند

معاون هماهنگی امور اقتصادی استاندار سمنان هم در این نشست گفت: در بخش اقتصادی همه وجود دارد که عمده آن متصفانه نیست محمدرضا صادقی افزود: جذب سرمایه‌گذار خارجی برای استان سمنان طی ۲ سال گذشته به اندازه ۲۵ سال گذشته بود.

وی ادامه داد: پیگیری تامین پنج‌هزار تن نهاده دامی مدت‌دار، کسب رتبه نخست کشت دیم، تامین کالای اساسی، کسب رتبه نخست اشتغال و خودکفایی مددجویان کمیته امداد امام خمینی(ره)، توسعه زیرساخت فیر نوری، جذب دانشجوی غیرایرانی و تلاش برای توسعه انرژی خورشیدی، از موضوع‌های مهمی است که در استان سمنان کمتر به اطلاع‌رسانی این تلاش‌ها پرداخته شد.

وی اظهار کرد: هماهنگی بین دستگاه‌های نظارتی، قضایی و مقننه برای پیشرفت سمنان وجود دارد.

معاون هماهنگی امور اقتصادی استاندار سمنان گفت: مدیران دستگاه‌های اجرایی مبلغان و سفیران کار خود برای تبیین دستاوردهای نظام جمهوری اسلامی ایران باشند.

به گفته وی، استان سمنان در بخش شیلات، قنوت، استفاده از پساب، و مکانیزاسیون کشاورزی، عملکرد درخشان داشته است.

صادقی گفت: سند آب استان سمنان در حال تدوین است که از زیرساخت‌های توسعه محسوب می‌شود.

وی با اشاره به فرموده رهبر معظم انقلاب تاکید کرد: پیوست رسانه‌ای در اطلاع‌رسانی تلاش‌ها مورد توجه باشد. دستگاه‌های اجرایی استان عملکرد قوی اما انعکاس و اطلاع‌رسانی ضعیف دارند و باید روابط عمومی‌ها بیش از پیش فعال شوند.

استاندار سمنان: ۷۰ درصد مصرف گاز استان مربوط به صنایع است و طی تماس تلفنی با مدیرعامل شرکت گاز ایران، این موضوع مطرح و بر کاهش سهم قطعی گاز استان در سطح ملی تاکید شد.

محمود جواد کولیوند در چهل و ششمین نشست ستاد تسهیل و رفع موانع تولید در استانداری:

طی تماس تلفنی با مدیرعامل شرکت گاز ایران مقرر شد با بررسی داده‌ها در موضوع کاهش قطعی گاز بخش صنایع سمنان همراهی شود. وی اضافه کرد: واقعیت این است که بخش خصوصی به دلیل ناترازی انرژی بین ۲۰ تا ۲۵ روز طی ماه گذشته فعالیت داشتند و بر این اساس انتظار می‌رود بخش‌های اداری با بخش خصوصی در پایان سال همراهی داشته باشند.

تقسیم پرداختی‌های بخش خصوصی ویژه پایان سال

کولیوند گفت: ستاد تسهیل مصوبه‌ای تصویب کند تا اسفند ۱۴۰۳ بدهی مربوط به امور مالیاتی، تامین اجتماعی، انشعابات آب، برق و گاز مربوط به صنایع تقسیم شود تا فشار مضاعف بر بخش خصوصی با توجه به پرداختی عیدی، سنوات و حقوق کارکنان، کمتر شود.

استاندار سمنان گفت: تسریع در پرداخت تسهیلات تبصره ۱۸ با قید فوریت طبق قوانین و ضوابط به واحدهای تولیدی واجد شرایط مورد توجه باشد.

وی بیان کرد: دبیرخانه ستاد تسهیل بیستم تا بیست و پنجم اسفند ۱۴۰۳ گزارش عملکرد از ستاد تسهیل و رفع موانع تولید استان سمنان در بخش‌های مختلف گردآوری و اطلاع‌رسانی کند.

کولیوند با اشاره به توصیه‌های وزیر کشور در آیین معرفی استاندار سمنان مبنی بر توجه به ۲ کارگروه ستاد تسهیل و رفع موانع تولید و شورای گفت و گوی بخش خصوصی و دولت گفت: با تمام توان برای رفع موانع تولید از طریق برگزاری این ۲ کارگروه تلاش می‌شود.

ارتباط با هلدینگ‌های ملی در توسعه انرژی سمنان

استاندار سمنان گفت: برای تولید یک‌هزار مگاوات برق از انرژی خورشیدی در قالب طرح‌های مختلف قرار داد امضا شد تا در آینده استان با مشکلات کمتری در حوزه انرژی مواجه باشد.

وی اضافه کرد: طی دیدار با محمد شریعتمداری مدیرعامل هلدینگ خلیج فارس، برای تولید ۱۰۰ یا ۲۰۰ مگاوات برق از انرژی خورشید در سمنان مذاکره و قول‌هایی گرفته شد.

کولیوند گفت: رایزنی با هلدینگ ماموت برای سرمایه‌گذاری در توسعه نیروگاه خورشیدی در سمنان نیز در دستور کار است.

تامین برق چاه‌های کشاورزی گرمسار از صفحه‌های خورشیدی کلید خورد



مدیر جهاد کشاورزی گرمسار با اشاره به بحران کم‌آبی و اثرات ناترازی انرژی در بخش کشاورزی گفت: طرح تامین برق چاه‌های کشاورزی با استفاده از صفحه‌های خورشیدی در این شهرستان آغاز شد.

علی جورابلو: اجرای طرح اتصال چاه‌های کشاورزی به برق تامین‌شده از انرژی خورشیدی در گرمسار دستاوردهای متعددی دارد، یکی اینکه با سرمایه‌گذاری کشاورزان در ایام تابستان، چاه‌های کشاورزی از جدول برنامه خاموشی شبکه شرکت توزیع برق خارج می‌شوند. وی درباره شرایط خروج چاه‌های کشاورزی از جدول برنامه محدودیت‌های شرکت توزیع برق، توضیح داد: نمایندگان کشاورزان در بخش چاه‌های آب با سرمایه‌گذاری در طرح صفحه‌های خورشیدی می‌توانند در تامین انرژی برق مورد نیاز در این بخش ورود و مشارکت کنند.

وی با اشاره به اینکه قطعی برق چاه‌های کشاورزی در پی مدیریت مصرف انرژی یکی از مشکلات بخش کشاورزی در گرمسار است، افزود: خاموشی شبکه در ۲ سال گذشته باعث نگرانی کشاورزان، افت تولید محصول و کاهش درآمد و منافع کشاورزان شده است. این مسوول با تاکید بر اینکه اعمال خاموشی چاه‌های کشاورزی در زمان اوج تولید در فصل تابستان انجام می‌شود، گفت: رفع این مشکل از مهمترین اولویت‌های مدیریت جهاد کشاورزی گرمسار است.

انتظار متقاضیان در تامین اعتبار برای نصب صفحه‌های خورشیدی

مدیر جهاد کشاورزی گرمسار با اشاره به مصوبه دولت، در زمینه نصب صفحه‌های خورشیدی بیان کرد: کشاورزانی که ۸۰ درصد انرژی برق خود را از این طریق تامین کنند، از جدول برنامه محدودیت‌های توزیع برق خارج می‌شوند. وی با بیان اینکه امکان فروش انرژی مازاد تولید شده با شرایط مناسب وجود دارد، تاکید کرد: استفاده از انرژی خورشیدی نسبت به انرژی‌های مشابه باصرفه‌تر و کارآمدتر است.

جورابلو با بیان اینکه هفت متقاضی نصب صفحه‌های خورشیدی برای تامین برق چاه‌های کشاورزی گرمسار در انتظار تامین اعتبار برای مشارکت در این طرح هستند، گفت: انرژی خورشیدی تمام‌نشدنی و پاک است و هیچ آسیبی به محیط زیست نمی‌رساند. در بلندمدت علاوه بر بازگشت سرمایه از محل فروش برق مازاد تولیدی صفحه‌های خورشیدی مشکل قطعی برق و خسارت وارده ناشی از خاموشی شبکه نیز وجود نخواهد داشت.

۲۳۰ چاه کشاورزی در شهرستان گرمسار برای تامین نیاز آبی اراضی کشاورزی وجود دارد که با انرژی برق کار می‌کند و در فصل تابستان یک روز در میان و هر نوبت ۶ ساعت قانون خاموشی وزارت نیرو شامل حال این بخش می‌شود که خسارت و نارضایتی بهره‌برداران را به همراه دارد. نخستین سرمایه‌گذاری بخش کشاورزی در احداث نیروگاه خورشیدی در واحد پرورش شتر مرغ مولد و پروار هزار قطعه‌ای در منطقه سیالک بخش ایوانکی به مساحت چهار هکتار به میزان ۲۰۰ مگاوات در دهه فجر امسال با حضور محمدجواد کولیوند استاندار سمنان به بهره‌برداری رسید. گرمسار به دلیل شرایط اقلیمی و برخورداری از روزهای آفتابی طی سال و همچنین بهره‌مندی از صنعت و کشاورزی که به انرژی برق نیازمند است، قابلیت ایجاد «شهرک انرژی‌های خورشیدی» دارد.

حیله‌رود تنها رودخانه دائمی استان سمنان در گرمسار جریان دارد که به کشاورزی منطق رونق بخشیده است.



زندگی نامه کارآفرینان موفق

بخش سوم

محمد کریم فضلی

از هیلتون تا گلرنگ

اولین روزهای استقلال ماجراجوی سرکانی

آشنایی با روند تولید مواد شوینده به واسطه سالیان سال تجربه صابون سازی، تولید پودر و ... این انگیزه را به محمدکریم می دهد که بخواهد کارگاه تولیدی خودش را تأسیس کند. برای همین، او در اواسط دهه ۴۰ کارگاهی کوچک را در تهران دایر و به کمک یک کارگر شروع به تولید مایع ظرفشویی و سفیدکننده می کند. محمدکریم درباره انگیزه اش برای شروع تولید مواد شوینده می گوید:

«من چون علاقه مند به کار تولید و صنعت بودم و می دیدم که کشورهای پیشرفته با تکیه بر تولید و صنعت پویا و فعال به توسعه و عظمت رسیده اند و ما به رغم همه توانایی ها و ظرفیت های کم نظیرمان، به مصرف کننده محصولات بعضاً دست چندم آن ها تبدیل شده ایم، به فکر افتادم که تمامی سعی و تلاشم را صرف کنم تا در کشور خودم بتوانم یک کار تولیدی و صنعتی بزرگ را پایه ریزی کنم و از این راه سهم خود را به میهن و هم میهنانم ادا کنم. همیشه نگران و ناراحت بودم که چرا ما باید همه چیز را وارد کنیم و خود نظاره گر کار و پیشرفت دیگران باشیم؟ ناراحت کننده تر اینکه می دیدم هم وطنانم به مصرف کالاهای خارجی افتخار هم می کردند و دنبال این گونه کالاها بودند. بنابراین، با افرادی شروع به همکاری کردم که بتوانم از آن ها کارهای تولیدی بیاموزم. چون می دیدم که از این طریق کارآفرینی به خوبی امکان پذیر است.

او همچنین به کمک تجربه خوبی که در فروش داشت، محصولاتش را در جاهای مختلف توزیع می کرد. کم کم با گسترش کار، تعداد کارگانش بیشتر می شود و برای رشد بهتر تصمیم می گیرد، برای محصولات خود قالب تهیه کند. همه چیز در حال رشد با سرعت خوبی بود که یک اتفاق باعث تغییرات گسترده ای در ادامه مسیر محمدکریم می شود. اما این اتفاق چه بود؟

هیلتونی ایرانی برابر با آمریکایی

محمدکریم برای فروش محصولات خود به مکان های مختلفی مثل هتل هیلتون (هتل پارسیان استقلال) می رفت و توانسته بود با رئیس اداره خرید آنجا که فردی به نام جمیل شرکا بود، دوست شود. در یکی از روزهایی که به هتل برای فروش مایع ظرفشویی و سفیدکننده رفته بود، آقای جمیل به او پیشنهاد جدیدی برای همکاری می دهد. در هتل هیلتون از پودر شوینده ای آمریکایی مخصوص ماشین لباسشویی برای شست و شو استفاده می شد و آقای جمیل شرکا به دنبال جایگزین آن بود. او پیشنهاد پودر جایگزین را به محمدکریم می دهد و محمدکریم هم از او مقداری از پودر آمریکایی را برای آزمایش می خواهد تا بتواند مشابهش را تولید کند. آقای جمیل از کار محمدکریم تعجب می کند؛ اما در نهایت مقداری از پودر را به عنوان نمونه به او می دهد. محمدکریم به خانه بازمی گردد و شروع به واریسی آن می کند. او در بررسی های خود متوجه می شود که ماده ساخت این پودر کار سختی نیست و مواد اولیه آن همانند پودر «فوم» بود که با نحوه تولیدش آشنایی داشت. محمدکریم تصمیم می گیرد تا با خرید تجهیزات، کار تولید پودر شوینده را شروع کند.

او به بازار می رود و تجهیزات مخصوص مثل ماشین رنده کن صابون را تهیه می کند و با تهیه مواد اولیه مورد نیازش در نهایت ۵ کیلوگرم از پودر مدنظر هتل را می سازد. به هتل می رود و پودر را به آقای جمیل برای آزمایش می دهد و او هم به محمدکریم می گوید که فردا برای گرفتن نتیجه به هتل بازگردد. محمدکریم به جای فردا عصر همان روز به هتل مراجعه می کند تا نتیجه کارکرد محصولش را جویا شود. دو لباسی که با پودر او و آمریکایی شسته شده بود را برایش می آورند و به محمدکریم می گویند که پودر او به خوبی نمونه آمریکایی تمیز می کند؛ ولی سفیدی و درخشانی آن را ندارد. محمدکریم هم ناامید نمی شود و به آقای جمیل پیشنهاد ساخت دوباره پودر را می دهد. او هم قبول می کند و محمد کریم دوباره دست به کار می شود.

محمدکریم این بار به فرمول پودر خود موادی دیگری مانند سفیدکننده را نیز اضافه می‌کند و دوباره برای آزمایش پیش آقای شرکا می‌رود. نتیجه کار این دفعه جالب بود؛ پودر محمدکریم دقیقاً مثل نمونه آمریکایی شده بود و آقای شرکا هم به محمدکریم پیشنهاد تولید کل پودر مورد نیاز هتل را می‌دهد. محمدکریم هم قبول می‌کند؛ ولی خواهش می‌کند که بهش زمان دهند تا بتواند مقدار مورد نیاز را تولید کند. چون که کارگاهش کوچک بود و توانایی تولید حجم‌های بالا را نداشت. محمدکریم در ابتدا به دلیل کوچک بودن محیط کارگاهش مجبور شد تا مواد و دستگاه‌های تولید پودر را به خانه خود ببرد. سری اول پودر را در حمام و آشپزخانه‌اش تولید کند. محمدکریم به کمک همسرش توانست ظرف مدت یک هفته با سعی و تلاش شبانه‌روزی، ۱ تن (هزار کیلوگرم) پودر را تولید و به هتل ارسال کند. محمدکریم، اسم این پودر را «گلرنگ سوپر» می‌گذارد و با تولید آن مسیری جدید در زندگی‌اش آغاز می‌شود. رفته‌رفته محمدکریم با اضافه کردن امکانات مورد نیاز، تولید پودر را در کارگاهش آغاز کرد و حجم تولید خود را نیز افزایش داد. در ادامه با افزایش تقاضا، محمدکریم محیط بزرگ‌تری را برای کارگاه خود انتخاب می‌کند و تعداد کارگرهای خود را به ۱۲ نفر افزایش می‌دهد. محمدکریم دیگر در مسیر رشد قرار داشت و به همراه کسب‌وکارش با اهداف جدیدی به دهه ۵۰ وارد شد.



پاکشو و دهه سینوسی ۵۰

محمدکریم علاوه بر هتل هیلتون، پودر گلرنگ سوپر را در بازار نیز توزیع و در ادامه محصولات دیگری مثل جرم‌گیر، شیشه‌شوی و همچنین نرم‌کننده حوله و لباس را به سید تولید خود اضافه می‌کند. به گفته محمدکریم، او در کنار تولید به بازاریابی نیز اهمیت می‌داد و محصولات تولیدی خود را مکان‌های مختلفی مانند بیمارستان‌ها، هتل‌ها و حدود ۵۰ سازمان دولتی با نام «مؤسسه تولیدی و شیمیایی گلرنگ» یا «گلرنگ» می‌فروخت. در سال ۱۳۵۱، تعداد کارمندانش به ۳۶ نفر می‌رسد و محمدکریم تصمیم می‌گیرد برای رشد بهتر محیط کارخانه‌اش را به محیط بزرگ‌تری انتقال داده و محصولاتش را تحت نام «پاکشو» به بازار عرضه کند. شایان ذکر است که پیش از «پاکشو» کارخانه محمد کریم تحت نام گلرنگ فعال بوده، اما این فعالیت با نام برند و بسته‌بندی اختصاصی بعد از تأسیس «پاکشو» آغاز شده است. ناگفته نماند که شروع فعالیت پاکشو با مشکلاتی هم همراه بود. در سال‌های ۱۳۵۱ و ۱۳۵۲ با افزایش قیمت نفت، قیمت مواد اولیه نیز افزایش پیدا کرد و چون این مواد فقط به ایران وارد می‌شد، قیمتشان تحت تأثیر نفت بالا می‌رفت. این موضوع باعث ایجاد ضرر و زیان برای بسیاری از تولیدکنندگان صنعت شوینده از جمله شرکت پاکشو شده بود. محمدکریم در ابتدای راه خود بود و نمی‌توانست با ضرر، کارخانه را سرپا نگه دارد. او برای نجات کارخانه دست به ابتکار جالبی می‌زند و شروع به واردات ماشین‌آلات، ماشین‌های بیمارستانی، زمین‌شوی و... از انگلستان کرده و با سود آن کارخانه را حفظ می‌کند. مشکلات نفتی ایران تا سال ۱۳۵۳ حل می‌شود و شرکت پاکشو تا سال ۱۳۵۷ به رشد و توسعه خود ادامه می‌دهد. اما انقلاب ۱۳۵۷ و دهه ۶۰ محمدکریم و پاکشو را در مسیر جدیدی قرار می‌دهد.

تاب‌آوری از جنس صادرات

با شروع جنگ، مشکل ارزی برای کشور به‌وجود آمد و محمدکریم دیگر نمی‌توانست مواد اولیه برای تولید محصولات وارد کند. شرکت پاکشو دوباره وارد بحران جدی شده و در مرز تعطیلی قرار گرفته بود. محمدکریم مدتی حقوق کارگران را پرداخت کرد؛ ولی در ادامه نمی‌توانست با این شرایط ادامه دهد. از طرفی علاقه‌ای هم به بازخرید کارگرانش نداشت. به‌همین دلیل به‌دنبال راه‌حل جدیدی برای سرپا نگه‌داشتن کارخانه‌اش رفت. او پس از مدتی فکر و جست‌وجو راه‌حل جالبی برای خروج از بحران به ذهنش رسید.

محمدکریم متوجه شد که می‌تواند کالاهایی مانند میوه و سبزی را به انگلستان صادر کند. او در ابتدا مقداری سیر را صادر کرد و در ادامه پس از موفقیت در این کار، محصولات دیگری مانند میوه و شیرینی‌های ایرانی مانند سوهان قم و گز اصفهان را نیز به سبد صادراتی خود افزود. با اینکه کارخانه نیمه‌تعطیل بود؛ اما محمد کریم با روش جدید درآمدی خود، هزینه‌ها و حقوق کارگران را پرداخت می‌کرد و این مسیر تا اواخر دهه ۶۰ ادامه داشت.

محمدکریم همیشه کارگران خود را مانند خانواده خودش می‌دانست و برای جلب رضایت آن‌ها کارهای مختلفی انجام می‌داد. برای مثال، در همان دوران جنگ به‌دلیل مشکلات اقتصادی بسیاری از کارگران مشکلات معیشتی پیدا کرده بودند. او برای کمک به این موضوع تصمیم می‌گیرد تا با هزینه خودش یک وعده غذایی را در کارخانه سرو کند. محمدکریم درباره این کار خود می‌گوید:

«خاطره‌ای در این زمینه به ذهنم می‌رسد که به سال‌های دور برمی‌گردد. در آن زمان، خود من به‌طور منظم به کارخانه سرکشی می‌کردم. یک روز ظهر دیدم که وقت ناهار، کارگران خسته از کار، هر یک لقمه‌ای نان یا بازمانده غذای مختصر شب گذشته خود را به همراه آورده و صرف می‌کنند. از دیدن این صحنه بسیار ناراحت شدم و تصمیم گرفتم به‌رغم افزایش هزینه‌ها، آشپزخانه‌ای در کارخانه راه‌اندازی کنم. برخی از مدیران در آن وقت با این کار موافق نبودند یا اصرار داشتند که دست کم مبلغی از هزینه تغذیه از خود کارگران دریافت شود که من نپذیرفتم. مسأله ارزش غذایی را نیز سعی کردم در نوع غذاها و طبخ آن‌ها در نظر بیاوریم و مثلاً حتماً باید ماست همراه غذا ارائه می‌شد. چون با توجه به محیط یک کارخانه تولیدی شیمیایی، برای رفع برخی از عوارض احتمالی مؤثر است. این خاطره را نمونه‌وار بیان کردم و همین‌جا می‌خواهم بر این امر تأکید کنم که چنین هزینه‌هایی در واقع هزینه نیست؛ بلکه با تأثیرات مثبت خود در محیط کار و با بهبود وضعیت پرسنل موجب پیشرفت هر چه بیشتر می‌گردد.»

با بهبود شرایط در اواخر دهه ۶۰ شرکت پاکشو نیز به مدار تولید بازگشت و با شروع دهه ۷۰ مسیر جدیدی از توسعه برای شرکت آغاز شد.

گلرنگ بر مدار توسعه

گروه صنعتی گلرنگ از دهه ۸۰ و در طی زمان برندهای جدیدتری مانند اکتیو، آوه و سافتلن را با تولید محصولات متنوع مانند انواع مختلف شامپو، دستمال کاغذی و مواد شوینده به سبد محصولات خود اضافه می‌کند. با توجه به اهمیت آموزش و ارتقا علمی دانش افراد، گروه صنعتی گلرنگ در سال ۱۳۸۶ با هدف تربیت کارآفرین و تأمین نیروی انسانی ماهر گروه صنعتی گلرنگ تأسیس می‌کند. همچنین این مجموعه در همان سال برای حمایت از کودکان قراردادی را با یونیسف با پیام «با کودکان مهربان باشیم» امضا می‌کند.

فعالیت گروه صنعتی گلرنگ در ادامه باز هم افزایش یافته و این گروه در سال ۱۳۸۸ با افتتاح فروشگاه‌های زنجیره‌ای «افق کوروش» به حوزه خرده‌فروشی ورود می‌کند. امروزه این مجموعه بیش از ۲ هزار فروشگاه در سراسر ایران دارد. در دهه ۹۰ نیز توسعه گروه صنعتی گلرنگ ادامه یافته و این گروه وارد تولید حوزه انواع مواد غذایی و دارو می‌شود. در سال ۱۳۹۲ مجتمع تجاری، فرهنگی و تفریحی کوروش (کوروش مال) توسط این مجموعه افتتاح می‌شود که یکی از بزرگ‌ترین مراکز خرید ایران است.

امروزه گروه صنعتی گلرنگ با بیش از ۴۰ هزار نفر همکار و بیش از ۵۰ برند یکی از بزرگ‌ترین هلدینگ‌های صنعتی ایران است که محصولات متنوع خود را به کشورهای مختلف نیز صادر می‌کند.

گردآوری: علیرضا کریمی



آشنایی با قانون و مقررات بانکی در بخش تعاون



مساقات

قرار دادی است میان صاحب باغ و بانک که به ازای دریافت مقداری از محصول، کار نگهداری از باغ و برداشت را انجام می دهد. بانکها می توانند، باغات را که در اختیار و تصرف خود دارند به مساقات بدهند.

دوره بازپرداخت: یک تا چهار سال با توجه به نوع درخت و نوع محصولی که تولید می شود متفاوت است. پیش دریافت: سهم آورده متقاضی صفر

استصناع

استصناع عقدی است که به موجب آن یکی از طرفین در مقابل مبلغی معین، متعهد به ساخت (تولید، تبدیل و تغییر) اموال منقول و غیر منقول، مادی و غیر مادی با مشخصات مورد تقاضا و تحویل آن در دوره زمانی معین به طرف دیگر می گردد.

بانک ها می توانند به منظور گسترش بخش های تولیدی از قبیل صنعت و معدن، مسکن و کشاورزی، تسهیلات لازم را به مشتریان در قالب عقد استصناع اول اعطا نموده و سپس بر اساس عقد استصناع دوم قرارداد ساخت را به سازنده واگذار نمایند.

بانک ها می توانند در خصوص محصولات کشاورزی، مبادرت به انعقاد عقد استصناع نمایند.

فرآیند تبدیل محصولات کشاورزی به محصولات دیگر مستثنی می باشد. اموال موضوع عقد استصناع نباید ساخته شده باشد و باید دارای مشخصات مورد تقاضا و برخوردار از

استانداردهای قابل قبول در کشور بوده و ویژگی های آن از قبیل اندازه، حجم، کیفیت، کمیت و غیره به طور صریح در عقد ذکر شود استصناع اول عقدی است که بین مشتری و بانک منعقد می گردد و به موجب آن بانک متعهد می شود در قبال دریافت مبلغ قرارداد و طبق شرایط مندرج در آن، اموال موردنظر را در دوره زمانی معین به مشتری تحویل دهد.

در عقد استصناع اول باید اختیار بانک برای واگذاری ساخت اموال موردنظر به غیر تصریح گردد.

در عقد استصناع اول باید مبلغ عقد، مشخصات اموال، دوره زمانی و شرایط ساخت و تحویل آن و نحوه محاسبه سود و بازپرداخت تسهیلات قید گردد.

بانک مکلف است مبلغ عقد استصناع اول را با توجه به مبلغ عقد استصناع دوم و سود بانک تعیین کند.

در عقد استصناع اول، مبلغ و نحوه پرداخت آن باید معلوم و معین باشد و در هنگام انعقاد قرارداد، مشتری باید درصدی از مبلغ اموال موردنظر را به بانک پرداخت نماید.

در عقد استصناع اول باید شرایط تحویل اموال موردنظر اعم از نقدی و اقساطی قید شود.

مراجعة

مراجعة قراردادی است که به موجب آن عرضه کننده، بها ی تمام شده اموال و خدمات را به اطلاع متقاضی می رساند و سپس با افزودن مبلغ یا درصدی اضافی به عنوان سود، آن را به صورت نقدی، نسیه دفعی یا اقساطی، به اقساط مساوی و یا غیرمساوی در سررسید یا سررسیدهای معین به متقاضی واگذار میکند.

اموال موضوع قرارداد مراجعه باید در هنگام انعقاد قرارداد موجود باشد.

بانک ها می توانند به منظور رفع نیازهای واحدهای تولیدی، خدماتی و بازرگانی برای تهیه مواد اولیه، لوازم یدکی، ابزارکار، ماشین آلات، تأسیسات، زمین و سایر کالاهای و خدمات مورد احتیاج این واحدها و نیازهای خانوارها برای تهیه مسکن، کالاهای بادوام و مصرفی و خدمات، به سفارش و درخواست متقاضی مبادرت به تهیه و تملک این اموال و خدمات نموده و سپس آن را در قالب عقد مراجعه به متقاضی واگذار نمایند.

خرید دین

خرید دین قراردادی است که به موجب آن شخص ثالثی، دین مدت دار بدهکار را به کمتر از مبلغ اسمی آن به صورت نقدی از داین خریداری می کند. مبلغ اسمی رقمی است که در متن اسناد و اوراق تجاری ذکر گردیده و حاکی از میزان دین میباشد.

بانک ها می توانند به منظور ایجاد تسهیلات لازم جهت تمامی بخش های اقتصادی، دیون موضوع اسناد و اوراق تجاری مدت دار متقاضیان را خریداری نمایند. اسناد و اوراق تجاری به آن دسته از اسناد و اوراق بهادار اطلاق می گردد که مفاد آن حاکی از طلب حقیقی متقاضی باشد.

بانک ها موظفند قبل از خرید دین موضوع اسناد و اوراق تجاری، از حقیقی بودن دین و نقد شوندگی آن در سررسید، اطمینان حاصل نمایند.

بانک ها مکلفند قبل از خرید دین موضوع اسناد و اوراق تجاری، از معتبر بودن متعهد دین اطمینان حاصل کنند. خرید دین موضوع اسناد و اوراق تجاری توسط بانک ها در صورتی مجاز است که سررسید این قبیل اسناد و اوراق تجاری از یک سال تجاوز ننماید.

در بخش های تولیدی، بازرگانی و خدمات مورد استفاده قرار می گیرد.

سهم متقاضی: نیاز به تامین سهم آورده ندارد.

انواع وثایق تسهیلات بانکی

محل اجرای طرح

ساختمان و تأسیسات

سفته

اوراق سپرده بانکی

اسناد خزانه دولت

اوراق مشارکت

قبوض انبار های حقوقی

ضمانت نامه بانکی

بیمه تسهیلات توسط یکی از شرکتهای بیمه

انواع وثایق قابل قبول

به طور کلی وثیقه از نظر نوع عبارت است از کلیه اموال، اعم از املاک، اشیاء، اجناس (کالا) واسبابی که دارای ارزش مادی فعل و آینده بوده و همچنین اسناد، اعم از رسمی، تجاری و عادی که مبین قبول تعهد و تنفیذ حقوق بانک از طرف مشتری یا اشخاص ثالث باشد، ارزش، استحکام و کاربرد هر یک از وثایق و تضمینات با توجه به شرایط و ملاحظات اقتصادی، اجتماعی، قضائی و همچنین ماهیت معاملات متفاوت بوده و بانک به هنگام اخذ وثایق به این مهم توجه کافی دارد.



گاهشمار باستانی



چشن اسفندگان یکی از جشن‌های ایرانی است که در روز ۵ اسفند برگزار می‌شود.

چشن اسفندگان (سپندارمذگان) - روز بزرگداشت زمین و بانوان

زمان برگزاری چشن اسفندگان (سپندارمذگان)

چشن اسفندگان (سپندارمذگان) یا جشن مژده گیران یکی از جشن‌های ایرانی است که در روز ۵ اسفند برگزار می‌شود. ابوریحان بیرونی در آثارالباقیه آورده‌است که ایرانیان باستان روز پنجم اسفند را روز بزرگداشت زن و زمین می‌دانستند.

اگرچه منابع کهن از جمله ابوریحان چشن اسفندگان (سپندارمذگان) را در روز پنجم اسفند ذکر کرده‌اند. ولی با توجه به تغییر ساختار تقویم ایرانی در زمان خیام که پس از ابوریحان می‌زیست، و سی و یک روزه شدن شش ماه نخست سال در گاهشماری ایرانی، بعضی منابع و به اشتباه تاریخ ذکر شده نیز ۶ روز به عقب آورده‌اند که این کار نادرست است. زیرا طبق منابع کهن و همانطور که از نام آن پیداست این جشن به روز اسپند یعنی پنجمین روز ماه از ماه اسفند اشاره دارد.

واژه اسفند و سپندارمذ

بر «Spenta Armaiti» و اوستایی «سپنته آرمئی تی» «Spandarmat» واژه فارسی «اسفند» (اسپند) در زبان فارسی امروز، از واژه «سپندارم» گرفته شده است. روز پنجم هرمه و ماه دوازدهم هر سال «اسفند» یا «سپندارمذ» نام دارد. این واژه که در اوستایی «سپنته آرمئی تی» آمده، نام چهارمین امشاسپند است، از دو بخش «سپنته» یا «سپند» به معنی پاک و مقدس و «آرمئی تی» به معنی فروتنی و بردباری تشکیل شده است و معنی این دو با هم فروتنی پاک و مقدس است. این واژه در فارسی «سپندارمذ» و «اسفندارمذ» و «اسفند» شده است.

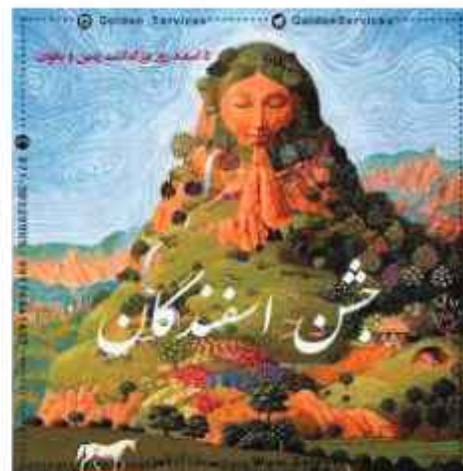
پیشینه اسفندگان (سپندارمذگان)

در گاه‌شماری‌های گوناگون ایرانی، علاوه بر این که ماه‌ها نام داشتند، هریک از روزهای ماه نیز یک نام داشتند. برای نمونه روز نخست هر ماه «روز اورمزد»، روز دوم هر ماه، روز بهمن (سلامت، اندیشه) که نخستین صفت خداوند است، روز سوم هر ماه، اردیبهشت یعنی «بهترین راستی و پاکی» که باز از صفات خداوند است، روز چهارم هر ماه، شهریور یعنی «شاهی و فرمانروایی آرمانی» که خاص خداوند است و روز پنجم هر ماه، «سپندارمزد» بوده‌است. سپندارمزد لقب ملی زمین است. یعنی گستراننده، مقدس، فروتن. زمین نماد باروری است چون با فروتنی، تواضع و گذشت زندگی را به همه زیست‌مندان هدیه می‌کند. به همین دلیل در فرهنگ باستان اسفندگان (اسپندگان) را به‌عنوان نماد تمایلات مادرانه و باروری می‌پنداشتند.

در سال ۱۳۴۱ خورشیدی، ابراهیم پورداود روز پنجم اسفند و جشن اسفندگان را به عنوان «روز پرستار» پیشنهاد داد که پذیرفته شد و در تقویم رسمی نیز ثبت گردید ولی اکنون این روز توسط هیچ نهاد دولتی و غیردولتی به عنوان روز پرستار گرامی داشته نمی‌شود. پورداود در این مورد نوشته بود: «در میان جشن‌های بزرگ ایران باستان، سپندارمذگان جشنی است در پنجمین روز از اسفندماه. همین روز شایسته و برازنده است که جشن پرستاران میهن ما باشد». از این روی، روز پنجم ماه دوازدهم (اسفند) یا اسپند، روز «سپندارمزد» یا «اسپندارمزد» نام داشت که جشنی با همین عنوان می‌گرفتند. «سپندارمزدگان» یا «اسفندگان» (اسپندگان) روز زن و زمین است.



ایرانیان باستان روز پنجم اسفند را روز بزرگداشت زن و زمین می‌دانستند
آیین‌های جشن اسفندگان (سپندارمذگان)



به بیان ابوریحان بیرونی، «اسفندارمذ» ایزد موکل بر زمین و ایزد حامی و نگاهبان زنان پارسا و درست کار بوده است. به همین مناسبت روز اسفندگان یا روز سپندارمذ، عید زنان به شمار می‌رفت. مردم به جهت گرمی داشت، به آنان هدیه داده و بخشش می‌کردند. زنان نه تنها از هدایا و دهش‌هایی برخوردار می‌شدند، بلکه به نوعی در این روز فرمانروایی می‌کردند و مردان باید که از آنان فرمان می‌بردند. سپندارمذ نگاهبان زمین است و از آنجا که زمین مانند زنان در زندگی انسان نقش باروری و باردهی دارد جشن اسفندگان (اسپندگان) برای گرامیداشت زنان نیکوکار برگزار می‌گردد. ایرانیان از دیر باز این روز را روز زن و روز مادر می‌نامیدند.

اختلاف در زمان برگزاری جشن اسفندگان (سپندارمذگان)

هم‌اکنون بعضی از زرتشتیان ایران، روز سپندارمذ (پنجم) از ماه سپندارمذ (اسفند) را روز ۲۹ بهمن و روز جشن سپندارمذگان می‌دانند. این درحالی است که بارها و بارها گاه‌شمار ایرانی جایجا شده است. حتی دوره‌ای بوده است که نوروز در آغاز پاییز و پنجه (پنج روز اضافی سال) در نیمه ساله بوده است. ولی در آن روزگار نیز روز اسفند از ماه اسفند، اسفندگان بوده است.

در بعضی مناطق ایران که در نسل‌های پیش، زرتشتی بوده و اکنون مسلمان شده‌اند، این مراسم هرساله پنج روز مانده به ماه اسفند، برگزار می‌شود. از این مناطق می‌توان به منطقه پشتکوه استان یزد اشاره کرد که مراسم جشن اسفندگان (سپندارمذگان) به ویژه در روستای پندر به صورت با شکوهی برگزار می‌شود.

آیین‌ها و دیگر نام‌های جشن اسفندگان

جشن سپندارمذگان را با نام‌های جشن برزیگران هم نامیده‌اند. در روز اسپندگان چند جشن با مناسکی به‌خصوص برگزار می‌شده است. نخستین آنان جشن مردگیران یا جشن مزدگیران بود که ویژه زنان بود. در این روز مردان برای زنان هدیه می‌خریدند و از آنان قدردانی می‌کردند. امروزه نیز بیشترین جنبه مورد تأکید در اسپندگان قدردانی از زنان است. در زمان گذشته -چنان که ابوریحان روایت کرده است عوام کارهای دیگری هم می‌کردند چون آیین‌های جادویی برای دورکردن خرفستان. اما ابوریحان این آیین‌ها را تازه و ناصیل خوانده است.

مراسم ایرانیان باستان در نوروز

آداب و رسوم نوروزی همه سرچشمه‌ای کهن دارند و از نظریه دانش مردم‌شناسی بسیار جالب توجه برای مطالعه هستند. ایرانیان عقیده داشتند که سرنوشت انسان و جهان در سالی که در پیش است، در نوروز تعیین می‌شود. گفته می‌شد که در این روز زرتشت با خدا گفتگویی پنهانی داشت و در این روز نیکبختی‌ها برای مردمان زمین، تقسیم می‌گردد و از این روست که ایرانیان آن را روز امید نامند. [۵۸]

خوان نوروزی

ایرانیان عقیده داشتند که در ایام نوروز ارواح درگذشتگان از جایگاه آسمانی خود به زمین و به خانه‌های خویش بازمی‌گردند. بازماندگان برای پذیرایی از آن‌ها سفره‌ای رنگین می‌گسترانند و انواع خوراکی‌ها و نوشیدنی‌ها را در آن می‌نهند تا ارواح درگذشتگان از پذیرایی و صفا و پاکیزگی بازماندگان، دل خوش شده و آنان را برکت عطا کنند. این رسم توجیه سفره نوروزی یا هفت سین شد. استاد پورداد هفت سین را همان خوانی که جهت درگذشتگان می‌گسترند، می‌داند. این نظریه وجود دارد که چیدن هفت سین در سفره نوروزی بعد از تسلط اعراب در ایران معمول شده است و ایرانیان باستان خوان نوروزی را با هفت عنصر که حرف اول آن با شین بوده است، می‌آراسته‌اند و آن هفت عنصر عبارت بودند از: شمع، شیرینی، شراب، شیر، شربت، شکر و شانه. پس از تسلط اعراب به علت اینکه یکی از این هفت عنصر شراب بوده است، هفت شین را موقوف و به جای آن هفت سین معمول شده است.

تعاونی تولیدی توزیعی مهیا جهت تکمیل کادر خود در تهران و سمنان به افرادی با مهارتها و تخصصهای زیر نیاز دارد.
 داوطلبین حائز شرایط صرفاً از طریق راههای ارتباطی اعلام شده در پایین این اطلاعیه نسبت به ارسال رزومه اقدام نمایند.

ردیف	شرح شغل	حداقل تحصیلات	حداقل سابقه	جنسیت	محل خدمت
1	سرپرست تولید	لیسانس	3	مرد	سمنان - شهرک صنعتی
2	سرپرست تولید	لیسانس	3	مرد	تهران - پاکدشت
3	سرپرست آزمایشگاه	لیسانس فیزیک/ مکانیک/ صنایع برق	3	مرد/ زن	سمنان - شهرک صنعتی
4	انبار دار	فوق دیپلم	2	مرد	سمنان - شهرک صنعتی
5	کمک انبار دار	دیپلم	1	مرد	تهران - پاکدشت
6	سرپرست	لیسانس	3	مرد	سمنان - شهرک صنعتی
7	کارشناس فروش و بازاریابی	لیسانس	3	مرد/ زن	تهران - قاطمی
8	آشپز	دیپلم	5	مرد/ زن	سمنان - شهرک صنعتی
9	کمک آشپز	دیپلم	3	مرد/ زن	سمنان - شهرک صنعتی
10	پرستل خدماتی	دیپلم	5	زن	سمنان - شهرک صنعتی
11	نگهبان	دیپلم	3	مرد	سمنان - شهرک صنعتی
12	اپراتور تولید	دیپلم	3	مرد/ زن	سمنان - شهرک صنعتی
13	مونتاژ کار	دیپلم	5	مرد	سمنان - شهرک صنعتی
14	پرستل خانه داری	دیپلم	3	زن	تهران - قاطمی
15	کارشناس مالی	لیسانس	3	مرد/ زن	تهران - قاطمی
16	رئیس حسابداری	لیسانس	5	مرد/ زن	تهران - قاطمی
17	تقشه کش	فوق دیپلم	3	مرد/ زن	سمنان - شهرک صنعتی
18	بازرسی کنترل کیفیت	فوق دیپلم	5	مرد/ زن	سمنان - شهرک صنعتی
19	راننده	دیپلم	5	مرد	سمنان - شهرک صنعتی
20	کارشناس فناوری اطلاعات	لیسانس	3	مرد	تهران - قاطمی

واتساپ: 0921 834 6649

پست الکترونیک: info@mahyagroup.com

لطفا ردیف شغلی مورد درخواست در رزومه قید گردد



گروه مهیا

درارتی، پرودتی، الکتروموتور



هیترهای برقی

هیترهای برقی مهیاسان سری MEH با استفاده از الممت 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 تخصص های برق و مکانیک تلاش شده تا ضمن ارائه محصولی زیبا، با کیفیت و راندمان بالا، بیشترین سطح ایمنی برای مشتریان تامین گردد. این محصول در سه توان ۵، ۱۵ و ۲۵ کیلووات قابل استفاده می باشد به منظور تطابق با محیط مشتری این محصول در قالب رنگ بندی متنوع قابل تحویل است.



جهت دانلود

کاتالوگ محصولات
سرماایش و گرمایش
لطفا اسکن فرمایید



Scan To Download Catalog

www.mahyagroup.com
info@mahyagroup.com
Instagram: Mahya.complex

Head Office: No. 9
Saeed Alley, 4th St.,
Fatemi Ave, Tehran-IRAN
Tel: +98 21 88998988
Fax: +98 21 88995574
mobile: +98 921 8346549

دفتر مرکزی: تهران، خیابان قاضی
حاجیان، چهارم (سویلی بی شش)،
کوچه سمنبلالک
تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۹۸۹۸
فکس: ۰۲۱-۸۸۹۹۵۷۴
همراه: ۰۹۲۱-۸۳۴۶۵۴۹



گروه مهسیا

حرارتی، برودتی، الکتروموتور

هیتر های برقی



Model	MCC 70	مدل دستگاه
Fuel Type	H	کلاس حرارتی فن
Fuel Consumption (m ³ /hour)	1300	هوادهی
Heating Space (m ³)	3ph-400V-21.7A	مشخصات الکتریکی
Heat Input (Kcal/h)	51*54*43	ابعاد (سانتیمتر)
Dimensions (cm)	15-10-5	توان خروجی (اسب بخار)
Weight (kg)	28	جرم محصول (کیلوگرم)

ویژگی های محصول

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

جهت دانلود
کاتالوگ محصولات
سرمایشی و گرمایشی
لطفاً اسکن فرمایید.



Scan To Download Catalog



گروه مهیا

حرارتی، برودتی، الکتروموتور



هیترهای گازی

هیترهای گازی مهیا سان سری MGH جهت مصارف صنعتی و تجاری با مشعلهای اتمسفریک طراحی و تولید گردیده است. این محصول در انطباق با استاندارد EN621 دارای تأییدیه و گواهینامه CE می باشد. این محصول در دو ظرفیت دارای ۴۵۰۰۰ و ۲۵۰۰۰ کیلوکالری قابل ارائه به بازار مصرف است. به منظور تأمین 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.



جهت دانلود
کاتالوگ محصولات
سرمایه‌ای و گرمایی
لطفاً اسکن فرمایید.



Scan To Download Catalog

www.mahyagroup.com
info@mahyagroup.com
instagram: Mahya.complex

Head Office: No.9
Saeed Alley, 4th St.,
Fatemi Ave. Tehran-IRAN
Tel: +98 21 88995988
Fax: +98 21 88995874
mobile : +98 921 8346649

دفتر مرکزی: تهران، خیابان فاطمی
چهارم، نبش پل
کوچه سعیدپادگان
تلفن: ۸۸۹۹۸۸۸-۰۲۱
فکس: ۸۸۹۹۵۸۷۴-۰۲۱
همراه: ۸۳۴۶۶۴۹-۰۹۲۱



گروه مهیا

حرارتی، برودتی، الکتروموتور

هیترهای گازی



Model	MGH845	MGH525	مدل دستگاه تریج
Fuel Type	گاز طبیعی NG	گاز طبیعی NG	نوع سوخت گاز طبیعی
Fuel Consumption (m ³ /hour)	4.8 m ³	2.7 m ³	مصرف سوخت (متر مکعب در ساعت)
Heating Space (m ³)	500-900	400-700	فضای قابل گرمایش (متر مکعب)
Heat Input (Kcal/h)	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

- رنگ بدنه الکترواستاتیک
- رنگ قطعات داخلی از نوع نسوز و با مقاومت 700 درجه سانتیگراد
- شیر کنترل گاز ساخت شرکت Silt ایتالیا
- دارای حسگرهای کنترل حد و کنترل فن ترمودیسک
- راندمان حرارتی بالا به همراه طول عمر محصول
- ایمن
- نصب آسان
- تعمیر و نگهداری سریع و کم هزینه
- قابلیت نصب در ارتفاع و تنظیم دمای
- طراحی زیبا و تنوع رنگ جهت تطبیق با محیط مصرف کننده
- سرعت عمل در گرمایش محیط

جهت دانلود
کاتالوگ محصولات
سرمایشی و گرمایشی
لطفاً اسکن فرمایید.



Scan To Download Catalog



گروه مهیا

درارتی، برودتی، الکتروموتور



بخاری های کارگاهی گازی

بخاری کارگاهی گازی مهیا سان سری MOS نوعی بخاری با انتقال حرارت جابجایی طبیعی و مشعل اتمسفریک ظرفیت بالاست، که جهت مصارف کارگاهی / صنعتی در دو ظرفیت ۳۰۰۰۰ و ۵۰۰۰۰ کیلوکالری طراحی شده است، شکل استوانه ای این بخاری موجب انتقال حرارت در یک محیط ۳۶۰ درجه شده و محیط کارگاه را در اطراف خود گرم می نماید این موضوع موجب کارایی بهتر بخاری در محیط های کارگری می شود.



جهت دانلود
کاتالوگ محصولات
سرمایش و گرمایش
لطفاً اسکن فرمایید



Scan To Download Catalog

www.mahyagroup.com
info@mahyagroup.com
Instagram: Mahya.complex

Head Office: No. 9
Saeed Alley, 4th St.,
Fatemi Ave, Tehran-IRAN
Tel: +98 21 88898988
Fax: +98 21 88995874
mobile: +98 921 8346649

دفتر مرکزی: تهران، خیابان فاطمی
خیابان چهارم (مپوشین بی نقش)،
کوچه سعید پلاک ۹
تلفن: ۸۸۸۹۸۹۸۸-۰۲۱
فکس: ۸۸۹۹۵۸۷۴-۰۲۱
موبایل: ۸۳۴۶۶۴۹-۰۹۲۱



Model	MGH845	MGH525	مدل دستگاه تریج
Fuel Type	گاز طبیعی NG	گاز طبیعی NG	نوع سوخت گاز طبیعی
Fuel Consumption)m ³ /hour(	4.8 m ³	2.7 m ³	مصرف سوخت (متر مکعب در ساعت)
Heating Space)m ² (	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 (سانتی متر)
Weight)kg(	87	65	جرم محصول (کیلوگرم)

ویژگی های محصول

- رنگ بدنه الکترواستاتیک
- رنگ قطعات داخلی از نوع نسوز و با مقاومت ۶۰۰ درجه سانتیگراد
- راندمان حرارتی بالا به همراه طول عمر محصول
- ایمن
- نصب آسان
- تعمیر و نگهداری سریع و کم هزینه
- طراحی زیبا و تنوع رنگ جهت انطباق با محیط مصرف کننده
- سرعت عمل در گرمایش محیط



گروه مهیا

حرارتی، برودتی، الکتروموتور



پورتاکول (سلولزی)

این محصول جدیدترین محصول ارائه شده در گروه مهیا می باشد.
که جهت پاسخگویی به نیاز مشتریان صنعتی، تفریحی، تجاری و
فضای باز طراحی و تولید گردیده است.



جهت دانلود
کاتالوگ محصولات
سرمایشی و گرمایشی
لطفاً اسکن فرمایید.



Scan To Download Catalog

www.mahyagroup.com
info@mahyagroup.com
Instagram: Mahya.complex

Head Office: No. 9,
Saeed Alley, 4th St.,
Fatemi Ave, Tehran-IRAN
Tel: +98 21 88898988
Fax: +98 21 88995574
mobile: +98 921 8346649

دفتر مرکزی: تهران، خیابان فاطمی
خیابان چهارم (میدانی بی غش)،
کوچه سعیدیلک
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۹۸۹۸۸
فکس: ۰۲۱-۸۸۹۹۵۸۷۴
همراه: ۰۹۳۰۸۳۴۶۶۴۹



مدل	سرعت باد	قطر پروانه	الکتروموتور اسب بخار hp	شدت جریان	هوادهی	ابعاد	وزن KG
APC40000	8 m/s	130 cm	1.5	6.8	38000	240*202*95	120
APC45000	10 m/s	130 cm	2	8.5	45000	255*202*95	128

ویژگی های محصول

- ◀ قابلیت جابجایی آسان با توجه به چرخهای گردان قفل دار
- ◀ دارای صفحه کنترل دیجیتال ، اتومات دستی و مجهز به ریموت
- ◀ ظرفیت خنک کنندگی ۵۰۰ متر مربع
- ◀ حجم مخزن آب ۲۷۰ لیتر
- ◀ دارای سنسور تشخیص سطح آب
- ◀ دارای کلید محافظ جان برای امنیت بیشتر و پیشگیری از برق گرفتگی
- ◀ بدنه پلی اتیلن / فایبر گلاس دارای استحکام و مقاومت
- ◀ دارای پد سلولزی جهت ثابت ماندن راندمان
- ◀ قابلیت بر نمودن آسان مخزن با شلنگ و گالن آب
- ◀ قابلیت تنظیم دور موتور (سفارشی)
- ◀ وجود ره کش در کف مخزن آب برای تسهیل پروسه شستشو
- ◀ ۱۸ ماه گارانتی
- ◀ ۱۰ سال خدمات پس از فروش و تامین قطعه





گروه مهیا

حرارتی، برودتی، الکتروموتور



کولرهای خانگی (سلولزی - پوشالی)

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



جهت دانلود
کاتالوگ محصولات
سرمایشی و گرمایشی
لطفاً اسکن فرمایید.



Scan To Download Catalog

www.mahyagroup.com
info@mahyagroup.com
Instagram : Mahya.complex

Head Office: No.9,
Saeed Alley, 4th St.,
Fatemi Ave, Tehran-IRAN
Tel: +98 21 88898988
Fax: +98 21 88995874
mobile : +98 921 8346649

دفتر مرکزی: تهران، خیابان فاطمی
خیابان چهارم (میرابی بن غش)،
کوچه سعیدبلاک ۹
تلفن: ۸۸۹۸۹۸۸-۰۲۱
فکس: ۸۸۹۹۵۸۷۴-۰۲۱
همراه: ۸۳۴۶۶۴۹-۰۹۲۱



Model	MCC 70	MCC 60*	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
Air Flow (m ³ /h) (CFM)	8200 4823	7200 4238	6460 3800	5200 2600	هوادهی
Dimensions (cm)	90*90*111	90*90*99	90*90*99	75*75*80	ابعاد (سانتیمتر)
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

- ◀ امکان تبدیل محصول از سلولزی به پوشالی 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 نامین هوای سالم تر در مدل های سلولزی
- ◀ کاهش مصرف انرژی و افزایش بازده سرمایش به واسطه افت فشار پائین پدهای سلولزی
- ◀ فیلتر اولیه هوا در پدیده گرد و غبار در مدل های 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 ورق های ضخیم تر در مقایسه با سایر محصولات مشابه موجود در بازار
- ◀ استفاده از رنگ پودری مقاوم برای شرایط جوی ایران
- ◀ دارای کلید دو قطبی و محافظ جان RCCB



بانک توسعه تعاون
TOSE'E TA'AVON BANK



آغاز ماجرای که به خانه ختم می‌شود

سرایار

اوراق گواهی تسهیلات مسکن تعاون از طریق افتتاح حساب در بانکواره



امکان معامله و نقد شوندگی اوراق در بازار فرابورس ایران

بازدهی مناسب سرمایه گذاری در سیرده های ویژه اوراق

سال نو مبارک