



فصل نامه شرکت فرآورده های نسوز ایران
شماره سوم. پاییز ۱۳۹۵

نسوز ایران





بسم الله الرحمن الرحيم
هست کلید در گنج حکیم

با تبریک سالروز ولادت با سعادت پیامبر اکرم محمد مصطفی(ص) که به تعبیر قرآن کریم رحمه للعالمین میباشند حضور همکاران عزیز و ارجمند، سخن را با این کلام گهربار ایشان آغاز می نمایم که می فرمایند: «عبادت هفتاد جزء است و بالاترین و بزرگترین جزء آن کسب روزی حلال است» (مستدرک الوسائل ج ۱۳ ص ۱۲) و راستی که تلاش برای بدست آوردن درآمد پاک و حلال (که بهترین نمود آنرا میتوان در کار تمامی شما همکاران سخت کوش در شرکت فرآورده های نسوز ایران مشاهده کرد)، بالاترین عبادت به درگاه ایزد یکتا بوده و همین روزی حلال و با برکت زمینه قبولی سایر عبادات شما را نیز در نزد خداوند تبارک و تعالی فراهم می نماید.

در تداوم پیامهای فصلنامه های قبلی و شرایط سخت اقتصادی و صنعتی حال حاضر کشور که عمدتاً ناشی از رکود بازار و عدم وجود نقدینگی کافی در صنایع می باشد بار دیگر همه دوستان را به لزوم دقت و امانت داری در انجام وظایف محوله به بهترین شکل ممکن در راستای افزایش بهره وری کلیه فرآیندهای شرکت و کاهش هزینه های قیمت تمام شده محصولات با حفظ و ارتقاء شرایط ایمنی و زیست محیطی محیط کار در راستای تحقق اهداف

و چشم اندازهای شرکت دعوت می نمایم. همانگونه که اشاره گردید این امر بنا به گفته حضرت ختمی مرتبت از اهم عبادات بوده و علاوه بر کسب موفقیت های دنیوی قطعاً با پاداش اخروی نیز همراه خواهد بود.

شرکت ایرفکو از همان بدو تاسیس بزرگترین و پیشروترین تولیدکننده گستره وسیعی از انواع فرآورده های نسوز در کشور و منطقه خاورمیانه بوده و بایستی با تلاش و جدیت تمامی شما همکاران عزیز و شمول الطاف الهی این جایگاه را حفظ نموده و با ارتقاء آن در سطح جهانی نیز سربلند و سرآمد باشد.

ومن ... التوفیق و علیه التکلان
سعید لقمانی . مدیر عامل



فصل نامه داخلی خبری، آموزشی

« شرکت فرآورده های نسوز ایران »

شماره سوم / پاییز ۱۳۹۵

مدیرمسئول: سعید لقمانی

سردبیر: ایمان کفعمی

اعضای هیات تحریریه: زهرا باقری / محمدرضا نصیریان

علی ندیمی / مسلم صداقتی

همکاران این شماره: بهزاد امین پور / اسماعیل کرمی

سعید اسماعیلی / فرشته مرادی / رسول باقرصاد

فصل نامه نسوز ایران آماده دریافت مقاله همکاران و علاقمندان به عرصه تولید و به کارگیری انواع فرآورده های نسوز می باشد.

راه های ارتباطی با شرکت فرآورده های نسوز ایران:

پست الکترونیک: irefco@yahoo.com

پست الکترونیک مدیر عامل: s.loghmani@irefco.ir

آدرس: اصفهان. کیلومتر ۵۲ جاده مبارکه شرکت فرآورده

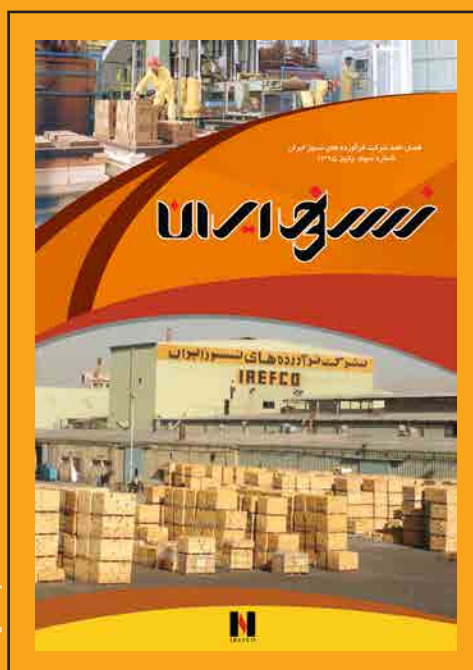
های نسوز ایران / تلفن: ۰۳۱۵۲۵۴۳۷۴۰-۲

آدرس دفتر: تهران. میدان هفت تیر. خیابان بهار شیراز.

خیابان سلیمان خاطر. پلاک ۵۱

تلفن: ۰۲۱۸۸۳۴۳۴۰۸-۹

نسوز ایران



پیامبر اعظم صلی الله علیه و آله وسلم ، مظهر خلق عظیم

ماه فرو مانده از جمال محمد سرو نباشد به اعتدال محمد قدر فلک را کمال و منزلتی نیست در نظر قدر با کمال محمد

میلاد مسعود پیامبر اعظم (ص) ، سرور کائنات و سید مخلوقات در عالم وجود حضرت محمد بن عبدالله (ص) و همچنین ولادت با سعادت امام صادق (ع) را به همه همکاران محترم تبریک و تهنیت عرض می نمایم و امیدواریم که خداوند توفیق بدهد که قدر این نعمت ها را شناخته و در همان صراط مستقیمی که این استوانه های عالم وجود به ما نشان دادند حرکت کنیم.

یکی از اوصافی که از جمله ممتازترین اوصاف پیامبر اسلام در بین آیات قرآن بیان شده ، خُلُق عظیم می باشد. در سوره مبارکه قلم خداوند پیغمبرش را این گونه می ستاید : **وَإِنَّكَ لَعَلَى خُلُقٍ عَظِيمٍ**؛ نوای پیامبر دارای اخلاق بزرگی هستی.

وقتی خدای سبحان از چیزی با عظمت یاد کند، معلوم می شود که آن کس یا آن چیز از عظمت فوق العاده ای برخوردار است؛ چون او هر چیزی را با صفت عظمت، نمی ستاید. بسیاری از موارد را با صفت ضعف یا قلت یاد می کند، سراسر دنیا را اندک می شمرد: **مَتَاعُ الدُّنْيَا قَلِيلٌ** و از دسیسه های شیطان به عنوان: **إِنَّ كَيْدَ الشَّيْطَانِ كَانَ ضَعِيفٌ** سخن می گوید، اما وقتی از خلق رسول خدا (ص) نام می برد می فرماید: ای پیامبرتو واجد همه ملکات نفسانی در حد اعلا هستی! **وَإِنَّ لَكَ لَأَجْرًا غَيْرَ مَمْنُونٍ** و **وَإِنَّكَ لَعَلَى خُلُقٍ عَظِيمٍ**. یعنی تو اجرنامحدود داری، گرچه عطایای خداوند به بهشتیان زوال ناپذیر است، ولی این اجر، نعمت خاصی است که به پیغمبر عنایت کرده است.

خداوند متعال درقرآن کریم رسول اکرم (ص) را در این مزایا محور دانسته است: حیات، رحمت، محبت، شرح صدر، کوثر، خلق عظیم، اجر غیر ممنون و رضا. (ولسوف يعطيك ربك فترضى).

مزایای خاصی که خداوند برای رسولش قرار داد، همگی دربُعدی از ابعاد، تابش و نورانیت دارند، ولی خلق عظیم او جنبه اجتماعی و رفتارهای عمومی و جامعیت او را نشان می دهد.

و این آیه شریفه هر چند به خودی خود حسن خلق رسول خدا(ص) را می ستاید، و آن را بزرگ می شمارد، لیکن با در نظر گرفتن خصوص سیاق، به خصوص اخلاق پسندیده اجتماعی اش نظر دارد، اخلاقی که مربوط به معاشرت است، از قبیل استواری بر حق، صبر در مقابل آزار مردم و خطاکاری های اراذل و عفو و اغماض از آنان، سخاوت، مدارا، تواضع و امثال اینها. آنچه ممتاز شدن رسول خدا(ص) در بین مردم حتی شگفتی برای غیرمسلمین ایجاد کرد، رفتارهای کریمانه او، صفات پسندیده وسجایای اخلاقی او بود تامشمول اجر بی حساب گردد. بیائیم در این سخن ربانی که پیامبر را دارای منشی ستودنی و اخلاقی عظیم معرفی می کند بیاندیشیم و از زبان روایت، نمی از این اقیانوس پرفیض برگیریم و ازرسول الله الگوی زندگی بگیریم که قرآن فرمود: (و لکم فی رسول الله اسوه حسنه)

مرحوم علامه طباطبایی در تفسیرالمیزان (ج ۶، ص ۱۸۳)، حدود ۲۷ صفحه در زمینه اخلاق و سنن و آداب زندگی پیامبرصلی الله علیه وآله روایاتی را نقل کرده است، که به برخی از آنها فهرست وار اشاره می کنیم:

۱- پیامبر اکرم صلی الله علیه وآله کفش خود را می دوخت. ۲- لباس خود را وصله می زد. ۳- با بردگان، هم غذا می شد. ۴- بر زمین می نشست. ۵- حیا مانعش نمی شد که نیازهای خود را از بازار تهیه کند. ۶- به توانگران و فقرا دست می داد و دست خود را نمی کشید تا طرف دست خود را بکشد. ۷- به هرکس می رسید، چه بزرگ و چه کوچک، سلام می کرد. ۸- اگر چیزی تعارفش می کردند، آنرا تحقیر نمی کرد، اگرچه یک خرمای پوسیده بود. ۹- کم خرج، کریم الطبع و خوش معاشرت بود. ۱۰- بدون اینکه قهقهه کند، همیشه تبسمی بر لب داشت. ۱۱- بدون اینکه چهره درهم کشیده باشد، همیشه اندوهگین به نظر می رسید. ۱۲- بدون اینکه از خود ذلتی نشان دهد، همواره متواضع بود. ۱۳- بدون اینکه اسراف ورزد، سخی بود. ۱۴- بسیار دل نازک و مهربان بود. ۱۵- هنگام بیرون رفتن از خانه، خود را در آینه می دید، موی خود را شانه می زد و چه بسا این کار را در برابر آب انجام می داد. ۱۶- هیچ گاه در مقابل دیگران پای خود را دراز نمی کرد. ۱۷- همواره بین دو کار، دشوارتر آن را انتخاب می کرد. ۱۸- هیچ وقت به خاطر ظلمی که به او می شد در صدد انتقام بر نمی آمد مگر آنکه محارم خدا هتک شود که به خاطر هتک حرمت خشم می کرد. ۱۹- هیچ وقت شخصی از او چیزی درخواست نکرد که جواب (نه) بشنود و حاجت حاجتمندان را رد نکرد. ۲۰- نماز در عین تمامیت، سبک و خطبه اش کوتاه بود. ۲۱- مردم، آن حضرت را به بوی خوشی که از او به مشام می رسید، می شناختند. ۲۲- وقتی در خانه مهمان داشت، اول کسی بود که شروع به غذا می کرد و آخرین کسی بود که از غذا دست می کشید تا مهمانان راحت غذا بخورند. ۲۳- بر سر سفره، همیشه از غذای جلوی خود میل می کرد. ۲۴- آب را با سه نفس می آشامید. ۲۵- جز با دست راست چیزی نمی داد و نمی گرفت و غذا نمی خورد. ۲۶- وقتی دعا می کرد، سه بار دعا می کرد و وقتی سخن می گفت در کلام خود تکرار نداشت. ۲۷- هرگاه با مردم سخن می گفت، در حرف زدن تبسم می کرد.

اقدامات انجام شده در راستای تحقق اهداف ، چشم انداز و ماموریت ایرفکو

الف. اقدامات در بخش عملیاتی

- ۱- اقدام برای جذب سفارشات با قیمت فروش بالاتر(منیزیت گرافیتی) جهت جبران عقب ماندگی تناژی بودجه
- ۲- کاهش بهای تمام شده و رقابتی کردن قیمت های فروش با اصلاح فرمولاسیون محصولات
- ۳- کاهش موجودی های راكد انبارها و مصرف این مواد در فرمولاسیون محصولات
- ۴- پیگیری برای ترخیص مواد اولیه در گمرک

ب. اقدامات در بخش مالی

- ۱- تقویت فرآیند وصول مطالبات
- ۲- همکاری با انجمن صنفی نسوز در زمینه اقدام برای وصول مطالبات
- ۳- پیگیری در راستای تبدیل وام های با بهره ۲۴ در صد به وام های ۱۸ درصدی
- ۴- پیگیری جهت دریافت وام جدید صندوق توسعه ملی از بانک رفاه با بهره ۱۴ درصد
- ۵- پیگیری جهت بهره گیری از صرفه جویی مالیاتی (مالیات ارزش افزوده) هزینه های مربوط به آموزش و ورزش پرسنل

مسلم صداقتی

مدیر سیستم ها و روش ها

آسیاب گلوله ای

محمدرضا نصیریان
مدیر طرح و توسعه



فولادهای منگیزی و یا لاستیک های مقاوم به سایش پوشانده می شود .

برای بهبود عملکرد آسیاب از لایبرهای دارای برجستگی و فرو رفتگی که به طرق مختلف ایجاد میشوند استفاده می گردد .

(یکی از متداول ترین آنها لایبرهای موج دار یا wave type mill linear می باشند) .

سرعت بحرانی در بال میل

سرعت بحرانی عبارت است از سرعت دورانی که در آن سرعت گلوله های تحت تأثیر نیروی گریز از مرکز به جداره داخلی آسیاب می چسبند و دیگر هیچ پرتابی رخ نمی دهد . سرعت بحرانی به قطر آسیاب بستگی دارد و از رابطه زیر محاسبه می گردد .

$$nc = \frac{42.3}{\sqrt{D}}$$

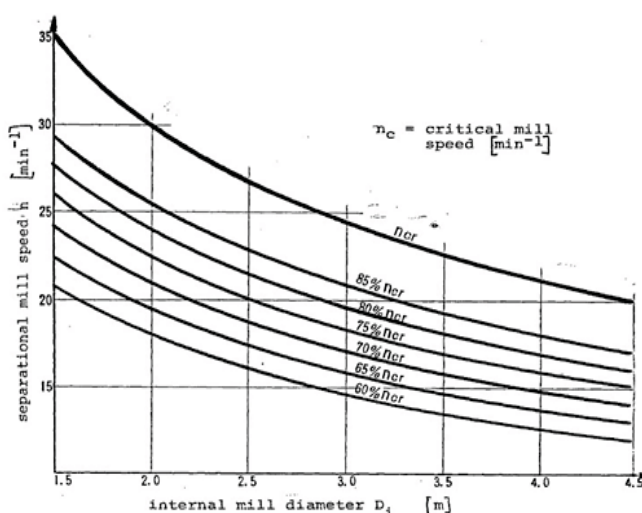
در این رابطه nc سرعت بحرانی با واحد دور بر دقیقه و D قطر مفید داخل آسیاب با واحد متر می باشد .

به طور مثال برای سرعت بحرانی در بال میل با قطر داخلی یک و نیم متر با استفاده از رابطه فوق ۳۴/۵ دور بر دقیقه محاسبه می گردد .

بال میل ها در سرعتی در محدوده ۶۰ تا ۹۰ درصد دور بحرانی مورد استفاده قرار می گیرند .

بر اساس برخی تجارب معتبر بهترین خردایش در محدوده ۶۵ تا ۷۹ درصد دور بحرانی اتفاق می افتد بر این اساس برای مثال فوق

محدوده دور مناسب ۲۲/۴ تا ۲۷/۲ دور در دقیقه می باشد در منحنی شماره ۱ رابطه بین قطر داخلی و سرعت دورانی آسیاب در محدوده ۶۰ تا ۸۵ درصد دور بحرانی نشان داده شده است .



درجه پر شونده گی (filling degree)

درجه پر شونده گی در آسیاب گلوله ای می تواند با اندازه

آسیاب گلوله ای (Ball mill) تجهیززی است که برای آسیاب کردن (پودر کردن) و ترکیب کردن (یکنواخت کردن و مخلوط کردن) مواد در فرآیند های مختلفی از قبیل فرآیند های معدنی ، رنگ سازی و سرامیک ها و ... به کار می رود .

اساس عملکرد در این تجهیزات ، خردایش مواد با ترکیبی از ضربه و سایش (مالش اصطکاکی) است .

کاهش سایز مواد با ضربه ناشی از سقوط گلوله ها از محلی در نزدیکی بالاترین نقطه پوسته آسیاب بر روی آنها اتفاق می افتد و با غلطیدن گلوله ها بر روی مواد تکمیل می گردد .

بدنه بال میل از یک پوسته استوانه ای که حول محور خود میچرخد تشکیل شده است و محور این پوسته میتواند افقی بوده و یا با امتداد افق زاویه کوچکی بسازد . عنصر ساینده در این تجهیز گلوله های فولادی (فولادهای کروم دار یا زنگ نزن) ، سرامیکی و لاستیکی می باشد . خواص کلیدی گلوله ها عبارتند از اندازه ، دانسیته ها ، سختی و ترکیب شیمیایی .

* کوچکتر شدن سایز گلوله های به کوچک تر شدن اندازه ذرات محصول نهایی می انجامد از طرف دیگر سایز گلوله ها باید بزرگتر از سایز بزرگترین ذره ای که به آسیاب تغذیه می شود باشد .

* دانسیته گلوله ها باید از دانسیته موادی که خردایش می شوند بالاتر باشد .

* گلوله ها در مقایسه با مواد ، باید از سختی مناسبی برخوردار باشند تا دوام کافی داشته باشند . لزومی بر انتخاب سختی های بالاتر نیست .

* انتخاب ترکیب شیمیایی گلوله ها براساس عواملی مانند مجاز بودن حضور این ترکیبات در محصول نهایی ، احتمال واکنش ترکیبات سازنده گلوله ها با مواد ، حساسیت در رنگ محصول ، قابلیت جداسازی ترکیبات از محصول و احتمال وقوع احتراق یا انفجار در اثر ترکیب با محصول و.. انجام می گیرد .

جداره ی داخلی بال میلی ها با لایبرهای ازجنس

عوامل موثر بر عملکرد جرم روکش تاندیش ۱

اسماعیل کرمی
سرپرست شکل دهی



صنعت آهن و فولاد از مهمترین صنایع مصرف کننده مواد دیر گداز می باشند بطوری که در حال حاضر حدود ۷۰٪ از محصولات نسوز در صنایع آهن و فولاد مصرف می شود. در سال های اخیر صنایع آهن و فولاد در حال اصلاح فرآیندهای تولید فولاد با کیفیت عالی و با حداقل قیمت ممکن می باشد.

این موضوع از جنبه های متفاوت نظیر کاهش قیمت تمام شده فولاد و همچنین فولاد عاری از هرگونه ناخالصی اهمیت دارد.

تاندیش ریخته گری نه تنها به عنوان یک ظرف میانی برای انتقال مذاب به قالب ریخته گری پیوسته بلکه به عنوان آخرین مرحله ای که می توان خواص مورد نظر را در مذاب تامین نمود شناخته می شود.

از آنجایی که از طرفی دیرگدازی تاندیش بر روی کیفیت مذاب به طور وسیعی اثرگذار است و از طرف دیگر مقاومت در برابر سرباره دیرگداز بکار رفته در تاندیش می تواند بسیاری از مشکلات فولاد سازی را مرتفع سازد.

بنابراین می بایست نسوزی را برای پوشش دهی لایه کاری تاندیش انتخاب نمود که با کیفیت مذاب سازگار باشد و با مذاب و سرباره واکنش نشان ندهد.

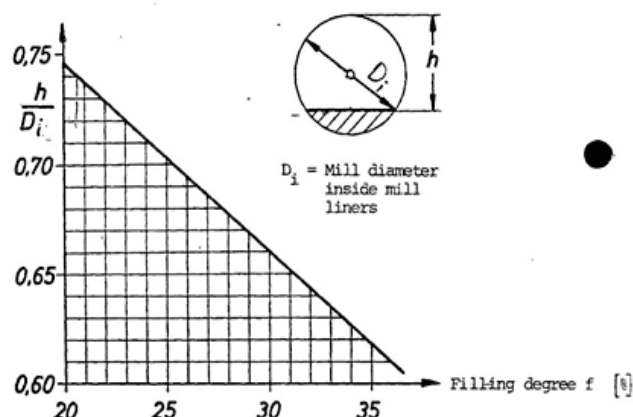
دیرگدازهای بکار رفته در جداره تاندیش شامل سه لایه دیرگداز با وظایف مختلف می باشد.

در لایه اول که لایه ایمنی نامیده می شود از آجرهای شاموتی به منظور محافظت و نگهداری بدنه فولادی تاندیش در زیر دمای بحرانی آن در طول عملکرد تاندیش استفاده می شود.

لایه دوم که لایه دائمی نامیده می شود. از جرم های ریختنی کم سیمان و یا در برخی مواقع (بسته به شرایط کارخانه) از آجرهای آلومینایی استفاده می شود.

و در نهایت خارجی ترین لایه در داخل تاندیش، لایه مصرفی یا لایه کاری (پلاستر) می باشد که در حقیقت نوعی جرم

گیری ارتفاع آزاد h در بالای گلوله ها و استفاده از دیاگرام زیر تعیین گردد.



درجه پرشوندگی مناسب در آسیاب های گلوله ای در محدوده ۲۷ تا ۳۳ درصد (بطور متوسط ۳۰ درصد) توصیه می گردد.

همانطور که در دیاگرام دیده می شود برای درجه پرشوندگی ۳۰ درصد نسبت h به D_i در دیاگرام حدود ۶۶٪ می باشد.

با داشتن درجه پرشوندگی و با استفاده از رابطه زیر میتوان وزن گلوله مناسب برای آسیاب را بدست آورد. (در این رابطه حجم مفید آسیاب در درجه پرشوندگی و وزن حجمی گلوله ضرب می شود)

$$Q = \frac{\pi}{4} \cdot D^2 \cdot L \cdot \frac{f}{100} \times P$$

در این رابطه Q وزن گلوله قابل شارژ به آسیاب برحسب تن، D قطر داخلی مفید آسیاب بر حسب متر، L طول داخلی مفید آسیاب بر حسب متر، F درجه پرشوندگی و P وزن حجمی گلوله های بر حسب تن بر متر مکعب می باشد.

در این فرمول معمولاً برای وزن حجمی از جدول زیر استفاده می گردد.

وزن حجمی فرمول	سایز گلوله	نوع گلوله
4.4 t/m ³	60 - 100 mm	گلوله فولادی (Steel ball)
4.6 t/m ³	30 - 50 mm	گلوله فولادی (Steel ball)
4.8 t/m ³	20 - 30 mm	گلوله فولادی (Steel ball)
4.8 t/m ³	20 - 30 mm	سیلیس (cylpebs)

بطور مثال برای آسیاب با قطر داخلی ۱/۵ متر و طول ۲/۵ متر برای استفاده از گلوله با قطر ۳۰ تا ۵۰ میلیمتر داریم.

$$Q = \frac{\pi}{4} \cdot D^2 \cdot 2.5 \cdot \frac{30}{100} \cdot 4.6$$

$$Q = ۶ \text{ تن}$$

ادامه دارد

دیر گذاز پایه منیزیستی است که از مهمترین وظایف آن می توان به جلوگیری از تخریب لایه های دیر گذاز تاندیش در حین تخلیه مذاب باقیمانده و منجمد شده پس از پایان فرآیند ریخته گری پیوسته ، جلوگیری از تلفات حرارتی مذاب، محافظت آجرهای لایه ایمنی از آسیب های حرارتی و شیمیایی ناشی از تماس مستقیم با مذاب و کاهش میزان ناخالصی های اکسیدی در مذاب اشاره کرد. به طور ایده آل مواد لایه کاری باید کمترین میزان واکنش با سرباره را داشته باشند.

اما در عمل ، سرباره تاندیش ها از لحاظ نوع ترکیب بسیار وسیع هستند و امکان ایجاد سرباره کاملاً بازی و اسیدی وجود دارد.

تحقیقات نشان می دهد که خوردگی نسوزهای منیزیستی را می توان با کنترل ترکیب سرباره در جهت محدود کردن انحلال Mgo داخل سرباره کاهش داد.

در این راستا توجه به نوع بایندهای مصرفی در جرم روکش تاندیش ، و نوع اکسیدهای موجود در سرباره بسیار حائز اهمیت است.

به منظور فراهم کردن خاصیت عایقی پلاستر تاندیش، آن را متخلخل می سازند که این امر منجر به نفوذ سرباره و واکنش سرباره با دانه های منیزیت پلاستر می شود که حاصل آن تشکیل فازهای زود ذوب نظیر ردونایت ، تفرویت ، مونتی سیلیت و مرونیت و ... در اطراف دانه های منیزیت می باشد.

این فازها می توانند دمای مذاب منیزیت را از ۲۸۰۰ درجه سانتیگراد به زیر ۱۵۰۰ درجه کاهش دهد و باعث انحلال دانه های منیزیت شوند.

(فازهای مذکور در نتیجه حضور ناخالصی هایی نظیر

Mgo . Mno . Cao . Sio2 . Al2O3 و همچنین مقادیر ناچیزی Fe و Feo در ترکیب سرباره فولاد بوجود می آید) در جدول ۱ برخی ترکیباتی که احتمال تشکیل آنها در سرباره وجود دارد به همراه دمای ذوب و ترکیب شیمیایی آنها آورده شده است.

بایندهای مورد استفاده در تهیه نسوزها به سه دسته بایندهای آلی ، غیر آلی و ترکیب از هر دو بسته بندی می شوند.

در جرم های روکش تاندیش از بایندهای فسفاتی و سیلیکاتی و یا ترکیبی از هر دو به وفور استفاده می شود. عدم استفاده از بایندهای مناسب باعث ایجاد پدیده بلوکه شدن در جرم های تاندیش می شود این اتفاق زمانی رخ می دهد که در قسمت هایی از تاندیش ، دو لایه کاری و لایه دائمی درهم نفوذ کنند و لذا در هنگام برگرداندن تاندیش ، عوامل سرباره و مذاب باقیمانده در تاندیش به صورت قفل شده در جرم قرار گرفته و از آن خارج نمی شود.

وجود اکسیدهای قلیایی در ترکیب بایندهای مورد استفاده در دمای بالا میتواند باعث تشکیل فاز مذاب و واکنش این فاز با لایه دائمی گردد.

این پدیده می تواند منجر به ذوب دو لایه و بلوکه شدن آنها گردد.

تغییر ترکیب لایه دائمی که توسط ذوب دولایه ایجاد می شود ضریب انبساطی حرارتی سطح لایه دائمی را افزایش می دهد.

اختلاف در میزان سطح و باقیمانده لایه دائمی منجر به پوسته ای شدن لایه دائمی و تخریب آن می گردد.

۱- به محصولات مورد استفاده در لایه کاری تاندیش، پلاستر تاندیش یا جرم روکش تاندیش می گویند.

جدول ۱ : دمای ذوب برخی ترکیباتی که احتمال تشکیل آن ها در سرباره در نتیجه واکنش با منیزیت پلاستر وجود دارد.

نام فاز	ترکیب شیمیایی	دمای ذوب (درجه سانتیگراد)
ردونایت	$MnO.SiO_2$	۱۲۹۰
تفرویت	$2MnO.SiO_2$	۱۳۴۵

ژوانسینیت	$MnO.2SiO_2.CaO$	۵۷۵
گلوکریت	$MnO.SiO_2.CaO$	۱۳۵۵
مرونیت	$Ca_2MgSi_2O_8$	۱۵۷۵
مونتی سیلیت	$CaMgSiO_4$	۱۴۹۰
فایالیت	$2FeO.SiO_2$	۱۲۰۵

کفرازنگ معاملات راه صدآورده



آغاز معاملات آبان ۹۵ در بورس اوراق بهادار تهران، در قالب مراسمی نمادین و با حضور مدیر عامل و اعضای هیأت مدیره شرکت فرآورده های نسوز ایران برگزار شد و زنگ آغاز معاملات به صدا درآمد. زنگ معاملات بیست و یکمین سالروز عرضه سهام فرآورده های نسوز ایران (۳۰ مهرماه ۷۴) امروز توسط جناب آقای مهندس سعید لقمانی، مدیر عامل شرکت فرآورده های نسوز ایران نواخته شد تا آغازگر داد و ستد سهام در بورس اوراق بهادار تهران آغاز شود.

لازم به ذکر است که شرکت فرآورده های نسوز ایران به عنوان یکی از شرکت های موفق در عرصه تولید فرآورده های نسوز کشور، همواره ارتقاء کیفیت محصولات، خدمات مرتبط و بهبود مستمر را مدنظر داشته است. این شرکت با تولید محصولات نسوز با استانداردهای جهانی و نوآوری، ارائه خدمات فنی مرتبط، برقراری پیوند با سرمایه های نسوز دنیا و الگوبرداری از نمونه های موفق در این صنعت و به کارگیری توان و مشارکت کارکنان خود در رسیدن به اهداف، ارزشهای مورد نظر مشتریان و ذینفعان را فراهم می کند.



بازدید سرکار خانم مهندس زهرا سعیدی نماینده محترم شهرستان مبارکه در مجلس شورای اسلامی از ایرفکو

مجلس شورای اسلامی ضمن ابراز خرسندی از وجود این صنعت استراتژیک و مادر در شهرستان مبارکه و نیز دیدگاههای ارزشی و تخصصی مدیریت شرکت، حمایت از صنایع در جهت ارتقاء تولید و اشتغال منطقه و کشور را از مهمترین برنامه های خود عنوان کردند و اظهار داشتند انشاءالله با پیگیری بعمل آمده و با اصلاح برخی قوانین از جمله بانکداری اسلامی، قدمهای موثری در جهت حمایت از چرخه تولید کشور برداشته خواهد شد.

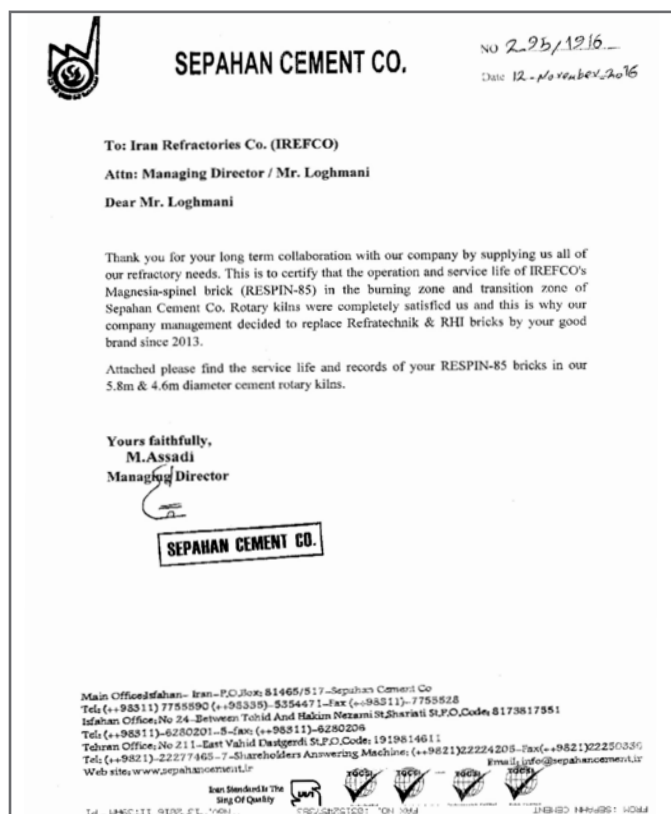


روز شنبه مورخ ۹۵/۹/۲۰ سرکار خانم مهندس سعیدی نماینده محترم شهرستان مبارکه در مجلس شورای اسلامی به همراه آقای مهندس حقیقی ریاست محترم اداره صنعت معدن و تجارت شهرستان مبارکه از شرکت فرآورده های نسوز ایران بازدید بعمل آوردند. در این بازدید آقای مهندس لقمانی مدیرعامل محترم شرکت ضمن معرفی و تشریح فعالیتهای سازمان، بیان داشتند ایرفکو از قدیمی ترین صنایع شهرستان مبارکه بوده که با بکارگیری نیروهای بومی، نقش موثری در رونق اقتصاد و اشتغال منطقه دارد و با عنایت به اینکه سال جاری توسط مقام معظم رهبری مزین بنام اقتصاد مقاومتی اقدام و عمل گردیده است انتظار متولیان صنایع کشور، حمایت بیشتر و همه جانبه از تولید ملی توسط سازمانها و ارگانها می باشد تا به یاری خداوند متعال بتوان از شرایط بحران رکورد اقتصادی عبور کرد. در این بازدید سرکار خانم سعیدی نماینده محترم شهرستان مبارکه در

کسب رکورد کارکرد آجر منطقه پخت کوره های دوار صنعت سیمان

می نماید.
کسب این موفقیت بزرگ که در نوع خود در کشور و حتی منطقه بی نظیر می باشد را به متخصصین و پرسنل شریف و زحمتکش شرکت تبریک می گوئیم.

بهزاد امین پور
مدیر امور فروش و خدمات پس از فروش



آجر رسپین ۸۵ از تولیدات شرکت فراورده های نسوز ایران است که در منطقه پخت و ترانزیشن کوره های دوار صنعت سیمان مورد استفاده قرار می گیرد. این محصول در کوره دوار شرکت سیمان سپاهان بالاترین رکورد کارکرد را کسب نموده و بر اساس گزارش کارشناسان آن شرکت توانسته است محصولات مشابه از تولید کنندگان طراز اول در سطح جهان را پشت سر بگذارد. اخیراً شرکت فراورده های نسوز ایران در رابطه با محصول یاد شده موفق به دریافت لوح تقدیر از مدیریت شرکت سیمان سپاهان گردید.

گفتنی است کوره های کارخانه سیمان سپاهان دارای بزرگترین قطر، و همچنین شرایط کاری دشوار می باشند. این شرکت به دلیل حساسیت فوق العاده در شرایط بهره برداری، کلیه نیازهای نسوز خود را از شرکت فراورده های نسوز ایران تامین



دریافت تقدیر نامه «تامین کننده برتر» از گروه ملی صنعتی فولاد ایران

گروه ملی صنعتی فولاد ایران در ردیف نخستین کارخانجات تولید فولاد کشور است. این شرکت از بدو تاسیس، بخش عمده ای از نیاز های خود به انواع دیرگذاها را از شرکت فراورده های نسوز ایران تهیه نموده است.

کاربرد دیرگذاها در صنعت فولاد از حساسیت ویژه ای برخوردار است لذا تولید این فراورده ها مستلزم تکنولوژی های روزآمد و بکارگیری تجهیزات پیشرفته است که کلیه این ویژگی ها در شرکت فراورده های نسوز ایران وجود دارد.

عملکرد خوب آجر ها و مواد ویژه عرضه شده توسط ایرفکو در طول سالیان متمادی منجر به دریافت لوح تقدیر از این مشتری شده است که مویذ از حس اعتماد گروه ملی صنعتی فولاد ایران به شرکت فراورده های نسوز ایران می باشد. کسب این افتخار ارزشمند را به کارشناسان و پرسنل شریف شرکت تبریک می گوئیم.



تقدیر و سپاس

شرکت فرآورده های نسوز ایران ، یکی از باسابقه ترین تولید کنندگان دیرگدازهای صنعتی در سطح کشور و منطقه می باشد که با در اختیار داشتن کادر مدیریتی ، فنی و اجرایی مجرب ، دانش فنی روزآمد و تجهیزات پیشرفته و متنوع ، طی سالیان متمادی به تامین نیازهای صنایع بسیار مهم کشور از جمله صنایع فولاد ، سیمان ، نفت ، گاز ، پتروشیمی ، فلزات غیرآهنی و ... پرداخته و با نوآوری و عرضه محصولات کیفی ، منشاء آثار مثبت متعددی در صنایع مصرف کننده بوده است .

هر چند طی سالیان اخیر بدلیل شرایط خاص حاکم بر صنعت و تولید کشور که عمدتاً ناشی از اعمال تحریم های ظالمانه بر کشور می باشد این شرکت نیز در فرآیندهای تامین مواد اولیه و قطعات و تجهیزات ، تولید و فروش و آثار مالی ناشی از آنها مواجه بوده اما در پرتو عنایت حق تعالی و با برخورداری از مدیریتی کارآمد ، متعهد ، دلسوز و آشنا با صنعت نسوز و مولفه های متعدد و پیچیده آن و تلاش و همت خستگی ناپذیر پرسنل ، مشکلات و موانع را یکی پس از دیگری پشت سر گذاشته و با تبدیل بسیاری از تهدیدها به فرصت ، ضمن انجام مسئولیتهای خود ، به موفقیت های چشمگیری نیز دست یافته است . در این میان نقش تاثیرگذار و ارزشمند مدیرعامل محترم شرکت ، جناب آقای مهندس لقمانی که با برخورداری از تجربه حضور طولانی در عرصه صنعت و تولید کشور بویژه صنعت نسوز و با مسئولیت پذیری توأم با تعهد و تلاش مستمر ، سکان هدایت شرکت در شرایط خاص را بر عهده دارند بسیار بارز می نماید .

توجه و اهتمام خاص ایشان و هیئت مدیره محترم به بهره گیری از کلیه منابع سازمان بویژه منابع انسانی که با فعالیتهای اثربخش در زمینه ارتقاء توانایی و مهارت پرسنل و نیز تقویت مشارکت و انگیزش نیروی کار همراه بوده است از جمله بازنگری در طرح طبقه بندی مشاغل شرکت که طی بیش از دو دهه اخیر بدون تغییر باقیمانده و به هیچ وجه پاسخگوی نیازهای شرایط روز سازمان نبود عموم پرسنل شرکت را به تلاش مضاعف در جهت تحقق اهداف شرکت و ایفای نقش موثر در رشد و شکوفایی اقتصاد کشور در عمل به منویات مقام معظم رهبری در موضوع « اقتصاد مقاومتی » هدایت و رهبری نموده است . **شورای اسلامی کار شرکت فرآورده های نسوز ایران** به مثابه آیه شریفه « لم یشکر المخلوق لم یشکر الخالق » لازم می داند سپاس و قدردانی عمومی پرسنل را به محضر مدیریت محترم عامل و کلیه اعضای محترم هیئت مدیره تقدیم نموده و مراتب تعهد کلیه همکاران به تلاش مسئولانه در جهت تحقق اهداف شرکت را اعلام نماید.

پیام تسلیت

با نهایت تأسف در سه ماه گذشته همکاران گرامی آقایان **غلامعلی و علیرضا خادم الفقراء** شاغل در قسمت فروش ، آقای **ابوالقاسم خسروی** شاغل در قسمت بازرگانی از نعمت مادر و آقایان **مهدی و عباس شفیع زاده** شاغل در قسمت فنی و تولید ، آقای **مسعود زمانی** شاغل در قسمت انبار و برنامه ریزی تولید از نعمت پرخیز و برکت پدر محروم شدند.

این غم جانکاه و ضایعه جبران ناپذیر را به محضر خانواده های این مرحومین تسلیت عرض می نمایم و برای آنان علو درجات را از درگاه حق تعالی مسئلت می نمایم.



احکام انتصاب مدیران و سرپرستان

بدینوسیله انتصاب چهار تن از همکاران در پست های مربوطه آقایان:

ذبیح الله صادقی (جانشین مدیر مالی) ، **امیر تاج بخش** (سرپرست حسابداری مالی) ، **جلال پور فخمی** (سرپرست فن آوری اطلاعات) ، **احمد رضا اسماعیلی** (سرپرست برنامه ریزی تولید و انبارها) را به آنان تبریک گفته و از درگاه ایزد منان توفیق روزافزون همراه با سلامتی در جهت نیل به اهداف شرکت را خواستاریم.



امیر تاج بخش



ذبیح الله صادقی



احمد رضا اسماعیلی



جلال پور فخمی

الزامات و نیازهای بازاریابی و فروش در صنعت نسوز

فرشته مرادی / سرپرست
فروش منابع شیمیایی و حرارتی



فصل نامه شرکت فرآورده های نسوز ایران . شماره سوم . پاییز ۱۳۹۵

۱۰

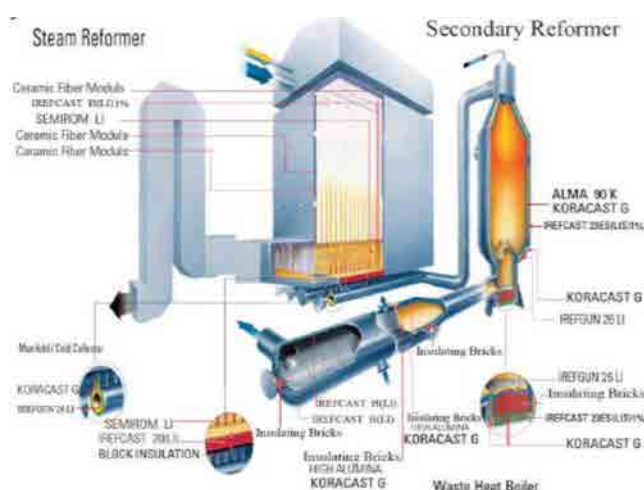


امر به مقایسه و رقابت پذیری محصولات خود با سایر محصولات از جمله محصولات وارداتی که در بسیاری از صنایع از جمله صنایع فولادسازی، نفت، گاز و پتروشیمی و... که تا کنون مورد استفاده قرار می گرفته اند کمک شایانی می نماید. همچنین جایگزین کردن محصولات جدید با هدف بهبود کیفیت و افزایش کارایی کوره ها مستلزم تسلط به دانش مواد و محصولات نسوز می باشد.

۳- علوم شیمی و فیزیک

تنوع مصرف کنندگان مواد دیرگداز و تعدد کوره های عملیاتی که هر کدام از آنها در فرایندهای خود دارای شرایط شیمیایی و فیزیکی ویژه ای هستند ایجاب می نماید که کارشناسان واحد فروش با تمامی فرایندهای مذکور آشنایی کامل داشته باشند چرا که آستر نسوز کوره ها تحت تاثیر گازهای خورنده، سرباره ها، درجه حرارتهای عملیاتی، شرایط محیطی (بازی، اسیدی) هستند، که هر یک از این عوامل در انتخاب بهترین لایه نسوز موثر خواهد بود. پس از آنکه شرایط شیمیایی و فیزیکی کوره ها مورد بررسی قرار گرفت با استفاده از طراحی حرارتی (Thermal Design) که در واقع یک ارتباط منطقی بین شرایط کوره و محاسبه تعداد لایه ها است، ضخامت مناسب و اقتصادی و نوع لایه (آجر، جرم و یا ترکیبی از هر دو) تعیین می گردد.

طراحی لایه های نسوز ریفرمر صنایع پتروشیمی و پالایشگاهی



۴- دانش محاسبات و معماری

یکی از مسائل حائز اهمیت در طراحی لایه های نسوز محاسبه میزان متریال مورد نیاز مناسب و آشنایی با مهندسی سیویل و محاسبات سازه می باشد. وزن سازه ها در طراحی نسوز بسیار حائز اهمیت است حتی الامکان سازه باید در سبکترین حالت ممکن که پایداری لازم در شرایط عملیاتی کوره را داشته باشد طراحی گردد. عدم رعایت این مساله در طراحی، منجر به تخریب و یا کوتاه شدن عمر نسوز کوره می گردد از آن جمله می توان به محاسبات کوره های سیلندری و سقفهای قوس اشاره کرد.

۵- دانش مکانیک

در بسیاری از موارد اطلاعات ارائه شده از سوی مشتریان نسوز صرفا شامل یک نقشه از سازه فلزی مورد نظر می باشد. تجزیه و تحلیل این نقشه ها مستلزم دانش فنی نقشه خوانی بوده و طراحی لایه های نسوز آنها جز با تسلط به فنون مهندسی و محاسبات و همچنین نرم افزارهای مهندسی و تخصصی این رشته امکان پذیر نمی باشد. محصل این محاسبات در نهایت بصورت یک پیشنهاد فنی اقتصادی شامل انواع آجرها با ابعاد و تعداد مورد نیاز و همچنین انواع جرمها و ملاترها به مشتری ارائه شود. همواره درک انطباق قابلیت های تولیدی با نیاز مشتری در یک فرایند فروش رضایت بخش تعیین کننده است. در پایان باید گفت تیم بازاریابی و فروش در شرایط نامطلوب بازار نیز قادر است با بکارگیری روشهای مناسب بازاریابی و با اتکا به قابلیت های آشکار و پنهان خط تولید مانع از افت درآمد سازمان گردد. از جمله این روشها انعطاف در نحوه تعامل با مشتریان، متناسب با شرایط اقتصادی موجود و رتبه اعتبار ایشان است. بدیهی است در این رهگذر ممکن است بخشی از وجوه حاصل از فروش بموقع بازگشت ننماید لیکن با اتخاذ تدابیر صحیح از توقف خط تولید و انباشتگی انبار جلوگیری شده و حتی از این شرایط برای پیشی گرفتن از رقبای استفاده خواهد شد.

مقدمه: پس از عبور تولیدکنندگان از عصر کالای، تولید، فروش و مصرف کننده که تقریبا از سال ۱۹۰۰ میلادی تاکنون به طول انجامیده است شرکتهای تولیدی وارد عصر جدیدی شده اند. در این عصر اهمیت واحدهای فروش و بازاریابی روز به روز بیشتر شده و بسیاری از تولیدکنندگان بر فروش و مشتری مداری متمرکز شده اند آن دسته از تولیدکنندگانی که از این موضوع غفلت ورزیده اند با از دست دادن بازار ورشکسته شده و یا در حال تعطیلی هستند که متأسفانه تعداد آنها هم کم نیست. مادامیکه تقاضا در بازار به اندازه کافی وجود دارد تیم های فروش غیر حرفه ایی هم قادر به فروش محصولات خود هستند هر چند که در آن زمان هم فروشندگان حرفه ای عملکرد بهتری دارند اما در شرایط رکود، با بازارهای به شدت رقابتی شرکتهایی که از واحد فروش حرفه ایی یا به زبان دیگر تخصصی برخوردار باشند. در یک تیم فروش مجرب و چابک علاوه بر مدیر ارشد فروش که وظیفه رهبری و سیاست گذاری و برنامه ریزی کلان را بر عهده دارد سایر عوامل نیز باید به گونه ای حرفه ای عمل نموده و نقشی همسان و موثر در پیشبرد اهداف را داشته باشند. بازاریابی، بازاریابی و فروش در صنعت دیرگدازها از مشخصه ها و پیچیدگی های خاص خود برخوردار است. در زیر به مجموعه ای از علوم و مهارت هایی که یک تیم حرفه ای فروش در صنعت نسوز باید به آنها تسلط و آگاهی کافی داشته اشاره می شود.

۱- دانش بازاریابی و فروش

در کلیه صنایع، کارشناسان فروش باید دانش مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) و فنون بازاریابی و فروش، روانشناسی فروش و ... را بدانند و با استفاده از CRM و VOC وضعیت بازار را رصد و جایگاه رقبا را بررسی نمایند و در نهایت با استفاده از قیمت های خوب و رقابتی در بازار شرکت کنند. یکی از ارکان CRM، مدیریت شکایات می باشد. چگونگی مذاکره با مشتریان شاکی و قانع کردن آنها بسیار حائز اهمیت است چرا که یک مشتری شاکی حداقل روی ۸ تا ۱۰ مشتری دیگر اثر منفی دارد. موضوع CSM (اندازه گیری میزان رضایت مشتریان) نیز توسط فروشندگان حرفه ای انجام می شود و از نتایج بدست آمده در جهت بهبود وضعیت سازمان استفاده می گردد. به صورت کلی فروشندگان باید با فنون مذاکره با مشتری آشنا باشند تا بتوانند به جذب سفارش مشتری و حفظ مشتریان وفادار کمک نمایند.

۲- دانش مواد (مهندسی سرامیک)

در بسیاری از موارد مشتریان نسوز با ارائه مجموعه ای از اطلاعات کلی به بیان نیاز خود می پردازند، لذا یک فروشنده حرفه ای فرآورده های نسوز باید خواص مواد اولیه مورد استفاده و همچنین خواص شیمیایی و فیزیکی محصولات تولیدی خود را بداند. این

هوش هیجانی یا هوش عاطفی (EQ)

ایمان کفعمی
مدیر امور اداری و منابع انسانی



هوش عاطفی، هوش احساسی یا هوش هیجانی (Emotional EQ intelligence) شامل شناخت و کنترل عواطف و هیجان‌های خود است. به عبارت دیگر، شخصی که EQ بالایی دارد، سه مؤلفه هیجان‌ها را به طور موفقیت آمیزی با یکدیگر تلفیق می‌کند:

۱- مؤلفه شناختی

۲- مؤلفه فیزیولوژیکی

۳- مؤلفه رفتاری.

متون علم مدیریت بر این باورند که رهبران و مدیران، با هوش‌های هیجانی بالاتر، توان بیشتری برای هدایت سازمان تحت کنترل‌شان دارند.

یافته‌های جدید نشان می‌دهد کارکنانی که دارای وجدان کاری و احساس وظیفه شناسی بالایی هستند، اما فاقد هوش هیجانی و اجتماعی اند، در مقایسه با کارکنان مشابهی که از هوش هیجانی بالایی برخوردارند، عملکرد ضعیف‌تری دارند. از مقالات پژوهشی برخی دانشمندان این اینگونه بر می‌آید که، کسانی که از هوش هیجانی برخوردارند می‌توانند عواطف خود و دیگران را کنترل کرده، بین پیامدهای مثبت و منفی عواطف تمایز گذارند و از اطلاعات عاطفی برای راهنمایی فرایند تفکر و اقدامات شخصی استفاده کنند. هوش هیجانی، اصطلاح فراگیری است که مجموعه گسترده‌ای از مهارت‌ها و خصوصیات فردی را دربرگرفته و به طور معمول به آن دسته مهارت‌های درون فردی و بین فردی گفته می‌شود که فراتر از دایره مشخصی از دانش‌های پیشین، چون بهره هوشی (IQ) و مهارت‌های فنی یا حرفه‌ای است.

ارسطو می‌گوید:

«عصبانی شدن آسان است؛ همه می‌توانند عصبانی شوند، اما عصبانی شدن در برابر شخص مناسب، به میزان مناسب، در زمان مناسب، به دلیل مناسب و به روش مناسب – آسان نیست!»

دانیل گلمن معتقد است، هوش عاطفی بالا تبیین می‌کند که چرا افرادی با ضریب هوشی (IQ) متوسط، موفق‌تر از کسانی هستند که نمره‌های بالاتری از «IQ» دارند.

در دهه ۱۹۴۰ وقتی نود و پنج دانشجوی دانشگاه هاروارد را تا سنین میان‌سالی مورد بررسی قرار دادند، چنین دیدند که افرادی که بالاترین نمره‌های تحصیلی را داشتند از نظر میزان حقوق دریافتی، بهره‌وری و موفقیت شغلی از هم دوره‌ای‌های ضعیف‌تر خود موفق‌تر نبودند. آنان حتی از نظر میزان رضایت از زندگی شخصی یا رضایت از روابط دوستانه، خانوادگی و عشقی نیز وضعیتی برتر نداشتند.

در مدل گلمن که امروزه به طور وسیعی به رسمیت شناخته شده است، به طور خلاصه پنج حوزه اساسی هوش هیجانی

مورد بررسی قرار گرفته است:

۱. خودآگاهی: شناخت هیجان‌ها و احساسات خود

۲. خودمدیریتی: مدیریت هیجان‌ها و احساسات خود

۳. خودانگیزی

۴. دیگرآگاهی: تشخیص و درک هیجان‌ها و احساسات دیگران

۵. دیگر مدیریت: مدیریت رابطه با دیگران

این مدل می‌گوید، وقتی فردی دارای هوش عقلی یا ضریب هوشی (IQ) بالایی است، لزوماً دارای هوش هیجانی بالایی نیست. هوشمند بودن یک امتیاز است که البته تضمینی برای موفقیت در زندگی و روابط بین فردی و اجتماعی نخواهد بود.

چگونگی آموزش در کودکی

داشتن دانش و آگاهی درباره احساسات و هیجان‌ات کودک برای والدین الزامیست. باید محیطی را ایجاد کرد که همه به بیان احساسات خود بپردازند.

از بچه خواسته شود احساسات خود را نقاشی کند و یا به زبان بیاورد. احساس امنیت و فضای حمایتی نیز به این روند کمک خواهد کرد.

هوش هیجانی به دلیل کاربردهایی که دارد و بخصوص در مورد کودکان از جایگاهی ویژه برخوردار است. هوش هیجانی به کودکان کمک می‌کند تا در موقعیت‌های تهدید کننده و خطرناک، واکنش مناسب‌تری برای نجات خود انجام دهند. در مجموع، هوش هیجانی به خصوص به کودکان کمک می‌کند تا یادگیری بهتری داشته و خوشحال‌تر، سالم‌تر و موفق‌تر باشند و حس مسئولیت‌پذیری را در خود تقویت کنند.

واقعیت آن است که کودکان، هیچ‌گاه آنچه را که شما می‌گویید، انجام نمی‌دهند، اما همیشه در پایان، آنچه را که شما انجام می‌دهید به انجام می‌رسانند؛ بنابراین، پیش از اینکه ما به کودک خود فکر کنیم که چگونه می‌توانیم، هوش هیجانی او را پرورش دهیم یا هیجان‌های او را مدیریت کنیم، بهتر است، ابتدا به فکر فراگیری روش‌هایی برای مدیریت هیجان‌های خود باشیم.

توانمندی‌های هوشی ثابت هستند اما هوش هیجانی می‌تواند فراگرفته شود یا بهبود یابد. زمانی که کودکان از نظرهوش هیجانی هوشمند شوند قادر خواهند بود به استعدادهای خود دست یابند. والدین با صحبت کردن، مکث کردن، توجه کردن به بیان احساس‌ها و هیجان‌های نوزاد و کودک خود، دادن فرصت تمرین هیجان‌ها به او در محیط بازی، ارائه الگوی تقویت و مشاهده‌ای و نوازشگری می‌توانند، سنگ بنای ارتباط اجتماعی و پرورش هوش هیجانی را در کودکان بنا کنند.

عوامل مؤثر در هوش هیجانی

سالووی (از پژوهشگران برجسته که در بخش تحقیقات ادراکی مغز فعالیت می‌کند) توصیف مبنایی خود از هوش هیجانی را بر اساس استعدادهای فردی به پنج حیطه اصلی بسط می‌دهد:

۱- شناخت عواطف شخصی یا خود آگاهی

خود آگاهی، سنگ بنای هوش هیجانی است. توانایی نظارت بر احساسات در هر لحظه برای به دست آوردن بینش روان شناختی و ادراک خویشتن، نقشی تعیین کننده دارد.

ناتوانی در تشخیص احساسات واقعی، ما را به سردرگمی دچار می‌کند.

افرادی که نسبت به احساسات خود اطمینان بیشتری دارند، بهتر می‌توانند زندگی خویش را هدایت کنند. این افراد درباره احساسات واقعی خود در زمینه اتخاذ تصمیمات شخصی از انتخاب همسر آینده گرفته تا شغلی که برمی‌گزینند، احساس اطمینان بیشتری دارند.

۲- به کار بردن درست هیجان‌ها یا قدرت تنظیم احساسات خود

مهارت‌ها توانایی زیادی دارند، در هر آنچه که به کنش متقابل آرام با دیگران بازمی‌گردد بخوبی عمل می‌کنند، البته افراد از نظر توانایی‌های خود در هر یک از این حیطه‌ها، با یکدیگر تفاوت دارند و ممکن است بعضی از ما برای نمونه در کنار آمدن با اضطراب‌های خود به طور کامل موفق باشیم، اما در تسکین دادن نا آرامی‌های دیگران چندان کار آمد نباشیم. بدون شک، زیر بنای اصلی سطح توانایی ما، عصب است اما مغز به طرز چشمگیری شکل پذیر است و همواره در حال یادگیری است و ضعف در مهارت‌های فوق را می‌توان جبران کرد. شایان ذکر است آزمون EQ زاجمله آزمونهای استخدامی و تعیین کار راهه شغلی در شرکت فرآورده های نسوز ایران می باشد که برای رده های کارشناسی و بالاتر انجام وتوسط امور اداری و منابع انسانی مورد تجزیه و تحلیل قرار می گیرد.



۳- برانگیختن خود

برای برانگیختن شخصی، تسلط بر نفس خود و برای خلاق بودن لازم است سکان رهبری هیجان‌ها را در دست بگیرید تا بتوانید به هدف خود دست یابید. افراد دارای این مهارت، در هر کاری که بر عهده می‌گیرند بسیار مولد و اثر بخش خواهند بود.

۴- شناخت عواطف دیگران یا همدلی

توانایی دیگری که بر خود آگاهی عاطفی متکی است، «مهارت ارتباط با مردم» است. افرادی که از همدلی بیشتری برخوردار باشند، خود را جای دیگران قرار داده و مسایل و مشکلات را از زاویه دید آنها نگاه می‌کنند. این توانایی، آنان را در حرفه‌هایی که مستلزم مراقبت از دیگرانند مانند تدریس، فروش و مدیریت موفق تر می‌سازد.

۵- مهارت‌های اجتماعی

بخش عمده‌ای از هنر برقراری ارتباط، مهارت کنترل عواطف در دیگران است، اینها توانایی‌هایی هستند که محبوبیت، رهبری و اثر بخشی بین فردی را تقویت می‌کنند. افرادی که در این

مدیریت استعدادها

ماتریس عملکرد/ توان بالقوه نه خانه ای یا (Box ۹) یکی از ابزارهایی است که در برنامه ریزی جانشین پروری بطور مکرر مورد استفاده قرار گرفته است. این ابزار می‌تواند برای کلیه مدیران از جمله کسانی که در زمینه مدیریت استعدادها فعالیت می‌کنند بسیار ارزشمند باشد. ماتریس عملکرد / توان بالقوه که معمولاً تحت عنوان «ماتریس نه خانه ای» از آن یاد می‌شود، ابزار ساده و در عین حال موثری است که برای ارزیابی استعدادها در سازمان‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد. این ابزار افراد را بر اساس دو بعد مورد ارزیابی قرار می‌دهد:

۱- عملکرد گذشته ۲- توان بالقوه آتی ایشان
محور X (خط افقی) شامل سه خانه ای است که عملکرد رهبری را ارزیابی کرده و محور Y (خط عمودی) نیز از سه خانه تشکیل شده که توان بالقوه رهبری را ارزیابی می‌کند. ترکیبی از محور X و Y، نه خانه تشکیل می‌دهد که رهبر به ترتیب ذیل در آن جا می‌گیرد: خانه ۱A بیانگر عملکرد بالا/پتانسیل بالا بوده و خانه ۳G بیانگر عملکرد پایین/پتانسیل پایینی باشد. به منظور استفاده از این ماتریس، گروهی از مدیران با یکدیگر همکاری می‌نمایند تا افراد مورد نظر را در خانه های ۹ گانه قرار دهند؛ بدین ترتیب افرادی که دارای بیشترین توان

بالقوه هستند را مشخص کرده و تعیین می‌نمایند که چه کسانی در مسیر توسعه (Development) قرار دارند و چه کسانی برای بهبود عملکرد باید تحت آموزش و مربی گری (Coaching) قرار گیرند. همچنین ابزاری ارزشمند است که برای افزایش دقت و منظم کردن تصمیم گیریهای مربوط به جبران خدمت نیز مورد استفاده قرار گرفته است. هر کدام از نه خانه در برگرنده مجموعه متفاوتی از اقدامات مورد نیاز است. به عنوان نمونه افرادی که در شغل فعلی دارای عملکرد برجسته هستند، ولی توان بالقوه بالایی ندارند، احتمالاً متخصصانی در حیطه تخصص خودشان هستند که ممکن است نخواهند به نقشهای رهبری مهاجرت کنند.



برگه اطلاعات ایمنی مواد

Material Data Safety Sheet « MSDS »

سعید اسماعیلی
کارشناس ایمنی و بهداشت حرفه ای



مقدمه : برگه اطلاعات ایمنی مواد MSDS اطلاعاتی پیرامون خصوصیات کاربردی مواد و فرآورده ها از قبیل، پتانسیل آسیب زایی آنها، نحوه نگهداری و استفاده ایمن از آنها و چگونگی برخورد با عوارض ناشی از به کار گیری آنها در در مواقع اضطراری میباشد. برگ اطلاعات ایمنی مواد ارائه شده برای محصولات مشابه توسط تولید کنندگان مختلف می تواند متفاوت باشد اما در بسیاری از اطلاعات پایه مشابهت دارند MSDS ها برای گروههایی از قبیل پزشکان، متخصصان بهداشت حرفه ای، سرپرستان ایمنی، مهندسین و متخصصین محیط زیست، نیز تهیه میشود. اطلاعاتی که به این ترتیب در اختیار برخی گروههای خاص قرار می گیرد می تواند با اطلاعاتی که به سایر گروهها ارائه میشود متفاوت باشد. MSDS نقطه ضروری شروع برای اجرای یک برنامه کامل ایمنی و بهداشت برای مواد میباشد. یک MSDS خوب اطلاعات ویژه و کاربردی را فراهم می کند که عبارتند از:

۱- اطلاعات محصول

اولین گام اطمینان از درستی MSDS ماده ای یا فرآورده مورد نظر است. بخش اطلاعات، اطلاعات لازم جهت اطمینان از صحت و مطابقت MSDS با ماده مورد استفاده را به دست می دهد.

۲- عناصر خطرزا

تمامی عناصری که دارای پتانسیل خطرزایی هستند باید در MSDS لیست شوند همچنین حدود مواجهه شغلی برای هر یک از عناصر خطرزا ارائه میگردد. MSDS ها معمولا حدود مواجهه شغلی رایج از قبیل TLV ها که توسط ACGIH تدوین شده را میدهند

۳- اطلاعات فیزیکی

بخش داده های فیزیکی، اطلاعات فنی و خصوصیات مواد را به ما میدهد. ابتدا باید بررسی شود که ماده ای که توضیح داده شده (حالت فیزیکی و شکل) همان ماده ایست که شما در اختیار دارید. اگر اینطور نباشد MSDS در اختیار قرار نگرفته باشد یا ممکن است ماده کهنه شده باشد یا در طی حمل و نقل یا انبارش دچار تغییر شکل شده باشد. در هر یک از این موارد، اطلاعات MSDS می تواند فاقد استفاده باشد و لازم است اطلاعات اضافی در اختیار قرار گیرد. عموما خصوصیات فیزیکی مختلفی در MSDS داده میشود (حد بویایی، وزن مخصوص، فشار بخار، دانسیته بخار، میزان تبخیر، نقطه جوش، نقطه انجماد، pH، و ...)

۴- اطلاعات در مورد خطر حریق و انفجار

هدف این بخش تشریح هر گونه خطرات حریق و انفجار مرتبط با مواد است. این اطلاعات با اطلاعاتی از داده های بخش واکنش پذیری ترکیب میشود و میتواند در تعیین محلی مطمئن برای انبار سازی مورد استفاده قرار گیرد. (مانند مایعات اشتعال پذیر) اطلاعات این بخش همچنین میتواند برای برنامه ریزی تعیین نوع مناسب و محل قرار گیری خاموش کننده های حریق و همینطور برای طرح ریزی بهترین پاسخ به آتش برای سایت کاری ویژه بکار رود. مقداری از اطلاعات این بخش برای مبارزه با آتش و پاسخ اضطراری پرسنل میباشد.

۵- اطلاعات واکنش پذیری

بخش داده های واکنش پذیری، هر وضعیتی که تحت آن ماده ناپایدار گشته یا میتواند خطرناک شود را تشریح میکند. مواد ناپایدار ممکن است تجزیه شده و باعث حریق یا انفجار شوند یا به شکل مواد جدید که خطرات دیگری دارند تبدیل شوند. بعنوان مثال این مواد جدید ممکن است سمی تر یا اشتعال پذیرتر از ماده اصلی باشند. عواملی از قبیل گرما، نور خورشید، و طول عمر ماده شیمیایی میتواند باعث ناپایداری یا تجزیه مواد شوند. در مورد این مواد انبارش ویژه و رعایت شرایط خاص در حمل و نقل مطرح می باشد.

۶- خصوصیات سم شناسی / داده های مربوط به خطرات سلامتی

بخش خصوصیات سم شناسی راههایی مواجهه با مواد و اثرات مضر آنها را توصیف نماید.

۷- کمکهای اولیه

بخش کمکهای اولیه اقداماتی را که باید فوراً در مواجهه با اثرات سوء مواد انجام شود را توضیح میدهد. هدف کمکهای اولیه کاهش جراحات و اختلالات بعدی میباشد. در موارد جدی کمکهای اولیه برای زنده نگه داشتن مصدومین ضروری باشد.

۸- اقدامات پیشگیرانه

این بخش اقدامات پیشگیرانه برای کار ایمن با مواد را ارائه میکند. بایستی توجه داشته باشیم که تمامی MSDS های نوشته شده به ما تمامی پیش بینی های معقول را ارائه نمیدهند.

۹- اطلاعات تهیه کننده MSDS

شماره تماس تهیه کننده MSDS در این بخش داده میشود زیرا تهیه کننده بهترین منبع برای بدست آوردن اطلاعات بیشتر میباشد. این بسیار مهم است که MSDS به روز باشد و تاریخ تهیه آن مشخص باشد MSDS هر سه سال یکبار باید به روز شود. سوالات مهمی که هنگام مطالعه و استفاده از MSDS باید پاسخ داده شوند عبارتند از:

- ۱- آیا MSDS درستی را برای ماده ای که با آن کار میکنید یا کار خواهید کرد در اختیار دارید؟
- ۲- آیا MSDS شما به روز است؟
- ۳- آیا توضیحات آن در مورد ماده، با آنچه که دارید منطبق است؟
- ۴- آیا این ماده میتواند بسوزد یا منفجر شود؟
- ۵- آیا این ماده ناپایدار است؟ چه عوامل و شرایطی منجر به ناپایداری آن میشود؟
- ۶- آیا این ماده با سایر مواد واکنش میدهد؟ این مواد کدامند؟
- ۷- آیا محل کار شما نیاز به کنترل های مهندسی دارد؟
- ۸- آیا این ماده به احتیاطهای ویژه برای حمل نیاز دارد؟
- ۹- آیا به تجهیزات حفاظتی خاصی نیاز دارید؟

اصلاح الگوی مصرف، حفظ و ارتقاء سلامت

زهر اباقری / کارشناس آموزش و توسعه منابع انسانی



نشان ایمنی و سلامت:

یک سیب سبز رنگ (نماد سلامتی) است که عبارت ایمنی و سلامت در کنار آن نوشته شده است. این نشان بر فرآورده های غذایی و آشامیدنی سالم و ایمنی اعطا می شود. فرآورده ای سالم و ایمن است که از مواد اولیه سالم و در شرایط خوب بهداشتی، تولید و عرضه شده و علاوه بر حداقل ویژگیهای مورد انتظار و خواص ذاتی خود، دارای ویژگیهای است که در ارتقاء ایمنی و سلامت مصرف کنندگان مؤثر باشد.

برخی از معیارهای اعطای نشان ایمنی و سلامت به تولید کنندگان شامل موارد زیر می باشد:

- نداشتن مواد افزودنی شیمیایی نسیتمتیک
- به حداقل رساندن میزان کالری فرآورده از طریق کاهش مصرف کربوهیدراتهای ساده و چربیها
- به حداقل رساندن ترکیبات و عوامل خطر ساز از قبیل اسیدهای چرب ترانس، اشباع و ...
- استفاده از مواد افزودنی و اولیه طبیعی و ارگانیک
- تولید بهداشتی و صنعتی فرآورده های سنتی
- عاری بودن فرآورده از سموم قارچی، باقیمانده سموم دفع آفات نباتی و داروهای دامپزشکی و عوامل آلودگی بیولوژیک
- بکارگیری سازوکارهای بهبود ارزشی تغذیه ای فرآورده از قبیل غنی شده با املاح و ویتامین.

مفهوم رنگها در نشانگر رنگی تغذیه ای چیست؟

رنگ سبز به معنی «کم» می باشد و ما را به یک انتخاب مطمئن و سالمتر راهنمایی می کند.

رنگ نارنجی به معنی «متوسط» می باشد و ما را به یک انتخاب نسبتاً خوب راهنمایی می کند، اگر چه انتخاب سبز بهتر است.

رنگ قرمز به معنی مقادیر «زیاد» در ماده غذایی می باشد. باید دقت کرد با توجه به فعالیت فیزیکی و شرایط جسمانی کی و چه مقدار مصرف کنیم.

پنج شاخص مؤثر در سلامتی شامل انرژی، قند، چربی، نمک و اسیدهای چرب ترانس می باشد که در جدول نشانگرهای رنگی تغذیه ای دارای یکی از رنگهای سبز، نارنجی و قرمز خواهند بود که با توجه به مفهوم رنگهای نشانگر مصرف کننده بایستی در یک نگاه محصول را ارزیابی و انتخاب مناسبی را داشته باشد.

مفهوم نشانگرهای رنگی تغذیه ای وقتی یک محصول هر سه رنگ را دارد چیست؟

نشانگرهای رنگی تغذیه ای به منظور مقایسه یک محصول با محصول دیگر نمی باشد (مثلاً مقایسه دو محصول کنسرو ماهی و یک مجاز نیست) بلکه مقایسه یک محصول از دو شرکت تولیدی متفاوت است. در این صورت اولویت انتخاب با محصولی هست که با توجه به شرایط فیزیکی و جهانی مناسب تر می باشد. بعنوان مثال در مقایسه دو کنسرو تن ماهی که اولی دارای ۱۶/۲ گرم چربی کل بوده و رنگ نشانگر آن قرمز می باشد و کنسرو تن ماهی دیگری که چربی آن ۱۳/۵ گرم بوده و رنگ نشانگر آن نارنجی می باشد، کنسرو ماهی دوم انتخاب مناسب تر می باشد. بنابراین ما باید بتوانیم با استفاده از نشانگرهای رنگی تغذیه ای و مقادیر آنها بین دو ماده غذایی مثلاً بین دو بیسکویت، بین دو ماست مناسب ترین محصول را انتخاب کنیم.

با توجه به نیاز مصرف کنندگان در سنن مختلف همچنین بدلیل تنوع مواد غذایی، بحث برچسب گذاری محصولات از اهمیت ویژه ای برخوردار می باشد. برچسب محصولات در زمان خرید و قبل از مصرف، اولین و مهمترین چیزی است که مصرف کننده با محصول ارتباط برقرار می کند. این برچسب بایستی حداقل اطلاعات مورد نیاز برای آگاهی مصرف کننده را در اختیار وی قرار دهد بگونه ای که ضمن اینکه از گمراه شدن مصرف کننده جلوگیری می نماید در حادکان به اطلاعات تغذیه ای او نیز کمک نماید. برای این منظور برچسب های تغذیه ای بر روی محصول درج می گردد و اطلاعاتی را به مصرف کننده ارایه می دهد تا در شلوغی و ازدحام فروشگاهها انتخاب سالمتر و مناسبتری داشته باشد.

یکی از مواردی که در برچسب محصولات الزامی می باشد سیب سلامت (نشان ایمنی و سلامت) و همچنین درج نشانگر رنگی تغذیه ای یا چراغ راهنما مطابق با شکل زیر است.

چراغ راهنما

سازمان غذا و دارو شماره پروانه بهداشتی ساخت	انرژی	۷۱ kcal
	قند	۰ g
	چربی	۷/۲ g
	نمک	۰/۳ g
	اسیدهای چرب ترانس	۰ g
	پروتئین	۲ g
اندک متوسط زیاد		

چرا باید روی راهبری فن آوری اطلاعات تمرکز نمود؟

رسول باقر صاد / مدیرعامل شرکت داده پردازان حامی



(بخش پایانی)

اهمیت موضوع فن آوری اطلاعات آن را به یکی از موضوعات مهم و مطرح در جلسات راهبردی اعضای هیئت مدیره و مدیران اجرایی تبدیل کرده است. از آنجا که اطلاعات و تکنولوژی حمایت کننده آن برای حیات و رشد سازمان ضروری می باشند. بنابراین راهبری فن آوری اطلاعات بخش جدایی ناپذیری از راهبری سازمان می باشد.

نه تنها سرمایه گذاران پیام های محکمی در باره این راهبری ارائه میدهند، بلکه جامعه نیز خواهان مسئولیت پذیری هر چه بیشتر هیئت مدیره و مدیران اجرایی در بخشهای خصوصی و عمومی هستند.

حسابرسان یا تنظیم کنندگان اطلاعات نیز بسیار صراحتاً خواهان آگاهی، شفافیت و مسئولیت پذیری هستند برای مثال:

- کمیته اطلاعات بحرانی ریاست جمهوری امریکا خواستار آگاهی که مامورین شرکت از خطرات فن آوری اطلاعات و وابستگی مطلق کسب و کار به زیر ساخت اطلاعات ملی شده است.

- هیئت مدیر کمپانی های عضو در بورس لندن باید ریسک های شرکت را مشخص کنند و در مورد آنها شفاف باشند.

- سیستم پشتیبان بحران در صنعت فینانس از طرف بانک BIS ملزم شده که یک ساختار راهبری شفاف موثر و مسئولیت پذیر داشته باشند.

فن آوری اطلاعات بطور ذاتی مستلزم سرمایه گذاری کلان و ریسکهای زیادی است و در بسیاری از موارد به طور جدی مورد توجه جدی مورد توجه گروههای مدیریتی قرار نگرفته است. باید توجه داشت که نظارت بر فن آوری اطلاعات به دلایل زیر با نظارت بر استراتژیهای کسب و کار متفاوت است:

- برای درک این مطلب که چگونه با کمک فن آوری اطلاعات میتوان سازمان را توانمند ساخت و خطرها و فرصتهای آن کدام است به دانش تکنیکی بیشتری نسبت به دیگر بخشها مورد نیاز خواهد بود.

- بطور سنتی با فن آوری اطلاعات بعنوان یک جزئی جدا از کسب و کار رفتار میشود.

- فن آوری اطلاعات پیچیده است و وقتی بخواهید عملیات

سازمانی را در شبکه اقتصادی گسترش بدهید، پیچیده تر نیز خواهد شد.

- دانش فن آوری اطلاعات معمولاً در سطح هیئت مدیره محدود شده است.

این عوامل باعث شده هیئت مدیره و برخی از مدیران برای درگیر شدن با راهبری فن آوری اطلاعات مردد گردند. ولی این تردید بی معنا است زیرا راهبری فن آوری اطلاعات مستلزم تصمیمات دقیق، شفاف و راهبردی است که هیئت مدیر و مدیران اجرایی برای انجام این کارها انتخاب شده اند.

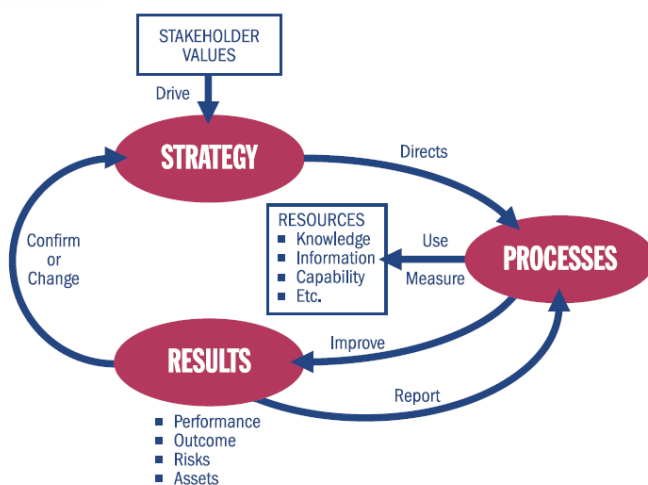
مسئولیت راهبری فن آوری اطلاعات با کیست؟

راهبری فن آوری اطلاعات یک دسیپلین جدا نیست. بلکه بخشی از راهبری کل سازمان است که میبایست مسئولیتهای زیر را انجام دهد: (شکل زیر)

- در نظر گرفتن ارزشها برای ذی نفعان در زمان تنظیم استراتژی ها

- هدایت فرآیندی که استراتژیها را پیاده سازی میکند.

- اطمینان از اینکه فرآیندها نتایج قابل اندازه گیری مهیا میکنند.



راهبری فن آوری اطلاعات مستلزم بکار گیری اصول راهبری استراتژیک سازمان برای هدایت و کنترل فن آوری اطلاعات است خصوصاً باید به موارد زیر تاکید شود:

- پتانسیل فن آوری اطلاعات در تاثیر بر روی دارایی های نامحسوس مثل (اطلاعات، دانش، اعتماد و غیره)

- هم ترازی استراتژیهای کسب و کار و استراتژیهای فن آوری اطلاعات

- بررسی و تایید سرمایه گذاریهای بر روی فن آوری اطلاعات

- اطمینان از اینکه ریسکهای مربوط به فن آوری اطلاعات مشخص شده اند.

- سنجش کارایی فناوری اطلاعات

راهبری فن آوری اطلاعات مسئولیت هیئت مدیره است. هیئت مدیره این مسئولیت را با رهبری و اطمینان از اینکه فن آوری اطلاعات موجب حفظ و توسعه استراتژیهای و اهداف سازمانی می شود، انجام میدهد.

حسابداری مدیریت چیست ؟

مسلم صداقتی
مدیر سیستم ها و روش ها



حسابداری مدیریت فرآیند تعریف، اندازه گیری، جمعیت، تجزیه و تحلیل، مهیاسازی، تفسیر و تبادل اطلاعات مورد استفاده توسط مدیریت به منظور برنامه ریزی، ارزیابی و کنترل یک واحد تجاری و در جهت کسب اطمینان از استفاده مناسب و پاسخگویی به منابع شان می باشد.

عملیات حسابداری و اهداف آن در عمل برای تهیه و مهیاسازی اطلاعات با استفاده از معیارهای اندازه گیری در فرآیندهای اقتصادی در طی دوره های مختلف و برای ذینفعان مختلف، از تنوع بالایی برخوردار است. به عنوان مثال حسابداری مالی به صورت گذشته نگر و برای تهیه و تنظیم اطلاعات به منظور تصمیم گیری کاربران و ذینفعان خارج از سازمان مورد استفاده قرار می گیرد.

این در حالی که حسابداری مدیریت با ارائه حوزه عمل بیشتر در استفاده بهینه از اطلاعات برای ترسیم چشم اندازهای مدیریت کمک می نماید این اطلاعات به منظور اطمینان بخشی از برنامه ریزی، کنترل، ساماندهی و تصمیم گیری صحیح مورد نیاز است و تحت کنترل می باشد. از طرفی دیگر حسابداری مالی با استفاده از اطلاعات واقعی حقایق زمان را در جهت مسیر تکامل و حرکت شرکت نشان می دهد اما عملاً این اطلاعات نشانی از دلایل و عوامل ایجاد حقایق حاصل شده را بدست نمی دهد.

بنابراین نتایج حاصل از حسابداری مالی را می توان با کمک گرفتن از مبانی حسابداری مدیریت مورد بهبود و اثربخشی بیشتر قرار داد. در مقابل حسابداری مالی عملاً اطلاعات حسابداری مدیریت ماهیت هنجاری ندارند اما برعکس بکارگیری اطلاعات حسابداری مدیریت در جهت ایجاد جهت گیری ها و ایده های آینده نگر امری عملی می باشد.

حسابداری مدیریت یا حسابداری مدیریتی

حسابداری مدیریتی بر استفاده از اطلاعات حسابداری برای مدیران در سازمان ها، به منظور مهیا کردن آن ها برای تصمیم سازی در کسب و کار آگاهانه تأکید دارد و که به آن ها اجازه می دهد تا کارکردهای کنترلی و مدیریتی شان را بهتر تجهیز نمایند

در مقایسه با اطلاعات حسابداری مالی، اطلاعات حسابداری

مدیریتی این خصوصیات را دارند:

در درجه اول نگاه رو به جلو دارند، بجای تاریخی.

برای پشتیبانی کردن از تصمیم گیری به کار می روند و بر مدل هایی با درجه ای از انتزاع مبتنی هستند به جای آنکه بر موارد مبتنی باشند.

برای استفاده در سازمان طراحی شده و در نظر گرفته شده اند، بجای اینکه برای استفاده ذینفعان، بستانکاران و قانونگذاران در نظر گرفته شده باشند.

معمولاً محرمانه بوده و توسط مدیران استفاده می شود تا گزارشگری عمومی با ارجاع به احتیاجات مدیران محاسبه می شود و اغلب توسط سامانه های اطلاعات مدیریت استفاده می شود نه با ارجاع به استانداردهای عمومی حسابداری مالی. تعریف:

آیفک در تعریف مدیریت مالی سازمانی از سه حوزه گسترده استقبال می کند: حسابداری بها، تجزیه و تحلیل و ارزیابی عملکرد، برنامه ریزی و پشتیبانی از تصمیم گیری.

به گفته انجمن حسابداران خبره مدیریت (CIMA)، «حسابداری مدیریت فرآیند تعریف، اندازه گیری، جمعیت، تجزیه و تحلیل، مهیاسازی، تفسیر و تبادل اطلاعات مورد استفاده مدیریت جهت برنامه ریزی، ارزیابی و کنترل یک واحد تجاری و جهت اطمینان از استفاده مناسب و پاسخگویی به منابع شان می باشد. حسابداری مدیریت همچنین تهیه گزارش های مالی را نیز برای گروه های غیرمدیریتی مانند ذینفعان، بستانکاران، سازمان های قانونگذار و مراجع مالیاتی را شامل می شود.

مؤسسه حسابداران رسمی امریکا بیان داشته است که حسابداری مدیریت در عمل به گسترش در سه حوزه زیر می انجامد.

* مدیریت راهبردی- ارتقای نقش حسابدار مدیریت به عنوان یک شریک راهبردی در سازمان

* مدیریت عملکرد- توسعه عملکرد تصمیم گیری کسب و کار و مدیریت عملکرد سازمان

* مدیریت ریسک- مشارکت در چارچوب ها و شیوه ها برای شناسایی، اندازه گیری، مدیریت و گزارشگری ریسک ها و دستیابی به اهداف سازمان.

۱۵ آذر ماه روز حسابداری در ایران است.

بهانه ای شد تا به این مناسبت، تبریکی صمیمانه و آرزوهای مشفقانه به همکاران گرامی و پرتلاش امور مالی شرکت داشته باشیم.



هفده اصل کار تیمی

«خلاصه کتاب هفده اصل کار تیمی اثر جان ماکسول»

سعید لقمانی / مدیر عامل

تعریف تیم :

به تعدادی افراد با مهارت های مکمل اطلاق می شود که به هدف مشترک ، اهداف عملکردی و مسئولیت پذیری متقابل متعهد هستند.

ویژگی اساسی تیم :

رفتار جمعی و وابستگی متقابل اعضا به همدیگر.

اصل اول : انعطاف پذیری

یک فرد انعطاف پذیر:

- آموزش پذیر است

- از نظر عاطفی احساس امنیت می کند .

برای تقویت انعطاف پذیری :

- یادگیری را برای خود یک عادت کنید.

- ارزیابی نقش خود و بهتر کردن وضعیت کنونی.

- خارج از محدودیت ها فکر کنید.

اصل دوم : مشارکت و همکاری

یک فرد مشارکت پذیر:

- همکاری را بعنوان شریک می بیند و نه رقیب.

- روی تیم تمرکز دارد و نه روی خودش.

- پیروزی را با تکیه بر توان تیم بدست می آورد.

برای تقویت مشارکت پذیری :

- برد - برد بیاندیشید.

- مکمل دیگران باشید.

- خودتان را نادیده بگیرید.

اصل سوم : تعهد

یک فرد متعهد :

- خود انتخاب کرده و نه با تحمیل شرایط.

- چون بر پایه ارزشهاست پس دوام دارد.

- معمولاً در بروز نارسایی ها کشف می شود.

برای تقویت تعهد پذیری :

- تعهدات خود را با ارزشهایتان گره بزنید.

- ریسک کنید.

- تعهد هم تیمی هایتان را ارزیابی کنید.

اصل چهارم : ارتباط

یک فرد با ارتباط خوب :

- خودش را از دیگران جدا نمی کند.

- برقراری ارتباط دیگران با خود را آسان می کند.

- ارتباطات با درجه اهمیت بالا را مکتوب دنبال می کند.

برای تقویت ارتباط :

- صریح و رک و راست باشید.

- دیگران را هم به حساب بیاورید.

- تند و سریع اقدام کنید.

اصل پنجم : شایستگی

یک فرد با شایستگی بالا :

- متعهد است که ممتاز باشد.

- به جزئیات توجه می کند.

- با انسجام و پیوستگی کار می کند.

برای بهبود شایستگی خود :

- روی حرفه و کار خود تمرکز کنید.

- کارهای کوچک و جزئی را هم جدی بگیرید.

- توجه بیشتری به عمل داشته باشید.

اصل ششم : قابل اتکا بودن

یک فرد قابل اتکا :

- انگیزه های ناب درونی دارد.

- مسئولیت پذیر و خوش فکر است.

- همکاری منسجم در تیم دارد.

برای تقویت قابلیت اتکا :

- کشف ارزشهای خودتان از طریق بررسی انگیزه های درونی.

- الگوگیری از افراد و اطرافیان قابل اتکا.

- شناخت توانمندی ها و تقویت آنها.

اصل هفتم : منضبط بودن

یک فرد منضبط دارای :

- تفکر منضبط.

- احساسات منضبط.

- اعمال منضبط.

برای تقویت نظم در خود :

- عادات کاری خود را تقویت کنید.

- زبان و تفکر خود را کنترل کنید.

- درگیر در چالش ها شوید.



اصل هشتم : ارتقاء دیگران

فردی دیگران را ارتقاء می دهد که :

- برای هم تیمی های خود ارزش قائل شود.

- ارزش های دیگران برای وی هم با اهمیت باشد.

- در تقویت ارزش های تیمی می کوشد.

اگر می خواهید ارتقاء دهنده باشید :

- قبل از آنکه دیگران به شما خدمت کنند به آنها خدمت کنید.

- قبل از آنکه دیگران بر ارزشهای شما بیافزایند شما اقدام کنید.

- قبل از آنکه شما را باور کنند شما آنها را باور داشته باشید.

اصل نهم : اشتیاق

یک فرد مشتاق :

- با اقدام و عمل به اشتیاق و حس کردن می رسد.

- به آنچه انجام می دهد ایمان دارد.

- تمایل به بودن با سایر افراد مشتاق دارد.

برای تقویت اشتیاق در خود :

- بخواهید که کار و مسئولیت بیشتری انجام دهید.

- فوریت در انجام کارها داشته باشید.

- برای عالی و بی نقص بودن تلاش کنید.

اصل دهم : هدفمند بودن

یک فرد هدفمند :

- نقاط قوت و ضعف خود را می شناسد.

- مسئولیت های محوله خود را در اولویت قرار می دهد.
- خود را برای موفقیت های دراز مدت موظف می سازد.
- برای تقویت اشتیاق هدفمندی خود :**
- برنامه ریزی دراز مدت داشته باشید.
- نقاط قوت و ضعف خود را بیشتر بشناسید
- تخصص خود را تقویت کنید.

اصل یازدهم : آگاهی از وظایف

ویژگی های فرد آگاه از وظایف :

- موفقیت تیم را ارزشمندتر از موفقیت خود می داند.
- به رهبر تیم اجازه رهبری میدهد و اعتماد دارد.
- از هر کاری در انجام مأموریت خود در تیم فروگذاری نمی کند.



برای بهبود میزان آگاهی از وظایف :

- بروی مأموریت تیم تمرکز کنید.
- راههایی را برای عدم انحراف از مأموریت تیمی پیدا کنید.
- تمام هم و غم خود را در انجام وظایف در تیم بکار گیرید.

اصل دوازدهم : آمادگی

فردی که آمادگی دارد :

- برای هر اتفاق ارزیابی نموده است.
- بروی راههای دستیابی به اهداف تنظیم و تمرکز دارد.
- اعمال او بر اساس طرز تلقی قبلی صورت می گیرد .
- برای بهبود آمادگی در خود :**
- در کار خود تحقیق بیشتری کنید.
- فرآیندهای مربوط به خود را اصلاح کنید.
- از اشتباهات خود درس بگیرید.

اصل سیزدهم : رابطه مندی

یک فرد با ارتباط خوب :

- قابل احترام و اعتماد است.
- با افراد رابطه و رضایتمندی متقابل دارد.
- تجربیات خود را با دیگران به اشتراک می گذارد.
- برای برقراری یک رابطه بهتر :**
- به جای تمرکز بر روی خود بر دیگران تمرکز کنید.
- تجربیات خود را با دیگران به اشتراک بگذارید.
- کاری کنید که دیگران احساس کنند برای شما مفید هستند.

اصل چهاردهم : اصلاح و بهبود خود

فردی که در پی اصلاح و بهبود خود است :

- برای تغییر آمادگی دارد.
- تأمل در هر کار دارد.
- اصلاحات را بکار می گیرد.
- برای اصلاح و بهبود خود :**

- بسیار درس گیرنده باشید.
- برای پیشرفت خود برنامه ریزی کنید.
- کمتر به فکر تبلیغ خود و بیشتر به فکر بهبود خود باشید.

اصل پانزدهم : از خود گذشتگی

افراد از خودگذشته :

- سخاوتمند و وفادار هستند.
- درون تیم سیاست بازی نمی کند.
- برای وابستگی متقابل بیش از استقلال ارزش قائل هستند.
- برای از خود گذشتگی بیشتر :**
- بجای خود دیگران را تبلیغ کنید.
- پنهانی ببخشید.
- گاهی نقش یک زیر دست را به خود بگیرید.

اصل شانزدهم : نتیجه گرا بودن

یک فرد نتیجه گرا :

- تمام مشکلات را قابل حل و موجب پیشرفت می داند.
- بر هدف تیم تمرکز دارد.
- دیدگاههای آنها بر اساس شخصیت و تربیت آنها شکل گرفته است .

برای تقویت نتیجه گرایی در تیم:

- روی تفکرات خودتان تمرکز داشته باشید.
- به راهبردها و هدف خود بیاندیشید.
- عیوب را زود رفع و کار را تکرار کنید.

اصل هفدهم : پیگیری و سرسختی

یک فرد سرسخت :

- همه آنچه را که در توان دارد در خدمت تیم می گذارد.
- منتظر تقدیر نیست و با عزم راسخ کار می کند.
- تا کار را تمام نکند دست از کار نمی کشد.

برای بهبود پیگیری در خود :

- هوشمندانه تر و با فکر کار کنید.
- هدف برای انجام هر کار داشته باشید.
- از کار خود لذت ببرید.

۵ دشمن کار تیمی

- ۱- کم کاری و تنبلی
 - ۲- فتنه انگیزی و آتش افروزی
 - ۳- کار خود را به دیگران محول کردن
 - ۴- فردگرایی و بی اعتمادی به سایر اعضا
 - ۵- مسئولیت پذیر نبودن و بی توجهی به هدف
- « عدد یک را حتی اگر به توان بی نهایت هم برسانیم نتیجه همان یک خواهد بود»
- «قطرات آب در کنار هم دریا را تشکیل می دهند ولی سنگ ریزه ها کنار هم کوه نمی شوند»
- «رهبری یعنی توانایی تبدیل یک تصور به واقعیت»

Teamwork



نقش زن در ساماندهی اقتصاد خانواده

خانواده تنها منبع عرضه کننده نیروی کار جامعه می باشد. همچنین خانواده ها می توانند بخش مهمی از سرمایه فیزیکی اقتصاد جامعه را از راه سپرده گذاری، خرید اوراق مشارکت، اوراق سهام و ... فراهم کنند و سرمایه خود را در راه تولید و کسب و کار قرار دهند. از سوی دیگر چون خانواده مصرف کننده ی کالاها و خدمات تولید شده در جامعه است؛ روش استفاده ی صحیح از کالاها و خدمات، میزان بهره وری را بالا می برد و از هدر دادن امکانات و دستاوردها جلوگیری می کند. چنان که اگر فرهنگ قناعت و صرفه جویی از سوی خانواده ها رعایت شود؛ به سطح جامعه نیز کشیده شده و نیروی انسانی در سطوح مختلف اداری، صنعتی، کشاورزی و ... به سوی حیف و میل بیت المال و سرمایه های ملی و یا دست اندازی به اموال دیگران حرکت نخواهد کرد و این مسأله نتایج بسیار با خیر و برکتی به همراه دارد. به عبارت دیگر رشد و توسعه ی کشور در قالب فرهنگ سازی خانواده ها آن هم از جانب رکن تربیتی آن؛ یعنی زن امکان پذیر است.

اقتصاد خانواده به معنای چگونگی سامان دهی و مدیریت منابع خانه است. خانواده سازمانی است که تولید و توزیع کالاهای مورد نیاز را فراهم می سازد و زن بدون مناقشه به عنوان یکی از دو رکن اساسی خانواده در این سازماندهی و مدیریت، نقش اساسی را ایفا می کند. جایگاه مادری و همسری عمده ی منابع مصرف را به زن می سپارد و انتظار می رود که او بتواند با سازماندهی و

مدیریت صحیح بین درآمد و مصرف، توازن برقرار کند و با برنامه ریزی و اجرای صحیح در رشد و توسعه ی اقتصاد خانواده نقش مؤثر ایفا نماید. از آن جا که جدول بازدهی اقتصاد خانواده در تنظیم نمودار رشد و توسعه اقتصادی جامعه و برنامه های کلان بخش های مختلف دولتی و خصوصی تأثیر به سزا دارد، می توان گفت که زنان در واقع نقش کلیدی در استفاده ی بهینه از منابع را دارند. منابع در این جا شامل: زمان، پول یا درآمدهای دیگر می باشد.

دسترسی به منابع سخت، و از دست دادن آن ها آسان است؛ از این رو باید مدیر خانواده با سازماندهی و مدیریت صحیح و سالم بتواند بهترین انتخاب ها و گزینش ها را داشته باشد. خانواده غیر از منابع مادی منابع دیگری نیز در اختیار دارد که قابل تبدیل به پول نیست و در بیشتر موارد تجدیدپذیر هم نمی باشد. از جمله ی این منابع؛ عشق، انسجام خانواده، خاطرات خوش و ... است، و چون این منابع برای اعضای خانواده رضایت خاطر ایجاد می کند، باید نقش اساسی آن ها و جایگاه خاص هر کدام مورد توجه قرار گیرد تا افراد بتوانند با بالاترین سطح مطلوب از آن ها بهترین استفاده را بنمایند؛ از این رو باید گفت: انتخاب، قلب اقتصاد خانواده است.

مسلم صداقتی
مدیر سیستم ها و روش ها

حکایت تخته سنگ وسط جاده

در زمان های گذشته ، حاکم جدید شهر که مرد عاقل و فهمیده ای بود ، تخته سنگی را در وسط جاده ای قرار داد و برای این که عکس العمل مردم را ببیند درگوشه ای مخفی شد . بعضی از بازرگانان و ندیمان ثروتمندان ، بی تفاوت از کنار تخته سنگ می گذشتند و بسیاری هم غرولند می کردند و می گفتند این چه شهری است که نظم ندارد؟ حاکم این شهر عجب مرد بی عرضه ای است و... با وجود این هیچکس تخته سنگ را از وسط راه بر نداشت.

سرانجام غروب یک روستایی که بار میوه و سبزیجات را به دوش می کشید به نزدیک سنگ رسید . بارهایش را زمین گذاشت و با هر زحمتی بود تخته سنگ را از وسط جاده برداشت و آن را کناری قرار داد . ناگهان کیسه ای را دید که زیر تخته سنگ قرار داده شده بود . کیسه را باز کرد و داخل آن سکه های طلا و یک یادداشت پیدا کرد در آن یادداشت نوشته شده بود : هر سد و مانعی می تواند یک شانس برای تغییر زندگی انسان باشد.

راه پیشرفت

حکیم ژاپنی در صحرایی روی شن ها نشسته و در حال مراقبه بود . مردی به او نزدیک شد و گفت مرا به شاگردی بپذیر ، حکیم با انگشت خطی راست بر روی شن کشید و گفت کوتاهش کن مرد با کف دست نصف خط را پاک کرد. حکیم به مرد گفت برو یکسال بعد بیا ، یک سال بعد باز حکیم خطی کشید و گفت کوتاهش کن. مرد این بار نصف خط را با کف دست و آرنج پوشاند . حکیم نپذیرفت و گفت برو یکسال بعد بیا سال بعد باز حکیم خطی روی شن کشید و از مرد خواست آن را کوتاه کند مرد این بار گفت : نمیدانم و خواهش کرد پاسخ را بگوید. حکیم خط بلندی کنار آن خط کشید و گفت حالا کوتاه شد .

این حکایت ، فرهنگ ژاپنی ها را نشان می دهد که در آن برای رشد ، نیازی به تقابل و درگیری با دیگران وجود ندارد. هرگونه پیشرفت نباید از مسیر حذف یا محدود کردن دیگران حاصل شود.



IREFCO

WWW.irefco.ir

