

در این شماره می‌خوانیم:	
معرفی فرآورده های جانسی تولیدی شرکت	۲
یادش گرامی	۳
افتخار آفرینان	۴
لباس از نگاه قرآن و عترت و مقررات	۴
هفت عادت انسان های ناموفق	



معرفی اداره ترخیص



شرکت ملی فولاد ایران
ESCO
Iranian Steel Company

استشعار

فصلنامه یاتیز
حوزه معاونت
فروش و بازاریابی
ذوب آهن اصفهان

فصلنامه حوزه معاونت فروش و بازاریابی / شماره ۳ / زمیسه آتشکار
[Http://www.esfahansteel.ir](http://www.esfahansteel.ir)

ذوب آهن اصفهان شعار سال را معنا نمود



مدیریت بازاریابی و فروش خارجی

در سال تولید ملی و حمایت از کار و سرمایه ایرانی؛ ذوب آهن اصفهان شعار سال را معنا نمود و همگام با اجابت فرمان مقام معظم رهبری؛ یار دیگر توانیها و استعدادهای بی پایان منابع انسانی ذوب آهن و تلاش و همت فرد فرد کارکنان این مجتمع بزرگ

صنعتی کشور را در زمینه های تولید و تجارت بین الملل به متصه ظهور رساند

در مراسم روز ملی صادرات (۳۹ مهر ماه ۱۳۹۱) که با حضور معاون اول محترم ریاست جمهور؛ نائب رئیس محترم مجلس

شورای اسلامی؛ وزیر محترم صنعت؛ معدن و تجارت؛ ریاست محترم اتاق بازرگانی ایران؛ و تنی چند از مسئولان اقتصادی کشور با شرکت نمایندگان صدها شرکت تولیدی و صادراتی در سالن همایشهای بین المللی صدا و سیما برگزار شد؛ ذوب آهن اصفهان برای چهارمین بار به عنوان صادر کننده نمونه کشور برگزیده و آقای دکتر براتی؛ مدیر عامل محترم شرکت؛ با حضور در جایگاه؛ تندیس و لوح صادرکننده نمونه کشور را؛ دریافت نمودند. دهها خبرنگار؛ گزارشگر و عکاس با ثبت و ضبط این واقعه ملی نیز این مراسم را پوشش دادند.

در مورخ ۱۸ ماه سال جاری آئین نکوداشت روز صادرات در سالن همایش اتاق بازرگانی اصفهان برگزار گردید که لوح تقدیر بعنوان صادر کننده نمونه کشوری توسط استاندار محترم اصفهان و آقای دکتر کرمانشاهی از سازمان توسعه تجارت و نمایندگان مجلس شورای اسلامی و تنی چند از مسئولین استان به آقای بهزاد

کرمی مدیر بازاریابی و فروش خارجی داده شد بی شک برگزیده شدن ذوب آهن اصفهان از سوی سازمان توسعه تجارت ایران و کسب این عنوان مهم ملی؛ علاوه بر رشد قابل ملاحظه صادرات شرکت

در یکی دو سال اخیر؛ نشان از رشد متوازن ذوب آهن در بخشهای تولیدی؛ پشتیبانی و ستادی و حمایت این واحدها در تحقق اهداف صادراتی دارد؛ ضمن آنکه حمایتهای های موثر و بی دریغ مدیریت عالی شرکت در این برهه از زمان که تجارت بین المللی کشورمان با دیگر کشورها بدلیل وضع تحریمهای ناجوانمردانه از سوی دشمنان نظام مقدس اسلامی به سختی و با دشواری صورت می گیرد؛ قابل تقدیر و سیاستگزاری است. در دو سال اخیر با وجود تشدید محدودیت ها و تحریمهای بین المللی صادرات ذوب آهن اصفهان رشد چشم

صادرات انجام شده؛ توسعه در آموزش منابع انسانی؛ حضور مسئولین و مدیران ذوب آهن در همایشهای بین المللی و ایراد سخنرانی در کنفرانس های صنایع مرتبط و... بوده است.

کسب این افتخار و موفقیت گرانبها را که حاصل تلاش و زحمات تک تک کارکنان صدیق و بی

ادعای ذوب آهن است را به تمامی این عزیزان تبریک می گویم و یقین داریم بضاعت و تواناییهای بالقوه ذوب آهن اصفهان به گونه ای است که در آینده نیز بارها شاهد چنین افتخاراتی در سطح ملی و جهانی خواهیم بود.

هرچند که بعد از برگزاری مراسم صادرکننده نمونه باتوجه به سیاست های کلان کشور صادرات برخی اقلام از جمله محصولات فولادی متنوع گردید و لیکن با تلاش و

پیگیری های مکرر ذوب آهن اصفهان با توجه به شرایطی که داشت موفق شد مجوز محصولات فولادی را از میدادی ذریبط دریافت و بعد از وقفه ۲ ماه صادرات خود را از سر بگیرد.

حلی سه ماه گذشته حدود ۱۴ میلیارد ریال عوارض و حقوق گمرکی واردات که به گمرک پرداخت شده بود؛ با صادرات محصولات فولادی از گمرک ایران استرداد گردید.

بستن قراردادی بیش از ۵۰ هزار تن اسلاچ

گیری داشته به گونه ای که در سال ۱۳۹۰ مقدار افزون بر ۳۳۰ هزار تن شامل انواع محصول اصلی و فرعی به خارج از کشور صادر گردید و این درحالیست که در شش ماهه اول سال جاری مقدار صادرات انجام شده حدود ۳۲۰ هزار تن به کشورهای عراق؛ افغانستان؛ چین؛ کره جنوبی؛

ترکیه؛ ترکمنستان؛ تاجیکستان؛ کویت و عمان بود و پیش بینی می شود تا پایان سال ۱۳۹۱ به مقدار بیش از ۵۵۰ هزار تن انواع محصولات اصلی و فرعی برسد که قطعا صادرات این محصولات می تواند کمک شایانی به تامین بخشی از منابع ارزی واردات مواد اولیه و تجهیزات و قطعات مورد نیاز کارخانه منجر شود.

در کنار رشد صادرات شرکت؛ سایر پارامترها و معیارهای مورد نظر سازمان توسعه تجارت در انتخاب صادر کننده نمونه کشور؛ مواردی همچون کیفیت برتر محصول؛ رشد بازارهای صادراتی؛ ثبت جهانی برند؛ شعار و لوگوی ذوب آهن؛ استفاده از مکانیزمهای پوشش بیمه ای صندوق ضمانت صادرات ایران در فروش های صادراتی شرکت؛ بهره گیری مناسب از قوانین و مقررات گمرکی در استرداد حقوق ورودی کالاهای وارداتی از محل





مدیریت بازاریابی و فروش داخلی

است. (با توجه به اینکه ۱۰٪ از محصولات تولیدی شرکت طول کوتاه می باشد و قیمت این محصولات ۱۵٪ از قیمت محصولات ۱۲ متری کمتر می باشد) به نظر می رسد در شرایط موجود با پایین نگاه داشتن درصد محصولات طول کوتاه در سید فروش و در صورت امکان کاهش زمان سلف (زمان تحویل محصول) بتوان این نسبت را تا حدود بیشتری نیز بهبود بخشید.

وضعیت روند پیشرفت پروژه های عمرانی، میزان ساخت و ساز، فصل سال، رونق و رکود اقتصادی کشور و تصمیمات اقتصادی و سیاسی کشور متغیر می باشد که میزان تقاضا در بورس کالا نیز به همان نسبت بسته به شرایط بازار تغییرات خاص خود را دارد. همچنین قیمت محصولات سایر تولید کنندگان (و عرضه کنندگان) در حاشیه قیمت کشف شده برای محصولات شرکت، کشف می گردد (که این قیمت معمولاً شدکی پایین تر از قیمت محصولات شرکت است) هر چند وجود رقبای زیاد در امر تولید محصولات فولادی ساختمانی و شرایط رکود اقتصادی و شرایط نامناسب بازار، فروش محصولات شرکت در بورس کالا را درگیر دشواری ها و پیچیدگی های خاص خود می نماید.

جایگاه عملکردهای ذوب آهن نسبت به رقبا

(جدول شماره ۱ و ۲)

شیب قیمت های ذوب آهن اصفهان در مقایسه با سایر رقبا در این ماه رشد بهتری از ماه قبل داشته است که دلیل آن افزایش نرخ تیر آهن در بازار و کاهش میزان فروش محصولات طول کوتاه بوده

بازاریابی و فروش انواع فرآورده های تولیدی در بازار داخل. مذاکره با مشتریان، تعاملات درون/برون سازمانی، تصمیم گیریهای لازم در خصوص عرضه و بهای محصولات در بورس، توسعه بازارهای فروش داخلی از جمله وظایف مهم این مدیریت است. این مدیریت از سه گروه بازاریابی، فروش و تحویل و آمار و کنترل اطلاعات تشکیل شده است.

آشنایی با بورس و قوانین و مقررات

با توجه به اینکه غالب فرآورده های شرکت در بورس کالا معامله می گردد توضیحات مختصری در ارتباط با قوانین و مقررات بورس ارائه می گردد.

بورس محلی است برای داد و ستد کالا بطور شفاف که مکانیزم کشف قیمت بر اساس عرضه و تقاضا حلیق قوانین و مقررات بورس صورت می پذیرد. داد و ستد در بورس کالا طی چهار مرحله صورت می پذیرد (در فصلنامه بعد مطالب بیشتری درخصوص بورس و قوانین آن خواهد آمد) زمان عرضه محصولات فولادی در بورس کالا یکشنبه و چهارشنبه هر هفته تعیین گردیده است که در صورت وجود عرضه، سید محصولات قابل عرضه، تناژ، شرایط فروش و قیمت پایه آن ۴۸ ساعت قبل از عرضه در سامانه اطلاع رسانی فروش شرکت به نشانی <http://sales.esfahansteel.com> قابل مشاهده می باشد. هر سید قابل عرضه این شرکت در بورس کالا حداقل ۱۱۰ تن می باشد.

آمیخته بازاریابی

آمیخته یا آمیزه بازاریابی مجموعه ای از ابزارهاست که موسسات از آنها برای رسیدن به اهداف بازاریابی خود در بازارهای هدفشان استفاده می کنند. مک کارنی این ابزارها را در داخل چهار گروه (محصول، قیمت، مکان توزیع و پیشبرد فروش) طبقه بندی نموده است. در این شماره به تشریح قیمت می پردازیم. مکانیزم کشف نرخ محصولات شرکت در بورس کالا بر اساس عرضه و تقاضا می باشد که نرخ نهایی بر اساس قیمت بازار، شرایط بازار، میزان تقاضا، زمان تحویل (سلف) و میزان محصول عرضه شده در بورس توسط سایر تولیدکنندگان (و عرضه کنندگان) تعیین می گردد. شرایط بازار بسته به

نگاهی گذرا بر آمار و ارقام فروش

فرآورد های پولادی (تن)		موجودی پایان فصل (تن)		تهدات در پایان فصل (تن)	
فروش	تحویل	چشمی	قابل فروش	کل	غیر موجود
۴۹۳۵۲۷	۴۶۶۵۳۸	۲۸۶۲۶۸	۸۶۲۹	۳۱۵۳۹۴	۲۰۱۳۹۶

مقدار فروش فرآورده های پولادی داخلی	چهارصد و هفتاد و چهار هزار تن
ارزش فروش فرآورده های پولادی داخلی	هشتصد و دوازده میلیارد تومان
ارزش فروش داخلی فرآورده های فرعی:	هفت میلیارد تومان
میزان صادرات (فرعی و پولادی):	سی و چهار هزار تن
ارزش صادرات (فرعی و پولادی):	شانزده میلیارد تومان
ارزش کل فروش (داخلی و صادرات، فرعی و پولادی)	هشتصد و سی و پنج میلیارد تومان
متوسط قیمت بازار در این فصل	۱۹۶۷۹ ریال / کیلوگرم
متوسط قیمت فروش در این فصل	۱۷۱۵۷ ریال / کیلوگرم

نسبت قیمت فروش محصولات فولادی در بورس کالا به قیمت ذوب آهن اصفهان (جدول شماره ۱)

ماه/مبدا	آذر ۹۰	دی	بهمن	اسفند	فروردین ۹۱	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان
X1	0.97	0.89	0.87	0.85	0.83	0.93	0.88	0.81	0.72	0.78	0.78	0.82
X2	0.94	0.98	1.04	1.05	1.08	1.13	1.12	1.13	1.07	1.11	1.05	1.02
X3	0.91	0.87	0.97	1.06	1.08	1.13	1.08	1.08	1.00	1.08	1.07	1.09

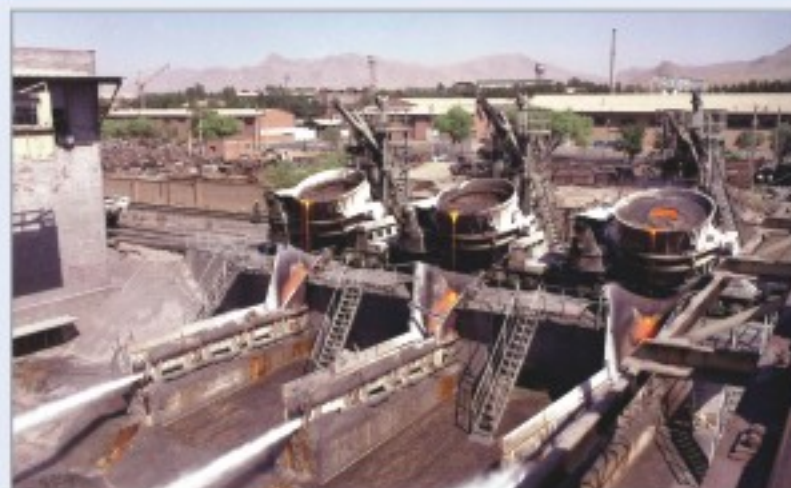
نسبت قیمت طلا و دلار و نفت به قیمت سید فروش محصولات فولادی ذوب آهن اصفهان (جدول شماره ۲)

ماه/مبدا	آذر ۹۰	دی	بهمن	اسفند	فروردین ۹۱	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر	آبان
ذوب آهن اصفهان	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
قیمت سکه	0.66	0.66	0.75	0.73	0.65	0.64	0.61	0.59	0.53	0.54	0.66	0.62
دلار آزاد	1.66	1.62	1.74	1.74	1.63	1.63	1.58	1.57	1.42	1.42	1.86	1.78
نفت خام	0.12	0.11	0.11	0.11	0.11	0.11	0.09	0.08	0.07	0.07	0.06	0.06

معرفی فرآورده های جانبی تولیدی شرکت

عوامل موثر بر ایجاد هزینه تاخیر بر تحویل

عوامل موثر بر ایجاد هزینه تاخیر در تحویل شامل عوامل مختلفی می باشد. یکی از این عوامل مشکلات تهیه و تامین مواد اولیه (شمش) و ... می باشد. البته با برنامه ریزی اصولی مدیریت فروش بر روی تحویل محصولات میزان خسارت پرداخت شده به مشتریان کاهش یافته است. (در فصلنامه بعد مطالب بیشتری درخصوص بورس و قوانین آن خواهد آمد).



سرباره کوره بلند

ناخالصیهای حاصل از عمل ذوب فلز سنگ آهن در کوره بلند که به صورت کف مایع میباشد به وسیله آب منجمد شده و به صورت دانه بندی در می آید. مازاد سرباره تولید کوره بلند در زمان پیک تولید به دیوی هوشناسی حمل و انبارش میشود تا آب آن تبخیر و خشک شده و در صورت نیاز مورد استفاده قرار گیرد. سرباره خشک موجود در دیوی هوشناسی سالها بر روی هم انباشته شده و علاوه بر اینکه فضای بسیار زیادی را گرفته بود، اثرات زیست محیطی مخربی نیز در پی داشت که به همت عالی کارشناسان فروش محصولات فرعی اقدام به بازاریابی و فروش آن و در نتیجه سود آوری آن برای شرکت گردیده است. میزان فروش سرباره در سه ماهه سوم سال ۲۱۸۰۷۲ تن به

ارزش ۷۵۳ میلیون تومان می باشد.

تحویل به موقع چیست :

تحویل به موقع صدور حواله برای تحویل محصولات خریداری شده در زمان مقرر (زمان

تعیین شده در معاملات) گفته می شود.

در صورت عدم تحویل محصول در مهلت مقرر، شرکت متعهد به پرداخت خسارت تاخیر در تحویل به مشتری می باشد.

معرفی همکار



فرهاد علی دستگردی
کارشناس ارشد بازرگانی
فوق لیسانس صنایع

مدیریت پشتیبانی و خدمات پس از فروش

(معرفی اداره ترخیص)



همانگونه که در شماره قبل نیز ذکر شد مدیریت پشتیبانی و خدمات پس از فروش در راستای تحقق بخشیدن به اهداف شرکت در خصوص جلب هر چه بیشتر رضایت مراجعین و مشتریان در قالب سه اداره به نام های ابزار محصولات فولادی، ترخیص محصولات فولادی و فرعی و کنترل اسناد و رسیدگی به شکایات تشکیل گردیده که در این شماره درباره موهبت و نوع فعالیت اداره ترخیص توضیحاتی ارائه می گردد.

اداره ترخیص شامل دو بخش محصولات فولادی و محصولات فرعی می باشد که بخش فولادی آن در ترمینال بارگیری محصولات فولادی در ضلع شرقی و کنار حصار اصلی کارخانه واقع گردیده و بخش فرعی نیز در ساختمان پاسکول قائم مستقر می باشد.

اداره ترخیص در مجموع دارای ۲۳ نفر نیروی کار رسمی و قراردادی کار معین میباشد که در دو نوع شیفت: سه نوبتی نامنظم در ترخیص محصولات فولادی و دو نوبتی نامنظم در ترخیص محصولات فرعی فعالیت می نمایند. فعالیت اصلی در بخش محصولات فولادی شامل پذیرش و ترخیص کامیونهای اعزامی از طرف خریداران می باشد در همین راستا پس از ثبت ورود کامیون به کارخانه توسط مدیریت حراست، راننده کامیون به دفتر ترخیص مراجعه نموده که در این هنگام پرسنل ترخیص با دریافت مدارک مربوطه که شامل حواله شرکت حمل و نقل و مجوز ساکن اعلام بار به همراه نسخه بارنامه دولتی می باشد نسبت به درج اطلاعات لازم در سیستم ERP و صدور فرم دستور بارگیری اقدام می نمایند در این زمان کامیون به سمت پاسکول حرکت کرده و پس از توزین اولیه، بارگیری در ابزار و توزین ثانویه مجدداً به دفتر ترخیص مراجعه می نماید. پس از حضور کامیون بارگیری شده، پرسنل ترخیص با دریافت و بررسی مدارک از صحت بارگیری و انجام مراحل طی شده اطمینان حاصل نموده و نسبت به صدور بارنامه اصلی به منظور فراهم شدن امکان خروج محصول از کارخانه اقدام می نمایند در بخش محصولات فرعی نیز پس از مراجعه کامیون به کارخانه کار ثبت اطلاعات مربوطه به ورود کامیون و صدور دستور بارگیری آن همزمان انجام و پس از طی مراحل

بارگیری و توزین نسبت به صدور مدارک خروج اقدام می شود. به طور کلی عمده وظایف اداره ترخیص در بخش محصولات فولادی و فرعی عبارتند از:

- پذیرش کامیون های اعزامی از سوی خریداران.
- کنترل مدارک و اطلاعات محصول درخواستی خریداران با اطلاعات سیستم ERP.
- صدور مدارک جهت انجام مراحل بارگیری و همچنین صدور مدارک جهت خروج محصول از کارخانه.
- هماهنگی با شرکتهای حمل و نقل در زمینه اعزام کامیون.
- رفع مشکلات مربوطه به حواله های رانندگان با هماهنگی شرکت های حمل و نقل مربوطه و دفتر فروش اصفهان.

- پیگیری جهت پذیرایی از رانندگان کامیون در زمان هایی که به دلایل مختلف از جمله شرایط جوی نامساعد یا مشکلات سیستمی و... توقافت پیش بینی نشده در

فرآیند کار ایجاد می شود.

- هماهنگی و اقدام جهت تهیه نمونه محصولات فرعی مورد درخواست مدیریت های بازاریابی و فروش داخلی و خارجی به منظور ارائه به مشتریان.

- پیگیری جهت فراهم نمودن امکانات رفاهی برای رانندگان کامیونها.

در راستای جاری سازی استراتژیهای شرکت و تحقق اهداف مورد نظر حوزه معاونت فروش و بازاریابی در زمینه افزایش رضایتمندی مشتریان و مراجعین، اداره ترخیص با انجام هماهنگی های لازم و ارتباطات تکانتنگ با شرکتهای حمل و نقل سعی در حل مشکلات رانندگان اعزامی در سریع ترین زمان ممکن نموده که نمونه آن تثبیت و با کاهش زمانهای انتظار صدور دستور بارگیری و صدور صورتجلسه تحویل طی دوره های گذشته می باشد؛ به عنوان مثال زمان انتظار صدور دستور بارگیری طی نه ماهه سال ۹۱ بطور ثابت در حدود ۱۴ دقیقه بوده و زمان

انتظار صدور بارنامه نیز از ۹ دقیقه در ابتدای سال به ۶ دقیقه در پایان نه ماهه کاهش یافته است؛ از جمله اقدامات دیگری که در زمینه افزایش رضایت مراجعین و با همکاری مدیریت T.A. در دست پیگیری و اجرا می باشد می توان به چاپ بارکد دستور بارگیری اشاره نمود که با این اقدام، گردش کار با استفاده از دستگاههای بارکد خوان در ابزار محصول تسهیل و تسریع شده و از بروز خطاهای انسانی در بارگیری کامیونها پیشگیری خواهد شد.

همچنین طی مدت نه ماهه سال جاری تعداد ۸۸۵۲۷ دستگاه کامیون با تناژ ۱۷۵۰۰۰۰ در دفتر ترخیص فولادی و تعداد ۳۱۵۴۱ دستگاه کامیون با تناژ ۹۰۱۰۰۰ در دفتر ترخیص فرعی پذیرش و ترخیص شده اند که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل در بخش محصولات فولادی به میزان ۱۳٪ کاهش و در بخش محصولات فرعی به میزان ۱۶٪ افزایش داشته است.

افتخار آفرینان



کیوموتو عیقلی مایل زاده

آزاده سر فراز شاغل در حوزه معاونت فروش و بازاریابی می باشد.



احمد پیر جمالی نیسیاتی

آزاده شریف شاغل در حوزه معاونت فروش و بازاریابی

از زبان آقای احمد پیر جمالی: بنده قبل از اینکه به اسارت عراقی ها در آیم مدتی در ایران سرباز و نگهبان اسرای عراقی بودم و تقدیر بر این شد که بعد از انعام به منطقه جنگی خود نیز اسیر شوم خاطرات همین با منی گویم که زمان رحلت امام راحل (ره) عراقی ها به ما اجازه عزاداری نمی دادند به مسئول کمپ گفتیم پدر یکی از اسرافوت کرده و می خواهیم برایش مراسم بگیریم به این طریق عزاداری کردیم.



مجید محمدی جوزداتی

مقام اول دوازدهمین دوره از مسابقات قهرمانی کشور در استان اصفهان در رشته کاراته (کومیته)



مسعود کریمی قرطماتی

مقام سوم مسابقات قهرمانی کشور؛ استان اصفهان در رشته کاراته (کومیته)

یادش گرامی

متناسب با شرایط کار و در نظر گرفتن تکریم ارباب رجوع و حسن برخورد با همکاران و مراجعین و همچنین تلاش چشمگیر برای حل مشکل همکاران می توان اشاره نمود. در تاریخ ۱۳۹۱/۷/۱۳ دچار سانحه رانندگی شده که مادر خود را از دست داده و خود بعد از ۱۵ روز سیری نمودن دوره کما، دار فانی را وداع می گوید عبا موافقت خانواده محترم و همسر بزرگوارشان ۲ کلیه و کید مرحوم به سه نفر از هموطنان زندگی تازه ای بخشید تا نشان دهد در حیات و مرگ انسانهای بزرگ خیر و برکت برای سایر هموعان وجود خواهد داشت. لازم به ذکر است مسئولین ذوب آهن؛ معاونت فروش و بازاریابی و مدیریت پشتیبانی و خدمات پس از فروش و روابط عمومی و همکاران بعد از وقوع حادثه با حضور در بیمارستان و منزل مرحوم همدری خود را اعلام نمودند.

مرحوم قاسمی در سال ۱۳۶۵ در خانواده ای متدین و ایثارگر در شهر اصفهان دیده به جهان گشود، خانواده وی به دلیل ارادت زیاد و علاقه ویژه به خاندان عصمت و طهارت نام "مرتضی علی" را بر گرفته از اسم مولای متقیان امام علی (ع) بروی نهادند.

پدر ایشان در نوردد ۶۵۰ مشغول بکار بود که در سال ۱۳۶۵ در قاو بر اثر حمله شیمیایی ناجوانمردانه دشمن یعنی به درجه جانبازی نائل شده و نهایتاً در ۱۳۷۷/۲/۱۹ پس از طی دوران سخت و طلاق فرسای ناشی از اثرات بمباران شیمیایی به شهادت می رسند. فرزند ایشان، مرحوم مرتضی علی در سال ۱۳۸۹ با استخدام در ذوب آهن اصفهان، در مدیریت پشتیبانی و خدمات پس از فروش - ابزار محصولات فولادی - مشغول به کار می گردند از صفات بارز شخصیتی مرحوم، ادای نماز در اول وقت

پیام معاونت فروش و بازاریابی به مناسبت صادر کننده نمونه ملی از دست و زبان که بر آید
کز عهده شکرش به در آید

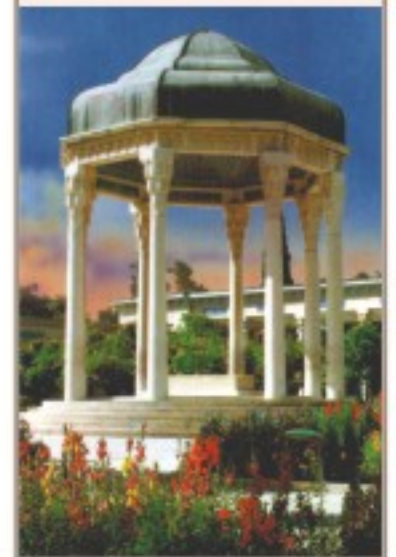
سپاس خداوند کریم، که ما را مورد الطاف خود قرار داد و برای چهارمین بار بعنوان صادر کننده نمونه ملی شناخته شدیم اینجانب نیز ضمن تبریک و خسته نباشید و خدا قوت؛ طلب توفیق و سرافرازی برای شما از درگاه ایزدمنان و عرض ادب صمیمانه، دستهای پرتارگون که به فرودهای روشن و پر بار این ملک می اندیشند را می فشارم و اندیشه را جز به رضایت خداوندی همسنگران جبهه عشق به تکامل و تعالی نمی سپارم.

بزرگداشت ایام محرم و زیارت عاشورا در ساختمان فروش

در ساختمان فروش اصفهان همانند سالهای پیش در دهه اول محرم زیارت عاشورا در دوروز برگزار گردید

ادبیات

ای حرم از فروغ رخت لاله زار عمر باز آ که ریخت بی گل رویت بهار عمر از دیده گر سرشک چو باران چکد رواست کاندر غمت چو برقه بشه روزگار عمر این یک دو دم که مهلت دیدار ممکن است در باب کار ما که نه پیداست کار عمر تا کی می صبح و شکر خواب بامداد هشیار گردان که گذشت اختیار عمر دی در گذار بود و نظر سوی ما نکرده بیچاره دل که هیچ ندید از گذار عمر اندیشه از محیط فنا نیست هر که را بر قطعه دهان تو باشد مدار عمر در هر طرفی که ز خیل حوادث کمین گهیست زان رو عنان گسسته دواند سوار عمر بی عمر زندام من و این بس عجب مدار روز فراق را که نه در شمار عمر حافظ سخن بگویی که بر صفحه جهان این نقش ماند از قلمت یادگار عمر



حضرت امام حسین (ع):
لا ترفع حاجتك إلا إلى أحد ثلاثتهم: إلى ذي دين أو ضرورة أو حسب
جز به یکی از سه نفر حاجت میر: به دیندار، با صاحب مروت، یا کسی که اصالت خانوادگی داشته باشد
(تحف العقول، ص ۲۵۱)

لباس از نگاه قرآن و عترت و مقررات

اگر شما کارمند آقا یا خانم در یک شرکت دولتی و بازرگانی هستید، باید در محل کارتان مقررات را رعایت و رسمی لباس بپوشید. بنابراین جینها را از لباس های محل کارتان حذف کنید. شلوارهای پارچه ای اطو کشیده و مرتب؛ (مانتو های ساده و شکیل برای خانم ها) و کفشهای چرمی و تمیز و اکس خورده و پارتنگ های مناسب به ظاهر شما رسمیت می بخشد.

آداب و رسوم وی سخن می گوید. به دلیل وجود خرد و اندیشه و اختیار در وجود انسان، شیوه رفتار وی با سایر موجودات متفاوت است. یکی از این تفاوت هایی که انسان را بر سایر موجودات برتری می دهد، داشتن لباس و پوشش و تهیه آن برای محل و مقاصد گوناگون است. شکل لباس یک عامل مهم فرهنگی به حساب می آید و در زندگی انسان یک اصل اساسی است.

پوشش یکی از نشئون انسانی است و این شأن انسان به خصه و صفات متفاوت فردی، اجتماعی وی مربوط می شود و می توان گفت که لباس پرچم وجود آدمی است که از اعتقادات و فرهنگ و



آداب اجتماعی

چگونه تشکر کنیم؟
تشکر باید از صمیم قلب باشد. تشکر را به صراحت و با لحن رسا بیان کنید. به هنگام تشکر، اسم طرف را بگوئید. به چشمان طرف مقابل نگاه کنید. (اما خیره نشوید)



همیشه به فکر قدرتی و تشکر از دیگران باشید. به طور غیره متعطره از دیگران تشکر کنید.

چگونه انتقاد کنیم؟
انتقاد بایستی به طور کاملاً محرمانه و به دور از چشم دیگران انجام شود. پیش از بیان انتقاد، کلام محبت آمیزی به زبان بیاورید. از عمل انتقاد کنید نه از عامل. راه حل های معقول و عملی پیشنهاد کنید. همکاری دیگران را با خواش جلب کنید نه با دستور. برای هر خطا فقط یک انتقاد کافی است. با لحن دوستانه انتقاد خود را پایان دهید.

چگونه بحث کنیم؟
بگذارید طرف مقابل موضع خود را کاملاً تشریح کند. قبل از پاسخ دادن کمی تأمل کنید. اصرار نداشته باشید صد درصد برنده شوید. موضع خود را به آرامی و به دقت بیان کنید. برای طرف راه فرار بگذارید. بگوئید شاید او به همه حقایق دسترسی نداشته است. راهی را پیشنهاد کنید که او بتواند خود را تبرئه کند.

دوستی

مدعیان رفاقت بسیاریند. تا پای آزمایش در میان نباشد هر کسی از راه رسیده و نرسیده مدعی عشق است. رفاقت را باید با صداقت آزمود و صداقت را میشود از نه نگاههای یک انسان فهمید. چشمها همه چیز را لو میدهند. حتی عشقی را که در دلت پنهان کرده ای. دوستی یک معامله نیست و این همان حقیقتی است که از پادها رفته است کسانی که از دوستی به سود و زیان آن می اندیشند سودی از دوستی نخواهند برد. دوست داشتن از عاشق بودن هم سخت تر است. دوستدار تو به سعادت تو می اندیشد. حال آنکه عاشق تو به داشتن تو ...

هفت عادت انسان های ناموفق

عادت اول: آنها منفی فکر می کنند، منفی حرف می زنند و منفی عمل می کنند!
عادت دوم: آنها قبل از اینکه فکر کنند، عمل می کنند!
عادت سوم: خیلی بیشتر از آنکه گوش بدهند، حرف می زنند!
عادت چهارم: آنها راحت تسلیم می شوند
عادت پنجم: آنها حسودند و سعی می کنند دیگران را پایین تر از خودشان نگاه دارند
عادت ششم: آنها وقتشان را زیاد هدر می دهند
عادت هفتم: آنها راحتترین و بی دردسرتترین راه را انتخاب می کنند

اگر میدانستید که افکارتان چقدر قدرتمند است، هیچگاه حتی برای یک بار دیگر هم منفی فکر نمی کردید!



آموزگارزندگیش رامه دهدومه آموزد؛ روزگارزندگیت رامه گیردومه آموزد
فکرانسان مانند چتر نجات است؛ فقط زمانه موثر است که باز شود