



# سازنده

- پیاپ نوروزی دکتر محمدیده
- هافمن در سالی که گذشت
- افکار هافمن
- کاهش هزینه های مصرف هوای فشرده در گارفانجات
- مصاحبه با نماینده محترم اصفهان
- اصول بازیابی تلفنی موفق
- تحریف فزانه داری
- مصاحبه با نماینده محترم موئتاً قم

# هافمن

## پیشنهاد اهل فن

### فهرست

- ۱ پیام نوروزی دکتر محمد حمیدیه مدیر عامل محترم هافمن
- ۲ هافمن در سالی که گذشت
- ۴ کسب گواهینامه فنی از آزمایشگاه SKZ آلمان
- ۵ هافمن، حامی انبوی سازان استان خراسان رضوی
- ۶ صفت آرایی فرماندهان هافمن در خراسان بزرگ
- ۷ چهره برتر حوزه کارفرمایی سازمان تأمین اجتماعی
- ۸ اوج گیری هافمن در مسیر توسعه بازارهای نو
- ۹ تجلیل از هافمن در هقددهمین جشنواره تولید ملی - افتخار ملی
- ۱۲ هافمن، برترین ملی در کیفیت
- ۱۳ کاوش هزینه های مصرف هوای فشرده در کارخانجات
- ۱۵ مصاحبه با نماینده محترم اصفهان
- ۱۶ اصول بازاریابی موفق تلفنی
- ۱۸ تعریف خزانه داری
- ۲۰ مصاحبه با نماینده محترم مونتاژ قم

پیش شماره ۱۳

HOFMANN هافمن

PROFILE PRODUCER

سازنده کر

- [ ] وسایل ایجاد کننده
- [ ] هدیه و همایش های
- [ ] ادب اسلام
- [ ] گلستان عزیز
- [ ] دستگاه های تولیدی
- [ ] دستگاه های تولیدی
- [ ] دستگاه های تولیدی
- [ ] تجهیزات تولیدی
- [ ] معدن

**HOFMANN**

### پیام هافمن

دو ماهنامه داخلی فرهنگی تخصصی

سال سوم / پیش شماره سیزدهم / اسفند ۹۸

صاحب امتیاز : شرکت هافمن



## پیام نوروزی دکتر محمد حمیدیه ، مدیر عامل هافمن :

سالی که پشت سر گذاشتیم از نادر سنواتی بود که می توان متفق القول اذعان کرد برای کشورمان و همه ایرانی ها در کلیه سطوح اجتماعی بسیار سخت و پر تنش بود و این چالش ها با ابعاد مختلف اعم از اقتصادی ، اجتماعی ، سیاسی ، حوادث و بلایای طبیعی و در آخر سر نیز بهداشت و درمان گریبانگیر همه بوده است.

علی رغم همه این مصائب و مشکلات ذکر شده تنها عاملی که به همه ماست روبرویی و مقاومت و قدرت مواجهه و مبارزه می دهد به نظر بنده همانا امید است. البته داشتن امید برای روزگاری بهتر بدون داشتن تلاش ناشی از اشتیاق ، کوشش همراه با پشتکار و رویای نیل به هدف و مهمتر از همه عشق به میهن و وطن قطعاً تبدیل به خزان و نا امیدی میگردد.

امیدوارم سال ۱۳۹۹ توأم باشد با اتفاقات زیبا و آرزوی روزگار پر روزی و پر برکت برای همه هم میهنان و بالاخص خانواده بزرگ هافمن که روز به روز در حال بزرگتر شدن و تحقق دادن به اهداف ترسیمی والای سازمانی و همچنین اعطایاتی کشورمان ایران را دارم.

محمد حمیدیه

## چاپ ۱۳۹۸ پیش شماره سیزدهم پیام هافمن

بگی از بزرگترین تولید کنندگان پروفیل یو پی دی سی در کشور

### هافمن در سالی که گذشت



گواهینامه توف نورد آلمان



گواهینامه طلایی رعایت حقوق مصرف کنندگان



لوح رضایتمندی مشتری



تعطیلات تابستانی خانواده هافمن در مشهد



لوح واحد نمونه صنایع پلاستیکی



ضیافت بزرگ خانواده هافمن در تهران



هشتمین جلسه نمایندگان هافمن در گرگان



رونمایی از تیزر صدا بیصدا



ضیافت شیراز هافمن



نمایشگاه رینوتکس ۲۰۱۹



همایش استانی کرمانشاه



هافمن، برنده محبوب ملی در سال ۹۸



۲۰۱۹  
 اکسپورتکس



همایش صادرات غیرنفتی



اجلاس فناوری رسانه



گواهی SKZ آلمان



هافمن، برگزیده مدیران جوان کشور



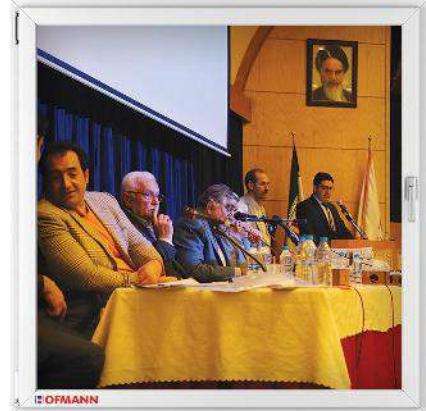
همایش استانی البرز



منتخب چهره برتر کارفرمایی



همایش استانی خراسان



ابوه سازان خراسان



همایش ملی کیفیت و مشتری مداری



تولید ملی افتخار ملی

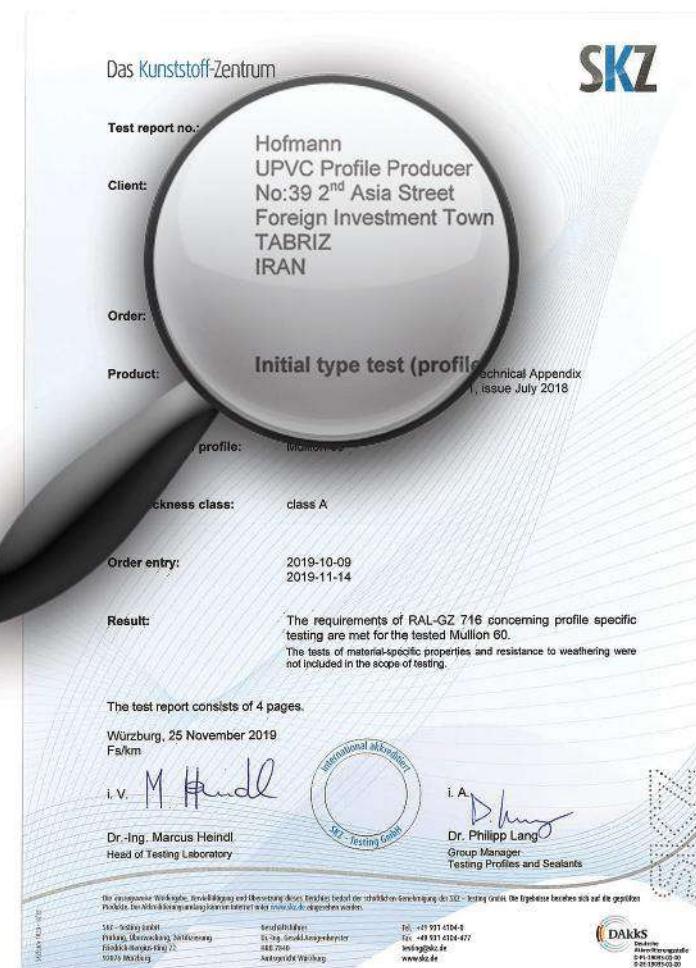


طرح ملی هافمن

# SKZ

## Das Kunststoff-Zentrum

کسب گواهینامه فنی از آزمایشگاه SKZ آلمان



تست های کیفیتی که توسط موسسه اس. کی. زد (SKZ) آلمان یکی از بزرگترین موسسات ممیزی کیفیت دنیا بر روی پروفیل ها انجام می شود، مورد تایید شرکت (جی. کی. اف. پی) قرار می گیرند.  
 این گواهی نامه مرتبط با تولید پروفیل های UPVC و با عنوان RAL GZ 716-1 است که بدون شک سختگیرانه ترین و کامل ترین استاندارد موجود در حال حاضر جهان در این صنعت می باشد.  
 به گزارش روابط عمومی هافمن، هافمن در راستای ارتقاء کیفیت محصولات تولیدی خود و ورود به بازارهای جهانی موفق به کسب گواهینامه فنی از آزمایشگاه SKZ آلمان شده است.  
 این گواهینامه مهر تأییدی بر کیفیت بین المللی پروفیل های تولیدی هافمن می باشد. مؤسسه SKZ به عنوان معترض ترین آزمایشگاه انجام آزمون پروفیل های UPVC در کشور آلمان و اتحادیه اروپا می باشد.

## هافمن، حامی انبوه سازان استان خراسان رضوی

بنا به گزارش روابط عمومی هافمن، مجمع عمومی انبوه سازان ساختمان و مسکن استان خراسان رضوی با حمایت همه جانبی هافمن به عنوان اسپانسر طلایی این رویداد با حضور بیش از ۵۰۰ نفر از انبوه سازان ساختمان و مسکن استان خراسان رضوی در محل سالن همایش های هتل پارس مشهد در مورخه ۹۸/۱۱/۱۳ برگزار گردید. شایان ذکر است هافمن با توجه به سبد کالائی کامل محصولات این بار با معرفی برنده اکونومی خود یعنی برنده WISSERWIN در این رویداد با برپائی غرفه ای به همین نام در صده بیشتر شناساندن برنده اکونومی خود برآمد. در این مجمع علاوه بر حضور جناب آقای لؤلؤ به نمایندگی از هافمن در خصوص طرحهای آتی این شرکت و معرفی برخی محصولات جدید به سخنرانی پرداخت.



### هافمن، برای تمامی سلیقه ها

## چاپ ۱۳۹۸ پیش شماره سیزدهم پیام هافمن

بکی از بزرگترین تولید کنندگان پروفیل بو پی دی سی در کشور

### صف آرایی فرماندهان هافمن در خراسان بزرگ

به گزارش روابط عمومی هافمن، همایش سالانه استانی خراسان بزرگ، با حضور جناب آقای دکتر حمیدیه، مدیر عامل محترم هافمن، مدیران ارشد هافمن و بیش از ۱۰۰ نفر از نمایندگان، مونتاژکاران و عاملیت های خراسان رضوی در محل سالان چند منظوره هتل پارس مشهد در مورخه ۹۸/۱۱/۱۳ برگزار گردید.

این همایش با سخنرانی جناب آقای دکتر حمیدیه، مدیر عامل محترم هافمن، شروع گردید و سپس جلسه پرسش و پاسخی با حضور جناب آقای وهاب زاده، سرپرست نمایندگان هافمن، برگزار گردید.

در ادامه این همایش جناب آقای لولو در خصوص برندهای و ایزروین و معروفی برادران سالاری فرد به عنوان تک نماینده پروفیل وايزروین در استان خراسان و طرحهای آتی این شرکت توضیحاتی را راهنمودند.

گفتنی است در آخر این همایش با برگزاری ضیافت شام، از مهمانان عزیز پذیرایی بعمل آمد.

هافمن، معنای واقعی خانواده، به وسعت ایران



**هافمن، معنای واقعی خانواده، به وسعت ایران**

## چهره برتر حوزه کارفرمایی سازمان تأمین اجتماعی

انتخاب دکتر محمد حمیدیه به عنوان چهره برتر حوزه کارفرمایی و کارآفرینی به گزارش روابط عمومی هافمن، دکتر محمد حمیدیه، مدیر عامل محترم هافمن در هشتمین جشنواره معرفی چهره های برتر حوزه کارفرمایی سازمان تأمین اجتماعی، به عنوان چهره برتر حوزه کارفرمایی و کارآفرینی مورد تجلیل قرار گرفت. هشتمین جشنواره معرفی چهره های برتر حوزه کارفرمایی سازمان تأمین اجتماعی، دوشنبه ۱۴ بهمن ماه ۹۸ در سالن آمفی تئاتر پتروشیمی تبریز برگزار گردید. در این مراسم که با حضور جمعی از مسئولان و چهره های شاخص حوزه کارفرمایی و کارآفرینی سازمان تأمین اجتماعی برگزار شد، از دکتر حمیدیه، مدیر عامل محترم هافمن به عنوان چهره برتر حوزه کارفرمایی و کارآفرینی تجلیل شد که جناب آقای مهندس علی انصوی قائم مقام مدیر عامل هافمن به نیابت از ایشان، لوح و تندیس چهره برتر حوزه کارفرمایی را دریافت نمودند. گفتنی است در بخش هایی از این جشنواره علی تنها، از هنرمندان مطرح تبریز با اجرای قطعاتی فضای جشنواره را تلطیف کرد.



## چاپ ۱۳۹۸ پیش شماره سیزدهم پیام هافمن

بگوی از بزرگترین تولید کنندگان پروفیل یو پی دی سی در کشور



دومین نشست  
تخصصی  
هافمن  
سال ۱۳۹۸  
تاریخ: ۲۷ بهمن ۱۳۹۸

### اوج گیری هافمن در مسیر توسعه بازارهای نو

گردهمائی تخصصی، طرح ملی هافمن به تاریخ ۱۶/۱۱/۹۸ در تالار مرکز پژوهش های شرکت نفت در تهران با موفقیت قابل توجهی، به عنوان اولین گام عملیاتی پرروزه‌ی بزرگ سامانه‌ی تخصصی هافمن و با حضور نزدیک به ۲۰۰ نفر از مدیران مراکز و کارگاههای تولید پنجره‌ی UPVC از اقصی نقاط کشور و به میزبانی مدیرعامل و مدیران ارشد هافمن برگزار گردید.

به گزارش روابط عمومی هافمن؛ برگزاری این همایش در راستای طرح سامانه تخصصی و ملی هافمن به عنوان یک طرح نوآورانه (START UP) و خلاقانه در امتداد عملیاتی کردن طرح مذبور اجرا گردید و با توجه به اهداف پیش‌بینی شده و برنامه‌ریزی شده این طرح در گام اول شاخص‌های موفقیت را کسب نمود.

اهداف اصلی این همایش شامل رونمایی از طرح مذبور و همچنین اخذ آمادگی تولید کنندگان و مونتاژ کاران در پنجره‌ی UPVC هافمن بود. پس از اجرای مراسم متعارف تشریفاتی همایش با سخنرانی جناب آقای دکتر حمیدیه مدیرعامل هافمن آغاز گردید. ایشان پس از خیر مقدم و ارائه رهنمودها و نمای کلی طرح مراتب تبریک و تقدیر را شامل دو شاخص کلیدی بیان نمودند. اولًا به دلیل اینکه کلیه مدعوین و صاحبین مشاغل مرتبط با هافمن جزء بنگاه‌های اقتصادی با رونق قابل قبول می‌باشد و دوم اینکه کارگاه‌های منتخبی هستند که از نظر کیفی قابلیت و شایستگی پیوستن به این سامانه را دارا می‌باشند.

پس از سخنرانی جناب دکتر حمیدیه، مهندس مشیرفر، مدیر فروش شرکت نسبت به تشریح طرح در دو بخش نمودند. بخش اول شامل توجیح اقتصادی و بیان بسترها مالی و توسعه‌ای این پروژه بود و قسمت دوم سخنان ایشان رونمایی از جزئیات نحوه‌ی اجرای عملیات و ارائه خدمات و کالا از طریق ثبت در سامانه را شامل می‌شد.

پس از رونمائی از طرح؛ جلسه بررسی و پاسخ برگزار گردید که آقایان مشیرفر، فرقانی و هابزاده ضمن حضور در جایگاه، نسبت به پاسخ به سوالات مدعوین و رفع کلیه ابهامات اقدام نمودند.

و در آخر برنامه جهت تلطیف فضای همایش به دعوت هافمن یکی از هنرمندان برجسته صداسازی کشور آقای علیرضا مسلمی به روی صحنه حاضر و با اجرای بینظیر خود فضای سالن را به وجود آورده و پس از آن اختتامیه همایش همراه با ضیافت نهار در محل سالن همایش‌های پژوهشکده شرکت نفت انجام پذیرفت.



**هافمن ، همیشه در اوج خواهد ماند.**



### تجلیل از هافمن در هفدهمین جشنواره تولید ملی - افتخار ملی

هفدهمین همایش تولید ملی افتخار ملی عصر روز دوشنبه ۲۸ بهمن ماه ۱۳۹۸ با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت، جمعی از مستنوان کشوری و شرکت‌های برتر و تولیدکنندگان برگزیده در سالن اصلی مرکز همایش‌های صداوسیما برگزار شد. در هفدهمین جشنواره تولید ملی - افتخار ملی شرکت هافمن به عنوان تولیدکننده برتر انتخاب شد و تندیس و لوح تقدیر این همایش به دکتر حمیدیه، مدیر عامل محترم هافمن اهدا شد که مهندس مشیرفر، مدیر فروش هافمن به نیابت از ایشان تندیس و لوح را از دست وزیر صمت دریافت نمودند.

به گزارش روابط عمومی هافمن هفدهمین همایش تولید ملی افتخار ملی به منظور تقدیر از مدیران واحد‌های برتر صنعتی با حضور رضا رحمانی، وزیر صنعت، معدن و تجارت، جمعی از مستنوان کشوری و شرکت‌های برتر و تولیدکنندگان برگزیده در سالن اصلی مرکز همایش‌های صداوسیما برگزار شد. در بخشی از این مراسم تولیدکنندگان برتر کشور مورد تقدیر قرار گرفتند.





**HOFMANN**  
UPVC PROFILE PRODUCER



## چاپ ۱۳۹۸ پیش شماره سیزدهم پیام هافمن

بگو از بزرگترین تولید کنندگان پروفیل بو پی وی سی در کشور

### هافمن، برترین ملی در کیفیت

به عنوان یک اصل پذیرفته شده "کیفیت فراگیر محصول" زمینه ساز جلب رضایت مشتریان و عامل پایه در حصول رضایت ذینفعان یک سازمان برای رقابت پذیری و دستیابی به موفقیت پایدار و اساساً در زمرة مسائل زیربنایی کشور است. بنابراین در دنیای رقابتی امروز باید خود را با ساز و کارهای رقابت پذیری در حال آینده تجهیز نماییم و اصول نوبن مدیریت و قواعد حضور در بازارهای جهانی را بیاموزیم و به اجرا درآوریم. مهمترین این اصول رعایت کیفیت در تمامی ابعاد آن اجرا و استقرار ابزارها و سیستمهای مدیریت کیفیت الگوبرداری و استفاده از روش‌های سنجش و اندازه گیری معیارهای موفقیت است.

با این گزارش روابط عمومی هافمن؛ پنجمین همایش ملی کیفیت و مشتری مداری با رویکرده رقابت پذیری و بهبود کیفیت در جلب رضایتمندی مشتری در ۴ اسفند ماه سال ۹۸ در محل همایش‌های بین المللی دانشگاه شهید بهشتی تهران برگزار گردید، این همایش با مشارکت بیش از ۴۰۰ واحد تولیدی، صنعتی، خدماتی و بازرگانی در صنایع داخلی و استراتژیک از جمله شرکت‌های نفتی همچون پتروشیمی مارون و شرکت ایران‌مول و همچنین برندهایی چون یک و یک، پاکسان و شرکت‌های بانکی و دولتی همچون سداد بانک ملی و با حضور چهره‌های شاخص کشوری و صنعت همچون جناب آقای حکیم عطار، مؤسس انجمن حامیان استاندارد و ریس شورای سیاستگذاری همایش ملی کیفیت؛ جناب آقای حمیدرضا فولادگر، رئیس کمیسیون ویژه حمایت از تولید ملی مجلس دهم؛ جناب آقای احسان قمری، مدیر کل دفتر توسعه خدمات بازرگانی سازمان توسعه تجارت و دیگر چهره‌های ملی؛ تندیس زرین کیفیت برآساس ارزیابی هایی که با حضور کارشناسان و ممیزان دبیرخانه پنجمین همایش ملی کیفیت در شرکت هافمن و واحد کنترل کیفیت و آزمایشگاه داشتند و در راستای استمرار و ارتقای کیفیت محصولات و خدمات ارائه شده به مشتریان این شرکت با بالاترین امتیاز نسبت به منتبه‌ی همچون پتروشیمی مارون، نفت ایران‌مول، کیش ایر و ... با توجه به اخذ بالاترین امتیاز اولین برنده بود که لوح زرین به مدیر عامل محترم آن جناب آقای دکتر حمیدیه اهداء گردید.

گفتنی است؛ در راستای مراسم تجلیل از حاضرین و حامیان کیفیت در تولیدات و خدمات کشور، از جناب آقای مهندس الماسی - مدیر کنترل کیفی هافمن نیز عنوان مدیر کنترل کیفی نمونه ملی تجلیل به عمل آمد.

برپایی نمایشگاه جانبی در مرکز همایش‌های بین المللی دانشگاه شهید بهشتی، برگزاری جشنواره معرفی محصولات و خدمات درجه یک بنگاه‌های اقتصادی در حاشیه همایش از دیگر برنامه‌های اجرا شده در این همایش بود.



**هافمن، نه در شعار بلکه در عمل اهل فن هست.**

کلی یا جزئی انرژی با مازاد انرژی حاصله از تأسیسات هوای فشرده وجود دارد. عوامل قطعی شامل ارقام جایگزین موجود در SEK/KWH هستند که این ارقام مربوط به مازاد انرژی، میزان مصرف و مقدار سرمایه گذاری اضافی می باشد. یک سرمایه گذاری برنامه ریزی شده خوب در بازیافت انرژی فقط بین ۱ تا ۳ سال بازگشت خواهد شد. بیش از ۹۰٪ انرژی ذخیره شده در کمپرسور را می توان به شکل انرژی گرمایی با ارزشی بازیافت کرد. میزان درجه حرارت انرژی گرمایی با ارزشی کاربردی احتمالی و ارزش بازیافت را تعیین می کند.

بیشترین مقدار بازدهی معمولاً از دستگاههای آب خنک بdstگاه می باشد ، که در این موارد آب خنک کننده که از دستگاه کمپرسور خارج می شود را می توان مستقیماً به مصرف کننده مستمر گرمایش متصل ساخت، به عنوان مثال مدار برگشت دیگ گرم کن . بنابراین مازاد انرژی را می توان بطور مؤثری در سرتاسر سال به کار برد . طرح های مختلف کمپرسور پیش نیازهای متفاوتی را طلب می نماید . در شرایطی که جریان حرارتی زیادی مورد نیاز می باشد ، مسیرهای جابجایی طویل به نقاط مصرف ، نیازهای عمده کم می نیازی که در طول سال متغیر است ، این موضوع میتواند جالب باشد که اسکان فروش انرژی بازیافتی مورد نظر واقع گردد .



#### نگهداری

همانند تمام دستگاههای دیگر ، کمپرسورها نیز باید در مراحل اولیه و قبل از وارد آمدن خسارات جدی تعمیر و اصلاح کاری گردند و بدین ترتیب از وارد آمدن خسارات جدی و ایجاد وقفه در دستگاه جلوگیری کرد .

با استفاده از پرسنل فنی و قطعات یدکی اصلی تأمین کنندگان ، می توانید توفع داشته باشید که دستگاه دارای استاندارد فنی بالایی است و می توانید بر اساس جدیدترین یافته ها ، دستگاه هایتان را اصلاح کنید .

ارزیابی نیازهای مربوط به نگهداری توسط گروهی از تکنسین های آموزش دیده انجام می شود . این تکنسین ها همچنین کارمندان مربوط به بخش نگهداری و تعمیر داخلی را نیز آموزش می دهند . همچنین خود شمانیز باید کارمندان با تجربه ای داشته باشید تا دستگاهها را بطور روزمره مورد بررسی قرار دهند ، به این علت که چشم ها و گوش ها



سینا مطیعی فر  
مدیر کارخانه

## کاهش هزینه های مصرف هوای فشرده در کارخانجات

«ادامه شماره قبلی»

#### کیفیت هوای فشرده

هوای فشرده با کیفیت بالا نیاز به نگهداری و تعمیر را کاهش می دهد ، قابلیت اطمینان به سیستم هوای فشرده ، سیستم کنترل و تجهیزات ابزار دقیق را افزایش می دهد و در عین حال میزان فرسودگی دستگاه های را که توسط هوا کار می کنند کاهش می دهد . اگر سیستم هوای فشرده را از ابتدا به منظور تأمین هوا فشرده خشک تنظیم کنیم نصب تأسیسات کم خرج تر و ساده تر خواهد بود ، زیرا دیگر نیازی نیست که سیستم لوله کشی را به یک دستگاه جدا کننده آب و لوله های معروف به شتر گلویی (لوله های دو خم) مجهز کنیم . وقتی که هوا خشک باشد دیگر لازم نیست که آنرا به بیرون تخلیه کنیم تا بخار آن از بین برود . به تخلیه میعانات در سیستم لوله کشی نیز نیازی نمی باشد ، بنابراین هزینه های نصب و نگهداری کاهش می یابد . برای مقرون به صرفه ترشدن سیستم می توان یک خشک کن هوا فشرده را بطور مرکزی نصب کرد . بهینه سازی هوا به صورت نامتقرک با استفاده از چندین دستگاه کوچکتر درسیستم ، هم پرهزینه تر و هم نگهداری سیستم را دشوارتر می سازد .

با یک محاسبه ساده مشخص می شود ، کاهش هزینه های مربوط به نگهداری و نصب در سیستمی که دارای هوای فشرده خشک است هزینه های مربوط به تجهیزات خشک کن را پوشش می دهد . در این شرایط ، سودمندی بسیار مطلوبی وجود دارد ، حتی وقتی که تجهیزات خشک کن به تأسیسات موجود اضافه می گردد .

کمپرسورهای روغنکاری نشونده نیازی به دستگاه جدا کننده روغن یا تجهیزات تیز کاری آب نقطیر ندارند . همچنین این کمپرسورها به صافی هم نیازی ندارند و بنابراین از هزینه های مربوط به تعویض صافی صرف نظر می گردد . در نتیجه ، به جبران افت فشار در اثر وجود صافی نیازی وجود ندارد و بنابراین می توان فشار کاری کمپرسور را پایین آورد ، که این امر موجب بهبودی بیشتر اقتصاد تأسیسات می گردد .

#### بازیافت انرژی

اگر در تأسیسات تولیدی یا فرایندی از جریان الکتریکی ، گاز یا نفت برای هر نوع گرمایش استفاده می کنید ، دلائل خوبی برای بررسی امکان جایگزینی

## چاپ ۱۳۹۸ پیش شماره سیزدهم پیام هافمن

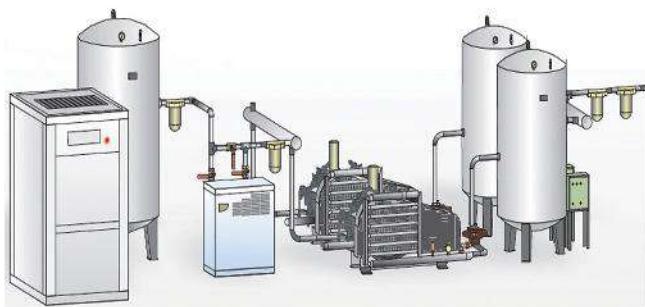
بگوی از بزرگترین تولید کنندگان بروکسل بو پی دی سی در کشور

مثل کیفیت و فن آوری موجود باید مورد بررسی قرار گیرند  
تا مطالب جامعی را آرائه دهد.

### هزینه چرخه عمر

محاسبات هزینه چرخه عمر (هزینه چرخه عمر = LCC LIFE CYCLE COST) بیشتر و بیشتر به عنوان ابزاری برای ارزیابی گزینه های مختلف سرمایه گذاری استفاده می شوند. محاسبات هزینه چرخه عمر شامل هزینه های توأم تولید طی دوره ای خاص، همچنین هزینه ثابت، هزینه عملکردی و هزینه خدمات نیز می باشد.

محاسبات هزینه چرخه عمر غالباً بر اساس طراحی دستگاه یا کار دستگاه قرار دارد و بدین ترتیب میزان نیاز دستگاه های جدید را تعیین می کند. با این وجود درست است که به این موضوع اشاره کنیم محاسبه هزینه چرخه عمر غالباً با توجه به هزینه های آتی و دانش امروزی از وضعیت و تغییرات تردد انتزاعی به طور مطلوبی حدس زده می شود. مسائلی نظری اینمی تولید و هزینه های متعاقب آن دارای اهمیتی خاص جهت به خاطر سپردن می باشند.



برای انجام محاسبه هزینه چرخه عمر لازم است که اطلاعات و تعریفهایی درباره دستگاههای هوای فشرده داشته باشیم. هزینه چرخه عمر برای اینکه بهترین نتیجه را ارائه کند باید بین خریدار و فروشنده حکم مشاور را ایفاء نماید. مسائل مرکزی عبارتند از عنوان مثال چگونه گزینه های مختلف سرمایه گذاری عواملی نظری کیفیت تولید، اینمی تولید، نیاز به سرمایه گذاری، نگهداری تجهیزات تولید و شبکه توزیع، محیط اطراف، کیفیت محصول نهایی، ارزیابی احتمال ایجاد وقایعه در حین عملیات و دوربری ها را تحت تأثیر قرار می دهد. اصطلاحی که ناید هرگز در این فهرست فراموش شود LCB (LIFE CYCLE BENEFIT) که دریافتی هایی می توانند از طریقی به عنوان مثال بازیافت انرژی و کاهش دوربری ها صورت پذیرد.

هنگام ارزیابی هزینه های سرویس و نگهداری باید بعد از سپری کردن دوره محاسبه، شرایط مورد انتظار دستگاهها را نیز در نظر بگیرید بعلاوه مدل محاسبه نیز با نوع کمپرسور تطبیق داده شود.

چیزهایی را می توانند ببینند و بشنوند که سیستم ها و تجهیزات کنترل قادر به تشخیص آنها نیستند.

### تجهیزات کمکی

می توان به راحتی با استفاده از تجهیزات کمکی، دستگاهها را گسترش داد، به عنوان مثال کیفیت هوا را افزایش داد و یا سیستم را بازبینی کرد. با این وجود، حتی تجهیزات کمکی نیز نیاز به سرویس دارند و هزینه هایی برای نگهداری و تعمیر ایجاد میکنند، به عنوان مثال این هزینه ها می توانند به شکل تعویض صافی ها، تعویض دستگاه ابزار خشک کن، سازگاری با تجهیزات دیگر و آموزش کارمندان باشد.

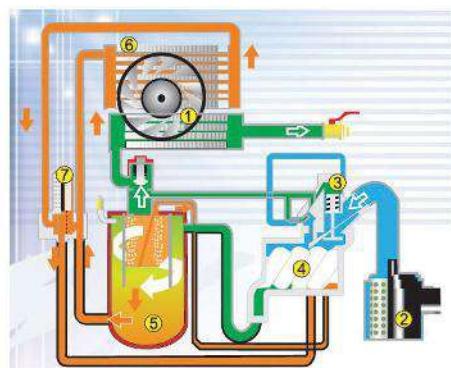
به علاوه هزینه های نگهداری و تعمیر ثانویه ای نیز وجود دارند، به عنوان مثال شبکه توزیع و دستگاه های تولید، که تحت تأثیر هزینه های کیفیت هوا فشرده و هزینه های ذخیره روغن و صافی قرار میگیرند. همه این هزینه های باید در محاسبات مورد ارزیابی قرار گیرد که پایه اساسی سرمایه گذاری را تشکیل می دهد.

### عوامل اقتصادی دیگر

#### بررسی کلی

شما می توانید بک تولید، یک ماده یا خدماتی را به روش سیستماتیک (حتی ساده) به کمک بررسی چرخه عمر، LCA (LIFE CYCLE ASSESSMENT) تمامی مراحل موجود در چرخه عمر تولید را مورد بررسی قرار می دهد. و این به معنی همه چیز، از انتخاب مواد اولیه تا مواد پس ماند نهایی مشمول این مطالعات می باشند.

نتیجه بررسی غالباً به عنوان مقایسه ای بین گزینه های مختلف مورد استفاده قرار می گیرد، برای مثال، تولیداتی با عملکرد های یکسان. همچنین بررسی چرخه عمر می تواند توسط شرکت هایی مورد استفاده قرار گیرد که در ارتباط با پیمانکاران، مشتریان یا مقامات مسئول ویژگی های محصولاتشان را توضیح دهند.



نتایج حاصله از بررسی چرخه عمر عمدتاً پایه و اساسی را برای اتخاذ تصمیم درباره کاهش تأثیر محصول بر محیط زیست تشکیل می دهد. بررسی چرخه عمر پاسخ گوی تمامی سؤالات نیست، از جمله اینکه چرا موضوعات دیگری

همکاری به تازگی شروع شده است ولیکن قصد همکاری دراز مدت وجود دارد. هم اکنون به عنوان نماینده انحصاری پخش و فروش استان اصفهان را داریم.

**آیا از خدمات و پشتیبانی هافمن طی مدت همکاری رضایت دارید؟**

از تیم بازرگانی و فروش رضایت کامل اما تیم فنی و خدمات پس از فروش دچار ضعف و عدم هماهنگی میباشد.

**چه پیشنهاداتی برای بهتر شدن فعالیت هافمن در بعد تولید، خدمات یا فروش دارید؟**

الف : تبلیغات هدفمند.

ب: پوشش قوی تر تیم فنی و فروش.

ج: خدمات پس از فروش

**برنامه های آنکی مجموعه شما برای فعالیت در این صنف چیست؟**

تولید انبوه با قیمت مناسب و کیفیت بالا  
**بازار فروش و مناطق تحت پوشش نمایندگی شما کدام مناطق است؟**

بازار فروش گروه صنعتی ابریشم ، استان اصفهان و حومه می باشد.



حامد لشگری

نماینده محترم فروش استان اصفهان

### صاحبه:

اینجانب حامد لشگری از سال ۱۳۹۰ در حوزه درب و پنجره شروع به فعالیت کرده است. در حال حاضر گروه صنعتی ابریشم در زمینه درب و پنجره یو پی وی سی و آلومینیوم ، شیشه دوجداره ، درب چوبی ، نمای کرتین وال و کامپوزیت تولید دارد. شایان ذکر است این مجموعه با داشتن ۸ خط تولید تک سر ، دو سر و چهار سر ELUMATEC آلمان بزرگترین خط تولید کشور را دارد.

**چه امتیازاتی در مجموعه هافمن وجود داشت که شما را به همکاری دراز مدت با این مجموعه ترغیب کرد؟**



## چاپ ۱۳۹۸ پیش شماره سیزدهم پیام هافمن

بگی از بزرگترین تولید کنندگان پروفیل یو پی وی سی در کشور

تماس تلفنی، کاملارسا و با انصاری صحبت کنید. اگر آغاز ضعیفی داشته باشدید شناس موفقیت شما به شدت کاهش می یابد.

۳- مطمئن شوید فردی که با او در حال مذاکره هستید، اختیار کامل برای اخذ تصمیم و خوبی محصول شما را دارد. در صورتی که با منشی فرد صحبت می کنید، به هیچ وجه او را دست کم نگیرید. ارتباط شما با منشی باید کاملاً محترمانه باشد. زیرا وی اطلاعات زیادی در مورد فرد مورد نظر شما دارد. بنابراین اگر منشی با شما همراهی می کند، قبل از اینکه با فرد مورد نظر مکالمه کنید در مورد او اطلاعاتی بدست آورید. در این حالت شناس موفقیت شما برای فروش محصول چندین برابر حالت معمول خواهد بود؛ زیرا با شناخت کامل از طرف مقابل با او مذاکره می کنید.



۴- زمانی که به عنوان یک بازاریاب تلفنی با فردی برای فروش محصول تماس می گیرید، مطمئن شوید در فرصت مناسبی تماس گرفته اید، در غیر این صورت از او عذرخواهی کنید و به او بگویید بعداً در ساعتی که موافق باشد با وی تماس حاصل می کنید.

۵- پس از مکالمه با فرد مورد نظر او را در فشار قرار ندهید تا در همان لحظه اقدام به تصمیم گیری کند. به مشتری فرصت کافی برای تصمیم گیری بدهید اما زمان پیگیری بعدی را قبل از پایان مکالمه مشخص کنید.

۶- هنگام پایان مکالمه، از چند جمله تبریخشی که تائیر آن بعد از اتمام مکالمه باقی می ماند، استفاده کنید. جملات را روی یک کاغذ یادداشت کرده و در پایان هر مکالمه از بکی از آن جملات را استفاده کنید. سعی کنید جملات را طوری انتخاب کنید که در عین حفظ عرف و ادب توجه مشتری را به خود جلب کند.

۷- پس از انجام چند مکالمه تلفنی و کسب چند تجربه، با پرسش‌ها و اعتراضاتی مواجه خواهید شد که مشتریان اغلب آن‌ها را مطرح می کنند؛ لیستی از این پرسش‌ها جمع آوری کرده و برای آن‌ها یک پاسخ صحیح بیایید. قرار نیست همیشه پاسخ این سوالات را از روی کاغذ بخوانید. این کاغذ تهیه زمانی به کمک شما خواهد آمد که دچار استرس با فراموشی شده‌اید. برای تهیه این لیست می توانید از همکاران یا مدیران خود کمک بخواهید و پس از انمام جمع بندی پاسخ‌ها، از آن‌ها بخواهید جواب‌ها را بررسی کنند تا در صورت وجود اشتباه، تصحیح شود.



آرمان وهابزاده  
سرپرست نمایندگی های فروش

## اصول بازربایابی تلفنی موفق

آنچه که روشن است این است که اصول و روش‌های بازربایابی در دوره حاضر، مانند بسیاری از پدیده‌های دیگر، دائم‌ا در حال تغییر به سمت بهبود و توانمند تر شدن است؛ آن هم به یک دلیل ساده و روشن:

بازارها و مشتریان و روش‌های رقابت در بازار، دائم‌ا در حال تغییر و پیچیده شدن و سخت تر شدن است!

امروزه بارا باتی شدن فضای کسب و کارهای مختلف، ارتباط مستقیم و موثر با مشتری، چه برای حفظ مشتریان قدیمی و چه برای یافتن مشتریان جدید، اهمیت بیشتری پیدا کرده است. جهت برقراری ارتباط با مشتریان روش‌های زیادی وجود دارد. در خلال این ارتباطات صاحبان کسب و کار سعی می کنند با برقراری یک ارتباط دو طرفه موثر، محصولات خود را به افراد معرفی کرده و نظر آن‌ها را به سمت خرید محصول سوق دهند.

بازاریابی تلفنی یکی از انساع بازاریابی است که برای کسب و کارهای کوچک و متوسط اهمیت بسیاری دارد. هزنه این نوع بازاریابی حدوداً برابر با یک درصد هزنه بازاریابی حضوری است؛ از این رو این نوع بازاریابی برای کسب و کارهای نوبای جذبیت بالایی دارد. البته باید گفت که این نوع بازاریابی دشواری‌های منحصر بفرد خود را دارد.

بازاریابی تلفنی همانند دیگر روش‌های بازاریابی اصول خاص و منحصر بفرد خود را دارد و اگر این اصول رعایت نشود، می تواند حتی اثرات منفی برای کسب و کار شما داشته باشد.

اگر می خواهید تبدیل به یک بازاریاب تلفنی موفق شوید، در ادامه این مقاله نیز همراه باشید، تا روش‌های موفقیت در این نوع از بازاریابی را بررسی کنیم.

اصولی که یک بازاریاب تلفنی حتماً باید رعایت کند!

۱- هر روز راس ساعت خاصی کار خود را شروع کنید. قبل از اینکه کار کردن با تلفن را شروع کنید، تمام وسائل خود را آماده کرده و بر روی میز خود قرار دهید. لیست تماس، کاغذ و قلم، دفترچه اطلاعات فنی محصولات و خدمات، ... مواردی هستند که به آن‌ها نیاز خواهید داشت. با توجه به ساعت کاری خود ۲ الی ۳ بار و هر بار به مدت ۱۰ الی ۲۰ دقیقه استراحت داشته باشید.

۲- پر انصاری صحبت کنید. صحبت کردن با صدای خسته، بی رمق و کسل کننده برای فراری دادن مشتری کافی است. پشت تلفن صدای شما تنها بازاری است که می تواند مشتری را خود جذب کند و یا بر عکس. سعی کنید در طی

۷- ممکن است فرد مقابل شما سوال‌های غیرمرتب و یا حتی خصوصی مطرح کرده و شما را ناراحت کند. آرام و خونسرد باشید و عصبانی نشوید، مدیریت داشته باشید، چرا که شما یک بازاریاب تلفنی هستید و باید بدانید که حتماً لازم نیست به تمام سوال‌های فرد مقابل پاسخ بدهید. گاهی خود را به نشنیدن بینید و مجدداً موضوع اصلی را مطرح کنید. گاهی هم به شوخی و بازیگری سوال‌ها را رد کنید. در هر صورت، سعی کنید موبایله برخورد کنید و با سیاست و بازی با کلمات مکالمه را به اتمام برسانید. یادتان باشد که بازاریابی یعنی رسیدن به تعامل نه تقاضا.

۸- این نکته را به یاد داشته باشید که در اغلب موارد، هدف از بازاریابی تلفنی گرفتن وقتی برای ملاقات حضوری است، بنابراین از ارائه اطلاعات زیاد به فرد مقابل خودداری کنید. هدف اساسی شما باید گرفتن وقت ملاقات باشد. در ملاقات حضوری شما علاوه بر صدا، ابزارهای دیگری همانند زبان، تاثیرات تیپ ظاهری، نمونه کالا، کاتالوگ، فیلم و... برای تأثیرگذاری دارید، بنابراین می‌توانید موثرتر باشید.

۹- صدای تماس‌هایتان را ضبط کنید و بعداً هر وقت که نیاز داشتید به آن‌ها مراجعه می‌کنید. این نوار ضبط شده، ابزاری ارزشمند برای ارزیابی شما است. طوری به صدای خود گوش کنید که خود را به جای مشتری بگذارید و فرض کنید که مشتری به آن گوش می‌دهد. هنگام گوش دادن به این نوار به موارد زیر دقت کنید.

- آیا خیلی سریع صحبت کردید؟
- خیلی حرف زدید؟
- آیا تهاجمی به نظر می‌رسیدید؟
- به نظر آماده نبودید؟



۱۰- موفقیت‌ها و شکست‌های خود را در بازاریابی تلفنی تجزیه و تحلیل کنید و از آنها درس بگیرید. تجربه بهترین معلم شما برای تبدیل شده به یک بازاریاب تلفنی موفق است. هر بار که اقدام به یک تماس تلفنی می‌کنید خود را از نوبسازی خلاق باشید و از تکرار بپرهیزید.

مواردی که گفته شده، ویژگی‌های یک بازاریاب تلفنی موفق بود. شما هم می‌توانید به مرور زمان و با رعایت این نکات به یک بازاریاب تلفنی موفق و حرفه‌ای تبدیل شوید و از کار و موفقیت‌های خود لذت ببرید.

حرفه‌ای تر عمل کنید، موفق تر باشید علاوه بر اصول بازاریابی که حتماً باید رعایت شوند، اگر می‌خواهید به یک بازاریاب تلفنی موفق تبدیل شوید رعایت نکات زیر بسیار مهم است.

۱- توصیه می‌شود نحوه‌ی کامل پروزنت تلفنی خود را قبل از تماس با مشتری، چندبار با صدای بلند و رسانه‌ای تمرین کنید. مراحل کار شما شامل موارد زیر خواهد بود. آن‌ها را کامل تمرین کنید و از یک همکار، دوست یا سرپرست دلسوز بخواهید در اجرای تمرینات شما را بیاری کند.



- مقدمه و جملات آغاز‌کننده
- نوشتۀ‌ها و دیالوگ‌های جلب مشتری
- پیگیری قرار ملاقات‌ها
- نوشتۀ‌های پیگیری و بستن سفارشات

۲- برای اینکه به طور مؤثرتری عمل کنید، روی تنفس و انرژی خود کار کنید و با آمادگی روحی مناسب آغاز کنید.

۳- در صورتی که با فهرست مشخصی از مشتریان روبرو هستید، با آرامش به تک‌تک شماره‌ها زنگ بزنید. در مقابل این تمایل که بطور اتفاقی به یکی از شماره‌ها صرف نظر کنید، بایستید. هیچ‌گاه پیش داوری نکنید، زیرا ممکن است موقعیت بزرگی را از دست بدید. با توجه به اینکه معمولاً افراد انتهایی فهرست مورد توجه کمتری قرار گیرند، سعی کنید فهرست را از آخر شروع کنید.

۴- هر قدر کمتر صحبت کنید و بیشتر به صحبت‌های دیگران گوش دهید، اطلاعات بیشتری کسب خواهید کرد. اگر فقط صحبت کنید و گوش ندهید، چیزی دستگیر تان نخواهد شد. با مطرح کردن یک یا دو سؤال شروع کنید و بعد به فرد مقابل اجازه صحبت کردن بدهید. سعی کنید اطلاعات بیشتری درباره مشتری، شرکت، نیازها، خواسته‌ها و اولویت‌های آن جمع کنید و این تنها با صحبت کردن مشتری ممکن است. بهترین شیوه‌ی پاسخ‌گویی به نیازها کشف اولویت‌های مشتری است. پس به دنبال کشتن نیازهای مشتری باشید.



۵- در مذاکرات تلفنی مهم، حتماً به صورت ایستاده صحبت کنید. این کار باعث می‌شود، آدرنالین بیشتری از مغز ترشح شود و تسلط شما در گفت و گو را بالا می‌برد. صاف بایستید و با اعتماد به نفس، انرژی و هیجان خود را حالی کنید.

۶- به عنوان یک بازاریاب تلفنی در هنگام صحبت با تلفن نباید چای بخورید، سیگار بکشید، روزنامه بخوانید و کل‌آباید از انجام هر کاری که ممکن است حواس شما را پرت کرده و باعث از بین رفتن تمرکز شما شود بپرهیزید. بی جهت روی برخی موضع پافشاری نکنید و سریع از آنها بگذرید.

اداره امور مالی شامل بودجه بندی، حسابرسی و نظارت

## تاریخچه خزانه داری در ایران

ایرانیان از زمان هخامنشیان برای دریافت مالیات و امور مالی کشور دفاتر منظمی داشتند. که در زمان ساسانیان کاملتر شده به سه گونه مالیات دریافت میشد.

مالیات اراضی یا خراج

مالیات سرانه

مالیات سرشماری



Hamid Rafi

مسئول فاینانس و امور خزانه

## تعريف خزانه داری

پس از حمله اعراب به ایران واژه بیت المال جایگزین خزانه داری شد که به صورت زکات، صدقات و جزیه دریافت می شد.

بر اساس روایت های تاریخی پادشاهان همواره توجه خاصی به خزانه داشتند و حساب و کتاب آنرا بصورت منظم ثبت می کردند و واژه ای دفتر و دستک ریشه در ثبت اموال خزانه پادشاه در دفاتر خزانه داری دارد.

بعدا در دوره انقلاب مشروطه و در سال ۱۲۸۶ هجری شمسی با تشکیل مجلس، قانونی باعنوان تشکیلات وزارت مالیه کل کشور تصویب شد و در ماده ۱۳ این قانون وظایف و اساسنامه خزانه داری تعیین شد. و در سال ۱۲۸۹ خزانه داری کل گمرک و وصول عایدات به عنوان مهمترین سازمان های وزارت مالیه مطرح شد.

پس از پیروزی انقلاب اسلامی نیز در سال ۱۳۶۶ قانون جدیدی برای محاسبات عمومی کشور نوشته شد که به تصویب مجلس شورای اسلامی رسید و از آن زمان تاکنون برای امور خزانه داری به این اساسنامه استناد می شود.



## خزانه دار گیست؟

یکی از زیر شاخه های حسابداری خزانه داری می باشد. معمولاً در اغلب کسب و کارها خزانه دار را از بین حسابداران معتمد مجموعه برمیگزینند. از آنجایی که تمام عملیات مالی کسب و کار باید در نرم افزار حسابداری

یکی از زیر شاخه های حسابداری خزانه داری می باشد. معمولاً در اغلب کسب و کارها خزانه دار را از بین حسابداران معتمد مجموعه برمیگزینند. از آنجایی که تمام عملیات مالی کسب و کار باید در نرم افزار حسابداری ثبت شود ثبت و کنترل مغایرت گیری اسناد (چک، سفته، برات) و دریافت و پرداخت وجود نقد به عهده خزانه دار است.

خزانه در تعریف لغوی به مکانی اطلاق می شود که وجود نقد و اموال در آنجا نگهداری می شود. و در واقع محل جمع آوری و تمرکز نقود دولتی، درآمدهای عمومی و اختصاصی و همچنین دریافت و پرداخت هاست. این واژه معادل واژه انگلیسی TREASURY می باشد.

اصطلاح خزانه به سه معنا بکار برده می شود در معنای اول به ارگانی دولتی اشاره دارد که درآمد و هزینه های دولت را در دست دارد و در ایران وزارت اقتصادی و دارایی نامیده می شود که زیر مجموعه ای از ارگان بزرگتری به نام خزانه داری کل است.

در معنای دوم به مکانی اشاره دارد که دارایی های مالی و یا فلزات گرانبهای نظیر طلا، الماس و غیره در آن نگهداری می شود.

در معنای سوم به فعالیتی اشاره دارد که در آن سرمایه های نقدی یک سازمان نگهداری و سازماندهی می شود. در این معنا این فعالیت در حوزه حسابداری قرار می گیرد.

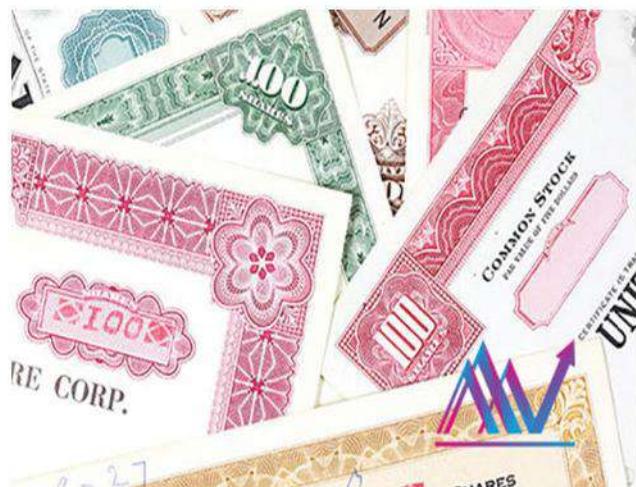
مالیه عمومی خزانه را صندوق یا سازمانی می داند که وظیفه ای هماهنگ کردن دخل و خرج را عهده دار می باشد. در توضیح مالیه عمومی میتوان گفت مالیه عمومی مترادف اقتصاد بخش عمومی می باشد. اما در مالیه عمومی بر دخل و خرج بودجه عمومی دولت و بررسی آثار آن و چگونگی شکل گیری بودجه تاکید بیشتری می شود. مالیه عمومی یک بررسی انتقادی است از عملیات و فعالیتهای مربوط به چگونگی انجام هزینه های دولت، روش هایی که دولت در کسب وجوه مورد نیاز خویش بکار می برد و چگونگی اداره وجوه و منابع مالی دولت. بنابراین بخش عمدۀ مالیه عمومی عبارت است از:

مصارف عمومی  
منابع عمومی

با هدف تامین کسری بودجه دولت به فروش میرساند. اسناد خزانه کوبن بهره ندارند اما در زمان فروش با مبلغی پایین تراز مبلغ اسمی به خریدار فروخته می شود. این اسناد گواه تعهد دولت به باز پرداخت مبلغ اسمی آنها در آینده است. اسناد خزانه معمولاً کوتاه مدت هستند و سرسید آنها سه ماهه، شش ماهه و یک ساله است. همچنین این اسناد معاف از مالیات دولت های مرکزی و ایالتی هستند.

### اسناد خزانه اسلامی

اوراق بهادر بانامی هستند که دولت برای تامین بدهی های خود برای طرح های تملک دارایی های سرمایه ای با قیمت اسمی و سرسید معین به طلبکاران غیر دولتی واگذار میکند. دارنده این اوراق در صورت نیاز مالی می تواند این اوراق را در بازار ابزارهای نوین مالی فرابورس ایران بفروشد.



### ارتباط خزانه داری و حسابداری

#### حسابداری و گزارش دهی

در سطح کلان معمولاً در بسیاری از کشورها خزانه داری مسئول تدوین و توسعه جداول حسابها، حفظ استانداردهای حسابداری دولتی براساس مشاوره با متخصصان و سازمانهای بین المللی و بهبود قوانین و مقررات حسابداری دولتی است. همچنین خزانه داری ارائه گزارش اجرای بودجه و تامین مالی به دولت را بر عهده دارد. تهیه گزارش های دیگر مالی قانونی و تولید آمارهای مالی دولت طبق قوانین کمیسیون اروپا و صندوق بین المللی پول نیز به عهده خزانه داری است.

در سطح خرد نیز خزانه داری و حسابداری ارتباط بسیار نزدیکی با هم دارند؛ وظیفه بخش حسابداری ثبت تمامی رویدادهای مالی بنگاه اقتصادی است که اسناد حسابداری نامیده می شود از طرفی خزانه دار نیز باید اطلاعات دریافتها و پرداختها را سازماندهی و مدیریت کند. در نتیجه خزانه دار موظف است از تمامی موارد ثبتی یک کپی تهیه نموده و به حسابدار تحويل دهد.

ثبت شود ثبت و کنترل مغایرت گیری اسناد (چک، سفته، برات) و دریافت و پرداخت وجوه نقد به عهده حسابدار وجوه یا خزانه دار می باشد. بدلیل اهمیت وجه نقد و اوراق بهادر در هر کسب و کار این بخش از حرفه حسابداری حساسیت بالایی دارد. معمولاً در سازمانهای بزرگ افراد متفرقه اجازه ورود به این بخش را ندارند.

#### وظایف خزانه

مدیریت مالی در هر کشور فعالیتهای متفاوتی مثل تدوین سیاست مالی، تهیه و تدوین بودجه، اجرای بودجه، مدیریت عملیات مالی، قوانین حسابداری و ابزار کنترلی، حفظ و نگهداری نسخه ای از داده های تاریخی و نسبی، ممیزی و ارزیابی عملکرد مالی و نتایج برنامه ها و سیاست های دولت را در برمی گیرد.

برای انجام این فعالیت ها سازماندهی و تقسیم مسئولیت ها در کشورهای مختلف متفاوت است. در بعضی از کشورها خزانه فقط بر وظایف مدیریت پول نقد و بدهی ها تمرکز دارد. ولی در تعداد کمی از کشورها یک دفتر مستقل وظیفه کنترل و مدیریت بدهی را بر عهده دارد. در کشورهای دیگر خزانه وظیفه اجرای بودجه و حسابداری را نیز بر عهده دارد. حوزه خزانه اغلب تابع وزارت دارایی است اما در بعضی از کشورها این بخش مستقل از وزارت دارایی عمل میکند. در چین مواردی هماهنگی بیشتر بین خزانه و وزارت دارایی ضروری است، به دلیل آنکه اجرای بودجه باید براساس اولویت های مشروح در بودجه باشد.

در کشورهای در حال گذار بهتر است خزانه بخشی از وزارت دارایی یا وابسته به آن باشد زیرا ایجاد هماهنگی بین مراکز دولتی اغلب ضعیف است.



#### اسناد خزانه

اسناد خزانه اصلی ترین ابزار بازار پول جهت اعمال سیاست پولی بوده و در واقع اوراق بهادری با ماهیت بدهی هستند که

## چاپ ۱۳۹۸ پیش شماره سیزدهم پیام هافمن

بگویی از بزرگترین تولید کنندگان پروفیل پیوی دی سی در کشور

و در زمان های مختلف چه در تجهیز کارگاه و چه در بازدید های فنی موارد و نیازهای این مجموعه را به خوبی مرتفع کرده است چه پیشنهاداتی برای بهتر شدن فعالیت هافمن در بعد تولید خدمات یافروش دارید؟

پیشنهاد بنده به مجموعه هافمن حفظ کیفیت و سطح خدمات خود در فروش بالایی که دارد می باشد و با توجه به شناختی که از مدیران مجموعه دارم می دانم ایشان امور مربوط به بهبود و اعلایی شرکت را به خوبی پیگیری می کنند، لذا پیشنهادم به کارگاههایی که می خواهند در سطح گسترده فعالیت داشته باشند انتخاب پروفیل هافمن است به لحاظ توان مالی و تأمین پروفیل و همچنین سبد مخصوصات کامل و تبلیغات گسترشده می باشد.

**برنامه های آتی مجموعه شما برای فعالیت در این صنف چیست؟**

به نظرم توسعه بازار که از اهداف شرکت هافمن است می بایست متناسب با افزایش کیفیت تولید و نظارت بر کیفیت مونتاژ باشد که امیدوارم در آینده توجه بیشتری صورت پذیرد. برنامه مجموعه پنجره سپید نیز افزایش کیفی و کمی تولید و رشد فروش در منطقه است.

**بازار فروش و مناطق تحت پوشش نمایندگی شما کدام مناطق است؟**

بازار فروش پنجره سپید، استان قم و شهرستانهای مجاور می باشد هر چند که نیم نگاهی نیز به صادرات به کشورهای عربی هم داشته ایم و در حال گسترش حوزه فروش در کل کشور می باشیم.

در انتهای از مجله هافمن که پنجره سپید را به عنوان نماینده نمونه هافمن انتخاب و زمینه این مصاحبه را فراهم کرده است تشکر می کنم.



مهدی مسلمی کرامت  
نماینده مونتاژ در و پنجره UPVC

### مصاحبه:

اینجانب مهدی مسلمی کرامت فارغ التحصیل رشته مهندسی نرم افزار هستم. از سال ۱۳۸۸ در این رشته فعالیت دارم و از سال ۹۲ پس از استعفا از اداره بهم آسیا به صورت متمرکز در این شاخه با برنده پنجره سپید در استان قم و شهرهای همچو رفع ایت میکنم. در حال حاضر شرکت پنجره سپید روزانه ۴۰ الی ۵۰ پنجره در یک شیفت کاری پنجره UPVC تولید دارد.

**چه امتیازاتی در مجموعه هافمن وجود داشت که شما را به همکاری دراز مدت با این مجموعه ترغیب کرد؟**

صادقانه بگوییم هافمن انتخاب من از بین چند برنده معتبر بر اساس مطالعه بود و اکنون با افتخار به عنوان نماینده هافمن در حال همکاری هستیم.

اگر اکنون مجله هافمن از مجموعه پنجره سپید گزارش تهییه می کند قطعاً اثبات توانمندی ماست و این قول را میدهیم قطعاً روزهایی بهتری با انتظار و مساعدت مدیریت محترم مجموعه هافمن آقای دکتر حمیدیه در آینده با هافمن خواهیم داشت.

**آیا از خدمات و پشتیبانی هافمن طی مدت همکاری رضابت دارید؟**

بله، مجموعه هافمن از خدمات و پشتیبانی خوبی برخوردار است



# وایسر وین

## Wisser Win

UPVC PROFILE PRODUCER



ضمانت ۱۰ ساله با بیمه نامه بیمه کارآفرین

نوروز  
سازمان ایجاد  
زندگانی



Happy Nowruz

**HOFMANN**  
UPVC PROFILE PRODUCER

هافمن پیشواه اهل فن

[www.hofmannprofile.com](http://www.hofmannprofile.com)

[@hofmannprofile](https://www.instagram.com/hofmannprofile) [t.me/hofmannprofile](https://t.me/hofmannprofile)

دفتر مرکزی: تهران - میدان کاخ - بلوار سعادت آباد - خیابان نهم - پلاک ۱۸  
تلفن: ۰۲۱ ۸۸۶۰۰۶۷۱-۳  
فکس: ۰۲۱ ۸۸۶۰۰۶۶۱  
کارخانه: تبریز، شهری صنعتی سرمهایه گذاری فارجی، خیابان آسیای ۲  
تلفن: ۰۲۱ ۴۱۳۱۱۶ - سراسری ۰۲۱ ۴۱۳۱۱۶