

اطلاع رسانی



تبریک

**جناب آقای مهندس هوشنگ سامبرانی**  
مدیریت محترم عامل شرکت خدمات صنعتی تراکوسازی ایران  
روزافزوتان را از درگاه خداوند متعال خواهانم.  
روابط عمومی و امور بین الملل و نشریه یک صنعت تراکتور

جناب آقای دکتر شهری فر

انتخاب بجا و شایسته جنابعالی را به عنوان عضو هیات مدیره انجمن صنفی کارفرمایان واحدهای تولیدی استان آذربایجانشرقی تبریک عرض نموده و از خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

مهندس محمدرضا زاملو اظهار داشت: توسعه فردی و توسعه سازمانی می تواند در راستای نیای نفع مشتری حرکت واحدی داشته باشد. هم نیروهای انسانی و هم سازمان باید از برنامه توسعه برخوردار باشند و لازم است جهت هماهنگی این دو اقدامات اساسی صورت پذیرد و تنها ماین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

**طی مراسم ضمن تقدیر از خدمات مدیر عامل سابق، مدیرعامل جدید شرکت خدمات صنعتی تراکتوسازی ایران معرفی شد**

ادامه از صفحه اول

از وفردی و در شرایط حاضر مسائلی از قبیل بازیافت و تهیه نهان مسطح در کشور به سرمایه گذاری نیاز دارد و دو شرکت خدمات پذیر و تنها ماشین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

مهندس محمدرضا زاملو اظهار داشت: توسعه فردی و توسعه سازمانی می تواند در راستای نیای نفع مشتری حرکت واحدی داشته باشد. هم نیروهای انسانی و هم سازمان باید از برنامه توسعه برخوردار باشند و لازم است جهت هماهنگی این دو اقدامات اساسی صورت پذیرد و تنها ماشین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

مهندس محمدرضا زاملو اظهار داشت: توسعه فردی و توسعه سازمانی می تواند در راستای نیای نفع مشتری حرکت واحدی داشته باشد. هم نیروهای انسانی و هم سازمان باید از برنامه توسعه برخوردار باشند و لازم است جهت هماهنگی این دو اقدامات اساسی صورت پذیرد و تنها ماشین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

مهندس محمدرضا زاملو اظهار داشت: توسعه فردی و توسعه سازمانی می تواند در راستای نیای نفع مشتری حرکت واحدی داشته باشد. هم نیروهای انسانی و هم سازمان باید از برنامه توسعه برخوردار باشند و لازم است جهت هماهنگی این دو اقدامات اساسی صورت پذیرد و تنها ماشین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

مهندس محمدرضا زاملو اظهار داشت: توسعه فردی و توسعه سازمانی می تواند در راستای نیای نفع مشتری حرکت واحدی داشته باشد. هم نیروهای انسانی و هم سازمان باید از برنامه توسعه برخوردار باشند و لازم است جهت هماهنگی این دو اقدامات اساسی صورت پذیرد و تنها ماشین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

مهندس محمدرضا زاملو اظهار داشت: توسعه فردی و توسعه سازمانی می تواند در راستای نیای نفع مشتری حرکت واحدی داشته باشد. هم نیروهای انسانی و هم سازمان باید از برنامه توسعه برخوردار باشند و لازم است جهت هماهنگی این دو اقدامات اساسی صورت پذیرد و تنها ماشین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

مهندس محمدرضا زاملو اظهار داشت: توسعه فردی و توسعه سازمانی می تواند در راستای نیای نفع مشتری حرکت واحدی داشته باشد. هم نیروهای انسانی و هم سازمان باید از برنامه توسعه برخوردار باشند و لازم است جهت هماهنگی این دو اقدامات اساسی صورت پذیرد و تنها ماشین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

مهندس محمدرضا زاملو اظهار داشت: توسعه فردی و توسعه سازمانی می تواند در راستای نیای نفع مشتری حرکت واحدی داشته باشد. هم نیروهای انسانی و هم سازمان باید از برنامه توسعه برخوردار باشند و لازم است جهت هماهنگی این دو اقدامات اساسی صورت پذیرد و تنها ماشین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

مهندس محمدرضا زاملو اظهار داشت: توسعه فردی و توسعه سازمانی می تواند در راستای نیای نفع مشتری حرکت واحدی داشته باشد. هم نیروهای انسانی و هم سازمان باید از برنامه توسعه برخوردار باشند و لازم است جهت هماهنگی این دو اقدامات اساسی صورت پذیرد و تنها ماشین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

مهندس محمدرضا زاملو اظهار داشت: توسعه فردی و توسعه سازمانی می تواند در راستای نیای نفع مشتری حرکت واحدی داشته باشد. هم نیروهای انسانی و هم سازمان باید از برنامه توسعه برخوردار باشند و لازم است جهت هماهنگی این دو اقدامات اساسی صورت پذیرد و تنها ماشین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

مهندس محمدرضا زاملو اظهار داشت: توسعه فردی و توسعه سازمانی می تواند در راستای نیای نفع مشتری حرکت واحدی داشته باشد. هم نیروهای انسانی و هم سازمان باید از برنامه توسعه برخوردار باشند و لازم است جهت هماهنگی این دو اقدامات اساسی صورت پذیرد و تنها ماشین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

مهندس محمدرضا زاملو اظهار داشت: توسعه فردی و توسعه سازمانی می تواند در راستای نیای نفع مشتری حرکت واحدی داشته باشد. هم نیروهای انسانی و هم سازمان باید از برنامه توسعه برخوردار باشند و لازم است جهت هماهنگی این دو اقدامات اساسی صورت پذیرد و تنها ماشین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

مهندس محمدرضا زاملو اظهار داشت: توسعه فردی و توسعه سازمانی می تواند در راستای نیای نفع مشتری حرکت واحدی داشته باشد. هم نیروهای انسانی و هم سازمان باید از برنامه توسعه برخوردار باشند و لازم است جهت هماهنگی این دو اقدامات اساسی صورت پذیرد و تنها ماشین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

مهندس محمدرضا زاملو اظهار داشت: توسعه فردی و توسعه سازمانی می تواند در راستای نیای نفع مشتری حرکت واحدی داشته باشد. هم نیروهای انسانی و هم سازمان باید از برنامه توسعه برخوردار باشند و لازم است جهت هماهنگی این دو اقدامات اساسی صورت پذیرد و تنها ماشین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

مهندس محمدرضا زاملو اظهار داشت: توسعه فردی و توسعه سازمانی می تواند در راستای نیای نفع مشتری حرکت واحدی داشته باشد. هم نیروهای انسانی و هم سازمان باید از برنامه توسعه برخوردار باشند و لازم است جهت هماهنگی این دو اقدامات اساسی صورت پذیرد و تنها ماشین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

مهندس محمدرضا زاملو اظهار داشت: توسعه فردی و توسعه سازمانی می تواند در راستای نیای نفع مشتری حرکت واحدی داشته باشد. هم نیروهای انسانی و هم سازمان باید از برنامه توسعه برخوردار باشند و لازم است جهت هماهنگی این دو اقدامات اساسی صورت پذیرد و تنها ماشین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

مهندس محمدرضا زاملو اظهار داشت: توسعه فردی و توسعه سازمانی می تواند در راستای نیای نفع مشتری حرکت واحدی داشته باشد. هم نیروهای انسانی و هم سازمان باید از برنامه توسعه برخوردار باشند و لازم است جهت هماهنگی این دو اقدامات اساسی صورت پذیرد و تنها ماشین و ابزار تراکوسازی ایران با ادغام و ایجاد یک مرکز قدرتمند می تواند خدمات مطلوب تری را در جهت رفع نیازهای اساسی جامعه ارانه دهنده.

شاید برای شما جفا شمای سوال باشد که چرا اوتوبیلهای سواری با قدرت موتور بالا (۲۰۰۰ تا ۲۲۰۰) حتی با یک گلو آهن یک خیشه نمی توانند شخم بزنند اما تراکتورهایی با قدرت موتور به مراتب پایین تر، از عهده این کار به راحتی بر می آیند. این مطلب به گشتاور روی چرخهای خودرو بر می گردد. گشتاور بر روی چرخهای تراکتور، بالاتر از گشتاور روی چرخهای اوتوبیل می باشد. کمباینهای مختلف در جهان برای بالا بردن کیفیت تراکتورهای خود راههای مختلفی را به کار برده اند. یکی از مهمترین این راهها، افزایش گشتاور بر روی اکسل و چرخهای تراکتور است. با توجه به نیاز مکانیزاسیون امروزی به تراکتورهای با کشتش بالا جهت استفاده از دستگاههای مرکب در کشاورزی، تقویت گشتاور مذکور روز به روز اهمیت بیشتری پیدا می کند چایی که بعضی از کمباینهای سازنده تراکتور، مطالعات جدی و مستوفی روی این مطلب انجام می دهند و تراکتورهای خود را از این راه بیشتر به مشتری می شناسانند.

چهار مرحله برای افزایش گشتاور روی چرخهای تراکتور در نظر گرفته شده است که به شرح زیر می باشد.

۱- جعبه دنده: شفت خروجی موتور دارای دور و گشتاور مشخصه ای است که به هنگام انتقال حرکت به جعبه دنده و عبور از آن دور کاهش یافته و گشتاور افزایش می یابد. علت این امر نسبت قطر

چرخ دنده های محرک و متحرک است. در جعبه دنده هر چه قطر دنده درگیر با محور محرک، بیشتر باشد، سنگین تر و دارای گشتاور بیشتری می باشد. به همین دلیل است که در دنده یک، تراکتور دارای سرعت کمتر و گشتاور بیشتر بر روی چرخ است.

۲- دنده کمک: مرحله دوم تبدیل دور و گشتاور دنده کمک است که بیشترین تبدیل در این مرحله رخ می دهد. دور و گشتاور خروجی از جعبه دنده اصلی وارد جعبه دنده کمک می شود. لازم به ذکر است ترتیب جعبه دنده اصلی و کمک در کمباینهای مختلف متفاوت است. به هر حال دنده کمک دارای وضعیت دنده سنگین و دنده سبک است. در دنده سنگین گشتاور روی چرخها بالاتر می باشد ولی در دنده سبک این گشتاور کاهش یافته و دور چرخها افزایش می یابد. بیشتر کمباینهای سازنده تراکتور جهت این کار از سیستم چرخ دنده ای سبانه ای در دنده کمک استفاده می کنند.

۳- دیفرانسیل: مرحله ای دیگر کاهش دور و افزایش گشتاور در دیفرانسیل است. علت این تبدیل، بزرگتر بودن قطر کراونیل نسبت به پینیون می باشد. در واقع با توجه به گفته های بالا قطر چرخ دنده محرک کوچکتر از قطر چرخ دنده متحرک می باشد به همین گشتاور در این مرحله افزایش می یابد.

**تجربه های طلایی مدیریتی (۳)**

**محصول بدون خدمات و خدمات بدون محصول بی معناست**

مرز بین محصولات و خدمات به نحوی مبهم شده و در هم می روند که هر گون تصور و تلقی جدایی بین این دو مفهول همچون یک نله، انسان را سیر و گرفتار می سازد. بردگان اقتصادی ایهام آمیز به عرضه پیشنهادی می پردازند که در عین حال، هم زمان هم محصول است و هم خدمات.

تصور کنید با مرسدس خود از شهری به شهر دیگری می روید که نگاهان صدای ناخشنعی از آن توجه شما را به خود جلب می کند؛ چیزی مثل غُرغُر یا تق تق، که در اثر کشیده شدن دو قسمت به هم یا ضربه زدن یک قسمت آزاد به قسمتی دیگر به وجود می آید (شاید هم قلاب کمربند پارانی تان بین خوددرد گیر کرده است؟) احتمال این که پس از بردن خودرو به تعمیرگاه مجدداً این صدا را بدهد چقدر است؟ ناراحت نباشید؛ زیرا شرکت مرسدس در حال آزمایش سیستم جدیدی است که نرم افزار خودرو را از طریق شبکه اینترنت به مرکز امداد مشتری وصل می کند. این سیستم آنها را قادر می سازد تا مسائل خودرویی شما را در ضمن حرکت در نجاهت تشخیص دهند و حتی به تعمیر آن اقدام نمایند.

خرید یک زدگیر لوچاک - هیچ تضمینی به مالک خودرو در مورد اینکه خودروی او دزدیده نشود نمی دهد. ولی او را از پیدا شدن قطعی آن مطمئن می سازد، زیرا این ابزار مخفی پس از دزدیده شدن به ارسال مجموعه ای اعلام درآدمی اقدام می کند که محل دقیق خودروی را به نزدیک ترین خودروهای گشت پلیس در حوالی اعلام می بارد و همین آنها در مقابل پرداخت فقط ۵۵۵ دلار مالک پذیر می شود. که باعث آرامش روحی مالک خودرو، و خنده نهایی بر لبان او می گردد. بعد نیست که نسل بعدی این زدگیرها به منابره علایی اقدام کند که خودروی دزدیده شده او از کار بیاندازد.

حال با توجه به آنچه که مورد اشاره قرار گرفت، به نظر شما، یک خودروی یک سیستم ایمنی، خدمات است یا کالا، به اعتقاد ما هر یک از این مثنی بر «سرعت»، «انعطاف نامشوده» نه تنها تشخیص بین این دو مفهول مشکلنا، بلکه تلاش آن هم کار بی عیب و بیوده است. در تمام این موارد، همچون بعدای بی شماری دیگر، مرز روشن و مشخصی که در گذشته بین این دو مفهول وجود داشت، در حال محو شدن است و این فرآیند اتقادی است که نقطه کارنوی و اصولی باید بیده ایهام را تشکیل می دهد.

اچانه نروهای زیربنایی و سازنده بیده ایهام را در نظر بگیریم، به علت ظهور این وضعیت و اوضاع و احوال بی بی، مردم - «شتاب حاصله در تمام اقدام کسب و کار، موجب شیبات بیش از پیش این جنبه های مختلف کالاها و خدمات با هم شده است. برای مثال، طول عمر کالاها به شدت کاهش یافته، به طوری که فقط چیزی از طول عمر گذشته آنها می باشد. از طرف دیگر از رده خارج شدن سریع کالاها، بالا بردن دایمی قابلیت های کالاها موجود و یا جایگزینی آنها با کالاها ی مدل جدیدتر را ایجاب می کند. فروش کالا به مشتری و فراموش کردن او جایی در چرخه اقتصاد امروز ندارد. مشتریان امروز



**مفهوم گشتاور روی چرخهای تراکتور و راههای افزایش آن**

۴- کاهنده نهایی:

چهارمین و آخرین مرحله، افزایش گشتاور در کاهنده نهایی بوده که دور و گشتاور خروجی از دیفرانسیل را تبدیل می کند و در نتیجه ای آن گشتاور روی چرخهای تراکتور را افزایش می دهد. روشهای مختلفی برای اینکار وجود دارد ولی اکثر کارخانه های سازنده ی تراکتور، از سیستم چرخ دنده سبانه ای جهت اینکار استفاده می نمایند، مانند فکس ذکر شده به مانند سیستم دنده کمک بود ولی با این تفاوت که فکاد دنده سبک است. شاید این سوال مطرح شود که چرا افزایش گشتاور روی چرخهای تراکتور در چهار مرحله رخ می دهد و چرا اینکار در یک مرحله انجام نمی شود؟ پاسخ را می توان به اینگونه بیان کرد که: اگر کاهش دور و افزایش گشتاور در یک مرحله رخ دهد نیاز به چرخ دنده ای به قطر بسیار بزرگ می باشد که بتواند چهار مرحله ای بالا را پوشش دهد. محدوده و فضای جعبه دنده ای اجازه را نمی دهد که اینکار در یک یا دو مرحله صورت گیرد.

اوتوبیل در راستای افزایش گشتاور و کاهش دور فاقد دنده کمک و کاهنده نهایی می باشد. درضمن قطر چرخ دنده ای جعبه دنده اصلی در اوتوبیل کوچکتر از چرخ دنده های تراکتور است به همین دلیل گشتاور خروجی از جعبه دنده اوتوبیل کمتر از گشتاور خروجی از جعبه دنده تراکتور است.

شوش خاطری  
از واحد مهندسی محصول تراکوسازی کردستان

شما شاید با عدم هم مشتری نخواهند بود، که اگر گذشبان نکند به سراغ فرشته دیگری می روند. به طور قطع، تماس مرتب شما با مشتریان یکسان در فواصل زمانی شش ماهه منجر به پر رنگ تر شدن جنبه خدماتی کسب و کار شما خواهد شد.

عامل دیگری که باعث شیبات بیشتر کالاها و خدمات با یکدیگر و مشکل شدن تشخیص آنها از هم می شود، رشد بخش نامشوده ارزش کسب و کار، همان چیزی که موضوع خدمات است، می باشد. از هر چه بگذریم، مفهوم خدمت به معنای چیزی است که برای حفظ و نگهداری خرید و فروش نمی شود. با وجود این، ارزشهای نامشوده کم کم به صورت جزء اصلی آن چه به نام کالا معروف است در می آید. برای مثال، قیمت زیاد محصولی نظیر اتوبیلو نه به علت چند سنت مواد مؤثره آن بلکه به دلیل مجموعه تخصص علمی معروف شده در طول هفت سال پژوهش و ساختن این محصول می باشد و یا ارزش یک کپاز دلاری ساعت لبل نه به خاطر ارزشش مواد به کار رفته در آن، بلکه به سبب توانایی طراحان لبل و پرستیزان تجاری آن است.

با وجود این، علت اصلی مبهم شدن مرز کالاها و خدمات و شیبات آنها به یکدیگر ناشی از نیروی اصلی ایهام آفرین، یعنی «همبستگی» و توانایی ساخت محصولی است که قابلیت اتصال تکنیکی و پایگانه های اطلاعات را در اختیار مشتری موجب فراهم شدن فرصتهای بسیار زیادی برای ارائه خدمات می شود. مجدداً به مثال زدگیر لوچاک برگردیم. لوچاک بیش از آن که یک محصول باشد، یک خدمت است. در واقع، نه تنها صاحب لوچاک قادر به دیدن آن نیست، بلکه حتی از محل نصب آن در خودروی خود نیز اطلاعی ندارد. ولی قیمت گذاری آن دقیقاً همانند قیمت گذاری محصول است، زیرا قیمت اولیه پرداختی مشتری تنها هزینه متعلق به اوست و به غیر از آن هیچگونه نه پرداخت ماهیانه را در برنده منتقله نموده. مخلص کلام اینکه همبستگی، به حفظ ارتباط نزدیک مشتریان با تولید کنندگان محصول مورد استفاده شان منجر می شود. در واقع، به خدمت منتظر روی دادن محصول گوییم و محصول در حال عمل را خدمت می نامیم.

باینهی است که نگرش به جهان در قالب محصولات و خدمات دیگر معنایی ندارد، بلکه باید خود دید خود را بیده دورد گذر ناشی از اختلاط محصول و خدمات «پیشنهادها» در فضای مبهم، کشرش دهیم. پیشنهادها به معنا و شامل خدمت محصول شده (یا کالاها) و محصولات اخذت شده، با خدمت نماه هستند، و به تعبیری دیگر هم مرغ هستند و هم ماهی، فروش چیزهایی که نمایش گروه حاوی آن ترکیب باشند، روز به روز شوارتر می شود.

فروشندگانی که به فروش محصولات بدون پشتوانه خدمتی و غیر مرتبط با فروشنده اقدام می کنند، همانند فروشنندگان روغن خام هستند که پس از فروش محصول خود را به منطقه فرآرانشه بارونه خود با جمع کرده و به شهر دیگری می روند تا کالای خود را به لطایف خلیل به افراد دیگری بفروشند و نیز کسانی هستند که فقط قطعه فروش ساعت های کار خود را دارند و به ارشای خوسته های مشتری می علاه اند. این فروشنندگان از نظر قیمتی با رقیبهای خود را به مقدار بیشتر کالانما کرده اند و از صرفه جوئی های حاصله بهره برده اند، قابل رقابت نیستند و بازار خود را با آنها واکاوم می کنند. نجات از این سرنوشته مستلزم اتخاذ نگرش جدیدی به جهان قبل از برنامهریزی اقدام پیشنهادی است. طراحی سیستم قیمت پیشنهادی منوط به تفکر همزمان در مورد «چیستی» آنها، کارکردشان و حتی توانایی باقوه آنها به تسهیل وریدهای جدید است.

**منبع: کتاب مدیریت در ایهام اثر استاد دیوشه و کرس توفیر**

بهره برداری یهینه از منابع ۵- حفظ محیط زیست ۶- افزایش سهم کنورهای در حال توسعه و کمتر توسعه یافته از رشد تجارت بین المللی.

تجارت جهانی در ارتباط با تولید از اواسط سال ۱۸۰۰ تا ۱۹۱۳ افزایش یافته و از سال ۱۹۱۳ تا ۱۹۵۰ به دلیل دو جنگ جهانی و اجرای سیاست های حمایتی یک رکود بزرگ سال ۱۹۳۰ کاهش یافته است و پس از سال ۱۹۵۰ و به افزایش گذارده است. از دید برخی نظریه پردازان، اقتصاد جهانی در پیش از جنگ جهانی اول بسیار بازتر از وضعیت کنونی بود. این عمل خاطر نشان می کند که حجم عمده مبادلات تجاری بین المللی خارجی در آمریکا، شورلی، اروپا و آسیا متمرکز است. بطوریکه سهم دو سوم مردم جهان از تجارت جهانی کمتر از ۱۶ درصد است و از طرفی متجاوز از ۸۰ درصد سرمایه جهان در چند کشور قدرتمند در گردش است و بخش عمده جهان از دایره اقتصاد جهانی خارج است.

جنگ جهانی یعنی یکجنگی بین المللی کالاها، تکنولوژی، نیروی کار و سرمایه در همه جا قبل رویست است. در شهر بزرگی و در کشور، ماشین های ژاپنی خیابان ها را قبضه کرده اند، با یک تماس تلفنی می توان در آن سوی دنیا سهام خرید و فروش کرد. تجارت های محلی بدون کامپیوترهای آمریکایی عملی نیست و ملت های خارجی بخش اعظمی از صنایع داخلی را تشکیل می دهند.

جواد راستی و حوزه تولید

اطلاع رسانی



نیم نگاه

**مدل هفت سین پیشرفت**

ضرورت استفاده از مدل های ارزیابی مسیر پیشرفت و توسعه، از سال ها پیش برای مدیران سازمان ها مطرح بوده است. ولی اینکه کدام مدل می تواند نیازهای واقعی سازمان های ایرانی را مورد ارزیابی قرار دهد، همیشه پرسش اصلی و مهم ترین دغدغه مدیران سازمان ها بوده است.

اخیراً در این راستا مدل جدیدی به نام هفت سین شناخته شده است. عناصر اصلی این مدل عبارتند از: ۱- سرآمدی در هر چیزی ۲- سرآمدی در استفاده از فناوریها ۳- سرآمدی در آموزش، کاهمی و فرهنگ ۴- سرآمدی در استفاده های ۵- سرآمدی در نتایج صلاحیت و شایستگی ۶- سرآمدی در نتایج محیط کار و زندگی ۷- سرآمدی در نتایج روابط های علاقه مند. شایان ذکر است این مدل علاوه بر ارزیابی سازمان ها، می تواند در تحقق و حفظ و ارتقای دستاوردهای سیستم های مدیریت یکپارچه نیز مورد بهره برداری قرار گیرد.

**سازمان یادگیرنده**

**یا مدیریت دانش**

سازمان یادگیرنده و مدیریت دانش به یکدیگر وابسته هستند و مدیریت دانش می تواند به عنوان یک خرده سیستم از سازمان یادگیرنده، مورد توجه قرار گیرد. تغییرات در مدیریت دانش منجر به تغییرات در سازمان و برعکس خواهد شد. در تناظر قوی که بین این دو وجود دارد به طور کامل آنکار است و فرآیند تبدیل سازمان به یادگیرنده باید شامل مدیریت دانش نیز باشد. این شبیه مثال خوجه و تخم مرغ است. فریگمن است که این پرسش که کدامیک زودتر به وجود آمده، باید پاسخ داده شود.

یک سازمان یادگیرنده بر فرآیند یادگیری تمرکز دارد و مدیریت دانش بر نتیجه و خروجی فرآیند یادگیری متمرکز است. در حالی که سازمان یادگیرنده

پاسخی به نیازهای محیطی است. مدیریت دانش بیشتر بر عوامل داخلی سازمان متمرکز می کند. بعلاوه اگر از نگاه سازمان یادگیرنده، کل سازمان

یک سیستم است، از دید مدیریت دانش هم همین است. چه چیزی سیستم است؟ پاسخ به این سوال هم فرستادن و هم دانش هر فرد (فرد اولی، ثانویه و ... ) موضوع می تواند باشد که مدیریت دانش در سطحی جزئی تر نسبت به سازمان یادگیرنده قرار دارد.

**ارزشیابی عملکرد کارکنان،**

**فرآیندی دقیق و تاثیر گذار**

آیا کارکنان وظایف و مسئولیتهای خویش را آن گونه که انتظار می رود (در راستای اهداف شغلی تعیین شده) انجام می دهند؟ این پرسشی است که همواره ذهن مدیران را به خود معطوف می نماید، پیوسته است. از دید مدیریت دانش هم همین است. چه چیزی سیستم است؟ پاسخ به این سوال هم فرستادن و هم دانش هر فرد (فرد اولی، ثانویه و ... ) موضوع می تواند باشد که مدیریت دانش در سطحی جزئی تر نسبت به سازمان یادگیرنده قرار دارد.

**ارزشیابی عملکرد کارکنان،**

**فرآیندی دقیق و تاثیر گذار**

آیا کارکنان وظایف و مسئولیتهای خویش را آن گونه که انتظار می رود (در راستای اهداف شغلی تعیین شده) انجام می دهند؟ این پرسشی است که همواره ذهن مدیران را به خود معطوف می نماید، پیوسته است. از دید مدیریت دانش هم همین است. چه چیزی سیستم است؟ پاسخ به این سوال هم فرستادن و هم دانش هر فرد (فرد اولی، ثانویه و ... ) موضوع می تواند باشد که مدیریت دانش در سطحی جزئی تر نسبت به سازمان یادگیرنده قرار دارد.

آیا کارکنان وظایف و مسئولیتهای خویش را آن گونه که انتظار می رود (در راستای اهداف شغلی تعیین شده) انجام می دهند؟ این پرسشی است که همواره ذهن مدیران را به خود معطوف می نماید، پیوسته است. از دید مدیریت دانش هم همین است. چه چیزی سیستم است؟ پاسخ به این سوال هم فرستادن و هم دانش هر فرد (فرد اولی، ثانویه و ... ) موضوع می تواند باشد که مدیریت دانش در سطحی جزئی تر نسبت به سازمان یادگیرنده قرار دارد.

آیا کارکنان وظایف و مسئولیتهای خویش را آن گونه که انتظار می رود (در راستای اهداف شغلی تعیین شده) انجام می دهند؟ این پرسشی است که همواره ذهن مدیران را به خود معطوف می نماید، پیوسته است. از دید مدیریت دانش هم همین است. چه چیزی سیستم است؟ پاسخ به این سوال هم فرستادن و هم دانش هر فرد (فرد اولی، ثانویه و ... ) موضوع می تواند باشد که مدیریت دانش در سطحی جزئی تر نسبت به سازمان یادگیرنده قرار دارد.

آیا کارکنان وظایف و مسئولیتهای خویش را آن گونه که انتظار می رود (در راستای اهداف شغلی تعیین شده) انجام می دهند؟ این پرسشی است که همواره ذهن مدیران را به خود معطوف می نماید، پیوسته است. از دید مدیریت دانش هم همین است. چه چیزی سیستم است؟ پاسخ به این سوال هم فرستادن و هم دانش هر فرد (فرد اولی، ثانویه و ... ) موضوع می تواند باشد که مدیریت دانش در سطحی جزئی تر نسبت به سازمان یادگیرنده قرار دارد.

آیا کارکنان وظایف و مسئولیتهای خویش را آن گونه که انتظار می رود (در راستای اهداف شغلی تعیین شده) انجام می دهند؟ این پرسشی است که همواره ذهن مدیران را به خود معطوف می نماید، پیوسته است. از دید مدیریت دانش هم همین است. چه چیزی سیستم است؟ پاسخ به این سوال هم فرستادن و هم دانش هر فرد (فرد اولی، ثانویه و ... ) موضوع می تواند باشد که مدیریت دانش در سطحی جزئی تر نسبت به سازمان یادگیرنده قرار دارد.

آیا کارکنان وظایف و مسئولیتهای خویش را آن گونه که انتظار می رود (در راستای اهداف شغلی تعیین شده) انجام می دهند؟ این پرسشی است که همواره ذهن مدیران را به خود معطوف می نماید، پیوسته است. از دید مدیریت دانش هم همین است. چه چیزی سیستم است؟ پاسخ به این سوال هم فرستادن و هم دانش هر فرد (فرد اولی، ثانویه و ... ) موضوع می تواند باشد که مدیریت دانش در سطحی جزئی تر نسبت به سازمان یادگیرنده قرار دارد.

آیا کارکنان وظایف و مسئولیتهای خویش را آن گونه که انتظار می رود (در راستای اهداف شغلی تعیین شده) انجام می دهند؟ این پرسشی است که همواره ذهن مدیران را به خود معطوف می نماید، پیوسته است. از دید مدیریت دانش هم همین است. چه چیزی سیستم است؟ پاسخ به این سوال هم فرستادن و هم دانش هر فرد (فرد اولی، ثانویه و ... ) موضوع می تواند باشد که مدیریت دانش در سطحی جزئی تر نسبت به سازمان یادگیرنده قرار دارد.

آیا کارکنان وظایف و مسئولیتهای خویش را آن گونه که انتظار می رود (در راستای اهداف شغلی تعیین شده) انجام می دهند؟ این پرسشی است که همواره ذهن مدیران را به خود معطوف می نماید، پیوسته است. از دید مدیریت دانش هم همین است. چه چیزی سیستم است؟ پاسخ به این سوال هم فرستادن و هم دانش هر فرد (فرد اولی، ثانویه و ... ) موضوع می تواند باشد که مدیریت دانش در سطحی جزئی تر نسبت به سازمان یادگیرنده قرار دارد.

**تجارت جهانی و**

**چالشهای پیش رو**



۱- ایجاد دولت ناظر به جای دولت عامل در عرصه سیاست و اقتصاد  
۲- اساس سازمان تجارت جهانی: ۱- ارتقای سطح زندگی ۲- تأمین اشتغال کامل در کشورهای عضو ۳- توسعه، تجارت و تولید و بهره‌وری یهینه از منابع جهانی ۴- دستیابی به توسعه پایدار با

سازمان تجارت جهانی که با عنوان ORGANIZATION (WORLD TRADE) ارائه شده است، یک سازمان بین المللی است که قوانین جهانی تجارت را تنظیم و اختلاف بین اعضاء را حل و فصل می کند. اعضای اصلی تجارت جهانی کشورهای هستند که موافقت نامه های این سازمان را امضاء کرده اند. مقر این سازمان در ژنو (سوئیس) قرار دارد. تا نوامبر ۲۰۰۶، ۱۵۰ کشور عضو این سازمان شده اند. البته زمان تأسیس در سال ۱۹۵۰، ۲۳ کشور عضو داشت که در عرض ۱۰ سال بعدی ۱۲۷ کشور دیگر به عضویت پذیرفته شده اند. اهداف سازمان تجارت جهانی: کشوری که به عضویت سازمان تجارت جهانی پذیرفته می شود باید اصول نه گانه زیر را بپذیرد: ۱- آزادسازی تجارت خارجی: (۱-۰) آزادی واردات کلیه محصولات صنعتی و کشاورزی (۲-۰) لغو محدودیت بر واردات خدمات (۳-۰) حذف حقوق گمرکی بر واردات محصولات صنعتی و کشاورزی (۴-۰) آزادی صادرات کلیه تولیدات داخلی ۲- آزادسازی نرخ کالاها و خدمات (حذف کلیه بارانه های غیر مستقیم) ۳- آزادسازی نرخ ارز ۴- آزادسازی نرخ بهره ۵- لغو انحصارات دولتی و خصوصی ۶- جریان آزاد اطلاعات ۷- تعیین هیات منع بوسیله بازار ۸- جداسازی دو مفهوم اقتصاد و تأمین اجتماعی