



**TECH
ELECTRIC**

TOSHIBA

Carrier

خبرنامه بدرتک الکتریک

۵۵

مهر و آبان ۹۳

- سخن مدیر عامل
- معرفی نماینده منتخب (جناب آقای پور عصار - اصفهان)
- گزارش نمایشگاه تهران
- گزارش نمایشگاه اصفهان
- مقاله - انتخاب سیستم های تجهیزات تهویه مطبوع (قسمت دوم)





بدر

مطالب ذیل چکیده و گوشه هایی است از احمد فرهادی سازمان که برای این نسخه خبرنامه برگزیده شده است:

موفقیت یک انتخاب است نه یک اتفاق اگر به دقت در چرایی و چگونگی سازمان های توسعه یافته بنگریم متوجه خواهیم شد که تمامی سازمان های موفق بر اساس مفاهیم مشترکی که در ذهن و جان کارکنانشان رسوخ کرده توسعه یافته اند. مفاهیمی که درست دیده نمی شوند اما بسیار اهمیت دارند و هر چه غنای سازمان از این مفاهیم بیشتر باشد در مسیر توسعه یافتگی شتاب بیشتری خواهد یافت. این مفاهیم همان هایی هستند که در سازمان های ما به عنوان منشورهای اخلاقی یا ارزش های سازمانی از آنها یاد می کنیم. اگر گذرتان به سازمان های نیمه خصوصی یا دولتی افتاده باشد حتما بر در و دیوار آن سازمان چنین بیانیه هایی را مشاهده کرده اید. اما چرا چنین بیانیه هایی کارایی لازمه را ندارند؟ به عبارت دیگر چرا آنچه که امروزه در پاره ای از سازمان های موفق دنیا موتور توسعه است در سازمان های ایرانی دکور توسعه شده است؟ یافتن پاسخ برای این سوال کاری است دشوار اما برای تبیین بیشتر موضوع باید گذری داشته باشیم بر مبنای نظری این بحث: کارآمد بودن سازمان با تنوع نظرات و اندیشه ها و نیز افزایش تجربیات بشری، در زمان های مختلف معانی متفاوتی داشته است؛ در گذشته نه چندان دور، کارآمد بودن سازمان را در گروه شش عامل موثر در بهره وری می دانستند. این عوامل عبارت بودند از: نیروی کار، سرمایه، تکنولوژی، مواد اولیه تولید، بازار و مهارت مدیریتی. در واقع دانشمندان مدیریت علمی، برای اخلاق و ارزش ها و فرهنگ سازمانی اهمیتی قائل نبودند. به هر حال می توان گفت، امروزه دانشمندان علوم مدیریت معتقد هستند که در سازمان ها عامل مهم تری وجود دارد که به شکل دهی، هدایت و تقویت عوامل بهره وری می پردازد و آن فرهنگ سازمانی است. فرهنگ سازمانی عبارت از نظام اعتقادات، ارزش ها و الگوهای اساسی رفتار در سازمان است که در طول زمان شکل گرفته و توسط افراد آن، مورد قبول واقع شده است. بر اساس این تعریف، ارزش ها عنصر اساسی فرهنگ سازمانی است. ارزش ها از اعتقادات اساسی ریشه گرفته، بر الگوی رفتاری اثر می گذارد. فرهنگ سازمانی بر تمام جنبه های سازمانی اثر می گذارد و اهمیت آن به حدی است که دانشمندان مدیریت وظیفه اساسی رهبران سازمان را تغییر، تحول و وضع ارزش های فرهنگی مناسب می دانند؛ چرا که رفتار و تصمیمات افراد سازمان نیز در بلندمدت در چارچوب فرهنگی است که در آن غوطه ور بوده اند. هم اکنون یکی از بحث های بسیار مطرح در مقالات و نشست های مدیریتی، بحث مدیریت مبتنی بر ارزش است؛ در این مدیریت، از فرهنگ سازمانی تحت عنوان محیط نامرئی سازمان یاد می شود که برای کسب موفقیت باید طبق اصول سالم و ارزش های اخلاقی سازماندهی می شود. با توجه به مباحث مطرح شده می توان گفت که طبق آخرین یافته ها و کاوش ها، سازماندهی کارآمد است که علاوه بر داشتن نیروی کار، سرمایه، تکنولوژی، مواد اولیه، بازار مناسب و مهارت مدیریتی، دارای فرهنگ قوی سازمانی هم باشد که همگان سازمان را از آن خود بدانند و ارزش ها را پاس بدارند تا در سایه الفت و اتحاد به وجود آمده که همگی خود را عضو یک سازمان می بینند، بسیاری از نیازهای آنها برآورده شود.

سخن مدیرعامل

مدیریت مبتنی بر ارزش



نماینده منتخب جناب آقای محمد پور عصار اصفهان

۱. ضمن عرض سلام و خسته نباشید خواهشمند است به صورت مختصر خود را معرفی فرمایید.
ضمن عرض سلام، محمد پور عصار هستم متولد ۱۳۵۷ اصفهان. رتبه یک سازمان نظام مهندسی در رشته مهندسی مکانیک.

۲. سابقه کار تخصصی و تجربیات خود را در زمینه تهویه مطبوع شرح دهید.
تقریباً ۱۴ سال هست که در زمینه طراحی، نظارت و اجرا تاسیسات مکانیک در انواع پروژه های مسکونی، تجاری، صنعتی و ساختمان های بلند مرتبه کسب تجربه و انجام خدمت نموده ام و مدت ۵ سال است در زمینه تامین تجهیزات تاسیسات مکانیک در خدمت پروژه ها هستم.

۳. نکاتی را در مورد شهر و منطقه محل فعالیت خویش و بازار تهویه مطبوع آن برای خوانندگان بازگو فرمایید.
شهر اصفهان با توجه به سابقه تاریخی و روحیه اهالی یکی از بازارهای جذاب و در عین حال دشوار در زمینه تهویه مطبوع است. در سالهای اخیر به دلیل افزایش قیمت ملک طبیعتاً توقع خریداران نیز بالا رفته و سازندگان بیشتری بدنبال اجرای سیستم های مدرن، با کیفیت و در عین حال با قیمت مناسب هستند. همین امر زمینه را برای انجام کار خوب و با کیفیت ایجاد مینماید.

۴. از چه زمانی همکاری خود را با شرکت بدر تک الکتریک و برند میدیا آغاز نمودید؟
همکاری من تقریباً ۳ سال پیش با این شرکت آغاز گردید از آنجا که مدتها بدنبال یک برند قوی و با قیمت مناسب بودم با برند میدیا آشنا شدم ولی این برند از خدمات خوبی در ایران برخوردار نبود لذا از زمانی که شرکت بدر تک الکتریک نمایندگی رسمی برند میدیا را بر عهده گرفت این نگرانی هم مرتفع گردید و عملاً با اعتماد بیشتری برند میدیا و محصولاتش را به مشتریان خود پیشنهاد میدهم.

۵. نظر شما راجع به شرکت بدر تک الکتریک چیست و در مورد موضوعات زیر چه نظری دارید؟
به نظر من مهمترین و اولین نکته در اعتماد به یک شرکت اعتماد به صاحبان و پدیدآورندگان آن است و شرکت بدر خوشبختانه در این زمینه بهترین جایگاه را در بازار دارد.

طیف محصولات: تقریباً کلیه محصولات تهویه مطبوع توسط شرکت در دسترس قرار گرفته است.
قیمت محصولات و شرایط فروش: محصولات میدیا به لحاظ قیمت و کیفیت تقریباً بی رقیب می باشد.
واحد فروش نمایندگی: دوستانی بسیار همراه و همکار بازار بای و تبلیغات: متأسفانه کم رنگ البته با ورود دوستان جدید و راه اندازی این بخش امیدهای ما هم پیشتر شده است.
به نظر جنابعالی نقاط قوت و ضعف شرکت بدر تک الکتریک کدام است؟ توقع شما از این شرکت چیست؟
نقاط قوت: سابقه بسیار خوب شرکت بدر تک الکتریک و هولدیگ بدر، سلامت شخصیت و تخصص پدید آورندگان شرکت و وجود همکاران متعهد و متخصص در شرکت.

نقاط ضعف: ضعف در بازاریابی، تبلیغات و معرفی برند میدیا
توقعات شما: حاشیه سود و تخفیفات شرکت برای ما و مشتری واقعا محدود است و شاید کمترین مقدار نسبت به سایر رقبا باشد و این امر رقابت را در بازار مقداری دشوار کرده است.

۶- به نظر جنابعالی عوامل موفقیت، روش ها و سیاست های مثبت و موثر در پیشرفت فعالیت شما چه بوده است؟
بنظر بنده بعد از لطف خداوند بزرگترین عامل موفقیت وجود صداقت در گفتار و رفتار ما بوده و بعد از آن تخصص در حیطه کاری خود. من و همکارانم همیشه صداقت را سرلوحه کلیه امور خود قرار داده ایم و سعی کرده ایم به مشتری به دید یک دوست بالقوه نگاه کنیم و ثابت کنیم خرید از ما همیشه یک تجارت برد برد خواهد بود.

۷- برای پیشرفت تجارت خود در سال آینده چه برنامه ای تدوین نموده اید؟
مهمترین برنامه ما ایجاد شبکه فروش مویرگی در بازار اصفهان و معرفی محصولات برند میدیا به تمام سازندگان خوب شهر میباشد در نظر داریم با برگزاری کارگاه های آموزشی و تبلیغاتی مزایا و فرصتهای در دسترس این برند را به اطلاع مجریان تاسیسات و پیمانکاران برسانیم.

۸- توصیه ی جنابعالی به سایر همکارانمان که در در این بازار مشغول به فعالیت هستند، در خصوص افزایش حجم فروش و جذب هر چه بیشتر خریداران چیست؟

تجربه ثابت کرده است که هر بنگاه اقتصادی فقط با صداقت، تخصص و ثبات در قول و فعل میتواند پایایی داشته و در طول زمان جذب بازار و مشتری داشته باشد اینکه عده ای برند های ناشناخته را بعنوان برند اروپایی و با قیمتهای کلان به مشتری خود ارائه میکنند قطعاً دوام نخواهد داشته و فقط باعث سلب اعتماد مردم به کل صنف خواهد شد.

۹- در پایان هر صحبتی با مخاطبین خبرنامه دارید مطرح فرمایید.
از شما و همه دوستان خوبم در شرکت بدر تک الکتریک کمال تشکر را دارم و امیدوارم در آینده بزرگترین و خوشنام ترین برند کشور را با همکاری هم ایجاد کنیم.



گزارش نمایشگاه تهران

سیزدهمین نمایشگاه بین المللی تاسیسات و سیستم های گرمایشی و سرمایشی، ۲۵ لغایت ۲۸ مهر ماه سال جاری با حضور کلیه برندهای معتبر داخلی و خارجی در محل دائمی نمایشگاههای بین المللی تهران برگزار گردید.

به روال هر سال، شرکت بدر تک الکتریک نیز به منظور تبادل اطلاعات و دانش فنی با سایر متخصصان این صنعت، ارائه آخرین دستاوردهای فناورانه برند میدیا در صنعت تهویه مطبوع و سرمایش و گرمایش و همچنین ایجاد ارتباط مستقیم و تعامل مثبت با نمایندگان فروش و خدمات پس از فروش خود و ایجاد کانال مطمئن و مستقیم ارتباطی با انبوه سازان، کارفرمایان، مشاوران و مصرف کنندگان گرمی، با حضور در سالن ۲۵، غرفه E۲۴ کوشید به اهداف و سیاست های فروش خود جامه عمل بپوشاند که خوشبختانه غرفه ی شرکت یکی از پربازدیدترین غرفه های نمایشگاه امسال و مورد توجه ویژه متخصصان و مشاوران محترم قرار گرفت.





گزارش نمایشگاه اصفهان

از دیگر سو شرکت بدر تک الکتریک با مشارکت گروه تاسیسات انرژی آرون، به مدیریت آقای مهندس پورعصار، نماینده رسمی فروش و خدمات پس از فروش میدیا در اصفهان، در سیزدهمین نمایشگاه بین المللی تجهیزات و تاسیسات سرمایشی و گرمایشی Thermotech که از ۱۷ لغایت ۲۱ آبان ماه جاری در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی اصفهان برگزار شد شرکت نمود.

شرکت در این نمایشگاه با هدف توسعه ی بازار و آشنایی با بازار هدف میدیا در سطح استان اصفهان و استان های همجوار و جذب نمایندگان مجرب خدمات پس از فروش و همچنین معرفی هرچه بهتر محصولات و دستاوردهای برند میدیا به کارفرمایان، مشاوران و انبوه سازان گرامی اصفهان صورت پذیرفت.

با افتخار اعلام میدارد سیاست های آتی شرکت در حوزه فروش، خدمات، بازاریابی و تبلیغات، با تلاش همه جانبه تیم مدیریتی بدر تک الکتریک در حال تدوین و نشانه گذاری است و در آینده ای نزدیک با استعانت از خداوند متعال شاهد جهش خیره کننده ی میدیا در بازار تهویه مطبوع ایران عزیزمان خواهیم بود.



محاسبه و انتخاب فن کویل:

برای انتخاب صحیح فن کویل ها باید میزان هوادهی مورد نیاز و ظرفیت حرارتی و برودتی فضا و همچنین ارتفاع از سطح دریا را برای منطقه ی نصب فن کویل بدانیم. واضح است که ظرفیت فن کویل ها در ارتفاعات مختلف متفاوت می باشد. مقدار این تفاوت را باید با انجام آزمایشات استاندارد بدست آورد. بدین منظور میتوان از جدول زیر که بر اساس تست های کارخانجات کریر و یورک طبق استاندارد ASHRAE صورت گرفته است، برای تعیین مشخصات و ظرفیت حرارتی و برودتی فن کویل ها با ظرفیت هوادهی مختلف در سطح دریا و دور حداکثر فن استفاده نمود. این جدول بر اساس شرایط هوای خشک ورودی ۸، هوای مرطوب ورودی ۶۷ و آب ورودی ۴۵ برای بار برودتی و شرایط هوای خشک ورودی ۷ و آب ورودی ۱۸ برای بار حرارتی بوده و هر گونه اختلاف شرایط پروژه با شرایط فوق باید از طریق ضرب ضریب تصحیح که از جداول بعدی بدست می آیند، باید اصلاح شود.

برای محاسبه ی ظرفیت واقعی فن کویل ها در صورتیکه شرایط محاسبه ظرفیت آنها معادل شرایط مورد نظر جدول قبل نباشند؛ باید از جداول تصحیح زیر؛ ضرایب تصحیح استخراج شده و در ظرفیت مندرج در جدول قبل ضرب شوند. جداول تصحیح ظرفیت به شرح زیرند:

انتخاب سیستم ها و تجهیزات تهویه مطبوع

قسمت دوم

اندازه لوله (اینچ)	مصرف برق (وات)	بار حرارتی کل (بی تی یو بر ساعت)	بار برودتی (بی تی یو بر ساعت)		PD (ft)	GPM	ظرفیت هوادهی
			بار محسوس	بار کل			
1/2	120	16900	4180	5000	0.5	1	200 cfm
1/2	120	18300	4560	5900	1	1.5	
1/2	120	19100	4800	6520	2	2	
1/2	140	25200	6540	8220	1.5	1.5	300 cfm
1/2	140	26600	6940	9190	2.5	2	
1/2	140	27500	7220	9910	4	2.5	
1/2	160	32500	8180	11270	3	2	400 cfm
1/2	160	33600	9160	12170	4	2.5	
1/2	160	34700	9520	13070	6	3	
1/2	160	35300	9880	13630	8	3.5	
3/4	200	44200	12080	15450	5	2.5	600 cfm
3/4	200	45200	12400	16260	7	3	
3/4	200	46200	12720	17070	9	3.5	
3/4	200	47200	13050	17880	11	4	
3/4	260	62800	16920	20640	3	3	800 cfm
3/4	260	63900	17270	21640	5	3.5	
3/4	260	65000	17620	22540	7	4	
3/4	260	66100	17970	23440	9	4.5	
3/4	260	67200	18330	24340	11	5	
3/4	260	68300	18680	25240	13	5.5	

۱- چنانچه ارتفاع از سطح دریا برای پروژة ی محل نصب فن کویل بیشتر از صفر باشد ؛ باید ضریب تصحیح در ارتفاعات مختلف از سطح دریا از جدول زیر استخراج شود. به عبارت دیگر جدول زیر برای هنگامی که محل نصب فن کویل هم سطح دریا نباشد، استفاده می شود:

ارتفاع از سطح دریا	۱۰۰۰	۲۰۰۰	۳۰۰۰	۴۰۰۰	۵۰۰۰	۶۰۰۰	۷۰۰۰
درصد بار برودتی	۹۹	۹۸	۹۷	۹۶	۹۴	۹۳	۹۲
درصد بار محسوس برودتی	۹۶	۹۳	۹۰	۸۶	۸۳	۸۰	۷۷
درصد بار کل حرارتی	۹۶	۹۳	۹۰	۸۶	۸۳	۸۰	۷۷

۲- جدول ظرفیت فن کویلها بر اساس درجه حرارت هوای مرطوب ۷۶ و آب ورودی ۵۴ تنظیم شده است؛ بنابراین اگر شرایط محاسبه ظرفیت فن کویل اعدادی غیر از این باشد، باید ضریب تصحیح ظرفیت کل برودتی نسبت به جدول اصلی در شرایط هوای مرطوب و آب ورودی مختلف از جدول زیر استخراج گردد:

آب ورودی \ هوای مرطوب	۴۲	۴۳	۴۴	۴۵	۴۶	۴۷	۴۸
۵۸	۶۵	۶۰	۵۶	۵۲	۴۸	۴۴	۴۰
۵۹	۷۰	۶۶	۶۲	۵۸	۵۳	۴۹	۴۵
۶۰	۷۵	۷۱	۶۷	۶۳	۵۸	۵۴	۵۰
۶۱	۸۰	۷۶	۷۲	۶۸	۶۳	۵۹	۵۵
۶۲	۸۵	۸۱	۷۷	۷۳	۶۸	۶۴	۶۰
۶۳	۹۰	۸۶	۸۲	۷۸	۷۳	۶۹	۶۵
۶۴	۹۵	۹۱	۸۷	۸۳	۷۸	۷۴	۷۰
۶۵	۱۰۱	۹۷	۹۳	۸۹	۸۴	۸۰	۷۶
۶۶	۱۰۷	۱۰۳	۹۹	۹۵	۹۰	۸۵	۸۱
۶۷	۱۱۲	۱۰۸	۱۰۴	۱۰۰	۹۵	۹۰	۸۶
۶۸	۱۱۸	۱۱۴	۱۱۰	۱۰۶	۱۰۱	۹۶	۹۲

تالیف : مهندس محمد رضاخانی
 کارشناس فروش مهندسی



بدر

شرکت بدر تک الکترونیک (سهامی خاص)

سامانه پیام کوتاه:

مشتریان عزیز پیشنهادات و انتقادات ارزشمندتان را به شماره ۱۰۰۰۸۸۴۵۵۰۷۰ ارسال نمایید.

ارائه مشاوره رایگان:

شرکت بدر تک الکترونیک آمادگی دارد تا در صورت اعلام تمایل شما، مهندسان خبره شرکت را جهت بازدید از پروژه‌های مورد نظر شما اعزام نماید و نظرات کارشناسی در مورد سیستم‌های سرمایش و گرمایش تاسیسات مورد نیاز را به صورت رایگان در اختیار کارفرمایان محترم قرار دهد.

ارسال خبرنامه:

جهت دریافت نسخه الکترونیکی این شماره، خواهشمند است درخواست خود را به آدرس پست الکترونیک newsletter@badrtech.com ارسال نمایید.

جهت دریافت رایگان خبرنامه، لطفا درخواست خود را با ذکر مشخصات به شرکت بدر تک الکترونیک ارسال فرمائید. همچنین امکان دریافت تمامی شماره‌های قبلی خبرنامه، از طریق سایت، به آدرس www.badrtech.com وجود دارد.

شرکت بدر تک الکترونیک نماینده انحصاری خدمات مشتریان تهویه مطبوع

می‌دی‌ا، MDV و تک‌الکترونیک، توشیبا و کریر در ایران

تهران، خیابان شهید مطهری، خیابان ترکمنستان، روبروی فروشگاه شهروند، شماره ۱۸

تلفن: ۰۶-۸۸۴۵۵۰۶۱ نمابر: ۰۴۰-۸۸۴۳۶۰۴۰