



چین تا پایان امسال به ایمنی جمعی در برابر کرونا می‌رسد

چین انتظار دارد تا پایان سال ۲۰۲۱ بتواند ۸۰ درصد از جمعیت خود را در برابر ویروس کرونا واکسینه کند و از این طریق به ایمنی جمعی در برابر این ویروس دست یابد. آژیرخشی واکسن‌های ساخته شده در چین حدود ۷۰ درصد است؛ بنابراین این کشور قبل از ایجاد مصونیت دسته‌جمعی به تزریق واکسن به بیش از ۸۰ درصد جمعیت خود نیاز دارد. / فارس



۳۴ ماهواره اینترنتی «وانوب» در مدار زمین قرار گرفت

۳۴ ماهواره اینترنتی شرکت «وانوب» همراه یک موشک سایوز ۲۸ مرداد از مقر فضایی بایکونور در قزاقستان به فضا پرتاب شد و اکنون در مدار قرار گرفته است. در کل وانوب برای ارائه سرویس اینترنت با پوشش جهانی باید ۶۰۰ ماهواره به مدار زمین بفرستد که تاکنون ۴۸ درصد از این تعداد را به فضا ارسال کرده و با این پرتاب تعداد کل ماهواره‌های این شرکت در مدار زمین به ۲۸۸ عدد می‌رسد. / مهر

آیا خود را فردی معتاد به کار می‌دانید؟

در حالی‌که همه ما باور داریم بهترین کارمندان، کارمندان سختکوشی هستند که خود را وقف کارشان می‌کنند، کارشناسان کسب و کار معتقدند وقتی فردی خود را «معتاد به کار» توصیف می‌کند، باید مراقب بود. یکی از ویژگی‌های مشترک در معتادان به کار این است که تمرکز آنها روی حجم کاری است که انجام می‌دهند و معمولاً اهمیت نمی‌دهند این حجم کار چه ارزش افزوده‌ای می‌تواند برای مجموعه به وجود بیاورد. معمولاً افرادی که معتاد به کار به‌شمار می‌روند، به حمایت‌های اضافه‌ای برای اولویت‌بندی کارهایشان و مدیریت زمان نیاز دارند. با پرسیدن این سؤال می‌توانید متوجه شوید آیا این داوطلب از این صفت به‌عنوان نشان افتخارش استفاده می‌کند یا به‌درستی مشکلات این شیوه کاری را درک کرده است. هنگامی که فرد مورد نظرتان را در میان افراد داوطلب انتخاب کرده و پیشنهاد کاری خود را مطرح کردید، توجه کنید آیا آنها سعی می‌کنند در مورد حقوق خود مذاکره کنند یا نه. شاید تعجب کنید اما مذاکره بر سر حقوق نشانه خوبی است! مذاکره درباره حقوق به این معنی است که فرد داوطلب ارزش خود را می‌بیند. این نشان می‌دهد آنها شهامت دفاع از ایده‌هایشان و خودشان را دارند. می‌توانید اطمینان داشته باشید اگر داوطلبی برای خودش مذاکره کند، می‌تواند همین کار را برای شرکت شما نیز در موقعیت مورد نیاز انجام دهد.

آیا می‌توانید در مورد زمانی که باید خود را برای رسیدن به هدفی با شرایط وفق می‌دادید صحبت کنید؟

همه‌گیری کووید-۱۹ به ما نشان داده است در شرایط خاص نه تنها سازگار شدن کسب و کار با شرایط جدید بسیار اهمیت دارد، بلکه تک‌تک کارکنان یک مجموعه نیز باید توانایی لازم برای تطبیق پیدا کردن با شرایط مختلف را داشته باشند تا کسب و کاری بتوانند به سلامت از بحران عبور کنند. با سرعتی که جهان ما در حال پیشرفت است، لازم است که کارکنان شما تمایل به یادگیری مهارت‌های جدید را داشته باشند و بتوانند متناسب با تغییر خواسته‌های بازار، تحولات لازم را در کارشان به‌وجود بیاورند. در شرکتی در حال رشد، نقش‌ها و مسؤولیت‌ها مدام در حال تغییر و تحول است تا مجموعه بتواند متناسب با نیازهای روز خود را به پیش ببرد. با استخدام داوطلبانی که مهارت‌های بالایی در سازگاری با شرایط دارند، نه فقط از خشن انجام کارشان بهره‌مند می‌شوید، بلکه می‌توانید به آنها فرصت رشد در مجموعه را نیز بدهید. هر چه داوطلبی توانایی بیشتری در سازگار شدن با شرایط مختلف را داشته باشد، بهتر می‌تواند به شرایط غیرمنتظره احتمالی در شرکت شما نیز پاسخ دهد. [\[۱\]](#)

آخرین باری که در پروژه شکست خوردید چه زمانی بود؟

بیشتر مصاحبه‌کنندگان در مورد موفقیت‌های فرد سوال می‌پرسند، اما واقعیت این است که با تمرکز روی موقعیت‌های شکست فرد می‌توان به نکات بیشتری دست پیدا کرد. وقتی مصاحبه‌شونده در مورد موقعیت‌های شکستش صحبت می‌کند، به نحوه توصیفش از موقعیت دقت کنید. به‌عقیده کارشناسان کسب و کار، کسی که بتواند آنچه را که در نتیجه شکست آموخته است توضیح دهد، بهترین کارمند شما خواهد بود. این که او متوجه شده است زمان‌بندی دقیقی برای یک پروژه ایجاد نکرده یا این که به اندازه کافی از مشتری در مورد نحوه اجرای کار سؤال نپرسیده بوده است؛ مادامی که فرآیند بهتری را برای اجرای کار در موقعیت بعدی پیدا کرده باشد، نشان می‌دهد دیدگاه رشد در ذهنش شکل گرفته است. افرادی که دارای ذهنیت ثابت هستند سعی می‌کنند از شکست اجتناب کنند و به همین علت در محیط کارشان رشد نمی‌کنند؛ در مقابل افرادی که دارای ذهنیت رشد هستند، می‌توانند بهترین کارمندان باشند. اگر یک داوطلبی می‌گوید هرگز در پروژه‌ای شکست نخورده است، به این معنی خواهد بود که احتمالاً هرگز چیز جدیدی را امتحان نکرده یا ریسک‌پذیری نداشته است. آنها فقط به آنچه می‌دانند بسنده می‌کنند. به‌عنوان کارآفرین به یاد داشته باشید که همیشه فقط یافتن فردی که بتواند کار را به خوبی انجام دهد مهم نیست، بلکه باید دنبال کسی باشید که بتواند شغلی را که برعهده دارد توسعه دهد و در آن نوآوری داشته باشد.

آیا می‌توانید آخرین باری را که برای ارتقای خودتان سرمایه‌گذاری کرده‌اید توصیف کنید؟

فردی که به‌طور مداوم روی توانمندی‌هایش سرمایه‌گذاری می‌کند در بلندمدت عملکرد بهتری خواهد داشت. چنین افرادی دائماً به دنبال فرصت‌هایی برای پیشرفت و ارائه عملکرد مطلوب خود هستند. معنایش این نیست که آنها الزاماً ماهانه مبالغ زیادی را صرف ارتقای توانمندی‌هایشان می‌کنند بلکه حتی از منابع رایگان و هر فرصتی که در اختیار دارند، برای ارتقای توانمندی‌هایشان بهره می‌برند. این که چه مقالات جدیدی را در صفحات مجازی دنبال کنند، چه مجموعه آموزشی رایگان را در پلتفرم‌های آموزشی تماشا کنند و... همه این موارد می‌تواند به رشد فردی منجر شود.

دنبال کردن رهبران فکری در رسانه‌های اجتماعی، خواندن پست‌های آنها، شرکت در کارگاه‌های آنلاین که بسیاری از آنها به صورت رایگان برگزار می‌شود، هنگی می‌تواند نمونه‌هایی از سرمایه‌گذاری بر ارتقای توانمندی‌های فردی باشد؛ بنابراین پول هرگز مانعی برای سرمایه‌گذاری روی خود نیست.



با تحولات دنیای کسب و کار، مصاحبه‌های کاری معمول نمی‌تواند برای استخدام نیروهای توانمند مورد نیاز کسب و کارهای امروزی پاسخگو باشد

۴ سوال چالشی تا استخدام کارمند توانمند

با تغییر گسترده در فضای کسب و کارها و اهمیت بیشتر مفهوم کار تیمی و پیشبرد اهداف مجموعه‌های کسب و کاری، یافتن فردی مناسب برای ملحق شدن به یک تیم کاری یا موقعیت‌های اثرگذارتری مانند مدیر عملیات فقط به بررسی رزومه و برقراری تماس با مجموعه‌هایی که فرد پیش از این در آنها مشغول به کار بوده است، ختم شود. اگر قرار است نیرویی استخدام کنید که به شما در ارتقای کسب و کارتان کمک کند، باید بیشتر توجه خود را بر روند مصاحبه متمرکز کنید و با سؤالات هوشمندانه توانمندی‌های فرد را به چالش بکشید. بیشتر مدیران و کارآفرینان عادت دارند هنگام مصاحبه‌های شغلی سؤالات عمومی، مانند این که «در مورد تجربه گذشته خود بگویید» بپرسند؛ اما چنین پرس و جوهای هیچ وقت نمی‌تواند مشخص کند که فرد داوطلب چقدر قابل اعتماد، ریزبین، با عملکرد بالا یا اهل ابتکار است. در ادامه چهار سؤال چالشی که می‌تواند دید بهتری را برای استخدام نیروی مناسب به کارفرمایان ارائه دهد، بررسی خواهیم کرد. برگرفته از: [Forbes](#)



عسل اخویان طهرانی
دانش

شرکت دانش بنیان «سنگان صنعت» با بهره‌گیری از دانش مهندسان داخلی توانسته فشارسنج‌ها و دماسنج‌های صنعتی کاملاً بومی را تولید و ارائه کند

فشارسنج و دماسنج صنعتی سنگان صنعت

برای هر دانشجوی جوانی که به رشته و زمینه تحصیلی‌اش علاقه‌مند باشد، رسیدن به جایگاهی که بتواند با استفاده از آموخته‌هایش نیازی در کشورش را برآورده کند، آرزوی بزرگی محسوب می‌شود. اما همیشه در این مسیر دشوار خبری از حمایت و تشویق نیست و ممکن است پیچیدگی‌ها و سرخوردگی‌های راه، ادامه این راه دشوار را تحمل ناپذیر کند. حسین معصومی از ابتدای دوران دانشجویی در رشته مهندسی مکانیک تلاش کرده است تمام آن چیزهایی که برای تکمیل آزمایشگاه دانشگاهش نیاز داشت را خودش بسازد. در این راه بارها شکست خورده و پشتیبانی خاصی هم نداشته است. با این وجود او بعد از سال‌ها پشتکار و ممارست در این مسیر، شرکت دانش بنیان «سنگان صنعت» را تأسیس کرد و اکنون همراه با دیگر مهندس‌های ایرانی در حال تولید تجهیزات مهم و کاربردی برای صنایع داخلی است.

دانشگاه آزاد واحد تهران جنوب را تکمیل کردیم، بسیاری از تجهیزات مورد نیاز آن را ساختیم و پروژه‌های مختلفی را به ثمر رساندیم تا کم‌کم شرکت دانش بنیان سنگان صنعت را در سال ۷۴ راه‌اندازی کردیم. این شرکت به‌عنوان اولین تولیدکننده فشارسنج و دماسنج‌های صنعتی (گیج فشار و دما) تأسیس شد. پس از آن تمام تلاش خود را برای توسعه و افزایش تولید به کار بستیم و با به‌کارگیری دانش فنی روز کشورهای

مدیر عامل شرکت سنگان صنعت درباره فعالیت‌های این مجموعه به جام جم می‌گوید: «حدود سال ۶۸ وقتی دانشجو بودم در آزمایشگاه دانشگاه تجهیزات آزمایشگاهی می‌ساختم. آن زمان کسی باور نمی‌کرد ما بتوانیم تجهیزات دقیق را در ایران بسازیم و نیاز صنایع و پالایشگاه‌ها را برطرف کنیم. حتی باید بگویم من و همکارانم را برای این تلاش مورد تمسخر قرار می‌دادند. اما پس از مدتی آزمایشگاه

مزایای ابزار و تجهیزات سنگان صنعت

قیمت کمتر از محصولات خارجی

به دلیل این که همه محصولات در کشور تولید می‌شوند هزینه آن در مقایسه با نمونه‌های آمریکایی و آلمانی و کره‌ای پایین‌تر است، گرچه در کیفیت با هم کاملاً قابل رقابت هستند.

گارانتی و خدمات پس از فروش

محصولات سنگان صنعت دو سال گارانتی دارد و خدمات پس از فروش را به مدت ۱۰ سال برای مشتریان خود ارائه می‌دهد.

مشاوره‌های مهندسی و خلایق در ارائه محصول

نوآوری در طراحی و ساخت محصولات سنگان صنعت یکی از نکات متمایزکننده آن با محصولات مونتاژشده یا خارجی است و البته ارائه مشاوره‌های مهندسی هم از خدمات دیگری است که برای مشتریان در نظر گرفته شده است.



از دیگر مصرف‌کنندگان این ابزارهای سنجش هستند. حتی در ساختمان‌های مسکونی هم بررسی فشار و دمای آب در موتورخانه مسأله‌ای ضروری است. به گفته مدیرعامل سنگان صنعت، معدود شرکت‌هایی که در زمینه محصولات فشارسنج در کشور فعالیت دارند کار مونتاژ انجام می‌دهند. اما سنگان صنعت توانسته با بهره‌گیری از دانش و تجربه متخصصان ایرانی در زمینه طراحی و ساخت این ابزارها خودکفا باشد و اگر سازوکار خوبی برای جلوگیری از ورود محصول خارجی وجود داشته باشد با رفع نیاز کشور در این حوزه، جلوی خروج ارز را بگیرد.

برای اشاره به بخشی از تنوع محصولات سنگان صنعت می‌شود به فشارسنج‌های مکانیکی، ترانسیمیترهای فشار، دماسنج‌های صنعتی، انواع دیافراگم سیل، انواع شیرآلات، اتصالات و منیقول‌های صنعتی و کنترل‌کننده‌های فشار اشاره کرد.

چالش‌های امروز، همان دغدغه‌های ۲۰ سال پیش

معصومی می‌گوید: «سال ۸۰ در مصاحبه‌ای که با مجله مشعل وزارت نفت داشتم از مشکلاتی گفتم که متأسفانه همچنان با گذشت ۲۰ سال از آن روز با همان مشکلات دست و پنجه نرم می‌کنیم. مسأله‌ای مثل حمایت نکردن از کالا‌های داخلی و ورود کالای خارجی به کشور چیزی است که باوجود تصویب قانون در این باره همچنان شاهد هستیم حمایت لازم از تولیدات داخلی صورت نمی‌گیرد.

حتی زمانی که خرید دلاری امکان‌پذیر نبود بعضی‌ها از شرکت نماینده خارجی‌ها به شکل رایلی خرید می‌کردند، در حالی که همان شرکت‌ها به ایران کالا نمی‌فروختند. زیرا ایران در فهرست تحریم‌شان قرار داشت. به گمان من خرید خارجی باید ممنوع شود و برای این مسأله ضمانت اجرایی و حسابرسی دقیق هم وجود داشته باشد. متأسفانه بعضی از شرکت‌های داخلی برای پروژه‌هایی که مثلاً ممکن است دو تا سه سال طول بکشد تا اجرایی بشود در سه ماه پایانی سفارش کار می‌دهند و وقتی به آنها اعلام می‌کنیم زمان بیشتری برای تحویل محصول نیاز است می‌روند تا به بهانه اینکه شرکت داخلی زمان زیادی برای تحویل محصول لازم دارد، مجوز تهیه کالای خارجی را بگیرند. در زمینه ترویج فرهنگ استفاده از کالای خارجی هنوز اقدامات زیادی باید انجام بگیرد تا این رفتار در مردم و سازمان‌ها نهادینه شود. همین موضوع باعث می‌شود بعد از مدتی ارتقای محصولات ایرانی را در تمام زمینه‌ها شاهد باشیم اما بدون حمایت و کوتاه‌کردن دست خارجی‌ها چنین اتفاقی ممکن نیست.»

افق پیش رو

مدیرعامل سنگان صنعت می‌گوید: «افزایش تعداد و تنوع محصولات یکی از برنامه‌های سنگان صنعت است. برای مثال انواع دماسنج‌ها و فشارسنج‌ها و شیرآلات برای مصارف مختلف در دست تهیه است. صادرات هم از دیگر اهداف ماست. اما تا وقتی تحریم‌ها برقرار باشد ناچاریم با کشورهایی که رابطه خوبی با ایران دارند ادامه دهیم. اگر تعاملات سیاسی بین ایران و کشورهای دیگر بهبود یابد حتماً برنامه‌های ویژه دیگری هم خواهیم داشت.»



راه‌های ارتباط با سنگان صنعت

sangansanat.com

sangansanat

۰۲۱-۵۶۲۳۰۴۲۰

کیلومتر ۴۰ بزرگراه تهران-قم، شهرک صنعتی شمس آباد، بلوار گلستان، خیابان گلشن ۱۰، پلاک ۱۶