

KERMANI GROUP

خانه طیور

نشریه داخلی خانه طیور / سال چهارم / شماره یازدهم / آبان ماه نود و پنج / غیرقابل فروش

www.poultryhouse.co

گوش کن، دورترین مرغ جهان می خواند ...

مجری کمپین
حمایت از مصرف مرغ
و فرآورده های مرغی



پانزدهمین نمایشگاه بین المللی

دام و طیور

فرآورده های لبنی و صنایع وابسته

۹-۶ آبان ۱۳۹۵

محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران





خانه طیور

مجری کمپین
حمایت از مصرف مرغ
و فرآورده های مرغی

www.poultryhouse.co



سرمقاله

کار کردن برای یک شرکت بزرگ چقدر به پیشرفت شغلی شما کمک می‌کند؟

کافیست شغلی در یکی از این شرکت‌های بزرگ داشته باشید تا دیگر لازم نباشد به دوستان و خانواده توضیح دهید که کجا کار می‌کنید. خوب پس بهتر است در همان ابتدای مسیر شغلیتان، برای یکی از این شرکت‌های معروف کار کنید، درست است؟ خوب باید بگوییم که جواب به این سوال یک شاید بزرگ است. در ادامه مزایا و معایب وصل کردن برند شخصی خودتان به برند یک سازمان بزرگ را با هم مرور می‌کنیم:

مزیت ۱: اصول پایه‌ای کارتان را یاد می‌گیرید. شرکت‌های بزرگ اهداف بزرگی دارند. پای پول بسیار بیشتری در وسط است و افراد بیشتری نیز برای رسیدن به اهداف در حال تلاشند. در نتیجه کار کردن برای یک سازمان بزرگ باعث می‌شود شما در مورد فرآیندها، سیاست‌ها، عملکردها، شیوه‌های استخدام، مسئولیت‌ها و احتمالا از همه مهم‌تر KPIها (شاخص‌های کلیدی عملکرد) و اینکه چطور نتایج و اثرات را رصد کنیم، بیشتر یاد بگیرید. یاد گرفتن این حقایق در ابتدای مسیر شغلی‌تان نه تنها شما را برای دنیای سازمانی‌تان در آینده آماده می‌کند، بلکه اگر روزی خواستید کسب و کار خودتان را راه‌اندازی کنید، می‌تواند تجربه‌ی یادگیری مفیدی نیز باشد.

مزیت ۲: از برند آنها استفاده می‌کنید. استخدام‌کننده‌ها قبل از تصمیم‌گیری در مورد انتخاب شما فقط حدود ۶ ثانیه را صرف اسکن کردن رزومه شما می‌کنند. وقتی مدیران منابع انسانی به کاندیداها نگاه می‌کنند و یک اسم بزرگ را در رزومه آنها می‌بینند، این به سرعت تصور یک کاندیدای مجرب را به آنها القا می‌کند. فکر می‌کنید مدیران روی کدام اسم بیشتر زوم می‌کنند؟ فیسبوک یا آژانس رسانه اجتماعی داکوتای جنوبی؟! بدون قصد بی احترامی به داکوتای جنوبی باید گفت که فیسبوک مطمئنا نگاه‌های بیشتری را به سمت خودش جذب می‌کند.

بنابراین کار کردن برای برندهای بزرگ وقتی که در آینده قصد تغییر شغل داشته باشید به شما مزیتی عالی می‌دهد.

مزیت ۳: شبکه‌ی ارتباطی قوی پیدا می‌کنید. مشابه داشتن اسم یک سازمان برنده در رزومه، داشتن یکی از این اسامی در پروفایل شما در شبکه‌های اجتماعی یا دیگر پروفایل‌های آنلاین می‌تواند به شما نسبت به بقیه کاندیداها مزیت دهد. شما این ویژگی را دارید که عضوی از یک شبکه بزرگ از کارکنان فعلی و قبلی بوده‌اید و به راحتی می‌توانید با آنها در لینکدین ارتباط بگیرید. ساختن عامدانه‌ی وجهه‌ی شخصی خود در این‌گونه شبکه‌ها باعث می‌شود افراد شما را هم به صورت آنلاین و هم به صورت شخصی و رو در رو راحت‌تر پیدا کنند.

عیب ۱: مسئولیت‌های شما ممکن است کم باشد. البته شاید همیشه این‌طور نباشد، ولی کارکنان سازمان‌های بزرگ و برنده معمولاً شرح وظایف شغلی بسیار مشخصی دارند. شما به جای انجام چندین کار روی یک کار تمرکز می‌کنید که می‌تواند مسیر شغلی شما را در یک حوزه خاص محدود کند یا به مسیری بکشاند که دوست ندارید. در مقابل، کار کردن برای یک سازمان کوچک که باعث می‌شود تجربه کسب کنید و اعتباری جهت تعالی در صنعت خود بدست آورید، به سرعت شما را ارتقا می‌دهد.

عیب ۲: ممکن است ترک سازمان برایتان سخت باشد، حتی اگر واقعا وقتش باشد. استخدام شدن توسط یک سازمان بزرگ می‌تواند به شما حس اقامت در هتل را بدهد. شما هر وقت بخواهید می‌توانید تسویه حساب کنید، ولی نمی‌توانید بروید. گذشتن از حقوق و مزایا، ثبات و پیشرفت شغلی مشخص که توسط بسیاری از این سازمان‌های بزرگ فراهم می‌گردد سخت است. به خصوص که گزینه‌ی جایگزین کسب و کاری کوچک‌تر و با وضعیت مالی پایین‌تری باشد. اگر شما مسئولیتی در شرکتی بزرگ دارید، مطمئن شوید که اهداف مشخصی برای تغییر شغلی بعدی خود دارید و خود را برای رسیدن به این اهداف مسئول بدانید.

خانۀ طیور

نشریه داخلی شرکت خانۀ طیور / شماره یازدهم / آبان ماه نود و پنج

فهرست صفحه

| | |
|----|---|
| ۱ | سرمقاله/کارکردن برای شرکت بزرگ و پیشرفت شغلی |
| ۳ | چه خبر از گوشه و کنار؟ |
| ۴ | یک شروع موفق در پرورش جوجه‌های گوشتی |
| ۶ | ارتقای سطح علمی مرغداران |
| ۸ | جوجه را آخر پاییز می‌شمارند ... |
| ۱۰ | انواع حصار برای جلوگیری از نقل مکان پرنده در سالن |
| ۱۲ | تله تخم‌گذار اتوماتیک |
| ۱۴ | پبیر امیدیار |
| ۱۶ | سفته چیست و قانون درباره آن چه می‌گوید؟ |
| ۱۸ | بهبود سطح رفاه مرغ‌های تخمگذار در سیستم قفس |
| ۲۰ | بوی کاغذ/معرفی کتاب |
| ۲۲ | لذت پخت خوراکی‌ها |
| ۲۴ | آشنایی با دپارتمان خدمات پس از فروش |



گوش کن، دورترین مرغ جهان می‌خواند ...



پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی

دام و طیور

فرآورده‌های لبنی و صنایع وابسته

۹-۱۳۹۵ آبان

محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران

نشریه داخلی خانۀ طیور

سال چهارم / شماره یازدهم / آبان ماه ۱۳۹۵

نشانی: تهران میدان توحید . خیابان توحید

روبروی نیایش . شماره ۵۳

تلفن: ۰۰۹۸۲۱ ۶۶۹۲۴۹۴۹

فکس: ۰۰۹۸۲۱ ۶۶۹۲۱۹۳۴

پست الکترونیک: info@poultryhouse.co

صادرات جوجه یک روزه اردبیل به کشورهای آسیای افزایش یافت

مدیرکل دامپزشکی استان اردبیل از افزایش میزان صادرات جوجه یک روزه استان در نیمه نخست سال جاری به نسبت مدت مشابه سال گذشته خبر داد.

صادق صالحی صبح جمعه در بازدید از کشتارگاه های صنعتی اردبیل تصریح کرد: در نیمه نخست سال جاری دو میلیون و ۲۳۷ هزار و ۸۰۰ قطعه جوجه یک روزه به کشورهای آذربایجان، ارمنستان، ترکمنستان و افغانستان صادر شده است.

وی میزان صادرات مدت مشابه سال گذشته را یک میلیون و ۵۸۲ هزار و ۵۰۰ قطعه برشمرد و گفت: علاوه بر این صادرات تخم مرغ نطفه دار نیز با افزایش همراه است.

به گفته ایشان در نیمه اول سال جاری ۳۷۵ هزار و ۸۰۰ عدد تخم مرغ نطفه دار به کشور آذربایجان صادر شده است.

مدیرکل دامپزشکی استان یکی از موانع صادرات گوشت در استان را ضعف در بسته بندی و استانداردهای کشتار عنوان کرد و افزود: در حال حاضر به دلیل فاصله داشتن با استانداردهای کشتار صادرات گوشت انجام نمی شود.

صالحی ابراز امیدواری کرد با راه اندازی بزرگترین کشتارگاه صنعتی طیور اردبیل این مشکل رفع شده و زمینه صادرات گوشت سفید نیز فراهم شود.

وی همچنین با بیان اینکه در سال جاری واردات گوشت به استان انجام نشده است، اضافه کرد: طرحی مبنی بر واردات گوشت گوزن تاکنون اجرایی نشده است.

معاون بهبود تولیدات دامی سازمان جهاد کشاورزی استان زنجان از هشت میلیون و ۱۹۵ هزار قطعه جوجه ریزی در واحدهای پرورش مرغ گوشتی در شش ماه نخست امسال خبر داد.

رحمان رستم خانی با بیان این که این میزان جوجه ریزی در ۱۹۸ واحد پرورش مرغ گوشتی استان زنجان انجام گرفته است، اظهار کرد: خوشبختانه ما با رشد یک درصدی جوجه ریزی در واحدهای پرورش مرغ گوشتی در شش ماه نخست سال در مقایسه با مدت مشابه سال قبل مواجه ایم.

این مسئول ادامه داد: میزان تولید گوشت سفید حاصل از این میزان جوجه ریزی، ۱۳ هزار و ۸۵۰ تن بوده است که علاوه بر تامین گوشت مرغ داخل استان، مازاد آن به استان های همجوار نیز ارسال شده است.

وی تصریح کرد: سالانه بالغ بر ۳۱ هزار و ۳۰۰ تن گوشت مرغ در استان زنجان تولید می شود. ۲۵ هزار و ۸۰۰ تن از این میزان نیز در داخل استان به مصرف می رسد و در حدود پنج هزار و ۵۰۰ تن مابقی که معادل ۲۱ درصد تولید است، مازاد بر نیاز استان محسوب می شود.

رستم خانی، لازمه رونق صادرات گوشت مرغ را تولید بر اساس نیاز و سلیقه بازارهای هدف عنوان و خاطر نشان کرد: در این راستا، تولید مرغ سایز (مرغ سبک وزن) به صورت یک طرح کشوری در دستور کار قرار گرفته است.

بیش از
۸ میلیون

جوجه ریزی در زنجان



دانشمندان در بررسی جدید خود متوجه شدند مرغ یکی از پیچیده ترین ساختارهای چشم روی کره زمین را در خود جا داده است.

وقتی از نزدیک بسیاری از سیستم های موجود در دنیای پیرامون خود را نگاه می کنیم متوجه می شویم هرج و مرج زیادی در آنها وجود دارد. ستاره های خوشه ای، اتم ها در شاهراه هلیوم، ترتیب های اتفاقی از ذرات ریز اتمی و ... این بی نظمی ها را به صورت گسترده شامل می شوند.

اما زمانی که یک گام جلوتر می رویم و آنها را از فاصله نزدیکتر مشاهده می کنیم، درمی یابیم تمامی اجزای همین سیستم ها با نظم کنار یکدیگر قرار گرفته اند و در بی نظمی مذکور هم یک نظم وجود دارد. همه سیستم های یاد شده از یک «نظم پنهان» پیروی می کنند که «سالوادور تورکواتو» یکی از تئورسین های دانشگاه پرینستون یک دهه قبل این قانون را کشف کرده است و از آن به عنوان «یکپارچگی بیش از حد و نامنظمی» یاد می کند.

«جوزف کوربو» عصب شناس مشهور دانشگاه واشنگتن هم اکنون بر اساس این نظریه به اکتشافات جدید رسیده است. او بر اساس یک مطالعه پیچیده متوجه شد مرغ ها در چشمان دانه دار خود پنج نوع مخروط را شامل می شود که هر یک از این مخروط ها با سلول های خود به ساختار چشم کمک می کنند رنگ ها را بهتر درک کنند.



کشف
راز ساختار
سلولی
پیچیده
چشمان مرغ

دولت کانادا مبلغی معادل ۶۹۰ هزار دلار (۴۶۶ هزار یورو) به پرورش دهندگان طیور ایالت کبک این کشور کمک کرده است تا این ایالت استفاده از آنتی بیوتیک ها را در صنعت طیور متوقف کند.

مرکز تحقیقات در زمینه طیور دانشکده علوم دامپزشکی دانشگاه مونترئال، استراتژی های جایگزین و تاثیر آن بر عملکرد گله ها را ارزیابی خواهد کرد. پژوهش اخیر در مورد مقاومت آنتی بیوتیکی بر اساس پروژه ای انجام شده است که پیش تر در این باره به تحقیق پرداخته بود. سازمان کشاورزی و غذای کانادا بر روی این پروژه سرمایه گذاری کرده است و به دنبال راه حل هایی برای صنعت طیور در زمینه مقاومت آنتی بیوتیکی است.

اعضای سازمان پرورش دهندگان طیور کبک شامل ۸۱۴ پرورش دهنده جوجه و بوقلمون می شود که سالیانه ۷۲۵ میلیون دلار در فارم های خود کسب درآمد می کنند.

سرمایه گذاری
کانادا برای
کاهش
آنتی بیوتیک
در صنعت طیور

WHAT NEWS?

چه خبرا

از گوشت و کنار؟



سرانه کم
مصرف
تخم مرغ
در ایران

راه اندازی طرح «یک مرغداری، یک مدرسه»

ایجاد ستاد ترویج مصرف تخم مرغ در سراسر کشور

مدیرعامل اتحادیه مرکزی مرغداران میهن از راه اندازی طرح "یک مرغداری، یک مدرسه" خبر داد و گفت: در این طرح مرغداران با هزینه خود در ترویج فرهنگ مصرف تخم مرغ مشارکت می کنند، این طرح هم اکنون در استان های تهران، البرز، قزوین، قم، خراسان رضوی، سمنان، آذربایجان غربی و شرقی، مرکزی، همدان و اصفهان در حال انجام است.

«رضا ترکشوند» در نشست خبری که به مناسبت روز جهانی تخم مرغ برگزار شد، با اشاره به خواص تغذیه ای تخم مرغ افزود: تخم مرغ را می توان معجزه خلقت نامید و به آن لقب "معجون سلامتی" داد، زیرا منبع خوبی از پروتئین، ویتامین ها و املاح ضروری است و می تواند به عنوان یک ماده غذایی اصلی در برنامه غذایی افراد قرار گیرد.

وی خاطر نشان کرد: بیش از یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن ظرفیت سازی صنعت مرغ تخمگذار در کشور توسط بخش خصوصی انجام گرفته است که فرصت بسیار خوبی را برای استفاده از این محصول با ارزش ایجاد کرده است، اما متأسفانه سرانه مصرف در ایران بسیار پایین تر از میانگین جهانی است؛ به طوری که در کشور به ازای هر نفر ۱۸۰ تا ۱۹۰ عدد در سال تخم مرغ مصرف می شود، در حالی که در کشورهای توسعه یافته این تعداد ۳۰۰ عدد است به عبارت دیگر در این کشورها تقریباً هر فرد روزی یک عدد تخم مرغ مصرف می کند.

ترکشوند ادامه داد: با توجه به اینکه ایران به دلیل فرهنگی و مذهبی با محدودیت های زیادی در تأمین مواد پروتئینی روبرو است، به وجود آمدن این ظرفیت را می تواند به عنوان یک فرصت برشمرد، ضمن اینکه از قیمت پایین تری نسبت به سایر منابع پروتئینی دارد و می تواند قشر کم درآمد جامعه را منتفع کند.

مدیرعامل اتحادیه مرکزی مرغداران میهن با اشاره به نامگذاری ۱۷ مهر به نام روز ملی تخم مرغ تصریح کرد: بر اساس رسم هر سال در روز ملی تخم مرغ ستاد کشوری ترویج مصرف تخم مرغ برنامه هایی را برای معرفی خواص تخم مرغ و ترویج مصرف این محصول با ارزش اقدام به برگزاری گردهمایی و جلسات می کند، اما با توجه به تأثیر تخم مرغ در سلامت جامعه، به نظر می رسد پرداختن به این موضوع در یک روز از سال کافی نباشد؛ بنابراین تصمیم گرفته شد که در همه استان های کشور ستاد ترویج مصرف تخم مرغ با حضور نمایندگان ارگان های دولتی و خصوصی تشکیل و فعال شود.

وی درباره حمایت از تولید مرغ و تخم مرغ در راستای صادرات نیز افزود: در سال ۹۳ از ستاد تنظیم بازار مصوبه ای گرفتیم که اعتبار برای حمایت از صادرات تخم مرغ را در اختیار صندوق حمایت از صنعت طیور قرار دهد.

انتقاد شدید از تصمیمات شورای رقابت

وی در پایان از تصمیمات اخیر شورای رقابت برای ایجاد محدودیت در افزایش ظرفیت صنعت طیور به شدت انتقاد کرد و اظهار داشت: این مسئله خلاف قانون بوده و استدلال شورای رقابت منطقی نیست و در نتیجه با مجلس مکاتبه کرده ایم که شورای رقابت برای ما مزاحمت ایجاد نکند، چرا که به غیر از این با سرمایه های ملی بازی کردیم.

هر ایرانی در سال ۱۵۵ عدد تخم مرغ مصرف می کند.
«مسلم رضانی» اظهار کرد: تخم مرغ همه اسیدهای آمینه ضروری بدن را در خود جا داده است. وی ادامه داد: بدن افراد در زمان مصرف تخم مرغ پروتئین بیشتری نسبت به زمانی که حبوبات، گوشت و لبنیات مصرف می شود جذب می کند.

وی اضافه کرد: متأسفانه سرانه مصرف تخم مرغ در ایران در مقایسه با کشورهای توسعه یافته کمتر است به طوری که هر ایرانی در سال ۱۵۵ عدد تخم مرغ مصرف می کند، این در حالی است که مصرف تخم مرغ در کشورهای توسعه یافته به سالی ۱۸۰ عدد می رسد.

این کارشناس ارشد تغذیه با اشاره به بهترین سن آغاز مصرف تخم مرغ افزود: والدین توجه داشته باشند که تا قبل از هشت ماهگی نباید به کودکان تخم مرغ بدهند.

رضانی تصریح کرد: والدین می توانند در هشت ماهگی زرده و بعد از یک سالگی سفیده تخم مرغ را در وعده های غذایی کودکان قرار دهند.

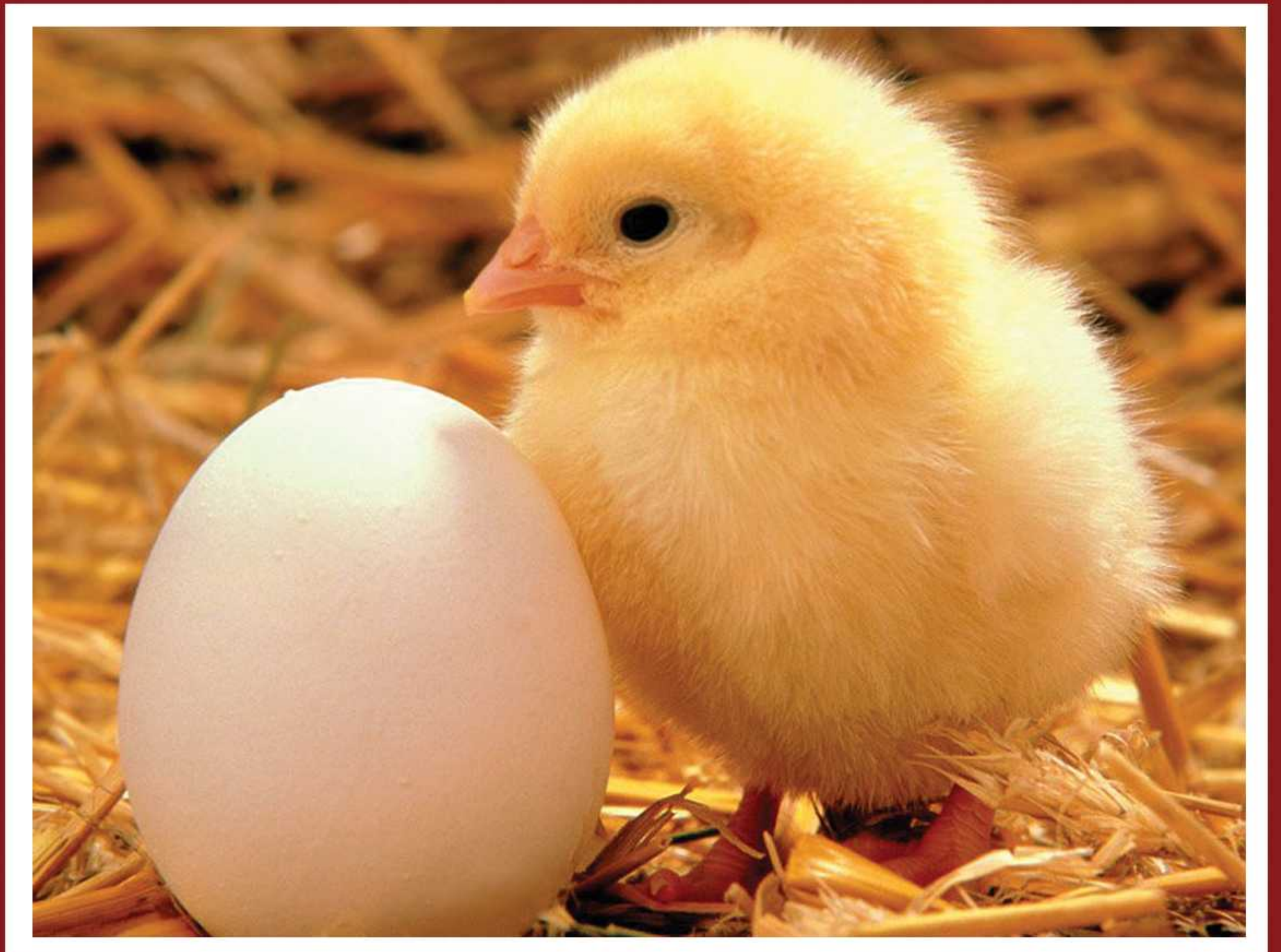
وی یادآور شد: مصرف تخم مرغ برای بیماران که دوره نقاهت خود را می گذرانند و هم چنین کسانی که از ضعف بدنی رنج می برند توصیه می شود.

این کارشناس ارشد تغذیه با اشاره به عادت غلط مردم در نگهداری از تخم مرغ افزود: بسیاری از مردم قبل از گذاشتن تخم مرغ در یخچال آن را می شورند که این عادت غلطی است چون تخم مرغ دارای منافذی است که با شستن باز شده و قابلیت جذب باکتری را پیدا می کنند.

وی یادآور شد: بهترین روش برای نگهداری تخم مرغ گذاشتن آنها در ظروف در بسته و نگهداری از آنها در یخچال است.

چگونه یک شروع موفق در پرورش جوجه‌های گوشتی داشته باشیم

دکتر حسن صادقی



بسیار مخاطره آمیز خواهد بود هر جوجه روز اول پرورش بین یک الی دو گرم رطوبت از دست می دهد، این رطوبت از طریق کیسه زرده مجدد تامین می گردد و به همین دلیل جوجه دهیدراته نمی شود.

اگر جوجه ها در معرض حرارت پایین قرار بگیرند حرارت مورد نیاز خود را از طریق سوزاندن حرارت تولیدی از خوراک مصرفی تامین می نمایند که چندان مقرون به صرفه نمی باشد و به عبارتی دیگر از انرژی دان خورده شده به جای افزایش وزن برای گرم کردن خود استفاده می کنند.

اگر درجه حرارت سالن پرورش به جای ۳۱ درجه ۲۶ درجه سانتی گراد باشد حدود یک الی دو گرم جوجه طی سه روز اول وزن کیسه زرده آنها کاهش می یابد و این نشان می دهد اگر در تلفات اولیه کیسه زرده بزرگ است حرارت هفته اول پرورش در سالن ها پایین بوده است در شرایط برعکس اگر درجه حرارت هفته اول پرورش بالا باشد جوجه در تلاش برای دفع حرارت می باشد و در این شرایط جوجه ها شروع به له له زدن می کنند و در این زمان جوجه ها دیگر غذا نمی خورند و در این شرایط جوجه ها بین ۵ الی ۱۰ گرم در ۲۴ ساعت آب بدن خود را از دست می دهند و پدیده دهیدراتاسیون یا خشکی بدن جوجه اتفاق می افتد.

درجه حرارت ایتیمم سالن پرورش باعث افزایش سطح ایمنی و سلامت پرند خواهد شد چرا که سیستم ایمنی جوجه در حال شکل گیری است و اگر پرند در شرایط مناسب پرورشی قرار نداشته باشد سیستم ایمنی پرند توسعه مناسبی پیدا نخواهد کرد و جوجه ها مستعد عفونت و سرکوب سیستم ایمنی خواهند شد و اجرای برنامه واکسیناسیون چندان موفق نخواهد بود و ریسک درگیری با بیماریها را به شدت افزایش می دهد.

جهت اندازه گیری درجه حرارت درست بدن جوجه ها باید این اندازه گیری از طریق مقعد انجام گرفته و باید بین ۴۰.۴ الی ۴۰.۶ درجه سانتی گراد معادل ۱۰۴.۷ الی ۱۰۵.۱ درجه فارنهایت باشد اگر درجه حرارت مقعد زیر ۴۰ درجه سانتی گراد باشد نشان دهنده سرد بودن سالن و بالای ۴۱ درجه سانتی گراد نشان دهنده گرم بودن سالن و شروع عارضه له له خواهد بود.

اگر درجه حرارت سالن پرورش در هفته اول زیر ۲۸ درجه سانتی گراد باشد اثرات بسیار مخربی بر روی رشد و توسعه بافت های بدن جوجه ها خواهد داشت بهترین حرارت در هفته اول بین ۳۰ الی ۳۲ درجه سانتی گراد با رطوبت ۴۰ الی ۵۰ درصد می باشد.

اگر رطوبت را نتوانیم بین ۴۰ الی ۵۰ درصد تامین کنیم باید حرارت را بین نیم الی یک درجه سانتی گراد به ازای هر ۱۰ درصد کاهش رطوبت بالاتر ببریم همچنین اگر رطوبت بالاتر از ۵۰ درصد باشد باید بین نیم الی یک درجه سانتی گراد به ازای افزایش هر ۱۰ درصد رطوبت، حرارت سالنها را کاهش داد جوجه هایی که از تخم مرغ های کوچکتر در اوایل تولید هج می شوند و به اصطلاح جونیور خوانده می شوند باید در درجه حرارت بالاتری پرورش یابند و باید درجه حرارت سالن های پرورش آنها حداقل یک درجه سانتی گراد گرمتر از حد معمول باشد.

این نکته بسیار مهم است که در هفته اول نیز جوجه ها به جریان هوا احتیاج دارند و این جریان باید حدود ۰.۳ متر در ثانیه سرعت داشته باشد بنابراین داشتن یک جریان ملایم در داخل سالن های پرورشی الزامی است.

کیفیت هوا

تهویه مناسب در داخل سالن باعث انتقال حرارت و حفظ کیفیت مناسب هوای داخل سالنها می شود، درصد اکسیژن ایده آل برای رشد پرندگان ۱۹.۵ درصد می باشد و سطح دی اکسید کربن باید زیر ۳۰۰۰ پی پی ام باشد و باید سطح

چهارده روز اول پرورش جوجه های گوشتی حساس ترین دوره در پرورش آنها محسوب می شود و دلیل آن این است که جوجه ها در این مدت قادر به تنظیم حرارت بدن خود نمی باشند و یا به اصطلاح سیستم حرارت مرکزی بدن آنها کامل نشده است.

امروزه هفته اول زندگی جوجه ها ۲۳ درصد از کل زندگی یک مرغ به وزن ۱.۷۵۰ گرمی را تشکیل می دهد و همچنین ۱۸ درصد از طول عمر یک مرغ ۲.۳ کیلو گرمی را شامل می شود و این در حالی است که ۲۰ سال پیش این درصد معادل ده درصد طول عمر مرغ های آن زمان بود و دلیل آن کوتاه شدن دوره پرورش مرغ های گوشتی بر اساس اصلاح نژاد می باشد. تامین کلیه شرایط برای یک شروع خوب بسیار حیاتی است و در صورت تامین کلیه احتیاجات اولیه به یک عملکرد عالی در پایان دوره پرورش خواهیم رسید. در بسیاری از کشورها این تفکر وجود دارد که پس از پایان هفته اول دیگر جوجه ها به مراقبت احتیاج ندارند و این فکر بسیار مخاطره آمیز خواهد بود و طی هفته دوم مانند هفته اول توجه به جوجه ها بسیار ضروری می باشد.

حرارت

درجه حرارت در سطح بستر در پرورش جوجه ها اثر حیاتی دارد و دلیل آن این است که نسبت سطح بدن به وزن بدن در جوجه های یکروزه بیشتر می باشد و با افزایش سن این نسبت کاهش می یابد و به همین دلیل جوجه ها سریع تر از مرغ های بالغ حرارت از دست می دهند.

در ضمن سطح بدن جوجه ها با کرک پوشیده شده که نسبت به پر ایزولاسیون ضعیف تری دارد و در صورت کاهش دمای محیط به سرعت بدن جوجه ها به روش تماسی و یا تابشی حرارت خود را از دست میدهند.

توصیه می گردد قبل از جوجه ریزی سالن ها به شدت گرم شده و در درجه حرارت تثبیت شده ۳۰ درجه برای دو روز قبل از جوجه ریزی حفظ شود که این مهم به فصل و منطقه ای که مرغداری در آن قرار دارد و درجه حرارت بیرون سالن ها مربوط می شود.

اگر شرایط پرورش مناسب باشد کلیه جوجه ها از طریق مجاری بینی خود نفس می کشند و این درستی روش پرورش می باشد و تنفس از راه دهان

منو اکسید کربن و آمونیاک زیر ۱۰ پی پی ام باشد و حداکثر میزان ذرات معلق یا خاک معلق در هوای سالن ها باید زیر ۳.۴ میلی گرم در متر مکعب باشد. بالا بودن میزان منو اکسید کربن در هوای سالن ها در اثر سوخت ناقص سوخت های فسیلی دستگاه های گرم کننده حادث میشود و میزان اثر گذاری آن به غلظت و مدت زمان مواجه پرنده با آن بستگی دارد، اصولاً پرندگان می توانند غلظت ۶۰۰ پی پی ام را برای ۳۰ دقیقه تحمل کنند اما میزان ۳۰۰۰ پی پی ام در مدت ده دقیقه کشنده می باشد.

مقدار نرمال دی اکسید کربن در هوا ۴۰۰ پی پی ام می باشد، اگر در زمستان ببینیم که عمده جوجه ها در حاشیه دیوار سالن ها جمع شدند ابتدا ممکن است فکر کنیم که هوای سالن ها خیلی گرم است ولی مشکل اصلی بالا بودن سطح گاز دی اکسید کربن در هوای داخل سالن می باشد.

اگر فشار داخل سالن پایین باشد بدلیل نشت هوای تازه از حاشیه سالن ها جوجه ها برای دریافت هوای تازه آنجا جمع شده اند.

هدف اصلی از تهویه حداقلی یا Minimum Ventilation تامین هوای مورد نیاز پرندگان بدون اینکه هوا در سطح پرندگان سرعت زیادی داشته باشد است. تهویه حداقلی نادرست باعث افزایش شدید میزان گازهای آمونیاک و دی اکسید کربن و رطوبت در هوای داخل سالن خواهد شد که در نهایت باعث بروز سندرم آسیت در پرندگان خواهد شد.



از دیگر مضرات افزایش گاز آمونیاک در داخل سالن ها عارضه سوختگی و تاول کف پا، سوختگی چشم ها، تاول های سینه ای، عوارض پوستی، کاهش وزن، یکنواختی پایین و در نهایت کوری می باشد که همگی باعث مستعد شدن گله به بیماری می باشد.

استفاده از اینلت های مناسب در دیواره های جانبی بهترین روش برای حفظ یکنواختی هوای داخل سالن های پرورش در فصول سرد سال می باشد در این شرایط با حداقل سرعت هوای ممکن می توان به بهترین کیفیت مورد انتظار در هوای سالن ها رسید.

مدیریت آب و غذا

ما باید ۲۴ سی سی آب برای هر پرنده در ۲۴ ساعت اولیه پرورش تامین نماییم استفاده از فیلتر آب ۴۰ الی ۵۰ میکرون برای تامین آب سالم برای جوجه ها الزامی است، برای توزیع دان بهترین راه پخش دان بر روی بستر کاغذی است در این شرایط باید حداقل ۵۰ درصد سطح محل پرورش در هفته اول با کاغذ نازک شبیه کاغذ روزنامه (۵۰ گرم در متر مربع) پوشیده شود و دان برای سه الی پنج روز روی آنها پاشیده شود.

میزان شدت نور در سطح پرورشی در هفته اول بسیار مهم است و با آویزان کردن لامپ های اضافی در ارتفاع ۵۰ سانتی متری از کف سالن ها می توان شدت نور را افزایش داد و با ایجاد تحرک میزان مصرف دان بالاتر رفته و توسعه دستگاه گوارش و افزایش سیستم ایمنی پرنده را بدنبال خواهد داشت.

بهترین روش برای ارزیابی از مدیریت در سالن های پرورشی لمس وضعیت چینه دان جوجه ها می باشد که در دو زمان انجام می شود:

شش ساعت پس از ورود جوجه ها: باید حداقل ۵۰ درصد جوجه ها با چینه دان پر باشند.



۲۴ ساعت پس از ورود جوجه ها: در این مرحله باید ۹۵ درصد جوجه ها با چینه دان پر باشند.

بهترین سنسور برای ارزیابی وضعیت پرورش وضعیت خود جوجه ها می باشند یک سری از جوجه ها در حال خوردن و یک سری در حال آشامیدن و برخی در حال استراحت و دسته ای دیگر در حال بازی می باشند و در این حال کل جوجه ها باید در سطح سالن یکنواخت پخش باشند در ۲۴ ساعت اول هر جوجه بین ۲۰ الی ۲۵ درصد وزن خودش دان مصرف می کند نزدیک به ۱۰ گرم و بین ۴۰ الی ۵۰ درصد وزن خودش دان آب می نوشند نزدیک ۲۲ سی سی و شاخص هفته اول پرورش این است که جوجه ها در پایان هفته اول ۴ الی ۵ برابر وزن اولیه خود وزن گیری داشته باشند، یعنی جوجه ۴۰ گرمی باید به وزن ۱۶۰ الی ۱۹۰ گرم در پایان هفته اول برسد همچنین میزان تلفات هفته اول هم نباید بالای یک درصد باشد.

نتیجه گیری

نگهداری مطلوب در نهایت منتج به پرورش یک گله یکنواخت خواهد شد. یکنواختی یک گله کلیدی است که نشان می دهد که عملیات پرورش در دو هفته اول بسیار موفق انجام شده است.

نکات اصلی شامل کنترل حرارت، کیفیت هوا، آب و دان مصرفی می باشد و زمانی که کلیه این عوامل درست هدایت شده باشند ۸۰ درصد از موفقیت تضمین شده است اما این نکته را همیشه به یاد داشته باشیم که هیچ وقت حرارت را فدای تهویه و تهویه را فدای حرارت نکنیم.

ارتقای سطح علمی مرغداران

یکی از اهداف اصلی مجموعه خانه طیور از آغاز تا به امروز کمک به ارتقای سطح علمی مرغداران گرمی می باشد.

در همین راستا اقدامات متنوعی از جمله چاپ مقالات علمی در فصلنامه های داخلی خانه طیور، برگزاری سمینار و کلاس های آموزشی در نمایشگاه ها و شهرستان مختلف و همچنین مشاوره رایگان در دفتر مرکزی می باشد.

در ادامه این فعالیت ها در تاریخ ۹۵/۰۴/۲۳ با همکاری مجموعه محترم صنایع مرغداری پیشرو کارگاهی آموزشی، تحت عنوان تهویه تابستانه در مرغداری ها در شهرستان ساری با حضور بیش از ۱۵۰ نفر از مسولین، فعالان و تولید کنندگان محترم برگزار گردید.

عناوین اصلی کارگاه:

- ۱) استرس گرمایی و رابطه آن با سلامتی
- ۲) اصول طراحی سیستم های خنک کننده
- ۳) نقش سرعت باد در خنک سازی و عوامل موثر بر آن
- ۴) اصول طراحی و بکار گیری سیستم های تهویه تونلی
- ۵) معیارهای انتخاب هواکش
- ۶) تغذیه و استرس گرمایی

مطالب فوق توسط اساتید مطرح صنعت طیور، دکتر وحید تقی زاده و مهندس امین روفچایی طی ۱۱ ساعت آموزشی ارائه گردید.

نکته مهم در برگزاری این کارگاه استفاده از منابع معتبر بین المللی همانند دانشگاه جورجیا آمریکا بوده است که موجب بروز رسانی اطلاعات حاضرین و ایجاد سوالاتی در رابطه با نحوه طراحی سیستم های تهویه، سرعت مناسب در زمان تهویه تونلی و ... گردید.





مجموعه خانه طیور در سال جاری با هدف معرفی محصولات در کنار انتقال مطالب آموزشی اقدام به برگزاری سمینار در استان های مختلف به شرح ذیل نموده است.

آذربایجان شرقی در تاریخ ۲۴ و ۲۵ تیر ماه

آذربایجان غربی در تاریخ ۱ و ۱۴ مرداد ماه

گلستان در تاریخ ۲۷ و ۲۸ مرداد ماه

کرمانشاه در تاریخ ۱۹ شهریور ماه

مطالب در دو بخش مرغ مادر و مرغ گوشتی توسط مهندس امین شرعی، مهندس فروش خانه طیور ارائه گردید.

در واقع در این سمینار ها مطالبی جهت آشنایی تولید کنندگان گرامی با تجهیزات استاندارد و در نتیجه افزایش راندمان و میزان سود آوری آنها ارائه گردید.

علاوه بر آن در این سمینار ها مشاوره تهیه استاندارد، بررسی دغدغه ها و مشکلات دوستان در حوزه تجهیزات مرغداری مورد بررسی قرار گرفت.

مجموعه خانه طیور برای اولین بار در ایران اقدام به واردات و نصب دستگاه اندازه گیری و برش اوگر از شرکت تکنیکال سیستم آفریقای جنوبی نموده است.

از ویژگی های این دستگاه می توان به سرعت بالای اندازه گیری اوگر با دقت سانتی متر برای کلیه سایز های اوگر اشاره نمود.

در همین راستا به منظور نصب نهایی، آموزش های تکمیلی و بررسی وضعیت بازار ایران مهندس باک از شرکت تکنیکال سیستم در تاریخ ۱۵ / ۰۶ / ۱۳۹۵ به ایران مراجعت نمودن.



یک عکس یک دنیا حرف

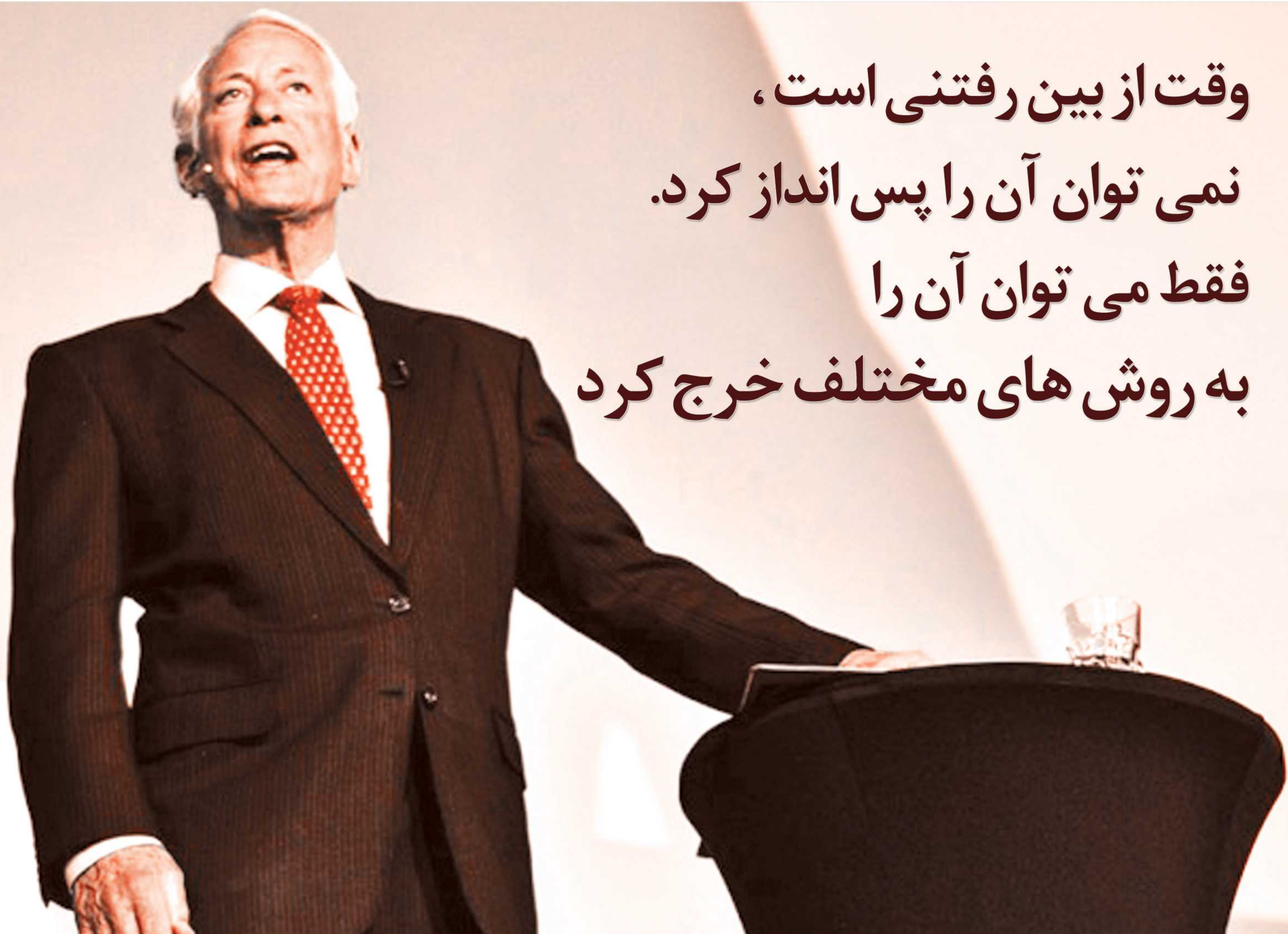


اگر بهت گفتن: غیر ممکنه!
یادت باشه که برای اون ها غیر ممکنه
نه تو...!



برایان تریسی
Brian Tracy

یک مرد
یک دنیا حرف



وقت از بین رفتنی است،
نمی توان آن را پس انداز کرد.
فقط می توان آن را
به روش های مختلف خرج کرد

برایان تریسی

نویسنده سخنران انگیزشی

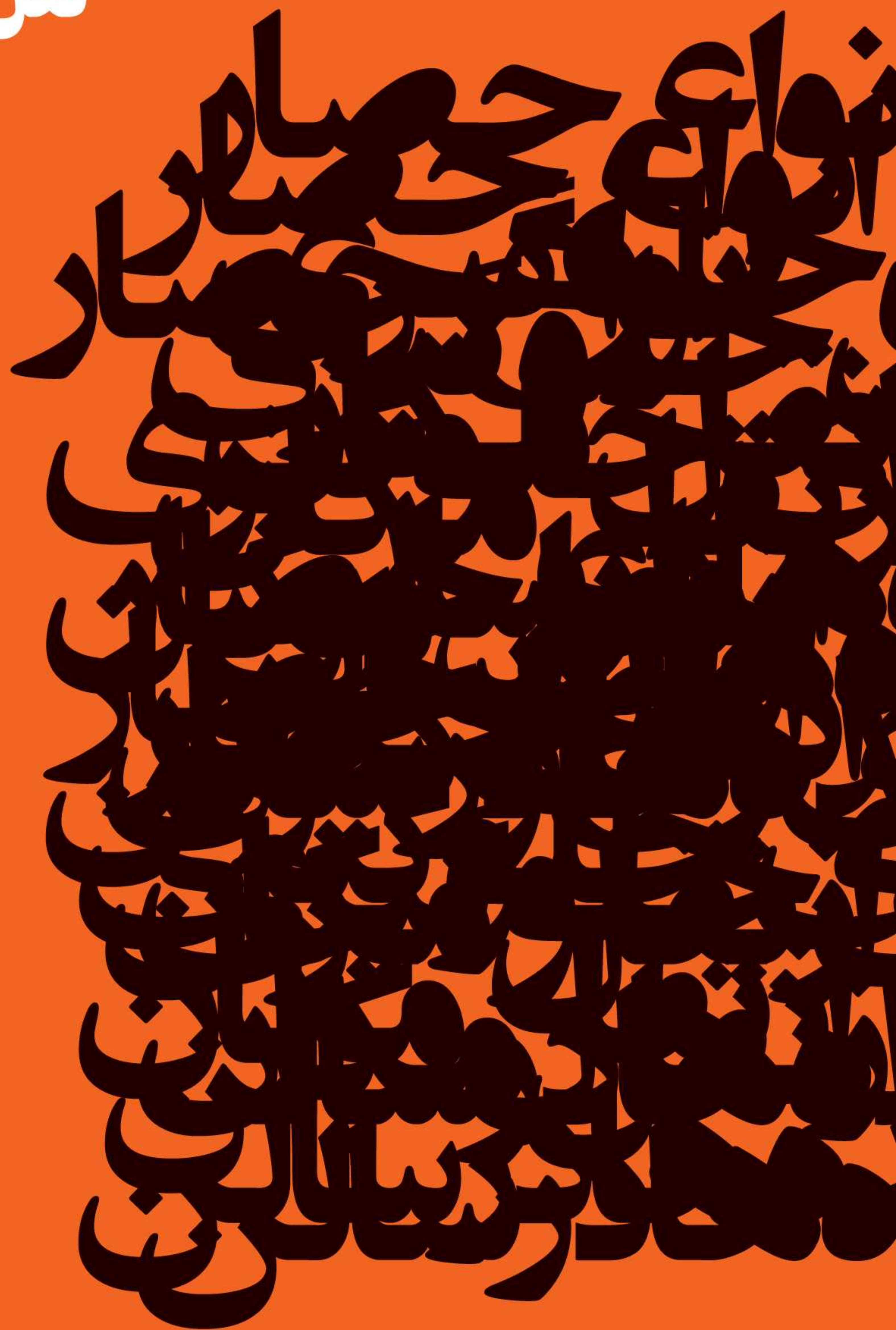
نویسنده کتاب های: رهبری، فروش، مدیریت مؤثر و استراتژی کسب و کار

انواع حصار برای جلوگیری از نقل مکان پرنده‌ها در سالن

مترجم: وحید تقی زاده

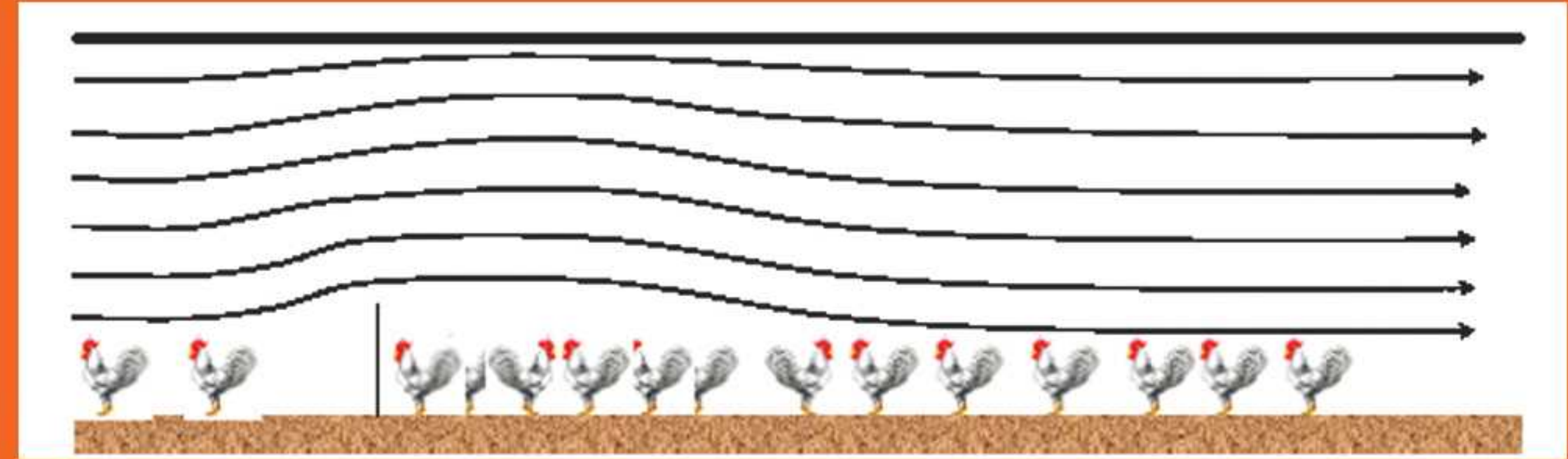
یکی از دغدغه‌های رایج در سالنهای دارای تهویه تونلی نقل مکان مرغها در سالنهای پرورشی است. چرا مرغ‌ها به سوی ورودی‌های هوا نقل مکان می‌کنند؟ علت آن نمی‌تواند خنک‌تر بودن هوای سمت ورودی‌های تونلی باشد. چون در سالن‌هایی که تهویه تونلی دارند و سیستم خنک‌کننده آنها از نوع مه‌پاش است هوای سمت پرده‌های تونلی گرم‌تر از هوای سمت فن‌هاست. همچنین نباید علت آن تاریک‌تر بودن یا روشن‌تر بودن نواحی پرده تونلی باشد چرا که در سالن‌های دارای پرده‌های جانبی شفاف که به پدهای تبخیری تجهیز بودند (ناحیه ورودی هوا تاریک‌تر از سایر بخشهای سالن بود) نیز نقل مکان مرغها به سمت ورودی پرده تونلی مشاهده شد. همچنین در سالنهایی که دارای پرده‌های جانبی سیاه رنگ بودند و روشنایی سمت ورودی هوا بیشتر از سایر بخش‌های سالن بود نیز نقل مکان پرنده‌ها به سوی ورودی هوا دیده شد. نقل مکان مرغ‌ها نتیجه پاسخ مرغ به وزش مداوم جریان هواست که در سالن‌های دارای تهویه تونلی ایجاد می‌شود. در حقیقت اگر در یک سالن مرغداری که پرده‌های جانبی آن باز باشد بتوان با تعداد زیادی فن همزن جریان هوای یک طرفه در سالن برقرار کرد باز هم شاهد نقل مکان مرغها به سمت وزش باد خواهیم بود.

تنها و مطمئناً یک راه برای جلوگیری از نقل مکان مرغ‌ها در سالن‌های دارای تهویه تونلی وجود دارد و آن نصب حصار است. حصارها همانند یک سد در برابر نقل مکان مرغها عمل می‌کنند و نمی‌گذارند پرنده‌ها به سوی پرده‌های تهویه تونلی مهاجرت کنند. یک سالن معمولی به طول ۱۲۰ تا ۱۵۰ متر حداقل باید دارای ۳ حصار باشد تا گله را به چهار بخش تقسیم کند. در سالن‌های بسته از انواع گوناگون حصارها استفاده می‌شود. اگرچه بیشتر انواع آنها به خوبی می‌توانند مانع نقل مکان پرنده‌ها شوند ولی برخی از انواع آن بهتر از بقیه بوده و در هوای گرم مانع جریان هوای سرد نخواهند شد. بویژه برخی از حصارها بهتر از انواع دیگر به جریان باد اجازه می‌دهند تا از روی پرنده عبور کنند. در هوای گرم برای خنک کردن پرنده‌ها جریان هوا نقش مهمی بازی می‌کند. مشکل اینجاست که برخی



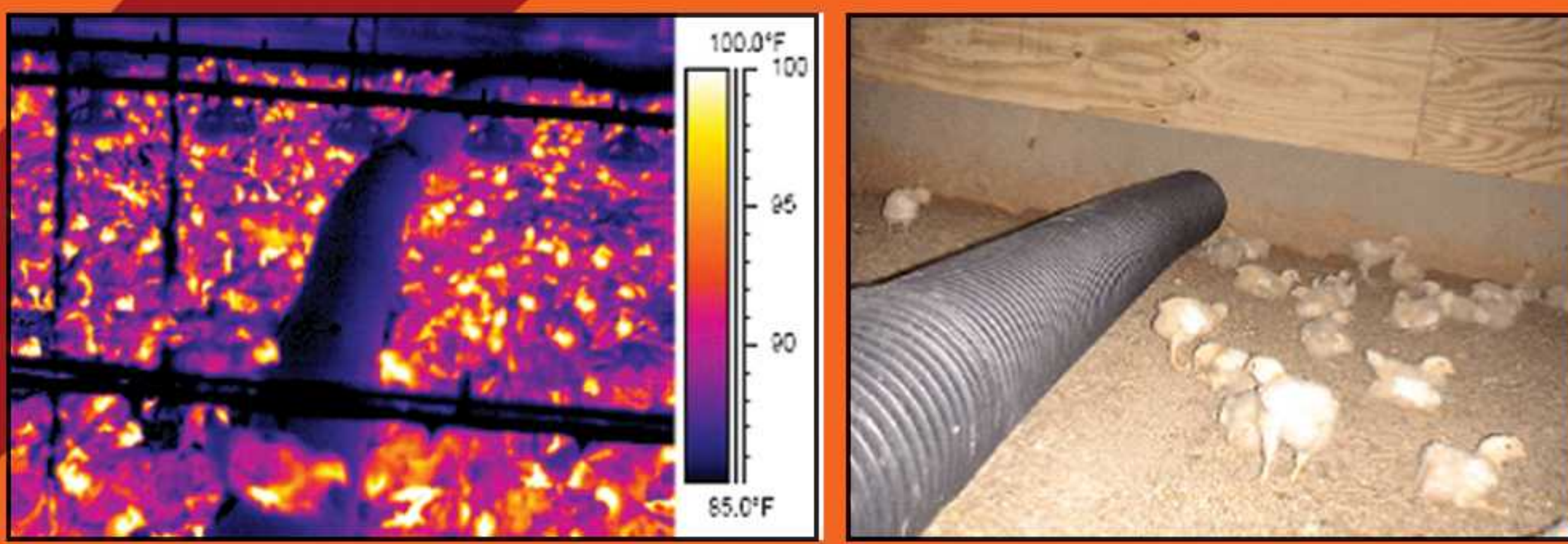
از انواع حصارها همچون بادشکن مانعی در برابر جریان هوا می شوند و موجب دور کردن جریان هوا از پرنده ها شده و در پشت حصارها فضاهای مرده بوجود می آورند.

شاید بدترین نوع حصار نوع تخته ای باشد، هر چند که استفاده از این نوع حصار خیلی رایج نیست. مشکل استفاده از این نوع حصارها انحراف دادن جریان هوا هنگام عبور از روی حصار است و پیچ خوردن جریان هوا به سمت بالا سبب تشکیل فضای مرده بطول ۱/۵ متر پشت حصار می گردد (شکل ۱).



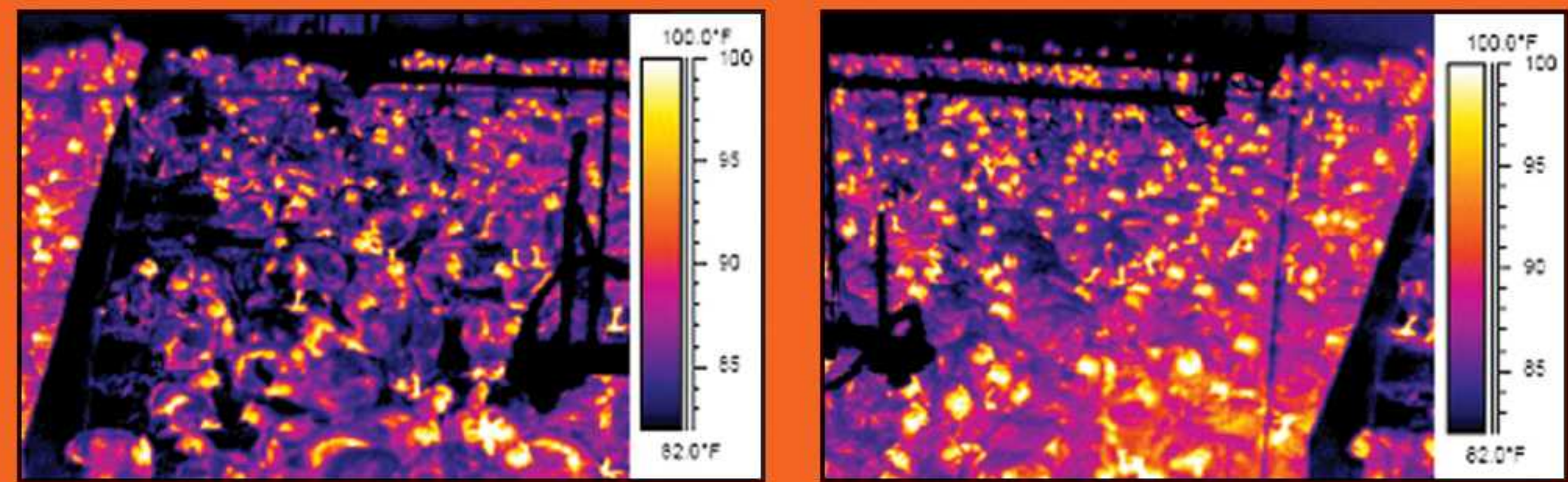
شکل ۱ - جریان هوا روی یک حصار تخته ای

در شکل های ۲ و ۳ اثر این فضاهای مرده را روی خنک کنندگی مرغ می توان دید. تصاویر گرمانمای زیر نشان می دهد پرنده هایی که درست در پشت حصار قرار دارند بیشتر از مرغ های سمت باد جلوی حصار و مرغ های دورتر از ۳ متر پشت حصار احساس گرما می کنند. آزمون های دود نیز مؤید این واقعیت بود که جریان طولی هوا در برخورد با این حصارهای تخلیه ایی دچار پیچ خوردگی می شود.



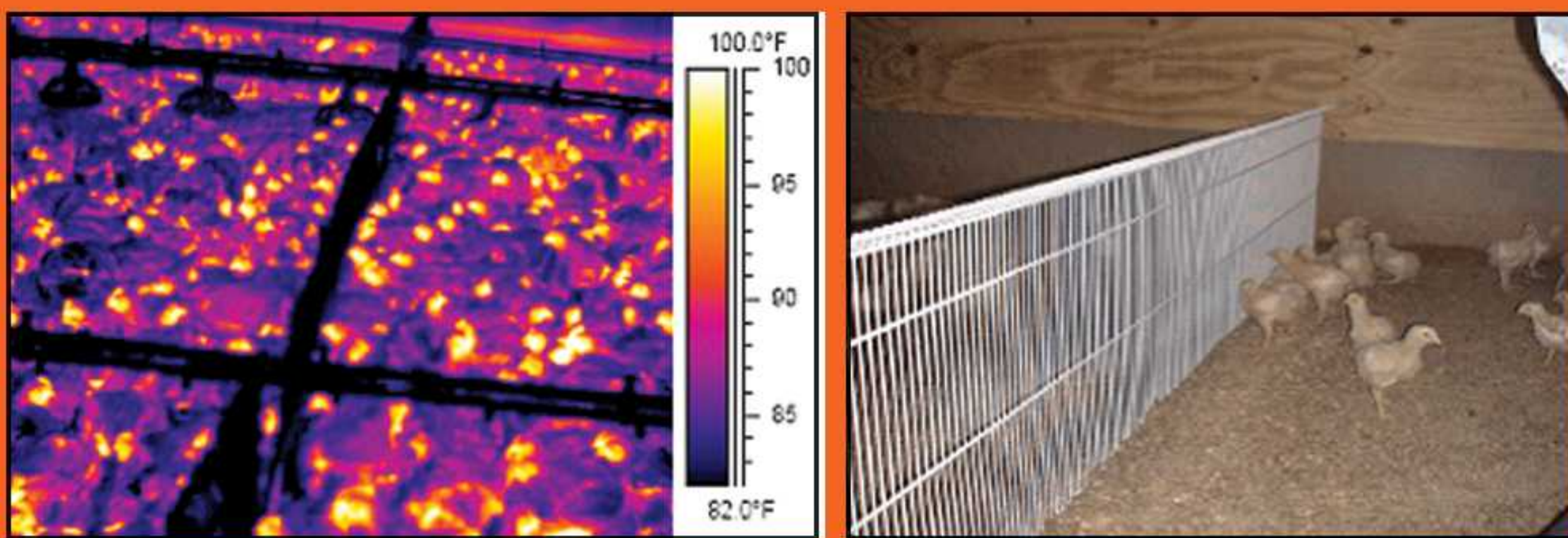
شکل ۵ - تصویر گرمانما از پرنده های مجاور حصار لوله ایی (جهت وزش باد از چپ به راست)

شکل ۴ - حصار لوله ایی ۲۵ سانتیمتری



شکل ۳ - تصویر گرمانما از مرغهایی که در جلوی حصار تخته ایی قرار گرفتند (جهت باد از راست تصویر)

شکل ۲ - تصویر گرمانما از مرغهایی که در پشت حصار تخته ایی قرار گرفتند (جهت باد از راست تصویر)



شکل ۷ - تصویر گرمانما از پرنده های مجاور حصار توری (جهت وزش باد از چپ به راست)

شکل ۶ - حصار توری ساخته شده از سیم

نصب حصار در سالنهایی که تهویه تونلی دارند یک ضرورت است. بدون داشتن حصار وزن پرنده افت می کند و استرس گرمایی و تلفات مربوط به آن افزایش می یابد. برای کاهش مسائل مربوط به حصارها نکات زیر باید مورد توجه قرار گیرد:

۱ - مطمئن شوید که حصارها در پشت خود فضای مرده ایجاد نمی کنند. با استفاده از وسایل دودزا یا سرعت سنج هوا می توانید جریان هوای پشت حصار را ارزیابی کنید. این کار را به سادگی با احساس جریان هوا روی دست نیز می توان انجام داد.

۲ - سعی کنید در هوای گرم سالن را تاریک تر نگه دارید تا تحرک پرنده به حداقل برسد. این روش نه تنها حرارت تولید پرنده ها را کاهش می دهد بلکه می تواند میل پرنده برای نقل مکان را کاهش دهد.

۳ - تا جایی که امکان دارد حصارها هرچه زودتر در سالن نصب شوند.

۴ - قبل از نصب حصارها مطمئن شوید پرنده ها در سطح سالن بطور یکنواخت پخش شده اند.

۵ - حصارهای سیم توری را همواره تمیز نگه دارید.

۶ - به هنگام راه رفتن در سالن نباید روشنایی سالن زیاد باشد.

نمی توان گفت که همه انواع حصارها تا این اندازه فضای مرده ایجاد می کنند. لوله پلاستیکی فاضلاب به قطر ۲۵ سانتیمتر نمونه ایی از یک نوع حصار است که مشکل فضای مرده در پشت آن خیلی کم است. ارتفاع کم این نوع حصار و سطح دوار لبه بالایی لوله به هوا کمک می کند تا هنگام عبور از روی آن به سمت پائین کشیده شود و لذا فضای مرده پشت این نوع حصارها به حداقل ممکن می رسد. در حالیکه حصارهای تخته ایی به ارتفاع ۴۵ سانتیمتر، فضای مرده ایی بطول ۱/۵ تا ۳ متر در پشت خود ایجاد می کنند، طول فضای مرده در پشت حصارهای لوله ایی به قطر ۲۵ سانتیمتر تنها حدود ۳۰ تا ۶۰ سانتیمتر است (شکل های ۴ و ۵).

وقتی که داشتن حداکثر جریان هوا روی پرنده مد نظر است، بهترین حصارها آنهایی هستند که به هوا اجازه دهند تا از میانشان عبور کند. بعنوان مثال حصارهایی که از سیم های توری ساخته شده اثر اندکی روی جریان هوا می گذارد و لذا پشت سر خود فضای مرده ایجاد نمی کنند (شکل های ۶ و ۷). نکته ایی که باید به آن توجه کرد اینست که حصارهای توری سیمی یا توری مرغی را باید هر از چند گاهی تمیز کرد تا منافذ آن توسط پرها و گرد و غبار بسته نشود. در صورت بسته شدن منافذ این حصارها فضای مرده پشت آنها همانند حصارهای تخته ایی خواهد شد.

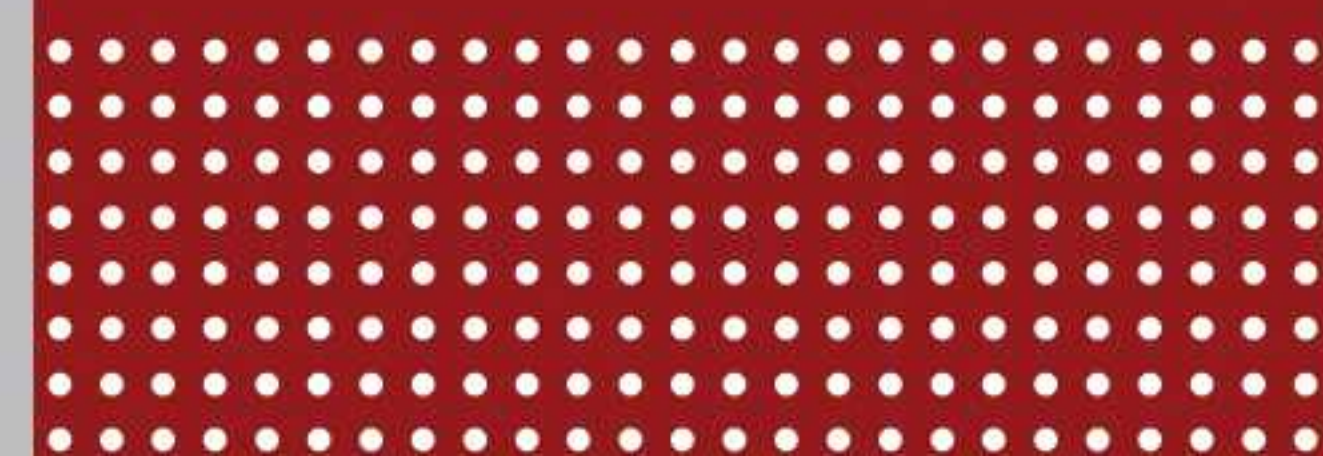
اگرچه سیم توری از نظر جریان هوا بهترین گزینه است ولی مشکلاتی نیز به همراه دارد. اول اینکه ارتفاع بلندتر آن رفت و آمد کارگران را از روی حصار دشوارتر می کند. مهمتر اینکه وقتی در سالن قدم می زنیم بعلت فرار پرنده ها انباشتگی مرغ ها در مجاور حصارهای توری سیمی و تمایل به پریدن از روی حصارهای لوله ایی بیشتر می شود. بطور کلی در سالن هایی که سطح روشنایی آنها خیلی کم است، کمتر با مشکلات مربوط به حصارهای سیم توری مواجه می شویم.

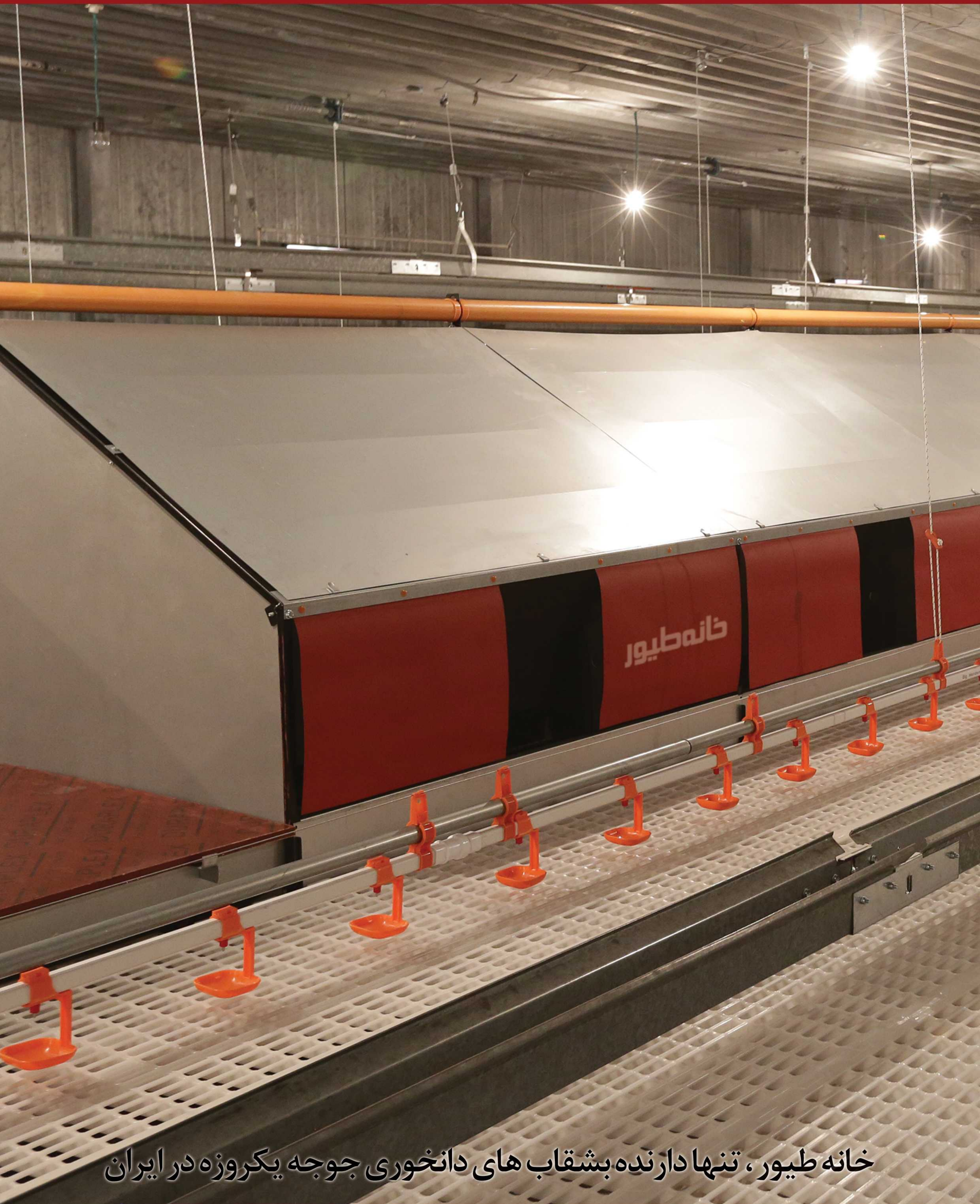


سیستم آشیانه
تمام اتوماتیک مرغ مادر
پروژه فارم الماس جوجه . تبریز

خانه طیور

مشاوره، طراحی و تجهیز سالن های مرغداری
شماره فروش : ۰۹۱۰ ۰۷۰۷۶۰۰





خانه طیور ، تنها دارنده بشقاب های دانخوری جوجه یکروزه در ایران





پیر امیدیار

Pierre Omidyar

بنیانگذار و رئیس ایرانی - آمریکایی سایت حراج ای بی و یک کار آفرین خیر است. او در سال ۱۹۹۸ و در سن ۳۱ سالگی به عنوان یک میلیارد در شناخته شده است. امیدیار و همسرش پاملا به عنوان یک نیکوکار نیز شناخته شده هستند.

پییر امیدیار در سال ۱۹۶۷ در شهر پاریس بدنیا آمد و در سنین کودکی به همراه خانواده به ایالت مریلند مهاجرت کرد. وی اولین برنامه کامپیوتری خود را در سن ۱۴ سالگی برای کتابخانه مدرسه ای که در آن مشغول تحصیل بود نوشت. در سال ۱۹۸۸ از دانشگاه Tufts University در رشته کامپیوتر فارغ التحصیل و در یک شرکت بعنوان برنامه نویس سیستمهای Macintosh مشغول به کار شد. سپس در یک شرکت وابسته به Apple بنام Claris مشغول کار شد.

در سال ۱۹۹۱ در تاسیس یک شرکت نرم افزار همکاری کرد. این شرکت سپس به eShop تغییر نام داد. در سال ۱۹۹۶ توسط شرکت Microsoft خریداری شد. امیدیار سپس به شرکت General Magic که توسط Apple حمایت می شد پیوست. Pez یک نوع شیرینی است که معمولا در یک ظرف کوچک پلاستیکی به شکل عروسک قرار میگیرد و برای آنکه شیرینی از آن خارج شود باید سر عروسک را به پایین فشار داد. شبی در سال ۱۹۹۵ امیدیار مهندس جوان برنامه نویس ایرانی الاصل، با نامزدش که عاشق جمع آوری Pez بود، مشغول خوردن شام بود که نامزدش از آنکه شریکی برای ایجاد یک کلکسیون Pez در سانفرانسیسکو ندارد، گله کرد.

امیدیار به او پیشنهاد کرد که از اینترنت برای پیدا کردن شریک تجاری استفاده کند.

بنابراین امیدیار در وب سایت کوچک خود برای نامزدش بخشی را برای این موضوع آماده کرد و نام آن را Auction Web گذاشت. برنامه ای که او بر روی وب سایت شخصی خود ایجاد کرد، به کاربران امکان لیست کردن وسایل مختلف خود از جمله کلکسیون Pez، نامزد او را نیز می داد.

در مدتی کوتاه افراد بسیاری فروشنده و خریدار برای اقلام لیست شده بروی سایت پیدا شدند. به تدریج تعداد کاربران این سایت زیاد شدند و معاملات بسیاری از طریق آن صورت گرفت. سپس مهندس جوان با مشاهده این موضوع تصمیم گرفت که سایتی مجزا برای این کار ایجاد کند که با نام eBay شروع به کار کرد. امیدیار با دریافت مبلغی بین ۲۵ سنت تا دو دلار به فروشندگان اجازه داد که اجناس خود را برای شرکت در حراج در سایت eBay معرفی کنند.

همچنین درصدی از خرید و فروش ها به او می رسید و به این ترتیب eBay موجب شد که فروشندگان و خریداران با هم به راحتی به خرید و فروش بپردازند.

بعد از ۹ ماه که اولین حراجی که در سایت eBay انجام شده بود وی شغل خود در General Magic را رها کرد و تمام وقت خود را صرف سایت خود، برای eBay کرد.

در سال ۱۹۹۸ او تصمیم گرفت برای رونق دادن به eBay از Meg Whitman که فارغ التحصیل رشته بازرگانی بود یاری بگیرد. بعد از مدتی eBay شعبه های در آلمان، ژاپن، کانادا و استرالیا ایجاد کرد و روز به روز رونق یافت. در پایان سال ۱۹۹۸ کاربران این سایت به ۲/۱ میلیون نفر رسیدند و درآمدی بیش از ۷۵۰ میلیون دلار را برای eBay به ارمغان آوردند.

ایده و طرح و برنامه ریزی این جوان ایرانی زاده خلاق و پشتکارش، وی را در لیست موفق ترین و ثروتمند ترین افراد آمریکا قرار داد.

امیدیار در سال ۲۰۰۰ علاوه بر eBay، در هیئت مدیره ePeople نیز مشغول به کار شد.

در سال ۱۹۹۹ پییر امیدیار با همان نامزدش که عاشق کلکسیون Pez بود ازدواج کرد. حالا همسر امیدیار بیشتر از ۴۰۰ عدد Pez در کلکسیون خود دارد.

جایگاه امیدیار در فهرست میلیاردرها

بیست و نهمین ثروتمند در جهان
دومین ثروتمند زیر چهل سال در جهان
ثروتمندترین ایرانی در جهان

گفته های دیگران درباره پییر امیدیار:

”من سعی کردم تا یک پیراهن ورزشی امضا شده توسط مایکل جردن را در مغازه خود بفروشم ولی نتوانستم. سرانجام آن را در سایت eBay عرضه کردم و توانستم آن را به سرعت بفروشم. آن وقت تصمیم گرفتم که مغاز خود را ببندم و کاسبی خود را در eBay ادامه دهم.“ James Finnegan

”پییر امیدیار شخصی است با استعداد و با پشتکار و می تواند چندین پروژه را با هم پیش ببرد. او فردی است آرام ولی بسیار متکی به نفس. تلاش امیدیار همیشه برای عرضه ساده و مفید تکنولوژی جدید برای مردم عادی است.“

پییر امیدیار
Pierre Omidyar

سفته چیست وقانون درباره آن چه می گوید؟

گردآوری: دپارتمان فروش مجموعه خانه طیور
برگرفته از وب سایت: sedayevakil.com

می شود. حقوقدانان ایران نیز گاه از سندی سخن می گویند که عنوان «سفته» داشته است و فقها درباره آن بحث فراوان کرده اند اما اذعان می کنند که این سند با سفته موضوع حقوق تجارت متفاوت است و بیشتر به عقد حواله نزدیک است اما امروزه در اقتصاد، سفته به عنوان وسیله ای اعتباری نقش مهمی در تامین کوتاه مدت منابع سرمایه گذاری ایفا می کند و به ویژه شرکت های بزرگ با صدور و تنزیل آن نزد بانک ها مشکلات مالی جاری خود را مرتفع می سازند. آشکار است که برخورد نظام بانکی به این قبیل اسناد اعتباری از عوامل اساسی اعتبار و رواج آنها به شمار می رود.

سفته سندی معتبر اما ناشناخته

سفته نامی است که حتما بارها و بارها آن را شنیده اید و حتما بارها به بهانه گرفتن وام یا ضمانت از آن استفاده کرده اید. حتما دیده اید که سفته را در گوشه گوشه شهر در هر دکه روزنامه فروشی که بساط سیگار، سیمکارت اعتباری، شارژ موبایل و کارت اینترنت را پهن کرده است، می فروشند و این عبارت را که «سفته موجود است» خیلی جاها دیده اید و لابد پیش خود فکر کرده اید که «عجب، سفته چه وسیله خوبی است که هرکس می تواند هرگاه اراده کند، آن را مثل نقل و نبات بخرد و کارش را راه بیندازد» و بعد حتما به این مساله فکر کرده اید که سفته در مقابل چک، با سختی هایی که برای گرفتنش از سیستم بانکی دارد، چقدر به درد بخور است. یکی از شهروندانی که برای دریافت یک وام ۲ میلیون تومانی از یک بانک سه هفته خودش، ۴ ماه به دنبال یک ضامن دارای چک می گشت، می گوید: مشابه همین وام را از یک مرکز اقتصادی دیگر گرفتم که برای ضمانت، سفته هم قبول می کرد.

همه اینها را حتما می دانید و حتما بارها با آن برخورد کرده اید اما شاید آن روی سکه را کمتر دیده اید که سفته یک سند معتبر اقتصادی است که به دلیل نشناختن جایگاه آن، بسیاری از مردم را دچار مشکل کرده است.

اگر سری به دادگاه ها بزنید، متوجه می شوید نا آشنایی با قانون سفته و این تفکر که سفته ابزاری سهل الوصول است و تبعاتی ندارد، برای مردم چه مشکلاتی ایجاد کرده است.

اگر این نوشتار را بخوانید، حتما تفکر و صورتان درباره سفته عوض می شود.

بد نیست بدانیم سابقه کاربرد سفته به اروپا باز می گردد و این سند از قدیم در آنجا مورد استفاده بوده است و حقوقدانان اروپایی معتقدند سفته پیش از برات و دیگر اسناد تجاری استفاده می شده است.

ظهور سفته در ایران هم به زمان تدوین قانون تجارت در سال ۱۳۱۱ بر می گردد و امروزه در کشور ما از این سند بیش از برات استفاده

مندرجات سفته
به موجب ماده ۳۰۸ قانون تجارت، سفته علاوه بر امضاء یا مهر، باید دارای تاریخ و متضمن مراتب ذیل باشد: مبلغی که باید تادیه شود با تمام حروف نام گیرنده وجه و تاریخ پرداخت باید در سفته مشخص باشد. پس طبق ماده ۳۰۸ قانون تجارت، سفته علاوه بر مهر یا امضاء باید دارای تاریخ باشد و علاوه بر این، طبق بند یک همین ماده، تعیین مبلغی که باید پرداخت شود، با تمام حروف ضروری است.
نام و نام خانوادگی گیرنده وجه، تاریخ پرداخت وجه، علاوه بر اینها، نوشتن نام خانوادگی صادرکننده، اقامتگاه وی و محل پرداخت سفته نیز ضروری است.

در صورتی که سفته برای شخص معینی صادر شود، نام و نام خانوادگی او در سفته آورده می شود، در غیر این صورت به جای نام او نوشته می شود در «وجه حامل». در صورتی که نام خانوادگی یک شخص معین در سفته

امضای دارنده آن صورت می گیرد. همچنین دارنده سفته می تواند برای وصول وجه آن به دیگری وکالت دهد که در این صورت باید وکالت برای وصول قید شود.

سقف سفته

هر برگ سفته، سقف خاصی برای تعهد کردن دارد، مثلا اگر روی سفته ای درج شده باشد «ده میلیون ریال» یعنی آن سفته حداکثر برای تعهد یک میلیون تومان دارای اعتبار است و با آن نمی توان به پرداخت بیش از یک میلیون تومان تعهد کرد.

ماهیت حقوقی سفته

امضای سفته ذاتا عمل تجاری را تشکیل نمی دهد.

تکالیف دارنده سفته

اگر متعهد سفته در سررسید از پرداخت مبلغ مندرج در آن امتناع کند، دارنده سفته مکلف است به موجب نوشته ای که واخواست یا اعتراض عدم تادیه نامیده می شود، ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ وعده سفته اعتراض خود را اعلام کند که برای واخواست به مجتمع قضایی مراجعه و نسبت به تنظیم و ارسال آن برای صادر کننده سفته اقدام می کند و از تاریخ واخواست ظرف مدت یک سال برای کسی که سفته را در ایران صادر کرده و مدت ۲ سال برای کسانی که سفته را در خارج از ایران صادر کرده اند، طبق مواد ۲۸۶ و ۲۸۷ قانون تجارت اقامه دعوی کند. در صورتی که دارنده سفته به تکالیف قانونی خود اقدام نکند، حق اقامه دعوی علیه پشت نویس، ضامن پشت نویس را ندارد و از امتیازات اسناد تجاری بهره مند نمی شود.

راههای وصول وجه سفته

مستشار شعبه ۷۰ دادگاه تجدیدنظر در این خصوص نیز می گوید: برای وصول وجه سفته از ۲ طریق می توان اقدام کرد:

از طریق اجرای اسناد رسمی: چون سفته از اسناد لازم الاجراست، در صورتی که دارنده به وظایف قانونی خود عمل کرده باشد، می تواند علیه صادرکننده، پشت نویس و ضامن به اجرای اسناد رسمی واقع در اداره ثبت مراجعه و تقاضای توقیف اموال بلامعارض اشخاص فوق و وصول طلب خود را کند.

از طریق مراجع قضایی دادگستری: دارنده سفته با تقدیم دادخواست حقوقی علیه یک یا تمام مسوولان سند تجاری اقامه دعوی می کند و در صورتی که به محکومیت قطعی صادرکننده منجر شود و اگر اموالی از محکوم تحصیل نشود، می تواند به استناد قانون نحوه اجرای محکومیت های مالی تقاضای بازداشت شخص محکوم را کند.

* ادامه در شماره آینده

نوشته شود، این شخص طلبکار می شود و در غیر این صورت هر کسی که سفته را در اختیار داشته باشد، طلبکار محسوب می شود و می تواند در سررسید سفته، مبلغ آن را طلب کند و اگر سررسید درج نشود، سفته عندالمطالبه محسوب می شود و در سفته عندالمطالبه، صادرکننده باید به محض مطالبه، مبلغ آن را پرداخت کند اما اگر مندرجات قانونی در سفته قید نشود، آنگاه چه می شود؟ متاسفانه قانونگذار در فصل دوم باب چهارم قانون تجارت که مقررات مربوط به سفته را بیان می کند، به ضمانت اجرای عدم ذکر مندرجات مندرج در ماده ۳۰۸ اشاره ای نکرده است اما در قوانین خارجی به این نکته اشاره شده است.

مثلا در قانون تجارت فرانسه، پس از ماده ۱۸۳ که شرایط صوری سفته را معین می کند، ماده ۱۸۴ مقرر می کند که در صورت نبودن یکی از موارد مندرج در ماده ۱۸۳، سند امضا شده، سفته محسوب نمی شود. همان طور که گفته شده است، اگرچه در قانون تجارت ایران در مورد سفته، به این امر اشاره نشده است که اگر یکی از مندرجات مذکور در ماده ۳۰۸ قانون رعایت نشود، نوشته مزبور مشمول مزایای سفته نمی شود اما سفته فقط در صورتی مشمول مزایای مذکور در قانون تجارت است که موافق مقررات این قانون تنظیم شده باشد و از طرفی، اگرچه در مورد رعایت نکردن مندرجات قانونی سفته ضمانت اجرایی پیش بینی نشده، تبصره ماده ۳۱۹ قانون تجارت، سفته ای را که فاقد شرایط اساسی مذکور در قانون تجارت باشد، سند تجاری قلمداد نمی کند و مشمول مرور زمان اموال منقول می داند. در واقع اگر سفته مطابق مواد قانونی پر نشود، وجاهت قانونی ندارد.

سفته بدون نام

سفته بدون نام، حالتی دیگر از نحوه تنظیم سفته است. در این حالت، در تنظیم سند این امکان وجود دارد که بدهکار، سفته ای را که صادر می کند، بدون ذکر نام طلبکار به وی بدهد که در این صورت فرد می تواند یا خودش برای گرفتن در سررسید اقدام یا این که آن را به دیگری حواله بدهد.

عبارت حواله کرد در سفته به شخص دارنده این اختیار را می دهد که بتواند سفته را به دیگری منتقل کند ولی اگر حواله کرد، خط خورده شود دارنده سفته نمی تواند آن را به دیگری انتقال دهد و تنها خود وی برای وصول آن اقدام کند، علاوه بر آن که می تواند با پشت نویسی آن را به شخص دیگری انتقال دهد.

پشت نویسی سفته

پشت نویسی سفته مانند چک برای انتقال سفته به دیگری یا وصول وجه آن است. اگر پشت نویسی برای انتقال باشد، دارنده جدید سفته دارای تمام حقوق و مزایایی می شود که به آن سند تعلق دارد. انتقال سفته با

۷۸۳۲۵۰

(سری ض ۱۱)

مبلغ

تاریخ

سر رسید

نام بستانکار

نام متعهد

محل اقامت

در مقابل این سفته

ریال پیر دازم

پیر دازیم

امضاء متعهد:

معرفی روش‌های جدید برای بهبود سطح رفاه مرغ های تخمگذار در سیستم قفس

► دکتر احمد طاهر

استادیار دانشگاه کشاورزی و منابع طبیعی رامین خوزستان



Layer hens Layer hens

وی همچنین گفت که اگر در سیستم خاک مصنوعی، به طور مرتب به آن بستر اضافه نشود و یا در صورت کثیف شدن، تعویض نشود، زیانهای مالی برای مرگذار بدنبال خواهد داشت. در نتیجه، باید بدنبال راهکاری بود تا بتوان بستری تولید کرد که نه تنها جوابگوی نیازهای طبیعی رفتاری پرند باشد، بلکه طوری ساخته شود که تا انتهای دوره اقتصادی مرغ ها، نیاز به تعویض نداشته و تخم مرغ ها را نیز آلوده و کثیف نکند. بنابر این آژانس غذا، محیط زیست و امنیت سلامت شغلی فرانسه در جستجوی تعیین پارامترهای موثر بر چگونگی بهره گیری از بستر مصنوعی توسط مرغ های تخمگذار است تا بتواند رابطه آن را با مدیریت بستر مشخص کند.

ثابت شده است که یک نوع خاک ساده بدون افزودنی های بستر، نمی تواند تمامی نیازهای رفاه مرغ ها را تامین نماید. در حالیکه افزودن مواد بستری به خاک مصنوعی بدون آنکه سلامتی و میزان تولید گله را تحت تاثیر قرار دهد، منجر به تشویق مرغ ها به چنگ زدن و نوک زدن به بستر می شود. با توجه به نتایج تحقیقات مشخص شده است که سبوس یا خوراک مرغی موادی هستند که می توان بر روی بستر پاشید (نوک زدن و چنگ زدن به بستر را تحریک می کنند). آزمایشات نشان داده است موادی که می توانند بطور توأم نقش خاک مصنوعی و بستر را داشته باشند، بهترین مواد برای کاربرد در صنعت پرورش طیور خواهند بود بنابراین، در این حالت هم مرغ ها برای چنگ و نوک زدن به بستر تحریک می شوند و هم مرگذاران از پاشیدن هر روزه بستر جدید بر روی کف قفسها یا تعویض چند روزه بستر بی نیاز خواهند شد. برای رسیدن به این هدف، ماده زمینه ای بستر باید از مواد بادوام و در عین حال ترد و شکننده باشد تا در انتهای دوره پرورش پرند بتوان بستر را به راحتی از کف قفس جدا کرده و دور انداخت.

برای تعیین بهترین مواد برای ساخت بستر، گزینه های زیادی مورد آزمایش قرار گرفته است که البته برخی از آنها به سرعت توسط مرغها در طول دوره آزمایش از بین رفته اند. در نهایت ترکیبی که بهترین جواب را در طی آزمایشات نشان داده است ترکیب تراشه نجاری با چسب طبیعی، بستر بر پایه مواد معدنی و نیز بسترهای ساخته شده از جلبک ها بوده است. در عین حال، لازم به ذکر است که بسترهای تولید شده هنوز نمونه اولیه بوده و ممکن است با مواد دیگری که در برخی مناطق قیمت ارزان تری دارند، در آزمایشات بعدی بکار گرفته شده و چه بسا نتیجه بهتری را نیز داشته باشند. انتظار می رود که نتایج نهایی این تحقیق در ماه مارس یا آوریل ۲۰۱۶ (اوایل سال ۱۳۹۵) منتشر شود.

منبع:

Clements, M. Improving laying hen welfare in enriched cages. Poultry International. December ۲۰۱۵, pp: ۱۰ & ۱۳

امروزه استفاده از سیستم قفس های چند طبقه به عنوان روشی مقبول برای در نظر گرفتن رفاه مرغ های تخمگذار و رسیدن به سطح تولید تجاری می باشد. در هر صورت، اگر در سیستم قفس امکاناتی برای بروز رفتار طبیعی چنگ زدن به بستر مهیا نباشد، نشانه مدیریت ضعیف در پرورش و طراحی آن سیستم پرورش خواهد بود. بدین منظور، در حال حاضر صفحات یا بسترهایی مصنوعی به نام Scratch Pad تولید می شوند تا رفتار چنگ زدن به بستر در مرغ های تخمگذار را تحریک نمایند. مشخص نمودن نقایص بسترهای مصنوعی ذکر شده و نیز تعیین روشهای مدیریت آسانتر بستر در مرغ های تخمگذار، عنوان پروژه تحقیقاتی است که توسط آژانس غذا، محیط زیست و امنیت سلامت شغلی فرانسه (Anses) در حال اجرا می باشد. مدیر پروژه شخصی است به نام Maryse Guinebretiere که اصول کلی این طرح را استفاده از خاک مصنوعی به همراه پوششی از مواد بستری بر سطح آن می داند تا نیازهای طبیعی رفتاری مرغ به چنگ زدن و نوک زدن به بستر را رفع نماید (شکل ۱).

در عمل، مرگذاران تمایل زیادی به استفاده از چنین بستری از خاک مصنوعی در کف قفس نشان نداده اند بطوری که یا لایه بستر را بر سطح آن نپاشیده و برخی هم ممکن است در صورت کثیف شدن آن، دیر به دیر اقدام به تعویض آن نمایند. بنابراین، کثیف شدن آن منجر به تولید تخم مرغ های کثیف شده و مرگذاران ممکن است برای جلوگیری از این امر، کلا بستر مصنوعی را برداشته و دیگر استفاده نکنند. واضح است که نتیجه این کار، نادیده گرفتن سطح رفاه پرندگان و الزامات قانونی آن خواهد بود.

اتحادیه اروپا کاربرد قفس های معمول و قدیمی نگهداری از پرندگان را ممنوع اعلام کرده به طوری که از ژانویه سال ۲۰۱۲ (دی ماه ۱۳۹۱) بیش از نیمی مرگذاران اروپایی از قفس های جدید و مجهز که رفاه پرندگان در آن لحاظ شده است، استفاده می کنند. این عدد حتی در برخی ایالت ها، حدود ۷۰ درصد مرگذاران را شامل می شود. این امر به خوبی نشان می دهد که عدم مدیریت صحیح در استفاده از بستر مصنوعی تا چه حد ممکن است سود اقتصادی مرگذاران را با تهدید مواجه نماید. چه بسا اگر عدم موفقیت در کاربرد بستر مصنوعی و یا عدم مدیریت کاربری آن در سایر کشورها نیز رخ دهد، ضرر اقتصادی ناشی از بسیار بیشتر خواهد بود.



در شکل ۱ مواد مختلفی برای ساخت بستر مصنوعی مورد آزمایش قرار گرفته اند، از جمله تراشه نجاری به همراه چسب طبیعی برای قوام دادن به آن (چپ) و تراشه نجاری به همراه جلبک (راست).



برگرفته از وب سایت



بوی کاغذ...!!

معرفی کتاب

کتاب نوپای ناب، نوشته اریک ریس

کمتر نویسنده ای را می‌توان یافت که صرفاً با یک کتاب، آن هم در سنین جوانی و میانه‌ی دهه‌ی چهارم زندگی، در میان نظریه پردازان کلاسیک مدیریت و کسب و کار برای خود جایگاهی یافته باشد، اتفاقی که برای اریک ریس با کتاب *The Lean Startup* افتاد. عنوان این کتاب را می‌توان در فارسی به نوپای ناب و یا کسب و کار نوپای ناب ترجمه کرد. یکی از علت‌های مطرح شدن گسترده کتاب نوپای ناب را می‌توان ناشی از فقر کتابهای کاربردی در حوزه کارآفرینی در سراسر جهان دانست. ویرترین کتابفروشی‌ها در سراسر جهان پر از کتابهایی در زمینه کارآفرینی است. اما عمده‌ی آنها نصیحت نام‌هایی هستند که صرفاً می‌گویند کارآفرینی خوب است و کارآفرین خوب است و هر کس کارآفرین نیست بد است و اگر هم بد نیست، کارآفرین بهتر است.



بسیاری از کتابهای کارآفرینی، ظاهراً به این فرض نوشته شده‌اند که یک کارآفرین، فرصت ندارد کتابهای مدیریتی زیادی بخواند و آنها کوشیده‌اند عصاره‌ای از مدیریت کسب و کار را در یک کتاب گرد آورند. به همین دلیل، بخشی از کتابهای رفتار سازمانی، بخشی از کتابهای مدیریت مالی، بخشی از کتابهای استراتژی، بخشی از کتابهای مدیریت منابع انسانی و البته تعدادی از قصه‌های کلاسیک کسب و کارهای موفق را با هم مخلوط می‌کنند و در معجونی به نام کتاب کارآفرینی به خواننده ارائه می‌کنند. جز این دو دسته، عمده‌ی کتابهای کارآفرینی (و نه همه‌ی آنها) از جنس تئوری و تحقیقات هستند و در آنها گزارش‌هایی مانند ویژگی‌های کارآفرینان و تاثیر محیط اقتصادی بر ترویج کارآفرینی و اهمیت کارآفرینی در توسعه اقتصاد مورد بحث قرار گرفته است. شاید بتوان گفت همین فقر در زمینه کتابهای کاربردی کارآفرینی بود که کتاب نوپای ناب یا *The Lean Startup* به سرعت جای خود را در ادبیات کارآفرینی جهان پیدا کرد و عملاً عنوان رایج اریک ریس از یک کارآفرین به یک وبلاگ نویس و نویسنده و مشاور راه اندازی کسب و کارهای جدید تغییر کرد. همان‌طور که از عنوان کتاب پیداست، راهکارهای مطرح شده در کتاب نوپای ناب بر پایه‌ی مفهوم *Lean* و ناب بنا شده‌اند.

کار کردن با تو مرا بیچاره کرده است

کتاب Working with you is killing me توسط کاترین کرولی و کتی الستر نوشته شده و با عنوان‌های کار کردن با تو مرا می‌کشد و کار کردن با تو مرا بیچاره کرده است به فارسی ترجمه شده است.

با خواندن عنوان فرعی کتاب، می‌توانیم موضوع آن را تا حد خوبی حدس بزنیم: رهایی از دامهای عاطفی در محیط کار.

البته در اینجا بحث دامهای عاطفی صرفاً به رابطه عاطفی در محیط کار اشاره ندارد. اتفاقاً بخش قابل توجهی از کتاب به بحث‌ها و چالش‌هایی می‌پردازد که از جنس رابطه نیستند.

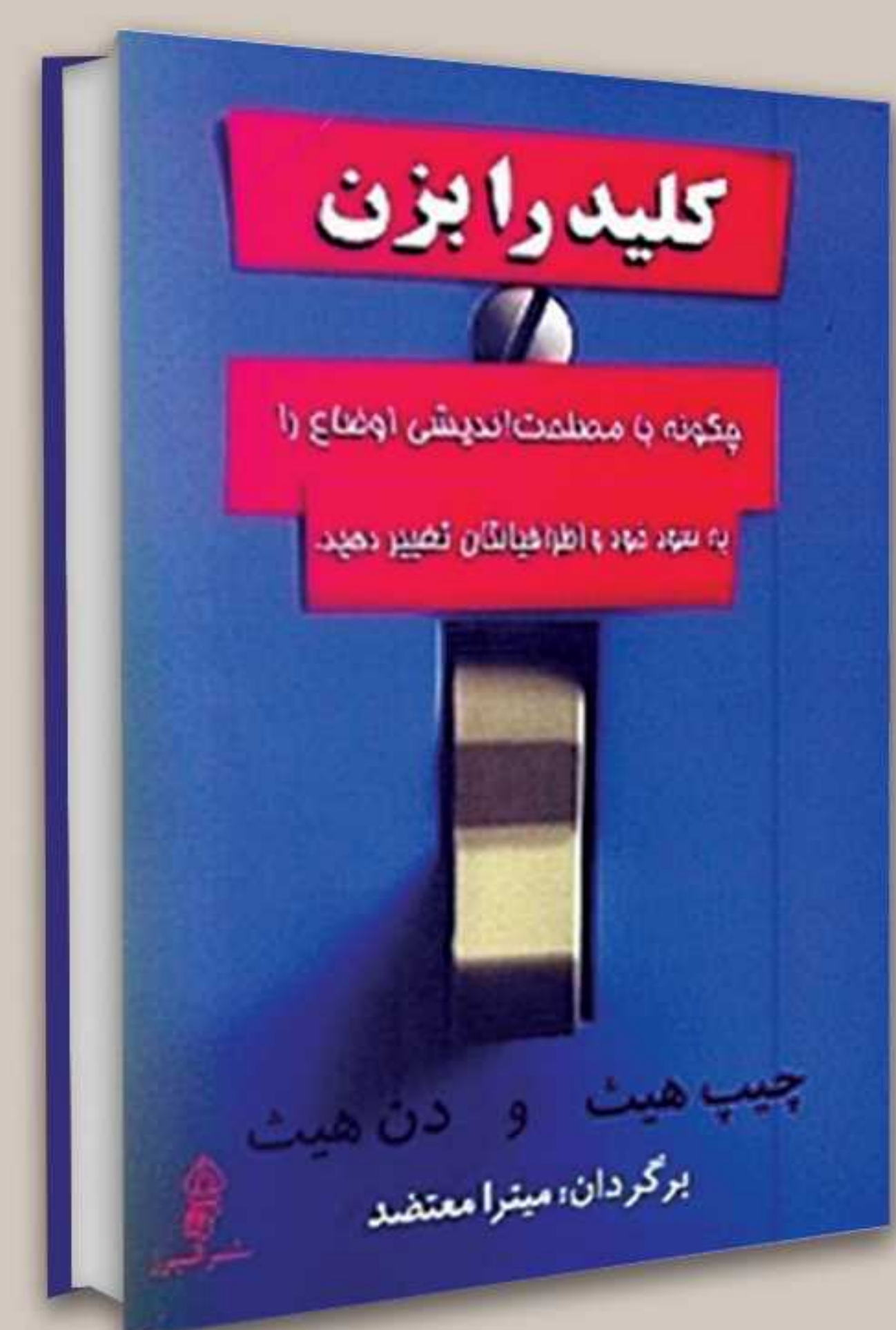
در این کتاب کارمندان جوان می‌آموزند که چگونه حاشیه‌های مختلف و رفتارهای نادرست اطرافیان و مدیران، می‌تواند آنها را از مسیر عادی کار و کوشش و فعالیت خارج کند.

از سوی دیگر، مدیران می‌آموزند که بسیاری از ابزارها و تکنیک‌هایشان که در کوتاه مدت اثر بخش است و می‌تواند شرکت را در فضای رشد و تلاش قرار دهد، می‌تواند در بلند مدت هزینه‌های زیادی را به سازمان تحمیل کند.



کلید را بزن ...

اگر به تغییر در زندگی فردی و مدیریت تغییر در جامعه علاقمند هستید، کتاب Switch نوشته‌ی چپ هیث و دن هیث می‌تواند یک گزینه‌ی مناسب برای مطالعه باشد. این کتاب با عنوان کلید را بزن توسط میترا معتضد به فارسی ترجمه شده است. چپ هیث و دن هیث در این کتاب، مدلی ساده اما ارزشمند برای تغییر فردی و اجتماعی را ارائه کرده‌اند و کوشیده‌اند با مثال‌های متنوع، نحوه به کارگیری آن را توضیح داده و تشریح کنند.



لذت پخت خوراکی ها

کتلت مرغ و هویج



روش تهیه:

ابتدا گوشت مرغ را چرخ کنید، لپه پخته شده را نیز چرخ کنید. لپه را با پیاز، هویج رنده شده، تخم مرغ، گشنیز خرد شده و ادویه ها با هم مخلوط کنید و ورز دهید. در تابه ای که از قبل روغن مخصوص سرخ کردنی در آن ریخته اید و داغ شده است، کتلت ها را سرخ کنید. گوجه فرنگی های رنده شده را با کمی نمک و فلفل مزه دار کنید و روی کتلت های سرخ شده بریزید. آنها را چند دقیقه ای روی حرارت ملایم بگذارید تا گوجه فرنگی ها هم بپزند، سپس آنها را گرم سرو کنید.

مواد لازم : برای ۴ نفر

- ۴۰۰ گرم گوشت مرغ
- ۲/۳ پیمانه لپه
- ۱ عدد تخم مرغ
- نصف پیمانه هویج رنده شده
- یک پیمانه گشنیز تازه
- عدد گوجه فرنگی متوسط
- ۱ عدد پیاز متوسط
- نمک، فلفل سیاه و زردچوبه
- ۵ قاشق مریاخوری روغن مخصوص سرخ کردنی



کسادیا مرغ و فلفل

CHICKEN KASADYA
AND PEPPERS

روش تهیه:

مرغ را رشته رشته خرد و سرخ کنید تا کاملا بپزد. تخم های فلفل ها را خارج کنید و آنها را باریک برش دهید. روغن را داخل تابه بریزید، فلفل ها، پیازچه و مرغ را حدود ۱۰ دقیقه تفت دهید تا زمانیکه که سبزیجات کمی نرم شوند. مقداری از مواد را روی نیمی از هر کدام از تورتیلاها بریزید و روی آنها پنیر بپاشید. تورتیلا را از وسط تا کنید و آنها را داخل سینی فر قرار دهید تا زمانیکه که کسادیاها طلایی و پنیرها آب شوند. این روند حدود ۱۰ دقیقه زمان نیاز دارد. برای سرو این غذا باید کسادیا را از وسط نصف و با سس سالسا تزئین کنید.

مواد لازم : برای ۱۲ نفر

نیم کیلو سینه مرغ بدون پوست و استخوان
دو عدد فلفل سبز
عدد فلفل قرمز چیلی
۱.۵ پیمانه پنیر چدار یا موزارلا رنده شده
۶ عدد تورتیلا
یک قاشق غذاخوری روغن زیتون
نیم پیمانه گوجه فرنگی بی دانه و خرد شده
سه قاشق غذاخوری پیازچه خرد شده
یک قاشق غذاخوری گشنیز یا ریحان تازه خرد شده

آشنایی با دیارتمان خدمات پس از فروش



تعاریف و کلیات:

خدمات پس از فروش عبارت است از خدمتی که پس از فروش محصول و در جهت کسب رضایت مشتری و اطمینان مشتری از تولید کننده ارائه می شود. خدمات پس از فروش کالا و خدمت، نه تنها ضامن بقا و تداوم تولید کنندگان است، بلکه یکی از مهم ترین عوامل موثر برای رقابت در بازار جهانی است. به عنوان مثال این خدمات برای یک خودرو ساز شامل انتقال خودرو به تعمیرگاه، تعمیرات با کیفیت، تهیه و توزیع قطعات یدکی مستندسازی، آموزش و تضمین خدمات می باشد و یا در راستای افزایش سهم بازار فروش خودرو، کلیه اموری که شرکت پس از فروش کالا به منظور جلب رضایت مشتریان و کمک به آنها برای دریافت بیشترین ارزش از محصولات یا خدمت و یا خدماتی که خریداری کرده بودند انجام می دهند.

در تعریف شرح وظایف خدمات پس از فروش، تعابیر مختلفی بکار برده می شود. برخی معتقد هستند که خدمات پس از فروش، فقط برای رفع مشکلات آتی مشتریان در حین بازه وارانتی (گارانتی) طراحی شده است. ولی آیا خدمات پس از فروش فقط برای این ایجاد شده است که هرگاه مشتری به مشکلی برخورد کرد، واحدهای تعمیراتی دست به کار شده تا رفع اشکال کنند؟ یا چیزی فراتر از رفع ایراد در راستای شرح وظایف واحدهای خدماتی تعریف شده است. اگر این تعریف درست تدوین شده باشد اکنون میزان رضایت مشتریان از خدمات دریافت شده باید در بالاترین سطح خود باشد، اما مشاهده می گردد که مشتریان در تمامی صنوفی که از این فرمول استفاده می کنند دارای بیشترین ناراضیاتی هستند. در بررسی علل ایجاد گلایه مندی در مشتریان در مقایسه با سازمان های مشابه در خارج از کشور، دو اختلاف اساسی قابل مشاهده است:

۱. به تدریج سازمان ها دریافته اند نباید به انتظار مشتری بوده و خود باید پیش قدم در جلب مشتری شوند، این سازمان ها هستند که باید قبل از هرگونه اعلام مشتری نسبت به حضور و رفع عیب اقدام نمایند. به طور کلی، سازمان ها باید رفتار مشتری و محصول خود را رصد نموده و به محض اینکه احساس نمودند که احتمال بروز عیب در محصول می رود، نسبت به برنامه ریزی به منظور رفع عیب اقدام نماید. فروش چمدانی و فروش رو در رو از مثال های ملموسی هستند که در بازار آمریکا به راحتی قابل مشاهده هستند. همین امر باید در خدمات پس از فروش نیز ایجاد شود. سازمان ها نباید به انتظار مشتری بنشینند تا روزی خود را با اولین مشتری مراجعه کننده دریافت دارند. بلکه باید قبل از مشتری پی به نیاز مشتری برده و با مراجعه به ایشان نسبت به رفع نیاز اقدام کنند. این بزرگ ترین انتظاری است که مشتریان از سازمان های متبوع خویش دارند: مراقبت و توجه به تمام و کمال.

۲. مشتری امروزه با مشتری بیست سال پیش فرق می کند. بالا رفتن تعداد رقبا و هم چنین کیفیت کالاها و در کنار آن تنوع محصولات با قابلیت های متفاوت محصول، انتظار مشتری را به همان میزان از سازمان بالا برده است. امروزه مشتریان کالاهای خود را از هر مراجع فروش می توانند اکتیاع نمایند و اگر مشتریان سراغ سازمان ما می آیند باید انگیزه فراتری برای رجوع داشته باشند.

گارانتی و وارانتی:

گارانتی (GUARANTEE):

اصطلاح گارانتی عبارت است از ضمانتی که تولید کننده یا فروشنده به مصرف کننده یا خریدار می دهد که محصول در طول مدت زمان معین و یا میزان کارکرد مشخصی کاملاً درست کار می کند و رضایت مشتری را برآورده می سازد و در غیر اینصورت محصول تعویض شده و یا اصل پول برگشت داده می شود.

وارانتی (WARRANTY):

اصطلاح وارانتی عبارت است از تعهدی که تولید کننده یا فروشنده به مصرف کننده یا خریدار می دهد که در صورت بروز هرگونه مشکل یا نقص یا نیاز به ارتقاء محصول، هزینه تعمیر یا تعویض قطعات را بعهده می گیرد و به این طریق به مصرف کننده اطمینان می دهد که در طول مدت زمان و یا کارکرد مشخصی کلیه خدمات و قطعات یدکی توسط فروشنده ارائه شود.

نکته: مدت زمان گارانتی برای کلیه تجهیزات ارائه شده توسط شرکت خانه طیور، به صورت کلی به مدت ۱۸ ماه می باشد. همچنین تجهیزات این شرکت شامل ۱۰ سال ارائه خدمات می باشد.

تاثیر خدمات پس از فروش:

نکته: کشور های پیشرفته به ازای هر دلار سرمایه گذاری در تولید یک دلار در خدمات سرمایه گذاری می کنند " در جامعه ما نیز بخش خدمات از اهمیت به سزایی برخوردار است هر چند که تا رسیدن به مرز جوامع فرا صنعتی فاصله زیادی داریم یکی از معضلات جامعه ما عدم درک اهمیت خدمات است و بسیاری از نارسایی ها زائیده فقدان نگرش علمی به خدمات می باشد. طبق آمار به دست آمده به دلیل بی توجهی به خدمات، صنایع کشور ما (ایران) لطامات جبران ناپذیری را خورده اند، به طوری که دهه ی گذشته ۷۰ میلیارد از سرمایه مملکت به همراه بخشی از مردم که به دنبال رفاه بیشتری بودند از کشور خارج شدند و این به دلیل بی توجهی به ارائه خدماتی بوده که عده ای توان مالی دریافت آن را داشته اند، ولی محلی برای خرید آن وجود نداشت. همچنین طبق تحقیقات به عمل آمده در شرایط کنونی، شرکت های معتبری نظیر "بنز" به ازای هر یک دلار سرمایه گذاری تولیدی، یک دلار سرمایه گذاری در بخش خدمات انجام می دهند و این بیانگر اهمیت خدمات پس از فروش در جوامع پیشرفته است.

خدمات پس از فروش خانه طیور:

فعالیت های دیارتمان خدمات پس از فروش خانه طیور را می توان بشرح زیر تقسیم بندی نمود:

نکته: اصولاً واژه ی خدمات در ابتدا خدمات پس از فروش را در ذهن تداعی می کند، اما به طور دقیق تر وظیفه دیارتمان خدمات پس از فروش بر سه اصل استوار است.

۱. خدمات پیش از فروش (راحتی و سرعت به هنگام خرید، راهنمایی های کارشناسی، ایجاد اطمینان در مشتری در ارتباط با خدمات، اولویت دادن به تشخیص نیاز مشتری، ایجاد رابطه بین مشخصات و مزایای محصول با نیاز های مشتری و روشن شدن منافع ناشی از خرید کالا)

۲. خدمات حین فروش (برقراری تماس، ارتباط و مشاوره های مرحله به مرحله با مشتری را به صورت مداوم در برنامه کاری خود قرار دهیم) خدمات پس از فروش (وقت شناسی و تحویل کالا، آموزش مصرف کننده یا کاربران، نصب و راه اندازی و در نهایت تست و تحویل به مشتری، تضمین حسن انجام خدمات، تامین قطعات یدکی، تحویل به موقع، دقت در تعمیرات و خدمات، ارتباط دائمی با مشتری، شناسایی سطح نیاز مشتری و بر آورده کردن آن، دستمزد مناسب در ارائه خدمات، بازدید قبل از تجهیزات تحویل، پیگیری و در ارتباط بودن با مشتری برای افزایش سطح رضایت (هیپی کال)، ارائه سرویس به مشتری در دوره گارانتی و خارج از مدت زمان گارانتی، تهیه گزارش عملکرد واحد، ارتباط با مشتری و پیگیری شکایات ابراز شده از جانب مشتری و ...)



پاسخگوی شما در دپارتمان خدمات پس از فروش خواهیم بود.
تلفن تماس: ۰۲۱ ۶۶ ۹۲ ۴۹ ۴۹ همراه: ۰۸ ۰۸ ۰۸ ۰۹۱۰

خانه طیور

لطفا این فرم را تکمیل و همراه کالای خود ارسال کنید.

اینجانب: با شماره تماس: تقاضای بررسی کالاهای ذیل را از
دپارتمان خدمات پس از فروش خانه طیور دارم.

تاریخ: امضاء

| ردیف | تاریخ خرید کالا | تاریخ ارسال | تاریخ نصب | کد کالا | شرح کالا | سریال کالا | شرح مشکل |
|------|-----------------|-------------|-----------|---------|----------|------------|----------|
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

| |
|------------------|
| نام نصاب تجهیزات |
| نام کارشناس فروش |

توضیحات:
.....
.....
.....

فرم درخواست استفاده از خدمات پس از فروش خانه طیور



تحقیق و توسعه



فنی مهندسی



تبلیغات و روابط عمومی



اداری و مالی



فروش و بازاریابی

ارسال رزومه با درج عنوان شغلی به HR@poultryhouse.co

فرآیند استخدام در خانه طیور



به خانواده بزرگ خانه طیور خوش آمدید



مصاحبه نهایی برای انجام توافقات



مصاحبه تخصصی با مدیر واحد



مصاحبه با واحد منابع انسانی



ارسال رزومه برای شغل مورد نظر