

آنها در امر داد و ستد است. در طی این سالها تعاونها کالاهاى بی شماری در سراسر کشور توزیع نموده اند. «شرکتهای تعاونی با مسئولیت محدود» که تحت قانون جدید تعاون تشکیل گردیده اند، نقشی حیاتی در درون جنبش تعاون ایفا کرده اند. در همین چارچوب شرکت تعاونی کارکنان دولت و نیز شرکت تعاونی آموزش کارکنان دولت با هدف تشویق دولت برای رفاه بیشتر کارکنان تشکیل شده اند.

نهضت تعاون در کشور میانمار

نقل از بولتن اتحادیه بین المللی تعاون - برگردان از: اداره امور بین الملل وزارت تعاون
قسمت دوم

وظایف اقتصادی

عمده وظایف اقتصادی تعاونیهای زنان به این شرح است:

الف: تولید محصولات صنعتی و هنری؛

ب: جلب توریستها از طریق ارائه الگوها و نمونه های مختلف لباسهای زنان بومی (محلی)، (شایان ذکر است که سال ۱۹۹۶ به عنوان سال دیدار از میانمار اعلام گردیده است)

ج: آذین بندی مکانهای برگزاری اجتماعات عمومی یا مذهبی، مراسم و جشنهای گوناگون؛

د: تدارک و پذیرایی در مراسم و جشنها؛

ه: پذیرش دستور طبخ غذا به روش

آشپزی مخصوص میانمار؛

و: بارپیچ، بسته بندی و تحویل لوازم

آشپزخانه مخصوص زنان خانه دار؛

ذ: بازاریابی محصولات صنعتی و

صنایع دستی (هنری) و صادرات این

محصولات؛

ک: ارائه کمکهای لازم در امر مراقبتهای روزانه، زیاسازی اتاقهای پذیرایی، کارهای مربوط به مادران، دوخت و دوز و بطور کلی فعالیتهای مربوط به خانه داری؛

ل: انجام مراقبتهای بهداشتی ویژه سالخوردگان و افراد مسن؛

م: کمک به آموزشهای جسمانی برای

بانوان؛

ی: انجام هرگونه فعالیت تجاری که بنحوی، جامعه را بهره مند ساخته و با آئین نامه مربوطه منطبق باشد.

«تجارت و بازرگانی»

«بازرگانی داخلی»

از آنجایی که تعاونیها سالهای متمادی است که به اموری از قبیل: بازرگانی محلی و انواع فعالیتهای تجاری از قبیل، پیش خرید کالاهاى مصرفی و خریدهای نقدی و یا خریدهای قراردادی پرداخته اند، فعالیت اصلی

* شرکت تعاونی کارکنان دولت (GEC)

این قبیل شرکتهای تعاونی را کارکنان دولت در ادارات، کارخانجات و کارگاههای بزرگ دولتی در سطوح منطقه ای تشکیل می دهند.

* اهداف شرکتی تعاونی کارکنان

دولت (GEC)

شرکت تعاونی کارکنان دولت جهت نیل به اهداف ذیل تشکیل گردیده است:

الف: تامین رفاه عمومی اعضاء و ایجاد درآمدهای اضافی برای آنان؛

ب: افزایش قدرت خرید اعضاء جهت خرید کلی و جزیی کالاهاى مورد نیاز با قیمتهای معقول و مناسب؛

ج: افزایش توان مالی اعضاء از طریق

مشارکت دادن آنها در امور تجاری و بازرگانی

داخلی و خارجی؛

* حوزه عملیات شرکت

شعب مرکزی شرکتهای تعاونی کارکنان دولت به منظور انجام عملیات تجاری و برای فروش کالاهاى اساسی و لوازم خانگی در فروشگاههای خرده فروشی و نیز اداره امور

فروشگاههای بزرگ تاسیس شده‌اند.

همچنین شرکتهای تعاونی کارکنان دولت (شعب فرعی) جهت اهداف ذیل تاسیس شده‌اند:

الف: بازاریابی کلان (عمده‌فروشی)؛

ب: فروشگاههای بزرگ (زنجیره‌ای)؛

ج: در اختیار گرفتن (اجاره کردن) کارخانجات دولتی جهت انجام امور تولیدی؛

* کمکهای دولت

شرکت تعاونی کارکنان دولت با تشویق دولت و به منظور رفاه هر چه بیشتر کارکنان دولت تشکیل گردیده و در خصوص موارد ذیل اقدامات ویژه‌ای را به اجرا در آورده‌اند.

الف: توزیع منظم کالاهای تولید شده توسط کارخانجات دولتی؛

ب: پرداخت وامهای اصلی، بدون بهره به مبلغ ۱۰۰ میلیون کیات همچنین اعطای وامهای سبک به مبلغ ۵۱/۶۷ میلیون کیات، به شرکتهای تعاونی‌های کارکنان دولت (GEC).

ج: ارائه مجوز به شرکت‌های تعاونی کارکنان دولت برای انجام فعالیت در کارخانجات دولتی؛

د: ارائه کمکهای منظم و مستمر از سوی وزارت تعاون و مقامات منطقه‌ای در کشور؛

* رفاه و منفعت اعضا

اعضاء تعاونیها در کشور میانمار از مزایای ناشی از خرید لوازم خانگی ضروری با قیمتهای مناسب برخوردار هستند. آنها اجازه خرید قسطی بعضی از کالاها، از جمله کالاهای لوکس را دارند. بعلاوه اعضا از منافع حاصل از مازاد برگشتی خرید کالا و نیز سود سهام بهره‌مند می‌گردند، علاوه بر آن اعضا

قادرند که فردی را تحت عنوان ذینفع در مایملک خویش پس از مرگ یا استعفا خودشان معرفی نمایند.

* شرکت تعاونی کارکنان آموزشی

دولت (EEC)

شرکتهای تعاونی کارکنان آموزشی دولت توسط کارکنان آموزشی مدارس، دانشکده‌ها، دانشگاهها و ادارات در شهرهای خودشان تاسیس می‌شوند.

* اهداف تعاونیهای کارکنان آموزشی

دولت (EEC)

اهداف تعاونیهای کارکنان آموزشی دولت به شرح زیر اعلام گردیده است:

الف: ارائه خدمات رفاهی به کارکنان آموزشی؛

ب: ایجاد تمهیدات برای کارکنان جهت خریدهای اعتباری (نسیه) به مبلغ حداکثر معادل حقوق ماهانه آنها؛

ج: اجازه خرید قسطی به اعضا معادل مبلغی که از نصف درآمد سالانه آنها تجاوز نماید؛



د: ترغیب کارکنان به انجام فعالیتهای تجاری بازرگانی از طریق افزایش الگوهای اقتصادی اجتماعی در زندگی آنها؛

* حوزه عمل

تعاونیهای کارکنان آموزشی دولت (EEC) در تمامی سطوح در موارد ذیل فعالیت دارند: الف: امور خرده‌فروشی از قبیل فروش لوازم التحریر وسایل کالاهای مورد نیاز اساتید و دانشجویان؛

ب: اداره امور فروشگاهها؛

ج: تهیه وسایل و ارائه خدمات مربوط به تخصص و مهارت هر یک از اعضا؛

* کمکهای دولت

الف: توزیع منظم کالاهای تولید شده توسط کارخانجات دولتی برای تعاونیهای کارکنان آموزشی دولت؛

ب: کمکهای مالی جهت سرمایه‌گذاری بدون بهره؛

ج: ارائه کمکهای منظم هماهنگ بوسیله وزارت تعاون، وزارت آموزش و پرورش و مقامات منطقه‌ای؛

* تامین آسایش و تضمین منافع برای اعضا

اعضاء شرکتهای تعاونی کارکنان آموزشی دولت همواره کالاهای مورد نیاز خویش را با قیمتهای مناسب خریداری می‌نمایند و در ارتباط با فروشهای نسیه به اعضا نیز ترتیبات ویژه‌ای صورت گرفته است. اعضا علاوه بر برخورداری از تخفیف ویژه در زمان فروش از سود سهام نیز بهره‌مند می‌گردند. همچنین شرکت تعاونی کارکنان آموزشی دولت (EEC) در ارتباط با امور اجتماعی اعضا فعالیتهای

* برپایی نمایشگاه‌ها

وزارت تعاون در زمینه برگزاری جشنها و نمایشگاههای عمومی و نمایشگاههای ویژه کالاهای تجاری، وظایف خاصی را برعهده دارد. هدف اصلی از برگزاری این قییل نمایشگاهها افزایش تولید و ارتقاء سطح تجارت تعاونیها هم در سطوح داخلی و هم خارجی اعلام گردیده است.

بخشی از نمایشگاههای تجاری، جشنها و جشنواره‌های برگزار شده توسط وزارت تعاون میانمار به شرح ذیل است:

الف: نمایشگاه کالاهای تجاری میانمار در محل سالن (تامادو) واقع در خیابان «یوویسارا» تاریخ پنجم لغایت شانزدهم ژانویه ۱۹۹۳.

ب: نمایشگاه تجاری تعاونیهای صنعتی کشور میانمار در سالن «تامادو» واقع در خیابان «یوویسارا» از بیستم تا سیام ژوئن ۱۹۹۳.

ج: نمایشگاه ابزار و لوازم بسته‌بندی در سالن «تامادو» واقع در خیابان «یوویسارا» از نهم تا چهاردهم ژانویه ۱۹۹۳.

د: نمایشگاه کالاهای تجاری میانمار (مثلث طلایی) واقع در شهر «تاجی لیک» از بیست و یکم تا سی و یکم دسامبر ۱۹۹۳.

ه: جشنواره بازارهای تعاونی در «مندالای» از شانزدهم تا ۲۴ ژوئن ۱۹۹۴.

ل: (مویوپان) نمایشگاه محصولات تعاونی میانمار و محصولات جدید در سالن تعاونیهای کارکنان دولت در خیابان «تئین فیو» از بیست و چهارم لغایت بیست و هشتم ژوئن ۱۹۹۴.

م: جشنواره بازارهای تعاونی در شهر «مونه‌وار» از بیست و هفتم اکتبر ۱۹۹۴ لغایت

ن: جشنواره بازارهای تعاونی در «یانگون» از هفتم لغایت پانزدهم ژانویه ۱۹۹۵.
و: «تابودو» (فوریه) جشنواره بازار در یانگون از یازدهم تا پانزدهم (فوریه) ۱۹۹۵.
ی: جشنواره بازار (جوییلی طلایی) در یانگون از بیست و پنجم ماه مارس لغایت دوم آوریل ۱۹۹۵.

در اینگونه جشنواره‌ها و نمایشگاههای کالای تجاری، انواع بیشماری از کالاهای ساخت شرکتهای تعاونی به معرض نمایش و فروش گذارده شد. برخی از این کالاها به موجب قراردادهای مختلف به فروش رسیدند.

مبادلات خارجی

شورای اصلاح قانون و احکام دولتی، مسیر سیاست اقتصادی کشور را در جهت‌گیریهای اقتصادی بازار تغییر داد، به همین منظور و در جهت تمایل و ترغیب مبادلات بازرگانی خارجی، شرکتهای تعاونی تحت پوشش وزارت تعاون میانمار در اول سپتامبر سال ۱۹۹۴ اقدام به تاسیس شرکت تعاونی واردات و صادرات کرد. مهم‌ترین اقلام صادراتی این شرکت تعاونی، حبوبات، محصولات زراعی، انواع مختلف چوب به غیر از چوب ساج، لوازم چوبی، چوب‌خیزران و فرآورده‌های چوب‌خیزران، خوراک دام از قییل گنجاله و ذرت، صنایع دستی، انواع عروسک، تابلوهای نقاشی، مجسمه و رواندازهای کتان و غیره می‌باشد.

مشتریان این بخش: کشورهای هندوستان، تایلند، سنگاپور، هنگ‌کنگ، ژاپن،

کره جنوبی، آلمان، فرانسه، انگلستان و ایالت متحده آمریکا می‌باشند و با ارز حاصله از صادرات، شرکتهای تعاونی اقدام به واردات مواد غذایی از قییل روغن خوراکی، روغن، خرما، لوازم مصرفی خانوارها، کود برای مزارع کشاورزی، وسایط نقلیه و لوازم یدکی، مواد اولیه موردنیاز تعاونیهای تولیدی می‌نماید.

نمایندگان تجاری

اخیراً سازمان مرکزی تعاون و سندیکای تعاونی یانکن (Yangon) به عنوان نمایندگان تجاری تعدادی از شرکتهای ژاپنی دست‌اندرکار تجارت خودرو، نام خود را به ثبت رسانیده‌اند، بدین ترتیب شرکتهای تعاونی می‌توانند با مبادرت به امر واردات اتوبوس و کامیون، فعالیت موثرتری داشته و در نتیجه خدمات ارزنده‌ای در زمینه حمل و نقل مسافر و بار ارائه نمایند.

سرمایه‌گذاری مشترک

سابقاً، شرکتهای تعاونی به کمک کارخانه‌ها و شرکتهای دولتی اقدام به واردات و ساخت این اقلام می‌کردند، علیرغم عدم محدودیت واردات و صادرات، به دلیل جهت‌گیری کنونی نظام اقتصادی بازار و همچنین از آنجایی که شرکتهای تعاونی خود دارای کارخانه‌های بزرگ تولیدی نیستند. این بخش قادر به صدور تولیداتی با کیفیت مرغوب و در سطح انتظار نمی‌باشد.

شرکتهای کوچک تعاونی دیگری در میانمار وجود دارد که دست‌اندرکار تولید محصولات کشاورزی، جنگلی، صیادی، معادن، صنایع می‌باشند اما فرآورده‌ها و



در اجرای طرح آموزش تعاونی در سال ۱۹۷۰ روندی برای آموزش پیش‌بینی شده بود که براساس آن فقط اعضای آموزش دیده اجازه همکاری یا داشتن مسئولیتی در سازمان و یا اداره شرکت‌های تعاونی را به عهده می‌گرفتند.

با گسترش حوزه فعالیت شرکت‌های تعاونی و افزایش تقاضا و نیاز به مهارت‌های مدیریتی و فنی اعضای کمیته اجرایی و کارکنان شرکت‌های تعاونی به منظور ارتقاء امور بازرگانی به نحو مطلوب با احساس نیاز به آموزش در تعاونی‌ها به عنوان بخش مهمی برای جنبش تعاون سه موسسه آموزش تعاونی در ژوئن ۱۹۹۴ به عنوان دانشکده‌های تعاونی معرفی شدند.

۱- دانشکده تعاون مرکزی (۲۸) (CCC)

۲- دانشکده تعاون منطقه یانکن (۲۹) (Ycro)

۳- دانشکده تعاون منطقه ماندالی (۳۰)

(MCRC) که این موسسات رسماً در ماه ژوئن

۱۹۹۴ افتتاح شدند.

محل دانشکده‌های تعاونی میانمار

دانشکده تعاون مرکزی (CCC) در زمینی

به مساحت ۵۰۰ جریب در دهکده مینگون

(Mingon) شهرک هلکو (Hlegu) ۵۰ مایلی

شمال شهر یانکن واقع است دانشکده منطقه

یانکن در مسافتی در حدود ۴ جریب در شهر

تان هالین (Than Hlyin) در مجاورت رودخانه

بگ (Bag) واقع در ۱۲ مایلی جنوب شرقی

یانکن می‌باشد. دانشکده تعاونی منطقه

ماندالی در زمینی به مساحت ۲۲ جریب واقع

در شهرک پستینگگی (Pathengyi) در دامنه

ج: بسته‌بندی

د: ایجاد کارخانه شیر

ه: فرآورده‌های کشاورزی و سبزیجات

و: پرورش و صید انواع ماهی‌های دریایی

و میگو

ز: تولید فرآورده‌های چوبی، مبلمان، و

فرآورده‌های چوب خیزران.

ح: فرآورده‌های نساجی، البسه، صنعت

چاپ مسنوجات و البسه

ط: تولید وسایل شیشه‌ای و سرامیک

(Ceramic)

ی: تولید مقوا و کاغذ

ک: خدمات ساختمانی

آموزش و پرورش

فعالیت‌ها

برای به مرحله اجرا درآوردن اهداف

جنبش تعاون، بعضاً بیشترین توجهات بر

آموزش و تعلیم در تعاونی‌ها، معطوف است.

تولیدات آنان چشمگیر نیست.

از آنجایی که بیشتر اقلام صادراتی

شرکت‌های تعاونی به طور کلی یا جزئی شامل

مواد خام است لذا به منظور ایجاد تسهیلاتی در

امر تولید کالاهای با کیفیت مرغوب برای

صدور به خارج از کشور، شرکت تعاونی

صادرات و واردات در حال مذاکره با

شرکت‌های خارجی برای سرمایه‌گذاری

مشترک می‌باشد. تاب‌دین ترتیب این شرکتها از

کسبک‌هایی در زمینه استفاده و بکارگیری

ماشین‌آلات و تجهیزات مناسب و اطلاعاتی از

بازار جهانی برخوردار شوند.

با توجه به این موضوع، تعاونی‌های میانمار

در پی مشارکت با شرکای خارجی هستند تا

تجارتی با سرمایه‌گذاری مشترک در زمینه‌های

ذیل را فراهم آورند:

الف: هتلداری و ارائه خدمات

ب: تاکسیرانی

تپه‌های یانکین (Yankin) در حدود ۷۰ مایلی شرق ماندالای واقع است.

ظرفیت

دانشکده تعاون مرکزی و دانشکده تعاون منطقه ماندالای هر کدام به تنهایی ظرفیت پذیرش بیش از ۲۰۰ دانشجو را دارند. دانشکده تعاون منطقه یانکن بدلیل مساحت کمتر و محدودیت فضای کلاسی، ظرفیت پذیرش ۱۵۰ دانشجو را دارد.

رشته‌های دانشگاهی

پنج نوع گواهی فراغت از تحصیل در رشته‌های مختلف در دانشکده (CCC) وجود دارد طول مدت هر دوره نیز ۲ سال است.

الف: دیپلم منشی‌گری شرکت‌های تعاونی.

ب: دیپلم مدیریت بازرگانی Dip. B.M

c: دیپلم بانکداری، حسابرسی و بیمه (Dip.B.F.I)

d: دیپلم توسعه شرکت‌ها (Dip. E.D)

e: دیپلم مدیریت امور مالی (Dip.F.M)

دانشکده‌های Ycro و MCRC سه نوع دیپلم

در سه رشته و دو نوع گواهی انجام دوره ارائه می‌دهند. دوره اخذ دیپلم دو سال و دوره دریافت گواهی اتمام یکسال که هر یک به قرار ذیل می‌باشند:

a: دیپلم منشی‌گری شرکت‌های تعاونی

c: دیپلم مدیریت بازاریابی

d: گواهی دفترداری و حسابرسی

e: گواهی فروشنده‌گری

برای اتمام هر دوره دانشجویان باید حتماً هشت ماه آموزش کلاسی و یک ماه کار عملی در زمینه مبادلات تجاری در شرکت‌های تعاونی به منظور کسب دانش لازم و مهارت

عملی در زمینه‌های یاد شده را بگذرانند. برنامه‌های اختصاصی دیگری برای دانشجویان ممتاز در نظر گرفته شده که همزمان با مطالعه و کسب دانش لازم براساس دعوت‌نامه دریافتی از شرکت‌های خارجی دیداری از این کشورها خواهند داشت.

واحد اجباری

علاوه بر واحدهای کلی هر یک از دوره‌ها که باید طی ۲ سال خاتمه یابند، دانشجویان باید ۸ واحد اجباری را نیز جداگانه بگذرانند:

الف: اقتصاد

ب: سازمانهای تجاری و حسابداری

مقدماتی

ج: آمار

د: زبان انگلیسی

ه: تاریخ میانمار

و: ریاضیات

ز: تعاون

ح: کاربرد کامپیوتر

اهداف

در برنامه‌های آموزش فنی تخصصهای از قبیل: حسابداری و حسابرسی، کاربرد کامپیوتر و رشته‌های متفاوت مدیریت برای رسیدن به اهداف زیر در نظر گرفته شده است.

الف: ترغیب کارکنان تعاونی برای ارتقاء و بهبود توان اقتصادی.

ب: تربیت دانشجویان برای توانمند کردن آنها در درک اصول تعاونی و عمل به این اصول.

ج: ایجاد زمینه آموزش متوسطه ابتدایی برای شناخت و یادگیری اقتصاد بازار.

د: ایجاد فرصت و زمینه مطالعه تکنولوژی جدید.

ه: ایفاء نقش حمایتی در زمینه آموزش و پرورش کارکنان دولت در شکل دادن به نظام اقتصادی بازار.

و: ایجاد ارتباطی صمیمانه و با حسن نیت با سازمانهای بین‌المللی از جمله اتحادیه بین‌المللی تعاون، نمایندگی‌های سازمان ملل و غیره و همچنین مرکز آموزش تعاون منطقه آسیا.

اعضای هیئت علمی

هر یک از اعضای هیئت علمی دانشکده تعاون حداقل دارای بیست سال سابقه خدمت در بخش تعاونی می‌باشند و هر یک از آنان دارای مدرک دانشیاری از انستیتو اقتصاد یا دانشگاههای دیگر کشور در مقطع لیسانس، دیپلم، و یا دارنده گواهی از دانشگاههای خارج و داخل می‌باشند.

وسایل کمک آموزشی و روشهای آموزشی

با مراجعه به کتابخانه‌ها و جمع آوری کتابهایی در زمینه اقتصاد، مدیریت، آمار، مطالعات کار آفرینی، مالی، بانکی، بازاریابی و حسابداری و حسابرسی مجموعه‌ای برای اعضای هیئت علمی و همچنین دانشجویان تهیه و گسردآوری شده است. علاوه بر آن از شیوه‌های جدید آموزشی مثل وسایل سمعی و بصری، کامپیوتر و ادوات و لوازم مربوط به منشی‌گری شرایطی فراهم شده تا دانشجویان با موضوعات آموزشی به شیوه آموزش و یادگیری مشارکتی، سرگذشت پژوهی، سیاستهای تجاری، بحث‌های گروهی و اجرای عملی آموخته‌ها آشنا و آموزش ببینند.

فرسنگ وادامه

مолوی حاصل این آمد که یار جسع باش
همچو بنگر از جبر یاری تراش
ز آنکه انبوی جسع کارون
رهنرمان را بسگذشت و سنان

مفاهیم گوناگون وقتی به گونه‌ای هنرمندانه تبیین می‌شوند تاثیر بیشتری برآذهان گذارده و شامل افزونتری را برمی‌انگیزند. خوانندگان ارجمند مستحضرند که شیوه تعاون علاوه بر آثار عینی و نتایج مفید اقتصادی، محتوایی ارزشی و معنوی دارد. از این رو و به سبب شیوه‌های معمول در مطبوعات بر آئیم اشاء... منبعده صفحه یا صفحاتی در ماهنامه را به آثار گوناگون مشاهیر فرهنگ و ادب، پژوهشگران ادیب و نویسندگان جوان در باب مفاهیم تعاونی (مخصوصاً) و در زمینه مفاهیم اعتقادی (عموماً) اختصاص دهیم. در این راه، دستان پر توان همه شما خوانندگان محترم را برای ثبت و ارسال اندیشه‌های پربارتان به یاری می‌طلبیم و منتظر آثارتان می‌مانیم.

«با تعاون»

ای عزیز دل بیا آستین بالا ز نیم
چاره‌ای اندیش تا چشمان خود بینا کنیم
دست تنها زیر بار زندگی یعنی فنا
دست من تنهاست دست یاری یاران کجاست
خیز با هم خانه امید را احیاء کنیم
بی تعاون کشتزار زندگی بی حاصل است
بی تعاون زندگی در دهر یعنی نیستی
بی تعاون آب دریا هیچ طوفانی نشد
بی تعاون مسجد و معراب کسی گردد بیا
از تعاون دیدگان کور بینا می‌شود
با تعاون می‌توان صد آسمان تسخیر کرد
پس بیا ای دوست تا این دستها بر هم دهیم
عاقل اندیشه‌ها راه خویش را پیدا کنیم
تا بیندیشیم بر هر مشکلی تدبیرها
خیز جانان با تعاون رخنه در دلها کنیم
ای علی دست تعاون ده به دست دوستان

محمدعلی رحیمی

خورشید حیات

رهبر من ای ز خاک خامنه
پاک فرزندی ز نسل آمنه
ای همه معنای فریاد و قیام
عزم تو چون عزم والای امام
سوی تو با لطف حق رو کرده ایم
با تو ای (سیدعلی) خو کرده ایم
با تو ای جان دست بیعت داده ایم
دست در دست شریعت داده ایم
مرگمان باد از تو گر دوری کنیم
یا بخواهیم از تو مهجوری کنیم
نزد یزدان آن کسی اولتر است
کو هماره در طریق رهبر است
محمدعلی رحیمی

پیام تعالی

تعاون پیام تعالاستی
تعاون جهان را مصفا کند
تعاون نهادیست در خوی خلق
تعاون اصول تعاون بود
تعاون ز نیروی کار آمدست
به کیش و به مذهب اگر بنگری
تعاون در اندیشه مذهبی
تعاون به تائید صاحب نظر
شعار تعاون هم آهنگی است
یکی بهر جمع و همه بهر فرد
به اصل تعاون اگر بنگری
یکی اصل آزادی عضوهاست
نه سرمایه حاکم نه سرمایه دار
یکی اصل مازاد برگشتنی
اساس تعاون به همکاری است
چو شد کارگر مالک کارگاه
بدانست دهقان و هم کارگر
چو اعضا بکوشند با همری
اگر قطره باران سرمایه ها
به بستان سرسبز کار و تلاش
چو شد ملتی را تعاون شعار
به هر اجتماعی تعاون نبود
در ایران زمین اختر اعتماد

سیدمرتضی میرجعفری - اختر اردهالی

آنها را توزیع نمائید.

و:

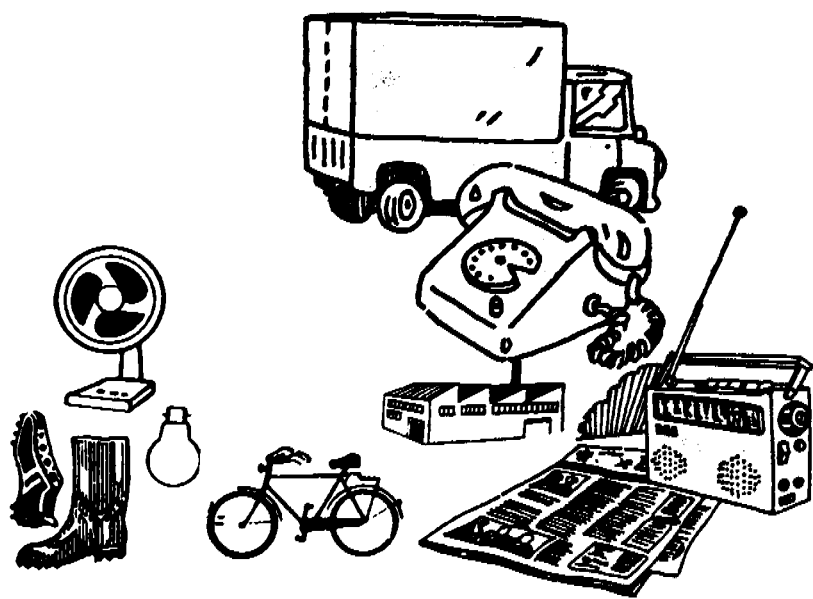
- در انتهای تمام جریانات، سود ببرید.
- انتخاب کالاهایی که باید ساخته شده و به فروش برسند.
- انتخاب کالاهایی که باید ساخته شده و به فروش برسند به معنی زیر است:
- تصمیم‌گیری در مورد طراحی محصول.

● تصمیم‌گیری در مورد کیفیت
● تصمیم‌گیری در مورد مقداری که تصور می‌کنید می‌توانید بفروشید. مردم دوست دارند کالاهایی را داشته باشند که با کالاهای مورد استفاده توسط دوستانشان کمی تفاوت داشته باشد، اما این تفاوت نباید خیلی زیاد باشد! عقاید و افکار مردم به آهستگی تغییر می‌کند آنها کالاهایی را که تا بحال از آنها استفاده می‌کرده‌اند و با آنها بزرگ شده‌اند را دوست دارند و اگر شما کالایی تولید کنید که اختلاف زیادی با آنها داشته باشد، فقط عده کمی از مردم آنها را خواهند خرید.

درباره کالایی که می‌خواهید آن را تولید کنید و بفروشید، کمی فکر کنید. سعی کنید آنچه را که مشتری از کالای شما انتظار دارد در نظر مجسم کنید.

آنچه را که مشتری می‌خواهد، کشف کنید. ما در قسمت «خرید و فروش» گفتیم که بازرگانان باید مشتریان خود را بشناسند. آنها باید پاسخ‌های صحیح به سئوالات مانند سئوالات زیر را پیدا کنند:

- من سعی می‌کنم به چه کسانی بفروشم؟
- آنها کدام طرح، رنگ و اندازه را دوست دارند.
- مشتریان من در کجا هستند؟ در پایتخت؟ در شهرستانها؟ در شهرهای کوچک؟ یا در روستاها؟
- آنها چه موقع اقدام به خرید می‌کنند؟ در تمام اوقات سال؟ در زمستان؟ در تابستان؟ در تعطیلات؟



به کسب و کار خود رونق دهید

قسمت هشتم بازار یابی

خلاصه مطالب شماره‌های گذشته در شماره‌های قبل. مشتری در مورد مفهوم بازار یابی، کشف نیازهای مصرف‌کننده، تعیین مقدار تولید، تبلیغات و پیشبرد فروش و توزیع بیان کردید. در این شماره در مورد مدیریت امور نمایندگان فروش، لزوم تهیه و نگهداری آمار فروش، دلایل کاهش فروش، پرداخت‌ها و اعتبارات، تحقیقات و روش تهیه صورت‌حساب بحث خواهد کردید.

ترجمه: محمد بلوریان تهرانی

- نیازهای مشتری را بشناسید؛ سپس:
- انواع کالاها و خدماتی را که نیاز مشتری را تأمین می‌نماید، انتخاب کنید.
- کسالاها و خدمات مورد نظر را قیمت‌گذاری و به فروش برسانید.
- برای کالاها و خدمات خود اطلاع‌رسانی (تبلیغات) کنید و فروش آنها را ترویج نمائید.
- کالاهای خود را به بازار عرضه کنید و

بازاریابی یعنی دستیابی به افرادی که به کالای شما نیاز دارند، فروش به آنها، تحویل کالا به آنها و دریافت بهای کالاها (و خدمات) از آنهاست.

بازاریابی به معنای فعال بودن در تمام زمینه‌هایی است که به افزایش فروش کمک می‌نماید. این کافی نیست که بنشینیم و منتظر دریافت سفارش باشیم.

شما باید اقدامات زیر را در رابطه با بازاریابی در بنگاه خود، بعمل آورید:

● آنها چه مقدار از کالای مرا می‌خواهند؟ آیا آنها توان پرداخت دارند؟ آیا من می‌توانم به آنها بفروشم؟

پیدا کردن پاسخ به این سئوالات و سئوالات دیگر موضوع بحثی بنام «تحقیقات بازاریابی» است. شما از مراجع زیر می‌توانید حقایق و اطلاعات زیادی کسب کنید.

مقادیر کم یا زیاد از کالاهای مختلف؟

یکی از اشتباهاتی که بعضی از تولیدکنندگان مرتکب می‌شوند، این است که سعی می‌کنند کالای خود را به همه بفروشند. آنها انواع مختلف یک کالا را در اندازه‌ها و مدل‌های گوناگون تولید می‌کنند. بعضی مواقع تصمیم‌گیری در مورد اینکه چه کالایی تولید شود، مشکل است. اگر شما یک خیاط باشید، آیا درست است که فقط پیراهن مردانه سفید، که در دوخت آن مهارت دارید، تولید کنید یا باید لباس‌های ورزشی یا لباس‌های زنانه تولید کنید؟

هر چه کالاها و طرح‌های آنها متنوع‌تر باشد، مشتریان شما در انتخاب راحت خواهند بوده ولی هزینه‌های شما برای ساخت هر قلم کالا نیز افزایش بیشتری خواهد یافت. علت این امر این است که شما مواد اولیه موردنیاز برای کالاهای گوناگون خود را در مقادیر کم‌تر و با هزینه بیشتری تهیه می‌کنید و قادر نخواهید بود تولید خود را به خوبی سازمان‌دهی کنید؛ اما رقبای شما که فقط یک یا دو نوع کالا در مقادیر زیاد تولید می‌کنند، می‌توانند کالاهای خود را با قیمتی ارزان‌تر از شما به فروش برسانند.

اگر شما مطمئن باشید که محصول شما خوب است ولی به خوبی به فروش نمی‌رود، باید در مورد بازاریابی آن بیشتر سعی کنید. سعی نکنید کالاهای متنوع‌تری بسازید بلکه سعی کنید آنچه را که قبلاً تولید کرده‌اید بخوبی بفروشید.

تبلیغات و پیشبرد فروش

پیشبرد فروش شامل تمام روشهایی است

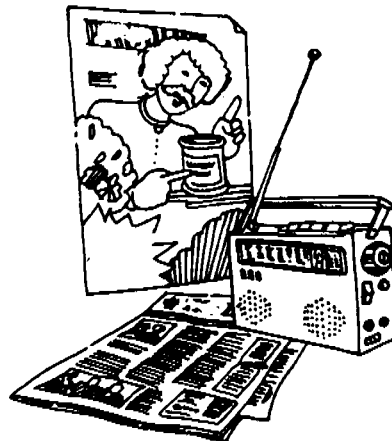
که به موجب آنها شما روی مردم نفوذ می‌کنید تا بتوانید کالاهای خود را بفروش رسانید.

تبلیغات یعنی آگاه کردن مردم از آنچه که شما برای فروش در اختیار دارید به طوری که آنها نسبت به خرید کالای شما بیش از کالای رقبا، تمایل پیدا کنند.

تصمیم‌گیری در مورد نوع تبلیغات و نوع رسانه مورد استفاده بر این اساس است که: چه کالایی را می‌فروشید، به چه کسانی می‌فروشید و مشتریان شما در کجا زندگی می‌کنند. رسانه‌ها در تبلیغات وسایلی هستند که مردم را درباره کالاهای شما مطلع می‌کنند، اشتباه نکنید، کلمات رسانه نیستند (کلمات پیام هستند - مترجم).

انواع رسانه‌ها عبارتند از: روزنامه‌ها، مجلات، رادیو، تلویزیون، سینماها و پوسترها. اگر کالاهای شما به تعداد زیادی از مردم در سراسر کشور فروخته می‌شود، می‌توانید از رادیو، روزنامه‌های محلی، تابلوهای بزرگ در کنار جاده‌های اصلی، پوستر روی ساختمان‌ها و حتی در صورتی که بتوانید از عهده مخارج آن برآیید و فروش شما به قدر کافی زیاد باشد، از تلویزیون به عنوان یک رسانه استفاده کنید.

مشتریان صنعتی و تجاری وضعیت خاصی دارند. آنها برای بهبود موقعیت تجاری خود از کالای شما استفاده می‌کنند. آنها می‌خواهند بدانند چگونه کالای شما به کار و کسب آنها کمک می‌کند و خواهان اطلاعات و ارقام واقعی هستند. آنها را نمی‌توان با وعده سرگرم



توزیع

توزیع به معنی هدایت و انتقال کالا از

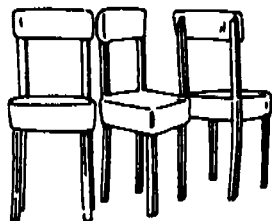
کرد. برای دستیابی به این مشتریان (بازار صنعتی و تجاری - مترجم)، شما باید در نشریات تجاری و از طریق کاتالوگ‌های نفیس، اطلاع‌رسانی کنید.

اگر می‌خواهید فروش کالای خود را به تعداد معدودی از خریداران خاص افزایش دهید، باید نامه‌های خاصی برای هر کدام از آنها ارسال دارید. شما، حتی می‌توانید در آغاز هر سال جدید برای آنها تقویم، سررسیدنامه، مداد و دفتر یادداشت - با قید نام موسسه خود - به عنوان هدید بفرستید.

صاحبان بنگاه‌های تولیدی و بازرگانی، بانکدارها و مدیران ارشد اجرایی، نامه‌هایی را که به نام آنها رسیده باشد، شخصاً مطالعه می‌کنند ولی نامه‌هایی را که بدون عنوان مشخصی ارسال شده باشد به دور می‌افکنند. اطمینان حاصل کنید که نامه‌های شما روی بهترین کاغذ و با بهترین خط و موثرترین و گیراترین سرکاغذ، تهیه شده باشد. اگر ماشین‌نویس شما مهارت لازم را ندارد، از یک موسسه ماشین‌نویسی استفاده کنید. این‌ها، ریزه‌کاری‌های ترویج فروش و ایجاد یک ذهنیت خوب برای بنگاه شماست.

خرده‌فروشها می‌توانند اشیاء و وسایل تبلیغاتی را در محل خرده‌فروشی، روی پیش‌خوان یا پشت پنجره به نمایش بگذارند. به این روش، تبلیغات در محل فروش می‌گویند. برای این منظور می‌توان از یک تکه مقوای بریده شده که تصویری روی آن چسبانیده شده باشد یا یک پوستر جذاب و چشم‌گیر که کالاهای خاصی را نشان دهد، استفاده کرد.

برای اینکه جایگاه و موقعیت بنگاه خود را در بازار شناسایی کنید، هم‌چنین برای اینکه بدانید چگونه و تا چه اندازه نام شما شناخته شده است، از مشتریان جدید خود بپرسید اولین بار چگونه نام بنگاه و نام محصول شما را شنیده‌اند.



روش (با توجه به تعدد عناصر واسطه و گرانی قیمت - مترجم)، شما به مقدار کمتری خواهید فروخت. شما باید بهترین کانال فروش برای کالای خود را پیدا کنید.

تصمیم‌گیری راجع به چگونگی توزیع کالا

تعداد خیلی کمی از تولیدکنندگان کوچک در صورتی که کالای خود را در سراسر کشور توزیع نمایند، می‌توانند تعداد زیادی نمایندگان فروش برای ملاقات و دیدار با مشتریان استخدام نمایند.

عمده‌فروش‌ها اشخاص یا موسساتی هستند که می‌توانند با خرید به مقدار زیاد و تقسیم آن‌ها به مقادیر کوچک‌تر و فروش آنها به خرده‌فروش‌ها یا مشتریان دیگر، وظیفه توزیع را برای شما انجام دهند. در حقیقت عمده‌فروش‌ها، فروشندگان شما هستند.

عمده‌فروش‌ها، کالاهای متعدد و فراوانی را به فروش می‌رسانند و حتی ممکن است کالاهای رقبای شما را نیز بفروشند.

آنها کالای شما را با همان سرعت و حدتی که نمایندگان فروش شما می‌فروشند، به فروش نمی‌رسانند و فقط وقتی اقدام به خرید کالای شما می‌کنند که بتوانند با تخفیف قابل توجهی که قیمت‌ها را بشکنند، آن کالا را دریافت دارند.

عمده‌فروش در عملیات توزیعی خود نباید طوری عمل کند که فقط سودی برای خود تحصیل نماید بلکه - اگر کالا را به خرده‌فروش می‌فروشد برای اینکه خرده‌فروش نیز سودی ببرد، مقداری از قیمت فروش به او تخفیف بدهد.

اگر شما کالای خود را مستقیماً به خرده‌فروش بفروشید، ممکن است سود بیشتری تحصیل نمایید، اما اگر تعداد خرده‌فروش‌ها زیاد بود و در نقاط مختلف کشور پراکنده باشند، ممکن است با مشکل حمل کالا به آن نقاط یا با مشکل ملاقات و مذاکره با خرده‌فروش‌ها مواجه شوید. اگر تعداد

از کشورها، فروش کالا به مردم عادی چنین است که باید در ابتدا کالا از تولیدکننده به یک عمده‌فروش و بعد به عمده‌فروش دیگری فروخته شود. سپس همان کالا در اندازه‌های کوچک‌تر به خرده‌فروش‌ها و یا فروشندگان بازار منتقل شود.

در جریان انتقال کالا از تولیدکننده‌ها به مصرف‌کننده، چهار یا پنج گروه از مردم

تولیدکنندگان به سمت مصرف‌کنندگان نهایی است. عملیات توزیع شامل خرید، فروش مجدد کالاها توسط عمده‌فروش‌ها و خرده‌فروش‌ها و حمل و نقل کالاها از هر مرحله به مرحله بعدی است.

چگونگی خرید و توزیع محصولات شما به عوامل زیر بستگی دارد:

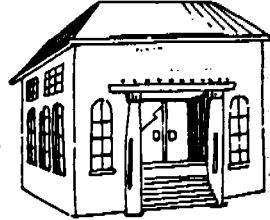
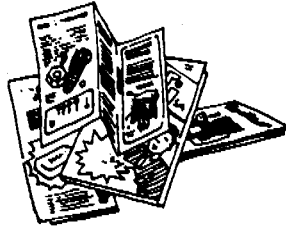
- کالای شما چیست؟
- مشتریان شما چه کسانی هستند؟
- مشتریان شما کجا هستند؟
- تعداد مشتریان یا اشخاصی که شما امیدوار هستید به آنها بفروشید چند نفر هستند؟
- آنها چه مقدار خرید می‌کنند؟

عوامل فوق به وضوح در جدول زیر ملاحظه می‌شود.

نوع کالا	خریداران	محل خرید	محل فروش	تعداد فروشندگان
لباس ایزان قیمت	افراد غیر مرغه	در سراسر کشور	فروشگاه‌ها مغازه‌ها بازارها	فروشندگان صاحبان فروشگاه‌ها مغازه‌ها
لباس پوست گران قیمت	افراد مرغه و توریست‌ها	پایتخت و شهرهای سیاحتی	فروشگاه‌های بزرگ، هتل‌ها بوتیک‌ها	فروشندگان صاحبان فروشگاه‌ها
شکلات و شیرینی	همه مردم خصوصاً بچه‌ها	عموماً در شهرها	مغازه‌ها بازارها دوره‌گردها	فروشندگان، عمده‌فروش‌ها خرده‌فروش‌ها
لوازم آشپزخانه	خانوارهای دارای درآمد متوسط	عموماً در شهرها	فروشگاه‌های بزرگ فروشگاه‌های لوازم‌منزل	فروشندگان، صاحبان فروشگاه‌ها
پنجره‌های فلزی	سازندگان ساختمان	عموماً در شهرهای بزرگ	عمده‌فروش‌ها و تولیدکنندگان درو پنجره	صاحبان بنگاه‌ها، فروشندگان، کاتالوگ‌ها
ابزار مخصوص	صنایع پلاستیک، واحدهای مهندسی و غیره	پایتخت و محدودی از شهرهای بزرگ	کارخانه‌های تولیدکنندگان	صاحبان کارمندان فنی
میز و صندلی استاندارد	دولت، مدارس و موسسات	عموماً در شهرهای بزرگ	دفترکار خریداران ادارات دولتی و محلی	صاحبان بنگاه‌ها

دخالت دارند و هر کدام به نوبه خود قبل از اینکه کالا به دست خریدار بعدی برسد، سود می‌برد. این امر باعث می‌شود قیمت کالا برای خریدار بعدی قدری گران‌تر تمام شود. در این

در جدول فوق، شما ملاحظه می‌کنید که راه‌ها و اماکن مختلفی برای فروش یک کالا وجود دارد. اگر کالایی را به دولت بفروشید، باید یک روش معمولی را طی کنید. در بعضی



خرده فروشها زیاد باشد، فروش مستقیم به آنها به این معنی است که شما باید یک یا چند نفر به عنوان نماینده فروش استخدام نمایید و حتی اگر خودتان امر فروش را انجام دهید، باز هم به وجود نماینده احتیاج دارید.

در هنگام تصمیم گیری در مورد استفاده از بهترین کانال یا واسطه فروش و توزیع کالا، باید در موارد زیر فکر کنید:

۱- هزینه فروش - آیا هزینه ها و حقوق نمایندگان فروش می تواند با قیمتهای فروشی که از قیمت فروش به نمایندگان بالاتر باشد، جبران شود؟

۲- فروش کالاها - آیا نمایندگان فروش می توانند کالاهای شما را بهتر و سریعتر از عمده فروشها به فروش برسانند؟ آیا آنها به مقدار کافی می فروشند؟ آیا آنها بیشتر از عمده فروشها می فروشند و می توانند هزینه ها را جبران نموده و سود بیشتری عاید شما سازند؟

۳- انبارداری - کالاهایی که برای فروش تا مسافتهای دوری از کشور ارسال می شوند، ممکن است نیاز به انبارهای محلی داشته باشند. آیا در این مورد بهتر است از خدمات یک عمده فروش استفاده شود یا از انباری که خودتان در هر منطقه تاسیس می کنید بهره برداری گردد؟

۴- تحویل - برای تحویل کالا به سایر مناطق، آیا بهتر است از وسایل و ناوگان حمل و نقل خودتان استفاده کنید یا بهتر است آنها را اجاره کنید و از وسایل حمل و نقل عمومی بهره جوید؟ هم چنین در مورد بسته های کوچک آیا می توان از پست استفاده نمود یا خیر؟

مدیریت امور نمایندگان فروش

همه اشخاصی که در یک موسسه کار می کنند، حتی خود شما، نمایندگان فروش آن بنگاه یا موسسه هستند.

نامه هایی که می نویسید، نحوه ماشین نویسی آنها، روش پاسخ دادن به تلفن ها، سرعت در پاسخ دادن به نامه های وارده، نحوه برخورد با

شکایات - همه این موارد به علاوه آنچه که به مردم بیرون از بنگاه می دهید (مثلاً اشخاصی که از شما خرید می کنند)، ممکن است تصویری از یک موسسه مرتب و منظم با مدیر و کارکنانی خوب یا تصویری از یک موسسه نامرتب و ضعیف با مدیر و کارکنانی بد در ذهن دیگران ایجاد کند.

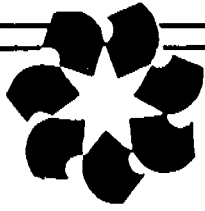
نمایندگان فروشی که شما برای فروش کالاهای خود استخدام کرده اید، درباره بنگاه شما، نوع کار و کسب شما و... به مردم اطلاع می دهند (و در آنها ذهنیت بد وجود می آورند - مترجم). فروش می تواند کاری یکپوخت و خسته کننده باشد. وقت نمایندگان فروش، ممکن است به علت بدقولی خریداران تلف شود. بعضی از مشتریان ممکن است بدون اینکه پیغامی در محل کار خود گذارده باشند، آنجا را ترک کنند یا نمایندگان فروش شما را به مدت یک ساعت یا بیشتر منتظر نگهدارند.

بعضی از مردم نمی دانند که باید با یک نماینده فروش با ادب و احترام رفتار کنند بلکه بعکس به آنها بی احترامی می کنند. اما با این وصف نمایندگان فروش باید همیشه با لباس آراسته، مودب و صبور باشند، آنها نباید هیچگاه کنترل خود را از دست دهند و باید درباره کالاهایی که سعی در فروش آنها دارند کاملاً

مطلع باشند. آنها در زمره سفرای بنگاه و شرکت هستند و طرز رفتار آنها نوع قضاوت مردم درباره بنگاه را تعیین می کند.

نمایندگان فروش باید با نوع مشتریانی که آنها را ملاقات می کنند، همخوان و هم فرهنگ شوند. این درست نیست که یک شخص خشن را - ولو اینکه در کارش بسیار خوب باشد - به ملاقات افراد تحصیل کرده اعزام کنیم. بهر حال، نمایندگان فروشی که به ملاقات صنعتگران و بازرگانان خرده پا می روند باید از افراد عادی بوده و قادر باشند با مخاطبین خود، با زبان و فرهنگ آنها ارتباط برقرار نمایند. آنها هم چنین باید با کار و شغل بازرگانان خرده پا آشنایی داشته و از نحوه استفاده از کالایی که در حال فروش آن هستند مطلع باشند.

نمایندگان فروش خود را در مورد تولیدات خود راهنمایی و به آنان آموزش دهید، خصوصاً اگر کالاهای شما از نوع کالاهای فنی مانند ماشین آلات، ابزار، کالاهای برقی، کودهای شیمیایی، دارو و امثالهم باشند. مطمئن شوید که آنها تحصیلات و دانش فنی لازم برای صحبت و ایجاد ارتباط با افراد فنی را دارا باشند. بسیاری از تولیدکنندگان کوچک، کشاورزان، سازندگان ساختمان و



راههای همکاری بخش تعاونی جمهوری اسلامی ایران با کشور استرالیا بررسی شد

کشورمان را برای ایجاد مناسبات اقتصادی و تبادل تجربیات بین دو کشور اعلام کرد. آقای شافعی همچنین با تشریح ابعاد فعالیت و پیشرفتهای بخش تعاونی در اقتصاد جمهوری اسلامی ایران اظهار داشت: در صورت علاقه مندی کشور استرالیا، در بخش تعاونی ایران زمینههای همکاری فنی و تجاری در بخشهای صنعتی، کشاورزی و معدنی فراهم است. برپایه گزارش مزبور، در این ملاقات سفیر دولت استرالیا در ایران نیز با استقبال از ایجاد و گسترش مناسبات دو کشور در زمینههای مطروحه، با ارائه گزارشی از نحوه فعالیت تعاونیهای استرالیا که به میزان قابل توجهی در صادرات فرآوردههای کشاورزی و امور دامی آن کشور فعالیت می کنند، از آقای مهندس شافعی دعوت به عمل آورد تا از موسسات تعاونی و تحقیقاتی کشور متبوعش بازدید نماید.



شافعی وزیر تعاون دیدار و گفتگو کرد. به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل وزارت تعاون در این دیدار آقای مهندس شافعی طی سخنانی آمادگی بخش تعاون

در روز بیست و چهارم مهرماه سالجاری آقای نیکلاس وارنر سفیر فوق العاده و تمام الاختیار دولت استرالیا در جمهوری اسلامی ایران با آقای مهندس غلامرضا

برگزاری دورههای آموزشی و هم آیشهای ترویجی در ادارات کل تعاون

تهران

گزارش عملکرد آموزشی اداره کل

تعاون تهران

در عملکرد آموزشی اداره کل تعاون استان تهران در شش ماهه اول سالجاری ۳۹۶ ساعت آموزش ثبت شد.

در مدت یاد شده علاوه بر تشکیل دوره‌های آموزشی توجیهی و آشنایی مدیران با امور مالی و حسابداری تعداد ۱۳ کلاس تکدرس تخصصی و فنی نیز در مباحث امور گمرکی و مقررات صادرات و واردات، مدیریت عمومی، حسابداری، اصول و مبانی تعاون، اصول اداره فروشگاهها و کارورزی دانشجویان برگزار شده است.

چهارمحل و بختیاری

اجرای ۲۳ دوره آموزش و توجیهی

در شش ماهه اول سالجاری ۲۳ دوره آموزشی و توجیهی با شرکت ۵۸۸ نفر از مدیران و اعضای شرکتهای تعاونی استان چهارمحل و بختیاری تشکیل شد.

دوره‌های مذکور در زمینه‌هایی چون حسابداری، مدیریت، مرغداری بوده است که توسط اداره تحقیقات و آموزش اداره کل تعاون چهارمحل و بختیاری سازماندهی و اجرا گردید.

اردبیل

متل با ۷۰ ویلا در اردبیل

ساخته می‌شود

کلنگ احداث متل اردبیل توسط استاندار به زمین زده شد.

این متل با ۷۰ ویلا توسط شرکت تعاونی ۶۱۱ کوثر در زمینی به مساحت ۲۴ هزار مترمربع ساخته می‌شود. برای اجرای این طرح

تعاونی مبلغ ۵۰۰ میلیون ریال از محل تبصره سه قانون بودجه سال ۷۴ کل کشور تخصیص یافته است.

زنجان

هشت طرح تعاونی راه‌اندازی شد

همزمان با بازدید سردار سازندگی، آقای هاشمی رفسنجانی، رئیس جمهور، هشت طرح تعاونی در استان زنجان راه‌اندازی شد. طرحهای مذکور که در زمینه‌های دامداری، مرغداری، دانه‌بندی شن و ماسه فعالیت می‌کنند با سرمایه‌ای بالغ بر چهارمیلیارد و ۶۰۰ میلیون ریال به مرحله بهره‌برداری رسیده و برای ۷۱ نفر امکان اشتغال فراهم کرده‌اند.

برپایی گردهمایی تعاونیهای مسکن

گردهمایی یکروزه شرکتهای تعاونی مسکن استان زنجان با شرکت ۶۰ نفر از مدیران و اعضای هیات مدیره تعاونیهای مسکن استان زنجان در روز دوشنبه مورخ ۷۵/۷/۹ در محل سالن اجتماعات اداره کل تعاون استان زنجان برگزار گردید در این گردهمایی که راس ساعت ۹ صبح با تلاوت آیاتی از کلام... مجید آغاز بکار کرد ابتدا آقای جعفر یارقلی مدیرکل تعاون استان مطالبی در رابطه با نقش تعاونیهای مسکن در امر تولید مسکن و حمایت دولت از این بخش و لزوم مشارکت هر چه بیشتر تعاونیها در سازندگی کشور ایراد کرد و هدف برگزاری گردهمایی را نیز استفاده بهینه تعاونیها از تسهیلات مقرر در قوانین بودجه سنواتی و بالاخص تبصره ۵۲ قانون بودجه سال ۷۵ کشور عنوان نمود آنگاه جزئیات چگونگی استفاده تعاونیها از تسهیلات تبصره ۵۲ و

آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های اجرایی این تبصره بطور مبسوط توسط کارشناسان اداره کل تعاون استان زنجان و اداره کل مسکن شهرسازی به حاضران تشریح گردید، آنگاه نمایندگان تعاونیهای مسکن هر یک اهم مسائل و مشکلات تعاونیهای مسکن در زمینه‌های تهیه زمین، هزینه‌های آماده‌سازی نوع مشارکت با بانک‌ها و مسائل مربوط به مصالح ساختمانی را بیان نموده و نقطه نظرات و پیشنهادات خود را به جلسه ارائه دادند.

آموزش در زنجان

دو دوره کلاس اصول حسابداری از سوی اداره کل تعاون استان زنجان در شهرهای زنجان و ابهر برگزار شد.

براساس گزارش دریافتی، در شش ماهه اول سال جاری علاوه بر دوره‌های تخصصی مذکور که در سطوح مقدماتی و میانی، جمعاً به مدت ۱۵۳ ساعت، تشکیل گردید، هشت کلاس توجیهی نیز برای مدیران و اعضای هیاتهای موسس شرکتهای تعاونی - با اختصاص ۱۳۶ ساعت آموزش - در محل اداره کل تعاون زنجان برگزار شده است.

گفتنی است که برپایی سمینار یک روزه‌ای تحت عنوان «توسعه و تقویت تعاونیها» در شهرستان «خدابنده» که بیش از ۴۰۰ نفر در آن حضور یافتند، از جمله فعالیتهای آموزشی - ترویجی اداره کل زنجان در شش ماهه اول سال جاری بوده است.

پوشهر

۱۲ میلیون دلار لاستیک وارد می‌شود

دبیرخانه ستاد تنظیم بازار ۱۲ میلیون دلار را برای خرید لاستیک به بخش تعاون اختصاص داد.



مصالح ساختمانی در اختیار این گونه تعاونیها قرار می‌گیرد.

مدیران تعاونیهای مسکن آموزش دیدند

آزمون اولین دوره آموزش اصولی امور تعاونیهای مسکن با حضور مسئولان اداره کل تعاون خوزستان و سازمان فنی، مهندسی آن استان در روز ۲۰ شهریور برگزار شد. در دوره مذکور که برای ۵۱ ساعت آموزش برنامه‌ریزی شده بود، ۲۸ نفر از اعضای هیات مدیره و مدیران عامل شرکتهای تعاونی مسکن خوزستان با امور فنی ساختمان سازی و ضوابط تعاونیهای مسکن آشنا شدند.

آموزش حسابداری

اداره تعاون شهرستان ایذه با حضور ۲۵ نفر از اعضای هیات مدیره و مدیران عامل شرکتهای تعاونی آن شهرستان، کلاس حسابداری ۲ را به مدت ۶۸ ساعت برگزار کرد.

و خدمات با سرمایه‌گذاری ۱۶ میلیارد و ۴۴۰ میلیون ریال به پایان رسیده است.

وی اضافه کرد: از محل تبصره ۵۰ نیز در سال گذشته ۱۰ طرح تعاونی با اعتباری بالغ بر ۴ میلیارد و ۷۰۰ میلیون ریال تشکیل شده که ۱۹۱۲ نفر مشغول بکار شده‌اند.

مدیرکل تعاون خوزستان آمار کل تعاونیهای مشکله در استان را ۲۷۹۸ واحد ذکر کرد و گفت: حدود ۵۰۰ هزار نفر در خوزستان عضو شرکتهای تعاونی هستند و تاکنون برای ۶۶ هزار و ۶۴۲ نفر از طریق تعاونیها اشتغال ایجاد شده است.

وی با اشاره به آمار ۳۴۰ هزار نفری که عضو تعاونیهای مرزنشینان خوزستان هستند گفت: برای تقویت بنیه مالی این تعاونیها مبلغ ۵۰ میلیون دلار اختصاص یافته است که می‌تواند از آن برای واردات کالاهای تعیین شده از جمله برنج، روغن، چای، تمر هندی و چرخ خیاطی استفاده نمایند.

مهندس چراغی در پایان با اشاره به حمایت دولت از تعاونیهای مسکن گفت: در سالجاری از محل تبصره ۵۲ قانون بودجه ۲۵ درصد

این مطلب را حسین فرخی، مدیرکل دفتر تعاونیهای حمل و نقل و خدمات در جلسه‌ای با حضور مدیران شرکتهای تعاونی حمل و نقل و لنجداران بوشهر عنوان کرد.

وی افزود: با استفاده از ارز تخصیص یافته، مرکز تهیه و توزیع و شرکت خدمات تعاون اقدامات خود را برای ورود لاستیک شروع کرده‌اند که به محض ورود آن، با سهمیه‌بندی مناسب، لاستیک توسط ادارات کل تعاون استانها توزیع خواهند شد.

خوزستان

مدیرکل تعاون خوزستان از فریب شرکتهای تعاونی بیش از ۶۶ هزار نفر در استان خوزستان به کار مشغول شده‌اند

در هفته تعاون تعداد ۲۳ طرح تعاونی در زمینه‌های کشاورزی، صنعتی، فرش دستی و مدارس غیرانتفاعی، پرواربندی گوسفند و مصرف مورد بهره‌برداری قرار گرفت.

مدیرکل تعاون استان خوزستان گفت: در سال گذشته ۲۲ شرکت تعاونی زنان با ۵۵۴ نفر عضو در این استان تشکیل شده است.

مهندس چراغی افزود: اعتبار اختصاص یافته به بخش تعاونی خوزستان در سال جاری از محل تبصره ۳ قانون بودجه ۴۲ میلیارد ریال است که ۱۶ میلیارد در بخش کشاورزی و پرورش و تکثیر میگو ۲۰ میلیارد ریال در بخش صنعت و ۶ میلیارد ریال در بخش خدمات هزینه خواهد شد.

وی افزود: در سال گذشته تعداد ۱۰۸ تعاونی تاسیس شده و اعتبار دریافت کرده‌اند که از این تعداد، ۶۶ تعاونی در مناطق محروم بوده‌اند و زمینه اشتغال ۱۵۶۵ نفر را فراهم کرده‌اند. همچنین در سال گذشته تعداد ۳۴ طرح تعاونی در زمینه‌های کشاورزی، صنعتی

کردستان

تقدیر معاونت ادارات و کارخانجات ستاد احیاء امر به معروف و نهی از منکر از عملکرد مدیرکل تعاون کردستان

معاونت ادارات و کارخانجات ستاد احیاء امر به معروف و نهی از منکر، طی ارسال نامه‌ای به معاون اداری، مالی و امور مجلس وزارت تعاون ضمن رضایتمندی از عملکرد مثبت آقای هاشم هدایتی مدیرکل اسبق تعاون کردستان در خصوص امر به معروف و نهی از منکر از وی تقدیر کرد. بنا به گزارش رسیده، همچنین طی نامه‌ای که از سوی آقای نوابی معاون اداری مالی و امور مجلس وزارت تعاون برای آقای هدایتی ارسال شد از اصلاحات بجا و موثر شورای امر به معروف و نهی از منکر اداره کل تعاون کردستان و رییس شورای مذکور تقدیر و تشکر بعمل آمد.

عملکرد شش ماه آموزشی و ترویج

با برنامه‌ریزی برای ۳۵۰ ساعت کلاس درس، جلسه آموزشی و گردهمایی، اداره کل تعاون استان کردستان - در شش ماهه اول سالجاری - ۲۴۰۰ نفر از اعضای تعاونیها را با مطالب مورد نظر آشنا ساخت. گزارش عملکرد آموزش اداره کل تعاون کردستان در نیمه اول امسال حاکی است که ۱۳ دوره کلاس تخصصی در زمینه‌های مرتعداری، حسابداری، جنگلداری و قوانین بخش تعاون برای ۴۴۸ نفر از اعضاء و کارکنان تعاونیها برگزار شد که بیش از هفت درصد آنان را زنان تشکیل می‌دادند.

همین گزارش می‌افزاید، ۱۰ جلسه آموزشی در شهر سنندج و چندین روستا از توابع بخش مریوان با حضور بیش از ۶۰۰ نفر منعقد شده است که در آن ۲۵ درصد از

آموزش گیرندگان زنان بودند. بعلاوه در مدت یاد شده پنج گردهمایی نیز برای اعضای تعاونیها در شهرستانهای سنندج، سقز و بانه با شرکت ۱۳۶۰ نفر برپا شد.

اهدای زمین جهت بناهای آموزشی توسط شرکت تعاونی مسکن کمیته امداد امام خمینی(ره)

شرکت تعاونی مسکن کارکنان کمیته امداد امام خمینی(ره) شهرستان سنندج از مقدار ۲۰ هزار مترمربع زمین خریداری شده خود، ۳ هزار مترمربع را جهت احداث فضای آموزشی به اداره آموزش و پرورش شهرستان سنندج اهدا کرد.

آذربایجان غربی

پیگیری فعالیت‌های آموزشی

اداره کل تعاون استان آذربایجان غربی به برنامه‌های آموزشی خود ادامه می‌دهد. بنا به گزارش رسیده، یک کلاس آموزش قالیبافی در شهرستان پیرانشهر به مدت ۲۴ ساعت برای ۲۱ نفر از اعضای تعاونیهای فرش دستباف آن شهرستان و نیز یک دوره آموزش حسابداری در سطح میانی، به مدت ۶۸ ساعت در محل اداره مذکور تشکیل شد.

آذربایجان شرقی

گزارش عملکرد آموزشی شش ماهه

فعالیت‌های آموزشی، ترویجی اداره کل تعاون آذربایجان شرقی در نیمه اول سالجاری جمع‌بندی شد.

گزارش عملکرد آموزشی آن اداره در مدت مذکور مشتمل بر ۳۸۶ ساعت آموزش است که ۴۳۰ نفر از اعضاء و کارکنان شرکت‌های تعاونی در شهرهای تبریز، سراب و

مقان از آموزش‌های مربوطه بهره‌مند شده‌اند. بنا به گزارش مذکور هشت دوره توجیهی جمعاً به مدت ۱۳۶ ساعت و دو کلاس تک‌درس تخصصی در زمینه‌های مدیریت صادرات و واردات و هنرهای تجسمی با ۲۲۶ ساعت آموزش در شش ماهه اول امسال برگزار گردیده است.

بعلاوه سمینارهای «ترویج تعاون»، «بررسی مسایل شرکتهای تعاونی قالیبافان شاهد» و «تعاونیهای مسکن کارگری کارخانجات تبریز» از دیگر فعالیت‌های آموزشی، ترویجی اداره کل تعاون آذربایجان شرقی در مدت مورد اشاره بوده است.

برنامه‌ریزی و اجرای ۳۵۲۰ ساعت آموزش

اداره کل تعاون استان آذربایجان شرقی در نیمه اول امسال ۳۵۲۰ ساعت آموزش را برنامه‌ریزی و اجرا کرد.

گزارش عملکرد آموزش شش ماهه آن اداره کل نشانگر آن است که ۳۴۸۰ ساعت آموزش فنی حرفه‌ای در زمینه‌های قالیبافی، اصول مدیریت، خیاطی، گلدوزی، صنایع دستی، گلسازی و توپ‌دوزی در شهرهای مراغه، سراب، اهر، مرند، صوفیان و تبریز برگزار شده و در مجموع ۶۱۴ نفر از اعضای تعاونیها در کلاسهای مذکور شرکت کرده‌اند. بعلاوه پنج سمینار و گردهمایی آموزشی، توجیهی با حضور بیش از ۷۵۰ نفر، در طول شش ماه اول سال تشکیل شده است.

کرمانشاه

جلسات آموزشی برای تعاونیهای آموزشگاهها برگزار شد

جلسات آموزشی، توجیهی برای آشنایی



بیشتر اعضای هیاتهای موسس و مدیران عامل تعاونیهای آموزشگاهی با قوانین و ضوابط مربوط، در شهرستانهای «پاوه» و «سنقر» برگزار شد.

در این جلسات که بیش از ۱۵۰ نفر در آنها حضور داشتند در طول یک برنامه پنج ساعته، مسئولان و کارشناسان اداره کل تعاون استان کرمانشاه درباره اهمیت، اهداف و امور بنیادین تشکیل تعاونیهای آموزشگاهی مطالبی را ایراد کردند.

تعاونیها ۵۶۰ ساعت آموزش دیدند

اداره کل تعاون استان کرمانشاه بیش از ۵۶۰ ساعت آموزش را در کارنامه سه ماهه دوم خود ثبت کرده است.

بنابه گزارش رسیده، در دومین فصل سال، اداره کل تعاون استان کرمانشاه، ۱۰ کلاس تخصصی کوتاه مدت جمعاً به مدت ۴۷۶ ساعت در زمینههای قالبیافی، حسابداری، دامداری و مدیریت حمل و نقل برای ۳۵۰ نفر از اعضای و کارکنان شرکتهای تعاونی آن استان ترتیب داده است. همچنین در مدت یاد شده پنج دوره توجیهی هر یک به مدت ۱۷ ساعت برای اعضای هیاتهای موسس، مدیران و بازرسان تعاونیهای جدید تشکیل شده است. گزارش عملکرد آموزشی سه ماهه دوم اداره کل تعاون کرمانشاه، برپایی دو جلسه آموزشی درباره تعاونیهای مصرف را نیز خاطر نشان می‌کند.

بهداشت، با همکاری مرکز بهورزی شهرستان سمنان، سه دوره آموزشی، توجیهی برای ۱۲۰ نفر از رابطین بهداشت توسط اداره کل تعاون سمنان برگزار شد.

در استان سیستان و بلوچستان به منظور شناخت اهداف و عملکرد تعاونیهای اعتبار توسط اداره کل تعاون استان مذکور در اواسط مهر ماه برگزار شد.

اداره تعاون از تعاونیها تشکر کرد

اداره کل تعاون استان سمنان با ارسال نامه‌ای از فعالیتهای تبلیغی، ترویجی اتاق تعاون، اتحادیه‌ها و شرکتهای تعاونی آن استان، در طول هفته تعاون، تقدیر و تشکر کرد.

امام جمعه زاهدان از تعاونیهای

تولیدی بازدید کرد

امام جمعه زاهدان و نماینده ولی فقیه در استان سیستان و بلوچستان، حجت‌الاسلام والمسلمین محمدیان نیشابوری، روز ۲۳ مهرماه از چند شرکت تعاونی تولیدی واقع در شهرک صنعتی جاده میرجاوه زاهدان بازدید کرد. در جریان این بازدید که پنج ساعت به طول انجامید مدیران و کارکنان واحدهای تولیدی، توضیحات لازم را ارائه کردند.

ایلام

تعاون ایلام در آموزش اول شد

براساس آمار گردآوری شده توسط دفتر آموزش وزارت تعاون، در سه ماهه اول سالجاری اداره کل تعاون ایلام از نظر آموزش بهترین عملکرد را ارائه کرده است.

برپایی دوره‌های آموزشی سه ماهه

اداره کل تعاون ایلام فعالیتهای آموزشی و

سمنان

شرکت تعاونی خدمات بهداشتی

رابطین بهداشت می‌توانند برای ارائه خدمات بهداشتی خود در قالب شرکتهای تعاونی سازماندهی شوند. به منظور تشکیل شرکت تعاونی رابطین

سیستان و بلوچستان

اهداف و عملکرد تعاونیهای

اعتبار بررسی شد

سمینار «معرفی و بازشناسی تعاونیهای اعتبار» با حضور نمایندگان سازمانهای دولتی

ترویجی خود را در فصل تابستان جمع‌بندی کرد.

بنابه گزارش رسیده، در سه ماهه دوم با برگزاری ۱۰ کلاس توجیهی برای مدیران، بازرسان و اعضای هیاتهای موسس شرکتهای تعاونی و نیز با تشکیل هشت دوره آموزشی تخصصی در زمینه‌های زراعت، قالیبافی، دامداری، حسابداری و مدیریت جمعاً ۴۶۴ نفر از اعضای تعاونیها ۵۷۸ ساعت آموزش دیده‌اند.

همین گزارش به برگزاری نه جلسه آموزشی اشاره می‌کند که برای آشنا ساختن اعضای اتحادیه‌ها و شرکتهای تعاونی با قوانین و مقررات مربوط تشکیل شده‌اند.

اداره کل تعاون استان ایلام در بعد ترویجی برای آشنایی افراد با اهداف و اصول بخش تعاون، در طول ماههای تابستان، چهار گردهمایی را ترتیب داده است که در آنها جمعاً ۳۹۸ نفر از اعضای تعاونیها حضور یافتند.

انتشارشش عنوان جزوه آموزشی و تهیه و تدوین یک فیلم آموزشی ترویجی دو ساعته از دیگر اقدامات اداره کل تعاون استان ایلام در بعد آموزشی، ترویجی در سه ماهه دوم امسال بوده است.

مازندران

بررسی طرحهای تعاونی ادامه دارد

پرونده‌های متقاضیان استفاده از تسهیلات

اعتباری تبصره سه قانون بودجه سال ۱۳۷۵

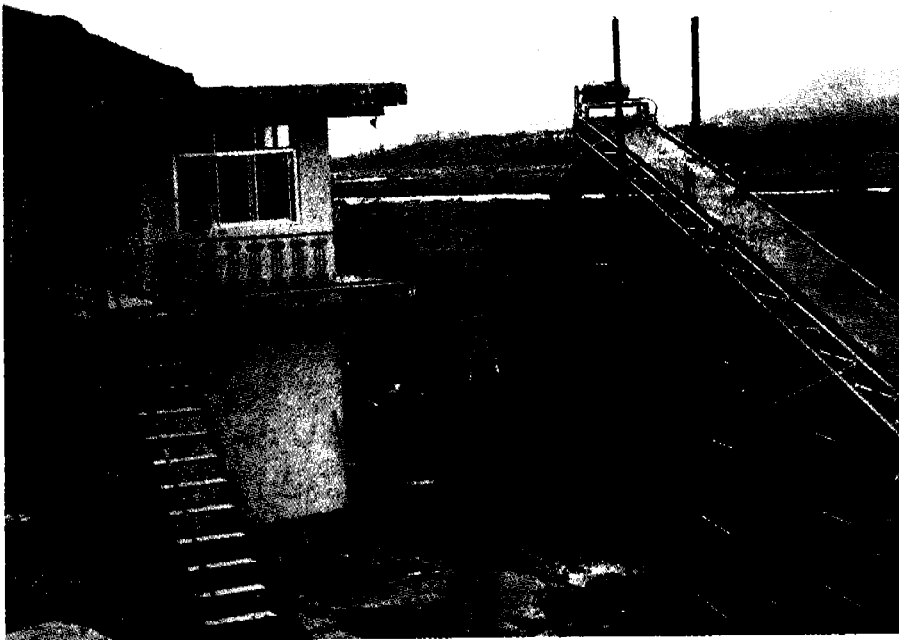
استان مازندران در دست بررسی است.

بنابه گزارش اداره کل تعاون استان

مازندران از جمع ۱۰۴ طرح تعاونی متقاضی

تاکنون بررسی طرحهای ۳۸ شرکت تعاونی به

اتمام رسیده و پرونده‌های مربوط برای طی



تعاونیهای مسکن آن استان برگزار شده است. بعلاوه ۲۵۰ نفر از اعضای هیات مدیره و بازرسان شرکتهای تعاونی در شش دوره توجیهی با قوانین و مقررات بخش تعاون آشنا شدند.

در مدت یاد شده، سمینار بررسی مسائل آموزشی و نیز سمینار بزرگداشت هفته دولت و تعاون با برنامه‌ریزی و سازماندهی اداره کل تعاون و اصفهان برگزار گردید.

گفتنی است که با احتساب دو دوره آموزش اصول مقدماتی کامپیوتر که برای پر کردن اوقات فراغت فرزندان کارکنان اداره کل تعاون استان اصفهان برگزار شد، عملکرد آموزشی آن اداره کل، در سه ماهه دوم، شامل ۵۶۰ ساعت آموزش است.

قالی بافان کوشک، تعاونی تشکیل دادند

شرکت تعاونی فرش دستباف شهر «کوشک» از توابع «خمینی شهر» در استان اصفهان، تاسیس شد.

مراحل بعدی به وزارت تعاون و بانکهای عامل ارسال شده‌اند.

در سال جاری ۲۸ میلیارد و ۶۰۰ میلیون ریال از محل تبصره سه و دو میلیارد و ۴۰۰ میلیون ریال از این محل تبصره چهار بودجه کل کشور برای راه‌اندازی طرحهای تعاونی و تقویت مالی آنها به استان مازندران اختصاص یافته است. پیش‌بینی می‌شود با جذب اعتبار مذکور برای ۹۵۴ نفر فرصت شغلی ایجاد شود.

اصفهان

گزارش عملکرد آموزش سه ماهه دوم

اداره کل تعاون استان اصفهان با برگزاری شش دوره تخصصی کوتاه مدت، شش دوره توجیهی و دو سمینار، کارنامه آموزشی سه ماهه دوم خود را در سالجاری تکمیل کرد.

گزارش اداره کل مذکور حاکی است که در طول ماههای تابستان امسال، جمعاً ۳۴۰

ساعت آموزش تخصصی در زمینه‌های

حسابداری، کامپیوتر، مرغداری، فرش

دستباف و یک دوره آموزش برای مدیران

بنابه گزارش رسیده، این شرکت که با سرمایه ۱۶ میلیون و ۲۰۰ هزار ریال تشکیل شده است، با تهیه انواع مواد اولیه و ابزار کار و توزیع آنها بین اعضای خود، فرش دستباف تولید می‌کند.

لرستان

با حضور وزیر تعاون چند طرح تعاونی افتتاح شد

وزیر تعاون، مهندس غلامرضا شافعی، به همراه نمایندگان مردم استان لرستان در مجلس شورای اسلامی، در جریان سفری یک روزه به خرم‌آباد ضمن بازدید از فعالیتهای بخش تعاون، چند طرح تعاونی را نیز افتتاح کردند.

در این سفر آقای وزیر و همراهان از چند شرکت تعاونی تولیدی در شهرک صنعتی خرم‌آباد بازدید و پنج طرح تعاونی را در زمینه‌های تولید دستمال کاغذی، پخت نانهای فانتزی، تولید گیاهان دارویی و فرآوری رب گوسوجه و آبلیمو افتتاح کردند. جمع سرمایه‌گذاری برای طرحهای مذکور بالغ بر چهار میلیارد ریال بوده است.

در ادامه این سفر از پروژه ۴۵۰ هکتاری ساخت مسکن توسط اتحادیه شرکتهای تعاونی مسکن خرم‌آباد، بازدید شد و سپس فروشگاه زنجیره‌ای معلم متعلق به تعاونی مصرف فرهنگیان، در شهر خرم‌آباد افتتاح گردید. این فروشگاه در زمینی به وسعت ۲۲۰۰ مترمربع و با سرمایه‌ای افزون بر یک میلیارد ریال به مرحله بهره‌برداری رسیده است.

در یک ماه ۱۰ کلاس تشکیل شد

در شهریور ماه امسال ۱۰ کلاس آموزشی توسط اداره کل تعاون لرستان برگزار شد. این کلاسها در زمینه‌های اصول قالببافی،



تعاون طی سخنانی در مورد روند تکاملی تشکیل اتاق تعاون و استقلال اتاق و لزوم مساعدت و مشارکت جدی اتحادیه‌ها و تعاونیها با اتاق تعاون و تاثیر فعالیت‌های آن در پیشرفت و روند کار تعاونیها و جایگاه قانونی اتاق تعاون سپس جلسه وارد دستور شد و پس از گزارش رییس هیات مدیره آقای سیدرحمت‌اله سهرابی حسابهای سال ۷۴ و بودجه پیشنهادی در سال ۷۵ مورد تصویب مجمع قرار گرفت و رای‌گیری هیات مدیره صورت گرفت که در نتیجه:

- ۱- آقای قدرت‌اله ولدی به سمت دبیر و عضو اصلی هیئت مدیره.
- ۲- آقای سیدرحمت‌اله سهرابی به سمت رییس هیئت مدیره.
- ۳- آقای منوچهر محمدخانی به سمت نایب رییس.
- ۴- فیروز دریکوند به سمت منشی.
- ۵- آقای علی‌مراد بیرانوند.
- ۶- آقای سیدحمید سهرابی عضو اصلی.
- ۷- تیمور حاتمی.

اقتصاد، شرح وظایف اتحادیه‌ها، اصول کار نمایشگاهی و آشنایی با قوانین بخش تعاون بودند.

گزارش رسیده حاکی است که در دوره‌های آموزشی مذکور ۱۳۹ نفر به مدت ۱۴۲ ساعت شرکت کردند و در برگزاری آنها از تدریس استادان دانشگاه استفاده شده است.

مجمع عمومی سالانه اتاق تعاون برگزار شد

جلسه مجمع عمومی سالیانه اتاق تعاون استان لرستان به منظور بررسی عملکرد و حسابهای سال ۷۴ و انتخابات هیات مدیره در روز شنبه مورخه ۷۵/۷/۲۱ با حضور آقای مهندس خدابخشی مدیرکل تعاون و مدیران شرکتهای تعاونی و اتحادیه‌ها در محل سالن اجتماعات اداره کل تعاون لرستان تشکیل گردید.

این جلسه پس از تلاوت آیاتی از کلام... مجید با گزارش و آقای قدرت‌اله ولدی دبیر اتاق تعاون لرستان آغاز شد و سپس مدیرکل



بقیه از صفحه ۱۰۹

افراد دیگری که کالاهای فنی را مورد استفاده قرار می‌دهند، با نمایندگان فروش بعنوان یک فرد مطلع و باتجربه برخورد می‌کنند و از آنها در زمینه مسایل خود نظر مشورتی می‌خواهند، این نظر مشورتی، فقط در مورد کالایی نیست که آن فروشنده می‌فروشد، بلکه در مورد کسب و کار آنهاست. مردم، وقتی به سراغ فروشنده شما می‌آیند که نتوانند با فروشنده دیگری تماس بگیرند، بنابراین کالای شما را از او خواهند خرید.

یکی از مهمترین طرقی که می‌توانید به وسیله آن به فروشندگان خود کمک کنید، این است که مطمئن شوید تمام نامه‌ها، درخواست‌ها، گزارش‌ها و شکایات به فوریت مورد بررسی و اقدام قرار می‌گیرند، به این ترتیب سفارشات بیشتری بدست خواهید آورد.

اگر درخواست یا شکایتی وجود داشته باشد که شما نتوانید فوراً در مورد آن اقدام کنید و در آن مورد به مطالعه و اطلاعات بیشتری احتیاج داشته باشید، نامه یا حتی کارت پستی برای متقاضی یا شاکی بفرستید و اعلام کنید که نامه آنها و اصل شده و به زودی پس از بررسی‌های لازم به آن پاسخ داده خواهد شد.

بیاد داشته باشید که نماینده فروش شخصی است که مجبور است باز هم با مشتری تماس بگیرد. اگر شما در پاسخ به خواسته مشتری تعلل کنید، او عصبانی خواهد شد. پاسخ سریع به خواسته مشتری و ادب و احترام، باعث تعالی نماینده شما و کسب و کار شما از نظر مشتریان خواهد شد.

گیلان، در شش ماهه اول سالجاری، با برگزاری ۴۲ دوره آموزشی و هفت سپینار، ۱۵۵۹ نفر از مدیران و اعضای شرکتهای تعاونی را با مقررات و تخصصهای موردنیاز آشنا کرد.

دوره‌های مذکور در زمینه مقررات مالی، آموزشهای فنی و حرفه‌ای، قانون تعاون و آشنایی با اساسنامه و قوانین عمومی بوده است. گفتنی است که در حال حاضر هشت کلاس قبلیایی در شهرهای شفت، فومن، صومعه‌سرا، انزلی، رودسر، تالش، و آستانه اشرفیه برقرار است.

بر تعداد تعاونیهای صید صنعتی افزوده می‌شود

در سالجاری تاکنون مجوز تشکیل ۱۰ شرکت تعاونی صید صنعتی کیلکا توسط شیلات صادر شده است. - به گفته حسین عسکری، سرپرست اداره تعاون آستانه اشرفیه، در آینده نزدیک شرکتهای مذکور فعالیت خود را در منطقه «کیاشهر» آغاز خواهند کرد.

همدان

اداره تعاون نعاوند افتتاح شد

با حضور نماینده مردم نهاوند در مجلس شورای اسلامی، اداره تعاون آن شهرستان افتتاح شد. در مراسم افتتاح اداره تعاون شهرستان نهاوند که مدیرکل تعاون استان همدان و مسئولان ادارات آن شهرستان نیز حضور داشتند «نصراله افصحی» به عنوان رییس اداره مذکور معرفی شد.

۸- عبدالحمید روزبهانی بعنوان عضو هیات بازرسی.

۹- آقای مهدی صفوی بعنوان نماینده اداره کل در هیات بازرسی انتخاب گردید.

فارس

فعالیتهای اداره کل تعاون در تابستان

حجم فعالیتهای اجرا شده توسط اداره کل تعاون استان فارس در دومین فصل امسال، اعلام گردید.

براساس گزارش مذکور، تعداد زنانی که در استان فارس، در سه ماهه دوم سالجاری، از طریق طرحهای تعاونی فرصت اشتغال به دست آورده‌اند ۹۴۰ نفر می‌باشد.

همین گزارش حاکی از آن است که در مدت یاد شده، ۲۲۴۰ فقره راهنمایی یا پاسخ به استعلامهای حقوقی صورت گرفته است.

بعلاوه ۱۷۶۴ مورد بررسی و نظارت مالی درباره حسابداری شرکتهای تعاونی، به اجرا درآمده است و در همین مدت ۴۵ شرکت تعاونی تشکیل شده یا مجوز مربوط را اخذ کرده‌اند.

کارشناسان اداره کل تعاون استان فارس در تابستان امسال با حضور در ۵۰۰ مجمع عمومی بر چگونگی کار آنها نظارت کردند و همچنین روند امور در ۳۷۴ اتحادیه و شرکت تعاونی را مورد بررسی قرار دادند.

بخش پایانی این گزارش میزان اعتبار پرداختی از سوی صندوق تعاون به واجدین شرایط در سه ماهه دوم سالجاری را مبلغ ۴۵۵ میلیون ریال اعلام می‌کند.

گیلان

برگزاری ۴۲ دوره آموزشی در گیلان

مرکز آموزش اداره کل تعاون استان

