



Καλό Πάσχα &
Καλή Ανάσταση

Η Ψυχή της Ανάστασης να Ανάψει στην Καρδιά μας,
να να κρατίνηει ζωντανά όρα τα Όνειρά μας...
Η Ψυχή μας σας Δείχνει τον Δρόμο της Ανάστασης να 'τα
να τις μοιράσω Αγάπη στα παιδιά που το Πάσχα!

τάση: Φύλλο 12 • Απρίλιος 2014 | MobiakFire • MobiakCare • MobiakGas | Καλό Πάσχα & Καλή Ανάσταση Καλό Πάσχα & Καλή Ανάσταση

NOΣ
KATAΛΟΓΟΣ
2014

MOBIAK S.A.
FIRE FIGHTING EQUIPMENT
INSTALLATION AND MAINTENANCE
MEDICAL EQUIPMENT - HOME CARE

8

ΔΙΚΤΥΟ ΕΞΑΓΩΓΩΝ



ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟΥ
ΔΙΚΤΥΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΣΤΟ ΒΕΛΓΙΟ 16

ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ
ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ 16

ΑΠΟΣΤΟΛΗ
ΣΤΗΝ ΚΡΟΑΤΙΑ 17

ΕΠΕΛΑΣΗ ΣΤΗ
ΓΑΛΛΙΚΗ ΑΓΟΡΑ 17

ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΝΟΜΗΣ
ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΚΑΙ ΒΑΛΚΑΝΙΩΝ 31

Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ
ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗΣ
ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ 32

ΕΡΓΑΤΙΚΑ
ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ ΚΑΙ
Η ΠΡΟΛΗΨΗ ΤΟΥΣ 34

ΠΥΡΟΣΒΕΣΗ
ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ
ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ
ΑΘΛΗΤΙΣΜΟΥ 36

ΝΕΑ
ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ
ΤΟΠΙΚΗΣ
ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ 12

NEA ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΑ 18

ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ
ΣΥΜΠΥΚΝΩΤΩΝ 19

ΑΝΤΛΙΕΣ
ΠΙΕΣΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ 22

ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ
MOBIAKCARE 18

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ 24

ΝΕΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΑ ΜΕΤΡΑ - ΕΞΟΦΛΗΣΗ ΤΙΜΟΛΟΓΙΩΝ 25

ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ 26

ΑΝΑΛΥΣΗ S.W.O.T. 27

ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΑΛΛΑΓΕΣ 2014 28

ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΗΡΕΣ
ΓΙΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑ 4

Αγαπητοί Αναγνώστες Φίλοι & Συνεργάτες,

Θα ήθελα με περηφάνια να σας ανακοινώσω ότι ολοκληρώθηκε με απόλυτη επιτυχία στις ακαδημίες της MOBIAC Πανακρωτηριακού Α.Ο, το **1ο Soccer School** του προγράμματος **Liverpool F.C. Foundation**, το οποίο πραγματοποιήθηκε από τις 25 έως τις 27 Φεβρουαρίου, 2014. Οι μικροί ποδοσφαιριστές της ακαδημίας, για τρεις ημέρες είχαν την ευκαιρία να προπονηθούν υπό τις οδηγίες του προπονητή των ακαδημιών της Liverpool, **κ. William Gerrard**.

Ο τεχνικός της ακαδημίας των "reds" κατά τη διάρκεια του 1ου Soccer School παρουσίασε νέες ασκήσεις στα παιδιά και διαπίστωσε από κοντά την πρόοδο που έχουν κάνει. Παράλληλα, παρουσίασε στους προπονητές της ακαδημίας νέες τεχνικές ενώ συνομίλησε με τους γονείς των παιδιών για το τρόπο με τον οποίο θα πρέπει να τα αντιμετωπίζουν.

Όλοι οι ποδοσφαιριστές έδειξαν μεγάλο ζήλο και πάθος στις προπονήσεις, ενώ ο σκοπός πέρα από το αγωνιστικό κομμάτι, ήταν να υιοθετήσουν το περίφημο **"The Liverpool Way"** δηλαδή τη συλλογικότητα, την ομαδικότητα και το οικογενειακό κλίμα. Η προσπάθεια αυτή θα έχει συνέχεια καθώς θα ακολουθήσουν το Μάρτιο και Μάιο η δεύτερη και η τρίτη φάση του 1ου Soccer School με νέα επίσκεψη των Άγγλων προπονητών της Liverpool.

Αυτό το οποίο οραματιζόμαστε όλοι μας είναι να βάλουμε τις βάσεις για το μέλλον όχι μόνο της MOBIAC-Πανακρωτηριακού Α.Ο αλλά και για τις Ακαδημίες συλλόγων ανά την Ελλάδα.

Οραματιζόμαστε να δημιουργήσουμε μία υγιή βάση στον νομό μας με τη συνεργασία της ΕΠΣΧ και του εκπροσώπου της Λίβερπουλ στην Ελλάδα του κ. Χαραλαμπίδου και είναι τιμή μας που ο εκπρόσωπος του τεχνικού επιτελείου της Λίβερπουλ κ. William Gerrard παρευρέθηκε αυτές τις ημέρες στο Ακρωτήριο Χανίων παρακολουθώντας και αξιολογώντας όλους τους ποδοσφαιριστές και τα μέλη της Ακαδημίας μας.

Εδώ στο Ακρωτήριο έχουμε ένα όραμα το οποίο πολύ σύντομα θα πάρει σάρκα και οστά. Οραματιζόμαστε σε συνεργασία με την Liverpool την δημιουργία μιας πρότυπης βάσης Ακαδημίας για το νομό μας και είμαστε πολύ χαρούμενοι που θα δημιουργήσουμε κάτι πρωτοποριακό.

Εύχομαι η προσπάθεια που κάνουμε να αποτελέσει παράδειγμα προς μίμηση και για τις υπόλοιπες ομάδες του νομού αλλά και για σωματεία σε όλη την Ελλάδα.

Μέσα από αυτή τη συνεργασία ελπίζουμε στην μετάδοση της ποδοσφαιρικής κουλτούρας του τεράστιου αυτού αγγλικού συλλόγου όχι μόνο σε ποδοσφαιριστές και προπονητές αλλά και σε εμπλεκόμενους φορείς άμεσα ή έμμεσα με το άθλημα.

Ονειρευόμαστε την δημιουργία πραγματικών φιλάθλων και όχι οπαδών, γονιών που θα βλέπουν το ποδόσφαιρο με άλλο μάτι χωρίς να επεμβαίνουν και να απαιτούν παράλογα πράγματα - με τη λογική ότι το παιδί τους είναι ο νέος "Μέσι" - και παραγόντων που θα μπορούν να ακολουθήσουν συγκεκριμένα οργανωτικά βήματα για να λειτουργήσουν καλύτερα μία Ακαδημία.

Όλα αυτά απαιτούν αρκετή υπομονή και επιμονή για να φανεί αποτέλεσμα γιατί κακά τα ψέματα όσες επιτυχίες και να έχουμε τόσο με την Εθνική Ελλάδας όσο και με μεμονωμένες περιπτώσεις Ελληνικών συλλόγων στις Ευρωπαϊκές Διοργανώσεις της UEFA, στο ελληνικό ποδόσφαιρο βασιλεύει η καχυποψία που το βουλιάζει στην ανυποληψία και αυτό είναι κάτι που το ζούμε σχεδόν κάθε Σαββατοκύριακο.

Είναι γεγονός ότι σε κάθε Αγωνιστική περισσότερο ασχολούμαστε με τις δηλώσεις των παραγόντων και τα σφυρίγματα των διαιτητών που επισκιάζουν τους πραγματικούς πρωταγωνιστές οι οποίοι ιδρώνουν μέσα στους αγωνιστικούς χώρους.

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

ΜΑΝΩΛΗΣ ΣΒΟΥΡΑΚΗΣ

ΕΚΔΟΣΗ

MOBIAC A.E.

ΚΕΝΤΡΙΚΑ: Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ 96 - 98

ΧΑΝΙΑ - ΚΡΗΤΗ 731 36

ΤΗΛ.: 28210 63222

FAX: 28210 66260

e-mail: info@mobiak.gr

www.mobiak.gr

ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ

ΑΚΡΩΤΗΡΙ, ΧΑΝΙΑ - ΚΡΗΤΗ 731 00

ΤΗΛ.: 28210 63222

FAX: 28210 66260

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΚΤΗΣ / ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΥΛΗΣ

Στράτος Κορώνης: Μηχανικός Μηχανικός MSc,
Τμήμα Εξαγωγών

ΒΟΗΘΟΣ ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΚΤΗ

Μυρτώ Κουμή: Εικαστική Επιμέλεια

ΟΜΑΔΑ ΣΥΝΤΑΞΗΣ

Μανώλης Σβουράκης: Αντιπρόεδρος MOBIAC A.E.

Μαρία Σβουράκη: Διοίκηση Επιχειρήσεων,
Υπεύθυνη Τμήματος MobiakCare

Πάνος Κρίκος: Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
MSc, Τμήμα Εξαγωγών

Μάγδα Χαραλαμπίκη: Χημικός MSc,
Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας

Αντωνία Μουσουράκη: Χημικός MSc,
Τμήμα Αερίων - Υγρών

Απόστολος Διαμαντόπουλος: Οικονομικές Επιστήμες
MSc, Τμήμα Εξαγωγών

Σοφία Ψυλλάκη: Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός
Η/Υ, Τμήμα Πωλήσεων

Μιχάλης Καρεφυλλάκης: Ηλεκτρονικός Μηχανικός,
Τμήμα Εισαγωγών MobiakCare

Κατερίνα Καρεφυλλάκη: Μηχανικός Βιομηχανικού
Σχεδιασμού, Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας

Λεωτέρης Κυραλάκης: Μηχανικός Παραγωγής &
Διοίκησης MSc,

Τμήμα Παραγωγής/Εισαγωγών

Μαρία Νικολουδάκη: Οικονομολόγος, Τμήμα
Οικονομικού

Μιχάλης Καπετανάκης: Ηλεκτρολόγος Μηχανικός &
Μηχανικός Η/Υ, Τμήμα Εξαγωγών

Μεταξάς Δρακόπουλος: Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης
MSc, Τμήμα Εξαγωγών

ΥΠΕΥΘ. ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Ψυλλάκη Σοφία: Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ, Τμήμα Πωλήσεων

ΔΙΑΘΕΣΗ

Τη MOBIAC Press θα τη βρείτε:
Στα κεντρικά Καταστήματα της MOBIAC A.E.

Στο Τμήμα Πωλήσεων στο Εργοστάσιο

Στους Εξωτερικούς Πωλητές

Στα Καταστήματα Franchise της

MobiakCare ανά την Ελλάδα

Στα Κέντρα Διανομής

Τηλ. Επικοινωνίας: 28210 63222

Fax: 28210 66260, 63092

Στα πλαίσια του προγράμματος «Liverpool F.C. Foundation» πραγματοποιήθηκε στις εγκαταστάσεις της MOBIAC συνέντευξη Τύπου από τον απεσταλμένο προπονητή των ακαδημιών της κορυφαίας αγγλικής ομάδας κ. William Gerrard, τον Αντιπρόεδρο της ΕΠΟ και πρόεδρο της ΕΠΣΧ κ. Γιώργο Βούρβαχη, τον κ. Νίκο Χαραλαμπόπουλο εκπρόσωπο της Agenda Sport Action που έχει τα δικαιώματα της Liverpool στην Ελλάδα, τον κ. Σβουράκη Μανώλη Αντιπρόεδρο της MOBIAC-Πανακρωτηριακός Α.Ο και τον Τεχνικό Διευθυντή των Ακαδημιών της MOBIAC-Πανακρωτηριακός Α.Ο κ. Βασίλη Παπαδάκη.

Ο κ. Gerrard δήλωσε χαρούμενος για την παρουσία του στα Χανιά για το 1ο Soccer School ενώ ενημέρωσε ότι θα ακολουθήσουν άλλα δύο Soccer School τον ερχόμενο Απρίλιο και Μάιο αντίστοιχα. Εξήγησε ότι το Soccer School έχει να κάνει με τον τρόπο τον οποίο λειτουργεί από τεχνικής άποψης η Λίβερπουλ τις Ακαδημίες της (για παιδιά 4-16 ετών) ως μία μικρογραφία της πρώτης ομάδας.

Κατά την διάρκεια των Soccer School τα παιδιά μαθαίνουν να σουτάρουν, να τριπλάρουν και κυρίως να λειτουργούν με ομαδικό πνεύμα. Πολύ σημαντικό κεφάλαιο είναι η ψυχολογία των παιδιών ειδικά στις πιο τρυφερές ηλικίες των 4-6 ετών. Οι προπονητές καταφέρνουν να μπουν στη ψυχοσύνθεση τους και να τους μεταλαμπαδεύσουν ότι το ποδόσφαιρο είναι ένα παιχνίδι το οποίο πρέπει να ζούνε και πρωτίστως να διασκεδάζουν.

Εξήγησε ότι η παρουσία του στα Χανιά και δη στην MOBIAC-Πανακρωτηριακός Α.Ο διασφαλίζει επί της ουσίας την πιστή εφαρμογή του προγράμματος της Λίβερπουλ, απαραίτητη προϋπόθεση για την μετάβαση στο επόμενο επίπεδο.

Ο κ. Νίκος Χαραλαμπόπουλος εξήγησε ότι κάτω από εξαιρετικά δύσκολες συνθήκες στη χώρα μας, ένα από τα μεγαλύτερα ποδοσφαιρικά σωματεία στον κόσμο με αξιοσημείωτη ποδοσφαιρική κουλτούρα

εξακολουθεί να βρίσκεται στην Ελλάδα.

Επί λέξη δήλωσε, "Είναι ένα μεγάλο στοίχημα για μένα αλλά και για τον κ. Σβουράκη και τους συνεργάτες του ότι η Λίβερπουλ είναι εδώ προσπαθώντας να εκπαιδεύσει τους προπονητές για να τους κάνει καλύτερους, να μπορέσει να κάνει τα παιδιά να χαμογελάνε στο γήπεδο και τους γονείς να πάρουν κάτι από την κουλτούρα του σωματείου και τους παράγοντες να μπορούν να ακολουθούν τα οργανωτικά βήματα έτσι ώστε να λειτουργήσουν σε καλύτερη βάση μία ακαδημία. Με την βοήθεια του κ. Σβουράκη πιστεύω ότι το πρόγραμμα θα είναι απόλυτα πετυχημένο στα Χανιά και είμαι βέβαιος ότι υπάρχουν όνειρα για ακόμα μεγαλύτερα πράγματα στο μέλλον μέσω του συγκεκριμένου προγράμματος".

Στη συνέχεια ο κ. Γιώργος Βούρβαχης ευχαρίστησε την MOBIAC-Πανακρωτηριακός Α.Ο. και ιδιαίτερα τον κ. Μανώλη Σβουράκη για την προσφορά του στο χανιώτικο ποδόσφαιρο. Επί λέξη δήλωσε:

"Ο κ. Σβουράκης είναι ένας επιτυχημένος επιχειρηματίας ο οποίος πρέπει να αποτελέσει παράδειγμα προς μίμηση για τους υπόλοιπους Χανιώτες επιχειρηματίες καθώς έχει δημιουργήσει τις κατάλληλες προϋποθέσεις ούτως ώστε να δημιουργηθούν οι βάσεις για ένα πάρα πολύ θετικό αποτέλεσμα που βλέπουμε στον ορίζοντα να έρχεται με την δημιουργία της Ακαδημίας και με τη συνεργασία με τη Λίβερπουλ. Μέσα από αυτή τη συνεργασία μόνο θετικά αποτελέσματα μπορούν να προκύψουν για το χανιώτικο ποδόσφαιρο και την MOBIAC-Πανακρωτηριακός Α.Ο. αλλά και κατ' επέκταση για το ελληνικό ποδόσφαιρο. Εύχομαι να υπάρξουν μιμητές και εύχομαι καλή επιτυχία στο έργο τους με υπομονή και επιμονή γιατί πολύ σύντομα θα φανούν τα αποτελέσματα που θα δώσουν δύναμη και κουράγιο για να κάνουν μεγάλα πράγματα για το χανιώτικο ποδόσφαιρο και την MOBIAC-Πανακρωτηριακός Α.Ο."

Τέλος, ο τεχνικός διευθυντής των Ακαδημιών της MOBIAC-Πανακρωτηριακός Α.Ο.

κος Βασίλης Παπαδάκης δήλωσε και αυτός την πολύ μεγάλη χαρά και ικανοποίησή του που βρίσκεται στο Ακρωτήριο και έχει πολύ σημαντικό ρόλο σε αυτή την προσπάθεια που έχει ξεκινήσει η MOBIAC-Πανακρωτηριακός Α.Ο. και ο κ. Σβουράκης. Επί λέξη δήλωσε "για πρώτη φορά στην πολυετή θητεία μου στο ποδόσφαιρο συνεργάζομαι με ένα άνθρωπο όπως τον κ. Σβουράκη - το ποδόσφαιρο έχει ανάγκη ανθρώπους με το βεληνεκές, τις γνώσεις, τη σκέψη και την σωστή φιλοσοφία την οποία πρεσβεύει ο κ. Σβουράκης. Είναι πολύ σημαντικό για το Ακρωτήριο και τα Χανιά. Σε ότι αφορά το πρόγραμμα, μέσα από την συνεργασία με την Λίβερπουλ προσπαθούμε να ακολουθήσουμε τις κατευθύνσεις της κορυφαίας αυτής ομάδας και το πρόγραμμα το οποίο μας έχει δώσει από την 1η Οκτωβρίου. Η παρουσία του προπονητή των Ακαδημιών της Λίβερπουλ έδωσε μεγάλη χαρά τόσο σε εμάς όσο και στα παιδιά. Ξεκινήσαμε ίσως ανάποδα από ότι συνηθίζεται στην Ελλάδα, δίνοντας βάση στις υποδομές, στο αναπτυξιακό ποδόσφαιρο και για το λόγο αυτό αισθάνομαι τυχερός που βρίσκομαι σε αυτό το σωματείο. Θέλω να πιστεύω ότι όλη αυτή η προσπάθεια με υπομονή και επιμονή θα φέρει τους καρπούς που θα δώσουν τόσο στο Ακρωτήριο όσο και στα Χανιά πολύ μεγάλη δυναμική, θα βγάλουν σωστούς ποδοσφαιριστές, ανθρώπους με σωστή σκέψη, καλούς φιλάθλους, παιδιά που θα έχουν σωστές βάσεις-φιλοσοφία στη ζωή τους".

Εν κατακλείδι, θα ήθελα να ευχαριστήσω τους φίλους και συνεργάτες μου για τα καλά τους λόγια και τις ευχές τους. Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον πολιτιστικό σύλλογο Καθιανών Ακρωτηρίου και τον αντιπρόεδρο της ΕΠΟ και πρόεδρο της ΕΠΣΧ κ. Γιώργο Βούρβαχη για τις τιμητικές πλακέτες οι οποίες μου αποδόθηκαν για τη συμβολή της MOBIAC στο χανιώτικο ποδόσφαιρο.

Με φιλικούς χαιρετισμούς,

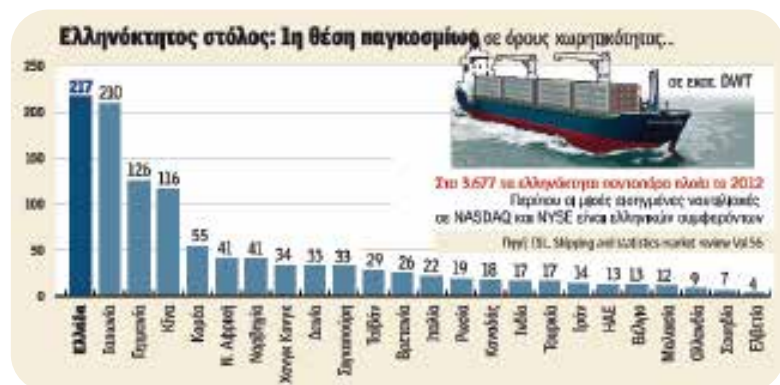
Μανώλης Σβουράκης
Αντιπρόεδρος MOBIAC Α.Ε. &
ΠΑΝΑΚΡΩΤΗΡΙΑΚΟΥ Α.Ο.



ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΗΡΕΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΣ

Από 1ης Ιανουαρίου του 2001 όλοι οι πυροσβεστήρες που εγκαθίστανται πάνω σε πλοίο για το οποίο έχει εκδοθεί πιστοποιητικό ασφαλείας από κράτος μέλος ή για λογαριασμό κράτους μέλους, πρέπει να συμμορφώνονται με την οδηγία 96/98/EK όπως αυτή έχει τροποποιηθεί ανά διαστήματα.

Η οδηγία 96/98/EK, του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου της 20ης Δεκεμβρίου 1996, είναι γνωστή ως **M.E.D. (MED Directive ή Marine Equipment Device Directive)** και δίνει τις κατευθυντήριες γραμμές για την έγκριση υλικών και συσκευών για τη χρήση στη ναυτιλία.



Σύμφωνα με το άρθρο 1 της οδηγίας αυτής, στόχος είναι η βελτίωση της κατά θάλασσαν ασφαλείας και η πρόληψη της θαλάσσιας ρύπανσης μέσω της ομοιόμορφης εφαρμογής των διεθνών κανονισμών που αφορούν τον εξοπλισμό που αναφέρεται στο παράρτημα Α και πρόκειται να τοποθετηθεί επί πλοίων για τα οποία έχουν εκδοθεί πιστοποιητικά ασφαλείας από κράτη μέλη ή για λογαριασμό αυτών σύμφωνα με διεθνείς συμβάσεις, καθώς και η διασφάλιση της ελεύθερης ενδοκοινοτικής διακίνησης του εν λόγω εξοπλισμού.

Η συμμόρφωση με την οδηγία αυτή, δίνεται στους πυροσβεστήρες από κοινοποιημένο φορέα ο οποίος πραγματοποιήσει τη διαδικασία αξιολόγησης της πιστότητας και πάνω στον εξοπλισμό βεβαιώνεται με τη τοποθέτηση σήματος πιστότητας όπως αυτό ορίζεται σε αυτή. Το σήμα πιστότητας ακολουθείται από τον αριθμό αναγνώρισης του κοινοποιημένου οργανισμού και από τα δύο τελευταία ψηφία του έτους κατά το οποίο τοποθετήθηκε το σήμα.

Αριθμός Χαρακτηρισμός είδους	Κανονισμός MARPOL 73/78, όπως τροποποιήθηκε, όπου απαιτείται «έγκριση τύπου»	Κανονισμοί MARPOL 73/78, όπως έχουν τροποποιηθεί, και οι σχετικές αποφάσεις και εγκύκλιοι του IMO, κατά περίπτωση	Πρότυπα δοκιμής	Ενότητες για αξιολόγηση της πιστότητας
A.1/3.2 Φορητοί πυροσβεστήρες	Κανον. II - 2/10, X/3, Απόφ. IMO MSC.98(73) - (Κώδικας FSS) 4	Κανον. II-2/4, II-2/10, II-2/18, II-2/19, II-2/20 Απόφ. IMO A.951(23), IMO MSC.36(63) - (1994 Κώδικας HSC) 7, IMO MSC.97(73) - (2000 Κώδικας HSC) 7, IMO MSC.98(73) - (Κώδικας FSS) 4 IMO MSC/Εγκύκλ. 1239 IMO MSC/Εγκύκλ. 1275	EN 3-7 (2004) συμπεριλαμβανομένης της A.1 (2007) EN 3-8 (2006) συμπεριλαμβανομένης της AC (2007) EN 3-9 (2006) συμπεριλαμβανομένης της AC (2007) EN 3-10 (2009)	B + D B + E B + F
A.1/3.38 Φορητός πυρ/κός εξοπλισμός για σωσίβια λέμβους & λέμβους διάσωσης	Κανον. III/4, X/3 Απόφ. IMO MSC.98(73) - (Κώδικας FSS) 4	Κανον. III/34 Απόφ. IMO A.951(23), IMO MSC.36(63) - (1994 Κώδικας HSC) 8, IMO MSC.48(66) - (Κώδικας LSA) I-IV-V, IMO MSC.97(73) - (2000 Κώδικας HSC) 8, IMO MSC.98(73) - (Κώδικας FSS) 4 IMO MSC.1/Εγκύκλ. 1313	EN 3-7 (2004) συμπεριλαμβανομένης της A.1 (2007) EN 3-8 (2006) συμπεριλαμβανομένης της AC (2007) EN 3-9 (2006) συμπεριλαμβανομένης της AC (2007) EN 3-10 (2009)	B + D B + E B + F
A.1/3.52 Μη φορητοί και μεταφερόμενοι πυροσβεστήρες	Κανον. II - 2/10, X/3	Κανον. II-2/4, II-2/10, X/3 Απόφ. IMO MSC.36(63) - (1994 Κώδικας HSC) 7, IMO MSC.97(73) - (2000 Κώδικας HSC) 7	EN 1866 -1 (2007) ή ISO 11601 (2008)	B + D B + E B + F

Τροποποιήσεις

Οι τροποποιήσεις της οδηγίας όπως αυτές δημοσιεύονται στην επίσημη εφημερίδα του ευρωπαϊκού κοινοβουλίου είναι οι παρακάτω

- ✦ Οδηγία 98/85/EK της επιτροπής της 11ης Νοεμβρίου 1998
- ✦ Οδηγία 2001/53/EK της επιτροπής της 10ης Ιουλίου 2001
- ✦ Οδηγία 2002/75/EK της επιτροπής της 2ας Σεπτεμβρίου 2002
- ✦ Οδηγία 2002/84/EK του ευρωπαϊκού κοινοβουλίου και του συμβουλίου της 05ης Νοεμβρίου 2002
- ✦ Οδηγία 2008/67/EK της επιτροπής της 30ης Ιουνίου 2008
- ✦ Οδηγία 2009/26/EK της επιτροπής της 6ης Απριλίου 2009
- ✦ Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 596/2009 του Ευρωπαϊκού κοινοβουλίου και του συμβουλίου της 18ης Ιουνίου 2009
- ✦ Οδηγία 2010/68/ΕΕ της επιτροπής της 22ας Οκτωβρίου 2010
- ✦ Οδηγία 2011/75/ΕΕ της επιτροπής της 2ας Σεπτεμβρίου 2011
- ✦ Οδηγία 2012/32/ΕΕ της επιτροπής της 25ης Οκτωβρίου 2012

Πυροσβεστήρες MOBIAC με Τιμονάκι

Η MOBIAC διαθέτει στη γκάμα της πυροσβεστήρες κατάλληλους για χρήση στη ναυτιλία, σε χωρητικότητες από 1kg μέχρι και τροχήλατους πυροσβεστήρες των 100kg, τόσο αφρού όσο και σκόνης (κατηγορίες A.1/3.2, A.1/3.38, A.1/3.52).

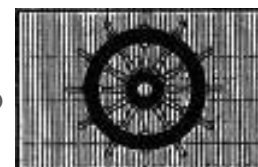
“ Στόχος της είναι η βελτίωση της κατά θάλασσαν ασφαλείας και η πρόληψη της θαλάσσιας ρύπανσης ”



Οι περισσότεροι πυροσβεστήρες είναι πιστοποιημένοι από την EBETAM και φέρουν το σήμα πιστότητας συνοδευόμενο από τον αριθμό αναγνώρισης του φορέα που είναι το 0437.

Σήμα-0437/xx

Επιπλέον, η MOBIAC μπορεί να καλύψει και τις ανάγκες σε πυροσβεστικό εξοπλισμό σε σωσίβια λέμβους και λέμβους διάσωσης με τους πυροσβεστήρες 1, 2 και 3kg (ABC40 και ABC85), κατηγορία A.1/3.38, πιστοποιημένους από την EBETAM αλλά και από τον RINA Ιταλίας.





ΡΩΣΙΚΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΓΙΑ ΟΛΠ, ΟΛΘ

Μετά την κινεζική Cosco φαίνεται να καταπλέουν τόσο στο λιμάνι του Πειραιά όσο και της Θεσσαλονίκης οι ρωσικοί σιδηρόδρομοι. Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας Βλαντιμίρ Γιακούνιν, ο οποίος βρίσκεται πολύ κοντά στον πρόεδρο της Ρωσίας Βλαντιμίρ Πούτιν, με δήλωσή του αποκάλυψε το ενδιαφέρον της ρωσικής εταιρίας για το λιμάνι του Πειραιά, της Θεσσαλονίκης, τις σιδηροδρομικές μεταφορές και την επισκευαστική εταιρία Rosco,



Οι ρωσικοί σιδηρόδρομοι ενδιαφέρονται για τους σιδηροδρόμους Βουλγαρίας και Ελλάδας «στο πλαίσιο της ανάπτυξης του νέου διευρασιατικού διαδρόμου», που σχεδιάζει ο πρόεδρός τους, εξηγώντας ότι γίνεται λόγος για δίκτυο διαπλατυσμένης σιδηροτροχιάς που θα συνδέει το ρωσικό δίκτυο με το ευρωπαϊκό και θα επιτρέπει χωρίς αλλαγές «σασί» να φθάνουν έως και τη Βιέννη.



Οι Ρώσοι έχουν ξεκαθαρίσει από την αρχή ότι διατηρούν το ενδιαφέρον τους για ΤΡΑΙΝΟΣΕ και Rosco, υπό την προϋπόθεση ότι αυτές θα πωληθούν «πακέτο» με τον Οργανισμό Λιμένος Θεσσαλονίκης.

Μέχρι στιγμής στην ελληνική κυβέρνηση και ειδικότερα στο ΤΑΙΠΕΔ και στο υπουργείο ναυτιλίας και Αιγαίου είχε επιδειχθεί ισχυρό ενδιαφέρον από την Cosco. Είναι προφανές ότι με μία ενδεχόμενη ανάμειξη του ρωσικού παράγοντα στις διαδικασίες πώλησης των μετοχών του ΟΛΠ, το «παιχνίδι»... αποκτά νέο ενδιαφέρον.

ΥΠΑΡΧΕΙ ΕΛΠΙΔΑ;

Η τόσο ταλαιπωρημένη από την κρίση Ελλάδα, αρχίζει με αργά αλλά σταθερά βήματα να επανέρχεται στην προ κρίσης κατάσταση. Οι Έλληνες ανέκαθεν ήταν μια φυλή η οποία έχει μάθει να αγωνίζεται και να αποφεύγει κάθε σκόπελο και κάθε δύσκολη κατάσταση που συναντάει. Το ίδιο θα συμβεί με την οικονομική κατάσταση την οποία αντιμετωπίζουμε όλοι μας τα τελευταία χρόνια.

Σύμφωνα με τη Eurostat, αύξηση 2,6% σημείωσε η βιομηχανική παραγωγή στην Ελλάδα τον Δεκέμβριο σε σχέση με το Νοέμβριο 2013. Την ίδια περίοδο προκύπτει ότι η Ελλάδα είναι ένα από τέσσερα κράτη-μέλη (Σλοβενία +2,7%, Πορτογαλία +0,7% και Μεγάλη Βρετανία +0,4%) όπου σημειώθηκε αύξηση, ενώ σε 19 κράτη σημειώθηκε μείωση. Γενικότερα στην ΕΕ και την ευρωζώνη παρατηρήθηκε μείωση της τάξης 0,7%, ενώ τις μεγαλύτερες μειώσεις στην βιομηχανική παράγωγη εμφάνισαν η Εσθονία με -5,7%, η Σουηδία με -2,7%, η Ολλανδία με -2,6% και η Κροατία με 2,4%.



Ταυτόχρονα, στα 14,5 δισ. ευρώ μειώθηκε το έλλειμμα του εμπορικού ισοζυγίου της Ελλάδος στο εννιάμηνο του 2013, από 16,6 δισ. ευρώ που ήταν το αντίστοιχο διάστημα του 2012, σύμφωνα στοιχεία της Eurostat.



Προκύπτει επίσης ότι τους πρώτους εννέα μήνες του 2013, οι ελληνικές εξαγωγές αυξήθηκαν κατά 5%, από 19,8 δισ. ευρώ σε 20,8 δισ. ευρώ, ενώ μείωση 3%, από 36,5 δισ. ευρώ σε 35,2 δισ. ευρώ, εμφάνισαν οι εισαγωγές. Γενικότερα η Ευρωζώνη παρουσίασε πλεόνασμα 17,2 δισ. ευρώ τον Οκτώβριο του 2013 έναντι πλεονάσματος 10,9 δισ. ευρώ τον Σεπτέμβριο του 2013 και 9,6 δισ. ευρώ τον Οκτώβριο του 2012.

Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗΣ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Η στατιστική ανάλυση αποτελεί σημαντικό εργαλείο για το τμήμα πωλήσεων. Βασική προϋπόθεση για σωστά στατιστικά στοιχεία είναι ένα πλήρες μηχανογραφικό σύστημα, το οποίο περιλαμβάνει το πρόγραμμα (software) και ένα ολοκληρωμένο, ενημερωμένο αρχείο ειδών, υπηρεσιών και πελατών.

Μέσα στο αρχείο αυτό, θα πρέπει να υπάρχουν οι ακόλουθες πληροφορίες:

- ✿ Μοναδικός κωδικός για κάθε προϊόν και υπηρεσία.
- ✿ Περιγραφή για κάθε προϊόν και υπηρεσία.
- ✿ Τιμή χονδρικής – λιανικής.
- ✿ Κατηγορία είδους.
- ✿ Προμηθευτής.
- ✿ Αρχείο πελατών

Το πρόγραμμα του υπολογιστή είναι απαραίτητο να δίνει στοιχεία, όπως:

- ✿ Αριθμό αποδείξεων και τιμολογίων ανά ημέρα.
- ✿ Πληροφορίες για τις καταναλωτικές συνήθειες των πελατών, όπως για παράδειγμα να παρέχεται λίστα καταναλωτών που αγόρασαν από την επιχείρηση προϊόντα το τελευταίο έτος ώστε να ειδοποιηθούν τηλεφωνικά ή με e-mail ή ακόμα και με ταχυδρομείο για τρέχουσες προσφορές.
- ✿ Δυνατότητα τήρησης κινήσεων αποθήκης.
- ✿ Πελατών ανά κατηγορία.

Είναι χρήσιμο το πρόγραμμα software να συνδέεται με ενέργειες marketing που ωφελούν τον καταναλωτή, όπως για παράδειγμα αυτόματη αποστολή προωθητικών και ενημερωτικών emails.

Στατιστικά

Μία φορά το μήνα θα πρέπει να γίνεται έλεγχος στατιστικών στοιχείων ανά κατηγορία είδους. Πριν αξιολογηθεί το αποτέλεσμα θα πρέπει να συγκριθεί με την αντίστοιχη περσινή περίοδο και όχι, όπως εσφαλμένα γίνεται με τους προηγούμενους μήνες, γιατί οι πωλήσεις μεταβάλλονται με την εποχικότητα. Αυτονόητη προϋπόθεση βέβαια είναι να καταγράφονται οι πωλήσεις στο πρόγραμμα του υπολογιστή. Το ποσοστό - «βάρος» - που έχει κάθε κατηγορία σε σχέση με το σύνολο των πωλήσεων και το ποσοστό ανάπτυξης της σε σχέση με την περσινή χρονιά, μας οδηγεί σε συμπεράσματα και συγκεκριμένες ενέργειες.

Συμπέρασμα - Ενέργειες

Εάν μια κατηγορία δεν αναπτύσσεται και μειώνεται το ποσοστό της:

- 1) Σχεδιάζουμε κάποια εξειδικευμένη προωθητική ενέργεια για μια ομάδα προϊόντων.
- 2) Αποφασίζουμε μια ενέργεια μάρκετινγκ π.χ. προβολή.
- 3) Κάνουμε συζήτηση με το προσωπικό και στοχοποιούμε την κατηγορία.
- 4) Αναζητούμε και καταγράφουμε τα προϊόντα εκείνα που μπορούν να προσδώσουν συμπληρωματικές πωλήσεις στην κατηγορία.

Εάν μια κατηγορία αναπτύσσεται και μεγαλώνει το ποσοστό της στο συνολικό τζίρο:

- 1) Συζήτηση και επιβράβευση του προσωπικού.
- 2) Μεγαλύτερος χώρος αφιερωμένος στην κατηγορία.

Η ισορροπία μεταξύ του ποσοστού ανόδου πωλήσεων με το ποσοστό ανόδου των αγορών, είναι ένδειξη ότι δεν αυξάνεται το απόθεμα και ότι δεν υπάρχουν απώλειες.

Άλλες χρήσιμες Πληροφορίες της Στατιστικής

- ✿ Η επισκεψιμότητα στο κατάστημα: σημαντικός συγκριτικός στατιστικός πίνακας είναι ο αριθμός των αποδείξεων – τιμολογίων που εκδίδει η επιχείρηση ανά μήνα σε σχέση με τον αντίστοιχο περσινό μήνα. Αυτή η ένδειξη ουσιαστικά είναι το αποτέλεσμα της καλής ή όχι δουλειάς που κάνει η επιχείρηση και κατά πόσο “κερδίζει” νέους πελάτες σε σχέση με τους ανταγωνιστές.

- ✿ Η μέση αξία απόδειξης-τιμολογίου: η άνοδος της μέσης απόδειξης-τιμολογίου ανά μήνα σε σχέση με τον αντίστοιχο περσινό μήνα, είναι μια ένδειξη ότι ο καταναλωτής αγοράζει περισσότερα προϊόντα ή ότι αγοράζει ακριβότερα προϊόντα.

- ✿ Η αξία του αποθέματος: ο δείκτης αυτός αναλύεται ανά κατηγορία ή ανά εταιρία και μπορεί να εκφραστεί σαν κυκλοφοριακή ταχύτητα, δηλαδή, πόσος χρόνος χρειάζεται για να πουληθεί όλο το απόθεμα αν σταματήσει να κάνει παραλαβές η επιχείρηση. Εάν η αξία του αποθέματος αυξάνει σε σχέση με τον αντίστοιχο περσινό μήνα σε μεγαλύτερο βαθμό από τη συνήθη άνοδο των τιμών, τότε μεγαλώνει ο χρόνος που παραμένουν δεσμευμένα τα χρήματα της επιχείρησης.



Τα στελέχη των επιχειρήσεων, σε παγκόσμιο επίπεδο, βρέθηκαν και συνεχίζουν να είναι αντιμέτωποι με την οικονομική κρίση, καθιστώντας επιτακτική την ανάγκη για κατάλληλες ενέργειες εν αναμονή χειρότερων σεναρίων, αλλά και ανάληψη δραστηριοτήτων προκειμένου να αναδυθούν σε μια ισχυρότερη θέση, αφού περάσει η δύσκολη περίοδος.

Οι επιχειρηματίες και οι επαγγελματίες του κλάδου έχουν στη διάθεσή τους μόνο δύο κατευθύνσεις για δράση.

Αναλυτικά:

Επιλογή 1: Μειώστε τα κόστη, αυξήστε τις εκπτώσεις και αποδεχθείτε χαμηλότερα έσοδα από τις πωλήσεις και ένα βραχύτερο, μικρότερο τελικό αποτέλεσμα. Κάντε περικοπές με την ελπίδα ότι θα επιβιώσετε μέχρι οι καλές εποχές να επανέλθουν και πάλι.

Επιλογή 2: Τελειοποιήστε και αυξήστε τις δεξιότητές σας στις πωλήσεις, στην αναζήτηση πελατών και αναζητήστε νέες ευκαιρίες.



Ενώ οι άλλοι επιχειρηματίες και οι επαγγελματίες στις πωλήσεις είναι πολυάσχολοι με την περικοπή του κόστους, την αύξηση των εκπτώσεων αποδεχόμενοι χαμηλότερες πωλήσεις και χαμηλότερα έσοδα πωλήσεων, η ευκαιρία είναι εκεί για όσους αναλαμβάνουν δράση.

Οι περισσότερες επιχειρήσεις (συμπεριλαμβανομένου του ανταγωνισμού σας) θα κάνουν λιγότερα και θα είναι ευχαριστημένοι με αυτό. Θα περιορίσουν δραστηριότητες του μάρκετινγκ, θα σταματήσουν την αναζήτηση πελατών, θα παρέχουν εκπτώσεις και θα φοβούνται να προσεγγίσουν τους υπάρχοντες πελάτες για να κλείσουν περισσότερες δουλειές φοβούμενες την εξολοκλήρου αποξένωση και απώλεια αυτών των πελατών.

Ανάπτυξη Επιχειρήσεων και Δημιουργία Πωλήσεων

Λόγω του τρόπου που οι περισσότερες επιχειρήσεις αντιδρούν στην οικονομική κρίση, στην πραγματικότητα είναι μια καλή στιγμή να ξαναχτίσετε την ροή των πωλήσεων σας, να κερδίσετε νέες δουλειές και να επεκτείνετε το μερίδιο σας στην αγορά. Το κλειδί για την άνθηση κατά τη διάρκεια των δύσκολων καιρών δεν είναι απλά να εργαστείτε σκληρότερα. Είναι να εργαστείτε πιο έξυπνα.

Ακολουθούν ορισμένες δράσεις που μπορείτε να ξεκινήσετε σήμερα για να εξασφαλίσετε ότι οι πωλήσεις σας θα διατηρηθούν και θα αναπτυχθούν:

1. Αυξήστε τις δεξιότητές σας στις πωλήσεις

Η αναζήτηση πελατών και η πώληση είναι δεξιότητες επικοινωνίας και όπως κάθε επικοινωνιακή δεξιότητα μπορούν να διδαχθούν και να βελτιωθούν. Αν δεν κλείνετε πωλήσεις, θα μπορούσε να οφείλεται στην κατάσταση της οικονομίας. Θα μπορούσε επίσης να οφείλεται στο ότι οι ικανότητές σας χρειάζονται ακόνισμα.

Η δεξιότητά σας στο τομέα των πωλήσεων, θα σας δώσει τη δυνατότητα να επωφεληθείτε από τις ευκαιρίες που υπάρχουν. Θα σας επιτρέψει να κλείσετε πωλήσεις, ακόμη και κατά τη διάρκεια των δύσκολων καιρών. Αντίθετα, η έλλειψη δεξιοτήτων πώλησης θα επιτρέψει στις δυνητικές πωλήσεις να γλιστρήσουν μέσα από τα δάχτυλά σας. Εάν η δουλειά σας κινείται με βραδείς ρυθμούς, αξιοποιείτε μέρος του χρόνου για εκπαίδευση.

“ Το κλειδί για την άνθηση κατά τη διάρκεια των δύσκολων καιρών δεν είναι απλά να εργαστείτε σκληρότερα. Είναι να εργαστείτε πιο έξυπνα ”

2. Αυξήστε τους υποψήφιους πελάτες με απευθείας προσέγγιση

Στους δύσκολους οικονομικά καιρούς πολλές επιχειρήσεις και επιχειρηματίες μειώνουν τα κόστη περικόπτοντας ενέργειες μάρκετινγκ και αναζήτησης νέων πελατών. Αυτό είναι ένα τεράστιο λάθος. Αυτή δεν είναι ίσως η ώρα που πρέπει να δαπανηθούν μεγάλα χρηματικά ποσά για εντελώς νέες πρωτοβουλίες.

Είναι όμως επιτακτική ανάγκη να συνεχιστούν οι χαμηλού κόστους ενέργειες μάρκετινγκ και αναζήτησης νέων πελατών. Χωρίς αναζήτηση πελατών, οι πωλήσεις δεν αυξάνονται.

Μία από τις καλύτερες και φθηνότερες δραστηριότητες στις πωλήσεις που μπορείτε να ξεκινήσετε είναι να χρησιμοποιήσετε το τηλέφωνο. Καλέστε δυνητικούς νέους πελάτες για να συστηθείτε. Καλέστε υπάρχοντες πελάτες για να πουλήσετε πιθανώς περισσότερα προϊόντα/υπηρεσίες, να πουλήσετε διαφορετικά πρόσθετα προϊόντα/υπηρεσίες και/ή να συγκεντρώσετε συστάσεις. Οι κλήσεις προς τους υπάρχοντες πελάτες είναι επίσης επιτακτική ανάγκη, γιατί χρειάζεται πολύ περισσότερο να αυξήσετε την αφοσίωση των πελατών.

3. Βρείτε νέες εφαρμογές και/ή νέες αγορές για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας

Μπορούν τα προϊόντα/υπηρεσίες σας να χρησιμοποιηθούν με μη παραδοσιακούς τρόπους; Υπάρχουν άλλες αγορές που έχουν ενδεχομένως ανάγκη από τα προϊόντα/υπηρεσίες σας; Αυτή είναι η στιγμή για να διερευνήσετε αυτές τις νέες εφαρμογές και τις νέες αγορές. Αν διαπιστώσετε ότι η παραδοσιακή αγορά σας στερείται, αναζητείστε άλλες.

4. Βρείτε νέους τρόπους για να βοηθήσετε υπάρχοντες και δυνητικούς πελάτες

Οι ευκολότερες πωλήσεις είναι οι πωλήσεις προς υπάρχοντες πελάτες. Έχουν ήδη μια σχέση μαζί σας. Σας γνωρίζουν και σας εμπιστεύονται. Επιστρέψτε στους υπάρχοντες πελάτες σας με νέες εφαρμογές, πρόσθετα και βελτιώσεις για τα υπάρχοντα προϊόντα/υπηρεσίες σας. Βρείτε νέους τρόπους για να βοηθήσετε. Οι πελάτες σας θα ανταποκριθούν.

Οι τέσσερις συμβουλές έχουν πάνω απ' όλα ένα κοινό χαρακτηριστικό, απαιτούν δράση. Δεν πρέπει να αφήσετε το φόβο και το άγχος για την οικονομική κατάσταση να σας παραλύσει. Αντ' αυτού, επικεντρωθείτε σε ό,τι μπορείτε να καταφέρετε και πάρτε μέτρα για να το κάνετε.



Σήμερα, περισσότερο από ποτέ, είναι επιτακτική ανάγκη να προσεγγίσετε δυνητικούς και υπάρχοντες πελάτες. Να μην είστε ένας από τους πολλούς που περιμένουν με σταυρωμένα τα χέρια τους να βελτιωθεί η σκληρή οικονομική κατάσταση.

Αντ' αυτού, συνεχίστε να παίρνετε προληπτικά μέτρα για το χτίσιμο της ροής των πωλήσεων σας και δημιουργήστε έσοδα από πωλήσεις. Αυτό είναι που θα σας βοηθήσει να ανταπεξέλθετε σε αυτή την οικονομική κρίση και να βγείτε από αυτήν επιτυχής και με καλή θέση στην αγορά για ακόμη μεγαλύτερη ανάπτυξη στο μέλλον.

Εξαγωγικές Ελληνικών Επιχειρήσεων

Κάθε σωστά σκεπτόμενη ελληνική επιχείρηση που επιδιώκει διαρκή ανάπτυξη, είναι πλέον αναγκαίο να απευθύνεται σε νέες αγορές του εξωτερικού. Η εξαγωγική δράση εξασφαλίζει στις εταιρίες λύσεις στα προβλήματα που παρουσιάζονται λόγω των αντιξοοτήτων στην εγχώρια αγορά, τη δυνατότητα να εξοικειωθούν με νέες τεχνολογίες και δράσεις και εν τέλει μέσω του υγιούς ανταγωνισμού με εταιρίες πολύ υψηλού επιπέδου να βγουν πολύπλευρα κερδισμένες.

Ασφαλώς, η εξαγωγική διαδικασία δεν είναι κάτι απλό, ούτε μπορεί να αναπτυχθεί εν μία νυκτί αλλά απαιτεί υπομονή, συνεχή προσπάθεια και βελτίωση. Συγκεκριμένες δράσεις αλλά και επενδύσεις υπολογίσιμου κόστους είναι απαραίτητες για να επιτευχθεί το «άνοιγμα σε νέες αγορές», αλλά ασφαλώς το επιθυμητό αποτέλεσμα μπορεί να αλλάξει προς το καλύτερο κατά πολύ την εικόνα μιας εταιρίας.

Αν αναλογιστούμε επιπρόσθετα την δύσκολη περίοδο που βιώνει η εγχώρια οικονομία, είναι λογικό να θεωρήσουμε την Εξαγωγική Δραστηριότητα μονόδρομο για τις ελληνικές επιχειρήσεις.



Με σταθερό ρυθμό ανάπτυξης τα τελευταία χρόνια, η MOBIAC έχει καταφέρει «να ανοίξει την πόρτα» σε πάνω από 40 αγορές και συνεχίζει αμείωτα προσθέτοντας διαρκώς νέες χώρες στο εξαγωγικό δίκτυο πωλήσεων. Φυσικά, το κομβικό γεωγραφικό σημείο στο οποίο βρίσκεται η χώρα μας έχει βοηθήσει αρκετά αλλά αυτό από μόνο του προφανώς δεν αρκεί.

Με έξυπνα και αποφασιστικά βήματα, έχουμε καταφέρει διαρκή άνοδο στο εξαγωγικό κομμάτι, αποκτώντας ολοένα μεγαλύτερο μερίδιο σε πολυάριθμες ξένες αγορές. Κάνοντας προσεκτικές κινήσεις, έχουμε δημιουργήσει στέρεες βάσεις και είμαστε αισιόδοξοι πως στο κοντινό μέλλον οι εξαγωγικές πωλήσεις μπορούν να είναι μόνο ανοδικές.

Καθώς όμως ο εχθρός του καλού είναι το καλύτερο, οι προσπάθειες μας εντείνονται καθημερινά με νέες επενδύσεις και συνεχή αναζήτηση καινοτόμων προϊόντων και εφαρμογών. Η εταιρία μας ατενίζει με αισιοδοξία το μέλλον καθώς:

- ✿ Προσθέτει συνέχεια στο δυναμικό της νέους ανθρώπους με φρέσκες ιδέες.
- ✿ Επενδύει στην απόκτηση διεθνών πιστοποιήσεων από τους πιο αυστηρούς και αναγνωρισμένους παγκοσμίως φορείς.
- ✿ Συμμετέχει στις πιο επιτυχημένες εκθέσεις παγκοσμίως.
- ✿ Μεγαλώνει διαρκώς τη γκάμα με ποιοτικά προϊόντα.
- ✿ Αναγνωρίζει τις αλλαγές της αγοράς και καλύπτει τις ανάγκες των πελατών της «χτες».
- ✿ Αναβαθμίζει συνεχώς τα κέντρα διανομής.
- ✿ Διατηρεί την εξυπηρέτηση και ικανοποίηση των πελατών της στα υψηλότερα επίπεδα

Όλα τα παραπάνω καθώς και πολλά άλλα πλεονεκτήματα της εταιρίας έχουν καταστήσει τη MOBIAC ως μία από τις πιο επιτυχημένες και ταχύτερα αναπτυσσόμενες εταιρίες πυροσβεστικού εξοπλισμού στα Βαλκάνια, την Ευρώπη καθώς και τη Μέση Ανατολή.

Αυτό προφανώς δεν μας κάνει να επαναπαυόμαστε, αλλά μας δίνει ακόμα μεγαλύτερη ώθηση για να εντατικοποιήσουμε τις προσπάθειες και να επιτύχουμε ακόμα πιο υψηλούς και δύσκολους στόχους. Οι άκρως ανταγωνιστικές και απαιτητικές ξένες αγορές δεν μας τρομάζουν αλλά αντίθετα μας αποδεικνύουν καθημερινά ότι μπορούμε να επιβληθούμε του ανταγωνισμού και να υπερνικήσουμε τις όποιες δυσκολίες εμφανιστούν.

Με εμπειρία άνω των 7 ετών στο εξαγωγικό κομμάτι, έχουμε πλέον όλα τα απαραίτητα όπλα στη φαρέτρα μας τα οποία θα μας καθιερώσουν τα επόμενα χρόνια ως μια από τις πιο δυναμικές και επιτυχημένες εταιρίες πυροσβεστικού εξοπλισμού παγκοσμίως.

Η MOBIAC είναι δεδομένο πως θα πρωταγωνιστήσει τα επόμενα χρόνια στην διεθνή αγορά πυροσβεστικού εξοπλισμού και είμαστε πεπεισμένοι πως θα αποτελεί μία επιχείρηση πρότυπο και παράδειγμα προς μίμηση για τις υπόλοιπες Ελληνικές επιχειρήσεις.

Γράφει ο **Μεταξάς Δρακόπουλος**,
Μηχ. Παραγωγής και Διοίκ. MSC, Τμήμα Εξαγωγών

Εξαγωγικό Δίκτυο Πωλήσεων στο Βέλγιο

Το Βέλγιο βρίσκεται στην βορειοδυτική Ευρώπη και συνορεύει με την Ολλανδία, τη Γερμανία, το Λουξεμβούργο και τη Γαλλία.



Με βάση τα Βελγικά στοιχεία, οι ελληνικές εξαγωγές μετά από μία απότομη και σημαντική αύξηση κατά τη διετία 2006-2007, μειώθηκαν στη συνέχεια αισθητά την τριετία 2008-2010, εν μέσω βαθιάς Οικονομικής Κρίσης. Το 2010 παρατηρήθηκε μικρή αύξηση κατά 7% ενώ το 2011 οι ελληνικές εξαγωγές πέρασαν κατά πολύ τα 300 εκατομμύρια Ευρώ σημειώνοντας αύξηση 28,7% έναντι του 2010. Οι Εξαγωγές σταθεροποιήθηκαν σε νούμερα άνω των 300 εκατομμυρίων Ευρώ τα έτη 2012 και 2013.

Το γεγονός ότι το εμπόριο με τα κράτη μέλη της Ε.Ε. είναι απαλλαγμένο από εισαγωγικές διαδικασίες, δασμολογικά και άλλα τεχνικά εμπόδια, κάνει πολλούς να θεωρούν ότι το ενδοκοινοτικό εμπόριο κινείται περίπου αυτόματα.

Τούτο σαφώς δεν αληθεύει, διότι οι αναπτυσσόμενες και οργανωμένες αγορές της Δ. Ευρώπης, μεταξύ των οποίων το Βέλγιο, απαιτούν συνεπή και συνεχή παρουσία, αφοσίωση στην επίτευξη της στοχευμένης προσπάθειας και αφιέρωση πόρων προκειμένου να τοποθετηθούν κατάλληλα τα εξαγόμενα προϊόντα ή υπηρεσίες.

Η MOBIAC ξεκίνησε τις Εξαγωγικές Πωλήσεις στο Βέλγιο το 2007 προμηθεύοντας Εταιρίες Εμπορίας Προϊόντων Ναυτιλίας. Η Πιστοποίηση MED/SOLAS του Πυροσβεστικού Εξοπλισμού ήταν απαραίτητη προϋπόθεση για την διάθεση των Προϊόντων στον χώρο της Ναυτιλίας.



Το 2008 η MOBIAK επέκτεινε τις δραστηριότητες της στη χώρα προχωρώντας σε συμφωνία με Εταιρία Ηλεκτρονικού Λιανικού Εμπορίου Πυροσβεστικού Εξοπλισμού, η οποία συνεχίζεται επιτυχώς έως σήμερα.

Η συνεργασία αυτή, η οποία είχε ως βάση το Διαδικτυακό Εμπόριο, προώθησε με γοργούς ρυθμούς το Brand Name της MOBIAK στο Βέλγιο με αποτέλεσμα τα Προϊόντα να γίνουν ευρέως γνωστά σε Εισαγωγικές Εταιρίες Χονδρικού Εμπορίου.

Έτσι το 2013, η MOBIAK προχώρησε σε σύναψη συμφωνίας με μεγάλου μεγέθους Βέλγικη Εταιρία Εισαγωγής-Εμπορίας Πυροσβεστικού Εξοπλισμού η οποία διανέμει τα προϊόντα επιτυχώς στη χώρα.

Για την αγορά του Βελγίου, η MOBIAK αφιέρωσε σημαντικούς Οικονομικούς Πόρους το 2013 προχωρώντας στην απόκτηση του σήματος ποιότητας BENOR, όπως υποδείχθηκε από τους εκεί συνεργάτες και διαθέτες των προϊόντων. Για να απονεμηθεί το σήμα αυτό, από κάθε παρτίδα πυροσβεστήρων την οποία αποστέλλει η εταιρία μας στο Βέλγιο, λαμβάνεται δείγμα το οποίο υποβάλλεται σε όλους τους ελέγχους κατά το πρότυπο EN3-7 και τον κανονισμό NF074.



Στη συνέχεια αποδίδονται αυτοκόλλητα BENOR με μοναδικό αριθμό τα οποία επικολλούνται πάνω σε κάθε πυροσβεστήρα της παραλαμβανόμενης παρτίδας. Όλες οι δοκιμές πραγματοποιούνται από τον φορέα APRAGAZ, οι δραστηριότητες του οποίου τον εντάσσουν στους φορείς με μεγάλη αναγνωρισιμότητα παγκοσμίως.

Μετά από 7 χρόνια συστηματικών προωθητικών ενεργειών και επενδύσεων σε εθνικές πιστοποιήσεις αλλά και μέσω κατάλληλων εμπορικών συμφωνιών με τοπικές εταιρίες, το Brand Name πλέον της MOBIAK και τα Προϊόντα-Υπηρεσίες έχουν γίνει ευρέως γνωστά και αποδεκτά από το καταναλωτικό κοινό του Βελγίου με αποτέλεσμα το Δίκτυο Εξαγωγικών Πωλήσεων στην χώρα να παρουσιάζει ραγδαία ανάπτυξη.

Γράφει ο **Στράτος Κορώνης**,
Μηχατρονικός Μηχανικός MSc, Τμήμα Εξαγωγών, MBKfire

Επέλαση στη Γαλλική Αγορά

Τα τελευταία 2 χρόνια η MOBIAK, μεταξύ των άλλων χωρών, έχει ξεκινήσει την υλοποίηση ενός εκτεταμένου επενδυτικού προγράμματος για διείσδυση στην ιδιαίτερα απαιτητική αγορά της Γαλλίας. Ο Ανταγωνισμός αδιάστατος καθώς Γάλλοι κατασκευαστές όπως επίσης Ισπανοί και Ιταλοί έχουν καθιερωθεί τόσο στις Βόρειες όσο και στην Νότιες περιοχές της χώρας.

Παρόλα αυτά, η εταιρία μας με μεθοδευμένες ενέργειες όπως συμμετοχή σε εκθέσεις, περιοδείες, στοχευμένη προωθητική ηλεκτρονική και έντυπη διαφημιστή Καμπάνια έχει κατορθώσει να αποσπάσει σημαντικό μερίδιο αγοράς. Κλειδί της επιτυχίας της εξαγωγικής δραστηριότητας στην Γαλλόφωνη χώρα είναι η πρόσφατη απόκτηση των πιστοποιητικών NF (Norm-Française). Η απόδοση των πιστοποιητικών έγινε από τον γαλλικό φορέα AFNOR ενώ οι δοκιμές και οι επιθεωρήσεις πραγματοποιήθηκαν από τον Apragaz και CNPP (Βέλγικο και Γαλλικό εργαστήριο αντίστοιχα).

Οι πωλήσεις ήδη ξεκίνησαν με 5 πιστοποιημένα μοντέλα:

- ✿ Αφρού 6Lt και 9lt
- ✿ Ξηράς Σκόνης 6kg
- ✿ Διοξειδίου του Άνθρακα 2Kg και 5Kg

Εντός του 1ου εξαμήνου 2014 αναμένεται να ενταχθούν στην γκάμα πιστοποιημένων προϊόντων κατά NF άλλα 7 μοντέλα, ενώ μέχρι το τέλος του έτους θα έχει ολοκληρωθεί το μεγαλύτερο μέρος δοκιμών και πιστοποιήσεων με συνολικά 17 μοντέλα.

Να σημειωθεί ότι λόγω εξαιρετικά υψηλού κόστους απόκτησης πιστοποιητικών 200.000€ η επένδυση εγκρίθηκε να χρηματοδοτηθεί σε μεγάλο μέρος από το Υπουργείο Ανταγωνιστικότητας και το Πρόγραμμα «ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ».

Γράφει ο **Παναγιώτης Κρίκος**,
Μηχ. Παραγωγής και Διοίκ. MSc, Τμήμα Εξαγωγών, MBKfire



Αποστολή στην Κροατία

Έπειτα από την επιτυχημένη αποστολή η οποία διεξήχθη στην Κροατία από 13 έως 17/10/2013 με τη παρουσία του Αντιπροέδρου της MOBIAK (Κου Σβουράκη) και Στελεχών, ακολούθησε το Φεβρουάριο του 2014 νέα επιχειρηματική αποστολή στο Ζάγκρεμπ.

Η συγκεκριμένη αποστολή είχε στόχο τη εγκατάσταση μόνιμων συστημάτων της MOBIAK σε επαγγελματικά μαγειρεία, πρατήρια υγρών καυσίμων και λεβητοστάσια. Κατά τη διάρκεια των εγκαταστάσεων των μόνιμων συστημάτων, έγινε εκπαίδευση τόσο στο εξειδικευμένο για εγκαταστάσεις τεχνικό επιτελείο του αποκλειστικού αντιπροσώπου μας στη Κροατία, όσο και σε επιλεγμένες τεχνικές εταιρίες.

Με την ολοκλήρωση των εγκαταστάσεων ακολούθησε αυτοψία από κλιμάκιο ελέγχου της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας της Κροατίας το οποίο ενέκρινε τα συστήματα της MOBIAK για διάθεση στη Κροατική Αγορά.

Επί του θέματος, ο Κος. Ivan Klisepic του Τμήματος Πωλήσεων του Αποκλειστικού Αντιπροσώπου της MOBIAK στη Κροατία αναφέρει επί λέξει: Στις 11/12/2013, διεξήχθη στο Varazdin σεμινάριο πυρόσβεσης σε 23 εταιρίες που ασχολούνται με εμπορία πυροσβεστικού εξοπλισμού και τον επανέλεγχο των πυροσβεστήρων. Στο σεμινάριο, τόσο σε θεωρητικό όσο και σε πρακτικό επίπεδο οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τα προϊόντα της MOBIAK, τα μόνιμα συστήματα κατάσβεσης αλλά και τη διαδικασία επανελέγχου των πυροσβεστήρων. Σε πρακτικό επίπεδο πήραν μέρος στη διαδικασία επανελέγχου. Σε θεωρητικό επίπεδο, εκτός των άλλων, έγινε παρουσίαση του εταιρικού προφίλ και της πλούσιας γκάμας των προϊόντων της MOBIAK αλλά και της νομοθεσίας αναφορικά με τους πυροσβεστήρες στη Κροατία.



Γράφει ο **Απόστολος Διαμαντόπουλος**,
Οικονομικές Επιστήμες MSc, Τμήμα Εξαγωγών, MBKfire



Νέος Κατάλογος

Η MOBIAK είναι στην ευχάριστη θέση να σας παρουσιάσει το νέο κατάλογο για το 2014. Πρόκειται για πολύμηνη προσπάθεια του συνόλου σχεδόν της εταιρίας που στόχο έχει την ολόπλευρη παρουσίαση της δουλειάς με σκοπό την βελτίωση των προϊόντων και από την άλλη την παρουσίαση των νέων προϊόντων, καθιστώντας τον κατάλογο αυτό τον πιο ολοκληρωμένο στο κλάδο του πυροσβεστικού εξοπλισμού στην Ελλάδα.



Ο νέος κατάλογος πλέον αριθμεί παραπάνω από 940 προϊόντα αυξάνοντας κατά πολύ την γκάμα της MOBIAK, καλύπτοντας κάθε ανάγκη στον κλάδο. **Η νέα καλαίσθητη έκδοση θα αποτελέσει το βασικό «όπλο» της εταιρίας στην ανάπτυξη της τόσο στην Ελλάδα αλλά κυρίως στο εξωτερικό όπου η MOBIAK ήδη αριθμεί εξαγωγές σε περισσότερες από 40 χώρες, με απόλυτη επιτυχία.**



Εξέχουσα θέση στον νέο κατάλογο έχουν οι νέες σειρές πυροσβεστήρων. Η εταιρία με προσαρμοσμένες πιστοποιήσεις για κάθε αγορά εξυπηρετεί κάθε ζήτηση. Πλέον τα προϊόντα της MOBIAK έχουν πιστοποιήσεις διεθνώς αναγνωρισμένων οίκων πιστοποίησης: NF (Γαλλική αγορά), BSI Kitemark (Αγγλική αγορά), Benor (Βελγική αγορά), TSE (Τουρκική αγορά), Rina (Ιταλική αγορά), Kiwa (Ολλανδική Αγορά), κ.α.

Πυροσβεστήρες με Οικολογικό Αφρό

Διαμάντι του νέου καταλόγου είναι η Νέα Σειρά Πυροσβεστήρων με Οικολογικό Αφρό, καθιστώντας τους φιλικούς προς το περιβάλλον. Με την διεθνή Πιστοποίηση, αποδιδόμενη μόνο στα φιλικά προς το περιβάλλον προϊόντα, MILIEUEUR, η νέα σειρά αποτελεί τομή στην μέχρι τώρα αγορά πυροσβεστήρων που ξέραμε. Ο νέος αφρός είναι:

- ✿ Μή διαβρωτικός
- ✿ Μή ερεθιστικός ή επιβλαβής
- ✿ Μή τοξικός
- ✿ Χωρίς μεταλλαξιογόνες επιδράσεις στο περιβάλλον ή τον άνθρωπο
- ✿ Δεν βλάπτει το όζον (GWP)



Πυροσβεστήρες με Κατασβεστικό Υλικό ABF

Πρόκειται για ένα πρωτοποριακό υλικό το οποίο είναι κατάλληλο για την κατάσβεση πυρκαγιών τύπου F, τύπου A και B. Αποτελεί σαφώς ποιοτική αναβάθμιση σε σχέση με τα αντίστοιχα υλικά τα οποία έχουν την δυνατότητα να κατασβέσουν πυρκαγιές μόνο τύπου A και F.

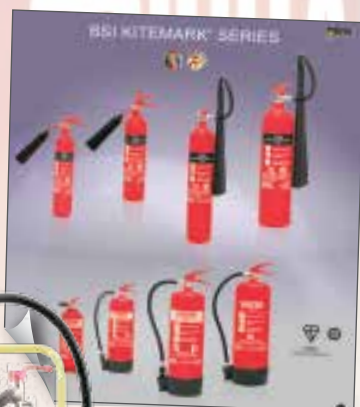


Επίσης το υλικό ABF έχει την δυνατότητα κατάσβεσης σε πολύ χαμηλές θερμοκρασίες περιβάλλοντος, έως και -30°C, καθιστώντας το κατάλληλο για περιοχές όπου το χειμώνα οι θερμοκρασίες πέφτουν κάτω από το 0°C. Οι κατασβεστικές του ικανότητες στις τύπου A και B κατηγορίες είναι εφάμιλλες με τις αντίστοιχες κατασβεστικές των συνηθισμένων πυροσβεστήρων αφρού.



Πυροσβεστήρες BSI KITEMARK

Η νέα σειρά BSI KITEMARK πυροσβεστήρων αποτελείται από 12 μοντέλα φορητών πυροσβεστήρων (1,2,6,9,12Kg Ξηράς Σκόνης, 2,6,9Ltr Αφρού, 25Kg Διοξειδίου του Άνθρακα, 9Ltr Νερού και 6Kg Ξηράς Σκόνης με εσωτερικό φιαλίδιο) και από 2 μοντέλα τροχήλατων πυροσβεστήρων (25Kg Ξηράς Σκόνης και 25Ltr Αφρού). Η πιστοποίηση αυτή αποτελεί μια από τις πιο αυστηρές διεθνώς, αποδεικνύοντας περίτρανα τα υψηλά στάνταρ ποιότητας των προϊόντων της MOBIAC.



Πυροσβεστήρες Εσωτερικού Φιαλιδίου με Επικρουστήρα

Με νέα σχεδίαση και αποκτώντας ήδη αρκετές πιστοποιήσεις, το νέο μοντέλο αυτό φιλοδοξεί να αποτελέσει την ποιοτική αναβάθμιση της γκάμας της MOBIAC στα μοντέλα πυροσβεστήρα με εσωτερικό φιαλίδιο. Στον νέο Κατάλογο διατίθενται μοντέλα Ξηράς Σκόνης, Οικολογικού Αφρού και υλικού ABF σε μεγέθη των 6Kg/Lt και 9Kg/Lt. Όλα τα νέα μοντέλα είναι εφοδιασμένα με πλαστική στεφάνη και με το νέο λάστιχο εκτόξευσης με δικλείδα.



Πυροσβεστήρας Ξηράς Σκόνης σε 15 Αποχρώσεις

Ο νέος έγχρωμος πυροσβεστήρας 1Kg Ξηράς Σκόνης ABC40% είναι διαθέσιμος σε 15 αποχρώσεις, κατόπιν παραγγελίας. Αποτελεί λόγω σχεδίασης, ιδανικό προϊόν για εταιρικό δώρο χωρίς να χάνει την χρηστικότητα σαν πυροσβεστήρας αφού έχει κατασβεστική ικανότητα ίδια με την αντίστοιχη του κλασικού πυροσβεστήρα 1Kg Ξηράς Σκόνης.



Πυροσβεστήρας 1Kg με Μονόραφο Δοχείο σε διάφορα χρώματα. Ιδανικός για δώρο!
Με κλείστρο με Βαλβίδα Ασφαλείας Μανομέτρου.
> ΣΥΜΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΤΑΙ ΜΕΤΑΛΛΙΚΗ ΒΑΣΗ

CE



Τροχήλατοι Πυροσβεστήρες με Εξωτερικό Φιαλίδιο

Ένα νέο προϊόν στην γκάμα της MOBIAC – η λειτουργία των Πυροσβεστήρων με Εξωτερικό Φιαλίδιο περιλαμβάνει δύο στάδια:



- ✦ Περιστροφή του κλείστρου του φιαλιδίου N2, το Άζωτο απελευθερώνεται στο δοχείο του πυροσβεστήρα.
- ✦ Απελευθέρωση του κατασβεστικού υλικού πιέζοντας την σκανδάλη του ακροφυσίου τύπου πιστολιού.

Αναβάθμιση Τροχήλατων Πυροσβεστήρων CO2

Στην κατηγορία των τροχήλατων πυροσβεστήρων CO2, η MOBIAC έχει την χαρά να σας παρουσιάσει τα νέα μοντέλα 10, 30 και 45Kg τα οποία διαθέτουν νέο σύστημα τροχών.



Επιπρόσθετα, θα παρατηρήσετε νέα σχεδίαση της φιάλης 10Kg αλλά και σαφή αισθητική και ποιοτική αναβάθμιση και των 3 μοντέλων.

Πυροσβεστήρας 1Kg & 2Kg Ξηράς Σκόνης ABC40%

Ένα προϊόν με πρωτοποριακή, διεθνώς βραβευμένη, σχεδίαση. Ιδανικός για το σπίτι και μέρη όπου η εμφάνιση παίζει πρωτεύον ρόλο. Η εργονομική του σχεδίαση το καθιστά εύκολο και απλό στην χρήση. Αποτελεί, κατά γενική ομολογία, κάτι διαφορετικό και ελκυστικό εμφανισιακά στην κατηγορία των φορητών πυροσβεστήρων.



Τροχήλατες Ανέμες & Ανέμες με Πιστοποίηση LPCB

Τα μοντέλα των αυτόματων ή χειροκίνητων επιτοίχιων ανεμών της εταιρίας, πλέον φέρουν την πιστοποίηση LPCB στο όνομα της εταιρίας μας.

www.mobiac.gr



- Επιπρόσθετα, στην γκάμα της MOBIAC προστέθηκε:
- α) επιτοίχια ανέμη CO2 με λάστιχο το οποίο φέρει ακροφύσιο τύπου δικλείδας και
 - β) τροχήλατη ανέμη για μάνικες όλων των τύπων και διαμέτρων.



Νέα μοντέλα UL/FM Πιστοποιημένων Μανικών

Οι νέες μάνικες έχουν ενισχυμένη εξωτερική πλέξη για την εξασφάλιση αυξημένης αντοχής με εξαιρετικά αποτελέσματα σε χαμηλές θερμοκρασίες. Διατίθενται μοντέλα από 8bar μέχρι 21bar με πιστοποίηση UL/FM στο όνομα της εταιρίας μας.



Νέα Βαλίτσα Αναπνευστικής Συσκευής

Στην κατηγορία του εξοπλισμού πυροσβέστη, η αυτόνομη Αναπνευστική Συσκευή 6Lt πεπιεσμένου αέρα στα 300bar είναι συσκευασμένη σε νέα ειδική βαλίτσα. Η αναπνευστική συσκευή είναι τοποθετημένη σε Ανατομική Πλάτη Ανάρτησης και ιμάντες από Πυρίμαχο υλικό. Πιστοποιημένη κατά MED, είναι κατάλληλη για χρήση στην ναυτιλία.



Νέα Φαρμακεία

Στην κατηγορία των φαρμακείων διατίθενται νέα μοντέλα σε 3 διαφορετικές εκδόσεις, πιστοποιημένα όλα κατά CE. Το απλό φαρμακείο για χρήση στο αυτοκίνητο σε μαλακή θήκη, το 2ο μοντέλο αυτοκινήτου είναι σε σκληρή θήκη ενώ το μεγάλο φαρμακείο με ιδιαίτερα πλούσιο περιεχόμενο, είναι σε μαλακή θήκη. Όλα τα μοντέλα έχουν στο εσωτερικό τους λίστα περιεχομένων και οδηγίες πρώτων βοηθειών σε ελληνικά, αγγλικά, γερμανικά, γαλλικά, κ.α.



Πολυεργαλείο

Στην κατηγορία των εργαλείων πυροσβεστικών σταθμών διατίθεται ένα πτυσσόμενο πολυεργαλείο 7 διαφορετικών λειτουργιών. Περιλαμβάνει τσεκούρι, τσάπα, τσουγκράνα, αξίνα, κασμά, λοστό και φτυάρι σε σκληρή θήκη. Περιλαμβάνεται επίσης μαλακή θήκη που ενσωματώνεται στην ζώνη, καθιστώντας το πολυεργαλείο εύκολο στην μεταφορά.



Τέλος σημαντική αναβάθμιση στην γκάμα της εταιρίας αποτελούν τα Νέα Μόνιμα Συστήματα Κατάσβεσης. Εκτενής παρουσίαση και ανάλυση των νέων συστημάτων θα γίνει σε επόμενο άρθρο από τον συνάδερφο, κ. Κορώνη.

Γράφει ο **Μιχάλης Καπετανάκης**,

Ηλεκτρολόγος Μηχανικός και Μηχανικός Η/Υ Τμήμα Εξαγωγών, MBKfire



Πιστοποιημένο Σύστημα Ξηράς HFC-227ea

Το HFC-227 (επταφθοριοπροπάνιο) είναι ένα κατασβεστικό υλικό το οποίο χρησιμοποιείται προς αντικατάσταση του Halon 1301 σε διάφορες εφαρμογές με άκρως ικανοποιητικά αποτελέσματα. Είναι άοσμο, άχρωμο, ηλεκτρικά μη αγώγιμο και κατάλληλο για κατάσβεση πυρκαγιών τύπου Α (στερεά καύσιμα) και τύπου Β (υγρά καύσιμα).

Είναι ένα αποτελεσματικό κατασβεστικό υλικό το οποίο παρέχει κορυφαία πυροπροστασία για ευαίσθητο ηλεκτρονικό εξοπλισμό όπως χώρους δωματίων, σταθμούς και εγκαταστάσεις τηλεπικοινωνιών, δωμάτια ελέγχου βιομηχανικής επεξεργασίας, κλπ.

Το σύστημα HFC-227 απαιτεί ελάχιστο χώρο αποθήκευσης, συγκρινόμενο με άλλες παρόμοιες εναλλακτικές όπως το CO₂ και το IG (έως και 7 φορές λιγότερο).

Σχετικά με την εγκατάσταση, το κατασβεστικό υλικό είναι υπό πίεση με Άζωτο στα 24bar και αποθηκεύεται σε ατσάλινους κυλίνδρους με πιστοποιημένα κλείστρα. Η χαμηλή πίεση επιτρέπει τη χρήση συμβατικών σωληνώσεων και εξαρτημάτων μειώνοντας σημαντικά το κόστος εγκατάστασης. Άλλα αέρια με υψηλή πίεση λειτουργίας απαιτούν σωληνώσεις υψηλών προδιαγραφών.

Η εκτόνωση του κατασβεστικού υλικού είναι ασφαλής και αθόρυβη εν συγκρίσει με την εκτόνωση άλλων αερίων τη εκτόνωση των οποίων κρίνεται θορυβώδης και επιθετική και θα μπορούσε να μετατοπίσει αντικείμενα τα οποία βρίσκονται κοντά στα ακροφύσια. **Το σύστημα είναι πιστοποιημένο στο σύνολο του κατά VDS.**

“ Η χαμηλή πίεση επιτρέπει τη χρήση συμβατικών σωληνώσεων και εξαρτημάτων μειώνοντας σημαντικά το κόστος εγκατάστασης ”

Πιστοποιημένα Συστήματα Ναυτιλίας HFC-227ea

Μελέτες που έχουν πραγματοποιηθεί από την ακτοφυλακή των ΗΠΑ δείχνουν ότι σχεδόν το 90% των πυρκαγιών σε σκάφη ξεκινούν στο χώρο του μηχανοστασίου και ότι μόνο μία στις δέκα πυρκαγιές σκαφών σβήνεται επιτυχώς με τους τυπικούς φορητούς πυροσβεστήρες ξηράς σκόνης.

Αυτό οφείλεται στις δυσκολίες κατά τη χειροκίνητη κατάσβεση της φωτιάς. Επιπλέον, οι πυροσβεστήρες ξηράς σκόνης αφήνουν υπολείμματα σκόνης ικανά να προκαλέσουν βλάβη στον κινητήρα και στον ευαίσθητο ηλεκτρονικό εξοπλισμό του σκάφους.

Το σύστημα HFC-227ea (επταφθοριοπροπάνιο) αποτελεί ασφαλής και αποτελεσματική λύση για την προστασία του μηχανοστασίου σκαφών. Το σύστημα ενεργοποιείται θερμικά (χωρίς χειροκίνητη παρέμβαση) στους 79°C εκτονώνοντας το αέριο Clean Agent πολύ γρηγορότερα εν συγκρίσει με τον χρόνο αντίδρασης του πληρώματος του σκάφους, έχοντας ως αποτέλεσμα γρηγορότερη κατάσβεση και μικρότερες ζημιές.

Τα πλεονέκτημα του συστήματος

- Η εκτόνωση είναι αυτόματη στους 79°C.

- Η ολική κατάκλυση στο μηχανοστάσιο πραγματοποιείται σε λιγότερο από 10 δευτερόλεπτα.
- Το αέριο, υποκατάστατο του Halon δεν αφήνει ζημιογόνα υπολείμματα.
- Προστασία σε μικρά μηχανοκίνητα σκάφη αλλά και σε μεγάλες θαλαμηγούς.
- Εγγύηση 3 χρόνων.



Υπάρχουν διαθέσιμες 3 σειρές

- **MA2 Series**
Αυτόματη και χειροκίνητη ενεργοποίηση - προστασία χώρου μέχρι 42 κυβικά.
- **CG2 Series**
Αυτόματη ενεργοποίηση - προστασία χώρου μέχρι 28 κυβικά.
- **GA Series**
Σύστημα δύο φιαλών - προστασία χώρου από 42 έως 85 κυβικά



Εγκρίσεις και Πιστοποιήσεις

Το σύστημα είναι εγκεκριμένο από το FM, το U.S.C.G και τον Bureau Veritas. Επιπρόσθετα, είναι εγκεκριμένο κατά EN ISO9094-1 και EN ISO9094-2 από τους Bureau Veritas, RINA, FM και πιστοποιημένο κατά CE.



Πιστοποιημένα Συστήματα Διοξειδίου/IG541

Η MOBIAC προτείνει επίσης συστήματα Διοξειδίου του Άνθρακα και IG541, πιστοποιημένα στο σύνολο τους για χρήση σε εφαρμογές τόσο στην ξηρά όσο και στην ναυτιλία.

Σε εφαρμογές για την ναυτιλία τα εξαρτήματα είναι σχεδιασμένα με βάση το πρότυπο SOLAS 2001 διαφοροποιώντας τα από τα αντίστοιχα συστήματα τα οποία χρησιμοποιούνται σε εφαρμογές στην ξηρά.

Πιστοποιημένο Σύστημα NC-1230

Το NC-1230 είναι ένα άοσμο, άχρωμο, ηλεκτρικά μη αγωγίμο υγρό το οποίο εξατμίζεται ταχύτατα. Σχεδιάστηκε σαν υποκατάστατο του Halon. Έχει ελάχιστο αντίκτυπο στο περιβάλλον και αμελητέα επίδραση στο φαινόμενο του θερμοκηπίου ενώ έχει χαμηλότερη συγκέντρωση και μεγαλύτερο περιθώριο ασφαλείας από το Halon. Η επίδραση του στο όζον είναι μηδενική και η διάρκεια ζωής του στην ατμόσφαιρα είναι εξαιρετικά χαμηλή, μόνο 5 ημέρες. Αυτό το καθιστά φιλικό προς το περιβάλλον.

Το υλικό αυτό είναι σχεδιασμένο για προστασία ευαίσθητων εξοπλισμών και σημαντικών χώρων (π.χ. μουσεία, αρχεία), εξοπλισμό τηλεπικοινωνιών, κτλ., που θα είχαν υποστεί ανεπανόρθωτη ζημιά από παραδοσιακά συστήματα κατάσβεσης.

Έχει την εμφάνιση του νερού (είναι υγρό σε ατμοσφαιρική πίεση), ρέει με παρόμοιο τρόπο αλλά δεν βρέχει τα αντικείμενα επομένως δεν προκαλεί ζημιά στον εξοπλισμό. Ηλεκτρονική συσκευή μπορεί να βυθιστεί μέσα σε ένα δοχείο με NC-1230 χωρίς να πάθει την παραμικρή ζημιά. Είναι ιδιαίτερα χρήσιμο στην κατάσβεση πυρκαγιών στις οποίες η χρήση νερού θα προκαλούσε μεγαλύτερη ζημιά από την ίδια τη φωτιά ή σε περιπτώσεις που η χρήση νερού δεν είναι εφικτή.

“ Το NC-1230 είναι σχεδιασμένο για προστασία ευαίσθητων εξοπλισμών και σημαντικών χώρων ”



Το υλικό αποθηκεύεται σε κυλίνδρους ως συμπιεσμένο υγρό με Άζωτο και όταν εκτονώνεται μετατρέπεται σε άχρωμο και άοσμο αέριο. Στο σύστημα NC-1230 οι κύλινδροι είναι υπό στα 24bar ή 42bar (στους 20°C). Η πίεση αυτή επιτρέπει τη χρήση συνηθισμένων σωληνώσεων και εξαρτημάτων μειώνοντας το κόστος εγκατάστασης. Το σύστημα είναι πιστοποιημένο στο σύνολο του κατά VDS.

Πιστοποιημένο Σύστημα WATER MIST

Εξαιτίας των περιορισμών που επιβλήθηκαν από το πρωτόκολλο του Μόντρεαλ για την προστασία του Όζοντος, αναδείχθηκε η ανάγκη εύρεσης νέων υποκατάστατων του Halon 1301. Τα τελευταία χρόνια, η χρήση καθαρών κατασβεστικών υλικών (HFC-227ea, IG541, IG55, κτλ) έχει αυξηθεί καθώς δεν επηρεάζουν το Όζον, είναι άκρως αποτελεσματικά σε σύγκριση με το Halon και δεν αφήνουν κατάλοιπα μετά τη χρήση.

Ταυτόχρονα, άλλα εναλλακτικά συστήματα εμφανίστηκαν, με μικρότερο μερίδιο στην αγορά αλλά πολύ υψηλού τεχνολογικού επιπέδου, όπως το Water Mist.

Όλοι γνωρίζουν την κατασβεστική ικανότητα του νερού - όπως δηλώνει η ονομασία, στα συστήματα Water Mist το

νερό διαιρείται σε πολύ μικρά σταγονίδια τα οποία αποκτούν σημαντική κατασβεστική ικανότητα, μεγαλύτερη συγκρινόμενη με την ίδια ποσότητα νερού. Σε περίπτωση ενεργοποίησης του συστήματος, οι βλάβες στον εξοπλισμό είναι σχεδόν αμελητέες καθώς χρησιμοποιούνται πολύ μικρές ποσότητες νερού.

Η κατάσβεση της πυρκαγιάς στα συστήματα Water Mist πραγματοποιείται με

- ✦ Απορρόφηση της θερμότητας από την φωτιά/φλόγα
- ✦ Αντικατάσταση του οξυγόνου
- ✦ Μείωση της ακτινοβολίας

Απορρόφηση φωτιάς/φλόγας: Μειώνοντας το μέγεθος των σταγόνων αυξάνεται η συνολική επιφάνεια κατάσβεσης και επομένως αυξάνεται η ταχύτητα απορρόφησης της θερμότητας. Η ενέργεια απορροφάται με την εξάτμιση (από υγρό σε ατμό). Με αυτό το φαινόμενο, κατά τη διάρκεια της φάσης του φλεγόμενου ατμού η θερμοκρασία μειώνεται κάτω από την ελάχιστη απαιτούμενη τιμή η οποία διατηρεί την καύση.

Αντικατάσταση του οξυγόνου: Τα σταγονίδια νερού, όταν μετατρέπονται από την υγρή μορφή σε ατμό, αυξάνουν τον όγκο τους 1800 φορές (στους 100°C και 1 bar). Εάν η μετατροπή από υγρό σε ατμό πραγματοποιείται αρκετά γρήγορα τότε ο ατμός του νερού αντικαθιστά τον αέρα γύρω από τις φλόγες. Εάν η ποσότητα οξυγόνου μειωθεί κάτω από συγκεκριμένα επίπεδα, η κατάσβεση της φωτιάς πραγματοποιείται με 'πνιγμό'.

Μείωση της ακτινοβολίας: Περιορίζει την επέκταση της φωτιάς σε άλλες περιοχές καθώς μειώνεται η θερμική ακτινοβολία στην περιοχή κινδύνου, αποτρέποντας την φωτιά να μεταφερθεί σε κοντινές επιφάνειες. Αυτός ο μηχανισμός δεν αποτελεί έναν αυτούσιο κατασβεστικό τρόπο, αλλά όταν συνδυάζεται με τους άνωθεν μηχανισμούς είναι άκρως σημαντικός στην εξέλιξη της φωτιάς.

“ Σε περίπτωση ενεργοποίησης του συστήματος, οι βλάβες στον εξοπλισμό είναι σχεδόν αμελητέες καθώς χρησιμοποιούνται πολύ μικρές ποσότητες νερού. ”



Η χρήση του Water Mist πρέπει να καλύπτει ένα από τους παρακάτω σκοπούς:

Έλεγχος της φωτιάς: περιορίζοντας την αύξηση και εξάπλωση της φωτιάς. Ο χρόνος εκτόνωσης πρέπει να είναι αρκετά μεγάλος για να επιτρέπει στην χειροκίνητη ενεργοποίηση να ελέγξει τη φωτιά.

Καταστολή της φωτιάς: ουσιώδης και γρήγορη μείωση των παραγόντων της φωτιάς, της απελευθέρωσης θερμότητας και των ατμών κατά τη διάρκεια της εκτόνωσης.

Κατάσβεση της φωτιάς: μετά την εκτόνωση του συστήματος (συνήθως 10 λεπτά), το σύστημα πρέπει να είναι σε θέση να εκμηδενίσει τις πιθανότητες επανανάφλεξης, μέχρις ότου τα υλικά καύσης έχουν εξαφανισθεί πλήρως.

Τα συστήματα Water Mist λειτουργούν με πιέσεις λειτουργίας από 80 έως 200bar, μετατρέποντας το νερό σε μικρά σταγονίδια τα οποία εκτονώνονται στη φωτιά με πολύ υψηλή ταχύτητα.

Χρησιμοποιούνται δύο τύποι συστημάτων ανάλογα με την εφαρμογή και την ποσότητα νερού που απαιτείται για την καταπολέμηση του κινδύνου

Συστήματα Κυλίνδρων (UAC): αυτά τα συστήματα χρησιμοποιούνται όταν απαιτούνται λιγότερα από 850 λίτρα νερού. Είναι κατασκευασμένα από πολλαπλούς κυλίνδρους νερού σε διαφορετικά μεγέθη, με αντιδιαβρωτική εσωτερική επικάλυψη καθώς και κυλίνδρους N₂ στα 200bar (προωθητικό αέριο). Υπάρχει επιλογή χειροκίνητης, πνευματικής, ηλεκτρικής ή απομακρυσμένης χειροκίνητης ενεργοποίησης.

Συστήματα με Αντλητικές Εγκαταστάσεις (UAP): αυτά τα συστήματα συνδυάζονται με δεξαμενές που έχουν τη δυνατότητα αποθήκευσης νερού έως και 3000 λίτρων και επομένως αυξάνουν την ποσότητα του νερού που απαιτείται. Έχουν αναπτυχθεί αντλητικές εγκαταστάσεις από 32lt/min έως 220lt/min με τους αντίστοιχους ηλεκτρικούς πίνακες, χειριστήρια και σηματοδοτήσεις.

Ανάλογα την υπό προστασία καύσιμη ύλη, παρέχονται διαφορετικοί τύποι ακροφυσίων φτιαγμένα από ανοξείδωτο ατσάλι με ροές εκτόνωσης από 1,2 lt/min έως 48lt/min. Υπάρχουν ανοιχτά ακροφύσια τα οποία εκτονώνουν απευθείας στην καύσιμη ύλη μετά την ενεργοποίηση του συστήματος (χειροκίνητη ή ηλεκτρική μέσω του πίνακα ελέγχου) καθώς και κλειστά ακροφύσια τύπου sprinkler τα οποία ενεργοποιούνται μόνο όταν σπάσει το ενσωματωμένο γυαλάκι ενεργοποίησης σε κάποια συγκεκριμένη θερμοκρασία. **Το σύστημα είναι πιστοποιημένο στο σύνολο του κατά VDS.**

Πιστοποιημένο Αυτόματο Πυροσβεστικό Συγκροτήμα

Τα αυτόματα πυροσβεστικά συγκροτήματα είναι σχεδιασμένα σύμφωνα με Ευρωπαϊκές και Αμερικανικές (UL) προδιαγραφές πυρόσβεσης από εξαρτήματα υψηλής αντοχής προσφέροντας αξιοπιστία και αποτελεσματικότητα. Το σύστημα αποτελείται από:

- ✿ Πετρελαιοκίνητη Αντλία ή
- ✿ Πετρελαιοκίνητη Αντλία και Ηλεκτροκίνητη Αντλία ή
- ✿ Πετρελαιοκίνητη Αντλία, Ηλεκτροκίνητη Αντλία και βοηθητική Αντλία Jockey
- ✿ Πιεστική δεξαμενή διαφόρων χωρητικοτήτων και πίεσης λειτουργίας
- ✿ Ηλεκτρικό Πίνακα Ελέγχου αυτόματης λειτουργίας
- ✿ Εξαρτήματα ελέγχου (π.χ. ανεπίστροφες βαλβίδες, μανόμετρα, πιεζοστάτες, βάνες, κτλ)

Τα πυροσβεστικά συγκροτήματα διατίθενται πλήρως συναρμολογημένα και τοποθετημένα σε χαλύβδινη βάση άκαμπτου κατασκευής προσφέροντας ευκολία τόσο κατά τη μεταφορά όσο και κατά την εγκατάσταση. Το σύστημα είναι έτοιμο να λειτουργήσει με ρευματοδότηση του ηλεκτρικού πίνακα και σύνδεση των συλλεκτών.

Το πυροσβεστικό δίκτυο καταλήγει μέσω σωληνώσεων σε Sprinkler νερού. Σε κατάσταση ηρεμίας το δίκτυο βρίσκεται πάντα υπό συγκεκριμένη πίεση. Σε κατάσταση αυτόματης λειτουργίας, όταν σε περίπτωση πυρκαγιάς παρατηρείται μικρή πτώση πίεσης του δικτύου εκκινεί αυτόματα η αντλία

Jockey και μόνο εάν η πτώση πίεσης συνεχιστεί εκκινεί η Ηλεκτροκίνητη Αντλία.

Εάν η πτώση πίεσης συνεχιστεί, εκκινεί και η Πετρελαιοκίνητη Αντλία μέχρι η πίεση του δικτύου να φτάσει στη προεπιλεγμένη πίεση κατάστασης ηρεμίας.

Οι αντλίες του πυροσβεστικού συγκροτήματος δύναται να ενεργοποιηθούν χειροκίνητα από ειδικά κομβία ενώ σε κάθε αντλία υπάρχει βάνα απομόνωσης τόσο κατά την αναρρόφηση όσο και στην εκτόνωση, καθώς και ανεπίστροφη βαλβίδα.

“ Τα πυροσβεστικά συγκροτήματα διατίθενται πλήρως συναρμολογημένα και τοποθετημένα σε χαλύβδινη βάση άκαμπτου κατασκευής προσφέροντας ευκολία τόσο κατά τη μεταφορά όσο και κατά την εγκατάσταση ”

Σύστημα Προστασίας Κινητήρα Επαγγελματικών Οχημάτων

Το σύστημα είναι σχεδιασμένο έτσι ώστε να προστατεύει τον κινητήρα επαγγελματικών οχημάτων. Η εγκατάσταση των εξαρτημάτων είναι απλή με αποτέλεσμα να μην απαιτούνται ειδικευμένες γνώσεις. Το σύστημα δύναται να λειτουργήσει τόσο αυτόματα όσο και χειροκίνητα.

Η κατάσβεση τόσο σε περίπτωση αυτόματης όσο και σε περίπτωση χειροκίνητης λειτουργίας πραγματοποιείται από Γεννήτριες Αερολύματος. Το υλικό κατάσβεσης είναι φιλικό προς το περιβάλλον και αποτελεί υποκατάστατο του αερίου Halon.

Ένα σύστημα με Γεννήτριες Αερολύματος προορίζεται για κατάσβεση πυρκαγιών τύπου Α (Στερεών Υλικών), Β (Υγρών) και Γ (Αερίων) και εμποδίζει την εκ νέου ανάφλεξη (προκαλεί αδρανοποίηση) για πυρκαγιές τύπου Ε δεδομένου ότι οι τελευταίες είναι εντός ορισμένου χώρου.



Κατά την αυτόματη λειτουργία η πυρκαγιά ανιχνεύεται από Καλώδιο Γραμμικής Ανίχνευσης Θερμότητας (180° C) το οποίο είναι εγκατεστημένο στον χώρο του κινητήρα. Ο οδηγός ειδοποιείται οπτικο-ηχητικά από Πίνακα ο οποίος είναι εγκατεστημένος στη καμπίνα οδήγησης. Ο πίνακας πυροδοτεί τις Γεννήτριες Αερολύματος από τις οποίες εκτονώνεται το υλικό κατάσβεσης.

Κατά την χειροκίνητη λειτουργία, ο οδηγός του οχήματος δύναται να πυροδοτήσει τις Γεννήτριες Αερολύματος από Κομβίο Χειροκίνητης Ενεργοποίησης το οποίο είναι ενσωματωμένο στον πίνακα κατάσβεσης (σε προσβάσιμο σημείο στη καμπίνα οδήγησης του οχήματος).



Πιστοποιημένο Σύστημα Επαγγελματικών Μαγειριών «HERCULES»

Επιπρόσθετα στα συστήματα ανίχνευσης-κατάσβεσης πυρκαγιών επαγγελματικών μαγειριών Zeus, Achilles και Prometheus, η MOBIAC πλέον διαθέτει πιστοποιημένο κατά UL/FM/LPCB, και στο σύνολο και στα επιμέρους εξαρτήματα, σύστημα κατάσβεσης κουζίνας ονόματι «Hercules».

Το σύστημα έχει σχεδιαστεί σύμφωνα με τις απαιτήσεις του αμερικανικού προτύπου NFPA 17A. Πρόκειται για αυτόνομο σύστημα ανίχνευσης-κατάσβεσης πυρκαγιάς σχεδιασμένο ούτως ώστε να λειτουργεί ανεξάρτητα από οιαδήποτε εξωτερική πηγή ενέργειας (ανεξάρτητο Ηλ. Ρεύματος).

Το σύστημα αποτελείται από:

Μηχανικό Σύστημα Ανίχνευσης Πυρκαγιάς: το δίκτυο ανίχνευσης αποτελείται από εύτηκτους μεταλλικούς συνδέσμους, σύστημα μηχανικής απελευθέρωσης και χαλύβδινο συρματόσχοινο με ράουλα αλλαγής πορείας. Όταν το εύτηκτο λιώσει από την αύξηση της θερμοκρασίας, το σύστημα μηχανικής απελευθέρωσης λαμβάνει σήμα μέσω του χαλύβδινου συρματόσχοινο και ενεργοποιεί πνευματικά τον κύλινδρο με το κατασβεστικό υλικό. Το σύστημα μηχανικής απελευθέρωσης δύναται να ενεργοποιήσει έως 7 κυλίνδρους εν σειρά.

Κατασβεστικό Υλικό: το υλικό του συστήματος έχει σαν βάση το οξικό κάλιο, έχει χαμηλό pH και περιέχεται σε δοχεία πεπιεσμένο με Αζωτο στα 12bar. Κατά την ενεργοποίηση του συστήματος το υλικό εκτονώνεται δια μέσου εκτοξευτήρων-ακροφυσίων τα οποία είναι κατάλληλα τοποθετημένα πάνω από τις πιθανές εστίες πυρκαγιάς. Όλες οι θερμές ή εύφλεκτες επιφάνειες του μαγειρείου καλύπτονται από το υλικό κατάσβεσης το οποίο εκτοξεύεται σε μορφή υδρονέφωσης δημιουργώντας έναν αφρό ο οποίος σβήνει τη φωτιά, παρεμποδίζοντας το οξυγόνο να έρθει σε επαφή με την καίόμενη επιφάνεια και αποτρέποντας την απελευθέρωση εύφλεκτων ατμών. Ανάλογα με την ποσότητα και το είδος των υπό προστασία συσκευών, υπάρχουν δύο διαφορετικά μεγέθη κυλίνδρων 14 και 23 λίτρων.



Εκτοξευτήρες-Ακροφύσια Κατασβεστικού Υλικού: τα ακροφύσια είναι τοποθετημένα κατά μήκος προκατασκευασμένης σωλήνωσης και είναι επιλεγμένα σύμφωνα με την ικανότητα ροής τους. Κάθε ακροφύσιο είναι κατασκευασμένο για προστασία συγκεκριμένων συσκευών και έχει καθορισμένη ροϊκή ικανότητα – όπως και στα συστήματα Zeus, Achilles και Prometheus υπάρχουν καθορισμένα ακροφύσια για αεραγωγούς, φίλτρα, φριτέζες, σχάρες, κλπ.

Το σύστημα περιλαμβάνει επίσης: μοχλό χειροκίνητης ενεργοποίησης, ηλεκτρικούς διακόπτες και μηχανική βάνα διακοπής καυσίμου.

Σύστημα Κατάσβεσης Δεξαμενής Ξηράς Σκόνης

Τα μόνιμα συστήματα κατάσβεσης Δεξαμενής Ξηράς Σκόνης αναπτύχθηκαν και χρησιμοποιούνται για κατάσβεση πυρκαγιών σε περιπτώσεις που απαιτούνται μεγάλες ποσότητες αυτού του κατασβεστικού υλικού, όπως για παράδειγμα σε φωτιές τύπου Β και τύπου C και σε ανοιχτούς χώρους. Μπορούν επίσης να χρησιμοποιηθούν σε φωτιές που σχετίζονται με ηλεκτρικές συσκευές, όπως για παράδειγμα σε γεννήτριες ή λέβητες. Η σκόνη σπάνια απαιτεί νερό για να ολοκληρώσει την κατάσβεση σε φωτιές τύπου Α. Υπάρχουν δύο τύποι μόνιμων συστημάτων ξηράς σκόνης:

Ολικής Κατάκλισης: μία συγκεκριμένη ποσότητα σκόνης εκτονώνεται δια μέσου των σωληνώσεων και των ακροφυσίων που είναι τοποθετημένα πάνω από την υπό προστασία περιοχή. Η ολική κατάκλιση μπορεί να εφαρμοστεί μόνο όταν η περιοχή είναι πλήρως κλειστή ή όταν όλα τα ανοίγματα γύρω από τον χώρο μπορούν να κλείσουν αυτόματα όταν αρχίζει η εκτόνωση του συστήματος. Εάν υπάρχει διαρροή εξαιτίας ανοιγμάτων στο χώρο, επιπλέον ποσότητα κατασβεστικού υλικού θα πρέπει να προστεθεί για να αντισταθμίσει τις απώλειες. Η ολική κατάκλιση μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνο όταν η επανάφλεξη δεν είναι άμεση καθώς η κατάσβεση είναι προσωρινή.

Τοπικής Εφαρμογής: διαφέρει από την ολική κατάκλιση γιατί σε αυτή την περίπτωση τα ακροφύσια εκτονώνουν το υλικό απευθείας πάνω από τη φωτιά. Η τοπική εφαρμογή είναι χρήσιμη σε εκείνες τις περιπτώσεις τις οποίες η κάθε πιθανή εστία φωτιάς μπορεί να απομονωθεί από τις υπόλοιπες, η φωτιά δεν μπορεί να επεκταθεί σε άλλους κλειστούς προστατευμένους χώρους και σε περιπτώσεις που όλες οι πιθανές εστίες φωτιάς μπορούν να προστατευθούν. Η κύρια χρήση των συστημάτων τοπικής εφαρμογής είναι να προστατεύουν ανοιχτά δοχεία με εύφλεκτα υγρά. Ομοίως με τα συστήματα ολικής κατάκλισης, αυτά τα τοπικά συστήματα δεν είναι αποτελεσματικά σε περιπτώσεις που υπάρχει άμεση επανάφλεξη.

“ Τα συστήματα δεξαμενής ξηράς σκόνης μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε φωτιές που σχετίζονται με ηλεκτρικές συσκευές ”

Τόσο τα συστήματα ολικής κατάκλισης όσο και τα τοπικής εφαρμογής αποτελούνται από 2 κύρια τμήματα, τη Δεξαμενή Σκόνης με τα σχετικά Εξαρτήματα και τον Κύλινδρο Αζώτου (προωθητικό αέριο) με τα εξαρτήματα του.

Οι δεξαμενές διατίθενται σε διάφορες χωρητικότητες και είναι κατασκευασμένες από ατσάλι, με την είσοδο αζώτου στο κάτω μέρος. Το προωθητικό αέριο (Αζωτο) είναι αποθηκευμένο σε κυλίνδρους στα 150Bar.

Το σύστημα παρέχει δυνατότητα αυτόματης και αυτόνομης λειτουργίας η οποία δεν βασίζεται σε οποιαδήποτε εξωτερική παροχή ενέργειας. Αυτό πραγματοποιείται με τη χρήση συστήματος ανίχνευσης-ενεργοποίησης που περιέχει εύτηκτους συνδέσμους, πίνακα μηχανικού ελέγχου, και αστάλινο καλώδιο με ράουλα. Όταν κάποιος εύτηκτος σύνδεσμος ενεργοποιηθεί (λιώσει) από την άνοδο της θερμοκρασίας ενεργοποιείται μέσω ατσάλινου καλωδίου ο πίνακας μηχανικού ελέγχου, ο οποίος με τη σειρά του ενεργοποιεί πνευματικά το σύστημα που εμπεριέχει το κατασβεστικό υλικό.

ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ

Σέρβις Αναπνευστήρων WEINMANN

Η Mobiakcare στα πλαίσια αναβάθμισης των υπηρεσιών της και με στόχο την καλύτερη εξυπηρέτηση όλων των πελατών της, διεξήγαγε στις εγκαταστάσεις της στο Ακρωτήρι Χανίων ένα ακόμα σεμινάριο εκπαίδευσης, το πρώτο για το 2014, με θέμα στις Αναπνευστικές Συσκευές και το σέρβις αναπνευστήρων Weinmann.

Η παρουσίαση του σεμιναρίου πραγματοποιήθηκε από εξειδικευμένους εκπαιδευτές της Γερμανικής εταιρίας Weinmann.

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην Ρύθμιση και Εγκατάσταση των Αναπνευστήρων Επεμβατικού και μη Επεμβατικού Αερισμού.

Ξεχωριστό κομμάτι αποτέλεσε η τεχνική εκπαίδευση στο προσωπικό της εταιρίας που έχει αναλάβει το σέρβις και την αναβάθμιση των μηχανημάτων.



“ Η παρουσίαση του σεμιναρίου πραγματοποιήθηκε από εξειδικευμένους εκπαιδευτές της Γερμανικής εταιρίας Weinmann ”



Ορθοτικά Προϊόντα ASPEN

Η Mobiakcare ως αποκλειστικός αντιπρόσωπος της Αμερικάνικης εταιρίας Aspen διοργανώνει σεμινάρια σε διάφορα σημεία της χώρας για την παρουσίαση νέων προϊόντων. Παράλληλα με την παρουσίαση παραγματοποιείται εκπαίδευση για την σωστή τοποθέτηση των προϊόντων. Στα πλαίσια των παρουσιάσεων θα πραγματοποιηθούν επισκέψεις σε συνεργαζόμενα νοσοκομεία, μαζί με συνεργάτες της Mobiakcare, προκειμένου να πραγματοποιηθεί ενημέρωση για την ποιότητα και την αξιοπιστία των προϊόντων ASPEN.

Συσκευές Λεμφικού Μασάζ

Το τμήμα της Mobiakcare στα πλαίσια της συνεχούς εκπαίδευσης και εξειδίκευσης, διοργάνωσε **σεμινάριο σε συνεργασία με την Morreti Ιταλίας, στις 5-3-2014 στα Χανιά για την εκπαίδευση των στελεχών της, στην χρήση και service των νέων προϊόντων “Συσκευές Λεμφικού Μασάζ”**. Ο στόχος είναι να είμαστε σε θέση να αντιλαμβανόμαστε εγκαίρως τα συμπτώματα (φλεβική θρόμβωση, λεμφικό οίδημα, σπασμοί, σκλήρυνση φλεβών) τα οποία μπορούν να προκύψουν είτε από χρόνιες παθήσεις (χρόνια φλεβική ανεπάρκεια, σακχαρώδη διαβήτη, κυτταρίτιδα), είτε μετά από σοβαρούς τραυματισμούς (κάκωση μαλακών μορίων, κάκωση νωτιαίου μυελού, μαστεκτομή, συντριπτικά κατάγματα) ακόμα και από ελαφρότερα περιστατικά όπως διαστρέμματα ή ισχιαλγίες και να μπορούμε άμεσα να ανταποκριθούμε σε κάθε περιστατικό.

Νέα Ιστοσελίδα MOBIACARE www.mobiakcare.gr

Στα πλαίσια συνεχούς ανανέωσης και αναβάθμισης, το τμήμα της MOBIACARE προχώρησε στην δημιουργία νέας ιστοσελίδας, με νέο menu, τεχνικά χαρακτηριστικά για κάθε προϊόν, πιστοποιητικά, εγκαταστάσεις & εταιρικό προφίλ, καθώς και παρουσίαση για το εξειδικευμένο τμήμα service.



Επιπλέον προσφέρει αποκλειστικά στους εγγεγραμμένους συνεργάτες ειδικά πεδία και υπηρεσίες ενημέρωσης για την ορθή χρήση των προϊόντων, τι πρέπει να προσέχουμε και πως μπορούμε να αποφύγουμε τυχόν φθορές στα μηχανήματα, καθώς και online παραγγελίες.

Σας καλωσορίζουμε λοιπόν στο www.mobiakcare.gr. Περιμένουμε την εγγραφή σας και βρισκόμαστε στην διάθεσή σας για ό,τι χρειαστείτε.

Συντήρηση Συμπυκνωτών

Θα θέλαμε να σας ευχαριστήσουμε για την εμπιστοσύνη και στήριξη που δείξατε ως τώρα στην δημιουργία ενός συμπυκνωτή οξυγόνου, με χαρακτηριστικά που θα ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις της ελληνικής αγοράς, καθώς και την ανταπόκριση που δείξατε στον συμπυκνωτή Mobiacare Irene, ο οποίος αποτελεί αποτέλεσμα συλλογικής προσπάθειας, πολυετούς εμπειρίας και μεγάλης έρευνας.

Βάσει του προγράμματος συντήρησης του συμπυκνωτή Irene της Mobiacare, πλησιάζει ο καιρός να αλλάξετε το φίλτρο εισαγωγής. Παρακάτω οι φωτογραφίες απεικονίζουν το σημείο που βρίσκεται το φίλτρο καθώς και η διαδικασία αφαίρεσης του φίλτρου και τοποθέτησης του καινούργιου.

Είναι σημαντικό να έχετε πάντα στα υπ'οψιν σας, την αλλαγή του φίλτρου (όπως γράφουν οι οδηγίες χρήσεως) εφόσον το μηχάνημά σας πλησιάζει τις 3000 ώρες λειτουργίας.

Ο κωδικός του φίλτρου είναι **0808240**.



Για την εξασφάλιση της μακροβιότητας (πριν και μετά την λήξη της εγγύησης) του συμπυκνωτή οξυγόνου IRENE της MOBIACARE **πρέπει να τηρήσετε το πρόγραμμα συντήρησης** όπως αναγράφεται στις οδηγίες χρήσης του συμπυκνωτή.

Το φίλτρο βρίσκεται στην πίσω πλευρά του μηχανήματος όπως φαίνεται στην εικόνα παραπάνω. **Δεν απαιτούνται εργαλεία ούτε ειδικές γνώσεις για την αντικατάστασή του.**

- ♥ Αφαιρούμε το πλαστικό φίλτρο τραβώντας το προς τα πάνω.
- ♥ Αφαιρούμε το κάτω μέρος ξεβιδώνοντάς το.
- ♥ Πλένουμε τα πλαστικά μέρη του φίλτρου με άφθονο νερό όπως θα πλέναμε ένα ποτήρι. Έτσι απομακρύνεται η σκόνη με αποτέλεσμα να μην μεταφερθεί στο καθαρό (καινούργιο) φίλτρο που πρόκειται να τοποθετήσουμε.

Γράφει ο **Ιάσωνας Βλαμάκης**,
Τμήμα Υποστήριξης MBKcare

Τμήμα Εξαγωγών

Με προσήλωση στο στόχο επίτευξης νέων συμφωνιών στο εξωτερικό προχωρήσαμε το 2013 στη Mobiacare. Η χρονιά έκλεισε με αυξημένο τζίρο εξαγωγικών πωλήσεων με ιδιαίτερα αυξημένη δραστηριότητα στα Βαλκάνια, όπου συνεχώς περισσότεροι πελάτες εμπιστεύονται τα Προϊόντα & Υπηρεσίες της Εταιρίας.

Η αγορά των Βαλκανίων δυσκολεύει όλο και περισσότερο για την Ελλάδα γεγονός το οποίο επιβεβαιώνεται από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Εξαγωγέων σύμφωνα με τον οποίο οι ελληνικές εξαγωγές στην περιοχή το ενδεκάμηνο Ιανουαρίου – Νοεμβρίου 2013 είχαν πτώση κατά 7,8% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2012.

Γενικότερα το 2013 με βάση τα στοιχεία της Ελληνικής Στατιστικής Αρχής οι ελληνικές εξαγωγές παρουσίασαν πτώση 0,2% σε σύγκριση με το 2012. Αν μάλιστα εξαιρέσουμε τα πετρελαιοειδή τα οποία αποτελούν μεγάλο μέρος των ελληνικών εξαγωγών, η αντίστοιχη μεταβολή παρουσίασε μείωση 2,2%.

Μέσα σε ένα δύσκολο οικονομικά περιβάλλον, η Mobiacare ο ακολουθώντας τα «χνάρια» του Τμήματος Εξαγωγών της MOBIACfire, επιδιώκει την διαρκή ανάπτυξη του Τμήματος μέσα από νέες αγορές του εξωτερικού – ο στόχος για το 2014 παραμένει ίδιος: επίτευξη νέων συμφωνιών και αύξηση του τζίρου Εξαγωγικών Πωλήσεων.

Γράφει ο **Βαγγέλης Τσεκούρας**,
Διοίκ. Επιχειρήσεων MSC, Τμήμα Εξαγωγών MBKcare

Προϊόντα με Έντονη Ζήτηση σε Χώρους Μαζικής Συνάθροισης για την Καλύτερη Εξυπηρέτηση ΑΜΕΣΑ!

Επιτοίχιες βοηθητικές
λαβές στήριξης



Λαβή Τοίχου
Πτυσσόμενη



Σετ οξυγονοθεραπείας



Ράμπα πτυσσόμενη
για αναπηρικά αμαξίδια



Ράμπα αναδιπλούμενη
για αναπηρικά αμαξίδια

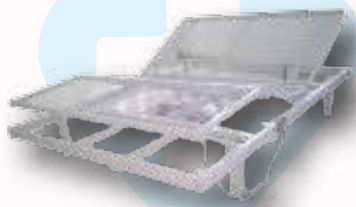


Economy-I



**Μηχανισμός Ηλεκτροκίνητος
Πολύσπαστος Διπλού Κρεβατιού**
κωδ. **0808718**

- Εγγύηση 1 έτος.
- Ατσάλινος σκελετός.
- Με 2 μοτέρ για την ανύψωση πλάτης και ποδιών.
- Αντικαθιστά τον κοινό σομιέ, μετατρέποντας το συμβατικό κρεβάτι σε ηλεκτροκίνητο.
- Διαστάσεις Σομιέ (ΜxΠ): 194x143cm.
- Εξωτερικές Διαστ. (ΜxΠxΥ): 197x150x33cm.



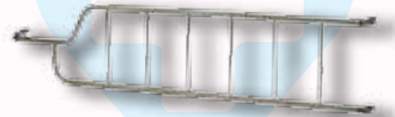
**Κάγκελα κρεβατιού Πτυσσόμενα
με Γάντζους (4 σημείων)**
κωδ. **0809254**

- Κατάλληλα για τα περισσότερα μεταλλικά κρεβάτια.
- Με ειδικό σύστημα πτύξης, ώστε να μην χρειάζεται να αφαιρούνται τελείως για την μεταφορά του ασθενούς από και προς το κρεβάτι.



**Κάγκελα Κρεβατιού
με Γάντζους (3 σημείων)**
κωδ. **0808768**

- Κατάλληλα για τα περισσότερα μεταλλικά κρεβάτια.



ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

**Νεφελοποιητής MINI MAX
με Τσάντα Μεταφοράς**

κωδ. **0804015**

- Διαστάσεις: (ΜxΠxΥ): 13x10x15cm
- Ταχεία Νεφελοποίηση, έως και 50% του χρόνου χάρις τον θάλαμο εκνέφωσης υψηλής ροής.



Νέα
τεχνολογία!
Μικρών
διαστάσεων
Υψηλής
απόδοσης

CA-MI

**Ψηφιακό Πιεσόμετρο
CAMI my Pressure**

κωδ. **0806091**

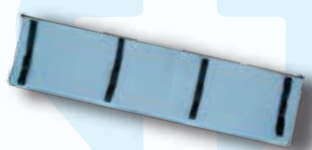
- Εμφάνιση του μέσου όρου των 3 τελευταίων μετρήσεων.
- Ρύθμιση ώρας και ημερομηνίας.
- Συμπεριλαμβάνεται η τσάντα φύλαξης και μεταφοράς.



CA-MI

**Κάλυμμα Αφρώδες, Αδιάβροχο
για Κάγκελα Κρεβατιού (ζεύγος)**
κωδ. **0808602**

Διαστάσεις: (ΜxΠxΥ): 134x33x3cm



**Βοηθητική Ζώνη
Ανύψωσης**

κωδ. **0809341 (Small, 97cm)**
κωδ. **0809342 (Medium, 115cm)**
κωδ. **0809343 (Large, 112cm)**
κωδ. **0809344 (XLarge, 114cm)**



Μαξιλάρι Καθίσματος

κωδ. **0806159**

Διαστάσεις: (ΜxΠxΥ): 40x34x11cm.



ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

**Ζώνη Ασφαλείας Αναπηρικού
Αμαξιδίου Ενισχυμένη**

κωδ. **0808676**



**Μάσκα Μεταξωτής Σιλικόνης
WEINMANN JOYCE ONE**

κωδ. **0808731**

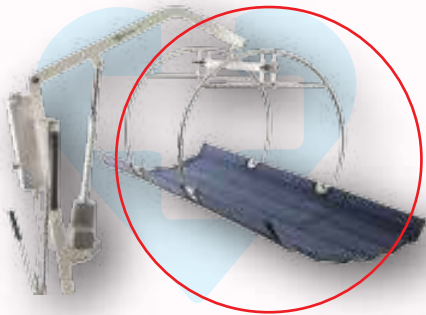
— Ρινική ONE SIZE μάσκα για CPAP από την WEINMANN.



Φορείο Γερανού Deluxe

κωδ. **0807528**

— Συμβατό με τους γερανούς Moredia.



Υδραυλικός (χειροκίνητος) Γερανός Moredia

κωδ. **0809638**



Για χρήστες
πάνω από:
120 κιλά



Ηλεκτρικός Γερανός Βαρέως Τύπου Moredia

κωδ. **0809249**



Για χρήστες
πάνω από:
120 κιλά



ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Αυχενοθωρακικός Ρυθμιζόμενος Κηδεμόνας ASPEN Vista CTO4 (One Size)

κωδ. **0808736**

Σύστημα ρυθμιζόμενης γωνίας και ύψους στον θώρακα για ιδιαίτερα αποτελεσματική ακινητοποίηση της αυχενικής και ανώτερης θωρακικής σπονδυλικής στήλης σε συνδυασμό με καλύτερη προσαρμογή και άνεση του ασθενούς. Χωρίς μεταλλικά μέρη, ασφαλές στην χρήση σε αξονικό και μαγνητικό τομογράφο.



Ηλεκτρική Ζυγαριά Γερανού Moredia

κωδ. **0807526**

- Συμβατή με τους γερανούς Moredia.
- Λειτουργεί με 6 μπαταρίες AAA.
- Μέγιστο φορτίο: 300 κιλά.



Στρώμα Αφρολέξ- Memory Foam

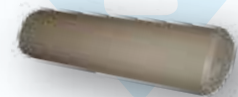
κωδ. **0808765**

- Διαστάσεις: (ΜxΠxΥ): 195x86x10cm.
- Πάχος αφρολέξ: 6cm.
- Πάχος Memory Foam: 4cm.

Στρώμα Αφρολέξ- Memory Foam

κωδ. **0808766**

- Διαστάσεις: (ΜxΠxΥ): 195x86x12cm.
- Πάχος αφρολέξ: 8cm.
- Πάχος memory foam: 4cm.



ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Σάκος Γερανού Deluxe

κωδ. **0807527**

Συμβατός με τους γερανούς Moredia.



Ηλεκτρική Καρέκλα Ανύψωσης Μπάνιου

κωδ. **0807529**

- Εγγύηση: 2 έτη.
- Πτυσσόμενο, αδιάβροχο, ατσάλινο πλαίσιο.
- Ανάκλιση πλάτης έως 40°.
- Με επαναφορτιζόμενη μπαταρία.



Σκαμπό Μπάνιου Επιτοίχιο

κωδ. **0808678**



Νάρθηκας Air Cast

κωδ. **0807789**

Ενός Μεγέθους



Περιπατητήρας Rollator με 3 τροχούς

κωδ. **0808717**



ΓΙΑ ΤΗΝ ΧΡΗΣΗ ΜΕ ΑΝΤΛΙΑ 3 ΕΞΟΔΩΝ

Μανσέτα λεμφικού μασάζ

κωδ. **0808643**

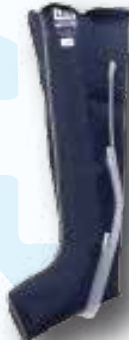
Διαστάσεις: (ΜχΠ): 78x22/32cm



Μπότα λεμφικού μασάζ

κωδ. **0808644**

Διαστάσεις: (ΜχΠ): 84x31cm



ΓΙΑ ΤΗΝ ΧΡΗΣΗ ΜΕ ΑΝΤΛΙΑ 2 ΕΞΟΔΩΝ

Μανσέτα λεμφικού μασάζ

κωδ. **0808640**

Διαστάσεις: (ΜχΠ): 53x22/26cm



Μπότα λεμφικού μασάζ

κωδ. **0808641**

Διαστάσεις: (ΜχΠ): 50x31cm



ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

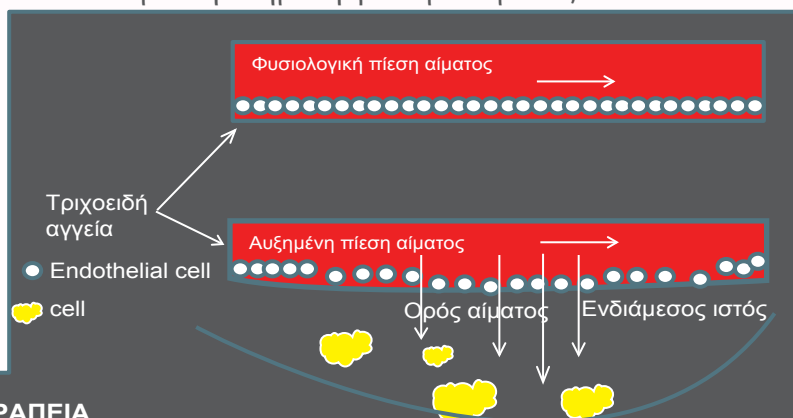
Αντλία Πιεσοθεραπείας 2 εξόδων / κωδ. **0808639**

Αντλία Πιεσοθεραπείας 3 εξόδων / κωδ. **0808642**



Λεμφικό Οίδημα - Πιεσοθεραπεία

Το οίδημα συμβαίνει όταν κάτι μπλοκάρει το κυκλοφορικό στις φλέβες ως αποτέλεσμα οι φλέβες πρήζονται και ο ορός του αίματος ωθείται προς το εξωτερικό των φλεβών διαρρηγνύοντας τα τοιχώματα και ο ορός περνά στον ενδιάμεσο ιστό. Μετά από τραυματισμό υπάρχει και ροή ερυθρών αιμοσφαιρίων με αποτέλεσμα την δημιουργία αιματώματος.



ΠΙΕΣΟΘΕΡΑΠΕΙΑ

Η Πιεσοθεραπεία χάρη στο απαλό μασάζ μέσω ενδογενούς πίεσης βοηθά στην κυκλοφορία του αίματος. Η Πίεση ξεκινά από το πιο απομακρυσμένο και κινείται προς το πιο κοντινό στην καρδιά σημείο. Με αυτό τον τρόπο βοηθά στην αύξηση της ροής του αίματος.

Θεραπευτικές Ενδείξεις

- ✓ Χρόνια φλεβική ανεπάρκεια
- ✓ Αποθεραπεία μετά από τραυματισμό
- ✓ Χρόνια οιδήματα, που οφείλονται σε φλεβική δυσλειτουργία
- ✓ Λεμφικά οίδηματα
- ✓ Σκλήρυνση των φλεβών
- ✓ Οίδηματα από ρευματισμούς
- ✓ Προληπτικά για την αποφυγή θρομβώσεων

Αισθητική

- ✓ Ευνοεί την αποτοξίνωση του οργανισμού
- ✓ Αναζωογονεί και οξυγονώνει τους ιστούς, ευνοεί το αδυνάτισμα και την σύσφιξη των μυών.
- ✓ Συνίσταται για την καταπολέμηση της κυτταρίτιδας
- ✓ Μία ασφαλής εναλλακτική στην λιποαναρρόφηση
- ✓ Απαλύνει τον πόνο και καταπολέμα το πρήξιμο.
- ✓ Αναζωογονεί και συσφίγγει το δέρμα.

0808639 - ΑΝΤΛΙΑ ΠΙΕΣΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ 2 ΕΞΟΔΩΝ
0808642 - ΑΝΤΛΙΑ ΠΙΕΣΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ 3 ΕΞΟΔΩΝ
Λειτουργία Αντλίας 3 εξόδων



Χαρακτηριστικά

Θεραπεία μέσω συνεχούς πίεσης για την αντιμετώπιση λεμφικών και φλεβικών προβλημάτων. Η Πίεση ξεκινά από το πιο απομακρυσμένο και κινείται προς το πιο κοντινό στην καρδιά σημείο.

Συστάσεις: Η πίεση της αντλίας ρυθμίζεται βάσει της χαμηλής πίεσης του χρήστη.

Πλεονεκτήματα

- ✓ Βαλβίδα γρήγορου ξεφουσκώματος.
- ✓ Δυνατότητα σύζευξης (χέρι χέρι ή πόδι πόδι) με χρήση μίας μόνο αντλίας

Καιρός για Βοήτες

Καθώς μπαίνουμε στην άνοιξη, αυξάνεται η ανάγκη για περισσότερους εξόδους και μετακινήσεις. Για το λόγο αυτό, από τώρα έως κα τον Οκτώβρη παρατηρείται **αυξημένη ζήτηση στα παρακάτω προϊόντα:**

0802006

Φορητός Συμπυκνωτής FREESTYLE με ροή οξυγόνου 1-3 lt/min.

0808635

Συμπυκνωτής Eclipse με δυνατότητα συνεχούς ροής: 0,5-3 lt/min. Όγκος/Εισπνοή σε ασυνεχή ροή: 16-96ml (περίπου 1-6 lt/min.)

0808680

Φορητός Συμπυκνωτής INOGEN ONE G3 με δυνατότητα συνεχούς ροής: 1-4 lt/min. και λειτουργίας 24 ώρες το 24ωρο 7 ημέρες την εβδομάδα (συνδεδεμένο με το ρεύμα) και έως 4 ώρες αυτονομία.

Εγκεκριμένα από τον Αμερικάνικο Εθνικό Μεταφορέα (FAA) για ασφαλή χρήση σε αεροπλάνο.

2 σε 1
Φορητή &
Σταθερή χρήση



ΑΝΑΠΗΡΙΚΑ ΑΜΑΞΙΔΙΑ ΑΠΟ 100% ΠΛΑΣΤΙΚΟ ΠΤΥΣΣΟΜΕΝΑ

Κωδ. 0808568 (Μαύρο) / Κωδ. 0808569 (Μαύρο - Μπλε) / Κωδ. 0808570 (Μαύρο - Μπλε)
Κωδ. 0808571 (Μαύρο) / Κωδ. 0808572 (Μαύρο - Μπλε)

- Με αποσπώμενα πλαισία και υποπόδια.
- Με συμπαγείς τροχούς.
- Συλλέκτης 100% πλαστικός χωρίς μεταλλικές συνδέσεις.
- Με οθαβόρο κύβου.



Κωδ. 0808570
Κωδ. 0808568
Κωδ. 0808569



Κωδ. 0808571
Κωδ. 0808572

Κατάλληλα
για θάλασσα



Εγγύηση 1 έτος

Από σελίδα νέου καταλόγου MOBIAKARE

Ηλεκτροκίνητο Αναπηρικό Αμαξίδιο

0808387

Ενισχυμένο πτυσσόμενο ZEUS



Ηλεκτροκίνητο Αναπηρικό Αμαξίδιο

0809242

Ενισχυμένο RECLINING COMFORT



Ηλεκτροκίνητο Αναπηρικό Αμαξίδιο

0808405

Τύπου scooter



0808515

Ράμπα αναδιπλούμενη για αναπηρικά αμαξίδια με διαστάσεις (ΜxΠ): 92x76cm.



0808157

Διαστάσεις (ΜxΠ): 74,5x150cm.

0808161

Διαστάσεις (ΜxΠ): 77x210cm.

Ράμπα Πτυσσόμενη για Αναπηρικά Αμαξίδια



ΕΜΦΙΑΛΩΣΗ ΦΙΑΛΩΝ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΟΞΥΓΟΝΟΥ

Στις φιάλες ιατρικού οξυγόνου τοποθετείται πάντα κλείστρο/βαλβίδα τύπου στρόφιγγα και απαιτείται επίσης ένα ροόμετρο οξυγόνου με μανόμετρο που προσαρμόζεται στο κλείστρο/βαλβίδα της φιάλης. Το μανόμετρο απεικονίζει την πίεση στο εσωτερικό της φιάλης και το ροόμετρο ρυθμίζει την παροχή που χρειάζεται ο ασθενής (δυνατότητα παροχής από 1-15 Lt/min).



Με το παρόν άρθρο το Τμήμα Παραγωγής-Εμφιάλωσης Ιατρικών και Βιομηχανικών Αερίων επιθυμεί να ενημερώσει ότι είναι αναγκαίο να δίδεται ιδιαίτερη προσοχή στην επιλογή του κέντρου εμφιάλωσης όπου αποστέλλονται φιάλες ιατρικού οξυγόνου.

Η μονάδα εμφιάλωσης πρέπει να είναι εγκεκριμένη και πιστοποιημένη ώστε να εξασφαλίζεται ορθή, νόμιμη και ασφαλή εμφιάλωση των φιαλών με ιατρικό οξυγόνο.



Αναζητήστε και επιλέξτε μονάδες εμφιάλωσης που διαθέτουν:

- Άδεια παραγωγής από τον ΕΟΦ
- Πιστοποίηση σύμφωνα με το σύστημα ποιότητας ISO 13485:2008 και ταυτόχρονα πληρούν τις προϋποθέσεις της υπουργικής απόφασης ΔΥ8δ/ΓΠ οικ.1348 (ΦΕΚ 32 Β/16-1-2004).



Επίσης, οι μονάδες εμφιάλωσης πρέπει να:

- Εφαρμόζουν κατά την διαδικασία πλήρωσης των φιαλών τους κανόνες καλής παρασκευής σύμφωνα με την υπ' αριθ. 50333/27-11-01 εγκύκλιο του ΕΟΦ
- Συμμορφώνονται με τις οδηγίες της AIGA
- Διαθέτουν χημείο με κατάλληλα αναλυτικά όργανα για να εξασφαλίζουν τις προδιαγραφές του ιατρικού οξυγόνου σύμφωνα με την ελληνική φαρμακοποιία.

Οι φιάλες που εμφιάλωνονται σε πιστοποιημένες μονάδες εμφιάλωσης φέρουν πάντα:

1) Αυτοκόλλητο Παρτίδας από την τελευταία παραγωγή - όποτε εμφιάλωνεται μία φιάλη ανανεώνεται το αυτοκόλλητο παρτίδας. Το αυτοκόλλητο παρτίδας πρέπει να έχει την κάτωθι μορφή:

MOBIAK A.E.

ΗΜΕΡ. ΕΜΦΙΑΛ.: 13/11/2013

ΗΜΕΡ. ΛΗΞΗΣ: 13/11/2016

ΑΡ. ΠΑΡΤ:13112013/1

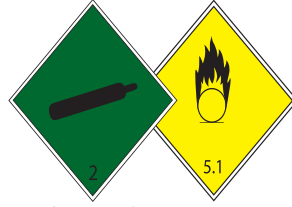
2) Αυτοκόλλητο Μπανάνα του εμφιαλωτηρίου που εμφιαλώθηκε η φιάλη τελευταία φορά. Το συγκεκριμένο αυτοκόλλητο πρέπει να ακολουθεί τη νομοθεσία ADR και το πρότυπο ISO 7225:2005. Είναι σημαντικό να φέρει την ετικέτα κινδύνου της κλάσης 2, το UN number και το όνομα του προϊόντος "U.N. 1072, ΟΞΥΓΟΝΟ, ΣΥΜΠΙΕΣΜΕΝΟ, 2.2 (5.1), (E)".

• Κίνδυνος φωτιάς κατά την επαφή με εύφλεκτα υλικά.

• Κρατείστε μακριά από εύφλεκτα υλικά.

• Μην καπνίζετε κατά τη διάρκεια της εργασίας.

• Κλείνετε τη ροή μετά τη χρήση.



U.N. 1073
ΟΞΥΓΟΝΟ ΥΠΟ ΥΠΟ ΚΑΤΑΨΥΞΗ
2.2 (5.1), (C/E)

KA 202

UN - No 1073
Σύμφωνα με το ADR/RID

Η ΕΜΦΙΑΛΩΣΗ ΓΙΝΕΤΑΙ ΑΠΟ ΤΗ MOBIAK A.E.

Μην αδειάζετε τελείως τη φιάλη

Επιστροφές φιαλών ιατρικού οξυγόνου που εμφιαλώθηκαν σε μη αναγνωρισμένα εμφιαλωτήρια και εμφάνισαν πρόβλημα δεν θα γίνονται δεκτές από την MOBIAK.

Η πλήρωση φιαλών ιατρικού οξυγόνου σε μη αναγνωρισμένο εμφιαλωτήριο μπορεί να προκαλέσει καταστροφή του κλείστρου, ανάφλεξη ακόμη και έκρηξη της φιάλης.

Τέτοιου είδους περιστατικά οφείλονται σε λάθος διαδικασία πλήρωσης και συνήθως σε βίαιη εφαρμογή πίεσης (π.χ. μετάγγιση από φιάλη σε φιάλη) και όχι σε σταδιακή αύξηση πίεσης όπως συμβαίνει κατά την διαδικασία πλήρωσης σε πιστοποιημένα εμφιαλωτήρια όπως της MOBIAK, το οποίο αδειοδοτείται και επιθεωρείται από τον ΕΟΦ ακολουθώντας όλους τους κανόνες καλής πρακτικής παραγωγής ιατρικού οξυγόνου και όχι μόνο.



ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ ΠΡΟΟΔΟΣ

Έχοντας ως στόχο τη συνεχή ανάπτυξη, η επέκταση των δραστηριοτήτων μας αποτελεί μονόδρομο. Μετά το επιτυχημένο εγχείρημα και την υπογραφή συμβάσεων συνεργασίας για τα δοχεία HOMELOX (υγρό Οξυγόνο για οικιακή χρήση) με τους τοπικούς αντιπροσώπους ανά την Κρήτη, η γκάμα των προσφερόμενων υπηρεσιών εμπλουτίζεται υποστηρίζοντας τεχνικά τις καινοτόμες εφαρμογές στην τυποποίηση τροφίμων.

Η λογική παραμένει πάντα η ίδια, συνεργασία και στήριξη της τοπικής κοινωνίας και οικονομίας, δίνοντας τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις του τόπου μας να εξελιχθούν και να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους ανά τον κόσμο.

Είναι ευρέως γνωστό πως η Κρήτη παράγει άριστης ποιότητας τυριά, κρέατα, λάδια, λαχανικά και ξηρά τρόφιμα. Το κλειδί για τη μεταφορά των κρητικών γεύσεων εκτός του νησιού είναι η μεγάλη διάρκεια ζωής με μεθόδους που εξασφαλίζουν την ποιότητα, χωρίς όμως να αλλοιώνουν χημικά το προϊόν.

Οι πρωτοποριακές μέθοδοι τυποποίησης με τροποποιημένη ατμόσφαιρα (MAP), προσαρμόζονται στις ανάγκες κάθε παραγωγού και πολλαπλασιάζουν το χρόνο ζωής των τροφίμων διατηρώντας αναλλοίωτη την ποιότητα.

Η χρήση υγρού Αζώτου και Διοξειδίου του Άνθρακα στις εφαρμογές ταχείας κατάψυξης αποτελεί τη μέθοδο του μέλλοντος, διατηρώντας αυτούσια τη φρεσκάδα και επιτρέποντας στο προϊόν να ταξιδέψει ανά τον κόσμο, μεταφέροντας αναλλοίωτη την αυθεντικότητα της κρητικής υπαίθρου.



Η μέθοδος MAP είναι μια φυσική διαδικασία η οποία ενισχύει τη διάρκεια ζωής του προϊόντος και αναπτύσσεται ραγδαία σε διεθνή κλίμακα. Δρα συμπληρωματικά σε τεχνικές υψηλής πίεσης, σε μεθόδους μικροκυμάτων ή απορρόφησης οξυγόνου. Το σωστό μείγμα αερίων διατηρεί την υψηλή ποιότητα, την αυθεντική γεύση, την υφή και την εμφάνιση του τροφίμου. Η ατμόσφαιρα του αερίου θα πρέπει να επιλέγεται λαμβάνοντας υπόψη τα χαρακτηριστικά κάθε τροφίμου και τις ιδιότητές του.

“Οι πρωτοποριακές μέθοδοι τυποποίησης με τροποποιημένη ατμόσφαιρα (MAP), προσαρμόζονται στις ανάγκες κάθε παραγωγού”

Σε προϊόντα με χαμηλά λιπαρά και υψηλή περιεκτικότητα σε υγρασία, αναπτύσσονται εύκολα μικροοργανισμοί, γεγονός που πρέπει να ανασταλεί. Από την άλλη πλευρά, θα πρέπει στα προϊόντα που έχουν υψηλή περιεκτικότητα σε λιπαρά και χαμηλή περιεκτικότητα σε υγρασία, η προστασία από την οξείδωση να είναι σε μέγιστο βαθμό.

Τα κυριότερα αέρια τα οποία χρησιμοποιούνται σε εφαρμογές αποθήκευσης είναι το Άζωτο, το Οξυγόνο και το Διοξείδιο του Άνθρακα. Η λήψη N₂ και O₂ γίνεται μέσω διαχωρισμού από τον ατμοσφαιρικό αέρα ενώ το CO₂ λαμβάνεται από φυσικά «πηγάδια» ή ως παραπροϊόν, για παράδειγμα σε διαδικασίες ζύμωσης (κρασιού ή μπύρας) ή κατά την παραγωγή αμμωνίας.

Τα αέρια είναι εγκεκριμένα για τη χρήση σε τρόφιμα και χρησιμοποιούνται είτε μεμονωμένα ή σε μείγματα, ανάλογα με τις ιδιότητές τους και την αλληλεπίδρασή τους με τα συστατικά των τροφίμων, π.χ. η διαλυτότητά τους στα συγκεκριμένα τρόφιμα.



Τα αέρια αυτά, ως κατάλληλα για τρόφιμα, συμμορφώνονται με τους αντίστοιχους κανονισμούς, για παράδειγμα την οδηγία 96/77/EK της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τα πρόσθετα τροφίμων σε χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και με τις οδηγίες της υπηρεσίας τροφίμων και φαρμάκων (FDA) των ΗΠΑ.

“Τα κυριότερα αέρια τα οποία χρησιμοποιούνται σε εφαρμογές αποθήκευσης είναι το Άζωτο, το Οξυγόνο και το Διοξείδιο του Άνθρακα”

Χάρη στις καινοτόμες λύσεις που προσφέρει, η MOBIAK GAS παίζει σημαντικό ρόλο στην κρητική αγορά τυποποίησης τροφίμων. Λόγω της αποκλειστικής συνεργασίας της MOBIAK με παγκόσμιους κολοσσούς, αποτελεί καθήκον της εταιρίας να ανεβαίνει συνεχώς ο πήχης. Καθοδηγούμενοι από την επιχειρηματικότητα, εργαζόμαστε σταθερά πάνω σε νέα προϊόντα υψηλής ποιότητας και καινοτόμες διαδικασίες.



Όποιος δεν θέλει να υστερεί από τον ανταγωνισμό του αύριο, χρειάζεται στο πλευρό του ένα συνεργάτη για τον οποίο η κορυφαία ποιότητα, η βελτιστοποίηση των διαδικασιών και η αυξημένη παραγωγικότητα αποτελούν μέρος της καθημερινής του δραστηριότητας.

Εμείς ορίζουμε το συνεργάτη όχι σαν κάποιον που είναι εκεί για σας αλλά σαν κάποιον που είναι μαζί σας. Ο πυρήνας άλλωστε της εμπορικής επιτυχίας δημιουργείται από τις κοινές δραστηριότητες.

Γράφει ο **Μάριος Λόλης**,

Χημικός MSc, - Υπεύθυνος Πωλήσεων Υγρων Αερίων, MBKgas



ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Η ηλεκτρονική τιμολόγηση αφορά την αποστολή και λήψη σύμμορφων με τη φορολογική νομοθεσία τιμολογίων με ηλεκτρονικά μέσα και θεωρείται εργαλείο για την εξάλειψη σημαντικών μειονεκτημάτων που συνδέονται με την παραδοσιακή, έντυπη διαδικασία τιμολόγησης.

Στην Ευρώπη ήδη διακινούνται περίπου 2 δισ. ηλεκτρονικά τιμολόγια ανάμεσα σε 2,3 εκατ. επιχειρήσεις, ενώ ηλεκτρονικούς λογαριασμούς (e-bills) λαμβάνουν επίσης 28 εκατ. χρήστες/καταναλωτές (Πηγή: Billentis).

Στην Ελλάδα η ηλεκτρονική τιμολόγηση δεν αποτελεί κάτι καινούργιο, καθώς ήδη από το 2006 με τη θέσπιση της ΠΟΛ 1049/21.3.2006, η οποία καθορίζει τους όρους και προϋποθέσεις για τη «διαβίβαση, αποδοχή και αποθήκευση τιμολογίων με ηλεκτρονικά μέσα», ορισμένες επιχειρήσεις κάνουν χρήση της ηλεκτρονικής τιμολόγησης.

Στην Ελλάδα η ηλεκτρονική τιμολόγηση υλοποιείται μέσω της Ειδικής Ασφαλούς Φορολογικής Διάταξης Σήμανσης Στοιχείων (ΕΑΦΔΣΣ), δηλαδή των γνωστών «φορολογικών μηχανισμών» καθώς κατά την έκδοση του τιμολογίου από τα συστήματα του προμηθευτή.



26

Οφέλη ηλεκτρονικής τιμολόγησης

Τα οφέλη, τα οποία μπορούν να προσδοκούν οι επιχειρήσεις από την υιοθέτηση της ηλεκτρονικής τιμολόγησης, είναι πολλαπλά και αφορούν την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας, αύξηση της παραγωγικότητας και βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών των επιχειρήσεων όπως και εξοικονόμηση του κόστους μέσω:

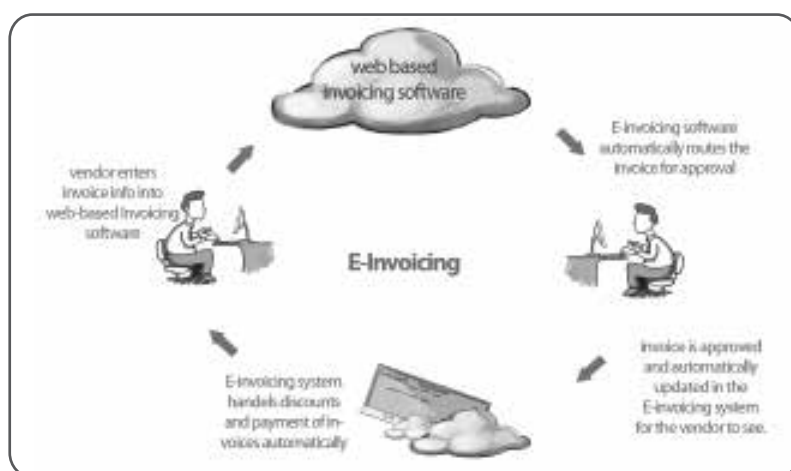
- ✦ Ελαχιστοποίησης της χειροκίνητης καταχώρησης και των λαθών καταχώρησης.
- ✦ Μείωσης του κόστους από αναλώσιμα (χαρτί, μελάνια κ.λπ.).
- ✦ Μείωσης του 'ανθρωποχρόνου' που καταναλώνεται για επίλυση διαφωνιών.
- ✦ Επεξηγήσεις σε ερωτήματα από την πλευρά είτε του αποστολέα ή του αποδέκτη.
- ✦ Μείωσης κόστους επανέκδοσης ενός τιμολογίου εξαιτίας απώλειας ή καταστροφής του μείωσης κόστους που σχετίζονται με ρήτρες εξαιτίας καθυστερημένων πληρωμών.
- ✦ Μείωσης εξόδων ταχυδρομικής αποστολής των τιμολογίων (φάκελοι, γραμματόσημα και άλλα ταχυδρομικά έξοδα), μείωσης εξόδων μεταφοράς των τιμολογίων (καύσιμα κ.λπ.).
- ✦ Καλύτερη ολοκλήρωση των διαδικασιών προμηθειών, τιμολόγησης και πληρωμών, επίσπευση των πληρωμών και βελτίωση των χρηματοροών (cashflows), αποφέροντας βελτίωση της αποδοτικότητας σε μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις, δυνατότητα για ποιοτικότερη

και παραγωγικότερη αξιοποίηση των ανθρωπίνων πόρων μίας επιχείρησης.

Στο πλαίσιο αυτό, η ηλεκτρονική τιμολόγηση μπορεί να αποτελέσει όχημα για την περαιτέρω υιοθέτηση ηλεκτρονικών πρακτικών σε όλο το εύρος των επιχειρησιακών διαδικασιών.

Βήματα για την υιοθέτηση της ηλεκτρονικής τιμολόγησης

Καθώς τα οφέλη από την ηλεκτρονική τιμολόγηση, τόσο λειτουργικά όσο και οικονομικά, κρίνονται σημαντικά, οι επιχειρήσεις θα πρέπει να ακολουθήσουν μια οργανωμένη προσέγγιση, αρχικά για την αξιολόγηση του πιθανού οφέλους από την ηλεκτρονική τιμολόγηση και εν συνεχεία για την αποτελεσματική υιοθέτηση της ηλεκτρονικής τιμολόγησης.



Αναλυτικότερα, βήματα που απαιτούνται για να στεφθεί με επιτυχία μία προσπάθεια υιοθέτησης της ηλεκτρονικής τιμολόγησης από ένα οργανισμό είναι τα ακόλουθα:

- ✦ Ανάπτυξη στρατηγικής για την ηλεκτρονική τιμολόγηση, λαμβάνοντας υπόψη και την πραγματικότητα των αντισυμβαλλομένων της επιχείρησης (δυνατότητα υιοθέτησης της ηλεκτρονικής τιμολόγησης και από τους αντισυμβαλλόμενους).
- ✦ Διενέργεια ανάλυσης κόστους/οφέλους για τον υπολογισμό απόδοσης της επένδυσης.
- ✦ Επιλογή βέλτιστου συνεργάτη/παρόχου υπηρεσιών ηλεκτρονικής τιμολόγησης.
- ✦ Επιλογή βέλτιστης τεχνολογικής λύσης.
- ✦ Αναβάθμιση πληροφοριακών συστημάτων έτσι ώστε να επιτευχθεί η πλήρης αυτοματοποίηση των διαδικασιών.

Στην Ελλάδα, οι εταιρίες που χρησιμοποιούν την ηλεκτρονική τιμολόγηση είναι χρόνο με τον χρόνο όλο και περισσότερες και ακόμα σε αυτήν την δύσκολη περίοδο οικονομικής κρίσης που διανύουμε, η επένδυση τέτοιων λύσεων αποσβένεται τάχιστα, ακόμη και σε περίοδο 6 μηνών, αποφέροντας πραγματικά και γρήγορα κέρδη στις επιχειρήσεις.



Γράφει ο **Δημήτρης Μουσουράκης**,

Υπεύθυνος Τιμολόγησης Πυροσβεστικών, Τμήμα Λογιστηρίου



Νέα Λογιστικά Μέτρα - Εξόφληση Τιμολογίων

Εγκύκλιος του Υπουργείου Οικονομικών διευκρινίζει τί ισχύει για την εξόφληση των επί πιστώσει τιμολογίων των πελατών. Σύμφωνα με αυτή, όλα τα τιμολόγια αξίας πάνω από 500€ (με Φ.Π.Α.) που θα εκδοθούν από 1/1/2014, θα πρέπει να εξοφλούνται είτε με επιταγή ή με κατάθεση μετρητών στον τραπεζικό λογαριασμό της εταιρίας. Δεν επιτρέπεται η τμηματική καταβολή των επί πιστώσει τιμολογίων πάνω από 500€ (με Φ.Π.Α.) στον υπεύθυνο πωλητή με μετρητά.

Δηλαδή ένα επί πιστώσει τιμολόγιο που είναι πάνω από 500€ και έχει εκδοθεί μετά τις 1/1/2014 ο πελάτης δεν θα μπορεί να το εξοφλεί απευθείας σε εσάς με μετρητά και ας δίνει έναντι της αξίας του (δηλαδή κάτω από 500€ ανά είσπραξη) και ας εκδώσετε δύο ή τρεις αποδείξεις είσπραξης με διαφορετική ημερομηνία.

Η τμηματική εξόφληση (έναντι) των επί πιστώσει άνω των 500€ με έκδοση από 1/1/2014 θα πρέπει και σε αυτή την περίπτωση να γίνει είτε με κατάθεση μετρητών στον λογαριασμό της εταιρίας ή με επιταγή.

“ Τα τιμολόγια αξίας πάνω από 500€ (με Φ.Π.Α.) που θα εκδοθούν από 1/1/2014, θα πρέπει να εξοφλούνται είτε με επιταγή ή με κατάθεση μετρητών στον τραπεζικό λογαριασμό της εταιρίας ”

Την υποχρέωση της τήρησης της διάταξης δεν την έχει ο εκδότης του τιμολογίου, δηλαδή η εταιρία, αλλά ο πελάτης δηλαδή σε αυτόν που εκδίδεται το τιμολόγιο. Η εταιρία που πουλάει δεν έχει καμιά ευθύνη αν ο πελάτης θέλει να εξοφλήσει τα επί πιστώσει τιμολόγια άνω των 500€ με έκδοση μετά τις 1/1/2014 απευθείας στον υπεύθυνο πωλητή με μετρητά (έκδοση απόδειξης είσπραξης).



Με βάση το άρθρο 23 του Ν.4172 / 2013, κάθε είδους δαπάνη που αφορά αγορά αγαθών ή λήψη υπηρεσιών αξίας άνω των πεντακοσίων (500) ευρώ, που η τμηματική ή ολική εξόφληση δεν έγινε με τη χρήση τραπεζικού μέσου πληρωμής, θεωρείται ως μη εκπιπτόμενη δαπάνη, δηλαδή με απλά λόγια το τιμολόγιο αγοράς δεν θεωρείται έγκυρο και αφαιρείται από τα λογιστικά βιβλία.

Γράφει ο **Θοδωρής Μπακούσης**,
Υπευθυνός Πιστωτικού Ελέγχου και Νομικού Τμήματος

Το Μέλλον του Δολαρίου

Το δολάριο είναι ένα παγκόσμιο αποθεματικό νόμισμα όπου ο όρος περιγράφει την κοινή χρήση του από άλλες χώρες, για το διακανονισμό των διεθνών συναλλαγών. Για παράδειγμα, όταν η Αυστραλία αγοράζει εμπορεύματα από την Ιαπωνία, μπορεί να καταβάλλει την αξία τους σε δολάρια Η.Π.Α. και όχι σε δολάρια Αυστραλίας.

Χρησιμοποιείται σχεδόν μονοπωλιακά για τις πωλήσεις πετρελαίου, μετά από συμφωνία των Η.Π.Α. με τις χώρες της Μ. Ανατολής, γεγονός που αυξάνει τη σημασία του διεθνώς, ενώ έχει πολλά άλλα πλεονεκτήματα.

Σήμερα το δολάριο ονομάζεται «αποθεματικό νόμισμα» απλά και μόνο επειδή πολλές χώρες διαθέτουν μεγάλες ποσότητες, για να διευκολύνονται οι συναλλαγές μεταξύ τους. Σύμφωνα με πολλούς εν τούτοις, η θέση του δολαρίου κλυδωνίζεται λόγω των προοπτικών επιδείνωσης της αμερικανικής οικονομίας.



Είναι πολύ δύσκολο να απειληθεί σοβαρά η πρωτοκαθεδρία του νομίσματος πόσο μάλλον όταν ο πρώτος επιλαχών, το ευρώ δηλαδή, είναι το επίσημο «συναλλαγματικό προτεκτοράτο» του.

Το τεράστιο χρέος των Η.Π.Α, τα δίδυμα ελλείμματα, οι φόβοι χρεοκοπίας, ο χαμηλός ρυθμός ανάπτυξης, η αδυναμία απόσυρσης ή έστω περιορισμού των πακέτων πιστωτικής διευκόλυνσης εκ μέρους της Κεντρικής Τράπεζας της Αμερικής, η υποχρεωτική παραμονή στα χαμηλά βασικά επιτόκια, καθώς και η αύξηση των επιτοκίων δανεισμού, δεν έπληξαν καθόλου το δολάριο, το οποίο παραμένει το σημαντικότερο παγκόσμιο αποθεματικό νόμισμα.

Αν και φαίνεται καθαρά ότι πλησιάζει η ώρα της κρίσης, οι αγορές δεν φαίνεται να αντιδρούν με πανικό. Αντίθετα, παραμένουν σχετικά ψύχραιμες, έχοντας εμπιστοσύνη στο μέλλον του δολαρίου.

Παρότι οι κίνδυνοι συσσωρεύονται, οι περισσότεροι πιστεύουν πως το δολάριο θα παραμείνει για πολλά χρόνια ακόμη «άτρωτο» επειδή ο ρόλος του στο παγκόσμιο εμπόριο είναι πολύ σημαντικός. Τεκμήριο αποτελεί το γεγονός ότι τα παγκόσμια συναλλαγματικά αποθέματα σε δολάρια, έχουν μειωθεί μόλις κατά 3% από το ξεκίνημα της κρίσης.

Η κρίση της Ευρωζώνης, οι μεγάλες αδυναμίες του τραπεζικού συστήματος της Ε.Ε. και οι άριστες σχεδιασμένες επιθέσεις του δολαρίου εναντίον του ευρώ, εξασφαλίζουν την άμυνα και την παραμονή του δολαρίου στο θρόνο.

Γράφει η **Θάλεια Ρουτζάκη**,
Υπεύθυνη Κοστολόγησης Εισαγ. και Παρακολούθησης Αποθ., Τμ. Λογιστηρίου

ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Ένα από τα βασικά εργαλεία της διοίκησης των επιχειρήσεων και οργανισμών αποτελεί ο προϋπολογισμός. Στις περισσότερες επιχειρήσεις αποτελεί την οικονομική κατάσταση στην οποία καταγράφονται όλες οι εισροές και εκροές που θα έχει μια επιχείρηση, σε ένα συγκεκριμένο διάστημα χρόνου, συνήθως ενός έτους.

Σε αυτό το κείμενο θα παρουσιαστούν τα στοιχεία που αποτελούν ένα πλήρες σύστημα προϋπολογισμού μιας εμπορικής επιχειρησιακής μονάδας.



Με βάση την ελληνική και τη διεθνή βιβλιογραφία, τα στοιχεία που συντάσσονται και διαμορφώνουν τον συνολικό προϋπολογισμό καταγράφονται παρακάτω:

Προϋπολογισμός Πωλήσεων: στις περισσότερες επιχειρήσεις ο τακτικός οικονομικός προγραμματισμός (προϋπολογισμός) ξεκινά με τον προϋπολογισμό πωλήσεων. Έτσι, οι επιχειρήσεις βασίζονται στο σύνολο του προϋπολογισμού τους σε προβλέψεις πωλήσεων, καταγράφοντας και τους πιθανούς κινδύνους της αγοράς. Οι κυριότερες μέθοδοι πρόβλεψης πωλήσεων είναι οι ακόλουθες:

- ✿ Προβολή της τάσεως των πωλήσεων (και άλλες στατιστικές μέθοδοι).
- ✿ Ανάλυση πληροφοριών που προέρχονται από τους πωλητές.
- ✿ Γνώμες διευθυντικών στελεχών.

Ακολουθώντας μια από αυτές τις μεθόδους ή με συνδυασμό μεθόδων, καταρτίζεται το ποσοτικό πρόγραμμα πωλήσεων το οποίο κύριο σκοπό έχει να μειωθεί η αβεβαιότητα σχετικά με τα μελλοντικά έσοδα της επιχείρησης, να παρέχει πληροφορίες για την ανάπτυξη των υπολοίπων προϋπολογισμών και να διευκολύνει τον έλεγχο της διοίκησης στο τομέα των πωλήσεων.

Προϋπολογισμός Κόστους Αγοράς Αποθεμάτων: αφού διαμορφωθεί ο Προϋπολογισμός Πωλήσεων η εταιρία είναι υποχρεωμένη να αποτυπώσει τον προϋπολογισμό αγορών εμπορευμάτων για το προϋπολογιζόμενο έτος. Συστατικά στοιχεία για να προϋπολογίσουμε το κόστος πωληθέντων της εταιρίας είναι:

- ✿ Το απόθεμα αρχής.
- ✿ Οι προϋπολογιζόμενες αγορές.
- ✿ Το τελικό απόθεμα.

Πρέπει να γίνει σαφές ότι ο προϋπολογισμός κόστους αγοράς αποθεμάτων βρίσκεται σε άμεση σχέση με τον προϋπολογισμό πωλήσεων.

Προϋπολογισμός Εξόδων Διάθεσης: στους προϋπολογισμούς εξόδων διάθεσης περιλαμβάνονται έξοδα που στόχο έχουν να προωθήσουν τα προϊόντα της επιχείρησης όπως οι διαφημίσεις, προωθητικές ενέργειες αλλά και έξοδα μεταφοράς.

Προϋπολογισμός Εξόδων Λειτουργίας Διοικήσεως: στα έξοδα αυτά περιλαμβάνονται όλα τα έξοδα της εταιρίας που έχουν σχέση με την λειτουργία της όπως τηλέφωνα, ταχυδρομικά τέλη, ενοίκια, είδη γραφείου διάφορες δαπάνες κλπ.

Προϋπολογισμός Εξόδων Χρηματοοικονομικής Λειτουργίας: στον προϋπολογισμό χρηματοοικονομικής λειτουργίας περιλαμβάνονται τα χρηματοοικονομικά έξοδα της εταιρίας όπως τόκοι μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων, τόκοι βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων και διάφορα έξοδα τραπεζών.

Προϋπολογισμός Προγράμματος Επενδύσεων: ο προϋπολογισμός επενδύσεων είναι χρήσιμος στην επιχείρηση γιατί δίνει τη δυνατότητα στη διοίκηση να προγραμματίζει την ποσότητα των παραγωγικών συντελεστών που πρέπει να επενδυθούν ώστε να καλύψει τις ανάγκες των καταναλωτών, να είναι ανταγωνιστική και να διασφαλίσει την ανάπτυξη της. Ο προϋπολογισμός αυτός περιλαμβάνει επενδύσεις σε κτίρια, μηχανολογικό εξοπλισμό μεταφορικά μέσα κλπ.

“

Ο συνολικός προϋπολογισμός (master budget) αποτελεί για την διοίκηση βασικό εργαλείο για την λειτουργία της επιχείρησης

”

Προϋπολογισμός Ταμειακών Εισροών-Εκροών: οι στόχοι που θέτει ο προϋπολογισμός χρηματοοικονομικών μεγεθών είναι:

- ✿ Εκτίμηση των βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων αναγκών σε κεφάλαια.
- ✿ Καθορισμός των πηγών και του ύψους των διαθεσίμων κεφαλαίων.
- ✿ Συντονισμός του οικονομικού προγράμματος με τα επιμέρους επιχειρησιακά σχέδια δράσης της επιχείρησης.

Μετά τον ταμειακό προϋπολογισμό η εταιρία είναι σε θέση να εντοπίσει ταμειακά πλεονάσματα ή ελλείμματα και δίνει τη δυνατότητα στο Management να δράσει προληπτικά και όχι ανασταλτικά σε ανάγκη για βραχυχρόνιο δανεισμό (περίπτωση ελλείμματος) ή σε πιθανή χρήση κεφαλαίων για επενδύσεις (περίπτωση πλεονάσματος).

Προϋπολογιστική Κατάσταση Αποτελεσμάτων: για την κατάρτιση προϋπολογιστικών αποτελεσμάτων χρησιμοποιούμε όλα τα προγράμματα που αναφέρθηκαν.

Ο συνολικός προϋπολογισμός (master budget) αποτελεί για την διοίκηση βασικό εργαλείο για την λειτουργία της επιχείρησης. Με βάση αυτό η διοίκηση οργανώνει, διαχειρίζεται και ελέγχει την πορεία της επιχείρησης ή του οργανισμού.

Σημαντικά στοιχεία για την ανάπτυξη του προϋπολογιστικού συστήματος αποτελούν οι επιθυμίες της διοίκησης της επιχείρησης αλλά και το κόστος ανάπτυξης του. Κάθε επιχείρηση επιλέγει την έκταση του προϋπολογιστικού της συστήματος λαμβάνοντας υπόψη δύο παράγοντες, τον όγκο και την ποιότητα των πληροφοριών και το κόστος για την ανάπτυξη και διατήρηση ενός συστήματος προϋπολογισμού.

Γράφει ο **Γιώργος Πατεράκης,**

Υπεύθυνος Προϋπολογισμού, Τμήμα Λογιστηρίου



ΑΝΑΛΥΣΗ S.W.O.T.

Η SWOT Analysis που έχει την προέλευσή από τις αρχές της δεκαετίας του '60, θεωρείται ακόμα και σήμερα σημαντικό "εργαλείο" στην λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων και όχι μόνο. Κατά την ανάλυση SWOT μελετώνται τα δυνατά (Strengths) και αδύνατα (Weaknesses) σημεία μιας επιχείρησης ή οργανισμού καθώς και οι ευκαιρίες (Opportunities) και οι απειλές (Threats) που υπάρχουν.

Η μέγιστη αξία της ανάλυσης αυτής έγκειται στο γεγονός ότι επιδιώκεται μέσω αυτής η αναγνώριση των προβλημάτων από το σύνολο των στελεχών της διοίκησης που μετέχουν στον επιχειρηματικό σχεδιασμό και αποτελεί ένα εργαλείο με τεράστια επικοινωνιακή αξία καθώς τα στελέχη είναι αυτά που στη συνέχεια θα σχεδιάσουν τα μέσα και τις ενέργειες για την αντιμετώπιση των προβλημάτων αξιοποιώντας τα δυνατά σημεία της Επιχείρησης.

Η ανάλυση SWOT χωρίζεται σε δύο βασικά μέρη, στην ανάλυση του εσωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης που είναι τα Δυνατά (Strengths) και Αδύνατα (Weaknesses) σημεία και στην ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης που είναι οι Ευκαιρίες (Opportunities) και οι απειλές (Threats).

Οι **Δυνατότητες** και οι **Αδυναμίες** είναι εσωτερικοί παράγοντες που εντοπίζονται από την ανάλυση των λειτουργιών και των συστημάτων της επιχείρησης.

Δυνάμεις-Δυνατότητες

- ✿ Ποια είναι τα πλεονεκτήματα;
- ✿ Ποιο είναι το πλέον ανταγωνιστικό προϊόν/υπηρεσία;
- ✿ Ποιοι είναι οι διαθέσιμοι πόροι που είναι μοναδικοί ή έχουν το μικρότερο συγκριτικά κόστος;
- ✿ Τι θεωρούν οι τοπικοί οικονομικοί παράγοντες ως ενδογενή δύναμη της περιοχής;

Παραδείγματα δυνατοτήτων της επιχείρησής σας μπορεί να είναι κάποια "ειδικά" προϊόντα και υπηρεσίες που δεν υπάρχουν στην αγορά, η υγιής οικονομική κατάσταση (ταμειακές ροές, αυξανόμενος κύκλος εργασιών και κερδοφορία, κλπ.), η σωστή οικονομική διαχείριση, η καλή φήμη και το brand name, εκπαιδευμένοι και έμπιστοι υπάλληλοι, η γνώση και εμπειρία του αντικείμενου, η απάντηση στην ερώτηση "τι είναι αυτό που κάνουμε καλά;", κτλ.

Αδυναμίες

- ✿ Τι θα μπορούσε να βελτιωθεί;
- ✿ Τι θα έπρεπε να αποφευχθεί;
- ✿ Τι θεωρούν οι τοπικοί οικονομικοί παράγοντες ως ενδογενή αδυναμία;

Ποιο αναλυτικά τα σημεία που μειονεκτεί μια επιχείρηση μπορεί να είναι η κακή οικονομική διαχείριση, οι μικρές ικανότητες διοίκησης και οργάνωσης, η αδυναμία είσπραξης οφειλών από πελάτες, η μη υιοθέτηση πρακτικών μάρκετινγκ, τα διάφορα προβλήματα στις λειτουργίες (π.χ. στην παραγωγή, διανομή, προώθηση, τιμολόγηση, κτλ.) και γενικότερα οι απαντήσεις στις ερωτήσεις: "τι είναι αυτό που δεν κάνουμε καλά;", "σε ποια σημεία υστερούμε έναντι του ανταγωνισμού;" ή "τι θα πρέπει να αποφύγουμε;", κτλ.

Η παραπάνω θεώρηση των Δυνάμεων-Αδυναμιών πραγματοποιείται τόσο από εσωτερική οπτική, όσο και από την οπτική των «πελατών». Ο κρίσιμος παράγοντας, ο οποίος επιβάλλει την προσπάθεια ποσοτικοποίησης των

δεδομένων αυτών, είναι η δυνατότητα ρεαλιστικής (αντικειμενικής) αποτίμησης της υφιστάμενης κατάστασης.

Οι **Ευκαιρίες** και **Απειλές** της επιχείρησης εντοπίζονται από την μελέτη του εξωτερικού περιβάλλοντος στο οποίο και δραστηριοποιείται η εκάστοτε επιχείρηση. Εξωγενείς παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν την λειτουργία της επιχείρησης μπορεί να είναι πολιτικοί, οικονομικοί, κοινωνικοί και τεχνολογικοί.

Ευκαιρίες

- ✿ Ποιες είναι οι καλές ευκαιρίες που προβάλλει μία επιχείρηση;
- ✿ Ποιες είναι οι ενδιαφέρουσες τάσεις που αφορούν μία συγκεκριμένη περιοχή;

Χρήσιμες ευκαιρίες μπορεί να θεωρηθούν αλλαγές στην τεχνολογία και τις αγορές, σε μικρή ή μεγάλη κλίμακα, αλλαγές στην κρατική πολιτική στο πεδίο ενδιαφέροντος, τα τοπικά γεγονότα, τα "κενά" στην αγορά τα οποία να μπορεί να τα καλύψει η επιχείρησή, η ανάπτυξη νέων καναλιών διανομής (π.χ. μέσω του Διαδικτύου) ακόμα και οι νέοι τρόποι εύρεσης και αγοράς προϊόντων από τους καταναλωτές (π.χ. amazon, e-shop, eBay) καθώς και οι νέοι τρόπου δικτύωσης των νέων (π.χ. blogs, facebook), κτλ.

Απειλές

Οι Απειλές που μπορούν να παρουσιαστούν μπορούν να εντοπιστούν από τις εξής ερωτήσεις:

- ✿ Ποια εμπόδια εμφανίζονται συνήθως;
- ✿ Τι κάνουν οι ανταγωνιστές;
- ✿ Εμφανίζονται αλλαγές στις προδιαγραφές για τα ήδη παρεχόμενα προϊόντα ή υπηρεσίες;
- ✿ Οι τεχνολογικές αλλαγές απειλούν ή ακυρώνουν τη υφιστάμενη οικονομία της περιοχής;
- ✿ Υπάρχουν χρηματοδοτικά ή χρηματοοικονομικά προβλήματα;
- ✿ Αποτελεί κάποια από τις Αδυναμίες πραγματική απειλή για την οικονομία της περιοχής;

Πιο αναλυτικά **Κίνδυνο** μπορεί να αποτελούν μια παγκόσμια οικονομική κρίση, ενδεχόμενη μείωση της κατανάλωσης, η αύξηση του ανταγωνισμού, οι αλλαγές στη νομοθεσία (π.χ. αύξηση φορολογίας, κλπ), η μη κάλυψη οικονομικών υποχρεώσεων από πελάτες (π.χ. αύξηση ακάλυπτων επιταγών), κτλ.

Θα πρέπει να έχετε υπόψη σας ότι η αξιολόγηση της υπάρχουσας στρατηγικής θα βοηθήσει στην διαμόρφωση της νέας. Οι πληροφορίες και οι γνώσεις που θα αποκτήσετε μέσα από την διαδικασία της SWOT Analysis, μπορούν να μειώσουν σημαντικά το ρίσκο κατά την διαδικασία λήψης αποφάσεων. Θα σας δοθεί έτσι η δυνατότητα να προβείτε σε μελετημένες και στρατηγικού τύπου αποφάσεις.

Εσείς από την πλευρά σας βρείτε τα Δυνατά σημεία της επιχείρησής σας και επενδύστε σε αυτά. Βρείτε τα Αδύνατα και διορθώστε τα. Εκμεταλλευτείτε τις Ευκαιρίες που θα παρουσιαστούν. Εντοπίστε τους Κινδύνους και προετοιμαστείτε κατάλληλα!

Είναι στο χέρι σας να βρείτε τον τρόπο ώστε να μετατρέψετε τις "απειλές" σε "ευκαιρίες". Εξάλλου λέγεται, ότι κάθε απειλή είναι απλά μια συγκαλυμμένη ευκαιρία!



ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΑΛΛΑΓΕΣ 2014

Με αφορμή τις σημαντικές αλλαγές που επήλθαν από 1/1/2014 σχετικά με τις εφαρμογές των διατάξεων του Κώδικα Φορολογικής Απεικόνισης Συναλλαγών (Νόμος 4093/2012), κρίνω σκόπιμο να αναφερθούμε σε ορισμένα άρθρα από την ΠΟΛ.1023/2014 και να επισημάνω την προσοχή όλων στην ορθή εφαρμογή αυτών.

ΘΕΜΑ: Εφαρμογή των διατάξεων του Κώδικα Φορολογικής Απεικόνισης Συναλλαγών (ν. 4093/2012, υποπαράγραφος Ε1) από 1.1.2014, μετά τις τροποποιήσεις που επήλθαν με το άρθρο 51 του ν. 4223/2013 (ΦΕΚ 287 Α')»



Με τις διατάξεις του άρθρου 51 του ν.4223/2013 (ΦΕΚ 287 Α') επέρχονται ορισμένες τροποποιήσεις στις διατάξεις του Κώδικα Φορολογικής Απεικόνισης Συναλλαγών (Κ.Φ.Α.Σ.-ν. 4093/2012, υποπαράγραφος Ε1), που ισχύουν από 1.1.2014.

Επιπλέον, με τις υφιστάμενες διατάξεις του Κ.Φ.Α.Σ., προβλέπεται η κατάργηση ορισμένων άρθρων και παραγράφων αυτού, επίσης με εφαρμογή από 1.1.2014. Επισημαίνεται ότι, με τις διατάξεις της παραγράφου 1 του άρθρου 13 του Κ.Φ.Δ. (ν. 4174/2013), οι οποίες ισχύουν από 1.1.2014, κάθε πρόσωπο με εισόδημα από επιχειρηματική δραστηριότητα υποχρεούται να τηρεί βιβλία και στοιχεία που απεικονίζουν πλήρως τις συναλλαγές της επιχείρησης, σύμφωνα με τη φορολογική νομοθεσία και τα λογιστικά πρότυπα που προβλέπονται στην Ελληνική νομοθεσία.

Ισχύουσα φορολογική νομοθεσία, για την εφαρμογή των διατάξεων αυτών, αποτελούν οι διατάξεις του Κ.Φ.Α.Σ., οι οποίες εξακολουθούν να ισχύουν και μετά την 1.1.2014. Με την παρούσα, παρέχουμε οδηγίες εφαρμογής των διατάξεων του Κ.Φ.Α.Σ., λαμβάνοντας υπόψη τις ανωτέρω νομοθετικές διατάξεις.

1. Κατάργηση υποχρέωσης παροχής ασφαλών πληροφοριών (πρόσθετων βιβλίων).

Με το τελευταίο εδάφιο της παραγράφου 23 του άρθρου 4 του Κ.Φ.Α.Σ., ορίζεται ότι η παράγραφος αυτή παύει να ισχύει από την 1.1.2014. Κατά συνέπεια, οι εκμεταλλευτές χώρου διαμονής ή φιλοξενίας, εκπαιδευτηρίου, κλινικής ή θεραπευτηρίου, κέντρων αισθητικής, γυμναστηρίων, χώρου στάθμευσης, καθώς και οι γιατροί και οδοντίατροι από 1.1.2014 δεν υποχρεούνται στην παροχή ασφαλών πληροφοριών (πρόσθετων βιβλίων).

2. Κατάργηση θεώρησης φορολογικών βιβλίων και στοιχείων.

Με το τελευταίο εδάφιο της παραγράφου 1 του άρθρου 9 του Κ.Φ.Α.Σ. ορίζεται ότι η παράγραφος αυτή παύει να ισχύει από την 1.1.2014. Επίσης, με το τελευταίο εδάφιο της παραγράφου 2 του άρθρου 11 του Κ.Φ.Α.Σ. ορίζεται ότι η παράγραφος αυτή παύει να ισχύει από την 1.1.2014.

Κατά συνέπεια, από 1.1.2014 οι αρμόδιες Δ.Ο.Υ. δεν θεωρούν οποιοδήποτε φορολογικό βιβλίο και στοιχείο που προβλέπεται από τις διατάξεις του Κ.Φ.Α.Σ. και των αποφάσεων που έχουν εκδοθεί κατ' εξουσιοδότηση αυτού ή του προϊσχύσαντος Κ.Β.Σ. (Π.Δ. 186/1992) καθώς και του ν.1809/1988 περί φορολογικών μηχανισμών. Σημειώνεται ότι τυχόν αποθέματα θεωρημένων και μή χρησιμοποιηθέντων φορολογικών βιβλίων και στοιχείων μπορούν να χρησιμοποιηθούν μέχρι της εξαντλήσεως αυτών.

5. Χρόνος έκδοσης τιμολογίων (για την πώληση αγαθών).

Με την παράγραφο 4 του άρθρου 51 του ν.4223/2013 (ΦΕΚ 287 Α') αντικαταστάθηκε το δεύτερο εδάφιο της παραγράφου 14 του άρθρου 6 του Κ.Φ.Α.Σ. και συνεπώς, από 1.1.2014 το τιμολόγιο εξακολουθεί να μπορεί να εκδίδεται το αργότερο σε ένα (1) μήνα από την παράδοση ή αποστολή των αγαθών στον αγοραστή και πάντως μέσα στην ίδια διαχειριστική περίοδο των συμβαλλομένων.

Ως γνωστόν, από τις υφιστάμενες διατάξεις του Κ.Φ.Α.Σ. (πρώτο εδάφιο της παραγράφου 14 του άρθρου 6) το τιμολόγιο (για την πώληση αγαθών) εκδίδεται κατ' αρχήν με την παράδοση ή την αποστολή των αγαθών. Περαιτέρω, παρέχεται η δυνατότητα, μέχρι την 31.12.2013, κατ' εξαίρεση, η μεταγενέστερη τιμολόγηση των αγαθών (σε ένα μήνα από την παράδοση ή την αποστολή τους) με την προϋπόθεση ότι, κατά την παράδοση ή την αποστολή των αγαθών εκδόθηκε δελτίο αποστολής.

“ Κάθε πρόσωπο με εισόδημα από επιχειρηματική δραστηριότητα υποχρεούται να τηρεί βιβλία και στοιχεία που απεικονίζουν πλήρως τις συναλλαγές της επιχείρησης ”

Δεδομένου ότι από 1.1.2014 δεν υφίσταται η υποχρέωση έκδοσης δελτίου αποστολής και προκειμένου να μην επιβαρυνθούν υπέρμετρα οι επιχειρήσεις από την καθιερωμένη πρακτική της μεταγενέστερης, από την παράδοση ή την αποστολή των αγαθών, τιμολόγησης παρέμεινε η δυνατότητα της εκ των υστέρων τιμολόγησης από την παράδοση ή την αποστολή των αγαθών. Προϋπόθεση για την έκδοση του τιμολογίου σε χρόνο μεταγενέστερο της παράδοσης ή της αποστολής αποθεμάτων και μόνο αποτελεί η διασφάλιση της παρακολούθησης αυτών με τον τρόπο που αναφέρεται κατωτέρω στην παράγραφο 8 της παρούσας.

8. Τρόπος παρακολούθησης μή τιμολογηθέντων αποθεμάτων.

Με το πρώτο εδάφιο της παραγράφου 5 του άρθρου 14 του Κ.Φ.Α.Σ., όπως το εδάφιο αυτό αντικαταστάθηκε με την παράγραφο 6 του άρθρου 51 του ν. 4223/2013 (ΦΕΚ 287 Α') ορίζεται μεταξύ άλλων ότι το άρθρο 5 (δελτίο αποστολής) του Κ.Φ.Α.Σ. παύει να ισχύει από την 1.1.2014.

Περαιτέρω, με τις διατάξεις της παραγράφου 19 του άρθρου 6 του Κ.Φ.Α.Σ., όπως η παράγραφος αυτή τέθηκε με την παράγραφο 5 του άρθρου 51 του ν.4223/2013 (ΦΕΚ 287 Α') και ισχύει από 1.1.2014, ο υπόχρεος απεικόνισης



συναλλαγών εφαρμόζει κατάλληλες δικλείδες που εξειδικεύονται με απόφαση του Γενικού Γραμματέα Δημοσίων Εσόδων για την παρακολούθηση των παραλαμβανομένων και μή τιμολογημένων ακόμη από τους προμηθευτές αποθεμάτων καθώς και των αποθεμάτων που διακινούνται και εκκρεμεί τιμολόγηση.

Κατ' εξουσιοδότηση της προαναφερόμενης διάταξης, εκδόθηκε η απόφαση του Γενικού Γραμματέα Δημοσίων Εσόδων ΠΟΛ.1286/31.12.2013, με την οποία ορίστηκαν οι κατάλληλες δικλείδες για την παρακολούθηση των παραλαμβανομένων και μή τιμολογημένων ακόμη από τους προμηθευτές αποθεμάτων καθώς και των αποθεμάτων που διακινούνται και εκκρεμεί τιμολόγηση.

Με την απόφαση αυτή καθιερώνεται δικαιολογητικό έγγραφο για την παρακολούθηση της αποστολής, παράδοσης, διακίνησης, παραλαβής των μή τιμολογηθέντων αποθεμάτων τα οποία διακινούνται με σκοπό αποκλειστικά την πώληση τους απευθείας ή μέσω τρίτου.

Το έγγραφο αυτό μπορεί να φέρει τίτλο οποιαδήποτε ένδειξη επιθυμούν οι υπόχρεοι όπως «Δελτίο Αποστολής», «Συνοδευτικό Έγγραφο», «Συνοδευτικό Διακίνησης Αποθεμάτων», «Δελτίο Αποστολής Αποθεμάτων», «Έγγραφο Αποστολής Αποθεμάτων», κτλ. Αποθέματα, για την εφαρμογή των υπόψη διατάξεων είναι τα εμπορεύσιμα αγαθά (εμπορεύματα, έτοιμα προϊόντα, πρώτες ύλες, κτλ).

8.1 Υπόχρεοι

Υπόχρεοι σε έκδοση του εγγράφου μή τιμολογηθέντων αποθεμάτων είναι:

- ✿ Οι υπόχρεοι απεικόνισης συναλλαγών.
- ✿ Τα πρόσωπα της παραγράφου 1 του άρθρου 3 του Κ.Φ.Α.Σ. (Δημόσιο, Ν.Π.Δ.Δ., νομικά πρόσωπα μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα, κτλ).
- ✿ Αγρότες που εντάσσονται από 1.1.2014 στο κανονικό καθεστώς Φ.Π.Α.

Σημειώνεται ότι οι αγρότες που από 1.1.2014, παραμένουν στο ειδικό καθεστώς Φ.Π.Α., δεν υποχρεούνται στην έκδοση του εγγράφου για την παρακολούθηση (διακίνηση, παράδοση, αποστολή) των μή τιμολογηθέντων αποθεμάτων τους



8.2 Περιπτώσεις έκδοσης

Το έγγραφο μή τιμολογηθέντων αποθεμάτων εκδίδεται από τα προαναφερόμενα πρόσωπα στις εξής περιπτώσεις:

- ✿ Σε κάθε περίπτωση παράδοσης μή τιμολογηθέντων αποθεμάτων ανεξάρτητα εάν γίνει φυσική διακίνηση ή όχι αυτών και εφόσον δεν έχει εκδοθεί άμεσα κατά την παράδοση τιμολόγιο ή απόδειξη λιανικών συναλλαγών, κατά περίπτωση.
- ✿ Σε κάθε περίπτωση παραλαβής μή τιμολογηθέντων αποθεμάτων:

1) Από πρόσωπο που δεν έχει υποχρέωση έκδοσης του εγγράφου (π.χ. αγρότης του ειδικού καθεστώτος Φ.Π.Α., ιδιώτης, κτλ) και εφόσον δεν έχει εκδοθεί άμεσα με την παραλαβή τους τίτλος κτήσης της παραγράφου 5 του άρθρου 6 του Κ.Φ.Α.Σ. ή τιμολόγιο αγοράς αγροτικών προϊόντων.

2) Από πρόσωπο που παρότι έχει υποχρέωση αρνείται την έκδοση αυτού ή όταν κατά την παραλαβή τους δεν παραδίδεται είτε τιμολόγιο του προμηθευτή αυτών είτε αντίτυπο του εγγράφου μή τιμολογηθέντων αποθεμάτων. Επισημαίνεται ότι το εν λόγω έγγραφο εκδίδεται και κατά την παραλαβή επιστρεφόμενων αποθεμάτων είτε από υπόχρεο απεικόνισης συναλλαγών είτε από ιδιώτη εφόσον δεν εκδίδεται άμεσα με την επιστροφή πιστωτικό τιμολόγιο ή απόδειξη επιστροφής, κατά περίπτωση.



8.3 Ειδικές περιπτώσεις

1) Το ανωτέρω έγγραφο παρακολούθησης μή τιμολογηθέντων αποθεμάτων εκδίδεται ακόμα και σε κάθε περίπτωση αποστολής, παράδοσης ή διακίνησης αποθεμάτων, από τον προμηθευτή-πωλητή αυτών απ' ευθείας σε τρίτον, με εντολή του αγοραστή αυτών (τριγωνικές, τετραγωνικές, κτλ συναλλαγές).

Το έγγραφο της περίπτωσης αυτής συντάσσεται από τον προμηθευτή-φυσικό αποστολέα συνοδεύει τα αποθέματα μέχρι τον φυσικό παραλήπτη αυτών και παραδίδεται στον εντολέα-αγοραστή. Η υποχρέωση έκδοσης του εγγράφου αυτού και από τον εντολέα-αγοραστή ή/και το φυσικό παραλήπτη των αποθεμάτων μπορεί να αναπληρωθεί από αντίγραφα του εγγράφου του φυσικού αποστολέα.

2. Το ανωτέρω έγγραφο παρακολούθησης μή τιμολογηθέντων αποθεμάτων εκδίδεται και σε κάθε περίπτωση μεταφοράς και διανομής αγαθών που η ποσότητά τους καθορίζεται από τον παραλήπτη. Στο περιεχόμενο του κατά τα ανωτέρω εκδιδόμενου συνοδευτικού εγγράφου στη θέση των στοιχείων του αντισυμβαλλόμενου αναγράφεται η λέξη «Διάφοροι».

Κατά την παράδοση των αποθεμάτων εκδίδονται για κάθε επιμέρους παράδοση είτε άμεσα τα φορολογικά στοιχεία αξίας (τιμολόγια, αποδείξεις λιανικών συναλλαγών) ή έγγραφα μή τιμολογηθέντων αποθεμάτων. Κατά την επιστροφή των μή παραδοθέντων αποθεμάτων μπορεί να εκδίδεται είτε νέο έγγραφο στο οποίο αναγράφονται το είδος και η ποσότητα των επιστρεφόμενων αποθεμάτων ή να αναγράφεται το υπόλοιπο της επιστρεφόμενης ποσότητας στο αρχικό έγγραφο.

3) Στις περιπτώσεις που κατά την παραλαβή των μή τιμολογηθέντων αποθεμάτων διαπιστώνονται πλεονάσματα ή ελλείμματα είτε εκδίδεται από τον παραλήπτη αυτών έγγραφο μή τιμολογηθέντων αποθεμάτων αναγράφοντας την ποσότητα του πλεονάσματος ή του ελλείμματος είτε στο αρχικό έγγραφο του προμηθευτή αναγράφονται το πλεόνασμα ή το έλλειμμα, κατά περίπτωση.

8.4 Περιεχόμενο

Στο περιεχόμενο του εγγράφου μή τιμολογηθέντων αποθεμάτων αναφέρονται τα δεδομένα του τιμολογίου των παραγράφων 9, 10 και 11 του άρθρου 6 του Κ.Φ.Α.Σ. πλην



της τιμής μονάδας, της αξίας και του Φ.Π.Α. των αποθεμάτων. Επισημαίνεται ότι από τα δεδομένα της παραγράφου 9 του άρθρου 6, δεν αναγράφονται οι ενδείξεις του δευτέρου εδαφίου αυτής (απαλλαγή από Φ.Π.Α., κτλ).

Σημειώνεται ότι σε σχέση με το δελτίο αποστολής στο έγγραφο μή τιμολογηθέντων αποθεμάτων δεν αναγράφεται, μεταξύ άλλων, η ώρα παράδοσης ή αποστολής, ο αριθμός κυκλοφορίας του φορτηγού αυτοκινήτου ή του πλωτού μέσου, ο τόπος αποστολής και ο τόπος προορισμού.

8.5 Χρόνος έκδοσης

Το ανωτέρω έγγραφο συντάσσεται κατά το χρόνο της αποστολής ή της παραλαβής ή της διακίνησης των αποθεμάτων όταν υφίσταται διακίνηση αυτών, συνοδεύει τα αποθέματα μέχρι τον τελικό προορισμό τους και διαφυλάσσεται στις εγκαταστάσεις του προμηθευτή και του αγοραστή, πλην των ιδιωτών, των αποθεμάτων.

8.7 Περιπτώσεις που δεν εκδίδεται έγγραφο μή τιμολογηθέντων αποθεμάτων.

Από τις διατάξεις της απόφασης Γ.Γ.Δ.Ε. ΠΟΛ.1286/31.12.2013 προκύπτει ότι δεν εκδίδεται το υπόψη έγγραφο σε κάθε άλλη περίπτωση πλην της αποστολής, παράδοσης, παραλαβής, διακίνησης μή τιμολογηθέντων αποθεμάτων.



Ενδεικτικά αναφέρονται οι παρακάτω περιπτώσεις για τις οποίες δεν εκδίδεται υποχρεωτικά το έγγραφο:

- ✿ Διακίνηση αποθεμάτων για δοκιμή ή δειγματισμό.
- ✿ Διακίνηση αγαθών μεταξύ εγκαταστάσεων (έδρα, υποκατάστημα, αποθήκη).
- ✿ Διακίνηση δειγμάτων για δωρεάν διάθεση.
- ✿ Αποστολή αποθεμάτων σε τρίτο με σκοπό την επεξεργασία, συναρμολόγηση, επισκευή.
- ✿ Διακίνηση-αποστολή αποθεμάτων με σκοπό την φύλαξη, αποθήκευση.
- ✿ Διακίνηση αποθεμάτων για συμμετοχή και μόνο (όχι πώληση) σε έκθεση.
- ✿ Διακίνηση αγαθών με σκοπό την απόρριψη-καταστροφή αυτών.
- ✿ Διακίνηση παγίων γενικώς.
- ✿ Διακίνηση χρησιδανειζόμενων ή εκμισθούμενων κινητών πραγμάτων.
- ✿ Αυτοπαραδόσεις αγαθών.
- ✿ Διακίνηση, αποστολή αγαθών από επιχειρήσεις εκμετάλλευσης ψυγείων και αποθηκών.

Κλείνοντας πρέπει να δώσουμε τα συγχαρητήρια στην διοίκηση της MOBIAC δεδομένου ότι σήμερα στην εποχή των μνημονίων παρόλο που έχουν καταργηθεί η πλειονότητα σχεδόν των συλλογικών συμβάσεων εργασίας, η MOBIAC ως μια συνεχώς αναπτυσσόμενη εταιρία στον κλάδο της βιομηχανίας και του εμπορίου εξακολουθεί να πληρώνει τους εργαζόμενούς της με μισθούς υψηλότερους των συλλογικών συμβάσεων που ήταν σε ισχύ το 2009.

Γραφιστικές Παρεμβάσεις

Το νέο Γραφιστικό Τμήμα της MOBIAC συνεχίζει το έργο του προσφέροντας υπηρεσίες οι οποίες συνθέτουν την εικόνα της Εταιρίας. Οι Γραφιστικές εργασίες που εκτελούνται είναι αυτοκόλλητα πυροσβεστήρων, διαφημιστικά φυλλάδια των προϊόντων, κατάλογοι τιμοκατάλογοι και ενημερωτικά έντυπα. Όπως επίσης, μακέτες για την πιστοποίηση των προϊόντων σύμφωνα πάντα με την ισχύουσα νομοθεσία, είτε για τα Πυροσβεστικά ή για τα Ιατρικά-Αέρια.



Αποτέλεσμα της σχεδίασης των μακετών είναι η καλύτερη εξυπηρέτηση των συνεργατών και πελατών της εταιρίας, με βάση τις πληροφορίες των προϊόντων που τους ενδιαφέρουν. Επίσης, διευκόλυνεται η καθημερινή εργασία των εργαζομένων της MOBIAC όσον αφορά αρχεία τα οποία ο γραφίστας χειρίζεται με ευκολία εξ' αιτίας των κατάλληλων προγραμμάτων και γνώσεων που διαθέτει.

Ωστόσο, το επάγγελμα του γραφίστα διακρίνεται από υπομονή και επιμονή, καθώς απαιτείται ακρίβεια και ο χρόνος είναι πολύτιμος για την εκτέλεση της εκάστοτε εργασίας που καλείται να φέρει εις πέρας.

Η διαφήμιση αποτελεί σημαντικό κομμάτι για την λειτουργία κάθε εταιρίας, πόσο μάλλον για τη MOBIAC η οποία διαθέτει τεράστια γκάμα προϊόντων που ξεπερνά τα 2.000 είδη σε πυροσβεστικό και ιατρικό εξοπλισμό κάτι που σημαίνει ότι ο σχεδιασμός φυλλαδίων και καταλόγων είναι σημαντικός για την σωστή παρουσίαση και διαφήμισή τους. Σε αυτό βοηθάει η χρήση της σύγχρονης τεχνολογίας, σε συνδυασμό με την αισθητική και την επίγνωση των νόμων και των αναγκών της αγοράς.

“ Το επάγγελμα του γραφίστα διακρίνεται από υπομονή και επιμονή, καθώς απαιτείται ακρίβεια και ο χρόνος είναι πολύτιμος για την εκτέλεση της εκάστοτε εργασίας που καλείται να φέρει εις πέρας ”

Κατά συνέπεια, η προβολή αυτή συμβάλλει στην δημιουργία μιας νέας εικόνας, που αποτελεί το έργο του γραφίστα, βοηθώντας την επιχείρηση να μεταβιβάσει τα απαραίτητα μηνύματα και πληροφορίες.

Κέντρο Διανομής Β.Ελλάδος και Βαλκανίων

Το κέντρο διανομής Βορείου Ελλάδος και Βαλκανίων με γνώμονα την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της **MOBIAKFIRE** και **MOBIAKCARE** από την 1η Νοεμβρίου του 2013 μεταφέρθηκε στο Καλοχώρι σε νέες, μεγαλύτερες και λειτουργικότερες εγκαταστάσεις 4000 τμ. Η νέα διεύθυνση είναι **Αρκαδίου 8** και τα τηλέφωνα/φάξ επικοινωνίας **τηλ: 2310 785668, φαξ: 2310 574793**.



Η αποθήκη μας διαθέτει ολοκληρωμένη γκάμα πυροσβεστικών (λειτουργεί showroom με όλη τη σειρά των πυροσβεστήρων που διαθέτει η MOBIAK) και ιατρικών ειδών. Σε συνδυασμό με το καταρτισμένο προσωπικό και τα ιδιόκτητα φορτηγά εξυπηρετεί όλους τους συνεργάτες, είτε με καθημερινά δρομολόγια στο νομό Θεσσαλονίκης ή με την παραλαβή των προϊόντων από την αποθήκη.



Για τους συνεργάτες μας στην επαρχία εκτός από τις καθημερινές αποστολές μέσω μεταφορικών εταιριών, εκτελούνται ανά τακτά χρονικά διαστήματα δρομολόγια άνευ χρέωσης με τα φορτηγά της εταιρίας με σκοπό την οικονομικότερη και αμεσότερη παράδοση των εμπορευμάτων.

Με τη στήριξη της διοίκησης, κύριο μέλημα όλου του προσωπικού της αποθήκης είναι η άμεση εξυπηρέτηση όλων των συνεργατών.

Κέντρο Διανομής Κεντρικής και Αν. Κρήτης

Σκοπός του κέντρου διανομής ήταν και παραμένει η άμεση και με άρτιο τρόπο κάλυψη των αναγκών της ευρύτερης περιοχής του Ηρακλείου σε βιομηχανικά και ιατρικά αέρια. Στην ήδη πλούσια γκάμα των προϊόντων έχουν προστεθεί και πιστοποιημένα ψυκτικά υγρά νέας τεχνολογίας.

Η στήριξη του κλάδου των ψυκτικών αποτελεί ένα ακόμη στοιχείο για το κέντρο διανομής. Πλέον οι επαγγελματίες μπορούν να προμηθευτούν άμεσα τις ποσότητες που χρειάζονται, ακόμη και τις αργίες αφού το τηλέφωνο έκτακτης ανάγκης (6979790918) λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο.

Πέραν των αερίων, το κέντρο διανομής εξυπηρετεί συνεργάτες του τμήματος των πυροσβεστικών και ιατρικών προϊόντων με διανομή στο χώρο τους ή προετοιμάζει την παραγγελία τους για να την παραλάβουν οι ίδιοι χωρίς χρονοτριβές.

Το νέο επιτυχημένο εγχείρημα του Κέντρου Διανομής είναι η παροχή υγρών - αερίων σε συνανθρώπους μας που τα έχουν ανάγκη. Τα δοχεία παραμένουν αποθηκευμένα στο χώρο μας και είναι ανά πάσα στιγμή διαθέσιμα. Οι συνεργάτες μας ανά την Κρήτη βοηθούν στην περεταίρω βοήθεια και υποστήριξη σε όλα τα μήκη και πλάτη του νησιού.



Η διεύθυνση του Κέντρου Διανομής είναι: **Οδός Π', ΒΙ.ΠΕ. Ηρακλείου, Κρήτη, Τ.Κ. 73136**. Τα στοιχεία επικοινωνίας είναι: **Τηλ./Fax: 2810333151**. Υπεύθυνος για την εξυπηρέτηση των πελατών είναι ο κ.Χριστοφοράκης Κων/νος (κινητό τηλέφωνο: 6979790918).

ΕΡΓΑΤΙΚΑ ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ ΚΑΙ Η ΠΡΟΛΗΨΗ ΤΟΥΣ

Τα εργατικά ατυχήματα είναι τα τρίτα σε συχνότητα στον κόσμο, αφού κάθε χρόνο συμβαίνουν 250 εκατομμύρια και 1,2 εκατομμύρια εργαζόμενοι χάνουν τη ζωή τους από ατυχήματα ή νοσήματα που σχετίζονται άμεσα με την εργασία τους.



Οι παράγοντες πρόκλησης των εργατικών ατυχημάτων είναι:

- ✿ Πρόκληση ατυχήματος από εργαζόμενο (απειρία αντικείμενου εργασίας, διανοητική ικανότητα του, κόπωση, κλπ) σε ποσοστό 80%.
 - ✿ Οι συνθήκες εργασίας (φωτισμός, αερισμός, κτιριακή υποδομή, κακοσυντηρημένα προβληματικά μηχανήματα) σε ποσοστό 15%.
 - ✿ Φυσικά γεγονότα-φυσικές καταστροφές σε ποσοστό 5%.
- Κάθε εργαζόμενος, ανεξάρτητα από το είδος της επαγγελματικής του δραστηριότητας, καταβάλλει προσπάθεια σωματική ή πνευματική. Η προσπάθεια αυτή εγκυμονεί κινδύνους. Οι επαγγελματικοί κίνδυνοι μπορούν να έχουν ως αποτέλεσμα:
- ✿ Την εμφάνιση ασθένειας.
 - ✿ Την πρόκληση εργατικού ατυχήματος.
 - ✿ Την πρόωρη φθορά της υγείας του εργαζομένου.
 - ✿ Το θάνατο του εργαζομένου.

Η πρόληψη των εργατικών ατυχημάτων είναι και ατομική υπόθεση, γιατί προϋποθέτει την ενεργητική συμμετοχή σου και την ανάπτυξη στάσεων και συμπεριφορών που θα προστατεύουν και θα προάγουν την υγεία σου.

Βασικές Πληροφορίες για Πρόληψη Ατυχημάτων

- ✿ Να χρησιμοποιείς σωστά τις μηχανές, τις επικίνδυνες ουσίες, τα μεταφορικά και άλλα μέσα σύμφωνα με τις οδηγίες του κατασκευαστή.
- ✿ Να χρησιμοποιείς σωστά τον ατομικό προστατευτικό εξοπλισμό που τίθεται στη διάθεσή σου και μετά τη χρήση, να τον τακτοποιείς στη θέση του. Να ζητάς την αντικατάστασή του σε περίπτωση φθοράς ή με βάση την ημερομηνία λήξης. Να καθαρίζεις και να φυλάς τον προστατευτικό εξοπλισμό σε θέση με καλές συνθήκες καθαριότητας και υγιεινής.
- ✿ Μην θέτεις εκτός λειτουργίας, αλλάζεις ή μετατοπίζεις αυθαίρετα τους μηχανισμούς ασφαλείας των μηχανών, εργαλείων, συσκευών, εγκαταστάσεων και κτιρίων και να χρησιμοποιείς σωστά αυτούς τους μηχανισμούς.
- ✿ Να αναφέρεις αμέσως στον εργοδότη ή/και στους εργαζομένους που εκτελούν ειδικά καθήκοντα στον τομέα της προστασίας της ασφάλειας και της υγείας των εργαζομένων όλες τις καταστάσεις που μπορεί να θεωρηθεί εύλογα ότι παρουσιάζουν άμεσο και σοβαρό κίνδυνο για την ασφάλεια και την υγεία, καθώς και κάθε έλλειψη που διαπιστώνεται στα συστήματα προστασίας.
- ✿ Μπαίνοντας στο χώρο της δουλειάς σου, πρόσεξε τα σημεία πάνω στα οποία μπορεί να σκοντάψεις ή να χτυπήσεις. Αν μπορείς διόρθωσέ τα ή ζήτη το από τους υπευθύνους.

- ✿ Όταν εργάζεσαι σε ολισθηρές επιφάνειες ή σε παγωμένο έδαφος, να φοράς παπούτσια με αντιολισθητικές σόλες και αν τυχόν χυθεί κάποιο υγρό καθάρισε το για να μην σε οδηγήσει σε πιθανή πτώση.
- ✿ Βεβαιώσου ότι ο χώρος που εργάζεσαι έχει τον κατάλληλο φωτισμό και ότι δεν εμποδίζεται η όραση σου.
- ✿ Μην συνδέεις πρόχειρα τα ηλεκτροφόρα καλώδια και εάν υπάρχουν φθαρμένα καλώδια, σπασμένες πρίζες, ανοιχτοί διακόπτες, θα πρέπει να αντικατασταθούν αμέσως με τη βοήθεια αδειούχου ηλεκτροτεχνίτη. Να υπάρχει πάντοτε ρελέ ασφαλείας.
- ✿ Φρόντιζε ώστε ο αέρας στους χώρους εργασίας σου να ανανεώνεται συχνά.



- ✿ Μην κάνεις χρήση πηγών γυμνής φλόγας, ιδιαίτερα κοντά σε εύφλεκτα υλικά.
- ✿ Αν χειρίζεσαι μηχανήματα σιγουρέψου ότι υπάρχουν προστατευτικοί προφυλακτήρες οι οποίοι σε χωρίζουν από τα επικίνδυνα μέρη του μηχανήματος και ότι δεν αφαιρέθηκαν κατά την επισκευή του.



- ✿ Να χρησιμοποιείς εργαλεία και μηχανήματα που είναι σε καλή κατάσταση, συντηρημένα και επισκευασμένα.
- ✿ Να γνωρίζεις που υπάρχουν έξοδοι κινδύνου, οι οποίες πρέπει να είναι ελεύθερες από εμπόδια.

Στην ασφάλεια εργασίας και την πρόληψη των εργατικών ατυχημάτων έχουν εμπλοκή όλοι οι παράγοντες που συμμετέχουν στην εργασία. Για να έχουμε τα επιδιωκόμενα αποτελέσματα, πρέπει να υπάρχει κοινή προσπάθεια και συμμετοχή όλων.



Αιματολογικό Τμήμα Νοσοκομείου Χανίων

Δύο αναπηρικά καροτσάκια και ένα πιεσόμετρο προσέφεραν στο **Αιματολογικό Τμήμα του Νοσοκομείου Χανίων**, ο Σύλλογος Τριτέκνων Χανίων και η Εταιρία MOBIAK.

Τον εξοπλισμό παρέδωσε η πρόεδρος του συλλόγου κα. Μαρία Χελιουδάκη και η εκπρόσωπος της MOBIAK κα. Δήμητρα Μαρκάκη, στο πλαίσιο της συνεργασίας τους για την ενίσχυση της νοσηλευτικής μονάδας.

«Ξέραμε τις ανάγκες του Νοσοκομείου και ειδικά με το αιματολογικό είχαμε μιλήσει με την προϊσταμένη την κα. Κολοβού και έτσι αποφασίσαμε να κάνουμε αυτή την προσφορά. Νομίζω ότι είναι ένα καλό δώρο για αυτές τις ημέρες», ανέφερε η κα. Χελιουδάκη, συμπληρώνοντας πως «ας μην χάσουμε την ανθρωπιά μας όλοι, ας βοηθάμε ο ένας τον άλλο, έτσι μόνο θα τα καταφέρουμε».

Από τη πλευρά της MOBIAK η υπεύθυνη λιανικών πωλήσεων της εταιρίας κα. Δήμητρα Μαρκάκη τόνισε πως «η διοίκηση της εταιρείας μας και συγκεκριμένα η οικογένεια Σβουράκη σε συνεργασία με το σύλλογο Τριτέκνων προσέφεραν δωρεάν τα αναπηρικά αμαξίδια για τις ανάγκες της αιματολογικής κλινικής του Νοσοκομείου. Στις μέρες που ζούμε υπάρχουν πολλές ελλείψεις σε διάφορους τομείς και η MOBIAK μας φροντίζει να στηρίζει όπου υπάρχει πρόβλημα».

Τέλος ο γ.γ του συλλόγου τριτέκνων κ. Πέτρος Τεπερίδης ευχαρίστησε την εθελοντική ομάδα «Συνάνθρωπος» για την προσφορά του σε τρόφιμα τα οποία διανεμήθηκαν σε 200 οικογένειες απόρων και αστέγων.

Υγειονομική Περιφέρεια Κρήτης

Σας ενημερώνουμε ότι η Υγειονομική Περιφέρεια Κρήτης αποδέχεται τη δωρεά σας και σας εκφράζουμε τις θερμές μας ευχαριστίες για την αξιόλογη προσφορά σας, που αφορά στον ετήσιο επανέλεγχο - αναγόμευση των φορητών και τροχήλατων πυροσβεστήρων όλων των Νοσοκομείων και Κέντρων Υγείας της 7ης Υ.Πε. Κρήτης με τα ιδιόκτητά σας φορτηγά.



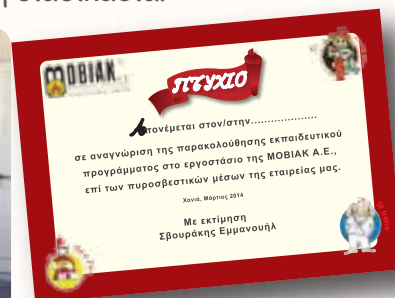
Ο διοικητής της 7ης Υ.Πε. Κρήτης,
Αντώνης Γ. Γρηγοράκης

Το Δ.Σ., το προσωπικό, τα παιδιά και οι γονείς του Κέντρου Ημερήσιας Φροντίδας Αυτιστικών Παιδιών Ν. Χανίων "Μεγαλόχαρη" ευχαριστούμε πολύ την εταιρία συντήρησης και αναγόμευσης πυροσβεστήρων MOBIAK για τη δωρεάν αναγόμευση πυροσβεστήρων του Κέντρου μας.

Για το Δ.Σ.
Ο πρόεδρος
Τρίκκας Νικόλαος

10° Δημοτικό Σχολείο Χανίων

Η παρουσία των μαθητών της Ε' και Στ' τάξης του σχολείου μας στο χώρο της MOBIAK, ήταν ουσιαστική και πολύτιμη. Πραγματικά με απλό επικοινωνιακό και κατανοητό λόγο ο κ. Απόστολος Διαμαντόπουλος κατάφερε να κερδίσει το ενδιαφέρον των μαθητών μας και να τους ενημερώσει σε θέματα σχετικά με την πυρασφάλεια, την πυροπροστασία και σε ιατρικό εξοπλισμό home care. Εκπαιδευτικοί και μαθητές επέστρεψαν με τις καλύτερες εντυπώσεις και αξιολόγησαν θετικά την όλη διαδικασία.



Να είστε καλά και να συνεχίσετε με την ίδια δύναμη ψυχής να προσφέρετε έργο στη χανιώτικη κοινωνία. Ευχαριστούμε θερμά και ελπίζουμε σε μελλοντική μας συνεργασία.

Με εκτίμηση,
Η Διευθύντρια του σχολείου
Μαρία Κληματοσάκη

Λίγα φτωχά λόγια

Εμείς εδώ οι Καθιανοί. Απόψε μια παρέα ...
ελάχιστη εκφράζουμε τιμή προς τον Μακρέα!
Φύλακας, άγγελος γιατρός, που ήρθε απ' τα ξένα,
για να γιατρέψει τις πληγές σε μένα και σε σένα...
Έκανε το καθήκον του πανώρια καλοσύνη,
γιαυτό τ' αντιγυρίζουμε λίγη ευγνωμοσύνη ...

Να σ' έχει ο Θεός καλά, Δημήτρη ...
Εμείς σ' έχουμε στην καρδιά μας.

Στο Σβουράκη τον Μανώλη ... Η ομήγυρή μας όλη
Του χωριού μας η καρδιά και για σένα θα χτυπά !
Εργοδότης μ' ανθρωπιά, στα δικά μας τα παιδιά...
Μ' ανθρωπιά... ανθρωπιά, που δύσκολα τη βλέπεις πιά!

Δημ. Γιαννακός,
Κάτοικος Καθιανών Ακρωτηρίου

Πυρόσβεση σε Επίπεδο Παγκόσμιου Αθλητισμού

Μπορεί ένα απλός πυροσβεστήρας ή ένας πυροσβεστικός σωλήνας να σώσει μία ζωή και να μείνει στην ιστορία και το πάνθεον του παγκόσμιου αθλητισμού;

Η παρουσία πυροσβεστικού εξοπλισμού και ειδών πυρασφάλειας είναι υποχρεωτική σύμφωνα και με την νομοθεσία σε όλους τους χώρους του αθλητισμού με τις απαιτήσεις να είναι μεγαλύτερες ανάλογα τον χώρο και την αθλητική δραστηριότητα. Τι μπορεί να συμβεί όμως σε πραγματικό χρόνο εν ώρα αγώνα σε επίπεδο formula1 στο παγκόσμιο πρωτάθλημα;

Αξέχαστη θα μείνει η 1η Αυγούστου 1976 στον Αυστριακό τρις πρωταθλητή της **F1 Niki Lauda**. Στον πρώτο μόλις γύρο του γερμανικού αγώνα στο Nurburgring το μονοθέσιο του παρέκλινε της πορείας του και συγκρούστηκε στο δεξί προστατευτικό τοίχιο της πίστας με άμεση συνέπεια να τυλιχθεί στις φλόγες. Με την έγκαιρη βοήθεια του προσωπικού ασφαλείας αλλά και συναθλητών του, κατάφερε να βγει από το κατεστραμμένο όχημα και να σωθεί κυριολεκτικά η ζωή του. Το αντίτιμο ήταν σοβαρά εγκαύματα στο πρόσωπο, το δεξί αυτί καθώς επίσης να καούν και τα μαλλιά του.



Ένας τόσο σοβαρός τραυματισμός όμως δεν στέρησε τη δίψα στον Αυστριακό για το παγκόσμιο πρωτάθλημα, με άμεση επιβράβευση τον επόμενο χρόνο οπότε και κατάφερε να αναδειχθεί και πάλι παγκόσμιος πρωταθλητής

Μετά το ατύχημα του Lauda η παγκόσμια ομοσπονδία μηχανοκίνητου αθλητισμού έλαβε νέα μέτρα για την προστασία των οδηγών σε περιπτώσεις εκδήλωσης φωτιάς την ώρα του αγώνα, όπως το προστατευτικό κάλυμμα κεφαλιού.

Ένα ακόμη περιστατικό της σύγχρονης ιστορίας της F1 που πιθανόν να θυμούνται αρκετοί φίλοι του αθλήματος είναι αυτό του Γερμανού επτά φορές παγκόσμιου πρωταθλητή **Michael Schumacher** σε αγώνα της Αυστρίας.

Ενώ βρισκόταν στον χώρο του ανεφοδιασμού έπειτα από τεχνικό πρόβλημα με την αντλία καυσίμων ξέσπασε στο όχημά του φωτιά. Ευτυχώς, χάρη στην άμεση επέμβαση των τεχνικών της ομάδας του αποφεύχθηκαν τα χειρότερα. Το γεγονός αναφέρετε και στον παγκόσμιο ιστό, στη σελίδα <http://www.youtube.com/watch?v=k-gtJgoYUPk>.

Ανάλογα περιστατικά έχουν λάβει χώρα και σε άλλους αγώνες του παγκοσμίου πρωταθλήματος όπως στο Hockenheim το 1994 αλλά και στη Indianapolis το 2009, ευτυχώς με αίσιο τέλος για τους οδηγούς σε όλες τις περιπτώσεις

Αντιλαμβανόμαστε λοιπόν πόσο επιτακτική είναι η ανάγκη ύπαρξης πυροσβεστικού εξοπλισμού σε κάθε επίπεδο αθλητισμού και πώς μπορεί ακόμη και ένας απλός πυροσβεστήρας να σώσει μία ζωή και γιατί όχι κατ'επέκταση να χαρίσει... ένα παγκόσμιο πρωτάθλημα.

Γράφει ο **Μανώλης Σταυρουλάκης**,
Τμήμα Πωλήσεων, MBKfire

Επιβράβευση Συνεργατη

Η εταιρία FIRE X ιδρύθηκε το 1999 στην Κομοτηνή και αποτελεί μία από τις πλέον σύγχρονες και αναπτυσσόμενες εταιρίες στον τομέα της πυρασφάλειας και της πυροπροστασίας σε ολόκληρη την Ελλάδα.

Αρχικά η εταιρία δραστηριοποιήθηκε στην παραγωγή και συντήρηση πυροσβεστήρων σε τοπικό επίπεδο ενώ σταδιακά διέυρνε τις επαγγελματικές δραστηριότητες σε όλη την Αν. Μακεδονία και Θράκη.

Το 2001 επεκτείνει τις εγκαταστάσεις της δημιουργώντας στην Κομοτηνή μια υπερσύγχρονη βιοτεχνική μονάδα. Το 2006 η εταιρία πιστοποιείται ως προς το Σύστημα Διαχείρισης Ποιότητας ΕΛΟΤ EN ISO9001:2000 το οποίο και διατηρεί έως σήμερα. Το 2009 η εταιρία αποκτά πιστοποίηση για την Υγιεινή και Ασφάλεια στους Χώρους Εργασίας με το ΕΛΟΤ EN ISO18001-2008. Το 2011 αναλαμβάνει την πρωτοβουλία να πιστοποιηθεί σε ένα τομέα που έχει ιδιαίτερη ευαισθησία δηλαδή τον τομέα του Περιβάλλοντος και τη Διαχείριση των Αποβλήτων (scrap) και πιστοποιείται με το ΕΛΟΤ EN ISO14001-2004.

Επίσης η εταιρία διαθέτει πιστοποιητικό Αναγνωρισμένης Εταιρίας με αρ. πιστοποιητικού (ΑΕ-С-066С/12) όπως επίσης και πιστοποιητικό Αρμόδιου Ατόμου με αρ. πιστοποιητικού (PR-С-104С).

Γνώμονας της FIRE X είναι η εξαιρετική ποιότητα παροχής υπηρεσιών όπως και η συνέπεια και η άμεση σχέση με τους πελάτες. Με άριστα υλικά και ειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό δημιουργεί σχέσεις συνεργασίας και όχι καθαρά εμπορικές συναλλαγές.

Αγαπημένε φίλε και συνεργάτη Νίκο Στεργίου, σ' ευχαριστούμε για την άριστη συνεργασία που έχουμε όλα αυτά τα χρόνια και ευχόμαστε σε εσένα και στην οικογένεια σου πάνω από όλα υγεία και καλή συνέχεια στην αξιόπαινη πορεία σου.

Για μένα τα χιλιόμετρα εμπόδιο δεν είναι, μου φτάνει που 'σαι στην καρδιά παντοτινέ μου φίλε.



Γράφει η **Σοφία Ψυλλάκη**,
Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ, Τμήμα Πωλήσεων, MBKfire