



σελ. 12

Επίσκεψη σε
Συνεργάτη μας
στην Κύπρο

σελ. 12

Εκθεση
στη Σερβία

σελ. 13

Εκθεση
στη Ρουμανία
4th FAIR SECURITY 2016

σελ. 13

Επέκταση
στο Μαρόκο

Η MOBIAK στο Dubai

Φωτογραφικό Υλικό σελ. 14



σελ. 4
Αντιπυρικά Υγρά

Τμήμα Διαχείρισης Ποιότητας

σελ. 5
Πυροσβεστήρες Οροφής
HFC227ea!

Τμήμα Εξαγωγών MOBIAKFire

σελ. 10
Πως να Προσελκύσετε
Νέους Πελάτες
Τμήμα Πωλήσεων MOBIAKFire

σελ. 22
Νέα Σειρά Πυροσβεστικών Ανεμών
Πιστοποιημένων KIWA EN671
Τμήμα Εξαγωγών MOBIAKFire

σελ. 25
Το φαινόμενο Hanjin Shipping και η κρίση
που δημιουργεί με παγκόσμιες προεκτάσεις
Τμήμα Εισαγωγών MOBIAKFire



σελ. 28
Νέα Διαδικασία Εκτέλεσης
Γνωματεύσεων ΕΟΠΠΥ
Τμήμα Εξαγωγών MOBIAKcare

σελ. 33
Sefam Connect Πλατφόρμα
Απομακρυσμένης Επιτήρησης
Τμήμα Έρευνας & Ανάπτυξη MOBIAKcare

σελ. 34
Εθελοντική Αιμοδοσία
Τμήμα MOBIAKcare



σελ. 24
Νέες Υπηρεσίες
της MOBIAK GAS
Τμήμα MOBIAKGas

σελ. 24
Ιατρικά Αέρια & Κανόνες
Καλής Παρασκευής
Τμήμα MOBIAKGas



σελ. 20
Ιστορική Αναδρομή
της Ελιάς
Τμήμα Γεωργικών Προϊόντων

Σας ευχόμαστε
Καλό Πάσχα &
Καλή Ανάσταση!



ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
ΜΑΝΩΛΗΣ ΣΒΟΥΡΑΚΗΣ**ΕΚΔΟΣΗ**
MOBIAC A.E.**ΚΕΝΤΡΙΚΑ**

Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ 98 - 98
ΧΑΝΙΑ - ΚΡΗΤΗ 731 38
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

ΕΙΚΑΣΤΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ

Μυρτώ Κουμή:
Δημιουργικό Τμήμα

ΟΜΑΔΑ ΣΥΝΤΑΞΗΣ

Μανώλης Σβουράκης:
Πρόεδρος & Διευθ. Σύμβουλος 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

Απόστολος Διαμαντόπουλος:

Οικονομικές Επιστήμες MSc,
Τμήμα Εξαγωγών

Σοφία Ψυλλάκη:

Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ,
Τμήμα Πωλήσεων Πυρικού Εξοπλισμού

Λευτέρης 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

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Ψυλλάκη Σοφία:
Ηλ. Μηχανικός & Μηχανικός Η/Υ, Τμήμα Πωλήσεων Πυρικού Εξοπλισμού
&
Χρύσα Κοζωνάκη:
Τμήμα Πωλήσεων Ιατρικών

ΔΙΑΘΕΣΗ

Τη MOBIAC Press θα τη βρείτε:

- Στα κεντρικά Καταστήματα της MOBIAC A.E.
- Στο Τμήμα Πωλήσεων στο Εργοστάσιο
- Στους Εξωτερικούς Πωλητές

• Στα Κέντρα Διανομής Κεντρικής & Νότιας Ελλάδας, Βόρειας Ελλάδας & Βαλκανίων & Ανατολικής Κρήτης.

EDITORIAL

Αγαπητοί Αναγνώστες,

Με αφορμή το καλωσόρισμα της Άνοιξης ύστερα από έναν αρκετά δύσκολο χειμώνα, σίγουρα αντιλαμβανόμαστε τη μονοτονία της ρουτίνας που απορρέει μέσα από αυτές τις δυσμενείς συνθήκες, οι οποίες επηρεάζουν κατά πολύ την ψυχολογία μας. Το μοτίβο του "Σπίτι-Δουλειά, Δουλειά-Σπίτι" γίνεται συνήθεια με τις μέρες να ακολουθούν η μια την άλλη, δίχως να βιώνουμε οτιδήποτε καινούργιο. Ωστόσο είναι πολλοί λίγοι αυτοί που δεν έχουν νιώσει την ανάγκη να αποδράσουν, ούτε να εντάξουν νέες δραστηριότητες στη ζωής τους, ώστε να αλλάξουν το σκηνικό.

Φεύγεις νωρίς, γυρίζεις αργά. Υποχρεώσεις, δουλειές, εκκεμότητες, κούραση, πίεση, άγχος. Οι μέρες διαδέχονται η μια την άλλη και απλά περνούν. Έρχεται το καλοκαίρι, κι όμως η ρουτίνα μοιάζει δύσκολο να σπάσει.

Το μοτίβο του "Σπίτι-Δουλειά, Δουλειά-Σπίτι" γίνεται συνήθεια με τις μέρες να ακολουθούν η μια την άλλη, δίχως να βιώνουμε οτιδήποτε καινούργιο...

Υπόσχεται στον εαυτό σου ότι αυτή η κατάσταση θα αλλάξει, αλλά ποτέ η καθημερινότητα δεν αφήνει το περιθώριο, τον χρόνο ή την ενέργεια να το πραγματοποιήσεις. Κάθε χρόνο ελπίζεις πως όταν γυρίσεις από τις διακοπές, θα κάνεις το παν για να διατηρήσεις αυτή την αισιοδοξία στην καθημερινότητά σου, με νέες ασχολίες και χόμπι. Κι όμως καταλήγεις να έρχονται οι επόμενες διακοπές χωρίς να αλλάζει τίποτα ουσιαστικό.

Η ρουτίνα είναι αμείλικτη, δεν αλλάζει με υποσχέσεις. Χρειάζεται δράση.

Το πρόβλημα ξεκινάει από την εξάρτηση των "πρέπει" που έχει βάλει ο άνθρωπος στη ζωή του και που δεν του επιτρέπουν να αναλάβει τον έλεγχο και τις κινήσεις του εαυτού του. Εκτίθεται σε επαναλαμβανόμενες καταστάσεις και γεγονότα χωρίς να παίρνει ευχαρίστηση.

Ο λόγος που οι περισσότεροι άνθρωποι "πνίγονται" στη ρουτίνα, είναι επειδή δεν βάζουν ξεκάθαρους στόχους ώστε να ξεφύγουν από την καθημερινότητα. Δεν μπορούν να βρουν τρόπο ώστε να συνδυάσουν τα "πρέπει" με τα "θέλω" τους.

Σίγουρα είναι δύσκολο οι υποχρεώσεις και τα προβλήματα να ξεχαστούν, με αποτέλεσμα να πνιγόμαστε στη ροή της ημέρας και στο τέλος της να μην έχουμε κουράγιο για τίποτα άλλο.

Είναι σημαντικό να ξεκαθαρίσουμε στον εαυτό μας τι ακριβώς αναζητάμε από τη ζωή.

Αυτό θα βοηθήσει να μπουν τα πράγματα σε μια προοπτική, να διευθετηθεί καλύτερα ο χρόνος και να αποκτηθούν κίνητρα και κατευθύνσεις.

Με αυτόν τον τρόπο ορίζουμε τις προτεραιότητές μας, προσαρμόζοντας τα "θέλω" μας μέσα στην καθημερινότητά μας, απολαμβάνοντας τις χαρές της ζωής με τους φίλους και την οικογένειά μας.

Δεν είναι εύκολο, αλλά δεν είναι και αδύνατον. Όλα είναι θέμα απόφασης. Αρκεί λοιπόν να θέσουμε έναν στόχο και να μείνουμε πιστοί σε αυτόν.

Μερικοί από αυτούς αναγράφονται παρακάτω:

- Να εντοπίσουμε τι μας ενοχλεί και αν δεν αλλάζει, μπορούμε να αλλάξουμε τον τρόπο προσέγγισής του, ώστε να γίνει πιο ευχάριστο.

- Να βάλουμε στη ζωή μας μια δραστηριότητα που να μας ευχαριστεί. Όπως, γυμναστική, διάβασμα, περπάτημα, χορός, μουσική.

- Να σχεδιάσουμε ένα πρόγραμμα ζωής.

- Να είμαστε αισιόδοξοι και να σκεφτόμαστε θετικά.

- Να είμαστε ειλικρινείς με τον εαυτό μας.

- Να θέτουμε όρια μαθαίνοντας να λέμε "όχι".

Εμείς είμαστε υπεύθυνοι για την καθημερινότητά μας γι' αυτό μπορούμε να την αλλάξουμε και να την προσφέρουμε στον εαυτό μας πιο ποιοτική.

Μπορεί η ρουτίνα να έχει κερδίσει στα σημεία, αλλά με μικρές καθημερινές αλλαγές, έστω και ολιγόλεπτες μπορεί να "ανατραπεί" η καθημερινότητα και να χαθεί η ρουτίνα που τόσο αρνητικά επηρεάζει την ψυχολογία μας.

Η ρουτίνα είναι αδιάτακτη. Στο πέρασμά της σαρώνει τα πάντα. Ακόμα και τις σχέσεις, φιλικές, ερωτικές, οικογενειακές, όσο δυνατές κι αν είναι. Θέλουν φροντίδα για να ευδοκμήσουν.

Η ρουτίνα είναι ύπουλη. Δρα υπόγεια και δημιουργεί προβλήματα. Δεν θα έπρεπε να της επιτρέπουμε να διαχειρίζεται τη ζωή μας. Μεγαλώσαμε με την ιδέα ότι η ρουτίνα είναι κακό πράγμα. Το φορτίο της λέξης είναι ξεκάθαρα αρνητικό: "Μας έφαγε η ρουτίνα", "ρουτίνασα", κ.λπ.

Το βιβλίο του Μέισον Κάρι "Η τέχνη της ρουτίνας" έρχεται να μας αφηγηθεί μια πολύ διαφορετική ιστορία.

Εξετάζοντας δεκάδες διάσημους της τέχνης και της σκέψης, από τον Μότσαρτ, τον Βολταίρο και τον Κάφκα μέχρι ζώντες, όπως ο Γούντι Αλεν, ο Χαρούκι Μουρακάμι ή η Αλίσ Μονρό, το βιβλίο του Κάρι δοξάζει τις καθημερινές τελετουργίες μεγάλων της Ιστορίας, προκειμένου να καταλήξει ότι η ρουτίνα δεν είναι όσο κακή θέλουμε να πιστεύουμε.

Ο συγγραφέας Γουίλιαμ Τζέιμς (1842-1910) το είχε πει με άλλα λόγια: "Υιοθετώντας καλές συνήθειες μπορούμε να απελευθερώσουμε το μυαλό μας, προκειμένου να προχωρήσουμε σε πραγματικά ενδιαφέροντες τομείς δράσης". Αξίζει να σημειωθεί ότι ο ίδιος ο Γουίλιαμ Τζέιμς έπασχε από χρόνια αναβλητικότητα και δεν μπορούσε ποτέ να ακολουθήσει ένα συστηματικό πρόγραμμα.

Ετσι, πιθανότατα από προσωπική εμπειρία, έγραφε ότι "δεν υπάρχει πιο δυστυχισμένο ανθρώπινο ον από αυτό για το οποίο τίποτα δεν είναι προϊόν συνήθειας – εκτός από την αναποφασιστικότητα – και για το οποίο η απόφαση να ανάψει το κάθε τσιγάρο, να πει το κάθε φιλιτζάνι, η ώρα που ξυπνάει και η ώρα που κοιμάται καθημερινά, η έναρξη κάθε εργασίας, υπόκεινται σε ταχύτατη διαδικασία εμπρόθετης απόφασης".

Με αυτόν τον τρόπο ορίζουμε τις προτεραιότητές μας, προσαρμόζοντας τα "θέλω" μας μέσα στην καθημερινότητά μας, απολαμβάνοντας τις χαρές της ζωής με τους φίλους & την οικογένειά μας...



Πολύ σωστά γράφει, λοιπόν, ο Μέισον Κάρι ότι η καθημερινότητα του καθενός είναι μια ολόκληρη σειρά από επιλογές. "Στα σωστά χέρια η ρουτίνα μπορεί να γίνει ένας καλοκουρδισμένος μηχανισμός, προκειμένου να εκμεταλλεύεται κανείς διάφορους περιορισμένους πόρους: τον χρόνο (τον πιο περιορισμένο από όλους τους πόρους), καθώς και τη δύναμη της θέλησης, την αυτοπειθαρχία, την αισιοδοξία. Μια σταθερή ρουτίνα ενθαρρύνει τη δημιουργία ενός πεπατημένου καναλιού για τη διοχέτευση της διανοητικής ενέργειας και βοηθά στην εξάλειψη της τυραννίας των διαθέσεων".

44 Γράφει, ο Μανώλης Σβουράκης
Πρόεδρος & Διευθ. Σύμβουλος MOBIAC A.E.

Αντιπυρρικά υγρά

Γράφει, η **Μίγγα Χαριλαμπίκη**
Χημικός MSc, Τμήμα Διασφάλισης Ποιότητας

Υπολογίζεται ότι κάθε χρόνο στις ΗΠΑ πεθαίνουν από πυρκαγιές περίπου 3.000-4.000 άτομα, παθαίνουν εγκαύματα περίπου 20.000 άτομα και το ετήσιο κόστος από τις καταστροφές περιουσιών από πυρκαγιές υπολογίζεται περίπου στα 11 δισεκατομμύρια δολάρια. Από τα στοιχεία μιας στατιστικής μελέτης που αναφέρεται σε μια περιοδική ενημερωτική έκδοση για ασφαλιστικές εταιρείες, το "Geneva Association Information Newsletter: World Fire Statistics", οι πυρκαγιές, μόνο στις αναπτυγμένες χώρες, προκάλεσαν το θάνατο περισσότερων από 10.000 ατόμων τον χρόνο, ενώ το κόστος (2002-2004) αντιστοιχούσε στο 0,01 έως 0,03 % του ακαθάριστου εθνικού προϊόντος κάθε χώρας.

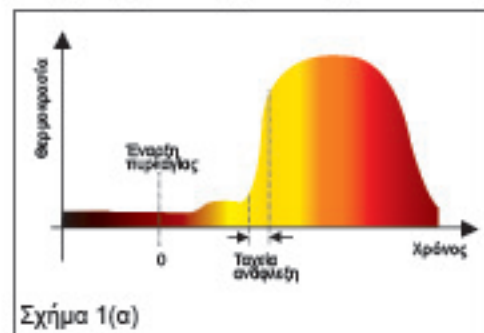
Επίσης, οι πυρκαγιές, πέρα από το υψηλό κόστος σε ζωές και οικονομικές καταστροφές, παράγουν υψηλές ποσότητες τοξικών και καρκινογόνων ουσιών (όπως διοξίνες, πολυχλωριωμένα διφαινύλια και φουράνια), ρυπαίνουν το περιβάλλον και έχουν επιπτώσεις στην υγεία του ανθρώπου από τις τοξικές αναθυμιάσεις και τον καπνό.

Τις τελευταίες δεκαετίες τα διάφορα μέτρα πρόληψης των πυρκαγιών, οι ανιχνευτές φλόγας και καπνού, τα αυτόματα συστήματα κατάσβεσης και συναγερμού, ως και οι διάφορες ουσίες που χρησιμοποιούνται ως επιβραδυντές φλόγας έχουν περιορίσει τον αριθμό των θυμάτων και την καταστροφή σπιτιών, βιοτεχνιών, εργοστασίων και διαφόρων εγκαταστάσεων. Σε αυτό συνέβαλαν και τα αυστηρότερα κριτήρια για πολλά υλικά που είναι εύφλεκτα και χρησιμοποιούνται ως οικοδομικά υλικά (ηλεκτρικές καλωδιώσεις, θερμομονώσεις) αλλά και σε πολλά καταναλωτικά προϊόντα (ενδύματα, χαλιά, έπιπλα, ηλεκτρικές και ηλεκτρονικές συσκευές κ.λπ.).

..οι πυρκαγιές, μόνο στις αναπτυγμένες χώρες, προκαλούν το θάνατο περισσότερων από 10.000 ατόμων τον χρόνο..

Γενικοί τρόποι δράσης των επιβραδυντών φλόγας

Στο Σχήμα 1(α) απεικονίζεται η τυπική εξέλιξη μιας πυρκαγιάς ως διάγραμμα της θερμοκρασίας του κλειστού χώρου εκδήλωσής της ως προς το χρόνο. Η έναρξη κατά κανόνα συνδέεται με μια "περίοδο επώασης", όπου το καύσιμο αντικείμενο (π.χ. το κάλυμμα μιας πολυθρόνας) υπόκειται σε τοπική θέρμανση από μια μικρή πηγή θερμότητας (π.χ. μια καύτρα τσιγάρου ή ένα αναμμένο κερί).



Σχήμα 1(α)

Η τοπική θέρμανση οδηγεί σε μια επίσης τοπική πυρόλυση του οργανικού υλικού με αποτέλεσμα την έκλυση αρχικά μικρής ποσότητας καυσίμων αερίων, τα οποία στη συνέχεια αναφλέγονται εφόσον φθάσουν σε μια ορισμένη συγκέντρωση και η τοπική πηγή θερμότητας δημιουργεί την απαραίτητη θερμοκρασία ανάφλεξης.

Μέρος από την εκλύομενη θερμότητα από την ανάφλεξη των αερίων προκαλεί ταχύτερη πυρόλυση του οργανικού υλικού με αποτέλεσμα την ταχεία εξάπλωση της φλόγας σε όλη την επιφάνεια του υλικού (flash fire) και την πυρκαγιά σε πλήρη εξέλιξη.

Ο ρόλος των επιβραδυντών φλόγας είναι ή να προλάβουν πλήρως την έναρξη της πυρκαγιάς ή να καταστήσουν την εξάπλωσή της βραδύτερη, ώστε να δοθεί χρόνος αντίδρασης στους ανθρώπους να την κατασβέσουν ή έστω να διαφύγουν.

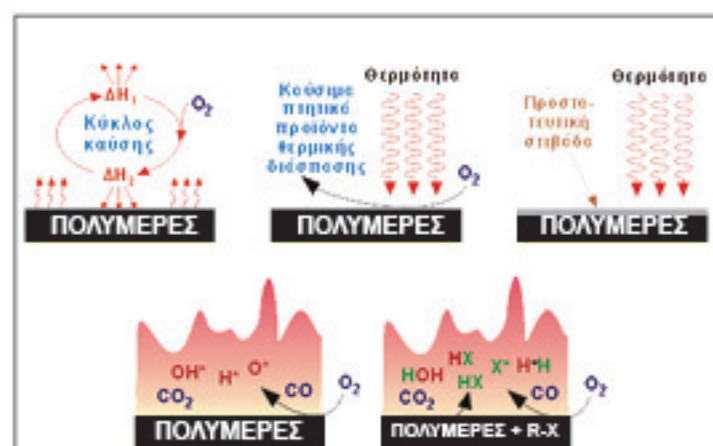
Οι επιβραδυντές της φλόγας, ανάλογα με τη φύση τους, μπορεί δράσουν με έναν ή περισσότερους από τους ακόλουθους φυσικούς και χημικούς τρόπους:

Φυσικοί τρόποι

- (α) Με ψύξη. Ενδόθερμες διαδικασίες στις οποίες εμπλέκονται οι επιβραδυντές διατηρούν χαμηλά τη θερμοκρασία του υποστρώματος και σε επίπεδα χαμηλότερα από εκείνα θα μπορούσαν να συντηρήσουν την καύση.
- (β) Με σχημασμό προστατευτικής στιβάδας. Το υπόστρωμα απομονώνεται από την αέρια φάση μέσω ενός στερεού ή μέσω ενός μη καύσιμου αερίου στρώματος (π.χ. υδρατμοί), γεγονός που ψύχει το υπόστρωμα και περιορίζει την έκλυση καυσίμων αερίων πυρόλυσης που θα συντηρούσαν τη φλόγα.
- (γ) Με αραίωση. Οι επιβραδυντές θερμαινόμενοι διασπώνται εκλύοντας αδρανή (μη καύσιμα) αέρια, τα οποία αραιώνουν τα καύσιμα αέρια και τα διατηρούν σε συγκεντρώσεις μικρότερες από εκείνες του κατώτερου ορίου ανάφλεξης.

Χημικοί τρόποι

- (α) Δέσμευση ελευθέρων ριζών. Ο μηχανισμός διάδοσης και συντήρησης της φλόγας μέσω μηχανισμού ελευθέρων ριζών παρεμποδίζεται από τον επιβραδυντή. Οι σχετικές χημικές διαδικασίες στην αέρια φάση διακόπτονται, το σύστημα ψύχεται, η παροχή επιπλέον καυσίμων αερίων πυρόλυσης μειώνεται και τελικά τερματίζεται.
- (β) Αντιδράσεις στη στερεά φάση. Η διάσπαση του οργανικού υποστρώματος (π.χ. ενός πολυμερούς υλικού) μπορεί να επιταχυνθεί από την επιβραδυντική ουσία με αποτέλεσμα την ροή και απομάκρυνσή του από την περιοχή επίδρασης της φλόγας. Ωστόσο, ο σημαντικότερος τρόπος δράσης είναι ο σχηματισμός από τον επιβραδυντή σταθερής απανθρακωμένης στιβάδας στην επιφάνεια του υποστρώματος μέσω αψιδώσεως. Η στιβάδα αυτή δρα ως θερμομόνωση και περιορίζει την έκλυση καυσίμων αερίων πυρόλυσης του υλικού (Βλ. Σχήμα 2).



Σχήμα 2 Χημικές ουσίες που χρησιμοποιούνται ως επιβραδυντές φλόγας

Περισσότερες από 175 χημικές ουσίες χρησιμοποιούνται ως επιβραδυντές φλόγας. Ανάλογα με τον τύπο τους ή με τον τρόπο δράσης τους χωρίζονται σε διάφορες ομάδες:

Ανόργανοι επιβραδυντές φλόγας

Οργανικοί επιβραδυντές φλόγας

Βρωμιωμένοι επιβραδυντές φλόγας

Φωσφορούχες οργανικές ενώσεις

ΑΥΤΟΜΑΤΟΙ Πυροσβεστήρες Οροφής

Γράφει, ο **Σπύρος Κορώνης**
Μηχανικός Μηχανικός MSc Τμήμα Εξαγωγών MOBIAKFire

Το Κατασβεστικό Υλικό HFC-227ea έχει εξαιρετικές Κατασβεστικές Ιδιότητες για χρήση σε Συστήματα Ολικής Κατάκλισης.

Η Νέα Σειρά Αυτόματων Πυροσβεστήρων Οροφής HFC-227ea είναι ιδανική για την προστασία από πυρκαγιές σε μηχανοστάσια Σκαφών, σε Αίθουσες Server Ηλεκτρονικών Υπολογιστών, σε Χώρους Αποθήκευσης και στις Τηλεπικοινωνίες.

Το Κατασβεστικό Υλικό είναι κατάλληλο για Πυρκαγιές Κατηγορίας A, B και C και είναι επίσης ασφαλές για χρήση σε πυρκαγιές παρουσίας Ηλεκτρικού Ρεύματος.

Σημαντικό είναι να τοποθετείται ένας Πυροσβεστήρας Οροφής για πλήρη κάλυψη - Προστασία του συνολικού Όγκου του εκαστοτε Χώρου.

Φιλική προς το Περιβάλλον Επιλογή!

CE
Σπρίνκλερ



HFC-227ea Clean Agent

Το Κατασβεστικό Υλικό HFC-227ea δεν πρέπει να χρησιμοποιείται σε πυρκαγιές που περιλαμβάνουν τα ακόλουθα υλικά.

- Ορισμένα χημικά ή μείγματα Χημικών Ουσιών όπως Νιτρική Κυπαρίνη & Πυρίτιδα, τα οποία είναι ικανά ταχείας οξείδωσης κατά την απουσία Αέρα.
- Μέταλλα όπως Λίθιο, Νάτριο, Κάλιο, Μαγνήσιο, Τιτάνιο, Ζirkόνιο, Ουράνιο και Πλουτώνιο.
- Μεταλλικά Υδρίδια.
- Χημικά ικανά να υποστούν αυτόματη Θερμική Αποσύνθεση.

Προαιρετικά διατίθεται Πιεσοστατικός Διακόπτης ο οποίος δύναται να συνδεθεί στο Σπρίνκλερ του Πυροσβεστήρα.

Η συσκευή ελέγχει συνεχώς την Πίεση του Πυροσβεστήρα.

Σε περίπτωση Ενεργοποίησης του Πυροσβεστήρα, αμέσως μόλις η Πίεση πέσει κάτω από τα 10Bar ο Πιεσοστατικός Διακόπτης ενεργοποιείται μεταδίδοντας Σήμα σε πιθανή Σύσκευή Αναγγελίας Συναγερμού.

Προαιρετική Ρυθμιζόμενη Βάση Στήριξης

Τεχνικά Χαρακτηριστικά

A/A	Χωρητικότητα	Πίεση	Διαστάσεις	Χρόνος Εκτόνωσης	Θερμ. Ενεργοποίησης	Όγκος Προστασίας
1	1,7Kg HFC-227ea	15Bar στους 20°C	250 x 160mm	Μικρότερος από 15sec	68°C	1,2m³ Ελεύθερου Χώρου
2	4,5Kg HFC-227ea	15Bar στους 20°C	350 x 260mm	Μικρότερος από 15sec	68°C	3,15m³ Ελεύθερου Χώρου
3	8Kg HFC-227ea	15Bar στους 20°C	450 x 220mm	Μικρότερος από 25sec	68°C	5,6m³ Ελεύθερου Χώρου
4	14Kg HFC-227ea	15Bar στους 20°C	440 x 310mm	Μικρότερος από 25sec	68°C	10m³ Ελεύθερου Χώρου

Η Οικονομική Κρίση στην Ελλάδα & η Επιρροή της στις Επιχειρήσεις

✎ Γράφει, ο **Ηλίας Δρακονάκης**
Υπεύθυνος Κέντρου Διανομής Ανατολικής Κρήτης

Η διεθνής οικονομική κρίση, είχε ως αποτέλεσμα να δεχτεί τεράστιο πλήγμα και η Ελληνική οικονομία, φέρνοντας στην επιφάνεια τις χρόνιες αδυναμίες της, φανερώνοντας την υπερχρέωση του ελληνικού Δημοσίου και την αδυναμία ελέγχου του διογκούμενου χρέους του. Η αξιοπιστία της Ελλάδας στις διεθνείς αγορές κεφαλαίου, κλονίστηκε. Η Ελλάδα αναγκάστηκε να προσφύγει στο Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (ΔΝΤ), στην Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα και στην Ευρωπαϊκή Ένωση, ώστε να αποφύγει τη στάση πληρωμών, υιοθετώντας ένα αυστηρό πρόγραμμα δημοσιονομικής πολιτικής.

Η οικονομική κρίση συνεπώς άλλαξε δραματικά τις συνθήκες της αγοράς, μέσα στις οποίες ιδρύονται, δρουν και αναπτύσσονται οι επιχειρήσεις, οι οποίες δέχονται έντονες πιέσεις να προσαρμοστούν σε αυτές τις δυσμενείς συνθήκες. Συχνά αναγκάζονται να μειώσουν το λειτουργικό τους κόστος, να επανεξετάσουν τη στρατηγική της εταιρίας τους, τις επενδύσεις, ακόμη και να προβούν σε μαζικές απολύσεις. Επομένως, σε αυτό το σύνθετο περιβάλλον που χαρακτηρίζεται από ραγδαίες εξελίξεις και υψηλή αβεβαιότητα, το σημαντικότερο ζήτημα που προκύπτει είναι η επιτακτική ανάγκη επιβίωσης των επιχειρήσεων.

Η ανάπτυξη και η παραγωγικότητα της ελληνικής οικονομίας εμποδίζονται από σημαντικές παθολογίες όπως οι παρακάτω:

- Η δομή της οικονομίας είναι τέτοια που αποθαρρύνει τις επενδύσεις
- Η δυσκολία χρηματοδότησης των επιχειρήσεων κατά τη διάρκεια της κρίσης είναι ένα βασικό πρόβλημα που έχει ως αποτέλεσμα τον περιορισμό της ρευστότητας των πελατών/προμηθευτών. Άλλα σημαντικά προβλήματα χρηματοδότησης, είναι βέβαια το υψηλότερο κόστος δανεισμού καθώς και η άρνηση των τραπεζών να εγκρίνουν νέα δάνεια.
- Ο ευρύτερος δημόσιος τομέας είναι τεράστιος και μη αποδοτικός
- Η δομή και οι όροι της αγοράς εργασίας περιορίζουν την ευελιξία του εργατικού δυναμικού
- Το νομικό σύστημα είναι δύσβατο, αποθαρρύνοντας τις επενδύσεις
- Η παραοικονομία είναι εκτεταμένη.

Κάποιες από τις στρατηγικές κινήσεις που πρέπει να κάνουν οι επιχειρήσεις προκειμένου να μπορέσουν να βγουν όσο το δυνατόν λιγότερο επηρεασμένες από ένα περιβάλλον κρίσης είναι οι εξής:

Οι επιχειρήσεις απαιτείται να εφαρμόσουν στρατηγικές κατάλληλες όσον αφορά τον τρόπο τοποθέτησης - επένδυσης των περιουσιακών τους στοιχείων, της αξιοποίησης του εργατικού τους δυναμικού και να λάβουν τα κατάλληλα μέτρα έτσι ώστε κάθε τμήμα της επιχείρησης να έχει την ευκαιρία να πετύχει τους στόχους του.

Απαραίτητο δε είναι, να υιοθετηθούν υπεύθυνες και αποτελεσματικές επιχειρηματικές πρακτικές, οι οποίες να επιτρέπουν κατά την περίοδο της κρίσης την οικονομική βιωσιμότητα. Να επικεντρωθούν στις δραστηριότητες τους και συγκεκριμένα σε εκείνες, που παρουσιάζουν κέρδη μακροπρόθεσμα. Εξίσου σημαντικό με το να εστιάσει μια επιχείρηση στις πιο αποδοτικές επιχειρηματικές δραστηριότητες είναι και να εστιάσει στους πελάτες της, με την ταυτόχρονη προσπάθεια ανάπτυξης του πελατολογίου της.

Οι βιώσιμες επιχειρήσεις πρέπει να καινοτομούν, να υιοθετούν κατάλληλες και φιλικές προς το περιβάλλον τεχνολογίες, να αναπτύσσουν δεξιότητες και ανθρώπινο δυναμικό, και να ενισχύουν την παραγωγικότητά τους ώστε να παραμείνουν ανταγωνιστικές σε εθνικές και διεθνείς αγορές.

Σημαντικό για κάθε εταιρία είναι η δυνατότητα πρόβλεψης της μελλοντικής διάρθρωσης της βιομηχανίας, της κατανόησης των επιπτώσεων του κρατικού παρεμβατισμού ώστε να μπορέσει να δημιουργήσει εικόνα του πώς θα αναδιαρθρωθεί.



Είναι δε κοινώς αποδεκτό ότι για τις επιχειρήσεις όλων των τύπων και μεγεθών υπάρχει σαφής σχέση μεταξύ των συνθηκών εργασίας, της παραγωγικότητας και της ανταγωνιστικότητας.

Σε ένα τέτοιο περιβάλλον οικονομικής ύφεσης & σκληρού ανταγωνισμού υπάρχουν ελληνικές εταιρίες οι οποίες διατηρούν την έδρα τους εντός των γεωγραφικών πλαισίων της Ελλάδας, στηρίζοντας έτσι το τοπικό εργατικό δυναμικό αλλά και την οικονομία της χώρας. Επιπλέον με την κατάλληλη στρατηγική, ικανοποιώντας τις απαιτήσεις της αγοράς, με υπηρεσίες και προϊόντα υψηλού επιπέδου, επιτυγχάνουν τους στόχους τους παρά τις αντιξοότητες.



Η MOBIAK είναι εταιρία η οποία ανήκει σε αυτές, που με επιμονή και όραμα, δραστηριοποιείται με επιτυχία στον ελλαδικό αλλά και διεθνή χώρο. Με διοίκηση και προσωπικό συντονισμένους στην παροχή υπηρεσιών και προϊόντων υψηλής ποιότητας και με σεβασμό στο καταναλωτικό κοινό, με εμπειρία 40 και πλέον ετών, απεικονίζει αισιόδοξα το μέλλον.

Ο Πυροσβεστήρας & η Χρήση του

✎ Γράφει, ο **Σάκης Μποδοσάκης**
Υπεύθυνος Κέντρου Διανομής Βορείου Ελλάδας & Βαλκανίων

Ο Πυροσβεστήρας αποτελεί ένα πρόσθετο στοιχείο υποχρεωτικού εξοπλισμού ασφαλείας του οχήματός μας, για τον οποίο δεν πρέπει να ξεχνάμε πως η χρήση του προκύπτει σε καταστάσεις έκτακτης ανάγκης, όπως είναι η αντιμετώπιση μίας πυρκαγιάς εκδηλωμένης επί ενός οχήματος. Οι πυρκαγιές των οχημάτων γενικά χαρακτηρίζονται ως επικίνδυνες πυρκαγιές. Για το λόγο αυτό, η πρώτη επέμβαση πρέπει να είναι γρήγορη και αποτελεσματική, τα δε μέσα κατάσβεσης, ειδικά αυτά που θα χρησιμοποιηθούν κατά την έναρξη της πυρκαγιάς, αποτελεσματικά για να επιτευχθεί άμεσα η κατάσβεσή της.

Η βενζίνη ή το πετρέλαιο, τα λάδια και διάφορα άλλα εύφλεκτα υγρά αποτελούν καύσιμη ύλη η οποία τροφοδοτεί την πυρκαγιά. Η πυρκαγιά που εκδηλώνεται σε κινούμενο όχημα, δεν γίνεται αμέσως ανηληπτή από τους επιβάτες, ενώ το ρεύμα αέρα που δημιουργείται κατά την κίνηση του οχήματος βοηθάει την εξαπλώση της.

Κάθε όχημα θα πρέπει να έχει συντηρημένο σωστά πυροσβεστήρα ώστε να είναι έτοιμος για χρήση σε περίπτωση πυρκαγιάς.

Σημαντικό είναι να τονίσουμε πως η σωστή θέση του πυροσβεστήρα δεν είναι στο πορτ-μπαγκάζ αλλά μέσα στην καμπίνα του αυτοκινήτου.

Από την νομοθεσία ορίζονται 3 τύποι πυροσβεστήρων και τα οχήματα οφείλουν να φέρουν ανάλογα με την κατηγορία τους.



• **Πυροσβεστήρες Τύπου 1:**
Φορητοί πυροσβεστήρες Ξηράς Κόνεως κατάλληλοι για κατηγορίες πυρκαγιάς A, B, C και για Ηλεκτρικό Ρεύμα τάσης έως 1000 V, με ελάχιστη κατασβεστική ικανότητα 8A, 34B, C.

• **Πυροσβεστήρες Τύπου 2:**
Φορητοί πυροσβεστήρες Ξηράς Κόνεως κατάλληλοι για κατηγορίες πυρκαγιάς A, B, C και για Ηλεκτρικό Ρεύμα τάσης έως 1000 V, με ελάχιστη κατασβεστική ικανότητα 13A, 55B, C.

• **Πυροσβεστήρες Τύπου 3:**
Φορητοί πυροσβεστήρες Ξηράς Κόνεως κατάλληλοι για κατηγορίες πυρκαγιάς A, B, C και για Ηλεκτρικό Ρεύμα τάσης έως 1000 V, με ελάχιστη κατασβεστική ικανότητα 21A, 113B, C.

Παρακολούθηση Μετασχηματισμού προσφορών στα πλαίσια του σύγχρονου marketing

✎ Γράφει, ο **Αλέξανδρος Μπουλάνης**
Τμήμα Πωλήσεων, MOBIAK fire

Βασική επιδίωξη όλων των επιχειρήσεων είναι να αυξήσουν το πελατολόγιο και τους τζίρους τους, αλλά ελάχιστα δείχνουν να γνωρίζουν και να αξιοποιούν τις δυνατότητες του σύγχρονου marketing προκειμένου να το πετύχουν.

Για την επίτευξη του σκοπού αυτού, ένα από τα πλέον σημαντικά εργαλεία σύγχρονου marketing είναι οι έρευνες ικανοποίησης πελατών οι οποίες ανήκουν στην κατηγορία των ποιοτικών ερευνών. Οι έρευνες αυτές διεξάγονται πρόσωπο με πρόσωπο με τον πελάτη αλλά και μέσω τηλεφώνου, μέσω e-mail, μέσω του διαδικτύου, ή σε έντυπη μορφή.

Η μέτρηση ικανοποίησης πελατών προσφέρει αντικειμενική πληροφόρηση όχι μόνο για την ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρει η επιχείρηση, αλλά και για τη συνολική εικόνα της, τη δομή της, τη λειτουργία της, συντελώντας έτσι στον προσδιορισμό των μειονεκτημάτων και των πλεονεκτημάτων των πολιτικών που εφαρμόζει η επιχείρηση αυτή (Kotler, 2000).

Ωστόσο, πέρα από την διαδικασία αυτή, παρεμφερές εργαλείο στοχευμένης έρευνας, αποτελεί και η διερεύνηση του μετασχηματισμού των προσφορών (τιμών) που κάνει μια επιχείρηση προς τους πελάτες της.

Η έρευνα αυτή αποσκοπεί στον εντοπισμό των λόγων για τους οποίους, προσφορές που δόθηκαν μετά από σχετικά αιτήματα πελατών, τελικά δεν μετασχηματίστηκαν σε αντίστοιχες παραγγελίες ήτοι δεν έγινε η σχετική πώληση. Τα πλεονεκτήματα της διαδικασίας αυτής προσομοιάζουν με αυτά της έρευνας ικανοποίησης πελατών.

Η MOBIAK αναγνωρίζοντας τα ωφέλη της διαδικασίας αυτής και με στόχο τη διαρκή βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών και των προϊόντων της, προς όφελος του δικτύου των συνεργατών της, εφαρμόζει σχετικές διαδικασίες από 01.01.2017

Συγκεκριμένα:

- Πρόκειται για μια εύκολη έρευνα, γρήγορη και οικονομική
- Δείχνει έμπρακτα το ενδιαφέρον και τη δέσμευση (commitment) της επιχείρησης απέναντι στους πελάτες της
- Επιτρέπει στην επιχείρηση να στηρίξει τις επιχειρηματικές της επιλογές πάνω σε «μετρήσιμα», ρεαλιστικά συμπεράσματα και όχι σε υποθέσεις
- Είναι πολύτιμο εργαλείο λήψης αποφάσεων για τη σύγχρονη διοίκηση
- Αποτελεί ένα «δίκτυο ασφαλείας» για τις επιχειρήσεις έναντι του ανταγωνισμού, διαφυλάσσοντας τις σχέσεις με τους πελάτες τους.

Συνεπώς, η παρακολούθηση του μετασχηματισμού των προσφορών μας, είναι ο τρόπος για να μάθουμε από τους πελάτες μας, τους λόγους για τους οποίους δεν πραγματοποιήθηκε η σχετική αγορά και άρα να εντοπίσουμε τυχόν αδυναμίες ή στοιχεία που μπορεί να βελτιωθούν για την αύξηση των πωλήσεων μας.

Είναι λοιπόν σημαντικό, να καταστεί κοινή συνείδηση, ότι πρέπει να παρακολουθούμε την πορεία των προσφορών που δίνουμε στους πελάτες μας και η σχετική διερεύνηση θα πρέπει να γίνεται με συνέπεια και συνέχεια ώστε να έχει τα επιδιωκόμενα αποτελέσματα και να οδηγήσει σε αξιόπιστα και ασφαλή συμπεράσματα.

Η MOBIAK αναγνωρίζοντας τα ωφέλη της διαδικασίας αυτής και με στόχο τη διαρκή βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών και των προϊόντων της, προς όφελος του δικτύου των συνεργατών της, εφαρμόζει σχετικές διαδικασίες από 01.01.2017. Υπεύθυνος του όλου εγχειρήματος είναι ο κ. Μπουλάνης Αλέξανδρος του τμήματος πωλήσεων της MOBIAK fire.

Τα μαθηματικά & η Αξία τους

✎ Γράφει ο **Γιάννης Χρηστάκης**
Μηχανολόγος Μηχανικός, Area Manager Βαλκανίων

Ζούμε σ' ένα κόσμο πρακτικών εφαρμογών και οι νέοι μαθαίνουν ή τουλάχιστον θέλουν να μάθουν εκείνες τις γνώσεις που μπορούν να χρησιμοποιούν. Αυτό σημαίνει ότι αποκτά αξία μέσα τους κάθε τι χειροπιαστό και όχι κάτι το αφηρημένο.

Τα μαθηματικά βρίσκονται παντού γύρω μας, μόνο που χρειάζεται κάποια προσπάθεια να τα ανακαλύψουμε. Αυτό συμβαίνει για τους εξής κυρίως λόγους:

Ο ρόλος των μαθηματικών στο επιστημονικό στερέωμα ήταν ανέκαθεν βοηθητικός. Οι υπόλοιπες επιστήμες χρησιμοποιούν τα μαθηματικά για να λύσουν προβλήματα, με αποτέλεσμα η προσφορά των μαθηματικών να μην τονίζεται ιδιαίτερα.

Οι Αρχαίοι Αιγύπτιοι δεν θα μπορούσαν να ξαναβρούν τα όρια των χωραφιών τους μετά από κάθε πλημμύρα του Νείλου, αν δεν χρησιμοποιούσαν τη γεωμετρία, ούτε θα μπορούσαν να κτίσουν τις πυραμίδες, ούτε ποτέ ο Κολόμβος θα είχε ανακαλύψει την Αμερική αν δεν χρησιμοποιούσε τριγωνμετρία για να διαβάσει τα αστέρια, ούτε ποτέ θα υπήρχε εναλλασσόμενο ρεύμα χωρίς μιγαδικούς αριθμούς, ούτε τα διαστημόπλοια θα είχαν φτάσει στον Άρη αν προηγουμένως δεν είχαν περιγραφεί λεπτομερώς οι τροχιές τους με μαθηματικές εξισώσεις. Ούτε φυσικά θα υπήρχαν υπολογιστές αν δεν υπήρχε το δυαδικό σύστημα αρίθμησης και η Άλγεβρα Boole, ούτε οι γιατροί θα μπορούσαν να προβλέψουν μια πιθανή καρδιακή προσβολή χωρίς τη θεωρία πιθανοτήτων και τη στατιστική (και πολλά ακόμα).

Τα μαθηματικά είναι μια επιστήμη που δεν δημιουργεί πολύ φασαρία γύρω της. Δεν χρειάζεται εργαστήρια και ακριβά μηχανήματα, ούτε πειραματόζωα, ούτε κοστίζει πολύ η έρευνα. Χρειάζεται μόνο χαρτί, μολύβι, βιβλίο και ένα ανθρώπινο νου με αρκετή όρεξη. Ωστόσο δεν είναι ιδιαίτερα δύσκολο να πειστούμε ότι τα μαθηματικά βρίσκονται παντού, και ότι σαν παγκόσμια γλώσσα συμβάλλουν στην καλύτερη κατανόηση του κόσμου που μας περιβάλλει. Μερικά παραδείγματα πάντα υπάρχουν. Αυτό που πρέπει περισσότερο να χωνέψουμε είναι ότι η μεγαλύτερη χρησιμότητα των μαθηματικών είναι η απαραίτητη.

Από τα πιο συνηθισμένα ερωτήματα που θέτουν οι μαθητές στους καθηγητές τους είναι «Γιατί μαθαίνουμε Μαθηματικά;» και «Πού θα μας χρησιμεύσουν;» Οι απαντήσεις που δίνονται συνήθως είναι «Επειδή είναι χρήσιμα» και «Σε όλους τους τομείς της ζωής», αντίστοιχα.

Αν ρωτήσουμε, όμως, τους μαθητές, θα διαπιστώσουμε πως κανένας δεν έχει μείνει ικανοποιημένος με τις παραπάνω απαντήσεις.

Πράγματι, θα μπορούσε να πει κάποιος πως τα Μαθηματικά δεν είναι και τόσο χρήσιμα, αφού οι περισσότεροι άνθρωποι χρειάζονται μόνο τις τέσσερις πράξεις για τους καθημερινούς λογαριασμούς και τους υπολογισμούς τους.

Τότε, όμως, γιατί μαθαίνουμε όλα αυτά τα Μαθηματικά, τα οποία ελάχιστα άνθρωποι χρησιμοποιούν στο επάγγελμά τους; Ποιοι είναι, άραγε, οι σκοποί και οι στόχοι της διδασκαλίας των Μαθηματικών;

Μπορούμε να ορίσουμε τρεις άξονες διατύπωσης των σκοπών της μαθηματικής παιδείας. Σε κάθε άξονα - σκοπό θα περιγράψουμε και τους ανάλογους στόχους. Οι σκοποί, λοιπόν, της διδασκαλίας των Μαθηματικών είναι οι εξής:

1. Πρακτικοί σκοποί

Οι πρακτικοί σκοποί της μαθηματικής εκπαίδευσης πραγματοποιούνται μέσω της υλοποίησης των ακόλουθων στόχων:

- Οι μαθητές θα πρέπει να κατανοήσουν τις βασικές αλγεβρικές πράξεις και να εξασκηθούν σε υπολογισμούς.
- Θα πρέπει να μάθουν να σχεδιάζουν γεωμετρικά σχήματα, ώστε να μπορούν να αναπαραστήσουν γραφικά το χώρο που μας περιβάλλει.
- Είναι απαραίτητο να αποκτήσουν την ικανότητα ερμηνείας των γραφικών παραστάσεων.
- Οι μαθητές θα πρέπει, επίσης, να αποκτήσουν έναν επιστημονικό τρόπο σκέψης και αντιμετώπισης πραγματικών καταστάσεων, αναπτύσσοντας την κρίση τους, τη φαντασία, αλλά και την ικανότητα αξιολόγησης. Ο στόχος αυτός είναι δυνατόν να επιτευχθεί μέσω των διαδικασιών επίλυσης προβλημάτων, στις οποίες, όπως είδαμε, δίνει μεγάλη έμφαση η νέα μεταρρύθμιση της μαθηματικής εκπαίδευσης. Μέσω της επίλυσης προβλημάτων, λοιπόν, οι μαθητές μαθαίνουν έμμεσα να αντιμετωπίζουν πολλές από τις καθημερινές δυσκολίες, που θα συναντήσουν στο μέλλον.

2. Μορφωτικοί σκοποί

Οι μορφωτικοί σκοποί, μπορούν να επιτευχθούν με την πραγματοποίηση των εξής στόχων:

- Με την εκμάθηση και σωστή χρήση της αυστηρά δομημένης γλώσσας των Μαθηματικών, προκειμένου να αποκτήσουν οι μαθητές θετικές διανοητικές στάσεις ζωής, όπως ακρίβεια, σαφήνεια, πειθαρχία, κ.ά..
- Η μέθοδος διδασκαλίας του μαθηματικού αντικείμενου δεν θα πρέπει να προσφέρει έτοιμη γνώση, αλλά να βοηθάει τους μαθητές να την ανακαλύψουν μόνοι τους. Έτσι, τα παιδιά, μέσω της παρατήρησης, της εξερεύνησης, της ανίχνευσης των νόμων και κανόνων που διέπουν τα Μαθηματικά και της αναγνώρισης κοινών σχέσεων σε διαφορετικά πεδία τους θα αναπτύξουν ικανότητες καθαρής λογικής σκέψης θα διαμορφώσουν σωστή κρίση και θα μάθουν να αναγνωρίζουν λογικές σχέσεις μεταξύ ανεξάρτητων γεγονότων.



3. Πολιτισμικοί σκοποί

- Οι στόχοι, μέσω των οποίων πραγματοποιούνται οι πολιτισμικοί σκοποί είναι οι ακόλουθοι:
- Οι μαθητές πρέπει να αποκτήσουν γνώση της ιστορικής εξέλιξης των Μαθηματικών, ώστε να συνειδητοποιήσουν την ευρύτητα και τη δυναμική τους, καθώς και το ρόλο που αυτά έχουν παίξει στη διαμόρφωση της κοινωνίας.
- Είναι, τέλος, απαραίτητο, να δοθεί έμφαση στα μαθήματα της Γεωμετρίας, της Τριγωνομετρίας και της Στερεομετρίας, προκειμένου να αναγνωρίσουν τα παιδιά της ομορφιά, την αρμονία και τη συμμετρία των σχημάτων της φύσης.

Στο σημείο αυτό, πρέπει να επισημάνουμε πως οι παραπάνω σκοποί της μαθηματικής εκπαίδευσης διαφέρουν από χώρα σε χώρα. Εξαρτώνται κάθε φορά από το κοινωνικό, οικονομικό, πολιτικό και πολιτισμικό υπόβαθρο που υπάρχει. Επίσης, η ανάλυση των παραπάνω σκοπών σε στόχους δεν είναι μονοσήμαντη. Αντίθετα, επηρεάζονται από το κάθε εκπαιδευτικό σύστημα, από τις κοινωνικο-οικονομικές συνθήκες που επικρατούν, από κάποια ειδικά χαρακτηριστικά των ομάδων των μαθητών, από την ηλικία τους κ.λ.π.

Ανεξάρτητα από όλα αυτά, όμως, οι σκοποί της διδασκαλίας των Μαθηματικών δεν αποτελούν επαρκή και ικανοποιητικά επιχειρήματα. Κι αυτό, γιατί οι διαφορές διανοητικές ικανότητες και οι στάσεις που αναπτύσσονται σαν αποτελέσματα των μορφωτικών, κυρίως, σκοπών δεν είναι εξακριβωμένο ότι προέρχονται από τη μελέτη μόνο των Μαθηματικών. Βέβαια, υπάρχουν κάποιες ικανότητες, οι οποίες, όπως έχουν δείξει ψυχολογικές έρευνες, αναπτύσσονται μόνο μέσω των Μαθηματικών. Το σίγουρο, πάντως, είναι πως η μαθηματική εκπαίδευση είναι απαραίτητη για την ολοκλήρωση και την εξέλιξη του ατόμου. Η αξία της, δηλαδή, τόσο για τον ίδιο τον άνθρωπο, όσο και για την κοινωνία είναι πολύ μεγάλη. Για το λόγο αυτό τα Μαθηματικά αποτελούν και θα συνεχίσουν να αποτελούν ένα από τα βασικότερα μελετήματα της παιδείας που παρέχει κάθε χώρα.

Μόνιμα Συστήματα Πυρόσβεσης με SPRINKLER

✎ Γράφει ο **Γιώργος Θεοδωράκης**
Μηχανολόγος Μηχανικός, Πυροπροστασία

Τα μόνιμα συστήματα πυρόσβεσης είναι μέρος της ενεργητικής πυροπροστασίας του κτιρίου. Θα μιλήσουμε γενικά για την καταστολή πυρκαγιάς με δίκτυο πυρόσβεσης με Sprinkler.

Παρακάτω έχουμε φωτογραφία από ένα Sprinkler δηλαδή μια συσκευή που επιτρέπει μετά από αυτόματη θραύση του φιαλιδίου της λόγω υπερθέρμανσης, τον καταιονισμό του πυροσβεστικού υλικού που βρίσκεται εγκλωβισμένο υπό πίεση.

Το βασικότερο στοιχείο από ένα τέτοιο σύστημα με Sprinkler είναι η τεχνολογία ανίχνευσης της έναρξης πυρκαγιάς διότι όσο μικρότερο χρονικό διάστημα έχουμε από την έναρξη τις πυρκαγιάς τόσο μικρότερη ζημία θα προκληθεί.

Το χρώμα της αμπούλας του Sprinkler δηλώνει την θερμοκρασία θραύσης της (ενεργοποίησης του) αναλυτικά:

Πορτοκαλί χρώμα:	57°C
Κόκκινο χρώμα:	68°C
Κίτρινο χρώμα:	79°C
Πράσινο χρώμα:	93°C
Μπλε χρώμα:	141°C
Μοβ χρώμα:	182°C
Μαύρο χρώμα:	250°C

Η κάθε αμπούλα φράζει την έξοδο του Sprinkler και το περιεχόμενο της διαστέλλεται και σπάζει την αμπούλα με το ειδικό υγρό που περιλαμβάνει και ελευθερώνει την έξοδο του και έτσι έχουμε μια ομπρέλα νερού που κατασβάνει τοπικά το σημείο που έχουμε μεγάλη θερμοκρασία.

Κάποια από τα Sprinkler έχουν την δυνατότητα δημιουργίας ομίχλης νερού που είναι από τα συστήματα που έχουν στόχο την δημιουργία υδάτινης ομίχλης σε τέτοιο βαθμό που να μπορεί να σβήσει την πυρκαγιά που εκδηλώθηκε στον συγκεκριμένο χώρο και να αποτρέψει την επέκτασή της.



Η αποτελεσματικότητα αυτών των συστημάτων εξαρτάται από

- 1) την πυκνότητα των Sprinkler
- 2) την δυνατότητα του κάθε Sprinkler
- 3) την ποσότητα του νερού που έχουμε στην διάθεση μας.

Το σωστά σχεδιασμένο σύστημα πρέπει να λαμβάνει υπόψη του την ποσότητα και το είδος του υπό προστασία εξοπλισμού και τα παραπάνω δεν πρέπει να μεταβάλλονται αυθόρμητα καθώς πρέπει να συντηρείται σύμφωνα με τις οδηγίες του κατασκευαστή του. Στατιστικά το 80% των περιπτώσεων πυρκαγιάς ενεργοποιήθηκαν έως 5 Sprinkler για να σβήσουν την φωτιά και το 95% των περιπτώσεων έληξε με μικρές καταστροφές.

Ο κλασικός σχεδιασμός αυτών των συστημάτων συνήθως βασίζεται στην εξής αρχή: **Πηγή νερού για να παρέχει την απαιτούμενη ποσότητα για 5 κεφάλες για χρόνο 30 λεπτά με μια ώρα.**

Στον παραπάνω σχεδιασμό του συστήματος πυρόσβεσης πρέπει να λαμβάνεται υπόψη κατά την εγκατάστασή του, να μπορεί να προσθέσει νερό το πυροσβεστικό όχημα στην εγκατάσταση πυρόσβεσης. (Αυτό γίνεται μέσω του γνωστού δικρονονου που βρίσκεται εγκατεστημένο συνήθως εξωτερικά του υπό προστασία χώρου σε ασφαλές σημείο, εκεί κουμπώνει το πυροσβεστικό όχημα τον πυροσβεστικό σωλήνα του για να προσφέρει έξτρα νερό στο δίκτυο πυρόσβεσης).

Οι Βλαβερές Συνέπειες του Τσιγάρου

✎ Γράφει η **Δήμητρα Μαρκιάκη**
Υπεύθυνη Ιατρικού Τμήματος Pyromedical

Οι παθολογικές καταστάσεις που δημιουργούνται από το κάπνισμα και αφορούν το καρδιαγγειακό είναι: στεφανιαία νόσος, καρδιακή ανεπάρκεια, περιφερική αρτηριοπάθεια (στενώσεις καρωτίδων, διαλείπουσα χλωτότητα), αγγειακά εγκεφαλικά επεισόδια.

Ο κίνδυνος για καρδιαγγειακά νοσήματα είναι αυξημένος ακόμη και για τους μη καπνιστές, που εκτίθενται όμως σε παθητικό καπνισμα (από το κάπνισμα σε κλειστό χώρο στόμων που ζουν μαζί τους).

Τα οφέλη για την υγεία χάρη στη διακοπή του καπνίσματος είναι πιο ορατά σε όσους δεν έχουν διαβήτη, αλλά ακόμα και οι διαβητικοί που το κόβουν, θα ωφεληθούν πολύ (όσοι έχουν διαβήτη, πρέπει να προσέχουν ιδιαίτερα το βάρος τους). Η νικοτίνη μειώνει την όρεξη και συνήθως επιταχύνει ελαφρά την καύση θερμίδων στους καπνιστές, ενώ αντίστροφα, όταν το κόβουν, είναι πιθανό να επιβραδυνθεί κάπως ο μεταβολισμός τους κι έτσι να προσθέσουν μερικά κιλά.

Η παχυσαρκία αποτελεί παράγοντα κινδύνου για τις καρδιοπάθειες (μαζί με τη χοληστερόλη, την αρτηριακή πίεση, τον διαβήτη, το κάπνισμα κ.α.), γι' αυτό προηγούμενες έρευνες είχαν θέσει το ερώτημα κατά πόσον το κόψιμο του τσιγάρου, που μπορεί να αυξήσει το πάχος, ακυρώνει εν μέρει τα καρδιαγγειακά οφέλη από αυτή την απόφαση.

Τι είναι αυτό που ρουφούν (καπνίζουν) οι καπνιστές; Ο καπνός του τσιγάρου περιέχει πάνω από 4.000 χημικές ουσίες. Οι περισσότεροι άνθρωποι γνωρίζουν γενικά ότι τα τσιγάρα περιέχουν πίσσα (που προκαλεί καρκίνο) και νικοτίνη (που προκαλεί εθισμό). Ελαχιστοτάτοι έχουν υπόψη τους και κάποιες από τις άλλες ουσίες που περιέχονται στον καπνό των τσιγάρων.

Ενδεικτικά, ιδού μερικές μόνο από αυτές:

- Ακετόνη (ουσία που υπάρχει και στα καθαριστικά των νυχιών, το γνωστό ασετόν)
- Αμμωνία (που χρησιμοποιείται στα καθαριστικά πατωμάτων και που προστίθεται στα τσιγάρα για να αυξήσει την απορρόφηση της νικοτίνης)
- Αρσενικό (το γνωστό δηλητήριο, που χρησιμοποιείται και για τα ποικιλοφάρμακα)
- Μονοξείδιο του άνθρακα (βασικό συστατικό των καυσαερίων, που δεσμεύει την αιμοσφαιρίνη και στερεί οξυγόνο από τα κύτταρα)
- Ανιλίνη (βασικό χημικό συστατικό χρωμάτων)
- Ναφθαλίνη (η γνωστή ουσία που χρησιμοποιούμε για την προστασία των ρούχων από το σκώρο)
- Κυανιοϋδρες ενώσεις
- Προπάνιο
- Μεθάνιο
- Φορμαλδεΐδη (γνωστή καρκινογόνος ουσία)
- Ραδιενεργά κατάλοιπα (από την μόλυνση των καλλιεργειών)
- Μυρμηγκικό οξύ
- Λευκαντικές ουσίες κ.α.



Πως αντιδρά ο οργανισμός στην εισπνοή καπνού; Η νικοτίνη διεισδύει στους πνεύμονες και φτάνει στον εγκέφαλο μέσα από την κυκλοφορία του αίματος σε λιγότερο από 10 δευτερόλεπτα. Λόγω αυτής της μεγάλης ταχύτητας, ο καπνιστής αισθάνεται την επίδραση της νικοτίνης πολύ γρήγορα. Η νικοτίνη επηρεάζει διάφορες περιοχές του εγκεφάλου και προκαλεί αλλαγές σε ολόκληρο το σώμα. Αυξάνονται οι καρδιακοί παλμοί, ανεβαίνει η πίεση κ.λ.π.

Πως να προσελκύσετε Νέους Πελάτες

44 Γράφει, η Σοφία Ψαλλιάκη
Τμήμα Πωλήσεων, MOBIAK fire

Η αναζήτηση νέων πελατών είναι ίσως το πιο κρίσιμο σημείο της εποχής για την ευημερία των περισσότερων επιχειρήσεων. Σήμερα λόγω της οικονομικής κρίσης, οι πελάτες αλλάζουν προϊόντα και υπηρεσίες τακτικά, με αποτέλεσμα οι επιχειρήσεις να πρέπει να προσπαθούν σκληρά για να αντικαταστήσουν τους χαμένους πελάτες και να διατηρήσουν την πελατειακή τους βάση.

Οι συνηθισμένες πρακτικές προσέγγισης νέων πελατών, όπως είναι η πραγματοποίηση "τηλεφωνικών κλήσεων" ή η παρουσίαση προϊόντων και υπηρεσιών μέσω "τυφλών ραντεβού", δηλαδή επίσκεψη στο χώρο του πελάτη ή προσμονή ότι θα μπει κάποιος περαστικός στο κατάστημα μου, είναι δύσκολη και ιδιαίτερα για τους ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων που δεν έχουν εμπειρία τεχνικών πωλήσεων και μάρκετινγκ.

Ωστόσο, υπάρχει μια ποικιλία από άλλους τρόπους που μπορείτε να υιοθετήσετε και να βρείτε νέους πελάτες που με προσεκτικό προγραμματισμό, μπορείτε να βελτιώσετε τις πιθανότητες επιτυχίας σας.

..Σήμερα λόγω της οικονομικής κρίσης, οι πελάτες αλληλίζουν προϊόντα και υπηρεσίες τακτικά

Είναι σημαντικό, ότι η προσπάθεια σας να βρείτε νέους πελάτες, δεν θα σας κάνει να σταματήσετε να παρέχετε υψηλού επιπέδου υπηρεσίες στους υπάρχοντες πελάτες σας. Οι ικανοποιημένοι πελάτες οι οποίοι απολαμβάνουν καλή εξυπηρέτηση φέρνουν νέες πωλήσεις και συνεισφέρουν σε ένα μεγάλο ποσοστό στην εύρεση νέων πελατών μέσω της σύστασης.

Παρακάτω θα δούμε μερικές αποτελεσματικές τεχνικές για να σας βοηθήσουν να βρείτε νέους πελάτες, αφού πρώτα καθορίσουμε ποιοι είναι οι πελάτες μας.



Αρχικά, θα πρέπει να καθορίσετε ποιοι είναι οι δυνητικοί πελάτες σας και τι χαρακτηριστικά έχουν. Στην ιδιαίτερα ανταγωνιστική αγορά του σήμερα, οι περισσότερες μικρομεσαίες επιχειρήσεις εργάζονται πολύ σκληρά για να βρουν νέους υποψήφιους πελάτες και να τους κάνουν να αγοράσουν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους. Το κλειδί για να έχουμε αποτελεσματικότερες πωλήσεις είναι να βρουν ανθρώπους που χρειάζονται τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους, να μπορούν να τα αγοράσουν και να έχουν αξία για αυτούς. Μη χάνετε πολύτιμο χρόνο και χρήμα σε καταναλωτές που δεν ενδιαφέρονται για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας ή δεν μπορούν να τα αγοράσουν ή δεν αντιλαμβάνονται την αξία αυτών που προσφέρεται.

Ανάπτυξη της ιδανικής αγοράς - στόχου

Θα πρέπει να καθορίσετε την αγορά - στόχο σας που θα ενδιαφερόταν να αγοράσει κάποιο/α από τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας για να καλύψει μια ανάγκη ή επιθυμία του. Μόλις δημιουργήσετε το προφίλ του ιδανικού πελάτη σας τότε θα μπορείτε να στοχεύσετε αποτελεσματικότερα στην προσέλκυση νέων πελατών. Με άλλα λόγια θα πρέπει να κάνετε μια έρευνα αγοράς για το ιδανικό προφίλ πελάτη με τα παρακάτω χαρακτηριστικά:

- Γεωγραφικά χαρακτηριστικά: Ποιοί άνθρωποι ή επιχειρήσεις μπορούν να αγοράσουν από εσάς σύμφωνα με την τοποθεσία σας. Διαθέτετε φυσικό κατάστημα και e-shop και αν ναι θα πουλάτε εντός Ελλάδας ή και σε άλλες χώρες.
- Δημογραφικά στοιχεία: Ποιοί άνθρωποι ενδέχεται να αγοράσουν από εσάς, όπως η ηλικία, το φύλο, το εισόδημα, το είδος επάγγελμα, το επίπεδο εκπαίδευσης, το πολιτισμικό υπόβαθρο, και το είδος των νοικοκυριών (π.χ. παντρεμένοι, οικογένειες με παιδιά, ανύπαντροι κ.α.)
- Ψυχολογικά: κοινωνικοί παράγοντες όπως ο τρόπος ζωής, τα ενδιαφέροντα και οι δραστηριότητες, οι απόψεις, η εικόνα που έχουν για τον εαυτό τους, κ.α.
- Απόφαση αγοράς: Ποιος παίρνει την απόφαση για την αγορά, για παράδειγμα τα βρεφικά είδη στοχεύουν σε μωρά, αλλά την απόφαση για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που θα αγορασθούν τις παίρνουν οι γονείς.
- Ικανότητα να αγοράσουν: Ποιοί από τους υποψηφίους πελάτες σας έχουν τη δυνατότητα να αγοράσουν, μήπως για κάποιες ομάδες θα πρέπει να υιοθετήσετε μια συγκεκριμένη πολιτική τιμολόγησης, όπως για παράδειγμα οι άνεργοι ή οι φοιτητές.

Αφού έχετε καθορίσει το προφίλ των υποψηφίων αγοραστών σας, θα δούμε μερικούς από τους τρόπους προσέγγισης.

- Να καταχωρήσετε την επιχείρησή σας σε ηλεκτρονικούς οδηγούς, σχετικούς με εσάς, δίνοντας έτσι τη δυνατότητα σε καταναλωτές να γνωρίσουν τι προσφέρετε.
- Να προσφέρετε κίνητρα στους πελάτες σας για να σας συστήσουν σε γνωστούς και φίλους.
- Να ενισχύσετε την online παρουσία σας, χρησιμοποιώντας την ιστοσελίδα σας, blog ή άλλα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, όπως facebook.
- Να ζητήσετε από τους υπάρχοντες πελάτες σας να μοιραστούν μαρτυρίες για το πόσο ικανοποιημένοι είναι από τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που αγόρασαν από εσάς και να τις ανεβάσετε στα κοινωνικά δίκτυα (facebook, google plus, κ.α.) και στην ιστοσελίδα σας.
- Να αρθρογραφείτε σε κάποιο τρίτο ιστότοπο ή blog με θεματολογία σχετική με τα προϊόντα σας.
- Να δικτυωθείτε με την τοπική κοινωνία, μέσα από φορείς, εφημερίδες, περιοδικά και άλλες επιχειρήσεις.
- Να αξιοποιήσετε το direct marketing, με την αποστολή προσωποποιημένων επιστολών, sms ή email, με περιεχόμενο που θα έχει διαγνωστικούς ή προσφορές ή κίνητρα για να αγοράσει σε σύντομο χρονικό διάστημα.
- Βεβαίως να χρησιμοποιήσετε την ηλεκτρονική διαφήμιση Ad-words της Google ή μέσω facebook, χρησιμοποιώντας λέξεις κλειδιά συναφή με το αντικείμενο σας.

Για να επιτύχετε καλύτερα αποτελέσματα χρειάζεται να δημιουργήσετε ένα πλάνο με τις ενέργειες που θα ακολουθήσετε για την προσέλκυση νέων πελατών αλλά και πως θα τις συνεχίσετε.

Τέλος, για να έχετε το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα από τις ενέργειες που θα υλοποιήσετε θα πρέπει να γνωρίζετε και να ακολουθείτε τα εξής:

- Χτίστε μια σωστή βάση πελατών και υποψηφίων πελατών, με τακτική ενημέρωση, κάθε φορά που χρειάζεται, με σκοπό να γνωρίζετε τι έχει αποδώσει και τι όχι.
- Κάντε προσφορές με νόημα, που να απευθύνονται σε συγκεκριμένες ομάδες υποψηφίων ή εν ενεργεία πελατών σας. Εδώ θα πρέπει να επικεντρωθείτε στις ανάγκες της κάθε ομάδας - στόχος για να προσφέρετε εξατομικευμένες προσφορές.
- Αποφύγετε τα στερεότυπα ότι ένας πελάτης είναι για πάντα πελάτης μου, ή εγώ δεν αναπροσαρμόζω την τιμολογιακή μου πολιτική και δεν κάνω προσφορές, γιατί είμαι 40 χρόνια επαγγελματίας.
- Ακούστε προσεκτικά τους πελάτες και να προσπαθείτε να κάνετε ερωτήσεις που θα σας δώσουν τροφή για να γίνεται καλύτεροι και να προσφέρετε αυτό που θέλουν.

Αποτελεσματική Εξυπηρέτηση Πελατών

44 Γράφει, ο Μανώλης Σταυρουλάκης
Τμήμα Πωλήσεων, MOBIAK fire

Στο συγκεκριμένο άρθρο επλέξαμε να αναφερθούμε στην τέχνη της αποτελεσματικής εξυπηρέτησης πελατών.

Πώς παρέχουμε, όμως, σε καθημερινή βάση customer service; Δείτε τις συμβουλές που ακολουθούν:

Προσέξτε την προσωπική σας εμφάνιση

Ντυθείτε όπως ντύνονται οι επιτυχημένοι.

Προσέξτε την εμφάνιση του χώρου εργασίας σας

Αν ήσασταν ο πελάτης της εταιρίας σας θα θέλατε να βρεθείτε σε αυτό το περιβάλλον; Αν η απάντηση δεν είναι θετική, αναμορφώστε το. Σκεφθείτε τι είδους «αίσθηση» θέλετε να αποκομίσει ο πελάτης σας- Επιμεληθείτε τον χώρο υποδοχής: Προσέξτε την καθαριότητά του, ρυθμίστε τον φωτισμό, μειώστε τον θόρυβο, βάλτε σε πολύ χαμηλή ένταση μουσική, έχετε επαρκή αριθμό καθισμάτων καθώς και διαφημιστικό και ενημερωτικό υλικό.

Να προσφωνείτε τους πελάτες με το όνομά τους

Απλά δεν υπάρχει πιο εύχη και όμορφη λέξη στο μυαλό του καθενός μας από το όνομά μας.

Να λέτε «παρακαλώ» και «ευχαριστώ»

Υπέροχες λέξεις. Σκεφθείτε πόσο σπάνια τις ακούμε σήμερα και πόσο λίγες άνθρωποι τις εννοούν πραγματικά. Γίνετε ένας από αυτούς.

Χρησιμοποιήστε «focus groups»

Μαζέψτε τους «μεγάλους πελάτες» σας σε ένα meeting room στο οποίο θα παρευρίσκεται η ανώτατη διοίκηση της εταιρίας σας, ευχαριστήστε τους για την προτίμησή τους και ζητήστε τους να σας προτείνουν τρόπους για να γίνετε καλύτεροι! Ναι, το αντίκτυπο αυτής της ενέργειας είναι αυτό που φαντάζεστε, θα μείνουν μια ζωή μαζί σας και θα γίνουν οι καλύτεροι διαφημιστές σας.

Επικοινωνήστε τακτικά

Ρωτήστε τους πώς τα πάνε. Αν έχουν κάποιες απορίες σχετικά με τη χρήση του προϊόντος, αν συνάντησαν προβλήματα κατά τη λειτουργία του, αν χρειάζονται αναβαθμίσεις, προσθήκες ή προσαρμογές.

Καταγράψτε τα αρνητικά γεγονότα

Ποια είναι τα πιο κοινά προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι πελάτες σας; Συνήθως τι τους δυσαρεστεί; Ποια είναι τα συχνότερα παράπονά τους και για ποια θέματα; Πού γίνεται κακή συνεννόηση; Αμέσως μετά σχεδιάστε το πλάνο διόρθωσης.

Δίδοντας εξηγήσεις

Μιλώντας στον πελάτη για το προϊόν σας και τη λειτουργία του μη χρησιμοποιείτε τεχνικούς όρους, αλλά λέξεις τις οποίες μπορεί να καταλάβει. Δώστε εξηγήσεις, ξανά και ξανά, μέχρι να βεβαιωθείτε ότι κατάλαβε πλήρως και πλέον «μιλάτε την ίδια γλώσσα». Αν δεν ξέρετε ακριβώς τι θέλει δώστε του την κατάλληλη βοήθεια, κάνοντας διευκρινιστικές ερωτήσεις.

Δώστε στους ενοχλημένους πελάτες αυτό που θέλουν

Με απλές και ειλικρινείς ενέργειες μπορείτε να επανακτήσετε την εμπιστοσύνη τους. Αυτό που θέλουν είναι: να ακουστεί η άποψή τους, να βεβαιωθούν ότι η παρούσα κατάσταση θα διορθωθεί, να ληφθούν σοβαρά υπόψη, οι υπάλληλοι της εταιρίας να τους συμπεριφερθούν με σεβασμό, να λάβουν άμεση βοήθεια, να λάβουν κατανόηση πάνω στο πρόβλημά τους, να διαβεβαιωθούν ότι ο υπεύθυνος για το λάθος θα ενημερωθεί γι' αυτό και θα εκπαιδευτεί να μην το ξανακάνει, να διαβεβαιωθούν ότι το παρόν πρόβλημα δεν θα επαναληφθεί.

Θεμιτός & Αθέμιτος Ανταγωνισμός στις Επιχειρήσεις Σήμερα

44 Γράφει, ο Μάνος Στεφανουγιάννης
Τμήμα Πωλήσεων, MOBIAK fire

Βασικό στοιχείο που χαρακτηρίζει τη σημερινή αγορά είναι ο ανταγωνισμός ανάμεσα στις επιχειρήσεις. Κάθε εταιρία προσπαθεί με χρήση όποιων μέσων διαθέτει, να επιβληθεί έναντι των αντίστοιχων εταιριών του κλάδου της και να αποσπάσει όσο το δυνατό μεγαλύτερο ποσοστό του διαθέσιμου πελατολογίου. Για το σκοπό αυτό οι σημερινές επιχειρήσεις προβαίνουν σε μία σειρά ενεργειών, οι οποίες άλλες φορές είναι θεμιτές και προς όφελος του τελικού καταναλωτή, ενώ άλλες αποσκοπούν στην εξαπάτηση και εκμετάλλευση του, με στόχο πάντοτε τη μεγιστοποίηση του κέρδους.

Ενέργειες θεμιτού ανταγωνισμού τις οποίες μπορεί να πραγματοποιήσει μια εταιρία, είναι η συνεχής αναβάθμιση της ποιότητας των προϊόντων της, η αύξηση της ποικιλίας των παρεχόμενων ειδών (κάτι το οποίο συμβάλλει και στην διαφοροποίηση της σε σχέση με τις ανταγωνιστικές εταιρίες), η διατήρηση χαμηλών τιμών και η πραγματοποίηση προσφορών προς τους πελάτες της. Πολύ σημαντική είναι επίσης η βελτίωση της εξυπηρέτησης του πελατολογίου, η σταθερότητα και η αξιοπιστία, όπως επίσης η διαφήμιση και οι προωθητικές ενέργειες. Έτσι, η επιχείρηση καταρθώνει να προσελκύει συνεχώς νέο πελατολόγιο, διατηρώντας ταυτόχρονα το ήδη υπάρχον, ενώ ωφελημένη είναι τελικά τόσο η ίδια όσο και ο τελικός καταναλωτής.

..Κάθε εταιρία προσπαθεί με χρήση όποιων μέσων διαθέτει, να επιβληθεί έναντι των αντίστοιχων εταιριών του κλάδου της..

Από την άλλη, πολλές εταιρίες μιλώντας για την δυνατότητα ή την πρόθεση να ακολουθήσουν την παραπάνω φιλοσοφία, καταφεύγουν στην προσπάθεια μείωσης των τιμών τους μέσα από την ταυτόχρονη μείωση στην ποιότητα των παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών.

Έτσι, ο καταναλωτής προσε- λκύεται από το χαμηλό κόστος, αγοράζοντας προϊόντα αμφιβό- λου ποιότητας τα οποία μάλιστα συχνά μπορεί να μην είναι ασφαλή προς τον τελικό χρήστη.

Ακόμα, οι εταιρίες συχνά καταφεύγουν στην ελλιπή ή λανθασμένη πληροφόρηση των καταναλωτών σε σχέση με τα συγκεκριμένα προϊόντα, προσπαθώντας ταυτόχρονα να δυσφημίσουν τα αντίστοιχα είδη των ανταγωνιστών τους. Έτσι, «χαμένος» της υπόθεσης είναι ο τελικός καταναλωτής, ο οποίος παραπαλνάνει σε σχέση με το προϊόν και τις υπηρεσίες που του παρέχονται, οι οποίες είναι αμφίβολου αξίας.



Αποτελεί χρέος των εταιριών, ακόμα και στις δύσκολες εποχές που διανύουμε ειδικά στη χώρα μας, να διατηρούν υψηλά τον πήχη της ποιότητας και να κρατάνε μία έντιμη και ειλικρινή στάση απέναντι στον τελικό καταναλωτή. Με αυτόν τον τρόπο μπορούν να κερδίσουν την εμπιστοσύνη και το σεβασμό του, κάτι το οποίο θα οδηγήσει σε σταθερές και μακροχρόνιες συνεργασίες, ελαχιστοποιώντας τον κίνδυνο να διαταραχθούν οι μεταξύ τους σχέσεις. Από την πλευρά του, ο καταναλωτής οφείλει να ερευνά και να ενημερώνεται όσο το δυνατόν περισσότερο για τα είδη που προμηθεύεται, ώστε να διαθέτει ολοκληρωμένη εικόνα της αγοράς και να μην γίνεται θύμα εκμετάλλευσης του αθέμιτου ανταγωνισμού.

..Προσωπική εμφάνιση..
Ωραίο χώρο εργασίας..
Σωστή επικοινωνία..

Επίσκεψη σε Συνεργάτη μας στην Κύπρο

Γράφει, ο **Μετξίς Αρακόπουλος**
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκ. MSc, Τμήμα Εξαγωγών, MOBIAK Fire

Μετά από πολύ καιρό, είχαμε την τύχη να βρεθούμε πάλι στην αγαπημένη μας Κύπρο και να επισκεφτούμε τον αντιπρόσωπο της MOBIAK στο νησί.



Στην αγορά της Κύπρου δραστηριοποιούμαστε επί σειρά ετών με μεγάλη επιτυχία και διαρκή ανάπτυξη, ενώ μόνο αισιόδοξοι μπορούμε να είμαστε για το μέλλον! Το τρίπτυχο «ΠΟΙΟΤΗΤΑ – ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ – ΠΟΙΚΙΛΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ» έχει καταστήσει τον συνεργάτη μας μία από τις μεγαλύτερες και πιο αναπτυσσόμενες εταιρίες Πυροσβεστικού Εξοπλισμού στην Κύπρο και όχι μόνο, γεμίζοντας μας περηφάνια.



Η επιθυμία μας να βρισκόμαστε κοντά στους συνεργάτες μας όσο πιο συχνά γίνεται είναι δεδομένη και ήδη οργανώνουμε την επόμενη επίσκεψή μας στην Κύπρο. Μέχρι τότε, ανανεώνουμε το ραντεβού μας στα Χανιά εντός Απριλίου για να τους ανταποδώσουμε τη φιλοξενία!

Έκθεση στη Σερβία

Γράφει, ο **Μετξίς Αρακόπουλος**
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκ. MSc, Τμήμα Εξαγωγών, MOBIAK Fire

Σε συνέχεια συμμετοχών μας σε πολλές διεθνείς εκθέσεις, πρόσφατα συμμετείχαμε και στην έκθεση 112 EXPO στο Βελιγράδι μαζί με τον συνεργάτη μας στην αγορά της Σερβίας. Η συγκεκριμένη έκθεση αποτελεί μία από τις σημαντικότερες στον τομέα του Πυροσβεστικού Εξοπλισμού στη χώρα της Σερβίας, μαγνητίζοντας το ενδιαφέρον όλων των επαγγελματιών του κλάδου από την ευρύτερη περιοχή.



Κατά τη διάρκεια της έκθεσης, είχαμε τη δυνατότητα να παρουσιάσουμε όλα τα νέα προϊόντα της εταιρίας μας καθώς και να συζητήσουμε με παλαιότερους αλλά και νέους συνεργάτες, αποσπώντας τις θετικότερες εντυπώσεις από τους επισκέπτες μας.



Επιπρόσθετα, στα πλαίσια της έκθεσης, επισκέπτες μας είχαν τη δυνατότητα να δοκιμάσουν πυροσβεστήρες μας τύπου Αφρού αλλά και Water Mist σε πραγματικές συνθήκες με σκοπό να γίνει μια εκτενής παρουσίαση των προτερημάτων της κάθε κατηγορίας πυροσβεστήρων.



Η επίσκεψη εκατοντάδων εταιρειών στο περίπτερό μας, η συζήτηση και η ανταπόκριση του κόσμου καθιστά την παρουσία της εταιρείας μας απόλυτα επιτυχημένη και ασφαλώς ανανεώσαμε το ραντεβού μας για την επόμενη έκθεση.

Έκθεση στη Ρουμανία 4th FAIR SECURITY 2016

Γράφει, ο **Απόστολος Δικηρύτου**
Οικονομικές Επιστήμες, MSc, Τμήμα Εξαγωγών MOBIAK Fire

Η MOBIAK είναι στην ευχάριστη θέση να σας παρουσιάσει την συμμετοχή της εταιρίας, σε συνεργασία με τον αντιπρόσωπό μας, σε διεθνή έκθεση των Υπηρεσιών Ασφαλείας και Πυροπροστασίας για τη ρουμανική αγορά. Στην έκθεση παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της έρευνας και της τεχνολογικής καινοτομίας και παρέχοντας πραγματικές ευκαιρίες για διεθνή ανάπτυξη.



Η MOBIAK δίνοντας το παρών στην έκθεση ανταποκρίθηκε επιτυχώς στις υψηλότερες προκλήσεις με καινοτομικές λύσεις για τη διασφάλιση επαρκούς επιπέδου ασφάλειας σε οικιακό και επιχειρηματικό περιβάλλον και σε υποδομές ζωτικής σημασίας.

Η 4th FAIR SECURITY 2016 προσέφερε πραγματικές ευκαιρίες για την εκπαίδευση και την παροχή πληροφοριών σχετικά με την ιδιωτική ασφάλεια, πυροπροστασία, τον προγραμματισμό, το σχεδιασμό, την εγκατάσταση, τη θέση σε λειτουργία και την συντήρηση των συστημάτων πυρόσβεσης, την παροχή συμβουλών και την εκτίμηση των κινδύνων. Απώτερος στόχος ήταν η ενθάρρυνση της ευρείας δημόσιας και ιδιωτικής «κουλτούρας ασφαλείας». Ιδιαίτερη έμφαση από τη MOBIAK δόθηκε στη παρουσίαση μονίμων συστημάτων για επαγγελματικές κουζίνες ZEYΣ, σε συστήματα τοπικής ή ολικής κατάκλισης CO₂ / IG 55 / IG 541 και FM 200, σε εφαρμογές WATER MIST και σε Γεννήτριες Αεροζόλ της εταιρίας.



Επιπρόσθετα τη θετική ανταπόκριση και σχόλια των επισκεπτών της έκθεσης πέρα από τα μόνιμα συστήματα κατάσβεσης, κέρδισαν τόσο οι φορητοί όσο και οι τροχήλατοι πυροσβεστήρες της MOBIAK με την ποιοτική τους υπεροχή, την ποικιλία και την διαφοροποίηση ενισχύοντας την εξαγωγική δραστηριότητα στη Ρουμανική Αγορά.

Επέκταση στο Μαρόκο

Γράφει, ο **Πάνος Κρίκος**
Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκ. MSc, Τμήμα Εξαγωγών, MOBIAK Fire

Στα πλαίσια επέκτασης της εξαγωγικής δραστηριότητας στην Αφρικάνικη ήπειρο είναι γεγονός, από τις αρχές του έτους, η σύναψη συνεργασίας με Τεχνική εταιρία, για διανομή των προϊόντων της MOBIAK στην αγορά του Μαρόκου.



Όλα δείχνουν πως η ποιότητα των προϊόντων της εταιρίας μας σε συνδυασμό με τις προσφερόμενες ανταγωνιστικές τιμές αλλά και το πάθος του αντιπροσώπου μας θα συμβάλλουν ώστε ο πυροσβεστικός εξοπλισμός της MOBIAK (Φορητοί πυρ/ρες και συστήματα) να διατεθεί τόσο σε μεγάλα έργα όσο και στην λιανική αγορά του Μαρόκου.

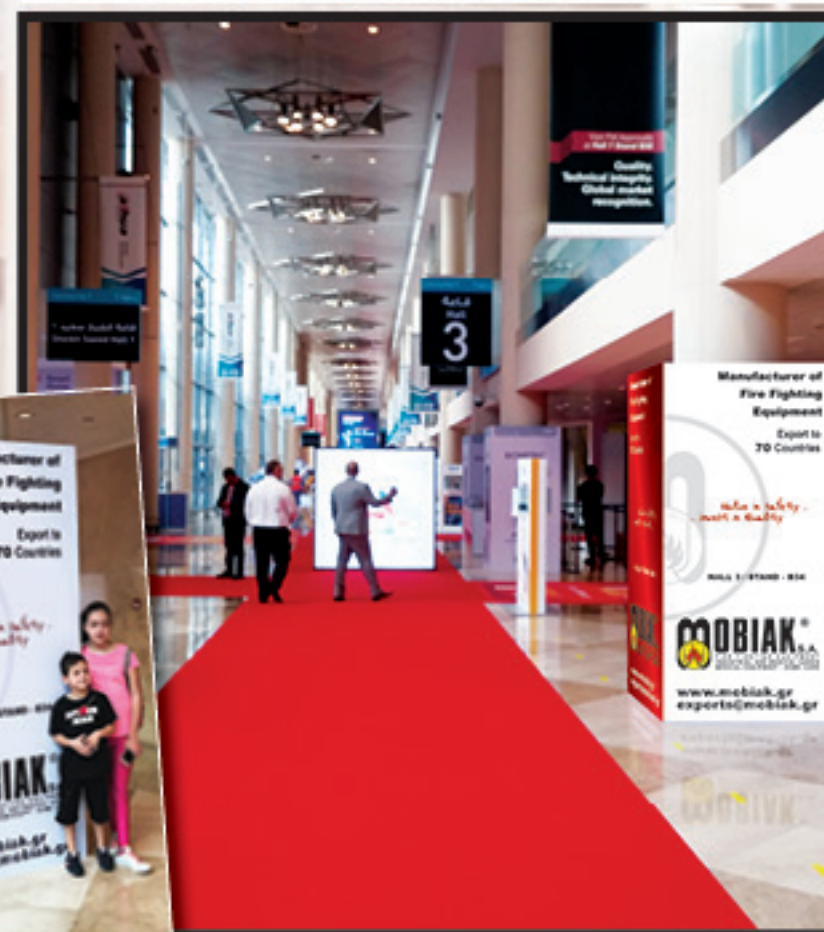
Να του ευχηθούμε εγκάρδια καλό ξεκίνημα!

Η MOBIAK στο Dubai

INTERSEC 2017 Trade Fair

Τμήμα Εξαγωγών, Μοβιακ

Μηχανικός Διασύνδεσης, Μοβιακ, ΜΣΕ, Τμήμα Εξαγωγών, ΜΟΒΙΑΚ Fire





Το Παζάρι της Ερήμου

Κοπέλια εβρεθήκανε
Στο' ερήμου το παζάρι
Και όλοι τους εθωρούσανε
Ξανοίγαν με καμάρι!

Εστέκουνταν περήφανοι
Σαν τους πραγματευτάδες
Και στην ουρά στεκούλιζαν
Άραβες τσε πασάδες

Από όλες τις χώρες ήρθαν
Χιλιάδες επισκέπτες
Μόνο ο Αλή δεν πέρασε
Και οι σαράντα κλέφτες

Κόσμος πολύς που ήφαχνε
Πως τη φωτιά να σβήσσει
Τους Έλληνες επίστεψε
Παράδες να κερδίσει

Ήτανε εκεί κι ο Πρόεδρος
Ο Στράτος και ο Πάνος
Λευτέρης για υποστήριξη
Ήρθε κι ο Καπετάνιος

Το πάθος τους για τη δουλειά
Ζαλίζει σαν τον οίνο
Πούλησαν πυροσβεστικά
Ως και σε βεδουίνο

Αν δεν φοράτε μακριά
Και άσπρη κελεμπία
Μόνο τότε δεχόμαστε
Μικρή παραγγελία

Μέχρι κι από την έρημο
Ήρθε το περιστέρι
Λένε πως είναι οϊωνός
Την τύχη πως θα φέρει

Κι εσείς που μας διαβάζετε
Κι έχετε αμφιβολία
Σε λίγο θα Εξαγομεί
Ως την Καληδονία!





Ιστορική Αναδρομή της Ελιάς

44 Γράφει η **Τσφη Μανφρολίκη**

Υπεύθυνη Προώθησης Γεωργικών Προϊόντων

Σύμβολο ειρήνης, σοφίας, γονιμότητας, ευημερίας, ευφορίας, τύχης, νίκης. Κανένα καρποφόρο δέντρο στον τόπο μας δεν υμνήθηκε, δεν ζωγραφίστηκε, δεν τραγουδήθηκε όσο το λιάδενο. Αυτό το δέντρο που αγαπάει τη θάλασσα και το μεσογειακό ήλιο, μεγαλώνει ακόμα και σε άγονα & πετρώδη εδάφη και αντέχει σε συνθήκες ανομβρίας και δυνατών ανέμων.

Συντρόφεψε τους κατοίκους αυτών των περιοχών τόσο σε εποχές ευμάρειας, όσο και σε εποχές στέρησης και άφης το αποτύπωμα του σε κάθε πολιτισμική παράδοση των λαών της Μεσογείου. Κατά την ελληνική παράδοση, με τη γέννηση ενός παιδιού φυτεύεται μια ελιά. Η ελιά και το παιδί θα μεγαλώσουν ταυτόχρονα και όταν το παιδί θα γίνει 8 χρονών, η ελιά θα δώσει τους πρώτους της καρπούς. Θα μεγαλώσει με την οικογένεια, θα επιζήσει και θα βρίσκεται εκεί πολλές γενιές αργότερα για να θυμίζει τη συνέχεια και την εξέλιξη της ζωής.

Η φυσιολογική διάρκεια ζωής ενός ελαιόδεντρου είναι 300 έως και 800 χρονιά, ενώ υπάρχουν και ελιές που ξεπερνούν τα 1000 χρονιά ζωής. Η ιστορία της ελιάς ξεκίνησε πριν από περίπου 7000 χρόνια, στην περιοχή της Μεσογείου και κυρίως στην Ανατολική Μεσόγειο. Πιθανολογείται από τις διάφορες παραστάσεις στα αγγεία και τους μύθους στην ιστορία των λαών που ζουν γύρω από την Μεσόγειο, ότι πρωτοεμφανίστηκε στη Συρία. Στον ευρωπαϊκό όμως Μεσογειακό χώρο, ήρθε στην Ελλάδα από Φοινίκες, από όπου και πέρασε στην Ιταλία, Γαλλία, Ισπανία, Πορτογαλία, Αμερική και Αυστραλία.

«Ο καταναλωτής λοιπόν πρέπει να είναι σε θέση να γνωρίζει ότι το καλής ποιότητας εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο είναι ένα μοναδικό λειτουργικό τρόφιμο με τεράστια συμβολή στη παρεμπόδιση του οξειδωτικού στρες και στη προστασία της υγείας μας...»

εμπόρους, από όπου και πέρασε στην Ιταλία, Γαλλία, Ισπανία, Πορτογαλία, Αμερική και Αυστραλία.

Το Ελαιόλαδο ως Λειτουργικό Τρόφιμο

Η ορολογία λειτουργικό τρόφιμο αναφέρεται σε ορισμένα τρόφιμα ή ακόμη και σε συστατικά τους με θετική επίδραση στην υγεία του ανθρώπου. Τα λειτουργικά τρόφιμα παρεμποδίζουν ή καθυστερούν την εμφάνιση διάφορων παθήσεων και ασθενειών, δεν τις θεραπεύουν.

Αυτό συμβαίνει εξαιτίας της παρουσίας σε αυτά, ενώσεων που δεσμεύουν τις ελεύθερες ρίζες οι οποίες βλάπτουν τον οργανισμό μας. Οι ενώσεις αυτές γνωστές ως αντιοξειδωτικά είναι φαιολικές δομής και βρίσκονται σε αφθονία στο καλής ποιότητας εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο. Τελευταία γίνεται πολύς λόγος για τις φαιολικές ενώσεις του ελαιολάδου, όπως είναι η ελεωρωπαίνη, η ελαιοκανθάλη και η ελαιασίνη με αρκετά ερευνητικά δεδομένα για τον ρόλο τους στην υγεία.

Δικαίως λοιπόν το ελαιόλαδο συμπεριλαμβάνεται στα βασικά λειτουργικά τρόφιμα. Το λειτουργικό ελαιόλαδο με τα αντιοξειδωτικά του, παρεμποδίζει το οξειδωτικό στρες το οποίο παρουσιάζεται, όταν οι επιβλαβείς ελεύθερες ρίζες που δημιουργούνται στον οργανισμό μας από διάφορες αιτίες. Περισσότερες από 100 ασθένειες συνδέονται με το οξειδωτικό στρες.

Ο καταναλωτής λοιπόν πρέπει να είναι σε θέση να γνωρίζει ότι το καλής ποιότητας εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο είναι ένα μοναδικό λειτουργικό τρόφιμο με τεράστια συμβολή στη παρεμπόδιση του οξειδωτικού στρες και στη προστασία της υγείας μας.

Για όλους τους παραπάνω λόγους κύριο μέλημα μας είναι η άριστη ποιότητα στο βιολογικό εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο και κατ' επέκταση στο εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο που προσφέρουμε.



Η Σημασία της Ποιότητας και στο Ανταγωνιστικό Πεδίο των Εξαγωγών!

Η ποιότητα είναι το σύνολο ανεξάρτητων χαρακτηριστικών ιδιοτήτων οι οποίες είναι σημαντικές στον προσδιορισμό βαθμού αποδοχής ενός προϊόντος από τον καταναλωτή.

Σύγχρονες τάσεις που αφορούν στην έρευνα για το πολύτιμο φυσικό αυτό προϊόν, για τα στατιστικά με σημαντικό βιολογικό ρόλο και στην τεχνολογία παραγωγής του.

Ποια χαρακτηριστικά κάνουν το ελαιόλαδο να ξεχωρίζει:

Βιοενεργά συστατικά

Ορισμένες ιδιότητες γίνονται σχεδόν καθολικά αποδεκτές από την παγκόσμια ερευνητική κοινότητα. Οι μελέτες στο χώρο των βιο-επιστημών επιβεβαιώνουν ευρήματα επιδημιολογίας που σχετίζονται με τις καρδιαγγειακές παθήσεις, την υγεία των αγγείων, και στην υπέρταση δείχνουν ότι μια προσαρμογή στο Μεσογειακό διαιτητικό πρότυπο μπορεί να σχετίζεται με μικρότερη συχνότητα εμφάνισης καρκίνων, αρθρίτιδας, διαβήτη και νευρο εκφυλιστικών παθήσεων.



Λιπαρά οξέα

α) Μονοακόρεστα λιπαρά (Ελαϊκό οξύ 83-83%) συμβάλλουν στη μείωση της κακής LDL - χοληστερόλης στο αίμα και στη διατήρηση της φυσιολογικής συγκέντρωσης της καλής HDL - χοληστερόλης
β) Πολυακόρεστα λιπαρά (ω-6 Λινελαϊκό 8-8% και ω-3 Λινολενικό 0,8%) που δεν συντίθεται από τον ανθρώπινο οργανισμό και μειώνουν την πιθανότητα εκδήλωσης στεφανιαίας νόσου, αθηροσκλήρωσης και καρδιοπάθειας

Επιπλέον Ευεργετικές Ιδιότητες

Η καθημερινή κατανάλωση εύλογης ποσότητας ελαιολάδου συμβάλλει:

- Διατήρηση φυσιολογικής αρτηριακής πίεσης
- Καλή λειτουργία του πεπτικού συστήματος και προστασία από την ανάπτυξη έλκους στον δωδεκαδάχτυλο και στο στομάχι
- Σταδιακή πείψη των υδατανθράκων και αποφυγή της γρήγορης αύξησης της γλυκόζης στο αίμα, δρώντας ευεργετικά κατά του διαβήτη
- Στην ανάπτυξη του εγκεφάλου και του νευρικού συστήματος στα βρέφη (όταν καταναλώνεται από τη μητέρα κατά τον θηλασμό)
- Βελτίωση του λιπώδους ήπατος
- Πρόληψη χολολιθίας
- Διατήρηση σωματικού βάρους

Λιποδιαλυτές προβιταμίνες και βιταμίνες

Βιταμίνες E (α-Τοκοφερόλη), Προβιταμίνη A (καροτίνη), Βιταμίνες D και K.

Αντιοξειδωτικά

Φαινόλες και τοκοφερόλες (ελαιοευρωπαίνη) που συνεργάζονται για την επιβράδυνση της πορείας γήρανσης του οργανισμού και έχουν ισχυρές αντικαρκινικές ιδιότητες αφού δεσμεύουν τις ελεύθερες ρίζες που σχηματίζονται κατά τον μεταβολισμό και εμποδίζουν τον σχηματισμό υπεροξειδίων και υδρουπεροξειδίων με καρκινογόνο δράση.



Βιοδραστικές Ουσίες

α) Ελαιοκανθάλη: ουσία με σημαντικές αντιφλεγμονώδεις ιδιότητες, δρά προστατευτικά κατά του κινδύνου εμφάνισης άνοιας και της νόσου Αλτσχάιμερ.

β) Ελαιασίνη: αποτελεί την πιο αντιοξειδωτική ουσία του ελαιολάδου και είναι παράγωγο της φαινόλης ελαιευρωπαίνης.

Στα πλαίσια ανάπτυξης του τμήματος αγροτικών προϊόντων της εταιρείας μας συμμετέχουμε στο Διαγωνισμό Ελληνικών βραβείων Γραφιστικής και Εικονογράφησης (ΕΒΓΕ) 2017, υπό την αιγίδα της Διεθνούς Συνομοσπονδίας Σωματείων Γραφιστικής (ICOGRADA) και της ένωσης Γραφιστών Ελλάδας (ΕΓΕ) με το νέο μας προϊόν: Θυμαρίσιο Μέλι.



Παράλληλα, η συνεχής ανοδική πορεία μας στο κομμάτι των εξαγωγών, σε όλο και αυξανόμενο αριθμό χωρών εντός και εκτός Ευρωπαϊκής ένωσης είναι γεγονός!

Νέα Σειρά

Πυροσβεστικών Ανεμών

Πιστοποιημένων KIWA EN671

Γράφει, ο Σπρίκος Κορώνης

Μηχανικός Μηχανικός ΜΣε, Τμήμα Εξαγωγών, MOBIAX Fire

Εκτός από την Πιστοποιημένη LPCB Σειρά Πυροσβεστικών Ανεμών η οποία αποτελεί αναπόσπαστο μέρος του τρέχον Καταλόγου Πυροσβεστικού Εξοπλισμού, είμαστε στην ευχάριστη θέση να σας ανακοινώσουμε-παρουσιάσουμε την **Νέα Σειρά Πιστοποιημένων KIWA (EN671) Πυροσβεστικών Ανεμών** από τον Ολλανδικό Φορέα Πιστοποίησης KIWA.



Νέα Σειρά είναι άψογα Σχεδιασμένη προσφέροντας άμεση Παροχή Νερού για την Εύκολη & Γρήγορη Κατάσβεση Πυρκαγιών

Οι Πυροσβεστικές Αnéμες τοποθετούνται σε στρατηγικά σημεία εντός και εκτός κτηρίων για να παρέχουν Εύκολη & Γρήγορη πρόσβαση σε παροχή Νερού σε περίπτωση Πυρκαγιάς.

ΤΥΠΟΣ: Σταθερή Χειροκίνητη
Διάμετρος Δίσκου 600mm



ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ					
Τύπος	Κωδικός	Διάμετρος Δίσκου (mm)	Σωλήνας Νερού (Διάμετρος x Μήκος) Φ25mm Φ19mm	Διαστάσεις (mm) Φ x Α	Διαστάσεις Χαρτοκιβωτίου (ΜxΠxΥ)mm
FM	MBK16-HR600-001	600	20m	600x210	610x215x910
FM	MBK16-HR600-002	600	25m	600x210	610x215x910
FM	MBK16-HR600-003	600	30m	600x240	610x245x910
FM	MBK16-HR600-004	600	20m	600x170	610x175x910
FM	MBK16-HR600-005	600	25m	600x170	610x175x910
FM	MBK16-HR600-006	600	30m	600x210	610x215x910

*Πίεση λειτουργίας 12bar, Πίεση δοκιμής 18bar

ΤΥΠΟΣ: Σταθερή Χειροκίνητη
Διάμετρος Δίσκου 500mm

ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ					
Τύπος	Κωδικός	Διάμετρος Δίσκου (mm)	Σωλήνας Νερού (Διάμετρος x Μήκος) Φ25mm Φ19mm	Διαστάσεις (mm) Φ x Α	Διαστάσεις Χαρτοκιβωτίου (ΜxΠxΥ)mm
FM	MBK16-HR500-001	500	20m	500x170	510x175x510
FM	MBK16-HR500-002	500	25m	500x240	510x245x510
FM	MBK16-HR500-003	500	30m	500x240	510x245x510

*Πίεση λειτουργίας 12bar, Πίεση δοκιμής 18bar

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
Χαλύβδινοι Δίσκοι με Ηλεκτροστατική Βαφή RAL3000
Ορειχάλκινη Δίοδος Νερού
Ακροφύσιο Jet-Spray-Off
Πιστοποιημένος Σωλήνας Νερού EN894
Επποχία Βάση Στήριξης
Επποχίος Οδηγός Διεύθυνσης Σωλήνας Νερού
CE Πιστοποιημένη κατά EN871

ΕΠΙΛΟΓΕΣ

Δίσκοι από Ανοξείδωτο Χάλυβα
Μέγεθος Δίσκου & Βάθος Ανέμης
Επιλογή Διεύθυνσης Περιστροφής Σωλήνας Νερού
Μαύρη Σωλήνα Νερού

ΤΥΠΟΣ: Περιστρεφόμενη Χειροκίνητη
Διάμετρος Δίσκου 600mm



ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ					
Τύπος	Κωδικός	Διάμετρος Δίσκου (mm)	Σωλήνας Νερού (Διάμετρος x Μήκος) Φ25mm Φ19mm	Διαστάσεις (mm) Φ x Α	Διαστάσεις Χαρτοκιβωτίου (ΜxΠxΥ)mm
SM	MBK16-HR600-007	600	20m	645x210	620x220x920
SM	MBK16-HR600-008	600	25m	645x210	620x220x920
SM	MBK16-HR600-009	600	30m	645x240	620x250x920
SM	MBK16-HR600-010	600	20m	645x170	620x180x920
SM	MBK16-HR600-011	600	25m	645x170	620x180x920
SM	MBK16-HR600-012	600	30m	645x210	620x220x920

*Πίεση λειτουργίας 12bar, Πίεση δοκιμής 18bar

ΤΥΠΟΣ: Περιστρεφόμενη Χειροκίνητη
Διάμετρος Δίσκου 500mm

ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ					
Τύπος	Κωδικός	Διάμετρος Δίσκου (mm)	Σωλήνας Νερού (Διάμετρος x Μήκος) Φ25mm Φ19mm	Διαστάσεις (mm) Φ x Α	Διαστάσεις Χαρτοκιβωτίου (ΜxΠxΥ)mm
SM	MBK16-HR500-004	500	20m	645x170	620x180x520
SM	MBK16-HR500-005	500	25m	645x240	620x250x520
SM	MBK16-HR500-006	500	30m	645x240	620x250x520

*Πίεση λειτουργίας 12bar, Πίεση δοκιμής 18bar

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
Χαλύβδινοι Δίσκοι με Ηλεκτροστατική Βαφή RAL3000
Ορειχάλκινη Δίοδος Νερού
Ακροφύσιο Jet-Spray-Off
Πιστοποιημένος Σωλήνας Νερού EN894
Επποχία Βάση Στήριξης
Επποχίος Οδηγός Διεύθυνσης Σωλήνας Νερού
CE Πιστοποιημένη κατά EN871

ΕΠΙΛΟΓΕΣ

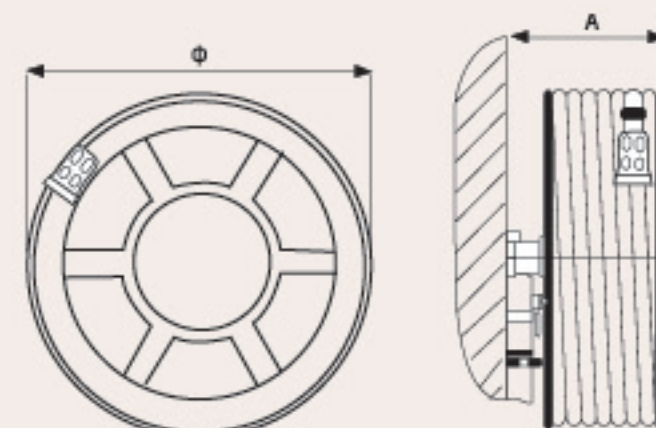
Δίσκοι από Ανοξείδωτο Χάλυβα
Μέγεθος Δίσκου & Βάθος Ανέμης
Επιλογή Διεύθυνσης Περιστροφής Σωλήνας Νερού
Μαύρη Σωλήνα Νερού

ΤΥΠΟΣ: Σταθερή Αυτοματή
Διάμετρος Δίσκου 600mm



ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ					
Τύπος	Κωδικός	Διάμετρος Δίσκου (mm)	Σωλήνας Νερού (Διάμετρος x Μήκος) Φ25mm Φ19mm	Διαστάσεις (mm) Φ x Α	Διαστάσεις Χαρτοκιβωτίου (ΜxΠxΥ)mm
FA	MBK16-HR600-013	600	20m	600x210	610x215x610
FA	MBK16-HR600-014	600	25m	600x210	610x215x610
FA	MBK16-HR600-015	600	30m	600x240	610x245x610
FA	MBK16-HR600-016	600	20m	600x170	610x175x610
FA	MBK16-HR600-017	600	25m	600x170	610x175x610
FA	MBK16-HR600-018	600	30m	600x210	610x215x610

*Πίεση λειτουργίας 12bar, Πίεση δοκιμής 18bar



ΤΥΠΟΣ: Σταθερή Αυτοματή
Διάμετρος Δίσκου 500mm

ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ					
Τύπος	Κωδικός	Διάμετρος Δίσκου (mm)	Σωλήνας Νερού (Διάμετρος x Μήκος) Φ25mm Φ19mm	Διαστάσεις (mm) Φ x Α	Διαστάσεις Χαρτοκιβωτίου (ΜxΠxΥ)mm
FA	MBK16-HR500-007	500	20m	500x170	510x175x510
FA	MBK16-HR500-008	500	25m	500x240	510x245x510
FA	MBK16-HR500-009	500	30m	500x240	510x245x510

*Πίεση λειτουργίας 12bar, Πίεση δοκιμής 18bar

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
Χαλύβδινοι Δίσκοι με Ηλεκτροστατική Βαφή RAL3000
Ορειχάλκινη Δίοδος Νερού
Ακροφύσιο Jet-Spray-Off
Πιστοποιημένος Σωλήνας Νερού EN894
Επποχία Βάση Στήριξης
Επποχίος Οδηγός Διεύθυνσης Σωλήνας Νερού
CE Πιστοποιημένη κατά EN871

ΕΠΙΛΟΓΕΣ

Δίσκοι από Ανοξείδωτο Χάλυβα
Μέγεθος Δίσκου & Βάθος Ανέμης
Επιλογή Διεύθυνσης Περιστροφής Σωλήνας Νερού
Μαύρη Σωλήνα Νερού

ΤΥΠΟΣ: Περιστρεφόμενη Αυτοματή
Διάμετρος Δίσκου 600mm



ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ					
Τύπος	Κωδικός	Διάμετρος Δίσκου (mm)	Σωλήνας Νερού (Διάμετρος x Μήκος) Φ25mm Φ19mm	Διαστάσεις (mm) Φ x Α	Διαστάσεις Χαρτοκιβωτίου (ΜxΠxΥ)mm
SA	MBK16-HR600-019	600	20m	645x210	620x220x920
SA	MBK16-HR600-020	600	25m	645x210	620x220x920
SA	MBK16-HR600-021	600	30m	645x240	620x250x920
SA	MBK16-HR600-022	600	20m	645x170	620x180x920
SA	MBK16-HR600-023	600	25m	645x170	620x180x920
SA	MBK16-HR600-024	600	30m	645x210	620x220x920

*Πίεση λειτουργίας 12bar, Πίεση δοκιμής 18bar



ΤΥΠΟΣ: Περιστρεφόμενη Αυτοματή
Διάμετρος Δίσκου 500mm

ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ					
Τύπος	Κωδικός	Διάμετρος Δίσκου (mm)	Σωλήνας Νερού (Διάμετρος x Μήκος) Φ25mm Φ19mm	Διαστάσεις (mm) Φ x Α	Διαστάσεις Χαρτοκιβωτίου (ΜxΠxΥ)mm
SA	MBK16-HR500-010	500	20m	645x170	620x180x520
SA	MBK16-HR500-011	500	25m	645x240	620x250x520
SA	MBK16-HR500-012	500	30m	645x240	620x250x520

*Πίεση λειτουργίας 12bar, Πίεση δοκιμής 18bar

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
Χαλύβδινοι Δίσκοι με Ηλεκτροστατική Βαφή RAL3000
Ορειχάλκινη Δίοδος Νερού
Ακροφύσιο Jet-Spray-Off
Πιστοποιημένος Σωλήνας Νερού EN894
Περιστρεφόμενος Βραχίονας
Επποχίος Οδηγός Διεύθυνσης Σωλήνας Νερού
CE Πιστοποιημένη κατά EN871

ΕΠΙΛΟΓΕΣ

Δίσκοι από Ανοξείδωτο Χάλυβα
Μέγεθος Δίσκου & Βάθος Ανέμης
Επιλογή Διεύθυνσης Περιστροφής Σωλήνας Νερού
Μαύρη Σωλήνα Νερού

Νέες Υπηρεσίες της MOBIAK GAS

Γράφει ο **Νίκος Πόλης**

Χημικός MSc, Τμήμα Πωλήσεων Υγρών-Αερίων, MOBIAK Gas

Έχοντας ως κύριο μέλημα την αντιμετώπιση των προκλήσεων που αναδύονται από τη συνεχή εξειδίκευση του τμήματος της MOBIAK GAS, όπως είναι η αποτελεσματική παρακολούθηση των φιαλών / δεξαμενών, το τμήμα κατάφερε να αναπτύξει και να εφαρμόσει με μεγάλη επιτυχία ένα ηλεκτρονικό σύστημα το οποίο διασφαλίζει στο ακέραιο την παραλαβή, τον έλεγχο, τη συντήρηση, την πλήρωση και την επιστροφή στον νόμιμο κάτοχο.

Μέσα από ένα αδιάβλητο σύστημα που περιλαμβάνει πάνω από 25 πεδία καταχώρησης, ο 12ψήφιος κωδικός ή ο σειριακός αριθμός που αναγράφεται εγχάρακτα στον λαιμό της φιάλης / δεξαμενής μπορεί να αποκαλύψει οποιαδήποτε στιγμή τον ιδιοκτήτη, τη χωρητικότητα, την ημερομηνία του επόμενου επανελέγχου, το είδος του κλειστρού, το είδος του αερίου και άλλα.



Αυτό είναι το μόνο που χρειάζεται να γνωρίζει ο ιδιοκτήτης της φιάλης / δεξαμενής. Από τη στιγμή που κάποιος μπορεί να διαθέσει τα παραπάνω στοιχεία στο εκπαιδευμένο προσωπικό της MOBIAK GAS, αποκτά πρόσβαση σε όλο το ιστορικό της και μπορεί να διαπιστώσει ποια είναι τα βήματα που ακολουθήθηκαν.



Η διαδικασία για την ένταξη μιας φιάλης στο καθεστώς που περιγράψαμε παραπάνω είναι η εξής: κατ' αρχήν η φιάλη / δεξαμενή παραλαμβάνεται από το εξειδικευμένο προσωπικό της MOBIAK GAS προκειμένου να διαπιστωθεί αν είναι έτοιμη για πλήρωση ή χρειάζεται εργασίες συντήρησης.

Στη συνέχεια όλη η εγχάρακτη σήμανση που φέρει στο λαιμό της η φιάλη/δεξαμενή και ο ιδιοκτήτης καταχωρούνται στο ηλεκτρονικό σύστημα, ακολουθεί η λογιστική παραλαβή, η φυσική και ηλεκτρονική διαλογή, πλήρωση, ανάλυση και αποδέσμευση. Πλέον η φιάλη/δεξαμενή είναι έτοιμη και μπορεί να επιστρέψει στον ιδιοκτήτη της και όλο το ιστορικό είναι καταγεγραμμένο.

Τα οφέλη από τη χρήση του συστήματος παρακολούθησης φιαλών είναι πολλαπλά, με το κυριότερο από αυτά να είναι η προστασία του στόλου μας (φιάλες/δεξαμενές).

Όπως ήδη γνωρίζετε οι περισσότεροι, η αξία της συσκευασίας είναι πολλαπλάσια από αυτή του περιεχομένου στο χώρο μας. Επομένως, είναι απολύτως αναγκαίο να γνωρίζουμε που έχουμε διαθέσει, και να "ανακαλέσουμε" άμεσα σε περίπτωση ανάγκης.

Ιατρικά Αέρια & Κανόνες Καλής Παρασκευής

Γράφει η **Αργυρώ Σχολινάλη**

Χημικός MSc, Τμήμα Αερίων, MOBIAK Gas

Το Τμήμα Αερίων της MOBIAK από την πρώτη μέρα της λειτουργίας του δεν έχει σταματήσει να εξελίσσεται και να διευρύνει τη γκάμα των προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρει.

Από το 1977 που η εταιρία ξεκίνησε ως μονάδα παραγωγής και εμφιάλωσης Ασετυλίνης και Βοηθητικού Οξυγόνου, μέχρι και σήμερα, που έχει επεκταθεί και απαρτίζεται από τρεις τομείς, Πυροσβεστικό Εξοπλισμό, Εμφιάλωση Αερίων και Ιατροτεχνολογικό Εξοπλισμό, το Τμήμα των Αερίων παραμένει ο Ακρογωνιαίος Λίθος.

Το Τμήμα Αερίων σήμερα, εμφανίζει μια μεγάλη γκάμα Βιομηχανικών Αερίων, Υγρών καθώς και Ιατρικό Πεπιεσμένο Οξυγόνο και Υγρό. Επίσης, διακινεί ειδικά Αέρια Υψηλής Καθαρότητας για εργαστηριακή χρήση, Αέρια Ειδικών Προδιαγραφών για στοχευμένη χρήση (π.χ. mil – Άζωτο για τα ελαστικά αεροσκαφών) Ιατρικά Αέρια (π.χ. πρωτοξείδιο του Αζώτου, πεπιεσμένο Αέρα για ιατρική χρήση) καθώς και Ψυκτικά και Ξηρό Πάγο.

Τα Ιατρικά υγρά και αέρια αποτελούν έναν ιδιαίτερα απαιτητικό τομέα στον οποίο η εταιρία επενδύει συνεχώς ώστε να συμμορφώνεται με τις απαιτήσεις της Ελληνικής και Ευρωπαϊκής Φαρμακοποιίας. Η δέσμευση για συνεχής βελτίωση ξεκινάει από τη διοίκηση και ενσαρκώνεται από το προσωπικό σε όλα τα επίπεδα της εταιρίας.

Η διαφοροποίηση των Ιατρικών Αερίων από τα υπόλοιπα προϊόντα έγκειται στο γεγονός ότι μπορούν να θέσουν σε κίνδυνο τους ασθενείς και συνεπώς κατά την παραγωγή τους πρέπει να διασφαλίζεται πάντα η ποιότητα, η καθαρότητα και η αποτελεσματικότητά τους.

Η διασφάλιση όλων των παραπάνω καθορίζεται από τις διαδικασίες (μεθόδους), τις εγκαταστάσεις και τους ελέγχους που πραγματοποιούνται κατά την παραγωγή, τη συσκευασία, την αποθήκευση και τη διανομή και το βαθμό στον οποίο τηρούνται οι Κανόνες Καλής Παρασκευής (Good Manufacturing Practice) σε όλα τα στάδια και όλους τους τομείς.

Η MOBIAK δίνει ιδιαίτερη σημασία στην εφαρμογή των Κανόνων Καλής Παρασκευής στην παραγωγή των Ιατρικών Αερίων και Υγρών και κατ' επέκταση και των υπόλοιπων προϊόντων της. Οι τέσσερις κύριοι άξονες των Κανόνων Καλής Παρασκευής είναι:

- Εγκαταστάσεις και Εξοπλισμός
- Ανθρώπινο Δυναμικό
- Παραγωγή και
- Ποιοτικός Έλεγχος



Πιο συγκεκριμένα, οι Κανόνες Καλής Παρασκευής ορίζουν για τις εγκαταστάσεις παραγωγής ότι πρέπει να είναι κατάλληλου μεγέθους και ο σχεδιασμός τους πρέπει να διευκολύνει τον καθαρισμό, τη συντήρηση και τη σωστή λειτουργία. Οι εγκαταστάσεις της MOBIAK είναι επαρκείς, κατάλληλα διαμορφωμένες για την παραγωγή Ιατρικού Οξυγόνου ώστε να αποφεύγεται ο κίνδυνος αναμείξεων και συντηρούνται σε τακτά χρονικά διαστήματα ώστε να διατηρούνται σε καλή κατάσταση.

Επίσης, ο εξοπλισμός είναι κατάλληλος και υπόκειται στις απαραίτητες συντηρήσεις και αντικαταστάσεις ώστε το Ιατρικό Οξυγόνο που εμφιαλώνεται στις εγκαταστάσεις της MOBIAK να πληροί τις προδιαγραφές ποιότητας και καθαρότητας.

Επιπλέον, πραγματοποιούνται οι απαραίτητες διακριβώσεις σε προκαθορισμένα χρονικά διαστήματα, τα οποία καθορίζονται είτε από τα συστήματα ποιότητας, είτε από τον κατασκευαστή του συγκεκριμένου εξοπλισμού, ή βασίζονται σε μελέτες που έχουν πραγματοποιηθεί εντός της εταιρίας.

Οι διακριβώσεις δεν περιορίζονται μόνο στον εργαστηριακό εξοπλισμό αλλά και τον εξοπλισμό της παραγωγής, π.χ. μανόμετρα πίεσης, μανόμετρα κενού, κτλ.

Οι περισσότερες παραγωγικές διαδικασίες, όσο αυτοματοποιημένες και αν είναι, εξαρτώνται από ανθρώπους. Σύμφωνα, με τους Κανόνες Καλής Παρασκευής πρέπει να υπάρχει επαρκής και κατάλληλη εκπαιδευμένο προσωπικό για την εκτέλεση όλων των επιμέρους εργασιών.

Η MOBIAK διαθέτει προσωπικό το οποίο έχει τα προσόντα και άρτια εκπαίδευση για την εκτέλεση των καθηκόντων του. Επιπλέον, το ανθρώπινο δυναμικό που εμπλέκεται στην παραγωγική διαδικασία διαθέτει πολυετή εμπειρία, η οποία δίνει τη δυνατότητα να προλαμβάνουν καταστάσεις και να διαχειρίζονται προβλήματα πριν φτάσουν στο στάδιο να επηρεάσουν την παραγωγική διαδικασία ή το τελικό προϊόν.

Ο σκοπός κάθε παραγωγικής διαδικασίας είναι η παρασκευή ενός προϊόντος το οποίο να ικανοποιεί τις προδιαγραφές οι οποίες έχουν τεθεί εξαρχής. Στην περίπτωση των Ιατρικών Αερίων, η παραγωγική διαδικασία μέσα από αυστηρά καθορισμένες γραπτές οδηγίες και διαδικασίες θα πρέπει να διασφαλίζει την ποιότητα, την καθαρότητα και την αποτελεσματικότητά τους μέχρι και την ημερομηνία λήξης.

Το σύστημα ποιότητας της MOBIAK, το οποίο εξελίσσεται και επικαιροποιείται συνεχώς περιλαμβάνει όλες τις απαραίτητες στάδια της παραγωγής καθώς και τα έντυπα που έχουν αναπτυχθεί για την τεκμηρίωση της συμμόρφωσης με τους Κανόνες Καλής Παρασκευής.

Η παραγωγική διαδικασία περιλαμβάνει και των ελέγχων των πρώτων υλών. Για παράδειγμα, τα δοχεία υψηλής πίεσης επαναχρησιμοποιούνται για πολλά χρόνια και συνεπώς έχουν καθοριστικό ρόλο στη διατήρηση των χαρακτηριστικών ποιότητας και καθαρότητας του Ιατρικού Αερίου.

Οι προμηθευτές της MOBIAK υπόκεινται σε συνεχείς ελέγχους με σκοπό να εξασφαλιστεί η ποιότητα των πρώτων υλών, π.χ. δοχείων, κλειστρού, κτλ.

Ο ποιοτικός έλεγχος αφορά τον δειγματοληπτικό έλεγχο, τις προδιαγραφές, τις αναλύσεις, όπως επίσης την οργάνωση, την τεκμηρίωση και την αποδέσμευση, τα οποία στο σύνολο τους εξασφαλίζουν ότι κανένα φαρμακευτικό προϊόν δεν θα αποδεσμευτεί για χρήση ή για πώληση χωρίς να έχει διασφαλιστεί προηγουμένως ότι πληροί τις προϋποθέσεις.

Η MOBIAK διαθέτει Ειδικευμένο Πρόσωπο από τον ΕΟΦ (Εθνικός Οργανισμός Φαρμάκων) το οποίο είναι ανεξάρτητο από την παραγωγική διαδικασία ώστε να διατηρεί την αμεροληψία του. Το ειδικευμένο Πρόσωπο έχει την ευθύνη να εγκρίνει ή να απορρίψει πρώτες ύλες και το τελικό φαρμακευτικό προϊόν, στην περίπτωση μας το Ιατρικό Οξυγόνο. Επίσης, είναι υπεύθυνο για την έγκριση των διαδικασιών και ελέγχει και τα έντυπα της παραγωγής για να εντοπίσει τυχόν λάθη.

Μέρος του ποιοτικού ελέγχου αποτελεί και η ιχνηλασιμότητα των Ιατρικών Αερίων ώστε σε περίπτωση ανεπιθύμητου συμβάντος να μπορεί να πραγματοποιηθεί άμεση ανάκληση όπως ακριβώς ορίζεται από τους κανονισμούς της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Τον τελευταίο χρόνο, η ιχνηλασιμότητα στη MOBIAK επιτυγχάνεται πιο εύκολα και άμεσα, χάρη στο λογισμικό που έχει εγκατασταθεί και επιτρέπει τον εντοπισμό των φιαλών.

Το Τμήμα Αερίων της MOBIAK ακολουθώντας τις απαιτήσεις των Κανόνων καλής Παρασκευής καθώς και τις απαιτήσεις της Ευρωπαϊκής Φαρμακοποιίας είναι σε θέση να διασφαλίζει την ποιότητα των Ιατρικών Αερίων και Κρυογενικών Υγρών που προμηθεύει τα νοσοκομεία αλλά και ιδιώτες.

Οι επικαιροποιημένες διαδικασίες που ακολουθούνται από το ανθρώπινο δυναμικό σε όλα τα επίπεδα και στάδια της παραγωγής και η μακρόχρονη εμπειρία εγγυούνται ότι τα Ιατρικά Αέρια που φθάνουν στο ασθενή πληρούν τις προβλεπόμενες προδιαγραφές.

Το φαινόμενο Hanjin Shipping και η κρίση που δημιουργεί με παγκόσμιες προεκτάσεις

Γράφει ο **Αντώνης Κυριακίδης**

Μηχανικός Παραγωγής & Διοίκησης MSc

Η Ναυπηγική Βιομηχανία της Νότιας Κορέας πλήττεται βαριά από την πτώση της εταιρείας Hanjin, καθώς ναυπηγικές εταιρείες παγκόσμιου βεληνεκού εμφανίζονται απρόθυμες να προχωρήσουν σε ναυπηγήσεις νέων πλοίων και συγχρόνως αναβάλλουν την εκτέλεση όσων παραγγελιών είχαν τοποθετήσει τα προηγούμενα έτη.

Ο λόγος που οι ναυπηγικές εταιρείες δεν προχωρούν σε παραγγελίες νέων πλοίων είναι ότι τους συμφέρει περισσότερο να ναυλώσουν πλοία που διαχειρίζονται πριν την χρεοκοπία της η εταιρεία Hanjin Shipping, τα οποία πλέον ναυλώνονται σε πολύ χαμηλές τιμές. Μια από τις εταιρείες που επέλεξε να ναυλώσει πλοία της Hanjin Shipping, αντί να προχωρήσει σε ναυπηγήσεις πλοίων, είναι η Maersk Line.

Η τελευταία τον Ιούλιο του 2015 είχε παραγγείλει στο ναυπηγείο της Hyundai Heavy Industries εννιά containerships 14.000 TEUs, μια παραγγελία ύψους \$1,1 δις. Η παράδοση των νεοανακτηθέντων πλοίων αναμενόταν να γίνει μέχρι το τέλος του 2017, όμως η δανέζικη ναυπηγική εταιρεία αποφάσισε να παραλάβει μόλις τα μισά από τα containerships φέτος, αναβάλλοντας την παράδοση των υπόλοιπων για το 2018.



Λόγω των οικονομικών ζημιών ύψους \$376 εκατ. που υπέστη η Maersk Line το περασμένο έτος, η εταιρεία επιχειρεί να μειώσει τα έξοδά της και τις πληρωμές που αφορούν ναυπηγήσεις νέων πλοίων. Γι' αυτόν τον λόγο η Maersk Line έχει ναυλώσει πλοία από τις εταιρείες Danaos, Kmarin και Seaspan που ήταν ναυλωμένα στη Hanjin Shipping. Η κρίση της ναυπηγικής βιομηχανίας δεν αφορά μόνο τα ναυπηγεία της Κορέας, αλλά έχει και παγκόσμιες προεκτάσεις.

Σύμφωνα με εκτιμήσεις της Clarkson Research, οι παγκόσμιες παραγγελίες πλοίων άνω των 8.000 TEUs υποχώρησαν στα \$500 εκατ., σε σύγκριση με τα \$18 δις το 2015. Ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός πως από τον Ιούλιο του 2016 έως και τον περασμένο Ιανουάριο δεν έχουν γίνει παραγγελίες για πλοία μεταφορικής ικανότητας άνω των 8.000 TEUs.

Ναυπηγικές εταιρείες παγκόσμιου βεληνεκού εμφανίζονται απρόθυμες να προχωρήσουν σε ναυπηγήσεις νέων πλοίων

Ευρώ VS Δολάριο

✎ Γράφει ο **Θανάσης Μπαδουράκης**
Τμήμα Λογιστηρίου

Η απάντηση είναι δύσκολη και δημιουργεί έντονο προβληματισμό. Δύσκολη καθώς η ισοτιμία επηρεάζεται άμεσα από τις ασταμάτητες πολιτικές εξελίξεις ανά τον κόσμο.

Πρώτη φορά ύστερα από μια 14ετία και πλέον είναι πολύ πιθανό το ευρώ να φθάσει σε απόλυτη ισοτιμία με το δολάριο το 2017, ένα σενάριο που αναμένεται να ωφεληθεί η Ευρωζώνη. Από την άλλη, η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα (ΕΚΤ) αναμένεται να διατηρήσει τα επιτόκια σε πολύ χαμηλά επίπεδα μέχρι να επιτευχθεί ο στόχος για τον πληθωρισμό.

Είναι σαφές ότι οι επενδύσεις θα επηρεαστούν προς το χειρότερο από τις διακυμάνσεις των ισοτιμιών που οφείλονται κατά κύριο λόγο στην χαλαρή πολιτική της ΕΚΤ. Το ενδεχόμενο περαιτέρω υποχώρησης του ευρώ είναι σχεδόν βέβαιο και αν μη τι άλλο αναπόφευκτο και οφείλονται στην ευρύτερη μακροοικονομική και πολιτική κατάσταση στην Ευρωζώνη.

Σε άρθρο εφημερίδας αναφέρεται ότι η Fed θα προχωρήσει σε αυξήσεις επιτοκίων τον Ιούνιο, τον Σεπτέμβριο και τον Δεκέμβριο του 2017. Έτσι, το δολάριο αναμένεται να πετύχει απόλυτη ισοτιμία με το ευρώ κατά τη διάρκεια του 2017.

Αν αυτό πραγματοποιηθεί θα αυξηθούν τα επιτόκια περισσότερο από ότι αναμένει η αγορά, θεωρία καταστροφική για τα ελληνικά δεδομένα.

Μερίδα αναλυτών της αγοράς εξηγεί πως η πτώση του ευρώ οφείλεται στις πιέσεις που ασκούνται από την ευρύτερη μακροοικονομική και πολιτική κατάσταση στην Ευρωζώνη, με τις οικονομίες της Ελλάδας, της Πορτογαλίας, της Ισπανίας και της Ιταλίας να απέχουν αρκετά από τα προ χρηματοπιστωτικής κρίσης επίπεδα του ΑΕΠ.



Ένας εκ των βασικών κλάδων που επηρεάζει η ισοτιμία είναι του εμπορίου. Η σχέση των τιμών εξαγωγής με τις τιμές εισαγωγής καθορίζει τους όρους συναλλαγών που σχετίζονται με τους τρεχούμενους λογαριασμούς και το ισοζύγιο πληρωμών.

Εάν οι εξαγωγές αυξάνονται ποσοστιαία περισσότερο από τις εισαγωγές της χώρας, οι όροι εμπορίου έχουν θετικά βελτιωθεί.

Αυτό, με τη σειρά του, αυξάνει τα έσοδα από τις εξαγωγές, που σημαίνει αυξημένη ζήτηση για το νόμισμα της χώρας και αύξηση της αξίας του. Αν η τιμή των εξαγωγών αυξάνεται ποσοστιαία λιγότερο από την τιμή των εισαγωγών, η ζήτηση για το νόμισμα θα μειωθεί καθώς και η αξία του.

Αυτό έχει ως αποτέλεσμα οι ξένοι επενδυτές να αναζητούν σταθερές χώρες με ισχυρές οικονομικές επιδόσεις για να τοποθετήσουν τα κεφάλαιά τους. Μια χώρα με τέτοια θετικά χαρακτηριστικά που θα τραβήξει τα επενδυτικά κεφάλαια από άλλες χώρες θεωρείται ότι έχει λιγότερο πολιτικό και οικονομικό κίνδυνο. Μία πολιτική αναταραχή, φερ' ειπείν, μπορεί να μειώσει την εμπιστοσύνη σε ένα νόμισμα και να οδηγήσει μια σε εκροή κεφαλαίων προς τα νομίσματα των πιο σταθερών χωρών.

Οι συναλλαγματικές ισοτιμίες (forex) διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στην παγκόσμια οικονομία καθώς επηρεάζουν το επίπεδο του εμπορίου κάθε χώρας.

Πάντως οι αναλυτές συμφωνούν πως ο μεγάλος κίνδυνος για το ευρώ είναι μία πολιτική έκπληξη από τις σημαντικές εθνικές εκλογές που έχουν προγραμματιστεί ή αναμένονται στην Ευρώπη φέτος (2017). Και μερικά από τα σημαντικά ερωτήματα που γεννιούνται είναι:

- Μπορεί να εξαρτάται συνεχώς η αγορά από πολιτικές εξελίξεις και αναταραχές;
- Θα υπάρξει βελτίωση στην ισοτιμία ευρώ δολαρίου όπως λένε κάποιοι αισιόδοξοι αναλυτές;
- Μπορούν οι επιχειρήσεις να υφίστανται, να πορεύονται και να επεκτείνονται συμμετέχοντας στο περίεργο παιχνίδι της ισοτιμίας;

Ερωτήματα που δύσκολα μπορεί κάποιος να απαντήσει και σίγουρα πιο δύσκολα να προβλέψει.

Αριθμοδείκτες & Ρευστότητα

✎ Γράφει ο **Γιάννης Κουσιμάκης**
Τμήμα Λογιστηρίου

Ένα από τα βασικότερα εργαλεία στην χρηματοοικονομική ανάλυση των οικονομικών καταστάσεων των εταιριών είναι οι αριθμοδείκτες.

Η τεχνική αυτή αποτελεί μία αξιόπιστη και χρήσιμη μέθοδο στην αξιολόγηση της χρηματοοικονομικής θέσης μίας επιχείρησης είτε διαχρονικά είτε σε μία δεδομένη χρονική στιγμή είτε συγκριτικά με τη χρηματοοικονομική θέση άλλων επιχειρήσεων του κλάδου.

Αριθμοδείκτης λοιπόν είναι η μαθηματική σχέση που συνδέει δύο ή και περισσότερα μεγέθη (κονδύλια) των οικονομικών καταστάσεων.

Μπορεί να εμφανίζεται ως λόγος μεγθών συγκρινόμενος με τη μονάδα, ως ποσοστό %, σε ημέρες ή σε νομισματικές αξίες. Σαν βασικά χαρακτηριστικά μπορούμε να αναφέρουμε επίσης τα εξής παρακάτω αναφορικά με τη συγκρισιμότητα των αριθμοδεικτών:

- Σύγκριση με προηγούμενα έτη
- Μεταξύ διαφορετικών τμημάτων της οικονομικής μονάδας (οντότητας)
- Μεταξύ εταιριών ενός ομίλου
- Σε σχέση με τον προϋπολογισμό
- Σε σχέση με τους στόχους (πωλήσεων, αγορών, δαπανών)
- Σε σχέση με άλλες εταιρίες του κλάδου (ανταγωνισμός) ή με το μέσο όρο των δεικτών του κλάδου ως σύνολο

Μπορούμε να διακρίνουμε πολλά πλεονεκτήματα αλλά και μειονεκτήματα που ανακύπτουν από τη χρησιμοποίηση των αριθμοδεικτών ως εργαλείο για τη μελέτη και ερμηνεία των οικονομικών μεγθών μιας επιχείρησης.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

- Αξιολογούν την αποδοτικότητα και την οικονομική θέση της οικονομικής μονάδας
- Συμβάλλουν στην ερμηνεία οικονομικών μεγθών
- Αποτελούν σχέση μεταξύ κονδυλίων της οικονομικής μονάδας
- Συμβάλλουν στη λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων
- Δείχνουν τάσεις
- Αποτελούν εργαλείο πρόβλεψης επιχειρηματικού κινδύνου

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

- Αναφέρονται σε στοιχεία του παρελθόντος
- Απαιτείται εξειδικευμένη γνώση σωστή εφαρμογή των τύπων και κριτική ικανότητα για να γίνουν σωστές εκτιμήσεις
- Επηρεάζονται από τις εκάστοτε λογιστικές πολιτικές που ακολουθεί η οντότητα, π.χ. μέθοδος αποτίμησης αποσβέσεων οι οποίες οδηγούν σε διαφορές κατά τον υπολογισμό τους
- Συχνά η ευνοϊκή τιμή ενός αριθμοδείκτη είναι ασήμαντη απέναντι σε μία δυσμενή τιμή του ίδιου δείκτη

Οι βασικότερες κατηγορίες αριθμοδεικτών είναι οι εξής παρακάτω:

- Αριθμοδείκτες Ρευστότητας
- Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας
- Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητας
- Αριθμοδείκτες Διάρθρωσης Κεφαλαίων και Βιωσιμότητας
- Αριθμοδείκτες Δαπανών Λειτουργίας
- Αριθμοδείκτες Επενδύσεων

Στην παρούσα ανάλυση θεωρώ σκόπιμο να αναφερθούμε στους Αριθμοδείκτες Ρευστότητας ως ένα από τα βασικότερα εργαλεία για τις διοικήσεις των εταιριών.



1) Αριθμοδείκτης Γενικής Ρευστότητας

Κυκλοφορούν Ενεργητικό / Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις

Κυκλοφορούντα Περιουσιακά στοιχεία ή Κυκλοφορούν Ενεργητικό: αποτελούν τα περιουσιακά στοιχεία του Ενεργητικού που προορίζονται να αλλάζουν θέση και μορφή μία ή περισσότερες φορές μέσα σε μια διαχειριστική χρήση (ένα έτος).

Τέτοια είναι οι βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις από πελάτες τα Διαθέσιμα του Ταμείου, οι κατ. Όψεως, τα ληγμένα τοκομερίδια ομολογιών εισπρακτέα, τα αποθέματα, τα χρεόγραφα κ.α.

Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις:

Πρόκειται για τις υποχρεώσεις που λήγουν το αργότερο μέχρι το τέλος της επόμενης χρήσης, όπως προμηθευτές, γραμμάτια πληρωτέα (βραχυπρόθεσμης λήξης), τραπεζες λογαριασμοί βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων, πιστωτές διάφοροι, υποχρεώσεις από φόρους και τέλη, ασφαλιστικοί οργανισμοί μεταβατικοί λογαριασμοί παθητικού, κτλ.

Ο συγκεκριμένος δείκτης εκφράζει το βαθμό στον οποίο τα περιουσιακά στοιχεία που είναι άμεσα μετατρέψιμα σε μετρητά σε μία συγκεκριμένη χρονική περίοδο αρκούν για να καλύψουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της επιχείρησης.

Όσο μεγαλύτερη είναι η τιμή που λαμβάνει ο συγκεκριμένος δείκτης τόσο μεγαλύτερο είναι το περιθώριο ασφάλειας για την κάλυψη των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων της επιχείρησης. Πολλοί αναλυτές υποστηρίζουν ότι οι ιδανικές τιμές του δείκτη είναι όταν το κυκλοφορούν ενεργητικό είναι δύο φορές μεγαλύτερο από τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις.

Αυτό βέβαια ενέχει τον κίνδυνο να οφείλεται σε αυξημένες αγορές αποθεμάτων μεταξύ των κυκλοφορούντων περιουσιακών στοιχείων (προσאיζόντων το ενεργητικό) και όχι στην ύπαρξη μετρητών και ταμειακών διαθέσιμων που θα ικανοποιήσουν τις υποχρεώσεις προς τους πιστωτές της επιχείρησης.

Σίγουρα όταν ο δείκτης λαμβάνει τιμές μεγαλύτερες από τη μονάδα είναι δείγμα καλής λειτουργίας για κάθε επιχείρηση όμως υπάρχει ένα βέλτιστο ύψος κυκλοφορούντος ενεργητικού και βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων.

Αυτή η ανάλυση αποδεικνύει τη ζωτική σημασία της χρήσης των αριθμοδεικτών κατά τη διοίκηση μίας οικονομικής μονάδας ως εργαλείο πρόβλεψης κινδύνων ρευστότητας που είναι ίσως και το βασικότερο ζήτημα που απασχολεί τις επιχειρήσεις καθόλη τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης...

2) Αριθμοδείκτης Άμεσου Ρευστότητας

Διαθέσιμα & Χρεόγραφα & Καθαρές Απαιτήσεις / Βραχυπρόθεσμο Παθητικό

Οι καθαρές απαιτήσεις είναι απαλλαγμένες από λογαριασμούς που κρίνονται ως επισφαλείς καθώς και στον αριθμητή δεν περιλαμβάνονται στοιχεία που ενέχουν δυσκολία στη ρευστοποίησή τους όπως είναι τα αποθέματα και οι μεταβατικοί λογαριασμοί του ενεργητικού.

Ο συγκεκριμένος δείκτης αποτελεί μία εναλλακτική εκδοχή του δείκτη Α.Γ.Ρ αλλά περιλαμβάνει εκείνα τα στοιχεία του ενεργητικού που έχουν τη μεγαλύτερη ρευστότητα.

Μεγάλες αποκλίσεις μεταξύ του δείκτη Α.Γ.Ρ και του Α.Α.Ρ. καταδεικνύουν τον κίνδυνο που αναφέραμε προηγούμενα ότι δηλαδή μία επιχείρηση έχει αυξημένα.

3) Αριθμοδείκτης Ταμειακής Ρευστότητας

Διαθέσιμο Ενεργητικό / Ληξιπρόθεσμες Υποχρεώσεις

Όμοια με τους άλλους δύο δείκτες και αυτός μας καταδεικνύει το βαθμό στον οποίο η επιχείρηση είναι έτοιμη να ανταποκριθεί στις τρέχουσες υποχρεώσεις της.

4) Αριθμοδείκτης Αμυντικού Χρονικού Διαστήματος

(Διαθέσιμα & Απαιτήσεις / Προβλεπόμενες ημερήσιες Δαπάνες)*365 (ημέρες).

Αποτελεί ίσως τον καλύτερο δείκτη ρευστότητας και παρουσιάζεται σε ημέρες μετρώντας το διάστημα στο οποίο η επιχείρηση μπορεί να ανταποκριθεί στις ημερήσιες υποχρεώσεις της χωρίς να υπολογίζει σε λειτουργικά έσοδα από πωλήσεις.

Με τον όρο αμυντικά περιουσιακά στοιχεία εννοούμε τα μετρητά, τα εμπορεύσιμα χρεόγραφα και τις απαιτήσεις.

Στις λειτουργικές δαπάνες δεν περιλαμβάνονται εκείνες που δεν συνεπάγονται εκροή μετρητών, όπως αποσβέσεις, προπληρωθέντα έξοδα, προκαταβολές για αγορά πρώτων και βοηθητικών υλικών.

Ο μέσος όρος των ημερησίων προβλεπόμενων λειτουργικών δαπανών βρίσκεται εάν διαιρέσουμε το σύνολο των λειτουργικών δαπανών (κόστος πωληθέντων & δαπάνες διοικήσεως & δαπάνες διαθέσεως & διάφορες καθημερινές πληρωμές) / 365 ημέρες.

Η παραπάνω ανάλυση αποδεικνύει τη ζωτική σημασία της χρήσης των αριθμοδεικτών κατά τη διοίκηση μίας οικονομικής μονάδας ως εργαλείο πρόβλεψης κινδύνων ρευστότητας που είναι ίσως και το βασικότερο ζήτημα που απασχολεί τις επιχειρήσεις καθόλη τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης.

Νέα διαδικασία Εκτέλεσης Γνωματεύσεων ΕΟΠΥΥ

Γράφει, ο Γιώργος Χουδαλίκης
Τμήμα Εξαγωγών MOBIAS Gate

Νέες διευκρινιστικές οδηγίες εξέδωσε ο ΕΟΠΥΥ για τον τρόπο με τον οποίο θα αποζημιώνονται οι ασθενείς- ασφαλισμένοι για υγειονομικό υλικό αλλά αντίστοιχα και οι πάροχοι.

Σύμφωνα με τον ΕΟΠΥΥ, οι Δικαιούχοι των παραχών δηλαδή οι ασφαλισμένοι, δεν θα πρέπει πλέον να προσέρχονται στις κατά τόπους Περιφερειακές Διευθύνσεις του ΕΟΠΥΥ για να αποζημιωθούν για εκτελέσεις γνωματεύσεων που γίνονται το 2017. Πλέον οι εκτελέσεις γίνονται μόνο σε συμβεβλημένους παρόχους με τον ΕΟΠΥΥ, ενώ ο Οργανισμός θα ανακοινώνει αναλυτικά και ανά Νομό τους συμβεβλημένους παρόχους ώστε να ενημερωθούν οι Δικαιούχοι για τα σημεία διάθεσης. Συγκεκριμένα όπως επισημαίνεται από τον ΕΟΠΥΥ, για να αποζημιωθεί ένας ασφαλισμένος θα πρέπει να ακολουθήσει συγκεκριμένα βήματα, αντίστοιχα και οι πάροχοι, στο πλαίσιο της νέας διαδικασίας αποζημίωσης, που βασίζεται στις συμβάσεις. Πάντως το νέο σύστημα έχει προκαλέσει έντονες αντιδράσεις στους επαγγελματίες διαφόρων κλάδων, οι οποίοι αρνούνται να υπογράψουν συμβάσεις με τον ΕΟΠΥΥ.



Για τους παρόχους

Αίτηση και Έγκριση Σύμβασης

Σύμφωνα με τις διευκρινιστικές οδηγίες του ΕΟΠΥΥ, ο υποψήφιος πάροχος θα πρέπει να ακολουθήσει τις οδηγίες που υπάρχουν στη σχετική πλατφόρμα <http://apps.eopyy.gov.gr/> να εγγραφεί ως υποψήφιος πάροχος (Υποψήφιος Πάροχος/Διανομέας) και να υποβάλει αίτηση για σύναψη σύμβασης με τον Οργανισμό. Η αρμόδια υπηρεσία παραλαμβάνει το αίτημα και στη συνέχεια το φυσικό αρχείο (φάκελο) με το σύνολο των δικαιολογητικών και αφού προβεί σε έλεγχο των εγγράφων, εισιγείται στο ΔΣ του ΕΟΠΥΥ την σύναψη σύμβασης με τον υποψήφιο πάροχο. Στη συνέχεια και με την έγκριση του ΔΣ του ΕΟΠΥΥ, ο πάροχος πλέον, ενημερώνεται για την έγκριση και την υπογραφή της σύμβασης και αυτόματα εισέρχεται, με βάση τα στοιχεία που έχει δηλώσει κατά την υποβολή της αίτησης, στο πληροφοριακό σύστημα του ΕΟΠΥΥ, e-Dary, ώστε να είναι εφικτή η εκτέλεση γνωματεύσεων και φυσικά οι υποβολές των δαπανών για αποζημίωση.

Για τους ασφαλισμένους

Διαδικασία Παροχής των Προϊόντων / Υλικών

Ο Δικαιούχος - ασφαλισμένος με την γνωμάτευση, μπορεί να προμηθευτεί τα υλικά τα οποία έχουν ανακοινωθεί και ενταχθεί στις νέες κατηγορίες συμβάσεων, αποκλειστικά από τους συμβεβλημένους παρόχους του ΕΟΠΥΥ εύκολα και με χωρίς καμία γραφειοκρατική διαδικασία κάτι που εκτιμάται ότι θα δώσει νέα ώθηση στον κλάδο των ιατροτεχνολογικών προϊόντων.

Εκτέλεση Γνωματεύσεων

Ο συμβεβλημένος πάροχος εκτελεί τις Γνωματεύσεις που έχουν εκδοθεί προς τους Δικαιούχους και σύμφωνα με τα όσα αναφέρουν για την κατηγορία προϊόντων/υλικών χωρίς να δύναται να αλλάξει την κατηγορία των προϊόντων/υλικών ή να εξαργυρώσει αυτές. Κατά την Εκτέλεση της Γνωμάτευσης οφείλει να προμηθεύσει στους Δικαιούχους προϊόντα που έχουν ενταχθεί στο νέο Μητρώο ΕΟΠΥΥ-ΕΚΑΠΤΥ και έχουν εγκριθεί προς αποζημίωση από τον ΕΟΠΥΥ, ενώ έχουν λάβει μοναδικό αριθμό barcode ανά τεμάχιο. Στο έντυπο Εκτέλεσης καταχωρείται τόσο ο αριθμός μητρώου ΕΚΑΠΤΥ όσο και το μοναδικό barcode του προϊόντος. Ο πάροχος εκτυπώνει το έντυπο Εκτέλεσης, στο οποίο υπογράφει ο Δικαιούχος ή ο παραλαβών των προϊόντων, ενώ παράλληλα εκδίδει το κατάλληλο φορολογικό παραστατικό στον

Δικαιούχο για τη συμμετοχή του, όπου αυτή προβλέπεται, από την προμήθεια του προϊόντος ή/και την διαφορά της τιμής από την μέγιστη αποζημιούμενη τιμή του ΕΟΠΥΥ. Στις περιπτώσεις αποστολής των προϊόντων/υλικών ο πάροχος εκδίδει Δελτίο Αποστολής στα στοιχεία του ΕΟΠΥΥ με παραλήπτη τον Δικαιούχο (Ονοματεπώνυμο, ΑΜΚΑ, Διεύθυνση Αποστολής) το οποίο το συνοδεύει με το έντυπο Εκτέλεσης (επιστρεφόμενο με την υπογραφή του παραλήπτη) καθώς και το σχετικό φορολογικό παραστατικό της συμμετοχής ή/και της διαφοράς τιμής, όπου υπάρχουν.

Τιμολόγηση ΕΟΠΥΥ

Την 1η κάθε μήνα, ο πάροχος πρέπει να εισέλθει στο πληροφοριακό σύστημα του ΕΟΠΥΥ (e-dary) και να επιβεβαιώσει τις εκτελέσεις που έχουν καταχωρηθεί στο σύστημα μέχρι το τέλος του προηγούμενου μήνα.

Στο σημείο αυτό, έχει τη δυνατότητα να διορθώσει εκτελέσεις ως προς τα κάτω:

- Επιστροφή Προϊόντων (για διάφορους λόγους)
- Μη ολοκλήρωση της εκτέλεσης (πχ μη παραλαβή, θάνατος προ της παραλαβής των υλικών, ή άλλη αιτία)
- Άλλες διορθωτικές ενέργειες που μπορεί να έχουν προκύψει κατά τη διάρκεια του μήνα.

Στη συνέχεια και αφού ολοκληρώσει την πιθανή επεξεργασία, πατώντας υποβολή ολοκληρώνει το σύνολο των εκτελέσεων και το σύστημα τον ενημερώνει για το σύνολο των προϊόντων που έχουν εκτελεστεί καθώς και τη συνολική αξία τους, με σκοπό να εκδώσει το σχετικό τιμολόγιο προς τον ΕΟΠΥΥ. Πατώντας ολοκλήρωση, το σύστημα θα επιτρέπει στον πάροχο να εκδώσει το ειδικό έντυπο αποστολής του φακέλου με το τιμολόγιο και τα συνοδευτικά έγγραφα στις εγκαταστάσεις του ΕΟΠΥΥ (Ασπρόπυργο). Στο τιμολόγιο θα πρέπει να αναφέρονται αναλυτικά τα προϊόντα (τμχ, τιμή μονάδας κτλ) και το ποσό του τιμολογίου να συμφωνεί με το ποσό που έχει εκδώσει το σύστημα του ΕΟΠΥΥ.

Εισαγωγή στο σύστημα του ΕΟΠΥΥ (eΔΑΠΥ)

Οι συμβεβλημένοι πάροχοι πρέπει να πραγματοποιήσουν Εγγραφή Χρήστη, στην εφαρμογή στο site του ΕΟΠΥΥ (www.eopyy.gov.gr) > Εφαρμογές > eΔΑΠΥ > Πιστοποίηση Ιατρών και Παρόχων και να προσέλθουν με την ταυτότητα τους ή σχετική εξουσιοδότηση, σε Περιφερειακή Διεύθυνση του ΕΟΠΥΥ, προκειμένου να παραλάβουν κλειδάριθμο, τον οποίο στη συνέχεια θα ενεργοποιήσουν στη εφαρμογή (Ενεργοποίηση Χρήστη), προκειμένου να δύνανται να συνδεθούν και να υποβάλουν εκτελέσεις Γνωματεύσεων ΕΚΠΥ, μέσω της νέας εφαρμογής eΔΑΠΥ Παρόχων ΕΚΠΥ.

Στο εξής, τα Φαρμακεία και όσοι πάροχοι Υλικών συμβληθούν και είχαν λάβει κλειδάριθμο στο παρελθόν, θα συνεχίσουν με τους ίδιους κωδικούς στη νέα εφαρμογή.

Πηγή: www.eopyy.gov.gr

Έλεγχος ΕΟΠΥΥ Υγειονομικών υλικών & προϊόντων με ένα barcode

Γράφει, ο Γιώργος Χουδαλίκης
Τμήμα Εξαγωγών MOBIAS Gate

Μητρώο για όλα τα υγειονομικά υλικά και προϊόντα, καθώς και για τον ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό που συνταγογραφούνται στους ασφαλισμένους του ΕΟΠΥΥ ενεργοποιεί ο Οργανισμός.

Ο στόχος της διοίκησης του ΕΟΠΥΥ είναι διπλός: αφενός να διασφαλίσει την ποιότητα των υλικών και μέσω αυτών την υγεία των ασφαλισμένων, αφετέρου να αποτυπώσει με υψηλή ευκρίνεια τη σχετική δαπάνη ή εικόνα της οποίας σήμερα είναι θαλή.

Περίπου 5.901 υλικά και προϊόντα, όπως επιθέματα, υλικά για μεσογειακή αναιμία, για σακχαρώδη διαβήτη, για τραχειοστομία, οστομικά υλικά, συσκευές σίτισης, καθετήρες- ουροσυλλέκτες, συσκευές έγχυσης φαρμάκων, ακουστικά βαρηκοΐας, ορθοπεδικά είδη, αναπνευστικές συσκευές και συσκευές Οξυγονοθεραπείας, σκευάσματα Ειδικής Διατροφής, εντάσσονται πλέον στο Μητρώο του Οργανισμού σύμφωνα με τα κριτήρια ποιότητας και ελέγχου που έχει θέσει ο Οργανισμός στις εταιρείες - παρόχους αυτών.



Barcode για τα Υγειονομικά Υλικά και Προϊόντα

Μεταξύ άλλων, προϋποθέσεις για να λάβει έγκριση το προϊόν και να ενταχθεί στο Μητρώο είναι να κυκλοφορεί σε άλλες τρεις χώρες της ΕΕ, καθώς επίσης να διαθέτει πιστοποίηση ποιότητας (ISO).

Πλέον, ο ΕΟΠΥΥ μέσω του Μητρώου μπορεί να παρακολουθεί τη διαδρομή των προϊόντων από την έναρξή τους σε αυτό μέχρι και την αποζημίωσή τους, καθώς έχουν λάβει από τον Οργανισμό έναν μοναδικό αριθμό barcode (άυλη ταυτοποίηση) ανά τεμάχιο.



Ηλεκτρονικά η Σύναψη Συμβάσεων με τους Προμηθευτές

Με βάση τα στοιχεία του Οργανισμού, στην ηλεκτρονική πλατφόρμα έχουν εγγραφεί 598 πάροχοι και έχουν υπογραφεί 245 συμβάσεις για 5.901 προϊόντα. Επιπλέον, ο ΕΟΠΥΥ υπογραμμίζει πως όλα τα προϊόντα και τα υλικά διατίθενται για τους ασφαλισμένους, που τα χρειάζονται, και από τα φαρμακεία όλης της χώρας.

Νευροπίεση Αθώο σύμπτωμα ή ένδειξη υπέρτασης:

Γράφει, ο Νίκος Φαραγκοταλάκης
Τμήμα Πωλήσεων MOBIAS Gate

Πολλοί άνθρωποι χρησιμοποιούν στην καθημερινότητα τον όρο «νευροπίεση» όταν θέλουν να αναφερθούν στην αύξηση της αρτηριακής πίεσης λόγω άγχους, συναισθηματικής φόρτισης, θυμού και άλλων συγκινησιακών καταστάσεων.

Όταν ένα άτομο βιώνει μία στρεσογόνο κατάσταση, παρατηρείται παροδική, μικρή ή μεγάλη αύξηση της αρτηριακής πίεσης και του καρδιακού παλμού, που στη συνέχεια επανέρχονται στα κανονικά επίπεδα.

Πρόκειται για φυσιολογική διακύμανση που μπορεί να συμβεί σε όλους τους ανθρώπους υπό συγκεκριμένες συνθήκες.

Η πίεση αυτής της μορφής δεν χρήζει ιδιαίτερης αντιμετώπισης και συνήθως δεν χρειάζεται φαρμακευτική παρέμβαση.



Πιεσόμετρο Αναλογικό
(με ακουστικά)

Σε ορισμένους ανθρώπους όμως, παρατηρείται μεγάλη αύξηση της πίεσης, δηλαδή συστολική πίεση που φθάνει ή ξεπερνά τα 160 ή 170 mmHg και διαστολική που φθάνει στα 100 ή 110 mmHg (10-11). Σε αυτή την περίπτωση, δεν πρόκειται για παροδική και «αθώα» αύξηση της πίεσης, καθώς κρύβει σοβαρούς κινδύνους.

Τέτοιοι είναι η ανάπτυξη υπέρτασης στο μέλλον και βλάβες όπως η υπερτροφία της καρδιάς, η σκλήρυνση των αρτηριών και η νεφρική δυσλειτουργία.



Πιεσόμετρο Ψηφιακό
MyPressure

Αν κάθε φορά που φορτίζεστε συναισθηματικά νιώθετε να σας ανεβαίνει η πίεση, πρέπει να μετράτε την αρτηριακή σας πίεση και τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή, αλλά και σε κατάσταση ηρεμίας.

Η μέτρηση της πίεσης σε ηρεμία πρέπει να γίνεται αφού έχετε αναπαυθεί σε καθιστή θέση για τουλάχιστον 5 λεπτά πριν την μετρήσετε, χωρίς να έχετε καπνίσει επί τουλάχιστον 30 λεπτά και σε περιβάλλον με κανονική θερμοκρασία (όχι κρύο ή ζεστό). Την πρώτη φορά η μέτρηση της πίεσης πρέπει να γίνει και στα δύο χέρια, για να αποκλειστεί το ενδεχόμενο να υπάρχει στένωση σε κάποια αρτηρία.

Φυσιολογικά, η διαφορά της πίεσης στα δύο χέρια πρέπει να είναι έως το πολύ 20 mmHg (ή 2 μονάδες). Αν είναι μεγαλύτερη, πρέπει να συμβουλευτείτε γιατρό, καθώς στο χέρι με τη χαμηλή πίεση μπορεί να υπάρχει κάποιο εμπόδιο, όπως μία στένωση.

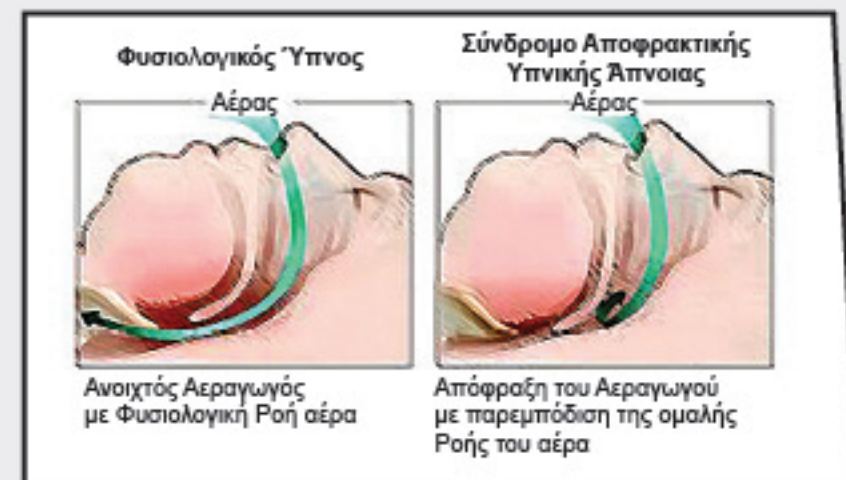
Φυσικοθεραπεία για την Υπνική Άπνοια

Γράφει, ο Νίκος Φραγκουδάκης
Τμήμα Πωλήσεων MOBIAK Care

Η φυσικοθεραπεία συμβάλλει στη βελτίωση της ποιότητας ζωής των ασθενών με άπνοια ύπνου, επισημαίνει ο Πανελλήνιος Σύλλογος Φυσικοθεραπευτών (ΠΣΦ).

Το Επιστημονικό Τμήμα Καρδιοαγγειακής και Αναπνευστικής φυσικοθεραπείας-Αποκατάστασης του Πανελληνίου Συλλόγου Φυσικοθεραπευτών ενημερώνει το ευρύ κοινό, για τη σημασία της έγκαιρης διάγνωσης, πρόληψης, αξιολόγησης και κλινικής εφαρμογής του κατάλληλου προγράμματος άσκησης για την καλύτερη ποιότητα ζωής των ασθενών με άπνοια ύπνου.

Αναπνευστικές διαταραχές του ύπνου ή υπνική άπνοια ή άπνοια ύπνου αποτελούν μία κατηγορία παθήσεων, που λαμβάνουν χώρα κατά τη διάρκεια του ύπνου. Η χαλάρωση των μυών του λάρυγγα, που οδηγεί σε μερική ή πλήρη απόφραξη του αεραγωγού, καθώς και ο αυξημένος δείκτης μάζας σώματος, αποτελούν τις κύριες αιτίες εμφάνισης του συνδρόμου αυτού.



Η άπνοια ύπνου είναι μία συνήθης και προοδευτικά επιδεινούμενη χρόνια νόσος, με κύριο σύμπτωμα την υπνηλία κατά τη διάρκεια της ημέρας. Καθώς η νόσος εξελίσσεται μπορεί να οδηγήσει σε καρδιοαγγειακού τύπου διαταραχές (λ.χ. υπέρταση), ακόμη και στην αύξηση του κινδύνου για αιφνίδιο καρδιακό θάνατο και γνωστικές δυσλειτουργίες.

Η φυσικοθεραπεία συμβάλλει στον περιορισμό των επεισοδίων άπνοιας κατά τη διάρκεια του ύπνου και στη μείωση άλλων παθήσεων, που σχετίζονται με τη νόσο αυτή.

Η άπνοια στον ύπνο σε ήπιες περιπτώσεις μπορεί να αντιμετωπιστεί με τη μείωση του σωματικού βάρους, τη διακοπή καπνίσματος και την ένταξη σε τακτικό πρόγραμμα άσκησης. Στις βαρύτερες περιπτώσεις, όταν δηλαδή ο αριθμός των απνοιών ξεπερνά τις 15 ανά ώρα, τότε αντιμετωπίζεται με τη χρήση συσκευής μηχανικού αερισμού (CPAP).

Ένας δραστήριος τρόπος ζωής μπορεί να αποφέρει πολλά οφέλη στη γενική βελτίωση της υγείας.

Η άσκηση, είτε υπό τη μορφή της αύξησης της σωματικής δραστηριότητας είτε ως μέρος οργανωμένου προγράμματος άσκησης με την καθοδήγηση φυσικοθεραπευτή, μπορεί να:

- Περιορίσει σημαντικά τα συμπτώματα της νόσου
- Δράσει προληπτικά στη μείωση εμφάνισης συνοδών νοσημάτων που σχετίζονται με το σύνδρομο αυτό
- Βελτιώσει τη λειτουργική ικανότητα των μυών του σώματος, συμπεριλαμβανομένων των μυών γύρω από την περιοχή του λαιμού, οι οποίοι παίζουν σημαντικό ρόλο στη μείωση των επεισοδίων της άπνοιας
- Βελτιώσει τη λειτουργία του καρδιοαγγειακού συστήματος, περιορίζοντας τις επιπτώσεις της άπνοιας ύπνου σε αυτό

Συνεπώς, η καθοδήγηση του ασθενούς σε πιο υγιεινό τρόπο ζωής με διαχείριση του σωματικού βάρους του και με αύξηση της φυσικής του δραστηριότητας, μπορεί να παίξει σημαντικό ρόλο στη μείωση των συμπτωμάτων που σχετίζονται με το σύνδρομο της άπνοιας ύπνου.

Βελτίωση της Κυκλοφορίας σε συνδυασμό με τη μείωση του πόνου

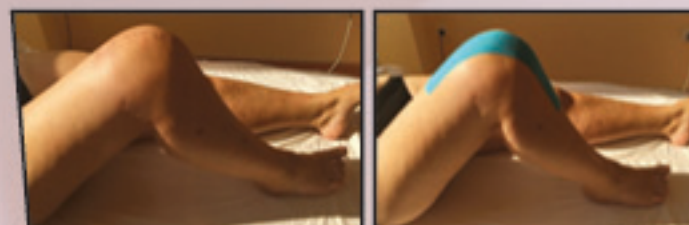
Γράφει, ο Βασίλης Μπινιάκης
Τμήμα Έρευνας & Ανάπτυξης R&D MOBIAK Care

Βελτίωση της κυκλοφορίας & της κάμψης μετά την εφαρμογή ταινιών K-active, σε συνδυασμό με τη μείωση του πόνου

Εκτός του πόνου του τραύματος, τα μετεγχειρητικά οίδημα συχνά προκαλούν ένα περιορισμένο εύρος της κίνησης. Σε πολλές περιπτώσεις, η προσέγγιση μιας ουλής στην διαμήκη διεύθυνση εφαρμόζοντας ταινία K-ACTIVE, οδηγεί σε μείωση δραστηριότητας της έντασης, και σε άμεση βελτίωση της κυκλοφορίας.

Πρακτικά, η προσέγγιση που έχει δοκιμαστεί από χέρι θεραπευτή, επιβεβαιώνει την θεωρία. Αποτέλεσμα αυτής είναι η βελτίωση της κάμψης η μείωση του πόνου.

Δοκιμάστε το μέσω του θεράποντα φυσικοθεραπευτή σας!



Πλεονεκτήματα:

- Υποαλλεργική ακρυλική κόλληση
- Καλύτερη συμβατότητα με το δέρμα
- Αναπνέων, ελαστικό βαμβοκερό ύφασμα
- Αξιοπότη μακράς διάρκειας
- Δεν αφήνει κανένα υπόλειμμα
- Αναλογία σωστής τιμής-απόδοσης
- Φιλικό προς το περιβάλλον



Κύφωση

Γράφει, η Μαρία Ξουράκη
Υπεύθυνη MobiaK Care

Τι είναι η κύφωση

Κύφωση είναι η υπερβολική αύξηση της (φυσιολογικής) κύρτωσης της θωρακικής περιοχής της σπονδυλικής στήλης ('ράχη'). Είναι από τα πιο συχνά προβλήματα που μπορεί να παρουσιαστούν σε όλη τη διάρκεια της ζωής από την παιδική ηλικία και την εφηβεία έως τις προχωρημένες ηλικίες. Δυστυχώς είναι μία από τις πιο συχνές παθήσεις που παραμελούνται.



Τι πρέπει να ξέρετε για την κύφωση

Αν και αρκετές φορές η κύφωση είναι μία 'καλοήθης' κατάσταση που δεν προκαλεί ιδιαίτερα προβλήματα συχνά συνοδεύεται από σοβαρή διαταραχή της δομής της σπονδυλικής στήλης με σοβαρά μακροχρόνια προβλήματα για όλη την ζωή του ατόμου.

Οι πιο συχνές μορφές κύφωσης που συναντούμε είναι: στα παιδιά η κύφωση λόγω στάσης του σώματος και η ιδιοπαθής εφηβική κύφωση ενώ στους ενήλικες η κύφωση της προχωρημένης ηλικίας λόγω οστεοπόρωσης. Η κύφωση είναι ένα συχνό πρόβλημα και θα πρέπει να αναγνωρίζεται όσο το δυνατόν πιο νωρίς και να αντιμετωπίζεται πάντοτε σοβαρά ώστε να αποφεύγονται σημαντικά προβλήματα σε όλη τη διάρκεια της ζωής.

Μέθοδοι αντιμετώπισης της κύφωσης

Στα παιδιά

Η κύφωση 'λόγω στάσης του σώματος' είναι η πιο 'καλοήθης' μορφή κύφωσης καθώς η παραμόρφωση του κορμού δεν συνοδεύεται από πόνο, δεν δημιουργεί ιδιαίτερα προβλήματα στη μετέπειτα ζωή και τις περισσότερες φορές η κύφωση εξαφανίζεται μέχρι την ενηλικίωση ή μετά την έναρξη συστηματικών αθλητικών δραστηριοτήτων (όπως γυμναστική και κολύμβηση) που πάντοτε βοηθούν στο πρόβλημα.

Ωστόσο, για την αποφυγή της μικρής πιθανότητας επιδείνωσης της κύφωσης είναι καλό το παιδί να εξεταστεί από γιατρό ειδικευμένο στις παραμορφώσεις της σπονδυλικής στήλης.

Στους εφήβους

Η διάκριση μεταξύ της απλής κύφωσης 'λόγω στάσης του σώματος' στους εφήβους και της πολύ πιο σοβαρής 'ιδιοπαθούς εφηβικής κύφωσης' (λέγεται και 'νόσος του Scheuermann') δεν είναι πάντοτε εύκολη για τους γονείς ή τον μη ειδικό γιατρό.

Είναι επομένως σημαντικό ειδικά αν το σχήμα της ράχης φαίνεται να επιδεινώνεται σταδιακά το παιδί να εξετάζεται από ειδικό γιατρό ώστε να αποκλειστούν πιο σημαντικά προβλήματα και να δοθούν οδηγίες για την σωστή αντιμετώπιση του προβλήματος αυτού της ανάπτυξης.

Κύφωση στους ενήλικες

Η κύφωση στους ενήλικες είναι συνήθως αποτέλεσμα προϋπάρχουσας κύφωσης από την εφηβική ηλικία αν και περαιτέρω σταδιακή επιδείνωση μπορεί να συμβεί καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής. Αν το πρόβλημα είναι σοβαρό, χειρουργική διόρθωση της παραμόρφωσης μπορεί να επιτευχθεί σε εξειδικευμένο χειρουργικό τμήμα σπονδυλικής στήλης.

Κηδεμόνας TLSO (ΘΜΣΣ) Ultralight
(Universal SPK)

Νέο
Προϊόν



Κύφωση στα άτομα μεγαλύτερης ηλικίας

Η παραμόρφωση που παρατηρείται στα άτομα μεγαλύτερης ηλικίας μπορεί να οφείλεται σε κάταγμα ή πολλαπλά κατάγματα της σπονδυλικής στήλης λόγω εκφυλισμού των μεσοσπονδύλιων δίσκων με την πάροδο της ηλικίας. Τα κατάγματα αυτά συνήθως προκαλούν επιπλέον της παραμόρφωσης και έντονο πόνο και κάποιες φορές μπορεί να μείνουν χωρίς θεραπεία με αποτέλεσμα οι ασθενείς να υποφέρουν από χρόνια πόνο, είτε γιατί δεν γίνεται σωστή διάγνωση είτε γιατί δυστυχώς ακόμα θεωρείται από κάποιους κάτι το αναμενόμενο στους ηλικιωμένους ανθρώπους. Η θεραπεία για τα κατάγματα σπονδυλικής στήλης σε άτομα μεγαλύτερης ηλικίας είναι η διαδερμική κυφοπλαστική. Εκτός από την άμεση ανακούφιση από τον οξύ πόνο που επιτυγχάνει η μέθοδος της κυφοπλαστικής, όσο πιο νωρίς γίνεται τόσο αυξάνονται οι πιθανότητες να αποκατασταθεί και η κύφωση που προκαλεί το κάταγμα.

Κηδεμόνας TLSO (ΘΜΣΣ) Ultralight
(Επέκταση DLE)

Νέο
Προϊόν



Στις περιπτώσεις που κρίνεται απαραίτητο από τον ειδικό γιατρό πρέπει να αρχίζει θεραπεία με πρόγραμμα εφαρμογής 'κηδεμόνων' του κορμού για την αποφυγή επιδείνωσης της κύφωσης και τη διόρθωση του σχήματος της ράχης. Εάν ειδικά προς το τέλος της περιόδου ανάπτυξης του εφήβου ο βαθμός κύφωσης είναι πολύ σοβαρός τότε θα πρέπει να συζητηθεί η διορθωτική χειρουργική θεραπεία για την αποφυγή σοβαρών προβλημάτων κατά τη μετέπειτα ζωή.

Νέες συνεργασίες & προϊόντα της MobiaKare

Γράφει, ο Βασίλης Μπουλίκης
Τμήμα Έρευνας & Ανάπτυξης R&D MOBIAK Care

Thorax 5

Συμπυκνωτές Οξυγόνου MobiaKare
Νέα Γενιά

Ο Thorax 5 από την MOBIAK A.E. είναι ένας συμπυκνωτής οξυγόνου που ικανοποιεί τις απαιτήσεις των Πάροχων Οικιακής Φροντίδας και προσφέρει αυτό που αξίζουν οι ασθενείς.



- Ελαφρύς για εύκολη μεταφορά. Ζυγίζει μόλις 14.2 κιλά.
- Συμπυκνή σχεδίασμός. Σχεδιασμός και χρώμα που δεν θυμίζει ιατρική συσκευή. Ο εργονομικός σχεδιασμός του Thorax 5 καταλαμβάνει λιγότερο χώρο και δεν τραβάει τόσο πολύ την προσοχή.
- Χαμηλή κατανάλωση ενέργειας. Είναι φιλικότερος προς τον ασθενή. Χρησιμοποιεί λιγότερη ηλεκτρική ενέργεια (300w) και παράγει λιγότερη θερμότητα.
- Ειδική πλατφόρμα υγραντήρα για επιπλέον ευελιξία. Σχεδιασμένος για να είναι συμβατός με όλους τους τύπους υγραντήρα καθώς διαθέτει ένα εύκολο στη χρήση κλείσιμο με Velcro.
- Χαμηλό κόστος συντήρησης.
- Ανθεκτική μεταλλική έξοδο οξυγόνου με λιγότερες πιθανότητες να σπάσει.
- 3 έτη εγγύηση.
- Καλώδιο τροφοδοσίας μόνιμης στήριξης.
- Προηγμένο Σύστημα Καθαρότητας Οξυγόνου A.O.S. (Advance Oxygen Sensor).

Η MOBIAK πάντα πιστή στην υπόσχεση που έχει δώσει στους συνεργάτες της για συνεχή εξέλιξη και καινοτόμα προϊόντα, έχει την τιμή να ανακοινώσει την συνεργασία της με τις παρακάτω κατασκευάστριες, κολασσούς στην κατηγορία τους.

Τη Γαλλική SEFAM με τους επαναστατικούς αλγορίθμους και λειτουργίες νέας τεχνολογίας στα Cpap και Bicap.

Sefam
INNOVATION

Την DeRoyal, την κορυφαία αμερικανική σε κηδεμόνες και κολάρα ορθοπεδικής αποκατάστασης.

DeRoyal®

Την Shoprider Europe, με έδρα το Λουξεμβούργο, πρωτοποριακή στα mobility scooters και λύσεις προσβασιμότητας.

SHOPRIDER® EUROPE

Aura 5

Νέος

Φορητός Συμπυκνωτής Οξυγόνου
5 επίπεδων

- Είναι ελαφρύς - ενθαρρύνοντας τον χρήστη για περίπατο, μόνο 3,5 κιλά
- Μοντέρνος και συμπαγής σχεδιασμός. Με μοντέρνο, εργονομικό τσαντάκι μεταφοράς τόσο διακριτικό για να μην θυμίζει ιατρική συσκευή.
- Χαμηλή κατανάλωση ενέργειας. Χρησιμοποιεί ελαχίστη ηλεκτρική ενέργεια (48Watt).
- Προηγμένο σύστημα αναπνοών. Ο προηγμένος αλγόριθμος εντοπισμού αναπνοών αξιολογεί τον ρυθμό αναπνοών του χρήστη ανάλογα την δραστηριότητα του και του δίνει δυνατότητα επιλογής πέντε επίπεδων ροής.
- Καλώδιο τροφοδοσίας αυτοκινήτου και βάση παράλληλης φόρτισης της 2ης μπαταρίας.
- Χρήση με μπαταρία ή άμεση σύνδεση στο δίκτυο ρεύματος.
- 2 έτη εγγύηση (μπαταρίες 6 μήνες).
- Συμπεριλαμβάνονται δύο (2) μπαταρίες διάρκειας έως και 3 ώρες η κάθε μια ανάλογα την ρύθμιση ροής.



Ελευθερία .. εν κινήσει

Ρυθμίσεις	Διάρκεια Μπαταρίας / settings	Λίτρα ανά λεπτό
Setting1	≤ 3 ώρες	167 ml/min
Setting2	≥ 2.5 ώρες	333 ml/min
Setting3	≥ 2 ώρες	500 ml/min
Setting4	≥ 2.15 ώρες	667 ml/min
Setting5	≥ 2 ώρες	833 ml/min

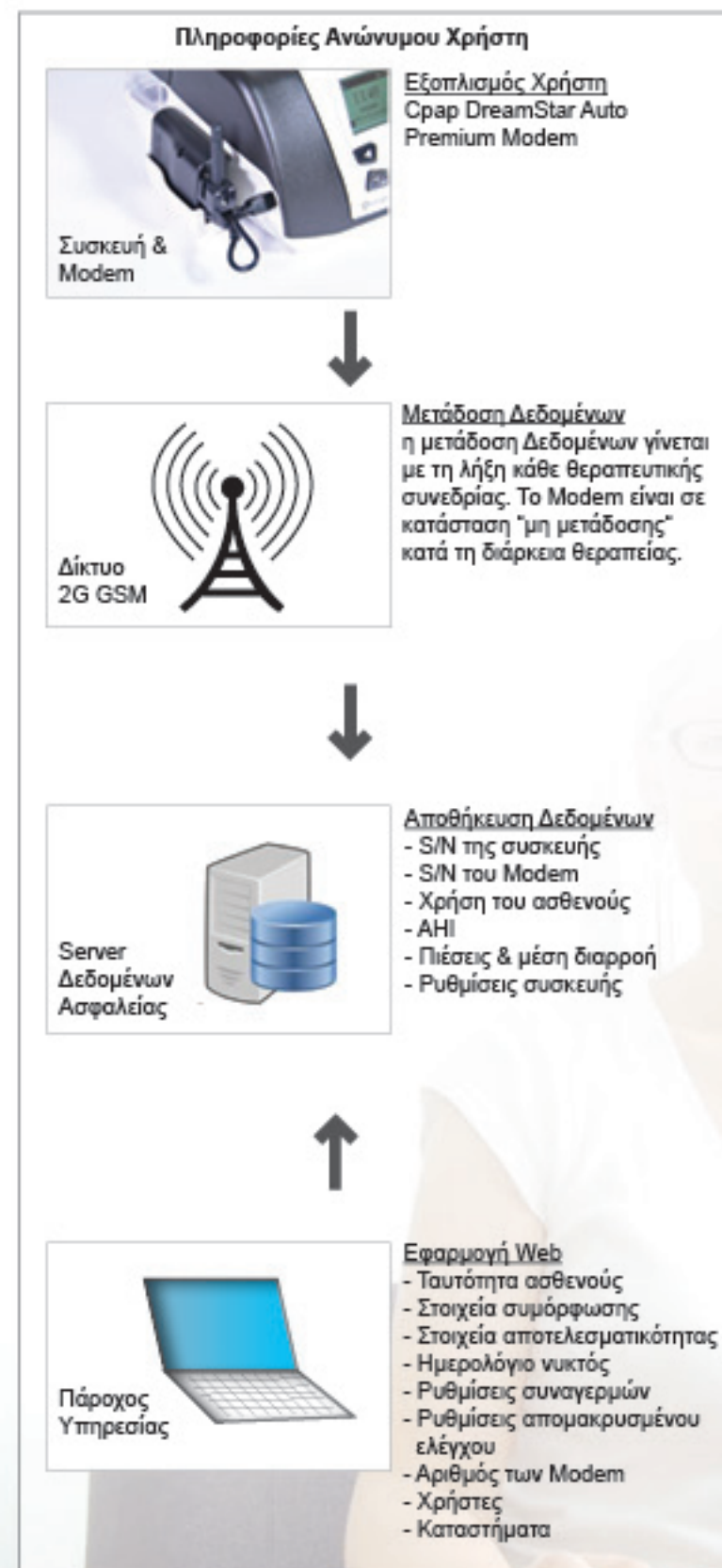
Sefam Connect

Πλατφόρμα Απομακρυσμένης Επιτήρησης

Γράφει, ο Βασίλης Μπουλίκης
Τμήμα Έρευνας & Ανάπτυξης R&D MOBIAK Care

Επίβλεψη και εκτύπωση της θεραπείας CPAP
24 ώρες από τον Η/Υ σας ή του θεράποντα ιατρού!

Η Πλατφόρμα Απομακρυσμένης Επιτήρησης Sefam Connect έρχεται για να μας οδηγήσει σε μια νέα εποχή στο χώρο της απομακρυσμένης επιτήρησης θεραπειών των Υπνικών Διαταραχών στην Ελλάδα.



Τώρα αυτό είναι εφικτό μέσω της Sefam Connect!

- Μετάδοση των δεδομένων καλής λειτουργίας της DreamStar συσκευής σας μετά την λήξη της θεραπείας σας.
- Ενεργοποίηση / απενεργοποίηση ράμπας
- Αλλαγή mode από Cpap σε auto Cpap
- Αλλαγή πιέσεων θεραπείας.

Και όλα αυτά υπό καθεστώς απόλυτης ανωνυμίας και προστασίας προσωπικών δεδομένων.

Φανταστείτε τον Ιατρό σας να μπορεί να παρακολουθήσει από το ιατρείο του την πορεία της θεραπείας σας και να αλλάξει τις παραμέτρους της οπότε κρίνει σωστό χωρίς καμία μετακίνηση σας από το σπίτι

Επίσκεψη του 1^{ου} Γυμνασίου Κουνουπιδιανών στις Εγκαταστάσεις της MOBIAK

Γράφει, ο Απόστολος Δημητρίου
Οικονομικές Επιστήμες, MSc, Τμήμα Εξαγωγών MOBIAK Fire

Σε συνέχεια των πρότυπων εκπαιδευτικών σεμιναρίων πυρόσβεσης που διεξάγει MOBIAK στη Πρωτοβάθμια και Δευτεροβάθμια εκπαίδευση με απώτερο σκοπό την μεταλαμπάδευση των βασικών αρχών πυρασφάλειας και πυρόσβεσης, δεχθήκαμε με ιδιαίτερη χαρά το 1ο Γυμνάσιο Κουνουπιδιανών στο εργοστάσιο της Εταιρίας.



Το πρόγραμμα εκπαίδευσης περιλαμβάνει ξενάγηση στις εγκαταστάσεις της Εταιρίας, παρουσίαση της αυτόματης ρομποτικής γραμμής συναρμολόγησης πυροσβεστήρων, επίδειξη της διαδικασίας ετήσιου ελέγχου των πυροσβεστήρων κάνοντας αντιληπτό της αναγκαιότητα γιατί οι πυροσβεστήρες χρήζουν ετήσιο έλεγχο για να είναι λειτουργικοί σε περίπτωση ανάγκης και τέλος έγινε χρήση των πυροσβεστήρων από τους μαθητές του γυμνασίου.



Ακολούθησε διάλειμμα για φαγητό και στη συνέχεια στην αίθουσα συνεδριάσεων έγινε ανάλυση των προϊόντων πυρασφάλειας που έρχονται σε καθημερινή επαφή, όπως στο χώρο του σχολείου και εναλλακτικών τρόπων καταστολής πυρκαγιάς. Εκ μέρους της διοίκησης της MOBIAK ευχαριστούμε πολύ τους αριανούς πρωταγωνιστές της ζωής για τη δίψα τους για μάθηση.

Εθελοντική Αιμοδοσία

Γράφει, η Χρύση Κοζωνάκη
Υπεύθυνη Τμήματος Πωλήσεων MOBIAK Care

Η έλλειψη και η ανεπάρκεια αίματος είναι μια κατάσταση που θέτει σε άμεσο κίνδυνο την ζωή όσων χρειάζονται το αίμα ως θεραπευτικό μέσο.

Γι' αυτό, η εθελοντική αιμοδοσία είναι μια χειρονομία καλής θέλησης, φροντίδας και αγάπης προς τον συνάνθρωπό μας. Δεν υπάρχει πολυτιμότερο δώρο απ' την εθελοντική αιμοδοσία, αφού στην πραγματικότητα είναι ένα δώρο ζωής γι' αυτόν που το δέχεται.

Δυστυχώς στην χώρα μας, η έλλειψη και η ανεπάρκεια αίματος είναι μια ακόμα υπαρκτή κατάσταση που έχει σαν άμεσο αποτέλεσμα να θέτει σε κίνδυνο την ζωή όσων χρειάζονται το αίμα ως θεραπευτικό μέσο.

Το αίμα δεν μπορεί να διατηρηθεί για απεριόριστο χρονικό διάστημα. Συνεπώς, η ανάγκη για τακτική εθελοντική αιμοδοσία γίνεται επιτακτική δεδομένου του περιορισμένου χρόνου ζωής του αίματος και των συστατικών του.

Η εθελοντική αιμοδοσία μπορεί να επαναλαμβάνεται με ασφάλεια σ' ένα διάστημα τριών μηνών, αν ο δότης δεν διατρέχει τον κίνδυνο αναιμίας, ιδιαίτερα έλλειψη σιδήρου. Επαναλαμβανόμενη εθελοντική αιμοδοσία μετά από διάστημα τριών μηνών δεν προκαλεί κανενός είδους αδυναμία.

Οι γυναίκες πριν την εμμηνοπαυση είναι περισσότερο επιρρεπείς στην έλλειψη σιδήρου, το δικό τους διάστημα εθελοντικής αιμοδοσίας είναι συνήθως μεγαλύτερο.

Η εθελοντική αιμοδοσία είναι απόλυτα ασφαλής και ο δότης δεν διατρέχει κανέναν απολύτως κίνδυνο να κολλήσει οποιαδήποτε μολυσματική ασθένεια.

Το αίμα συλλέγεται χρησιμοποιώντας αποστειρωμένο εξοπλισμό. Ένας δότης μπορεί να έχει ηλικία από 18 ως 60 χρονών χωρίς να διατρέχει κανέναν απολύτως κίνδυνο για την υγεία του.



Δίνοντας 1 μονάδα αίμα...

- Προσφέρεις ανεκτίμητη βοήθεια στο συνάνθρωπο σου που το έχει ανάγκη και αυτή είναι η κυριότερη ανταμοιβή σου.

- Δικαιούσαι αίμα σε ώρα προσωπικής ή οικογενειακής ανάγκης.

- Δικαιούσαι μια φορά το χρόνο αιματολογικό έλεγχο.

- Δικαιούσαι δύο ημέρες δικαιολογημένης απουσίας από την εργασία σου.

..Η εθελοντική
αιμοδοσία
σώζει ζωές..

Κοινωνική Ευθύνη

Δωρεά Αναπηρικού Αμαξιδίου από την MOBIAK CARE στο Κ.Η.Φ.Η. (ΚΕΝΤΡΟ ΗΜΕΡΗΣΙΑΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ ΗΛΙΚΙΩΜΕΝΩΝ).



Θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε δημόσια την εταιρεία MOBIAK για τη γενναιοδωρή χορηγία της στο Γυμνάσιο Κουνουπιδιανών. Ειδικότερα, ευχαριστούμε για τον πυροσβεστικό και ιατρικό εξοπλισμό που μας προσέφερε.

Ο Διευθυντής
Ο Σύλλογος Διδασκόντων του Γυμνασίου Κουνουπιδιανών

Πριν ακόμα συνέλθουμε από τον αναπάντεχο χαμό του αγαπημένου μας συζύγου, πατέρα και παππού "ΑΝΤΩΝΗ ΚΛΩΘΑΚΗ"

Θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε τους ιατρούς πνευμονολόγους Μηνά Βουλαγιάδη και Μιλτιάδη Μαρκάτο, τους γιατρούς και τις νοσηλεύτριες της Πνευμονολογικής Κλινικής του Ογκολογικού τμήματος και της μονάδας Τεχνητού Νεφρού του Γ.Ν.Χ. για τις υπηρεσίες που του προσέφεραν κατά την διάρκεια της νοσηλείας του. Ένα μεγάλο ευχαριστώ στην εταιρεία MOBIAK για την παροχή οξυγόνου όλα αυτά τα χρόνια. Τέλος ευχαριστούμε τους συγγενείς και φίλους που συμπαραστάθηκαν στο πένθος μας.

Ευχαριστούμε.
Η σύζυγος, τα παιδιά, τα εγγόνια

Θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε και μέσω του Τύπου την εταιρεία MOBIAK A.E. για τη δωρεά απαραίτητου αναπνευστικού μηχανήματος.

Οικογένεια
Νικολάου και Ευαγγελίας Φραγκιουδάκη

Αισθανόμαστε την υποχρέωση να σας ευχαριστήσουμε θερμά για τον δωρεάν επανέλεγχο-αναγνώμηση 13 πυροσβεστήρων που μας κάνατε για τις ανάγκες της υπηρεσίας μας, προσφορά ιδιαίτερα χρήσιμη για την υπηρεσία μας.
ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΒΡΥΣΩΝ

Ο Διοικητής
Θεοδόσιος Ι. Χασάπης - Επιπυραγός

Πολύτιμοι φίλοι και συνεργάτες μας,
Τα παιδιά και οι άνθρωποι του Οργανισμού "Το Χαμόγελο του Παιδιού" σας εκφράζουμε για πολλοστή φορά τις θερμότερες ευχαριστίες μας για την συστηματική και ανεκτίμητη συμμετοχή σας στις προσπάθειες μας με πιο πρόσφατη τη χορηγία πυροσβεστήρα για το όχημα μας.

Για έναν εθελοντικό Οργανισμό, όπως "το Χαμόγελο του Παιδιού", που βασίζεται αποκλειστικά και μόνον στην ιδιωτική πρωτοβουλία, όπως κι αν αυτή μεταφράζεται κάθε φορά, η συμμετοχή σας έχει την αξία θησαυρού.

Χάρη σε εσάς και μαζί με εσάς, "το Χαμόγελο του Παιδιού" καταφέρνει να επιβιώνει κάθε χρόνο αλλά και να διευρύνει τη δράση του, καθιστώντας έτσι εφικτή την προστασία και φροντίδα χιλιάδων παιδιών που έχουν στερηθεί το χαμόγελο τους.

Χάρη σε εσάς και μαζί με εσάς, διασφαλίζονται οι αναρίθμητες ανάγκες που αντιμετωπίζουμε προκειμένου να συνεχίζουμε, αλλά και η απαραίτητη ηθική υποστήριξη για να φέρουμε εις πέρας το -συντά παύλ- δύσκολο- έργο που μας έχετε εμπιστευτεί.

Για ακόμη μια φορά σας ευχαριστούμε θερμά και ελπίζουμε να έχετε πάντοτε τη δυνατότητα να στέκεστε δίπλα στα παιδιά ως μέλη της μεγάλης μας οικογένειας.
Το χαμόγελο του παιδιού (15/02/17)

Σας ευχαριστούμε!
Για το Διοικητικό Συμβούλιο
Κώστας Γιαννόπουλος - Πρόεδρος

Ο Δήμος Κισσάμου, η Κοινωνική Επιχείρηση και η Καρναβαλική Επιτροπή 2017, σας ευχαριστούν θερμά για την στήριξη που προσφέρατε στις Αποκριάτικες Εκδηλώσεις και στο 11ο Κισσαμίτικο Καρναβάλι.

Σας ευχόμαστε υγεία και επαγγελματική ευημερία. Προχωράμε με την ελπίδα ότι θα συνεχίσετε να στηρίζετε τις προσπάθειες μας για αναβάθμιση του Κισσαμίτικου Καρναβαλιού όντας αρωγοί σε όλες τις δράσεις μας.

Με εκτίμηση,
Σταθάκης Θεόδωρος - Ο Δήμαρχος Κισσάμου,
Δερουκάκης Εμμανουήλ - Ο Πρόεδρος της ΚΕΔΗΚ

Η Διοίκηση της 7ης Υγειονομικής Περιφέρειας Κρήτης σας ευχαριστεί θερμά για την πλήρη και δωρεάν αναγνώμηση όλων των Πυροσβεστήρων της 7ης ΥΠΕ Κρήτης και του ΠΕΔΥ Ηρακλείου στον Εσταυρωμένο, καθώς και στο ΠΕΔΥ Αλικαρνασού.

Ελένη Μαυρομάτη - Διοικήτρια της 7ης Υ.ΠΕ Κρήτης &
Ελένη Γιακουμάκη - Υποδιοικήτρια

Αγαπητοί φίλοι,
Πιστεύουμε ότι μια τυπική επιστολή δεν μπορεί να ανταποκριθεί στα αισθήματα που δημιούργησε η δωρεά σας στην Υπηρεσία μας. Η ενέργειά σας έχει ιδιαίτερη τιμή για το Πυροσβεστικό Σώμα.

Τα κολακευτικά σχόλια των υπαλλήλων των οποίων γίναμε αποδέκτες, επιβεβαιώνουν την κοινωνική σας αναγνώριση.

Για την χειρονομία σας αυτή, εγώ προσωπικά αλλά και όλοι οι υπάλληλοι σας εκφράζουμε τις ευχαριστίες μας, και σας ευχόμαστε ολόψυχα τα καλύτερα στην επιχείρησή σας.

Δ/ΣΗ ΠΥΡ/ΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ Ν.ΧΑΝΙΩΝ
Ο Διοικητής - Δημοσθένης Δ.Μπουπουράκης
Πύραρχος

Η Κ.Ε.Π.ΠΕ.Δ.Η.Χ. - ΚΑΜ και το Κέντρο Ημερήσιας Φροντίδας Ηλικιωμένων Χανίων (Κ.Η.Φ.Η) θα ήθελε να εκφράσει την ευγνωμοσύνη της στην εταιρία της MOBIAK AE, για την ευγενική χειρονομία να δωρίσει ένα αναπηρικό αμαξίδιο και ένα πτυσσόμενο περιπατητήρα τύπου «πι» για την κάλυψη αναγκών των ωφελουμένων της δομής, αποδεικνύοντας για ακόμα μία φορά έμπρακτα την κοινωνική ευαισθησία στα προβλήματα ατόμων της τρίτης ηλικίας.

**ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΗΣ ΤΗΣ Δ. ΓΝΑΦΑΚΗ
Η ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΟΒΙΑΚ**



Από δεξιά οι Εμμ. Σβουράκης, Δ. Γναφάκη, Μ. Μανουσάκης

Με ανάρτησή της στην προσωπική της σελίδα που διατηρεί στο Facebook η αθλήτρια του Α.Ο. Κύδων, Δήμητρα Γναφάκη, ευχαριστεί τον Μανώλη Σβουράκη και την εταιρία ΜΟΒΙΑΚ, για την στήριξή τους στην προσπάθειά της στη νέα αγωνιστική περίοδο.

Η Γναφάκη βρέθηκε μαζί με τον προπονητή της Μιχάλη Μανουσάκη, στα γραφεία της εταιρίας και συζήτησαν το θέμα αυτό, για το οποίο σύντομα θα υπάρξει επίσημη λεπτομερής ανακοίνωση από την πλευρά της ΜΟΒΙΑΚ.

Υπενθυμίζουμε ότι η Γναφάκη είναι κάτοχος του Πανελληνίου ρεκόρ νεανίδων στα 400μ. εμπόδια (με 58,48), ενώ τον περασμένο Ιούλιο αγωνίστηκε στο παγκόσμιο πρωτάθλημα νεανίδων που έγινε στο Μπινγκοζ της Πολωνίας και πήρε τη 10^η θέση. Στόχος της για το 2017, οπότε αλλάζει ηλικιακή κατηγορία, είναι η συμμετοχή και η διάκριση στο Ευρωπαϊκό Πρωτάθλημα νέων γυναικών που θα διεξαχθεί και πάλι στο Μπινγκοζ, το διάστημα 13-18/7/2017, ενώ είναι πολύ πιθανό το γεγονός να συνεχίσει τις σπουδές της στις ΗΠΑ.



Επιβράβευση Συνεργάτη

44 Στόφοι, η Σοφία Παλλήνη

Ηλεκτρονικός & Μηχανικός Η/Υ Τμήμα Πωλήσεων



**ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΑΝΕΛΕΓΧΟΥ
ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΗΡΩΝ ΥΨΗΛΗΣ & ΧΑΜΗΛΗΣ ΠΙΕΣΗΣ
ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΙΚΑ ΕΙΔΗ - ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ - ΑΝΑΓΟΜΩΣΕΙΣ**

ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Η εταιρία "ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ" - ΜΑΛΑΜΙΔΗΣ ΘΩΜΑΣ, ιδρύθηκε το έτος 1998. Βρίσκεται στην πόλη του Βόλου, στην οδό Λαρίσης 261 και προσφέρει τις υπηρεσίες της στον ευαίσθητο χώρο της πυρασφάλειας καλύπτοντας τις ανάγκες στο νομό Μαγνησίας και ευρύτερα της Θεσσαλίας. Αρχικά η εταιρία δραστηριοποιήθηκε στις συντηρήσεις των πυροσβεστήρων χαμηλής πίεσης και το εμπόριο αυτών. Στην συνέχεια δραστηριοποιήθηκε στο χώρο της πυρανίχνευσης και της κατάσβεσης και στην συνέχεια σε συστήματα Ασφαλείας και κλειστών κυκλωμάτων CCTV.

Το έτος 2008 η εταιρία προχώρησε σε μια επένδυση των 200,000€ σε ιδιόκτητα κτίρια και γίνεται το μοναδικό Κέντρο Επανελέγχου χαμηλής και υψηλής πίεσης φιαλών, συγκολλητών και άνευ ραφής καθώς και πεπιεσμένου αέρα για τον νομό Μαγνησίας αλλά και όλης της Θεσσαλίας.

Το 2009 ιδρύει υποκατάστημα με αντικείμενο τα είδη προστασίας εργαζομένων, αντιπροσωπεύοντας μεγάλες εταιρείες του χώρου DELTA PLUS - INDUSTRIAL-GIASCOPENTAGON κλπ.

Το 2013 γίνεται επίσημος συνεργάτης και συντηρητής των συστημάτων πυρόσβεσης του Ελληνικού Στρατού των αρμάτων leopard, του Γερμανικού ομίλου Deugra.

Το 2017 μετά από 19 χρόνια αλλάζει την ονομασία της σε Fire & Work Safety equipment - Malamidis.

Η φιλοσοφία της " ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ" ήταν & είναι:

"Ότι χρειάζεται ο πελάτης, όταν το χρειάζεται με το μικρότερο δυνατό κόστος, άμεση αντιμετώπιση και εξεύρεση λύσεων και για τις πιο σύνθετες ανάγκες".

Αγαπητέ Θωμά, με αυτή την ευκαιρία θα θέλαμε να σας ευχαριστήσουμε για την άψογη συνεργασία που έχουμε όλα αυτά τα χρόνια, και να σας επιβραβεύσουμε με προϊόντα αξίας 500€.

