



PDF

وربسته هفته نامه

یکشنبه | ۳ اسفند ۱۳۹۹ | دوره اول | شماره ۲۸



کارگر ایرانی قهرمان ایرانی

کارگر ایرانی دارد برای سربلندی این کشور تلاش می کند،
اورا باید تایید و تقویت کرد. بعضی ها این را نمی فهمند
و درک نمیکنند. یا برایشان نشانه ی تولید ایرانی و تولید
خارجی فرق نمی کند

۱۳۹۲/۲/۷
رهبرانقلاب



امام موسی کاظم (ع) : رجب نام نهری است در بهشت از شیر سفیدتر و از عسل شیرین تر هرکس یک روز از ماه رجب را روزه بگیرد خداوند از آن نهر به او می نوشاند. (من لا یحضره الفقیه، ج ۲، ص ۹۲، ح ۱۸۲۱)

مجید محسنی مجد، مدیرعامل گروه توسعه صنایع بهشهر :

تدوین استراتژی اخلاقی زمینه ساز، رسوخ فرهنگ اخلاق حرفه‌ای به سازمان ها

بیشتر باشد، به همان نسبت میزان تعهد کارکنان به سازمان و وظایفشان نیز بیشتر خواهد شد. اعتمادآفرینی منجر به افزایش توان سازمانی در پاسخ دهی به نیازهای محیطی خواهد شد، زیرا اعتمادآفرینی در توان سازمان هم افزایی ایجاد خواهد کرد. بنابراین هر چه اعتماد کارکنان به مدیران و سازمان کاهش یابد، مدیران باید هزینه بیشتری را برای کنترل رفتار کارکنان بپردازند.

ارزشیابی عملکردهای اخلاقی کارکنان، اخلاقی کردن هدفهای سازمان، اشاعه ارزش ها و مسائل اخلاقی در سازمان، اخلاق ورزی در زندگی شخصی، برخورد عقلانی و روشمند در مواجهه با مشکلات اخلاقی پیش آمده در سازمان و اقدام برای برطرف کردن آنها، تهیه و تدوین منشور اخلاقی مربوط به سازمان با مشارکت همه اعضای سازمان، از جمله کارهایی است که باید مدیران برای اخلاقی کردن زیرمجموعه خود، انجام دهند. مدیران باید سعی کنند با تامین امنیت روانی کارکنان، کاهش استرس و فشارهای روانی و تشویق کارکنان، مجموعه خود را به سمت آرامش حاصل از اخلاق حرفه‌ای سوق دهند. از طرف دیگر سازمان ها برای نهادینه کردن اخلاق به کارکنانی با انگیزه احتیاج دارند. دلبستگی به کار، روحیه مشارکت و اعتماد و ایجاد تعامل با یکدیگر، از جمله ویژگی های اخلاق حرفه‌ای است که در صورت جاری و ساری بودن میان کارکنان یک مجموعه، آن مجموعه در رسیدن به اهداف سازمانی خود موفق تر خواهد بود. اگر چه کارکنان مجموعه بزرگ بهشهر به لحاظ دارا بودن اخلاق و اخلاق حرفه‌ای در جایگاه بالایی قرار دارند، با این حال تدوین استراتژی اخلاقی، باعث رسوخ فرهنگ اخلاق حرفه‌ای در تمام ارکان مجموعه بهشهر خواهد شد. به امید آن که روزی اخلاق حرفه‌ای مجموعه سازمانی بهشهر، سرمشق تمامی سازمان های دیگر شود.

امروزه مقوله اخلاق حرفه‌ای یکی از مهم ترین موضوعات مورد توجه سازمان ها و بنگاه های اقتصادی در سراسر جهان است. با توجه به آثار مثبتی که اخلاق حرفه‌ای دارد، می توان گفت یکی از مهم ترین عوامل کلیدی موفقیت سازمان ها، همین اخلاق حرفه‌ای است. هر قدر اخلاق حرفه‌ای در سازمان ها از سوی مدیران و کارکنان مورد توجه قرار گیرد، سازمان در نیل به اهداف پیش بینی شده توفیق بیشتری خواهد داشت. در واقع اخلاق حرفه‌ای و سازمانی جوهره فرهنگ یک سازمان است که شالوده فرهنگ بر پایه آن بنیان نهاده شده است. در واقع، هر سازمان مانند انسان، دارای وجدانی است که باعث به وجود آمدن فرهنگ سازمانی اخلاقی، حس مشارکت، تعهد به ارزش ها و کدهای اخلاقی می شود و قویا بر عملکرد کارکنان سازمان تاثیر گذار است. اخلاقی بودن یک سازمان در واقع به سبک خاصی از زندگی آن سازمان اشاره دارد و هرگز به مجموعه باورهای اخلاقی که در منشور اخلاقی سازمان آمده است، محدود نمی شود. سازمانی اخلاقی است که زندگی آن و سبک تعامل آن با محیط و ارتباط گروهی اعضای آن، همیشه اخلاقی باشد.

اخلاق حرفه‌ای تاثیر چشمگیری بر فعالیت ها و نتایج سازمان ها دارد. اخلاق حرفه‌ای بهره وری را افزایش داده و ارتباطات را بهبود می بخشد و درجه ریسک را کاهش می دهد، زیرا هنگامی که در سازمانی حاکم باشد، جریان اطلاعات به راحتی در آن گردش می کند و مدیر قبل از ایجاد حادثه از آن مطلع می گردد. البته باید توجه داشت که موفقیت در یک سازمان، با ایجاد و به کارگیری مدیریت اخلاق در آن سازمان رابطه‌ای مستقیم دارد. اخلاق حرفه‌ای سازمانی از اعتمادآفرینی آغاز می شود. هر چه اعتماد به سازمان، برنامه ها و مدیران آن

۵ جایزه ملی مدیریت مالی در استان خانواده بزرگ وبانک



یازدهمین دوره جایزه ملی مدیریت مالی ایران با حضور درخشان شرکت سرمایه گذاری گروه توسعه ملی (وبانک) و زیرمجموعه های گروه به کار خود پایان داد.

در این مراسم که با حضور جمع کثیری از مقامات و مدیران سازمان های کلیدی برگزار شد، شرکت های «سرمایه گذاری توسعه ملی» و «پتروشیمی شاردن»، موفق به دریافت تقدیرنامه ۳ ستاره جایزه ملی مدیریت مالی ایران شدند و شرکت های «گروه توسعه صنایع بهشهر» و «سرمایه گذاری توسعه صنایع سیمان» نیز موفق به دریافت تقدیرنامه ۲ ستاره جایزه ملی مدیریت مالی ایران شدند.

درخشش گروه توسعه صنایع بهشهر در آخرین رتبه بندی شرکت های برتر ایران



که همگی از شرکت های زیرمجموعه گروه توسعه صنایع بهشهر محسوب می شوند، تقدیر بعمل آمد. معاون وزیر صمت گفت: مدلی که برای توسعه صنعتی کشور در وزارت صمت در نظر گرفته شده، توسعه اقتصادی و صنعتی مبتنی بر شرکت های بزرگ است و امروز ۱۱ شرکت وابسته به این وزارتخانه ارزشی معادل هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان دارند که معادل یک چهارم ارزش بورس ایران است.

وی وجود مشکلات متعدد در سر راه تولید را ناشی از تحریم هایی دانست که از سال ۱۳۹۷ آغاز شد و افزود: اگر نتوانیم به سمت توسعه سرمایه گذاری برویم آینده تولید در کشور به خطر می افتد چراکه نرخ تشکیل سرمایه با توجه به تورم در کشور، روندی منفی پیدا کرده است و درحالی که هدف ما در دهه ۹۰ رشد متوسط ۸ درصدی بوده این رشد در حال حاضر حدود ۲/۱ درصد است.

در مراسمی که صبح روز یکشنبه ۲۶ بهمن ماه در مرکز همایش های بین المللی صداوسیما برگزار شد ۵۰۰ شرکت برتر ایران معرفی شدند و گروه توسعه صنایع بهشهر با کسب رتبه نخست در گروه محصولات غذایی و آشامیدنی و رتبه پنجاه و چهارم در میان ۱۰۰ شرکت برتر ایران برگ زرین دیگری به افتخارات خود افزود.

بر اساس این گزارش، گروه توسعه ملی رتبه بیست و هشتم، بانک اقتصاد نوین رتبه چهل و هشتم، به پخش رتبه نود و هفتم و پاکسان رتبه صد و چهلم را به خود اختصاص دادند و در گروه محصولات غذایی و آشامیدنی شرکت قند نیشابور، در گروه محصولات شیمیایی و بهداشتی شرکت پاکسان، در گروه توزیع و پخش از شرکت به پخش و در گروه موسسات بیمه ای نیز از شرکت بیمه نوین



مجمع عمومی عادی و مجمع عمومی فوق العاده شرکت گلتاش با موفقیت برگزار شد

روزنامه کثیرالانتشار «اطلاعات» جهت درج آگهی های شرکت انتخاب گردید. مبلغ ۵/۰۰۰ میلیون ریال به عنوان پاداش هیئت مدیره تعیین و اختیار تعیین نحوه تخصیص آن به شرکت توسعه صنایع بهشهر (سهامی عام) تفویض گردید. حق حضور اعضای غیر موظف هیئت مدیره ۲۰۰۰/۰۰۰ ریال (بیست میلیون ریال) ناخالص به شرط تشکیل حداقل یک جلسه در ماه به تصویب رسید. حق الزحمه اعضاء کمیته حسابرسی معادل حق حضور اعضاء غیر موظف هیئت مدیره تعیین گردید و حق حضور پرداخت شده طی سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۹/۳۰ مورد تصویب و تنفیذ قرار گرفت. اعضای اصلی و علی البدل هیئت مدیره شرکت برای مدت دو سال به شرح زیر انتخاب شدند و نمایندگان اشخاص حقوقی منتخب با امضای این صورتجلسه ضمن قبولی خود اعلام کردند که ممنوعیت های مندرج در اصل ۱۴۱ قانون اساسی و ماده ۱۱۱ لایحه اصلاحیه قانون تجارت مشمول هیچ یک نمی باشد.

اعضاء اصلی:

- ۱- شرکت مدیریت صنعت شویونده توسعه صنایع بهشهر (سهامی عام) به شناسه ملی ۱۰۱۰۲۷۵۷۶۹۵
- ۲- شرکت صنایع بهداشتی ساین (سهامی عام) به شناسه ملی ۱۰۱۰۲۳۳۹۹۴۵
- ۳- شرکت مروارید هامون (سهامی خاص) به شناسه ملی ۱۰۸۶۰۲۳۹۱۹۹
- ۴- شرکت خدمات بیمه ای پوشش توسعه بهشهر (سهامی خاص) به شناسه ملی ۱۰۱۰۲۰۴۰۳۳۰
- ۵- شرکت سرمایه گذاری گروه صنایع بهشهر ایران (سهامی عام) به شناسه ملی ۱۰۱۰۱۶۶۲۵۴۳

اعضاء علی البدل:

- ۱- شرکت مدیریت یاران توسعه بهشهر (سهامی خاص) به شناسه ملی ۱۰۱۰۲۷۸۱۲۴۱
- ۲- شرکت توسعه صنایع بهشهر (سهامی عام) به شناسه ملی ۱۰۱۰۰۵۳۹۰۹۰

مجمع فوق العاده شرکت گلتاش راس ساعت ۱۱ صبح روز سه شنبه ۱۳۹۹/۱۱/۲۸ در محل سالن مجموعه ورزشی آزادی با حضور بیش از ۷۹/۸۰ درصد سهامداران برگزار شد. افزایش سرمایه شرکت بر اساس مجوز شماره ۱۹۶-۹۹۴/۶۹۹۲۴۹ مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۰۵ سازمان بورس و اوراق بهادار از مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰ میلیون ریال به مبلغ ۲/۶۰۰/۰۰۰ میلیون ریال، از محل مطالبات حال شده سهامداران و آورده نقدی (مبلغ ۹۰۰/۰۰۰ میلیون ریال معادل ۹۰ درصد) و سود انباشته (مبلغ ۷۰۰/۰۰۰ میلیون ریال معادل ۷۰ درصد)، جمعاً به مبلغ ۱/۶۰۰/۰۰۰ میلیون ریال به منظور جبران مخارج سرمایه گذاری انجام شده و تامین سرمایه در گردش شرکت مورد تصویب قرار گرفت.

مجامع عمومی عادی سالیانه و فوق العاده شرکت گلتاش (سهامی عام) به ریاست علی ملکی (عضو هیئت مدیره و معاون امور شرکت های گروه توسعه صنایع بهشهر) و نظارت امیر علی نعمت الهی (مدیرعامل شرکت مدیریت صنعت شویونده) و همایون باقری طادی (مدیر امور مجامع گروه توسعه صنایع بهشهر) و دبیری توفیق افشارنژاد (مدیرعامل شرکت گلتاش) با حضور ۷۹/۸۰ درصد از سهامداران در روز سه شنبه ۱۳۹۹/۱۱/۲۸ در محل سالن آمفی تاتر هتل آکادمی فوتبال برگزار شد.

آخرین ترکیب اعضای هیئت مدیره در زمان برگزاری مجمع:

- بهزاد یعقوبی رئیس هیئت مدیره | توفیق افشارنژاد مدیرعامل و نائب رئیس هیئت مدیره
سروش نامداریور | آرش جابر انصاری | سیدروح اله حسینی کیا
- اعضای هیئت مدیره پس از انتخاب هیئت رئیسه مجمع موارد زیر در دستور کار قرار گرفت.
- ۱- استماع گزارش هیئت مدیره درباره عملکرد سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۹/۳۰
 - ۲- قرائت گزارش بازرس قانونی و حسابرس مستقل در خصوص عملکرد سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۹/۳۰
 - ۳- تصویب صورت های مالی شرکت شامل صورت وضعیت مالی، صورت سود و زیان، صورت جریان های نقدی به انضمام یادداشت های توضیحی پیوست، مربوط به عملکرد سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۹/۳۰
 - ۴- انتخاب بازرس قانونی و حسابرس مستقل شرکت برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۰۹/۳۰
 - ۵- انتخاب روزنامه کثیرالانتشار جهت درج آگهی های شرکت
 - ۶- تعیین حق حضور اعضای غیر موظف هیئت مدیره
 - ۷- انتخاب اعضای هیئت مدیره

با ورود مجمع به دستور جلسه ابتدا گزارش هیئت مدیره در رابطه با عملکرد و سپس گزارش حسابرس و بازرس قانونی در خصوص صورت های مالی برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۹/۳۰ قرائت و مجمع پس از بحث و بررسی و انجام مذاکرات لازم، تصمیمات زیر را اتخاذ نمود:

صورت های مالی شرکت مشتمل بر صورت وضعیت مالی در تاریخ ۳۰ آذرماه ۱۳۹۹، صورت سود و زیان، صورت جریان های نقدی و صورت تغییرات مالکانه برای سال مالی منتهی به تاریخ مذکور مورد تصویب قرار گرفت.

معاملات موضوع ماده ۱۲۹ اصلاحیه قانون تجارت طی سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۹/۳۰ با رعایت مفاد ماده مذکور مورد تصویب و تنفیذ مجمع قرار گرفت. پیشنهاد هیئت مدیره در رابطه با تقسیم سود مطرح و پس از بحث و تبادل نظر، به شرح زیر اختصاص و مابقی به حساب سود انباشته منظور می شود:

از سود قابل تقسیم و تخصیص، مبلغ ۱۲۵۰ میلیارد ریال (به ازای هر سهم ۱۲۵۰ ریال) برای تقسیم بین سهامداران اختصاص یافت.

سازمان حسابرسی به عنوان حسابرس و بازرس قانونی برای مدت یک سال (سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۰۹/۳۰) انتخاب گردید.



مهمترین اصلی که همواره مورد تاکید و توصیه مسئولان و فعالان کارگشته بازار است سرمایه گذاری با سرمایه مازاد است. تشکیل سبد سهام به منظور کاهش ریسک سرمایه گذاری است.



مدیر توسعه بازار هلدینگ مدیریت صنعت شوینده در گفت و گو با «وبشهر»:

استراتژی مدیریت جدید شوینده برجش کمی و کیفی تولید استوار است

سید عباس حسینی نسب از سال ۱۳۸۴ به عنوان کارشناس تحقیق بازار به استخدام شرکت پاکسان درآمد و پس از ۳ سال به عنوان سرپرست واحد تبلیغات به کار خود ادامه داد. وی از سال ۱۳۸۹ تا ۱۳۹۶ در کسوت مدیر بازاریابی و خدمات مشتریان شرکت به پخش به کار مشغول شد و از سال ۱۳۹۶ تا کنون نیز مدیریت توسعه بازار شرکت مدیریت صنعت شوینده را به عهده دارد.

چشم انداز بازار

مدیر توسعه بازار شرکت مدیریت صنعت شوینده معتقد است: عوامل زیادی در آینده بازار را تحت تاثیر قرار خواهد داد از آن جمله و در فروش می توان به مواردی نظیر افزایش سهم فروش در فروشگاه ها و سوپرمارکت های زنجیره ای و فروشگاه های با تابلو مشترک، روش های بازاریابی چند سطحی (MLM)، افزونه های موبایلی، سایت ها و شبکه های اجتماعی اشاره کرد. پارادایم های نوینی هم برای محصولات مطرح است برای مثال در صنعت صابون که توسط صنایع شامپو و مایعات دستشویی تهدید می شود، راه خارج شدن از فشار و از دست رفتن اندازه بازار تنوع در رایحه، افزودن ادعاهایی در خصوص آرایشی بودن، پزشکی و سلامتی (کنترل وزن) در حال پیدایش است. همچنین در زمینه تولید هم تغییراتی نظیر تولید بدون کارخانه و مدیریت برند مطرح است و با در نظر گرفتن جمیع جهات می توانیم با استفاده از توانمندی های موجود آینده را خودمان بسازیم.



شرکت مدیریت صنعت شوینده
توسعه صنایع پیشین
(سپاسی خاص)

تغییر مدیریت هلدینگ و چشم انداز شرکت

وی دلیل توفیق و ماندگاری سازمان های موفق در این حوزه را دو عامل برندها و نیروی انسانی می داند و سخنان خود را این گونه ادامه می دهد: در گذشته مدیران زیادی از دل و جان برای این مجموعه زحمت کشیده اند و این رویه در آینده همچنان ادامه خواهد داشت. با حضور مدیریت ارشد جدید مجموعه جناب آقای نعمت الهی و افق دید و تاکید ایشان در خصوص توسعه و جهش در کمیت و کیفیت تولید، می توان از تمامی پتانسیل های موجود در گروه بهره بیشتری برد و قطعاً با همت همکاران، آینده روشن و خوشایندی برای این مجموعه می توان متصور شد.

بازاریابی و توسعه بازار، چالش اصلی شرکت ها

حسینی نسب در خصوص بازاریابی و توسعه بازار می گوید: چالش اصلی شرکت ها در حوزه بازار می باشد، جایی که تمامی تلاش های یک شرکت قرار است به ثمر بنشیند و بقای سازمان تضمین شود. مفاهیمی از قبیل توسعه بازار و محصول در این حیطه می گنجد. در این جا اصل نخست حفظ و تقویت مشتریان و بازار موجود و بعد نفوذ در بازارهای جدید است. با توجه به زنجیر وار بودن فرآیند ایجاد ارزش برای مشتری، داشتن اطلاعات به موقع از بازار ضروری است. رصد بازار و رقبا، شناسایی موقعیت های جدید بازار و ارائه پیشنهادات به موقع می تواند منجر به حفظ و در نهایت افزایش سهم بازار در گروه های کالایی گردد. برای مثال زمانی که حضور ویترونی برند لیدر صابون های حمام تکی سلفونی در بازار با کاهش همراه شد، ایده جایگزینی توسط این امور مطرح شد و شرکت گلتاش به عنوان مجری، تولید صابون گل بورا شروع کرد و توانست در مدتی محدود حضور موثری در بازار داشته باشد.

رشد ۳۵ درصدی سود پاکسان در ۱۲ ماه



پاکسان در ۱۲ ماهه منتهی به آذر ۱۳۹۹ مبلغ ۲۵۰۹ ریال برای هر سهم سود محقق کرده است که با رشد ۳۵ درصدی نسبت به دوره مشابه سال گذشته همراهی باشد. در این دوره درآمدهای عملیاتی ۴۳ درصد و سود ناخالص ۳۹ درصد رشد داشته است. شایان ذکر است سود عملیاتی در این دوره با رشد ۴۶ درصدی به حدود ۳۵۷ میلیارد تومان رسیده است. این شرکت در ۱۲ ماهه ۲۷۱ میلیارد تومان سود خالص دارد.

فروش ۲۳ میلیارد تومانی «ساینا» در یک ماه



ساینا در ۱ ماه منتهی به دی سال جاری حدود ۲۳ میلیارد تومان درآمد داشت.

برنامه زمانبندی پرداخت سود سهام ساینا اعلام شد

هیئت مدیره این شرکت با درج آگهی "اطلاعیه پرداخت سود سهام شرکت" در روزنامه اطلاعات تاریخ ۲۷/۱۱/۹۹ برنامه زمانبندی پرداخت سود سهام سال مالی منتهی به آذر ۹۹ را در دو بخش اشخاص حقیقی و اشخاص حقوقی اعلام کرد.



نعمت الهی مدیر عامل مدیریت صنعت شوینده؛



طرح های توسعه ای پاکسان در جهت پیشبرد منافع ذی نفعان است

پاکسان

بهره وری باید هم به لحاظ کمی و کیفی صورت بپذیرد و ما باید در اقدام و عمل حقوق ذی نفعان و سهامداران را در نظر بگیریم.

مدیرعامل مدیریت صنعت شوینده صادرات را یکی دیگر از راه های کسب درآمد و تامین هزینه های جاری شرکت ها معرفی کرد و یادآور شد: برای گسترش صادرات موافقی وجود دارد که برخی از آن مربوط تصمیمات شماری از دستگاه ها و قوانین صادر شده از سوی آنها است و ما در حال گفتگو برای رفع این موانع هستیم تا بتوانیم روند صادرات محصولات را گسترش بدهیم.

طرح روشنی از برنامه های توسعه ای این شرکت در آینده نزدیک داشته باشیم.

به گزارش پاکسان نیوز، نعمت الهی ضمن تاکید بر اراده و عزم جدی مدیریت صنعت شوینده برای حل مشکلات و موانع در شرکت های عضو این مجموعه یادآور شد: برنامه های ما برای رفع مشکلات مربوط به کل شرکت های گروه، معطوف به تمامی بخش ها و در همه ابعاد است که بخشی از آن با دستیابی به جهش تولید رفع خواهد شد.

وی دستیابی به بهره وری را یکی از راه های برون رفت از بن بست تولید معرفی کرد و گفت:

امیرعلی نعمت الهی مدیرعامل مدیریت صنعت شوینده در حاشیه بازدید از شرکت پاکسان ضمن گفتگو با خبرنگار پاکسان به اهداف خود در بازدید از پاکسان اشاره کرد و گفت: لازم است که از همت و تلاش مدیرعامل، مدیران و تک پرسنل این مجموعه نهایت تشکر و قدردانی را به جا بیاوریم.

وی به هم افزایی بین بخشی در شرکت پاکسان به عنوان نقطه قوت این مجموعه اشاره کرد و افزود: آنچه دیدیم همدلی و وفاق بود و این امکان به مدد مدیرعامل این مجموعه فراهم شد تا ضمن بازدید از پاکسان در خصوص طرح ها، برنامه ها و چالش های پیش رو گفتگو کنیم و

مدیر روابط عمومی پاکسان؛

روابط عمومی در گسترش خوشنامی سازمان ها نقش مؤثر دارد

گلوگاه ها، نقاط قوت و ضعف خود در جهت تقویت یا ضعف آن اقدام نمائیم.

مدیر روابط عمومی پاکسان ضمن اشاره به وفاق و همدلی بین بخشی و درون سازمانی و حمایت های حسن بقائی مدیرعامل پاکسان در این مسیر یادآور شد: دریافت تندیس صادرکننده ممتاز به عنوان تنها شرکت فعال در حوزه تولید محصولات شوینده و بهداشتی در سازمان توسعه و تجارت ایران و تندیس زرین تولید ملی افتخار ملی از سوی خانه صنعت و معدن و تجارت و نیز تندیس زرین جشنواره صنعت سلامت محور، لوح افتخار مقابله اثربخش با ویروس منحوس کرونا فقط در سایه تعامل و همکاری نزدیک با دیگر واحدهای سازمان میسر شد و وفاق و همدلی در سازمان و برقراری ارتباط و تعامل دوجانبه با مجموعه، برکات و اثرات فراوانی برای مجموعه ها و سازمان ها به ارمغان خواهد آورد.

نظرات مخاطبان را به سازمان منتقل کند.

کریمی با اشاره به تاثیر روابط عمومی ها بر گسترش خوشنامی سازمان ها خاطر نشان کرد: در فضای رقابتی این روزها، هویت و اعتبار از اهمیت ویژه ای برخوردار است. روابط عمومی را می توان مترادف با حفظ و توسعه خوشنامی سازمان دانست و ما در مجموعه پاکسان با هدف قراردادادن این موضوع به عنوان يك اصل در فعالیت های درون واحدی روابط عمومی در تلاش هستیم تا نام و آوازه برند خوشنام پاکسان را پرآوازه تر کنیم.

وی در بخش دیگری از سخنان خود به کسب موفقیت های اخیر پاکسان اشاره کرد و ضمن تشریح این رویدادها افزود: ما با حضور در فرآیندهای ارزیابی جشنواره ها و رویدادهای مختلف و به چالش کشیدن خود در این برنامه ها نسبت به گسترش خوشنامی سازمان اقدام نموده ایم تا با شناسایی

بازتاب موفقیت های تازه شرکت پاکسان در جشنواره های مختلف و در مسیر توسعه درون سازمانی و افزایش تعامل برون سازمانی به روابط عمومی منسجمی نیاز دارد که پاکسان از این ابزار برخوردار است.

حامد کریمی مدیر روابط عمومی پاکسان با اشاره به نقش روابط عمومی در ارتقاء جایگاه سازمان گفت: يك مجموعه را می توان به عنوان سیستمی از پردازش اطلاعات در نظر گرفت که اطلاعات مرتبط با هدف را از محیط گرفته و آن را همانگونه که برای اثر بخشی سازمانی مورد نیاز است پردازش می کند.

وی ضمن تشریح تاثیر روابط عمومی ها بر نگاه بیرونی به پاکسان افزود: از آنجایی که روابط عمومی پل ارتباط سازمان و مخاطبان آن است، در این جاده دوطرفه قادر است سیاست ها، برنامه ها و عملکردهای سازمان را به مخاطبان از يك سو و از سوی دیگر نیازها، خواسته ها، دیدگاه ها و



افتتاح طرح پالوت واحد سولفوناسیون
با حضور مدیران عامل مدیریت صنعت شوینده و به پخش



افتتاح کاتر خط تولید صابون در پاکسان
با حضور دکتر نعمت الهی



قهرمانی تیم «شهدای پاکسان»
در مسابقات فوتسال دهه فجر شد



تندیس زرین صنعت سلامت محور و لوح افتخار اقدامات موثر در برابر کرونا به پاکستان رسید



شرکت پاکستان در چهارمین دوره جشنواره صنعت سلامت محور، تندیس زرین صنعت سلامت محور و لوح افتخار اقدامات موثر در برابر کرونا را به خود اختصاص داد.

به گزارش بیدنا، همچنین در کنار کسب تندیس زرین این دوره از جشنواره، پاکستان موفق شد در معیار تاب‌آوری و مسئولیت‌پذیری اجتماعی سازمان در برابر همه‌گیری کوید ۱۹، به عنوان تنها مجموعه در بین سایر شرکت‌کنندگان در این جشنواره لوح افتخار دریافت نماید.

این جشنواره که در چهارمین سال برگزاری خود ارتقای سلامت محصولات و خدمات و چشم‌انداز بهبود سیستم سلامت در صنایع کشور را مد نظر داد با حضور مقامات عالی و مسئولین بخش سلامت برگزار شد.

حسن بقائی مدیرعامل شرکت پاکستان با اعلام این خبر گفت: در همه دنیا صنعت و سلامت موضوعات در هم تنیده شده‌ای هستند که نقص یکی از عوامل می‌تواند سبب ساز دشواری‌های زیادی برای سلامت افراد در بعد مصرف‌کننده و محیط زیست باشد.

وی با اشاره به اهمیت مسئله سلامت در تولید محصولات پاکستان افزود: محصولات ما به دلیل اینکه به طور مستقیم با سلامت و بهداشت فردی افراد در ارتباط است موظفیم به مسائل پیرامون تولید نگاه دقیق داشته باشیم و همین امر باعث شده تمامی آئین‌نامه‌های کشوری و استانداردهای داخلی شرکت را با دقت زیادی اجرائی نماییم.

مدیرعامل پاکستان در ادامه ضمن تأکید بر الزامات سازمان‌های بهداشت و استاندارد در تولید خاطر نشان کرد: پاکستان در تمامی دوره‌های برگزاری جشنواره صنعت سلامت محور در گروه صنایع شوینده و بهداشتی موفق به کسب عناوین مختلف شده است و این گویای این مسئله است که این مجموعه بر مدار صنعت سلامت محور حرکت می‌کند و برای ماندن در این مسیر تمام تلاش خود را به کار می‌گیرد.

بقائی ضمن تشکر از پرسنل خدوم و زحمتکش این مجموعه یادآور شد: این افتخار به تمام همکاران من در پاکستان تعلق دارد و تک‌تک آنها در این موفقیت سهیم هستند چرا که هر یک به درستی تلاش کرده‌اند که در محیط کارخانه، در بخش خطوط تولید و ... تمامی قوانین مربوط به تولید را اجرا نمایند.



«سید ناصر رفیعی» از پرسنل قدیمی شرکت مارگارین در گفت و گو با «وبشهر»:

مدیران به خواسته‌های کارگران توجه بیشتری داشته باشند

فجر سال ۹۶ می‌باشد که مدیرعامل وقت شرکت مارگارین آقای شمس هم در مسابقات فوتسال شرکت کرده بودند که موجب تعجب و خوشحالی و دلگرمی کارگران شده بود. این اتفاق باعث شد حس صمیمیت خوبی بین پرسنل شرکت و مدیریت ایجاد شود.

آیا در کنار وظایف شغلی خود به رشته هنری یا ورزشی خاصی علاقه دارید و پرداختن به این مقوله را تا چه حد بر کار و زندگی افراد موثر می‌دانید؟
فوتبال، تنیس روی میز و والیبال بازی می‌کنم. ورزش اثرات مثبت بسیاری در کار و زندگی افراد چه از بعد روحی و روانی و چه بعد سلامت جسمانی می‌تواند داشته باشد.

چه درخواست یا صحبتی با مدیران، جهت بهبود اوضاع کاری یا شرایط پرسنل شرکت دارید؟

درخواست من این است که مدیران به خواسته‌های کارگران توجه داشته باشند و به نظرات آن‌ها اهمیت بدهند و سعی کنند رابطه و برخورد صمیمی همراه با احترام متقابل برای بالا بردن راندمان کاری با کارگران داشته باشند.

به طور کلی کارگران نیازمند چه حمایت‌هایی هستند؟
در این مورد موضوعی که به ذهنم می‌رسد این است که پیمانکاری در تمام قسمت‌ها (واحد‌ها) برداشته شود و همه پرسنل به طور قراردادی در یک سطح مشغول به کار شوند.

در پایان اگر صحبت خاص دیگری دارید بفرمایید.
برای شرکت معظم مارگارین و همه همکاران پرتلاشم آرزوی موفقیت روزافزون دارم.

خودتان را برای خوانندگان ما معرفی کنید و بفرمایید از چه سالی به مارگارین پیوستید؟
سید ناصر رفیعی، از پرسنل واحد بهداری شرکت مارگارین هستم و از سال ۷۵ در این شرکت مشغول به کار شدم.

زمانی که وارد مجموعه شدید در چه بخشی مشغول بودید و هم اکنون چه وظیفه‌ای بر عهده دارید؟

شروع کار بنده در شرکت از سال ۷۵ به صورت روزمزد بود و در سال ۷۶ در واحد بسته‌بندی به صورت قراردادی استخدام شدم. سال ۷۸ تا سال ۸۷ در واحد لیفتراک به صورت قراردادی به فعالیت خود ادامه دادم. پس از آن به علت تعدیل نیرو، در قسمت ایاب و ذهاب زیر نظر شرکت پیمانکاری به عنوان راننده مشغول به کار شدم. پس از گذراندن دوره آموزشی امداد و کمک‌های اولیه در سال ۸۹ مجدداً به شرکت مارگارین (واحد بهداری) برگشتم و در حال حاضر به عنوان راننده آمبولانس مشغول به کار هستم.

آیا از شغل و محیط کار خود راضی هستید؟

از کارم بسیار راضی هستم و اگر فرصت انتخاب دوباره داشتم باز هم تمایل داشتم در همین شرکت و در واحد بهداری در خدمت پرسنل مارگارین باشم.

با توجه به سابقه بالایی که دارید شرایط کاری شما طی این سال‌ها چه تفاوتی با سال‌های گذشته کرده است؟ آیا تغییر خاصی را شاهد هستید؟

در طی این ده سال سابقه‌ام در واحد بهداری تجربه‌های خوبی کسب کردم که در زندگی شخصی‌ام خیلی مؤثر بوده و تأثیرات مثبتی داشته است.

دوست داریم یک خاطره شیرین از دوران کاریتان بشنویم.
خاطره‌ای که یادم هست مربوط به مسابقات دهه



فروشگاه اینترنتی صرفه مارکت و خطوط بسته بندی شکر، چای و حبوبات، طی مراسمی با حضور مدیر کل حراست بانک ملی ایران، مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری گروه توسعه ملی، مدیرعامل، اعضای هیات مدیره، معاونین و تنی چند از مدیران عامل شرکت های تابعه گروه توسعه صنایع بهشهر در محل انبارهای شرکت به پخش در تهران افتتاح شد.

از فروشگاه اینترنتی صرفه مارکت و خطوط بسته بندی شکر، چای و حبوبات در هلدینگ به پخش رونمایی شد

گروه توسعه صنایع بهشهر در سال جهش تولید، نقش بسزایی در گرداندن چرخ های تولید کشور داشته است



برندهای ایرانی گسترش دهد و ما امروز خوشحالیم که "به پخش" و شرکت های گروه توسعه صنایع بهشهر در سال جهش تولید در چرخ های تولید نقش بسزایی داشته اند و سهم مهمی در خدمت به مردم عزیز به خود اختصاص دهند. امیدواریم که راه اندازی برند «صرفه مارکت»، بتواند با استفاده از ظرفیت بازار فروش آنلاین، به موفقیت های روزافزون این گروه کمک کند.

نمایند تا محصول با کیفیت و قیمت مناسب تولید شود، اما اگر توزیع مناسب صورت نگیرد می تواند منجر به زیان و یا حتی بحران شود. به خصوص در زمانی که کشور تحت شدیدترین تحریم های ظالمانه قرار گرفته است و دشمنان به هر نحو و بهانه ای سعی در خدشه دار کردن چهره نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران دارند. تجربیاتی خاطرنشان کرد: خوشبختانه "به پخش" توانسته در زنجیره ارزش هلدینگ توسعه صنایع بهشهر نقش بسزایی را ایفا نموده و فاصله بین کارخانه و مصرف کننده نهایی را کوتاه نماید.

مدیرعامل گروه توسعه ملی با بیان این که این شرکت علاوه بر این که توانسته با خدمات خود برای برندهای تولیدی گروه توسعه ملی خلق ارزش نماید، گفت: به پخش توانسته گستره فعالیت خود را به سایر

امیرتقی خان تجربی مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری گروه توسعه ملی به ارائه موضوعاتی در خصوص عملکرد به پخش پرداخت و گفت: سید محصولات "به پخش" شامل بیش از ۵۰ برند غذایی، محصولات بهداشتی و دارویی است که از جمله آن ها می توان به محصولات گروه توسعه صنایع بهشهر اعم از محصولات شرکت های: پاکسان، گلش، ساین، مارگارین و بهپاک اشاره کرد. خوشحالیم که امروز "به پخش" خدمات و محصولات خود را توسعه داده است.

وی افزود: همان طور که شرکت های تولیدکننده مواد غذایی و بهداشتی نقش اساسی در تأمین امنیت غذایی و سلامتی آحاد مردم دارد، نقش شرکت های پخش و توزیع نیز از اهمیت بالایی برخوردار است. باید توجه داشت که هر مقدار شرکت های تولیدی تلاش

برای تحقق شعار جهش تولید با تمام قوا تلاش می کنیم

بهروز پورمحمدی مدیرعامل هلدینگ به پخش طی سخنانی گفت: بسیار خوشحالیم که در پایان بهمن ماه و مصادف با سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی ایران توانستیم با دو پروژه حاضر سهم کوچکی در تحقق شعار جهش تولید داشته باشیم.

وی با بیان این که فرآیندهای اصلی به پخش تأمین، بازاریابی، فروش و توزیع را شامل می شود خاطر نشان ساخت: این شرکت سال ۲۰۲۰ میلادی با ۳۱۰۰ میلیارد تومان فروش نسبت به سال گذشته افزایش ۳۵ درصدی را در بخش فروش رقم زد.

پورمحمدی اذعان داشت: بسیار خرسندیم که اخیراً در آخرین رتبه بندی در کنار شرکت سرمایه گذاری گروه توسعه ملی و گروه توسعه صنایع بهشهر در فهرست ۱۰۰ شرکت برتر ایران قرار گرفتیم.

وی یاد آور شد: یکی از مزایای رقابتی به پخش ناوگان عظیم حمل و نقل با در اختیار داشتن حدود ۴۰۰ خودرو و ظرفیت انبار موجود در ۳۰ استان کشور است به طوری که امسال حدود ۲۴۰ هزار تن کالا به بازار عرضه کردیم. وی با برشمردن ویژگی های فروشگاه اینترنتی صرفه مارکت، دارا بودن محصولات انحصاری، برخورداری از ناوگان عظیم حمل و نقل به پخش، امکان گسترش جغرافیایی در سراسر کشور با استفاده از ظرفیت انبار موجود در ۳۰ استان و ارتباط نزدیک با تأمین کنندگان مختلف و توان جذب آن ها را از وجوه تمایز این فروشگاه اینترنتی با رقبای حاضر قلمداد کرد.

به پخش با داشتن مدیران و پرسنل خلاق و جهادی خوش درخشید



بدرخشد و دو طرحی که امروز قرار هست رسماً آغاز به کار کند حاصل این تلاش و کوشش است.

محسنی مجد یادآور شد: موفقیت به پخش نتیجه روزها و ساعت ها تلاش کارگرانی است که در خطوط تولید فعالیت می کنند و خود را متعهد می دانند که به نحو احسن کالاهای مورد نیاز مردم را در سراسر کشور به صورت عادلانه توزیع کنند.

مجید محسنی مجد مدیرعامل گروه توسعه صنایع بهشهر نیز طی سخنانی گفت: بنده به واسطه این که مدتی توفیق خدمت در شرکت به پخش را داشتم، از نزدیک شاهد زحمات و تلاش های شبانه روزی این عزیزان بوده ام و امروز به پخش با مدیریت آقای پورمحمدی و با همت پرسنل و مدیران خلاق و جهادی خود توانسته اقدامات ارزشمندی را انجام دهند.

وی تأکید کرد: در یک سال اخیر همه ما شاهد بودیم، کلیه کسب و کارها با شیوع ویروس کرونا دچار تغییرات بسیاری شدند و یا این که از بین رفتند اما به پخش امروز با عبور از مشکلات و تلاش و مبارزه مداوم برای رفع کامل آن ها، توانسته در شرایط فعلی کشور و با وجود مشکلات ناشی از بیماری کرونا خوش



گفتنی است در پایان مدیرعامل گروه توسعه صنایع بهشهر به پاس عملکرد موثر و مثبت شرکت به پخش در طول سال مالی گذشته که موجب بر جای گذاشتن رکورد فروش و رشد فروش شرکت های تابعه شد لوح تقدیری به مدیرعامل این شرکت اهدا کرد.

گزارش تصویری

افتتاح فروشگاه اینترنتی صرفه مارکت و خطوط بسته بندی شکر، چای و حبوبات در هلدینگ به پخش رونمایی شد



اپلیکیشن صرفه مارکت فروشگاه اینترنتی شامل محصولات صنایع شوینده؛ بهداشتی؛ سلولوزی، غذایی و... با هدف حذف واسطه ها و فروش مستقیم محصولات کارخانجات مطرح کشور به مصرف کنندگان محترم با حداکثر تخفیف می باشد. این اپلیکیشن متشکل از سبد کالایی شرکت های مطرح کشور مانند پاکسان، مارگارین، گلناش، سائنا، چین چین، پارس خزر، بی تا و... است.

شرکت به پخش در فروشگاه اینترنتی صرفه مارکت، با شعار سریع، آسان، مطمئن با صرفه در کوتاهترین زمان ممکن، با امکان انتخاب ساده و آسان محصولات در اپلیکیشن و یا وب سایت و با اطمینان از کیفیت مناسب کالا، خریدی با قیمت مناسب و با صرفه را برای خریداران خود به ارمغان آورده.

Sarfe market



WWW.BIDC.IR WWW.BIDNA.IR

باتشکر از همکاری که ما را در تهیه مطالب این شماره یاری کردند:

آقای صباحی نژاد (شرکت به پخش) | خانم کیانی (شرکت مدیریت صنعت شوینده) | آقای کریمی (شرکت پاکسان) | خانم فرخ نیا (شرکت مارگارین)