



PDF

وبنامه هفته

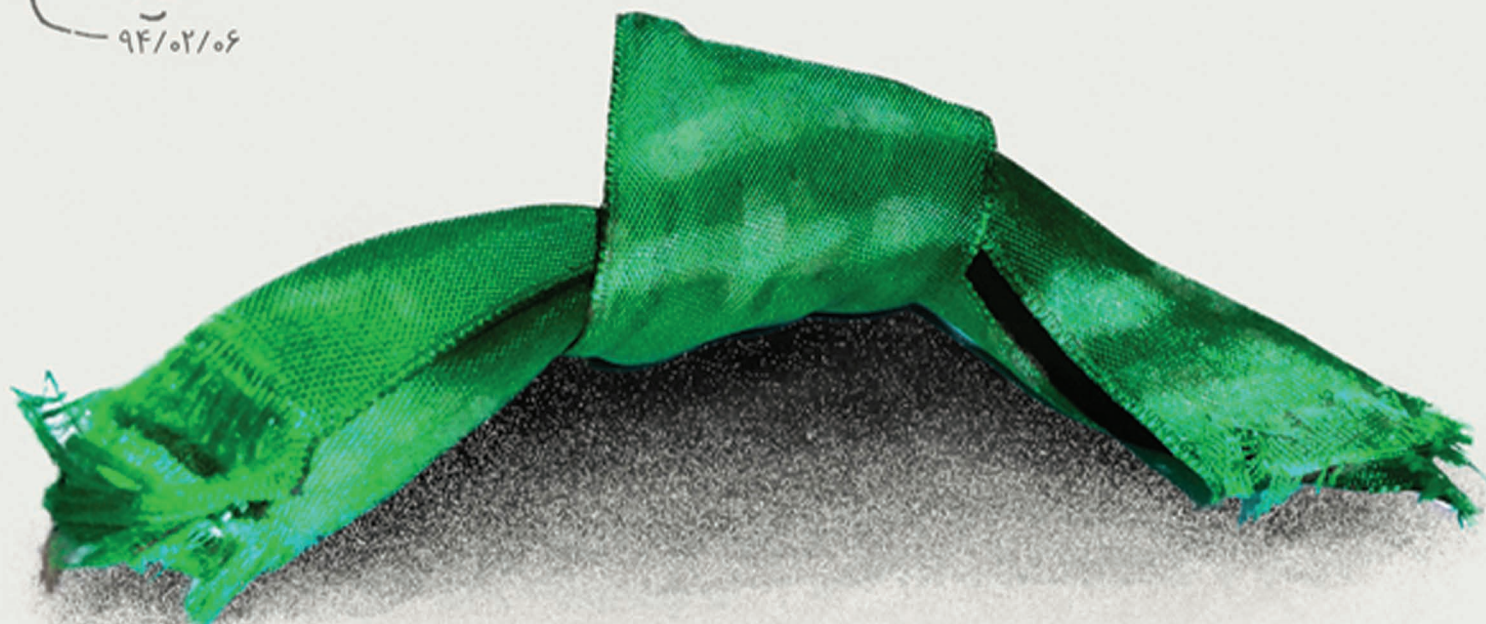
شنبه | ۲۵ بهمن ۱۳۹۹ | دوره اول | شماره ۲۷



فرصت و صل

ماه رجب یک فرصت تقرب به ارزش‌های الهی و تقرب به ذات مقدس پروردگار و فرصت خودسازی است. از ماه رجب قدردانی کنید؛ در این ماه توشلات خودتان به درگاه پروردگار عالم را هرچه می‌توانید بیشتر کنید؛ به یاد خدا باشید و کار را برای خدا انجام دهید.

سید محمد
۹۴/۰۲/۰۶





مجید شهریاری، مدیر عامل شرکت نوآندیشان اطلس ایرانیان :

اقتصاد ایران و رویکردی نو در تولید و تجارت

اقتصاد ایران که در ادوار گذشته اقتصادی نفت پایه و بر اساس تولید و صادرات نفت خام چارچوب اصلی خود را شکل داده بود در سالهای اخیر و با تشدید تحریمها و تغییرات جدید فضای بین المللی، علیرغم طعم سختیهای ناعادلانه ای که چشید عملا به سمت رویکردی نو در تولید و نگاهی جدید به تجارت حرکت کرد. قطعا این تغییر مسیرهای استراتژیک، هم متاثر از اراده ها و برنامه های داخلی بوده و هم از اجبارها و فشارهای محیط بیرونی تاثیر پذیرفته است. فارغ از دوره موقت و ناپایداری که آثار برجام ایجاد کرد، بازگشت تحریمها در فرایند ایران ستیزی حداکثری ترامپ که این بار همه جانبه و شدیدتر از قبل بود، مؤلفه هایی که رشد نسبی سال های قبل را رقم زده بود را هم تغییر داد. صادرات روزانه نفت خام که به بیش از ۲/۸ میلیون بشکه رسیده بود، به دلیل کارشکنی های پی در پی دولت امریکا به چند صدهزار بشکه رسید و از دیگر سو انتقال ارزش حاصل از همان مقدار اندک به کشور نیز به شدت دشوار شد و ارزش ریال با سقوطی جدی و جدید مواجه گشت. تورم با شتاب فزاینده رشد کرد، شرکت های بزرگ خارجی کشور را ترک کردند و تنها رشد نسبی در بخش کشاورزی و مقاومت گروه خدمات و صنعت توانست قدری از شتاب منفی نرخ رشد اقتصادی بکاهد.

فشارهای دولت امریکا به شرکای تجاری و اقتصادی ایران موجب شد تا بخش دیگری از تحریم که نتیجه اش همان محدودیت جدی انتقال ارز از کشورهای دیگر بود اعمال شود و عملا حوزه تجارت خارجی آسیب پذیرترین بخش مهم اقتصاد تحریمی گردد.

در حالی که اقتصاد ایران تحت شدیدترین تحریم های تاریخ به سر می برد، برخی از قوانین و مقررات بین المللی نیز شرایط را دشوارتر کرد. یکی از این مقررات که به جز تعداد انگشت شماری، تمام کشورهای دنیا از آن تبعیت می کنند FATF یا کارگروه اقدام مالی است که مقررات سختگیرانه ای برای پولشویی و عنوان پیشگیری تأمین مالی تروریسم تدوین کرده است. اما شبکه بانکی ایران به دلیل هشت سال تحریم (تاپیش از برجام) نتوانسته بود تا مقررات خود را با این قوانین همخوان و به روز کند، یعنی همان عاملی که حتی در پسا برجام روند الحاق شبکه بانکی ایران به نظام جهانی را کند کرده بود.

بنابراین در چنین شرایطی در کنار تحریم هایی که امریکا آن را هدایت می کند، کنوانسیون ها و مقرراتی که در دنیای امروز برای تمام کشورها پذیرفته شده است نیز عملا به زیان اقتصاد و تجارت ایران رفتار می کرد. نتیجه این فشارها تغییر شاخص های مهم اقتصاد ایران و بالتبع کوچکتر شدن آن بود.

حالا اگر به این شرایط سخت اقتصاد تجارت، پاندمی جهانی کرونا را هم اضافه کنیم، در فضایی که طبق

شرایط اقتصادی يك کشور در زمانی که تخصیص، تولید، توزیع و مصرف آنها تنها مبتنی بر بازارهای داخلی باشد، در مقایسه با شرایطی که بتواند از منابع بازارهای جهانی استفاده کرده و با ویژگی های جهانی تولید کند، در عرصه جهانی به توزیع کالا بپردازد و بازار مصرف خود را از محصولات فراتر از اقتصاد ملی تامین کند، کاملا متفاوت خواهد بود. البته درجه وابستگی به تامین نیاز کشور از خارج در خصوص کالاهای استراتژیک مقوله دیگری است که در استقلال اقتصادی کشور موثر و حائز اهمیت ویژه است.

سهم بخش بازرگانی داخلی در آمارهای تولید ناخالص داخلی شامل سهم بخشهای خدمات و فعالیت های بازرگانی در چارچوب بنگاه های تولیدی نیست و با توجه به گستردگی فزاینده این بخشها اگر مقدار آنها را نیز در محاسبات بیاوریم بازرگانی داخلی در عدد و رقم GDP نیز حائز اهمیت ویژه تری خواهد شد، زیرا اتمام فعالیت های تولیدی در بخش های مختلف صنعت، معدن و تجارت، سرانجام از طریق بخش بازرگانی به بازارهای داخلی و خارجی پیوند می خورند و هرگونه سیاست گذاری در این بخش در نهایت موجب رونق و رکود در بخش های تولیدی و خدماتی خواهد شد و از این روست که نمی توان صرفا و مستقلا براساس ارزش تولید بخش بازرگانی به اهمیت آن پی برد. با مروری که بر چالشهای روز اقتصاد کشور داشتیم و

مسیری که برای بیان اهمیت بازرگانی داخلی و خارجی طی کردیم باید چنین نتیجه گیری کنیم که نهادهای سیاست گذار در اقتصاد ملی علاوه بر تمرکز و توجه به حل مشکلات کلان پیش گفته در حوزه داخلی و با یافتن آلت رناتیوهای مناسب برای گریز از اثر فشارهای خارجی، باید اراده جدید و جدی جهت تقویت نهادهای تخصصی تجارت و حمایت از شرکتهای متخصص بازرگانی داشته باشند.

در مسیر پیچیدگیهای روز افزون ایجاد شده برای بازاریابی داخلی و خارجی و در کنار آن تخصصی شدن فرایندهای روابط تجاری، ایجاد رشد و پایداری در این حوزه بدون تمرکز بر تخصص امکان پذیر نخواهد بود. شرکت های بازرگانی با ارائه دهنده خدمات داخلی و خارجی به گسترش تجارت و پیشرفت روز افزون در زنجیره به هم پیوسته فعالیت های اقتصادی کمک شایانی خواهند کرد.

پیش بینی بستر واقعی تقاضا و شناخت ظرفیت های عرضه و فرصت های تجاری، ارتباطات پایدار و قوی، مدیریت متمرکز، متخصص و با تجربه، توانمندی اطلاعاتی با استفاده از آخرین روش های بازاریابی و تسلط بر قوانین و مقررات بازرگانی و قوانین گمرکی شرکتهای بازرگانی را قادر می سازد تا در کمترین زمان و با کمترین هزینه در فرصتهای تجارت بتوانند بهر موری حداکثری را رقم بزنند تا حفظ منافع اقتصادی کشور در دسترس تر باشد و محافظت از سرمایه های افراد حقوقی و حقیقی جامعه به نحو شایسته ای محقق شود. جامعه امروز علاوه بر کاهش انتظارات تورمی، امنیت سرمایه موجود و رشد اندازه اقتصاد کشور، شایسته آرامش روانی و بازگشت اعتمادش به سیاست های اقتصادی آتی نیازمند است و در هیچ کدام از این نیازها سهم و بازیگری (تجارت تخصصی) قابل چشم پوشی نیست.

برآورد سازمان ملل متحد اقتصاد جهان در سالهای ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ متاثر از کرونا ۸.۵ تریلیون دلار زیان می بیند و ۳.۲ درصد کوچکتر می شود، برای اقتصاد تحریمی ایران به مراتب شرایطی سخت تر تجربه شده است.

کاهش تقاضا برای صادرات محصولات ایران (افزون بر کاهش تجارت جهانی) تقاضای کل را از طرف تجارت خارجی متاثر می کند. در بخش داخلی نیز تقاضای کل، هم به واسطه کاهش درآمد خانوار و هم کاهش برخی کالاهای و خدمات که منجر به شیوع بیشتر ویروس می شوند (مانند حمل و نقل، رستوران و هتلداری، پوشاک و ...) تحت تأثیر قرار می گیرد. از طرف دیگر، عرضه کل اقتصاد نیز به دلیل اختلال در شبکه تأمین مواد اولیه و محدودیت فعالیت برخی از واحدهای تولیدی و صنعتی، با شوک عرضه مواجه شده است. در کنار موارد فوق، نااطمینانی در مورد مدت زمان تداوم بیماری نیز، بر سختی و پیچیدگی شرایط اقتصادی پیش رو افزوده است.

اما با توجه به شرایط پیش گفته حاکم بر اقتصاد کشور و بر اساس گزارشهای متوالی مرکز پژوهش های مجلس در سنوات اخیر که با هدف ارائه يك تحلیل جامع از وضعیت اقتصادی کشور، در زمینه های «وضعیت متغیرهای اقتصاد کلان»، «سیاست گذاری اقتصادی»، «محیط کسب و کار» و «رصد و ارزیابی آثار تحریم های اقتصادی» تهیه گردیده است به نظر می رسد باید به حوزه بازرگانی و تجارت با توجه به تأثیر پذیری مستقیمش از فضای بین الملل و ایضا تأثیر گذاری مستقیمش بر تمام شئون اقتصاد توجه و پردازشی ویژه داشت. بازرگانی، حوزه های مختلفی را هم در جنبه های داخلی و هم مرتبط با تجارت خارجی در بر می گیرد. سیاست های اتخاذی در این بخش می تواند تأثیر مثبت یا منفی بر بخش های تولیدی داشته باشد. از سوی دیگر، نظام توزیع و قیمت گذاری نیز می تواند بر بازار و مصرف کننده اثر گذار بوده و در نهایت رفاه جامعه را تحت تأثیر قرار دهد. از این رو لزوم اتخاذ تصمیمات کارشناسی در این بخش بسیار حائز اهمیت است.

در حال حاضر چالش های زیادی در بخش بازرگانی وجود دارد، علاوه بر محدودیتهای صادراتی سیاست های اخیر ارزی کشور چالش های بخش بازرگانی را پیچیده تر کرده است و لازم است مدیریت مناسبی برای سیاست گذاری در این حوزه صورت گیرد.

از آنجا که بخش بازرگانی موتور محرکه يك اقتصاد و به عنوان مولفه اثر بخش و تأثیر گذار در تمام بخش های قابل تجارت تلقی می گردد، بخش تجارت خارجی را می توان انعکاس شرایط رونق و رکود در کل اقتصاد دانست و بروز مشکل در این بخش را به معنای وجود مشکلاتی در کارایی سایر بخش ها تلقی کرد.



مریم آقایی فرد، مدیر منابع انسانی به پخش :

برنامه ریزی توسعه فردی از مهم ترین ماموریت های مدیریت منابع انسانی است

فرد را جهت بهبود کیفیت زندگی افزایش می دهد. در شرایط امروز که شرایط پر استرس و توام با مخاطرات متعددی است همه ما نگرانی های مختلفی داریم. امروز با توجه به شرایط اقتصادی و مسائلی مختلفی که روزانه همه ما با آن دست و پنجه نرم می کنیم نگرانی در خصوص آینده، بخش بزرگی از توجه ما را به خود مشغول ساخته است. اما باید بدانیم کسی که نگران آینده است و به آینده با ترس و نگرانی نگاه می کند انرژی صرف می کند و برای خود لحظات تلخ و ناگواری به رقم می زند.

بنابراین لازم است برای رهایی، ضمن توکل به خداوند، از گذشته ها فقط بر روی تجربه های سودمند آن تمرکز کنیم و عادت سودمند هر روز را در همان روز زندگی کردن را در خود پرورش دهیم. البته این بدان معنی نیست که برای آینده آماده نشویم بلکه بهترین راه برای ساختن آینده این است که در زمان حال زندگی کنیم و همه توان و انرژی خود را صرف انجام درست کارهای امروزمان کنیم و آنها را به بهترین نحو انجام دهیم. این تنها راه ممکن و عملی برای ساختن آینده است.

نون نیازمندی

چهارمین نون نیازمندی ست. ما باید یاد بگیریم که مستقل باشیم و باور داشته باشیم که تنها کسی که قرار است تمام زندگی خود را با او بگذرانی خود ما هستیم. بنابراین، بهزیستی ما نه به تأیید دیگران، بلکه به خودمان بستگی دارد. این بدان معناست که اولین شخصی را که باید با اعمال خود راضی کنید خودتان هستید.

مستقل شدن به عنوان مقصود می تواند سبب رشد در جنبه های گوناگون زندگی تان باشد.

مثلا استقلال عاطفی می تواند سبب رشد و افزایش کیفیت رابطه ما با دوستان، خانواده و... شود و کنترل بیشتری بر روی احساساتمان خواهید داشت و داشتن یک ذهن مستقل و آزاد این قابلیت را به ما می دهد که از تمام ابعاد وجودیمان استفاده کرده، استعدادهایمان را کشف کرده و آن ها را شکوفا کنیم.

در جمع بندی با داشتن دانش، آگاهی، برخورداری از مهارت، تجربه و توانایی، داشتن استقلال و عدم نگرانی و با برنامه ریزی درست توسعه فردی در سازمان، می توانیم توسعه سازمانی را رقم بزنیم و دستیابی سازمان را به اهداف و ماموریت ها تسهیل نموده و بهره وری را افزایش دهیم.

نون ناتوانی

دومین نون حذف کردنی، نون ناتوانی است. ما باید توانایی خود را در انجام وظایف و مسئولیت هایمان بالا ببریم. این توانمندی بدست نمی آید مگر با کسب مهارت های مختلف و مرتبط با کار و همچنین کسب تجربه.

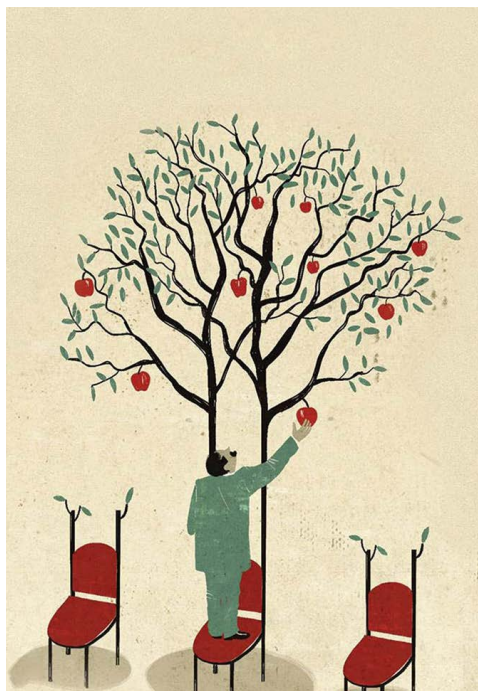
درک درست هر فرد از ظرفیت ها و قابلیت های خود کمک می کند تا با شناسایی آنها بتواند کاستی های خود را به حداقل برساند و با بهره گیری از استعدادهای درونی و به کارگیری مهارت های مختلف، توانمندی های خود را تقویت نموده و ارتقا دهد.

ما باید روی توانمندی های خود سرمایه گذاری نماییم و کاستی هایمان را مدیریت مدیریت نموده و به حداقل برسانیم.

با داشتن دانایی و توانایی است که افراد در حرفه و شغل خود متخصص می شوند و به عبارتی شایستگی های انجام شغل مورد نظر را کسب می نمایند.

نون نگرانی

سومین نون نگرانی ست. نگرانی باعث می شود، فرد عملکرد مناسبی در زمان حال نداشته باشد و بر کیفیت زندگی اکنون افراد تاثیر مخرب دارد و منجر به عدم لذت بردن از زندگی می شود. البته نگرانی جزئی از زندگی روزمره است و کمی نگرانی برای زندگی مفید است و باعث داشتن انگیزه و هدف می شود و تلاش



انسان، محور بهره وری است و کلیه سازمان ها با هر نوع ماموریتی که دارند باید بیشترین سرمایه، وقت و برنامه را به پرورش انسان ها از ابعاد مختلف اختصاص دهند. به گونه ای که انسان سازمانی، در ابعاد مختلف آمادگی ایجاد پرورش و کاربردی کردن بهره وری فردی گروهی و سازمانی را دارا باشد.

امروز اغلب سازمان ها و افراد موجود در آن با عدم اطمینان و تغییرات محیطی مواجه می شوند. بعضی عوامل تاثیر گذار بر سازمان ها شامل تقاضا برای کیفیت بیشتر، رقابت و افزایش سطوح فناوری و... است. در چنین وضعیتی سازمان ها باید یاد بگیرند که چگونه انرژی های خلاق افراد را آزاد سازند. همچنین آنها باید یاد بگیرند که چگونه به افراد مختلف سازمان احترام بگذارند تا آنها قادر باشند که عملکرد موفقی در داشته باشند و بتوانند با یکدیگر در راستای اهداف مشترک کار کنند و بر مشکلات سازمانی فائق آیند.

بنابراین یکی از مهم ترین ماموریت های مدیریت منابع انسانی در سازمان ها برنامه ریزی توسعه فردیست.

برنامه ریزی توسعه فردی ابزاری است که از طریق آن کارکنان به مهارت های چند بعدی در زمینه شغلی، تخصصی، فکری، تحصیلی و خانوادگی مجهز می گردند و باعث تحقق هدف توسعه منابع انسانی می شود.

اما قبل از ورود به این مبحث چنانچه دکتر هاشمی از اساتید برجسته حوزه مدیریت استراتژیک اذعان دارند، ما باید یاد بگیریم که چهار نون نحس را از سر سفره زندگی مان حذف کنیم:

نون ناآگاهی

اولین نون ناآگاهی است. ما باید در هر پست و سمتی که هستیم آگاهی و دانش خود را در آن پست بالا ببریم. این آگاهی و دانایی به دست نمی آید مگر با مطالعه، تحصیل و به دست آوردن اطلاعات در زمینه کاری. ما باید در حوزه ای که کار می کنیم افراد آگاه و با دانشی باشیم، چرا که داشتن دانش و اطلاعات زمینه ساز توانمندی است و به این مهم در ادبیات غنی ما به خوبی اشاره شده ست: مثل «توانا بود هر که دانا بود» و در جایی دیگری:

میاسای از آموختن، یک زمان

ز دانش میفکن، دل اندر گمان
لذا اهمیت دانش و آگاهی در زندگی فردی، سازمانی و اجتماعی بسیار ضروری و حیاتی ست.



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.



معاون مالی، اقتصادی و منابع انسانی و عضو هیات مدیره گلش در گفت و گو با «وبشهر» :

شرایط تحریمی و تورمی هم مانع رشد سوددهی و فروش گلش نشد

«سروش نامدارپور» با نزدیک به ۲۹ سال سابقه کار مالی در بخش های گوناگون، آبان ماه سال ۱۳۸۳ به مجموعه شرکت گلش پیوست. در شرکت گلش ابتدا به عنوان رئیس امور مالی، سپس مدیر امور مالی، عضو موظف هیات مدیره و در حال حاضر به عنوان معاون مالی، اقتصادی و منابع انسانی و عضو هیات مدیره مشغول به کار اشتغال دارد.

مهمترین سرمایه سازمان، ایجاد ساختار سازمانی متناسب با فرایندهای سازمان، مشخصه های صنعت شوینده و سیستم های نرم افزاری، ایجاد چارچوب های کنترلی در بخش های حسابداری صنعتی، حسابداری بازرگانی و حسابداری مالی و اجرای آن ها در سازمان، توجه به الزامات قانونی و اهتمام در جهت جاری سازی قوانین لازم الاجرا و آموزش پرسنل در جهت هر چه بهتر رعایت نمودن قوانین (از جمله قوانین و ضوابط بازار سرمایه، قانون تجارت، قوانین مالیاتی، قانون تامین اجتماعی و...)، توجه ویژه به الزامات بازار سرمایه و دستور العمل های هلدینگ های مجموع، تلاش در جهت بهبود مستمر ساختار مالی شرکت و هماهنگ نمودن ساختار مالی با برنامه های توسعه ای شرکت، جاری سازی سیستم های عملیاتی و نرم افزاری در همه

نظم داده و باعث ارتقا سازمان می شود. نظر به این که در شرکت های تولیدی کلیه فعالیت های سازمان در قالب اعداد و ارقام به امور مالی و دفاتر قانونی منتقل می شوند، در شرکت گلش به جای ایفای نقش در پایان فرایند، این وظیفه را به حین انجام فرایند در همه بخش ها برده و با هماهنگی سایر بخش ها (برنامه ریزی، تولیدی، فنی و پروژه، بازرگانی و بازاریابی و سایر واحدها) وظایف سازمانی خود را جاری می سازد.

■ **بفرمایید برای ایجاد نظم و ساختار منسجم در مجموعه تحت مدیریت خود چه می کنید؟**
اساسا وجه تمایز امور مالی شرکت گلش را می توان به این شرح برشمرد:
توجه به نقش نیروی انسانی متخصص و متعهد در تمام مراحل از جمله جذب، آموزش و ارتقا به عنوان

برای آشنایی بیشتر با ایشان در این شماره با وی به گفت و گو نشستیم:

■ **به تاثیر نظم و انضباط کاری در بهبود امور جاری به ویژه در واحد مالی چقدر اعتقاد دارید؟**

امور مالی در سازمان ها به عنوان واحد کلیدی می تواند نقش کنترل کننده و جهت دهنده داشته باشد و اگر به وظایف سازمانی و نقش ساختاری خود (هم نقش برون سازمانی و هم درون سازمانی) اهمیت داده و با استفاده از متدهای علمی، ابزارهای به روز و رعایت قوانین با تعامل و هماهنگی سایر واحدها برنامه ریزی کند، به نحوی که این برنامه ها در همه بخش ها حاکم باشند، از پشتیبانی مدیریت برخوردار باشند و برنامه های خود را پایش کند، نه تنها امور مالی شرکت نظم می گیرد بلکه باعث افزایش بهره وری در سازمان شده و به نوعی به فرایندهای کلان سازمان در همه بخش ها

مقایسه مقادیر تولید سنواتی و درصد تغییرات نسبت به سال مالی قبل

مقدار تولید - تن	ظرفیت اسمی		ظرفیت عملی		پیش بینی سال ۱۴۰۰		سال ۱۳۹۹		سال ۱۳۹۸		سال ۱۳۹۷	
	مقدار	درصد	مقدار	درصد	مقدار	درصد	مقدار	درصد	مقدار	درصد	مقدار	درصد
شامپو	۳۰،۲۰۰	۳۳،۰۰۰	۳۰،۹۹۵	۲٪	۳۰،۴۲۱	۱٪	۳۰،۱۲۰	۳۱٪	۲۳،۰۱۹	۱۲٪-		
مایع دستشویی	۸،۲۵۰	۱۲،۵۰۰	۱۲،۴۸۵	۶٪	۱۱،۸۰۱	۴۴٪	۸،۲۲۱	۱۷٪	۷،۰۲۷	۱۷٪		
صابون	۱۲،۶۰۰	۱۲،۶۰۰	۱۲،۹۴۹	۱۲٪	۱۱،۵۵۴	۱۵٪	۱۰،۰۳۷	۶۶٪	۶،۰۲۹	۸٪		
خمیر دندان	۴،۷۰۰	۴،۵۰۰	۴،۶۲۰	۳۲٪	۳،۴۸۷	۴٪-	۳،۶۳۸	۴۴٪	۲،۵۲۲	۷٪-		
کرم	۲۶۰	۲۶۰	۱۸	۳۹۳٪	۴	۸۲٪	۲	۰٪	۲	۱۰۰٪		
جمع	۵۶،۱۱۰	۶۲،۸۶۰	۶۱،۰۶۷	۷٪	۵۷،۲۶۷	۱۰٪	۵۲،۰۱۸	۳۵٪	۳۸،۵۹۹	۵٪-		
مواد اولیه صنعتی	۶،۸۸۰	۶،۵۰۰	۵،۶۹۰	۳۶٪	۴،۱۹۱	۵٪	۳،۹۹۸	۴۲٪	۲،۸۲۱	۸٪-		
بطری پت	۲،۲۵۵	۲،۲۵۰	۲،۲۵۰	۲۸٪	۱،۷۶۰	۳۰٪	۱،۳۵۲	۳۴٪	۱،۰۱۱	۱۰٪-		
تیوپ خمیر دندان	۴۵۰	۴۵۰	۳۴۵	۱۱٪	۳۱۱	۵٪	۲۹۵	۳۷٪	۲۱۶	۱۳٪		
جمع محصولات صنعتی	۹،۵۸۵	۹،۲۰۰	۸،۲۸۵	۳۲٪	۶،۲۶۲	۱۱٪	۵،۶۴۵	۳۹٪	۴،۰۴۸	۸٪-		
کل تولید	۶۵،۶۹۵	۷۲،۰۶۰	۶۹،۳۵۲	۹٪	۶۳،۵۲۹	۱۰٪	۵۷،۶۶۳	۳۵٪	۴۲،۶۴۷	۵٪-		



امور مالی گلتاش هماهنگی و برنامه ریزی های لازم را انجام داده و طبق برنامه عملیات در دست اقدام می باشد. به لطف خداوند متعال و زحمات کلیه پرسنل و مدیران گلتاش، این شرکت از عملکرد قابل قبول و قابل دفاعی برخوردار بوده و در شرایط حاکم بودن تحریم های ظالمانه، شرایط تورمی، مشکلات تامین مواد اولیه و تخصیص و تامین ارز مورد نیاز از رشد ۱۴ درصدی مقداری فروش نسبت به سال مالی قبل برخوردار بوده و از نظر سوددهی هم دارای رشد ۱۶ درصدی بوده و شاخص های بهره وری آن نیز مناسب و قابل قبول می باشند.

■ آیا در مجمع پیش رو افزایش سرمایه خواهید داشت؟

شرکت گلتاش برنامه افزایش سرمایه خود را با اعلام شرایط و محل های خاص خود از طرف هلدینگ توسعه صنایع بهشهر، از مرداد ماه سال جاری در برنامه قرار داده و با طی مراحل قانونی خود شامل تهیه گزارش توجیهی، مصوبات هیات مدیره، تایید حسابرس مستقل،

مالی و داشتن اطلاعات و گزارشات به موقع و با کیفیت برای ارایه به استفاده کنندگان برون سازمانی، بازار سرمایه و مدیریت مجموعه در جهت ایجاد فضای مناسب برای اخذ تصمیمات اقتصادی.

■ ارزیابی خود را از وضعیت کنونی گلتاش و عملکرد آن در سالی که گذشت، بفرمایید؟

شرکت گلتاش برای تهیه گزارشات مالی میان دوره ای و سالیانه و برگزاری مجامع عمومی همیشه پیش قدم بوده و قبل از پایان سال مالی برنامه ریزی های لازم درون سازمانی و برون سازمانی را انجام داده و خود را ملزم به برگزاری هرچه زودتر مجامع می داند، چرا که بر این موضوع واقف هست و اعتقاد دارد که اطلاعات به موقع برای استفاده کنندگان و مدیران مجموعه بسیار حیاتی بوده و از الزامات سازمان های پویا می باشد. امسال هم از زمان اعلام برنامه زمانبندی ارایه اطلاعات و برگزاری مجمع عمومی عادی سالیانه توسط هلدینگ توسعه صنایع بهشهر،

بخش های سازمان از جمله تولید، تعمیرات، پروژه های سرمایه ای، خرید و بازرگانی و فروش بر اساس استاندارد های لازم و بهبود مستمر سیستم ها (این موضوع از طریق استقرار سیستم های نرم افزاری E-Business Suite Oracle تحت عنوان ERP انجام شده و از سال ۱۳۸۸ با مهندسی مجدد در ساختار اطلاعاتی شرکت صورت گرفته است)، به روز بودن ثبت اطلاعات مالی، محاسبات مالی و تحلیل های مالی و مدیریتی، انجام تحلیل های به روز مورد نیاز مدیریت و پایش خروجی های مالی در شرایط عدم ثبات، تغییرات و شرایط مختلف اقتصادی، همراهی و همکاری همه جانبه با سایر واحد های عملیاتی شرکت و توجه ویژه به وظایف کلان سازمان و نه صرفاً مالی، رعایت و به کار گیری اصول و استانداردهای حسابداری و همکاری همه جانبه با حسابرس مستقل، بازرس قانونی، حسابرس داخلی و ممیزان مالیاتی، بیمه و برنامه ریزی مناسب و لازم برای تهیه گزارشات

مقایسه مقادیر فروش با سال قبل

مقدار فروش-تن	پیش بینی سال ۱۴۰۰		سال ۱۳۹۹		سال ۱۳۹۸		سال ۱۳۹۷	
	مقدار	درصد	مقدار	درصد	مقدار	درصد	مقدار	درصد
شامپو	۳۰.۹۹۵	۰٪	۳۱.۰۷۴	۶٪	۲۹.۳۶۴	۲۴٪	۲۳.۶۷۳	۸٪-
مایع دستشویی	۱۲.۴۸۵	۵٪	۱۱.۹۱۸	۵۳٪	۷.۸۰۰	۷٪	۷.۲۶۸	۲۲٪
صابون	۱۲.۹۴۹	۱۵٪	۱۱.۲۳۳	۱۳٪	۹.۹۱۶	۵۶٪	۶.۳۶۹	۸٪
خمیر دندان	۴.۶۲۰	۳۵٪	۳.۴۱۸	۵٪-	۳.۶۱۵	۴۰٪	۲.۵۸۷	۷٪-
کرم	۱۸		۰	۱۰۰٪-	۲	۲۰۸٪	۱	۶۹۶٪
جمع	۶۱.۰۶۷	۶٪	۵۷.۶۴۳	۱۴٪	۵۰.۶۹۷	۲۷٪	۳۹.۸۹۹	۱٪-





خدمت مربوطه بوده است. برنامه گلتاش در بخش نیروی انسانی همواره افزایش بهره وری و داشتن ترکیب مناسب نیروی انسانی می باشد.

■ رویکرد شما برای مقابله با شرایط تحریمی و چالش های اقتصادی ناشی از آن چیست و این مسایل چقدر بر فعالیت های شما تاثیر گذار بوده است؟

صنعت شوینده از نظر ریالی به صورت مستقیم و غیر مستقیم نزدیک به ۸۵ درصد وابستگی ارزی و خارجی دارد و در شرایط تحریم هدف جایگزین نمودن بخشی از مواد اولیه با تولیدات داخلی بود که باعث کاهش بهای تمام شده و کاهش خواب سرمایه و هزینه های مالی می شود و در این مسیر موفقیت های قابل توجهی کسب شده است. به خصوص در جایگزین نمودن روغن های گیاهی مانند روغن پالم، با شرکت های دانش بنیان هم پروژه هایی تعریف شده و مطالعات لازم انجام گرفته که انشالله به نتایج مطلوبی خواهد رسید و علاوه بر کاهش وابستگی باعث افزایش توان رقابتی و سهم بازار خواهد شد. نظر به موقعیت جغرافیایی ایران و برنامه های کلان مجموعه چشم انداز خوبی در این صنعت وجود دارد.

■ لطفا در باره عملکرد مقداری شرکت و برنامه سال مالی پیش رو توضیح بفرمایید.

برای افزایش مقداری عملکرد شرکت، در بخش های ظرفیت سازی و توسعه محصولات با خلق محصولات جدید و با کیفیت و توسعه بازارهای هدف داخلی و خارجی اقدامات ارزنده ای صورت گرفته و برخی اقدامات نیز در جریان می باشد.

نظر به استراتژی های کلان شرکت در توسعه متوازن همه بخش ها، توسعه محصولات و بازارها و افزایش توان رقابتی شرکت با افزایش بهره وری و تولید اقلام پر تیراژ ادوات بسته بندی و مواد اولیه صنعتی و از طرفی تصمیم شرکت برای ورود به تولید محصولات آرایشی، چشم انداز خوبی پیش روی ماست و روند رو به رشد سنوات قبل با برنامه های مدون تداوم دارد.

گرفته و امید هست که به زودی روانه بازار شوند و بخشی هم تحت عنوان صابون های حمام گلبو و آرومکس به بازار عرضه شده اند.

در جهت بالا بردن مزیت های رقابتی شرکت، علاوه بر خلق محصولات جدید، سرمایه گذاری در تولید انواع ادوات بسته بندی از جمله تیوب های خمیردندان، بطری های پت و ... و همچنین تولید مواد اولیه جزو برنامه های استراتژیک این شرکت قرار گرفته است.

■ وضعیت نیروی انسانی گلتاش چگونه است و چه تعداد پرسنل در این شرکت مشغول به کار هستند و استراتژی گلتاش در این حوزه چیست؟

در بخش نیروی انسانی، در حال حاضر بدون در نظر گرفتن نیروهای موقت، تعداد ۵۸۰ نفر نیروی انسانی در شرکت گلتاش فعال هستند و افزایش نیروی انسانی در سال مالی به دلیل افزایش تولید محصولات نهایی، اضافه نمودن ماشین آلات و تجهیزات تولید ادوات بسته بندی و تشکیل واحدهای بازرگانی و بازاریابی با حذف هزینه های مضاعف

در تاریخ ۴ بهمن ماه موفق به اخذ مجوز سازمان بورس اوراق بهادار شد و طبق برنامه ریزی های انجام شده در نظر هست که هم زمان با مجمع عمومی عادی، مجمع عمومی فوق العاده برای افزایش سرمایه نیز برگزار و افزایش سرمایه مصوبه مجمع را اخذ و برای طی مراحل بعدی اقدام نماید.

■ گلتاش در صنعت شوینده دارای چه جایگاهی است و برای ارتقای این جایگاه در بازار رقابتی چه اقدامات و یا برنامه های توسعه ای در دست دارید؟

در مورد جایگاه شرکت گلتاش در صنعت شوینده باید بگویم، این شرکت در تولید ۵ گروه محصولات شوینده، بهداشتی و آرایشی شامل، انواع شامپو، انواع صابون، انواع مایع دستشویی، انواع خمیردندان و کرم فعالیت داشته و از نظر جایگاه در گروه محصولات شامپو و مایع دستشویی رتبه سوم، خمیر دندان رتبه اول و در تولید صابون (به همراه پاکسان) رتبه دوم را به خود اختصاص داده است. با توجه به برنامه های توسعه برند، محصول و بازارهای هدف گلتاش، برنامه خلق محصولات جدید با برندهای جدید در برنامه قرار

مقایسه مقادیر و مبالغ تولید و فروش با سال قبل

مقدار فروش صادراتی -تن	پیش بینی سال ۱۴۰۰		سال ۱۳۹۹		سال ۱۳۹۸		سال ۱۳۹۷	
	مقدار	درصد	مقدار	درصد	مقدار	درصد	مقدار	درصد
شامپو	۳،۵۰۰	۳۸٪	۲،۵۳۰	۱۶۵٪	۹۵۴	۲۷٪	۱،۳۱۴	۳۱٪
مایع دستشویی	۰	۰	۰	۱۰۰٪	۷	۱۲۲٪	۳	۴۷٪
صابون	۹۴۰	۲۵۵۰٪	۳۵	۵۱٪	۷۲	۰	۰	۱۰۰٪
خمیر دندان	۱۵۰	۱۵۰٪	۶۰	۳۷٪	۹۵	۴۰٪	۶۸	۲۹٪
جمع	۴،۵۹۰	۷۵٪	۲،۶۲۵	۱۳۳٪	۱،۱۲۸	۱۹٪	۱،۳۸۵	۳۱٪

مقدار دلار صادراتی -هزار دلار	پیش بینی سال ۱۴۰۰		سال ۱۳۹۹		سال ۱۳۹۸		سال ۱۳۹۷	
	مقدار	درصد	مقدار	درصد	مقدار	درصد	مقدار	درصد
شامپو	۲،۲۸۸	۳۴٪	۱،۷۰۳	۱۰۹٪	۸۱۷	۳۰٪	۱،۱۶۷	۲۷٪
مایع دستشویی	۰	۰	۰	۱۰۰٪	۱۷	۴۸۸٪	۳	۲۳٪
صابون	۱،۰۶۹	۲۷۲۰٪	۳۸	۵۹٪	۹۳	۰	۰	۱۰۰٪
خمیر دندان	۳۳۳	۱۴۰٪	۱۳۹	۴۶٪	۲۵۶	۲۶٪	۲۰۲	۳۸٪
جمع	۳،۶۹۰	۹۶٪	۱،۸۸۰	۵۹٪	۱،۱۸۲	۱۴٪	۱،۳۷۲	۲۹٪





«حسن خلخالی»، مدیر عامل شرکت مارگارین:

در دوران کرونا هیچ همکاری تعدیل نشد

باشد و حرفی برای گفتن داشته باشد. افزایش سرمایه و طرح‌های توسعه‌ای در حال اجرا، از خبرهای خوب مدیرعامل مارگارین برای سال ۱۴۰۰ بود. علاوه بر این تامین مالی بیش از ۳۰ هزار تن روغن انجام شده است و تا پایان بهار ۱۴۰۰ روغن مورد نیاز این شرکت خریداری شده است. خلخالی ابراز امیدواری کرد که در سال ۱۴۰۰، مارگارین به روزهای گذشته برگردد. روزهایی که سهم بازار این شرکت ۲۰ تا ۲۵ درصد بود. مارگارین در حال حاضر ۱۰ درصد نیاز مصرفی کشور را تامین می‌کند.



تبریک ایام الله دهه فجر و سلامی به روح و روان امام خمینی (ره) بنیان‌گذار کبیر انقلاب اسلامی و خانواده‌های شهدا گفت: ما هر چه داریم از شهدا داریم. سالگرد تاسیس شرکت مارگارین را نیز به همه همکارانم تبریک می‌گویم. با وجود مشکلات و تحریم‌هایی که وجود دارد تلاش کردیم خط تولید کارخانه تعطیل نشود و هیچ همکاری نیز تعدیل نشود. علاوه بر این در بخش‌هایی از تولید تلاش کردیم طرح‌های توسعه‌ای نیز داشته باشیم. یکی از این طرح‌ها جزو ۵ طرح موجود در کل دنیا است و در خاورمیانه وجود ندارد و کاملاً ارزی دارد. یعنی با این کار از ارزی جلودگیری می‌شود.

طی یک سال گذشته با شیوع کرونا اقتصاد جهان دستخوش تغییرات زیادی شد. از ضرر یا سودهای میلیارد دلاری ثروتمندان جهان تا بیکاری بسیاری از کارگران که برخی آمارها آن را تا ۴۰۰ میلیون نفر برآورد می‌کنند. ایران نیز از این قاعده مستثنی نبوده و کارگران بخش خدمات بیشترین آسیب را دیدند. خلخالی علت عدم تعدیل نیرو در یک سال اخیر را قدمت مارگارین دانست و گفت: مارگارین توانسته ۶۷ سال بدرخشد و رشد کند. مبنای این رشد و درخشش نیروی انسانی مارگارین است. به همت همه این دوستان بوده که توانسته دوام داشته

به گزارش روابط عمومی شرکت مارگارین، مدیران این شرکت با برگزاری جشن پیروزی انقلاب اسلامی، یاد و خاطره انقلاب اسلامی را گرامی داشتند.

مراسم جشن دهه فجر و پیروزی انقلاب اسلامی که با سالگرد تاسیس شرکت مارگارین همزمان شده، به دلیل رعایت بهتر پروتکل‌های بهداشتی در ۲ روز و با برنامه‌های طنز، اجرای موسیقی و مسابقه برگزار شد.

در نخستین روز این مراسم «حسن خلخالی»، مدیر عامل شرکت مارگارین در سخنانی کوتاه ضمن



شرکت مارگارین اولین شرکت تولید کننده روغن گیاهی در ایران است و امروز حجم زیادی از نیاز بازار روغن خوراکی را در دست دارد و با دو برند «خروس‌نشان» و «آفتاب» در حال فعالیت است.



مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت خدمات بیمه‌ای پوشش توسعه به‌شهر برگزار شد

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت خدمات بیمه‌ای پوشش توسعه به‌شهر از شرکت‌های زیرمجموعه گروه توسعه صنایع به‌شهر که مشاوره، کارشناسی و صدور انواع رشته‌های بیمه‌ای را بر عهده دارد، مورخ نوزدهم بهمن ماه برگزار شد.



به گزارش بیندا، صورتهای مالی شرکت مشتمل بر صورت وضعیت مالی مورخ ۱۳۹۹/۰۹/۳۰، صورت سود و زیان، صورت تغییرات در حقوق مالکانه و صورت جریان‌های نقدی برای سال مالی منتهی به تاریخ مذکور مورد تصویب مجمع قرار گرفت.

هم چنین مقرر گردید، از سود قابل تقسیم و تخصیص مبلغ ۲,۰۰۰ میلیون ریال (هر سهم ۱,۰۰۰ ریال) به‌عنوان سود نقدی به سهامداران پرداخت گردد و مابقی سود پس از کسر اندوخته قانونی به حساب سود تقسیم نشده (انباشته) منظور شود.

مارگارین امسال چقدر سود محقق کرد

شرکت مارگارین اعلام کرد با توجه به روند عملیات شرکت برای سال مالی منتهی به آذر ماه ۹۹، مبلغ ۳۵۲ ریال سود به ازای هر سهم محقق گردید.

به گزارش بیندا به نقل از کدال نگر بورس ۲۴، برای سال مالی منتهی به آذر ماه ۱۴۰۰، مبلغ ۴۱۹ ریال سود پیش بینی می‌گردد. قابل ذکر است که پیش بینی سال مالی ۱۴۰۰ بر اساس مفروضات دلار ۴۲,۰۰۰ ریالی محاسبه گردیده است.

هم‌اکنون ۳۸ نوع محصول متنوع روغنی در دو بخش صنف و صنعت (BYB) و مصارف خانوار (BYC) در شرکت مارگارین تولید می‌شود که افزون بر مطابقت با ضوابط موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران و معاونت غذا و دارو وزارت بهداشت، با استاندارد های بین‌المللی نظیر CODEX از شرکت SGS سوئیس نیز انطباق داده شده است. همین موجب شده که محصولات مارگارین در بازار اغلب کشورهای خاورمیانه و حتی کشورهای اروپایی به چشم بخورد.



شرکت مارگارین
(سهامی عام)

عضو گروه توسعه صنایع به‌شهر

همزمان با چهل و دومین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی انجام شد :

برگزاری دیدار نهایی تیم های فوتسال ساین



به گزارش روابط عمومی ساین، در روز بیستم بهمن ماه و همزمان با چهل و دومین سالگرد پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی، دیدار نهایی مسابقات فوتسال بین تیم های منتخب کارخانه ساین و دفتر مرکزی این شرکت با حضور مدیر عامل، اعضای هیئت مدیره و جمعی از مدیران و ورزشکاران مجموعه ساین در ورزشگاه شهید دکامی غرب تهران برگزار شد.

این گزارش می افزاید، مسابقه فوتسال جام دهه فجر ساین پس از پشت سر نهادن دو نیمه جذاب، نهایتاً با پیروزی ۵ بر ۲ تیم دفتر مرکزی ساین پایان یافت و در مراسم اختتامیه این مسابقات ضمن اعطای لوح تقدیر به نمایندگان تیم های اول و دوم، از همه بازیکنان حاضر در مسابقه تقدیر شد.



برگزاری نمایشگاه نقاشی کودک، بهپاک و غذای سالم

بهپاک در ایام مبارک دهه فجر و در محل کارخانه بهپاک واقع در بهشهر برای کودکان و نوجوانان سنین ۵ تا ۱۲ سال نمایشگاه نقاشی برگزار کرد.

به گزارش روابط عمومی بهپاک، این شرکت که یکی از بزرگ ترین تولید کنندگان پروتئین انسانی سوپا در ایران است با رویکرد فرهنگ سازی آن هم فارغ از زرق و برق و تجملات تبلیغات، جهت معرفی این محصول ارزشمند خود به آینده سازان این مرز و بوم با استفاده از یکی از موثرترین و تاثیرگذارترین روش ها، همزمان با چهل و دومین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی ایران، نمایشگاهی از نقاشی کودکان با موضوع "بهپاک و غذا سالم" برگزار کرد.



مسابقات تنیس روی میز شرکت بهپاک برگزار شد



برگزاری سمینار آموزشی مدیریت در هزاره سوم توسط پاکسان



برگزاری برنامه های ورزشی و هنری در بین کارکنان شرکت سرمایه گذاری گروه توسعه ملی



انتصاب برزین ضرغامی به عنوان عضو جدید هیات مدیره شرکت مدیریت صنعت شوبنده



انتصاب محمد غلامزاده به عنوان عضو جدید هیات مدیره بهپاک