



نشریه داخلی ایرانول

عرضه مستقیم
محصولات پرمصرف
شرکت نفت ایرانول
در سراسر کشور

- مراسم تجدید میثاق مدیران شرکت نفت ایرانول با آرمان‌های شهیدان
- خدمات ویژه شرکت نفت ایرانول به زائرین اربعین حسینی
- تغییر استراتژی برای کسب سهم بیشتر از بازار روانکارها
- گرامیداشت هفته دولت
- دانش فنی روانکارها
- اخبار شستا و تاپیکو





شرکت نفت ایرانول

با بیش از نیم قرن تجربه تولید انواع روانکارهای موتوری و صنعتی، ضدیخ و گریس



نماد دانش، کیفیت و اصالت



برای اطلاع از روغن موتور مناسب خودروی خود
به بخش راهنمای انتخاب روغن
در سایت شرکت نفت ایرانول مراجعه نمایید.

www.iranol.ir



فهرست

● | سخن نخست | ●

۶

● | سرمقاله | ●

۷

● | ویتترین اخبار | ●

۹

● | مقاله تخصصی | ●

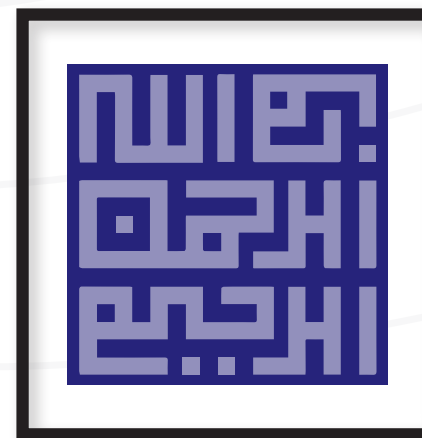
۳۵

● | هفته دولت | ●

۴۵

● | اقدامات شستا و تایپکو | ●

۵۵



سخن نخست

ندا(نشریه داخلی ایرانول) یک مجله اختصاصی در حوزه روانکار است که رویکرد اصلی آن تمرکز بر فعالیت و اخبار پیرامون شرکت ایرانول قرار دارد. ما در دوره جدید از فعالیت مجله ندا که در گذشته به صورت فیزیکی منتشر می شد و زین پس دیجیتالی خواهد بود قصد داریم براساس متدهای روز جریان رسانه، حوزه فعالیت شرکت ایرانول را مورد بررسی قرار دهیم و همچنین با نگاهی به کل جریان صنعت روانکار جایگاه شرکت را تبیین کنیم.

در همین راستا با توجه به رویکرد جدید مدیریت ارشد شرکت، در نظر داریم با طراحی پرونده های مختلف در حوزه فعالیت شرکت ایرانول، به بررسی راهکارهای مناسب جهت نیل به بهره وری بیشتر و آسیب شناسی فعالیت پردازیم، همچنین با بررسی علم روز دنیا در جهت تقویت اطلاعات علمی همکاران نیز قدم برداریم.

باید گفت این مجله، محصول همفکری تمام ارکان شرکت است و روابط عمومی متولی آن محسوب می شود لذا از همه همکاران و همراهان دعوت می شود در راستای غنای بیشتر این مجله با نظرات خود ما را یاری کنند.

سرمقاله

تغییر استراتژی برای کسب سهم بیشتر از بازار روانکار

این روزها تغییرات سریع در همه حوزه ها امری بدیهی است، این تغییرات بخشی از یک پارادایم همه فهم جهانی برای بهینه سازی روش ها و رویکردهای زندگی بشر قرن ۲۱، در جهت حفظ بیشتر محیط زیست و نگهداشت میراث ارزشمند زمین برای آیندگان، تغییراتی که هر روز در انواع تکنولوژی های ساخته بشر دیده می شود همه در این راستا قابل فهم است.

یکی از مهم ترین صنایع و تکنولوژی های برساخته بشر صنعت حمل و نقل است و خودروهای سواری، در دسترس ترین بخش این صنعت برای مردم نیز از این تغییر مستثنی نیست. رویکرد عمده صنایع بزرگ خودروسازی در تولید خودروهای هیبریدی و برقی ناشی از همین نیاز به گمان ما شرکتی در بازار رقابتی جدید پس از تغییر پارادایم قبلی موفق

این روزها تغییرات سریع در همه حوزه ها امری بدیهی است، این تغییرات بخشی از یک پارادایم همه فهم جهانی برای بهینه سازی روش ها و رویکردهای زندگی بشر قرن ۲۱، در جهت حفظ بیشتر محیط زیست و نگهداشت میراث ارزشمند زمین برای آیندگان، تغییراتی که هر روز در انواع تکنولوژی های ساخته بشر دیده می شود همه در این راستا قابل فهم است.

یکی از مهم ترین صنایع و تکنولوژی های برساخته بشر صنعت حمل و نقل است و خودروهای سواری، در دسترس ترین بخش این صنعت برای مردم نیز از این تغییر مستثنی نیست. رویکرد عمده صنایع بزرگ خودروسازی در تولید خودروهای هیبریدی و برقی ناشی از همین نیاز به گمان ما شرکتی در بازار رقابتی جدید پس از تغییر پارادایم قبلی موفق

با این مقدمه بدیهی است که آینده بازار برخی صنایع وابسته همچون تولیدکنندگان روغن موتور محدودتر و رقابتی تر خواهد بود از دیگر سو حضور شرکت های خصوصی و دولتی نوظهور در صنعت تولید روانکار یکی دیگر از چالش های پیش روی تولیدکنندگان اصلی کشور است. تولید چابک و به دور از بروکراسی - های سنتی در شرکت های جدید، به همراه کم شدن ۱۵ تا ۲۰ درصدی خوراک اولیه به تبع حضور بازیگران جدید بر مجموعه های مانند ایرانول و رقبای هم رده آن بسیار تاثیر گذار خواهد بود.

ویترین اخبار | ●●●

- حضور شرکت نفت ایرانول در چهل و یکمین همایش شیمی نیروگاه‌های کشور
- در دومین اجلاس مدیران نخبه و ارزش آفرین صورت گرفت
- پیام مدیرعامل به مناسبت هفته دفاع مقدس
- مراسم تجدید میثاق مدیران شرکت نفت ایرانول با آرمان‌های شهیدان
- بازدید مدیرعامل نفت ایرانول از شرکت روانکاران احیاسپاهان
- خدمات ویژه شرکت نفت ایرانول به زائرین اربعین حسینی
- افزایش ۸۹ درصدی فروش گریس در شرکت نفت ایرانول
- بازدید مدیرعامل ایرانول از پژوهشگاه صنعت نفت
- افزایش اتوسرویس‌های تحت پوشش توزیع مویرگی ایرانول
- «اقدام جهادی، مسئولیت‌پذیری اجتماعی، همدلی بامردم»
- بازدید مدیرعامل شرکت نفت ایرانول از پایانه صادراتی بندر امام خمینی (ره)
- تداوم افزایش تولید و عرضه روغن‌های دیزلی و بنزینی
- مهم‌ترین مسئولیت مدیران عملکرد درست همراه با خروجی قابل دفاع است
- حرکت به سمت تولید محصولات با فناوری برتر در ایرانول
- برگ زرینی بر افتخارات ایرانول
- رشد اکثر شاخص‌ها و تقسیم سود ۷۶۵۰ ریالی هر سهم در مجمع سال مالی ۱۴۰۰ شرکت ایرانول اعلام شد
- افزایش ۲۰ درصدی عرضه انواع روغن موتور شرکت نفت ایرانول
- عرضه مستقیم محصولات پر مصرف دیزلی شرکت نفت ایرانول در سراسر کشور
- نصب برج مخزن خوراک پروژه بهبود راندمان واحد موم‌گیری پالایشگاه نفت ایرانول

با همین نگاه می‌توان ادعا کرد که با توجه به ظرفیت‌های زیرساختی، شرکت ایرانول در بین ۴ شرکت تولیدکننده روانکار و همچنین فضایی که در بین شرکت‌های هم‌گروه خود در وزارت تعاون دارد، می‌تواند فضای بازی را عوض کرده و علاوه بر حفظ بازار روانکارهای موتوری و ارتقا جایگاه خود در این حوزه، تلاش کند میزان فروش روغن‌های صنعتی خود را افزایش دهد.

همچنین شرکت نفت ایرانول با استفاده از زیرساخت‌های مناسب خود در دو پالایشگاه تهران و آبادان می‌تواند با سرمایه‌گذاری و برنامه‌ریزی دقیق اقدام به تولید روغن پایه گروه II و III نماید که نیاز هر چهار شرکت اصلی تولید روانکار بوده و در حال حاضر از خارج از کشور تامین می‌شود که این امر علاوه بر ایجاد مزیت رقابتی نسبت به شرکت‌های دیگر، باعث جلوگیری از خروج ارز نیز خواهد شد.

با توجه به نکات مطرح شده به نظر می‌رسد باید یک برنامه استراتژیک پایدار و مدون طراحی کرد که با نگاه به شرایط فعلی بازار و حل دغدغه تولید نقش پررنگ تغییرات تکنولوژی را در صنعت روانکار در نظر بگیرد.

محمد حسینی

مدیرعامل شرکت نفت ایرانول

خواهد بود که هم این تغییرات را به رسمیت بشناسد و در برابر آن منعطف باشد و هم با همراهی در جریان این تغییرات ظرفیت‌های مختلف خود را به‌روزآوری و از این پتانسیل جدید استفاده بهینه کند.

باید توجه داشت تغییرات ذکر شده حتماً فضای بازار را در آینده رقابتی‌تر خواهد کرد، اما در فروش و عرضه محصول در بازار دو استراتژی در دانش مدیریت مطرح است؛ راهبرد اول، اصطلاحاً به شنا در اقیانوس قرمز

معروف است و به این معنی است که بین رقبا تنش و درگیری در کسب بازار ایجاد می‌شود. اما راهبرد دوم، شنا در اقیانوس آبی را توصیه می‌کند که به معنی تغییر نگاه به مساله و انتخاب راه‌حل دیگری غیر از رقابت در کسب سهم بازار است که عبارتست از ایجاد زمین بازی جدید با تغییر تکنولوژی و نوع محصول.





در دومین اجلاس مدیران نخبه و ارزش آفرین صورت گرفت
انتخاب محمد حسینی به عنوان مدیر نخبه و ارزش آفرین

www.IRANOL.com

صنعتی و اقتصادی در سالن همایش‌های صدا و سیما برگزار شد. بر اساس این خبر، در این اجلاس با توجه به ارزیابی معیارهایی همچون خلاقیت و نوآوری استفاده از تکنولوژی برتر و بومی، توسعه کسب و کار در فضای ملی و بین‌المللی و اهمیت مدیریت استراتژیک در کسب و کارها در بین ۹۲ شرکت حاضر؛ لوح زرین به ۱۰ شرکت تعلق گرفت و در این بین شرکت نفت ایرانول حائز دریافت لوح زرین این اجلاس شد.

شرکت نفت ایرانول در دومین اجلاس مدیران نخبه و ارزش آفرین بین ۱۰ شرکت برتر قرار گرفت و لوح زرین دریافت کرد.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی شرکت نفت ایرانول، این اجلاس با حضور مدیر کل سرمایه‌گذاری و اشتغال وزارت کار، معاون حقوقی و امور مجلس وزارت اقتصاد و دارایی و معاون سازمان پدافند غیرعامل و با رویکرد توسعه تولید دانش‌بنیان و اشتغال‌زایی پایدار واحدهای



حضور شرکت نفت ایرانول در چهل و یکمین همایش شیمی نیروگاه‌های کشور

کارگاهی تخصصی با موضوع «دلایل ایجاد وارنیش در روغن توربین و تاثیرات مخرب آن» با حضور علاقمندان به این بحث برگزار کرد. بر اساس این خبر، در حاشیه این همایش نمایشگاهی با حضور ۴۲ شرکت برگزار شد که نفت ایرانول نیز با برپایی غرفه‌ای میزبان بازدید کنندگان بود. همچنین حسین تخاوری مدیر حوزه مدیریت شرکت نفت ایرانول در روز دوم و پایانی همایش با بازدید از غرفه در جریان چگونگی برگزاری قرار گرفت. گفتنی است در مراسم اختتامیه این همایش از شرکت نفت ایرانول به عنوان حامی طلایی تقدیر و تندیس زرین به آن تعلق گرفت، همچنین لوح غرغه برتر نیز به این شرکت داده شد.

چهل و یکمین همایش شیمی نیروگاه‌های کشور روز سه شنبه ۲۶ مهر ماه، آغاز به کار کرد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت نفت ایرانول، چهل و یکمین همایش شیمی نیروگاه‌های کشور در تاریخ ۲۶ مهر ۱۴۰۱ به مدت ۲ روز توسط، شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی شرکت بهره‌برداری نیروگاه طرشت انجمن صنفی نیروگاه‌های کشور و با حضور شرکت نفت ایرانول برگزار شد. همزمان با برگزاری این همایش شرکت نفت ایرانول در روز ابتدایی



مراسم تجدید میثاق مدیران شرکت نفت ایرانول با آرمان های شهیدان

همزمان با هفته دفاع مقدس، مدیرعامل شرکت نفت ایرانول به همراه معاونین و مدیران با حضور در بهشت زهرا^(س)، به مقام شامخ شهدای احترام کردند. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی شرکت نفت ایرانول، محمد حسینی مدیرعامل شرکت به همراه معاونین و مدیران به مناسبت هفته دفاع مقدس در قطعه شهدای بهشت زهرا^(س) حضور یافتند و با نثار گل و قرائت فاتحه با آرمان های والای امام راحل، شهدا و رهبر فرزانه انقلاب، تجدید پیمان کردند.

۳۱ شهریور ۱۴۰۱



پیام مدیرعامل

پایان شهریور ماه بازتاب خاطرات آغاز هشت سال دفاع مقدس است. روزهایی که ذره ذره خاک میهن اسلامی مان، سربلندی ملتی را شهادت می دهد که سرافرازانه در مقابل دنیای کفر و استکبار، مقاوم تر از کوه ایستادگی کرده و بر بلندای قله افتخار، بیرق آزادگی را به اهتزاز در آوردند.

دفاع مقدس، نام آشنا ترین واژه در مکتب حماسه های عزت آفرین ایران و نمادی از فرزاندگی ملت سرفرازی است که خاطرات دلآوری های آن، در تاریخ شکوهمند این دیار به یادگار خواهد ماند. هفته دفاع مقدس یادآور ایثار و استقامت راد مردان و شیر زنانی است که در لبیک به فرمان امام و مقتدای خویش در دفاع از کیان آب و خاک نظام مقدس جمهوری اسلامی جانفشانی نموده و حماسه های ماندگاری را بر برگ های زرین انقلاب اسلامی ثبت کردند.

امروز فرهنگ دفاع مقدس و ایثار و شهادت توانسته ایران اسلامی را از گزند کینه توزی های استکبار جهانی مصون نگاه داشته و راه تعالی و پیشرفت جامعه به سمت اهداف والای نظام مقدس جمهوری سلامی را هموار سازد.

اینجانب با گرامیداشت هفته دفاع مقدس و تجلیل از فداکاری ها و جانبازی های رزمندگان، ایثارگران و آزادگان سرافراز و تجلیل از خانواده معظم شهیدان و جانبازان یاد و خاطره شهدای به خون خفته انقلاب اسلامی ایران را ارج نهاده و به روان پاک آنان درود می فرستم.

محمد حسینی

مدیرعامل



بازدید مدیرعامل نفت ایرانول از شرکت روانکاران احیا سپاهان

محصولات این شرکت که با حمایت و پشتیبانی نفت ایرانول در مرداد ماه محقق شد، ارائه داد.
گفتنی است مدیرعامل شرکت نفت ایرانول از سه کارخانه تولید روغن صنعتی، تولید روغن موتور و کارخانه گریس این مجموعه بازدید و با کارگران بخش‌های مختلف دیدار و گفتگوی صمیمانه داشت.
همچنین حسینی در این بازدید ضمن تقدیر از عملکرد کارگران گفت: امیدوارم در فضای همدلانه، تعاملات لازم بین ایرانول و شرکت زیرمجموعه برقرار شود تا ارتقای عملکرد دو شرکت و صنعت روانکار کشور را رقم بزنیم.

محمد حسینی مدیرعامل شرکت نفت ایرانول به همراه جمعی از معاونین و مدیران روز دوشنبه ۴ مهرماه از شرکت روانکاران احیا سپاهان بازدید کردند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت نفت ایرانول، در ابتدای این بازدید، جلسه‌ای با حضور مدیران ایرانول، مدیرعامل و مدیران شرکت روانکاران احیا سپاهان در محل کارخانه شرکت برگزار شد.
در این جلسه مهدی حسینی، مدیرعامل شرکت روانکاران احیا سپاهان گزارشی از فعالیت‌های شرکت و روند رو به رشد تولید و فروش

اقدام به برپایی موبک خدام الحسین(ع) در مرز شلمچه با همکاری و همیاری نیروهای شرکت و افراد محلی کرده که تا دو روز بعد از پایان اربعین پذیرای زوار حسینی خواهد بود. در همین راستا محمد حسینی مدیر عامل شرکت نفت ایرانول نیمه شب پنجشنبه با حضور در مرز شلمچه، از روند خدمات رسانی این موبک بازدید کرد. همچنین مدیران بخش‌های مختلف شرکت نفت ایرانول نیز با حضور در موبک تهران که برای جاماندگان اربعین حسینی در روز اربعین برپا شده بود، اقدام به خدمت رسانی به عاشقان آن حضرت کردند.

۲۷ شهریور ۱۴۰۱

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت نفت ایرانول، این شرکت در ادامه اجرای طرح عرضه مستقیم محصولات خود به قیمت مصوب در سراسر کشور همزمان با اربعین حسینی برای تسریع خدمات رسانی به زوار ابا عبدالله الحسین (ع) در مرز شلمچه و شهر ایلام اقدام به عرضه مستقیم محصولات خود با قیمت مصوب و همچنین ارائه خدمات رایگان تعویض روغن موتور کرده است.

بر اساس این خبر ۴۰ اتوسرویس در شهر ایلام و مسیرهای منتهی به مرز مهران برای اجرای این طرح مشارکت دارند که مورد استقبال گسترده مصرف‌کنندگان قرار گرفته است. گفتنی است همزمان با اربعین حسینی، شرکت نفت ایرانول



خدمات ویژه شرکت نفت ایرانول به زائرین اربعین حسینی

شرکت نفت ایرانول برای تسهیل جابه‌جایی زائران اربعین حسینی اقدام به عرضه مستقیم محصولات با قیمت مصوب در مرزهای ورود و خروج زوار اربعین کرده است.



افزایش ۸۹ درصدی فروش گریس شرکت نفت ایرانول

وی افزود: در بخش فروش روغن بنزینی نیز علی‌رغم چالش‌های فراوان شرکت در حوزه تامین ملزومات اولیه و مواد شیمیایی وارداتی که تولید روغن به آنها وابسته است، داشتیم با تلاش شبانه‌روزی کلیه همکاران همچنین با بهره‌گیری از حداکثر ظرفیت، شاهد افزایش ۲۲ درصدی هستیم که امیدواریم با تلاش بیشتر بتوانیم این مقدار را ارتقاء دهیم.

محمد حسینی در پایان ابراز امیدواری کرد با روند افزایش تولید و توزیع، بازار روانکار به ثبات نسبی برسد و مصرف‌کنندگان دغدغه‌ای برای تامین روغن موتور نداشته باشند.

لازم به ذکر است که شرکت نفت ایرانول با داشتن دو پالایشگاه در شهرهای تهران و آبادان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان روانکار در ایران است.

۲۳ شهریور ۱۴۰۱

در ۵ ماه نخست سال جاری فروش مقداری گریس شرکت نفت ایرانول در بازارهای داخلی نسبت به دوره مشابه سال قبل، ۸۹ درصد افزایش یافت.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت نفت ایرانول، حسینی مدیرعامل این شرکت با بیان این مطلب گفت: با توجه به نیاز و چالش بازار و تاکید بر استفاده از تمامی ظرفیت‌های موجود شرکت نفت ایرانول، در ۵ ماه نخست سال ۱۴۰۱ نسبت به دوره مشابه سال گذشته تولیدات کلی محصولات این شرکت ۲۲ درصد افزایش داشته است.

مدیرعامل شرکت نفت ایرانول تصریح کرد: با افزایشی که در تولید محصولات از ابتدای سال داشتیم، در چند ماه اخیر بخش فروش نیز رشد چشمگیری را تجربه کرده است، به طور مثال در بخش روغن صنعتی شاهد افزایش ۳۰ درصدی مقدار فروش بودیم.





به گزارش پایگاه اطلاع رسانی شرکت نفت ایرانول، این بازدید با حضور محمد حسینی مدیرعامل ایرانول، عظیم کلاتری، رییس پژوهشگاه صنعت نفت، معاونان تولید، بهره برداری و طرح و توسعه شرکت برگزار و در مذاکرات صورت گرفته برگسترش همکاری های دوجانبه تاکید شد. بر اساس این خبر، در حاشیه بازدید از پژوهشگاه، رئیس پردیس پایین دستی و رؤسای پژوهشگاه های پالایش و کاتالیست پژوهشگاه صنعت نفت به ارائه توضیحات فنی و معرفی پروژه های صنعتی مهم و در دست مطالعه پرداختند. در این بازدید مدیرعامل ایرانول با تاکید بر توانمندی های بالای شرکت نفت ایرانول در حوزه دانش صنعت روانکار که مبتنی بر دهه ها فعالیت در این صنعت و توان بسیار بالای بخش پژوهش شرکت است و همچنین تجربه گران بهای پژوهشگاه صنعت نفت به عنوان بازوی پژوهشی شرکت ملی نفت ایران که ناشی از چند دهه فعالیت در حوزه های بالادستی و پایین دستی صنعت نفت است بر عملیاتی نمودن تفاهم نامه فی مابین برای بهره برداری بهینه تر از ظرفیت های شرکت نفت ایرانول تاکید کردند.

حسینی تصریح کرد: همکاری در داخلی سازی مواد افزودنی و دستیابی به فرمولاسیون محصولات استراتژیک مورد نیاز خطوط تولیدی صنایع مختلف با هدف افزایش توان عملیاتی، ایجاد ارزش افزوده در محصولات و کاهش نیازمندی های خارجی، از مهمترین محورهای همکاری با پژوهشگاه صنعت نفت است.

رییس پژوهشگاه صنعت نفت نیز با برشمردن ظرفیت های تحقیقاتی و معرفی دستاوردهای این پژوهشگاه در همکاری با پالایشگاه های بزرگ کشور، گفت: پژوهشگاه صنعت نفت با دارا بودن سه پردیس «پژوهش و توسعه صنایع بالادستی نفت»، «پژوهش و توسعه صنایع پایین دستی نفت» و «پژوهش و توسعه انرژی و محیط زیست» آماده همکاری با شرکت نفت ایرانول به منظور ارتقای تکنولوژی تولید روغن پایه به گروه دو و سه است.

در پایان، دو طرف بر ادامه جلسات تخصصی به منظور جمع بندی طرح فنی مشترک برای عملیاتی کردن توافقات در حداقل زمان ممکن تاکید کردند.

۳ شهریور ۱۴۰۱



بازدید مدیرعامل ایرانول از پژوهشگاه صنعت نفت

استفاده از فناوری های پیشرفته در توسعه صنعت روانکار کشور

باتوجه به اهمیت توسعه دانش بنیان صنعت روانکار کشور و نیاز به تحول در این صنعت، مدیرعامل شرکت نفت ایرانول با حضور در پژوهشگاه صنعت نفت از آخرین دستاوردهای این مرکز تحقیقاتی بازدید کرد.

«اقدام جهادی، مسئولیت پذیری اجتماعی، همدلی با مردم»

اینفوگرافیک، عرضه مستقیم محصولات پرمصرف دیزلی شرکت نفت ایرانول با قیمت مصوب با همکاری سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای کشور.



افزایش اتوسرویس‌های تحت پوشش توزیع مویرگی ایرانول

مدیر فروش داخلی شرکت نفت ایرانول از افزایش ۴۰۰ درصدی تعداد اتوسرویس‌های تحت پوشش توزیع مویرگی محصولات شرکت با هدف تنظیم بازار خبر داد.

مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان «در استان‌های مختلف کشور از جمله آذربایجان شرقی، قم، یزد، مرکزی، همدان، اصفهان، قزوین، گیلان، ایلام، سیستان و بلوچستان، خراسان رضوی، خراسان شمالی و...» کرده است. اسلامبولچی در ادامه تصریح کرد: به‌منظور برقراری آرامش نسبی در بازار روانکار تهران که یک منطقه راهبردی و موثر در حوزه حمل و نقل عمومی است، محصولات دیزلی ایرانول به‌صورت مستقیم در این استان عرضه می‌شود. سرپرست مدیریت فروش داخلی شرکت نفت ایرانول با تأکید بر استفاده از کلیه روش‌های توزیع و فروش برای ایجاد ثبات در بازار گفت: واحد مویرگی برای دسترسی آسان‌تر مصرف‌کنندگان نهایی، فروش محصولات را در فروشگاه‌های اینترنتی معتبر آغاز نموده است. اسلامبولچی در پایان ضمن بیان اینکه در حال حاضر با اجرای طرح عرضه مستقیم محصولات شاهد ایجاد ثبات نسبی در بازار روانکارهای خودروبی هستیم، افزود: امیدواریم با کاهش فاصله قیمت فروش بازار و قیمت مصوب مصرف‌کننده، شاهد تداوم آرامش در بازار این محصولات باشیم.

۲۹ مرداد ۱۴۰۱

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت نفت ایرانول، علیرضا اسلامبولچی، سرپرست مدیریت فروش داخلی ایرانول با بیان این مطلب گفت: با برنامه‌ریزی‌های انجام شده، این شرکت در ۳ استان تهران، قم و خوزستان برای دسترسی آسان‌تر مصرف‌کنندگان به محصولات، تعداد اتوسرویس‌های تحت پوشش سیستم توزیع مویرگی خود را ۴ برابر افزایش داده است.

سرپرست مدیریت فروش داخلی ایرانول تصریح کرد: با توجه با آمارهای منتشر شده، شرکت ایرانول در تیرماه سال جاری با افزایش ۳۰ درصدی عرضه روغن‌های دیزلی علاوه بر تامین نیاز مصرف‌کنندگان، توانسته سهم حداکثری بازار را با توجه به ظرفیت‌های موجود بدست بیاورد. وی افزود: با توجه به این که روغن موتور یک کالای اساسی محسوب می‌شود و در صورت کمبود آن، ناوگان حمل و نقل شهری و بین‌شهری دچار اختلال خواهد شد، شرکت نفت ایرانول با همکاری وزارت راه و شهرسازی و سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای، اقدام به عرضه مستقیم محصولات پرمصرف دیزلی با قیمت مصوب «سازمان حمایت از



محمد حسینی مدیرعامل شرکت نفت ایرانول به همراه حسین تخاوری سرپرست حوزه مدیریت، علی فراهانی مدیر صادرات و مهدی ساجدی‌زاده مدیر پالایشگاه روغن‌سازی آبادان روز جمعه ۷ مرداد ماه از پایانه صادراتی بندر امام خمینی (ره) بازدید کردند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت نفت ایرانول، در این بازدید، جلسه‌ای با حضور مدیر عامل، همراهان و قشقای رئیس پایانه صادراتی بندر امام خمینی (ره) در خصوص مسائل مربوط به طرح‌های توسعه‌ای پایانه، روند بارگیری محموله‌های صادراتی و حوزه سرمایه انسانی برگزار شد. در حاشیه این دیدار مدیرعامل ضمن تقدیر از زحمات کارکنان این مجموعه در گفتگویی صمیمانه با آنان نسبت به بهره‌گیری همه‌جانبه از ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های این پایانه تاکید کردند. همچنین کارکنان پایانه صادراتی ایرانول در رابطه با مشکلات و کمبودهای این مجموعه نیز با مدیرعامل ایرانول گفتگو و نظرات و پیشنهادات خود را مطرح کردند. در این بازدید قرار بر این شد نسبت به تجهیز آزمایشگاه پایانه اقدامات لازم صورت گیرد.

گفتنی است؛ پایانه صادراتی ایرانول با ظرفیت مخازن ۲۵ هزار تنی مجهزترین و مدرن‌ترین پایانه صادراتی در بندر امام خمینی (ره) است. ۱۰ مرداد ۱۴۰۱

بازدید مدیرعامل شرکت نفت ایرانول از پایانه صادراتی بندر امام خمینی (ره)



کرد: به منظور امنیت خاطر و رضایت بیشتر جامعه، بخصوص مصرف‌کنندگان محصولات بنزینی و دیزلی ضمن تقویت پخش فروش مویرگی خود، با هماهنگی وزارت راه و شهرسازی اقدام به عرضه مستقیم محصولات پرمصرف دیزلی با قیمت مصوب در پایانه‌های حمل و نقل سراسر کشور نموده‌ایم. این طرح در شهرهای تبریز، یزد، اراک، همدان، زاهدان، اصفهان، قزوین، شیراز، چابهار، دزفول، گیلان و ایلام انجام شده و با فراهم شدن زیرساخت‌های لازم طی هفته‌های آتی این عرضه در شهرهای دیگر نیز انجام می‌شود. حسینی در خصوص نظارت بیشتر در حوزه فروش بیان کرد: ضمن تاکید بر حذف واسطه‌گری و جلوگیری از ایجاد ویژه‌خواری‌های جدید با سوء استفاده از شرایط بازار، اهتمام بر تولید و توزیع حداکثری محصولات با قیمت مصوب سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان و نظارت دقیق در این امر را در دستور کار قرار داده‌ایم. وی در پایان گفت: تولید محصولاتی به روز و با تکنولوژی بالا و قابل رقابت از لحاظ کیفیت با بازارهای جهانی از برنامه‌های اساسی ما است که با خرد جمعی، تلاش و خودباوری، خواهیم توانست گام‌های بلندی در توسعه سهم بازار و شکستن رکورد سود، تولید، فروش و صادرات محصول نهایی در ایرانول برداریم و رضایت حداکثری سهامداران و مشتریان را جلب کنیم.

۲۵ تیر ۱۴۰۱

به منظور حمایت از مصرف‌کننده نهایی و رفع مشکلات پیش‌آمده در توزیع روغن‌های دیزلی و بنزینی و پاسخ به نیاز بازار، مدیرعامل شرکت نفت ایرانول از افزایش حجم تولید و عرضه این محصولات در ماه‌های پیش رو خبر داد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت نفت ایرانول، محمد حسینی مدیرعامل این شرکت گفت: با توجه به این که روغن موتور یک کالای استراتژیک و مهم محسوب می‌شود و در صورت کمبود آن ناوگان حمل و نقل شهری و بین شهری دچار اختلال خواهد شد، بنابراین در تلاش هستیم تا با افزایش تولید و عرضه انواع روغن موتور مطابق با نیازهای روز بازار، مشکلات پیش‌آمده در روند توزیع انواع روانکار را مرتفع کنیم.

وی افزود: با برنامه‌ریزی‌های انجام شده در تولید روانکارهای موتوری در خرداد ماه سال جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل طبق آمار منتشر شده در کدال افزایش ۲۰ درصدی به ثبت رسیده است. همچنین با توجه به نیاز و چالش بازار از ابتدای خرداد تا ۲۱ تیرماه، افزایش ۳۸ درصدی عرضه محصولات دیزلی نسبت به دو ماه ابتدای سال را داشته‌ایم و بنا داریم ماه‌های آینده نیز در راستای مسئولیت‌پذیری اجتماعی و با تلاش شبانه‌روزی کلیه همکاران، سطح تولید و فروش را با بهره‌گیری از حداکثر ظرفیت بالا نگه داریم.

وی در خصوص برنامه عرضه مستقیم محصولات تصریح



مدیرعامل شرکت نفت ایرانول خبر داد:
تداوم افزایش تولید و عرضه روغن‌های دیزلی و بنزینی

در بازدید از پالایشگاه روغن سازی آبادان مطرح شد

●●● مهم ترین مسئولیت مدیران عملکرد درست همراه با خروجی قابل دفاع است

وی با بیان اینکه ایرانول نیز مانند شرکت های دیگر دارای یک استراتژی کلان است که برای آن همچون کتاب مقدسی می باشد، گفت: استراتژی مسیر راه شرکت است اما تنها داشتن کتاب استراتژی کافی نیست، بلکه باید بتوان به دستورالعمل های آن بدرستی عمل کرد.

وی خاطر نشان کرد: ملاک عمل، بودجه مصوب است که قبلاً با نظر واحدها تدوین شده، تحقق ریالی این بودجه بسیار حائز اهمیت است. باید با همدلی و دلسوزی تلاش کنیم عملکرد شرکت بیش از بودجه مصوب باشد زیرا کمتر از آن غیر قابل پذیرش است.

حسینی در ادامه افزود: در صورتیکه تحقق بودجه مقداری، منجر به فرسوده شدن دستگاهها شود ولی بازدهی ریالی مناسبی نداشته باشد برای شرکت ارزشمند نخواهد بود.

مدیر عامل شرکت نفت ایرانول تاکید کرد: یکی از مسئولیت های مهم مدیران باید عملکرد درست همراه با خروجی قابل دفاع باشد، زیرا این خروجی ها و دستاوردها است که باعث می شود تا ایرانول به جایگاهی که شایسته آن است دست یابد.

گفتنی است در این جلسه صادق جعفری رئیس بازاریابی شرکت نفت ایرانول گزارشی از وضعیت فعلی و عوامل کلیدی موفقیت در صنعت روانکار را در حضور معاونین و مدیران شرکت ایرانول ارائه کرد.

مدیر عامل شرکت نفت ایرانول در بازدید از پالایشگاه روغن سازی آبادان ضمن دیدار صمیمانه با کارکنان و استماع نظرات آنان در خصوص شرایط افزایش تولید و چالش های پیش رو به بررسی موارد مورد نیاز در راستای توسعه و بهبود فرایند تولید و استفاده از تمام توان برای افزایش بهره وری پالایشگاه آبادان پرداختند.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی شرکت نفت ایرانول، همزمان با بازدید از پالایشگاه روغن سازی آبادان، اولین جلسه شورای مدیران در تاریخ ۲۸ تیرماه، به ریاست مدیرعامل این شرکت و با حضور مدیران و معاونین در پالایشگاه روغن سازی آبادان برگزار شد.

در این جلسه محمد حسینی، مدیرعامل نفت ایرانول ضمن تبریک اعیاد قربان و غدیر با اشاره به نامه ۴۷ امیرالمومنین (ع) به امام حسن و امام حسین (ع) با مضمون اهمیت تقوا و نظم در کارها گفت: اگر مدیران نتوانند نظم را به خوبی برقرار کنند و الگوی مناسبی برای کارکنان نباشند سیستم دچار مشکل خواهد شد. قطعاً کار تخصصی با محوریت پایبندی به اخلاق حرفه ای کسب و کار در مدیران منجر به پختگی سازمان خواهد شد.

حسینی تصریح کرد: ما باید بتوانیم با ایجاد همگرایی و همدلی بین واحدهای مختلف آنها را به مسیر درستی هدایت کنیم.



تداوم رشد سودآوری حرکت به سمت تولید محصولات با فناوری برتر در ایرانول



راهکارهای تقویت جایگاه ایرانول در صنعت روانکار در ابتدای این جلسه، حسینی مدیرعامل «ایرانول» در خصوص تلاش روزافزون مدیریت این شرکت به منظور کسب جایگاه برتر در بازار روانکار گفت: نگاه کلان مدیریت شرکت افزایش تولید و فروش محصولات نهایی به موازات افزایش کیفیت و تکمیل سبد محصولات است.

وی در ادامه افزود: هرچند خام فروشی در شرایط مقطعی ممکن است سود بیشتری عاید شرکت کند اما تمرکز اصلی ما در ایرانول علاوه بر کسب سود بیشتر در کوتاه مدت از طریق خام‌فروشی،

روز سه شنبه ۱۴ تیرماه، مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت نفت ایرانول با حضور ۸۷ درصدی سهامداران در محل سالن تلاش برگزار شد.

تداوم رشد سودآوری

حرکت به سمت تولید محصولات با فناوری برتر در ایرانول مجمع با حضور نماینده تاپیکو، شرکت صبا تامین، مدیرعامل و اعضای هیئت مدیره شرکت نفت ایرانول و نمایندگان حسابرسی و سازمان بورس آغاز به کار کرد.



دستیابی به سود پایدار و افزایش سهم بازار خواهد بود. امکان سنجی، طراحی و ساخت طرح‌های توسعه‌ای فاز ۱ و ۲ روغن‌زدایی از اسلک‌وکس که به ترتیب در سال جاری و سال ۱۴۰۲ برای افزایش بهره‌وری و کیفیت محصولات به بهره‌برداری خواهند رسید، گواه اراده راسخ شرکت در دستیابی به سهم بازار بیشتر و سودآوری در آینده دارد.

تولید محصولات با فناوری برتر و تکنولوژی پیشرفته (high-tech) و کسب سهم بازارهای جهانی مدیر عامل ایرانول در ادامه گفت: آنچه بقاء و پیشرفت شرکت را در آینده تضمین می‌کند، تدوین برنامه راهبردی با در نظر گرفتن شرایط و تهدیدهای داخلی و خارجی است. از جمله این تهدیدها می‌توان به حرکت جهانی به سمت خودروهای برقی و تغییر تکنولوژی صنعت خودرو و همچنین شکل‌گیری رقبای جدید در بازار داخل (دولتی و خصوصی) طی سال‌های آینده اشاره کرد و همین عوامل باعث خواهد شد فضای آینده بازار فضایی رقابتی‌تر و پرچالش‌تر باشد، از این رو مدیریت شرکت برای فائق آمدن بر این رقابت سنگین، تصمیم به ارتقاء کیفیت محصولات و تولید محصولات با فناوری برتر و تکنولوژی پیشرفته (high-tech) و کسب سهم بازارهای منطقه‌ای می‌باشد.

تغییر رویکرد نسبت به تولید روانکارها در شرکت نفت ایرانول با توجه به تحولات داخلی و جهانی صنعت تولید روانکار، با درک شرایط و برنامه‌ریزی حساب شده باید در سال مالی ۱۴۰۱ و سال‌های بعد رویکرد خود نسبت به تولید روانکارها را متناسب با شرایط صنعت تغییر دهیم. یکی از برنامه‌های تدوین شده برای امسال، پروژه اورهال و تعمیرات

اساسی پالایشگاه آبادان است که به دلیل قدیمی بودن تکنولوژی و دستگاهها در حال حاضر بازدهی مناسبی ندارد. همچنین میتوانیم با سرمایه‌گذاری مناسب علاوه بر تولید روغن پایه گروه ۲ و ۳ که تمام تولیدکنندهها از جمله ایرانول به آن وابسته هستند، کیفیت سبد محصولات خود را افزایش دهیم.

اجرای پروژه فاز یک واحد موم‌گیری پالایشگاه روغن‌سازی تهران با ۵۰ درصد پیشرفت فیزیکی طبق گفته‌های حسینی، یکی دیگر از پروژه‌های در دست اقدام ایرانول، پروژه واحد موم‌گیری پالایشگاه روغن‌سازی تهران است. محصول جانبی این واحد اسلک‌وکس میباشد که یکی از شاخص‌های اختصاصی آن OIL CONTENT یا میزان روغن موجود در وکس است که با پایین آمدن میزان روغن در وکس علاوه بر افزایش کیفیت و قیمت محصول منجر به تولید بیشتر روغن پایه و رشد درآمد می‌شود. با بهره‌برداری از این پروژه، سالانه حدود ۱۰ درصد سود بیشتر عاید شرکت نفت ایرانول خواهد شد.

تداوم رشد سود عملیاتی با افزایش فروش صادراتی محصولات نهایی از آنجاکه درآمد عملیاتی و سود حاصل از آن به جهت تکرارپذیر بودن همواره مورد توجه سهامداران بازار سرمایه است، جهش آن نیز می‌تواند نقش بسزایی در تداوم رشد سودآوری داشته باشد. گفتنی است شرکت نفت ایرانول با چابک‌سازی فرآیندهای فروش، عرضه محصولات با مناسبترین قیمت و کیفیت بالا به مصرف‌کنندگان نهایی، افزایش فروش صادراتی محصولات نهایی و عرضه مستقیم محصولات، توانسته جهش ۵۹ درصدی سود عملیاتی را برای سال

مالی ۱۴۰۰ به ثبت برساند. در نتیجه این رشد سود عملیاتی، سود هر سهم شرکت نیز در پایان سال مالی گذشته روند صعودی بسیار چشمگیری را طی کرد و با صعود ۴۳ درصدی به رقم ۷۶۵۰ ریال رسید.

رشد سود ۸ درصدی نصیب سهامداران «شرانل» شد به گواه فعالان بازار سرمایه، سال‌های اخیر یکی از پُرچالش‌ترین سال‌ها برای این بازار بوده است. اما حرکت پیوسته و اصولی قیمت سهام ایرانول در تابلوی معاملات بورس سبب شد تا در مجموع سال ۱۴۰۰ با وجود ریزش‌های سنگین شاخص کل بورس در پایان سال، قیمت «شرانل» در نهایت رشد ۸ درصدی قیمت سهام در بازار سرمایه از ابتدا تا پایان سال ۱۴۰۰ را شاهد باشد. که این درصد با احتساب سود نقدی واریز شده به میزان ۲۲ درصد رسید.

اهم دستاوردهای ایرانول در سال ۱۴۰۰ از مهمترین دستاوردهای شرکت نفت ایرانول در سال ۱۴۰۰ می‌توان به پیشرفت ۵۰ درصدی پروژه فاز یک واحد موم‌گیری پالایشگاه روغن‌سازی تهران، اجرای طرح طبقه‌بندی مشاغل در راستای ارزش‌گذاری به سرمایه انسانی و تولید ۱۲ محصول جدید شامل روغن‌های موتور، صنعتی و ضدیخ با مشخصات کیفی بهبود یافته و در بسته‌بندی متفاوت اشاره کرد.

از دیگر نکات قابل توجه عملکرد ایرانول رشد میزان رضایت‌مندی مشتریان است، رضایت مشتریان همچون سال‌های گذشته در وضعیت عالی قرار گرفت. در سال ۱۴۰۰ میانگین زمان پاسخگویی به مطالبات و شکایات مشتریان نسبت به سال گذشته کاهش چشمگیر ۱۵۵ درصدی داشته

است. رشد سودآوری ایرانول در سال جاری با اجرای پروژه‌های تعریف شده

حسینی در پایان این مجمع برنامه‌های ایرانول به منظور تداوم روند سودآوری را تشریح کرد. وی در خصوص مدیریت تولید گفت: در سال ۱۴۰۰ که به رهنمود رهبر معظم انقلاب به نام «تولید؛ پشتیبانی‌ها، مانع‌زدایی‌ها» نام‌گذاری شده بود با تمرکز بر برنامه‌های استراتژیک، تلاش کردیم با بهره‌گیری از ظرفیت و تجارب شرکت‌های دانش‌بنیان و همت همیشگی کارکنان شرکت نفت ایرانول در جهت ارتقاء دانش فنی، نوآوری و افزایش ظرفیت و ایجاد ارزش افزوده بیشتر، گام‌های موثری برداریم. از برنامه‌های در دستور اجرا برای سال جاری در این شرکت می‌توان به آغاز پروژه نوسازی و بهبود راندمان واحد موم‌گیری پالایشگاه روغن‌سازی آبادان و آغاز طراحی مهندسی پروژه یوتیلیتی پالایشگاه روغن‌سازی تهران اشاره کرد. حسینی همچنین تصریح کرد در نظر داریم با سرمایه‌گذاری، تامین دانش فنی و اجرای طرح تولید روغن پایه گروه ۲ و ۳ برای اولین بار، تحولی مثبت، سازنده و دانش بنیان در صنعت روانکار کشور ایجاد کنیم.

تقسیم ۹۰ درصدی در «شرانل» در پایان این مجمع، سهامداران با پیشنهاد تقسیم ۹۰ درصدی سود به مبلغ ۷۶۵۰ ریال برای هر سهم از سوی هیئت مدیره موافقت نموده که این سود از طریق سامانه سجام پرداخت خواهد شد و بدین وسیله ایرانول سال ۱۴۰۰ را در بالاترین سطح رضایتمندی مشتریان و سهامداران به پایان رساند.



داخلی و جهانی صنعت تولید روانکار، با درک شرایط و برنامه‌ریزی حساب شده باید در سال مالی ۱۴۰۱ و سال‌های بعد رویکرد خود نسبت به تولید روانکارها را متناسب با شرایط صنعت تغییر دهیم. گفتنی است این جلسه با ریاست آقای شاه‌ولدی و نظارت آقایان عابدزاده و عباسی برگزار شد. علاوه بر تصویب صورت‌های مالی با توجه به گزارش عملکرد شرکت، مصوب شد به ازای هر سهم ۷۶۵۰ ریال بین سهامداران تقسیم شود.

۱۵ تیر

روز سه شنبه چهاردهم تیرماه مجمع عمومی عادی سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۱۴۰۰ شرکت نفت ایرانول، با حضور سهامدار عمده و ۸۷ درصد از سهامداران در مجموعه فرهنگی ورزشی تلاش برگزار شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت نفت ایرانول، در این مراسم محمد حسینی، مدیر عامل شرکت با بیان اینکه عملکرد ایرانول در سال گذشته در همه‌ی شاخص‌ها رشد قابل توجهی داشته است، گفت: با توجه به تحولات



برگ زرینی بر افتخارات ایرانول ●●● عملکرد موفق شرکت نفت ایرانول مورد تقدیر قرار گرفت

ایرانول یکی از ۲۰ شرکت برتر شستا در معیارهای جهش تولید، فروش و سود شد.

همایش سراسری شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی در ۲۲ و ۲۳ تیرماه ۱۴۰۱ با شعار "شستا؛ گام دوم، اقتصاد مردمی، ایران قوی" با حضور سرپرست وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، مدیرعامل، اعضای هیئت مدیره و معاونین سازمان تامین اجتماعی، مدیرعامل و اعضای هیئت مدیره شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا)، رییس سازمان بازرسی کل کشور، معاون نظارت و حسابرسی دفتر مقام معظم رهبری، روسای کمیسیون اقتصادی و کمیسیون صنایع و معادن مجلس و اعضای هیئت مدیره و مدیران عامل کلیه هلدینگ‌ها و شرکت‌های تابعه در مرکز

همایش‌های بین‌المللی سازمان صدا و سیما برگزار شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت نفت ایرانول، در این همایش، محمد حسینی به دلیل عملکرد موفق شرکت نفت ایرانول در معیارهای جهش تولید، سود و فروش از بین شرکت‌های تابعه شستا، مفتخر به دریافت لوح تقدیر از میرهاشم موسوی مدیر عامل سازمان تامین اجتماعی و بازیان مدیرعامل شستا شد. گفتنی است، در حاشیه این همایش، نمایشگاه (معرفی جایگاه شستا در اقتصاد ملی) شرکت‌های تابعه شستا در ۱۷ حوزه صنعتی با نمایش محصولات مختلف برگزار شد.

۲۳ تیر ۱۴۰۱



● ● ● عرضه مستقیم محصولات پرمصرف دیزلی شرکت نفت ایرانول در سراسر کشور

و هم‌اکنون در شهرهای یزد، اراک، همدان، زاهدان، اصفهان و قزوین نیز در حال انجام است و با فراهم شدن زیرساخت‌های لازم طی هفته‌های آتی این عرضه در شهرهای دیگر نیز انجام می‌شود.

این طرح با توجه به مشکلات پیش آمده در روند دسترسی مصرف کنندگان به روغن‌های دیزلی، با دستور و پیگیری مدیرعامل شرکت نفت ایرانول و به منظور حذف واسطه‌ها و تنظیم بازار و عرضه به قیمت مصوب آغاز شد.

گفتنی است در این طرح محل توزیع و انتخاب عامل‌های پخش که مسئولیت عرضه نهایی این محصولات را به عهده دارند، با هماهنگی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای هر استان مشخص می‌شود.

۵ تیر ۱۴۰۱

با هدف ایجاد ثبات و آرامش در بازار روغن موتور و همچنین کمک به ناوگان حمل و نقل جاده‌ای کشور، عرضه مستقیم روغن‌موتورهای پرمصرف دیزلی در شهرهای مختلف کشور در حال انجام است.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت نفت ایرانول، با توجه به اهمیت ناوگان حمل و نقل جاده‌ای کشور و تاثیر مستقیم آن بر زندگی مردم، همچنین در راستای آسایش جامعه و کمک به توسعه اقتصادی و رفاه جامعه، شرکت نفت ایرانول با همکاری وزارت راه و شهرسازی و سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای، اقدام به عرضه مستقیم ۳ محصول پرمصرف دیزلی D7000، D9000 و D17000 خود با قیمت مصوب سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان در شهرهای مختلف کشور کرده است. بر اساس این خبر این عرضه در شهر تبریز انجام شده

پایانه‌های حمل و نقل سراسر کشور کرده است. نظارت بیشتر در حوزه فروش و رساندن محصول به مصرف‌کننده نهایی امری است که حسب تأکيدات مدیریت عامل در حال انجام و پیگیری مجدانه است. از این رو برنامه عرضه مستقیم محصولات در سراسر کشور با دقت فراوان و قوت بیشتری در حال پیگیری و انجام می‌باشد. وی در ادامه تصریح کرد: با توجه به نام‌گذاری سال جاری از سوی مقام معظم رهبری که به نام «تولید، دانش بنیان، اشتغال آفرین» مزین شده است، علاوه بر افزایش تولید به دنبال همکاری با مجموعه‌های دانش بنیان با هدف بومی‌سازی تولید مواد افزودنی و افزایش بهره‌وری در تولید هستیم. قطعاً اگر بتوانیم مواد اولیه مورد نیاز روغن موتور را در داخل کشور تولید کنیم می‌توان امیدوار شد، علاوه بر کاهش بهای تمام شده این محصولات، شاهد افزایش تولید نیز باشیم. وی در پایان افزود: روند افزایش تولید و عرضه مستقیم محصولات در سراسر کشور در هفته‌ها و ماه‌های آینده ادامه دارد و امیدواریم، با عرضه مستقیم محصولات با قیمت مصوب بتوانیم رضایت بیشتر مصرف‌کنندگان عزیز را به ارمغان بیاوریم.

۱۱ تیر ۱۴۰۱

در خرداد ماه سال جاری عرضه محصولات بنزینی و دیزلی شرکت نفت ایرانول در بازارهای داخلی ۲۰ درصد افزایش یافت.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت نفت ایرانول، محمد طایفه سرپرست معاونت تولید و بهره‌برداری این شرکت گفت: با توجه به احساس کاذب کمبود روغن موتور بنزینی و دیزلی در سطح کشور، شرکت نفت ایرانول در راستای اجرای مسئولیت اجتماعی خود، در خرداد ماه قدم‌های بزرگ و موثری با هدف ایجاد ثبات و آرامش در بازار روغن موتور و کمک به ناوگان حمل و نقل عمومی برداشته است.

طایفه گفت: در این راستا، با تاکید و پیگیری مدیر عامل شرکت، مبنی بر استفاده از تمامی ظرفیت‌های موجود، تولید و عرضه محصولات دیزلی و بنزینی در خرداد ماه سال جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل ۲۰ درصد افزایش و از شش میلیون و سیصد و چهل هزار لیتر به هفت میلیون و پانصد و هشتاد هزار لیتر رسیده است. وی تاکید کرد: به منظور رضایت بیشتر مصرف‌کنندگان محصولات بنزینی و دیزلی ضمن تقویت پخش فروش مویرگی خود، با هماهنگی وزارت راه و ترابری اقدام به عرضه مستقیم محصولات پرمصرف دیزلی با قیمت مصوب در

● ● ● | مقاله تخصصی

● دانش فنی روانکارها

● آشنایی با CRM



● ● ● | نصب برج مخزن خوراک پروژه بهبود راندمان واحد موم گیری پالایشگاه نفت ایرانول

با اجرای این پروژه که سال جاری به بهره‌برداری خواهد رسید، تولید روغن پایه در خوراک سنگین افزایشی ۴ درصدی خواهد داشت و در این راستا میزان روغن در محصول جانبی اسلک وکس کاهش و باعث افزایش کیفیت این محصول خواهد شد.

همچنین در این پروژه، با استفاده از دانش مهندسی امکان بهره‌برداری از هر ۴ فیلتر پیش‌بینی شده است که این موضوع با عنوان فرآیند فیلتراسیون ۳ مرحله‌ای یا Tri-pulp در پروژه دیده شده و با اجرای آن امکان کاهش مقدار روغن در وکس تا حدود ۵ درصد نیز وجود دارد.

۳۰ خرداد ۱۴۰۱

پروژه بهبود راندمان واحد موم گیری پالایشگاه تهران با نصب برج مخزن خوراک برای استفاده در مرحله سوم فیلتراسیون، وارد مرحله جدیدی شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی شرکت نفت ایرانول، پروژه افزایش راندمان واحد موم گیری در پالایشگاه روغن‌سازی تهران جهت افزایش سوددهی و استفاده بهینه از فرآیند پالایش و تولید محصولات با ارزش افزوده بیشتر تعریف شده است. گفتنی است این مخزن با وزن ۲۵ تن، قطر ۳،۵ متر و ارتفاع ۱۷ متر با اخذ تاییدیه‌های کیفی در روز یکشنبه ۲۹ خردادماه ۱۴۰۱ در پالایشگاه روغن‌سازی نفت ایرانول نصب شد.

تخریب روانکارها

چهار علت اصلی تخریب روانکارها عبارتند از:

۱- آلودگی رطوبت

۲- اکسیداسیون

۳- آلودگی با ذرات ریز خارجی

۴- از دست رفتن گرانیوی اولیه

آلودگی رطوبت

علاوه بر اثرات خوردگی و زنگ، آب میتواند باعث تورم و شکنندگی هیدروژنی (hydrogen embrittlement and blistering) گردد. ضمن آنکه با افزایش نرخ اکسیداسیون روغن پایه و تولید خوراک برای میکروبهای موجود، در زمان کاهش دما،

کریستال های یخ تولید می کند. کنترل آلودگی آب، باعث افزایش عمر کارکرد بیرینگها، کاهش ساییدگی و فرسودگی اجزای ماشین آلات و افزایش عمر کارکرد پمپ ها و کمپرسورها و ماشین آلات دوار می شوند. در زیر به ۵ دلیل لزوم پایین نگه داشتن سطح رطوبت در روانکار، اشاره می شود:

■ ماشین آلات معمولا در حدود نهایی طراحی کار می کنند. ■ مدت زمان خارج از سرویس بودن سیستم روانکاری یا هیدرولیک یک واحد، در واقع مدت زمان عدم کارکرد واحد یا عدم تولید است. ■ اکثر سیستمهای نیازمند به روانکاری یا بسیار گران قیمت اند یا از دست دادن آنها باعث اثرات زیانباری در مجموعه می شوند.



■ آسیب دیدن یا از سرویس خارج شدن دستگاه ها ممکن است باعث آسیب به نترات شود.

■ عوامل فصلی یا سایر پارامترهایی هستند که می توانند خطرات و اثرات آلودگی رطوبت را تشدید کنند.

اکسیداسیون

اکسیداسیون، دشمن شماره یک روانکارهای در حال استفاده است که باعث تولید لجن و لایه گذاری و تخریب افزودنی های روانکار، گرفتگی فیلترها، ایجاد کف، تخریب روغن پایه و خوردگی در تمام اشکال آن می شود.

افزایش گرانیوی بدلیل حل نشدن محصولات ناشی از اکسیداسیون در روغن، باعث تغلیظ و در نهایت جامد شدن روانکار می شود. در این حالت حتا افزودنی های پیشگیری از تولید لجن نیز مورد حمله قرار گرفته و تاثیر خود را از دست می دهند و به جمع مواد زائد موجود در روغن اضافه می شوند.

اکسیداسیون از تماس روانکار با هوا، نور خورشید و دمای بالا ناشی می شود. یکی از راههای پیشگیرانه استفاده از آنتی اکسیدانها در یکی از سه نوع زیر است:

- Primary antioxidants (chain breakers)
- UV absorbers
- Peroxide decomposers

■ آلودگی با ذرات ریز خارجی

آلودگی با ذرات ریز خارجی روانکار اکثرا بدلیل ظروف آسیب دیده، معلق کننده های آلوده و تماس با گرد و غبار و فوم رخ می دهد که در اغلب اوقات ناشی از ذخیره و انبارداری نامناسب است و خوشبختانه این مشکل با روش های ساده ای قابل رفع است.

تخلیه صحیح، از آسیب دیدن ظروف و نترات پیشگیری می کند. استفاده از سیستم های هیدرولیک بالابر، وینچ دستی یا سطوح شیب دار مخصوص تخلیه بشکه، خطر آسیب دیدگی ظروف را کم می کند. تخلیه با استفاده از سیستم سطح شیبدار، باید با توقف کامل ماشین حمل و بدون سقوط بشکه با وزن خودش، صورت گیرد.

پس از تخلیه، بشکه ها باید بلافاصله توسط لیفتراک های مخصوص به محل انبار منتقل شوند. حمل و تخلیه بشکه های روی پالت، آسانتر و ایمن تر است و باید توسط لیفتراک مخصوص صورت گیرد. فقط در صورت مسطح و صیقلی بودن سطح زمین بین محل تخلیه تا انبار، می توان بشکه ها را روی زمین حرکت داد. برجستگی های حلقوی دور بشکه ها از آسیب دیدگی آنها بشرط عدم وجود اشیاء تیز در مسیر جلوگیری می کند. از رها کردن و انداختن بشکه ها از حالت عمودی روی زمین باید پرهیز کرد. اینکار باید توسط دو نفر و با کنترل صورت گیرد.

ظروف غیر از بشکه و بسته بندی های کارتنی نیز باید تا پیش از مصرف در انبار بصورت آب بندی شده نگهداری شوند.

در انبارهای سرپوشیده، باید از قفسه های مخصوص و بالابرهاي دستی یا هیدرولیک مخصوص برای جابجایی و نگهداری بشکه ها استفاده کرد. محل نگهداری روانکارها باید دور از هرگونه منابع حرارت بالا باشد.

در صورت عدم امکان ذخیره روانکار در انبار سرپوشیده و اجبار به نگهداری آنها در فضای باز، باید از سقف (شلتر) موقت یا برزنت ضدآب برای محفوظ نگه داشتن ظروف از شرایط جوی استفاده کرد.

کف ظروف نباید با زمین در تماس باشد و باید بمنظور جلوگیری از اثر رطوبت روی ظروف و روانکار، با قرار دادن رک فلزی یا آجری چند سانتیمتری بالاتر از سطح زمین باشند.

بشکه ها باید بصورت افقی روی بدنه کنار یکدیگر قرار گیرند و

در آنها در یک ردیف قابل دسترسی باشد. قرار گرفتن بشکه ها بصورت عمودی با درهای آنها رو به بالا، احتمال ورود آب در زمان بارندگی یا تنفس بشکه ها و آلودگی روانکار را افزایش می دهد. در صورت اجبار به ذخیره عمودی، بهتر است در آنها رو به پایین و محل نگهداری دارای سیستم درین باشد. اگر بشکه ها با درهای رو به بالا ذخیره می شوند باید حتما سطحی که روی آن قرار می گیرند شیبدار باشد تا آب از قسمت فوقانی بشکه تخلیه شود.

روانکار فله ای (ذخیره شده در مخزن مخصوص قابل حمل) به هیچ وجه نباید در فضای باز نگهداری شود. رطوبت، تغییرات دما و ذرات

خارجی، به آسانی روانکار فله ای را آلوده می کنند. در صورت الزام به نگهداری مخزن روانکار فله در فضای باز، باید تمام ورودی و خروجی و دریچه های روی آن از نظر آب بندی و بسته بودن کنترل شوند. استفاده از سقف موقت برای عدم تاثیر عوامل جوی، الزامی است. در صورت ذخیره روانکار فله ای در فضای سرپوشیده، باید از منبع حرارت بالا، سرمای زیاد و همچنین نوسانات زیاد دما دور باشد. ظروف ذخیره روانکار فله ای و لوله های ارتباطی، نباید از جنس گالوانیزه باشند زیرا مواد افزودنی موجود در روانکارها، با روی (Zn) موجود واکنش داده تشکیل لجن صابونی می دهند.

■ از دست رفتن گرانیوی اولیه

در آنالیز روانکار، یکی از مهمترین پارامترهایی که باید همیشه تحت کنترل باشد، گرانیوی آن است. کمترین تغییرات مشاهده شده در گرانیوی در زمان آنالیز، حین کارکرد روانکار در دماهای عملیاتی، باعث ایجاد شرایط بحرانی می شود. نکته کلیدی، نگهداشتن شرایط گرانیوی در دامنه محدود مجاز است.

پایین تر رفتن گرانیوی از این حد، باعث افزایش ساییدگی و فرسودگی، عدم تشکیل فیلم روانکار در سطوح در دماهای بالا (یا فشارهای بالا)، مشکلات راه اندازی و هزینه های انرژی می شود. ضمن اینکه بدلیل عدم وجود یا کم بودن لایه فیلم روانکار روی سطوح

درگیر، احتمال ایجاد ذرات ناشی از ساییدگی و آلودگی روانکار بیشتر می شود.

بالا تر رفتن گرانیوی از محدوده مجاز، بدلیل نرسیدن یا کم رسیدن روانکار به سطوح نیازمند به روانکاری، خطرناک تر است. آسیب دیدگی بیرینگ ها، پمپ ها، کمپرسورها، ماشین آلات دوار، بدلیل ایجاد لجن، کندی استارت سرد و انرژی اضافی مصرفی برای غلبه بر اصطکاک زیاد (ناشی از کم بودن روانکار بین سطوح) رخ می دهد.

حفظ گرانیوی روانکار در محدوده مجاز آن، مزایایی نظیر کارایی عالی روانکار، افزایش عمر و صحت کارکرد ادوات و کاهش هزینه های تعمیراتی در بر خواهد داشت.

●●● | آشنایی با CRM

روندهای CRM که در سال ۲۰۲۲ باید به آن توجه کرد تا تجارت خود را رشد دهد
افسانه انصاری سرپرست CRM و شکایت مشتری

محبوبیت سیستم‌های CRM طی چند سال گذشته به سرعت در حال افزایش بوده است. و نه بی دلیل؛ بطوریکه شرکت‌های تولید کننده روانکار در داخل کشور نیز به راه‌اندازی واحد CRM و تجهیز آن همت گمارده و بدان توسعه داده اند. بازخور توسعه CRM در کشورهای مختلف بیان می‌دارد که ۵۰ درصد از صاحبان مشاغل می‌گویند، سطح بهره‌وری خود را افزایش داده‌اند، ۵۶ درصد سهمیه فروش خود را افزایش داده‌اند، ۴ درصد هزینه‌های نیروی کار خود را کاهش داده‌اند و ۴۰ درصد روابط خود را با مشتری بهبود بخشیده‌اند. انتظار می‌رود که در سال ۲۰۲۲ که از هر دو شرکت، یک شرکت از سیستم‌های CRM استفاده کند.

همه می‌خواهند فرآیندهای کسب و کار خود را ساده کنند، وظایف روزانه خود را خودکار کنند و به طور موثر روابط با مشتری را مدیریت کنند و با CRM، می‌توانید این کار را با قیمت پایین یا بدون هزینه اضافی انجام دهید؛

برای بهره‌گیری از یک CRM خوب توجه به روندهای حوزه علم و فن‌آوری اهمیت دارد، ما در این تحقیق فهرستی از ۹ روش CRM را که می‌تواند برای ارتقای کسب و کار اهمیت داشته باشند مورد بررسی قرار داده ایم.

چرا CRM برای کسب و کار مهم است؟
مزایای CRM

در چند سال گذشته، CRMها از ابزارهای مدیریت تماس ساده به راه‌حل‌های یک مرحله‌ای جامع برای راه‌اندازی و رشد مشاغل در هر اندازه تبدیل شده‌اند. با کمک آنها، می‌توانید سفر خریدار را ردیابی کرده و تصمیمات مبتنی بر داده را برای افزایش فروش و درآمد اتخاذ کرد. در اینجا مزایای اصلی سیستم‌های CRM برای شرکت‌ها آورده شده‌است که به چند مورد اشاره می‌کنیم:

■ تجسم داده‌ها

فروشنندگان در حین جابجایی سرنخ‌ها در قیف فروش و تبدیل آنها به مشتری، گام‌های زیادی برمی‌دارند، بنابراین کنترل کل خط لوله فروش ضروری است. بهترین راه برای انجام این کار از طریق تجسم است. برقراری اولین تماس، پیگیری، انجام مذاکرات، تبادل اسناد همه این مراحل را می‌توان به صورت بصری برای مشاهده پیشرفت معامله بررسی کرد.

■ فرآیند فروش کارآمد

به عنوان یک قاعده، یک سیستم CRM برای شرکت‌ها شامل مجموعه‌ای از ابزارهاست و این امکان را فراهم می‌نماید که کل فرآیند فروش را سازمان دهی کنید، از جمع‌آوری داده‌ها گرفته تا مدیریت پایگاه‌های اطلاعاتی مشتریان، ردیابی تعاملات مشتری و پردازش تراکنش‌ها. تعجبی ندارد که ابزارها و ویژگی‌های زیادی در اختیار فروشنندگان

و تیم فروش شرکت‌ها قرار دارد که فروش را به میزان قابل توجهی افزایش می‌دهد.

■ تجزیه و تحلیل قابل اعتماد

یک سیستم CRM داده‌های مشتری را جمع‌آوری می‌کند و این امکان را فراهم می‌کند تا بینش‌های ارزشمندی از سوابق خرید مشتری کشف گردد که تاثیر به سزایی بر تصمیمات تجاری می‌گذارد. بر اساس داده‌های جمع‌آوری شده، سازمان می‌تواند تصمیم بگیرد که به چه بخش‌هایی از مشتری نیاز دارد، استراتژی‌های مؤثر حفظ مشتری را انتخاب کند، یاد بگیرد که کدام مشتریان بیشترین سود را دارد، مدل‌سازی پیش‌بینی کننده انجام دهد و... .

همچنین بسیاری از کارهای پیش پا افتاده حل می‌شوند، مشکلات گردش کار حل می‌شوند و تعامل با مشتری بهبود می‌یابد.

در راه اندازی CRM برای رشد کسب و کار خود باید به دنبال چه روندهایی باشید؟

روند شماره ۱. رونق هوش مصنوعی (Artificial intelligence) AI CRM به لطف پیاده‌سازی هوش مصنوعی در سیستم‌های CRM، تیم‌های فروش و بازاریابی اکنون نه تنها می‌توانند نیازهای مشتریان را برآورده کنند، بلکه می‌توانند نقاط دردسر آنها را نیز پیش‌بینی کنند هوش مصنوعی انبوهی از اطلاعات را در مورد چگونگی، مکان و چرایی خرید مشتریان جمع‌آوری می‌کند و این امکان را می‌دهد تا از طریق تقسیم‌بندی دقیق تر مخاطبان خود، استراتژی‌های فروش و بازاریابی بهتری را توسعه یابد. اکنون می‌توان اطلاعات مهمی درباره ویژگی‌های جمعیتی، ترجیحات، جهان بینی، علایق و بسیاری موارد دیگر درباره مشتریان دریافت کرد.

هرچه بهتر بتوان درک کرد که چرا مخاطبان هدف این یا آن را

انتخاب می‌کنند، به چه چیزی نیاز دارند و چگونه می‌خواهند خرید کنند، احتمال اینکه تجربه مشتری را شخصی‌تر شناسایی کنیم بیشتر می‌شود.

توجه داشته باشیم، ۰۲٪ از مصرف کنندگان تجربه ارائه شده توسط یک شرکت را به اندازه محصولات یا خدمات آن مهم می‌دانند.

بر اساس این تحقیق انجام شده در حال حاضر، Einstein for Sales و Freddy AI for Freshsales برخی از محدود برنامه‌های نرم افزاری هوش مصنوعی هستند که عملکردی را در یک سیستم CRM ارائه می‌دهند.

هوش مصنوعی می‌تواند با استخراج داده‌های مفید در حین پردازش اطلاعات، توسعه قابلیت‌های تحلیلی سیستم و استفاده از الگوریتم‌های پیچیده برای پیش بینی فروش با درجه بالایی از دقت، به گزارش دهی و مدل‌سازی پیش بینی کمک کند.

توجه داشته باشیم، ۸۰٪ از مصرف کنندگان تجربه ارائه شده توسط یک شرکت را به اندازه محصولات یا خدمات آن مهم می‌دانند.

روند شماره ۲. ادغام‌های مفیدتر

ادغام CRM با سایر سیستم‌های اطلاعاتی موجود در سازمان‌ها برای کاربران آن بسیار جذاب و مفید است؛ وقتی ابزار جدیدی که در سازمان استفاده می‌شود می‌تواند یکپارچه با دیگر برنامه‌ها و پلتفرم‌های مورد یکپارچه شود، همه دوست دارند. این تنها راهی است که همه کارمندان شرکت می‌توانند در یک صفحه باشند و بدون تغییر از یک صفحه به برنامه دیگر (در نرم افزارهای اتوماسیون سازمانی)، فعالانه فعالیت کنند.

برای هر نوع کسب و کاری، مهم است که بتوانید CRM خود را با پیام رسان‌ها، سرویس‌های پستی، ربات‌های گفتگو، خدمات تماس به طور خلاصه، با انواع ابزارهایی که امکان می‌دهد با مشتریان از

زیادی هستند که نشت آنها برابر با از دست دادن یک تجارت است و همانطور که می دانیم راه حل های موبایلی راحت تر هک می شوند. علاوه بر این، طبق آمار، ۵۰٪ از تیم های فروش در حال حاضر بهره وری خود را از طریق CRM موبایل افزایش داده اند.

روند شماره ۶: سیستم های CRM مختص صنعت CRM های زیادی وجود دارند و راه حل های خاص صنعت را ارائه می دهند که دارای ویژگی های تخصصی هستند و می توانند در کمک به رقابت پذیری شرکت در جایگاهی که در صنعت دارد موثر باشد.

روند شماره ۷: فناوری صدا این روند ممکن است با بخش «رونق هوش مصنوعی» نیز مطابقت داشته باشد، اما نمی توان اهمیت فناوری صدا را نادیده گرفت.

سایت های آمازون، Alexa و دستیار گوگل تعداد زیادی ایده برای استفاده از فناوری صوتی، از خانواده ها گرفته تا سیستم های امنیتی، ایجاد کرده اند. جای تعجب نیست که دستیارهای صوتی هوشمند به زودی به پلتفرم های CRM اضافه می شوند زیرا بیش از ۹۰ درصد از کاربران این فناوری را نه تنها برای صرفه جویی در زمان بلکه برای بهبود کیفیت زندگی مفید می دانند.

استفاده از این روند در حال حاضر آغاز شده است، با دستیار صوتی انیشتین Salesforce به فروشندگان اجازه می دهد تا داده های مشتری را به راحتی نظارت کنند و آن را با کل تیم خود به اشتراک بگذارند.

روند شماره ۸: ارایه خدمات شبانه روزی نکات و دستورالعمل ها در CRM بسیار مهم هستند، زیرا انتخاب

طریق چندین پلتفرم مختلف ارتباط برقرار کنید.

روند شماره ۳: ساده سازی CRM مناسب برای مبتدیان برای کار با CRM چند منظوره، دیگر نیازی نیست ساعت ها بنشینید تا سیستم را درک کنند. در حال حاضر گزینه های ساده شده ای وجود دارد که از نظر قابلیت ها کمتر از CRM های پیچیده نیستند و می توانند به کاهش زمان صرف شده برای کارمندان کمک کنند و نتایج مطلوب را بسیار سریعتر به دست آورند.

روند شماره ۴: امکانات سلف سرویس مشتری بیابید صادق باشیم! برخی از ما ترجیح می دهیم به جای کمک گرفتن از شخص دیگری، خودمان پاسخ سوالات خود را پیدا کنیم. مشتریان دقیقاً همینطور هستند! در حالی که برخی دریافت پشتیبانی مشتری از طریق ایمیل، تلفن یا چت زنده را انتخاب می کنند، برخی دیگر از پرتال های سلف سرویس استفاده می کنند، جایی که می توانند به طور مستقل پرونده ها را ثبت کنند، راه حل هایی را در پایگاه دانش ببینند، مستقل تر شوند و کمتر به نمایندگان شرکت تکیه کنند. ناگفته نماند که پورتال های خودپشتیبانی بدون دردسر هستند و می توان به صورت ۷/۲۴ به آنها دسترسی داشت!

روند شماره ۵: CRM موبایل صرف نظر از صنعت، موقعیت شغلی، محصول ارائه شده و اندازه شرکت، در دنیای فعلی گوشی های موبایل هوشمند همواره همراه مشتریان است بنابر همین موضوع اکثر نرم افزارهای CRM بر اهمیت کاربری نرم افزار با نسخه موبایل توجه دارند.

مشکل اصلی CRM موبایل، ایمنی آنهاست. سیستم های CRM که توسط سازمان های مختلف استفاده می شوند حاوی داده های مهم

یک سیستم ساده تر و در عین حال کم کارکرد برای تیم ها بسیار آسان تر از درک یک سیستم پیچیده و هدر دادن وقت گران بهای خود برای آن است. هنگام پیاده سازی CRM، کاربران به راهنمایی از نحوه راه اندازی سیستم تا نحوه استفاده از ویژگی های جدید هنگام ورود نیاز دارند. دو راه اصلی وجود دارد که ارائه دهندگان CRM از ورود کارآمد



کاربر اطمینان حاصل می‌کنند:

به طور متوسط، کاربران روزانه حدود ۱۴۴ دقیقه را در شبکه‌های اجتماعی سپری می‌کنند و برخی از افراد در تمام طول شبانه‌روز از آنها خارج نمی‌شوند. بنابراین، تاکید CRM بر تعامل با این کانال‌های ارتباطی قابل درک است. تیم‌های بازاریابی و فروش به طور جمعی داده‌های لینکدین، فیس‌بوک، توئیتر و غیره را بررسی می‌کنند تا تصویر واضح‌تری از مخاطبان هدف خود و فرصتی برای تقویت روابط با مشتریان فعلی و بالقوه به دست آورند.

راه اندازی وبسایت از طریق فرم‌های ثبت نام، بررسی‌ها، مطالعات موردی، پرسش‌های متداول، آموزش‌ها، اعلان‌های فشار و پنجره‌های بازشو. همه این شیوه‌ها به حفظ و تبدیل مشتریان بالقوه کمک می‌کنند و به ویژه محبوب هستند و سازماندهی آنها آسان است.

روند شماره ۹. محبوبیت روزافزون شبکه‌های اجتماعی در کاربری CRM

هفت رکن

منابع:

[۱]

technology :۱۹-S. Singh, C. Prakash, S. Ramakrishna, Three-dimensional printing in the fight against novel virus COVID helping society during an infectious disease pandemic, Technol. Soc

[۲]

J. Ferreira, A. Coelho, L. Moutinho, Dynamic capabilities, creativity and innovation capability and their impact on (۲۰۲۰) ۹۲ competitive advantage and firm performance: the moderating role of entrepreneurial orientation, Technovation

[۳]

T.W. Tang, M.C.H. Wang, Y.Y. Tang, Developing service innovation capability in the hotel industry, Service Business

[۴]

drivers of innovation capability [۵] P. Pascual-Fernandez, M.L. Santos-Vijande, J.A'. Lopez-Sanchez, A. Molina, Key .in hotels: implications on performance, Int. J. Hospit. Manag

تولید و توزیع
۱۴۰۱
شرکت نفت ایرانول



حالا با جهاد کارگران ایرانول، تولید متحول می شود

تولید ۱۰۴ میلیون لیتر روغن موتور
طی یکسال گذشته توسط شرکت نفت ایرانول



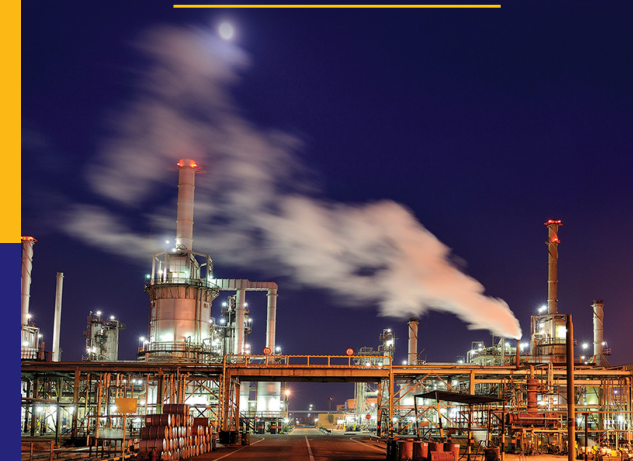
www.iranol.ir

شرکت نفت ایرانول با جهاد کارگران در سال گذشته
تولید را متحول کرد

تولید و توزیع
۱۴۰۱
شرکت نفت ایرانول

حالا با اقدام جهادی، ایرانول همراه مردم می شود

تولید ۱۰۴ میلیون لیتر روغن موتور
طی یکسال گذشته توسط شرکت نفت ایرانول



www.iranol.ir

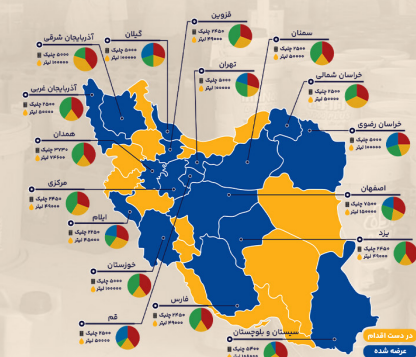
شرکت نفت ایرانول طی یکسال گذشته با تلاش
و همت کارگران خود در اقدامی جهادی توانست
بیش از ۱۰۴ میلیون لیتر روغن موتور تولید کند.



حالا با عرضه مستقیم محصولات ایرانول، بازار صنعت روانکار با ثبات می شود

عرضه مستقیم ۱/۵ میلیون لیتر روغن موتور دیزلی

به مصرف کنندگان توسط شرکت نفت ایرانول



www.iranol.ir

شرکت نفت ایرانول در راستای حمایت از مصرف کنندگان و ایجاد ثبات در بازار روانکار اقدام به عرضه مستقیم ۱/۵ میلیون لیتر روغن موتور دیزلی کرده است.



حالا تولید روغن موتور ایرانول، افزایشی می شود

تولید ۱۰۴ میلیون لیتر روغن موتور

طی یکسال گذشته توسط شرکت نفت ایرانول



www.iranol.ir

تولید روغن موتور با حمایت و تلاش کارگران شرکت نفت ایرانول افزایشی می شود.

سازمان توسعه و عمران
شماره ۱۴۹
تولید و توزیع
شرکت نفت ایرانول

هویت دولتی

حالا با افزایش کیفیت، ایرانول جهانی می شود

صادرات ۲۰۰ میلیون لیتر محصول
طی یکسال گذشته توسط شرکت نفت ایرانول



www.iranol.ir

شرکت نفت ایرانول با افزایش کیفیت در سال گذشته موفق به صادرات ۲۰۰ میلیون لیتر از محصولات خود شده است.

سازمان توسعه و عمران
شماره ۱۴۹
تولید و توزیع
شرکت نفت ایرانول

هویت دولتی

حالا با عرضه مستقیم محصولات، ایرانول مردمی می شود

عرضه مستقیم ۱/۵ میلیون لیتر روغن موتور دیزلی
به مصرف کنندگان توسط شرکت نفت ایرانول



www.iranol.ir

با عرضه مستقیم محصولات و حذف واسطه‌ها شرکت نفت ایرانول مردمی می شود.

سال ۱۴۰۱
تولید دانش بنیان

هفتاد و دومین سالگرد

ایرانول
شرکت نفت ایرانول

حالا با رویکرد دانش بنیان ایرانول، فناوری تولید روغن، داخلی می شود

همکاری با شرکت های دانش بنیان
برای داخلی سازی مواد اولیه تولید انواع روانکار



www.iranol.ir

شرکت نفت ایرانول با همکاری شرکت های دانش بنیان
اقدام به داخلی سازی مواد اولیه تولید روانکار می کند

هفتاد و دومین سالگرد

سال ۱۴۰۱
تولید دانش بنیان

ایرانول
شرکت نفت ایرانول

حالا با تولید محصولات پیشرفته، ایرانول افتخار آفرین می شود

رونمایی از ۱۲ محصول جدید
طی یکسال گذشته توسط شرکت نفت ایرانول



www.iranol.ir

شرکت نفت ایرانول در سال گذشته با رونمایی از
۱۲ محصول جدید خود توانست افتخار آفرینی کند.

اقدامات شستا و تاپیکو ●●●

هفته دولت
ایرانول
شرکت نفت ایرانول

تولید نفت ایران
سال ۱۴۰۱

حالا با تولید محصولات جدید، ایرانول پیشرو می شود

رونمایی از ۱۲ محصول جدید
طی یکسال گذشته توسط شرکت نفت ایرانول



www.iranol.ir

شرکت ایرانول با رونمایی از محصولات جدید خود طی ۱ سال گذشته بیش از همیشه در مسیر پیشرفت قرار گرفته است.



مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی تصریح کرد: این مجموعه در تلاش است به عنوان یک مجموعه اقتصادی و حمایتی کارآموده، روزآمد و تاثیرگذار در حکمرانی اقتصادی و صیانت و حفظ ارزش‌های خود را به خوبی ایفا کند.

وی درباره اهداف برگزاری همایش سراسری شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی بیان کرد: ایجاد هم‌افزایی در تئوری و عمل، پرداختن به مسائل جاری و آتی، توجه به راهبردهای اصلی و چالش‌های جدی در مقابل پیشبرد و اجرای برنامه‌ریزی‌های اقتصادی از اهداف اصلی این گردهمایی بود.

بازیان با تاکید بر این که امروز شستا نیاز به خرد و مشارکت جمعی دارد، گفت: گردهمایی شرکت‌های زیر مجموعه به ما کمک می‌کند تا به فهم مشترک درباره فرصت و چالش‌های پیش‌رو برسیم. برای این منظور اقداماتی از جمله تشکیل اندیشکده، تشکیل معاونت راهبردی نوآوری و اقتصاد دانش‌بنیاد، تاسیس مرکز ارتباطات و رسانه و برجسته‌سازی موضوع فرهنگ و مسئولیت اجتماعی در رویکرد مدیریتی هم در نظر گرفته شده است که بعد از همایش، استقرار رسمی آنها در چارت سازمانی شرکت انجام می‌شود.

وی درباره دستاوردهای همایش سراسری شستا تصریح کرد: شش پنل تخصصی با رویکردهای مختلف در این همایش دو روزه برگزار شد که با عنوان شش کارگروه اصلی به فعالیت خود در راستای برنامه‌ریزی‌های راهبردی ادامه خواهد داد.

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی در پایان با تاکید بر نقش شستا در راستای گام دوم انقلاب و تربیت مدیران نسل دوم انقلاب افزود: ما در این راستا توانمندسازی نیروهای موجود، نوسازی و بازسازی منابع انسانی را وظیفه عینی، واجب و قاطع خود می‌دانیم چرا که برای اجرای گام دوم انقلاب به تربیت نیروهای متخصص‌تر، متعهد‌تر و باانگیزه‌تر برای حرکت پرشتاب اقتصاد کشور نیاز داریم.



در آئین اختتامیه همایش سراسری شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی مطرح شد؛

ایجاد هم‌افزایی در تئوری و عمل از اهداف برگزاری همایش دو روزه شستا بود
نیازمند تربیت مدیران متعهد و متخصص برای شتاب‌دهی اقتصاد در گام دوم انقلاب هستیم

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی در آئین اختتامیه همایش سراسری شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی گفت: ایجاد هم‌افزایی در تئوری و عمل، پرداختن به مسائل جاری و آتی، توجه به راهبردهای اصلی و چالش‌های جدی در مقابل پیشبرد و اجرای برنامه‌ریزی‌های اقتصادی از اهداف اصلی این گردهمایی بود.

به گزارش شستا رسانه، ابراهیم بازبان، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی در آئین اختتامیه همایش سراسری شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی با شعار "شستا؛ گام دوم، اقتصاد مردمی، ایران قوی" که روز پنجشنبه، ۲۳ تیر ۱۴۰۱ در مرکز همایش‌های بین‌المللی صدا و سیما برگزار شد، با تاکید بر لزوم حمایت سازمان تامین اجتماعی از شستا اظهار کرد: شستا خلاصه بیش از ۴۰ میلیون از اقشار محروم جامعه است و ظرفیت خوبی برای تحقق اقتصاد مردمی دارد لذا با حمایت سازمان تامین اجتماعی می‌تواند هدف رسیدن به ۴۰ میلیون سهامدار را محقق کند.

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی:

شستا باید در خط مقدم تولید قرار گیرد

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی گفت: شستا ظرفیت‌های نهفته زیادی در زیر مجموعه‌های خود دارد و در برنامه‌های راهبردی توسعه سرمایه‌گذاری‌ها و برنامه‌های راهبردی وزارتخانه تعاون، کار و رفاه اجتماعی، باید در خط مقدم تولید قرار گیرد.

به گزارش شستا رسانه، ابراهیم بازبان مدیرعامل شستا در همایش سراسری شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی که با شعار شستا، گام دوم، اقتصاد مردمی، ایران قوی که امروز در محل سالن همایش‌های صدا و سیما برگزار شد، عنوان کرد: این همایش در شرایطی برگزار می‌شود که یکسال از دولت سیزدهم می‌گذرد. ما برای دستیابی به اهداف خود نیازمند ایجاد فهم مشترک در برنامه‌ریزان شستا، ذینفعان و ذی‌مدخلان هستیم.

بازیان بیان کرد: نزدیک چهار ماه است که بنده و هیات مدیره جدید مستقر شده‌ایم و با شناخت از مجموعه، برنامه‌ریزی انجام شد. نشست یکپارچه با حضور همه هیات مدیره‌های شرکت‌های تابعه برگزار شد و تلاش کردیم درباره مسائلی که می‌تواند پیشران توسعه باشد، به فهم



دکتر موسوی در دیدار با جمعی از
نمایندگان تشکلهای کارگری گفت:
**در دولت سیزدهم مبارزه با فساد
بدون هیچ اغماضی و با قوت ادامه
خواهد داشت**

وی افزود: ۸۸،۷۶ درصد سهام شستا متعلق به تامین اجتماعی و ۱۱،۲۴ درصد آن متعلق به سایر سرمایه‌گذاران است. مدیر عامل تامین اجتماعی یادآور شد: ما ایده‌ای را به‌عنوان آرمان در شستا پیگیری می‌کنیم. سرمایه شستا متعلق به بیمه شدگان و بازنشستگان است اما از منابع آن استفاده بین نسلی می‌شود. این مجموعه برای پوشش ۴۰ میلیون سهامدار برنامه‌ریزی می‌کند که از سرمایه و سود سرمایه‌های شرکت بهره ببرند.

حضور ۷۱ هزار کارگر در شستا

وی گفت: شستا در حال حاضر ۷۱ هزار نفر نیروی انسانی در بخش‌های کار و کارگری، تولید و خدماتی دارد. این خانواده بزرگ امروز یک جهاد مقدس را عملیاتی می‌کند و اگر اعلام می‌کنند که امروز جنگ اقتصادی است، همه مدیران و برنامه‌ریزان شستا سربازان و افسران این صحنه هستند.

بازیان بیان کرد: شرکت شستا با سرمایه ۲۰ میلیارد تومان در سال ۶۵ تاسیس شد و با آخرین افزایش سرمایه، سرمایه این شرکت به قریب ۱۶۳ همت رسیده است که نوید حفاظت از دارایی است که به امانت در اختیار ما قرار گرفته است.

وی اضافه کرد: همه چالش‌های نظری و عملی ما باید به تولید ختم شود. ما یک شرکت سرمایه‌گذاری از جنس تولید هستیم. این شرکت بیش از پیش نیازمند توسعه و بهبود روندها است.

به گفته مدیر عامل شستا، این مجموعه در بخش‌های مهم تولیدی کشور سهم معنی‌دار و موثری ایفا می‌کند و صاحب‌نظر است. شستا می‌تواند بیش از این خدمات را دنبال کند زیرا ظرفیت‌های آن هنوز نهفته است. وی ادامه داد: در برنامه‌های راهبردی توسعه سرمایه‌گذاری‌ها و برنامه‌های راهبردی وزارتخانه، این مجموعه باید در خط مقدم تولید قرار گیرد.

مشترک برسیم.

وی افزود: این فهم مشترک به ما کمک می‌کند یک عزم جهادی و اشتراک نظر در قول و فعل با توان بیش از پیش و انگیزه بهتر از قبل، ایجاد شود و با استفاده از تحریبات و ثمرات کارهای مدیران گذشته، به نتیجه مطلوب برسیم.

مدیر عامل شستا بر حرکت به سمت اقتصاد مردم سالار بر اساس منویات مقام معظم رهبری تاکید کرد و افزود: شستا تلاش می‌کند با همه امکانات و ظرفیت‌ها به سمت اقتصاد مردم سالار حرکت کند و در ابعاد مختلف برای فائق آمدن به چالش‌های و مشکلات، وارد عمل شود تا در دفاع اقتصادی با پیروزی قطعی و مسلم قدم برداریم. وی افزود: هدف اصلی ما ارزش آفرینی و برخورداری از سود مناسب در جریان فعالیت‌ها و ماموریت‌های اصلی است.

بازیان نقش بنگاه‌های اقتصادی بخش دولتی در پیشبرد اهداف مد نظر رهبر انقلاب در اقتصاد مقاومتی را بسیار مهم توصیف کرد و افزود: باید با الگوی اقتصاد مقاومتی در بنگاه‌های بزرگ اجرایی شود. اقتصاد مقاومتی با تکرار بی عمل از ذهن‌ها دور می‌افتد.

وی با اعلام اینکه شستا در سال ۱۳۶۵ تاسیس شد و در سال ۷۹ به سهامی عام تغییر یافت، افزود: این شرکت در سال ۹۹ به‌عنوان ۵۳۷امین شرکت در فهرست بورس پذیرفته شد.

مدیر عامل شستا فعالیت اصلی این مجموعه را در ۹ حوزه اعلام کرد و ادامه داد: شستا در حوزه نفت و گاز و پتروشیمی، تولید، توزیع و تامین مواد اولیه دارو در هلدینگ دارویی، حمل و نقل دریایی جاده‌ای و ریلی، تولید برق و نیرو، تولید لوازم خانگی، فعالیت در حوزه کشاورزی، استخراج کانی‌های فلزی و غیر فلزی، خدمات اپراتوری و اینترنت، تولید سیمان و فعالیت در صنعت ساختمانی همچنین فعالیت در بازار سرمایه، بانک و بیمه در هلدینگ صبا تامین، مشغول پیگیری برنامه‌های خود است.

در دولت مردمی سیزدهم که مقابله با رانت و فساد از اولویت‌های مورد تأکید ریاست محترم جمهور است؛ در سازمان تامین اجتماعی و نیز شستا، کمیته صیانت تشکیل داده شد تا ضمن همکاری نزدیک و مؤثر با تمامی نهادهای نظارتی، رصد درونی و مستمر فعالیت‌ها در زیرمجموعه‌های اقتصادی انجام شود.

دکتر میرهاشم موسوی مدیرعامل سازمان تامین اجتماعی در دیدار جمعی از نمایندگان تشکلهای کارگری که صبح امروز- چهارشنبه ۲۳ شهریور- در محل ساختمان مرکزی این سازمان برگزار شد، با اشاره به رویکرد قاطع دولت سیزدهم در زمینه مبارزه با فساد گفت: در موضوع مبارزه با فساد و صیانت از اموال و دارایی‌های صندوق که متعلق به بیمه‌شدگان و حق‌الناس است؛ راهبرد ایجاد شفافیت، مقابله با تعارض منافع و فساد، از اولویت‌های اصلی ما بوده و با قوت ادامه خواهد داشت. به همین منظور در دولت مردمی سیزدهم که مقابله با رانت و فساد از اولویت‌های مورد تأکید ریاست محترم جمهور است؛ در سازمان تامین اجتماعی و نیز شستا، کمیته صیانت تشکیل داده شد تا ضمن همکاری نزدیک و مؤثر با تمامی نهادهای نظارتی، رصد درونی و

مستمر فعالیت‌ها در زیرمجموعه‌های اقتصادی انجام شود تا از هرگونه دست‌اندازی به اموال و اقدامات غیرقانونی، پیشگیری و برخورد به‌موقع و دقیق انجام شود.

به گزارش شستا رسانه و به نقل از روابط عمومی سازمان تامین اجتماعی، دکتر موسوی با اشاره به یکی از مواردی که براساس گزارش درونی و در رصد با همکاری مؤثر و خوب دستگاه‌های نظارتی مورد شناسایی قرار گرفته بود، گفت: الحمدالله در جهت برخورد قضایی با این تخلفات و اتهام فساد، در روز گذشته در یکی از زیرمجموعه‌های اقتصادی با ورود مؤثر و به‌هنگام یکی از سازمان‌های نظارتی، بازداشت یکی از مدیران و عامل دخیل به اتهام فساد صورت پذیرفت که جای تقدیر و تشکر دارد. موسوی در ادامه گفت: صراحتاً اعلام می‌کنیم در این دولت بدون هیچ اغماض و خط قرمزی با هرگونه تخطی از قانون و فساد در هر کجای مجموعه و توسط هر کسی باشد برخورد خواهیم داشت. همه بدانند خط قرمز ما صیانت از حق‌الناس است و سبک و سیاق دوره‌هایی که شستا حیات خلوت باشد؛ تمام شده و ادامه نخواهد یافت. آن‌هایی که بخواهند به هر نحوی حقوق مردم را تضییع کنند؛ از هیچ حاشیه امنی برخوردار نخواهند بود.



●●● | بازدید مدیرعامل تایپکواز مجتمع پتروشیمی آبادان

در این بازدید، مهندس بچاری، سرپرست پتروشیمی آبادان آخرین وضعیت این مجتمع را تشریح کرد. دکتر اسم خانی به همراه مهندس بچاری و مدیران ارشد پتروشیمی آبادان با هدف بررسی آخرین وضعیت پروژه گازکوب با حضور در محل پروژه از نزدیک در جریان آخرین اقدامات راه اندازی پروژه مذکور قرار گرفتند. پروژه گازکوب که با هدف تقویت فشار گاز ارسالی از پالایشگاه تکمیل و فعالیت های آن به صورت EPC در پالایشگاه آبادان به اتمام رسیده، اکنون آماده راه اندازی است.

دکتر مسعود اسمخانی، مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین (تایپکو) روز پنجشنبه از مجتمع پتروشیمی آبادان بازدید کرد.

به گزارش روابط عمومی شرکت نفت، گاز و پتروشیمی تأمین تایپکو به نقل از پتروشیمی آبادان، دکتر مسعود اسمخانی، مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین (تایپکو) روز پنجشنبه از مجتمع پتروشیمی آبادان بازدید کرد.



●●● | برگزاری آیین رونمایی از کتاب های تخصصی جامع شستا

سرمایه گذاری صدر تأمین (تاصیکو) سرمایه گذاری سپیمان تأمین (سیتا)، سرمایه گذاری دارویی تأمین (تیبیکو)، سرمایه گذاری توسعه انرژی، سرمایه گذاری صنایع عمومی، کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران و خدمات ارتباطی رایتل، راهکارهای تأمین مالی این هلدینگ و شرکت های تابعه آن ها را ارائه کرده است.

بازیان، مدیرعامل شستا در تشریح این مراسم عنوان کرد: تدوین چنین مجموعه هایی برای بررسی و شناسایی چالش ها و تحلیل استراتژیک بازارهای تخصصی انجام می شود تا نگاه تخصصی در تهیه سند راهبردی شستا پررنگ تر شود.

وی همچنین از راه اندازی اندیشکده تخصصی در شستا خبر داد و گفت: ساختار این اندیشکده برای اولین بار در شستا شناسایی شده است تا در بررسی تحلیلی و تخصصی مسائل و تعیین راهبرد نقش داشته باشد. راه اندازی این واحد می تواند باعث تقویت تعاملات بین بالادست و پایین دست و ارتباط با متخصصین شود.

آیین رونمایی از کتاب با موضوعات مرتبط با شرکت سرمایه گذاری سازمان تأمین اجتماعی با حضور مصطفی طاهری، رییس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی برگزار شد.

به گزارش شستا رسانه، در دومین روز از همایش سراسری شرکت سرمایه گذاری تأمین اجتماعی و در جریان پنل تولید؛ تحول، برنامه ریزی و مدیریت راهبردی از ۴ کتاب "بنگاهداری اثربخش، هم افزایی محور ارزش آفرین"، "تحلیل استراتژیک شرکت های گروه شستا"، "تحول در نظام بودجه ریزی جامع رتبه بندی هوشمندانه" و "حکمرانی شرکتی، شفافیت و انضباط مالی" رونمایی شد. در این آیین از بسته جامع تأمین مالی، شامل ۸ مجموعه کتاب نیز رونمایی شد.

بسته جامع تأمین مالی، شامل ۸ مجموعه کتاب است که در این مجموعه ها با بررسی وضعیت ۸ هلدینگ تابعه مجموعه شستا، شامل شرکت سرمایه گذاری نفت، گاز و پتروشیمی (تایپکو)،



مجمع عمومی عادی سالیانه تایپکو در سال مالی منتهی به ۳۱ اردیبهشت ۱۴۰۱ برگزار شد

بازدهی ۸۸ درصدی سهام تایپکو در یک سال گذشته

در مجمع عمومی عادی سالیانه تایپکو در سال مالی منتهی به ۳۱/۲/۱۴۰۱ از بابت هر سهم مبلغ ۲۱۵۰ ریال سود تقسیم شد. همچنین سهام شرکت تایپکو از ابتدا تا انتهای سال مالی با احتساب سود نقدی ۸۸ درصد بازدهی داشته است. مدیرعامل تایپکو همچنین با ارائه گزارشی، از منشور پروژه ها و برنامه های سرمایه گذاری این شرکت تا افق ۱۴۰۵ رونمایی کرد. بر اساس این منشور، هلدینگ تایپکو ۸۳ پروژه یک تا ۵ ساله به ارزش ۱۶۰ هزار میلیارد تومان در دست اجرا دارد. اسمخانی خاطر نشان کرد: اولویت محوری تایپکو شامل انجام فعالیت های اقتصادی با رعایت اصول قانونمندی، شفافیت عملکرد، پاسخگویی و پایبندی به مسئولیت های اجتماعی با هدف تامین بیشترین ارزش برای ذی نفعان و ایجاد توسعه پایدار می باشد.

مجمع عمومی سالیانه تایپکو در سال مالی منتهی به ۳۱/۲/۱۴۰۱ برگزار و ۹۱ درصد سود سهام این شرکت تقسیم شد. به گزارش روابط عمومی تایپکو، مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت سرمایه گذاری نفت، گاز و پتروشیمی تامین (تایپکو) امروز یکشنبه ۳۰ مرداد با حضور سهامداران این شرکت در مجموعه تلاش برگزار شد. دکتر مسعود اسم خانی، مدیرعامل تایپکو در این مجمع اعلام کرد سود مالی تلفیقی این هلدینگ در سال مالی اخیر بیش از ۳۰ هزار میلیارد تومان بوده است. بر اساس گزارش اسم خانی درآمد عملیاتی این هلدینگ ۶۸ درصد، سود خالص تلفیقی تایپکو ۵۸ درصد و سود خالص این شرکت نیز ۲۶ درصد نسبت به سال مالی گذشته افزایش داشته است.



S.C.K.C
صنایع چوب خزر کاسپین

نمادهای لطیف چخزر از بازار دوم فرابورس به بازار اول فرابورس انتقال یافتند

نماد دو شرکت بورسی تایپکو به بازار اول فرابورس انتقال یافت

نماد بورسی شرکت محصولات کاغذی لطیف و چوب خزر کاسپین از تاریخ ۱۴۰۱/۰۶/۰۶ از بازار دوم به بازار اول فرابورس انتقال و معامله می شود. به گزارش روابط عمومی شرکت نفت، گاز و پتروشیمی تامین (تایپکو)، بر اساس اطلاعیه شماره ۴۰۸۳/ش/۰۱ مورخ ۱۴۰۱/۰۵/۳۱ فرابورس، در خصوص طبقه بندی جدید شرکت های پذیرفته شده در بازار اول و دوم فرابورس ایران، نمادهای معاملاتی (افرا۱)، (چخزر۱)، (دسانکو۱)، (رافزا۱)، (سپیدار۱)، (شصدف۱)، (غگیلا۱)، (غویتا۱)، (فتوسا۱)، (فگستر۱)، (قچار۱)، (گدنا۱) و (لطیف۱) پس از انتقال از بازار دوم به بازار اول فرابورس ایران وفق ترتیبات مندرج در دستورالعمل اجرایی نحوه انجام معاملات اوراق بهادار در فرابورس ایران، با محدودیت دامنه نوسان قیمت از روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۶/۰۶، آماده انجام معامله می باشند. لازم به ذکر است شرکت محصولات کاغذی لطیف با نماد لطیف ۱ و چوب خزر کاسپین با نماد چخزر ۱ از شرکت های هلدینگ سلولزی تایپکو می باشند که تاکنون در بازار دوم فرابورس معامله می شدند.

نماد بورسی شرکت محصولات کاغذی لطیف و چوب خزر کاسپین از تاریخ ۱۴۰۱/۰۶/۰۶ از بازار دوم به بازار اول فرابورس انتقال و معامله می شود. به گزارش روابط عمومی شرکت نفت، گاز و پتروشیمی تامین (تایپکو)، بر اساس اطلاعیه شماره ۴۰۸۳/ش/۰۱ مورخ ۱۴۰۱/۰۵/۳۱ فرابورس، در خصوص طبقه بندی جدید شرکت های پذیرفته شده در بازار اول و دوم فرابورس ایران، نمادهای معاملاتی (افرا۱)، (چخزر۱)، (دسانکو۱)، (رافزا۱)، (سپیدار۱)، (شصدف۱)، (غگیلا۱)، (غویتا۱)، (فتوسا۱)، (فگستر۱)، (قچار۱)، (گدنا۱) و (لطیف۱) پس از انتقال از بازار دوم به بازار اول فرابورس ایران وفق ترتیبات مندرج در دستورالعمل اجرایی نحوه انجام معاملات اوراق بهادار در فرابورس ایران، با محدودیت دامنه نوسان قیمت از روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۶/۰۶، آماده انجام معامله می باشند. لازم به ذکر است شرکت محصولات کاغذی لطیف با نماد لطیف ۱ و چوب خزر کاسپین با نماد چخزر ۱ از شرکت های هلدینگ سلولزی تایپکو می باشند که تاکنون در بازار دوم فرابورس معامله می شدند.

ایرانول

با بیش از نیم قرن تجربه تولید انواع روانکارهای موتوری و صنعتی، ضدیخ و گریس

نماد دانش، کیفیت و اصالت



شرکت نفت ایرانول

برای اطلاع از روغن موتور مناسب خودروی خود
به بخش راهنمای انتخاب روغن
در سایت شرکت نفت ایرانول مراجعه نمایید.

www.iranol.ir



شرکت نفت ایرانول

www.IRANOL.com

آدرس: تهران خیابان ملاصدرا شماره ۱۹۷

تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۱۲۹۹۹