شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس
Persian Gulf Petrochemical Industries Co
PGPIC

شرکت فجر انرژی خلیج فارس
Persian Gulf Fajr Energy Co.

گذری بر پژوهش‌های انجام شده در فجر

۱۳۹۴-۱۳۹۸

بسم الله الرحمن الرحیم

مرکز پژوهش و توسعه
شرکت فجر انرژی خلیج فارس

متولی اصلی تعریف ، تصویب و مدیریت اجرای فعالیت های پژوهشی در راستای اهداف استراتژیک شرکت است.

مرکز پژوهش مسئولیت اجرای پروژه های پژوهشی در راستای توسعه مدیریت تکنولوژی، توانمندسازی و توسعه خلاقیت کارکنان، مدیریت مصرف خوراک، بهره وری تجهیزات و ماشین آلات، توسعه محصول و بازار، مدیریت هزینه ها و رعایت مسئولیت اجتماعی را بر عهده دارد.

انتخاب و تصویب پروژه های هدفمند با زمانبندی مشخص و تشکیل تیم های پژوهشی از دیگر وظایف مرکز پژوهش و توسعه فجر است.

نکته: نام شرکت فجر انرژی خلیج فارس تا تابستان سال ۱۳۹۸ پتروشیمی فجر بوده است

بررسی مقایسه ای وضعیت موجود نگرشی، رضایتمندی و عملکردی کارکنان شرکت پتروشیمی فجر در راستای اجرای مدل تعالی سازمانی EFQM

سال تعریف پروژه:

۱۳۹۴

مدت زمان انجام پروژه:

۵ ماه

ارتباط با اهداف استراتژیک شرکت:

- بهبود رضایت ذینفعان.
- مدیریت منابع انسانی.

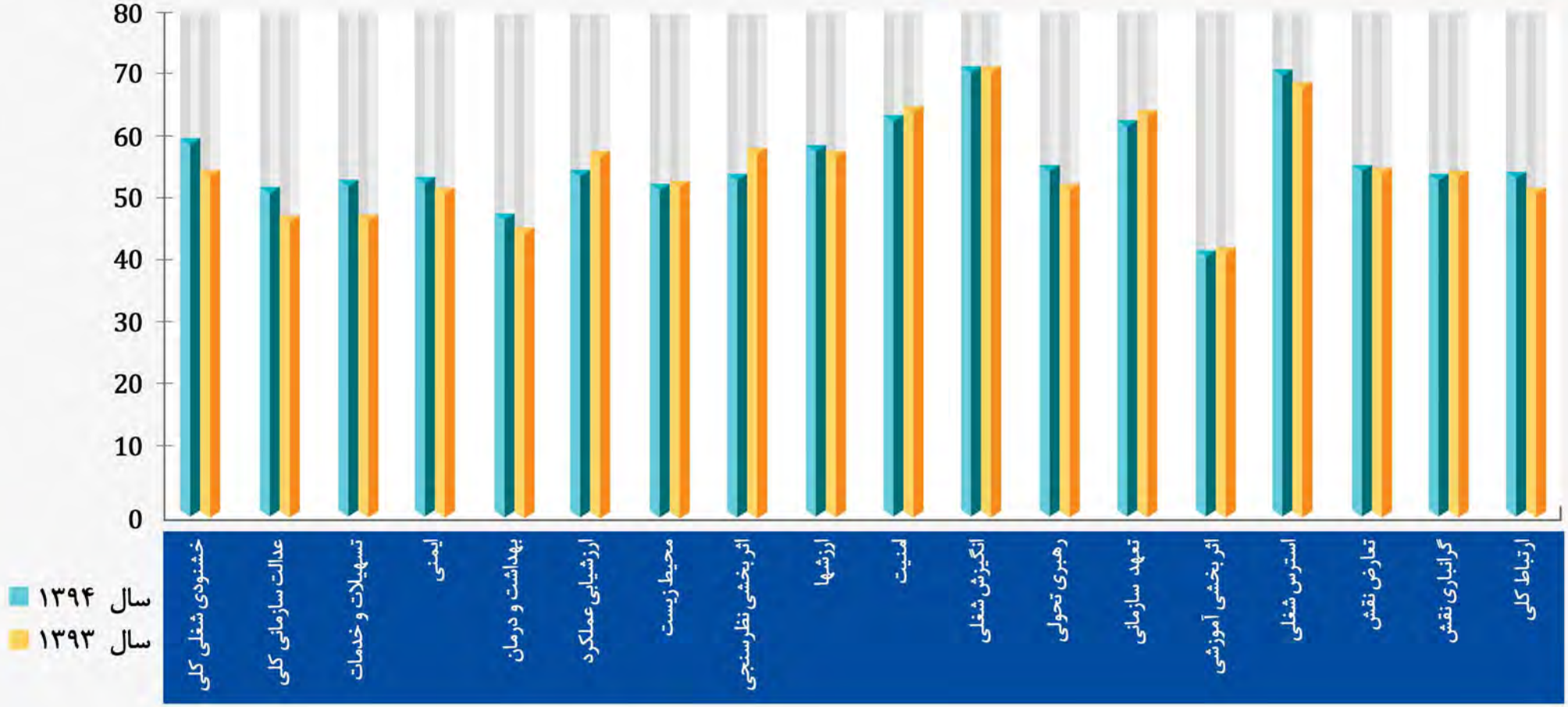
اهداف پروژه:

- در این پژوهش قصد بر آن است که با استفاده از روش بازخورد پیمایشی و بهره گیری از روش های مطالعه میدانی به ویژه پرسشنامه، وضعیت موجود متغیرهای نگرشی، عملکردی و رضایتمندی کارکنان مشخص، و نتایج حاصله با نتایج بدست آمده در سال 1393 مقایسه گردیده تا پیشرفت ها یا عدم پیشرفت های حاصله در راستای مدل تعالی سازمانی مشخص و برای تقویت یا رفع آنها تدابیر لازم اندیشیده شود. همچنین، نتایج حاصل با نتایج بدست آمده از شرکت فولاد خوزستان نیز مقایسه خواهد شد تا جایگاه شرکت پتروشیمی فجر در مقابل شرکت فولاد خوزستان مشخص گردد.

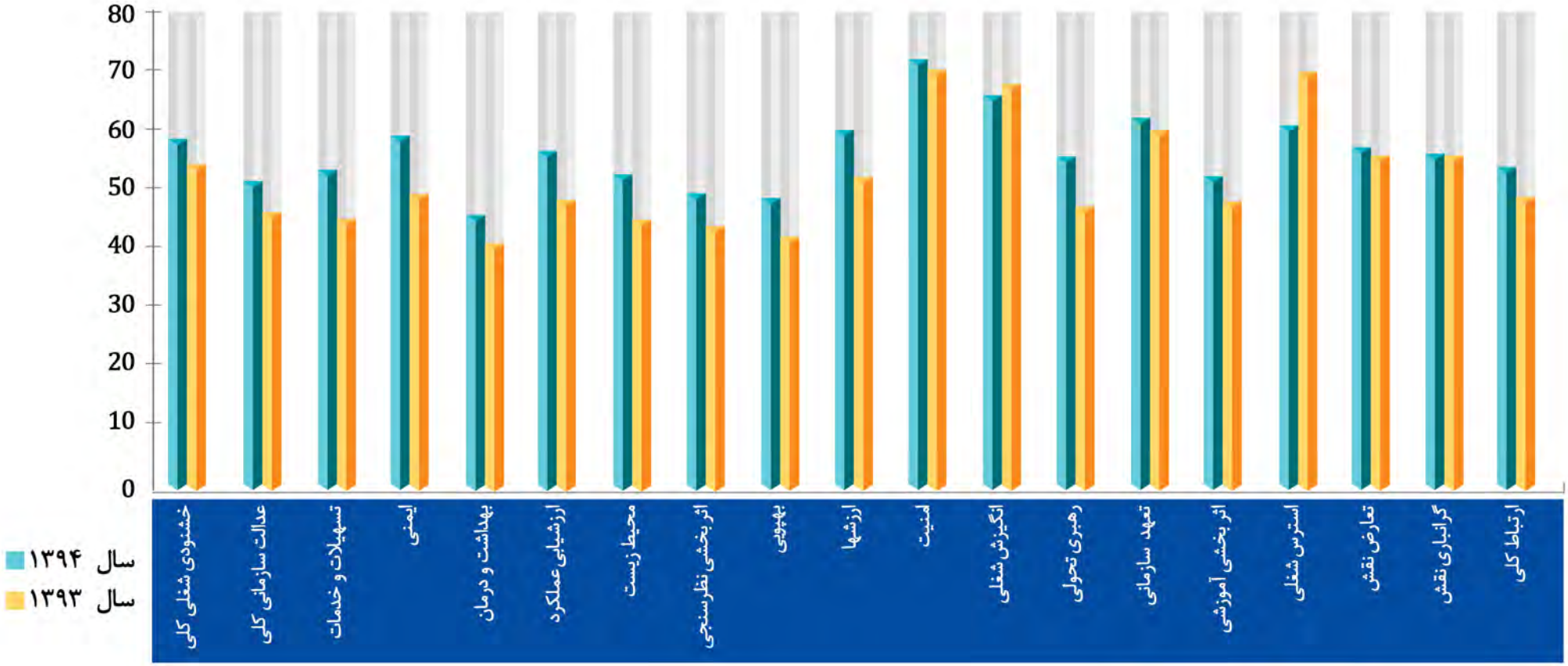
دستاوردهای پروژه:

- شناسایی نقاط قابل بهبود در حوزه رضایتمندی کارکنان.
- دستیابی به مکانیسم سنجش و پایش رضایتمندی کارکنان و ارتباط مولفه ها و فاکتورهای رضایتمندی کارکنان.

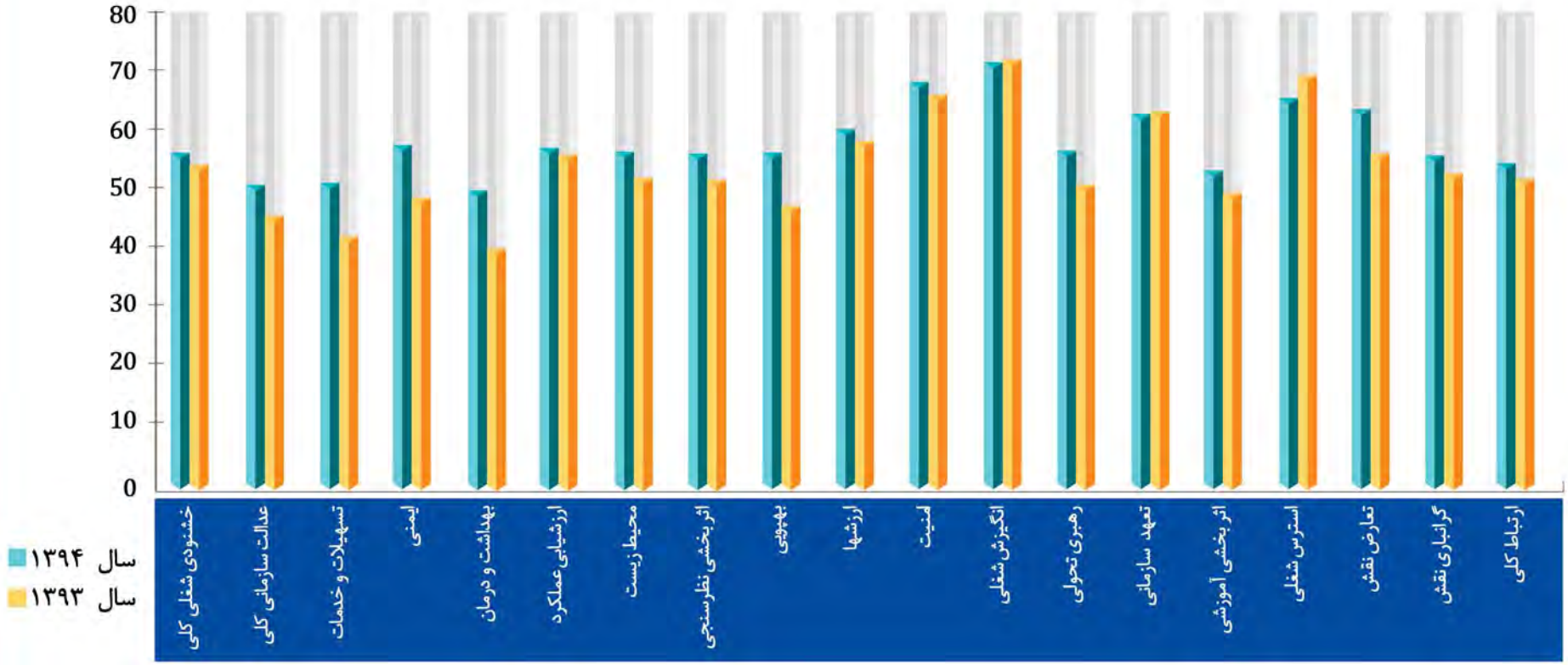
میانگین کل متغیرها و مقایسه سال 1394 با سال 1393 برای کارکنان رسمی



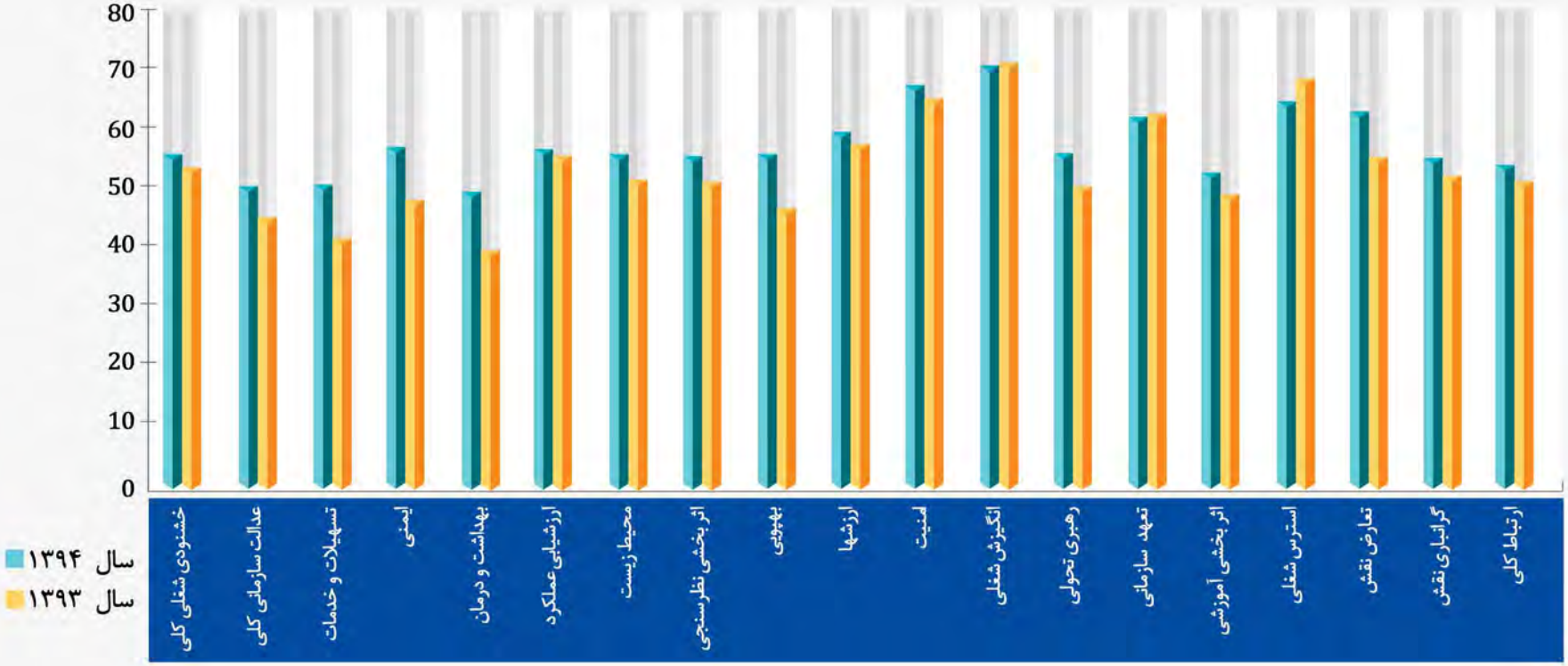
میانگین کل متغیرها و مقایسه سال 1394 با سال 1393 برای کارکنان مدت معین



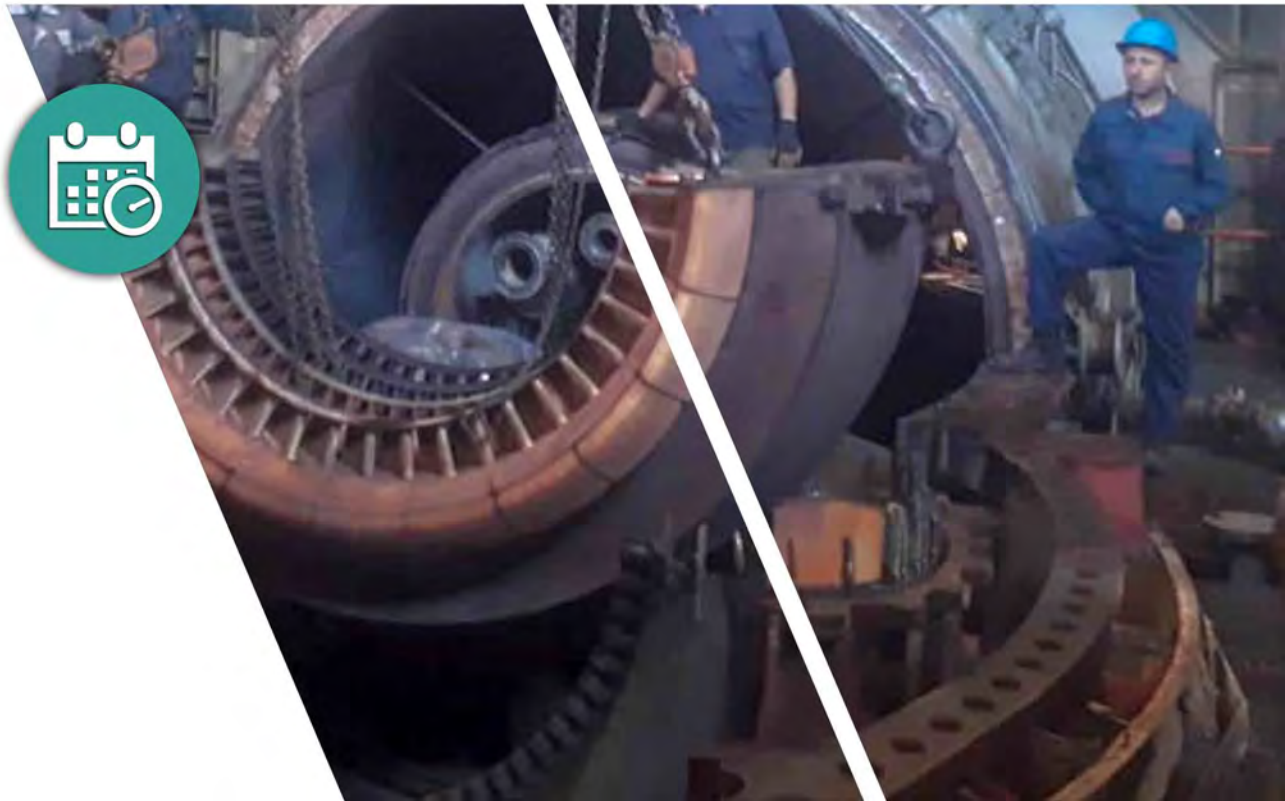
میانگین کل متغیرها و مقایسه سال 1394 با سال 1393
برای کارکنان مدت موقت



میانگین کل متغیرها و مقایسه سال 1394 با سال 1393 برای کارکنان پیمانکاری



- جداسازی وارنیش و ذرات sub micron از روغن کارکرده Shell Turbo Oil 46cc توربین ها به حجم ۴۵۰۰۰ لیتر



سال تعریف پروژه:

۱۳۹۴

مدت زمان انجام پروژه:

۹ ماه

ارتباط با اهداف استراتژیک شرکت:

- مدیریت هزینه ها.
- بهره وری تجهیزات و ماشین آلات.
- مدیریت فناوری.
- رعایت الزامات قانونی زیست محیطی.

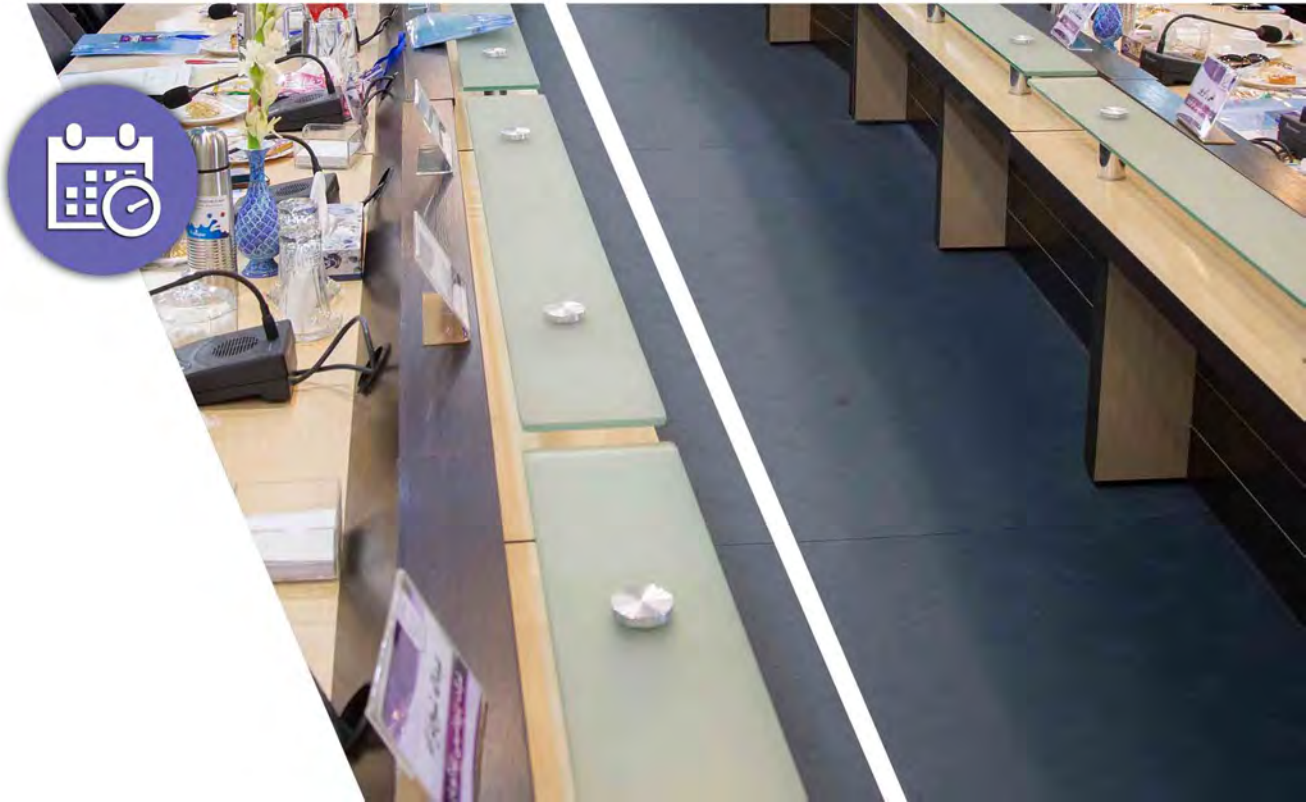
اهداف پروژه:

- بررسی چگونگی حذف وارنیش از روغن کارکرده بصورت آفلاین.
- بازیافت روغن مستعمل.

دستاوردهای پروژه:

- صرفه اقتصادی حدود ۱۰.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال.
- رعایت الزامات قانونی محیط زیست.

تدوین برنامه مدیریت رضایت مشتریان شرکت پتروشیمی فجر



سال تعریف پروژه:

۱۳۹۴

مدت زمان انجام پروژه:

۵ ماه

ارتباط با اهداف استراتژیک شرکت:

- بهبود رضایت ذینفعان.
- مدیریت هزینه ها.
- رشد درآمد.

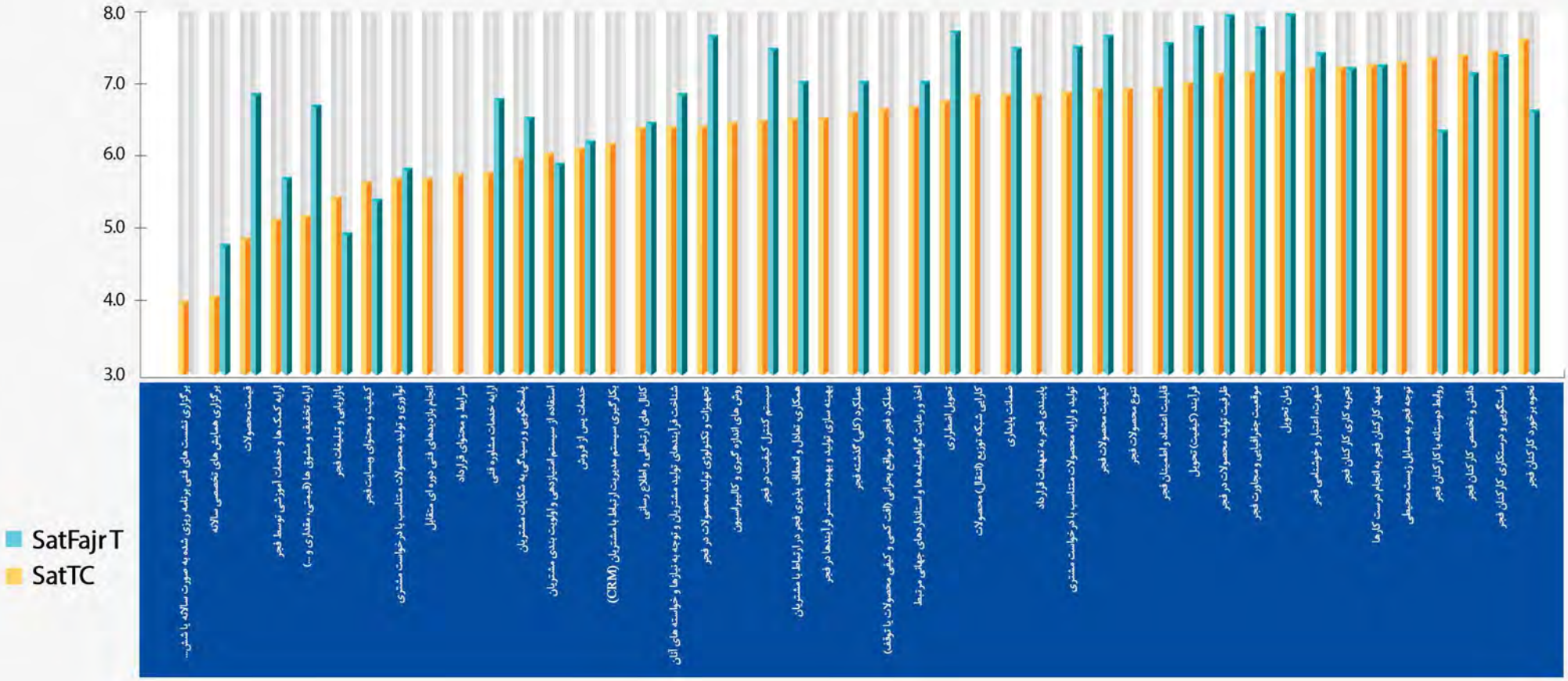
اهداف پروژه:

- سنجش رضایت مشتریان پتروشیمی فجر.
- بررسی انتظارات مشتریان پتروشیمی فجر و عوامل موثر بر رضایت آنان.
- بهبود کالاها و خدمات پتروشیمی فجر.
- افزایش رضایت و وفاداری مشتریان پتروشیمی فجر.
- تقویت سودآوری پایدار پتروشیمی فجر.

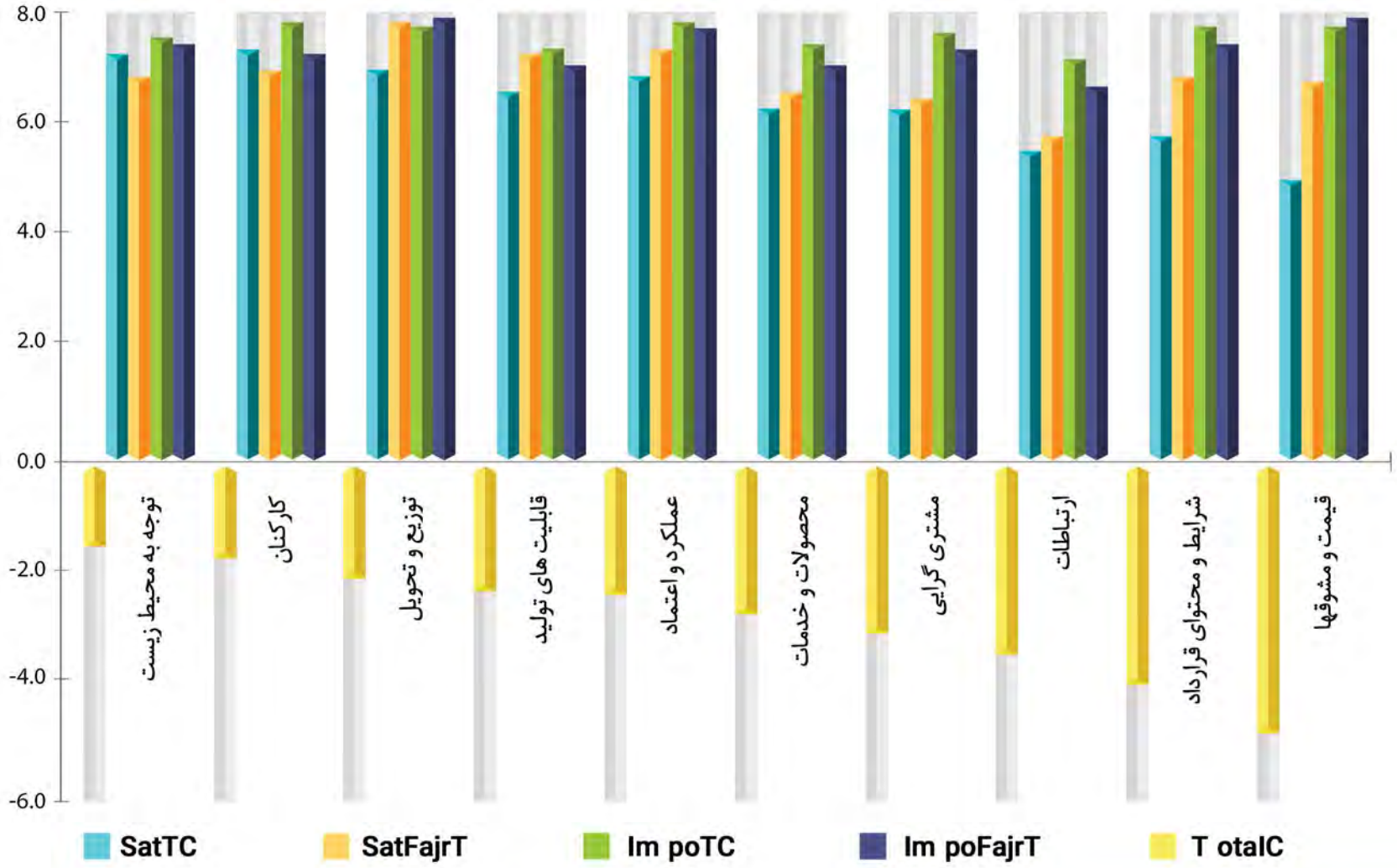
دستاوردهای پروژه:

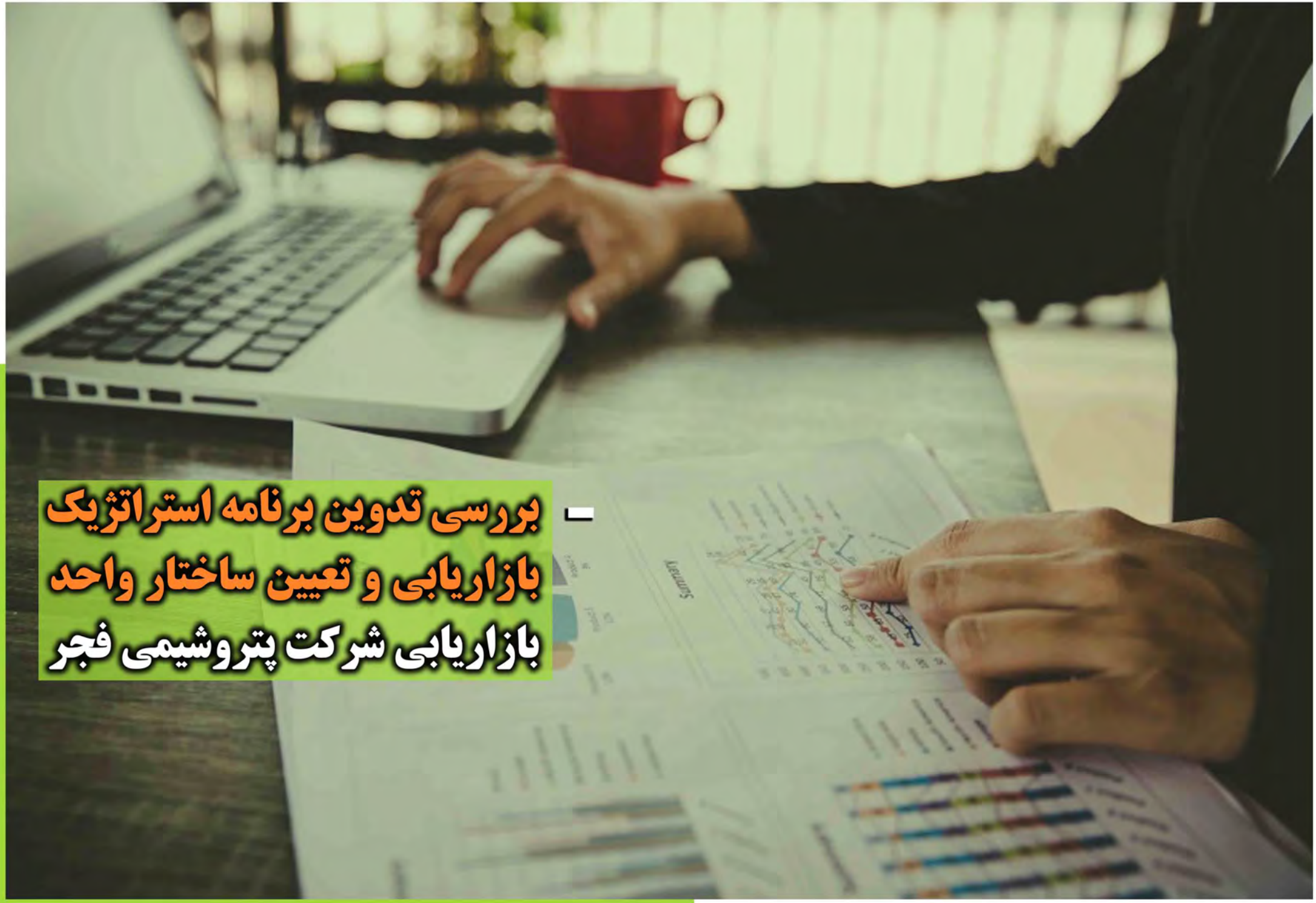
- پررنگ شدن فرهنگ مشتری در سازمان (فرهنگ سازی).
- افزایش رضایتمندی مشتریان از ۵۶ درصد به ۷۳ درصد (بین سال های ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۸).
- کاهش تعداد شکایات مشتریان از ۵۸ شکایت در سال ۱۳۹۶ به ۷ شکایت در سال ۱۳۹۸ .

مقایسه رضایت مشتریان از فجر از نظر مشتریان و مدیران و کارشناسان پتروشیمی فجر در هر یک از شاخص ها



اولویت دسته عوامل موثر بر رضایت مشتریان پتروشیمی فجر (کلی)





بررسی تدوین برنامه استراتژیک بازاریابی و تعیین ساختار واحد بازاریابی شرکت پتروشیمی فجر

سال تعریف پروژه:

۱۳۹۴

مدت زمان انجام پروژه:

۱۳ ماه

ارتباط با اهداف استراتژیک شرکت:

- توسعه و بهبود فرآیند بازاریابی و فروش.
- توسعه سهم بازار.
- رشد درآمد.

اهداف پروژه:

- شناسایی و ارزیابی فرصت ها، منابع و قابلیت های شرکت پتروشیمی فجر.
- ارزیابی و انتخاب بازارهای هدف مناسب شرکت پتروشیمی فجر.
- انتخاب استراتژی اثربخش بازاریابی برای رقابت در بازارهای هدف فعلی و آتی شرکت پتروشیمی فجر.
- بهینه سازی مدیریت محصولات، خدمات و برند شرکت پتروشیمی فجر.
- تعیین سیاست های قیمت گذاری اثربخش برای محصولات شرکت پتروشیمی فجر.
- بهینه سازی فرآیند فروش و فعالیت های ترفیعی و تبلیغاتی شرکت پتروشیمی فجر.
- ایجاد ساختار کارآمد واحد بازاریابی (بازرگانی) شرکت پتروشیمی فجر.

دستاوردهای پروژه:

- تعریف و جاری سازی فرآیند بازاریابی در سازمان.
- تعیین ساختار بازاریابی برای شرکت پتروشیمی فجر.

وضعیت استراتژیک شرکت پتروشیمی فجر و ماتریس SWOT پیشنهادی

SWOT ماتریس تجزیه و تحلیل شرکت پتروشیمی فجر

قوت ها

- تنها شرکت تخصصی تولید یوتیلیتی منطقه
- ظرفیت و تنوع تولید محصولات
- ضمانت پایداری
- زیرمجموعه شرکت هلدینگ خلیج فارس
- بهره مندی از کارکنان توانمند
- توجه مدیریت ارشد به مدیریت حرفه ای کسب و کار و بازار
- توجه مدیریت ارشد توسعه منابع انسانی و آموزش
- کسب تندیس تعالی

ضعف ها

- نارضایتی مشتریان از قیمت و شرایط قرارداد
- مازاد ظرفیت تولید
- مدیریت ارتباطات مشتریان
- مشتری گرایی
- اطلاع رسانی توانمندی ها، برنامه ها و فعالیت ها به مشتریان و سایر ذینفعان
- بازاریابی برای محصولات و ظرفیت مازاد در خارج از منطقه
- مدیریت سودآوری مشتریان (درآمد هزینه)

فرصت ها

- ثبات نسبی بازار منطقه
- جذابیت و سودآوری فعالیت در صنعت پتروشیمی
- بهبود نسبی شرایط پس از برجام
- راه اندازی پالایشگاه بیدبلند دو
- تصویب طرح های توسعه در منطقه
- وجود مجتمع های تولیدی غیرنفتی مصرف کننده محصولات مازاد (فولاد، سیمان و ...)
- دسترسی آسان به خوراک

- نفوذ در بازار منطقه ویژه با پایش و پیگیری فعال طرح های توسعه ای منطقه ویژه
- بازبینی و بهینه سازی سبد محصولات و کیفیت آن ها متناسب با نیاز مشتریان منطقه
- ارایه خدمات مشاوره فنی به مشتریان از طریق کارکنان
- استفاده از منابع، ارتباطات و ظرفیت های هلدینگ خلیج فارس برای توسعه کسب و کار به عنوان شرکت تولیدی بازرگانی (تامین کننده) در منطقه ویژه
- مطالعه ایده تغییر ساختار سازمانی با رویکرد واحدهای استراتژیک مستقل

- توسعه بازار (داخلی) و انعقاد قرارداد تامین بخشی از برق مجتمع های پرمصرف استان خوزستان (مانند فولاد، سیمان و ...) و نیز محصولات قابل بسته بندی و حمل مانند آرگون، نیتروژن و آب
- توسعه بازار (خارجی) به بازار منطقه جغرافیایی با حضور در نمایشگاه های بین المللی مرتبط
- ایجاد و ارتقاء سیستم امتیازدهی به مشتریان (CRM) بر اساس ارزش بلندمدت مشتری
- ارتقاء وبسایت و تاکید بیشتر بر اطلاع رسانی در رابطه با برنامه ها و توانمندی های فجر

تهدیدها

- نارضایتی نسبی برخی مشتریان و تمایل آن ها به خودتامینی (تامین از منابع جایگزین)
- تامین سوخت در ماه های سرد سال
- تامین آب در مواقع خشکسالی و کاهش کیفیت آن در بارندگی های شدید
- کاهش یا نوسان فروش (تقاضای بازار)
- زمینه بروز حوادثی همچون مورد بوعلی
- تیرگی روابط با عربستان سعودی

- تعامل و همکاری بیشتر با مشتریان عمده با برگزاری نشست ها و بازدیدهای برنامه ریزی شده
- ایجاد/تقویت بخش خدمات مشتری در واحد بازاریابی و فروش برای رسیدگی به شکایات
- برندسازی در بازار منطقه خلیج فارس با جلب مشارکت و پشتیبانی هلدینگ خلیج فارس
- تقویت روابط صنفی با مجتمع ها و شرکت ها و سازمانهای منطقه ویژه و مشارکت فعال در برنامههای ایمنی، پیشگیری و مدیریت بحران

- اجرای برنامه مدیریت رضایت مشتریان
- تقویت ارتباطات با تامین کنندگان سوخت
- برونسپاری فروش مازاد تولیدات قابل بسته بندی و حمل مانند آرگون، نیتروژن و آب (مدیریت کانال توزیع)
- توجه بیشتر بر تجزیه و تحلیل و مدیریت ریسک

برنامه بازاریابی شرکت پتروشیمی فجر

اهداف	برنامه	شاخص	عملکرد
افزایش رضایت مشتریان (محافظت از سهم بازار)	تلاش برای رفع مشکلات موجود در شرایط قرارداد به ویژه قیمت گذاری و خسارت اطلاع رسانی درباره سرمایه گذاری و هزینه های فجر برای ضمانت پایداری مشاوره به مشتریان برای مدیریت دیماند برگزاری همایش های تخصصی و نشست های فنی تقویمی ایجاد سیستم امتیازدهی و CRM تقویت سیستم رسیدگی به شکایات ارایه خدمات مشاوره فنی و آموزش مشتریان تقویت سیستم کنترل کیفیت و توجه به نیازه و منافع مشتریان اطلاع رسانی دقیق مفاد و شرایط قرارداد به کارشناسان مشتریان	میانگین رضایت مشتریان بزرگ و متوسط	افزایش سالانه 10 امتیاز (از 100)
جذب مشتریان جدید (توسعه بازار)	بازاریابی برق مازاد برای مجتمع های تولید پرمصرف فولاد، سیمان و ... در حوزه جغرافیایی استان خوزستان و استان های همجوار برونسپاری فروش مازاد تولیدات قابل بسته بندی و حمل مانند آرگون، نیتروژن و آب (مدیریت کانال توزیع) انجام تحقیقات بازاریابی برای شناسایی و ارزیابی بازارهای جدید داخلی و خارجی توسعه بازار (خارجی) به بازار منطقه جغرافیایی با حضور در نمایشگاه های بین المللی مرتبط	رشد سالانه	جذب و بهره برداری متوسط سالانه 10% ظرفیت مازاد برق جذب و بهره برداری سالانه 20% ظرفیت مازاد واحدهای هوا و آب تحقق فروش صادراتی تا سال 97 نرخ رشد 2% سهم فروش صادراتی
افزایش سهم بازار (نفوذ در بازار)	تعامل و ارائه خدمات مشاوره به مجتمع های تولیدی فعال با طرح های توسعه رصد طرح های مصوب در منطقه ویژه تقویت برنامه برندسازی	جذب تقاضای جدید	جذب 100% افزایش تقاضای ناشی از طرح توسعه مجتمع های فعال و طرح های مصوب منطقه ویژه
توسعه کسب و کار (تنوع)	بازبینی ماموریت شرکت و مطالعه و ارزیابی ایده تبدیل شدن به مجموعه ای تولیدی بازرگانی دنبال کردن رویکرد مشارکت در تولید محصولات مشتق از تولیدات فجر مانند آب غنی شده برای کودک و نوجوان	ایجاد/افزایش درآمد	تحقق سهم 5% در بازه 5 ساله
بهینه سازی فرآیندهای واحد بازاریابی (و فروش)	بازبینی ساختار واحد بازایابی (و فروش) توصیف شغل و وظایف شغلی کارکنان و کارشناسان واحد بازاریابی (و فروش) تقویت مستندسازی، گزارش سازی و ارتباطات	ـــــ	عملیاتی کردن ساختار جدید واحد بازاریابی (و فروش)

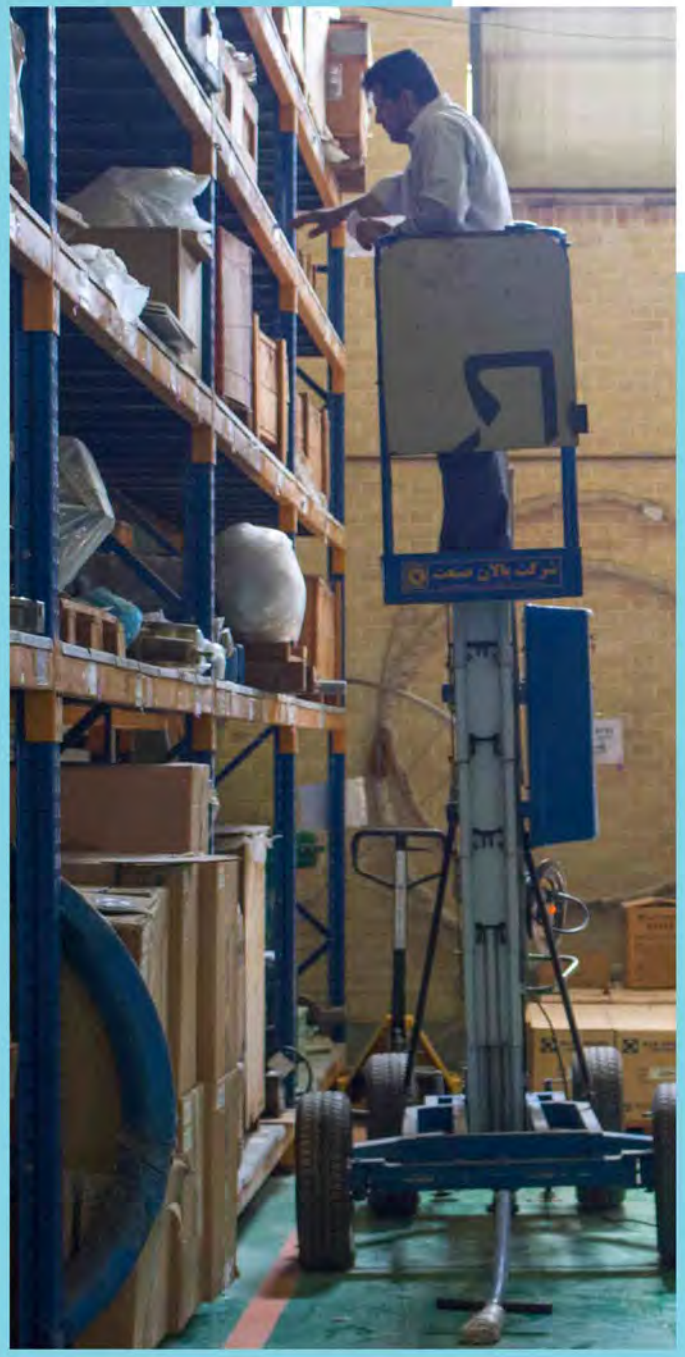
بهینه سازی سیستم کنترل موجودی در انبارهای پتروشیمی فجر

سال تعریف پروژه:

۱۳۹۴

مدت زمان انجام پروژه:

۱۲ ماه



ارتباط با اهداف استراتژیک شرکت:

- بهبود فرآیندهای مالی.
- پشتیبانی زنجیره تامین.
- مدیریت هزینه ها.
- بهبود رضایت ذینفعان.

اهداف پروژه:

- ساماندهی سیستم برنامه ریزی وکنترل موجوی که علاوه بر کاهش هزینه های موجودی و افزایش سطح خدمت، مقدمه ای برای فعالیت های بعدی برای پیاده سازی مقوله مدیریت زنجیره تامین می باشد، که پس از انجام این پروژه می توان با اطلاعات بدست آمده، ابعاد و الگوی مطلوب آنرا ترسیم و دنبال نمود.

دستاوردهای پروژه:

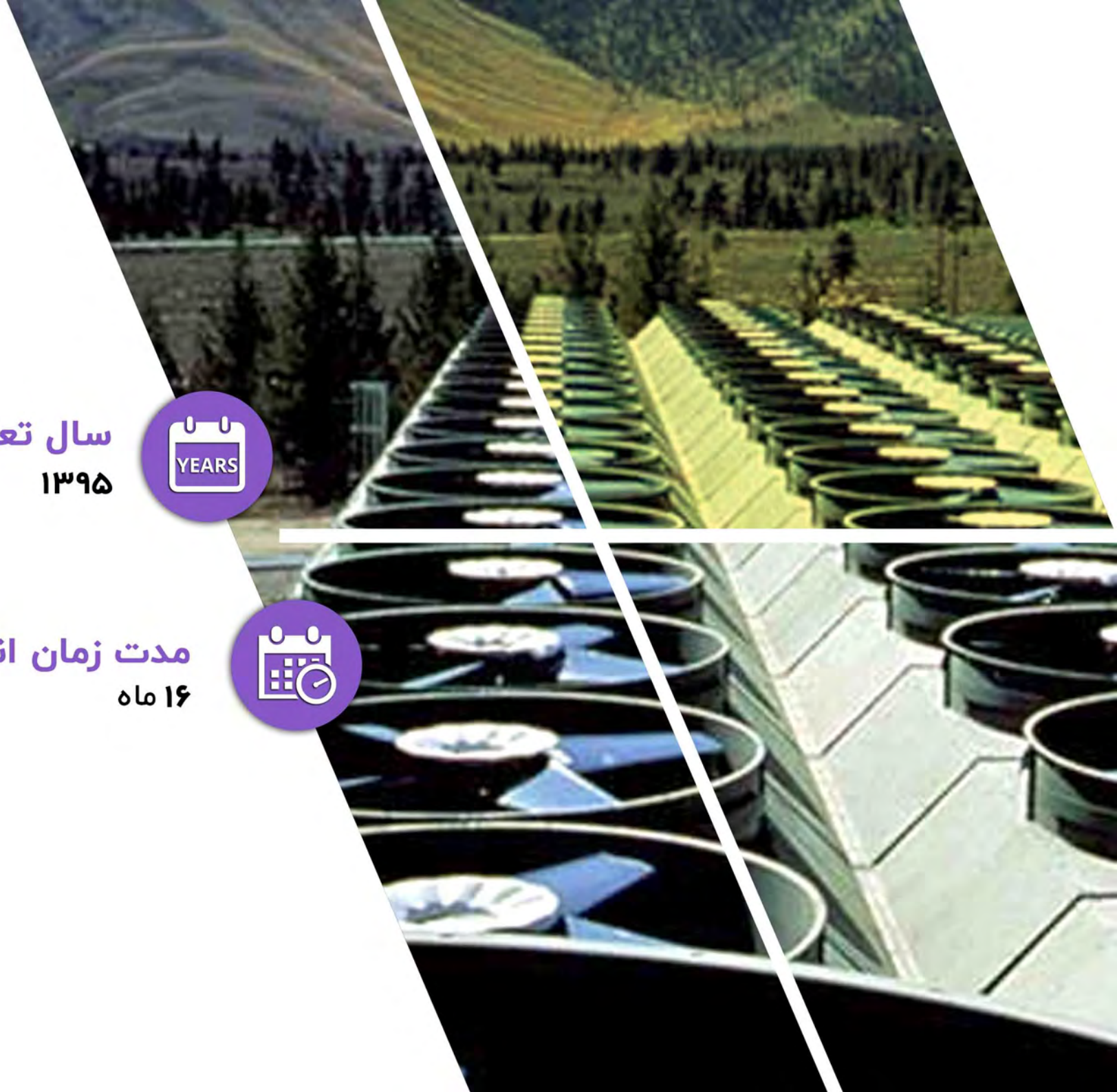
- دسته بندی اقلام بر اساس متد ABC
- دستیابی به تابع

در این پروژه موارد زیر انجام گردیده است:

- مرحله ی یک:
  - شناسایی اقلام (تنوع،میزان مصرف و سایر اطلاعات مربوط به اقلام)
  - آنالیز ABC (به صورت چندمعیاره AHP، تک معیاره دوبل و XYZ)
  - امتیازدهی اقلام از نظر اهمیت اعمال روشهای دقیق کنترل موجودی
  - انتخاب اقلام اصلی با توجه به امتیاز آنها و دسته بندی های انجام شده
- مرحله دو:
  - شناسایی تابع توزیع تقاضای اقلام اصلی
  - شناسایی تابع توزیع زمانهایانتظار اقلام اصلی
  - تحلیل عوامل و تعیین مدلهای پیش بینی
  - شناسایی عوامل هزینه ای کنترل موجودی (شامل نگهداری و کمبود) برای اقلام اصلی
- مرحله سه:
  - شناسایی عوامل هزینه ایتدارکات و تامین برای اقلام اصلی
  - شبیه سازی سیستم کنترل موجودی اقلام اصلی و تحلیل آن
  - تعیین سیاست بهینه سفارشدهی و نگهداری اقلام اصلی

برای مدلسازی و شبیه سازی کالای های اصلی و شناسایی تابع توزیع مصرف (برازش تابع توزیع احتمال) آنها با توجه به لیست توابع توزیع احتمال موجود در نرم افزار ARENA، الگوریتم برازش تابع توزیع در محیط نرم افزاریMATLAB اجرا شد. پس از شناسایی مناسب ترین تابع توزیع برای هر یک از اقلام، نوع تابع توزیع و پارامترهای آن به عنوان یکی از ورودی ها به مدل شبیه سازی در ARENA وارد گردید.

بررسی علل انتقال آب از کولرهای میانی به مراحل تراکم کمپرسورهای IAC و MAC واحد هوا– ناحیه ۱ پتروشیمی فجر و اجرای بهترین راهکارهای عملی و اقتصادی جهت رفع آن و تحلیل نتایج حاصل از اجرا



سال تعریف پروژه:

۱۳۹۵

مدت زمان انجام پروژه:

۱۶ ماه

ارتباط با اهداف استراتژیک شرکت:

- بهره وری تجهیزات و ماشین آلات.
- مدیریت فناوری.
- مدیریت هزینه ها.

اهداف پروژه:

- ریشه یابی علل ایجاد یا انتقال آب به مراحل کمپرسور و جلوگیری از خرابی و خوردگی اجزای کمپرسور.
- بررسی مناسب یا نامناسب بودن طراحی و کارکرد (Separator, Collection, Drain (Air Trap, Piping و در صورت نامناسب بودن ارائه موارد اصلاحی لازم.
- بررسی مناسب بودن شرایط بهره برداری و کارکردی مجموعه نظیر دبی, ظرفیت و ... روی بروز مشکل.
- بهبود عملکرد جداساز آب, جمع کننده و یا سایر اجزای مربوطه.
- ارائه راهکارهای عملی و اقتصادی جهت رفع مشکل و جلوگیری از خرابی های حاصله به گونه ای که بر فرایند تولید و عملکرد کمپرسور تاثیر منفی نداشته باشد.
- اجرای پیشنهادات و طرحهای ارائه شده و بررسی نتایج حاصله با همکاری پرسنل واحدهای مربوطه در پتروشیمی فجر.

دستاوردهای پروژه:

- جلوگیری از انتقال آب به مراحل تراکم کمپرسور ها به میزان 90 درصد و در نتیجه جلوگیری از خرابی و خوردگی اجزای کمپرسور.
- رفع مشکل خرابی فین تیوب مبدل های کمپرسورهای واحد هوا که سبب افزایش طول عمر مبدل های کمپرسورهای واحد هوا گشته است.

پیشنهادات نهائی اجرا شده:

- نصب صفحه توزیع کننده در ورودي مبدل.
- اضافه نمودن يك رطوبت گير (جداساز) مشابه در خروجي مبدل.

مطالعات امکان سنجی استفاده از تکنولوژی های Coagulation ، فنتون و MBR در تصفیه پساب HTDS شرکت پتروشیمی فجر

سال تعریف پروژه:

۱۳۹۵

مدت زمان انجام پروژه:

۶ ماه

ارتباط با اهداف استراتژیک شرکت:

- مدیریت فناوری.
- رعایت الزامات قانونی محیط زیست.
- بهبود رضایت ذینفعان.
- بهبود خلاقیت و نوآوری در کارکنان.

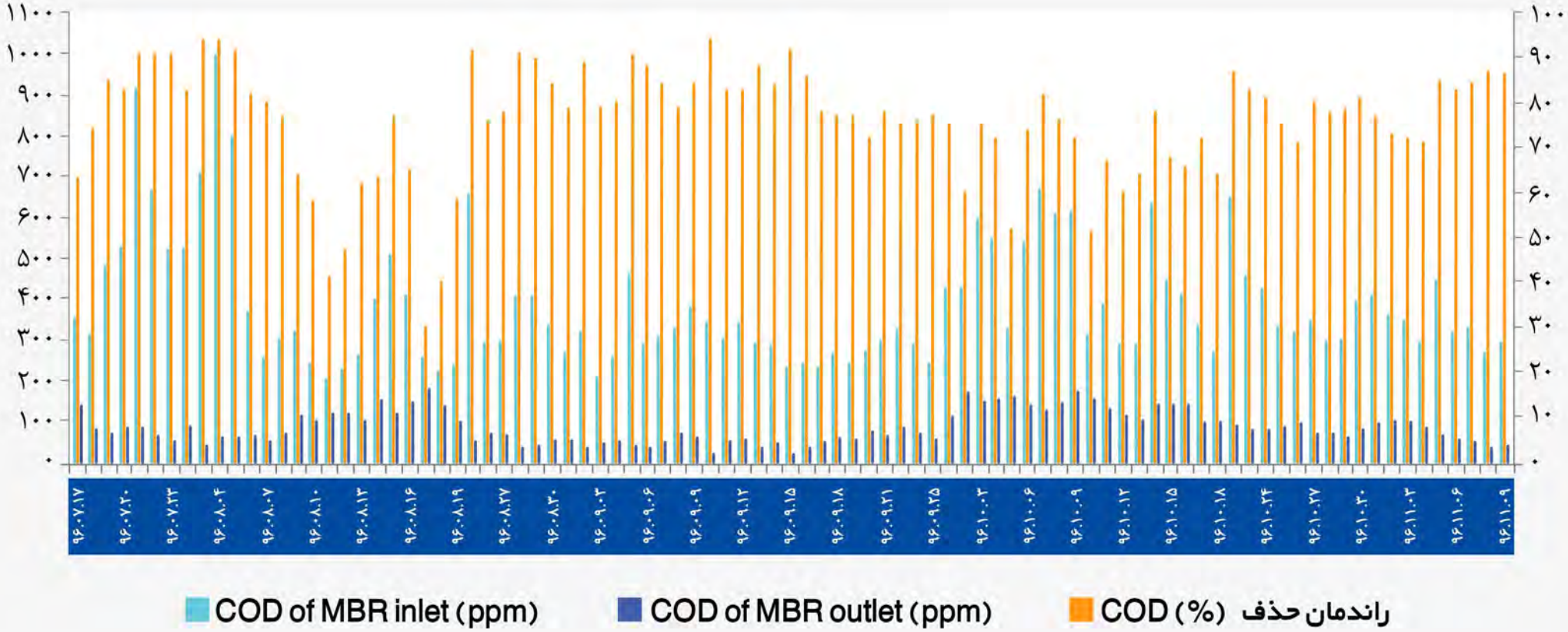
اهداف پروژه:

- دستیابی به تکنولوژی برتر فنی و اقتصادی به منظور تصفیه پساب High TDS.
- رعایت الزامات قانونی محیط زیستی.

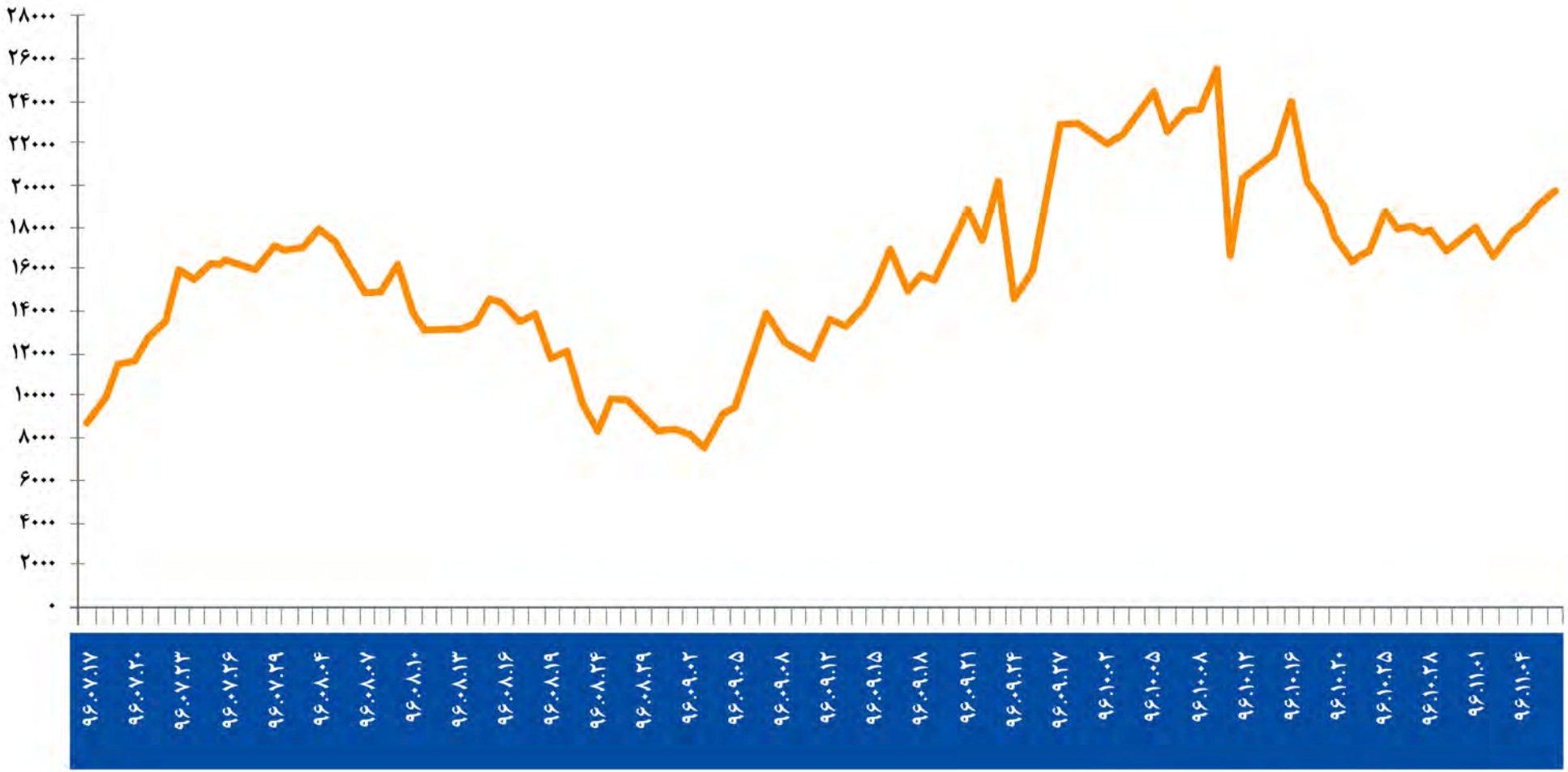
دستاوردهای پروژه:

- مشخص شدن نقاط ضعف و قدرت هر یک از تکنولوژی های Coagulation، فنتون و MBR در تصفیه پساب High TDS.
- پی بردن به نقاط ضعف سیستم موجود.
- تعیین میزان بهینه پارامترهای مختلف تاثیر گذار بر کارآیی هر یک از تکنولوژی های Coagulation، فنتون و MBR.
- تعیین راندمان حذف COD پساب با استفاده از تکنولوژی های Coagulation، فنتون و MBR بصورت مجزا و ترکیبی.
- تعیین تاثیر میزان TDS بر عملکرد میکرو ارگانیسم ها در تصفیه پساب High TDS.

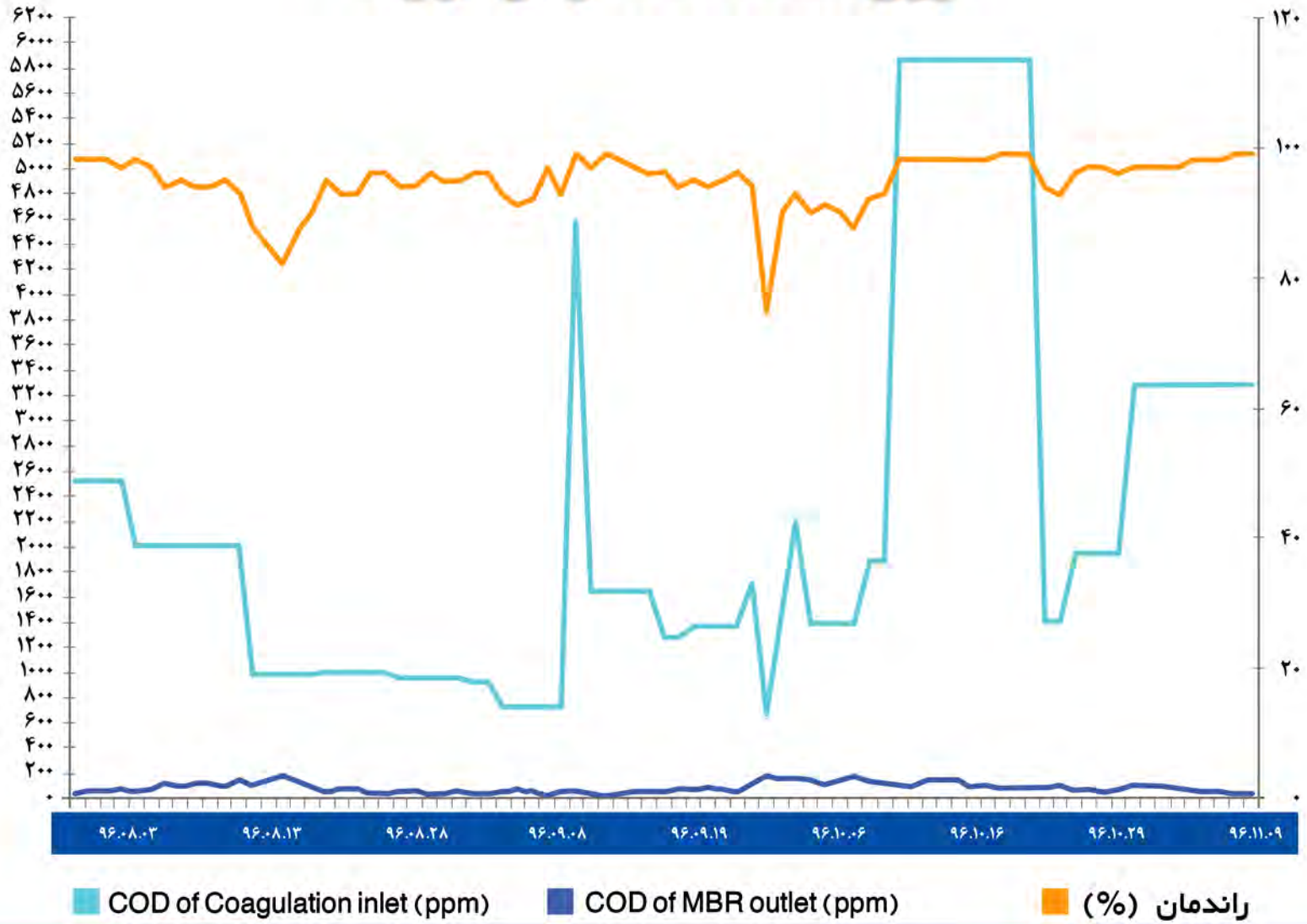
نتایج فرآیند بیولوژیک



TDS (mg/L) در بخش بیولوژیک



میزان حذف COD در کل فرآیند



بررسی و تخمین عمر باقیمانده خطوط لوله آب آتش نشانی زیرزمینی

شرکت پتروشیمی فجر و ارائه راهکار عملی و اقتصادی جهت حفاظت و کاهش نرخ خوردگی خطوط لوله آب آتش نشانی

سال تعریف پروژه:

۱۳۹۶

مدت زمان انجام پروژه:

۹ ماه

ارتباط با اهداف استراتژیک شرکت:

- بهره وری تجهیزات و ماشین آلات.
- رعایت الزامات قانونی ایمنی و محیط کار.
- مدیریت هزینه ها.

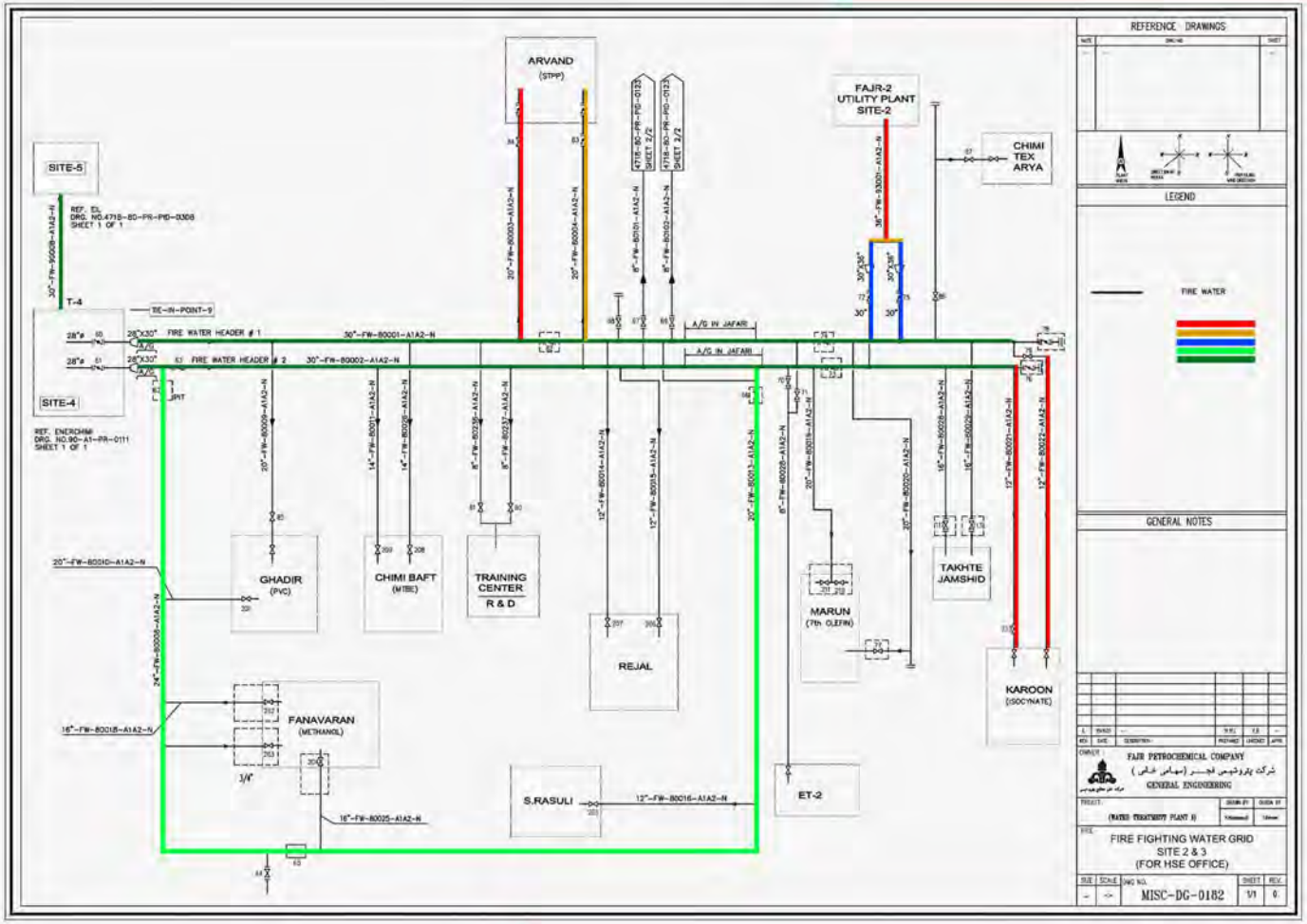
اهداف پروژه:

- تخمین عمر باقی‌مانده خطوط لوله آب آتشنشانی عنوان راهکاری مناسب جهت اطمینان از عملکرد آن.
- دستیابی به راهکارهای علمی و عملی جهت افزایش عمر خطوط لوله آب آتشنشانی.

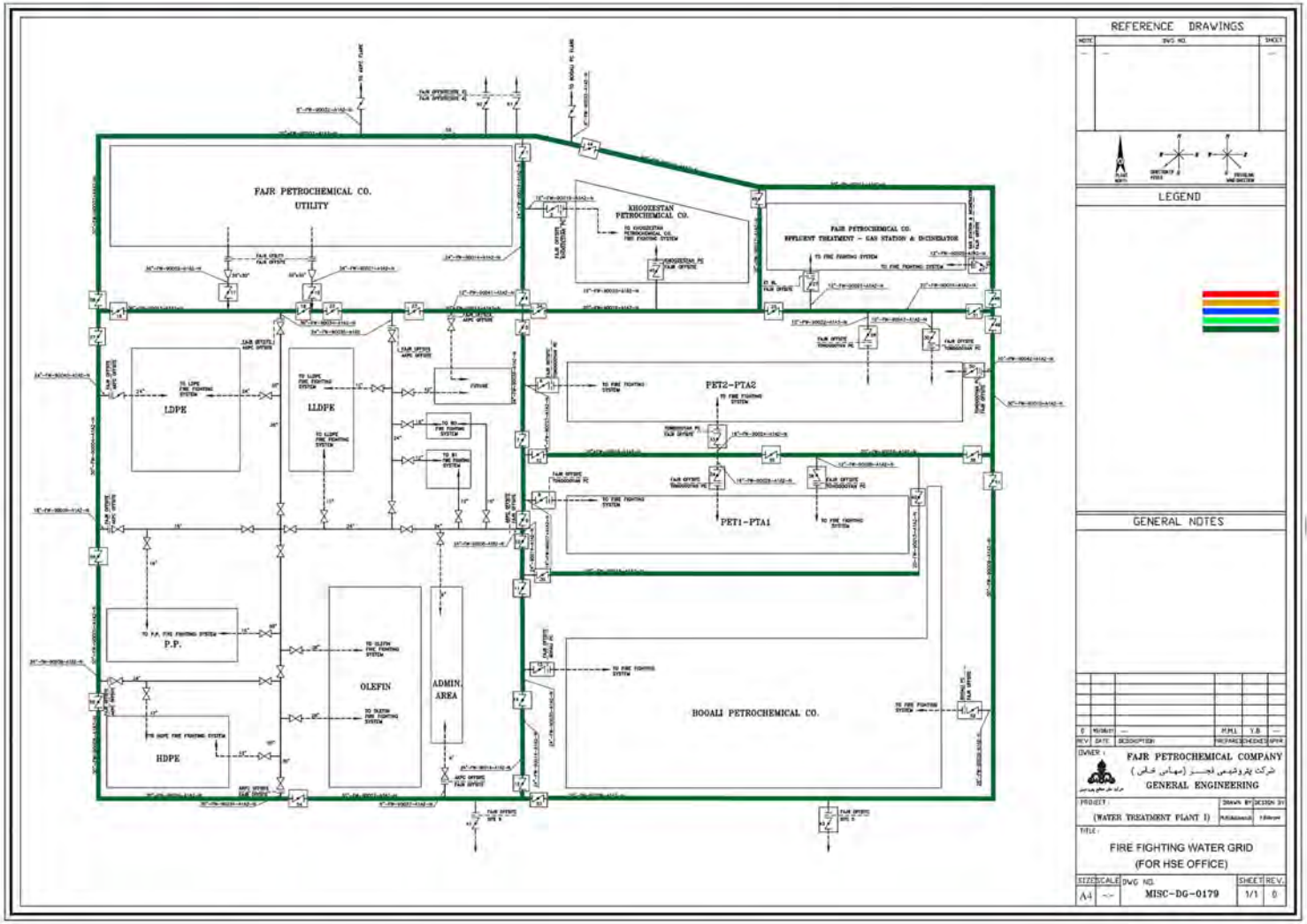
دستاوردهای پروژه:

- شناسایی مکانیسم ها و نقاط تمرکز خوردگی.
- تعیین نقشه خوردگی و طول عمر مفید خطوط لوله آب آتشنشانی منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی ماهشهر.
- دستیابی به راهکارهای فنی و اقتصادی جلوگیری از تخریب و خوردگی و افزایش عمر خطوط لوله آب آتشنشانی.
- افزایش ایمنی و بالا بردن اطمینان از در سرویس بودن خطوط لوله آب آتشنشانی در حوادث.

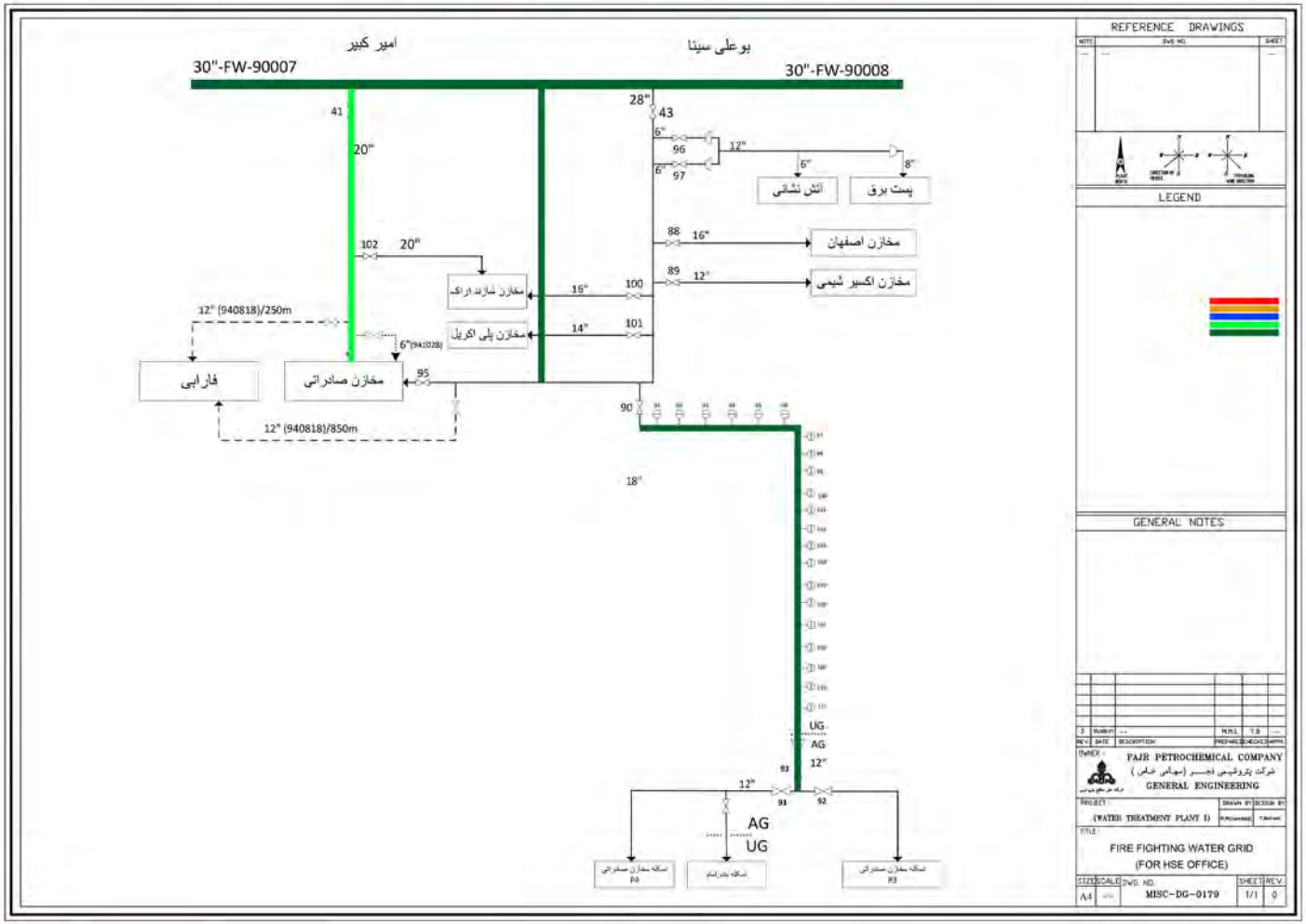
نقشه تخمین عمر باقیمانده
خطوط لوله فایرواتر سایت 2 و3
(براساس نرخ خوردگی LT)



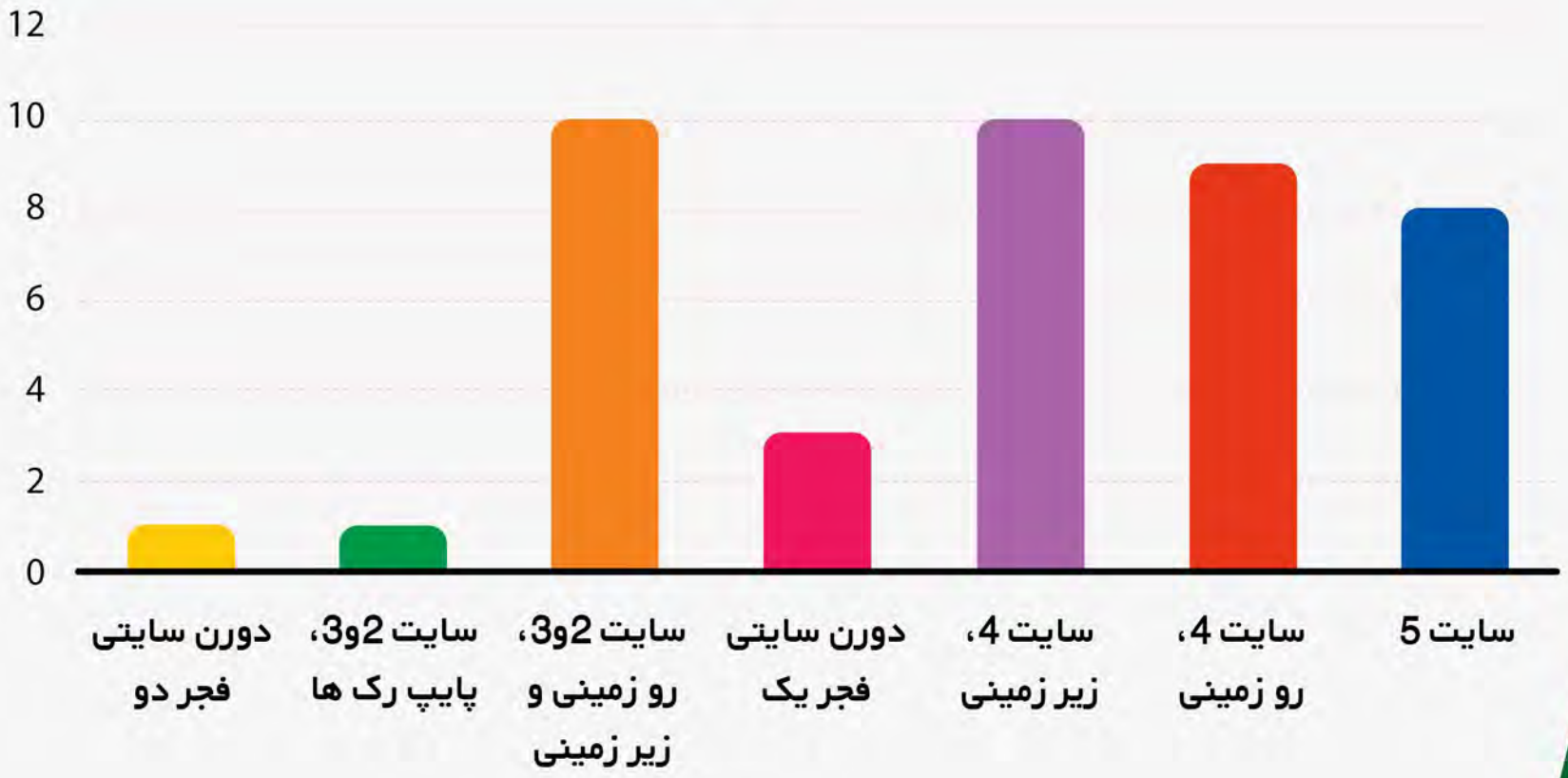
نقشه تخمین عمرباقیمانده خطوط لوله فایرواتر سایت 4



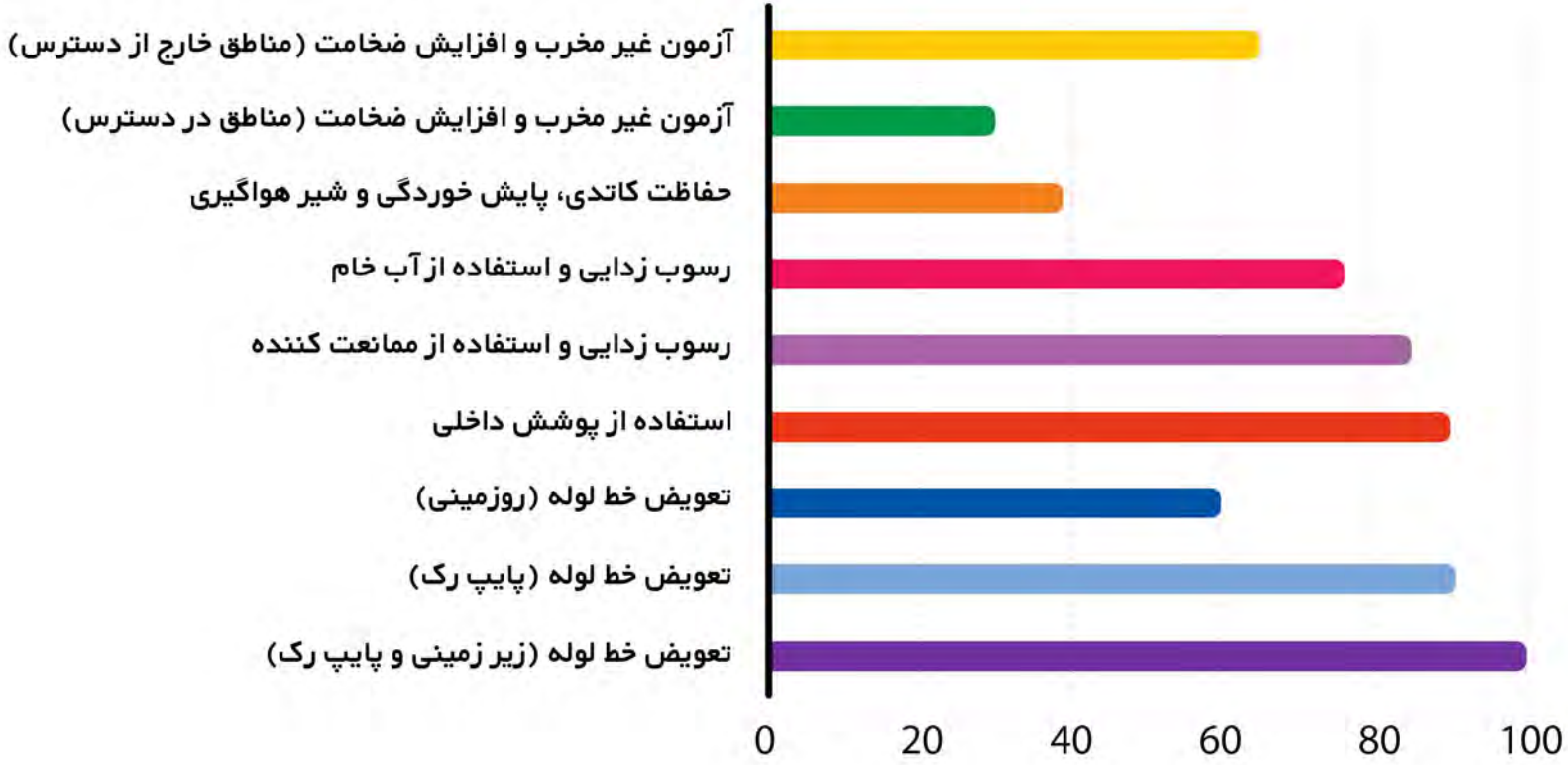
نقشه تخمین عمرباقیمانده خطوط لوله فایرواتر سایت 5
(براساس نرخ خوردگی LT)



حداقل عمر باقیمانده سایت های مختلف



مقایسه اقتصادی روش های بهینه سازی، پایش و کنترل خوردگی در هر متر مربع از خطوط لوله آب آتش نشانی پتروشیمی فجر



آسیب شناسی و طراحی فرایند ارتباطات درون سازمانی شرکت پتروشمی فجر

سال تعریف پروژه:

۱۳۹۷

مدت زمان انجام پروژه:

۱۱ ماه

ارتباط با اهداف استراتژیک شرکت:

- بهبود کانال های ارتباطی.
- ارتقا بهره وری سرمایه های انسانی.
- بهبود تعهد سازمانی.

اهداف پروژه:

- شناسایی و اولویت بندي آسیب های ارتباطی از دیدگاه مدیران و کارکنان بصورت مستقل و همچنین مقایسه، نتیجه گیری و ارایه پیشنهادات و اقدامات اصلاحی است.
- طراحی فرایند ارتباطات درون سازمانی شرکت پتروشمی فجر نیز از مهمترین خروجی های کابردی این پژوهش است.

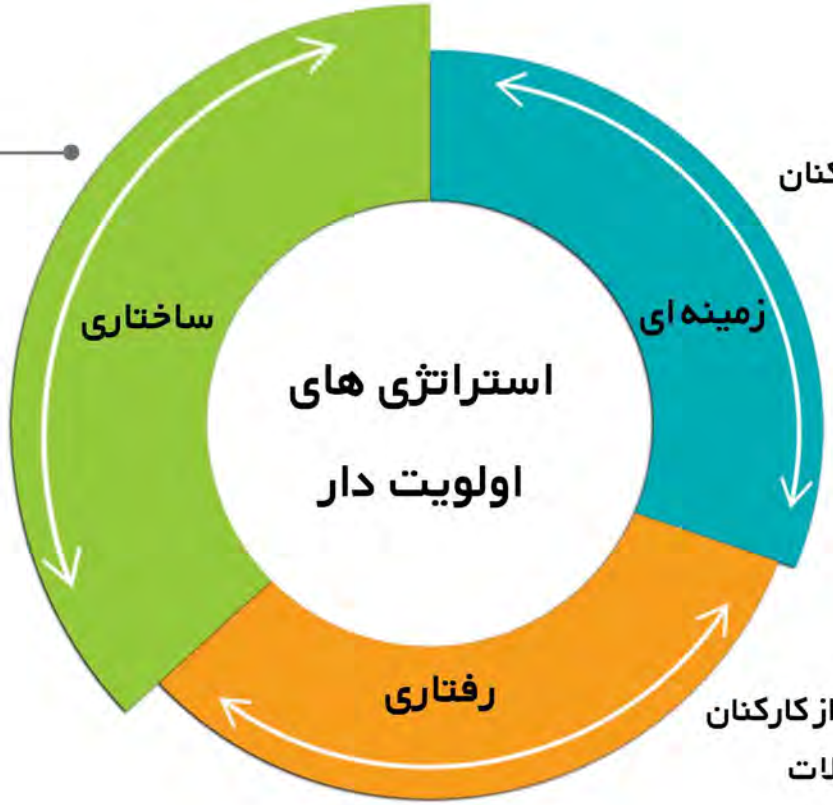
دستاوردهای پروژه:

- شناسایی قوتها و ضعفهای ارتباطات درون سازمانی فجر انرژی خلیج فارس.
- طراحی و اجرای فرآیند و تهیه دستورالعمل اجرایی به منظور بهبود فرآیند ارتباطات درون سازمانی فجر انرژی خلیج فارس.

میانگین ابعاد الگوی آسیب شناسی

میانگین معیارهای سه بعد اصلی الگوی ارزیابی و سنجش آسیب شناسی رتباطات درون سازمانی شرکت پتروشیمی فجر نشان می دهد که شکاف دیدگاهی اهمیت (مدیران) و کیفیت (کارکنان) بین یک تا یک و نیم امتیاز است و این به آن معناست که بطور کلی رضایت کارکنان از اقدامات و خدمات ارتباطی و سازمانی پایین است و لذا سازمان در نقطه ضعف قرار دارد.

شناسایی استراتژیهای ارتباطات درون سازمانی پتروشیمی فجر
(بر مبنای تحقیقات میدانی - 1397)



اطلاع رسانی بموقع و شفاف
اقدامات سازمانی
توسعه روابط مثبت مدیران با کارکنان
افزایش سهم کارکنان
در تصمیم گیریهای سازمان

انتصاب و ارتقاء
بر مبنای ملاکهای دقیق و شفاف
استقرار سیستم ارزیابی عملکرد
در تمامی سطوح سازمانی

توسعه فرصتهای
مشارکت حداکثری کارکنان
توسعه راهکارهای قدردانی از کارکنان
بهینه سازی خدمات و تسهیلات
رفاهی و تفریحی خانواده ها

برنامه های اجرایی بر گرفته از نتایج پروژه :

- جلسات پرسش و پاسخ رئیس محترم منابع انسانی با همکاران.
- اجرای نظام پیشنهاد ها.
- اجرای گروه های حل مساله.
- راه اندازی کمپین مثبت اندیشی.
- آموزش مهارتهای رهبری برای مدیران و سرپرستان.
- اجرای برنامه جانشین پروری در سطوح مختلف سازمان.
- تدوین و ابلاغ دستورالعمل پرداخت پاداش، کارانه و... به سرپرستان و مدیران.
- متنوع سازی مسابقات ورزشی و فرهنگی خانواده ها.
- بازدید دوره ای مدیرعامل محترم از واحدها.
- غنی سازی جلسات صبحگاهی درون واحدی.

نشانی: خوزستان-بندر امام خمینی(ره)-منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی-سایت 2 صندوق پستی- 117

تهران - بالاتر از میدان ونک- نرسیده به خیابان میرداماد - کوچه دامن افشار - پلاک 48 -طبقه دوم