

# روابط



في هذا العدد



الله أكبر .. الله أكبر ..

لا إله إلا الله ...

الله أكبر .. الله أكبر ..

ولله الحمد ...

روابط  
Rwabit

مجلة تصدر كل ربع سنة

بمجموعة السريعة للإستثمار الصناعي

العدد الثاني ذو الحجة 1433

أكتوبر 2012 م

رئيس التحرير

عبدالله باحشوان

أعضاء التحرير

موظفي المجموعة

للمراسلات :

هاتف : 6365252

تحويلة : 211

Email: [gmooffice@asiig.com](mailto:gmooffice@asiig.com)

ASIIG





أ . ابراهيم فرج

مدير الشركة الغربية الحديثة للتغليف المحدودة

بفضل من الله وتوفيقه تم إنشاء الشركة الغربية الحديثة للتغليف برؤيا واعية ونظرة مستقبلية من المؤسس الاستاذ / عبدالعزيز ناصر السريع . وكان على يقين بأنها ستكون في يوم من الأيام إحدى كبرى الشركات في مجال التغليف في الشرق الأوسط ، ولم يكن ينظر إليها كشركة ربحية بل نظر إليها من الجانب الإنساني وغلب عليها طابع الإهتمام بقضايا البيئة وقضايا المجتمع . ولاقت نفس الفكرة الدعم من مدير عام المجموعة المهندس / هديل نعمان الذي تبناها وواصل نفس النهج حتى رسم كلاهما لنا طريق منير نسلكه بفكرٍ واعٍ وذهنٍ متفتح لكل ما يدور حولنا .

وها نحن نمضي على الدرب ونرسم ونخطط ونبدع حتى ننسج اسم الشركة الغربية بحروف من ذهب تظل راسخةً إلى الأبد في أذهان الجميع من عملاء وموردين . وما كان لذلك أن يتحقق إلا بإرادة الله سبحانه وتعالى وتوحيد الجهود بالعمل الجماعي المبني على حب الشركة . كنت ومازلت على يقين تام بأن النجاح لا يأتي مصادفةً وإنما يأتي من خلال رؤيا ورسالة واضحتين ، بالإضافة إلى شعارنا الذي رفعناه لهذا العام "نرفض مادون القمة" .

ولله الحمد فنحن ماضون في تحقيقه ، ومسؤوليتنا تزداد يوماً بعد يوم ، فمن يدرك النجاح يعلم كم هو صعب أن يحافظ عليه . ونحن - ومن هذا الجمل التي تربطنا بجميع اخوتنا في المصانع الأخرى - نعدكم بأن نحافظ على ما وصلنا إليه ، وسنسعى جاهدين كعهدنا السابق بأن نتابع بكل إصرار تحقيق ما هو أسمى من أهدافنا . وبأن تكون أفكارنا متجددة ومتطورة لتكون محط إعجاب منافسينا قبل المستهلكين ، ولنكون دوماً في أول الركب وبأني الآخرون من بعدنا ليسيروا على طرق نجاحاتنا المتواصلة .

ولا يسعني فيما تبقى إلا أن أتقدم بجزيل الشكر والعرفان لقائدنا الذي أعطانا مفاتيح تميزنا الأستاذ الفاضل / عبدالعزيز ناصر السريع ، وإلى مهندس نجاحاتنا المتواصلة الأخ العزيز المهندس / هديل نعمان أحمد على ثقتهم الكاملة بمقدرتنا على صنع الفارق ، ونعدهم بأن نكون دائماً على قدر ثقتهم بنا ، وأن نكون أهلاً لها .

### مصنع مستلزمات الستائر الراقية ... نمو متواصل



انتهى مصنع مستلزمات الستائر الراقية من أخذ الموافقة النهائية لشراء ستة مكائن للغزل من نوع DirecTwist-2C10 ، والمعروفة بتعدد إستخداماتها في أغراض اللف . ويتوقع أن تسهم هذه المكائن في مضاعفة الطاقة الانتاجية للخيوط المغزولة من 20 طن إلى 40 طن في الشهر .

ومن المميزات العديدة لهذه المكائن والتي ستعطي المصنع قيمة تنافسية كبيرة :-

- التنوع والامكانيات الكبيرة في اللف والغزل .
- إعطاء الخيوط قوة أكبر وإمكانيات عالية .
- عدم الحاجة للتحضيرات قبل عملية اللف .
- تسهيل عملية تحضير العينات .
- تكامل أساسي مع بعض الآلات الجديدة .

بالإضافة إلى الوقت والجهد الكبيرين اللذين سيتم توفيرهما من خلال هذه المكائن ، الأمر الذي سيساعد بشكل كبير في تحقيق النتائج المرجوة خلال الأعوام القادمة .

#### التجهيزات الأخيرة لفرع مصنع الغربية

سيتم الإعلان عن انطلاق أول انتاج لفرع الدمام في ديسمبر 2012 م . وقد تم الإنتهاء من جميع الأعمال لإستقبال الموظفين بكامل التجهيزات مع الحرص التام على اجراءات الأمن والسلامة في المصنع . وسيبدأ الإنتاج الفعلي للفرع بإذن الله في مطلع يناير من العام القادم 2013 م .

#### إستعداد قسم المواسير الكرتونية بمصنع الغربية للعام القادم

تستعد الشركة الغربية لإستقبال العديد من كبار الموردين للورق في العالم وذلك للإتفاق على توريد أفضل نوعيات الورق لقسم المواسير بالمصنع للعام 2013 م . وتم عقد لقاءات مبدئية من قبل مدير الشركة مع بعض الموردين خلال معرض دبي للورق والذي أقيم في الأول من أكتوبر الماضي من العام الحالي 2012 م ، وحضره نخبه من أهم مصنعي الورق في العالم .



من جهة أخرى فقد استطاع القسم بفضل التطوير والرؤيا المستقبلية والإدراك لحجم النمو في سوق المواسير الكرتونية من الاستمرار بالإنتاج بأعلى جودة ، والتي تضاهي المواصفات العالمية الأمر الذي انعكس بوضوح على ازدياد ثقة عملائنا . ويتوقع أن يرتفع الإقبال على المنتجات وخصوصاً عن طريق الأسواق الخارجية .

والجدير بالذكر بأن الطاقة الإنتاجية الشهرية للقسم قد وصلت إلى 1000 طن من الورق ، مع إنخفاض نسبة المهالك من التصنيع بشكل كبير وذلك بفضل المتابعة وزيادة الوعي والتخطيط السليم لأهداف القسم ، والتي تسعى إدارة المصنع بشكل دائم لتحقيقها لضمان الوصول لأفضل النتائج .



### إنتاجية عالية ومنتجات جديدة

وصلت الطاقة الإنتاجية للشركة الغربية إلى 450 طن شهريا من الأكياس والروبات الورقية وورق الساندوتش المطبوع .  
وتمكنت الشركة من إضافة منتج الفواصل الكرتونية كمنتج جديد لينضم إلى عائلة المنتجات المختلفة .  
وتستخدم هذه الفواصل في تغليف عبوات المياه الصحية والكاسات . وقد نجحت الإدارة في تسويق المنتج لبعض مصانع المياه ، وتسعى لإيصاله إلى أكبر عدد ممكن من المصانع المستهدفة في السوق .



أ. رؤوف رضوان

مدير مصنع الستائر – أفضل مصنع للربع الثالث 2012



أ. شاجهان

أفضل موظف في أفضل مصنع



أ. عبدالسلام

أفضل عامل في أفضل مصنع

### نتائج أداء المصانع للربع الثالث من العام 2012

حقق مصنع مستلزمات الستائر الراقية جائزة أفضل مصنع للربع الثالث من العام الحالي . وحصل الأستاذ / شاه جهان على جائزة أفضل موظف في أفضل مصنع ، والأستاذ / عبدالسلام على جائزة أفضل عامل في أفضل مصنع لتلك الفترة .  
بذلك يصبح ترتيب المصانع الثلاثة الأولى على النحو التالي :

المركز الأول	مصنع مستلزمات الستائر الراقية
أفضل مدير لأفضل مصنع	أ. رؤوف رضوان
أفضل موظف	أ. شاجهان
أفضل عامل	أ. عبدالسلام
المركز الثاني	مصنع الغربية للتغليف
أفضل موظف	أ. جلال الشافعي
أفضل عامل	أ. سوبائية بقاراج
المركز الثالث	مصنع تقنية الفوم
أفضل موظف	أ. نور الأمين
أفضل عامل	أ. سوكتا علي

وبذلك تصبح نتائج العام 2012م حتى نهاية الربع الثالث كما يلي :

- أفضل مصنع للربع الأول : مصنع مستلزمات الستائر الراقية
- أفضل مصنع للربع الثاني : شركة مصنع الغربية للتغليف المحدودة .
- أفضل مصنع للربع الثالث : مصنع مستلزمات الستائر الراقية

وتبقى نتائج الربع الرابع كعادتها الأكثر إثارة بسبب الجوائز المخصصة لهذا الربع والتي سوف يتم الإعلان عنها في وقت لاحق .

ومما سيزيد من إثارة المنافسة بين المصانع ما بادرت به شركة مصنع الغربية برفع راية التحدي لتحقيق هدفهم الربحي للربع الأخير من العام . وقد إنضم لهذا التحدي مصنعي الأثاث المعدني ومستلزمات الستائر الراقية ، الأمر الذي سينعكس بالإيجاب على نتائج كامل المجموعة للعام .

### جائزة افضل مندوب على مستوى المجموعة في التحصيل والبيع عن النصف الاول للعام 2012

في ظل ماتقدمه إدارة الائتمان من دعم وتطوير للمصانع فقد قامت بإستحداث جائزة أفضل مندوب في التحصيل والبيع على مستوى المجموعة على أن يتم إعلان نتائجها بشكل نصف سنوي من كل عام .

يأتي ذلك للتأكيد على أهمية التحصيل ورفعته إلى أعلى المستويات . وقد بدأت هذه الجائزة منذ العام الماضي 2011 م واستطاع المندوب / التيجاني عبدالحفيظ -مندوب الشركة الغربية في المنطقة الجنوبية - أن يظفر بها مرتان على التوالي خلال عام 2011 م .

وفي هذه السنة وخلال النصف الأول كان ترتيب المندوبين على النحو التالي :

1. المركز الاول : مندوب مصنع الفوم الأستاذ / مسلم حامد ، وحصل على جائزة نقدية بمبلغ 2000 ريال .
2. المركز الثاني : مندوب الشركة الغربية الأستاذ / التيجاني عبدالحفيظ ، وحصل على جائزة نقدية بمبلغ 1000 ريال .
3. المركز الثالث : مندوب الشركة الغربية الأستاذ / احمد معوض وحصل على جائزة نقدية بمبلغ 500 ريال .

وتم تقديم شهادات تقدير من المجموعة للمندوبين الثلاثة لدفعهم إلى المزيد من التميز والإنتاجية .

أ. رائد نعمان

مسؤول إدارة التحصيل والائتمان



### ترتيب مندوبي المجموعة في التحصيل لشهر يوليو 2012

على صعيد آخر فقد تم الإعلان عن أسماء المندوبين الأوائل في التحصيل لشهر يوليو 2012 م . وكانت المراكز الثلاثة الأولى تضم أسماء جديدة ، الأمر الذي يدل على وجود روح التنافس الشريف بين مندوبي المصانع ، وعلى حرص الجميع على تقديم أفضل ما لديهم . وجاء ترتيب المندوبين لذلك الشهر كالتالي :-

1. أ. فهد الشهري (مصنع الأثاث المعدني) .
2. أ. عبدالله مهدي (مصنع الغراء والبوليمرات) .
3. أ. سالم بن عفي (مصنع الستائر) .



### أفضل إدارة للربع الثالث

من مساعي إدارة المجموعة لإخراج أفضل ما لدى موظفيها وتحفيز الإدارات العامة في سبيل تقديم أفضل الخدمات لمصانع المجموعة والدعم بكل ما يضمن جودة هذه الخدمات قامت الإدارة العليا ومنذ الربع الأخير من العام الماضي 2011 م بإستحداث جائزة أفضل إدارة في المجموعة لكل ربع . ولتتم هذه العملية بكل نزاهة وواقعية تم اعتماد أن يكون التقييم من قبل المصانع والإدارات العامة نفسها .

وحصلت إدارة التحصيل والائتمان على المركز الأول لأفضل إدارة في الربع الثالث لهذا العام . وجاء في المركزين الثاني والثالث على التوالي كل من إدارة تقنية المعلومات ثم إدارة التصدير .

وكانت نتائج الربع الثاني من هذا العام 2012 م مقارنة لنتائج الربع الثالث مع تغيير في المركزين الأول والثاني . فقد جاءت إدارة تقنية المعلومات في المركز الأول ثم إدارة التحصيل والائتمان في المركز الثاني . وكانت إدارة التصدير في نفس الترتيب . وتجدر الإشارة هنا بقوة المنافسة بين جميع الإدارات ، ويدل على ذلك بأن الفوارق بين ترتيب الثمان إدارات يكون غالباً نسب ضئيلة جداً تكون في بعض الأحيان أقل من 1% .

وبذلك تكون نتائج أفضل إدارة لهذا العام وحتى نهاية الربع الثالث على النحو التالي :-

- الربع الأول : إدارة التحصيل والائتمان .
- الربع الثاني : إدارة تقنية المعلومات .
- الربع الثالث : إدارة التحصيل والائتمان .

المجدير بالذكر بأن إدارة التحصيل والائتمان كانت أول إدارة تحصل على أول جائزة لهذه المناسبة في الربع الأخير من العام الماضي ، وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن إدارة التحصيل والائتمان تبذل كل ما في وسعها لتقديم الأفضل دوماً ، وتحاول جاهدة أن تقدم كامل دعمها للمصانع من خلال التطوير المستمر والتحسين الدائم لطبيعة أعمالها .



إدارة التحصيل والائتمان



إدارة تقنية المعلومات



إدارة التصدير

### التركيز على الإسهام والمشاركة

ما هو شعورك تجاه أفراد يتصفون بالصعوبة، وكثرة المطالب، وعدم الاتفاق، وعدم الطاعة، وعدم السماحة، وعدم النظام، وكثرة المتاعب، وعدم الاحترام، وعدم التجانس. لعل الإجابة الواضحة هي التخلص من وجودهم حولنا؟ ولكن طبقاً للاستشاري الأمريكي، مايكل كامبي تعتبر تلك الصفات التسع السابقة هي ميزة " الغوريلات



الموهوبة"، الذين قد يمثلون أكثر العاملين لدينا إنتاجية، فعلياً قبل كل شيء أن نركز على إسهامات هؤلاء الأفراد لا على شخصياتهم.

المصدر: إدارة الأفراد، دورلغ كندرسلي، مكتبة لبنان ناشرون، ص 32-33، الطبعة الأولى 2001.

### كن قادراً على تحديد أخطائك

قد يبدو هذا واضحاً، ولكن عدداً كبيراً من الناس لا يتعلمون من أخطائهم لأنهم لا ينظرون إليها على أنها أخطاء في الأصل. على سبيل المثال، إذا حدث وغضب منك زميل لك في العمل لأنك لم تطلع على بعض المعلومات وهو الأمر الذي يؤثر على عمله وأصبحت أنت في موقف المدافع وأوضح له أنه ليس من صميم عملك أن تخبره بذلك، فهل ستتعلم من هذا الموقف وتحاول منع تكرار حدوثه أم ستصرف نظرك عنه باعتباره " مشكلة تخص زميلك هذا"؟

قم بتعريف الخطأ على أنه شيء لم يحدث وفق ما توقعت له، أو وقوعه يكون عندما يفاجئك شيء ما على نحو غير متوقع وبطريقة غير سارة. إن تحديد الأخطاء بهذه الطريقة يسمح لك بأن تتوقع عدداً أكبر من المشكلات المحتملة التي يمكن أن تؤثر عليك وعلى عملك أو على زملائك الآخرين في العمل، وبالتالي فإن توقعك لتلك المشكلات سوف يمكنك من منع المواقف السلبية قبل وقوعها.

### أسأل نفسك (والآخرين كذلك) عما يمكن أن يتم إنجازه بشكل مختلف

حتى إذا لم تكن المشكلة ناجمة عن خطأ منك، فبادر بتحمل مسؤولية إيجاد حل لها يجعل من مهمتك ومن مهمة زملائك شيئاً أيسر في المستقبل. التمس التقييم من الآخرين الذين تأثروا بالمشكلة أو من مديرك أو زملائك. وإن لم يكن هؤلاء طرفاً في المشكلة، فاشرح لهم الموقف والتمس منهم الرأي لمعرفة تصرفهم المحتمل في مثل هذا الموقف، وحاول أن تستكشف معهم الأساليب الممكنة للوقاية من مثل هذه المشكلات.

المصدر: 1001 طريقة لأخذ المبادرات في العمل، بوب نيلسون، مكتبة جرير للترجمة والنشر والتوزيع، ص 21، الطبعة الأولى 2001، بصرف.

في كل عدد سوف نستضيف في هذه الزاوية أحد المنتجات المختلفة من أحد مصانع المجموعة الستة للتعريف بالمنتج واستخداماته. وضيقتنا في هذا العدد الأول من مجلة روابط منتج مصنع الغربية " الأكياس الورقية "

### في البداية نرجو تزويدنا ببطاقتك الشخصية .

المنتج : أكياس ورقية سادة .

العمر : كانت بداية إنتاجي في عام 2003 م ، وآخر تحديث لي كان في 2010م

الحضور على الساحة : لي مقاسات عديدة ومختلفة .

ماهي مكونات النجاح الداخلية لك ؟ ورق خام مع الغراء فقط .

هل لك زيارات للأسواق أم أنك تكفي بزيارة واحدة فقط ؟

يقوم المصنع بإنتاجي بكمية 300 طن شهرياً ، يعني أنني ملزم بزيارة الأسواق بشكل شهري ودوري .

يشكك البعض في قدرتك على التكيف مع المنافسة الشديدة في السوق . هل لديك

ما يدحض هذا التشكيك ؟

لمن لا يعرف حقيقة هذا الأمر فإنني والله الحمد أعتبر من الذين يشار إليهم بالبنان في مجالي ، وإدارة الشركة الغربية قادرة على تطوري بشكل مستمر وحلق خطط بديلة لتربعي على القمة مما يجعلني دائماً في أول السبق .

ولكن البعض لا يدرك أهميتك أو الفائدة منك ؟

أنا مؤمن بأن الذين لا يعرفون أهميتي هم الذين لم يسبق لهم شراء الأطعمة الجاهزة من المطاعم ، وهؤلاء في إعتقادي لا يعيشون في زمننا الحالي .

بصراحة .. هل تعتبر نفسك صعب المنال ؟ أو بمعنى آخر لا يمكن الوصول لك ؟

بفضل الله أنا منتج إجتماعي ومطلوب من الجميع ، ويمكن إيجاد سهولة لدى محلات الجملة التي بجوار حلقة الخضار . وإذا كنت ترى أن المسافة بعيدة فيمكنك الذهاب إلى المحلات القريبة منا هنا بجوار دوار النجوم .

أشعر من كلامك بأنك تمتلك ثقة كبيرة في نفسك . ياترى ما السبب وراء هذه الثقة ؟

لا يخفى على الجميع تميزي بنوعية خاصة من الورق ، بالإضافة إلى القدرة العالية للشركة الغربية في سرعة تلبية طلبات العملاء وإيصالي لشريحة كبيرة من المستهلكين في كافة أنحاء المملكة .

هل أفهم من ذلك بأنك لازمت النجاح من أول يوم تم انتاجك فيه ؟

الاعتراف بالحق فضيلة . وأنا لا أنكر بأنني تعرضت إلى بعض الاخفاقات في بداية مشواري العملي بسبب بعض الأخطاء في التصنيع أو إفتقار الورق إلى الجودة المطلوبة ، ولكن ذلك ما جعلني منتجاً ناجحاً بكل المقاييس حالياً ، أي بمعنى آخر " كان زمان وجبر " .

كلمة أخيرة للسادة القراء .

أسف على الإطالة ، ولكني أود أن أؤكد للجميع بأنني دائماً أبحث عن التميز ، وأن أكون الأول على أقراني . وإن شاء الله سوف أصل إلى هدفي وهو تحقيق مبيعات شهرية تتخطى 500 طن ، والأيام القادمة ستثبت ذلك .