

اقتصاد و بیمه

پرتیراژترین نشریه اقتصادی کشور | رتبه دوم نشریات بیمه ای کشور بر اساس ارزیابی معاونت مطبوعاتی وزارت ارشاد

EGHTESAD-O-BIMEHMONTHLYMAGAZINE | ماهنامه اقتصاد و بیمه | شماره ۱۷۴ | خرداد ۱۴۰۴ | قیمت ۱۵۰۰ تومان



پتروشیمی قائد بصیر؛ نماد خود باوری و شکوفایی

دکترین موفق فرهاد جهانگیری در جهت تعالی روز افزون «شبصیر»



گزارش مجامع منتخب روز

طلوع دوباره آفتاب در شرکت مارگلین

کویر تابر تجلی یک مجموعه افتخار آفرین و دانش بنیان

یزدباف YAZDBAF



یزدباف تجلی هنر و صنعت ایرانی

Yazdbafshop.ir

بیمه موبایل سامان

انواع پوشش‌های آبدیدگی، سرقت، شکستگی و ...



نصب اپلیکیشن

ادعا نیست !!!

ما بی رقیب هستیم

تولید تایر شاسی بلندها از رینگ ۱۶ تا ۲۰

کویر تایر





ماهنامه اقتصاد و بیمه
شماره ۱۷۴ - خرداد ۱۴۰۴

دسترسی اختصاصی به فایل نشریه در بانک نشریات کشور

Magiran.com

همکاران این شماره: امیر سرتیپ عباس شریعت، دکتر داوود قاسمی، مهران امیرحسینی، صدیقه سرخوش‌لر، انیتا کرباسی، آریتا امیرحسینی، آوات کسکه و مهدی خلج

آدرس نشریه: خیابان جمهوری - جنب کافه نادری - کوی جمالی - پلاک ۹

آدرس تحریریه: میدان بهارستان - کوچه اصناف - پلاک ۲
کد پستی: ۱۱۴۹۹۱۵۹۱۴

تلفن: ۶۶۷۰۴۳۸۷ - ۳۶۴۱۶۱۰۲ - ۸۸۹۲۶۳۱۱

تلفکس: ۳۶۴۱۶۱۰۸

Berand3090@yahoo.com : ایمیل سردبیر

Website : Www.Eghtesadobimeh.ir

Email : Eghtesadobimeh@yahoo.com

بانم‌خالوکت

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: آناهیتا امیرحسینی

سردبیر: خسرو امیرحسینی

مدیر بازرگانی و دبیرمجامع: صدیقه سرخوش‌لر

دبیر تحریریه: مهدی خلج

مدیر اجرائی: مهران امیرحسینی

صفحه آرای میلااد شهباز

وب‌سایت: مسعود کفائی

ویراستار: توماج راد

ناظر چاپ: مهدی خلج

چاپ: چاپ یزدا | توزیع: نوآوران پاریسیان

کلام رهبری



تولید بالای نفت در فرهنگ نفت و فروش نفت و بازار نفت یک چیز مثبتی است. تولید را بالا ببریم، صادرات نفت را هم افزایش بدهیم، چیز خوبی است، کشور هم به آن احتیاج دارد؛ در این شکی نیست، منتها بهتر از آن، این است که ما نفت را دارای ارزش افزوده نکنیم. این نفتی که ما از چاه در می‌آوریم، می‌فرستیم بیرون، پولش را می‌گیریم، هیچ ارزش افزوده‌ای ندارد؛ روزه روز هم نفت کم می‌شود. اگر بتوانیم ما این نفت را یا آن گاز را تبدیل کنیم به کالایی که دارای ارزش افزوده باشد برای کشور، این خوب است. سیاست را این قرار بدهید - به موازات کارهایی که برای تولید نفت و فروش نفت و کارآمد شدن چاههای نفت و امثال اینها انجام می‌گیرد - که ما بتوانیم فرآورده تولید کنیم، صنایع پایین دستی پتروشیمی را فعال کنیم؛ خوب، قسمتهای بالادستیاش خوشبختانه خوب است، کارهای خوبی انجام گرفته است اما قسمتهای پایین دستی را فعال کنیم؛ اشتغال به وجود بیاید، کار به وجود بیاید. در این جهش تولید، برخی از بخش‌ها، بخش‌های پیشرو هستند که این چیز بسیار با مسئله مهمی است. بخصوص در شرایط کنونی کشور و نیازی که به ارز وجود دارد، این طبعاً ارزشی خواهد بود. صنعت پتروشیمی پیشرفت چشمگیری داشته، همین بایستی ادامه پیدا کند، این حرکت تولیدی در کشور بایستی ادامه پیدا کند و موانع تولید از سر راه تولید برداشته بشود.

شرح عکس جلد

دکتر فرهاد جهانگیری: مدیر عامل شرکت پتروشیمی قائد بصیر

دکتر فرهاد جهانگیری از جمله مدیران جوان و محقق در صنعت پتروشیمی کشورمان میباشد که با پیاده سازی برنامه ها و سیاستهای مدون مدیریتی در سه بعد کوتاه مدت - میان مدت و بلند مدت توانسته است پتروشیمی قائد بصیر را در یک مسیر صعودی عملکردی قرار دهد. این مدیر شاخص و برجسته کشورمان که به شایستگی به فراز و فرودهای صنعت پتروشیمی آشنا بوده و شناخت دقیقی از نقاط ضعف و قدرت این صنعت پیشران اقتصاد ایران عزیز دارد در مقام یک مدیر تحول خواه و محقق در صنعت نفت - گاز و پتروشیمی به واقع موفق شده است این مجموعه را به عنوان یک مجموعه عظیم دانش بنیان به عنوان شرکتی پیشرو در این صنعت معرفی سازد. شکسته شدن تمام رکوردهای تولید - فروش و سودآوری در کنار مدیریت و کنترل هزینه ها و ارتقای بهره وری سازمان در تمام شاخص ها باعث شده که پتروشیمی قائد بصیر در دوره سکنداری دکتر جهانگیری درخشان ترین دوران عملکردی خود را تجربه کرده و سودآوری شیرینی را برای ذینفعان خود ارمانگن بیاید.

شکستن رکورد تولید انواع گریدهای ABS در سال ۱۴۰۳ با افزایش ۸ درصدی به نسبت سال گذشته و رسیدن به رقم ۴۵/۳۵۸ تن در این محصول که از بدو تاسیس شرکت بی سابقه بوده در کنار شکستن رکورد فروش مقداری شرکت با حدود ۱۱ درصد افزایش و رسیدن به رقم ۴۶/۳۵۹ تن که در تاریخ فعالیت شرکت تولیدات پتروشیمی قائد بصیر بی سابقه بوده از جمله دستاوردهای درخشان «شصت و سه» در سال مالی مورد گزارش بوده است.

دکتر فرهاد جهانگیری هم اکنون در مقام یک عضو شاخص هیئت مدیره شرکت پتروشیمی قائد بصیر (شصت و سه) و هم پیشتر در منصب قائم مقامی هلدینگ انرژی سپهر و ریاست هیات مدیره هلدینگ انرژی سپهر به عنوان مدیری کاران و کاربلد یکی از مدیران متبحر بوده که بیشترین حمایت را از جامعه کارگری داشته و با حمایت تمام قد از توان متخصصان داخلی و کارشناسان نشان داده که خودباوری و اعتماد به توان متخصصان میتواند بانی پیشرفتی چشمگیر در عملکرد هر مجموعه باشد.

برای داشتن چنین مدیرانی میانه میدان و پیشقراول در صف خدمت باید دست به بلندای آسمان گشود و بر نقش و نفس حضورشان در این زمین پرگهر سر به خاک سایید.

جناب آقای دکتر محمد فراهانی

انتصاب شایسته حضرتعالی به سمت مدیریت روابط عمومی فولاد هرمزگان تبریک عرض نموده، موفقیت و سربلندی روز افزون شما از درگاه خداوند متعال خواهانیم. مطمئناً حضور مدیر با تجربه و خوشنامی همچون جنابعالی مایه خیر و برکت برای مجموعه فولاد هرمزگان و تعامل بیشتر با اصحاب رسانه خواهد بود.

امیرحسینی
مدیرمسئول و سردبیر نشریه اقتصاد و بیمه

استاد گرانقدر جناب آقای حجت مرادی

انتصاب شایسته حضرتعالی را به سمت مدیریت روابط عمومی پتروشیمی جم پیلن تبریک عرض می نمایم و باور راسخ داریم که حضور پربرکت و مسئولانه شما در این مسئولیت بعنوان مدیری مجرب و کاربلد نوبدبخش عصری تازه در تعامل بین آن مجموعه عظیم تولیدی با رسانه ها خواهد بود.

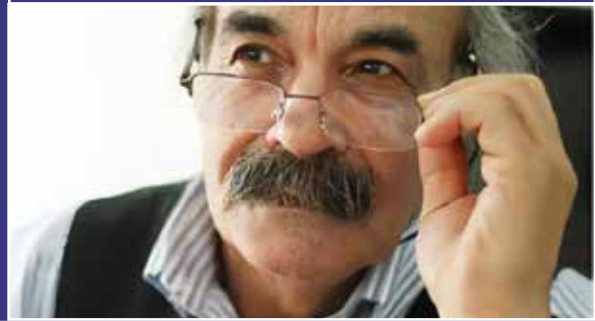
امیرحسینی
مدیرمسئول و سردبیر نشریه اقتصاد و بیمه

شیران بی ادعای تلاش



در روزهای پرتراکم مجامع سالانه شرکتهای بوسی که سال مالی آنها در ۲۹ اسفند ۱۴۰۳ به پایان میرسد و میبایست تا ۳۱ تیرماه مجامع سالانه خود را برگزار کنند، شده است که در روزهای شلوغ اردیبهشت و خرداد تا برگزاری روزانه بیش از ۳۰ مجمع سالانه را در تهران شاهد باشیم که بایست با شهادت اقرار کرد که خیل عظیمی از این مجامع در سالن های مجموعه ورزشی فرهنگی تلاش ((متعلق به وزارت کار - رفاه و تامین اجتماعی)) تشکیل میگردد. برای برگزاری هرچه با شکوه و منظم تر این مجامع در صنایع مختلف طی سالی که سرمایه گذاری برای تولید اولویت اصلی آن میباشد، مردان و زنانی بی ادعا - تلاشگر و دلسوز در این مجموعه بیشترین همدلیگری و مساعدت را چه با مدیران و معاونین شرکتهای هلدینگ ها و چه با اصحاب رسانه و خبرنگاران داشته و دارند تا مجامع به بهترین شکل و با نظم مثال زدنی برگزار گردد. در سازماندهی، خدمات رسانی، حراست، حفاظت، اتاق فرمان، مدیریت و... این پرسنل سختکوش به شهادت همه منصفان و ذینفعان بازار سرمایه برای برگزاری هرچه باشکوه تر و منظم تر شدن مجامع سنگ گذرده و میگذراند که به همت و اهمیت این عزیزان خالصانه و خاضعانه خدقوت و دست مرزاد میگوییم

گزارش کامل مجامع به همراه آلبوم تصاویر در وب سایت نشریه به آدرس www.eghtesadobimeh.ir بارگذاری شده است.



برای ایران جان

معرکهای حتی با آمریکا و صدام، گلوله‌ی اول را شلیک کرده و در همه‌ی موارد، پس از حمله‌ی دشمن از خود دفاع کرده و البته ضربت متقابل را محکم فرود آورده است. این انقلاب از آغاز تا امروز نه بی‌رحم و خونریز بوده و نه منفعل و مردد. با صراحت و شجاعت در برابر زورگویان و گردنکشان ایستاده و از مظلومان و مستضعفان دفاع کرده است. این جوانمردی و مروت انقلابی، این صداقت و صراحت و اقتدار، این دامنه‌ی عمل جهانی و منطقه‌ای در کنار مظلومان جهان، مایه‌ی سربلندی ایران و ایرانی است، و همواره چنین باد.

شاید بهتر باشد جملات مقام معظم رهبری را دوباره گوشزد کنیم که عزیزان! نادانسته‌ها را جز با تجربه‌ی خود یا گوش سپردن به تجربه‌ی دیگران نمیتوان دانست. بسیاری از آنچه را ما دیده و آموخته‌ایم، نسل شما هنوز نیازمندی و ندیده است. ما دیده‌ایم و شما خواهید دید. دهه‌های آینده دهه‌های شما است و شما باید که باید کار آزموده و پُرانگیزه از انقلاب خود حراست کنید و آن را هر چه بیشتر به آرمان بزرگش که ایجاد تمدن نوین اسلامی و آمادگی برای طلوع خورشید ولایت عظمی (ارواحناfade) است، نزدیک کنید. برای برداشتن گامهای استوار در آینده، باید گذشته را درست شناخت و از تجربه‌ها درس گرفت؛ اگر از این راهبرد غفلت شود، دروغها به جای حقیقت خواهند نشست و آینده مورد تهدیدهای ناشناخته قرار خواهد گرفت. دشمنان انقلاب با انگیزه‌های قوی، تحریف و دروغ‌پردازی دربارهای گذشته و حتی زمان حال را دنبال میکنند و از پول و همه‌ی ابزارها برای آن بهره میگیرند. رهزنان فکر و عقیده و آگاهی بسیاریند؛ حقیقت را از دشمن و پیادان نظامش نمیتوان شنید.

اما راه طی شده فقط قطعه‌ای از مسیر افتخارآمیز به سوی آرمانهای بلند نظام جمهوری اسلامی است. دنباله‌ی این مسیر که به گمان زیاد، به دشواری گذشته‌ها نیست، باید با همت و هشیاری و سرعت عمل و ابتکار شما جوانان طی شود. مدیران جوان، کارگزاران جوان، اندیشمندان جوان، فعالان جوان، در همه‌ی میدانهای سیاسی و اقتصادی و فرهنگی و بین‌المللی و نیز در عرصه‌های دین و اخلاق و معنویت و عدالت، باید شانه‌های خود را به زیر بار مسئولیت دهند. از تجربه‌ها و عبرت‌های گذشته بهره گیرند، نگاه انقلابی و روحیه انقلابی و عمل جهادی را به کار بندند و ایران عزیز را الگوی کامل نظام پیشرفته‌ی اسلامی بسازند. نیروی انسانی مستعد و کارآمد با زیربنای عمیق و اصیل ایمانی و دینی؛ مهم‌ترین ظرفیت امیدبخش کشور نکته‌ی مهمی که باید اینده‌سازان در نظر داشته باشند، این است که در کشوری زندگی میکنند که از نظر ظرفیتهای طبیعی و انسانی، کهن‌تاریخ است و بسیاری از این ظرفیتهای با غفلت دست‌اندرکاران تاکنون بی‌استفاده یا کم‌استفاده مانده است. همت‌های بلند و انگیزه‌های جوان و انقلابی، خواهند توانست آنها را فعال و در پیشرفت مادی و معنوی کشور به معنی واقعی جهش ایجاد کنند.

مهم‌ترین ظرفیت امیدبخش کشور، نیروی انسانی مستعد و کارآمد با زیربنای عمیق و اصیل ایمانی و دینی است. جمعیت جوان زیر ۴۰ سال که بخش مهمی از آن نتیجه‌ی موج جمعیتی ایجادشده در دهه‌ی ۶۰ است، فرصت ارزشمندی برای کشور است. ۴۶ میلیون نفر در سنین میانه‌ی ۱۵ و ۴۰ سالگی، نزدیک به ۱۴ میلیون نفر دارای تحصیلات عالی، رتبه‌ی دوم جهان در دانش‌آموختگان علوم و مهندسی، انبوه جوانانی که با روحیه‌ی انقلابی رشد کرده و آماده‌ی تلاش جهادی برای کشورند، و جمع چشمگیر جوانان محقق و اندیشمندی که به آفرینش‌های علمی و فرهنگی و صنعتی و غیره اشتغال دارند؛ اینها ثروت عظیمی برای کشور است که هیچ اندوختنی مادی با آن مقایسه نمیتواند شد.

به‌جز اینها، فرصتهای مادی کشور نیز فهرستی طولانی را تشکیل میدهد که مدیران کارآمد و پُرانگیزه و خردمند میتوانند با فعال کردن و بهره‌گیری از آن، درآمدهای ملی را با جهشی نمایان افزایش داده و کشور را ثروتمند و بی‌نیاز و به معنی واقعی دارای اعتمادبه‌نفس کنند و مشکلات کنونی را برطرف نمایند. ایران با دارا بودن یک درصد جمعیت جهان، دارای ۷ درصد ذخایر معدنی جهان است؛ منابع عظیم زیرزمینی، موقعیت استثنائی جغرافیایی میان شرق و غرب و شمال و جنوب، بازار بزرگ ملی، بازار بزرگ منطقه‌ای با داشتن ۱۵ همسایه با ۶۰۰ میلیون جمعیت، سواحل دریایی طولانی، حاصلخیزی زمین با محصولات متنوع کشاورزی و باغی، اقتصاد بزرگ و متنوع، بخشهایی از ظرفیتهای کشور است؛ بسیاری از ظرفیتهای دست‌خورده مانده است. گفته شده است که ایران از نظر ظرفیتهای استفاده‌نشده‌ی طبیعی و انسانی در رتبه‌ی اول جهان است. بی‌شک شما جوانان مؤمن و پرتلاش خواهید توانست این عیب بزرگ را برطرف کنید. دهه‌ی دوم چشم‌انداز، باید زمان تمرکز بر بهره‌برداری از دستاوردهای گذشته و نیز ظرفیتهای استفاده‌نشده باشد و پیشرفت کشور از جمله در بخش تولید و اقتصاد ملی ارتقاء یابد.

من فرزند خاک ایرانم، سرزمینم را دوست دارم و هنگامی که کلمه ایران را به زبان می‌آورم غرور فراوانی در وجود احساس می‌کنم زیرا در جای این مرز و بوم آثار تلاش و غیرت و مردانگی‌های بسیاری نقش بسته و مردمان بزرگی از همین خاک، سربلند و با افتخار به آسمان‌ها پرواز کرده‌اند.

ایران خانه من است و من وطنم را و آسمانم را دوست دارم، وطنم را وقتی شمالش می‌بارد، جنوبش پر از گرد و غبار می‌شود، شرقش آفتاب می‌گیرد و غربش را اسپیدی برف می‌پوشاند دوست دارم و می‌دانم روزی که روحم از این خاک مقدس جدا شود همچنان در آسمان‌ها ایش پرواز خواهد کرد. در روزگاران دفاع مقدس فاقد از هر نژاد و تیره‌ای در پشت خاکریزها با همه زبان نجوا می‌کردیم که پرچم مقدس کشور ما از سه رنگ سبز، قرمز و سفید تشکیل شده که سبزش نمادی از اسلام، سفیدش نشانه صلح و سرخش نماد رشادت و شهادت می‌باشد و ما فرزندان این خاک، از پدران و اجداد خود به ارث برده ایم که برای سربلندی کشورمان ایران و به اهتزاز در آمدن پرچمش در عرصه‌های مختلف لحظه‌ای از پای ننشینیم و همه تلاش خود را بکنیم تا به کشور خود خدمت کرده و ایرانی آزاد و آباد داشته باشیم و پای نفوذ و دست‌دخالت بیگانگان را مانند همیشه از آن کوتاه نگه داریم. اما اکنون مصمم بر این موضوع هستیم که باید کاری را دست کاردان‌ها سپرد تا بهره بردن از توان و دانش متخصصان بتوانیم از تنگناها عبور کنیم.

باور بفرمایید مطالعه و بررسی سندهای برنامه ریزی در ایران نظیر برنامه‌های توسعه ۵ ساله، بودجه‌های سالانه، اهداف صنعتی و برنامه‌هایی که مشخص نیست توسط کدام یک از عزیزان متوهم در بدنه دولت نوشته میشود. بیشتر به غمناکه شباهت دارد تا برنامه و شوریه‌خانه تر آنکه مشخص هم نیست که توسط کدام یک از نمایندگان در مجلس تصویب میگردد.

شاید یکی از برنامه‌هایی که هر ۵ سال یکبار حواشی و مجادله‌های مختلفی پیرامون آن مطرح میشود و سپس برای ۵ سال خبری از آن برنامه‌های ۲۰۰ الی ۳۰۰ صفحه‌ای که ۵ سال برایش هزاران دلیل و برهان آورده شده، نمیشود برنامه‌های توسعه ۵ ساله کشور است. برنامه‌هایی که به واقع جز برای تهیه کنندگان شاغل در بدنه ناکارآمد دولت‌ها و چند نماینده مجلس حاضر در کمیسیون‌های تخصصی و غیر تخصصی مجلس، نه سودی برای کسی دارد و نه کسی به آن اهمیت میدهد و مخلص کلام آنکه برنامه‌هایی است که هرگز اجرا نمیشود.

باور کنید اگر در هنگام مطالعه برنامه هفتم توسعه و راهکارهای قاطعانه دولت و بانک مرکزی، فراموش کنید که در ایران زندگی میکنید، زبان تحسین بر این برنامه خواهید گشود، اما چه حیف که اینجا ایران است و بسیاری از برنامه‌ها بر اساس آرزوها نوشته میشوند ولی هرگز خوانده و عملی نخواهد شد.

آن روز که جهان میان شرق و غرب مادی تقسیم شده بود و کسی گمان یک نهضت بزرگ دینی را نمیدید، انقلاب اسلامی ایران، با قدرت و شکوه پا به میدان نهاد؛ چهارچوبها را شکست؛ کهنگی کلیشه‌ها را به رخ دنیا کشید؛ دین و دنیا را در کنار هم مطرح کرد و آغاز عصر جدیدی را اعلام نمود. طبیعی بود که سردمداران گمراهی و ستم‌واکنش نشان دهند. اما این واکنش ناکام ماند. چپ و راست مدرنیته، از تظاهر به نشنیدن این صدای جدید و متفاوت، تا تلاش گسترده و گونه‌گون برای خفه کردن آن، هرچه کردند به اجل محتوم خود نزدیک‌تر شدند. همانطور که در بیانیه گام دوم انقلاب قید شده است از یاد نبریم که انقلاب اسلامی همچون پدیده‌ی زنده و بارآده، همواره دارای انعطاف و آمادگی تصحیح خطاهای خویش است، اما تجدیدنظرپذیر و اهل انفعال نیست. به تقدفا حساسیت مثبت نشان میدهد و آن را نعمت خدا و هشدار به صاحبان حرفهای بی‌عمل می‌شمارد، اما به هیچ بهانه‌ای از ارزشهایش که بحمدالله با ایمان دینی مردم آمیخته است، فاصله نمیگیرد. انقلاب اسلامی پس از نظام‌سازی، به رکود و خموشی دچار نشده و نمیشود و میان جوشش انقلابی و نظم سیاسی و اجتماعی تضاد و ناسازگاری نمیبیند، بلکه از نظریه‌ی نظام انقلابی تا بد دفاع میکند.

جمهوری اسلامی، متحجر و در برابر پدیده‌ها و موقعیتهای نو به نو، فاقد احساس و ادراک نیست، اما به اصول خود بشتد پایبند و به مرزبندی‌های خود با رقیبان و دشمنان بشتد حساس است. با خطوط اصلی خود هرگز بی‌مبالائی نمیکند و برایش مهم است که چرا بماند و چگونه بماند. بی‌شک فاصله‌ی میان بایدها و واقعیتهای، همواره وجدانهای آرمان‌خواه را عذاب داده و میدهد، اما این، فاصله‌ی طی‌شدنی است و در چهل سال گذشته در مواردی بارها طی شده است و بی‌شک در آینده، با حضور نسل جوان مؤمن و دانا و پُرانگیزه، با قدرت بیشتر طی خواهد شد.

انقلاب اسلامی ملت ایران، قدرتمند اما مهربان و باگذشت و حتی مظلوم بوده است. مرتکب افراطها و چپ‌روی‌هایی که مایه‌ی ننگ بسیاری از قیامها و جنبشها است، نشده است. در هیچ

دنیا دنیا آرامش با بیمه پارسیان

برگزاری مجمع اولین شرکت بیمه در سال ۱۴۰۴

تقسیم بیشترین سود در تاریخ صنعت بیمه در مجمع عادی سالانه بیمه پارسیان



مدیریت

فعالیت‌های حوزه اقتصادی

- جذب حدود ۷۵۵/۱۷۳ میلیارد ریال حق بیمه با صدور حدود ۲/۰۳۲/۳۹۳ بیمه نامه
- پرداخت حدود ۱۲۲/۰۲۶ میلیارد ریال خسارت به زیان دیده گان در حدود ۱/۲۲۴/۵۰۳ پرونده خسارت
- رشد ۴۰٪ مبلغی در بیمه نامه های صادر شده
- فراهم سازی بستر اشتغال مستقیم حدود ۱۰۰۰ نفر به عنوان کارکنان شرکت در سطوح مختلف سازمانی
- افزایش هدایت شده تعداد نمایندگان بیمه ای و ایجاد بستر اشتغال برای بیش از ۲۶۰۰ نفر به عنوان نمایندگان بیمه ای شرکت
- ایجاد غیر مستقیم اشتغال برای حدود ۱۰۰۰۰ نفر به واسطه همکاری با بیمه پارسیان و اجزای شبکه فروش و پرداخت خسارت آن

برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای جدید توزیع

شرکت بیمه پارسیان به منظور توسعه نوآوری محصول و اتخاذ تصمیمات بر مبنای خط مشی مدیریت مشارکتی، نسبت به جمع‌آوری ایده‌های محصولات جدید از منابع مختلف نظیر الگوبرداری از شرکتهای معتبر خارجی و داخلی، دریافت پیشنهادهای شبکه فروش و روندهای نوآورانه ایده‌پردازی و همچنین راهاندازی کمیته محصول مبادرت نموده است.

کمیته محصول شرکت بیمه پارسیان به عنوان کمیته‌های چند تخصصی و زیرساختی برای گسترش نوآوری در حوزه محصولات بیمه پارسیان عمل نموده و بسترسازی، تصمیم‌سازی و راهبری امور مختلف مرتبط با ایجاد محصولات جدید و یا ارتقای محصولات موجود را انجام داده و زمینه را برای دسترسی و کسب بخشهای جدید بازار فراهم میسازد برخی از محصولات طراحی شده در سال ۱۴۰۳ به شرح زیر است:

محصول بیمه زندگی مستمری
محصول بیمه مکمل حوادث رانندگان
محصول بیمه حوادث ورزشی

پرداخت یکجای و پوشش معافیت از پرداخت حق بیمه بیمه های زندگی
طرح ارایه تسهیلات به بیمه گزاران بیمه های زندگی برای پرداخت حق بیمه (وام بیمه)
همچنین به منظور برآورده سازی نیازهای بخشهای خاص بازار بیمه کشور و پاسخگویی به نیازهای ویژه مشتریان این بخشها،

بیمه پارسیان نسبت به عرضه مجموعه پوششهای بیمه‌ای در قالب بسته محصول مختص ایشان اقدام نموده است که در این ارتباط میتوان به موارد زیر اشاره نمود:

(۱) بسته بیمه ای ویژه مدارس؛ دربرگیرنده پوششهای بیمه‌ای مورد نیاز مراکز آموزشی، دانشآموزان، اولیا و مربیان و سایر موضوعات مرتبط با این مراکز
(۲) بسته ویژه سفر؛ دربرگیرنده پوششهای حوادث، خودرو و آتشنسوزی قابل استفاده در زمان سفر

(۳) بسته حمایت از شبکه توزیع کالاهای تندمصرف؛ به منظور حمایت بیمه‌ای از زنجیره تولید، عمده فروشی، خرده فروشی و فروشگاههای عرضه کالاهای فسادپذیر و تندمصرف

(۴) طرح جامع پشتیبان دارنده بیمه شخص ثالث؛ به منظور تامین نیازهای بیمه‌ای راننده مقصر حادثه در حوادث رانندگی

((حامی، ستاره، سکه، فراز، لیام و...)) (۵) طرحهای بیمه ای زندگی
(۶) طرح مسافرتی اتباع خارجی

مجمع عمومی فوق العاده صاحبان سهام شرکت بیمه پارسیان (سهامی عام) مورخ شنبه ۱۴۰۴/۰۲/۲۰ در محل مرکز همایش‌های مدیریت صنعتی تشکیل گردید.

در این مجمع که با حضور ۷۴/۸۷ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، نماینده بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای مصطفی شهریاری بود، که آقایان عبدالرحمن صادقی باطانی و میثم طهماسب زاده در مقام نظار اول و دوم و آقای مجید بنویدی به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

در ادامه با قرائت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیت‌های صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰ و پس از استماع گزارش حسابرس و بازرس قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورت‌های مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۶۲۵ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

همچنین، موسسه هوشیار ممیز به عنوان حسابرس اصلی، موسسه بیات رایان به عنوان حسابرس علی البدل و روزنامه اطلاعات به عنوان روزنامه رسمی شرکت برای سال آتی مورد تایید و تصویب سهامداران قرار گرفتند.

آخرین اعضای هیئت مدیره در سال مالی مورد گزارش به شرح ذیل بوده است:

| گروه مالی پارسیان | مصطفی شهریاری | رئیس هیئت مدیره | غیر موظف |
|-------------------------------|--------------------|----------------------|----------|
| گروه سرمایه گذاری تدبیر | ناهر صفاجو | عضو هیئت مدیره | موظف |
| صبا تامین پارسیان | مجید بنویدی | عضو هیئت مدیره | موظف |
| خدمات مشاور خردپروز | علی مدرسی نیا یزدی | عضو هیئت مدیره | موظف |
| مدیریت سرمایه گذاری کوثر بهمن | چنگیز مروج | نایب رئیس هیئت مدیره | غیر موظف |

در ابتدای این مجمع، بنویدی، مدیرعامل و عضو هیات مدیره بیمه پارسیان ضمن ارایه گزارشی جامع از دستاوردهای شرکت در سال مالی گذشته، به تشریح اقدامات کلیدی هیات مدیره، برنامه استراتژیک تدوین شده، سرمایه‌گذاری‌های صورت گرفته و وضعیت مطلوب مالی شرکت پرداخت و در خصوص برنامه ریزی در جهت ایجاد حاشیه سود مناسب برای شرکت و سهامداران به عملیاتی ساختن راهبردهای مدنظر مدیریت تاکید کرد که با استقبال سهامداران روبرو شد.

نقاط قوت و قابل بهبود داخلی شرکت

نقاط قوت:

- ۱) قوت برند و اعتبار شرکت
- ۲) برخورداری از سهامداران معتبر
- ۳) کارکنان شایسته و متخصص
- ۴) تنوع و گستردگی محصولات
- ۵) شبکه فروش گسترده
- ۶) زیرساخت‌های نرم‌افزاری و شبکه‌های
- ۷) برخورداری از ظرفیت قرارداد اتکایی
- ۸) گستردگی مراکز درمانی طرف قرارداد

نقاط قابل بهبود:

- ۱) عدم یکپارچگی ارتباط با مشتریان
- ۲) مطالبات معوق از بیمه‌گزاران
- ۳) بالا بودن نسبت خسارت
- ۴) پایین بودن سرمایه شرکت
- ۵) بهبود فرایند بازاریابی



پتروشیمی قاند بصیر؛ نماد خود باوری و شکوفایی

دکترین موفق فرهاد جهانگیری در جهت توسعه روز افزون « بصیر »

ارتقای درخشان عملکرد تولیدی - عملیاتی - فروش در تداوم روند صعودی سود آوری



عنوان محصولات دانش بنیان از سوی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ، به عنوان شرکت دانش بنیان تولیدی مفتخر گردیده است .

مدیر عامل مجموعه در ادامه به ارائه تحلیلی ناب از وضعیت صنعت پتروشیمی در سطح منطقه ای و تبیین وضعیت صنعت پتروشیمی در داخل کشورمان پرداخت و اعلام داشت که در تداوم روند صعودی عملکردی، میزان تولید مجموعه در طی سال مورد گزارش با رشد ۸ درصدی به عدد ۴۶,۳۵۸ تن رسید که در نتیجه آن با رشد ۱۹ درصدی، سود کسب شده به مبلغ ۱۳,۹۲۲,۴۱۵ میلیارد رسید که بیش از ۹۵ درصد این سود حاصل از فعالیت عملیاتی بوده است .

عضو هیئت مدیره شرکت همچنین خاطر نشان کرد که تولیدات شرکت در حوزه های لوازم خانگی ۴۶ درصد ، ساختمان ۵ درصد ، خودرو ۵ درصد ، پزشکی ۱ درصد ، الکترونیک ۵ درصد و سایر ۱۹ درصد می باشد .

دکتر فرهاد جهانگیری در ادامه با تصریح اینکه در تولید EPS ؛ استارین منومر ۵۴ درصد ، بوتادین ۱۶ درصد ، اکریلو نیتریل ۲۰ درصد و سایر ۱۰ درصد بهره گرفته می شود تاکید کرد که این سهم مواد اولیه می باشد .

سکاندار « شبصیر» در بخش دیگر از گزارش خود ضمن اعلام اینکه در سال مالی منتهی به پایان اسفند سال ۱۴۰۳ شاهد افزایش ۵۴ درصدی قیمت استارین منومر و رشد ۹۴ درصدی قیمت بوتادین بودیم و قیمت مواد اولیه ما بطور کلی افزایش داشته است اضافه کرد که با رسیدن به تناژ ۴۳,۶۹۰ تن محصول توانستیم با

همت پرسنل خدوم ، همکاری و همراهی هیئت مدیره و حمایت تمام قد سهامداران عمده و هلدینگ بالا دستی به نتایج درخشانی در حوزه های عملکرد تولیدی- مالی و عملیاتی دست یابیم .
به گفته وی در سال جاری برای کسب سهم بیشتر از بازار به دنبال افزایش ظرفیت هستیم .

دکتر فرهاد جهانگیری در فرازی دیگر از گزارش خود اظهار داشت که در سال ۱۴۰۳ با هدف افزایش مبلغ فروش و سود آوری به دنبال مدیریت فروش خارجی و کاهش صادرات بودیم چرا که تمایل مصرف کنندگان داخلی برای خرید بیشتر محصولات شرکت و کاهش قیمت ارزی ما را به این سمت سوق داد که عرضه داخلی خود را فزونی بخشیم .

عضو شاخص هیئت مدیره در قسمتی دیگر از گزارش خود ضمن تبیین اینکه با توجه به تفکیک گریدهای صادراتی و براساس بازاریابی

مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام شرکت پتروشیمی قاند بصیر (سهامی عام) مورخ ۱۴۰۴/۰۳/۰۱ در محل تقاطع خیابان حافظ و جمهوری، ساختمان پردیس چهار سو، طبقه ۷، سالن ۴ تشکیل گردید.

در این مجمع که با حضور ۷۶,۷۸ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره ، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای روح الله نوروزی لهدارینی بود، که آقای علی محبعلی و مهدی باقری در مقام نظار اول و دوم و آقای فرهاد جهانگیری به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند .

در ادامه با قرائت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیتهای صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰ و پس از استماع گزارش حسابرس و بازرس قانونی، مجمع نشینان با طین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۱۶۰۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند .

آخرین اعضای هیئت مدیره در سال مالی مورد گزارش به شرح ذیل بوده است:

| گروه توسعه انرژی تدبیر | فرهاد جهانگیری | عضو هیئت مدیره | موظف - اصلی |
|----------------------------|----------------------------|----------------------|-----------------|
| توسعه صنعت نفت و گاز پرشیا | حسین ابراهیمی | رئیس هیئت مدیره | غیر موظف - اصلی |
| بنیاد پانزده خرداد | محمد مهدی مظاهری تهرانی | عضو هیئت مدیره | غیر موظف - اصلی |
| گروه سرمایه گذاری تدبیر | احسان نظری ناغانی | نایب رئیس هیئت مدیره | غیر موظف - اصلی |
| پالایش پارسین سپهر | سید علیرضا سیف زاده عمرانی | عضو هیئت مدیره | موظف - اصلی |

دکتر فرهاد جهانگیری در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب

سهامداران « بصیر» افزود :
شرکت تولیدات قاند بصیر به عنوان اولین تولید کننده ABS کشور و یکی از پتروشیمی های پیشرو در تولید محصولات شیمیایی و پتروشیمی مطرح در سطح کشوری مطرح میباشد.

به گفته وی عملیات اجرایی طرح تولید محصول ABS در این مجموعه با انعقاد یک قرار داد EPC با شرکت تاجوانی CTCL و دانش فنی شرکت KUMHO از کره جنوبی آغاز و در ادامه بهره برداری تجاری از آن شروع گردید تا با تولید متنوع و عرضه پایدار کوپلیمر ABS و دیگر پلیمرهای مهندسی ، ارائه مشاوره های فنی با بهره گیری از ظرفیت پرسنل متخصص و مجرب و با استفاده از فناوری های روز دنیا و رعایت استانداردهای زیست محیطی در بازارهای داخلی و بین المللی در راستای تحقق منافع ذینفعان گام بردارد .

سکاندار شرکت اضافه کرد :
شرکت تولیدات پتروشیمی قاند بصیر در تاریخ ۳۰/۰۵/۱۴۰۱ با تأیید چهار محصول خود به



دکتر فرهاد جهانگیری ضمن تصریح شرکت تولیدات پتروشیمی قاند بصیر به عنوان اولین تولید کننده ABS کشور طی دو سال گذشته با توسعه واحد تولیدی و توفیق در تولید محصولات جدید پلی استارین و آلیاژهای پلیمری ، برای تولید سالانه ۳۶ هزار تن محصول ABS و ۲ هزار تن محصول پلی استارین معمولی و ۳ هزار تن کامپاند و گرانول پلیمری تغییر یافته است تاکید کرد که با تأیید چهار محصول این مجموعه بزرگ کشور عزیزمان به عنوان محصولات دانش بنیان از سوی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، پتروشیمی قاند بصیر به عنوان شرکت دانش بنیان تولیدی مفتخر به کسب جوایز متعدد در شاخص های تولید- کیفیت محصول -استانداردهای جهانی و... گردیده است. مدیرعامل مدبر و برجسته «شبصیر» با اعلام اینکه افزایش ۳۷ درصدی درآمد عملیاتی نسبت به سال گذشته، ناشی از افزایش حجم فروش به میزان ۶۸۹,۴ تن (۱۱ درصد) و افزایش نرخ فروش ABS بوده است اضافه کرد: افزایش ۳۸ درصدی سود عملیاتی سال ۱۴۰۳ نسبت به سال ۱۴۰۲ ناشی از افزایش حجم فروش و افزایش نرخهای فروش نسبت به سال قبل میباشد .

به گفته وی، شکستن رکورد تولید انواع گریدهای ABS در سال ۱۴۰۳ با افزایش ۸ درصدی به نسبت سال گذشته و رسیدن به رقم ۳۵۸/۴۵ تن در این محصول که از بدو تاسیس شرکت بی سابقه بوده است در کنار شکستن رکورد فروش مقداری شرکت با حدود ۱۱ درصد افزایش و رسیدن به رقم ۳۵۹/۴۶ تن که در تاریخ فعالیت شرکت تولیدات پتروشیمی قاند بصیر بی سابقه بوده از جمله دستاوردهای درخشان «شبصیر» در سال مالی مورد گزارش بوده است . مدیر صاحبنام و خوشفکر صنعت پتروشیمی کشورمان همچنین خاطر نشان ساخت که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۳۶/۴۴۸/۸۲۶ میلیاردی در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۲ به مبلغ ۵۰/۵۶/۹۴۳ میلیارد ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۳/۰۲۶/۷۵۴ میلیارد در سال مالی گذشته به مبلغ ۱۷/۹۶۸/۵۴۱ میلیارد در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با ارتقا ۳۷ درصدی درآمدهای عملیاتی و رشد ۳۸ درصدی سود عملیاتی بتواند با کسب مبلغ ۱۳/۹۲۲/۴۱۵ میلیارد سود خالص ، عملکرد درخشان خود را در استمرار روند صعودی سودآوری برای سهامداران و ذینفعان خود تداوم ببخشد .



انبار ۲۰۰۰ مترمربعی مواد شیمیایی، ساخت انبار محصول نهایی ۳۵۰۰ متر مربع، ساخت سیلوری ذخیره مواد به ظرفیت ۸۰۰ تن و... از پروژه های شرکت بود.

فاندد بصیر به دنبال محصولات به روز دانش بنیان است که سهم بیشتری از بازار را پوشش دهند. امسال شرکت موفق شد ABS ضد شعله را تست کند و مجوزهای لازم را دریافت کند در حال حاضر باید یا صبا باتری قرارداد تولید و فروش این محصول را ببندیم. همچنین ABS آنتی باکتریال که در تولید ادوات پزشکی و آزمایشگاهی کاربرد دارد نیز آزمایش شده و آماده دریافت مجوز برای تولید آن هستیم.

شرکت از ناترازی برق مستثنی نیست اما سعی کردیم ظرفیت تولید را با هدف ۵۰ هزار تن را حفظ کنیم و تا جای ممکن از توان شبکه استفاده کنیم.

امسال راکتور ۳۶ تنی واحد pbl، نیروگاه خورشیدی ۱،۵ مگاواتی، نوسازی خط بسته بندی، بهینه سازی سیستم تصفیه پساب صنعتی، طراحی و اجرای سیستم جمع آوری گازهای شیمیایی واحد کامپاند، ارتقای سیستم های کنترلی اندازه گیری انرژی، اجرای سیستم انتقال Sna به سیلوهای جدید و... از برنامه های شرکت است.

حدود ۱۰۰ میلیارد اختلاف نسبت به برگ تشخیص بابت معافیت هاست که اعتراض کرده ایم و برآورد کردیم که رای به نفع شرکت خواهد بود.

به دلیل اینکه سجام ۲ نفر از اعضای هیئت مدیره بسته است نتوانستیم سهام وثیقه آنها را قرار دهیم متأسفانه موفق نشدیم به موقع این کار را انجام دهیم.

قرارداد با پتروشیمی پارس نهایی است و برای مازاد بر آن که نزدیک به ۴ هزار تن است برنامه واردات استاین داریم و با صرفه این کار را انجام خواهیم داد. بنابراین مشکلی پیش نخواهد آمد. قرار داد شرکت با پارس بلند مدت و یکساله است و نگرانی برای آن نداریم، در صورت نیاز هم استاین وارد می کنیم که بی تاثیر بر نرخ ها نخواهد بود.

کل مصرف ABS کشور ۷۳ هزار تن است و هدف گذاری فاند بصیر برای سال جاری ۵۰ هزار تن است. هیچ مشکلی برای تامین نیاز داخلی محصول نداریم.

نرخ گذاری ما به قیمت نشریه بر می گردد، همچنین با توجه به تقاضای مصرف کننده نرخ ها تعیین می شود. فروش ABS جهانی براساس قیمت نشریه است و در هر جایی متفاوت است. ما باید با قیمت ها رقابت کنیم. قیمت ارز در مرکز مبادله نزدیک ۷۰ هزار تومان است و افزایش نرخ ارز باعث افزایش بهای تمام شده می شود. شرکت سعی در حفظ و افزایش حاشیه سود داشته است.

ارز نیما ۴۸ و مبادله ۶۸ هزار تومان است که نرخ فروش را افزایش می دهد. در ترکیه با کومو رقیب هستیم که شرکت بزرگی در جهان است و معافیت خود را عرضه کنیم دارد بنابراین با حاشیه سود بسیار پایینی مجبوریم محصولات خود را عرضه کنیم.

افزایش سرمایه از محل سود انباشته چند سالی است که در دستور کار قرار دارد. تقسیم سود شبصیر به میزان ۱۶۰۰ ریال به ازای هر سهم به تصویب رسید.

حضور مدیران ارشد ستاد اجرایی فرمان امام (ره) - گروه اقتصادی تدبیر و... جمعی از برترین و شناخته شده ترین کارشناسان صنعت پتروشیمی و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ویژه «شبصیر» و تیم مدیریت متعهد و متخصص آن را نشان داد، یخش یک کلیپ زیبا در معرفی و پتانسیل بالای این مجموعه عظیم و بی بدیل، خیرمقدم دکتر سید علیرضا سیف زاده به حضار و اعلام تسلیت مشارالیه بابت فرارسیدن سالگرد شهادت آبت الله رئیسی و همراهان در پرواز بهشت، گزارش جامع و کامل دکتر فرهاد جهانگیری پیرامون اهم دستاوردهای شرکت طی سال مالی مورد گزارش، تشریح برنامه آتی مد نظر مدیریت مجموعه برای تداوم روند صعودی عملکردی در تمام شاخص ها و کسب سهم بیشتر بازارهای داخلی و خارجی، تاکید بر اینکه پتروشیمی فاند بصیر در تولید ABS و گریدهای مختلف دانش بنیان در کشورمان لیدر

انجام شده طی سال های گذشته سهم گرید رنگی از ۱۴ درصد در سال ۱۴۰۰ به ۵۳ درصد در سال ۱۴۰۳ افزایش داشته است افزود: تولید به هنگام، مشتری مداری و ارتقای کیفیت محصولات باعث گردید که در این مهم موفق شویم و با صادرات ۲۶۹۲ تن صادرات ABS از گمرکات کشور کماکان در رتبه اول قرار گیریم.

به گفته وی سهم رقبا در این بازار ۱۴۸۷ تن بوده و عمده صادرات به کشورهای ترکیه می باشد چرا که بازار ترکیه، بازارساز می باشد.

مدیر طراز اول کشورمان در فرازی دیگر از گزارش جامع و مسیوط خود که با استقبال سهامداران و ذینفعان روبرو گردیده بود از ساخت فضای انبار مواد شیمیایی به مساحت ۲۰۰۰ متر مربع، ساخت فضای انبار محصول نهایی به مساحت ۳۵۰۰ متر مربع، نصب و راه اندازی اکستر به ظرفیت ۱۵۰۰ کیلوگرم بر ساعت و نصب و راه اندازی اکستر به ظرفیت ۵۰۰ کیلوگرم بر ساعت به عنوان مهم ترین دستاوردهای شرکت در سال ۱۴۰۳ نام برد.

مدیر خوشفکر و خوشنام صنعت پتروشیمی ایران عزیزمان در ادامه همین قسمت گزارش خود: افزایش تولید و فروش گریدهای رنگی با ارزش افزوده بالاتر، کاهش سهم واردات کشور به ABS از طریق افزایش فروش داخلی و تامین نیاز داخلی با تولید گریدهای متنوع در مورد نیاز صنایع داخلی، اولین حضور در جایزه تعالی صنعت پتروشیمی و کسب رتبه چهار ستاره در جایزه تعالی صنعت پتروشیمی را به عنوان دیگر توفیقات شرکت در سال ۱۴۰۳ برشمرد.

سکاندار «شبصیر» در بخش پایانی گزارش خود از اهتمام جدی تیم مدیریت برای تولید محصولات جدید به عنوان گریدهای جدید و حاشیه سود بالا از جمله ABS ضد شعله، پلیمر آنتی باکتریال دانش بنیان ABS به عنوان اهم برنامه های آتی شرکت خبر داد.

مهمترین نکات مهم مطرح شده

سهم بازار شرکت حدود ۱۰ همت است. تولید شرکت در سال ۱۴۰۳ نسبت به سال قبل آن ۸ درصد افزایش داشته و در سود نیز ۱۹ درصد رشد داشته که معادل ۱۳۹۲ میلیارد تومان بوده است.

۵۴ درصد تولید ABS را استاین تشکیل می دهد که مشکلات و محدودیت های بسیاری برای تهیه آن وجود دارد و بالانس آن در کشور منفی بوده و نسبت تقاضا بر عرضه آن بیشتر است. در هزینه نیز ۴۶ درصد به این ماده تعلق دارد.

۳ - ماده اصلی مصرفی شرکت به طور میانگین حدود ۵۰ درصد افزایش قیمت داشته است.

در سال گذشته فروش داخل ۱۶ درصد افزایش داشت و باید در نظر داشت که سیاست های ارزی در تعلق نگرقتن ارز به لوازم خانگی در این امر تاثیر گذار بود.

سهم صادرات شرکت در سال گذشته کاهش داشت و به ۶۵ درصد رسید زیرا قیمت abs صادراتی مقرون به صرفه نبود که این مساله با اقبال خریداران داخلی همزمان شد.

در سال گذشته ۲۶۹۲ تن صادرات داشتیم. آفریقا، عراق، پاکستان و... نیز در اهداف صادراتی هستند اما محصول باید به کشورهای صادر شود که تکنولوژی استفاده از آن را دارند و ترکیه در ABS هاب منطقه است. ما ۶،۵ درصد معافیت وارداتی که کره در ترکیه دارد را نداریم و پیگیری دریافت آن هستیم.

سهم گرید های رنگی در بازار را که ۵۳ درصد بود حفظ کردیم. سال گذشته ۴۶ هزار تن تولید ABS داشتیم و پلن تولید در سال جاری ۵۰ هزار تن است. واردات ABS به کشور بسیار کاهش یافته است و قراردادهای بسیاری برای تهیه و تحویل محصول داشته ایم.

بیش از ۹۰ درصد پروژه های عمرانی شرکت را به نتیجه رسانده ایم. ساخت





- افزایش سرمایه شرکت از ۴,۵۰۰,۰۰۰ میلیون ریال به ۵,۰۰۰,۰۰۰ میلیون ریال در راستای اصلاح ساختار مالی .

توسعه محصول ترپلیمر ABA

علاوه بر ویژگی های ABS از استحکام ضربه مناسب ، پایداری شیمیایی و ظاهری بهتر بوده ولی نسبت به ABS در برابر شرایط اقلیمی گوناگون بخصوص در فضای باز و در برابر تابش مستقیم نورخورشید مقاوم تر است . کاربرد : قطعات خودرو (جلوپنجره ، قاب آینه بغل) ، تایل های سقفی و پرینترهای سه بعدی .

توسعه محصول پلیمر آنتی باکتریال

علاوه بر تمام ویژگی های فیزیکی و مکانیکی ABS دارای ویژگی آنتی باکتریال بوده به گونه ای که آزمون های تست کشت باکتری را در انستیتو پاستور ایران را پشت سر گذاشته و تاییدیه از این موسسه دریافت کرده است ، همچنین دریافت استاندارد ۱۰۹۰۰ از وزارت بهداشت در حال پیگیری می باشد . کاربرد : صنایع لوازم خانگی ، صنایع پزشکی و دارویی .

توسعه محصول ABS ضد شعله

علاوه بر تمامی ویژگی های فیزیکی و مکانیکی ABS دارای ویژگی خود اطفاء بوده به گونه ای که در آزمون استاندارد UL۹۴ دارای معیار VO است . کاربرد : صنایع باتری سازی ، صنایع الکترونیک ، صنایع خودرویی .

برنامه های آتی شرکت در سال ۱۴۰۴

- ساخت راکتور ۳۶ تنی واحد PBL با هدف افزایش ظرفیت تولید پودر واحد ۲۰۰
- مدیریت مصرف انرژی و استفاده از انرژی های تجدید پذیر (ساخت نیروگاه خورشیدی)
- نوسازی خط بسته بندی .
- بهینه سازی سیستم تصفیه پساب صنعتی مجتمع .
- طراحی و اجراء سیستم جمع آوری گازهای شیمیایی واحد کامپاند .
- ارتقاء سیستم اعلام و اطفاء حریق مجتمع .
- مکانیزه سازی ادتیو سازی واحد کامپاند .
- ارتقاء سیستم های کنترلی اندازه گیری انرژی .
- اجرای سیستم انتقال SAN به سیلورهای جدید .
- دیوار کشی ضلع شمالی مجتمع .

بازار می باشد ، تشویق سهامداران پس از قرانت گزارش مدیرعامل که نشان دهنده ی رضایتمندی حداکثری ذینفعان از عملکرد مدیریت کاربرد مجموعه بود ، ارائه توضیحات تکمیلی جناب سید علیرضا سیف زاده «مرد شماره یک مالی شرکت» پیرامون بندهای حسابرسی ، تایید حسابهای شفاف و کلین مدیر ارشد مالی مجرب و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی ، پاسخگویی دقیق و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط توسط تیم مدیریت برجسته شرکت ، تلاش ستودنی مهندس رضا سبحاق در جهت برگزاری مجمع در نهایت نظم و میزبانی شایسته از کلیه ذینفعان ، تجلیل سهامداران از تدابیر ارزنده تیم مدیریت در کسب توفیقات متعدد از جمله رکورد شکنی در تولید و کسب سود آوری درخشان ، انتخاب موسسه حسابرسی مفید راهبر به عنوان بازرس قانونی و حسابرس شرکت برای سال مالی آتی ، همکاری صمیمانه سرکار خانم پروین معظمی از مدیران ارشد اداره آموزش و کارشناسان خوب شرکت در واحدهای بازرگانی - سهام - مالی و روابط عمومی و... با خبرنگاران جهت پوشش خبری، تقسیم ۷۵ درصدی سود بین سهامداران ، اعلام رسیدن جمع دارایی های شرکت به مبلغ ۳۸/۵۳۶/۹۶۲ میلیارد و تاکید بر اینکه شرکت در سال ۱۴۰۴ به دنبال افزایش سهم خود از بازار و ارتقاء ثروت ذینفعان می باشد از نکات خواندنی این مجمع بود که حیفمان آمد به اسب قلم سپرده نشود .

دستاوردهای شرکت

- تکمیل و تجهیز ورزشگاه چند منظوره به مساحت ۲۲۰۰ متر مربع .
- ساخت سیلورهای ذخیره سازی مواد به ظرفیت ۸۰۰ تن .
- دیوار کشی ضلع غربی مجتمع به طول ۵۰۸ متر .
- در راستای افزایش ایمنی : (خرید یک دستگاه کامیونت آتش نشانی ، تامین و اجرای شبکه آب آتش نشانی و هایدرانت انبارهای شیمیایی و محصول ، اجرای سیستم اطفاء حریق انبار محصول) .
- روشنایی معابر و نصب دوربین های کنترلی ضلع جنوبی .
- بهسازی جاده ورودی به مجمع .
- ارتقاء رتبه شرکت در جایزه تعالی سازمانی و پیشرفت در بین شرکت های زیر مجموعه ستاد اجرائی فرمان حضرت امام (ره) (تقدیرنامه سه ستاره) .

پیام مدیرعامل

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ وَأَنَّ سَعْيَهُ سَوْفَ يُرَىٰ. (التَّجْم: ۳۹ و ۴۰)

و نیست از برای انسان مگر کوشش و تلاشی که انجام داده است و قطعاً ثمره کوشش و تلاش خود را خواهد دید. صنعت و تولید به عنوان مهمترین زیرساخت توسعه اقتصادی کشور هنگامی که از سرمایه انسانی با توان علمی بالا، متخصص، خلاق و دیدگاهی همراه با نوآوری برخوردار باشد زمینه ساز رشد، بالندگی، توسعه صنعتی و ایجادکننده اقتصادی پویا و تولید محور می شود.

مادر شرکت تولیدات پتروشیمی قائد بصیر همواره تلاش نموده ایم با تمرکز بر مشتری مداری، تلاش مجدانه جهت نیل به کیفیت بالاتر تمامی محصولات و توجه ویژه به الزامات زیست محیطی به عنوان عضوی از جامعه جهانی مهیا باشیم و در تمام زمینه ها در جهت تامین تقاضای روزافزون مشتریان با تمام قوا تلاش کنیم.

ما در مجموعه پتروشیمی قائد بصیر برای حرکت رو به جلو و دست یابی به موفقیت های آتی خود و کسب بازارهای متعدد داخلی و خارجی به مدد باری تعالی، حصول رضایتمندی مشتریان و خوشنودی کارکنان باور داریم. در این رهگذار، نباید فراموش کنیم که زنان و مردان بسیاری پایه این مجموعه گذاشتند و برای تعالی آن تلاش کردند تا نام شرکت تولیدات پتروشیمی قائد بصیر بر بلندترین قله های تولید صنعت پتروشیمی این مرز و بوم بدرخشد و طلوعه دار پیشگام در ایران و خوشنام در منطقه باشد.

امیدواریم بتوانیم به مدد مدیران و کارکنان زحمتکش و خدوم، با کار موثر و بهره وری بالا در جهت رشد روز افزون صنعت این مرز و بوم حرکت کنیم و با نصب العین قرار دادن منویات مقام معظم رهبری (مدظله العالی) گام برداریم

دکتر فرهادجهانگیری



ویژه برنامه‌های عید غدیر با پیام مدیرعامل و برگزاری مراسم بزرگداشت همراه شد



در آستانه عید سعید غدیر خم، این شرکت با برگزاری ویژه برنامه‌هایی، این روز بزرگ را گرمی داشت و فضای سازمان را به رنگ ولایت و ارادت آراست.

شه‌ریار محمدی‌راد، مدیرعامل شرکت پاکستان، در پیامی به مناسبت این عید فرخنده، غدیر را نماد جاودانه ولایت و پیوند امت با هدایت الهی دانست.

وی با تأکید بر اهمیت این واقعه در تاریخ اسلام عنوان کرد: غدیر، صرفاً یک حادثه تاریخی نیست، بلکه نقطه تبلور حکمت نبوی و استمرار رسالت در سایه ولایت است. این روز بزرگ، یادآور مسئولیت‌پذیری، وفاداری به حق و تجدید عهد با اصول ناب اسلامی است.

در دنیای امروز، که انسان بیش از هر زمان دیگر نیازمند معنا، هویت و اخلاق است، بازگشت به پیام غدیر، ضرورتی انکارناپذیر است.

مهندس محمدی‌راد با تبریک این روز به خانواده بزرگ پاکستان افزود: کارکنان پرتلاش این مجموعه، با تکیه بر ایمان، تخصص و تعهد، سرمایه‌های واقعی شرکت هستند. امیدوارم همدل و هم‌قسم، با الهام از آموزه‌های غدیر، مسیر تعالی، نوآوری و خدمت‌رسانی شایسته به مردم عزیز ایران را ادامه دهیم.

پیام تبریک

بزرگداشت غدیر در فضای معنوی شرکت

همزمان با این ایام فرخنده، مراسم بزرگداشتی با حضور مدیرعامل، اعضای هیئت‌مدیره و جمعی از کارکنان شرکت در نمازخانه پاکستان برگزار شد. این مراسم با سخنرانی درباره فلسفه و پیام غدیر و مدیحه‌سرایی در مدح اهل بیت عصمت و طهارت (ع) ادامه یافت. در این آیین معنوی، از سادات حاضر با اهدای هدایایی تجلیل شد. همچنین به کلیه شرکت‌کنندگان نیز یادبودهایی به مناسبت این روز مبارک تقدیم شد. فضای عمومی شرکت نیز با نصب پرچم‌های ویژه و آذین‌بندی متناسب با حال‌وهوای غدیر، جلوه‌ای متفاوت به خود گرفت. توزیع شیرینی و شربت میان کارکنان از دیگر برنامه‌های این روز بود که شور و نشاط خاصی به محیط کاری بخشید.



پیام تبریک مدیرعامل پاکستان به مناسبت عید سعید قربان



مهندس شه‌ریار محمدی‌راد (مدیرعامل پاکستان) طی پیامی عید سعید قربان این مناسبت فرخنده را به خانواده بزرگ پاکستان و همه هموطنان تبریک گفت.

در بخشی از این پیام آمده است:

عید قربان نماد ایمان، فداکاری و عبودیت است. یادآور راه و رسم بندگی راستین و تسلیم در برابر اراده الهی.

این عید، فرصتی است برای تعمیق باورهای اخلاقی و دینی و ترویج روحیه ایثار، وفاداری و مسئولیت‌پذیری در جامعه و محیط کار.

محمدی‌راد با اشاره به نقش ارزش‌های الهی در پیشبرد اهداف سازمانی افزود:

امروز بیش از هر زمان دیگر به همدلی، تلاش خالصانه و پایبندی به اصول اخلاقی نیاز داریم. خانواده پاکستان با تکیه بر همین ارزش‌ها توانسته است در مسیر رشد پایدار، کیفیت‌محوری و رضایتمندی مشتری گام بردارد.

وی در پایان، ضمن تبریک این عید بزرگ به مسلمین جهان، برای همه کارکنان، سهامداران و مردم عزیز ایران، سلامتی، آرامش و توفیق روزافزون از درگاه خداوند متعال مسئلت نمود.

رشد چشمگیر فروش پاکستان در اردیبهشت ماه

شرکت پاکستان با افزایش ۱۵۶ درصدی درآمد فروش نسبت به ماه گذشته و رشد ۴۶ درصدی در عملکرد پنج‌ماهه عملکرد چشمگیری از خود به نمایش گذاشته است. این شرکت در گزارش عملکرد ماهانه خود اعلام کرد که در اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۴ موفق به ثبت رشد ۱۵۶ درصدی درآمد فروش نسبت به فوروردین‌ماه شده است. همچنین فروش اردیبهشت‌ماه نسبت به مدت مشابه سال قبل (اردیبهشت ۱۴۰۳) نیز ۸۴ درصد افزایش داشته است.

علاوه بر این، جمع فروش شرکت از ابتدای سال مالی جاری (دی‌ماه ۱۴۰۳) تا پایان اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۴ نیز با افزایش ۴۶ درصدی نسبت به دوره مشابه سال قبل همراه بوده است؛ موضوعی که نشان‌دهنده روند رو به رشد و پایدار شرکت در سال مالی جاری است. این دستاوردها حاصل تمرکز پاکستان بر ارتقای بهره‌وری، به‌روزرسانی فرآیندهای تولید و گسترش سهم بازار در بخش‌های داخلی و صادراتی است. استمرار این روند صعودی، نشان از اثربخشی برنامه‌های عملیاتی شرکت و نگاه راهبردی آن به توسعه پایدار دارد.



ارمغان مدیریت کاربرد

افزایش تولید، رشد صادرات و ارتقای سودآوری

شرکت بین المللی ساروج بوشهر؛ پیشقراول و پیشرو در صادرات سیمان و کلینکر



مدیریت
خارج

شرکت بین المللی ساروج بوشهر یکی از بزرگترین شرکت های صادرات محور در صنعت سیمان ، تولید و تامین سیمان و کلینکر با هدف عرضه در بازارهای داخلی و صادراتی و بهره گیری از پتانسیل های موجود در زنجیره ارزش با رویکرد :

بکارگیری سرمایه های انسانی متخصص ، تکیه بر فناوری روز و نوآوری مستمر ، جلب وفاداری مشتریان و رضایت پایدار سهامداران بوده و در همین راستا این شرکت با تولید حدود ۱,۶۱۲,۶۱۰ تن کلینکر توانسته مطابق برنامه های پیش بینی شده حرکت و بودجه تولید کلینکر را محقق کرده و در خصوص فروش داخلی سیمان رشد ۲۰ درصدی را تجربه نماید.

دکتر سام بیرانوند در بخشی دیگر از گزارش خود پیرامون اهم فعالیت های شرکت در حوزه عملکردی خاطر نشان کرد: برنامه ریزی تولید در شرایط بحرانی که در فصول گرم ، محدودیت مصرف انرژی الکتریکی و در فصول سرد محدودیت مصرف سوخت و انرژی الکتریکی وجود داشت به نحوه مناسبی صورت پذیرفت که در همین راستا؛ تحقق بودجه تولید و تحویل سیمان داخلی، کاهش نسوز مصرفی سالانه از ۳۹۲ گرم بر تن به ۱۲۳۳ گرم بر تن، کاهش حمل مواد اولیه از دیو به سنگ شکن و کاهش ۲۰ درصدی در خروج ویژه عملیات آشکاری از اهم فعالیت های صورت پذیرفته در این بخش بوده است .

عضو شاخص هیئت مدیره شرکت در ادامه ؛ رفع کامل تعهدات ارزی حاصل از صادرات بر اساس بخشنامه های بانک مرکزی، اخذ مصوبه تحصيلات ۱۰۰۰ میلیارد ریالی از بانک ملی و دریافت آن دردی ماه ۱۴۰۳، پرداخت به موقع اقساط تحصيلات اقساطی از بانک ملی شعبه PLC لندن، بستن پرونده های مالیات بر ارزش افزوده سال های ۱۳۹۴ لغایت ۱۳۹۹ در هیئت های تجدید نظر هم عرض (پس از بررسی در کمیته حسابرسی و تصویب هیئت مدیره به نحوی که ۶۰ درصد از اعتبارات مورد پذیرش نهایی سازمان مالیاتی قرار گرفت)) ، تغییر روش فروش ارز حاصل از صادرات نیمايي به واگذاری کوتاژ صادراتی به منظور افزایش نرخ تسعیر و ورود جریان های نقدینگی بیشتر به شرکت و افزایش درآمد عملیاتی از این بابت، مدیریت مصارف پرداخت سود سهام کلی سهامداران حقیقی و حقوقی غیر عمده مطابق برنامه زمان بندی ارائه شده و پرداخت سود موعوق و جاری از سهامداران عمده تا پایان سال مالی ۱۴۰۳ و به کارگیری پرونده مالیات عملکرد سنوات ۱۴۰۰ به بعد در مراجع دادرسی مالیاتی شامل شورای عالی مالیاتی و هیئت هم عرض پیرو تکلیف مجمع سال مالی ۱۴۰۲ و راهبرد سهامدار نهایی را از اهم توفیقات دیگر حاصل شده در سال مالی مورد گزارش بشمرد. **وی همچنین ساخت ۵ عدد درام (یک عدد ورودی شوت بوم استکر، ۳ عدد درام بارگیرخانه،**

مجمع عمومی سالانه صاحبان سهام شرکت بین المللی ساروج بوشهر(سهامی عام) مورخ ۱۷/۰۱/۱۴۰۴ در محل سالن همایش اجتماعات شرکت سرمایه گذاری گروه توسعه ملی تشکیل گردید.

در این مجمع که با حضور ۸۲,۶۶ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی ، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید ، ریاست مجمع برعهده آقای عزت اله زنگنه بود ، که آقایان مهدی جهان بین و علی اصغر صادقی علویچه در مقام نظر اول و دوم و آقای سام بیرانوند به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند .

در ادامه با قرائت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیت های صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰ و پس از استماع گزارش حسابرس و بازرس قانونی ، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفيذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۵,۱۷۲ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند .

آخرین اعضای هیئت مدیره در سال مالی مورد گزارش به شرح ذیل بوده است :

| سیمان مازندران | محسن شیخ محمدی | رئیس هیات مدیره | غیر موظف |
|--------------------------------|------------------------------|----------------------------|----------|
| سرمایه گذاری غدیر | سید حجت الله طباطبایی کوبایی | نایب رئیس هیات مدیره | غیر موظف |
| سرمایه گذاری توسعه صنایع سیمان | سام بیرانوند | عضو هیات مدیره و مدیر عامل | موظف |
| گروه صنایع سیمان کرمان | ماشالله کامکار | عضو هیات مدیره | غیر موظف |
| توسعه صنایع و صنعت غدیر | سهراب حقیقی | عضو هیات مدیره | غیر موظف |



مدیر عامل رزومه دار و شایسته شرکت ضمن تبیین اینکه حجم تولید کلینکر در ایران در سال مالی ۱۴۰۳ حدوداً ۷۵ میلیون تن بوده است و شرکت بین المللی ساروج بوشهر با تولید ۱,۶۱۲,۶۱۰ تن کلینکر در سال ۱۴۰۳ سهم حدود ۲ درصدی تولید کلینکر کشورمان را به خود اختصاص داده و این مجموعه همچنین تولید ۴۲۳,۹۲۳ تن سیمان در سال مالی مورد گزارش توانسته عملکردی خوب را در این زمینه حاصل کند.

به گفته وی، شرکت بین المللی ساروج بوشهر با توجه به دارا بودن موقعیت استراتژیک و اسکله اختصاصی و داشتن حدود ۱ درصد صادرات کلینکر در جهان، دارای رتبه ارزنده ای در بین صادر کنندگان جهانی می باشد.

دکتر سام بیرانوند همچنین خاطرنشان ساخت که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۹۱۷/۱۰/۱۵ میلیارد در سال مالی منتهی به پایان آذر ماه ۱۴۰۲ به مبلغ ۴۴۱/۶۷۲/۱۹ میلیارد در پایان آذرماه ۱۴۰۳ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۷۱۲/۱۶۷/۷ میلیارد در سال مالی گذشته به مبلغ ۲۹۰/۴۶۵/۸ میلیارد در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت در کنار کارنامه کاری افتخار آفرین در عرصه های تولید - تحویل - فروش داخلی و خارجی با کسب مبلغ ۳۶۱/۳۱۴/۸ میلیارد سود خالص ، عملکردی درخشان در سودآوری در سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

مدیر صاحبنام صنعت کانی کشورمان در قسمتی دیگر از گزارش خود به ارائه توضیحاتی در مورد میزان صادرات - فروش داخلی و میزان تولید و تحویل محصولات شرکت پرداخت و تاکید کرد که ساروج بوشهر طی سال مالی مورد گزارش در فروش کلینکر ۲۱ درصد و مجموع فروش ۱۷ درصد افزایش داشته است

دکتر سام بیرانوند در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران ساروج افزود : شرکت بین المللی ساروج بوشهر با توجه به دارا بودن موقعیت استراتژیک و اسکله اختصاصی و داشتن حدود ۱ درصد صادرات کلینکر در جهان، دارای رتبه ارزنده ای در بین صادر کنندگان جهانی می باشد.

به گفته وی ، در سال مالی منتهی به پایان آذر ماه ۱۴۰۳ سهم مقداری صادرات کلینکر این مجموعه از کل صادرات کلینکر ایران حدود ۱۵ درصد بوده است.

مدیر عامل رزومه دار و شایسته شرکت ضمن تبیین اینکه حجم تولید کلینکر در ایران در سال مالی ۱۴۰۳ حدوداً ۷۵ میلیون تن بوده است و شرکت بین المللی ساروج بوشهر با تولید ۱,۶۱۲,۶۱۰ تن کلینکر در سال ۱۴۰۳ سهم حدود ۲ درصدی تولید کلینکر کشورمان را به خود اختصاص داده و این حجم به همچنین تولید ۴۲۳,۹۲۳ تن سیمان در سال مالی مورد گزارش توانسته عملکردی خوب را در این زمینه حاصل کند. **دکتر بیرانوند در ادامه اظهار داشت که**



۱۴۰۴، ۱۳ درصد افزایش داشته است. هشتاد درصد محصولات شرکت صادر می‌شود. شرکت برای حفظ معافیت تلاش کرده، اما متأسفانه از سال ۱۴۰۰ لغو شده است و در همین راستا پیگیر شکایت خود هستیم و منتظر رأی دیوان عدالت در این مورد می‌باشیم.

-در پرداخت سود، تنها سهامداران عمده سود را دریافت نکرده‌اند.

-یکی از برنامه‌های ما، خرید اقلام استراتژیک همچون گیربکس است که در صورت آسیب‌دیدگی، تعمیر یا جایگزینی آن حدود یک سال (با توجه به تحریم‌ها) زمان می‌برد.

-همچنین قیمت فروش صادراتی شرکت از ۲۹ به ۲۲ دلار رسیده است. باید توجه داشت که ۱۵ میلیون تن حجم صادرات کلینکر کشور است که ساروج بوشهر رتبه یک صادرات کشور را داراست.

-موقعیت جغرافیایی کارخانه سیمان ساروج هزینه‌های آن را بالا برده است. موجودی کلینکر فکتور حدود ۴۲۵ تن است

-بهای تمام شده مازوت مورد نیاز شرکت ۳۶۰۰ تومان است.

استقبال خوب سهامداران و برگزاری مجمع در نهایت نظم، حضور مدیران ارشد هلندینگ توسعه ملی - سیدکو - سرمایه‌گذاری غدیر و... بسیاری از کارشناسان برجسته صنعت سیمان و بازار سرمایه در مجمع که نشان از جایگاه ویژه ساروج بوشهر به عنوان شرکتی پیشرو و... تیم مدیریت مدیر آن داشت، بخش یک کلیپ زیبا در معرفی پتانسیل بالای مجموعه که به همت روابط عمومی کوشای شرکت تهیه و به سمع و نظر سهامداران رسید، خیر مقدم صالح ربیعی «فرهیخته روابط عمومی» به حضار و تبریک سال جدید و اعلام رسمیت جلسه، گزارش جامع و مسبوط دکتر سام بیرانوند پیرامون اهم دستاوردهای شرکت در سال مالی مورد گزارش، نهایت لطف و بزرگواری جنابان زنگنه - صادقی - بیرانوند - کامکار - شیخ محمدی و سایر اعضای شاخص هیئت مدیره نسبت به اصحاب رسانه، اعلام تولید ۶۰۰ هزار تن کلینکر و ۳۶۰ هزار تن سیمان طی سال ۱۴۰۳ در ساروج بوشهر، تبیین داشتن اسکله اختصاصی و بارگیری از طریق نقاله و فروش به آبهای بین‌المللی به عنوان مزیت‌های رقابتی برگزیده شدن شرکت به عنوان صادرکننده نمونه برای سال‌های متوالی، صادرات به بیش از ۱۳ کشور از جمله: عمان - عراق - بنگلادش - هند - موزامبیک - امارات - چین - کویت و پوشش سیمان مورد نیاز داخلی استانهای هرمزگان و فارس، اهتمام جدی تیم مدیریت به مقوله حفاظت از محیط زیست و صیانت از منابع طبیعی با توسعه فضای سبز - ایجاد ۳۰۰ فرصت شغلی در منطقه - اعلام اینکه ۷۶ درصد نیروهای شرکت نیروهای بومی هستند، تأیید حسابهای شفاف و کلین‌جناب سلمان رضایی فرد «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس قانونی، پاسخگویی کامل و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت برخط، توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی توسط مدیران ارشد مجموعه، نهایت همکاری و تعامل صمیمانه مدیر روابط عمومی با خبرنگاران جهت پوشش خبری، انتخاب سازمان حسابرسی به عنوان حسابرس اصلی شرکت بر اساس مالی آتی، تقدیر و تشکر ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عمده از عملکرد مقبول تیم مدیریت کاربلد و مجاهدت پرسنل در سال سخت اقتصادی گذشته در حوزه‌های تولید، تحویل و فروش سیمان و کلینکر، برگزاری انتخابات هیئت مدیره و اختصاص مبلغ یک میلیارد و پانصد و پنجاه میلیون برای سال جاری جهت ایفای مسئولیت اجتماعی از نکات خواندنی این مجمع بود.

۱ عدد درام خط انتقال)، ساخت شفت متحرک آبلون فلزی شنک میکس (سیستم توزین مواد خام آسیبای مواد خام)، ساخت کامل و نصب سازه فلزی کولینگ تاور و ایجاد دیوارهای سفالی آن با همکاری واحد ساختمانی، بازسازی ۱۵ عدد فلپ‌های دوپل گریب کولر، تامین قطعات یدکی اصلی، تامین قطعات مورد نیاز مونوریل حمل غلطک‌های آسیبای مواد خام، نوسازی ۴ حلقه تاپر اصلی آسیبای مواد خام در اسفند ۱۴۰۲ و افزایش قابلیت اطمینان بهره‌برداری از آسیبای سرویس کامل ۴ است برینگ غلطک‌های آسیبای مواد خام و افزایش قابلیت اطمینان بهره‌برداری از آسیبای کاهش میزان آجرچینی به حدود ۲۵ متر (کمتر از ۵۰ درصد سال قبل) راز بزرگترین دستاوردهای شرکت در حوزه تولید و بهره‌برداری در سال مالی مورد گزارش اعلام کرد.

مدیر عامل صاحبانم «ساروج» درفرازی دیگر از گزارش خود، بروز رسانی منشور سازمانی و خط مشی سیستم مدیریت یکپارچه، بکارگیری مشاور در خصوص راهبری سایر مستندات و سوابق مدیریت یکپارچه، بروز رسانی شناسنامه فرآیندها، ریسک‌ها و فرصت‌ها، جنبه‌های زیست محیطی و ریسک‌های ایمنی و بهداشت شغلی فرآیندهای سازمان، قوانین و الزامات و...، تدوین سند راهبردی و استراتژی‌ها و راهبردهای شرکت، برنامه‌ریزی و اجرای ممیزی داخلی در سازمان، تهیه گزارشات تحلیلی، فنی و مالی شرکت بین‌المللی ساروج بوشهر، اجرا و نگهداری سیستم ارزیابی عملکرد و پایش شاخص‌های فرآیندی سازمان، صدور اقدامات اصلاحی، استقرار نگهداری و صدور گواهینامه‌های سیستم مدیریت یکپارچه IMS، ISO ۹۰۰۱، ۲۰۱۵، ISO ۱۴۰۰۱، ۲۰۱۵، ISO ۴۵۰۰۱، ۲۰۱۸، ISO ۵۰۰۰۱، ۲۰۱۸، ISO ۱۰۰۲، راهبری نظام بسیج اندیشه‌ها و بررسی پیشنهادهای اخذ شده از پرسنل در کارگروه‌ها، تدوین طرح مطالعات مقدماتی (PRE- FS) نیروگاه ۱۲ مگاواتی کارخانه سیمان کنگان، تدوین طرح مطالعات مقدماتی (PRE-FS) نیروگاه ۱۲ مگاواتی خورشیدی کارخانه سیمان کنگان (ماده ۱۶ جهش تولید) و نظارت و پایش پروژه‌های شرکت را از اهم سیاست‌ها و راهبردهای مدنظر مدیریت طی سال مالی مورد گزارش اعلام کرد که این برنامه و رؤس کارها در سال جاری نیز استمرار خواهند داشت به گفته وی در سال مالی منتهی به پایان آذر ماه سال ۱۴۰۳ شاهد افزایش فروش ۲۳ درصدی سیمان فله داخلی و رشد مجموع فروش سیمان و فروش کلینکر به میزان ۳۰ درصد و همچنین ارتقای صادرات نیز به طور چشمگیری بوده ایم.

مدیر سرد و گرم چشیده صنعت کانی که به خوبی با فراز و فرودهای صنعت سیمان آشنا می‌باشد در بخش پایانی گزارش خود به تشریح برنامه‌های آتی شرکت پرداخت و اعلام داشت؛ استفاده از گاز فلر برای تولید برق و فروش آن به شبکه توزیع، توسعه بازارهای صادراتی، اکتشاف معادن سیلیس در نزدیکی کارخانه، اخذ تسهیلات برای تامین سرمایه در گردش، مدیریت موجودی پیشرفته انبار، نوسازی اسکله ۵۰ هزار تنی و برگزاری دوره‌های آموزشی جهت کارکنان از اهم راهبردهای مدیریت شرکت سیمان ساروج در سال ۱۴۰۴ می‌باشد.

نکات مهم مطرح شده:

-تناژ صادراتی کلینکر ۲۸ درصد و فروش داخلی سیمان ۱۹ درصد افزایش داشته است.

-فروش سیمان کیسه‌های داخلی، ۲۵ درصد کاهش داشته و مجموع کل فروش ۱۷ درصد افزایش داشته است.

-در دو سال گذشته، فروش خالص ۳۰ درصد، سود ناخالص ۱۹ درصد و سود عملیاتی ۱۶ درصد رشد داشته است و سود خالص هر سهم نیز نسبت به سال



رشد چشمگیر شاخص های آماری « دسانکو »

اهتمام جدی مدیریت نخبه برای کسب سهم بیشتر بازار با معرفی محصولات جدید



مدیران هیئت مدیره

آنکولوژی به عنوان اولین شرکت تولید کننده داروهای ضد سرطان در خاورمیانه و یکی از مدرن ترین و پیشرفته ترین آنها با افزون بر ۲۳ سال سابقه و با استفاده از دانش علمی و فنی متخصصان ایرانی و با نظارت شرکت LSMW آلمان که یکی از پیشگامان این عرصه می باشد مشغول به فعالیت بوده و تمامی خطوط تولید و فرایند های حاکم در این سایت دارویی با رعایت کامل استانداردهای WHO, EMA, GMP میباشد.

به گفته وی، به موجب پروانه بهره برداری اخذ شده شرکت در مورخ ۱۳۸۹/۰۸/۰۵ که توسط وزارت صنایع و معادن جهت تولید داروهای ضد سرطان صادر گردید مقدار ظرفیت سالیانه کارخانه ۲۲/۵ (بیست و دو و نیم) تن اعلام شده است.

عضو شاخص هیات مدیره «دسانکو» همچنین اعلام داشت که؛ تولید و بسته بندی انواع ویال تزریقی (محلول یا پودر لیوفیلیزه) تولید و بسته بندی انواع قرص خوراکی (ساده) و یا روکشدار (تولید و بسته بندی انواع کپسول خوراکی از جمله مهمترین محصولات تولیدی این شرکت می باشد.

سکاندار «دسانکو» در بخشی دیگر از گزارش خود؛ مشکلات تخصیص ارز و تامین نقدینگی، افزایش قیمت تمام شده کالا به دلیل تغییر نرخ ارز افزایش قیمت تمام شده کالا به دلیل نوسانات قیمت های داخلی و شرایط غیر قابل پیش بینی سیاسی، سیاست ها و روش های حاکم بر صادرات دارو و تجهیزات، تنظیم بازار و سرکوب قیمت های تولید داخل، افزایش نرخ مواد اولیه به دلیل تحریم های بین المللی و مشکلات نقل و انتقال ارز، افزایش دوره وصول مطالبات به دلیل فروش نسخه ای داروخانه ها، از بین رفتن برخی بازارهای صادراتی مهم، وجود تحریم های مختلف، نوسانات ارزی و تأثیر آن بر قیمت های صادراتی، ریسک های سیاسی در منطقه، وجود رقبا چینی - هندی و بنگلادشی که با قیمت پایین تر محصولات را عرضه می کنند را مهم ترین چالش های شرکت در بازار صادراتی برشمرد.

به گفته مدیرعامل مجموعه شرکت داروسازی سبحان آنکولوژی با هدف گسترش و توسعه ی فروش محصولات با کیفیت خود در بازارهای برون مرزی و در راستای جهانی نمودن برند سبحان آنکولوژی در عرصه بین الملل، فعالیت های صادراتی خود را از سال ۱۳۹۱ آغاز نمود که این فعالیت در حال حاضر گسترش بیشتری یافته است.

عضو شاخص هیات مدیره شرکت در همین قسمت گزارش خود اضافه کرد: این شرکت جهت سربلندی و کسب اعتبار برای کشور عزیزمان ضمن حفظ کیفیت و گسترش بازارهای دارویی خود، گام بزرگی در جهت رقابت با تولیدکنندگان سطح اول جهان برداشته است که حاصل آن شناخت محصولات این شرکت به عنوان داروهای با کیفیت و قابل رقابت با برند های مطرح

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت داروسازی سبحان آنکولوژی (سهامی عام) مورخ ۱۴۰۴/۰۱/۳۱ در محل سازمان مدیریتی صنعتی تشکیل گردید.

در این مجمع که با حضور ۶۵،۵۴ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرسان و بازرسان قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع بر عهده آقای فرشید مرادی بود، که آقایان علی فلاح پور و علی محبعلی در مقام نظار اول و دوم و آقای سید هادی خواجه کرام الدین به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

در ادامه با قرائت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیت های صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰ و پس از استماع گزارش حسابرس و بازرسان قانونی، مجمع نشینان با طین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۴۲ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

آخرین اعضای هیئت مدیره در سال مالی مورد گزارش به شرح ذیل بوده است:

| ایران دارو | پیام آزاده | رئیس هیئت مدیره | غیر موظف - اصلی |
|---------------------------|---------------------------|----------------------|-----------------|
| سرمایه گذاری البرز | اسماعیل جمشیدی دوست | نایب رئیس هیئت مدیره | غیر موظف - اصلی |
| گروه دارویی سبحان | سید هادی خواجه کرام الدین | عضو هیئت مدیره | موظف - اصلی |
| سرمایه گذاری اعتلاء البرز | حامد محمد پور | عضو هیئت مدیره | موظف - اصلی |
| داروسازی تولید دارو | سکینه ابراهیمی | عضو هیئت مدیره | غیرموظف - اصلی |

دکتر حامد محمد پور در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «دسانکو» افزود: شرکت داروسازی سبحان آنکولوژی، به عنوان پیشگام و نوآور در صنعت داروسازی ایران، مصمم به برآورده کردن نیازهای بیماران بوده و از امید آن ها برای بهبود سلامت شان مراقبت کند، و همچنین از زندگی آنها حفاظت کرده و راه حل های نوآورانه ارائه دهد.

مدیر جوان و نخبه صنعت دارویی کشورمان در ادامه ضمن تبیین اینکه رسالت و افق فعالیت های شرکت داروسازی سبحان آنکولوژی به عنوان یکی از پیشرفته ترین شرکت های تولیدکننده داروهای ضد سرطان در خاورمیانه دربرگیرنده تحقیق و توسعه در زمینه تولید و عرضه فرآورده های دارویی و یک میلیون قرص و کپسول با ظرفیت حدود هفت میلیون قرص و کپسول و یک میلیون ویال به ازای یک شیفت کاری در سال می باشد.

دکتر حامد محمدپور در ادامه اظهار داشت که شرکت داروسازی سبحان



دکتر حامد محمد پور ضمن تصریح اینکه رسالت و افق فعالیت های شرکت داروسازی سبحان آنکولوژی به عنوان یکی از پیشرفته ترین شرکت های تولیدکننده داروهای ضد سرطان در خاورمیانه دربرگیرنده تحقیق و توسعه در زمینه تولید و عرضه فرآورده های دارویی ضد سرطان با استفاده از فناوری پیشرفته و مدیریتی هوشمند به منظور افزایش دسترسی تمام بیماران به درمان های به روز و بهبود کیفیت زندگی آنهاست تأکید کرد که سبحان آنکولوژی تنها شرکت داروسازی دارای تمامی خطوط تولید داروهای ضدسرطان در ایران است که قادر به تولید طیف وسیعی از اشکال داروهای ضد سرطان از جمله: ویال محلول، ویال لیوفیلیزه، قرص و کپسول با ظرفیت حدود هفت میلیون قرص و کپسول و یک میلیون ویال به ازای یک شیفت کاری در سال می باشد.

مدیر عامل جوان و نخبه شرکت در ادامه پیرامون مقایسه مبلغ فروش ریالی براساس خطوط در سال مالی مورد گزارش به نسبت سال گذشته خاطر نشان کرد که در جامدات عملکرد سال ۱۴۰۲ به مقدار ۱،۹۲۹،۱۱۲ میلیارد بوده که این عملکرد در سال ۱۴۰۳ به مقدار ۳،۹۴۷،۴۹۷ میلیارد رسیده است که رشد ۱۰۵ درصدی را نشان می دهد.

به گفته وی فروش در مایعات (تزریقی) نیز عملکرد سال ۱۴۰۲ به مقدار ۳،۷۰۶،۶۳۴ بوده که با رشد ۴۵ درصدی عملکرد سال ۱۴۰۳ به مقدار ۲،۴۷۱،۱۴۱ رسیده و در کارمزدی عملکرد سال ۱۳۱۴۰ با ۲۰ درصد تغییر روبرو بوده است و در نهایت جمع عملکرد فروش در سال ۱۴۰۳ به مقدار ۶،۳۰۵،۶۱۰ میلیارد رسیده که نسبت به فروش ۵،۸۹۵،۲۹۶ میلیاردی در سال ۱۴۰۲ با رشدی محسوس همراه بوده است.

بنا به اعلام سکاندار شایسته «دسانکو»: افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۵/۸۹/۲۹۶ میلیارد در سال مالی منتهی به پایان آذر ماه ۱۴۰۲ به مبلغ ۶/۳۰۵/۶۱۰ میلیارد در پایان آذرماه ۱۴۰۳ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱/۲۵۵/۱۷۰ میلیارد در سال مالی گذشته به مبلغ ۱/۷۲۴/۳۳۳ میلیارد در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با رشد ۲۲۲ درصدی و کسب مبلغ ۱۵۹/۷۳۵ میلیارد سود خالص، عملکردی درخشان در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.



که در ادامه سال این عدد بیشتر هم شود.

- عراق، اقلیم کردستان، بلاروس، ویتنام، تاجیکستان، نیکاراگوئه، لبنان، کنیا، ونزوئلا و سودان از بازارهای هدف صادراتی است.

- برای صادرات به ویتنام در حال ثبت محصول هستیم.

- چندین پرونده دارویی جدید به عراق ارسال کردیم و برای ثبت سایت در اقلیم کردستان هم اقدامات را انجام دادیم.

- پیش بینی این است که امسال به لحاظ تعدادی ۵۴ درصد بیشتر از پارسال تولید کنیم.

- در حال حاضر افزایش قیمت داروهای آنکولوژی شروع شده است.

- ریزندینگ و تصاحب بازارهای از دست رفته در دستور کار بوده و ۱۲ برند ثبت شده و ۱۰ برند هم در دست اقدام است.

- در نظر داریم به سایر بازارهای هازارد مانند MS و خودایمنی و روماتولوژی ورود کنیم.

- افزایش خطوط تولید برای توسعه اشکال جدید دارویی مثل ورود به بازار داروهای منوکلونال آنتی بادی از برنامه های آتی دسانکو است.

- اصلاح و افزایش ظرفیت خطوط تولید کنونی (جامدات) و ورود به بازارهای صادراتی جدید در آسیای دور، آمریکای لاتین و آفریقا در دستور کار است.

- بالغ بر ۵ دارو در بازار عراق ثبت کردیم.

- با نمایندگانی از تاجیکستان، سودان، قزاقستان و پاکستان مذاکراتی برای انعقاد قرارداد داشتیم.

- به فیلیپین هم محموله ارسال کردیم و راینزی هایی برای ثبت سایت و محصولات جدید انجام دادیم.

- ارزش ۸ محصول در سبجان آنکولوژی از ترجیحی به توافق تغییر پیدا کرده و سازمان قول داده متناسب با آن افزایش قیمت هم داشته باشیم.

- ۹ درصد بهای تمام شده محصولات با ارز ترجیحی تامین می شود.

- در خصوص مطالبات اشاره شده که مطالباتی از زمان فروش به داروخانه شروع می شود، وصول شده است.

حضور مدیران ارشد گروه دارویی برکت - سرمایه گذاری البرز - گروه دارویی سبجان و ... جمعی از کارشناسان و تحلیلگران برجسته صنعت دارو و بازار سرمایه کشور در مجمع که جایگاه ارزنده «دسانکو» و مدیر محقق و دکتر حامد محمد پور پیرامون عملکرد شرکت در سال مالی مورد گزارش تبیین برنامه های آتی مد نظر مدیریت برای توسعه محصولات و تنوع بخشی به بازار های فروش خارجی، توضیحات تکمیلی دکتر سید هادی خواجه کرام الدینی «مرد شماره یک مالی سبجان آنکولوژی» پیرامون بندهای حساسی، پاسخگویی مستند و دقیق به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت برخط، نهایت لطف و بزرگواری جنابان دکتر فرشید مرادی - خدایی - فلاح پور و اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، برگزاری مجمع در نهایت نظم و میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان، تایید حسابهای شفاف و کلین معاونت مالی و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابر و بازرس قانونی، تاکید دکتر محمد پور مبنی بر حمایت تمام قد سهامداران عمده از راهبردهای مدیریت برای تعالی مجموعه و انجام کلیه فرآیندهای رای گیری در مجمع به صورت الکترونیک، از نکات خواندنی این مجمع بود.

برنامه های آتی

افزایش سهم بازار از طریق تکمیل سبد محصولات، توانمند سازی منابع انسانی و ورود به بازارهای صادراتی جدید (آسیای دور، آفریقا و آمریکای لاتین)

کاهش هزینه های عملیاتی با بهینه کردن روش های تولید.

تصاحب بازارهای از دست رفته (۱۲ برند ثبت شده و ۸ برند در دست اقدام)

کاهش هزینه های مالی و اصلاح و افزایش ظرفیت خط تولید فعلی.

افزایش خطوط تولید برای توسعه اشکال جدید دارویی (سافت ژل)

جهانی در بازارهای هدف صادرات مختلفی بوده و محصولات شرکت در همین راستا به کشورهای: فیلیپین، سری لانکا، ویتنام در حوزه ی آسیای دور- تاجیکستان، اوکراین، ازبکستان، آذربایجان، قرقیزستان، قزاقستان، روسیه در حوزه ی کشورهای CI- اوگاندا در حوزه ی شرق آفریقا - ایتالیا در حوزه ی اروپا - سوریه، لبنان و عراق (عراق مرکزی و اقلیم کردستان)، پاکستان در حوزه ی خاورمیانه و ونزوئلا، پرو، بولیوی و نیکاراگوئه در حوزه ی آمریکای لاتین صادر می گردد و مورد اقبال مشتریان خارج می باشد.

مدیر برجسته اجرایی صنعت دارو و چهره برجسته علمی کشورمان در فرازی دیگر از گزارش خود خاطرنشان کرد که نظر به ماهیت Tender base بودن سبد محصولات تولیدی، شرکت سبجان آنکولوژی با تداوم حضور در عرصه بین الملل، در کلیه مناقصات بین المللی GFTO سوریه و Kimadia عراق حضوری فعال و دائمی دارد.

دکتر حامد محمدپور؛ کسب تاییده های بین المللی GMP کشورهای فیلیپین، تاجیکستان، اوگاندا، عراق، سوریه را در همین چهار چوب عنوان داشت و تاکید کرد که تداوم همکاری های بین المللی سبجان آنکولوژی با شرکتهای: Sanofi فرانسه، Roche سوئیس Stragen سوئیس Naprod هند Cipla هند Aqvida آلمان BDR هند Machem هند GFTO سوریه KIMADIA عراق Pharma Vita لبنان و... نشان از اعتبار و جایگاه ویژه شرکت پیشرو سبجان آنکولوژی دارد.

سکاندار «دسانکو» همچنین با تصریح اینکه در کنار تامین حداکثری نیاز هموطنان یکی از اهداف اصلی ما صادرات محصولات باکیفیت به بازارهای بین المللی است اضافه کرد: این شرکت در بین شرکت های داروسازی ایرانی عضو سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی و در بین شرکت های گروه دارویی برکت، همواره جزو ممتازترین ها از نظر آمار صادرات می باشد.

دکتر حامد محمد پور در فرازی دیگر از گزارش خود ضمن تاکید بر اینکه سبجان آنکولوژی دومین تولید کننده داروی اول پارایب در جهان می باشد اضافه کرد؛ مفتخرم اعلام دارم که در سال مالی گذشته، فروش محصولات جدید افزون بر ۱۴۸ میلیارد تومان درآمد برای سبجان آنکولوژی حاصل کرده است.

به گفته وی صادرات ۴۳ درصدی در بخش محصولات جامد و ۲۳ درصدی در بخش مایعات و اخذ ۱۲ پروانه محصول جدید و اقدامات نهایی جهت اخذ صدور و ۱۰ پروانه دیگر از جمله دستاوردهای درخشان و ممتاز مجموعه در سال مالی مورد گزارش بوده است.

عضوهیئت مدیره شرکت همچنین اظهار داشت که صدور اولین پروانه ماده اولیه دارویی، ساخت ۶ محصول از مواد اولیه، ساخت دو محصول تزریقی با ویال R داخلی از اهم فعالیت های واحد تحقیق و توسعه در سال مالی ۱۴۰۳ بوده است.

مدیر عامل در بخش پایانی گزارش خود تصریح کرد که افزایش سهم بازار از طریق تکمیل سبد محصولات، ورود به بازارهای صادراتی جدید در آسیای دور، آمریکای لاتین و آفریقا و افزایش خطوط تولید جهت توسعه اشکال جدید دارویی جزء برنامه های آتی شرکت است.

مهمترین نکات مطرح شده:

- درآمد حاصل از صادرات محصولات جامداتی در سال ۱۴۰۳ به مبلغ ۴۳ میلیارد تومان بود و نسبت به ۱۴۰۲ رشد ۱۳ درصدی داشت.

- راه اندازه دستگاه visual test Inspection اورهال دستگاه مایع سوز، اتوماسیون بلانسینگ فشار اتاق های تمیز، اجرای پروژه سیستم اعلان حریق، ساخت اتاق چمبره منظور افزایش ظرفیت نگهداری داروهای موجود در مراحل پایداری برخی از پروژه ها های توسعه ای در حال اجرا هستند.

- برآورد این است که امسال تعداد پروانه های اخذ شده را به ۱۳۱ عدد برسانیم.

- سال مالی گذشته به یک میلیون دلار صادرات رسیدیم و برای سال مالی جاری هم تا پایان فروردین حدود یک میلیون دلار صادرات محقق شده و برآورد این است



اهتمام جدی برای افزایش ظرفیت تولید شرکت ژلاتین کپسول ایران؛ نمادی از کیفیت، اطمینان و تعالی



بازار داخل را به خود اختصاص داده است از تدوین، تبیین و پیاده سازی برنامه های کوتاه مدت - میان مدت و بلند مدت مدیریت جدید خبر داد تا «دکپسول» با تنوع بخشی به محصولات تولیدی بتواند سهم بیشتری از بازار را به خود اختصاص دهد.

عضو هیات مدیره شرکت در فرازی دیگر از گزارش خود اظهار داشت که افزایش سرمایه شرکت در سال ۱۴۰۳ مورد بررسی قرار گرفته و معادل ۱۴۵۸ درصد بوده که در حال پیگیری است که بر اساس آن، سرمایه شرکت از ۳۰ میلیارد به بیش از ۴۶۰ میلیارد خواهد رسید.

مدیر ارشد مجموعه در ادامه ضمن تبیین اینکه موجودی انبار ژلاتین شرکت در سال گذشته ۳۷۰ تن بوده و در ابتدای سال جاری نیز حدود ۲۰۰ تن مواد اولیه تهیه شده است اضافه کرد: نوع ژلاتین مصرفی شرکت، ترکیبی از پوستی و استخوانی میباشد.

وی همچنین تصریح کرد که افزایش قیمت در ابتدای سال با رابزنی های صورت گرفته انجام شد و در ادامه نیز، تیپیکو تلاش می کند قیمت مناسبی برای کپسول بگیرد.

دکتر سید مظفر باقری در بخش دیگری از گزارش خود خاطر نشان کرد که با توجه به تحلیل انجام شده بهره وری عوامل داخلی و خارجی موثر بر صنعت، استراتژی شرکت، این چنین بوده است که در جهت حفظ سوددهی و تامین نیاز بازار پوکه کپسول در داخل و ایجاد پتانسیل لازم برای صادرات و همچنین امکان تولید و فروش محصولات جدید، ظرفیت تولید را افزایش دهد که بر این اساس طبق پیشنهاد مدیریت و تصویب هیئت مدیره، پروژه توسعه خطوط تولید در دستور کار مجموعه قرار گرفته و طبق برنامه زمانبندی شده برای پروژه ۲ خط تولید، تعداد ۹۰۰ میلیون پوکه کپسول معادل ۱۵ درصد به ظرفیت تولید سالانه اضافه خواهد شد توضیحات پیرامون عملکرد در حوزه های حاکمیت شرکتی، شفافیت عملکرد، راهبردهای مدیریت جهت بهبود کلیه فرایندهای تولید و اقدامات انجام شده در خصوص تکالیف مجموعه بخش انتهایی گزارش دکتر سید مظفر بقایای بود.

وی در پایان گزارش مبسوط خود از مدیران و کارکنان پر تلاش «دکپسول» که با صلابت و سخت کوشی در صحنه کسب و کار حضور داشتند و به نحو شایسته ای به تولید محصولات که نیاز جدی جامعه درمانی و عموم مردم است پرداختند، تشکر و قدردانی ویژه کرد.

دکتر نادری علیزاده ((مدیر عامل تیپیکو)) نیز ضمن تشکر از گزارش ارائه شده اظهار داشت: اقدامات و عملکرد درخشان ارائه شده این شرکت در سال سخت اقتصادی گذشته مرهون تلاش تمامی پرسنل شرکت تولید ژلاتین کپسول ایران است که با تمام سختی های کار، در جهت دستیابی هر چه بهتر به اهداف شرکت به طور شبانه روز فعالیت دارند.

نکات مهم مطرح شده در مجمع:

- چشم انداز شرکت در سال ۱۴۰۷، رسیدن به جایگاه یکی از ۱۰ شرکت برتر در منطقه است.

- ارزش هر سهم شرکت، ۱۱ هزار و ۱۰۵ تومان در ابتدای اردیبهشت ماه بوده است. درآمد عملیاتی شرکت ۳۸، سود عملیاتی ۲۸ و سود خالص ۲۶ درصد رشد داشته است. سود هر سهم شرکت ۱۴۴۲ تومان در سال ۱۴۰۳

بوده که سال ۱۴۰۲، ارزش آن ۱۱۰۰ تومان بوده است.

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت تولید ژلاتین کپسول ایران (سهامی عام) مورخ ۱۴۰۳/۰۲/۱۴ در مجتمع فرهنگی-ورزشی تلاش وزارت کار، رفاه و تامین اجتماعی تشکیل گردید.

در این مجمع که با حضور بیش از ۶۶،۷۲ درصد سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع بر عهده محمد نادری عزیز داده بود که جنابان محمد حسین ملک و مرتضی سبحانی نیادر مقام نظار اول و دوم و آقای سید مظفر باقری به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

در ادامه با قرائت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیتهای صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰ و پس از استماع گزارش حسابرس و بازرس قانونی، مجمع نشینان با طین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۱۴/۵۰۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

آخرین اعضای هیات مدیره در پایان سال مالی مورد گزارش به شرح زیر بوده است

| داروسازی فارابی | رامین رمضانی کلمر | نایب رییس هیات مدیره | غیر موظف |
|---------------------------|---------------------|----------------------|----------|
| بخش هجرت | سید مظفر باقری | عضو هیات مدیره | موظف |
| آنتی بیوتیک سازان | محمد رضا رضایی مقدم | عضو هیات مدیره | غیر موظف |
| سرمایه گذاری دارویی تامین | فاقد نماینده | عضو هیات مدیره | ----- |
| پارس دارو | فاقد نماینده | عضو هیات مدیره | ----- |

دکتر سید مظفر باقری در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «دکپسول» افزود: این شرکت با بهره مندی از ۱۴ خط تولید کاملا اتوماتیک، مجهز به فناوری پیشرفته در صنعت تولید کپسول دارویی با همکاری شرکت تکنوفارو کانا، خطوط تولید خود را توسعه بخشیده و هم اکنون این شرکت با ظرفیت تولید ۶،۳ میلیارد پوکه کپسول در سایزهای مختلف، در سال مشغول به فعالیت می باشد.

به گفته وی، اهداف اصلی و مهم این مجموعه عبارتند از جلب رضایت مشتری، تولید محصول با کیفیت و در عین حال رعایت اصول GMP تحت نظارت ۲۰۱۵:۱۴۰۰-۲۰۱۵:۹۰۰۱ ISPr و در نهایت گواهی نامه حلال.

مدیر برجسته و صاحبنام صنعت دارویی کشورمان در ادامه با تبیین اینکه «ژلاتین» یکی از شرکت های پیشگام در اخذ استانداردهای مدیریت یکپارچه در بین شرکت های تولید کننده مواد اولیه دارویی می باشد اضافه کرد: اهتمام جدی به فرآیند محوری و بهبود مستمر باعث شده که این مجموعه در یک پستروشن فعالیت و روندی صعودی ضمن تامین حداکثری نیاز داخلی تجلی راستین خودباوری و خودکفایی در صنعت دارو گردد.

سکندار ژلاتین کپسول ایران همچنین ضمن تصریح اینکه «دکپسول» سهم ۶۲ درصدی از



دکتر سید مظفر باقری ضمن تصریح اینکه از جمله دستاوردهای شرکت تولید ژلاتین کپسول ایران در سال ۱۴۰۳ می توان به رشد فروش به میزان ۳۸ درصد در سال ۱۴۰۳ به نسبت سال ۱۴۰۲، رشد ۳۱ درصدی سود ناخالص در سال مالی مورد گزارش نسبت به سال قبل و تحقق ۴۲ درصدی حاشیه سود خالص اشاره کرد افزود: با اقدامات صورت گرفته از جمله افتتاح پروژه توسعه خطوط تولید و اصلاحات ساختاری در خطوط تولید فعلی شرکت، موفق شدیم ۹۰۰ میلیون عدد پوکه کپسول را به تعداد محصولات تولیدی اضافه کنیم که این مهم علاوه بر افزایش سهم بازار، توانسته بر ظرفیت صادراتی مجموعه نیز نقشی مستقیم داشته باشد.

سکندار «دکپسول» همچنین اظهار داشت که شرکت تولید ژلاتین کپسول ایران با افزایش درآمد عملیاتی خود از مبلغ ۷/۴۹۲/۶۱۲ میلیارد در سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۴۰۲ به مبلغ ۱۰/۳۴۵/۹۵۱ میلیارد در پایان اسفندماه ۱۴۰۳ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۴/۲۲۹/۰۲۳ میلیارد در سال مالی گذشته به مبلغ ۵/۳۷۷/۵۹۳ میلیارد در سال مالی مورد گزارش موفق گردید که در کنار یک عملکرد تولیدی ارزنده و بازدهی مناسب با کسب مبلغ ۴/۳۱۹/۱۷۱ میلیارد سود خالص، عملکردی قابل توجه را طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

دکتر باقری همچنین خاطر نشان ساخت که تیم مدیریت جدید با اهتمام جدی در امر فعال سازی و تجهیز کردن واحد تحقیق و توسعه، در تلاش می باشد تا با افزایش میزان و کیفیت تولیدات، سید محصولات شرکت را از نظر تنوع و تعداد تکمیل نماید تا شرکت تولیدی ژلاتین کپسول ایران علاوه بر تامین حداکثری نیاز دارویی کشور، بتواند با تولید کنندگان بین المللی این محصول اولیه دارویی رقابتی پایاپای داشته باشد.



خط، انتخاب موسسه حسابرسی پیشداد اندیشه مهرگان به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی دش و همکاران به عنوان حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی با رأی اکثریت سهامداران، تاکید بر اینکه برای تسریع در تکمیل پروژههای شرکت منجمله بهره برداری از دو خط تولید جدید توان و پتانسیل مجموعه به کار بسته گردیده است، اعلام خرید ۲۰۰ تن مواد اولیه تا شرکت مشکلی در تامین نیاز مواد اولیه طی سال ۱۴۰۴ نداشته باشد، تاکید مدیر عامل تیپیکو مبنی بر اینکه دوره وصول مطالبات شرکت به نسبت سایر شرکتهای همگروه در حوزه تولید مواد اولیه بسیار مقبول ترمی باشد، تاکید سرپرست شرکت کپسول مبنی بر اینکه با بهره برداری از خطوط تولید جدید این شرکت فراتر از ظرفیت پیش بینی شده به تولید محصولات خواهد پرداخت، تعامل ستودنی دکتر روح الله اصفهانی با اصحاب رسانه جهت پوشش خبری، همکاری صمیمانه مدیر روابط عمومی شرکت با خبرنگاران و تقسیم ۱۰۰ درصدی سود کسب شده بین سهامداران از نکات خواندنی این مجمع بود.

اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریتی برای دستیابی به آن

- ۱- صادرات پوکه کپسول سخت ژلاتینی و افزایش کشورهای مشتریان و کشورهای صادراتی
- ۲- افزایش فروش پوکه کپسول سفف ژلاتینی و حفظ سهم بازار
- ۳- افزایش رضایت مشتریان
- ۴- افزایش ظرفیت تولید به میزان ۱۵ درصد
- ۵- حفظ و افزایش حاشیه سود عملیاتی
- ۶- الگوی مصرف برق و استفاده از انرژی تجدید پذیر با توجه به ظرفیت تولید به میزان یک درصد نسبت به سال قبل
- ۷- کاهش الگوی مصرف آب در شرکت با توجه به ظرفیت تولید به میزان دو درصد نسبت به سال قبل
- ۸- پروژه استقرار سیستم یکپارچه در قالب ارتقای نرم افزار تولید (ERP))
- ۹- داخلی سازی کلیه قطعات پرمصرف ماشین تولید و ماشین آلات جانبی طی ۵ سال آینده
- ۱۰- مشارکت با حداقل یک کشور خارجی در جهت رانندگی کارخانه تولید پوکه کپسول در خارج کشور تا ۵ سال آینده
- ۱۱- کاهش زمان تحویل محصول به مشتری از زمان تحویل محصول به انبار فروش از ۲۰ به ۱۰ روز در دوره ۵ ساله
- ۱۲- پیاده سازی استاندارد ۱۰۰۰۴ ایزو (رضایت مشتری))
- ۱۳- پیاده سازی استاندارد ۱۰۰۲ ایزو ((شکایت مشتری))
- ۱۴- پروژه استقرار سیستم یکپارچه در قالب نرم افزار (ERP))
- ۱۵- بهینه سازی فضاهای تولید بر اساس الزامات (GMP))
- ۱۶- ارائه محصول جدید در فرم کپسول جهت تکمیل سبد محصولات
- ۱۷- اصلاح و ایجاد فرمولاسیون جدید ژلاتین
- ۱۸- استقرار نظام مدیریت دانش طی ۵ سال آینده
- ۱۹- کاهش ضریب شدت و تکرار حوادث به میزان سالانه ۵ درصد نسبت به سال گذشته
- ۲۰- افزایش سرانه آموزش در حوزه HSE به ۵ ساعت
- ۲۱- اخذ مجوز صادرات از سازمان غذا و دارو و فروش صادراتی در سال ۱۴۰۴
- ۲۲- انجام بازاریابی صادرات با هدف کشورهای همسایه
- ۲۳- افزایش فروش محصولات جدید ((کپسول استنشاقی و مرواریدی))
- ۲۴- نصب و رانندگی دستگاه پایلوت در واحد تحقیق و توسعه
- ۲۵- ایجاد ظرفیت داخلی جهت خودکفایی کامل در ساخت قطعات

- برنامه های شرکت شامل کاهش بهای خرید، کنترل هزینه با بودجه و بهبود کیفیت محصولات است.

- راه اندازی دو خط تولید، ساخت کاتابارا یا دستگاه رطوبت گیر، ساخت ساختمان تولید و... از جمله اقدامات شرکت است.

- پروژه اصلاح بهبود تولید به مبلغ ۱۳۵ میلیارد در دو فاز تعریف شده بود که فاز اول آن به اتمام رسیده است و پروژه تا سال ۱۴۰۵ به پایان خواهد رسید

- پرونده وصول مطالبات و پرونده بانک صنعت و معدن نیز در حال پیگیری است.

- در رابطه با پروژه شرکت در ابتدای آن به ظرفیت ۱۰۰ درصدی رسیده است. برای رقابت با رقبا، شرکت سفارش گیری های لازم را انجام داده و ۱۵ درصد نیز بالاتر از ظرفیت شرکت سفارش گرفته شده است. این پروژه برای چهار خط تولید کپسول احداث شده است.

- اختلاف حاشیه سود پوکه های ۰۲ و ۰۳ در تفاوت حاشیه سود به دلیل هزینه سربار و کلین روم و راندمان است.

- اقدامات اولیه برای افزایش سرمایه شرکت از محل تجدید ارزیابی و سود انباشته انجام شده است و سعی می شود در ماههای آتی با اخذ مجوز بورس، افزایش سرمایه صورت گیرد.

- با نصب دو دستگاه جدید، شرکت سعی می کند با کمترین هزینه افزایش ظرفیت داشته باشد

- شرکت اوراق قرضه یا گام نگرفته است و آنچه وجود دارد، بابت بدهی دانشگاههای علوم پزشکی با شرکت پخش بوده که شرکت پخش نیز از این طریق با ۲۰ همت اوراق گام دریافتی، بدهی خود را به شرکتها پرداخت کرده است.

حضور مدیران ارشد هلدینگهای شستا - تیپیکو و جمعی از برترین کارشناسان و تحلیلگران صنعت دارو در مجمع که جایگاه بی بدیل شرکت تولید ژلاتین کپسول ایران و تیم مدیریت جدید و کارآمد آن را در تامین نیاز حداکثری شرکتهای دارویی

کشور به محصولات تولیدی این مجموعه نشان می داد، استقبال خوب سهامداران و میزبانی شایسته کلیه ارکان مجموعه از دینفعان، گزارش جامع دکتر مظفر باقری از

دستاورد های شرکت طی سال مورد گزارش و تبیین برنامه های مدیریت جدید برای

استمرار تعالی روزافزون عملکرد مجموعه در حوزه های تولید - فروش و سودآوری

، لطف دوچندان مدیر عامل تیپیکو و مدیران ارشد هلدینگ نسبت به اصحاب

رسانه، ارائه برنامه های مدون مدیریت ارشد «دکپسول» جهت پیشبرد طرح های

توسعه ای و تسریع در تکمیل آنها، تاکید ریاست مجمع مبنی بر اینکه دکتر باقری

از مدیران برجسته و مورد وثوق هلدینگ می باشد که همواره در سنگر های خدمتی

خود بهترین کارنامه را کسب نموده است، تصریح این نکته که شفافیت در عملکرد

و البته کسب سهم بیشتر از بازار از اولویتهای اصلی مدیریت شرکت می باشد،

افزایش ۳۸ درصدی درآمدهای عملیاتی به نسبت سال قبل، تبیین پوشش ۱۰۲

درصدی فروش و ۱۰۰ درصدی سود خالص پیش بینی شده در بودجه شرکت طی

سال مالی مورد گزارش، رسیدن جمع دارایی های شرکت به مبلغ ۹۶۷/۵۶۹/۱۳

میلیارد، اعلام اینکه با بهره برداری از دو خط جدید تولید و اورهال خطوط قدیمی

شاهد رشد ۹۰۰ هزار تنی تولید محصولات مجموعه خواهیم بود، تاکید دکتر

علیزاده بر اینکه اعضای هیئت مدیره شرکت مشخص شده و این اعضای جدید

در حال دریافت اخذ تاییدیه های لازم از مراجع ذیصلاح هستند، ارائه توضیحات

تکمیلی مدیران ارشد پیرامون بندهای حسابرسی، تقدیر نمایندگان سهامداران

عمده از عملکرد کلیه پرسنل و مدیران خدوم مجموعه در کسب توفیقات متعدد

و کسب جوایز ارزنده طی سال مالی مورد گزارش، تایید حساب های شفاف و کلین

معاونت مالی مجرب و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرسی قانونی،

پاسخگویی صادقانه به کلیه سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر



مارگارین؛ هفتاد سال تخصص و تجربه در صنعت روغن

راهبردهای خلاقانه و مدبرانه دکتر احمد محمدزاده برای درخشش دوباره آفتاب



کنندگان داشته و برای حفظ جایگاه اول شرکت مارگارین در تولید انواع روغن های مخصوص صنف و صنعت، هدف گذاری شرکت برای رساندن ظرفیت از ۷۰۰ هزار تن در روز و همچنین بالابردن کیفیت اجرای پلنت هیدروژناسیون مورد توجه این شرکت قرار گرفته است. دکتر احمد زاده همچنین خاطر نشان کرد که شرکت مارگارین طی چند سال اخیر به دلیل اعمال تحریم های بین المللی و قرار گرفتن در لیست تحریم ها به جهت وابستگی به بانک ملی ایران عمده تانها از محدودیت های ناشی از فروشندگان خارجی و عدم تخصیص به موقع ارز قرار داشته است و در سال مالی مورد گزارش: عدم وجود قسمتی عمده از روغن خام مورد نیاز تولید که قابلیت تامین آن از طریق منابع خارجی به جهت عدم فروش آن توسط فروشندگان خارجی و عدم تخصیص ارز بود موجب گردید این شرکت الزاما در جهت تامین روغن خام مورد نیاز و تولید محصولات سبک کالا، عمده روغن خام خود را از طریق منابع داخلی که عمده تانها شرکت های روغنی که قابلیت واردات روغن از طریق شرکت های خارجی را داشتند تأمین نماید.

به گفته مدیر صاحبانم و برجسته صنعت غذایی کشورمان؛ عدم تخصیص ارز دولتی به سایر مواد اولیه شامل ورق حلب و مواد شیمیایی مورد نیاز که الزاما تأمین آنها از طریق منابع داخلی از شرکت های داخلی صورت گرفته است، افزایش قیمت مواد اولیه روغن خام و مواد اولیه ورق حلب و مواد شیمیایی و محدودیت در تخصیص نرخ ارز مورد نظر و افزایش نرخ تبدیل و همچنین سایر هزینه ها موجب گردید تا «غمارگ» در سال ۱۴۰۳ به دلیل کمبود نقدینگی تولید را از سقف تولید عملیاتی کاهش دهد که این مهم تأثیر بسزایی در کاهش حاشیه سود شرکت داشته است.

دکتر محمد زاده در قسمتی دیگر از گزارش مبسوط خود ضمن تبیین اینکه کاهش نرخ فروش محصولات داخلی با مصوبه سازمان حمایت، کاهش مقداری فروش محصولات با مارچین پایین، تغییر در سیاست های محصولات جدید با حاشیه سود بالاتر و توقف محصولات با حاشیه سود منفی و پایین و در نهایت ترکیب بهینه تولید عمده دلایل نوسانات سود و زیان شرکت میباشد اضافه کرد: افزایش مقدار فروش روغن های کارمزدی نیز در میزان سود شرکت اثر گذار است.

سکندار «غمارگ» که هنوز نحوه مدیریت و تحول بخش ویژه مشارالیه در شرکت های تحت مدیریت وی از جمله در «زیارس» زیانزد میباشد در ادامه گزارش مبسوط خود با تصریح اینکه افزایش در هزینه های تبدیل شرکت در هزینه

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت مارگارین (سهامی عام) مورخ ۱۴۰۴/۰۲/۱۰ در سالن ورزشی شرکت مارگارین تشکیل گردید در این مجمع که با حضور ۷۹/۷۰ درصدی سهام داران حقیقی و حقوقی، اعضای هیئت مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابر و بازرس قانونی برگزار گردید. ریاست مجمع بر عهده آقای علی اصغری بود، که آقای حمید مظفری و خانم مینا قره باغی در مقام نظار اول و دوم و آقای اکبر محمد زاده به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند. در ادامه با قرائت گزارش هیئت مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیت های صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰ و پس از استماع گزارش حسابر و بازرس قانونی، مجمع نشینان باطنین صلوات خود ضمن تصویب صورت های مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۰ ریالی به ازای هر سهام به کار خود پایان دادند

آخرین اعضای هیئت مدیره در سال مالی مورد گزارش به شرح ذیل بوده است:

| | | | |
|-----------------------------------|--------------------|----------------------|-----------------|
| قند نیشابور | رضا سلیمانی اسکویی | عضو هیئت مدیره | غیر موظف - اصلی |
| پاکسان | عضو هیئت مدیره | عضو هیئت مدیره | موظف - اصلی |
| گلکش | یاسر سموات | عضو هیئت مدیره | موظف - اصلی |
| خدمات بیمه ای پوشش توسعه بهشهر | حمیدرضا خضوعی | نایب رئیس هیئت مدیره | موظف - اصلی |
| مدیریت صنعت قند توسعه صنایع بهشهر | مقداد بابایی | رئیس هیئت مدیره | غیر موظف - اصلی |

دکتر اکبر محمد زاده در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «غمارگ»

افزود: مارگارین اولین شرکت تولید کننده روغن گیاهی در ایران است که با برندهای خروس، آفتاب و آفتاب طلایی در بین مردم شناخته شده است، به گفته وی این شرکت در دی ماه سال ۱۳۳۲ با ظرفیت تصفیه ۸ تن روغن گیاهی در روز پا به عرصه صنعت گذاشت و اکنون با همکاری کارشناسان مجرب توانسته است با ظرفیت تولیدی ۱۰۰۰ تن در روز، میهمان بسیاری از خانواده ها و صنایع مختلف کشور باشد. سکندار «غمارگ» ضمن تصریح اینکه مدیران و مهندسان شرکت مارگارین همواره با مشتریان و مصرف کنندگان محصولات خود، همراه هستند و در جهت رضایت و کسب اعتماد آنان از هیچ تلاشی فروگذار نیستند اضافه کرد: شرکت مارگارین با توجه به افزایش تقاضا جهت روغن های فول هیدروژن در نظر دارد نسبت به خرید ماشین آلات و تجهیزات ماشین آلات هیدروژناسیون اقدام نماید.

به گفته وی این مورد به علت در اختیار گذاشتن گاز پلنت مزیت بالایی نسبت به سایر تولید



مدیر عامل مدیر «غمارگ» ضمن تبیین اینکه شرکت مارگارین همواره سعی مینماید محصولاتی با کیفیت برتر منطبق با نیاز مشتریان طراحی و تولید نماید اضافه کرد: ۳۸ نوع محصول متنوع روغنی در سه بخش صنف، صنعت (BYB) و مصارف خانوار (BYC) در این شرکت تولید میگردد که این محصولات علاوه بر مطابقت با ضوابط موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران و معاونت غذا و دارو وزارت بهداشت، با استاندارد های بین المللی نظیر CODEX از شرکت SGS سوئیس نیز انطباق داده شده است و به همین سبب اینک محصولات مارگارین در بازار اغلب کشورهای خاورمیانه و حتی کشورهای اروپایی به چشم میخورد.

دکتر اکبر محمد زاده با تصریح اینکه در شرکت مارگارین با توجه به موقعیت مناسب و نزدیکی به بازار پایتخت از یک سو و از سوی دیگر به دلیل بهره مندی از زیرساخت های مناسب انرژی، آب، تجهیزات، امکانات موجود و فضای قابل توسعه برای ایجاد سوله های جدید و اختصاص آنها به خطوط تولید و بسته بندی، پتانسیل بالایی برای توسعه فعالیت ها وجود دارد تأکید کرد: مهمتر از همه اینها با توجه به هدف و چشم انداز بلند مدت مجموعه در تبدیل شدن به مجتمع صنایع غذایی در کشور، قصد داریم تا با جذب سرمایه و از طریق برنامه ریزی های استراتژیک و مدون، عمده فعالیت های خود را در سه گروه اصلی توسعه دهیم.

مدیر صاحبانم و برجسته صنعت کشورمان همچنین خاطر نشان کرد که مدیریت تولید محصولاتی که هم اکنون شرکت مارگارین پتانسیل تولید آنها را دارا است (مانند تولید روغن تخصصی و فوق تخصصی)،

تولید محصولاتی که نیاز آینده و بازار هدف ما و در خانواده صنایع غذایی پر تقاضا و پر مصرف میباشد و فعالیت های این گروه در راستای ایجاد و توسعه مجتمع غذایی مارگارین خواهد بود و تولید محصولات جانبی که بر پایه روغنی تولید میشود و مشتریان خاص خود را دارد مانند محصولات غیر خوراکی و اولئوکمیکال از اهم این راهبردها میباشد.

سکندار شایسته شرکت افزود: مدیریت مارگارین در نظر دارد جهت سال آتی به منظور امکان تولید محصولات جدید و ارتقاء سطح تولید و پایداری این مجموعه نسبت به خرید ماشین آلات و تجهیزات فراکشینش اقدام نماید چرا که با احداث پلنت فرکشنیشن امکان تولید محصولات جدیدی فراهم میشود که در حال حاضر تولید نمیکردند مانند شور تینینگ های خاص کرم ویفر، شور تینینگ های مخصوص شکلات صبحانه و برخی دیگر از محصولات نیمه لوکس که بدون کمترین چالشی با استفاده از پلنت فرکشن قابل تولید هستند که این نوع روغن های خاص نسبت به روغن های معمولی ارزش افزوده بالاتری دارند.



تولید محصولات اولئو کمیکال، تجهیز و راه اندازی سالن پرکن اسید چرب و اسید استتاریک از دیگر توفیقات کسب شده در سال ۱۴۰۳ بوده است که به عنوان اقدامات بنیادی و زیرساختی موجبات افزایش تولید و ارتقاء سود آوری شرکت در سال پیش رو خواهد شد.

مدیر عامل مدبر «غمارگ» که از مدیران مورد وثوق دکتر ارسلان کاظم پور ((مدیر عامل صنایع بهشهر)) بوده و از مدیران صاحبنامی میباشند که بهترین تعامل را در طول بیش از دو دهه مدیریت ارشد با جامعه کارگری داشته و شایسته ترین رفتار را در مقام پاسخگو به اصحاب رسانه و ذینفعان دارا می باشد و در فرازی دیگر از گزارش خود تاکید کرد که آماده سازی و تصویب طرح افزایش سرمایه، دریافت مطالبات موقوف و سنواتی، تعیین تکلیف و بسته شدن پرونده گروه رهبران، کاهش بدهی حاصل از مابه التفاوت افزایش قیمت ارز به سازمان حمایت (۵۵۸/۴ میلیارد ریال) و تلاش به منظور کاهش تعهدات ارزی ناشی از واردات روغن (۲۷۶/۶۷۷/۱۷ یورو) از جمله توفیقات و نتایج عملکردی درخشان در این بازه زمانی کوتاه مدت حضور تیم مدیریت جدید بوده است.

به گفته وی؛ پروژه پلنت فرکشنیشن و هیدروژناسیون، ترخیص تجهیزات فرکشنیشن و هیدروژناسیون موجود در بنادر کشور و انتقال به انبار کمرگ شرکت مارگابن، تخصیص ارز و کاهش تعهدات ارزی ناشی از خرید پلنت فرکشنیشن و هیدروژناسیون، انعقاد قرارداد ساخت و نصب سازه پلنت فرکشنیشن و هیدروژناسیون با شرکت ساختمانی بهشهر از دیگر موضوعات مهم مد نظر مدیریت طی ۴ ماه گذشته جاری بوده است که و کلیه فرآیندها و فعالیت ها با رصد دقیق توسط هلدینگ مورد حمایت صد در صدی قرار دارد.

دکتر اکبر محمد زاده در بخش دیگری از گزارش خود تاکید کرد که بیشتر اقدامات صورت گرفته که در این دوره پیشنهاد و اجرایی شده اند و یا اینکه پیشنهاد رسیدگی و اجرایی نمودن آنها مربوط به سالهای قبل بوده و در سال ۲۰۲۴ عملیات اجرایی آنها محقق شده است در کنار اقدامات نواورانه باعث ایجاد تحول در عملکرد شرکت مارگابن گردیده و امید است در ادامه این مسیر نیز با کمک کلیه ذینفعان با برنامه ریزی درست و امید به آینده ای روشن، زمینه ایجاد تغییراتی بهبود دهنده و مستمر را در شرکت مارگابن شاهد باشیم.

به گفته وی تیم مدیریت جدید بر این باور راسخ قرار دارد که با خرد جمعی و همکاری صمیمانه کلیه پرسنل میتواند بر تمام مشکلات فائق آید و در این مسیر مطمئن هست که هیئت مدیره همراه و دلسوز و حمایت تمام قد سهامداران عمده موجب رقم خوردن نقطه عطفی در عملکرد تولیدی، فروش، سودآوری و البته کسب سهم بیشتر از بازار برای مارگابن خواهد شد.

سکاندار شرکت در فراز پایانی گزارش خود از واردات روغن خام به منظور کاهش قیمت تمام شده و جذب مشتریان کارمزی روغن به منظور استفاده از ظرفیت های خالی شرکت به عنوان جنبش حرکت به سمت نوآوری نام برد و تاکید کرد با افزایش فروش نقدی و کاهش دوره وصول فروش، رصد جدی و قاطع عملیات فروش به منظور انتخاب سبد های کالایی فروش با رویکرد ارتقای سود مالی و با پرداخت بخش قابل توجهی از مطالبات تامین کنندگان ملزومات تولید مطمئن هستیم که طی سال جاری علاوه بر حرکت شرکت به سمت سودآوری پایدار به سوی افزایش ارتقای عایدی سهامداران و ذینفعان سهام گام خواهیم برداشت.

نکات مهم مطرح شده:

- در سال مالی مورد گزارش، روش های فروش شامل ۳۹ درصد فروش کارمزدی، ۲۹ درصد فروش فله و مشتریان صنعت، ۲۱ درصد فروش خانوار و به بخش، ۸ درصد فروش مشتریان صنف و ۲ درصد سایر مشتریان بوده است. در حال حاضر بخشی از روش فروش خانوار و همچنین صنعت و صنعت به شرکت بهیچش واگذار شده است.

- در حال حاضر دوره وصول مطالباتمان از به بخش از ۷۰ روز به ۱۲ روز کاهش پیدا کرده است.

- مجموعه تعهدات باقیمانده ارزی ماشین آلات بالغ بر هفت میلیون یورو بوده که با انتقال

های تبدیل شرکت، افزایش نرخ خرید روغن به دلیل استفاده از منابع داخلی، افزایش هزینه مواد بسته بندی و افزایش قیمت سایر مواد و ملزومات مصرفی باعث افزایش بهای تمام شده گردیده است اضافه کرد: مارگابن در بین شرکت های فعال در صنعت طی سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ماه ۱۴۰۳ با حجم فروش بالغ بر ۶۸۷/۸۹ تن در جایگاه هفتم صنعت قرار داشته است.

مدیر عامل مارگابن که از ۲۳ دی ماه سال گذشته رییس سکانداری «غمارگ» را پذیرفته و با تدوین، تبیین و عملیاتی ساختن برنامه های مدون مدیریتی تمام تجربه و درایت خود را به کار بسته است تا یکی از قدیمی ترین شرکت های صنعت غذایی و تولید کننده روغن های صنعتی و خانگی را به روزهای درخشان خود بازگرداند همچنین تاکید کرد که مارگابن در مقام بزرگترین تولید کننده انواع روغن ها با ظرفیت ۲۷۰ هزار تن در سال و بیش از ۲۰ هزار تن در ماه با نیروهای انسانی متعدد و متخصص در همه بخش ها، داشتن تصفیه خانه مجزا، نیروگاه مستقل و داشتن خط تولید و محصولات متنوع و البته دستگاه های به روز بسته بندی می بایست نقش بی بدیل و جایگاه ممتاز خود در صنعت مواد غذایی را دوباره درخشان تر تکرار سازد.

به گفته وی اما با سیاست گذاری درست، مسیری فراهم شده است که در سال ۱۴۰۴ علی رغم تمام چالش ها شاهد رشد تولید باشیم.

مدیر شهیر و برجسته صنعت کشورمان که بین تحلیل گران کشور به مدیری با دیسپلین و برنامه محور معرف و معروف میباشند در فرازی دیگر از گزارش خود پیرامون فروش نقدی و اعتباری مارگابن ضمن اشاره به اینکه سال مالی ۱۴۰۳ فروش نقدی ۲۶ درصد و فروش اعتباری ۷۴ درصد بوده است اضافه کرد: سهم تولید کل محصولات مارگابن در کشور در سال مالی ۱۴۰۳ به ۴/۰۸ درصد رسیده است.

به گفته وی؛ افزایش ده درصدی میزان تولید نسبت به سال گذشته، از ۸۰۵۵۱ تن به ۸۸۹۲۴ تن، افزایش سه درصدی در تنوع تولید ماهیانه محصولات (افزایش ۸۹ مورد به ۹۲ مورد)، افزایش ۱۲ درصدی فروش نسبت به سال گذشته (از ۷۹،۲۰۴ تن به ۸۹،۶۸۷ تن)، افزایش ۴ درصدی میزان خرید شرکت (از ۲،۳۴۹ همت به ۲،۳۷۷ همت)، افزایش سه درصدی در نسبت فروش نقدی شرکت از (۲۳ درصد به ۲۶ درصد)، افزایش ۵ درصدی نسبت فروش کانال صنعت (از ۲۳ درصد به ۲۸ درصد)، افزایش ۰،۳ درصدی در سهم بازار کل فروش روغن (از ۴ درصد به ۴،۳ درصد) و افزایش ۰،۵ درصدی در سهم بازار کانال خانوار (از ۱،۹ درصد به ۲،۴ درصد) از جمله آمارهای قابل توجه و مهم در عملکرد شرکت طی سال مالی مورد گزارش بوده است

دکتر اکبر محمد زاده در فرازی دیگر از گزارش خود با تبیین اینکه در سال مالی ۱۴۰۳ حدود ۱۰۰ نفر کاهش نیروی انسانی رخ داده که بیشتر ناشی از تعطیلی فروش هیبریدی و شعب بوده است، از رؤس برنامه های ارشد شرکت برای چابک سازی منابع انسانی با کاهش ۱۳ درصدی تعداد نیروی انسانی خبر داد و تاکید کرد: در سه ماهه پایان سال مالی، کاهش مطالبات چک های مشتریان و وصول آن به میزان ۲۵ میلیارد تومان و کاهش هزینه های فروش با جایگزین کردن شرکت به بخش به جای شعب فروش باعث کاهش هزینه ها و بهبود سوددهی مجموعه گردیده است.

به گفته وی آمار کاهشی اعلام شده نشان دهنده سیر نزولی موارد فوق بوده و این مهم موجب بهبود وضعیت شرکت گردیده است.

مدیر عامل مارگابن در ادامه: بروزسانی پلنت ماهر، بروزسانی سرورها و راه اندازی فایر وال سخت افزاری، در آمد زایی از آزمایشگاه کنترل کیفیت، نهایی کردن نقشه ها و زیر ساخت پلنت فرکشنیشن و هیدروژناسیون، همچنین خرید پرکن روغن مایع (دستگاه پرکن حجم ۱۱ لیتری)) و افزایش تنوع محصولات حوزه خانوار را به عنوان اهم اقدامات مدیریت در سال مالی گذشته برشمرد و تصریح کرد: بروزسانی پلنت که منجر به افزایش توان تولید گاز هیدروژن به منظور هیدروژنه کردن محصولات شده است، راه اندازی سالن پرکن اسید چرب و اسید استتاریک به منظور تنوع بخشی به محصولات و حضور فعال تر در حوزه





شدید در بازار و غیره سیاست شرکت حفظ سهم بازار و برنامه ریزی جهت اصلاح ساختار مالی شرکت و استفاده حداکثری از ظرفیت ها بوده است دست آورد های حاصله خصوصا در بخش مدیریت تسهیلات بانکی جدای از پوشش ریسک های مرتبط مانع از کاهش تولید پیش بینی شده گردید. مضافا آنکه در سال مالی منتهی به پایان آذر ماه ۱۴۰۳ برنامه استراتژیک شرکت به منظور اصلاح ساختار مالی مورد بازنگری قرار گرفت که امید است اثرات مثبت آن در سال مالی پیش رو نمایان گردد و با اتکا به برنامه ریزی های انجام شده بتوانیم تا با افزایش سهم بازار نسبت به توسعه فعالیت های شرکت در سطح تنوع در محصولات و تشکیل مجتمع قضایی به عنوان مهمترین راه کار برون رفت از شرایط فعلی اقدام نماییم. همچنین با نگاه جدید به موضوعاتی مهم نظیر اعمال مدیریت صحیح بر دارایی ها و بدهی های شرکت کنترل های اصولی در هزینه ها از طریق تشکیل کمیته های ریسک تولید و فروش دارایی های راکد و غیره مولد و وصول مطالبات در دستور کار هیئت مدیره شرکت قرار گرفته است. امید آن داریم تا در سایه توجهات خداوند متعال و تلاش و کوشش همکاران ارجمند در کلیه سطوح سازمانی به عنوان مهمترین منابع شرکت همچنین حمایت های سهامداران محترم در سال آتی بتوانیم ضمن ارتقاء منافع سهم و اعتلای داشته باشیم

گزارش تفسیری مدیریت سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ماه ۱۴۰۳

- تولید و توزیع و فروش بیش از ۹۵۰۰۰ هزار تن روغن با توجه به میزان برآوردی شرکت از تامین روغن خام

- افزایش و دستیابی به سهم بازار بیشتر نسبت به سال گذشته
- افزایش کیفیت محصولات با ارتقاء ماشین آلات و رعایت الزامات سازمان غذا و دارو
- ایجاد سهم متناسب در صادرات محصولات متناسب با مجوز های ارائه شده از طرف دولت
- طرح ریزی و اجرای پروژه های عمرانی، تولیدی و بازاریابی و فروش
- ارتقاء و توسعه سیستم های گزارش دهی، داشبورد مدیریت و توسعه هوش تجاری B۱
- راهبری شرکت پخش تخصصی در قالب شرکت به پخش جهت توسعه توزیع و فروش
- اخذ گواهینامه کشوری و استانی رعایت حقوق تولید کنندگان و مصرف کنندگان از سازمان حمایت تولید کنندگان و مصرف کنندگان
- مدیریت هزینه ها و ایجاد سودآوری پایدار
- رعایت الزامات زیست محیطی، بهداشت و ایمنی محیط کار در حوزه مسئولیت های اجتماعی

- بهبود فرآیند های داخلی

فرصت های صنعت:

بازار مناسب روغن های صنف و صنعت، پتانسیل موجود بازار برای محصولات غیر زراعی قابل تولید، وجود بازار بالقوه در منطقه جهت صادرات محصولات، بازار مصرف بزرگ تهران در تولید توزیع و فروش بیش از ۹۵۰۰۰ تن روغن با توجه به میزان فرآوری شرکت از تامین روغن خام، افزایش و دستیابی به سهم بازار افزایش نسبت به سال گذشته، افزایش کیفیت محصولات با ارتقاء ماشین آلات و رعایت الزامات سازمان غذا و دارو، ایجاد سهم متناسب در صادرات محصولات متناسب با مجوز های ارائه شده از طرف دولت، طرح ریزی و اجرای پروژه های عمرانی تولیدی و بازاریابی فروش، ارتقاء و توسعه سیستم های گزارش دهی داشبورد مدیریت و هوش تجاری، توسعه راهبردی شرکت پخش تخصصی در قالب شرکت به پخش جهت توسعه، اخذ گواهینامه کشوری و استانی رعایت حقوق تولید کنندگان و مصرف کنندگان، مدیریت هزینه ها و ایجاد سودآوری پایدار، رعایت الزامات زیست محیطی، بهداشت و ایمنی محیط کار در حوزه مسئولیت های اجتماعی، بهبود فرآیند های داخلی.

پروژه های توسعه ای

- راه اندازی خط بسته بندی قند و شکر به منظور تولید کارمزدی
- حضور فعال تر در حوزه تولید محصولات اولئوکمیکال
- پروژه راه اندازی خط تولید کره
- پروژه تجهیز نیروگاه برق شرکت
- پروژه تعویض لوله های ریفرمر برای گاز پلنت کالزیک
- تولید محصول گالن سه لیتری

بخشی از پلنت به شرکت، سه میلیون یورو از این عدد کاهش داشته است.
- در راستای افزایش تنوع حوزه خانوار، خط پرکن روغن مایع خریداری شده است.
- راه اندازی خط بسته بندی قند و شکر به منظور تولید کارمزدی و حضور فعال در حوزه تولید محصولات اولئوکمیکال در دستور کار شرکت است.

- در گذشته بنا به دلایلی خط تولید کره واگذار شده که بر این اساس، پروژه خرید و راه اندازی خط تولید کره از برنامه های در دستور کار غمارگ بوده و احتمالا تا ۳-۴ ماه آینده به ثمر بنشیند.

- پروژه تجهیز نیروگاه برق شرکت در دستور کار است و بنا داریم علاوه بر تامین برق مورد نیاز، از آن درآمد زایی هم داشته باشیم.

دیگر پروژه های در دست اقدام غمارگ عبارت است از پروژه تعویض لوله های ریفرمر برای گاز پلنت کالزیک و تولید محصول گالن سه لیتری.

استقبال خوب سهامداران و برگزاری مجمع در نهایت نظم، حضور مدیران ارشد بانک ملی - گروه توسعه ملی - صنایع بهشهر و جمعی از شناخته شده ترین کارشناسان و تحلیلگران صنایع مواد غذایی و بازار سرمایه و همچنین حضور چشمگیر جامعه کارگری در مجمع که جایگاه بی بدیل شرکت مارگارین در سنگر تولید و تامین اقلام اساسی و نقش پررنگ روغن و مدیریت کارآمد آن را نشان میداد، خیر مقدم سرکار خانم فریبا عامریان (مدیر فرهیخته روابط عمومی) به حضار و ابراز همدردی و تسلیت به بازماندگان رویداد تلخ انفجار در بندر شهید رجایی، پخش یک کلیپ زیبا از معرفی پتانسیل بالای «غمارگ» که به همت روابط عمومی کوشای شرکت تهیه و به سمع نظر سهامداران رسید، تاکید مدیر عامل مبنی بر اشتغال ۸۰۰ پرسنل متعهد و متخصص در مجموعه که بزرگترین سرمایه شرکت میباشد، گزارش جامع و کامل دکتر محمد زاده از عملکرد شرکت در سال مالی مورد گزارش و تبیین برنامه های آتی مدیریت برای درخشش دوباره آفتاب که به خوبی حاکی از انشراح این مدیر برجسته صنعت کشورمان به فراز و فرودهای عملکرد شرکت و البته تدوین راهبردهایی برای تعالی مجموعه مارگارین بود، تقدیر ریاست مجمع از عملکرد جهادی و تلاش شبانه روزی مدیر عامل و همکارانشان در مارگارین که پس از قبول مسئولیت سکانداری شرکت توانسته اند طی کمتر از ۱۵۰ روز یک نقطه عطفی را در کارنامه کاری شرکت در تمام شاخص ها جاری و ساری سازند، اعلام رسیدن جمع دارایی های شرکت به مبلغ ۲۶،۵۹۱،۶۱۳ میلیارد، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی توسط مدیر عامل و مرد شماره یک مالی شرکت پاسخگویی کامل و دقیق به تمام سؤالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، تایید حساب های شفاف و کلین معاونت مالی مجرب و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابررس و بازرسی قانونی از تشویق تیم مدیریت شرکت پس از پایان قرائت گزارش مدیر عامل که حاکی از رضایت ذینفعان از تدوین یک برنامه راهبردی برای کسب سود پایدار در مجموعه بود، لطف و بزرگواری جنابان اصغری - مظفری و اعضای شاخص هیئت مدیره نسبت به اهالی خبر، انتخاب سازمان حسابرسی به عنوان حسابررس اصلی برای سال مالی آتی و نهایت همکاری صمیمانه کلیه پرسنل دلسوز مجموعه با اصحاب رسانه منجمه تعامل ستودنی مدیریت کوشای روابط عمومی با خبرنگاران جهت پوشش خبری از نکات خواندنی این مجمع بود که حیفمان آمده به اسب قلم سپرده نشود.

پیام هیئت مدیره

سهامداران محترم صنعت روغن کشور طی سالهای اخیر یکی از پر فراز و نشیب ترین دوران خود را پشت سر میگذارد و این موضوع در سالی که گذشت با توجه به افزایش دامنه تاثیرات ناشی از تحریم های ظالمانه بین المللی حاکم بر اقتصاد ایران خام افزایش نرخ ارز و افزایش قیمت مواد اولیه و مصرفی و همچنین مشکلات عدیده به جای مانده از عملکرد دوره های قبل اثرگذاری مضاعفی در عملکرد شرکت داشته است. کاهش مصرف روغن در کشور در کنار ورود رقیب جدید و قدرتمند به لحاظ توانمندی مالی در بازار نتیجه کاهش سهم بازار و سودآوری شرکت به همراه نداشته است. در سال گذشته علی رغم وجود مشکلات کمبود نقدینگی رقابت



رشد قابل توجه سودآوری جهان فولاد سیرجان در سال سخت فولادسازان کشور در سال ۱۴۰۳



مجموعه
اقتصاد

در حالی که اکثر فولادسازان ایران به دلیل محدودیت های انرژی و شرایط نامساعد بازار فولاد داخلی و جهانی، با کاهش شدید سود خالص خود مواجه شدند؛ اما شرکت جهان فولاد سیرجان در تمام حوزه های تولید، فروش و سودآوری درخشش خیره کننده ای داشت. «فجهان» در سال مالی منتهی به پایان اسفند ۱۴۰۳، با ثبت عملکردی ممتاز در حوزه های تولید، فروش و سودآوری، جایگاه خود را به عنوان بازیگری پیشرو در صنعت فولاد کشور تثبیت کرد.

شرکت جهان فولاد سیرجان در سال ۱۴۰۳ به درآمد عملیاتی ۲۴،۶۲۰ میلیارد تومانی دست یافت که رشد ۴۵ درصدی نسبت به سال پیشین را نشان می دهد. در حوزه سودآوری نیز سود ناخالص این شرکت با ۲۹ درصد افزایش به ۴،۰۶۱ میلیارد تومان و سود عملیاتی با رشد ۲۳ درصدی به ۳،۴۳۳ میلیارد تومان رسید. در مجموع، سود خالص جهان فولاد سیرجان در سال ۱۴۰۳ با ۱۶ درصد افزایش نسبت به سال ۱۴۰۲ به ۳،۰۸۷ میلیارد تومان رسید. رشد سودآوری این شرکت در شرایط سخت محدودیت های انرژی و سال سخت بازار داخلی و جهانی فولاد صورت گرفت که ارزش آن را مضاعف می کند. گفتنی است بسیاری از شرکتهای فولادی کشور در سال گذشته با کاهش شدید در میزان سود خالص خود مواجه شدند. در بخش تولید، حجم کل تولیدات جهان فولاد سیرجان در سال ۱۴۰۳ با ۲۲٫۷ درصد رشد به ۲،۵۹۶،۷۷۳ تن رسید که این رشد قابل توجه تولید با وجود محدودیت های برق و گاز محقق شد. همزمان، موفقیت در توسعه بازارها منجر به افزایش ۴۳ درصدی حجم فروش این شرکت و ثبت رکورد ۱،۱۸۱،۷۹۸ تن در حجم کل فروش محصولات آن شد. این عملکرد چشمگیر شرکت جهان فولاد سیرجان در شرایطی محقق شده است که بررسی صنعت فولاد کشور از کاهش سودآوری اکثر کارخانجات این صنعت در سال ۱۴۰۳ حکایت دارد. جهان فولاد سیرجان در سخت ترین شرایط، درخشش خیره کننده ای داشته و در تمام مولفه های تولید، فروش و سودآوری رشد معناداری را تجربه کرده است.

رکوردشکنی جهان فولاد سیرجان در فروش ماهانه

سیدکرامتی برای ایران

رشد قابل توجه سودآوری جهان فولاد سیرجان در سال سخت فولادسازان کشور

در سال ۱۴۰۳، در حالی که اکثر فولادسازان ایران به دلیل محدودیت های انرژی و شرایط نامساعد بازار فولاد داخلی و جهانی، با کاهش شدید سود خالص خود مواجه شدند؛ اما جهان فولاد سیرجان در تمام حوزه های تولید، فروش و سودآوری درخشش خیره کننده ای داشت. مولفه های زیر گویای عملکرد خیره کننده «فجهان» است.

| | | |
|----------------|----------------------|----------------|
| درآمد عملیاتی | ۲۴،۶۲۰ میلیارد تومان | رشد ۴۵ درصدی |
| سود ناخالص | ۴،۰۶۱ میلیارد تومان | رشد ۲۹ درصدی |
| سود عملیاتی | ۳،۴۳۳ میلیارد تومان | رشد ۲۳ درصدی |
| سود خالص | ۳،۰۸۷ میلیارد تومان | رشد ۱۶ درصدی |
| حجم کل تولیدات | ۲،۵۹۶،۷۷۳ تن | رشد ۲۲٫۷ درصدی |
| حجم کل فروش | ۱،۱۸۱،۷۹۸ تن | رشد ۴۳ درصدی |



سرمایه و بورس، شرکت جهان فولاد سیرجان با نماد «فجهان»، در اردیبهشت ۱۴۰۴ موفق به ثبت یک رکورد جدید در فروش ماهانه خود شد. طبق گزارش های منتشرشده، فروش (کسب درآمد) این شرکت به ۴۰،۴۳۳ میلیارد تومان رسید که نشان دهنده رشد چشمگیر ۴۴ درصدی نسبت به ماه گذشته است. این رقم، بالاترین میزان فروش ماهانه ثبت شده برای فجهان تا به امروز محسوب می شود. میانگین فروش ماهانه شرکت تا پایان اردیبهشت ۱۴۰۴، مبلغ ۳،۴۲۶ میلیارد تومان بوده است. فروش اردیبهشت ماهه فجهان، ۱۸ درصد بالاتر از این میانگین قرار گرفت که نشان دهنده عملکرد فوق العاده شرکت در این دوره است. مجموع فروش (درآمد) فجهان در سال مالی ۱۴۰۴ تا پایان اردیبهشت ماهه، به ۶۸۵۱ میلیارد تومان بالغ شده است. درآمد شرکت در اردیبهشت ماه حدود ۴۰۰۰ میلیارد تومان بود که نسبت به ۲۸۰۰ میلیارد تومان فروردین ماه، ۴۴ درصد افزایش داشته است. در مجموع، در سال مالی جاری، این شرکت ۶۶۴ هزار تن تولید و ۳۰۰ هزار تن فروش داشته و مبلغ فروش آن به ۶۸۰۰ میلیارد تومان رسیده است که ۹۹ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش داشته است.

رشد مقداری فروش جهان فولاد سیرجان فجهان علاوه بر رشد ریالی، در بخش مقداری نیز عملکرد درخشانی داشته است. در اردیبهشت ۱۴۰۴، شرکت موفق به فروش ۱۷۵،۸۷۹ تن محصول شده که این میزان نیز نسبت به ماه گذشته ۴۱ درصد رشد داشته است. این افزایش همزمان در فروش ریالی و مقداری، حاکی از افزایش تقاضا و توان تولیدی شرکت است. این گزارش ها نشان دهنده پویایی و رشد قابل توجه شرکت جهان فولاد سیرجان در سال مالی جاری و شکسته شدن رکوردهای پیشین فروش است که می تواند سیگنالی مثبت برای سرمایه گذاران در بازار بورس باشد.

افزایش ۳۵ درصدی سود خالص «سغرب»

تداوم روند صعودی سیمان غرب با ساکننداری مهندس مسعود جلیلیان در سال سخت اقتصادی



خسرو و امیر حسینی

خود در مورد نحوه تامین و وضعیت بازار مواد اولیه شرکت اظهار داشت که مواد اولیه مورد نیاز شرکت شامل سنگ آهک، خاک رس، مارل و بخشی از سنگ گچ از معادن خود مجموعه استخراج می‌شود که عملیات مربوط به استخراج امر و بارگیری توسط پیمانکار که از طریق برگزاری مناقصه عمومی انتخاب شده صورت می‌گیرد و بهای تمام شده مواد اولیه مذکور شامل مبالغ پرداخت به پیمانکار همچنین عوارض دولتی استخراج از معادن می‌باشد و سایر موارد اولیه از قبیل سنگ آهن، سرباره، بخشی از سنگ گچ و... بر اساس برگزاری مناقصه عمومی کمیسیون معاملات از منابع مختلف منافع شرکت تامین می‌گردد که در راستای برنامه‌های شرکت جهت تولید مستمر موجودی مواد اولیه بر سال آتی در نظر گرفته میشود.

مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت در ادامه با تصریح اینکه طبق آمار اخذ شده از انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان شرکت صنایع سیمان غرب با ظرفیت اسمی سالانه ۱۲۰۰۰۰۰ تن معادل ۱،۴ درصد کل ظرفیت تولید سیمان کشور (ظرفیت اسمی کل ۸۹ میلیون تن سیمان) را دارا می‌باشد که در دوره مورد گزارش این شرکت با تولید مقدار ۸۴۴،۹۷۶ تن خاکستری ۱،۲ درصد کل تولید سیمان کشور را به خود اختصاص داده است تاکید کرد که هر چند کاهش بودجه جاری عمرانی در کشور روند رو به رشد بازار مصرف سیمان را برآورده نمی‌کند ولی با اجرای برنامه‌های بازاریابی منطقه‌ای، توجه به برنامه بخش‌های مختلف بازار، شناسایی مشتریان جدید داخلی جدید در استان‌های غرب از جمله کردستان، ایلام، همدان و خوزستان در رؤس برنامه‌های مدیریت شرکت است تا زمینه تحقق و تامین چشم انداز، ترسیم برای سال‌های آتی، سریعتر تجلی یابد مدیر عامل برجسته شرکت همچنین با تصریح اینکه تولید محصول با کیفیت، مدیریت مصرف و ارائه خدمات به توان نیروی انسانی، به روزرسانی تجهیزات و گاز-برق و مازوت مصرفی سیمان غرب ما را قادر به تولید با ظرفیت اسمی می‌سازد، اضافه کرد: ناترازی‌های انرژی، افزایش قیمت نهادهای تولید، معضلات زیست محیطی، مازاد عرضه، رشد قیمت حمل بار، مشکلات صادراتی و سو بزرگترین چالش‌های ما در تحقق این موضوع مهم می‌باشد.

سکائدار توانمند و شایسته «سغرب» در بخش دیگری از گزارش خود خاطر نشان کرد که با توجه به نزدیکی سیمان غرب به کشور عراق صادرات کلینکر این شرکت به کشور عراق از مرزهای زمینی سلمچه، بندر خرمشهر و بندر امام و به مقدار محدود در مرز پرویز خان و شوشمی و خسروی صورت می‌گیرد به طوری که در سال ۱۴۰۳ مقدار ۶۶ هزار و ۳۸۴ تن کلینکر به کشور عراق صادر گردیده که البته با توجه به حاشیه بالاتر فروش سیمان داخلی و کاهش تولید کلینکر ناشی از ناترازی انرژی و مقادیر صادرات کلینکر در سال آتی با دقت و وسواس بیشتری مورد توجه قرار خواهد گرفت؛ سکائدار «سغرب» در این قسمت گزارش خود؛ با ثبت شرایط فروش در بورس کالا به روش دیگر، بازاریاسنجی و بررسی شرایط مشتریان، تقویت ناوگان حمل و نقل، مکاتبه کردن سیستم فروش و به روز بودن سیستم‌های فروش جهت ارتقا سطح کیفی و رضایت مشتریان از طریق ارائه خدمات با استفاده از تکنولوژی روز را از مهم‌ترین راهکارهایی برشمرد که جهت افزایش فروش مدنظر تیم مدیریت سیمان غرب می‌باشد.

در ادامه مجمع، جناب مجید آزاده دست مدیر ارشد مالی مجرب شرکت سیمان غرب «پیرامون صورتهای مالی شرکت اظهار داشت که این مجموعه با کسب فروش ۱۲،۰۵۷،۸۹۰ میلیاردی در سال ۱۴۰۳ که رشد بیش از ۴۰ درصدی به نسبت فروش سال ۱۴۰۲ داشته و با افزایش چشمگیر سود عملیاتی موفق شده در

مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام شرکت صنایع سیمان غرب (سهامی عام) مورخ ۲۰۲۰۱۴۰۴ در محل سالن اجتماعات شرکت بین المللی بازرسی کالای تجاری IGI تشکیل گردید.

در این مجمع که با حضور ۷۹،۰۰۸ درصد سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیئت مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرسان و بازرسان قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای محمد احسان کیان آرئی بود، که آقایان یوسف رحمتی پور و جلال سیف الدینی در مقام نظار اول و دوم و آقای مجید آزاده دست به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند. در ادامه با قرائت گزارش هیئت مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیت‌های صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰ و پس از استماع گزارش حسابرسان و بازرسان قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۶۵۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

آخرین اعضای هیئت مدیره در سال مالی مورد گزارش به شرح ذیل بوده است:

| | | | |
|----------------------|-----------------|----------------------|----------------|
| سیمان شمال | حمید رضا گلشاهی | عضو هیئت مدیره | غیرموظف - اصلی |
| سیمان فارس و خوزستان | مسعود جلیلیان | نایب رئیس هیئت مدیره | موظف - اصلی |
| سیمان فارس نو | کیومرث موسویوند | رئیس هیئت مدیره | غیرموظف - اصلی |
| سیمان فارس | حبیب ایران پاک | عضو هیئت مدیره | غیرموظف - اصلی |
| گروه بهمن | حمید رضا منجی | عضو هیئت مدیره | غیرموظف - اصلی |

مهندس مسعود جلیلیان در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «سغرب» افزود: این کارخانه با استفاده از معادن بسیار غنی مواد اولیه و بهره گیری از دانش و تخصص بالای مهندسی و کارکنان با تجربه و ماشین آلات مجهز و آزمایشگاه‌های ایکس ری، شیمی فیزیک به همراه تیم کنترل محصولات خود را در ردیف بهترین‌ها قرار داده است، بطوریکه علاوه بر تامین نیاز داخلی، در خارج از کشور نیز محصولات خود را به صورت کلینکر، سیمان پرتلند نوع ۱، تیپ ۲، تیپ ۵ در کیسه های ۵۰ کیلویی استاندارد و کیسه پالت بندی و شیرینگ شده یا جامبوپگ (قله) عرضه می نماید. به گفته وی این کارخانه قادر است محصولات خود را با استانداردهای جهانی تولید و عرضه نماید و همین موضوع باعث شد که همواره تولیدات شرکت مورد استقبال مشتریان و پیمانکاران برتر داخلی و خارجی باشد.



مهندس مسعود جلیلیان ضمن تصریح اینکه شرکت سیمان غرب با بهره بردن از معادن بسیار غنی مواد اولیه و بهره گیری از دانش و تخصص بالای مهندسی و کارکنان با تجربه و ماشین آلات مجهز و آزمایشگاه‌های ایکس ری، شیمی فیزیک به همراه تیم کنترل محصولات خود را در ردیف بهترین‌ها قرار داده است تاکید کرد: این مجموعه علاوه بر تامین نیاز داخلی، در خارج از کشور نیز محصولات خود را به صورت کلینکر، سیمان پرتلند نوع ۱، تیپ ۲، تیپ ۵ در کیسه های ۵۰ کیلویی استاندارد و کیسه پالت بندی و شیرینگ شده یا جامبوپگ (قله) عرضه می نماید. به گفته وی این کارخانه قادر است محصولات خود را با استانداردهای جهانی تولید و عرضه نماید و همین موضوع باعث شد که همواره تولیدات شرکت مورد استقبال مشتریان و پیمانکاران برتر داخلی و خارجی باشد.

مدیرعامل مدبر و صاحبنام صنعت سیمان کشورمان همچنین خاطر نشان کرد که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۹/۹۶۸/۱۸۳ میلیارد در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۲ به مبلغ ۱۲/۰۵۷/۸۹۰ میلیارد در پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۳/۰۴۸/۶۱۶ میلیارد در سال مالی گذشته به مبلغ ۴/۳۱۲/۵۲۸ میلیارد در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت در سال سخت اقتصادی گذشته که چالش‌های ناترازی انرژی و افزایش قیمت تمام‌نهادها، تولید، بسیاری از شرکت‌های سیمانی را با کاهش و درآمد سود مواجه کرده بود با کسب مبلغ ۴/۰۰۳/۰۹۵ میلیارد سود خالص، عملکردی درخشان را طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

مدیرعامل شرکت در ادامه اظهار داشت که رکورد اقتصادی، چالش‌های ناشی از تعاملات سیاسی با سایر کشورهای تورم حاکم بر بازار اقتصادی ایران، کاهش طرح‌های عمرانی، میزان تولید مازاد نیاز کشور و عدم توازن عرضه تقاضا در کنار ناترازی‌های وحشتناک انرژی که موجب قطعی برق در تابستان و گاز در زمستان شده است از موضوعات اثرگذار بر صنعت سیمان طی سال‌های گذشته بوده است.

وی رکورد حاکم بر صنعت ساخت و ساز را یکی دیگر از عوامل اثرگذار بر صنعت سیمان برشمرد که موجب عدم رونق اقتصادی در بازار صنعت مذکور گردیده است اضافه کرد: سیمان غرب نیز تحت تاثیر موارد مطرح شده فوق قرار داشته است ولی در این راستا مدیریت شرکت تلاش نموده با به کارگیری توان و تجربه‌های داخلی همکاران بر تلاش و همچنین استراتژی‌های مرتبط با حوزه کسب و کار بتواند تولید و کسب و کار خود را در این وضعیت فعال و پر رونق حفظ نماید. مهندس مسعود جلیلیان در بخش دیگری از گزارش



نتیجه رشد ۳۵ درصدی سود خالص را به نسبت سال گذشته محقق سازد. مدیر مالی مجرب مجموعه همچنین خاطر نشان کرد که آخرین افزایش سرمایه شرکت به موجب مصوبه مجمع عمومی فوق العاده صاحبان سهام مورخ ۱۷/۰۷/۱۴۰۳ از تجدید ارزیابی دارایی های ثابت (طبقه زمین) از مبلغ ۵۰۰ میلیارد ریال به مبلغ ۵۶۵۰ میلیارد ریال افزایش یافته که در ۲۳/۰۸/۱۴۰۴ ثبت شده و در روزنامه رسمی مورخ ۱۴۰۳/۰۸/۲۹ تحت شماره ۱۴۰۳۰۴۱۶۵۱۹۰۰۵۴۹۱ جهت اطلاع عموم آگهی شده است.

مدیر عامل ممبر شرکت در ادامه پیرامون سیاستهای شرکت در بخش فروش نیز تاکید کرد: فروش یک عرضه محصولات در بورس کالا، توسعه بازارهای داخلی و صادراتی، ارتباط مستقیم با مشتریان، افزایش کیفیت صادرات از مهمترین برنامه های ما در این حوزه می باشد.

مهندس مسعود جلیلیان در فرازی دیگر از گزارش خود؛ خرید از بورس انرژی و بهره برداری از نیروگاه داخلی شرکت، تعمیر و نگهداشت به موقع ماشین آلات، استقرار و نظارت سیستمی در راستای کاهش هزینهها، استفاده بهینه از قطعات در جهت افزایش طول عمر قطعات را مهمترین راهبردهای شرکت در حوزه کنترل هزینه های عملیاتی برشمرد.

مدیر کار کشته و با تجربه صنعت کانی کشورمان در فرازی دیگری از گزارش خود اجرای ساخت مخزن ۱۰ میلیون لیتری مازوت را شاخص ترین پروژه در حال اجرای شرکت اعلام کرده و اضافه نمود: افزایش بهره وری عوامل تولید، بهبود ساختار و عملکرد شرکت، احداث نیروگاه های خورشیدی ۵ مگاواتی بر اساس ماده ۱۶ قانون جهش تولید و نیروگاه ۷ مگاواتی دوگانه سوز و اجرای پروژه های جایگزین مهم ترین برنامه های شرکت در بخش مدیریت پروژه های ما می باشد.

مهندس مسعود جلیلیان در بخش پایانی گزارش خود در ارائه توضیحاتی پیرامون پروژه های حقوقی مولد سازی دارائی ها و طرح های توسعه ای شرکت پرداخت.

گزارش تفسیری مدیریت:

این شرکت در سال مالی مورد گزارش با تولید مقدار ۸۳۴،۸۰۰ تن کالینکر نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۲۳ درصد کاهش تولید کالینکر داشته و همچنین با تولید ۸۴۴،۹۷۶ تن سیمان در سال ۱۴۰۲ نسبت به دوره مشابه سال گذشته دارای ۱۴ درصد کاهش تولید سیمان بوده که این کاهش تولیدی ناشی از عدم اختصاص برق مصرفی کارخانه بوده است. فروش مبلغ ۱۲۰،۵۷،۹۵۰ میلیون ریال دارای افزایش ۲۱ درصدی نسبت به دوره مشابه سال گذشته بوده و سود خالص مبلغ ۴۰۰،۳۰۹،۵۰۰ میلیون ریال دارای افزایش ۳۵ درصدی نسبت به سال گذشته بوده است که در این موضوع به نوسانات نرخ ارز، افزایش نرخ گاز و برق و همچنین تامین پایدار آنها و شرایط اقتصادی باید توجه داشت و از آنجا که برآوردها نشان دهنده متفاوت بودن انتظارات و باورها از واقعیت ها است و با عنایت به روند نزولی اجرای پروژه های عمرانی و با وجود افزایش قیمت مسکن و مشکلات و با وجود آمده در امر صادرات و قطعی کالا جهت عرضه محصولات تولیدی که چشم انداز نرخهای فروش را متاثر نموده است، شرکت با اجرای برنامه های صرفه جویی و توجه به رؤس سیاستهای خود در حوزه فنی شامل حذف برون سپاری غیر ضروری و حفظ ایجاد مزیت رقابتی در نرخ فروش مصمم است تا سهم بیشتری از بازار را نصیب خود نماید.

شرکت در نظر دارد که برای مدیریت تولید و فروش خود به نحوی برنامه ریزی نماید که اثرات قطعی برق و گاز را به حداقل برساند و تحویل سیمان را با اطمینان کفای برای خریداران خود انجام داده و همچنین با مدیریت هزینهها، خالص بودجه را پوشش داده تا به اهداف زیر سریعتر دست یابد:

— جایگاه اقتصادی برتر در بین شرکتهای منطقه و شرکتهای تابع هلدینگ فارس و خوزستان به تناسب ظرفیت تولید.

— جایگاه برتر برند سازمان در بین رقبا در بازارهای داخلی و خارجی کشور.

— جایگاه برتر مشتری مداری و کسب رضایت مشتری منطبق با نیازهای بازار در بین رقبا.

— جایگاه برتر در ابعاد ایمنی و بهداشت محیط زیست، کیفی و انرژی در صنعت و منطقه غرب کشور. جایگاه برتر کیفیت و تنوع محصولات تولیدی.

دستاوردهای صادرات:

صادرات کالینکر این شرکت به کشور عراق از مرزهای زمینی شلمچه بندر، خرمشهر و بندر امام و به مقدار محدود در مرز پرویز خان و شوشمی و خسروی می باشد به طوری که در سال ۱۴۰۳ مقدار ۲۸۴۶۶ تن کالینکر به کشور عراق صادر گردیده است. هرچند با توجه به حاشیه بالاتر فروش سیمان داخلی و کاهش تولید کالینکر ناشی از ناترازی انرژی، با عملیاتی ساختن یک برنامه ریزی دقیق مقادیر صادرات کالینکر مدنظر در سال آتی تحقق خواهد یافت.

مهم ترین نکات مطرح:

— محصولات اصلی شرکت شامل سیمان تیپ ۱، تیپ ۲ و تیپ ۵ است.

— صادرات به عراق: به دلیل نزدیکی جغرافیایی به مرزهای غربی، عمده صادرات کالینکر شرکت به کشور عراق و از طریق مرزهای زمینی شلمچه، بندر امام و به صورت محدود از مرزهای پرویز خان، شوشمی و خسروی انجام می شود. در سال ۱۴۰۳، مجموعاً ۶۶ هزار و ۳۸۲ تن کالینکر به عراق صادر شده است.

— کاهش صادرات کالینکر: با توجه به کاهش تولید کالینکر ناشی از ناترازی انرژی و حاشیه سود بالاتر فروش داخلی سیمان، میزان صادرات کاهش یافت. با این حال، شرکت برای تحقق برنامه های صادراتی در سال آتی هدف گذاری دقیق انجام داده است.

— برنامه های فروش: عرضه محصولات در بورس کالا، توسعه بازارهای داخلی و صادراتی، تحلیل حساسیت فروش، ارتباط مستمر با مشتریان، افزایش کیفیت صادرات و تنوع بخشی به محصولات از جمله تولید سیمان های آمیخته، از سیاست های کلیدی شرکت در حوزه فروش است.

— مدیریت هزینه ها: تمرکز بر کنترل بهای تمام شده، انجام خریدهای بهینه، تعمیرات برنامه ریزی شده، افزایش موجودی در شرایط تورمی و مصرف بهینه انرژی و مواد اولیه از برنامه های شرکت در این حوزه است.

— کنترل هزینه های عملیاتی: شرکت با خرید برق از بورس انرژی، بهره برداری از نیروگاه های داخلی، نگهداشت ماشین آلات، برنامه ریزی برای فصول کمبود انرژی و استفاده بهینه از قطعات، تلاش دارد هزینه های عملیاتی را مدیریت کند.

— وضعیت حقوق املاک: در حال حاضر، شرکت هیچ پرونده حقوقی باز در خصوص زمین های تحت تملک خود ندارد و تمام آرا به نفع شرکت صادر شده است. زمین واقع در پلوه با ارزش برآوردی ۳۳ میلیارد تومان برای فروش عرضه شده است.

— وضعیت ذخایر: شرکت ۱۸۵ هزار تن کالینکر و ۴ میلیون مازوت ذخیره دارد. مصرف روزانه مازوت حدود ۳۵۰ هزار لیتر است. در سال گذشته، ۳۴ میلیون لیتر مازوت مصرف شده که بخشی از آن در داخل استان و بخشی از خارج استان تامین شده است. محدودیت هایی از سوی شرکت پالایش و پخش برای ذخیره سازی بیشتر وجود دارد.

— تعمیرات کوره: فرآیند اورهال کوره دکالینکر در حدود ۲۰ الی ۲۵ روز زمان می برد که موجب کیفیت کالینکر، کاهش مصرف انرژی و افزایش بهره وری می شود.

— تقاضای فصلی سیمان: در نیمه اول سال، بیشترین تقاضا از جنوب کشور و در نیمه دوم سال از استان کرمانشاه گزارش شده است. در مجموع، تقاضا برای سیمان در طول سال وجود دارد.



همراه با البرز تا قله های سلامت

افزایش سرمایه ۱۳۰ درصدی سرمایه گذاری البرز از مصوب مجمع گرفت



(موضوع ماده ۵۸ اساسنامه شرکت) و مبلغ ۴۸۶۰ میلیارد ریال از محل مطالبات حال شده و آورده نقدی ارتقاء خواهد یافت.

به گفته این مدیر خوشنام کشورمان هدف از افزایش سرمایه کنونی؛ سرمایه گذاری در شرکت های تابعه و جلوگیری از خروج وجه نقد از شرکت و تامین نقدینگی مورد نیاز مجموعه می باشد.

مدیر عامل «والبر» همچنین تاکید کرد که باتوجه به نتایج شاخص های محاسبه شده برای حالت افزایش سرمایه با نرخ بازده داخلی از طرح به میزان ۳۴ درصد، ارزش فعلی خالص ۷۲۲.۱۵۱ میلیون ریال و دوره بازگشت سرمایه نیز ظرف ۲ سال و ۹ ماه آینده خواهد بود که بنا بر این پیش بینی ها افزایش سرمایه از توجیه پذیری مالی قابل قبول برخوردار است.

عضو شاخص هیئت مدیره «والبر» در بخش پایان گزارش خود تصریح کرد که گروه دارویی البرز طی سالیهای اخیر در افزایش سرمایه های شرکت های سرمایه پذیر شرکت نموده و اکنون برای جبران مخارج سرمایه گذاری ها و همچنین مشارکت در افزایش سرمایه های جاری شرکت های سرمایه پذیر می بایست افزایش سرمایه دهد به گفته وی این افزایش سرمایه ۱۳۰ درصدی در پیشبرد و تسریع برنامه ها و اهداف تعیین شده تیم مدیریت ارشد مجموعه بسیار حیاتی و کارساز خواهد بود.

نکات مهم مطرح شده در مجمع

— شرکت در نظر دارد سرمایه خود را از ۱۳۵۰ میلیارد تومان به ۳۱۰۰ میلیارد تومان در دو مرحله افزایش دهد.

— مرحله اول از ۱۳۵۰ میلیارد تومان به ۲۶۱۴ میلیارد تومان از محل سایر اندوخته ها خواهد بود که بلافاصله بعد از مجمع کارهای ثبت آن پیگیری می شود. بر این اساس تا زمان مجمع سالیانه شرکت به ثبت خواهد رسید.

— مرحله دوم هم از ۲۶۱۴ میلیارد تومان به ۳۱۰۰ میلیارد تومان از محل مطالبات حال شده سهامداران و آورده نقدی است که در اختیار هیأت مدیره قرار می گیرد تا طی دو سال آن را انجام دهد — اصلاح ساختار مالی، جبران مخارج سرمایه گذاری های انجام شده و مشارکت در افزایش سرمایه شرکت های سرمایه پذیر از اهداف این افزایش سرمایه است.

— دو شرکت البرز پالک و سبحان دارو به ترتیب به منظور بهبود ساختار مالی و توسعه خطوط تولیدی، افزایش سرمایه در دستور کار دارند.

— سبحان انکولوژی با هدف بهبود ساختار مالی و جلوگیری از خروج وجه نقد و همچنین تولید دارو به منظور بهبود وضعیت سرمایه در گردش، افزایش سرمایه خواهند داشت.

— برای پخش البرز هم با هدف حفظ نقدینگی و بهبود ساختار مالی، برنامه افزایش سرمایه در دستور کار داریم.

— در خصوص افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی ها توضیح داده شد: هر زمان بند حقوقی پخش البرز را حل کنیم، این موضوع را پیگیری خواهیم کرد. به ما قول داده شده که مشکل پخش البرز تا پایان ۶ ماهه سال جاری رفع شود.

— در نهایت افزایش سرمایه ۱۳۰ درصدی والبر به تصویب مجمع رسید.

انجام کلیه فرایندهای رای گیری به صورت الکترونیک حضور مدیران ارشد گروه دارویی برکت — سرمایه گذاری ملی ایران و جمعی از کارشناسان و تحلیلگران برجسته بازار سرمایه

مجمع عمومی فوق العاده صاحبان سهام شرکت گروه دارویی البرز (سهامی عام) مورخ ۱۴۰۴/۱۴/۰۲ در محل سازمان مدیریت صنعتی تشکیل گردید.

در این مجمع که با حضور ۳۲،۰ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیأت مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع بر عهده آقای علی فلاح پوربود، که آقایان جواد کامرانی و روزبه اخلاقی فیض آثار در مقام نظار اول و دوم و آقای امیر آوازی مقدم به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

در ادامه با قرائت گزارش هیأت مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیتهای صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰ و پس از استماع گزارش حسابرس و بازرس قانونی، مجمع نشینان با طین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۱۰۰۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

آخرین اعضای هیئت مدیره در سال مالی مورد گزارش به شرح ذیل بوده است:

| سرمایه گذاری اعتلاء البرز | فرشید مرادی | عضو هیئت مدیره | موظف |
|---------------------------|--------------------|----------------------|----------|
| البرز دارو | محمودود حیدری | نایب رئیس هیئت مدیره | موظف |
| گروه دارویی سبحان | علیرضا خدائی ساخلو | رئیس هیئت مدیره | غیر موظف |
| گروه دارویی برکت | سید مصطفی علوی | عضو هیئت مدیره | غیر موظف |
| سرمایه گذاری ملی ایران | مسعود بهرامی نوید | عضو هیئت مدیره | غیر موظف |

دکتر فرشید مرادی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «والبر» افزود: گروه سرمایه گذاری البرز فعالیت خود را در سال ۱۳۴۵ با تمرکز بر تولید و توزیع فرآورده های دارویی و محصولات شویونده و مواد غذایی آغاز نمود و موفق گردید در همان سال های آغازین فعالیت، نام خود را به عنوان مجموعه ای پیشرو در صنعت دارویی ایران ثبت نماید.

مدیر شناخته شده صنعت و اقتصاد کشورمان کشورمان ضمن تبیین اینکه صنعت داروسازی ایران در سال های اخیر با تمرکز بر طراحی دارو، به رشد تولید داخلی دارو و کاهش اتکا به واردات اهتمام ورزیده است تاکید کرد: کشور ما دارای جمعیت زیاد و بار بیماری بالایی می باشد و در نتیجه نیاز قابل توجهی برای مصرف دارو داشته و بازار جذابی برای تولید کننده ها دارد.

به گفته وی در مجموع، در حالی که صنعت دارویی ایران در سال های اخیر پیشرفت های چشمگیری داشته است، اما هنوز نیاز هایی

در این بازار وجود دارد که بنا به رصد دقیق بازار توسط تیم مدیریت «والبر» این نیاز فرصت مناسبی برای ورود کسب و کارهای جدید می باشد.

دکتر فرشید مرادی همچنین پیرامون آخرین افزایش سرمایه شرکت خاطر نشان کرد که در اسفند ماه ۱۴۰۱، سرمایه «والبر» از مبلغ ۸۴۰۰.۱۰۰ میلیون ریال با افزایش ۶۱ درصدی به مبلغ ۱۲۵۰۰.۱۰۰ میلیون ریال از محل مطالبات حال شده و آورده نقدی سهامداران ارتقاء یافت که این مهم در میزان سود آوری، کسب سهم بیشتر از بازار و مشارکت در افزایش سرمایه شرکت های تابعه نقش اساسی داشت.

دکتر مرادی در مورد افزایش سرمایه جدید «والبر» هم خاطرنشان کرد: با اجرائی شدن این افزایش سرمایه، سرمایه این شرکت از مبلغ ۱۳۵۰۰ میلیارد ریال به مبلغ ۳۱۰۰۰ میلیارد ریال شامل مبلغ ۱۲۶۴۰ میلیارد ریال از محل اندوخته سرمایه ای



دکتر فرشید مرادی ضمن تصریح اینکه هم اکنون شرکت سرمایه گذاری البرز با داشتن مجموعه ای کامل از شرکت های دارویی از تامین مواد اولیه تا تولید محصولات متعدد دارویی و شرکت پخش در زیر مجموعه خود یک گروه و زنجیره کامل از شرکت های دارویی را شامل می شود اضافه کرد: این شرکت در حال حاضر با سرمایه گذاری در صنعت دارو و هدایت راهبری آنها نقش ارزنده ای در ایفای جایگاه خود در راستای تامین سلامتی حوزه دارو دارد.

سکاتندار گروه دارویی البرز همچنین پیرامون افزایش سرمایه «والبر» اعلام داشت که با افزایش سرمایه کنونی، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۳۵۰۰ میلیارد ریال به مبلغ ۳۱۰۰۰ میلیارد ریال شامل مبلغ ۱۲۶۴۰ میلیارد ریال از محل اندوخته سرمایه ای (موضوع ماده ۵۸ اساسنامه شرکت) و مبلغ ۴۸۶۰ میلیارد ریال از محل مطالبات حال شده و آورده نقدی سهامداران افزایش می یابد.

به گفته این مدیر جوان و محقق صنعت دارو و بازار سرمایه کشورمان هدف از افزایش سرمایه کنونی؛ سرمایه گذاری در شرکت های تابعه و جلوگیری از خروج وجه نقد از شرکت و تامین نقدینگی مورد نیاز مجموعه می باشد.

مدیر عامل «والبر» همچنین تاکید کرد که باتوجه به نتایج شاخص های محاسبه شده برای حالت افزایش سرمایه، نرخ بازده داخلی از طرح به میزان ۳۴ درصد، ارزش فعلی خالص ۷۲۲.۱۵۱ میلیون ریال و دوره بازگشت سرمایه نیز ظرف ۲ سال و ۹ ماه آینده خواهد بود که بنا بر این پیش بینی ها افزایش سرمایه از توجیه پذیری مالی قابل قبول برخوردار است.



جدول منابع و مصارف

| مبلغ | شرح |
|------------|--|
| | منابع |
| ۴,۸۵۹,۹۰۰ | مطالبات حال شده و آورده نقدی سهامداران |
| ۱۲,۶۴۰,۰۰۰ | سایر اندوخته هاساندوخته سرمایه ای (ماده ۵۸ اساسنامه) |
| ۱۷,۴۹۹,۹۰۰ | جمع |
| | مصارف |
| ۲,۲۷۹,۰۰۰ | مشارکت در افزایش سرمایه های ثبت شده شرکت های سرمایه پذیر |
| ۲,۵۸۰,۹۰۰ | مشارکت در افزایش سرمایه های در جریان شرکتهای سرمایه پذیر |
| ۱۲,۶۴۰,۰۰۰ | اصلاح ساختار مالی |
| ۱۷,۴۹۹,۹۰۰ | جمع |

گزارش بازرسی قانونی درباره گزارش توجیهی هیئت مدیره در خصوص افزایش سرمایه

۱- گزارش توجیهی مورخ ۱۷ دی ۱۴۰۳ هیئت مدیره شرکت گروه سرمایه گذاری البرز سهامی عام در خصوص افزایش سرمایه آن شرکت از مبلغ ۱۳۰,۵۰۰ میلیارد ریال به مبلغ ۳۱۰,۰۰۰ میلیارد ریال شامل مبلغ ۱۲۸,۶۴۰ میلیارد ریال از محل اندوخته سرمایه ای موضوع ماده ۵۸ اساسنامه شرکت و مبلغ ۴,۸۶۰ میلیارد ریال از محل مطالبات حال شده و آورده نقدی سهامداران، مشتمل بر اطلاعات مالی فرضی که پیوست می باشد، طبق استاندارد حسابرسی رسیدگی به اطلاعات مالی آتی مورد رسیدگی این موسسه قرار گرفته است. مسئولیت گزارش توجیهی مزبور و مفروضات مبنای تهیه آن، با هیئت مدیره شرکت است.

۲- گزارش مزبور در اجرای تبصره ۲ ماده ۱۶۱ اصلاحیه قانون تجارت و با هدف توجیه افزایش سرمایه از محل اندوخته سرمایه ای موضوع ماده ۵۸ اساسنامه شرکت و مطالبات حال شده آورده نقدی سهامداران تهیه شده است. این سرمایه ای موضوع ماده ۵۸ اساسنامه شرکت و مطالبات حال شده و آورده نقدی سهامداران تهیه شده است. این مفروضات مشتمل بر مفروضات ذهنی درباره رویدادهای آتی و اقدامات مدیریت تهیه شده است که انتظار نمی رود لزوماً به وقوع بپیوندد. در نتیجه، به استفاده کنندگان توجه داده می شود که این گزارش توجیهی ممکن است برای هدف هایی جز هدف توصیف شده در بالا مناسب نباشد.

۳- بر اساس رسیدگی های انجام شده، به نظر این موسسه، افزایش سرمایه به مبلغ ۱۲۰,۶۴۰ میلیارد ریال از محل اندوخته سرمایه ای در اجرای مفاد ماده ۵۸ اساسنامه شرکت بلا مانع است. همچنین بر اساس رسیدگی به شواهد پشتیبان مفروضات مربوط به مبلغ ۴,۸۶۰ میلیارد ریال افزایش سرمایه از محل مطالبات حال شده و آورده نقدی سهامداران و با فرض تحقق مفروضات مندرج در گزارش توجیهی مذکور، این موسسه به مواردی بر خورد نکرده است که متقاعد شود مفروضات مزبور، مبنای معقول برای تهیه گزارش توجیهی فراهم نمیکند. به علاوه، به نظر این موسسه، گزارش توجیهی یاد شده بر اساس مفروضات به گونه ای مناسب تهیه و طبق استانداردهای حسابداری ارائه شده است.

۴- حتی اگر رویدادهای پیش بینی شده طبق مفروضات ذهنی توصیف شده در بالا رخ دهد، نتایج واقعی احتمالاً متفاوت از پیش بینی ها خواهد بود، زیرا رویدادهای پیش بینی شده اغلب به گونه ای مورد انتظار رخ نمی دهد و تفاوت های حاصل می تواند با اهمیت باشد.

۵- افزایش سرمایه از محل اندوخته سرمایه ای منجر به ورود منابع نقدی به شرکت نمی گردد. همچنین انجام افزایش سرمایه مذکور منوط به اخذ مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار و طی مراحل قانونی مربوط می باشد.

۶- گزارش توجیهی افزایش سرمایه و تاییدیه مدیران توسط یک نفر از اعضای هیئت مدیره، امضا نشده است.

و صنعت دارو در مجمع که جایگاه ارزنده و بی بدیل «والبر» و مدیریت کاربرد آن را به خوبی نشان می داد، گزارش مسسوط دکتر فرشید مرادی در تشریح جزئیات افزایش سرمایه های انجام گرفته یا در شرف انجام در شرکت های تابعه با تبیین دلایل افزایش سرمایه هر شرکت، اعلام اینکه سرمایه گذاری البرز با نیم قرن سابقه و در مقام اولین شرکت سرمایه گذاری پذیرفته شده در بورس کشورمان همواره مصمم به فتح قله های سلامت برای عموم هموطنان بوده است، نهایت لطف و تعامل کلیه ارکان شرکت از اعضای هیئت مدیره صاحب نام مجموعه تا پرسنل متعهد و متخصص در همکاری با اصحاب رسانه جهت پوشش خبری، میزبانی شایسته از ذینفعان و برگزاری مجمع در نهایت نظم، اصلاح ماده اساسنامه مربوطه که میزان سرمایه شرکت را نشان میداد، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون سیاست مجموعه در مورد بازار گردانی سهام شرکت، پاسخگویی کامل و مستند به تمام سؤالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط توسط مدیران ارشد گروه و تاکید دکتر فرشید مرادی مبنی بر اینکه در مجموعه تمام سعی خود را کرده ایم تا با رصد دقیق بازار و ورود و خروج به موقع در سرمایه گذاریهای با حاشیه سود بالا تلاش نماییم تا عایدی خوبی را برای سهامداران و ذینفعان علیرغم مشکلات عدیده مربوط به دارو کسب کنیم از نکات خواندنی این مجمع بود.

هدف از انجام افزایش سرمایه:

اصلاح ساختار مالی

مبلغ مانده سایر اندوخته ها (اندوخته موضوع ماده ۵۸ اساسنامه) مبلغ ۱۳,۷۴۲,۳۰۳ میلیون ریال است که شرکت قصد دارد جهت اصلاح ساختار مالی مبلغ ۱۲,۸۳۳,۳۷۴ میلیون ریال آن را افزایش سرمایه دهد.

همچنین شرکت به دلیل حجم بالای بدهی های خود به سختی و با هزینه تامین مالی بسیار بالا امکان انتشار اوراق و اخذ تسهیلات و استقراض و توان تسویه مطالبات حل شده سهامداران را دارد.

مانده سود سهام پرداختنی مطابق صورت های مالی ۶ ماهه منتهی ۱۴۰۳/۰۶/۳۱ مبلغ ۵,۱۸۸,۰۹۴ ریال است. در این خصوص با توجه به وضعیت شرکت امکان پرداخت بدهی وجود ندارد و باید برای پرداخت سود سهام، تامین مالی بابه بسیار بالا صورت پذیرد.

جلوگیری از خروج وجه نقد

باید توجه داشت که سهامداران عمده مطالبات خود را درخواست دارند و البته توانی برای باز پرداخت آن وجود ندارد. در این صورت باید تسهیلات بانخ بالا اخذ شده و بدهی پرداخت گردید. بنابراین برای این که شرکت با مشکل مواجه نشود و خروج نقدینگی صورت نگیرد باید افزایش سرمایه انجام شود.

دشواری اخذ تسهیلات و عدم توجیه اقتصادی

باتوجه به ساختار سرمایه شرکت که نسبت مالکان کم و نسبت بدهی بالا می باشد کمتر نهاد یا موسسه مالی و اعتباری بانک و یا سایر اعتبار دهندگان حاضر به تادیه تسهیلات بانکی به مبلغ ۴,۸۵۹,۹۰۰ میلیون ریال می باشند که این مشکل به تنهایی برای رد فرضیه تادیه بدهی از محل تسهیلات بانکی کافی است.

اخذ تسهیلات مالی به مبلغ ۴,۸۵۹,۹۰۰ میلیون ریال بادر نظر گرفتن هزینه مالی بانخ حدود ۳۰ درصد (نرخ نهایی تامین مالی باتوجه به نرخ بهره و کارمزدهای مرتبط و نرخ تامین مالی فعلی شرکت)) منجر به خروج وجه نقد به میزان قابل توجهی در سال، بابت تامین مالی صورت گرفته میشود. مه باتوجه به وجود انتخاب جایگزین بدون هزینه سرمایه ((افزایش سرمایه از محل مطالبات و آورده نقدی))، مسلمان اقدام توجیه اقتصادی ندارد.

مبلغ افزایش سرمایه پیشنهادی

کل میزان سرمایه پیشنهادی به مبلغ ۱۷,۴۹۹,۹۰۰ میلیون ریال میباشد که از سایر اندوخته ها، مطالبات حال شده و آورده نقدی سهامداران و از طریق افزایش در تعداد سهام صورت می گیرد.



افزایش ۱۰۰ درصدی سود خالص «ساروم»

عملکرد درخشان و خیره کننده مدیریت کاربلد در سیمان ارومیه



مهمترین چالش‌های صنعت سیمان می‌باشند اضافه کرد: علیرغم تمام این معضلات سیمان ارومیه توانست است با تولید سیمان طبق آخرین پیش بینی های صورت گرفته سهم خود را در بازارهای هدف به خوبی حفظ نماید.

مدیرعامل «ساروم» همچنین افزایش کیفیت محصولات، عرضه محصولات در بورس کالا، رصد روز بازار و گسترش بازارهای داخلی و خارجی را جزو مهمترین سیاست‌های شرکت در بخش فروش بر شمرده و از گسترش بازارهای صادراتی، واردات در مقابل صادرات بابت خرید قطعات، صادرات به کشورهای ارمنستان و عراق، رفع کامل تعهدات ارزی به های بانک مرکزی به عنوان اصلی ترین راهبردهای مدیریت در حوزه صادرات نام برد.

مدیرموفق و صاحب نام صنعت کانی کشورمان در فرازی دیگر از گزارش خود: انجام خریدهای بهینه، مصرف بهینه سوخت و برق، افزایش تولید سیمان های آمیخته و عرضه آن در بورس، مدیریت هزینه ها و کنترل بهای تمام شده را به عنوان اصلی ترین سیاست‌ها و راهبردهای شرکت در بخش کاهش و کنترل بهای تمام شده اعلام کرد.

به گفته وی با توجه به عرضه محصولات شرکت در بورس کالا، نرخ فروش محصولات بر اساس عرضه و فروش های بازار تعیین می شود.

مدیرعامل سیمان ارومیه در فرازی دیگر از گزارش خود خاطر نشان کرد که برنامه ریزی بهینه در زمینه تولید با توجه به قطعی گاز طی فصل زمستان بطوری که با کمبود کلینکر و سیمان مواجه نگردیم، کنترل ترکیب مواد، خرید برق از بورس انرژی، بازنشستگی کارکنان بدون جذب نیرو و استفاده بهینه از آجر نسوز مهم ترین سیاست‌های اعمال شده در حوزه کنترل هزینه های عملیاتی بوده است که امیدواریم با عملیاتی ساختن کلیه راهبردها و سیاست‌های خود در سه بخشی برنامه های کوتاه مدت - میان مدت و بلند مدت بتوانیم روند کاملاً صعودی و موفق مجموعه را تداوم ببخشیم.

مهندس کوروش مظفری در بخش پایانی گزارش خود: ساخت نیروگاه خورشیدی، به روزرسانی دیارنمان پخت، ساخت و نصب باند انتقال کلینکر از سیلوی خط ۱ به ۲ و ساخت مخزن مازوت را مهم ترین پروژه های بهبود «ساروم» اعلام کرد و اضافه کرد: افزایش بهره وری عوامل تولید، بهبود عملکرد دیارنمان پخت و ساخت مخزن مازوت جهت ذخیره سازی مازوت مهمترین سیاست‌های مدیریت در بخش مدیریت پروژه می باشد که این موارد با دقت بسیار بالایی در حال اجرا می باشد.

مهم ترین نکات مطرح شده

- صادرات به ترکیه از برنامه های در دستور کار شرکت بوده و در تلاش هستیم که محقق شود.
- در سال مالی مورد گزارش هم به عراق و ارمنستان صادرات داشتیم.
- خرید برق از بورس انرژی را در دستور کار داریم و تلاش هایی در این زمینه صورت گرفته است.
- ساروم سهم ۲,۴ درصدی از تولید کل سیمان کشور را در اختیار دارد.
- برای ساخت نیروگاه خورشیدی، ۲۴۰ میلیارد تومان نیاز است. مراحل ساخت نیروگاه در حال انجام است.
- احداث یک مخزن مازوت ۱۰ میلیون لیتری از برنامه های در دست اجرای ساروم است.

مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام شرکت سیمان ارومیه (سهامی عام) مورخ ۱۳/۰۲/۱۴۰۴ در محل سالن آمفی تئاتر شرکت بین المللی بازرسی کالای تجاری تشکیل گردید. در این مجمع که با حضور ۷۸.۸۱ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای محمد احسان کیان ارثی بود، که خانم ژیلای سماواتی و آقای جواد کامرانی در مقام نظار اول و دوم و خانم زهرا درویش کلیسا به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند. در ادامه با قرائت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیتهای صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰ و پس از استماع گزارش حسابرس و بازرس قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۱۴,۵۰۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

آخرین اعضای هیئت مدیره در سال مالی مورد گزارش به شرح ذیل بوده است:

| | | | |
|--------------------------|----------------|----------------------|-----------------|
| سرمایه گذاری سیمان تامین | کوروش مظفری | نایب رئیس هیئت مدیره | موظف - اصلی |
| سیمان فارس و خوزستان | | عضو هیئت مدیره | موظف - اصلی |
| سیمان قائن | | عضو هیئت مدیره | غیر موظف - اصلی |
| سیمان شاهرود | یوسف رحمتی پور | رئیس هیئت مدیره | غیر موظف - اصلی |
| سرمایه گذاری ملی ایران | مجید آتشگر | عضو هیئت مدیره | غیر موظف - اصلی |

مهندس کوروش مظفری در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «ساروم» افزود: مهندس کوروش مظفری ضمن تصریح اینکه سیمان ارومیه در مقام بزرگترین



مهندس کوروش مظفری ضمن تصریح اینکه سیمان ارومیه در مقام بزرگترین کارخانه تولید سیمان در شمال غربی کشور هم اکنون در دو فاز با تولید روزانه ۶۰۰۰ تن سیمان از نوع پوزولانی و تیپ یک توانسته با اشتغال زایی برای ۶۰۰ نفر بطور مستقیم و ۱۲۰۰ نفر بطور غیر مستقیم بعنوان بزرگترین واحد صنعتی استان آذربایجان غربی فعالیت نماید اضافه کرد: با تلاش و کوشش کارکنان شرکت و همدلی و همراهی هیات مدیره، «ساروم» توانست افتخارات متعددی منجمله: جایزه مدیریت سبز ایران، جایزه ملی بهره وری و تعالی سازمانی، صادر کننده برتر استانی، رتبه اول استان و سوم منطقه بعنوان برترین شرکت سیمایی عام در حوزه اثر بخشی در بازارهای بین المللی و... را طی سالیان اخیر به دفعات متعدد کسب نماید.

به گفته این مدیر برجسته صنعت کانی و سیمان کشورمان کسب رتبه اول استان و پنجم منطقه بعنوان برترین شرکت سیمایی عام در حوزه رشد و بازدهی و همچنین کسب رتبه اول استان بعنوان برترین شرکت سیمایی عام در حوزه استفاده هوشمندانه از دارایی ها از دیگر دستاوردها و توفیقات متعدد شرکت سیمان ارومیه برای ذینفعان خود بوده است.

مدیرعامل توانمند و صاحبنام صنعت سیمان کشورمان همچنین خاطر نشان کرد که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۹۲۳.۹۹۴.۱۷۰ میلیارد در پایان اسفند ماه ۱۴۰۲ به مبلغ ۹۳۶.۹۳۶.۰۳۰ میلیارد در پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۷۰۹۸۶.۹۳۶ میلیارد در سال مالی گذشته به مبلغ ۱۵.۲۳۲.۴۷۰ میلیارد در سال مالی مورد گزارش باعث شد که سیمان ارومیه با تولید و تحویل سیمان های باکیفیت و حفظ سهم حدود ۲,۴ درصدی از سهم کل بازار صنعت سیمان کشور با کسب مبلغ ۱۵,۳۰۷,۲۴۱ میلیارد سود خالص، عملکردی درخشان در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

کارخانه تولید سیمان در شمال غربی کشور هم اکنون در دو فاز با تولید روزانه ۶۰۰۰ تن سیمان از نوع پوزولانی و تیپ یک توانسته با اشتغال زایی برای ۶۰۰ نفر بطور مستقیم و ۱۲۰۰ نفر بطور غیر مستقیم بعنوان بزرگترین واحد صنعتی استان آذربایجان غربی فعالیت نماید اضافه کرد: با تلاش و کوشش کارکنان شرکت و همدلی و همراهی هیات مدیره، «ساروم» توانسته افتخارات متعددی منجمله: جایزه مدیریت سبز ایران، جایزه ملی کیفیت ایران، جایزه ملی بهره وری و تعالی سازمانی، صادر کننده برتر استانی، رتبه اول استان و سوم منطقه بعنوان برترین شرکت سیمایی عام در حوزه اثر بخشی در بازارهای بین المللی و... را طی سالیان اخیر به دفعات متعدد کسب نماید.

به گفته وی، فعالیت اصلی شرکت تولید کلینکر و سیمان های تیپ یک و تیپ دو سیمان PLC و پوزولانی و پوزولانی ویژه و فروش آنها در بازار های داخلی و خارجی می باشد.

سکاندار سیمان ارومیه اضافه کرد: این شرکت دارای سهم ۲,۴ درصدی از بازار داخلی صنعت سیمان کشور می باشد که با تحویل حدود ۱۸۴۵/۰۰۰ تن کلینکر و تحویل ۱۶۸۶/۴۵۱ تن سیمان در سال مالی مورد گزارش این مجموعه توانست ضمن حفظ و ارتقای سهم خود در تولید و تحویل سیمان، جایگاهی ارزنده در این صنعت را به خود اختصاص دهد.

مهندس کوروش مظفری در ادامه ضمن تبیین اینکه ناترازی انرژی، مزاد عرضه نسبت به تقاضا، قیمت گذاری دستوری، افزایش تمام هزینه های تولید، رشد هزینه های حمل و نقل از جمله



- تولید کلینکر به میزان ۷۵۱۶۸۶،۱ تن.
- تولید سیمان به میزان ۹۲۷۶۹۱،۱ تن.
- کوره فاز یک در تاریخ ۱۴۰۳/۰۳/۳۰ جهت انجام تعمیرات اساسی متوقف شده و ۲۶/۴ متر از بدنه کوره اجر چینی گردید، پس از اتمام تعمیرات در تاریخ ۱۴۰۳/۰۴/۱۹ بارگیری شد.
- کوره فاز دو در تاریخ ۱۴۰۳/۰۲/۲۵ جهت انجام تعمیرات اساسی متوقف شده و ۲۹ متر از بدنه کوره و کل طول داکت هوای ثانویه از ابتدا تا محل انشعاب اجر چینی گردید، پس از اتمام تعمیرات در تاریخ ۱۴۰۳/۰۲/۲۶ بارگیری شد.

عملکرد واحد معدن:

- ارتقاء توان عملیاتی ناوگان ماشین آلت سنگین کارخانه با تحویل سه دستگاه دامپتراک HD ۱۴۰ و یک دستگاه بیل هیدرولیکی چرخ زنجیری مدل HEC ۷۵۰ LC از شرکت هیکو.

- برنامه ریزی و پیگیری جهت نوسازی ناوگان ماشین آلات داخلی کارخانه از جمله جرثقیل H&P و جرثقیل پالینگ و جرثقیل ده تن.

- استفاده هوشمندانه از ماشین آلات داخلی کارخانه جهت پروسه ذخیره سازی و دیپو کلینکر در محوطه داخلی کارخانه و بارگیری مستمر کلینکرهای صادراتی در طول سال و حذف ماشین آلات استیجاری در پروسه عملیات داخلی کارخانه.

- برنامه ریزی و پیگیری در راستای کاهش قیمت تمام شده در معدن سنگ آهک بعنوان بزرگترین معدن تحت پوشش کارخانه از جمله: مدیریت بهینه و کاهش مصرف مواد ناریه، طراحی و اجرای دقیق الگوهای آتشیاری و مدیریت بر نحوه مصرف شارژ مواد ناریه، فعال سازی جبهه کارهای جدید در معدن به منظور مدیریت منابع معدنی.

- انجام عملیات اکتشاف حین استخراج در معدن سنگ گچ قهرمانلو و ذخیره یابی بالغ سه میلیون تن سنگ گچ در راستای کاهش ریسک تامین مواد اولیه مورد نیاز خط تولید و کاهش وابستگی به منابع اولیه خارج از کارخانه و همچنین پیگیری جهت الحاق محدوده جدید به معدن سنگ گچ قهرمانلو.

- برنامه ریزی و پیگیری پروژه اتصال شرکت سیمان ارومیه به شبکه سراسری ریلی کشور - مطالعه، برنامه ریزی و هماهنگی با واحد کیفیت و پژوهش جهت افزایش مصرف خاک رس در تنظیم پابل ها و کاهش میزان سنگ آهک مصرفی جهت کاهش قیمت تمام شده مواد اولیه پروسه تولید سیمان.

- برنامه ریزی و هماهنگی جهت خرید و انبارش مواد ناریه طی دوازده نوبت در سال جاری علی رغم کاهش تولید و عرضه مواد ناریه در سطح کشور که موجب کاهش ریسک تامین مواد ناریه مورد نیاز عملیات آتشیاری گردیده است.

- بروزرسانی آمار استخراج معادن در سامانه کاداستر معادن و پیگیری و دریافت مجوز ماهیانه سوخت مورد نیاز ماشین آلت معدنی در معادن تحت پوشش.

- همکاری با واحد تولید در تغذیه سیلوی میکس فاز ۲ بوسیله ماشین آلت سنگین معدنی و جلوگیری از توقف کوره.

- خدمات رسانی به روستاهای همجوار از باب مسئولیت های اجتماعی و حسن همجواری (گسیل نمودن لوادر، گریدر جهت بازگشایی معابر و...)

عملکرد واحد کیفیت و پژوهش:

- کنترل کیفیت محصولات تولیدی و محصول حین فرآیند به صورت مرتب به طوری که در نمونه برداری های مکرر انجام گرفته از طرف اداره استاندارد موارد عدم انطباقی مشاهده نگردید.

- مراجعه به واحد های بتن آماده و بررسی رفتار سیمان در بتن در مواقع مختلف سال.

- استفاده از شن استاندارد تولید داخل آزمایشگاه در آزمون مقاومت فشاری سیمان.

- مشارکت در بازنگری استاندارد و ویژگی های سیمان (۳۸۹ INSO).

- تمدید پروانه های مجوز کاربرد علامت استاندارد برای سیمان های پرتلند پوزولانی و تیپ ۱ و تیپ ۲.

- راه اندازی آزمایشگاه بتن.

- انجام آزمون های سیمان بر روی نمونه های ارسالی از سایر کارخانجات به عنوان آزمایشگاه مورد تایید DEDAL بلغارستان.

- مطالعه جبهه های مختلف معدن از لحاظ ترکیب شیمیایی.

حضور مدیران ارشد هلدینگ های سیمان تامین - فارس خوزستان - گروه بهمن و کارشناسان شناخته شده صنعت و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده شرکت و مدیریت مدبر آن را نشان می داد، بخش یک کلیپ زیبا از معرفی و اهم دستاوردهای شرکت در سال مالی مورد گزارش که به سمع و نظر سهامداران رسید، لطف و بزرگواری اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، گزارش جامع سکندار شرکت پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تاکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سودآوری شرکت، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۲۴،۷۲۳،۵۸۹ میلیون ریال، رشد حدود ۹۵ درصدی سود عملیاتی در کنار افزایش حدود ۱۰۰ درصدی سود خالص، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی توسط مدیرعامل و مدیر شماره یک مالی شرکت، پاسخگویی دقیق به تمام سوالات مطرح شده توسط سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت برخط، تایید حسابهای شفاف و کلین سر کار خانم درویش «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی، تقدیر ویژه ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عمده مجموعه از عملکرد موفق تیم مدیریت و مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته، تشویق تیم مدیریت شرکت پس از پایان قرائت گزارش مهندس کوروش مظفری که حاکی از استمرار داشتن یک روند رو به رشد در مجموعه طی سال مالی مورد گزارش علیرغم تمام معضلات و چالش ها بوده است، انتخاب موسسه حسابرسی دش و همکاران به عنوان حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه «مدیریت فرهیخته روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری، اعلام رشد در تولید سیمان تیپ ۵ طی سال مالی مورد گزارش، برگزاری انتخابات هیات مدیره، اعلام اولویت گذاری برای تولید سیمان آمیخته، اعلام آخرین جزئیات پروژه های طرح و توسعه شرکت، تقسیم ۹۰ درصدی سود انباشته بین سهامداران و برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفغان از نکات خواندنی این مجمع بود.

اهم جوایز، تقدیر نامه و گواهینامه های اخذ شده

- گواهینامه GMP، گواهینامه ISO، مودی خوش حساب مالیاتی، ثبت اختراع، رعایت حقوق مصرف کننده، جوایز زیست محیطی.

دستاوردهای شرکت در سال مالی مورد گزارش

- خرید ماشین آلات معدن از شرکت هیکو.
- شروع به کار پروژه ساخت نیروگاه خورشیدی.
- دریافت جایزه دهمین همایش بهره وری معادن و صنایع معدنی.
- کسب رتبه اول در صنعت سیمان و رتبه ۱۹ در بازار سرمایه از لحاظ شفافیت اطلاعات.
- کارفرمای استانی در زمینه مسئولیت های اجتماعی.
- برنامه های اقدام شرکت در سال آتی**
- افزایش سود و ثروت.
- کاهش بهای تمام شده و افزایش بهره وری.
- بهبود کیفیت محصول.
- بهینه سازی و بازسازی خطوط تولید.
- ساخت نیروگاه خورشیدی.
- ساخت مخزن مازوت.
- بهبود کیفیت منابع انسانی و افزایش بهره وری نیروی کار.
- حفظ سهم بازار داخلی و صادراتی و مطالعه و شناسایی فضای خالی بازار جهت کسب و کار.
- تاکید بیشتر بر نظام ارتباط با مشتریان و مراجعه حضوری به شهرهای مختلف.
- تعامل با رقبا در بازار و سرمایه و جلوگیری از ایجاد رقابت ناسالم.

عملکرد واحد تولید و بهره برداری:



دکتر سعیدی مدیر عامل شستا: ایرانول در دوره جدید هر روزش بهتر از دیروز است



همزمان با سالروز آزادسازی خرمشهر با حضور مدیر عامل، معاونین و مدیران شستا و تاییکو پروژه بهبود راندمان واحد مومگیری شرکت نفت ایرانول افتتاح شد.

دکتر سعیدی مدیر عامل شستا در این مراسم ضمن تقدیر از عملکرد مهندس اسحاقی مدیر عامل و مجموعه معاونین و مدیران ایرانول گفت: ایرانول در دوره جدید هر روزش بهتر از دیروز است و امروز یکی از مهمترین موضوعات، سازگاری با فناوری‌های جدید است که این پروژه ایرانول در همین راستا ارزیابی می‌شود.

دکتر سعیدی گفت: ما به مهارت‌های جدید و محصول جدید نیاز داریم که برای این موضوع به رصد فناوری‌ها و نوآوری‌های جدید نیاز هست و شناخت و توسعه بازار یکی دیگر از موضوعات مهم است.

وی تاکید کرد: ایرانول نوآور و بین‌المللی راهبردی است که از ما انتظار می‌رود.

مهندس عیسی اسحاقی مدیر عامل شرکت نفت ایرانول، در این مراسم با ارایه گزارش عملکرد ایرانول گفت: سال ۱۴۰۳، بینظیرترین سال در تاریخ ایرانول بود و رکوردهای جدیدی در شاخص‌های عملکردی شرکت به ثبت رسید. فروش ایرانول در سال گذشته با رشد ۴۸ درصدی به حدود ۲۲۰ هزار میلیارد ریال، مقدار فروش با رشد ۱۳ درصدی به بالای ۶۵۰ میلیون لیتر و مقدار تولید با رشد ۱۳ درصدی به ۶۵۴ میلیون لیتر رسید و سود شرکت نیز رشد قابل توجهی دارد که بالاترین رکورد در تاریخ ایرانول بود.

وی افزود: عملکرد درخشان ایرانول مرهون حمایت‌های هیات مدیره و تلاش شبانه روزی معاونین، مدیران و کارکنان خدوم این شرکت بوده است که همگی دل‌گرو توسعه و پیشرفت ایرانول دارند.

گفتنی است، با بهره‌برداری از این پروژه در ایرانول، این شرکت به جمع صادرکنندگان پارافین پیوست و روغن پایه تولیدی ایرانول در حدود ۴ درصد افزایش و روغن موجود در اسلک و کس از ۲۵ تا ۲۸ درصد به زیر ۱۳ درصد کاهش می‌یابد و کس با ارزش‌تری نیز تولید می‌شود که افزایش ۲۵ میلیون دلار سود سالانه را به دنبال خواهد داشت.

افزایش درآمدها در ایرانول طی اردیبهشت ماه



عملکرد شرکت نفت ایرانول (شرانول) در اردیبهشت ماه سال ۱۴۰۴ نشان‌دهنده افزایش قابل توجه درآمد و فروش این شرکت است. به طور خاص، گزارشات حاکی از ثبت فروش ۲,۷۶۰ میلیارد تومانی در این ماه است که نسبت به ماه قبل افزایش قابل توجهی داشته است. همچنین، در دو ماهه ابتدایی سال مالی نیز جهش ۶۷ درصدی در درآمد این شرکت به ثبت رسیده است.

علاوه بر این، ایرانول در گزارش‌های خود به موفقیت در اورهال واحد مومگیری پالایشگاه روغنسازی و قرار گرفتن پروژه بهبود راندمان مومگیری در مدار تولید اشاره کرده است. همچنین، این شرکت از عرضه روغن‌های موتور با بالاترین سطح کیفی جهان و همچنین عرضه محصولات با ظروفاً جدید خود خبر داده است.

رشد چشمگیر فروش شرانول

شرکت نفت ایرانول با نماد «شرانول» در بورس، گزارش عملکرد منتهی به ۳۱ اردیبهشت ۱۴۰۴ را در کمال اعلام کرده است که بر اساس این گزارش مجموع داخلی و صادراتی این شرکت در این ماه ۲۷۵۷ میلیارد تومان بوده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل آن، رشد ۴۰ درصدی داشته است.

فروش داخلی این شرکت در اردیبهشت ماه ۲۲۵۷ میلیارد تومان است که بیشترین میزان فروش به ترتیب مربوط به روغن موتور بنزینی، روغن موتور دیزلی و روغن پایه بوده است.

فروش صادراتی این نماد بورسی نیز در اردیبهشت ماه ۴۹۹ میلیارد تومان بوده است که این فروش بیشتر مربوط به روغن‌های پایه بوده است.

مجموع فروش داخلی و صادراتی ایرانول از ابتدای سال جاری تا پایان اردیبهشت ماه ۴۷۵۲ میلیارد تومان است که نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۶۶ درصدی دارد.

همچنین گفتنی است که مجموع فروش داخلی و صادراتی ایرانول در ۱۲ ماهه ۱۴۰۳ معادل ۲۲ هزار میلیارد تومان بوده که نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۴۷,۴ درصدی دارد.

شرکت نفت ایرانول قصد دارد در اقیانوس ۱۴۰۴ شرکتی سرآمد در عرضه تولید و تامین روانکار و محصولات مرتبط در سراسر ایران و منطقه باشد. همچنین محصولات منطبق با استانداردهای ملی و بین‌المللی با توجه به حفظ محیط زیست همگام با آخرین دستاوردهای تکنولوژیکی و دارای بالاترین سهم در بازار مصرف کشور تولید کند. این شرکت در نظر دارد در اقیانوس ۱۴۰۴ سودآورترین شرکت نفتی ایرانی در بازار روانکار با تاکید بر حفظ منافع ذینفعان به‌ویژه سهامداران و مشتریان باشد.



استمرار روند رو به رشد شرکت داروسازی شهید قاضی

راهبردهای شایسته دکتر سعید باسنجی در ارتقای تمام شاخص های آماری



میکند و پرسنل خدمت مجموعه در ۱۴ خط درمانی طی سه شیفتهای کاری خود محصولات متنوع تولیدی شامل انواع محصولات تزریقی در گروه های ۱۰۰۰، ۵۰۰، ۳۰۰، ۲۵۰، ۲۰۰، ۱۰۰، ۵۰، ۴۰، ۳۰، ۲۰، ۱۰ میلی لیتر، محلول نیولایزهای تنفسی و محلولهای استریل غیر تزریقی، (از حجم ۱ الی ۱۰ سی سی) و انواع آمپول های دارویی را تولید میکنند.

دکتر باسنجی همچنین خاطر نشان ساخت که تکنولوژی تولید محصولات در صنعت تولید سرم به صورت بی اف اس و ای اس بی ام میباشد و این شرکت در تولیدات خود از ماشین آلات و تکنولوژیهای روز محصولات تزریقی استفاده نموده و به صورت مستمر فرآیند تولید و محیط تولید خود را بر اساس استانداردهای روز دنیا زیر نظر سازمان غذا و دارو به روزآوری مینماید.

مدیرعامل با تجربه و شایسته «دقاضی» در ادامه اظهار داشت که در سال ۱۴۰۳ شرکت افزایش سرمایه داشته و با افزایش سرمایه ۴۸۲ درصدی از محل سودانباشته و مازاد تجدید ارزیابی دارایی های ثابت (زمین سند دار)، سرمایه خود را به مبلغ ۹.۸۹۰.۰۰۰ میلیون ریال افزایش داده است.

عضو شاخص هیئت مدیره در قسمت دیگری از گزارش خود خاطر نشان کرد که این شرکت در مقام یک لیدر در گروه های مختلف دارویی مطرح میباشد و مخترع است که در محصولات لیتری با سهم ۳۹ درصدی به عنوان تامین کننده اول بازار در بین ۶ شرکت تولید کننده و در محصولات نیم لیتری با سهم ۱۹ درصد به عنوان دومین تامین کننده داخلی بازار مطرح میباشد.

به گفته وی «دقاضی» همچنین در محصولات ۲۵۰ و ۳۰۰ سی سی با سهم ۱۰۰ درصدی به عنوان تامین کننده مطلق بازار و در محصولات ۱۰۰ سی سی با سهم ۸۵ درصدی

به عنوان تامین کننده اول بازار در بین ۴ شرکت تولید کننده اصلی قرار داشته و در تولید انواع آمپول آب مقطر با سهم ۸۰ درصدی تامین کننده اول بازار میهن عزیزمان میباشد.

دکتر باسنجی که طی چندسال حضور پرپرکت خود در داروسازی شهید قاضی به واقع نقش خوش حضور یک مدیر کاردان و کاربلد را در این شرکت عینیت بخشیده است در ادامه اظهار داشت که «دقاضی» در محصولات؛ آمپول دارویی ۱۰۰ سی سی تکنولوژی BFS با سهم ۹۸ درصدی تامین کننده اول بازار، در آمپول دارویی ۵ سی سی تکنولوژی BFC با سهم ۹۰ درصدی تامین کننده اول بازار، در محصولات ۵۰ سی سی با سهم ۵۵ درصدی تامین کننده اول بازار در بین ۴ شرکت تولید کننده اصلی و در آمپول های نیولایزر (تنفسی) با سهم ۱۰۰ درصدی تامین کننده مطلق بازار بوده که خوشبختانه و برای اولین بار در کشور با شروع تولید در این شرکت، واردات این گروه محصولات متوقف گردیده و ضمن رفع وابستگی در این گروه های دارویی، شرکت داروسازی شهید قاضی توانسته تجلی بخش حضور شرکتی پیشرو و خودکفا در صنعت دارویی کشورمان باشد.

مجمع عمومی عادی صاحبان سهام شرکت داروسازی شهید قاضی (سهامی عام) مورخ ۱۴۰۳/۰۲/۱۷ در محل مجموعه فرهنگی ورزشی تلاش وزارت کار، رفاه و تامین اجتماعی برگزار گردید. در این مجمع که با حضور ۸۰،۱۷ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضای هیئت مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرسان قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع بر عهده آقای سید محمد خوانساری بود، که جنابان محمدحسین ملک و امیر صارمی در مقام نظار اول و دوم و آقای ایوب سبحانی به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

در ادامه با قرائت گزارش هیئت مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیتهای صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰ و پس از استماع گزارش حسابرس و بازرسان قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ به تقسیم سود ۶۰۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

آخرین اعضای هیئت مدیره در سال مالی مورد گزارش به شرح ذیل بوده است:

| | | | |
|-------------------------------|--------------------|---------------------------|---------|
| شرکت شیمی دارویی داروپخش | اکبر پورخردمند | عضو هیئت مدیره | غیرموظف |
| شرکت دارویی ره آورد تامین | مجید ملازاده | رئیس هیئت مدیره | غیرموظف |
| شرکت سرمایه گذاری آذر | دکتر رامین بختیاری | نائب رئیس هیئت مدیره | غیرموظف |
| شرکت لابراتورهای دارویی تامین | فاقد نماینده | - | - |
| شرکت لابراتورهای رازک | دکتر سعید باسنجی | عضو هیئت مدیره و مدیرعامل | موظف |

دکتر سعید باسنجی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران (دقاضی) افزود: شرکت داروسازی شهید قاضی (سهامی عام) یکی از شرکتهای بزرگ دارویی است که بعد از انقلاب اسلامی ایران در راستای سیاستهای تغییر ساختار نظام

دارویی کشور از نقطه نظر مالکیت، تولید و توزیع و سوق دادن این صنعت به خودکفائی و استقلال تأسیس شده است تاکید کرد: صنعت تولید محلول تزریقی جزء صنایع استراتژیک دارویی بوده و از اهمیت و حساسیت خاصی برخوردار است، لذا در انتخاب زمین، طراحی کارخانه، تأسیسات، ماشین آلات و تکنولوژی تولید، توجه و دقت اعمال می شود که این امر در «دقاضی» به خوبی مورد توجه قرار گرفته است.

مدیرعامل شرکت اضافه کرد: شرکت داروسازی شهید قاضی با آگاهی از مسئولیت اجتماعی خطیر خود و در راستای نظام جامع سلامت، مأموریت خود را تامین نیازهای دارویی جامعه (داخلی و خارجی) و خواسته های متوازن ذینفعان با طراحی و تولید انواع فرآورده های دارویی استریل تزریقی و شستشو (انسانی و دامی) با به کارگیری مناسبترین تکنولوژی و سرمایه های انسانی متعدد و متخصص قرار داده و توجه به محصولات کیفیت تولیدی، صیانت از محیط زیست و به حداقل رسانیدن ریسکهای ایمنی و بهداشتی شغلی برای کارکنان را در صدر برنامه های خود گنجانیده و در این راستا، سیاست های مدونی را اتخاذ نموده است.

به گفته مدیرعامل «دقاضی»، این شرکت در صنعت تولید داروهای تزریقی فعالیت



دکتر سعید باسنجی ضمن تصریح اینکه «دقاضی» ۳۰ محصول انحصاری در داخل کشور تولید میکند از فروش ۱۴۰ میلیاردی انواع آمپول در سال مالی ۱۴۰۳ خبر داد و تاکید کرد که علی رغم تمام چالش ها و معضلات حاکم بر صنعت و شرکت های دارویی منجمله: ناترازی های انرژی، عدم تخصیص ارز مورد نیاز ترجیحی برای تامین مواد اولیه، افزایش هزینه های تولید، قیمت گذاری دستوری و... این مجموعه با تمام توان و در سه شیفتهای کاری مشغول به جهاد تولید میباشد که میطلبد سازمانهای مسئول و دست اندر کار برای رشد تولید به رفع این موضوع ها توجه ویژه ای داشته باشند.

به گفته وی این شرکت چهاردهه پس از تأسیس خود در تبریز علاوه بر تولید سرم و داروهای انسانی در زمینه تولید سرم و داروهای دامی نیز فعال بوده و محصولات اختصاصی سرمی و دارویی برای مصارف دامپزشکی تولید میکند.

مدیرعامل صاحبنام و رزومه دار شرکت که طی دوران حضورش در «دقاضی» نقش خوش یک مدیریت کاردان و متخصص را بخوبی تجلی بخشیده است در فرازی دیگر از گزارش خود با تبیین اینکه منطبق با صورتهای مالی شرکت که به تأیید حسابرسی و بازرسان قانونی رسیده است «دقاضی» توانسته در تداوم روند صعودی و مستمر خود با افزایش ۳۱ درصدی، درآمدهای عملیاتی خود را از مبلغ ۱۶۱۰۷۵/۶۷۲ میلیارد در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۲ به مبلغ ۲۰۹۸۴/۰۲۱ میلیارد در پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ ارتقا بخشیده و سود عملیاتی خود را از مبلغ ۸۴۸۹/۹۵۷ میلیارد در سال مالی گذشته به مبلغ ۱۰۹۵۲/۸۷۳ میلیارد در سال مالی مورد گزارش ارتقاء دهد که این رشد آماری باعث شد که داروسازی شهید قاضی با کسب مبلغ ۸۱۶۲/۸۹۸ میلیارد سود خالص، در کنار تامین حداکثری نیاز دارویی کشورمان به محصولات تزریقی، یک عملکرد قابل توجه در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.



۶ ماه رسیده است.
 - برنامه شرکت، توقف کامل واردات محصولات نیولایزر تنفسی در آینده نزدیک است.
 - بیش از ۹۰ درصد از محصولات شرکت، مصرف بیمارستانی دارند.
 - پروژه آبسازی به عنوان یک ضرورت مطرح است، اما به دلیل حجم بالای مطالبات و کمبود نقدینگی، تاکنون اجرایی نشده است. گفتنی است که واحد فعلی آبسازی شرکت بیش از ۳۰ سال قدمت دارد.
 - در سال گذشته، واردات قابل توجهی در حوزه سرم انجام شد. بخش عمده موجودی فعلی بازار مربوط به ذخایر سال‌های قبل است.
 - خوشبختانه موجودی سرم در کشور در وضعیت پایداری قرار دارد و نگرانی خاصی در این زمینه وجود ندارد.

استقبال خوب سهامداران و برگزاری مجمع در نهایت نظم، گزارش جامع دکتر باسمنجی پیرامون دستاوردهای شرکت در سال مالی مورد گزارش، تاکید بر این موضوع که الزامات سازمان غذا و دارو باعث کنترل در محدود سازی صادرات شرکت میشود، تحلیل دکتر باسمنجی در مورد احتمال افزایش دوره وصل مطالبات، تاکید بر اینکه شرکت ۳۰ محصول انحصاری در کشور تولید میکند، صحبت های دلسوزانه مدیریت مدبر شرکت در مورد اینکه «دقاصی» اولویت خود را تامین حداکثری نیازهای دارویی تریقی برای هموطنان شریفمان علیرغم تمام مشکلات در وصول مطالبات تعریف کرده است، اعلام اینکه بیش از ۹۰ درصد محصولات تولیدی شرکت تحویل بیمارستان ها میشود، لطف و بزرگواری اعضای شاخص هیئت مدیره نسبت به اصحاب رسانه، اعلام افزایش ۳۱ درصدی درآمدهای عملیاتی و رشد ۲۹ درصدی سود عملیاتی در کنار افزایش ۳۵ درصدی سود خالص در سال ۱۴۰۳ به نسبت سال ۱۴۰۲ که

به گفته ی این مدیر خوشنام صنعت دارویی کشورمان، منطبق با صورتهای مالی شرکت که به تایید حسابرسی و بازرسی قانونی رسیده است «دقاصی» توانسته در تداوم روند صعودی و مستمر عملکرد خود با افزایش ۳۱ درصدی، درآمدهای عملیاتی خود را از مبلغ ۱۶۱۰۷۵۶۷۴ میلیارد در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۲ به مبلغ ۲۰۹۸۴۰۲۱ میلیارد در پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ ارتقا بخشیده و سود عملیاتی خود از مبلغ ۸۴۸۹۹۵۷ میلیارد در سال مالی گذشته به مبلغ ۱۰۹۵۲۸۷۳ میلیارد در سال مالی مورد گزارش ارتقاء دهد که این رشد آماري باعث شد که داروسازی شهید قاضی با کسب مبلغ ۸۱۶۲۸۹۸ میلیارد سود خالص، در کنار تامین حداکثری نیاز دارویی کشورمان به محصولات تریقی، یک عملکردی درخشان در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

مدیرعامل شرکت داروسازی شهید قاضی در فرازی دیگر از گزارش خود ضمن تصریح اینکه شرکت ۳۰ محصول انحصاری در داخل کشور تولید میکند از فروش ۱۴۰ میلیاردی انواع آمپول در سال مالی ۱۴۰۳ خبر داد و تاکید کرد که علی رغم تمام چالش ها و معضلات حاکم بر صنعت و شرکت های دارویی منجمله؛ ناترازی های انرژی، عدم ترخیص ارز مورد نیاز تریقی برای تامین مواد اولیه، افزایش هزینه های تولید، قیمت گذاری دستوری و ... این مجموعه با تمام توان و در سه شیفت کاری مشغول به جهاد تولید میباشد که میطلبد سازمانهای مسئول و دست اندر کار برای رشد تولید به رفع این موضوع ها توجه ویژه ای داشته باشند. دکتر باسمنجی در بخش دیگری از گزارش خود به تشریح پروژه های شرکت پرداخت و اعلام داشت که از ۱۴ پروژه مد نظر مدیریت شرکت، ده عدد از آنها به اتمام رسیده و سه تای آن با تکمیل صد در صدی در مرحله نصب قرار دارد و یک پروژه نیز با پیشرفت ۸۰ درصدی در حال اجرا میباشد.



حاکمی از استمرار روندی صعودی شرکت در شاخص های فروش و سودآوری بوده است، رسیدن جمع دارایی ها به مبلغ ۳۰۶۱۳۶۵۹ میلیارد که رشدی ۷۶ درصدی به نسبت سال گذشته داشته است. تصریح این نکته که حاشیه سود دهی شرکت با رشد ۳ درصدی به نسبت سال قبل به ۴۰ درصد رسیده است، تاکید مدیر عامل مبنی بر اینکه کارنامه کاری حاصل شده در نتیجه کار کردن با تمام توان ظرفیت شرکت در سال سخت اقتصادی گذشته با مجاهدت بیش از ۵۵۰ پرسنل متعهد و متخصص بوده است که از تلاش تک تک آنها تشکر ویژه دارم، توضیحات تکمیلی مدیران ارشد مجموعه پیرامون بندهای حسابرسی، پاسخگوی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، تایید حساب های شفاف و کلین دکتر ایوب سبحانی «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرسی و بازرسی قانونی، حضور مدیران ارشد شستا - تیپیکو و جمعی از برترین کارشناسان برجسته صنعت دارو که جایگاه بی بدیل شرکت داروسازی قاضی و تیم مدیریت متعهد و متخصص آن را نشان می داد، همکاری صمیمانه جناب وطنی و دیگر همکاران شرکت منجمله در روابط عمومی و امور سهام با خبرنگاران جهت پوشش خبری، انتخاب سازمان حسابرسی به عنوان حسابرسی اصلی و علی البدل شرکت برای سال مالی آتی و تقسیم سود ۷۰ درصدی بین سهامداران از نکات خواندنی این مجمع بود.

به گفته وی این پروژه ها در حوزه های: نوسازی، بهسازی، ساخت ساختمان و سالنهای جدید منجمله در سالن های آمپول سازی و تکمیلی می باشند.
 دکتر باسمنجی همچنین پیرامون اهم فعالیت های شرکت در حوزه تحقیق و توسعه محصولات دانش بنیان که به مرحله اخذ مجوز ویا تولید رسیده اند به ارائه توضیحاتی جامع پرداخت.
 مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت در قسمت پایانی گزارش خود از اخذ ۹ گواهینامه در حوزه های مختلف دارو و کسب جوایز متعدد در حوزه شرکتهای برگزیده: استاندارد، نمونه صنعتی، کارفرمای برتر، صیانت از محیط زیست، بهداشت و ایمنی و... را به عنوان دیگر توفیقات مجموعه در سال مالی مورد گزارش نام برد.

مهم ترین نکات مطرح شده:

- درخصوص پروژه نصب و راه اندازی دستگاه اتوکلاو اعلام شد که دستگاه خریداری و منتقل شده و فرآیند نصب و راه اندازی آن در حال انجام است.
- محصولات جدید تولید و عرضه شده در سال ۱۴۰۳ شامل موارد زیر هستند: محلول تریقی اداورون، محلول استنشاقی سالیوتامول، محلول استنشاقی ایپراتروپیوم بروماید آمپول تریقی لیدوکائین
- متأسفانه دوره وصول مطالبات افزایش یافته و این روند در کل صنعت دارو نیز مشهود است.
- میزان مطالبات شرکت از دولت همچنان در حال افزایش بوده و دوره وصول آن به حدود



سیاستگذاری مدون برای تعالی مجموعه

سیمان قائن با مدیریت کاربلد خود بیش از در صادرات و ارتقای کیفیت محصول



مرز میل ۷۸، مانده تعهدات زیاد و کرایه حمل پایین تر قبلاً نسبت به سیمان قائن از یک طرف و رقابت مجموعه سیمان پاکستان در افغانستان و کاهش قیمت‌ها، عملاً امکان افزایش قیمت سیمان صادراتی بسیار دشوار می‌باشد و این در حالیست که همواره قیمت فروش صادراتی سیمان قائن از قیمت پایه داخلی بالاتر بوده است. عضو شاخص هیئت مدیره شرکت در قسمت دیگری از گزارش خود با تبیین اینکه فاصله سیمان قائن تا مرز برزبان ۱۸۰ کیلومتر بوده که از نظر بعد مسافت نزدیکترین مرکز صادرات می‌باشد و این در حالیست که سیمان قائن در سال‌های گذشته تناژ قابل توجهی از این مرز صادر نموده است اما چند سالی است که این مرز از طرف دولت افغانستان بسته شده که تاکنون با پیگیری‌های مسئولین شهرستان و استان به نتیجه نرسیده و در صورتیکه این مرز فعال گردد تناژ صادراتی استان خراسان جنوبی رشد چشمگیری خواهد داشت اضافه کرد: با توجه به مشکلات ذکر شده و ادامه این روند و اظهارات فعالین بازار و گزارشات کارشناسان شرکت از رشد بازار، امکان کاهش تقاضا برای خرید سیمان قائن در افغانستان طی سال ۱۴۰۴ متصور خواهد بود.

مهندس حمید شیخی در بخش دیگری از گزارش خود اظهار داشت که تمدید ضمانت نامه‌ها و قرارداد مشتریان عمده جهت حفظ و افزایش سهم بازار داخلی، جذب مشتری عمده سیمان زاوه (شرکت استحکام سازان) و بهبود سهم سیمان قائن در بازار خراسان رضوی و پیگیری مستمر رضایتمندی مشتریان سیمان قائن جهت کنترل کیفیت محصولات باعث شد که در سال سخت اقتصادی گذشته با فروش ۱۶۰،۰۰۰ تن سیمان صادراتی و فروش ۲۷،۰۰۰ تن کلینکر صادراتی و راه اندازی خط صادراتی به صورت ریلی از مرز خواف برای اولین بار در سیمان قائن بتوانیم تا حد بسیار زیادی مشکلات فروش خارجی را مدیریت کنیم.

مدیر شایسته صنعت کانی کشورمان که در سیمان بجنورد و سیمان ساوه منشاء خدمت گسترده بوده است از تقویت برند شرکت، بازاریابی مناسب، بهبود کیفیت محصولات و تنوع بخشی به تولیدات به عنوان سیاست‌های جدی مورد توجه مدیریت شرکت در سال گذشته خبر داد که این راهبردها در سال جاری نیز با جدیت پیگیری خواهند شد.

وی در فرازی دیگر از گزارش خود از تولید ۸ نوع سیمان در مجموعه یاد کرد و از تولید ویژه سیمان آمیخته در طی سال گذشته که باعث تقویت جایگاه شرکت شد خبر داد و تاکید کرد با توجه به شاخص‌های آمارهای استاندارد و ارائه شده، مجموعه سیمان قائن نسبت به هم‌استانی‌های خود بهترین عملکرد را در کسب درآمد و حاشیه سود داشته است به گفته‌ی وی کاهش زمان بهره‌برداری پس از تعمیرات دوره‌ای کارخانه، کسب واحد نمونه اقتصاد مقاومتی از سوی بسیج سازندگی کشور، بروز رسانی کردن سیستم توزیع فروش در راستای افزایش سرعت و دقت بارگیری و رضایتمندی مشتریان توسط پرسنل شرکت، به روز کردن سیستم درخواست کارها در جهت تسریع در خریدها و بهینه‌سازی پروسه خرید، بهره بردن از توان پرسنل در تعمیرات اساسی بطوری که ۹۰ درصد تعمیرات توسط این نیروهای متخصص شرکت انجام شده و باعث حذف تعدادی از پیمانکاران در تعمیرات گردید، اخذ پروانه تولید سیمان آهکی و شروع تولید صنعتی، تحویل سیمان صادراتی به صورت حمل و نقل ریلی و به حداقل رساندن تعهدات فروش شرکت از اهم دستاوردهای شرکت در سال مالی مورد گزارش بوده است.

مجمع عمومی عادی سالانه شرکت سیمان قائن (سهامی عام) مورخ ۱۴۰۴/۰۲/۲۸ در محل سالن اجتماعات شرکت بین المللی کالای تجاری (IGI) تشکیل گردید. در این مجمع که با حضور ۸۶،۹۴ درصد سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده محمد احسان کیان ارثی بود، که آقای مهدی جهان بین و خانم زیلا سماواتی در مقام نظار اول و دوم و آقای مسلم زارعی طرزقی به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند. در ادامه با قرائت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیتهای صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰ و پس از استماع گزارش حسابرس و بازرس قانونی، مجمع نشینان با طین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۵۱۹ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

آخرین اعضای هیئت مدیره در سال مالی مورد گزارش به شرح ذیل بوده است:

| سرمایه گذاری سیمان تامين | حمید شیخی اصطهباناتی | عضو هیئت مدیره | موظف - اصلی |
|----------------------------------|----------------------|----------------------|-----------------|
| سرمایه گذاری و توسعه صنایع سیمان | محمد حسین شهسوار | نایب رئیس هیئت مدیره | غیر موظف - اصلی |
| سیمان ارومیه | محمد رضا عبدلی | رئیس هیئت مدیره | غیر موظف - اصلی |
| سیمان شمال | اسمعیل فیروزی | عضو هیئت مدیره | غیر موظف - اصلی |
| سیمان فارس و خوزستان | محمد سپهر اراه | عضو هیئت مدیره | غیر موظف - اصلی |

حمید شیخی در ابتدای گزارش خود با تشریح و تاریخچه ترکیب سهامداران «سقائن» افزود: سیمان قائن با تولیدات متنوع خود شامل: سیمان پرتلند تیپ ۲۲۵ - ۱، تیپ ۴۲۵ - ۱، تیپ ۲، تیپ ۵ و سیمان پرتلند پوزولانی توانسته به واسطه کیفیت مرغوب و مقاومت مکانیکی مناسب سیمان های تولیدی، علاوه بر تأمین سیمان بازارهای شرق کشور، به کشورهای آسیای میانه، افغانستان و پاکستان نیز صادرات سیمان داشته باشد.

مدیرعامل شرکت ضمن تبیین اینکه سیمان قائن با ظرفیت تولید روزانه ۲،۲۰ تن سیمان مشغول به فعالیت می‌باشد اضافه کرد: شرکت در سال ۱۴۰۳ مقدار ۴۲۱،۲۷ تن فروش کلینکر و به مبلغ ۸۴۹،۲۲۵ میلیون ریال فروش کلینکر (سال قبل فروش کلینکر مقدار ۸۰۱،۱۱۳ تن و به مبلغ ۶۰۹۳۱ میلیون ریال) داشته است.

به گفته وی؛ هزینه سوخت و حامل های انرژی در صنعت سیمان، محدودیت های مصرف برق و گاز و استفاده از سوخت مازوت، عدم برخورداری از ناوگان ریلی و قرارنگرفتن در مسیر تردد شهرهای بزرگ جزو نقاط ضعف مجموعه بوده و خوش نامی تجاری، کیفیت تولیدی مناسب و انجام پروژه های دانش بنیان توسط نیروهای مجرب داخلی جزو نقاط قوت مجموعه سیمان قائن محسوب می‌شوند.

مهندس شیخی در قسمت دیگری از گزارش خود اظهار داشت که ناترازی های انرژی و محدودیت مصرف انرژی، عدم امکان تأمین و حمل سوخت جایگزین، افزایش نرخ تورم و نوسانات ارزی، مشکلات ناوگان حمل و نقل ولجستیک، عدم تناسب عرضه و تقاضا در منطقه جغرافیایی فعالیت شرکت، کمبود نیروهای متخصص در منطقه محروم، قطعی های غیرمترعارف و قیمت حامل های انرژی مهم ترین چالش شرکت های سیمانی می‌باشد.

سکادار «سقائن» همچنین اظهار داشت هر چند که با توجه به بعد مسافت سیمان قائن، امکان صادرات به افغانستان می‌باشد ولی در این بازار به دلیل رقابت منفی سیمان باقران در



مهندس حمید شیخی ضمن تصریح اینکه کیفیت مرغوب و مقاومت مکانیکی مناسب سیمان های تولیدی، موجب گردیده که سیمان قائن علاوه بر تأمین سیمان بازارهای شرق کشور، به کشورهای آسیای میانه، افغانستان و پاکستان نیز صادرات سیمان داشته باشد اضافه کرد: تقویت برند شرکت، اهتمام ویژه به بازاریابی مناسب، بهبود کیفیت محصول و تنوع بخشی به تولیدات از جمله برنامه ها و راهبردهای می‌باشد که در سال مالی گذشته و سال جاری به آن توجه ویژه داشته و داریم.

مدیر توانمند صنعت کانی و سیمان کشورمان همچنین خاطر نشان کرد که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۵،۷۱۶،۱۰۷ میلیارد در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۲ به مبلغ ۷،۲۷۷،۳۰۴ میلیارد در پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ و کسب سود عملیاتی ۱،۱۹۹،۶۲۶ میلیاردی در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۲،۰۳۹،۵۱۰ میلیارد سود خالص، عملکردی درخشان در سودآوری را علیرغم تمام چالش‌های سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

به گفته مدیرعامل برجسته «سقائن»: برنامه ریزی جهت کاهش هزینه های تأمین مالی از طریق مدیریت نقدینگی با سپرده گذاری و تحصیل سود که در طی سال تحقق یافته است، تداوم کاهش نیروی انسانی با استفاده از ظرفیت های قوانین مشاغل سخت و زیان آور، نوسازی سیستم درایو و الکترو موتور، انجام پروژه الکترو فیلتر هیبریدی و بهینه سازی آسیاب سیمان ها از اهم سیاست های بوده است که در جهت بهبود فرآیندها و ارتقای سودآوری «سقائن» در سال ۱۴۰۳ مورد توجه قرار گرفته است.



ارتقای بهره وری، رسیدن جمع دارائی های مبلغ به ۱۱,۰۸۴,۶۴۴ میلیارد، اعلام فروش بیش از ۱۸۶ هزار تن محصول به کشورهای هدف صادراتی، تصریح این نکته که تا پایان ۶ ماه اول سال جاری فاز اول نیروگاه خورشیدی شرکت به بهره برداری خواهد رسید، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حساسی، پاسخگویی دقیق به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، تأیید حسابه‌های شفاف و کلین جناب زارعی «مرد شماره یک مالی» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی، لطف و بزرگواری جنابان کیان ارثی - خانم ژبلا سماوات و اعضای شاخص هیئت مدیره نسبت به اصحاب رسانه، تقدیر ویژه ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عمده مجموعه از عملکرد موفق تیم مدیریت و مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته، تشویق تیم مدیریت شرکت پس از پایان قرائت گزارش مدیرعامل که حاکی از استمرار داشتن یک روند رو به رشد در مجموعه طی سال مالی مورد گزارش علیرغم تمام معضلات و چالش‌ها بوده است، انتخاب موسسه حساسی آزمون پرداز به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حساسی تدوین و همکاران به عنوان حسابرس و بازرس علی‌البدل برای سال مالی آتی، تقسیم حدود ۹۰ درصدی سود بین سهامداران و نهایت همکاری صمیمانه جناب محمود نظر جانی (مدیریت فرهیخته روابط عمومی) با خبرنگاران جهت پوشش خبری از نکات خواندنی این مجمع بود.

بیانیه مأموریت

رسالت شرکت سیمان قاین، تولید و عرضه انواع سیمان در جهت توسعه زیرساخت ها، عمران و آبادانی کشور و توسعه اقتصادی منطقه است.

فلسفه وجودی ما، سودآوری مطلوب و مطمئن برای خود و کلیه ذینفعان است که با



مهندس شیخی در قسمت دیگری از گزارش خود؛ گسترش بازار فروش در داخل کشور، ایجاد رقابت در بورس کالا (افزایش نرخ پایه سیمان)، انجام به موقع در خواست ها و عمل در زمان مناسب به تعهدات، توسعه سبد محصولات (عرضه سیمان آمیخته و ایجاد بازار برای این محصول)، پیگیری مستمر نظرات مشتریان سیمان قاین جهت کنترل کیفیت و رسیدگی شایسته به شکایت آنها را از مهم ترین سیاست های شرکت در بخش فروش برشمرد.

به گفته وی؛ افزایش درآمد، مدیریت هزینه و بهای تمام شده، توسعه سبد محصول، بهینه سازی مصرف انرژی، توسعه سیستم نگهداری و تعمیرات، ارتقاء سیستم اتوماسیون صنعتی، بهبود مستمر فرایندها، افزایش رضایت و اشتیاق شغلی کارکنان و ارتقای ایمنی و سلامت کارکنان را مهم ترین اهداف کلان شرکت می‌باشند.

مهندس شیخی در فراز پایانی گزارش خود؛ اخذ پروانه تولید سیمان آهکی و شروع تولید صنعتی سیمان آهکی در جهت کاهش مصرف انرژی با حفظ کیفیت استاندارد سیمان تولیدی، پروژه احداث نیروگاه خورشیدی به ظرفیت ۳ مگاوات، افزایش بهره وری و ارتقای شفافیت مالی را مهم ترین پروژه های مدنظر مدیریت شرکت در سال مالی آتی نام برد.

نکات مهم مطرح شده:

- افزایش ۲۷ درصدی درآمد های عملیاتی و افزایش ۱۴ درصدی سود خالص هر سهم از جمله مهم ترین رخدادهای عملکردی شرکت بوده است.

- دستاوردهای سال ۱۴۰۳؛ با وجود تمام محدودیتهای انرژی ۷۵۹ هزار تن مجموعا تولید



کمک سرمایه های انسانی شرکت، آن را محقق خواهیم ساخت. ما همت و تلاش خود را در جهت افزایش رضایت مندی هر چه بیشتر مشتریان عزیز با تنوع بخشی به محصولات و ارتقاء و تثبیت کیفیت محصولات، به کار می‌بندیم. ما مسئولیت های اجتماعی خود را پذیرفته و در قبال کاهش آلاینده ها، حفظ محیط زیست و سلامت و بهداشت شغلی پرسنل نیک اندیش، خود را متعهد می‌دانیم. ما به پرسنل خود به عنوان ارزش مند ترین سرمایه شرکت می‌نگریم و شرایط ارتقای دانش، انگیزش و نوآوری آنها را فراهم می‌آوریم. ما برای رعایت استانداردهای ملی و زیست محیطی و به کارگیری فناوری های نوین در این زمینه خود را متعهد می‌دانیم.

گزارش پایداری شرکتی سیمان قاین

با توجه به قدمت و تکنولوژی کارخانه شاخص های انرژی از حد استاندارد بالاتر می باشد. جهت کنترل و بهبود شاخص های انرژی اقدامات زیر انجام گرفته است:

۱. تشکیل کمیته های فنی و انرژی و پایش وضعیت مصرف انرژی مصرفی و پیگیری رفع موارد.
۲. بررسی مستمر وضعیت عملکرد دیپارتمانها و سعی بر کارکرد با بالاترین ظرفیت تولید.
۳. انجام تعمیرات دوره ای و رفع سوختگیها و نشتیهای سیستم پخت.
۴. تعیین پیمانکار جهت ممیزی فرآیندی و انرژی سیستم پخت و شروع ممیزی.
۵. انجام تعمیرات اساسی، رفع سوختگی ها و نشتیهای سیستم پخت و افزایش تولید کوره.
۶. تعویض شارژ آسیاب سیمان ۲ و سرریز شارژ آسیاب مواد افزایش تناژ آسیاب آسیابها.
۷. خرید برق از طریق قرارداد دوجانبه و برسیز از بورس انرژی.

سیمان صورت گرفت. تحویل به موقع محصولات، توسعه سبد محصولات با اضافه کردن سیمان آمیخته و ایجاد بازار برای این محصول، افزایش سهم سیمان قاین در بازار افغانستان و حفظ برند در این کشور، راه اندازی صادرات پاکت بصورت ریلی از مرز خواف برای اولین بار.

- اقدامات انجام شده در حوزه مدیریت پروژه های شرکت: پروژه احداث نیروگاه خورشیدی با ظرفیت ۳ مگاواتی، اخذ پروانه تولید سیمان آهکی و شروع تولید صنعتی سیمان آهکی در جهت کاهش مصرف انرژی با حفظ کیفیت استاندارد سیمان تولیدی

- بودجه وضعیت تولید ۱۴۰۴: روزهای کارکرد احتمالا ۳۲۰ روز، ۷۴۰ هزار تن تولید کلیترو ۸۰۵ هزار تن تولید سیمان که ۱۹۰ هزار تن صادراتی خواهد بود. همچنین یک نوبت تعمیرات اساسی در راستای نگهداری تجهیزات و استمرار تولید مطابق برنامه بودجه و دو نوبت لکه گیری انجام خواهد شد.

- آخرین نرخ صادراتی بالاتر از ۳۰ دلار است ولی بدلیل رقابت بین شرکتهای ترجیحا ذکر نمی شود.

حضور مدیران ارشد و کارشناسان شناخته شده صنعت سیمان و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده شرکت و مدیریت مدبر آن را نشان می‌داد، پخش یک کلیپ زیبا از معرفی و اهم دستاوردهای شرکت طی سال مالی مورد گزارش که به سمع و نظر سهامداران رسید، لطف و بزرگواری اعضای شاخص هیئت مدیره نسبت به اصحاب رسانه، گزارش جامع سکاندار شرکت پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش مدیریت و تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تأکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سودآوری شرکت، اعلام کاهش پرسنل با چابکسازی و



از افزایش ۵۰ درصدی درآمدهای عملیاتی تا رشد چشمگیر سود

داروسازی زهراوی با مدیریت ارزنده مهندس وحید قیامی در صدر شرکتهای دارویی کشور



خصوصاً در قالب سافت ژل در کشور محسوب می‌گردد. به گفته وی، ادامه همکاری و تولید محصولات تحت لیسانس شرکت رش سوئیس از جمله روکوتان و سل سپت و همچنین تولید و عرضه محصولات بیوتکنولوژی از اهداف استراتژیهای مهم و آتی شرکت می باشد.

عضو شاخص هیات مدیره شرکت در فرزای دیگری از گزارش مبسوط خود ضمن تصریح اینکه در تداوم روند صعودی فروش شرکت از رقم ۶۲۱۶۷۹۹ میلیارد در سال ۱۴۰۲ به مبلغ ۹۱۳۲۲۳۰۸ میلیارد در سال ۱۴۰۳ ارتقا یافته است و سود عملیاتی نیز به مبلغ ۱۶۰۵۲۸۲ میلیارد افزایش پیدا کرده است تأکید کرد که در سایه تمهیدات مدیریتی، همدلی اعضای هیات مدیره و مجاهدت پرسنل سود خالص شرکت در یک شیب تند از مبلغ ۳۴۵۸ میلیارد به مبلغ ۴۹۲۲۸۱۱ میلیارد افزایش پیدا کرده است که با تدوین، تبیین و عملیاتی ساختن رؤس برنامه های مدون مدیریتی و راهبردی مطمئن هستیم که این روند درخشان عملکردی و ارتقای سود آوری در سال ۱۴۰۴ نیز استمرار خواهد داشت مدیر خوشفکر و برجسته صنعت دارویی کشورمان که به برنامه محوری و باورمداری به خرد جمعی شهیر صنعت دارویی کشورمان میباید در قسمت دیگری از گزارش خود خاطر نشان کرد که با برآورد فروش سالیانه بالغ بر بیست هزار میلیارد ریال به عنوان شرکتی فرایندگر در تولید و توسعه محصولات بیوتکنولوژی، پیوند اعضا و MS در منطقه خاورمیانه به عنوان چشم انداز تعریفی خود، مصمم به بروزرسانی خطوط با آخرین تکنولوژی ها روز دنیا، افتتاح خطوط جدید تولیدی مورد نیاز بازار و ارتقای کیفیت محصولات خود هستیم تا منافع حداکثری ذینفعان را تأمین نمایم.

مهندس قیامی همچنین اظهار داشت که تولید همگن محصولات در شرکت طی سال ۱۴۰۲ تعداد ۸۱۴,۳۴۲,۶۳۹ شامل کیسول مایع، امبول، کیسول و قرص بوده است که این عدد در سال ۱۴۰۳ علیرغم تمام چالش ها از جمله ناترازی انرژی، افزایش قیمت تمام نهالده های تولید، عدم تخصیص به اندازه و به موقع ارز مناسب جهت تأمین مواد اولیه، افزایش زمان دوره وصول مطالبات، تداوم تحریم های بین المللی، مشکلات فروش خارجی، رشد وحشتناک قیمت مواد اولیه و معضلات تهیه آن به تعداد ۸۹۸,۳۹۰,۷۵۶ افزایش پیدا کرد که نشانی راستین از تداوم نهضت رو به رشد تولید در داروسازی زهراوی علیرغم تمام مشکلات بوده است.

مدیرعامل توانمند و برجسته شرکت در فرزای دیگر از گزارش خود از ارتقای میزان فروش خارجی شرکت از مبلغ ۱۰۸/۶۵۲ میلیارد سال ۱۴۰۲ به مبلغ ۱۶۸/۲۱۵ میلیارد در سال ۱۴۰۳ خبر داد و اضافه کرد: معادل بوروی صادرات از مبلغ ۲۱۱/۳۹۵ یورو به مبلغ ۲۹۰/۹۷۰ یورو افزایش پیدا کرده است در حالی که طی سال ۱۴۰۲ معضلات فراوانی پیرامون صادرات و فروش خارجی بر تمام شرکتهای دارویی توسط عوامل و دوابر متعدد تحمیل گردیده بود.

عضو هیات مدیره شرکت در بخشی دیگر از گزارش جامع خود ضمن تصریح اینکه به حداقل رساندن کلای برگشتی، افزایش سهم بازاری دارویی زهراوی برای محصولات استراتژیک، آنالیز بازار دارویی و نیازسنجی فروش برای تولید، کاهش جویز و تخفیفات، تمرکز فروش برای شرکتهای گروه به میزان ۸۰ درصد و تمرکز بر فروش و مارکتینگ محصولات جدید ریل آور از اهم سیاستهای شرکت در بخش فروش می باشد افزود: بازاریابی بهینه و نفوذ در بازارهای جدید صادراتی، انعقاد یا تکمیل قرارداد با کلیه نمایندگان جهت حفظ و تثبیت منافع شرکت، افزایش فروش محصولات تخصصی و دانش بنیان، استفاده از قراردادهای بیمه های منطقه ای جهت افزایش صادرات به کشورهای ثالث، تمرکز بیشتر بر بازارهای استراتژیک سوریه- پاکستان- عراق و حوزه اوراسیا، تثبیت فروش و توسعه محصولات در بازارهای صادراتی موجود را جزو مهم ترین برنامه های شرکت در

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت داروسازی زهراوی (سهامی عام) مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۱۳ در محل مجتمع فرهنگی ورزشی تلاش واقع در تهران خیابان ولی عصر نرسیده به چهاره شهید چمران (پارک وی) تشکیل گردید.

در این مجمع که با حضور ۷۶,۳۳۷ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابر و بازرسان قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای سید محمد خوانساری بود، که آقایان محمد حسین ملک و سعید خشوعی در مقام نظار اول و دوم و آقای مسعود اصل فرشایف به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

در ادامه با قرائت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیتهای صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰ و پس از استماع گزارش حسابرس و بازرسان قانونی، مجمع نشینان با طین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۵۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

آخرین اعضای هیئت مدیره در سال مالی مورد گزارش به شرح ذیل بوده است:

| | | |
|--------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------|
| شرکت سرمایه گذاری دارویی تاجین | دکتر سیاوش گل محمدی | عضو غیر موظف رئیس هیات مدیره |
| شرکت لابراتوارهای رازک | دکتر محمدرضا سیاهی | عضو غیر موظف و نائب رئیس هیات مدیره |
| شرکت داروسازی ایروجنان | مهندس وحید قیامی | عضو موظف هیات مدیره و مدیرعامل |
| شرکت داروپخش | دکتر فرهاد کایفر | عضو غیر موظف هیات مدیره |
| شرکت داروسازی حکیم | مهندس محمدرضا دوستدار نالکاشیری | عضو غیر موظف هیات مدیره |

مهندس وحید قیامی ضمن تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «زهراوی» افزود: شرکت داروسازی زهراوی در سال ۱۳۷۰ با هدف تولید و عرضه داروهای خاص تحت فناوری پیشرفته تاسیس و به بهره برداری رسید به طوری که اولین خطوط تولید داروهای پرخطر (هزاردار)، کیسول ترم ژلاتین (سافت ژل)، سرنگ های تزریقی از پیش پر شده (پریفیلد) در کشور در این شرکت ایجاد و مورد استفاده قرار گرفت. به گفته وی، این مجموعه به عنوان یکی از مهم ترین شرکتهای پیشرو در تولید و تأمین کننده داروهای تخصصی در زمینه درمان بیماران پیوند عضو و MS و مکمل های دارویی در منطقه مطرح بوده و داروسازی زهراوی به عنوان اولین تولید کننده داروی تحت لیسانس شرکت بین المللی Roche پس از انقلاب محسوب میگردد که این همکاری همچنان ادامه دارد.

مدیرعامل جوان و محقق شرکت ضمن تبیین اینکه ماموریت اصلی این مجموعه، تولید و عرضه انواع داروهای انسانی با کیفیت مطلوب به منظور درمان و ارتقای سلامتی بیماران است اضافه کرد: این شرکت با تمرکز بر محصولات دارویی تخصصی از طریق بکارگیری فناوری پیشرفته، کیفیت زندگی مطلوبی را برای بشریت و عموم هموطنان عزیزمان فراهم آورده است.

مهندس وحید قیامی در بخش دیگری از گزارش خود با اعلام اینکه در حال حاضر شرکت داروسازی زهراوی با در اختیار داشتن انواع خطوط تولید دارو در اشکال مختلف از جمله قرص، کیسول سخت، کیسول نرم ژلاتینی، تزریقی و استریل بصورت عمومی و هازارد به عنوان یکی از اصلی ترین تولید و تأمین کنندگان داروهای خاص در زمینه درمان بیماران پیوند عضو و ام اس (MS) محسوب می گردد اضافه کرد: این مجموعه با تولید و عرضه محصولاتی همچون ایمینورال، سل سپت و کوگرافت حدود ۵۰ الی ۶۰ درصد از داروهای مورد نیاز بیماران پیوند عضو و حدود ۳۰ الی ۴۰ درصد از نیازهای بیماران ام اس را با تولید محصولاتی از قبیل کوپامر و فینگولیا، تری جیو و فمزیرا مرتفع می نماید.

مدیرت شرکت افزود: این شرکت به عنوان یکی از مهم ترین و بزرگ ترین تولید کنندگان مکملهای دارویی



مهندس وحید قیامی با تصریح اینکه در حال حاضر شرکت داروسازی زهراوی با در اختیار داشتن انواع خطوط تولید دارو در اشکال مختلف از جمله قرص، کیسول سخت، کیسول نرم ژلاتینی، تزریقی و استریل بصورت عمومی و هازارد به عنوان یکی از اصلی ترین تولید و تأمین کنندگان داروهای خاص در زمینه درمان بیماران پیوند عضو و ام اس (MS) محسوب می گردد تأکید کرد که این مجموعه با تولید و عرضه محصولاتی همچون ایمینورال، سل سپت و کوگرافت حدود ۵۰ الی ۶۰ درصد از داروهای مورد نیاز بیماران پیوند عضو و حدود ۳۰ الی ۴۰ درصد از نیازهای بیماران ام اس را با تولید محصولاتی از قبیل کوپامر و فینگولیا، تری جیو و فمزیرا مرتفع می نماید.

به گفته وی، این مجموعه یکی از مهم ترین و بزرگ ترین تولید کنندگان مکملهای دارویی خصوصاً در قالب سافت ژل در کشور محسوب می گردد. مدیرعامل جوان و محقق شرکت ضمن تبیین اینکه ماموریت اصلی این مجموعه تولید و عرضه انواع داروهای انسانی با کیفیت مطلوب به منظور درمان و ارتقای سلامتی بیماران است اضافه کرد: این شرکت با تمرکز بر محصولات دارویی تخصصی از طریق بکارگیری فناوری پیشرفته، کیفیت زندگی مطلوبی را برای بشریت و عموم هموطنان عزیزمان فراهم آورده است.

سکاندار شرکت داروسازی زهراوی همچنین خاطر نشان ساخت که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۶,۲۱۶,۷۹۹ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۲ به مبلغ ۹,۱۳۲,۳۰۸ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱,۲۲۸,۱۷۰ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۱,۶۰۵,۳۸۲ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت در کنار بزدهی بسیار مناسب با کسب مبلغ ۴۹۲,۸۱۱ هزار سود خالص، عملکردی درخشان در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.



بخش صادرات اعلام کرد.

مهندس وحید قیامی همچنین تولید محصولات با حاشیه سود بالا از طریق ترکیب بهینه، افزایش تولید باهدف تخصصی‌بهینه هزینه‌های ثابت بر روی محصولات و کاهش بهای تمام شده محصولات، برنامه کاهش سالیانه نسبت بهای تمام شده به فروش به میزان ۱ درصد در سال با اعمال ترکیب بهینه تولید و اصلاح قیمت‌های فروش و افزایش مقداری فروش، اعمال روش‌های علمی و کامل در زمینه سیستم خرید و تأمین مواد اولیه و ایجاد منابع جدید با هدف کاهش هزینه مواد اولیه مصرفی، برنامه ریزی برای تولید در ظرفیت کامل واحدهای تولیدی و حذف هزینه‌های جذب نشده و پیگیری مستمر برای اصلاح و افزایش قیمت فروش محصولات را اصلی‌ترین راهبردهای مدنظر مدیریت برای کنترل و مدیریت بهای تمام شده برشمرد.

شایان ذکر است دکتر مسعود اصل فرش‌باف ((مدیر شماره یک مالی شرکت)) نیز در حاشیه مجمع خاطر نشان کرد که پیگیری و اقدام لازم برای استفاده و جایگزینی از تسهیلات ویژه شرکت‌های دانش بنیان، پیگیری مستمر برای وصول مطالبات شرکت از مشتریان از طریق تشکیل منظم جلسات کمیته وصول و تنظیم صورت جلسات رفع مغایرت، تداوم استفاده از پتانسیل موجود در شرکت‌های بخش‌های مختلف، رشد چشمگیر نرخ بازده دارایی‌ها و واحد بازرگانی و تلاش برای خریدهای اعتباری، اصلاح ساختار مالی از طریق افزایش سرمایه از محل آورده نقدی و مطالبات حال شده را جزو مهم‌ترین سیاست‌ها و برنامه‌های شرکت در بخش کنترل هزینه‌های مالی و روش‌های تأمین مالی اعلام کرد که این سیاست‌ها با هماهنگی کامل در خود مجموعه و با حمایت تمام قده سهامداران عمده در حال پیگیری میباشد.

معاون مالی مجرب و عضو هیات مدیره شرکت داروسازی زهراوی همچنین اظهار داشت که با تدبیر مدیریت عامل و اعضای هیات مدیره و مصوبات کمیته‌ای شرکت مصمم به هدفمند کردن هزینه‌های بازرگانی و فروش با افزایش کمی و کیفی فروش محصولات، اعمال پیش بینی و برآورد هزینه‌های عملیاتی متناسب با تحقق برنامه‌های استراتژیک شرکت، کنترل و پایش در دوره‌های ماهانه هزینه‌ها و جلوگیری از ایجاد مغایرت با مبالغ بودجه و کاهش و حذف کامل هزینه‌های غیر مرتبط با فعالیت شرکت در راستای پیاده‌سازی سیاست‌های شرکت در بخش مدیریت و کنترل هزینه‌های عملیاتی هستیم تا میزان سودآوری شرکت را ارتقا ببخشیم.

در ادامه مجمع مهندس وحید قیامی اعلام داشت که دریافت و اخذ ۱۰ پروانه محصول جدید، ۴ عدد تمدید و اصلاح ۳ عدد تمدید پروانه محصول در سال ۱۴۰۳ در کنار ارائه مدارک و مستندات ۱۲ محصول جدید شامل ۶ محصول دارویی و ۶ محصول مکمل برای اخذ پروانه محصول جدید به سازمان غذا و داروی سال مالی مورد گزارش از دیگر دستاوردهای این مجموعه بوده است که برای دستاوردها و توفیقات حاصله از تلاش تمام همکارانم در شرکت، نهایت قدردانی و تشکر را دارا می‌باشم.

سکاندار شایسته «زهراوی» در بخش یابانی گزارش خود پیرامون هزینه‌های سرمایه گذاری شرکت تصریح کرده که اصلاحات خط تولید قرص با توجه به ایرادات ممیزی های سازمان غذا و دارو با انجام تغییرات در نحوه ورود و خروج مواد و پرسنل (ایجاد ایرلاک نفر و مواد به صورت جداگانه) و بخش شستشوی خط انجام پذیرفت تا امکان تولید چند محصول میسر باشد.

همچنین به گفته وی تولید محصول رو کوتان ((ایزوترتینوئین)) از ماده اولیه: تحت لیسانس شرکت ROCHE سوئیس طی مراحل نهایی جهت تولید محصول سل سپت تحت لیسانس شرکت ROCHE سوئیس از ماده اولیه از قابلیت‌های شرکت در همکاری‌های بین المللی میباشد.

نکات مهم مطرح شده:

- چشم‌انداز سال ۱۴۰۶ شرکت، برآورد فروش بالای دو هزار میلیارد تومانی است.
- سود خالص شرکت در سال گذشته ۴۹ میلیارد تومان بوده است. حدود ۹۰۰ میلیارد فروش شرکت و حدود ۵۰۰ میلیارد حساب‌های دریافتی شرکت در سال گذشته بوده است. شرکت در سال ۱۴۰۳ حدود ۱۷۸ هزار یورو صادرات داشته است.

- شرکت برنامه دارد سهم فروش زهراوی را در بازار رشد دهد. همچنین تمرکز خود را بر صادرات افزایش خواهد داد.

- شرکت بدون افزایش تجهیزات و با کاهش توقف تولید، ۱۵ درصد محصولات تزریقی را افزایش داده است. همچنین با اصلاح ساختاری جهت اخذ گواهی GMP و فراهم آمدن امکان تمدید پروانه‌های تولید، اقدام به ثبت محصول در بازارهای اوراسیا، افغانستان و... کرده است.

- انجام فرمولاسیون برای ۱۸ محصول، تمرکز بر روش‌های تأمین مالی، اورهال کامل خط تولید آمپول برای افزایش ۵۰ درصدی تولید، شروع تولید محصولات بیوتکنولوژی و رونمایی در ادامه سال جاری و... از دیگر اقدامات شرکت هستند.

- تارکولیموس از محصولات مهم شرکت است و شرکت در نیمه اول سال کمی در این زمینه کم‌رنگ بوده، اما در نیمه دوم سال سهم این محصول به مقدار لازم در شرکت نگهداری شود. در حال حاضر به اندازه دو ماه آینده تارکولیموس در شرکت وجود دارد و محموله جدید نیز در بندر جنوب کشور است که به دلیل مشکلات ایجاد شده در بندر عباس با کمی تأخیر مواجه شده است. تارکولیموس محصولی پرسود است و شرکت بدون جابزه آن را می‌فروشد.

- اواخر سال گذشته، شرکت افزایش نرخ‌های خوبی گرفت؛ به ویژه در حوزه داروهای تزریقی. کمترین سود در این حوزه ۵۰ درصد است. همچنین شرکت قصد دارد با اورهال و افزایش ۵۰ درصدی تولید، سهم بازار دزهرای را افزایش دهد.

- سال گذشته، ۱۸۰ میلیارد اوراق گام به شرکت داده شده که با فروش آن بسیاری از مشکلات شرکت

حل می‌شود و تاریخ وصول آن برج ۱۰ امسال است.

حضور مدیران ارشد تبییکو- داروسازی حکیم و بسیاری از کارشناسان و متخصصان صنعت دارو در مجمع که نشان از جایگاه ویژه داروسازی زهراوی و مدیر عامل جدید و صاحبان آن داشت، میزبانی شایسته از ذینفعان و سهامداران توسط کلیه ارکان شرکت و برگزاری مجمع در نهایت نظم، بخش یک تله فیلم از پتانسیل و ظرفیت بالای مجموعه داروسازی زهراوی که به سمع و نظر سهامداران رسید، گزارش کامل و مبسوط مهندس وحید قیامی مدیر عامل «زهراوی» پیرامون عملکرد شرکت در سال مالی گذشته و تبیین برنامه‌های مدنظر در سال جاری که منتج به نتایج درخشانی گردیده است، اعلام اینکه محصول روآکتان از این پس تحت لیسانس چیلافارما سوئیس خواهد بود، تأکید مدیرعامل مبنی بر اینکه با توجه به کارشناسی‌های انجام شده پس از اخذ مجوز هیات مدیره در اولین فرصت شاهد افزایش سرمایه خواهیم بود، تصریح اینکه مکمل‌ها شامل انواع ویتامین‌ها نیز سود خوبی دارند و قیمت خوبی برای آن‌ها در نظر گرفته‌ایم رسیدن جمع دارایی‌ها به مبلغ ۱۷/۹۳۸/۲۰۶ میلیارد، رشد چشمگیر نرخ بازده دارایی‌ها و نرخ بازده صاحبان سهام، ارائه توضیحات تکمیلی مدیرعامل و مدیر ارشد مالی شرکت پیرامون بندهای حسابرسی، تأیید حساب‌های شفاف و کلین تیم مالی مجموعه پاکدست شرکت توسط حسابرسان و بازرس قانونی، پاسخگویی صبورانه و دقیق به تمامی سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت برخط، لطف و بزرگواری جنابان خوانساری، ملک و اعضای شاخص هیئت مدیره نسبت به اصحاب رسانه، تأکید ریاست مجمع مبنی بر اینکه با حضور مهندس قیامی در صدر این مجموعه «داروسازی زهراوی» بهترین کارنامه کاری در بین شرکت‌های دارویی تبییکو را کسب کرده است، تاکی بر اینکه افزایش سرمایه ۷۳۰ میلیارد تومانی معادل ۲۲۳ درصد از محل تجدید ارزیابی در جریان است، تصریح دکتر خوانساری «ریاست مجمع» مبنی بر اینکه تبییکو و سهامداران عمده حمایتی تمام قد از رؤس برنامه‌های مدیریت داروسازی زهراوی دارند، نهایت همکاری و تعامل صمیمانه جناب کریملو ((مدیر فرهیخته و کاربلد روابط عمومی)) با خبرنگاران جهت پوشش خبری از نکات خواندنی این مجمع بود.

اقدامات بهبودی صورت گرفته در سال ۱۴۰۳

- افزایش تعداد شرکت‌های تولید قراردادی از چهار شرکت به هشت شرکت که ارزش خدمات ارائه شده

به این شرکت‌ها بالغ بر ۲۱۷ میلیارد ریال می‌باشد.

- افزایش منابع مواد از جمله تولید بیج پایداری از منبع جدید برای قرص متوکلوپرامید، سرنگ ماده تزریقی کلگزاپارین (۲۱ منبج)، میپول کتورالک، کیسول نرم دی گس، کیسول نرم زاپروتول، ویتامین D۳

و همچنین افزایش منبع ماده ژلاتین مورد مصرف در تملی محصولات سافت ژل.

- اخذ گواهینامه کروتیدته ماده اولیه و محصول زمایشگاه

- اجرای کامل موضوع دیتا اینترگریتی در مستندات و آنالیزهای QC

- اتمام پروژه اصلاح بخش جامدات قرص و رفع عدم انطباق بحرانی.

برنامه‌های اقدام شرکت در سال آتی:

• برنامه ریزی برای اجرا و تحقق برنامه بودجه تولید و فروش شرکت بر مبنای بازار و محصولات تخصصی و جدید

• اقدام اساسی برای امکان تولید داروی استراتژیک سل سپت از مرحله API

• تمرکز و اقدام لازم برای تولید و فروش محصولات جدیدی که پروانه آنها اخذ گردیده و یا می‌گردد

• تمرکز و اقدام برای افزایش تولید کارمزدی بویژه در زمینه محصولات‌های پونت و استریل بمنظور انتقال دانش فن ن به شرکت

• ادامه پیگیریها و ثبت محصولات بیوتکنولوژی جهت تولید و عرضه محصولات بایوتک به بازار و امکان بهره مندی از خط مذکور برای تولید کارمزدی و مشارکتی

• تمدید گواهینامه‌های GMP برای محصولات خطوط تولیدی شرکت

• اهتمام بیشتر در عملیات بازاریابی محصولات تخصصی از جمله انجام زمایشات کلینیکال تریال برای محصولاتی با ارزش فروش بالا

• تلاش برای انجام تهاوت بدهی به بانکها با مطالبات شرکت‌های بخش گروه از دانشگاه‌ها و مراکز دولتی بمنظور انتفاع طرفین از تسهیلات مذکور در صورت امکان

• تلاش برای افزایش منابع اولیه و جلوگیری از توقف به دلیل تک منبعی بودن محصول

• تلاش برای اخذ افزایش قیمت و تولید انبوه محصول رو کوتان با توجه به سهم بازار بالای آن برای شرکت

• پیگیری و تلاش برای اخذ قیمت‌های فروش متناسب با تغییرات قیمت نهاده‌های تولید

• تلاش برای حل و فصل پرونده‌های حقوقی

• تلاش برای افزایش سهم محصولات تولیدی در سبد فروش شرکت در حوزه پیوندی، ام اس

• تلاش برای افزایش حجم صادرات محصولات به ویژه در حوزه محصولات تخصصی با توجه به پتانسیل بالای شرکت در استانداردهای GMP و کیفی

• اهتمام ویژه برای تولید، عرضه و صادرات محصولات دانش بنیان

• تلاش برای حل و فصل پرونده ملک دریافتی از توسعه دارویی رسا و فروش آن جهت برگشت وجوه حاصل از آن به سرمایه در گردش شرکت



شرکت دانش بنیان کویرتایر در اولین جشنواره ملی اقتصاد مقاومتی موفق به کسب جایزه نشان ملی این جشنواره شد



مهران امیر حسینی

کویرتایر اهدا شد. این نشان پس از ارزیابی میدانی معیارها، شاخص ها و سنجه های مدل طرح اعطای نشان اقتصاد مقاومتی به شرکت دانش بنیان کویرتایر تعلق گرفت. شناسایی و معرفی الگوهای اقتصاد مقاومتی در تولید، ایجاد فضایی رقابتی مناسب در افزایش کیفیت تولید کالا و خدمات، توسعه گفتن اقتصاد مقاومتی عملی در جامعه هدف، کمک به عملی شدن سیاست های اقتصاد مقاومتی ابلاغیه مقام معظم رهبری (مدظله العالی) از اهداف جشنواره ملی «نشان اقتصاد مقاومتی» است

مراسم اختتامیه نخستین جشنواره ملی اقتصاد مقاومتی با حضور دکتر میدری وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی، سردار معروفی معاون هماهنگ کننده سازمان بسیج مستضعفین، سردار الهباشی رئیس سازمان بسیج کارگران و کارخانجات و جمعی از مقامات لشکری و کشوری برگزار شد. در این آئین از شرکت دانش بنیان کویرتایر که فعالیت های خود را بر اساس سیاست های کلان اقتصاد مقاومتی کشور هماهنگ و اجرا کرده است تجلیل و جایزه نشان ملی اقتصاد مقاومتی به سید محمد حسین زینلی مدیرعامل شرکت دانش بنیان

والی فراه افغانستان و استاندار خراسان جنوبی از کارخانه کویرتایر بازدید کردند



مهمانان مزبور در ادامه با حضور در سالن کنفرانس اداری، مستند تاسیس و شکل یابی شرکت کویرتایر را به تماشا نشستند. مدیرعامل شرکت دانش بنیان کویرتایر ضمن خیرمقدم، گزارشی از وضعیت موجود، افتخارات، دستاوردها و طرح های آینده ارائه کرد. والی فراه افغانستان، استاندار خراسان جنوبی و هیات همراه سپس با حضور در خط تولید، از نمایشگاه داخلی سازی و بخش های مختلف خط تولید بازدید و با روند تولید تایر آشنا شدند

مولوی غوثالدین رهبر، والی فراه افغانستان، در رأس هیأتی بلند پایه به اتفاق استاندار خراسان جنوبی از کارخانه کویرتایر بازدید کردند. هیات بلند پایه کشور افغانستان و هیات همراه در بدو ورود مورد استقبال مهندس زینلی مدیرعامل شرکت دانش بنیان کویرتایر و جمعی از مدیران شرکت قرار گرفتند. سپس بر مزار شهید گمنام حاضر شدند و با نثار فاتحه یاد و خاطره آن شهید والامقام را گرامی داشتند.

کویرتایر؛ جلوه ای از اقتدار، خودباروری و امیدآفرینی



معاون روابط عمومی و تشریفات استانداری خراسان جنوبی در این مراسم ضمن تشکر از میزبانی شرکت کویرتایر گفت: این روز تداعی گر اهمیت و نقش روابط عمومی در دنیای ارتباطات هست به گونه ای که موفقیت سازمانها، ادارات و شرکتها به عملکرد روابط عمومی های آنها وابسته هست.

احمد درمحمدی مقدم برگزاری نشست های مسئولین روابط عمومی را در جهت شناخت بیشتر و تبادل اطلاعات و تجربیات مهم خواند و خاطر نشان کرد: هر یک از مسئولین روابط عمومی در جای جای استان باید خود را عضو یک خانواده بدانند چرا که این همدلی و همراهی توانایی تفکر و عمل سریع در شرایط پراسترس و تنش زا را برای مسئولین روابط عمومی افزایش می دهد.

در پایان مهمانان در قالب دو گروه از نمایشگاه داخلی سازی و سالن تولید بصورت میدانی بازدید نموده و از نزدیک در جریان روند تولید تایر قرار گرفتند.

این بازدید که با هدف آشنایی با دستاوردها، افتخارات، ر کوردهای منحصر به فرد و جدیدترین محصولات کویرتایر برگزار شد، حاضران ضمن بازدید از خط تولید کارخانه، در جریان فرآیند تولید محصول و رویکردهای ارتباطی این مجموعه بزرگ صنعتی قرار گرفتند

به مناسبت گرامیداشت ۲۷ اردیبهشتماه، روز ملی روابط عمومی و ارتباطات و در راستای اردوهای راهیان پیشرفت جمعی از فعالان این حوزه از دستگاههای اجرایی استان خراسان جنوبی از کارخانه کویرتایر بازدید کردند.

فعالان روابط عمومی استان پس از ورود به کارخانه در یادمان شهید گمنام حضور یافته و با اهداء گل و نثار فاتحه به مقام شامخ این شهید ادا احترام کردند.

سپس با حضور در سالن آمفی تئاتر ساختمان شهید رئیسی مستند «آرزوهایت را زندگی کن» با موضوع روند تاسیس و شکل یابی کویرتایر و وضعیت فعلی شرکت توسط مهندس مهدوی زاده مدیر منابع انسانی و آموزش در قالب گزارشی مصور از آمار و ارقام موجود به سمع و نظر آنان رسید.

مدیر روابط عمومی و ارتباطات شرکت دانش بنیان کویرتایر در ابتدای این مراسم ضمن ابلاغ سلام مدیرعامل، گزارشی از واحد روابط عمومی و ارتباطات و اردوهای راهیان پیشرفت ارائه کرد.

محمّد قربانی بر نقش مؤثر روابط عمومی هادر تقویت تصویر سازمانی، شفاف سازی عملکردها و ایجاد تعامل مؤثر میان سازمان و مردم تأکید کرد.

دادستان کل کشور به اتفاق معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری و رئیس کل دادگستری خراسان جنوبی و شورای قضایی از کارخانه کوپرتایر بازدید کردند.



حجت الاسلام موحدی آزاد و همراهم در بدو ورود مورد استقبال مهندس زینلی مدیرعامل شرکت دانش بنیان کوپرتایر و جمعی از مدیران شرکت قرار گرفتند. سپس بر مزار شهید گمنام حاضر شدند و با نثار فاتحه یاد و خاطره آن شهید والا مقام را گرامی داشتند.

مهمانان مزبور در ادامه با حضور در سالن کنفرانس اداری، مستند تاسیس و شکل یابی شرکت کوپرتایر را به تماشانشستند. مدیرعامل شرکت دانش بنیان کوپرتایر در ادامه ضمن خیرمقدم، گزارشی از وضعیت موجود، افتخارات، دستاوردها و طرح های آینده ای شرکت را ارائه کرد.



حجت الاسلام موحدی آزاد و همراهم در بدو ورود مورد استقبال مهندس زینلی مدیرعامل شرکت دانش بنیان کوپرتایر و جمعی از مدیران شرکت قرار گرفتند. سپس بر مزار شهید گمنام حاضر شدند و با نثار فاتحه یاد و خاطره آن شهید والا مقام را گرامی داشتند.

مهمانان مزبور در ادامه با حضور در سالن کنفرانس اداری، مستند تاسیس و شکل یابی شرکت کوپرتایر را به تماشانشستند. مدیرعامل شرکت دانش بنیان کوپرتایر در ادامه ضمن خیرمقدم، گزارشی از وضعیت موجود، افتخارات، دستاوردها و طرح های آینده ای شرکت را ارائه کرد.

تحسین مدیرعامل برق منطقه ای خراسان از اقدامات کوپرتایر در حوزه بهره وری انرژی



عنوان الگوی موفق، به سایر صنایع نیز انتقال یابد.»
مدیر مرکز آمار و اطلاعات شرکت دانش بنیان کوپرتایر در جریان این بازدید، گزارشی از وضعیت موجود و نیازهای توسعه ای شرکت ارائه و با اشاره به طرح توسعه کارخانه ۵۰ هزار تنی تولید تایرهای OTR/TBR اعلام کرد: «برق مورد نیاز این کارخانه بالغ بر ۱۴ مگاوات است. همچنین، کارخانه استیل کورد با مصرف تقریبی ۳ مگاوات و سایر صنایع مستقر در اراضی شهرک با حدود ۱ مگاوات، مجموعاً نیاز فاز توسعه شهرک را به حدود ۱۸ مگاوات می رساند.»
مهندس امیرعلی جمالی پور افزود: «با هدف افزایش پایداری شبکه برق و مشارکت در توسعه انرژی پاک، احداث یک نیروگاه خورشیدی ۱۰ مگاواتی نیز در دستور کار قرار دارد که مجوزهای مربوطه از ساتبا اخذ شده است.»

در این بازدید که مهندس دادگر مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق خراسان جنوبی و جمعی از مدیران ارشد شرکت برق منطقه ای خراسان حضور داشتند، میهمانان در بدو ورود با حضور بر مزار شهید گمنام به مقام شامخ این شهید ادای احترام نموده و در ادامه مستند تاریخچه و روند شکل گیری کوپرتایر را به تماشانشستند.

مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خراسان وهیات همراه در پایان از سالن تولید، نمایشگاه بومی سازی، طرح توسعه ۵۰ هزار تنی، و محل احداث نیروگاه خورشیدی بازدید و از نزدیک در جریان آخرین اقدامات اجرایی شرکت قرار گرفتند



مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خراسان اقدامات شرکت دانش بنیان کوپرتایر در زمینه مدیریت مصرف، بهره وری انرژی و برنامه ریزی برای توسعه زیرساخت های برق را مورد تقدیر قرار داد. به گزارش روابط عمومی و ارتباطات شرکت کوپرتایر، دکتر هادی مدقق مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خراسان در این بازدید که با هدف بررسی راهکارهای تأمین برق پایدار برای فاز توسعه شهرک صنعتی تخصصی صنایع لاستیک کوپرتایر برگزار شد، اظهار داشت: «یکی از مهم ترین چالش های ملی، ناترازی انرژی است که ریشه آن در غفلت از بهره وری و تمرکز صرف بر توسعه شبکه طی سال های اخیر است. کوپرتایر با درک صحیح از ضرورت صرفه جویی و فرهنگ سازی در مصرف انرژی، گام های موثری برداشته است که شایسته قدر دانی است.»

وی با اشاره به شعار سال ۱۴۰۳ «سرمایه گذاری برای تولید»، افزود: «شرکت برق منطقه ای خراسان خود را متعهد به حمایت از طرح های توسعه ای بخش تولید می داند و توسعه انرژی های پاک و تجدیدپذیر یکی از اولویت های ما در این مسیر است.»

مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خراسان ضمن تحسین عملکرد کوپرتایر در حوزه بهره وری، به مواردی چون مصرف برق ۱۹ درصد کمتر از شاخص استاندارد، تشکیل کمیته انرژی، و پیاده سازی سیستم های هوشمندسازی انرژی اشاره کرد و تأکید کرد: «این تجربیات باید به

تقدیر ستاد ملی روایت پیشرفت از کوپرتایر

رئیس ستاد ملی روایت پیشرفت ریاست جمهوری از مدیرعامل شرکت دانش بنیان کوپرتایر در راستای تقویت روحیه جهادی و حمایت از اردوهای راهیان پیشرفت قدر دانی کرد.

به گزارش روابط عمومی و ارتباطات شرکت دانش بنیان کوپرتایر؛ در لوح سپاس حامد تقدیری، رئیس ستاد ملی روایت پیشرفت ریاست جمهوری خطاب به مهندس سید محمد حسین زینلی مدیرعامل شرکت دانش بنیان کوپرتایر آمده است: توفیق خدمتگزاری به مردم شریف و آ آینده سازان این مرز و بوم، نعمتی است که خداوند متعال به پندگدان خالص خود عطا می فرماید.

بی تردید، اهتمام و حمایت های بی دریغ جنابعالی در برگزاری برنامه ها و اردوهای روایت پیشرفت و روایت ما می توانستیم که به همت جوانان و مدیران کوپرتایر رقم خورده است، نقش بسزایی در ترویج فرهنگ امید، خودباوری و حرکت در مسیر پیشرفت در نسل جوان و نوجوان داشته است.

در بخش دیگری از تقدیر نامه بیان شد: مفتخریم به پاس زحمات صادقانه و حمایت های مادی و معنوی حضرت تعالی در راستای اعتلای ارزش های اسلامی، تقویت روحیه جهادی و تبیین دستاوردهای انقلاب اسلامی به نوجوانان عزیز و حمایت از اردوهای روایت پیشرفت این لوح سپاس را با کمال امتنان و ارادت تقدیم حضور گراندتر شما کنیم.

امید است همواره در سایه الطاف الهی و با همت والا، در مسیر خدمت به نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران و تعالی استان موفق و موید باشید



تداوم روند مستمر سود آوری با تدبیر مدیری کاردان

دکترین موفق احمد رضا طاهری در شرکت دارویی ره آورد تامین



تسویقی برای مشتریان حوزه های جدید (، حفظ مزیت انحصاری تولیدات در بازار داخلی و رقابت با محصولات خارجی جزو اصلی ترین سیاستهای شرکت در حوزه فروش است افزود: توسعه بازارهای دارویی، ورود به بازارهای غیر دارویی، ورود به بازار کشورهای فرامنتقه ای، عرضه محصول با کیفیت رقابتی و در سطح جهانی، عرضه با قیمت های رقابتی، توسعه سهم بازار در کشورهای همسایه اصلی ترین برنامه های مد نظر مدیریت در حوزه فروش خارجی و صادرات می باشد.

به گفته این مدیر محقق با اتخاذ برنامه های کوتاه مدت - میان مدت و بلند مدت مدیریتی که با حمایت تمام قد سهامداران عمده، همدلی هیئت مدیره و مجاهدت پرسنل متعهد و متخصص شرکت همراه بوده و می باشد مصمم هستیم که روند صعودی عملکرد شرکت در کسب سهم بیشتر از بازار، فروش بهتر و سود آوری بالاتر را برای ذینفعان در سال مالی جاری کسب کنیم که شاخص های عملکردی طی ۴ ماه گذشته از سال جدید مالی شرکت بخوبی گواهی بر این ادعا می باشد که در یک مسیر درست و صحیح با یک سیاستگذاری دقیق در حال ادامه مسیر موفق خود هستیم.

سکاندار شرکت در بخش دیگری از گزارش خود با نوسازی ماشین آلات و خطوط تولید، افزایش بهره وری تولید، به روز آوری فناوری های تولید، تحلیل بر روی بهای تمام شده محصولات و بخش های مختلف تولید را جز مهمترین سیاستهای شرکت در حوزه شاخص های سود آوری برشمرد و تاکید کرد که در یک روند صعودی، سود این شرکت دانش بنیان و تامین کننده مواد اولیه ارتقاء خواهد یافت.

مدیر جوان و فرهیخته شرکت در بخش پایانی گزارش خود پیرامون اهم دستاوردهای شرکت در حوزه فعالیت نوآورانه و دانش بنیان خاطر نشان کرد که شرکت دارویی ره آورد بار دیگر مفتخر به دریافت عنوان شرکت دانش بنیان از نوع فناوری با معاونت علمی ریاست جمهوری گردید و موفق به اخذ گواهی سطح یک دانش بنیان برای زنجیره اصلی محصولات خود یعنی تولید پی وی پی و منور آن nvp گردید از اهم توفیقات شرکت در این حوزه بوده است.

بنای اعلام دکتر احمد رضا طاهری، گروه تحقیق و توسعه در سال ۱۴۰۲ موفق به اجرای پروژه کاهش هزینه های تولید محصول pvp k25 گردید و همچنین در سال ۱۴۰۲ فاز صنعتی تولید محصول کراس پوپویدون اجرا گردیده بود که در سال ۱۴۰۳ با اجرای ROOM CIEN این محصول مقدماتی اخذ مجوز تولید جدید RT CROSS PVP فراهم گردیده است.

نکات مهم مطرح شده

- تولید ۱،۱۴۳،۳۸۸ تن محصول در سال ۱۴۰۳ که با رشد ۳۶ درصدی نسبت به سال ۱۴۰۲ روبرو بوده است.
- شرکت مصمم به افزایش ظرفیت تولید خود تا ۲۰ درصد برای سال مالی جاری منطبق با بودجه پیش بینی شده می باشد.
- نرخ ارز وارداتی برای پارسل ۲۸،۷۰۰ بوده است ولی برای امسال کلیه ارزهای تخصیص یافته با

در این مجمع که با حضور ۶۳،۶۵ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرسان و بازرسان قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع بر عهده آقای سید محمد خوانساری بود، که آقایان محمد حسین ملک مرتضی سبحانی نیا در مقام نظار اول و دوم و آقای کوروش بیگدلی به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.
در ادامه با قرائت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیتهای صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰ و پس از استماع گزارش حسابرسان و بازرسان قانونی، مجمع نشینان باطنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۱،۰۱۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

آخرین اعضای هیئت مدیره در سال مالی مورد گزارش به شرح ذیل بوده است:

| | | | |
|----------------------------|----------------|----------------------|----------|
| سرمایه گذاری دارویی تامین | احمد اکبری | رئیس هیئت مدیره | غیر موظف |
| شرکت اوزان | احمد رضا طاهری | نایب رئیس هیئت مدیره | موظف |
| تحقیقاتی مهندسی توفیق دارو | سید عقیل عطارد | عضو هیئت مدیره | غیر موظف |
| توزیع دارو پخش | الهام فرهنگی | عضو هیئت مدیره | غیر موظف |
| پخش دارویی اکسیر | مهدی محمدی | عضو هیئت مدیره | غیر موظف |

دکتر احمد رضا طاهری در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «ره آورد» افزود: شرکت داروسازی ره آورد تامین با پیشینه ارزشمند بیش از ۲۰ سال فعالیت در صنعت دارو، بیش از ۱۵۰ نفر پرسنل متخصص و مجرب همگام با تکنولوژی، و فناوری از روز دنیا، تنها تولید کننده پلی وینیل پیرولیدون (PVP) در ایران و خاورمیانه به شمار می رود.

به گفته وی، گونه های مختلف PVP به خاطر خاصیت های ویژه و قابلیت حل شدن در بیشتر حلال ها و آب به شکل گسترده ای در صنایع دارویی بعنوان پاینده قرص، تهیه انواع ژل دارویی، آرایشی و بهداشتی و ماده اولیه تولید بتادین و در سایر صنایع نظیر شوینده ها، نوشیدنی ها، رنگ، رزین و ... کاربرد دارند.

مدیر عامل شرکت ضمن تبیین اینکه عدم تخصیص ارز یوان از دی ماه سال گذشته و تخصیص یورو در سال جدید که نمی توان از طریق آن ال سی ایجاد نمود و افزایش قیمت مواد اولیه تولیدی به دلیل افزایش قیمت این مواد در کشور چین و افزایش قیمت مواد اولیه داخلی از مهم ترین چالش های مرتبط با عملکرد شرکت در سال مالی مورد گزارش بوده است اضافه کرد: ایجاد تقاضای کاذب برای محصولات شرکت با هدف زمینه سازی جهت دریافت مجوز واردات از سازمان های متولی و فرسودگی تجهیزات و قدیمی بودن دانش فنی تولید PVP و NVP که منجر به کاهش مقداری و افزایش هزینه های تولید می شود از دیگر عوامل و مشکلات اصلی بود که در میزان تولید و فروش و سود آوری شرکت تاثیر داشت.

عضو شاخص هیئت مدیره در بخش دیگری از گزارش خود با اشاره به اینکه حفظ سهم بازار دارویی، توسعه بازارهای غیر دارویی (آرایشی بهداشتی، شوینده، رنگ و رزین)، نفوذ در حوزه های جدید صنایع نساجی، چاپ، و... افزایش میزان فروش از طریق به کارگیری روشهای بازاریابی (حضور در نمایشگاهها، ارائه روشهای



مدیرعامل جوان و نخبه «ره آورد» ضمن تصریح اینکه شرکت دانش بنیان دارویی ره آورد تامین تنها تولید کننده پلی وینیل پیرولیدون (PVP) در ایران و خاورمیانه به شمار می رود تاکید کرد: گونه های مختلف PVP به خاطر خاصیت های ویژه و قابلیت حل شدن در بیشتر حلال ها و آب به شکل گسترده ای در صنایع دارویی بعنوان پاینده قرص، تهیه انواع ژل دارویی، آرایشی و بهداشتی و ماده اولیه تولید بتادین و در سایر صنایع نظیر شوینده ها، نوشیدنی ها، رنگ، رزین و ... کاربرد دارند.

به گفته وی، این مجموعه با بیش از ۲۰ سال فعالیت در صنعت دارو و داشتن بیش از ۱۵۰ نفر پرسنل متخصص و مجرب و بهره بردن از آخرین استانداردها و فناوریهای روز دنیا با تولید محصولات با کیفیت و تخصصی از جمله ۸ محصول دارویی، ۴ محصول بهداشتی، ۵ محصول آرایشی و ... نقشی مهم در ارتقای سلامت و بهداشت مردم کشور عزیزمان دارد.

دکتر احمد رضا طاهری همچنین خاطر نشان ساخت که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۸،۵۲۱،۵۶۴ میلیارد در سال مالی منتهی به ۱۴۰۲ اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۹،۰۳۹،۳۱۷ میلیارد در پایان ۳۰ اسفند ماه ۱۴۰۳ و ارتقای سود عملیاتی شرکت به مبلغ ۴،۰۷۹،۶۴۳ میلیارد ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت در کنار تامین دارویی اقلام مورد نیاز هموطنان عزیزمان با کسب مبلغ ۳،۴۰۷،۵۶۰ میلیارد سود خالص، عملکردی صعودی دو سال اخیر خود را در سودآوری مستمرابخشد. مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام شرکت دارویی ره آورد تامین (سهامی عام) مورخ ۱۴۰۴۰۲۰۱۶ در محل مجموعه فرهنگی و ورزشی تلاش تشکیل گردید.

قیمت ارز مبادله ای می باشد.



با افزایش فروش و ارتقای بهره‌وری به دنبال استمرار روند سودآوری شرکت هستیم.
- در خصوص تامین مواد اولیه سال ۱۴۰۳ و حتی سه ماه اول سال ۱۴۰۵ با توجه به خریداری به موقع و با قیمت مناسب خریداری شده هیچ مشکلی در تولید بهینه نخواهیم داشت.

۳- منطقه تمیز کراس پویدون

با توجه به ضرورت به روزرسانی خط تمیز دارویی و اصلاح شرایط GMP خط تولید، مورد نیاز میباشد. (مطابق الزامات GMP و توصیه‌های بازرسان سازمان غذا و دارو)

۴- منطقه تمیز PVPI

با توجه به ضرورت به روزرسانی خط تمیز دارویی و اصلاح شرایط GMP خط تولید، مورد نیاز میباشد. (مطابق الزامات و توصیه‌های بازرسان سازمان غذا و دارو)

۵- راهرو سالن ضد عفونی کننده‌ها

با توجه به ضرورت به روزرسانی خط تمیز دارویی و اصلاح شرایط GMP خط تولید، مورد نیاز میباشد. (مطابق الزامات GMP و توصیه‌های بازرسان سازمان غذا و دارو)

۶- طروح توسعه PVP جدید

اجرای طرح توسعه در جهت افزایش ظرفیت تولید و نوسازی تجهیزات تولیدی شامل اسپری درایر و راکتورهای تولیدی از جمله موارد اصلی این پروژه است. هدف افزایش ظرفیت تولید و کاهش قیمت تمام شده محصول است.

۷- افزایش دیماند + احداث پست برق

به دلیل پروژه‌های توسعه یافته و در حال توسعه شرکت ره آورد تامین و ظرفیت محدود برق فعلی (۷۵۰ کیلووات) بر اساس محاسبات انجام شده، نیاز است ظرفیت برق کارخانه به ۲۰۰۰ کیلووات افزایش یابد.

۸- احداث نیروگاه گازی

با عنایت به اهمیت و استراتژیک بودن محصولات شرکت دارویی ره آورد تامین، وارد شدن خسارات جبران ناپذیر در صورت قطع برق شریط حاکم بر صنعت برق کشور و همچنین نبود سوخت دیزل به منظور کارکرد دایم ژنراتورهای کارخانه، احداث نیروگاه گازی با توجه به ظرفیت مناسب ایستگاه گاز، موجود مورد نیاز قطعی میباشد.

۹- انبار حلال آتشگیر

وجود حلالهای آلی آتشگیر در انبار فعلی و مجاورت این انبار با برخی نقاط مهم کارخانه و همچنین الزامات HSE در خصوص ضرورت وجود انبار حلالهای آتشگیر با رعایت الزامات مطابق استانداردهای موجود، نیاز به ساخت انبار استاندارد را به یک ضرورت تبدیل کرده است

مقایسه تکنولوژی تولید شرکت با تکنولوژی موجود در سطح کشور و جهان:

کلیه محصولات شرکت دارویی ره آورد تامین به جز RT.PVPI به صورت انحصاری در کشور تولید میشود و رقیب داخلی وجود ندارد. اکثر تکنولوژی‌های تولید مورد استفاده در سطح خاورمیانه پیش‌تاز و انحصاری هستند. بنابراین رقبای اصلی گریدهای مختلف PVP، کشور چین و آلمان هستند. رقیب اصلی محصولات RT-coat و RT.Sokalix HCP، کشور آلمان می باشد. و رقبای اصلی محصول RT-Film، کشورهند و انگلیس میباشد

تکنولوژی مورد استفاده در شرکت دارویی ره آورد تامین با توجه به ظرفیت پایین تر تولید نسبت به رقبای خارجی در برخی موارد متفاوت می باشد که به علت توجه اقتصادی بکارگیری آن تکنولوژی بر اساس ظرفیت تولید بوده است اما از لحاظ کیفیت، تمام استانداردهای به روز دنیا را در خصوص هر کدام از محصولات را دارا می باشد و کاملاً قابل رقابت با مشابه خارجی است.

برنامه‌های اقدام شرکت در سال آتی

- تکمیل پروژه افزایش ظرفیت RT-Film
- تکمیل فاز مطالعاتی تغییر روش و افزایش ظرفیت تولید مونومر داخلی (NVP)
- افزایش ظرفیت تولید محصول PVP افزایش ظرفیت گلوگاه اسپری درایر)
- نوسازی و به روز رسانی ماشین آلات خطوط تولید.
- توسعه زیر ساخت‌های بخش تحقیقات و افزایش نقش تحقیقات در بهبود کیفیت و بازدهی فرایندهای تولید.
- اجرا و پیاده سازی استاندارد ۳۴۰۰۰ منابع انسانی.

- مشکلات اخذ GMP تمام خطوط رفع شده است.
- برای کسب سهم بیشتر از بتادین مورد نیاز در کشورمان سیاستگذاری دقیق انجام داده ایم.
- تولید محصولات با حاشیه سود بالا را جزء اولویت‌های خود قرار داده ایم.
- با قیمت گذاری مناسبی که برای محصولات تولیدی خودمان مد نظر قرار دادیم به دنبال افزایش مبلغ فروش خود هستیم.

- افزایش ۱۳.۶ درصدی تولید و ۱۴ درصدی فروش در سال مالی مورد گزارش به نسبت سال قبل حاصل شده است.

- به روزآوری فناوری‌های تولید و نوسازی ماشین آلات و خطوط تولید از برنامه‌های در دستور کار شرکت در بخش سودآوری است.

- در مقطعی سازمان غذا و دارو برای ایجاد تعادل در بازار، اجازه واردات داد و در مذاکراتی که داشتیم، گفتیم وقتی شرکت می‌تواند درصدی از نیاز بازار را تأمین کند، باید الباقی محصولات غیرقابل تأمین وارد شود که در این راستا به ما قول دادند که واردات محصولات قابل تأمین را ملغی کنند که البته هنوز اجرایی نشده است.

- برای تمامی محصولات صادراتی GMP را دریافت کردیم و در شش ماهه اول امسال، جهشی در صادرات خواهیم داشت.

- در بخش فروش برنامه داریم به سمت محصولاتی برویم که حاشیه سود بالاتری دارند.

- سال گذشته، قطعی برق ما از اول اردیبهشت ماه شروع شد و بیش از ۵۲٪ برابر نسبت به سال ماقبل قطعی برق داشتیم که بسیار در تولید ما اثر داشت.

حضور مدیران ارشد هلدینگ‌های شستا-تیبیکوو... جمعی از کارشناسان برجسته صنعت دارو و بازار سرمایه در مجمع - گزارش جامع مدیرعامل جوان و فرهیخته شرکت پیرامون اهم دستاوردهای حاصل شده در مجموعه، تبیین برنامه‌های آتی مد نظر مدیریت توسط دکتر ظاهری، تاکید ریاست مجمع بر نگاه جدی هلدینگ برای حمایت از سهم، تاکید پل هیئت رئیسه مجمع بر حضور کادر قوی مدیریتی و تاب آوری مجموعه در برابر چالش‌های متعدد حاکم بر صنعت دارو با تدابیر اتخاذ شده، تصریح این مهم که شرکت ره آورد تامین می‌بایست با حداکثر ظرفیت به کار

بپردازد و این موضوع نیازمند توجه ویژه دست اندرکاران دولتی می باشد تا جلوی واردات بی رویه را بگیرند، تشویق سهامداران حاضر پس از پاسخگویی صادقانه مدیر عامل به تمام سوالات، تایید حسابهای شفاف و کلین جناب کوروش بیگدلی «

معاون مالی مجرب «و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرسان قانونی، انتخاب موسسه حسابرسی دش و همکاران به عنوان بازرسان قانونی و حسابرس اصلی شرکت و انتخاب موسسه حسابرسی آتیه اندیش نمود گر به عنوان بازرسان علی البدل برای سال مالی آتی، اعلام رشد ۶ درصدی فروش و ارتقای ۹ درصدی سود خالص، اعلام صادرات به میزان ۸,۵۰۰ تن به خارج کشور طی سال مالی مورد

گزارش، رسیدن جمع دارایی‌های شرکت به مبلغ ۱۰,۵۹۸,۱۸۸ میلیون ریال و نهایت همکاری کلیه ارکان شرکت از روابط عمومی تا امور سهام با خبرنگاران جهت پوشش خبری از نکات خواندنی این مجمع بود.

سیاست‌ها و برنامه‌های شرکت در بهبود شاخص‌های سودآوری

نوسازی ماشین آلات خطوط تولید، افزایش بهره‌وری تولید، به روزآوری فناوری‌های تولید، تحلیل بر روی بهای تمام شده محصولات و بخش‌های مختلف تولید.

برنامه‌های توسعه کسب و کار شرکت

۱- طبقه اول پروژه میکروبی

به جهت بهسازی و به روزرسانی شرایط انجام آزمایشات میکروبی بر روی مناطق مختلف تمیز دارویی و محصولات متنوع تولیدی مورد نیاز میباشد. (مطابق الزامات GMP و توصیه‌های بازرسان سازمان غذا و دارو)

۲- اصلاحات K9۰



چالش‌های حسابداری شرکتهای بیمه اتکایی در ایران

حسن دوراندیش - مدیر حسابرسی داخلی و امور حاکمیت شرکتی بیمه اتکایی ایرانیان



پیشنهادات برای بهبود وضعیت حسابداری بیمه اتکایی در ایران

۱. تدوین استانداردهای حسابداری خاص برای بیمه اتکایی

یکی از مهم‌ترین اقداماتی که باید انجام شود، تدوین و پیاده‌سازی استانداردهای حسابداری خاص برای بیمه اتکایی است. این استانداردها باید با توجه به ویژگی‌های خاص صنعت بیمه در ایران و نیازهای بین‌المللی تنظیم شوند تا شفافیت و دقت در گزارشگری مالی بیمه‌گران اتکایی افزایش یابد.

۲. تقویت شفافیت گزارشگری مالی

برای افزایش شفافیت در گزارش‌های مالی، شرکتهای بیمه اتکایی باید ملزم به ارائه گزارش‌های دقیق و شفاف از وضعیت مالی خود شوند. این گزارش‌ها باید شامل اطلاعاتی در زمینه ریسک‌ها، دارایی‌ها، بدهی‌ها و نتایج مالی شرکت‌ها باشد تا مدیران و ذینفعان بتوانند تصمیم‌گیری‌های بهتری داشته باشند.

۳. آموزش و توانمندسازی حسابداران و مدیران

برای تطابق با استانداردهای بین‌المللی و بهبود وضعیت حسابداری بیمه اتکایی، حسابداران و مدیران شرکت‌های بیمه باید آموزش‌های تخصصی در زمینه حسابداری بیمه و استانداردهای بین‌المللی دریافت کنند. این آموزش‌ها می‌تواند در جهت بهبود دقت و شفافیت در گزارش‌های مالی مفید باشد.

۴. اصلاح قوانین و مقررات بیمه اتکایی

برای بهبود نظارت و ایجاد یک چارچوب قانونی مناسب، ضروری است که قوانین و مقررات بیمه اتکایی در ایران اصلاح شود. این اصلاحات می‌تواند به تقویت نظارت، بهبود شفافیت، و ارتقاء کیفیت گزارشگری مالی کمک کند.

نتیجه‌گیری

صنعت بیمه اتکایی در ایران به‌عنوان ابزاری برای مدیریت ریسک، نقش مهمی ایفا می‌کند، اما با چالش‌های متعددی در زمینه حسابداری روبه‌رو است. نبود استانداردهای خاص، مشکلات ارزی، کمبود شفافیت مالی و ضعف در تطابق با استانداردهای بین‌المللی، از جمله مشکلات اصلی در این حوزه هستند. ایجاد استانداردهای حسابداری خاص، تقویت شفافیت، و اصلاح قوانین و مقررات از جمله اقدامات ضروری برای بهبود وضعیت حسابداری بیمه اتکایی در ایران هستند.



ماخذ و منابع

- International Financial Reporting Standards (IFRS). (2017). IFRS 17: Insurance Contracts. International Accounting Standards Board (IASB).
- Bodnar, G. M., & Hopwood, W. S. (2002). Accounting for Insurance: The Regulatory and Reporting Environment.
- Chadwick, C., & Cummings, T. (2015). The Impact of IFRS on Insurance Accounting.
- Mirza, A., Holt, P., & Beker, D. (2011). International Financial Reporting Standards: A Practical Guide. Wiley.
- Fasih, M., & Tarighat, R. (2017). Challenges of Reinsurance Accounting in Emerging Markets: A Case Study of Iran.
- شجاعی، محمد. (۲۰۱۸). تحلیل چالش‌های اقتصادی و حسابداری در صنعت بیمه ایران.
- سازمان بورس و اوراق بهادار ایران. (۲۰۲۰). راهنمای حسابداری شرکت‌های بیمه در ایران.
- Asadi, M., & Samimi, M. (2020). A Study of the Regulatory and Financial Reporting Challenges of Reinsurance in Iran.
- نظام‌الدینی، علی. (۲۰۲۱). بررسی تأثیر نوسانات ارزی بر حسابداری بیمه‌های اتکایی در ایران.

چکیده

بیمه اتکایی به‌عنوان یکی از مهم‌ترین ابزارهای مدیریت ریسک در صنعت بیمه، نقش حیاتی در پوشش‌دهی ریسک‌های بیمه‌گران ایفا می‌کند. در حالی که بیمه‌گران اتکایی در سطح بین‌المللی با استانداردهای مشخصی نظیر IFRS ۱۷ مواجه هستند، در ایران چالش‌های متعددی در زمینه حسابداری بیمه اتکایی وجود دارد که شامل نبود استانداردهای خاص، نوسانات ارزی، مشکلات شفافیت مالی و محدودیت‌های قانونی است. در این مقاله، به بررسی این چالش‌ها پرداخته و راهکارهایی برای بهبود وضعیت حسابداری بیمه اتکایی در ایران ارائه می‌شود.

مقدمه

صنعت بیمه اتکایی، فرایند انتقال بخشی از ریسک‌های بیمه‌گران به سایر بیمه‌گران است که می‌تواند به کاهش ریسک‌ها و افزایش توان مالی بیمه‌گران اصلی کمک کند. با وجود اهمیت این نوع بیمه در کشورهای نظیر ایران، در زمینه حسابداری بیمه اتکایی چالش‌های زیادی وجود دارد که موجب کاهش شفافیت، دقت در گزارشگری مالی و مشکلاتی در تطابق با استانداردهای بین‌المللی می‌شود. این مقاله به بررسی این چالش‌ها و ارائه پیشنهاداتی برای بهبود وضعیت حسابداری بیمه اتکایی در ایران می‌پردازد.

چالش‌های حسابداری شرکتهای بیمه اتکایی در ایران

۱. نبود استانداردهای حسابداری خاص برای بیمه اتکایی

یکی از چالش‌های اساسی در زمینه حسابداری بیمه اتکایی در ایران، عدم وجود استانداردهای مشخص و جامع است. در سطح جهانی، استانداردهایی مانند IFRS ۱۷ برای بیمه‌ها وجود دارد که به‌ویژه به نحوه حسابداری قراردادهای بیمه و بیمه‌های اتکایی پرداخته است. اما در ایران، استانداردهای حسابداری بیمه اتکایی به‌طور خاص تدوین نشده‌اند و این می‌تواند به مشکلات جدی در گزارشگری مالی و ارزیابی دقیق ریسک‌ها منجر شود.

۲. نوسانات شدید نرخ ارز و مشکلات ارزی

بیمه‌گران اتکایی به‌ویژه در بازارهای بین‌المللی با ریسک‌های ارزی روبه‌رو هستند. در ایران، نوسانات شدید نرخ ارز در سال‌های اخیر باعث پیچیدگی‌های بیشتری در حسابداری بیمه اتکایی شده است. این نوسانات می‌تواند بر ارزش‌گذاری قراردادهای بیمه، دارایی‌ها و بدهی‌های شرکت‌های بیمه اتکایی تأثیر بگذارد و فرایند گزارشگری مالی را دشوارتر کند.

۳. کاستی‌های شفافیت مالی

شفافیت در گزارش‌های مالی یکی از مهم‌ترین ارکان حسابداری بیمه اتکایی است. در ایران، شرکتهای بیمه اتکایی به‌طور کامل قادر به ارائه گزارش‌های دقیق و شفاف از وضعیت مالی خود نیستند. این مسئله باعث می‌شود که مدیران و ذینفعان نتوانند ارزیابی دقیقی از ریسک‌ها و وضعیت مالی شرکت‌های بیمه اتکایی داشته باشند و این عدم شفافیت می‌تواند به بروز مشکلات بیشتر منجر شود.

۴. عدم تطابق با استانداردهای بین‌المللی

با توجه به اینکه بسیاری از قراردادهای بیمه اتکایی در سطح بین‌المللی انجام می‌شود، نیاز به انطباق با استانداردهای بین‌المللی (مانند IFRS ۱۷) ضروری است. در ایران، این انطباق هنوز به‌طور کامل انجام نمی‌شود و عدم رعایت این استانداردها می‌تواند باعث ایجاد مشکلات جدی در گزارشگری مالی و ارزیابی دقیق ریسک‌ها شود.

۵. محدودیت‌های قانونی و نظارتی

در ایران، مقررات و قوانین خاصی برای بیمه اتکایی وجود ندارد و نظارت کافی بر فعالیت‌های این صنعت صورت نمی‌گیرد. این مسئله موجب می‌شود که شرکتهای بیمه اتکایی نتوانند به‌طور مؤثر ریسک‌های خود را مدیریت کرده و گزارشگری مالی دقیقی انجام دهند. به‌ویژه در قراردادهای بین‌المللی، نظارت ضعیف می‌تواند به مشکلاتی در مدیریت ریسک‌ها منجر شود.

پودر لباسشویی



PRIME WASH

کنسانتره



کنسانتره



پودر ماشین لباسشویی

PRIME WASH

- لکه‌بری و تمیزی با مصرف پودر کمتر
- جلوگیری از کدر شدن البسه
- حاوی آنزیم • درخشان کنندگی ارتقا یافته
- قدرت پاک کنندگی بالا حتی در دمای کم

۶۰۰ گرم





پیدایش دوباره آسایش بیمه تکمیلی بازنشستگی بیمه عمر و تأمین آتیه



بیمه پاسارگاد

 pasargadinsurance.ir

 ۰۲۱-۸۲۴۸۹



بزرگترین تولیدکننده شمش فولادی ومیلگرد در جنوب شرق کشور

Sirjan Jahan Steel Company



SJS CO

📍 سیرجان ، کیلومتر ۵۰ جاده شیراز

جنب شرکت معدنی و صنعتی گل گهر

☎ 03431257600 | 03441423625

🌐 sjscoir | www.sjsco.ir



شرکت سهامی فولاد سیرجان
Sirjan Jahan Steel Company

GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY



رویش باورها در دل کویر



شرکت معدنی و صنعتی گلگهر
GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY
روابط عمومی و امور بین الملل

• WWW.GEG.IR •