

# اقتصاد و بیمه

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

EGHTESAD-O-BIMEHMONTHLYMAGAZINE | خرداد ۱۴۰۵ | قیمت ۱۵۰,۰۰۰ تومان | شماره ۱۸۶



## ایستاده بر قله سودآوری

شرکت صنعتی بهپاک با راهبردهای خلاقانه دکتر سیروس درویشی در صدر عملکردی



- معتبر و پرآوازه چون برند خوشنام مه‌رام
- کویر تاینر نماذ برجسته یک مجموعه افتخارآفرین و دانش بنیان
- سازوج پوشهر روایت ماندگاری در صنعت سیمان

# یزدباف YAZDBAF



یزدباف تجلی هنر و صنعت ایرانی



[Yazdbafshop.ir](http://Yazdbafshop.ir)

# به اعتبار سامان به پشتوانه طلا

## بیمه نامه عمر متصل به طلا سامان



نصب اپلیکیشن

[www.si24.ir](http://www.si24.ir)



# صابون دستشویی پرچرب حاوی پروتئین ابریشم و روغن بادام



# بانم خاگولکت

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: **آناهیتا امیرحسینی**  
سردبیر: **خسرو امیرحسینی**  
مدیر بازرگانی و دبیرمجامع: **صدیقه سرخوش لُر**  
دبیر تحریریه: **مهدی خلیج**  
مدیر اجرائی: **مهران امیرحسینی**  
صفحه آرای: **میلااد شهباز**  
وبسایت: **مسعود کفائی**  
ویراستار: **توماج راد**  
ناظر چاپ: **مهدی خلیج**  
چاپ: **چاپ یزدا | توزیع: نوآوران پارسیان**

## دسترسی اختصاصی به فایل نشریه در بانک نشریات کشور

Magiran.com

همکاران این شماره: **امیر سرتیپ عباس شریعت**،  
**دکتر داوود قاسمی**، **دکتر مهران امیرحسینی**،  
**صدیقه سرخوش لُر**، **آنیسا کرپاسی**، **آزیتا امیرحسینی**،  
**آوات کسکه**، **ستاره صبح** و **مهدی خلیج**.

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

**آدرس تحریریه:** خیابان جمهوری - نرسیده به میدان  
بهارستان - کوچه ممتاز - پلاک ۱۸

**کد پستی:** ۱۱۴۳۹۱۴۳۶۵

**تلفن:** ۰۴۳۸۷۰۶۶۷ - ۸۸۹۲۳۶۱۱ - ۰۲۶۴۱۶۱۰۲ الی ۸

**تلفکس:** ۳۳۹۴۵۲۷۳

**ایمیل سردبیر:** Berand3090@yahoo.com

**Website:** Www.Eghtesadobimeh.ir

**Email:** Eghtesadobimeh@yahoo.com



ماهنامه اقتصاد و بیمه  
شماره ۱۸۶ - خرداد ۱۴۰۵

## تداوم مسیر موفقیت مهram

شرکت مهram تحت هدایت دکتر امیرمحمد تقی گنجی و با اتکا به تیم مدیریتی متخصص خود، در سال‌های اخیر روندی رو به رشد و پایدار را تجربه کرده است.

این مجموعه با توسعه سبد محصولات، ارتقای کیفیت تولیدات و گسترش حضور در بازارهای داخلی و خارجی، توانسته است جایگاه خود را در صنعت غذایی بیش از پیش تقویت کند.

باورمداری دکتر امیر محمد به اندیشه‌های مرحوم رسول گنجی به عنوان مردی خیر و مدیری نخبه باعث شده که هر روزه شاهد اعتلای برندینگ مجموعه مهram باشیم.

بی تردید مدیریت هدفمند دکتر امیر محمد گنجی در کنار تلاش هنرمندانه تیم اجرایی شرکت، نقش مؤثری در تداوم موفقیت‌های این برند ایفا کرده و مهram را به یکی از نمونه‌های موفق مدیریت و توسعه تبدیل کرده است.

دست مریزاد و خداقوت...

## شرح عکس جلد

حضور پیش‌تر و پربرکت دکتر سیروس درویشی در بنیاد مستضعفان در کسوت‌های مدیریتی متعدد و سکنداری در شرکت‌های زمزم تهران و گرگان و بعد از آن در شرکت بهپاک با راهبردهای خلاقانه و سیاست‌های مدبرانه‌ای که در گسترش بازارهای فروش شرکت، ارائه محصولات متنوع و با کیفیت و جهش بخشی به درآمدهای عملیاتی و کسب سود خالص دارد باعث شده است در شرکت توسعه صنایع به‌شهر و اولی‌تر در سرمایه‌گذاری گروه توسعه ملی، نقش خوش‌یگ مدیر تحول‌خواه که با درک صحیح از فرصت‌ها و تهدیدهای صنعت و شناخت کافی از نقاط قوت و ضعف، مجموعه تحت مدیریت خود را با شایستگی و پایداری هدایت می‌کند تجلی پیدا کرده و دکترین مدیریتی موفق وی الگوی بسیاری از مدیران دیگر قرار گیرد.

حضور وی در رأس مدیریت بهپاک، نمادی از مدیریت حرفه‌ای و آینده‌نگر در یکی از شرکت‌های مهم و اثرگذار صنایع غذایی کشور است؛ شرکتی که امروز به‌عنوان یکی از بازیگران اصلی این صنعت، نقش مهمی در تأمین امنیت غذایی و توسعه بازارهای مرتبط ایفا می‌کند.

عملکرد درخشان دکتر سیروس درویشی در تسریع بهره‌برداری از پروژه‌های شرکت، رکورد شکنی در فروش و البته اوج دهی سودآوری و ارزش آفرینی شرکت صنعتی بهپاک و کسب مقام شرکت پیشرو در تمام شاخص‌های آماری ما را بر آن داشت که با چاپ عکس و انجام مصاحبه اختصاصی، کارنامه بهپاک را تقدیم مخاطبان پرشمار خود نماییم.

بی‌تردید تداوم حرکت در این مسیر ریل‌گذاری شده می‌تواند در سال‌های آینده، دستاوردهای ارزشمند و توفیقات ماندگاری را برای صنعت دارویی کشور به‌طور عام و به‌طور خاص برای شرکت سبحان دارو همراه داشته باشد.

## دکتر سیروس درویشی؛ مدیرعامل شرکت صنعتی بهپاک

دکتر سیروس درویشی از مدیران برجسته، خوش‌فکر و باتجربه صنعت غذایی کشور است که با رویکردی علمی، آینده‌نگر و عمل‌گرایانه، هدایت شرکت صنعتی بهپاک را بر عهده دارد. او با شناخت عمیق از ساختار صنعت غذا و زنجیره تأمین مواد اولیه، توانسته نقش مهمی در ارتقای جایگاه این مجموعه در میان شرکت‌های پیشروی صنعت غذایی کشور عزیزمان ایفا کند.

شرکت بهپاک طی دو سال اخیر با مدیریت خلاقانه این مدیر برجسته که خود از فرزندان موفق این دیار بکر و زیبا می‌باشد توانسته است مسیر رشد و تحول را با سرعت بیشتری طی کند و در حوزه تولید محصولات پایه غذایی، روغنی و پروتئینی جایگاه قابل توجه خود را در بازار داخلی و ظرفیت‌های صادراتی بیش از پیش نمایان سازد.

در دوره مدیریت دکتر سیروس درویشی، تمرکز ویژه‌ای بر بهبود بهره‌وری، ارتقای کیفیت تولید، نوسازی فرآیندها و استفاده بهینه از ظرفیت‌های انسانی و فنی شرکت صورت گرفته است.

مدیرعامل «بهپاک» با نگاه استراتژیک به توسعه پایدار، همواره بر نوآوری در تولید، ارتقای رقابت‌پذیری و تقویت برند بهپاک در سطح ملی تأکید داشته و با تصمیم‌گیری‌های دقیق و کارشناسی، مسیر حرکت شرکت را به سمت پایداری و رشد با شیوه‌ای سودی هدایت کرده است.

عملکرد مدیریتی این مدیر برجسته که از مدیران مورد وثوق و کارشناسان متبحر که در دولتها و طیف‌های گوناگون سیاسی مورد مشورت قرار گرفته و می‌گیرند نشان‌دهنده ترکیبی از تجربه، دانش تخصصی و درک صحیح از نیازهای روز صنعت غذا است.

## جناب آقای موسی رضایی؛ رئیس کل بیمه مرکزی

انتصاب شایسته حضرت عالی به سمت رئیس کل بیمه مرکزی را تبریک عرض نموده، موفقیت و سربلندی روز افزون برای شما از درگاه خداوند متعال خواهانیم. بی شک حضور مدیر باتجربه و خوشنام همچون جنابعالی مایه خیر و برکت برای کشور خواهد بود.

امیرحسینی  
مدیرمسئول و سردبیر نشریه اقتصاد و بیمه

## جناب آقای بهنام طاهرنیا؛ مدیرعامل نفت پاسارگاد

انتصاب شایسته جنابعالی بعنوان مدیرعامل نفت پاسارگاد را تبریک عرض می‌نمایم. رجای واثق دارد حضور شما در این مسئولیت بعنوان خادمی صدیق و ولایت‌مدار با کوله بار گرانی از تجربه؛ نوید بخش نشاط و تحرک بیش از پیش آن مجموعه خواهد گردید. دوام توفیقات و مزید عزت و سلامت جناب عالی را از جهاندار جان آفرین مسالت دارد.

امیرحسینی  
مدیرمسئول و سردبیر نشریه اقتصاد و بیمه

## جناب آقای ذاکر تیموری؛ مشاور روابط عمومی

انتصاب شایسته حضرت‌تعالی را به عنوان مشاور رئیس کل بیمه مرکزی در سیاست‌گذاری روابط عمومی تبریک عرض می‌نمایم. مطمئناً با توجه به تجربیات ارزشمند و دیدگاه‌های مدبرانه حضرت‌تعالی فصلی نو در ارتباط بیمه مرکزی با اصحاب رسانه رقم خواهد خورد.

امیرحسینی  
مدیرمسئول و سردبیر نشریه اقتصاد و بیمه

## جناب آقای محسن سیفی کفشگری؛ سرپرست بانک ملی ایران

دوست ارجمند و اندیشمندم، حضور پربرکت حضرت‌تعالی در سکانداری بانک ملی اتفاقی مبارک و فرخنده می‌باشد که ثمرات و خیر آن در این دوران پس از جنگ مطمئناً در سال جاری و سال‌های آتی نویدبخش تحولی در عملکرد بانک ملی و شرکت‌های تابعه آن خواهد بود. سربلندی و موفقیت شما را از خداوند منان آرزو مندیم.

امیرحسینی  
مدیرمسئول و سردبیر نشریه اقتصاد و بیمه

## جناب آقای سید محمدرضا موسوی؛ مدیرعامل سیمان خاش

انتخاب ارزنده و شایسته جنابعالی به عنوان مدیرعامل شرکت سیمان خاش را که نشان از توانمندی و صداقت حضرت عالی بوده صمیمانه تبریک عرض می‌نماییم و از خداوند منان برای جنابعالی سربلندی و توفیق روز افزون خواستاریم.

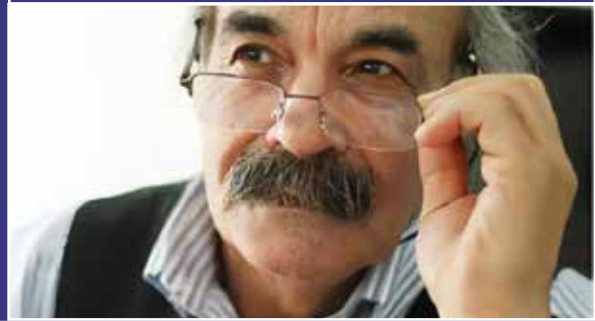
امیرحسینی  
مدیرمسئول و سردبیر نشریه اقتصاد و بیمه

## جناب آقای ناصرالدین اسلامی فرد؛ مدیریت روابط عمومی

انتصاب مبارک جنابعالی به سمت مدیر روابط عمومی بیمه دانا را تبریک گفته و امید است با بهره‌گیری از تجربه و نگاه‌های حرفه‌ای اینان، شاهد ارتقای هرچه بیشتر جایگاه ارتباطی و تعامل هرچه بیشتر آن بیمه معظم و پیشرو با اصحاب رسانه باشیم.

امیرحسینی  
مدیرمسئول و سردبیر نشریه اقتصاد و بیمه

گزارش کامل مجامع به همراه آلبوم تصاویر در وب سایت نشریه به آدرس [www.eghtesadobimeh.ir](http://www.eghtesadobimeh.ir) بارگذاری شده است.



# فرا تر از تولید وقتی امنیت غذایی به سرمایه ملی تبدیل می شود

این شماره را به همین تلاش خاموش اما ماندگار تقدیم می کنیم؛ تلاشی که شاید هر روز دیده نشود، اما هر روز بر سر سفره میلیون ها ایرانی حضور دارد.

چهارم در دهه اخیر با مجموعهای از تحولات کسب و کار روبرو بوده است؛ از بحران های زنجیره تأمین جهانی و تنش های ژئوپلیتیکی گرفته تا تغییرات اقلیمی، نوسانات بازارهای کالایی و فشارهای تورمی. در میان تمامی این رویدادها، یک حقیقت بیش از گذشته آشکار شد: کشورهایی که از زنجیره های قدرتمند تأمین و صنایع غذایی توسعه یافته برخوردارند، توانایی بیشتری برای عبور از بحران ها دارند.

امنیت غذایی دیگر صرفاً یک مفهوم کشاورزی نیست؛ امروز این مفهوم به یکی از شاخص های اصلی قدرت اقتصادی کشورها تبدیل شده است. در جهان معاصر، رقابت ملتها تنها بر سر منابع انرژی یا فناوری های پیشرفته نیست؛ بلکه توانایی حفظ پایداری در تأمین غذا، مدیریت منابع و خلق ارزش در صنایع وابسته نیز به بخشی از معادلات قدرت اقتصادی تبدیل شده است.

از این منظر، صنعت غذا در ایران نیز جایگاهی فراتر از یک فعالیت تولیدی دارد. این صنعت در پیوند مستقیم با سلامت جامعه، اشتغال، تولید ناخالص داخلی، توسعه صادرات غیر نفتی و تاب آوری اقتصادی کشور قرار گرفته است. هر حلقه از این زنجیره، از مزرعه تا کارخانه و از کارخانه تا بازارهای داخلی و بین المللی، بخشی از ساختار امنیت اقتصادی کشور را شکل می دهد.

در چنین چشم اندازی، شرکت هایی که طی دهه ها فعالیت توانستند در مسیر تولید، نوآوری و توسعه پایدار حرکت کنند، تنها یک بنگاه اقتصادی نیستند؛ بلکه بخشی از سرمایه ملی محسوب می شوند. سرمایه ای که در قالب دانش صنعتی، تجربه مدیریتی، زیرساخت های تولیدی، سرمایه انسانی و اعتماد بازار شکل گرفته و ارزش آن بسیار فراتر از دارایی های فیزیکی و مالی است و البته که شرکت بهیچا نمی تواند در همین چارچوب تحلیل کرد.

تولید در اقتصاد امروز دیگر به معنای تبدیل مواد اولیه به محصول نهایی نیست. تولید، فرآیندی پیچیده از مدیریت منابع، فناوری، دانش، سرمایه و بازار است. موفقیت در این فرآیند مستلزم آن است که یک بنگاه بتواند در عین حفظ بهره وری، کیفیت و رقابت پذیری، جایگاه خود را در زنجیره ارزش نیز ارتقا دهد.

آنچه آینده صنایع غذایی را رقم خواهد زد، صرفاً افزایش ظرفیت تولید نیست؛ بلکه توانایی خلق ارزش افزوده بیشتر، توسعه بازارهای صادراتی، بهره گیری از فناوری های نوین و حرکت به سمت مدل های کسب و کار دانش بنیان خواهد بود.

اقتصاد جهانی غذا در حال ورود به مرحله ای تازه است. مصرف کنندگان امروز بیش از هر زمان دیگری به کیفیت، سلامت، استانداردهای زیست محیطی و پایداری زنجیره تأمین توجه دارند. بازارهای جهانی نیز دیگر صرفاً بر پایه حجم تولید شکل نمی گیرند؛ بلکه مزیت رقابتی کشورها در کیفیت، نوآوری و برندینگ تعریف می شود.

در چنین فضایی، بنگاه های موفق خواهند بود که بتوانند میان سنت و نوآوری تعادل برقرار کنند؛ از تجربه گذشته بهره بگیرند اما نگاه خود را به افق های آینده معطوف سازند.

بهیچا نیز امروز در نقطه ای قرار گرفته است که می تواند با مدد از مدیریت کارخان و کاربرد خود و با اتکا به میراث ارزشمند خود، فصل تازه ای از رشد و توسعه را رقم بزند. فصل تازه ای که در آن افزایش بهره وری، توسعه محصولات با ارزش افزوده بالاتر، ارتقای فناوری، حضور گسترده تر در بازارهای منطقه ای و بین المللی و تقویت مزیت های رقابتی، به محورهای اصلی حرکت تبدیل شوند.

مخلص کلام اینکه امروز سخن گفتن از تولید، تنها سخن گفتن از اعداد و ارقام نیست. تولید یعنی امید، یعنی اشتغال، یعنی سرمایه گذاری، یعنی حرکت چرخ های اقتصاد، یعنی تبدیل ظرفیتهای بالقوه به فرصتهای بالفعل و در نهایت، یعنی ساختن آینده ای که در آن توسعه اقتصادی بر پایه توانمندی های داخلی استوار باشد و بواقع که بهیچا در طول سال های فعالیت خود نشان داده است که می تواند در سخت ترین شرایط اقتصادی نیز به مسیر تولید وفادار ماند؛ می تواند از دل محدودیتهای فرصت ساخت و می تواند میان منافع اقتصادی، مسئولیت اجتماعی و توسعه پایدار توازن برقرار کرد.

آینده از آن سازمان هایی است که فراتر از تولید بیندیشند؛ سازمان هایی که نقش خود را در توسعه ملی بشناسند و مأموریت خویش را تنها در سودآوری خلاصه نکنند. بهیچا، به عنوان یکی از نامهای ماندگار صنعت غذایی ایران، می تواند و باید یکی از بازیگران اصلی این آینده باشد؛ آینده ای که در آن امنیت غذایی، بهره وری اقتصادی و توسعه پایدار سه ضلع یک مثلث واحد خواهند بود. این مسیر اگرچه دشوار است، اما تجربه نشان داده است که سازمان های ریشهدار، آینده را نه در انتظار فرصت ها، بلکه در خلق آنها جستجو می کنند.

سال های زیادی از عمرم در تحریریه ها گذشته است. آن قدر که بوی کاغذ تازه چاپ شده، صدای ماشین های چاپ و هیاهوی شب های بستن روزنامه، بخشی جدایی ناپذیر از خاطرات زندگی ام شده اند.

در این سال ها خبرهای زیادی را شنیده یا گزارش کرده ام؛ خبرهایی که روزگاری تیتتر نخست بودند و تصور می شد دنیا را تغییر خواهند داد، از سقوط بازارهای مالی گرفته تا جهش قیمت نفت، از بحران های سیاسی تا توافق های بزرگ اقتصادی. هر کدام چند روزی بر سر زبان ها بودند، تیتتر شدند، تحلیل شدند و سپس جای شان را به خبر دیگری دادند.

اواخر سال ۱۳۷۸ و نزدیکی های اسفند، در یکی از همین شب های شلوغ تحریریه، خبرنگار جوانی از من پرسید: «بعد از این همه سال، مهم ترین خبری که دیده اید چه بوده است؟»

سؤال ساده ای بود اما پاسخ آن برایم سال ها زمان برده بود. به او گفتم: مهم ترین خبرهایی که دیده ام، هیچ وقت تیتتر اول روزنامه ها نبوده اند.

سخت تعجب کرد و من ادامه دادم: مهم ترین خبرها آنهایی هستند که مردم هر روز با آن زندگی می کنند، بی آنکه متوجه اهمیت شان باشند. اینکه صبح نان روی سفره باشد، اینکه روغن، برنج، گوشت و مواد غذایی در دسترس خانواده ها قرار بگیرد، اینکه مادری هنگام خرید، نگران خالی ماندن سفره خانهاش نباشد.

هر چند آن روز حرفم برایش عجیب به نظر می رسید اما امروز به شهادت خودش، پس از دهه ها مشاهده اقتصاد و جامعه، بیش از هر زمان دیگری به درستی آن باور من رسید.

تاریخ را که ورق می زنیم، درمی یابیم بسیاری از بحران های بزرگ جهان نه از کمبود طلا آغاز شده اند و نه از نبود نفت؛ بلکه از جایی شروع شده اند که امنیت غذایی دچار اختلال شده است. تمدن ها زمانی شکوفا شده اند که توانستند غذای مردم خود را تأمین کنند و زمانی افول کرده اند که این توانایی را از دست داده اند.

شاید به همین دلیل است که هر چه بیشتر در اقتصاد عمیق می شوم، کمتر به برج های بلند، نمودارهای پرزرق و برق و اعداد بزرگ خیره می شوم و بیشتر به زنجیره های فکر می کنم که از یک دانه در دل خاک آغاز می شود و به سفره میلیون ها خانواده می رسد. در نگاه نخست، غذا موضوعی روزمره به نظر می رسد؛ آن قدر نزدیک که گاهی اهمیت آن را فراموش می کنیم. اما حقیقت این است که پشت هر محصول غذایی، شبکه ای عظیم از کشاورزی، صنعت، حمل و نقل، فناوری، سرمایه گذاری، اشتغال و دانش قرار گرفته است.

از همین روست که صنعت غذا را باید یکی از راهبردی ترین بخش های اقتصاد کشور دانست. صنعتی که نه تنها با سلامت جامعه پیوند خورده، بلکه با امنیت اقتصادی، توسعه صنعتی، اشتغال پایدار و حتی اقتدار ملی نیز ارتباطی مستقیم دارد.

در این میان و در ایران عزیزمان ناهمایی وجود دارند که طی سالیان متمادی بخشی از این زنجیره ارزش بوده اند؛ ناهمایی که در فراز و نشیب های اقتصاد ایران حضور داشته اند، رشد کرده اند، تجربه اندوخته اند و به بخشی از حافظه صنعتی کشور تبدیل شده اند.

شرکت بهیچا یکی از همین نامهاست. نامی که تنها یک برند صنعتی نیست؛ بلکه روایت چند دهه تلاش برای خلق ارزش در یکی از مهم ترین صنایع کشور است. روایتی که از کارخانه عبور می کند و به اشتغال، توسعه، امنیت غذایی و آینده اقتصاد ایران می رسد.

امروز که این سطور را می نویسم، بیش از هر زمان دیگری معتقدم آینده کشورها را تنها صنایع بزرگ یا منابع طبیعی تعیین نمی کنند؛ بلکه توانایی آن ها در حفظ و توسعه زنجیره های حیاتی اقتصاد است که سرنوشت ملتها را رقم می زند و در میان همه این زنجیره ها، شاید هیچ کدام به اندازه زنجیره غذا با زندگی روزمره مردم گره نخورده باشد.

از همین رو، هر گام در مسیر توسعه صنعت غذا، هر سرمایه گذاری در افزایش بهره وری، هر حرکت در جهت ارتقای کیفیت و هر تلاش برای خلق ارزش افزوده بیشتر، در حقیقت سرمایه گذاری برای آینده کشور است.

شاید به همین دلیل باشد که هنوز پس از این همه سال، وقتی از من می پرسند مهم ترین خبر دنیا چیست، پاسخم تغییری نکرده است: مهم ترین خبر دنیا این است که مردم با آرامش بر سر سفره بنشینند و پشت این آرامش، تلاش هزاران انسان و صدها مجموعه تولیدی قرار دارد که بی وقفه برای تداوم زندگی، رفاه و امنیت غذایی جامعه کار می کنند.

# سیمان فارس؛ مظهر قیمت و نماد کیفیت

## فصلی نو در «سفار» با مدیریت کارآمد، شفاف و تحول‌گرا



محقق شده است که با توجه به قدمت خطوط تولید، این میزان عملکرد به‌عنوان یک دستاورد قابل توجه ارزیابی می‌شود.

مهندس سید حسن موسوی در بخش دیگری از گزارش مسیوط خود پیرامون پروژه انتقال کارخانه سیمان فارس به سایت خرامه اظهار داشت: میزان سرمایه‌گذاری انجام‌شده تا پایان سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ بالغ بر ۲۱۱۵۰۴۶۷۵ میلیون ریال بوده است.

مدیرعامل جوان و خوشفکر شرکت در ادامه درباره عملکرد مالی سیمان فارس خاطر نشان کرد: درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۹۰۰۰۸۰۲۳۳ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ۱۴۰۳ به مبلغ ۱۲۰۸۱۰۷۰۲ میلیون ریال در پایان اسفند ۱۴۰۴ افزایش یافته است. همچنین سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۳۰۹۲۳۰۰۲۸ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۴۰۷۵۲۰۳۲۸ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش رسیده است، وی افزود این روند منجر به ثبت سود خالص ۴۰۵۸۴۰۲۴۶ میلیون ریال برای شرکت شده است که این عملکرد در سال ۱۴۰۴، علیرغم چالش‌های موجود در صنعت، حاصل شده است.

مهندس سید حسن موسوی در بخش دیگری از گزارش جامع خود به تشریح عملکرد شرکت در حوزه ساماندهی املاک پرداخت و تصریح کرد: در راستای حفظ و صیانت از حقوق شرکت سیمان فارس و پیگیری اخذ اسناد مالکیت تک‌برگ، مطابق توافق‌نامه با شهرداری شیراز در خصوص تغییر کاربری اراضی و تفکیک، اقداماتی در سال ۱۴۰۴ انجام شده است.

وی همچنین به تشریح اهم خروجی جلسات و اقدامات انجام‌شده در کمیته‌های تخصصی شرکت، آخرین فعالیت‌های مرتبط با پروژه خرامه و مهم‌ترین اقدامات صورت گرفته در راستای هم‌افزایی درون‌گروهی پرداخت.

مدیرعامل شرکت در بخش پایانی گزارش خود افزود: احداث یک فاز نیروگاه خورشیدی نیز در افق برنامه های شرکت پیش‌بینی شده است و در همین راستا، درخواست الحاق زمین‌های مجاور کارخانه از سازمان منابع طبیعی مطرح شده که این موضوع بصورت جدی در حال پیگیری می‌باشد.

برگزاری مجمع عمومی فوق‌العاده پیش از مجمع عمومی سالیانه و اصلاح ماده ۱۳ اساسنامه شرکت، استقبال خوب سهامداران و برگزاری مجمع در نهایت نظم، حضور مدیران ارشد شرکتهای سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی - سرمایه‌گذاری سیمان تأمین - هلدینگ فارس و خوزستان و جمعی از کارشناسان صنعت سیمان و بازار سرمایه در مجمع، رسیدن جمع دارایی‌های شرکت به مبلغ ۳۲۰۷۷۳۰۸۱۸ میلیون ریال، رشد ۴۲ درصدی در آمد عملیاتی و افزایش ۲۱ درصدی سود عملیاتی، ارائه توضیحات تکمیلی درباره بندهای حسابرسی، اعلام اشتغال ۲۵۶ نفر بصورت مستقیم و حدود ۷۰ نفر بصورت پیمانکاری، رسیدن بهای تمام‌شده فروش به ۵۸ درصد، مدیریت بهینه مصرف انرژی و برق، دریافت گزارش حسابرسی مقبول و بدون بند، تأیید صورت‌های مالی توسط حسابرس و بازرسی قانونی، پخش کلیپی از روند پیشرفت پروژه انتقال سیمان فارس به خرامه که نشان‌دهنده پیشرفت این پروژه در سال ۱۴۰۴ علیرغم چالش‌های موجود بود، ارائه توضیحات در مورد اقدامات مربوط به اخذ اسناد تک‌برگ - توافق با شهرداری شیراز، تغییر کاربری اراضی انجام شده و در برنامه‌های آتی شرکت احداث فاز نیروگاه خورشیدی نیز پیش‌بینی شده است.

پیگیری درخواست الحاق زمین‌های مجاور کارخانه جدیدالاحداث از سازمان منابع طبیعی، قدرتی هیئت رئیسه و سهامداران عمده از عملکرد هیئت مدیره و کارکنان، پاسخگویی مستند به سؤالات سهامداران بصورت حضوری و آنلاین، انتخاب مؤسسه حسابرسی ایران مشهور به‌عنوان حسابرسی اصلی و مؤسسه هوشیار ممیز به‌عنوان حسابرسی علی‌البدل برای سال مالی آینده، اعلام زمان‌بندی پایان پروژه خرامه در صورت تأمین منابع مالی تا پایان سال ۱۴۰۶، انتخاب اعضای حقوقی هیئت مدیره برای دوره دو ساله جدید و تخصیص مبلغ ۴۵ میلیارد ریال برای ایفای مسئولیت اجتماعی از نکات خواندنی این مجمع بود.

مجمع عمومی عادی سالیانه سهام شرکت سیمان فارس در تاریخ ۱۴۰۵/۰۲/۰۹ در سالن اجتماعات شرکت بین‌المللی بازرسی کالای تجاری IGI با حضور بیش از ۸۰ درصد سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضای هیئت مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرسی قانونی برگزار شد. ریاست مجمع بر عهده محمد کیان آرئی قرار داشت و علیرضا قادری و علی بابا رضا به عنوان ناظران و سید حسن موسوی به عنوان دبیر مجمع انتخاب شدند.

در این جلسه پس از ارائه گزارش هیئت مدیره و استماع گزارش حسابرس و بازرسی قانونی، صورت‌های مالی به تصویب رسید و معاملات مشمول ماده ۱۲۹ تفیذ و سود نقدی به میزان ۱۸۵۸۰ ریال به ازای هر سهم تقسیم شد. همچنین ترکیب هیئت مدیره شامل نمایندگان شرکتهای فارس و خوزستان، سیمان بهبهان، فارس نو، سیمان خزر و سیمان صوفیان اعلام شد. ریاست هیئت مدیره بر عهده احمد مقصدی قرار داشت.

**آخرین اعضای هیئت‌مدیره در سال مالی مورد گزارش به‌شرح ذیل بوده است:**

سیمان بهبهان	سام صرامی	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف - اصلی
سیمان فارس نو	پیمان آقاجری	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف - اصلی
سیمان فارس و خوزستان	سید حسن موسوی	نایب رئیس هیئت‌مدیره	موظف - اصلی
سیمان خزر	ارجمند سلطانی زاده	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف - اصلی
کارخانجات سیمان صوفیان	احمد مقصدی	رئیس هیئت‌مدیره	غیر موظف - اصلی

مهندس سید حسن موسوی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «سفار» اظهار داشت: کارخانه سیمان فارس قدیمی‌ترین کارخانه سیمان فعال کشور با دو خط کوره به ظرفیت عملیاتی تولید ۵۷۰ هزار تن کلینکر در سال بوده که تأمین‌کننده اصلی سیمان تیب‌های ۲ و ۵ (فله و کیسای) در شهر شیراز می‌باشد. مدیرعامل شرکت در ادامه گزارش خود با ارائه تحلیلی ناب از وضعیت صنعت سیمان در سطح داخلی و بین‌المللی اظهار داشت، سیمان به‌عنوان یک کالای استراتژیک نقش مهمی در توسعه اقتصادی کشورها دارد و در ایران همانند صنایع نفت، پتروشیمی و فولاد از مهم‌ترین صنایع مادر محسوب می‌شود و حدود ۲ درصد از تولید ناخالص داخلی را تشکیل می‌دهد.

به گفته وی، در سال‌های اخیر این صنعت حجم بالایی از سرمایه‌گذاری را به خود جذب کرده و در نتیجه طی یک دهه گذشته، ایران در میان بزرگ‌ترین تولیدکنندگان سیمان جهان قرار داشته است و بر اساس ظرفیت تولید در سال ۲۰۲۴، کشورمان حائز رتبه ششم جهان، رتبه پنجم آسیا و رتبه نخست خاورمیانه در تولید سیمان می‌باشد. وی افزود: کارخانه سیمان کشور در سال ۱۴۰۴ موفق به تولید ۶۵ میلیون تن سیمان شدند که در مقایسه با سال گذشته کاهش نسبی تولید در صنعت را نشان می‌دهد.

نایب‌رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت سیمان فارس با اشاره به عملکرد سیمان فارس اظهار داشت: این شرکت با حجم فروش معادل ۱۲۰۸۱۰ میلیارد ریال و تولید ۶۱۵۰۸۴۹ تن سیمان، حدود یک درصد از تولید سیمان کشور را به خود اختصاص داده است.

مهندس موسوی همچنین اعلام کرد: در استان فارس، هشت کارخانه سیمان با مجموع تولید ۴۹ میلیون تن در سال ۱۴۰۴ بوده که در این میان،

سیمان فارس با تولید بیش از ۶۱۵ هزار تن سیمان، حدود ۱۳ درصد از نیاز استان را تأمین کرده است. وی با اشاره به چالش‌های موجود در صنعت افزود: محدودیت‌های انرژی، افزایش هزینه‌های تولید، فرسودگی تجهیزات کارخانه، مشکلات لجستیک و حمل‌ونقل از جمله عواملی بودند که عملکرد «سیمان فارس» را در سال مالی گذشته تحت تأثیر قرار دادند و این شرایط موجب شده شرکت تمرکز بیشتری بر تسریع بهره‌برداری از پروژه خرامه داشته باشد.

بنا به اعلام مدیرعامل «سفار»، تولید ۵۷۰ هزار تن کلینکر و ۶۱۵ هزار تن سیمان و فروش ۶۲۰ هزار تن سیمان در سال ۱۴۰۴، با تلاش کارگران، همدلی هیئت مدیره و حمایت سهامداران عمده

# بهپاک؛ روایت یک جهش ماندگار در مسیر خلق ارزش، سودآوری و توسعه پایدار

## هنگامی که مدیریت راهبردی، سرمایه انسانی و ظرفیت صنعتی در یک مسیر قرار می گیرند



مالی منتهی به پایان آذرماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۴۲۵۶۸.۹۵۹ میلیون ریال در پایان آذرماه ۱۴۰۴ افزایش یافته است.

این رشد درآمدهای بیاتر موقوفیت شرکت در توسعه بازارها، افزایش فروش، بهبود فرآیندهای بازرگانی و استفاده بهینه از ظرفیتهای موجود است. افزایش درآمد عملیاتی در چنین ابعادی نشان می دهد که شرکت توانسته است ضمن حفظ سهم بازار، فرصتهای جدیدی نیز برای توسعه فعالیت های خود ایجاد کند

اما آنچه بیش از افزایش درآمدها اهمیت دارد، کیفیت این رشد است. زیرا رشد درآمد زمانی ارزشمند تلقی می شود که با بهبود سودآوری همراه باشد؛ موضوعی که در عملکرد بهپاک به وضوح مشاهده می شود.

### جهش چشمگیر سود عملیاتی

یکی از مهم ترین دستاوردهای مدیریت شرکت در سال مالی مورد گزارش، افزایش قابل توجه سود عملیاتی است. سود عملیاتی بهپاک از مبلغ ۴.۱۲۴.۲۸۱ میلیون ریال در سال مالی گذشته به ۷.۹۲۰.۲۲۰ میلیون ریال افزایش یافته است؛ موضوعی که بیاتر بهبود ساختار عملیاتی شرکت، کنترل هزینه ها، افزایش بهره‌وری و استفاده مؤثر از منابع سازمانی است.

رشد سود عملیاتی نشان می دهد که موفقیت شرکت صرفاً ناشی از افزایش فروش نبوده، بلکه مدیریت توانسته است ساختار اقتصادی شرکت را نیز به شکل قابل توجهی بهبود بخشد.

در واقع زمانی می توان از موفقیت واقعی سخن گفت که درآمد و سود به صورت همزمان رشد کنند؛ اتفاقی که در بهپاک رخ داده و زمینه ساز ثبت یکی از درخشان ترین عملکردهای مالی تاریخ این شرکت شده است.

### ثبت سود خالص تاریخی

نقطه اوج عملکرد مالی بهپاک را می توان در ثبت سود خالص ۱۴.۱۶۵.۵۷۲ میلیون ریالی مشاهده کرد؛ رقمی که بیاتر قدرت اقتصادی شرکت و توانایی آن در خلق ارزش برای سهامداران است.

این رشد ۱۵۵ درصدی سود خالص به نسبت سال گذشته دستاورد تنها یک عدد در صورت های مالی نیست؛ بلکه حاصل مجموعه ای از تصمیمات مدیریتی، برنامه ریزی های راهبردی، تلاش کارکنان و بهره گیری صحیح از ظرفیتهای موجود است.

ثبت چنین سودی در شرایط اقتصادی کنونی کشور، نشان دهنده آن است که بهپاک توانسته است الگویی موفق از مدیریت اقتصادی و صنعتی را به نمایش بگذارد.

### سرمایه انسانی؛ ستون اصلی موفقیت

هیچ موفقیتی بدون حضور کارکنان توانمند و متعهد امکان پذیر نیست. خانواده بزرگ بهپاک شامل نیروهای متخصص، کارشناسان مجرب، مدیران میانی و کارکنانی است که با تلاش شبانه روزی خود در تحقق اهداف سازمان نقش آفرینی می کنند.

یکی از ویژگی های قابل توجه مدیریت مدرانه شرکت، توجه ویژه به سرمایه انسانی است. ایجاد فضای حرفه ای، ارتقای دانش کارکنان، حمایت از توسعه مهارت ها و تقویت فرهنگ سازمانی موجب شده است تا کارکنان با انگیزه بیشتری در مسیر رشد و تعالی شرکت حرکت کنند.

همین همدلی و انسجام سازمانی را می توان یکی از عوامل اصلی موفقیت های اخیر بهپاک دانست.

### چشم انداز آینده

با توجه به روند رو به رشد شاخص های عملکردی، ظرفیتهای تولیدی، برنامه های توسعه ای و رویکرد مدیریتی حاکم بر شرکت، آینده ای روشن پیش روی بهپاک قرار دارد.

ادامه سرمایه گذاری در توسعه زیرساخت ها، افزایش بهره‌وری، گسترش بازارها و تمرکز بر نوآوری می تواند زمینه ساز ثبت رکوردهای بزرگ تر در سال های آینده باشد.

امروز بهپاک نه تنها یکی از شرکتهای موفق گروه توسعه ملی، بلکه نمونه ای از یک بنگاه اقتصادی پویا، ارزش آفرین و توسعه گرا در اقتصاد کشور محسوب می شود. مجموعه ای که با هدایت دکتر سیروس درویشی و تلاش سرمایه انسانی خود توانسته است فصل جدیدی از موفقیت را رقم بزند و جایگاه خود را در میان شرکتهای برتر کشور بیش از پیش تثبیت کند.

در اقتصاد رقابتی امروز، شرکتهای موفق تر هستند که بتوانند فراتر از تولید صرف حرکت کنند و با تکیه بر مدیریت حرفه ای، برنامه ریزی بلندمدت، نوآوری مستمر و بهره گیری از سرمایه انسانی توانمند مسیر توسعه پایدار را طی نمایند. در چنین فضایی، شرکت بهپاک طی سال های اخیر توانسته است به یکی از نمونه های موفق تحول سازمانی در میان شرکتهای تابعه گروه توسعه ملی تبدیل شود؛ مجموعه ای که با اتکا به ظرفیتهای صنعتی ارزشمند زیرساخت های تولیدی گسترده و مدیریت توسعه محور، موفق شده است دستاوردهای چشمگیری را در حوزه فروش، سودآوری و خلق ارزش برای سهامداران به ثبت برساند.

امروز نام بهپاک تنها یادآور یک شرکت تولیدی نیست، بلکه نمادی از سازمانی پویا، سودآور و آینده نگار است که توانسته در شرایط پیچیده اقتصادی کشور، روندی متفاوت را تجربه کند. این موفقیت حاصل تلفیق عوامل متعددی از جمله مدیریت اثربخش، تلاش سرمایه انسانی، برنامه ریزی منسجم، ارتقای بهره‌وری و نگاه بلندمدت به توسعه است.

در این میان نقش دکتر سیروس درویشی به عنوان مدیرعامل شرکت، نقشی برجسته و تعیین کننده ارزیابی می شود. مدبری موفق، خوش فکر و تحول آفرین که طی دو سال اخیر با اتخاذ رویکردهای نوین مدیریتی، زمینه ساز یکی از موفق ترین دوره های فعالیت شرکت بهپاک شده است.

### بهپاک؛ یکی از شرکتهای اثرگذار خانواده بزرگ توسعه ملی

گروه توسعه ملی به عنوان یکی از بزرگترین مجموعه های اقتصادی کشور، همواره نقشی کلیدی در توسعه صنایع مختلف ایفا کرده است. در میان شرکتهای تابعه این گروه و علی الخصوص بین شرکت های زیر مجموعه گروه صنعتی بهپاک، شرکت بهپاک به واسطه عملکرد درخشان، ظرفیتهای تولیدی و دستاوردهای مالی خود توانسته است جایگاهی ممتاز کسب کند.

جایگاهی که تنها حاصل برخورداری از امکانات صنعتی نیست، بلکه نتیجه سال ها تلاش مستمر، سرمایه گذاری هدفمند و مدیریت کارآمد است. بررسی عملکرد سال های اخیر نشان می دهد که بهپاک توانسته است در بسیاری از شاخص های کلیدی، رشد فراتر از انتظار را تجربه کند و به یکی از شرکتهای شاخص و ارزش آفرین گروه توسعه ملی تبدیل شود.

این موفقیت زمانی اهمیت بیشتری پیدا می کند که بدانیم فضای اقتصادی کشور طی سال های اخیر با چالش های متعددی مواجه بوده است. در چنین شرایطی حفظ روند رشد، افزایش سودآوری و توسعه بازارها نیازمند مدیریتی هوشمندانه و تصمیم گیری های راهبردی بوده است؛ موضوعی که در بهپاک به خوبی قابل مشاهده است.

### مدیریتی که مسیر تحول را هموار کرد

کارنامه مدیریتی دکتر سیروس درویشی نشان می دهد که نگاه ایشان صرفاً معطوف به اداره روزمره شرکت نبوده، بلکه بر مبنای ایجاد تحول ساختاری و توسعه پایدار شکل گرفته است. وی از نخستین روزهای حضور خود در رأس مدیریت بهپاک، رویکردی مبتنی بر افزایش بهره‌وری، ارتقای عملکرد مالی، توسعه بازارهای هدف و تقویت سرمایه انسانی را دنبال کرده است.

نتایج این رویکرد امروز در بخش های مختلف شرکت قابل مشاهده است. افزایش درآمدهای عملیاتی، رشد سودآوری، بهبود شاخص های بهره‌وری، توسعه فعالیت های اقتصادی و ارتقای جایگاه شرکت در میان زیرمجموعه های گروه توسعه ملی، همگی نشان دهنده اثربخشی سیاست های مدیریتی اتخاذ شده هستند. بسیاری از کارشناسان اقتصادی معتقدند یکی از مهم ترین ویژگی های مدیران موفق، توانایی تبدیل چالش ها به فرصت است. آنچه در عملکرد دو سال اخیر بهپاک مشاهده می شود نیز دقیقاً مؤید همین موضوع است. مدیریت شرکت توانسته است با شناخت دقیق از ظرفیتهای داخلی سازمان و همچنین شرایط بازار، فرصتهای تازه ای برای رشد و توسعه ایجاد کند.

### رکوردشکنی در فروش و درآمدهای عملیاتی

بررسی صورتهای مالی تلفیقی سال مالی پیشین شرکت بهپاک گویای آن است که این مجموعه یکی از موفق ترین دوره های مالی خود را پشت سر گذاشته است.

بر اساس اطلاعات منتشر شده، درآمد عملیاتی شرکت از مبلغ ۲۳.۷۷۰.۵۹۲ میلیون ریال در سال





کارنامه فوق العاده شرکت بهپاک در زمینه های ارتقا تولید، بهینه سازی امور، افزایش راندمان، رشد فروش و سودآوری و اهتمام ویژه به اجرای هر چه سریعتر طرحهای توسعه با مدیریت دکتر سیروس درویشی که طی دو سال اخیر پس از پذیرش مسئولیت مدیریت بهپاک توانسته است این مجموعه را در مسیر پرشتاب عملکرد صعودی قرار دهد و این مجموعه قدیمی و اصیل را با نوآوری در فرآیندها و تحول در عملکرد به یک مجموعه پیشتاز در گروه توسعه ملی و شرکت توسعه صنایع بهشهر به عنوان هلدینگ های بالادستی قرار دهد ما را بر آن داشت که به عنوان پرتیرازترین نشر به بازار سرمایه به طرح سولاتی پیرامون عملکرد موفق مجموعه شرکت بهپاک بپردازیم تا دیدگاه های این مدیر برجسته را با خوانندگان پرشمار خود به اشتراک بگذاریم.

۱- آقای دکتر سیروس درویشی لطفا ابتدا از اولین روزهای حضور خود در مدیریت بهپاک برایمان بگویید؟

دو سال پیش از پذیرش این مسئولیت، طی یک بررسی دقیق ۱۰ مورد از مشکلات کلیدی بهپاک را شناسایی کرده بودم و هشدار داده بودم که اگر به این اصول مدیریتی توجه نشود، شرکت در میان مدت توان ادامه فعالیت نخواهد داشت و خوشبختانه پس از فعالیت در بهپاک با توجه به حمایت همه جانبه ای که سهامداران عمده از برنامه هایم داشتند و در کنار همراهی هیئت مدیره و تلاش مضاعف پرسنل باعث شد که بتوانیم در یک روند صعودی عملکردی هر روز موفق تر از روز قبل به دنبال رسیدن به اهداف تعیین شده باشیم.

۲- اصلی ترین دستاورد شما پس از دو سال در حوزه تولید بهپاک چه بوده است؟  
در مدت کوتاهی توانستیم ظرفیت تولید را از یک شیفت کاری به سه شیفت افزایش دهیم و اکنون مفتخریم که اکنون بیش از یک سال است که بهپاک به صورت ۲۴ ساعته فعالیت می کند.

۳- جایگاه بهپاک در بازار پروتئین کشور چگونه است؟  
امروز بیش از ۸۰ درصد پروتئین انسانی کشور توسط محصولات این مجموعه تولید می شود و بر نامه ریزی دقیق داریم تا با عملیاتی ساختن راهبردهای اندیشیده شده تولید مجموعه را حداقل به دو برابر افزایش دهیم.

۴- وضعیت سودآوری شرکت در دوره مدیریت شما چگونه تغییر کرد؟  
با مجاهدت کلیه ارکان شرکت و با اصلاح ساختارهای مالی و توجه به زیرساختها، میزان سودآوری شرکت به حد بسیار بالایی رسید و موفق شدیم رتبه اول سودآوری را در میان شرکتهای گروه توسعه بهشهر کسب کنیم.

۵- برای تداوم روند صعودی عملکردی شرکت چه راهبردی بیشترین تاثیر را داشته است؟  
از روز اول مصمم به این موضوع بودم که بیشترین تعامل و حضور را در مجموعه با پرسنل داشته باشم و حداقل نیمی از ایام هفته را در بهشهر حضور داشته باشم که همین حضور مستقیم باعث توجه ویژه به ساختار تولید و بهبود عملکرد مجموعه گردید.

۶- با توجه به سهامی عام بودن، بازدهی و عملکرد سهام بهپاک در این مدت چگونه بوده است؟  
به گواه آمار رسمی ارزش سهام بهپاک در یک سال گذشته، علیرغم منفی بودن اکثر شاخص های بورس، بیش از دو برابر رشد داشته است.

۷- برای حفظ نیروهای کاربلد و جلوگیری از خروج نیروهای متخصص چه اقداماتی انجام دادید؟  
اصلاح ساختار حقوق و دستمزد را در اولویت قرار دادیم تا بتوانیم نیروهای مجرب و متخصص را در مجموعه حفظ کنیم که همین رویکرد باعث باقی ماندن پرسنل متخصص در مجموعه گردید.

۸- مهم ترین ارزش سازمانی که به دنبال نهادینه کردن آن هستید چیست؟  
هدف من این است که کارکنان با افتخار اعلام کنند عضو خانواده بزرگ بهپاک هستند؛ زیرا تکوین منابع انسانی مستقیم ترین راه دستیابی به شکوفایی پایدار است

۹- راهبردهای حضرتعالی برای صادرات محصولات بهپاک چیست؟  
اکنون ظرفیت تولید ما بیش از نیاز بازار داخلی است و برای صادرات مجدد محصولات با کیفیت بهپاک به کشورهای منطقه، رایزنی های گسترده ای با وزارت جهاد کشاورزی انجام دادیم.

۱۰- طی یکسال چه اقداماتی در حوزه محیط زیست صورت گرفته است؟  
سرمایه گذاری های سنگینی در بخش تصفیه فاضلاب و مدیریت پساب انجام شده و هدف ما این است که در آینده نزدیک به عنوان یک صنعت سبز معرفی شویم.

۱۱- مهم ترین اصل برای بقای صنایع در شرایط رقابتی چیست؟  
مهندسی مجدد، بازنگری مستمر در ساختارها، رصد بازار و نوسازی منابع انسانی تنها راه جلوگیری از حذف یک بنگاه اقتصادی از گردونه رقابت است.

۱۲- یکی از مسائل مهم در سال ۱۴۰۴ با توجه به تداوم تحریم های بین المللی و وقوع دو جنگ تحمیلی، بحران های تأمین مواد اولیه بوده است، این موضوع را برای شرکت چگونه مدیریت کردید؟  
به دلیل بحران های ارزی و بین المللی، ذخیره سازی استراتژیک دو تا سه ماهه را در دستور کار قرار دادیم و همین پیش بینی ها باعث شد ذخایر مواد اولیه بهپاک در وضعیت مطلوبی قرار گیرد.

۱۳- نگاه تان به مقوله توسعه صنعتی چگونه می باشد؟  
توسعه صنعتی باید بر پایه آینده نگری، افزایش بهره وری و خلق ارزش پایدار باشد و یک مدیر موفق باید با نوآوری و سرمایه انسانی متخصص مسیر رشد سازمان را هموار کند.

۱۴- به عنوان یک کارشناس برجسته صنعت غذا و پروتئین کشور بفرمایید که حذف ارز ترجیحی چه تأثیری بر این صنعت داشته است؟  
حذف ارز ترجیحی، رانتها و واسطه گری های گسترده در تأمین مواد اولیه تا حد زیادی از بین رفت و شرایط برای تولیدکنندگان واقعی بهتر شد.

۱۵- بهپاک چگونه جهش هفت برابری قیمت مواد اولیه را مدیریت کرد؟  
با اتکا به منابع داخلی و بدون دریافت اعتبار اضافی از سیستم بانکی، توانستیم شوک ناشی از افزایش قیمت مواد اولیه را مدیریت کنیم.

۱۶- در حوزه انرژی چه اقداماتی انجام دادید؟  
در این دوران سخت نازاری های انرژی، خوشبختانه با خرید و نصب تجهیزات و ژنراتورهای جدید، ظرفیت تولید برق مجموعه را از ۳۰ درصد به ۱۳۰ درصد رساندیم و اکنون با افتخار اعلام میداریم که علاوه بر تأمین کامل نیاز کارخانه، توان کمک به شبکه برق شهر را نیز داریم.

۱۷- نگاه شما به یادگیری در مدیریت چیست؟  
هیچ مدیری نباید تصور کند مسیر انتخابی او برای همیشه کارآمد خواهد بود. سکون مساوی نابودی است و یک مدیر باید همواره ظرفیت یادگیری از دیگران را داشته باشد.

۱۸- بزرگترین دغدغه اجتماعی شما در بهشهر چیست؟  
آمار بالای بیکاری جوانان برای من بسیار آزاردهنده است و یکی از بزرگترین آرزوهایم جذب سرمایه گذاران و ایجاد دو هزار شغل جدید در منطقه است.

۱۹- مهم ترین پروژه توسعه ای بهپاک چیست؟  
راماندازی خط تولید ایزوله سویا یکی از مهم ترین پروژه های ماست؛ محصولی که پیش از این به طور کامل وارداتی بود و سالانه بیش از ۲۰ میلیون دلار خروج ارز به همراه داشت.

۲۰- و سوال آخر، بفرمایید مهم ترین نوآوری مدیریتی شما در بهپاک چه بوده است؟  
بر خلاف بسیاری از صنایع، سرمایه انسانی را در صدر اولویتهایم قرار دادیم؛ زیرا معتقدیم اگر نیروی انسانی انگیزه نداشته باشد، بهترین تجهیزات هم نتیجه مطلوب نخواهند داشت.



# افزایش ۱۶۱ درصدی سود خالص

## رشد تمام شاخص‌های درآمدی در سیمان سفید نی ریز با ناخدایی کاربلد



مدیریت نظام مند شکایات و بازخورد های مشتریان ، توسعه سهم بازار در مقاصد صادراتی و داخلی ، توسعه سبد محصولات و بهینه سازی بسته بندی متناسب با نیاز بازار ، توانمند سازی و ارتقای شایستگی های تخصص تیم فروش و صیانت از حقوق مصرف کننده و پایبندی به اصول مشتری مداری را اصلی ترین سیاست‌های شرکت در حوزه فروش پرشمرد و از اخذ استاندارد GUST جهت صادرات سیمان به کشور روسیه ، ارائه محصول جدید و تنوع بسته بندی محصولات ، حفظ و توسعه بازار آسیای میانه ، توسعه بازار در کشورهای حوزه خلیج فارس ، توسعه بازار در کشورهای شرق آسیا و تحقیقات بازاریابی و رصد بازار های بین المللی را به عنوان مهم‌ترین برنامه‌های شرکت در بخش صادرات نام برد .

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت در قسمت دیگری از گزارش ميسوسو خود مدیریت اثربخش هزینه ، کاهش هزینه های تعمیراتی و توقفات اضطراری ، مدیریت مصرف انرژی ، کنترل نرخ خرید و استفاده بهینه از مواد اولیه ، خرید ماشین آلات معدنی جهت کاهش هزینه ها ، شناسایی منابع معدنی مواد اولیه جدید را اصلی ترین راهبردهای شرکت در بخش بهای تمام شده اعلام کرد و کنترل هزینه های انرژی از طریق تجزیه و تحلیل مصرف در کمیته مدیریت انرژی ، ایجاد فرهنگ رعایت الگوی مصرف ، کنترل کیفیت تولید در جهت کاهش محصول نامنطبق ، کنترل و کاهش خرابی ماشین آلات از طریق انجام مستمر P.M و انجام تعمیرات توسط پرسنل به را عنوان مهم‌ترین برنامه‌های شرکت در حوزه کنترل هزینه‌های عملیاتی پرشمرد .

توضیحات پیرامون پروژه شرکت «تاسیس ساختمان اداری» ، اقدامات انجام شده در خصوص تکالیف انجام شده مجمع قبلی و اقدامات انجام شده در حوزه فعالیت‌های نوآورانه و دانش بنیان بخش پائینی گزارش مدیرعامل بود .

برگزاری مجمع عمومی فوق العاده جهت اصلاح ماده ۱۳ اساسنامه شرکت ، خیر مقدم سرکار خانم یگانگی به حضار و اعلام رسمیت جلسه ، حضور مدیران ارشد شرکت‌های شستا - هلدینگ سیمان فارس و خوزستان - سرمایه‌گذاری خوارزمی - توسعه سرمایه و صنعت غدیر و جمعی از کارشناسان برتر صنعت سیمان و بازار سرمایه در مجمع ، لطف و بزرگواری اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه ، گزارش جامع سکاندار شرکت پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش مدیریت ، رشد ۵۷ درصدی درآمدهای عملیاتی توام با افزایش ۹۸ درصدی سود عملیاتی به نسبت سال قبل همراه با ارتقای ۱۶۱ درصدی سود خالص ، رسیدن ارزش بازار شرکت به مبلغ ۱۴۵۴۷۵۷۵ میلیون ریال در پایان سال ۱۴۰۴ ، اعلام رفع کامل تعهدات ارزی توسط شرکت ، رسیدن جمع دارایی‌ها به مبلغ ۸۳۲۴۹۳۳ میلیون ریال ، اعلام کاهش بهای تمام شده به فروش ، رسیدن حاشیه سود عملیاتی به ۳۳ درصد و ارتقای حاشیه سود خالص به ۳۶ درصد ، تبیین اقدامات انجام شده در حوزه مولدسازی دارایی‌ها ، اعلام انعقاد تفاهنامه با دانشگاه شیراز جهت جذب نیروی متخصص ، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح ، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی ، تأیید حسابهای شفاف و کلین علیرضا حمیدی «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی باکدست شرکت توسط حسابررس 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 مدیران پیمس 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 چالش ها بوده است ، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط ، انتخاب موسسه حسابرسی و انبیا نیک تدبیر به عنوان حسابررس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی هدف نوبن نگر به عنوان حسابررس علی البدل برای سال مالی آتی و نهایت همکاری صمیمانه ریاست تفریحیته روابط عمومی با اصحاب رسانه جهت پوشش خبری از نکات خواندنی این مجمع بود .

مجمع عمومی عادی سالیانه سهام شرکت سیمان سفید نی ریز مورخ ۱۴۰۵/۰۲/۲۸ در محل سالن اجتماعات شرکت بین المللی بازرسی کلای تجاری برگزار گردید .

در این مجمع که با حضور ۷۲.۱۳ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره ، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابررس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای محمد احسان کیان ارثی بود ، که آقایان علیرضا قادری و محمد حسن فامیلی در مقام نظر اول و دوم و آقای محسن حاجی محمد تقی دولابی 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 ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ و پس از استماع گزارش حسابررس و بازرس قانونی ، مجمع نشینان با طین صلوات خود ضمن تصویب صورت‌های مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۶۷۵ 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 فارس نو	حسن شهبان پور	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
صنایع سیمان غرب	مجتبی سعیدی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سیمان فارس و خوزستان	محسن حاجی محمد تقی دولابی	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
سرمایه گذاری خوارزمی	مهدی جهان بین	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سیمان فارس	سعید تدین	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی



مهندس محسن حاجی محمد تقی دولابی ضمن تصریح اینکه شرکت سیمان سفید نی ریز با بیش از سه دهه تجربه در صنعت سیمان، به‌عنوان یکی از تولیدکنندگان پیشرو سیمان سفید در کشور فعالیت می‌کند اضافه کرد: این شرکت با بهره‌گیری از فناوری روز، نیروی انسانی متخصص و رعایت استانداردهای کیفی، همواره در مسیر تولید محصولی متمایز و قابل رقابت در بازارهای داخلی و بین‌المللی گام برداشته است.

مدیرعامل توانمند و کارکنان مجموعه با اعلام اینکه سیمان های تولیدی نی ریز با رده مقاومتی ۲۲.۵ ، ۴۲.۵ و ۵۲.۵ و سفیدی بالاتر از ۹۱ درصد، از مرغوب ترین محصولات این صنعت محسوب شده و به دلیل کیفیت ممتاز، مقاومت بالا و سفیدی بی رقیب، گزینه ای ایده آل برای تولید انواع کاشی ، موزاییک ، سنگ های مصنوعی ، قطعات پیش ساخته سفید، نمای ساختمان و سایر محصولات هستند افزود : در سال مالی مورد گزارش «سنیر» موفق به تولید ۱۵۰.۳۲۰ تن کلینکر و تولید ۱۳۴.۴۹۱ تن سیمان شد و با فروش ۵۲.۲۱۴ تن موفق به کسب سهم ۶ درصدی از فروش داخلی کشور گردید.

به گفته وی شرکت سیمان سفید نی ریز با حجم فروش محصولات صادراتی به مقدار ۸۱۶۶۳ (تن) به مبلغ ۴۵۰۰۰۰۳ میلیون ریال (حدود ۲۱ درصد از سهم فروش محصول صادراتی کشور را به خود اختصاص داده است و در رده دوم قرار دارد.

مهندس دولابی همچنین اخذ امتیاز و حفاری و بهره برداری چاه آب جدید، ایجاد خط جدید بارگیری در بارگیرخانه، اجرای پروژه برق خورشیدی به ظرفیت ۹ مگاوات، ایجاد باسکول زیر نوار بارگیری سیمان، جایگزینی الواتور به جای ایرلیفت مواد خام از اهم برنامه های آتی شرکت برای سال ۱۴۰۵ می باشند.

مهندس محسن حاجی محمد تقی دولابی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و سهامداران «سنیر» افزود: شرکت سیمان سفید نی ریز با بیش از سه دهه سابقه فعالیت یکی از تولیدکنندگان مطرح سیمان سفید پرتلند در ایران شناخته می‌شود که با بهره‌گیری از فناوری و تجهیزات صنعتی پیشرفته و ظرفیت تولید حدود ۵۰۰ تن در روز، محصولات آن علاوه بر بازار داخلی، به کشورهای مختلف منطقه نیز صادر می‌شود.

مدیرعامل جوان و خوشفکر مجموعه ضمن تبیین اینکه شرکت سیمان سفید نی ریز به عنوان یکی از تولیدکنندگان تخصصی در صنعت سیمان سفید، با بهره گیری از فناوری های مدرن و کنترل کیفی پیشرفته ، به تولید کلینکر سفید و سیمان سفید با بالاترین استانداردهای ملی و بین المللی می پردازد اضافه کرد : محصولات این شرکت در بسته بندی های ۲۵ ، ۴۰ ، ۴۰.۲۵ و ۵۰ کیلوگرمی و همچنین در قالب چمبونک و بصورت فله به بازار عرضه میشوند و طیف بزرگی از بیمانکاران برجسته داخلی و خارجی ، مشتریان محصولات ما هستند.

عضو شاخص هیئت مدیره همچنین پیرامون عمده فروش صادرات شرکت با اعلام اینکه به واسطه برند معتبر و کیفیت برتر موفق به افزون بر فروش خارجی بیش از ۸۱ هزار تن شده ایم که عمده آن به کشورهای CIF و کشورهای همسایه بوده است و حدود ۲۰ درصد تحویل صادرات سیمان و کلینکر سفید کشور در سال ۱۴۰۴ را به خوبی اختصاص دادیم اضافه کرد : در بازار داخلی نیز با تحویل سیمان ۱۳۴۸۷۴ تن سیمان سفید و سهم ۱۰.۶ درصدی در تحویل کل سیمان سفید داخلی را به خود اختصاص دادیم.

مدیرعامل مجموعه در مورد عملکرد مالی سیمان نی ریز نیز اظهار داشت افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۴۴۴۱.۸۶۴ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ۱۴۰۳ به مبلغ ۶۹۹۰.۹۸۱ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۱۷۰.۱۴۴ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۲۳۱۶.۹۳۰ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۲۵۳۰.۴۷۸ میلیون ریال سود خالص ، علیرغم تمام چالش ها عملکردی درخشان در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد .

سکاندار «سنیر» در فرای دیگر از گزارش جامع خود استقرار نظام پایش ، تحلیل و ارتقای رضایت مشتریان

## قنوسی که بال گشوده است

# افزایش بیش از دو برابری سود خالص شرکت پارس سرام



صدیقہ سرخوش

مجموعه محصولات شرکت و در نتیجه افت حاشیه سود عملیاتی شرکت می شود. فرسودگی ماشین آلات و تجهیزات صنعتی شرکت که منجر به کاهش راندمان و بهره وری تولید می گردد، به روز نبودن تکنولوژی و فناوری تولید و عدم وجود توجیه اقتصادی با توجه به ماشین آلات موجود به عنوان نقاط ضعف مجموعه نام برد.

بنا به اعلام وی؛ با توجه به کسری شدید نقدینگی در عملیات سنوات گذشته و با بالا رفتن قیمت نهاده های تولید در سالهای گذشته، بخش عمده ای از مواد اولیه به صورت اعتباری خریداری شده است که همین امر منجر به افزایش قیمت تمام شده محصولات و سایر هزینه های مرتبط شده است و این موضوع منجر به بروز زیان عملیاتی و افزایش زیان انباشته شرکت گردیده است.

به گفته وی؛ به منظور مدیریت ریسک کسری نقدینگی اقدامات متعددی جهت تغییر سیاست های فروش شرکت به نقدی و تامین مالی از بانک ها شده است و همچنین مطالعات مختلفی به خصوص سایر روش های تامین مالی صورت گرفته است که در صورت حصول نتیجه در زمان مقتضی به اطلاع سهامداران و ذینفعان خواهد رسید.

دکتر امیر مسعود خلیج «مدیرعامل برجسته مجموعه» نیز در حاشیه مجمع؛ بهبود ساختار بودجه، کاهش قیمت تمام شده، نظارت موثر بر زنجیره تامین و تولید، تنوع بخشی و افزایش تأمین کنندگان معتبر داخلی و خارجی و بهبود فرآیندهای مصرف و تعمیرات را مهمترین برنامه های راهبردی مدنظر مدیریت مجموعه معرفی کرد و تدوین چشم انداز توسعه شرکت، تحقیق و مطالعه نیازهای روز بازارهای داخل و صادراتی و شناسایی آنها، طراحی و توسعه محصولات جدید مطابق با سلیقه مصرف کنندگان، توسعه شبکه مویرگی توزیع محصولات شرکت در کلیه استانها با محوریت مراکز استانها و کلان شهرها

و استفاده از فضای ظرفیت دیجیتال و مارکتینگ و به منظور فروش اینترنتی و افزایش زمینه آشنایی مشتریان با محصولات شرکت را اصلی ترین برنامه های توسعه کسب و کار «کسرام» اعلام کرد.

ارائه توضیحات کافی پیرامون شرکت های تابعه، تکالیف اعلامی در مجمع قبلی و راهبردها و برنامه های آتی مدیریت، پایان بخش گزارش تفسیری مدیریت برای سال مالی منتهی به پایان شهریور ۱۴۰۴ بود.

برگزاری مجمع در نوبت دوم و در محل باغ کتاب تهران، بخش یک کلیپ زیبا در معرفی شرکت و اهم دستاوردهای مجموعه در سال مالی مورد گزارش، حضور مدیران ارشد و کارشناسان شناخته شده صنعت تولید چینی بهداشتی و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده شرکت و مدیریت مدبر آن را نشان می داد، لطف و بزرگواری اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۱۱.۷۴۱.۹۲۴ میلیون ریال، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون پندهای حسابرسی، اعلام پرداخت بخش اعظم بدهی ها و تعیین تکلیف پرونده های حقوقی، دور خیز مناسب و ایجاب بسترهای مورد نیاز برای چشم در عملکرد، تأکید بر اینکه با افزایش سرمایه صورت گرفته از محل تجدید ارزیابی در سال ۱۳۹۹ شرکت پارس سرام از مشمولیت ماده ۱۴۱ قانون تجارت خارج شده است، اعلام اشتغال ۲۸۹ نفر

به صورت مستقیم در مجموعه، تأکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سود آوری شرکت، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، انتخاب موسسه حسابرسی و اتیا نیک تدبیر به عنوان حسابرسی اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی آزمون به عنوان حسابرسی علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه کلیه ارکان شرکت با اصحاب رسانه جهت پوشش خبری و برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته از ذینفعان از نکات خاوندانی این مجمع بود.

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت پارس سرام مورخ پنجشنبه ۱۴۰۵/۰۲/۲۳ در محل باغ کتاب تهران برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۲۰ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابررس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای معشوق علی گوهری بود، که جنابان سید مهدی کربلایی و محمدرضا کمالی پور آزاد در مقام ناظر اول و دوم و آقای مسعود محمدعلی خلیج 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 ۱۴۰۴/۰۶/۳۱ و پس از استماع گزارش حسابررس و بازرس قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورت های مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۱۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

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

تجارت کالا رایجن	مسعود محمدعلی خلیج	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
پوریا محمدرضا نژاد مرند	-	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
معشوق علی گوهری	-	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
ابوالقاسم زارع بیدکی	-	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
علی اقدسی طارانی	-	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی

معشوق علی گوهری در ابتدای قرائت گزارش هیئت مدیره به سهامداران با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «کسرام» افزود: کارخانه چینی بهداشتی پارس سرام در سال ۱۳۴۶ با استفاده تکنولوژی ماشین آلات آن زمان و با به کارگیری کادری خلاق و کاربلد در زمینه طراحی محصولات و بخش های ویژه کنترل کیفی، توسط متخصصان ایتالیایی در حاشیه جنوب شرق تهران تأسیس گردید.

عضو هیئت مدیره ضمن تصریح اینکه کارخانه چینی بهداشتی پارس سرام به عنوان اولین و بزرگترین تولید کننده چینی بهداشتی و با بهره مندی از تکنولوژی پیشرفته جهانی و بکارگیری توان بالقوه بخشهای طراحی، هنری، خلاقیت، تکنیک، آزمایشگاه ها و بخش ویژه کنترل کیفی در زمینه تولید و ساخت انواع قطعات چینی بهداشتی توان تولیدات وسیع و گوناگون در مدل های متنوع از قبیل روشویی کابینتی، توالت های فرنگی، زیر سنگی، توالت های زمینی (ایرانی) و انواع روشویی و پایه در سایزهای مختلف با ظرفیت تولید ۱۴۲۰۰ تن را دارا می باشد اضافه کرد:

محصولات پارس سرام به دلیل قیمت مناسب و کیفیت قابل قبول، در بسیاری از پروژه های ساختمانی استفاده می شوند.

به گفته وی؛ قیمت اقتصادی و مناسب برای پروژه های انبوه سازی، طراحی ساده و کاربردی برای مصرف روزمره، تولید داخلی و در دسترس بودن در بازار ایران و خدمات پس از فروش در سراسر کشور از جمله مزایای ویژه محصولات پارس سرام می باشند. ریاست مجمع در بخش دیگری از گزارش خود؛ وجود منابع معدنی مورد نیاز جهت تولید محصولات در داخل کشور به منظور تأمین بلندمدت مواد اولیه مورد نیاز (عدم وابستگی به مواد اولیه از خارج کشور)، برخورداری برند شرکت از حسن اعتبار و شهرت در صنعت کاشی و سرامیک بهداشتی کشور و امکان افزایش سهم از بازار شرکت در داخل کشور و نیز کسب سهم صادراتی ضمن استفاده از ظرفیت برنامه های جدید توسعه شرکت، برخورداری شرکت از نیروی متخصص ماهر و کارآمد، وجود آزمایشگاه ها و تجهیزات و فرمولاسیون بر خوردار از سطح عالی کیفیت و برخورداری محصولات شرکت از آخرین سطح کیفی صنعت ضمن رعایت بالاترین سیستم های کنترل کیفی و استانداردهای فنی فرآیند تولید را نقاط قوت مجموعه بر شمرده و از کمبود نقدینگی و سرمایه در گردش شرکت (کسری شدید نقدینگی شرکت باعث خرید مواد اولیه مورد نیاز فرآیند تولید بصورت اعتباری گردیده که این امر باعث افزایش قیمت تمام شده



دکتر مسعود محمدعلی خلیج ضمن تصریح اینکه شرکت پارس سرام با نزدیک به شش دهه سابقه فعالیت به عنوان اولین و بزرگترین تولید کننده چینی بهداشتی در ایران با سال ها تجربه و تخصص در این حوزه، دارای جایگاه ویژه ای در بازار می باشد اضافه کرد: پارس سرام را میتوان یکی از برندهای معتبر در زمینه تولید انواع چینی آلات بهداشتی دانست که توانسته است طی چند سال اخیر با اهتمام جدی تیم مدیریت جدید با یک برنامه ریزی مناسب و تولید محصولات متنوع و با کیفیت هم میزان فروش و سودآوری خود را ارتقا دهد و هم سهم بیشتری از بازارهای داخلی و خارجی را به خود اختصاص دهد.

مدیرعامل صاحبنام و مجرب مجموعه پیرامون عملکرد مالی مجموعه نیز خاطر نشان کرد افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۱.۳۸۰.۲۲۲ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان شهریور ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۲.۰۷۵.۲۹۶ میلیون ریال در پایان شهریور ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۸۳.۵۵۵ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۹۱۰.۲۶ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۱۰۲.۴۴۵ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش ها عملکردی موفق در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

عضو شاخص هیئت مدیره همچنین با اعلام اینکه شرکت پارس سرام با تولید بیش از ۱۵۰ طرح متنوع در تمامی محصولات توانسته است بخش بزرگی از بازار داخلی و خاورمیانه را در دست گیرد افزود: افتخارات این واحد بزرگ تولیدی با انکا به دانش فنی روز و نگرش به آخرین تحولات صنایع چینی بهداشتی جهان و دریافت چندین لوح و انتخاب واحد نمونه از طرف وزارت صنایع و معادن ایران و واحد نمونه صادراتی بوده که توانسته با حضور مداوم در عرصه بازارهای داخلی و خارجی محصولات خود را ارائه نماید.

شهرت در صنعت کاشی و سرامیک بهداشتی کشور و امکان افزایش سهم از بازار شرکت در داخل کشور و نیز کسب سهم صادراتی ضمن استفاده از ظرفیت برنامه های جدید توسعه شرکت، برخورداری شرکت از نیروی متخصص ماهر و کارآمد، وجود آزمایشگاه ها و تجهیزات و فرمولاسیون بر خوردار از سطح عالی کیفیت و برخورداری محصولات شرکت از آخرین سطح کیفی صنعت ضمن رعایت بالاترین سیستم های کنترل کیفی و استانداردهای فنی فرآیند تولید را نقاط قوت مجموعه بر شمرده و از کمبود نقدینگی و سرمایه در گردش شرکت (کسری شدید نقدینگی شرکت باعث خرید مواد اولیه مورد نیاز فرآیند تولید بصورت اعتباری گردیده که این امر باعث افزایش قیمت تمام شده

# افزایش ۳۳۵ درصدی سود خالص البرز دارو؛ پشتوانه موفق نیم قرن حضور در صنعت داروسازی



مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت البرز دارو مورخ ۱۴۰۵/۰۲/۳۰ در محل سالن اجتماعات دانشکده داروسازی برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۶۵۶۳ 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 مجتبی حسنلو در مقام نظار اول و دوم و آقای ایمان پوریا به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

در ادامه با فرانت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیت‌های صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰ 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 ۱۸۰ 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 دارویی سبحان	مهدی سلیمان جاهی	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
گروه سرمایه گذاری البرز	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی	غیرموظف - اصلی
سرمایه گذاری اعتلاء البرز	ایمان پوریا	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
شهرک صنعتی دارویی برکت	علی فلاح پور	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
گروه دارویی برکت	نایب رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی	غیرموظف - اصلی

دکتر هادی فرخی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «البرز» افزود: شرکت داروسازی البرز دارو، یکی از ستون های صنعت داروسازی ایران، با سابقه ای نزدیک به نیم قرن فعالیت مستمر، امروز به عنوان بزرگترین تولید کننده داروهای قلبی-عروقی در کشور شناخته می شود.

وی با تبیین اینکه در طول دهه ها، البرز دارو با توسعه فناوری، بهبود زیرساخت‌ها و ارتقای ظرفیت تولید، نقشی کلیدی در تأمین داروهای حیاتی کشور ایفا کرده است اضافه کرده است: قرار گرفتن در میان پنج شرکت برتر دارویی سهمی عام، نتیجه همین سال‌ها تلاش و پایبندی به کیفیت است.

سرپرست شرکت ضمن تصریح اینکه تمرکز بر افزایش فروش محصولات با حجم و حاشیه سود بالا، گسترش شرکات های داخلی و خارجی با هدف برند سازی، سود آوری و مدیریت تازه واردین، توسعه محصولات متنوع سازی با تمرکز بر نیازهای جدید بازار، چابکی عملیاتی و بهبود بهره وری، بهبود و توسعه شرایط بهینه ساخت جهت افزایش کیفیت محصولات با رویکرد ورود به بازارهای خارجی، توسعه بازار در حوزه های صادراتی و منطقه ای، توسعه و بهبود ارتباطات درون و برون سازمانی با ذینفعان کلیدی استراتژی های کلی شرکت البرز دارو می باشند از افزایش حضور در بازارهای منطقه ای و جهانی، افزایش میزان سرمایه گذاری، ارتقای شاخص های مالی و اقتصادی، افزایش سهم و ارتقای جایگاه شرکت در بازار دارویی کشور، افزایش کیفیت و بازده سبد محصولات شرکت، توسعه سبد محصولات شرکت، ارتقای فرهنگ و بهره وری سازمانی، کاهش ریسک شرکتی، بهینه سازی و مدیریت زنجیره تامین، ارتقای جایگاه سرمایه های انسانی و ارزش دارایی های فکری به عنوان اهداف کلان مجموعه نام برد.

مدیر برجسته صنعت دارویی کشورمان حضور در بازارهای منطقه ای و جهانی، افزایش گزارش علیرغم چالش های متعدد و مشکلات فراوانی از جمله نوسانات نرخ ارز، وقوع جنگ تحمیلی دوم، تداوم تحریم های بین المللی، قیمت گذاری دستوری و... موفق شدیم با یک همت ویژه در کلیه ارکان شرکت عملکردهای شایسته را در شاخص های تولیدی - فروش - سودآوری و سهم بازار کسب کنیم اضافه کرد:

با مجاهدت کارکنان این مجموعه، همدلی هیئت مدیره و حمایت سهامداران عمده از زوئوس برنامه های مدیریت توانستیم در جبهه سلامت برای ذینفعان و برای هموطنان نویدبخش تداوم فعالیت یک شرکت ارزش آفرین باشیم.

به گفته وی؛ محصولات دارویی تولیدی و خدماتی شرکت در اشکال جامدات (قرص و کپسول)، مایعات (شریت و سوسپانسیون) و فرآورده های تزریقی (پوکه و سرنگ) تولید می شود که در گروه های شکلی قلبی - عروقی - دستگاه گوارش - مغز و اعصاب - ضد پوکی استخوان - ضد سرماخوردگی و سرفه - ضد درد و التهاب - مجاری ادراری - مکمل ها - دیپات - آنتی هیستامین و ضد آلرژی - آنتی بیوتیک و... طبقه بندی می گردد و فرآیند قیمت گذاری فرآورده های دارویی توسط کمیسیون قیمت گذاری انجمن تولید کنندگان داروهای گیاهی سازمان غذا و دارو تعیین و ابلاغ می شود.

مدیرعامل کارخان و کاربلد مجموعه که به واسطه حضور چندین ساله در کسوت مدیر کارخانه البرز دارو بودن به خوبی با نقاط ضعف و قوت مجموعه آشنا می باشد همچنین مدیریت مالی و انسجام زنجیره تامین و عملیات حول بوجه، بهبود فرآیندهای تولید مبتنی بر ظرفیت خطوط داخلی، ایجاد جریان نقدی پایدار، توسعه سامانه های هوش تجاری (BI)، بهینه سازی هزینه های غیر مولد و ارتقای کارایی فرآیندها، ارتقای تعلق و مشارکت سازمانی در محور منابع انسانی را اهم دستاوردهای کلیدی البرز دارو در سال مالی منتهی به پایان آذر ماه ۱۴۰۴ برشمرد و از رشد تولید در خطوط جامد - مایع و خط تزریقی خبر داد و تأکید کرد: تولید قراردادی در حوزه تزریقی که مارژین سود بالا دارد باعث شد علاوه بر افزایش تولید شاهد رشد خوبی در فروش و سودآوری شرکت در این سال مالی باشیم.

به گفته وی؛ با اتخاذ و تمهیدات اندیشیده شده از جمله حذف برشور از خطوط تولید که باعث کاهش ظرفیت تولیدی می باشد باعث گردید که خطوط با حداکثر ظرفیت عملی تولید خود به فعالیت بپردازند. دکتر هادی فرخی همچنین در تشریح عملکرد خطوط تولید شرکت که همگی دارای گواهی GMP می باشند خاطر نشان کرد که تولید ۱۴۱ میلیون عدد پوکه، ۸ میلیون عدد سرنگ پرفیلد، ۲۱ میلیارد عدد قرص، ۲۳۰ میلیون عدد کپسول و ۵۲ میلیون بطری عملکرد شرکت در خطوط تولید بوده است.

به گفته وی؛ بر اساس آخرین آمار نامه منتشره در سال ۱۴۰۴، شرکت در سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۰۸/۳۰ در بین شرکت های تولید کننده صنعت دارو با ارز دارویی تامین شده ۴۹ هزار میلیارد تومان با حجم فروش ۱۴ میلیارد عدد محصول، در رده هفتم از لحاظ مبلغ فروش قرار گرفته است. سرپرست شرکت در ادامه پیرامون فروش خارجی شرکت البرز دارو اظهار داشت که تحقق ۱۰۴ درصدی بوجه فروش صادراتی در سال ۱۴۰۴، افزایش ۶۸ درصدی میانگین رشد فروش در سال ۱۴۰۴ نسبت به سال های ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۴، و ثبت رکورد صادراتی بیش از ۱۰۰۰۰۰۰ دلار در سال ۱۴۰۴ توفیقات شرکت در حوزه صادرات بوده است.

به گفته وی عمده صادرات مجموعه به کشورهای افغانستان - عراق - تاجیکستان - لبنان و بلاروس صورت پذیرفته است و فروش صادراتی بطور مستقیم (به مبلغ ۱۰۰۷۵.۳۹۹ میلیون ریال) یا از طریق شرکت های واسطه (به مبلغ ۵.۱۸۸ میلیون ریال) صورت گرفته و عمدتاً به کشورهای عراق و افغانستان صادر شده است.

دکتر هادی فرخی در فرازی دیگر از گزارش جامع خود در مورد عملکرد مالی شرکت اظهار داشت که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۸.۲۶۴.۹۴۷ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان آذرماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۴۴.۲۵۳.۴۰۰ میلیون ریال در پایان آذر ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۵.۲۹۱.۱۳۳ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۱۸.۸۸۸.۱۳۳ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۱۲.۲۱۶.۴۲۱ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش ها عملکردی موفق در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

مدیر شناخته شده و خوشفکر صنعت دارویی کشورمان در فرازی دیگری از گزارش خود تکمیل پروژه سفالوسپورین ها را مهم ترین طرح توسعه شرکت در مجموعه دارو برشمرد و تأکید کرد که این طرح موجب افزایش ظرفیت تولید و فروش فرآورده های تزریقی و همچنین تنوع سبد



دکتر هادی فرخی ضمن تصریح اینکه شرکت البرز دارو به عنوان یک شرکت پیشرو دارویی کشور که اهتمام جدی به تولید داروهای با کیفیت دارد و ماموریت خود را ارزش آفرینی برای ذینفعان کلیدی، کمک به توسعه پایدار از طریق حفظ سلامت عمومی با عرضه محصولات، فرآورده ها و مواد اولیه دارویی انسانی با کیفیت (با بهره گیری از سرمایه های انسانی و فناوری های دانش محور در بازارهای داخلی و خارجی) تعریف کرده است از تمدید GMP تمامی خطوط شرکت، تامین بیش از سه ماه موجودی مواد اولیه، ارتقای رتبه شرکت از ششم به پنجم از منظر فروش ریالی در میان شرکتهای تولیدی بورسی دارویی و افزایش ۱۰۰ درصدی سرانه فروش شرکت البرز دارو (از ۳۶ به ۷۲ میلیارد تومان)، داشتن سهم ۶ درصدی از بازار فروش ریالی در بین شرکتهای فعال بورسی در صنعت دارو و افتتاح خط تولید سفالوسپورین به عنوان توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش نام برد.

سکندر «البرز» با اعلام اینکه در سال مالی مورد گزارش این شرکت با توجه ویژه به تولید محصولات با کیفیت و مورد نیاز هموطنان نقشی ماندگار در جهت پیشبرد سلامت و ارتقای سلامت مردم عزیزمان ایفا کرده است پیرامون عملکرد مالی البرز دارو خاطر نشان کرد افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۸.۲۶۴.۹۴۷ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان آذرماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۴۴.۲۵۳.۴۰۰ میلیون ریال در پایان آذر ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۵.۲۹۱.۱۳۳ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۱۲.۲۱۶.۴۲۱ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۱۲.۲۱۶.۴۲۱ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش ها عملکردی موفق در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.



جهت پوشش خبری و برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان، اختصاص مبلغ یک میلیارد جهت ایفای مسئولیت اجتماعی، تاکید بر اینکه افزایش سرمایه از محل سود انباشته در دستور کار شرکت قرار دارد از نکات خواندنی این مجمع بود.

#### برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای جدید توزیع

محصولات جدید البرزدارو در ۳ شکل دارویی در حال توسعه و تدوین می باشند. در طی سال مالی ۱۴۰۵ اخذ پروانه برای ۷ مولکول و با احتساب دوز ۱۶ محصول جدید در سبد این شرکت قرار خواهد گرفت. عمده این محصولات با سبد فعلی شرکت مطابقت داشته و در دسته های درمانی داروهای قلبی- عروقی جای می گیرند. این محصولات همگی به فرم قرص خوراکی هستند. همچنین با بهره برداری از خطوط تولیدی جدید سفالوسپورین های تزریقی علاوه بر پروانه های غیر فعال، ۳ محصول جدید نیز به این سبد اضافه شده و وارد بازار ایران و جهان خواهیم شد.

#### اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

- ادامه روند اصلاح و تغییرات ساختاری خطوط تولید جهت تطابق با استانداردهای کیفی و مطابق با اصول GMP  
- از موجودی مواد اولیه و کالا ساخته شده همچون سنوات گذشته به منظور تامین تقاضای بازار و عدم ایجاد وقفه در برنامه های تولیدی شرکت  
- ادامه روند بهبود فرمولاسیون برخی محصولات و نیز تولید و اضافه نمودن محصولات جدید بر مبنای نیازسنجی انجام شده در جامعه در حوزه های مختلف درمانی  
- نظارت بر نحوه توزیع محصولات تولیدی شرکت های پخش جهت حصول اطمینان از افزایش سطح دسترسی به محصولات شرکت در سراسر کشور  
- افزایش دقت و نظارت بر پیش بینی های فروش جهت بهینه نمودن سطح تولید و بهبود سرمایه در گردش شرکت  
- کاهش دوره وصول مطالبات جهت مدیریت نقدینگی و تامین سرمایه در گردش مورد نیاز  
- توسعه و بهسازی و راه اندازی خطوط تولیدی جدید به منظور ارتقا کیفیت و افزایش ظرفیت تولید

#### جمع بندی

در سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۴۰۴، صنعت داروسازی کشور با چالش هایی نظیر محدودیت های ارزی، نوسانات اقتصادی، مشکلات زنجیره تامین و افزایش هزینه های تولید، جنگ تحمیلی ۱۲ روزه مواجه بوده است. با وجود این شرایط، شرکت البرز دارو با اتکا به توان مدیریتی، سرمایه انسانی متخصص و راهبردهای مبتنی بر بهره وری و کنترل دقیق هزینه ها، عملکردی فراتر از دوره مشابه گذشته به ثبت رسانده است. افزایش سودآوری شرکت حاصل مجموعه ای از اقدامات هدفمند مدیریتی بوده است که از جمله می توان به موارد زیر اشاره نمود:

- افزایش بهره وری از طریق کنترل منظم بازار ورق با هدف تمرکز بر تولید محصولات دارای اقبال بیشتر و حاشیه سود بالاتر و پرهیز از تولید محصولات با تولید کننده با تعداد بیشتر از نیاز بازار  
- نظارت دقیق بر فرآیندهای بازرگانی به منظور تأمین به موقع مواد اولیه و اقلام مصرفی با قیمت مناسب  
- تر و بهبود شرایط خرید که موجب افزایش دوره بازپرداخت شده است  
- کنترل عملیاتی مؤثر با هدف استفاده حداکثری از ظرفیت خطوط تولید و زیرساختها، کاهش ضایعات و بهره گیری از ظرفیت خالی شرکت های هم گروه در تولید محصولات تزریقی  
- افزایش مقداری تولید در تمامی گروه های دارویی و دریافت به موقع مجوزهای قیمت گذاری برای محصولات جدید  
- کنترل مداوم سطح موجودی محصولات نزد شرکت های پخش به منظور جلوگیری از انباشته یا کمبود کالا در بازار و حفظ تعادل عرضه و تقاضا  
- مجموع این اقدامات منجر به رشد قابل توجه در بهره وری عملیاتی، افزایش ظرفیت تولید و بهبود حاشیه سود شرکت گردیده است. همچنین استفاده بهینه از خطوط تولید و برون سپاری تولید محصولات تزریقی متناسب با نیاز بازار، نقش بسزایی در ارتقای تولید و سودآوری شرکت داشته است.  
در کنار این اقدامات، شرکت با بهره گیری از ابزارهای مالی متنوع از جمله افزایش سرمایه، توانسته است منابع مالی لازم برای اجرای طرح های توسعه ای و پروژه های زیرساختی را به صورت بهینه تامین نماید که این موضوع نقش مؤثری در حفظ پایداری مالی و کاهش هزینه تامین مالی داشته و نیز نظارت دقیق و پیگیری وصول مطالبات از بخش ها موجب کاهش دوره وصول مطالبات شده است. با توجه به شرایط و محدودیت های موجود در کشور شرکت البرز دارو تلاش می نماید تا در سال آتی، با تداوم کنترل بهای تمام شده، ارتقای بهره وری خطوط تولید، افزایش بهره برداری از واحدهای تولیدی، بهبود چرخه نقدینگی از محل وصول مطالبات شرکت های پخش و استفاده هوشمندانه از ابزارهای تامین مالی نوین، روند رشد پایدار سودآوری شرکت استمرار یابد.

محصولات تزریقی خواهد شد و نرخ بازده طرح حدوداً ۴۰ درصد و در زمین کارخانه به مساحت ۲۱۰۰ متر مربع در حال احداث می باشد.

سکندار «دالبر» همچنین پیرامون تامین پایه ذخایر راهبردی دارو در کشور عزیزمان خاطر نشان کرد که با ۲۷ قلم دارویی و تحقق ۱۰۰ درصدی در تامین اقلام دارویی جزو اولین ها در رفع تعهد به سازمان غذا و دارو بوده ایم.

دکتر هادی فرخی در قسمت دیگری از گزارش جامع خود بررسی بیش از ۱۵۰ مولکول با تاییدیه بین المللی و داخلی، برنامه عرضه محصولات جدید، انتخاب بیش از ۵۰ مولکول دارویی و بررسی و تکمیل مطالعات اقتصادی و بالینی را مهم ترین برنامه های شرکت در بخش تولید - معرفی و بازاریابی برای محصولات جدید اعلام نمود.

ارائه توضیحات جامع در حوزه های توسعه سرمایه انسانی و رفاهی، در خصوص تکالیف مجمع سال گذشته، پروژه های حقوقی و طرح های توسعه ای (ایجاد و اصلاح توزین متمرکز مطابق با الزامات GMP، افزایش ظرفیت خط استریل و پروژه سیستم اطفا حریق خودکار) پایان بخش گزارش دکتر هادی فرخی بود. در حاشیه مجمع، دکتر ایمان پوریا «مرد شماره یک مالی شرکت» ضمن تصریح اینکه شرکت البرز دارو بیش از ۲۰۰ پروانه دارویی دارد که حدوداً ۱۲۰ پروانه آن فعال است که نتیجه تولید و فروش این محصولات باعث شده که شرکت همواره جایگاه خوبی را در بین شرکت های بزرگ داروسازی کشور داشته باشد اضافه کرد: فضاهای تولید، ماشین آلات، تجهیزات و تاسیسات صنعتی این شرکت کاملاً به روز و منطبق با آخرین ضوابط تولید خوب دارو است که این شرایط در کنار سرمایه گذاری مستمر، موجب شده است اطمینان معقولی از وجود شرایط خوب تولید در بلندمدت وجود داشته باشد.

به گفته وی، داشتن فرایند و نیروی انسانی مجرب و حرفه ای در زمینه های مارکتینگ و فروش، تضمین می کند که می توان حتی بهتر از گذشته برندسازی کرد و سهم مناسبی از تقاضای بازار برای محصولات شرکت را کسب نمود.

معاون مالی و اقتصادی «دالبر» همچنین از چالش های مالی - نقدینگی، چالش های زنجیره تامین پایدار، محدودیت های انرژی، محدودیت های صادراتی و چالش های محیط مقرراتی و بازار به عنوان اصلی ترین چالش های مجموعه نام برد که بر عملکرد شرکت البرز دارو تاثیر دارد و تاکید کرد که برای مدیریت این معضلات و کنترل چالش ها مدیران البرز دارو برنامه و راهبردهای دقیقی دارند.

دکتر ایمان پوریا در مورد عملکرد مالیاتی شرکت نیز خاطر نشان کرد که مالیات برای کلیه سنوات قبل از سال ۱۴۰۱ قطعی و تسویه گردیده است و شرکت نسبت به برگ قطعی مالیات عملکرد سال ۱۴۰۱ به شورای عالی مالیاتی اعتراضی نموده و به موجب رای شورا اعتراض به عدم پذیرش معافیت تبصره ۷ ماده ۱۰۵ ق.م.مورد پذیرش قرار گرفته است و به هیات هم عرض ارجاع گردیده است.

وی همچنین افزود: در خصوص عملکرد سال ۱۴۰۳ که توسط سازمان امور مالیاتی قزوین در حال رسیدگی باشد تا تنظیم این گزارش نتیجه رسیدگی به شرکت ارائه نشده است. بابت مالیات عملکرد سال ۱۴۰۴ معافیت های مربوط به سود سهام دریافتی (تبصره ۴ ماده ۱۰۵ قانون مالیاتهای مستقیم) و سود حاصل از سپرده بانکی (ماده ۱۴۵ قانون مالیات های مستقیم) معافیت مالیاتی شرکت های بورسی (ماده ۱۴۳ قانون مالیات های مستقیم) و در آمد مشمول مالیات با نرخ صفر ناشی از در آمد فروش حاصل از صادرات جمعاً مبلغ ۱.۳۰۴.۰۳۲.۰۰۰ میلیون ریال بوده که از حساب مالیات بر در آمد کسر خواهد شد.

بخش کلیپ زیبا در معرفی شرکت البرز دارو و توانمندی های آن، حضور مدیران ارشد شرکت های گروه دارویی برکت - سرمایه گذاری البرز و جمعی از کارشناسان برتر صنعت دارو و بازار سرمایه که جایگاه ارزنده شرکت البرز دارو را نشان می داد، اعلام اشتغال ۶۰۸ نفر بصورت مستقیم در شرکت، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۶۶.۸۱۱.۵۱۷.۵۱۷

میلیون ریال، رشد ۱۴۳ درصدی درآمدهای عملیاتی و ارتقای ۲۵۷ درصدی سود عملیاتی و رشد ۳۳۵ درصدی سود خالص، اعلام قرار گرفتن در برترین ها از نظر سرانه فروش و بهره وری، تایید حسابهای شفاف و کلین آقای دکتر ایمان پوریا «معاونت مالی مجرب»

و تیم مالی با کدست شرکت توسط حسابرِس و بازرِس قانونی، تقدیر ویژه و بااست جمع 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 چالش ها بوده است، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی توسط مدیرعامل و مرد شماره یک مالی شرکت، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، انتخاب موسسه حسابرسی مفید راهبر به عنوان حسابرِس اصلی و علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه سرکار خانم غمخوار «مدیریت فرهیخته روابط عمومی» با صاحب رسانه



## رکورد شکنی در تولید و فروش

### راهبردهای مهندس کیومرث موسیوند در تداوم روند صعودی سیمان غرب



مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت صنایع سیمان غرب مورخ ۱۴۰۵/۰۳/۰۹ در محل سالن اجتماعات شرکت بازرسی کلای تجاری برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۸۱۱۱ 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 آقایان علیرضا قادری و جلال سیف الدینی در مقام نظار اول و دوم و آقای کیومرث موسیوند 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 ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ 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 ۹۹۱ 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	محمدجواد همتی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سیمان فارس و خوزستان	مسعود جلیلیان	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سیمان فارس نو	کیومرث موسیوند	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
سیمان فارس	حبیب ایران پاک	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
گروه بهمن	رضا مرادی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی

و توجیهی با عاملین سیمان و شرکت‌های بتن آماده و مصرف کنندگان، رصد مداوم بازار و تبلیغات میدانی جهت ثبات و تداوم فروش و تحلیل حساسیت فروش، ایجاد بانک اطلاعاتی و بررسی میدانی و جمع آوری داده‌ها به صورت روزانه ارتباط مستمر با مشتریان، ارتقاء سیستم نرم‌افزاری، بازاریابی و فروش محصولات جدید با توجه به افزایش کیفیت محصولات، افزایش تنوع محصولات و فروش سیمان مرکب را اهم سیاست‌های در بخش فروش برشمرد و از پیگیری فروش کلینکر به نزدیک‌ترین مرز استان، برندسازی در بازارهای هدف صادراتی، پیگیری بازار کلینکر در کشور عراق، مذاکره با مسئولین استانی جهت تسهیل و مساعدت در حوزه صادرات، بررسی و مطالعه حمل و نقل ریلی به عنوان اصلی‌ترین برنامه‌های شرکت سیمان غرب در حوزه صادرات نام برد.

سرپرست شرکت در ادامه گزارش مسبوس خود، مدیریت هزینه و کنترل بهای تمام شده، انجام خریدهای بهینه بازرگاری و ممیزی خطوط تولید و تعمیرات برنامه ریزی شده، افزایش موجودی با توجه به تورم مصرف بهینه و برق مواد اولیه، افزایش تولید سیمان‌های آمیخته و عرضه در بورس را اصلی‌ترین سیاست‌های شرکت در بخش بهای تمام شده اعلام کرد و خرید برق از بورس انرژی و بهره برداری از نیروگاه داخلی شرکت، تعمیر و نگهداشت به موقع ماشین آلات، برنامه ریزی بهینه در تولید با توجه به قطعی گاز در فصل زمستان و برق در فصل تابستان که با کمبود کلینکر و سیمان مواجه نگردیم، استقرار و نظارت سیستمی و دقیق در راستای کاهش هزینه‌ها، استفاده بهینه در استفاده از قطعات و افزایش طول عمر قطعات، انبارداری مناسب و کاهش هزینه‌های نگهداری قطعات یدکی حساس را مهمترین راهبردهای مدیریت در بخش کنترل هزینه‌های عملیاتی برشمرد.

تشریح پروژه‌های شرکت از جمله پروژه احداث نیروگاه خورشیدی و پروژه مصرف سوخت جایگزین با ظرفیت ۱۲۰ تن در روز که درصد پیشرفت فیزیکی آن ۹۵ درصد می‌باشد پایان بخش گزارش جامع مهندس کیومرث موسیوند بود.

برگزاری مجمع فوق العاده جهت اصلاح ماده ۱۳ اساسنامه شرکت پیش از برگزاری مجمع سالانه، حضور مدیران ارشد هلدینگ‌های شستا- سیمان فارس و خوزستان و جمعی از برترین کارشناسان برجسته صنعت و سیمان و بازار سرمایه در مجمع، ظرف و بزرگوار اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، گزارش جامع سکاندار شرکت پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش مدیران، رسیدن جمع دارایی‌های شرکت به مبلغ ۲۰۷۵۸۲۲ میلیون ریال، داشتن ارزش سهام بازار به مبلغ ۴۶۸۷۴۰۰ میلیون ریال در پایان اسفند ۱۴۰۴، رشد ۶۲ درصدی درآمدهای عملیاتی در کنار افزایش ۶۱ درصدی سود عملیاتی، رشد ۵۲ درصدی سود خالص، اعلام اشتغال ۴۴۸ نفر به صورت مستقیم در مجموعه، تداوم روند صعودی تولیدی، کاهش بهای تمام شده به ۵۹ درصد، افزایش حاشیه سود ناخالص، اعلام تولید سیمان مرکب برای اولین بار در شرکت، تاکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سود آوری شرکت، تبیین برنامه‌های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی توسط مدیرعامل و مرد شماره یک مالی شرکت، تأیید حسابهایی شفاف و کلین آقای مجید آزرده دست «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 مدیرعامل که حاکی از استمرار داشتن یک روند رو به رشد در مجموعه علیرغم تمام معضلات و چالش‌ها بوده است، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت به خط، انتخاب موسسه حسابرسی رازدار به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی بهمند به عنوان حسابرس علی‌البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه مدیریت فرهیخته روابط عمومی با اصحاب رسانه جهت پوشش خبری و برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته از ذینفعان، تقسیم حدود ۹۰ درصد از سود انباشته و اختصاص مبلغ ۶ میلیارد تومان جهت ایفای مسئولیت اجتماعی از نکات خواندنی این مجمع بود.



مهندس کیومرث موسیوند که از مدیران برجسته و تأثیرگذار صنعت سیمان کشور بوده و تجربه مدیریتی و نگاه توسعه محور وی نقش مهمی در پیشرفت و شکوفایی صنعت سیمان کشورمان ایفا کرده است ضمن تصریح اینکه سیمان غرب یکی از مجموعه‌های پیشرو و خوشنام صنعت سیمان کشور می‌باشد اضافه کرد: این مجموعه با حدود نهم قرن سابقه و تولید محصولات با کیفیت و متنوع و داشتن مشتریان و پیمانکاران بالقوه در تمام کشور و بازارهای خارجی نقش مهمی در توسعه و آبادانی منطقه داشته‌است.

مدیرعامل و مدیر و رزومه دار «سغرب» پیرامون عملکرد مالی مجموعه خاطرنشان کرد که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۲۰۵۷۸۹۰ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۱۹۵۷۳۰۷۴ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۴۳۱۲۵۲۸ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۶۹۲۳۰۱۶۶ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شده که این شرکت با کسب مبلغ ۶۱۱۴۴۳۳ میلیون ریال سود خالص، در کنار یک رکورد شکنی در تولید و فروش عملکردی درخشان در سودآوری نیز طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

به گفته وی، این مجموعه با تولید افزون بر ۹۸۵ هزار تن کلینکر و تولید افزون بر ۹۰۷ هزار تن سیمان، تولید سیمان مرکب برای اولین بار در شرکت، حفظ و ارتقای سهم بازارهای منطقه‌ای توانسته است سال ۱۴۰۴ را با موفقیت پشت سر گذاشته و با برنامه ریزی متناسب با توان شرکت برای سال ۱۴۰۵ مصمم به ارتقای تولید، رشد فروش و افزایش سودآوری خود باشد.

بنادر به یکدیگر را مهمترین چالش‌های تحمیلی بر صنعت سیمان در سال ۱۴۰۴ برشمرد. مهندس کیومرث موسیوند در ادامه گزارش جامع خود تملک معادن اولیه در نزدیکی کارخانه، تنوع محصول، کیفیت و دارا بودن سهم بازار مناسب به عنوان نقاط قوت شرکت نام برد و کسب عنوان واحد برتر و نمونه صنعتی معدنی استان کرمانشاه، واحد برتر استاندارد و اهتمام کیفیت، اهدای لوح سپاس، شرکت برتر در حوزه اهتمام مصرف سوخت‌های جایگزین RDF، تجلیل از شرکت سیمان غرب در نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی و اهدای نشان اقتصاد مقاومتی را جز دستاوردهای قابل توجه شرکت در سال مالی مورد گزارش اعلام کرد.

نایب رئیس هیئت مدیره سیمان غرب در فراز دیگری از گزارش خود از تولید ۹۸۵۰۳۰ تن کلینکر و تولید ۹۰۷۹۸۷ تن سیمان طی سال مالی مورد گزارش علی‌رغم تمام چالش‌های خبر داد و از فروش ۸۴۴۹۷۶ تن محصول در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ یاد کرد. به گفته وی این رکورد شکنی‌ها بدون مجاهدت پرسنل، همدلی هیئت مدیره و حمایت تمام قد سهامداران از رؤس برنامه‌های مدیریت میسر نبود که از آنها نهایت تقدیر و تشکر را دارم. عضو شاخص هیئت مدیره شرکت در قسمت دیگری از گزارش خود عرضه محصولات در بورس کالا در راستای صیانت از منافع سهامداران، افزایش سهم بازار، تشکیل جلسات فنی

# بیمه آرمان و ارتقای جایگاه در صنعت بیمه ایران

## روایتی از مدیریت تخصصی و عمل‌گرایی دکتر مجید قلی پور



آنچه مدیریت دکتر مجید قلی پور را از بسیاری از مدیران هم‌سطح متمایز می‌کند، ترکیب نگاه آکادمیک با عمل‌گرایی اجرایی است. سوابق او در دانشگاه آزاد اسلامی قزوین، از معاون برنامه‌ریزی و اقتصاد دانش‌بنیان تا مدیر کل مراکز تحقیقاتی و مدیر مرکز تحقیقات مکانرونیک، نشان می‌دهد که با سازوکارهای علم، نوآوری، پژوهش و توسعه فناوری آشناست.

در فضای امروز صنعت بیمه، مدیرانی موفق ترند که هم‌زمان سه مؤلفه را در اختیار داشته باشند: دانش تخصصی، جسارت تصمیم‌گیری و توان اداره بحران، دکتر مجید قلی پور از جمله مدیرانی است که در کارنامه حرفه‌ای خود، این سه ویژگی را به‌صورت توأمان نشان داده است؛ مدیری با پیشینه کاملاً آکادمیک در مهندسی کامپیوتر، تجربه اجرایی در حوزه‌های فناوری، نوآوری، برنامه‌ریزی و مدیریت بنگاه، و رویکردی مبتنی بر داده، فناوری و اصلاح ساختار که در دوره مدیریت او بر بیمه آرمان نیز بازتاب روشنی یافت.

دکتر مجید قلی پور که متولد ۱۳۵۸ است، تحصیلات خود را از کارشناسی مهندسی کامپیوتر در دانشگاه آزاد اسلامی ساری آغاز کرد و سپس کارشناسی ارشد و دکترای تخصصی مهندسی کامپیوتر را در دانشگاه آزاد اسلامی قزوین و علوم و تحقیقات تهران ادامه داد.

همین مسیر تحصیلی، از او مدیری ساخته که نگاهش به سازمان، نگاهی صرفاً اداری یا روزمره نیست؛ بلکه بر پایه تحلیل سیستم‌ها، استفاده از فناوری‌های نو، تصمیم‌سازی مبتنی بر داده و بازطراحی فرآیندها است. در سال‌هایی که صنعت بیمه بیش از گذشته به دیجیتالی‌سازی، پاسخگویی سریع، شفافیت مالی و تجربه مشتری اهمیت می‌دهد، چنین پیشینه‌ای یک مزیت راهبردی محسوب می‌شود.

او در تیرماه ۱۴۰۰ به سمت مدیرعاملی بیمه آرمان منصوب شد؛ انتصابی که پس از دورهای حضور در رأس هیئت‌مدیره، نشان داد سهامداران و ساختار مدیریتی شرکت، او را نه فقط یک مدیر اجرایی، بلکه معمار تحول می‌دانند. پیش از آن نیز در سمت رئیس هیئت‌مدیره، از دی‌ماه ۱۳۹۸ تا تیر ۱۴۰۰، با فضای درونی شرکت، چالش‌ها، ظرفیت‌ها و نیازهای اصلاحی آن آشنا شده بود؛ آشنایی‌ای که بعدتر در دوره مدیرعاملی به تصمیم‌های سریع‌تر و هدفمندتر منجر شد.

**آنچه مدیریت دکتر مجید قلی پور را از بسیاری از مدیران هم‌سطح متمایز می‌کند، ترکیب نگاه آکادمیک با عمل‌گرایی اجرایی است. سوابق او در دانشگاه آزاد اسلامی قزوین، از معاون برنامه‌ریزی و اقتصاد دانش‌بنیان تا مدیر کل مراکز تحقیقاتی و مدیر مرکز تحقیقات مکانرونیک، نشان می‌دهد که با سازوکارهای علم، نوآوری، پژوهش و توسعه فناوری آشناست.**

در کنار اینها، تجربه فعالیت در شرکت‌های فناوری، تجارت الکترونیک، مشاوره علمی و نوآوری، طراحی سیستم‌های اعتبارسنجی و همکاری با پروژه‌های فناورانه، از او مدیری ساخته که زبان مشترک فناوری و کسب‌وکار را می‌فهمد؛ ویژگی‌ای که در صنعت بیمه، به‌ویژه در دوره رقابت شدید بر سر خدمات دیجیتال، یک امتیاز کلیدی است.

در دوره مدیریت او، بیمه آرمان از منظر مالی و عملیاتی نیز نشانه‌هایی از بازسازی و بهبود را تجربه کرد. بر اساس گزارش‌های منتشرشده، این شرکت موفق به ثبت سود خالص ۷۶ میلیارد تومانی شد؛ رخدادی که تنها یک عدد نیست، بلکه نشان‌دهنده تغییر در کیفیت مدیریت منابع، کاهش بخشی از هزینه‌های ناکارآمد، افزایش کارایی در عملیات و حرکت به سوی انضباط مالی است.

همچنین گزارش‌ها از بهبود شاخص‌های مالی، ارتقای سطح توانگری مالی، کاهش چشمگیر شکایات مشتریان و اجرای برنامه‌های اصلاحی در بخش‌های مختلف خبر داده‌اند؛ مجموعه‌ای از شاخص‌ها که در کنار هم، تصویری از یک سازمان در حال ترمیم و بازآفرینی ارائه می‌کند.

از سوی دیگر، یکی از مهم‌ترین نقاط قوت این دوره، توسعه زیرساخت‌های دیجیتال بود. در گزارش‌های رسانه‌ای، از توسعه سامانه‌های هوشمند، اجرای هاب درمانی متمرکز، گسترش هوش تجاری (BI) و ارائه خدمات غیرحضورى سخن به میان آمده است.

این اقدامات در صنعت بیمه، صرفاً پروژه‌های فناورانه نیستند؛ بلکه ابزارهایی برای افزایش سرعت خدمت‌رسانی، کاهش اصطکاک با مشتری، افزایش شفافیت و کنترل بهتر ریسک عملیاتی به شمار می‌آیند. نگاه دکتر قلی پور به بیمه، نگاهی سنتی و کافز محور نبوده، بلکه مبتنی بر این فهم است که بیمه‌گری آینده، بدون داده و فناوری، امکان رقابت پایدار نخواهد داشت.

اما شاید مهم‌ترین وجه مدیریتی او، به‌ویژه در شرایط بحرانی، تاب‌آوری و حضور میدانی باشد. آنهم در دورهای که کشور با فشارهای بیرونی، فضای پر تنش عملیاتی و شرایط دشوار مدیریتی مواجه بود، روایت‌های منتشرشده از بیمه آرمان نشان می‌دهد که دکتر قلی پور نه در مقام مدیر دور از میدان، بلکه در کنار پرسنل و پله‌های آنان حضور داشته است.

استمرار جلسات، قطع نشدن تعامل با مدیران، تلاوم ارتباطات نهادی و پاسخگویی مستقیم، نشانه‌هایی از نوعی مدیریت حضورمحور است؛ مدیریتی که در لحظه بحران، سازمان را با خود تنها نمی‌گذارد. همین رفتار، برای کارکنان می‌تواند نقش مهمی در حفظ انگیزه، اعتماد و انسجام سازمانی داشته باشد.

در کنار اینها، پیگیری‌های جدی در حوزه حاکمیت شرکتی، کمیته ریسک، وصول مطالبات و تسریع در پرداخت خسارت نیز از جمله محورهایی بوده که در گزارش‌ها پیرامون دوره او مطرح شده است. چنین سیاست‌هایی نشان می‌دهد که او به‌جای برخورد مقطعی با مسئله‌ها، به اصلاح ساختار و پایداری عملکرد می‌اندیشد. این همان نقطه‌ای است که یک مدیر خوب را از یک مدیر صرفاً واکنشی جدایی‌کنند.

در نهایت، دکتر مجید قلی پور را می‌توان نمونه‌ای از مدیران نسل جدید دانست؛ دانش‌محور، فناوری‌فهم، نتیجه‌گرا و اهل صحنه است. مدیری که هم به زبان دانشگاه آشناست، هم به منطق کسب‌وکار، هم به ضرورت تحول دیجیتال و هم به واقعیت‌های سخت عملیات بیمه که خود بسیار اهمیت دارد.

اگر بیمه آرمان در دوره او توانسته است هم‌زمان از بهبود مالی، کاهش شکایات، تقویت زیرساخت‌های دیجیتال و افزایش تاب‌آوری سخن بگوید، این موفقیت را باید نتیجه ترکیب دانش، جسارت، برنامه و حضور میدانی دانست. در صنعتی که اعتماد، سرعت و دقت سه سرمایه اصلی آن هستند، چنین گویی می‌تواند الهام‌بخش بسیاری از سازمان‌ها باشد.

## سالگرد تأسیس بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران

### پیام مدیرعامل بیمه آرمان به مناسبت پنجاه و پنجمین سالگرد تأسیس

#### بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران

سی‌ام خردادماه، سالروز تأسیس بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، یادآور شکل‌گیری نهادی اثرگذار و راهبردی در صنعت بیمه کشور است؛ نهادی که طی پنجاه و پنج سال گذشته با ایفای نقش حاکمیتی، نظارتی و حمایتی خود، زمینه‌ساز توسعه، ساماندهی و ارتقای جایگاه صنعت بیمه در اقتصاد ملی بوده است.

بی‌تردید، دستاوردهای امروز صنعت بیمه در حوزه افزایش ضریب نفوذ بیمه، گسترش فرهنگ بیمه، ارتقای سطح خدمات و صیانت از حقوق بیمه‌گذاران، مرهون تلاش‌ها و سیاست‌گذاری‌های مؤثر بیمه مرکزی و همراهی فعالان این صنعت است.

اینجانب به نمایندگی از خانواده بزرگ بیمه آرمان، پنجاه و پنجمین سالگرد تأسیس بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران را به ریاست کل، مدیران، کارشناسان و تمامی کارکنان خدمت این نهاد تبریک عرض نموده و از خدمات ارزشمند آنان در مسیر توسعه و تعالی صنعت بیمه کشور صمیمانه قدردانی می‌کنم.

امید است با تداوم رویکردهای تحول‌آفرین، بهره‌گیری از فناوری‌های نوین و تقویت اعتماد عمومی، شاهد شکوفایی هرچه بیشتر صنعت بیمه و نقش‌آفرینی مؤثرتر آن در رشد و پایداری اقتصاد کشور باشیم.

با آرزوی توفیق، سربلندی و عزت روزافزون برای خانواده بزرگ صنعت بیمه ایران.

مجید قلی پور

مدیرعامل بیمه آرمان



# شکستن رکوردهای تولید و فروش در «دسانکو»

## سبحان انکولوژی؛ پیشرو و پیشگام در تولید داروهای ضد سرطانی

### عملکرد ارزنده سبحان انکولوژی با تیم مدیریت کاردان خود



عنوان اصلی‌ترین چالش‌های حاکم بر صنعت دارو در سال مالی مورد گزارش خبر داد و از شرایط غیر قابل پیش بینی سیاسی، تنظیم بازار و سرکوب قیمت‌های تولید داخل، عدم تناسب با هزینه‌های تولید و توان اقتصادی بیمار، افزایش هزینه‌های تأمین مالی، افزایش نرخ مواد اولیه به جهت تحریم‌های بین‌المللی و مشکلات ارزی، افزایش دوره وصول مطالبات به دلیل فروش نسخه‌ای به داروخانه‌ها به جهت تأخیر در دریافت مطالبات از دولت و از دست رفتن برخی بازارهای صادراتی مهم به عنوان دیگر معضلات حاکم بر صنعت دارو طی سال ۱۴۰۴ یاد کرد.

مدیرعامل شرکت داروسازی سبحان انکولوژی در ادامه به مقایسه تولیدی مقداری با سال گذشته پرداخت و اعلام کرد در سال ۱۴۰۴ رکورد میزان تولید خود را شکستیم و همچنین توانستیم در آذر ماه سال ۱۴۰۴ با تولید ۹۹۰۹۵۵ معادل حدود ۱۹۱ میلیارد رکورد تولید ماهانه خود را از ابتدای تأسیس تاکنون بشکنیم.

دکتر حامد محمدپور در ادامه گزارش خود؛ خرید ماشین پرس قرص، اتوماسیون بالانسینگ فشار اتاق‌های تمیز، اجرای تصفیه خانه فاضلاب صنعتی و ساخت انبار پای کار واحد بسته بندی را اهم سرمایه‌گذاری‌ها و طرح‌های توسعه مجموعه برشمرد و شروع و به سرانجام رساندن مراحل افزایش سرمایه از ۱.۹۱۱ میلیارد ریال به ۶.۰۰۰ میلیارد ریالی، تأمین وجوه به موقع از طریق اخذ تسهیلات و افزایش سرمایه به منظور تأمین مواد اولیه و استراتژیک کشور و به طبع آن بالا بردن حجم فروش در ماه‌های آخر سال مالی ۱۴۰۴ و تأمین داروی کشور در شرایط کنونی (جنگ)، بررسی‌های حرفه‌ای در اقلام بهای تمام شده و اخذ افزایش چشمگیر در نرخ محصولات، پرداخت سود سهام سهامداران در موعد اعلام شده و مدیریت منابع با وصول به موقع مطالبات را اهم اقدامات انجام شده در واحد مالی «دسانکو» در سال مالی مورد گزارش اعلام کرد.

مدیر خوشنام و خوشفکر صنعت دارویی ایران عزیزمان که هم یک چهره علمی و هم یک مدیر طراز اول اجرایی می‌باشد در فرآیند دیگری از گزارش جامع خود؛ تمرکز روی فروش اقلام تاریخ نزدیک، کنترل سقف تخفیفات دو سطح مجاز اعلام شده از طرف هلدینگ، کنترل ذخایر استراتژیک در شرایط کنونی کشور، حضور در نمایشگاه ایران فارما، برگزاری کنگره‌های هماتولوژی - رادیوتراپی و روماتولوژی، برگزاری مورتینگ در بیمارستان‌ها و مراکز آموزشی استان‌ها را مهم‌ترین اقدامات انجام شده در واحد فروش و بازاریابی برشمرد و از اخذ پروانه ۹ دوز مولکول جدید، اخذ IRC ویال لئوفیلیزه بور تومبیم ساخت از ماده موثره تولید سبحان انکولوژی - From API to Finished Product، اخذ ۶ IRC جدید ساخت از مواد اولیه تولید داخل (ساخت از ماده موثره بجای گرانول آماده) R، اخذ ۱۶۰۳ یک محصول تزریقی با ویال R، شروع پروژه‌های تحقیقاتی حدود ۲۰ دوز مولکول جدید، افزایش حجم بچ‌های تولیدی به جهت کاهش بهای تمام شده، ساخت بچ تحقیقاتی ۲۸ دوز مولکول به منظور افزایش منابع، اخذ ۶ مسیر بندی جدید و تعدید ۲۶ پروانه محصول به عنوان اهم دستاوردهای شده واحد تحقیق و توسعه و رگولاتوری نام برد.

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت پیرامون عملکرد مالی شرکت نیز اظهار داشت که افزایش درآمد‌های عملیاتی شرکت از مبلغ ۶۳۰۵۶۱۰ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان آذرماه

مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده صاحبان سهام شرکت داروسازی سبحان انکولوژی مورخ ۱۴۰۵/۲/۳۱ در محل سازمان مدیریت صنعتی برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۷۶٪ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیئت مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرسان و بازرسان قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای فرشید مرادی بود، که آقایان وحید مالکی 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 هیئت مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیت‌های صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰ و پس از استماع گزارش حسابرسان و بازرسان قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورت‌های مالی و تنفيذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۳ 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 سرمایه گذاری البرز	اسمعیل جمشیدی دوست نوشری	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
گروه دارویی سبحان	شکبیا مجتبی تبار	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سرمایه گذاری اعتلا البرز	حامد محمدپور	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
داروسازی تولید دارو	محمدرضا رستمی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
شهرک صنعتی دارویی برکت	سید هادی خواجه کرام الدین	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی

دکتر حامد محمدپور در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «دسانکو» افزود: شرکت داروسازی سبحان انکولوژی با نگاه به آینده و با توسعه فناوری روز جهان، یکی از مدرن

ترین و پیشرفته ترین شرکت تولید داروهای ضد سرطان در خاورمیانه است.

مدیرعامل شرکت ضمن تبیین اینکه بیش از دو دهه پیش شروع عملیات اجرایی داروسازی سبحان انکولوژی به عنوان یک پروژه ملی در زمینی به مساحت تقریبی ۲۵۰۰۰ مترمربع در شهر صنعتی رشت آغاز شد و با احداث محوطه تولید، آزمایشگاه، ساختمان اداری و انبارها با استفاده از دانش علمی و فنی متخصصان ایرانی و با بهره گیری از فناوری های روز جهان، با نظارت شرکت LSMW آلمان، این مجموعه توانست یکی از پیشگامان عرصه تولید داروهای خاص در کشور گردد اضافه کرد: این شرکت به عنوان مجموعه ای نوآور در صنعت داروسازی ایران با ارائه راه حل های نوآورانه می‌تواند تا نیازهای بیماران را برآورده نموده و از امید آن‌ها برای بهبود سلامت شان مراقبت کند.

به گفته وی، شرکت داروسازی سبحان انکولوژی با افزایش رو به رشد نمونه کارها و تقویت حضور بین المللی، اطمینان حاصل خواهد کرد که بیماران دسترسی بیشتری به طیف گسترده ای از داروهای حیاتی با قیمت مناسب داشته باشند.

دکتر حامد محمدپور که یکی از مدیران جوان و نخبه صنعت دارویی کشورمان می‌باشد همچنین در گزارش مبسوط خود از وقوع جنگ تحمیلی دوم و عدم صدور انواع مجوزها، شرایط غیر قابل پیش بینی واردات مواد، حذف ارز ترجیحی و نیاز شرکت‌ها به سرمایه در گردش چند برابری، وضعیت تخصیص ارز و تأمین نقدینگی شرکت‌های دارویی، افزایش قیمت تمام شده کالا در کشور به دلیل نوسانات قیمت‌های داخلی به



دکتر حامد محمدپور ضمن تصریح اینکه شرکت داروسازی سبحان انکولوژی در مقام یک مجموعه پیشگام و نوآور در صنعت داروسازی ایران، تمام سعی خود را معطوف بر این ساخته است که در شرایط سخت و دشواری که بر کشورمان تحمیل شده است نیازهای بیماران علی‌الخصوص بیماران سرطانی را برآورده کند و از امید آن‌ها برای بهبود سلامتشان مراقبت نموده، از زندگی آنها حفاظت کرده و راه حل‌های نوآورانه ارائه دهد اضافه کرد: علیرغم تمام چالش‌ها و مشکلات تحمیلی بر صنعت دارو از جمله نوسانات نرخ ارز، تداوم تحریم‌های بین‌المللی، وقوع جنگ‌های تحمیلی، مشکلات تأمین مواد اولیه، قیمت گذاری دستوری، مشکلات وصول مطالبات و... در سال ۱۴۰۴ توانستیم رشد تولید، ارتقای سودآوری و هم افزایش پروانه‌های اخذ شده جهت داروهای جدید را برای مجموعه حاصل سازیم.

مدیرعامل جوان و خوشفکر مجموعه پیرامون عملکرد مالی شرکت سبحان انکولوژی نیز خاطر نشان کرد که افزایش درآمد‌های عملیاتی شرکت از مبلغ ۶۳۰۵۶۱۰ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان آذرماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۸۰۲۴۹۱۱ میلیون ریال در پایان آذر ماه ۱۴۰۴ باعث کسب سود عملیاتی ۹۲۸.۳۴۳ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش گردیده است و متناسب با این سود عملیاتی، شرکت با کسب مبلغ ۱۶۹۶۱۱ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش‌ها با شکستن رکوردهای تولید و فروش خود، عملکردی موفق در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود ارمغان آورده است.

به گفته وی، افزایش سهم بازار از طریق تکمیل سبد محصولات، کاهش هزینه‌های عملیاتی از طریق بهینه کردن روش‌های تولید، بهینه سازی نظام مدیریت هم برنامه‌های کوتاه مدت آتی هستند و ریسرندها و تصاحب بازارهای از دست رفته (۱۲ برند ثبت شده، ۸ برند در دست اقدام)، ورود به سایر بازارهای هازارد (IMS) و خودایمنی، روماتولوژی (S)، اصلی ترین برنامه‌های میان مدت آتی مجموعه می‌باشند و افزایش خطوط تولید جهت توسعه اشکال جدید دارویی (سافت ژل، پری فیلد،...)، اصلاح و افزایش ظرفیت خطوط تولید کنونی (جامداد)، ورود به بازارهای صادراتی جدید در آسیای دور - آمریکای لاتین و آفریقا مهم ترین برنامه‌های آتی بلند مدت «دسانکو» برای استمرار روند صعودی شرکت در سال‌های آینده می‌باشد.



حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه سرکار خانم شمس «مدیریت فرهیخته روابط عمومی» با اصحاب رسانه جهت پوشش خبری، برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان، اختصاص مبلغ ۵۰۰ میلیون تومان جهت ایفای مسئولیت اجتماعی و تاکید ریاست مجمع مبنی بر اینکه به جد مصمم به افزایش سرمایه از محل سود انباشته در سبحان انکولوژی می باشیم از نکات خواندنی این مجمع بود.

گزارش پایداری:

#### بهداشت اقتصادی

- سعی در بهبود سهم بازار محصول

- افزایش بهره وری

- افزایش درآمد عملیاتی

#### بهداشت محیطی

- اندازه گیری و سنجش منظم آلاینده های زیست محیطی (گازها و ذرات خروجی از دودکش ها، پساب تصفیه خانه)

- اخذ گواهینامه های سیستم مدیریت زیست محیطی در شرکت

- انجام ارزیابی های زیست محیطی و ایمنی و پیامدهای آن و تطبیق با الزامات قانونی در چرخه عمر محصولات

- جداسازی پسماند های دارویی با سایر زباله ها و انعقاد قرار دادهای خاص با شهرداری جهت امحای این پسماندها

#### مسئولیت اجتماعی

- کمک به کاهش هزینه بیماران در داروهای ضد سرطان

- کاهش هزینه درمان بیماران از طریق تولید داروهای با کیفیت داخلی

- همکاری با مراکز دانشگاهی در خصوص پذیرش کارآموز و حمایت از پروژه ها و تحقیقات دانشجویی

- برگزاری دوره های آموزشی در رابطه با راهکارهای بهینه سازی مصرف انرژی

- توجه به بازتاب نظرات و عکس العمل مشتریان و بازار از طریق واحد CRM پس از توزیع کالا در جهت اخذ رضایت مشتریان و ارتباط پایدار با آن ها

- برگزاری دوره های آموزشی در حوزه راهبری مطلوب و حاکمیت شرکتی

#### گواهینامه ها

- استاندارد سیستم مدیریت بهداشت، ایمنی و محیط زیست

- استاندارد سیستم مدیریت زیست محیطی

- استاندارد سیستم مدیریت ایمنی و بهداشت حرفه ای

- استاندارد سیستم مدیریت کیفیت

- استاندارد سیستم مدیریت دانش

- استاندارد سیستم مدیریت شایستگی و توسعه کارکنان

- استاندارد سنجش رضایت مشتریان

- استاندارد رسیدگی به شکایات مشتریان

هم برنامه های آتی

#### کوتاه مدت:

- مالی: واژتقاء بهره وری

- افزایش سهم بازار از طریق تکمیل سبد محصولات

- کاهش هزینه های عملیاتی از طریق بهینه کردن روش های تولید، بهینه سازی نظام مدیریت

- توانمندسازی منابع انسانی

#### میان مدت:

- هزینه های مالی

- زیربنایی و تصاحب بازارهای از دست رفته (۱۲ برند ثبت شده، ۸ برند در دست اقدام) ورود به سایر بازارهای هارزاد (MS) و خودایمنی، روماتولوژی (...)

#### بلند مدت:

- افزایش خطوط تولید جهت توسعه اشکال جدید دارویی (سافت ژل، پری فیلد...)

- اصلاح و افزایش ظرفیت خطوط تولید کنونی (جامعات)

- ورود به بازارهای صادراتی جدید در آسیای دور، آمریکای لاتین و آفریقا

۱۴۰۳ به مبلغ ۸۰۲۴۹۱۱ میلیون ریال در پایان آذر ماه ۱۴۰۴ باعث کسب سود عملیاتی ۹۲۸۳۴۳ میلیون ریالی در سال مالی مورد گزارش گردید که متناسب با این سود عملیاتی، شرکت با کسب مبلغ ۱۶۹۶۱۱ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش ها با شکستن رکورد های تولید و فروش خود موفق شد عملکردی شایسته طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

عضو شاخص هیئت مدیره همچنین پیرامون فروش خارجی شرکت خاطر نشان کرد که در سال مالی مورد گزارش، موفق به فروش خارجی ۵۸۲۰۷۹۷ دلاری به کشورهای عراق، کردستان، سوریه، فیلیپین، یمن، ونزوئلا، نیکاراگوئه، تاجیکستان، سودان، پاکستان، لبنان، سرلانکا و بوتنام گردیدیم.

به گفته وی؛ وقوع جنگ تحمیلی و عدم صدور مجوز صادرات، حضور پررنگ رقبا علی الخصوص شرکت های چینی - هندی و بنگلادشی و ارائه محصولات با قیمت پایین تر، ریسک های سیاسی هر منطقه و تأثیرات آن بر روند صادرات، کندی روند ثبت دارو در بازارهای هدف صادرات، نوسانات ارزی و تأثیر آن بر قیمت های صادراتی، دامپینگ رقبا و وجود تحریم های مختلف اصلی ترین چالش ها و معضلات بازار صادراتی می باشد.

دکتر حامد محمدپور در بخش دیگری از گزارش خود؛ سفارش گذاری مواد اولیه با استفاده از توسعه منابع تولید داخلی، ارتقاء تعاملات با شرکت های تولید قراردادی در خصوص انتقال تکنولوژی و توسعه محصول، افزایش راندمان محصولات با بهینه سازی روش های تولید و اقدامات انجام شده در واحد تولید و پشتیبانی پرشمرده و بهبود مستمر فرآیندهای تولیدی و پشتیبانی تولید، بهبود در کاهش روزهای پاکسازی و افزایش ظرفیت در دسترس خط جامدات، آماده و نگهداری دستگاه ها و تجهیزات تولیدی و آزمایشگاهی به صورت ماهیانه و سالیانه را دیگر توفیقات شرکت دارو سازی سبحان انکولوژی اعلام کرد.

سکاندار «ساکو» همچنین از دریافت نمونه های مختلف از منابع داخلی و ثبت منبع داخلی موازی با منابع خارجی به منظور رقابتی نمودن قیمت خرید و افزایش کیفیت محصولات، خرید اعتباری از منابع خارجی و داخلی، کاهش هزینه های حمل و کاهش هزینه های انتقال حواله، شکست انحصاری برخی اقلام با افزودن تامین کننده جدید، مذاکره با شرکت های تامین کننده و افزایش بازپرداخت ها بعضاً تا یکسال به عنوان مهم ترین دستاوردهای واحد بازرگانی سبحان انکولوژی در سال مورد گزارش یاد کرد.

مدیرعامل خوشنام مجموعه در بخش پایانی گزارش خود به تشریح برنامه های آتی شرکت در سه حوزه کوتاه مدت، میان مدت و بلند مدت پرداخت.

حضور مدیران ارشد و کارشناسان شناخته شده صنعت و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده شرکت و مدیریت مدبر آن را نشان می داد، پخش 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 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، تاکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سود آوری شرکت، رسیدن جمع دارایی های شرکت به مبلغ ۲۰۳۴۳۵۶۲ میلیون ریال، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون پندهای حسابرسی توسط مدیرعامل و مرد شماره یک مالی شرکت، انجام فرآیندهای رای گیری به صورت الکترونیک، پخش کلیپ زیبا در معرفی شرکت، اشتغال ۲۰۳ نفر به صورت مستقیم در شرکت، رشد ۲۷ درصدی درآمدهای عملیاتی و افزایش ۲۱ درصدی سود ناخالص و ارتقای ۶ درصدی سود خالص، تأیید حسابهای شفاف و کلین سید هادی خواجه کرام الدین «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی، تقدیر ویژه ریاست مجمع و نمایندگین سهامداران عمده مجموعه از عملکرد موفق تیم مدیریت و مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته، تشویق تیم مدیریت شرکت پس از پایان قرانت گزارش مدیرعامل 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، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، انتخاب موسسه حسابرسی مفید راهبر به عنوان حسابرس اصلی و



## تصویب افزایش سرمایه ۴۰ درصدی

### پتروشیمی بوعلی سینا؛ بزرگترین تولید کننده محصولات آروماتیک در منطقه ویژه اقتصادی



مجمع عمومی فوق العاده صاحبان سهام شرکت پتروشیمی بوعلی سینا مورخ ۱۴۰۵/۰۲/۲۶ در محل سالن اجتماعات شرکت پتروشیمی خلیج فارس برگزار گردید. در این مجمع که با حضور ۸۶۸۱ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرِس و بازرِس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای محمود رضائی بود، که آقایان محرم هادی اصل سرای و روح الله سلحشور در مقام نظار اول و دوم و آقای محمد جواد بدری به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند. در ادامه با قرائت گزارش توجیهی افزایش سرمایه هیئت مدیره به مجمع و پس از استماع گزارش حسابرِس و بازرِس قانونی با رای اکثریت سهامداران، افزایش سرمایه ۵.۷۴۰.۰۰۰ میلیون ریالی مصوب مجمع گردید.

مهندس محمد جواد بدری که در پتروشیمی فنی آوران، تخت جمشید و شرکت های پتروشیمی دیگر مدل مدیریتی خلاقانه و تحول خواهانه وی بسیار مورد توجه قرار گرفت در فرازی دیگر از گزارش خود پیرامون آخرین افزایش سرمایه پتروشیمی بوعلی سینا خاطرنشان کرد که افزایش سرمایه قبلی شرکت از مبلغ ۳.۵۰۰.۰۰۰ میلیون ریال به مبلغ ۱۴.۳۵۰.۰۰۰ میلیون ریال (معادل ۱۰۸۵۰.۰۰۰ میلیون ریال) از محل مازاد تجدید ارزیابی دارایی ها بوده که در تاریخ ۱۴۰۱/۱۰/۱۰ در مرجع ثبت شرکت ها به ثبت رسیده است.

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

صنایع پتروشیمی خلیج فارس	محمد جواد بدری	نایب رئیس هیئت مدیره	مؤلف - اصلی
مدیریت توسعه صنایع پتروشیمی	محمود کاظمی	عضو هیئت مدیره	غیرمؤلف - اصلی
پتروشیمی نوری	حمیدرضا آبرون	عضو هیئت مدیره	غیرمؤلف - اصلی
مبین انرژی خلیج فارس	ارسلان شهنی	عضو هیئت مدیره	غیرمؤلف - اصلی
سرمایه گذاری استان ایلام	یونس نظری	عضو هیئت مدیره	غیرمؤلف - اصلی

مهندس محمد جواد بدری در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «بوعلی» افزود: مجتمع پتروشیمی بوعلی سینا در زمینی به مساحت ۳۶ هکتار در شمال غربی خلیج فارس در استان خوزستان و در منطقه ویژه بندر امام خمینی (ره) قرار دارد.

مدیرعامل شناخته شده «بوعلی» ضمن تبیین اینکه پتروشیمی بوعلی سینا سومین طرح آروماتیک کشور و بزرگترین تولید کننده محصولات آروماتیک در منطقه ویژه اقتصادی بندر امام خمینی (ره) بوده که به عنوان حلقه اصلی زنجیره تامین برای صنایع پایین دستی در تولید پلیمر ها و شوینده ها در منطقه ویژه بندر امام خمینی (ره) مطرح می باشد اضافه کرد: در حال حاضر واحدهای فرآیندی این مجتمع ۷ واحد است که لیسانس واحدهای آن از

مدیرعامل پتروشیمی بوعلی همچنین با اعلام اینکه امکان تولید محصول «مخلوط زایلین» وجود دارد، اما تمرکز اصلی شرکت بر تولید محصولاتی است که ارزش افزوده بیشتری دارند و نیاز داخلی کشور را بهتر تأمین می کنند افزود: با توجه به شرایط فعلی کشور، اولویت اصلی شرکت تأمین نیاز بازار داخلی است و صادرات در مرتبه بعدی قرار می گیرد.



مدیرعامل و نایب رئیس و هیئت مدیره شرکت همچنین، در بخش دیگری از گزارش جامع خود پیرامون افزایش سرمایه ۵.۷۴۰ میلیارد ریالی مد نظر کنونی مدیریت اظهار داشت که این افزایش سرمایه ۴۰ درصدی از محل سود انباشته در نظر گرفته شده است تا در جهت پیشبرد اهداف عالی شرکت یاری رسان باشد.

مهندس محمد جواد بدری تصریح اینکه پتروشیمی بوعلی سینا با بیش از دو دهه سابقه درخشان در صنعت پتروشیمی، نقشی اساسی در تامین نیازهای داخلی و همچنین سهمی قابل توجه از بازارهای خارجی دارد و توانسته در ارزش آفرینی، اشتغال زایی و ارز آوری برای میهن عزیزمان جایگاهی ارزنده به خود تعلق دهد اضافه کرد: خودیابوری و اعتماد به توان متخصصان داخلی باعث شده که پتروشیمی بوعلی سینا با تاب آوری شایسته در صنعت پتروشیمی موفق شود به عنوان یک شرکت سازگار با محیط زیست و پیشرو در خودکفایی صنعت پتروشیمی نیز جایگاهی ممتاز را به خود اختصاص دهد.

به گفته مهندس بدری اهمیت اهداف افزایش سرمایه فوق؛ اصلاح ساختار مالی، تأمین نقدینگی مورد نیاز جهت تسریع در بهره برداری از پروژه ها و بهره بردن از معافیت مالیاتی لحاظ شده از محل افزایش سرمایه از سود انباشته می باشد.

مهندس محمد جواد بدری در بخش دیگری از گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «بوعلی» افزود: مجتمع پتروشیمی بوعلی سینا در زمینی به مساحت ۳۶ هکتار در شمال غربی خلیج فارس در استان خوزستان و در منطقه ویژه بندر امام خمینی (ره) قرار دارد.

مدیرعامل و نایب رئیس و هیئت مدیره شرکت همچنین، در بخش دیگری از گزارش جامع خود پیرامون افزایش سرمایه ۵.۷۴۰ میلیارد ریالی مد نظر کنونی مدیریت اظهار داشت که این افزایش سرمایه ۴۰ درصدی از محل سود انباشته در نظر گرفته شده است تا در جهت پیشبرد اهداف عالی شرکت یاری رسان باشد.

مهندس محمد جواد بدری تصریح اینکه پتروشیمی بوعلی سینا با بیش از دو دهه سابقه درخشان در صنعت پتروشیمی، نقشی اساسی در تامین نیازهای داخلی و همچنین سهمی قابل توجه از بازارهای خارجی دارد و توانسته در ارزش آفرینی، اشتغال زایی و ارز آوری برای میهن عزیزمان جایگاهی ارزنده به خود تعلق دهد اضافه کرد: خودیابوری و اعتماد به توان متخصصان داخلی باعث شده که پتروشیمی بوعلی سینا با تاب آوری شایسته در صنعت پتروشیمی موفق شود به عنوان یک شرکت سازگار با محیط زیست و پیشرو در خودکفایی صنعت پتروشیمی نیز جایگاهی ممتاز را به خود اختصاص دهد.

به گفته مهندس بدری اهمیت اهداف افزایش سرمایه فوق؛ اصلاح ساختار مالی، تأمین نقدینگی مورد نیاز جهت تسریع در بهره برداری از پروژه ها و بهره بردن از معافیت مالیاتی لحاظ شده از محل افزایش سرمایه از سود انباشته می باشد.

مهندس محمد جواد بدری در بخش دیگری از گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «بوعلی» افزود: مجتمع پتروشیمی بوعلی سینا در زمینی به مساحت ۳۶ هکتار در شمال غربی خلیج فارس در استان خوزستان و در منطقه ویژه بندر امام خمینی (ره) قرار دارد.

#### مهمترین نکات مطرح شده:

- اعلام شد این افزایش سرمایه پیش از برگزاری مجمع سالانه شرکت به ثبت خواهد رسید.
- در خصوص تأمین خوراک نیز اعلام شد نفت ها جایگزین میعانات گازی شده است.

مهندس محمد جواد بدری در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «بوعلی» افزود: مجتمع پتروشیمی بوعلی سینا در زمینی به مساحت ۳۶ هکتار در شمال غربی خلیج فارس در استان خوزستان و در منطقه ویژه بندر امام خمینی (ره) قرار دارد.

مدیرعامل شناخته شده «بوعلی» ضمن تبیین اینکه پتروشیمی بوعلی سینا سومین طرح آروماتیک کشور و بزرگترین تولید کننده محصولات آروماتیک در منطقه ویژه اقتصادی بندر امام خمینی (ره) بوده که به عنوان حلقه اصلی زنجیره تامین برای صنایع پایین دستی در تولید پلیمر ها و شوینده ها در منطقه ویژه بندر امام خمینی (ره) مطرح می باشد اضافه کرد: در حال حاضر واحدهای فرآیندی این مجتمع ۷ واحد است که لیسانس واحدهای آن از

مهندس محمد جواد بدری در بخش دیگری از گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «بوعلی» افزود: مجتمع پتروشیمی بوعلی سینا در زمینی به مساحت ۳۶ هکتار در شمال غربی خلیج فارس در استان خوزستان و در منطقه ویژه بندر امام خمینی (ره) قرار دارد.



خواهد بود؛ امری که با توجه به فضای انقباضی حاکم بر شبکه بانکی کشور، با دشواری های قابل توجهی همراه است. از سوی دیگر، استفاده از ابزارهای مالی در بازار سرمایه نظیر انتشار انواع اوراق نیز با توجه به نرخ های اسمی بالا، هزینه بر بوده و منجر به تأمین نقدینگی از مسیری پرهزینه برای شرکت خواهد شد. بر همین اساس، افزایش سرمایه از محل منابع داخلی و با مشارکت سهامداران، مقرون به صرفه ترین راهکار جهت حفظ نقدینگی و پایدار مالی شرکت به شمار می آید. نرخ تسهیلات معادل ۳۲ درصد متوسط تسهیلات ابتدا و پایان سال منظور شده است.

#### دوره بازگشت سرمایه:

دوره بازگشت سرمایه از زمان شروع سرمایه گذاری سه سال و ده ماه می باشد.

#### خالص ارزش فعلی (NPV):

خالص ارزش فعلی عبارت است از ارزش فعلی جریان وجوه نقد آتی تنزیل شده منهای ارزش فعلی خالص سرمایه گذاری. بر اساس پیش بینی جریان نقدی و بالحاظ نرخ تنزیل بالغ بر ۳۱ درصدی، خالص ارزش فعلی طرح به میزان ۱۷۱.۳۹۴ میلیون ریال تعیین گردید و با توجه به اینکه ارزش فعلی خالص طرح مثبت است، طرح پذیرفته می شود.

#### نرخ بازدهی داخلی (IRR):

نرخ بازدهی داخلی عبارت است از نرخ تنزیلی که باعث می شود خالص ارزش فعلی طرح صفر شود یا به عبارت دیگر ارزش فعلی جریان وجوه نقد ورودی برابر با ارزش فعلی جریان وجوه خروجی گردد. بر اساس پیش بینی جریان نقدی، نرخ بازدهی داخلی طرح بالغ بر ۳۳ درصد تعیین می گردد. با توجه به اینکه نرخ بازدهی داخلی طرح بزرگتر از نرخ تنزیل و بازده مورد انتظار می باشد. طرح پذیرفته می شود.

#### پیشنهاد هیات مدیره

با توجه به تحلیل های مالی انجام شده در بخش های قبل، افزایش سرمایه شرکت پتروشیمی بوعلی سینا (سهامی عام) از محل سود انباشته از توجیحات لازم و کافی برخوردار بوده و انجام آن امری ضروری به نظر می رسد. بنابراین پیشنهاد می گردد سرمایه شرکت از مبلغ ۱۴۳.۲۵۰.۰۰۰ میلیون ریال به ۲۰۰.۹۰۰.۰۰۰ میلیون ریال (معادل ۴۰ درصد سرمایه فعلی) افزایش یابد.

بعد از اجرائی شدن افزایش سرمایه ماده مربوطه در اساسنامه شرکت به شرح زیر اصلاح می شود: سرمایه شرکت مبلغ ۲۰۰.۹۰۰.۰۰۰ میلیون ریال منقسم به ۲۰۰.۹۰۰.۰۰۰ سهم ۱.۰۰۰ ریالی با نام است که تمامی آن پرداخت گردیده است.

#### گزارش حسابر و بازرسان قانونی

۱) گزارش توجیبهی مورخ ۲۲ آذر ۱۴۰۴ هیات مدیره شرکت پتروشیمی بوعلی سینا (سهامی عام) در خصوص افزایش سرمایه آن شرکت از مبلغ ۱۴۳.۲۵۰ میلیارد ریال به مبلغ ۲۰۰.۹۰۰ میلیارد ریال (معادل ۵.۷۴۰ میلیارد ریال)، مشتمل بر صورت سود و زیان، صورت وضعیت مالی، صورت تغییرات در حقوق مالکانه و صورت جریان های نقدی فرضی که پیوست می باشد، طبق استاندارد حسابرسی «رسیدگی به اطلاعات مالی آتی»، مورد رسیدگی این موسسه قرار گرفته است. مسئولیت گزارش توجیبهی مزبور و مفروضات منبای تهیه آن، با هیات مدیره شرکت است.

۲) گزارش مزبور در اجرای تبصره ۲ ماده ۱۶۱ اصلاحیه قانون تجارت و با هدف توجیه افزایش سرمایه شرکت از محل سود انباشته به مبلغ ۵.۷۴۰ میلیارد ریال، به منظور اصلاح ساختار مالی و با جلوگیری از خروج نقدینگی تهیه شده است که انتظار می رود لزوماً به وقوع بپیوندد. در نتیجه، به استفاده کنندگان توجه داده می شود که این گزارش توجیبهی ممکن است برای هدف هایی جز هدف توصیف شده در بالا مناسب نباشد.

۳) براساس رسیدگی به شواهد پشتوانه مفروضات و با فرض تحقق مفروضات منبای تهیه گزارش توجیبهی، این موسسه به مواردی برخورد نکرده است که متقاعد شود مفروضات مزبور، منبای معقول برای تهیه گزارش توجیبهی فراهم نمی کند. به علاوه، به نظر این موسسه، گزارش توجیبهی 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 بیش بینی شده اغلب به گونه ای مورد انتظار رخ نمی دهد و تفاوت های حاصل می تواند با اهمیت باشد.

۵) با توجه به اظهار نظر تعدیل نشده این موسسه نسبت به پورتهای مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۳ شرکت، مانده سود انباشته قابل انتقال به سرمایه پس از تقسیم سود مصوب مجمع عمومی مورخ ۱۴۰۴/۰۴/۲۰ برای تأمین افزایش سرمایه پیش بینی شده، حداکثر مبلغ ۸۸۷۰ میلیارد ریال می باشد.

۶) بدیهی است اجرای افزایش سرمایه با رعایت موارد پیش بینی شده در اصلاحیه قانون تجارت، اساسنامه شرکت، کسب مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار و سایر قوانین و مقررات موضوعه صورت می پذیرد.

همچنین گفته شد شرکت بابت دریافت میعانات گازی تخفیفی دریافت نکرده و در همین راستا مذاکراتی با پالایشگاه آبادان برای تأمین خوراک انجام شده است.

در خصوص سیاست تقسیم سود نیز اعلام شد هنوز رقم خاصی قابل اعلام نیست، اما شرکت در نظر دارد سود مناسبی میان سهامداران توزیع کند.

حضور مدیران ارشد شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس - شرکت سرمایه گذاری سهام عدالت و جمعی از برترین کارشناسان صنعت پتروشیمی و بازار سرمایه در مجمع، بخش یک کلیپ زیبا در معرفی «بوعلی» و توانمندی های آن که به همت تیم روابط عمومی کار بلد تهیه و به سمع و نظر سهامداران رسید، برگزاری مجمع در سالن اجتماعات هلدینگ پتروشیمی خلیج فارس، استقبال خوب سهامداران و برگزاری مجمع در نهایت نظم، لطف و بزرگواری جنابان و اعضای شاخص هیئت مدیره اصحاب رسانه، قرائت گزارش توجیبهی افزایش سرمایه شرکت توسط مدیرعامل توانمند مجموعه، تصریح مدیرعامل مبنی بر اینکه تولید محصولات با ارزش افزوده بالا را مد نظر داریم، تصویب افزایش سرمایه ۴۰ درصدی از محل سود انباشته، تأکید «مدیرعامل شرکت» مبنی بر اینکه روند صعودی فروش و سودآوری شرکت با برنامه ریزی های دقیق صورت گرفته تداوم خواهد یافت، اهتمام جدی مدیریت برای افزایش تولید جهت کسب سهم بیشتر از بازارهای داخلی و خارجی، توضیحات تکمیلی «مرد شماره یک مالی شرکت» پیرامون اهم دلایل افزایش سرمایه، تأکید بر اجرائی طرح های توسعه ای با حمایت همه جانبه سهامداران عمده، اصلاح ماده ۵ اساسنامه شرکت که مبنی مبلغ سرمایه شرکت می باشد، اصلاح ماده ۱۳ اساسنامه که مهلت تصویب نویسی را کمتر از ۳۰ روز نخواهد بود، انطباق اساسنامه جدید شرکت با اساسنامه مورد تأیید سازمان بورس و اوراق بهادار، تعامل و همکاری صمیمانه جناب حسین قنوتی «مدیرفرهنگ و کاربلد روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری و بخش یکی کلیپ شکیل از تلاش ها و مجاهدات پرسنل در مجموعه پتروشیمی بوعلی با اشعار حماسی و تصاویر زیبا که بخش آن با تشویق های ممتد سهامداران روبرو گردید از نکات خواندنی این مجمع بود.

#### هدف از انجام افزایش سرمایه

افزایش سرمایه از محل سود انباشته یکی از گزینه های تأمین مالی به صورت غیر مستقیم است، چرا که شرکت می تواند با عدم تقسیم سود انباشته بین سهامداران و جلوگیری از خروج وجه نقد در راستای تأمین مالی خود استفاده نماید. در غیر این صورت شرکت ناگزیر به اخذ تسهیلات بانکی و یا استفاده از سایر روش های تأمین مالی می باشد که این امر موجب تحمیل هزینه های مالی به شرکت می شود.

شرکت پتروشیمی بوعلی سینا (سهامی عام) در نظر دارد به منظور اصلاح ساختار مالی، حفظ نقدینگی شرکت و استفاده از مفاد بند (ث) ماده (۱۴) قانون تأمین مالی تولید و زیرساخت، مصوب مجلس شورای اسلامی، پیرامون اعمال نرخ صفر مالیاتی به سود تقسیم نشده شرکت های پذیرفته شده در بورس و فرابورس که به حساب سرمایه منتقل می گردد استفاده نماید و سرمایه خود را از مبلغ ۱۴۳.۲۵۰.۰۰۰ میلیون ریال به مبلغ ۲۰۰.۹۰۰.۰۰۰ میلیون ریال افزایش دهد.

#### مبلغ افزایش سرمایه پیشنهادی و محل تأمین آن

با توجه به برنامه ارائه شده، شرکت پتروشیمی بوعلی سینا (سهامی عام) در نظر دارد سرمایه خود را از مبلغ ۱۴۳.۲۵۰.۰۰۰ میلیون ریال به مبلغ ۲۰۰.۹۰۰.۰۰۰ میلیون ریال (مبلغ ۵.۷۴۰.۰۰۰ میلیون ریال معادل ۴۰ درصد سرمایه فعلی)، از محل سود انباشته و طی یک مرحله در سال مالی ۱۴۰۴ افزایش دهد.

#### سرمایه گذاری مورد نیاز و منابع تأمین آن

مبلغ کل سرمایه گذاری مورد نیاز مبلغ ۵.۷۴۰.۰۰۰ میلیون ریال و منابع تأمین آن به شرح جدول زیر می باشد:

شرح	مبلغ (میلیون ریال)
سود انباشته	۵.۷۴۰.۰۰۰
جمع منابع	۵.۷۴۰.۰۰۰
اصلاح ساختار مالی	۵.۷۴۰.۰۰۰
جمع مصارف	۵.۷۴۰.۰۰۰

در صورت عدم انجام افزایش سرمایه، چنانچه شرکت اقدام به تقسیم سود انباشته باقی مانده میان سهامداران نماید و مطالبات سهامداران نیز پرداخت گردد، شرکت با کمبود منابع نقدی مواجه خواهد شد. در چنین شرایطی، به منظور تأمین نقدینگی، ناگزیر به اخذ تسهیلات از سیستم بانکی



# «زشریف» پیشرو ارزش آفرین

## شرکت کشت و صنعت شریف آباد؛ دارای زنجیره کامل ارزش در صنعت کشاورزی

### از رشد تولید و افزایش ۴۶ درصدی درآمدهای عملیاتی تا رشد ۱۰۷ درصدی سود خالص



تربتیکاله، جو، قصیل جو و محصولات باغی مانند گردو و بادام به صورت دوره ای در اراضی این شرکت تولید می شود.

به گفته وی، از بهمن ماه سال ۱۳۹۰ کارخانه فرآوری لبنی رابنا به مجموعه کشت و صنعت شریف آباد افزوده شد که این کارخانه با فعالیت در حوزه تولید محصولات لبنیات و ارائه محصولاتی با کیفیت مانند انواع پنیر، دوغ، روغن حیوانی، انواع ماست و دوغ در بسته بندی متنوع و ارزان مختلف موفق به کسب سهم بازار فروش خیلی خوبی در میهن عزیزمان شده است.

مدیرعامل صاحبنام مجموعه که دومین سال حضورش در مجموعه شرکت کشت و صنعت شریف آباد توام با کسب افتخارات و توفیقات متعدد در حوزه های تولید - مالی و ایجاد زیرساخت های لازم بانی جهش در عملکرد «زشریف» بوده است در ادامه با تبیین اینکه سال مالی مورد گزارش یکی از سخت ترین سال های حیات مجموعه بوده است که توام با چالش های متعددی همراه بوده است از وقوع جنگ تحمیلی دوم، تداوم تحریم های بین المللی وقوع بیماری های آیدمی حیوانی، ناترازی های انرژی، کاهش قدرت خرید مردم و... به عنوان مهم ترین معضلات حاکم بر صنعت کشاورزی و دامپروری نام برد.

دکتر علی داد بوستانی همچون پیرامون عملکرد تولید و فروش شرکت نیز خاطرنشان کرد: شیر خام ۶۱،۹۵۹ تن تولید و ۶۰،۴۰۴ تن فروش داشته است و گوساله نر ۲،۵۱۴ راس تولید و ۲،۲۵۸ راس تعداد فروش آن بوده است و محصولات زراعی - باغی با مقدار تولید ۱۰،۷۳۳ تن و ۸۶۶ تن مقدار فروش و محصولات لبنی ۲۲۷ تن مقدار تولید و ۱۴۳ تن مقدار فروش اهم عملکرد و تولیدی و فروش مجموعه بوده است.

مدیرعامل شرکت همچنین در بخش های دیگری از گزارش جامع خود با ارائه توضیحات مبسوط، تصویری روشن از چرخش استراتژیک این مجموعه به سمت «صنعتی سازی تولید» و «مدیریت هزینه ها» را به سمع و نظر سهامداران رساند.

دکتر بوستانی ضمن تصریح اینکه رشد بیش از ۴۶ درصدی درآمد عملیاتی و ارتقای بیش از دو برابری سود خالص بخوبی شاهدی بر عملکرد صعودی و جهش قابل توجه آیتام های مالی مجموعه می باشد تاکید کرد: بهبود حاشیه سود عملیاتی از ۱۵ درصد

در سال ۱۴۰۳ به ۲۲ درصد در سال ۱۴۰۴ که این بهبود ۷ واحد درصدی، ناشی از دو عامل حیاتی اصلاح و مدیریت هوشمندانه هزینه های تولید و بهره گیری از سیاست های بهینه فروش شیر خام می باشد گویای آن است که شرکت توانسته از تله تورم هزینه های تولید عبور کرده و قدرت قیمت گذاری خود را تقویت کند.

به گفته وی؛ استراتژی توسعه ظرفیتها (رفع گلوگاه های تولید) و برنامه های عملیاتی ارائه شده نیز بخوبی نشان می دهد که تمرکز اصلی مدیریت بر «حذف گلوگاهها» و «مقیاس پذیری» است. دکتر داد بوستانی همچنین اظهار داشت که یکی از اهداف کمی مهم، افزایش رکورد تولید شیر به ۴۵ کیلوگرم در روز برای هر راس و دستیابی به تولید روزانه ۲۰۰ تن شیر است که این هدف با رفع تراکم ۴۷۰۰ راس دام در سالن های ۳۰۱ و ۵ عملیاتی خواهد شد.

سکندار «زشریف» در فرازی دیگر از گزارش خود با اعلام اینکه اقداماتی نظیر «تکمیل

و تجهیز کارخانه خوراک سازی (بخش های آسیاب و بوجاری)» و «توسعه ماک خانه متناسب با زایش گله»، نشان می دهد شرکت در حال حرکت به سمت خودکفایی در تأمین نهاده و کاهش وابستگی به پیمانکاران بیرونی است اضافه کرد: در راستای بهره بردن از هوشمند سازی فرآیندها و نوسازی در مجموعه مفتخریم اعلام داریم که در گذار به کشاورزی دقیق در بخش اقدامات، ردیابی تکنولوژی و کشاورزی مدرن به وضوح دیده می شود.

مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده صاحبان سهام شرکت کشت و صنعت شریف آباد روز شنبه مورخ ۱۴۰۳/۰۳/۰۹ در محل هتل آتنا برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۷۳،۲۱ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابر و بازرسان قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای محمد نوین بود، که آقایان هوشنگ محمدی و حسین جعفری در مقام نظار اول و دوم و آقای احمد اکبری 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 ۱۴۰۳/۰۳/۰۹ و پس از استماع گزارش حسابر و بازرسان قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورت های مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۱،۸۴۰ 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 کشاورزی کوثر	علی چیدری	رئیس هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی	میر مرتضی موسوی باروق	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
ره نگار خاورمیانه پارس		عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
پیوند تجارت آتیه ایرانیان	علی داد بوستانی	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
مادر تخصصی مالی و سرمایه گذاری سینا	حسن سبحانی	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی

دکتر علی داد بوستانی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «زشریف» افزود: شرکت کشت و صنعت شریف آباد جزء واحدهای تجاری، تولیدی و اقتصادی معتبر است که در سال ۱۳۵۵ فعالیت خود را با نام اولیه کشت و صنعت و عمران شریف آباد (با مسئولیت محدود) با ظرفیت ۱۰۰۰ راس گاو شیری آغاز کرد و در تاریخ ۱۳۶۳/۰۷/۱۱ از مسئولیت محدود به شرکت سهامی خاص، در تاریخ ۱۳۸۳/۰۶/۲۲ به شرکت سهامی عام و سپس در تاریخ ۱۳۹۱/۰۵/۲۲ به شرکت سهامی خاص و در نهایت در تاریخ ۱۳۹۷/۰۶/۱۸ به شرکت سهامی عام تغییر نوع داد.

مدیرعامل شرکت ضمن تبیین اینکه فعالیت اصلی شرکت کشت و صنعت شریف آباد دامپروری، کشاورزی و تولید محصولات فرآوری لبنیات می باشد و این مجموعه در زمینی به مساحت ۹۰۰ هکتار به حوزه دامپروری و زراعت متمرکز شده است اضافه کرد: در سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ماه ۱۴۰۴ درآمد حاصل از فروش مبلغ ۱۵،۸۳۹،۲۰۷ میلیون ریال و سهم از درآمد فروش ۱۰۰ درصد میباشد که بالغ بر ۹۸ درصد درآمد فروش شرکت از محل دامپروری و یک درصد از محل محصولات زراعی و یک درصد از فروش محصولات لبنی حاصل شده است.

مدیر برجسته صنعت کشاورزی و دامپروری کشورمان در ادامه با اعلام اینکه بخش دامپروری مجموعه دارای ۸ واحد مجزا و بیش از ۸۷۰۰ راس دام اصیل هلستاین ۳۵۰۰ راس دام مولد با تولید روزانه ۱۳۵ تن در روز و سالانه بیش از ۵۰ هزار تن شیر، تولید ۳۰۰۰ راس گوساله نر پرواری، ۶۰۰ راس تلیسه آبستن و حدود ۱۰۰۰ راس تولید گوشت در حال فعالیت است که شیر تولیدی بخش دامپروری

از بالاترین کیفیت و استاندارد برخوردار است اضافه کرد: بخش کشاورزی نیز با دارا بودن ۸۵۰ هکتار از اراضی قابل کشت که با استفاده از سیستم آبیاری بارانی لینبیر، سنتر پیوت، کلاسیک ثابت و آبیاری نواری (تیپ) بعنوان یک بخش مستقل فعالیت می کند و نیازهای بخش دامپروری را به دوره های زمانی مختلف از جمله ذرت علوفه ای و یونجه تأمین می کند. دکتر علی داد بوستانی همچنین اظهار داشت که انواع دیگری از محصولات زراعی نیز شامل گندم، کلزا،



دکتر علی داد بوستانی با اشاره به اینکه شرکت کشت و صنعت شریف آباد با نزدیک به نیم قرن فعالیت درخشان در صنایع دامپروری و کشاورزی و داشتن زنجیره کامل ارزش نقش مهمی در خودکفایی کشور، تأمین مواد غذایی اصلی هموطنان شریفمان ایفا کرده است، اظهار داشت: این شرکت با برخورداری از بخش دامپروری شامل ۸ واحد مجزا، توانایی تولید سالانه ۵۰ هزار تن شیر و همچنین تأمین بخش قابل توجهی از گوشت مورد نیاز کشور را دارد. همچنین در اختیار داشتن بیش از ۸۵۰ هکتار اراضی قابل کشت مقداری قابل توجه از نیاز غذایی کشور را تأمین میکند.

وی افزود: در سال مالی مورد گزارش، شرکت موفق به تولید ۶۱،۹۵۹ تن شیر و فروش ۶۰،۴۰۴ تن شیر شد که این میزان تولید از ظرفیت اسمی فراتر رفته است و همچنین با تولید بیش از ۱۰،۷۳۳ تن محصولات زراعی و فروش ۸۶۶ تن از این محصولات، در کنار فروش ۲،۵۱۴ راس گوساله نر و فروش ۲،۲۵۸ راس از آن ها موفق به ثبت رکوردهای مطلوب در حوزه تولید و فروش گردید.

مدیرعامل مدیر شرکت که بیش از سه دهه فعالیت برجسته مدیریتی در صنعت کشاورزی - دامپروری و مواد غذایی کشورمان دارد ضمن تصریح اینکه با ارتقای بهره وری، مدیریت هزینه های تولید و اتخاذ تدابیر خلاقانه منجر به رشد ۴۶ درصدی درآمدهای عملیاتی شرکت گردیده است افزود: تحقق سود خالص ۴۴۷،۸۲۰ میلیون ریالی که رشد ۱۰۷ درصدی سود خالص را نسبت به سال گذشته داشته است با تکیه بر کاهش هزینه ها، نوسازی و مدرن سازی تجهیزات در شرایط تورمی اقتصاد کشور حاصل گردیده که این موارد توانست حاشیه سود مجموعه را بطور معناری بهبود بخشد.

به گفته وی؛ موفقیت شرکت در دستیابی به اهدافی همچون فروش سالانه ۶۰۰ راس تلیسه آبستن و تأمین ۸۰۰ تن گوشت قرمز در کنار حفظ و ارتقای بهره وری بخش زراعی از دیگر توفیقات «زشریف» در سال مالی مورد گزارش بوده است.



اهداف برشمرده و از توسعه ظرفیت‌های تولیدی و بهبود شاخص‌های کلیدی عملکرد، رصد مداوم و مستمر شرایط تولید و واکنشگری به موقع و درست، مولدسازی دارایی‌های کم‌بازده و راکده، استفاده از فناوری‌های جدید و نفوذ دانش در فرایندهای تولید (مانند هوشمندسازی و...)، تمرکز بر ارتقای بهره‌وری منابع و مدیریت هزینه‌ها به عنوان رتوس برنامه‌های آتی نام برد.

#### نکات مهم مطرح شده

- در حال حاضر، شرکت مالک بالغ بر ۹ هزار گاو شیرده است. این شرکت در بخش‌های کشاورزی دامپروری و لبنی فعال است.

- بیشتر تولید شرکت به صورت عمده است. ما پخش موثری نداریم و بیشتر سفارشات ما مربوط به شرکت‌های دولتی و خصوصی است.

- سود خالص شرکت در سال ۱۴۰۴ حدود ۴۴۴ میلیارد تومان بوده که رشد ۱۰۷ درصدی داشته. سود عملیاتی نیز رشد ۱۰۷ درصدی را تجربه کرده است.

- با تلاش‌های صورت گرفته، گله شرکت به بیماری تب برقی مبتلا نشد، از چالش تغییرات اقلیمی با موفقیت عبور کردیم، از وقف تولید جلوگیری کردیم و بر سایر مسائل نیز غلبه نمودیم.

- برای حل مشکل علوفه، در کرمانشاه ۳۰ هزار تن علوفه با کیفیت ذخیره کردیم، همچنین علوفه مقاوم را جایگزین کردیم سایر برنامه‌های برای مدیریت معضل نیز در حال انجام است.

- اقدامات اولیه برای انتقال مالکیت ملک خیابان زنجان به شرکت و اخذ سند تک برگ در حال انجام است.

- برنامه انرژی خورشیدی از برنامه‌های شرکت است همچنین کود مایع توسط شرکت بیوگاز به انرژی تبدیل می‌شود.

- طرح‌های زیربنایی در حال تکمیل هستند اما فعلاً برنامه افزایش سرمایه نداریم.

**بخش یک کلیپ تشکیل در معرفی توانمندی‌های شرکت مادر تخصصی سینا و شرکت کشت و صنعت شریف آباد که به سم و نظر سهامداران رسید، حضور مدیران ارشد بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی هلدینگ‌های کشاورزی کوثر، شرکت رهن نگار خاورمیانه و**

**جمعی از برترین کارشناسان صنعت کشاورزی - دامداری و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده «شریف» و تیم مدیریت و مدیر آن را نشان می‌داد، اعلام تداوم تولید در شرایط**

**جنگی و بروز بیماری‌های آیدمی دامی، اعلام تولید ۱۵۰۰ تن گندم و کلزا در سال، داشتن باغات متنوع و برنامه‌ریزی برای بهبود باردهی با توجه به مطالعات انجام شده، اعلام اشتغال ۲۸۲ نفر به صورت مستقیم، داشتن ۹ هزار راس گاو هولشتاین شیرده، تولید ۵۰ هزار تن**

**شیر در سال و داشتن برند معتبر رابنا در صنعت دامپروری و مواد غذایی، اعلام رشد ۳۵ درصدی قیمت سهام شرکت طی سال مالی گذشته، اهتمام جدی به بهره بردن از مقوله**

**هوش مصنوعی برای مراقبت مدرن از حیوانات، تایید حساسیتهای شفاف و کلین مهندس حسن سبحانی «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرسان 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 مدیر عامل که حاکی از استمرار داشتن یک روند رو به رشد در مجموعه طی سال مالی مورد گزارش علیرغم تمام معضلات و چالش‌ها بوده است،**

**پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، انتخاب موسسه حسابرسان مفید راهبر به عنوان حسابرسان اصلی و علی‌البدل برای**

**سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه سرکار خانم رضائیان «مدیریت فرهیخته روابط عمومی» با اصحاب رسانه و خبرنگاران، برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته**

**کلیه ارکان شرکت از ذینفعان از نکات خواندنی این مجمع بود.**

#### برنامه‌های عملیاتی

- تکمیل پروژه‌های مرتبط با بهبود تولید

- افزایش ظرفیت فری استال گاو شیری در سالنهای ۳۱ و ۵ رف تراکم ۴۷۰۰ راس دام مولد موجود سالنهای شیری، افزایش رکورد تولید شیر تا ۴۵ کیلوگرم در روز و تحقق تولید حدود ۲۰۰ تن شیر روزانه

- توسعه ماک خانه متناسب با آرایش گله

- تکمیل عملیات عمرانی طبقه فوقانی شیردوشی ۱۶۰ واحدی

- بهسازی و نوسازی بهاربندهای سایت قدیم

- تکمیل و تجهیز کارخانه خوراک سازی واحد آسیاب و بوجاری

**ادامه تکمیل پروژه‌های مرتبط با بهبود تولید**

- تکمیل تجهیز و بهسازی تجهیزات و ماشین آلات - خطوط تولید زراعی شامل: سمپاش تراکتوری و

پهپاد خودکار سم پاش

- جیزل مرکب و دیسک آفست

- نوسازی و بهسازی تجهیزات سیستم آبیاری

- تامین و تجهیز سیستم‌های تولید برق

- تامین و تجهیز ماشین آلات بزرگ دستگاه کمباینات

بنا به اعلام نائب رئیس هیئت مدیره «شریف» همچنین نصب سیستم «همپاش هوشمند در سان شیردوشی» و «بهرورز رسانی سیستم‌های کنترلی»، نشان از حرکت به سمت کاهش خطای انسانی و بهبود سلامت دام دارد که با توجه به «بررسی استفاده از پساب تصفیه‌خانه محمدیه» در کنار پروژه‌های قرنطینه بهداشتی، نشان دهنده آن می‌باشد که شرکت کشت و صنعت شریف آباد استانداردهای ESG (محیط زیست، جامعه و حاکمیت شرکتی) را در مسیر رشد خود لحاظ کرده است.

**سکاندار شایسته «شریف» در مورد میزان فروش و درآمد حاصل از فروش و سودآوری نیز اظهار داشت که در سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ماه ۱۴۰۴ درآمد حاصل از فروش مبلغ**

**۱۵،۸۳۹،۳۰۷ میلیون ریال و سهم از درآمد فروش ۱۰۰ درصد بوده است که بالغ بر ۹۸ درصد در آمد فروش شرکت از محل دامپروری و یک درصد از محل محصولات زراعی و یک درصد از**

**فروش محصولات لبنی حاصل شده است.**

به گفته وی، سود خالص سال ۱۴۰۴ نسبت به سال ۱۴۰۳ رشد ۱۰۷ درصدی را نشان می‌دهد که عمده علت افزایش شیب سود عملیاتی و سود خالص نسبت به سال قبل ناشی از افزایش تولید و مبلغ فروش بوده

است در حالی که هزینه‌های تولید نسبت به سال قبل افزایش ۳۹ درصدی داشته است.

مهمترین سیاست‌های شرکت در حوزه عملکرد اجتماعی فعالیت‌های زیست محیطی برشمرده و از استفاده از سنسور دما و رطوبت (THI) جهت کنترل دما و تنظیم آن مناسب فعالیت سیستم‌های خنک کننده سالن‌ها، رعایت اصول کشاورزی پایدار و استفاده کنترل شده و دقیق از نهادهای شیمیایی نظیر سموم و

آفت کش‌ها و اصلاح‌الگوی کشت، استفاده سیستم هوشمند همپاش جهت خنک سازی و کاهش آب مصرفی به عنوان دیگر رویکردهای اتخاذ شده در این بخش نام برد.

مدیرعامل توانمند و رزومه دار مجموعه که در سنگر های خدمت پیشین در صنعت کشاورزی و دامپروری نقش یک مدیر خوشفکر و خوشنام را تجلی بخشیده است همچنین مشارکت در

اشتغال زایی مناطق حوزه استقرار واحدهای تولیدی و دفتر مرکزی و بهبود معیشت بخشی از

خانوارهای مقیم آن حوزه و حضور مستمر در ایستگاه‌های صلواتی و خدمات اجتماعی و اعیاد،

استقرار سیستم HSE به طور دائم در شرکت جهت رسیدگی به وضعیت سلامت و بهداشت کارکنان و نظارت بر رعایت و تحقق کامل اصول ایمنی ساختمان، تجهیزات و فعالیت‌های

اجرایی، توانمندسازی کارکنان فعلی و آموزش و بازآموزی حوزه‌های تخصصی و عمومی و

نفوذ دانش در تمامی بخش‌های تولیدی جهت افزایش بهره‌وری، تولید شیر با رعایت موازین

بهداشتی و کیفی از جمله اقدامات پیشگیرانه و نظارتی بر وضعیت بار میکروبی، سلول‌های

سوماتیک، آنالیز کیفی شیر خام در آزمایشگاه شرکت، عدم دوشش شیر دامهای تحت درمان

آنتی بیوتیک و بیمار در سالن شیردوشی اصلی شرکت انجام واکسیناسیون دقیق و آزمون

بیماری‌های مشترک بین انسان و دام، هبه یک قطعه زمین به مسجد جامع شهر شریف

آباد (در راستای مصوبه مجمع سال ۱۴۰۳) را اصلی‌ترین توفیقات مجموعه در بخش ایفای

مسئولیت اجتماعی در سال مالی منتهی به پایان آذر ماه ۱۴۰۴ اعلام کرد.

دکتر داد بوستانی در قسمت دیگری از گزارش جامع خود از روند صعودی در تولید شیر روزانه، برداشت

محصولات، رشد دام خبر داد و احداث ۴۰۰ جایگاه انفرادی گوساله شیرخوار و به روز رسانی آزمایشگاه

کنترل کیفی، اصلاح سر آخورها و آخورها و بخوری سالن‌های پرورشی، نصب سیستم همپاش هوشمند

در سالن شیردوشی، تغییر آرایش کاشت علوفه‌ها و کشت گیاهان مخلوط علوفه‌ای، اصلاح و مرمت

مسیرهای عبور و انتقال دام و کنفیوش (مت گذاری شیردوشی، تجهیز و به روز رسانی ماشین آلات

دامپروری جهت افزایش بهره‌وری و تولید و نوسازی تالیسیات و ماشین آلات کارخانه خوراک دام (آسیاب،

بوجاری، مخزن ۳۰ تنی و...) را هم اقدامات انجام شده با حمایت تمام قد سهامداران عمده، همدلی هیئت

مدیره و همکاری پرسنل خدوم در پیادسازی سیاست‌ها و راهبردهای مدیریت ارشد مجموعه اعلام کرد.

وی همچنین از تکمیل پروژه ۴۰۰ راسی جایگاه انفرادی گوساله جهت افزایش ظرفیت گوساله

دانی به رس و اتوماسیون خوراک دام به عنوان دیگر توفیقات شرکت کشت و صنعت

شریف آباد نام برد و از کنترل بیماری‌های تب برقی و مدیریت شرایط جنگی برنامه‌ریزی

دقیق در مقوله آزادسازی قیمت نهاده «حذف ارز ترجیحی» و راهبرد داشتن برای تغییرات

اقلیمی که باعث افزایش تاب آوری شرکت در شرایط بحران گردید و باعث استمرار جریان

تولید و جلوگیری از وقفه در تولید گردید به عنوان نتایج درخشان سیاست گذاری‌ها خبر داد.

سکاندار «شریف» در بخش پایانی گزارش خود از تولید ۲۰۰ تن شیر در روز، فروش سالیانه ۶۰۰ راس

تلیسه آبستن، تامین ۸۰۰ تن گوشت قرمز از فروش گاو حذفی، تامین ۲۵۰ راس گوساله نر پای پرور،

افزایش بهره‌وری تولید محصولات زراعی اهم اهداف استراتژیک مبتنی بر چشم‌انداز و استراتژی‌های تحقق



## از رکورد شکنی در فروش تا رشد ۶۴ درصدی سود خالص ساروج بوشهر نگین صنعت سیمان؛ روایت ماندگاری با سنگراول تولیدی کشور



مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده صاحبان سهام شرکت بین المللی ساروج بوشهر مورخ ۱۴۰۵/۰۳/۱۱ در محل سالن همایش شرکت سرمایه گذاری توسعه ملی برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۸۰۹۸ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیئت 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 نظار 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 فعالیت‌های صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰ و پس از استماع گزارش حسابرس و بازرس قانونی، مجمع تشیستان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۸.۱۲۰ 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 غدیر	مهدی آقابگی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
توسعه سرمایه و صنعت غدیر	محمد حق شناس محمد	نایب رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
گروه صنایع سیمان کرمان	ماشاله کامکار	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سیمان زاندران	محسن شیخ محمدی	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سرمایه گذاری و توسعه صنایع سیمان	سام بیرانوند	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی

دکتر سام بیرانوند در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «ساروج» افزود: شرکت بین المللی ساروج بوشهر (سیمان کنگان) با تکیه بر ویژگی‌هایی منحصر بفرد و اغلب انحصاری، در منطقهای استراتژیک تأسیس شد و با تکیه بر این مزیت‌ها در مدت نسبتاً کوتاهی توانست موقعیت ممتاز خود را در میان انبوه رقبای ایرانی خود تثبیت نماید که گواه این مدعا کسب عنوان صادرکننده نمونه طی سال‌های متوالی اخیر است. به گفته وی؛ برخی از مهم ترین مزایای رقابتی این شرکت عبارتند از: تملک دو اسکله اختصاصی و امکان بهره برداری از اسکله مجاور کارخانه برای بارگیری انواع محصولات، سرعت بارگیری بالا ناشی از وجود نوار نقاله و Ship Loader، قابلیت بارگیری سیمان فله، پاکتی و Jumbo bag، دسترسی مستقیم به آبهای آزاد، کیفیت بالای محصولات مستند به گواهی نامهای بین المللی، استقرار سیستمهای مختلف مدیریتی در شرکت مستند به تأییدیه‌های رسمی، بهره‌گیری از تکنولوژی روز و ماشین آلات آلمانی در فرآیند تولید و بارگیری، دسترسی به مواد اولیه مرغوب و نزدیک به محل کارخانه از معادن تحت مالکیت شرکت. مدیرعامل رزومه دار و درجه یک شرکت ضمن تبیین اینکه با توجه به مأموریت تعریف شده برای این شرکت که «تأمین انواع سیمان و کلبینگر با تمرکز بر بازارهای صادراتی و سپس تأمین نیاز بازار محلی» می‌باشد اضافه کرد: توسعه پایدار بازارهای صادراتی در دستور کار جدی عملکرد شرکت قرار دارد و بر این اساس حضور پر اقتدار در رویدادهای تجاری بازارهای هدف و تعریف الگوهای کارآمد با طرف‌های تجاری خارجی و داخلی در این راستا از اهمیت ویژه‌ای برخوردار می‌باشد.

وی تأکید کرد: همچنین ارتقاء توان رقابت پذیری شرکت با تکیه بر برنامه استراتژیک مدون را از مهمترین ابزارهای حفظ و ارتقاء سهم در بازارهای هدف می‌دانیم و مانند گذشته در اجرای اثربخش این

برنامه‌ها کوشامی باشد. دکتر سام بیرانوند در فرازی دیگر از گزارش جامع خود با تصریح اینکه به اعتقاد هیئت مدیره، حفظ و ارتقاء جایگاه کنونی شرکت بین المللی ساروج بوشهر به عنوان بزرگترین صادر کننده کلبینگر کشور و منطقه عبارتند از: پایش و کنترل قیمت تمام شده از طریق کاهش هزینه‌های تولید، سربار و افزایش بهره‌وری، ادامه توسعه بازارهای صادراتی، توسعه فرآیند تأمین محصول و تقویت زیرساخت‌های لازم جهت تولید مستمر و با کیفیت جهت تثبیت حضور در بازارهای ایجاد شده عوامل اصلی در موفقیت شرکت می‌باشد اضافه کرد: بر این اساس شرکت به منظور حفظ برتری در رقابت، ضمن اجرای طرح‌های مختلف جهت استفاده بهینه از منابع و امکانات موجود، اقدام به تدوین برنامه‌های مناسب در جهت ارتقاء بازدهی، کاهش مستمر بهای تمام شده، تقویت کنترل‌های داخلی، اصلاح ساختار و مهندسی مجدد فرآیندهای واحد فروش، مالی و اقتصادی صادرات نموده است.

عضو شاخص هیئت مدیره شرکت در ادامه گزارش خود اظهار داشت که در سال مالی مورد گزارش کاهش ۳۰ درصدی استفاده از مواد اولیه، کاهش ۴۰ درصدی استفاده از مواد ناریه و کاهش ۲۷ درصدی هزینه‌های حمل و نقل باعث شد که در کنار تعمیرات و اورهال سالانه یک سال مالی درخشان را در بهینه سازی، ارتقاء و به بهره‌وری رقم بزیم که این تصمیم با حمایت سهامداران عمده، همدلی هیئت مدیره و مجاهدت پرسنل در پیاده‌سازی رؤس برنامه‌های مدیریت ارشد به نتیجه رسید.

به گفته وی، پایداری تولید در سالی که متاثر از چالش‌های متعددی از جمله ناترازی‌های انرژی، تداوم تحریم‌های بین‌المللی، وقوع جنگ تحمیلی و مشکلات تأمین قطعات و فروش خارجی بود حاصل شد که عملکردی درخشان بوده است.

دکتر سام بیرانوند همچنین طرح طبقه بندی مشاغل، بهره بردن از نیروهای بومی، جانشین پروری، شایسته سالاری، اعتماد به توان فنی متخصصان داخلی و جوانان متخصص در بخش‌های تعمیرات - آزمایشگاه - فنی و... را شهادی به باور مدیریت مجموعه به توان منابع انسانی بومی به عنوان بارزترین دارایی سازمان مطرح نمود.

مدیرعامل مبر شرکت پیرامون عملکرد تولیدی و فروش شرکت اعلام کرد که در سال مالی منتهی به پایان آذر ماه با تولید ۴۰۶.۷۷۲ تن سیمان خاکستری، تولید ۱۶۵۰.۹۳۴ تن کلبینگر خاکستری، فروش ۲۳۴.۱۷۶ تن سیمان فله داخلی، فروش ۱۷۹۰.۰۰۷ سیمان کیسه داخلی با مجموع فروش سیمان ۴۱۳.۱۸۳ تن و با مجموع فروش کلبینگر صادراتی ۱.۳۷۵.۷۲۳ تن و در نهایت مجموع کل فروش ۱.۷۸۸.۹۰۶ موفق شدیم که علیرغم تمام چالش‌ها و معضلات عملکردی درخشان را در تولید و فروش برای مجموعه رقم بزیم.

عضو شاخص هیئت مدیره پیرامون عملکرد مالی شرکت نیز تأکید کرد که افزایش ۵۲ درصد سود عملیاتی و ۶۴ درصد سود خالص بسیار قابل توجه می‌باشد.

به گفته وی؛ با عنایت به اینکه عمده فعالیت شرکت تولید و صادرات کلبینگر می‌باشد، در سال مالی مورد گزارش نیز «ساروج» با کسب رتبه اول در بین شرکت‌های صادر کننده کلبینگر بیش از ۲۰ درصد از کل این بازار را به خود اختصاص داده است. سکندار «ساروج» در قسمت دیگری از گزارش جامع خود تصریح کرد که خرید برق از طریق قرارداد دوجانبه با شرکت تولید نیروگاهی آذرخش (گروه سنا) در جهت کاهش بهای مصرف برق،



دکتر سام بیرانوند ضمن تصریح اینکه شرکت ساروج بوشهر با بیش از دو دهه سابقه درخشان در صنعت سیمان کشور و ظرفیت تولید ۶۰۰۰ تن کلبینگر در روز با داشتن سهم بازار داخلی مناسب و سهم ۵۰ درصدی از صادرات کلبینگر در مرزهای جنوبی و سهم ۲۴ درصدی از سهم کل کلبینگر صادراتی کشور یک مجموعه ارزش آفرین، اشتغال زا و آرزو برای ایران عزیزمان می‌باشد اضافه کرد: با پایداری تولید، بهینه سازی فرآیندها، کاهش مصرف انرژی، تعمیر آسیاب سیمان پس از ۱۰ سال و اجرای تعمیرات اساسی سالیانه توانستیم با تولید افزون بر یک میلیون و ۶۵۰ هزار تن کلبینگر و تولید افزون بر ۷۰۰ هزار تن سیمان به عنوان صادر کننده نمونه کشوری، فصلی درخشان در عملکرد سالانه در «ساروج» را ثبت کنیم.

به گفته وی، پایداری تولید در سالی که چالش‌های متعددی از جمله ناترازی‌های انرژی، تداوم تحریم‌های بین‌المللی، وقوع دو جنگ تحمیلی، مشکلات تأمین قطعات و فروش خارجی را داشتیم حاصل شد که عملکردی فوق العاده بوده است.

مدیر رزومه دار و صاحبنام صنعت کانی کشورمان همچنین تأکید کرد تحویل بیش از ۸۰ درصد محصولات شرکت در سال مالی مورد گزارش به کشورهای هند، سریلانکا، بنگلادش، سوریه و دیگر کشورهای هدف صادراتی که توانست رکورد فروش و سودآوری ساروج بوشهر را بشکند، از دستاوردهای موفق این مجموعه در بسط فروش خارج به کشورهای متعدد می‌باشد.

مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره شرکت ساروج بوشهر همچنین پیرامون عملکرد مالی شرکت نیز خاطر نشان کرد افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۹۶۷۲.۴۴۱ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان آذرماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۳۱.۲۰۳۸۸۱ میلیون ریال در پایان آذر ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۸.۴۶۵.۲۹۰ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۱۲.۸۸۳.۲۶۵ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۱۳.۳۲۸۶۵۹ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش‌ها عملکردی موفق در فروش و سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.



**مرو کلی بر جایگاه شرکت در صنعت و وضعیت رقابتی آن در سال مالی مورد گزارش:**  
شرکت بین المللی ساروج پوشهر با توجه با دارا بودن موقعیت استراتژیک و اسکله اختصاصی با حدود ۱ درصد صادرات کلینکر در جهان دارای رتبه ارزنده ای در بین صادر کنندگان جهانی است. در سال مالی مورد گزارش سهم مقداری صادرات کلینکر سیمان کنگان از کل صادرات کلینکر ایران حدود ۲۰ درصد بوده است.

#### گزارش پایداری در اجرای دستور العمل حاکمیت شرکتی

##### بعد محیط زیست:

- خرید و تعویض کیسه های بگ هاوس و تجهیزات مرتبط کاهش آلاینده های
- اصلاح و تغییر قرارداد تنظیمات صنعتی و نگهداری فضای سبز به منظور کاهش آلاینده های و بهبود فضای سبز کارخانه
- پیش روی دورهای آلاینده های زیست محیطی بر اساس استانداردهای سازمان حفاظت محیط زیست
- تعریف پروژه کاهش گاز مصرفی کوره
- ایجاد و توسعه فضای سبز در راستای پوشش قوانین مصوب
- نظم و نظافت محیط کار (محوطه و خط تولید) در راستای بهبود منظر و چشم انداز

##### بعد مسئولیت اجتماعی:

- در راستای بودجه مصوب مجمع عمومی ۱۴۰۳ مبلغ ۱۳.۴۳۶ میلیون ریال هزینه مسئولیت اجتماعی انجام گردیده است که جزئیات آن در بخش مربوطه گزارش تفصیلی مدیریت قابل مشاهده می باشد و اقداماتی شامل حفظ و ارتقاء سلامت شغل کارکنان از طریق شناسایی خطرات و تهدیدها و کنترل آنها، پیش های مربوط به عوامل زیان آور محیط کار و کنترل آن و معاینات ادواری پرسنل نیز صورت پذیرفته است.

##### بعد اقتصادی:

- گزارش عملکرد اقتصادی در بخش حوزه مالی (نتایج عملکرد واقعی) قابل ملاحظه است. در این خصوص افزایش ۵۲ درصد سود عملیاتی و ۶۴ درصد سود خالص قابل ذکر می باشد. با عنایت به اینکه عمده فعالیت شرکت تولید و صادرات کلینکر می باشد، در سال مالی جاری نیز شرکت اول در بین شرکت های صادر کننده کلینکر بوده و بیش از ۲۰ درصد از کل این بازار را به خود اختصاص داده است. خرید برق از طریق قرارداد دوجانبه با شرکت تولید نیروگاهی آذرخش (گروه سنا) جهت کاهش بهای مصرف برق، فروش ارزهای حاصل از صادرات از طریق مرکز مبادله ارز و طلای انجام شده و با توجه به انعقاد قرارداد کارگزاری ارزی با بانکها، هزینه کارمزد و ریسک های احتمالی کاهش یافته است.

##### برنامه های واحد تولید در سال مالی ۱۴۰۵-۱۴۰۴

- تولید و تحویل سیمان و کلینکر بر اساس بودجه
- برنامه ریزی جهت تولید حداکثری در فصول گرم سال و در زمان محدودیت مصرف انرژی.
- برنامه ریزی جهت ذخیره مناسب ماژوت و تولید حداکثری در فصول سرد سال و زمان محدودیت مصرف گاز
- نصب بیگ بلاستر در قیف سیکلون (۱میل شوت خروجی مواد به سمت کوره)
- برنامه ریزی جهت انجام تعمیرات اساسی در زمان محدودیت مصرف برق.
- برنامه ریزی جهت کاهش توقفات ناخواسته مربوط به واحد تولید.

##### برنامه های آتی:

- ادامه روند اجرا و عملیاتی شدن پروژه استفاده گاز فلر به عنوان سوخت در کارخانه
- بررسی فنی و اقتصادی و امکان سنجی نصب ژنراتورهای درون گاز سوز جهت تولید برق برای استفاده در ایام ناترازی انرژی
- مدیریت موجودی انبار و خرید باقیمانده از اقلام حیاتی (حدود ۴۰ درصد باقیمانده) فنی و یدکی
- اجرای فاز دوم دوربین های مدار بسته
- تعمیرات اساسی و بازسازی اسکله و تجهیزات آن
- راه اندازی سیستم حفاظت کاتدی
- ساخت دلفینی آسیب دیده اسفند ۱۴۰۳ اسکله ۵۰ هزار تنی
- توسعه بازار صادراتی از مرزهای زمینی
- نصب و راه اندازی سیستم RFID اتصال به راهکارن سیستم جهت ثبت خودکار ورود مواد اولیه
- بررسی خرید ماشین آلات حمل مواد اولیه با توجه به سهم بالای هزینه حمل در بهای تمام شده تامین سنگ سیلیس و آهن
- اخذ تسهیلات ریالی برای تامین کسری سرمایه در گردش

فروش ارزهای حاصل از صادرات از طریق مرکز مبادله ارز و طلای انجام شده و با توجه به انعقاد قرارداد کارگزاری ارزی با بانکها از دیگر توفیقات شرکت در سال ۱۴۰۴ بوده است.  
سکاندار برجسته «ساروج» در ادامه گزارش جامع خود اظهار داشت حاکمیت شرکتی در شرکت بین المللی ساروج پوشهر (سهامی عام) فرآیندی در حال پیشرفت است که در حین محافظت از منافع سایر ذینفعان (از جمله بستانکاران، کارکنان، تامین کنندگان، مشتریان، دولت، رقبا و جامعه)، از طریق شفاف سازی نقش و مسئولیت های همه شرکت کنندگان در حوزه حاکمیت شرکتی (برای مثال هیئت مدیره، کمیته های تخصصی، مدیران، حسابرسان داخلی، حسابرسان مستقل، مشاوران، اعتبار دهندگان، قانونگذاران، سیاستگذاران، سرمایه گذاران و دیگر افراد) و نیز پاسخگو کردن آنان در انجام مسئولیت های خود می باشد و هدف عمده آن ارزش آفرینی برای سهامداران است.

به گفته وی؛ حاکمیت شرکتی در شرکت بین المللی ساروج پوشهر (سهامی عام) تنها بر اساس مقررات رسمی، رویه ها و دستور العمل های جامع نمی باشد بلکه هدف آن است که کارکنان از درون تغییر کنند و کمال شخصی به یک فرآیند مستمر و نظام مند تبدیل شوند، که نتیجه آن حاکمیت شرکتی پایدار است. مدیر طراز اول صنعت کشور مان در بخش دیگری از گزارش خود، به تبیین اهم اقدامات انجام شده در خصوص تکالیف انجام شده مجمع سال گذشته و اهم پیگیری پروژه های حقوقی مجموعه پرداخت.

**اعلام پیش بینی تولید ۱۷۰۲۲۵ تن کلینکر و تولید ۴۵۱۵۱۷ تن سیمان در سال ۱۴۰۵**  
دیگر از گزارش جامع مدیر عامل مجموعه بود.

دکتر سام بیراوند در قسمت پایانی گزارش خود بررسی فنی و اقتصادی و امکان سنجی نصب ژنراتورهای درون گاز سوز جهت تولید برق برای استفاده در ایام ناترازی انرژی، مدیریت موجودی انبار و خرید باقیمانده از اقلام حیاتی فنی و یدکی (حدود ۴۰ درصد باقیمانده)، تعمیرات اساسی و بازسازی اسکله و تجهیزات آن، ساخت دلفینی آسیب دیده اسفند ۱۴۰۳ اسکله ۵۰ هزار تنی، توسعه بازار صادراتی از مرزهای زمینی، اجرای فاز دوم دوربین های مدار بسته و راه اندازی سیستم حفاظت کاتدی را اهم برنامه های آتی شرکت برای سال مالی آتی برشمرد.

حضور مدیران ارشد بانک ملی - گروه توسعه ملی - هلدینگ سیدکو - توسعه صنایع غیر و جمعی از برترین کارشناسان صنعت سیمان و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه بی بدیل شرکت ساروج پوشهر و کادر مدیریتی کار بلد آن را نشان می داد، خیر مقدم جناب ریعی «مدیر روابط عمومی» به حضار و اعلام رسمیت جلسه، بخش یک کلیپ زیبا در معرفی «ساروج پوشهر» و اهم دستاوردهای شرکت سال مالی مورد گزارش، لطف و بزرگواری اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، گزارش جامع سکاندار شرکت پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش، اعلام اشتغال ۴۱۷ نفر در گروه، تاکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سود آوری شرکت، رشد ۵۹ درصدی فروش و افزایش ۵۴ درصدی سود، ارتقای ۳ درصدی سود عملیاتی همراه با رشد ۶۴ درصدی سود خالص، رشد ۶۵ درصدی فروش کلینکر صادرات، اعلام رشد تنها ۲ درصدی هزینه های تعمیر و نگهداری قطعات و لوازم مصرفی با توجه به تورم موجود در کشورمان که یک آمار بسیار قابل توجه می باشد، اقیای کامل تعهدات ارزی، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی توسط مدیر عامل و مرد شماره یک مالی شرکت، تایید حسابهای شفاف و کلین سلمان رضایی فرد «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 مدیر عامل 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، پاسخگویی صادقانه مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، همکاری صمیمانه مدیریت فر هیخته روابط عمومی و کارشناسان دلسوز شرکت با اصحاب رسانه جهت پوشش خبری، برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان، انتخاب سازمان حسابرسی به عنوان حسابرس و بازرس قانونی شرکت برای سال مالی آتی، انتخاب روزنامه اطلاعات جهت درج اطلاعیه های رسمی شرکت، اختصاص مبلغ ۲ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان جهت ایفای مسئولیت اجتماعی و برگزاری مجمع فوق العاده جهت اصلاح ماده ۱۳ اساسنامه شرکت که طبق این بند تاکید می گردد که حق تقدم افزایش سرمایه کمتر از ۳۰ روز نخواهد بود از نکات خواندنی این دو مجمع بود.



# برقله صادرات ایران یاسا تایر و رابر؛ در رشد تولید و فروش تا رکورد شکنی سود تاب آوری تولید و تدبیر مدیریتی در بحران



سال ۱۴۰۴ برای ایران یاسا تنها سال توسعه و پروژه نبود؛ سال آزمون تاب آوری نیز بود در شرایطی که کشور با جنگ ۱۲ روزه و سپس دوره ۴۰ روزه جنگ تحمیلی پس از بحران مواجه شد ایران یاسا توانست چرخه تولید را حفظ کند و از توقف های فرساینده عبور کند؛ رخدادی که در صنعت صرفاً یک ادامه کار نیست بلکه نشانه ای از مدیریت بحران آمادگی عملیاتی و تصمیم گیری بهنگام است. در این مقطع شرکت صرفاً به واکنشهای کوتاه مدت بسنده نکرد. حفظ نیروها و عدم تعدیل در ۴۰ روز پس از بحران، نشانه ای روشن از رویکردی مسئولانه و آینده نگرانه بوده؛ رویکردی که نشان داد سرمایه انسانی برای ایران یاسا یک هزینه قابل کاهش نیست بلکه یک دارایی راهبردی است.

این ایستادگی بدون تردید به اتکالی تدبیر مدیرعامل و تیم مدیریتی و هماهنگی واحدهای مختلف در مدیریت منابع استمرار تولید و صیانت از نیروی انسانی محقق شد در کنار این ستون حمایتی هلدینگ صبا انرژی و صندوق بازنشستگی نیز به عنوان پشتوانه ای اطمینان بخش به حفظ ثبات مسیر توسعه و تداوم برنامه ها کمک کرد؛ حمایتی که در بزنگاه های سخت نقش مهمی در آرامش بخشی به فضای تصمیم گیری و استمرار برنامه های کلان دارد - در حالی که بار اصلی هدایت میدان بر عهده مدیریت اجرایی داخل شرکت باقی ماند.

در جمع بندی رویدادهای سال ۱۴۰۴ - می توان گفت ایران یاسا سال پرکار پرثمر و چند بعدی را پشت سر گذاشت؛ سالی که در آن هم افتخارات صادراتی رقم خورد هم پروژه های صنعتی کلیدی به بهره برداری رسید هم ساختار منابع انسانی سامان یافت و هم تاب آوری سازمانی در برابر بحران به نمایش گذاشته شد.

دکتر ابوالفضل بابا پور در بخش دیگر از گزارش خود با اعلام اینکه این شرکت از ابتدای بهره برداری تاکنون با شناسایی بازارهای صادراتی، بخشی از محصولات خود را به صادرات اختصاص داده است به نحوی که در حال حاضر علاوه بر بازار داخل کشور، محصولات شرکت به سایر کشورها از جمله پاکستان، افغانستان، عراق، یمن، نیجریه، ترکیه و ترکمنستان صادر می شود؛ افزود: در راستای ضرورت پاسخگویی به انتظارات و نیازهای جدید بازار به عنوان یکی از دغدغه های مهم این واحد تولیدی، تحقیق و مطالعه در زمینه تغییرات تکنولوژی و محصولات بر اساس تغییرات پیوسته در تولید وسایل نقلیه جدید و نیاز بازار، با جدیت انجام می شود تا با تولید متنوع محصول، جذب فرصت های جدید و حفظ سهم بازار خود در مقابل سایر رقبای شرکت های رقیب خارجی و داخلی فراهم گردد.

دکتر بابا پور همچنین در همین بخش گزارش خود کسب عنوان صادر کننده ممتاز سال ۱۴۰۴ برای ایران یاسا تایر و رابر یکی از مهمترین افتخارات این مجموعه در سال جاری برشمرد، افتخاری که نشان داد این شرکت توانسته است جایگاه خود را در بازارهای صادراتی با تکیه بر کیفیت پایدار، تعهد حرفه ای و شناخت دقیق از نیاز بازار تثبیت کند.

به گفته وی، این عنوان علاوه بر آن که موفقیت شرکت در عرصه تجارت خارجی را به رسمیت می شناسد بیانگر آن است که ایران یاسا در مسیر تبدیل شدن به یک برند صنعتی اثر گذار در سطح منطقه ای نیز گام های مهمی برداشته است.

نائب رئیس هیئت مدیره شرکت همچنین پیرامون عملکرد مالی شرکت خاطر نشان کرد افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۳۰،۸۲۶،۹۶۹ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۴۴،۷۹۱،۳۵۷ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۵،۷۸۹،۹۲۸ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۸،۶۸۸،۹۰۰ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۶،۶۶۰،۷۶۰ میلیون ریال سود خالص، در کنار تولید و فروش در سودآوری نیز طی سال مالی مورد گزارش عملکردی درخشان برای سهامداران و ذینفعان خود علیرغم تمام چالش های تحمیلی بر صنعت به ارمغان بیاورد.

مدیرعامل شرکت در فرازی دیگر از گزارش خود در مورد پروژه های کلان شرکت در سال ۱۴۰۴ اظهار داشت که پروژه تامین ۳MW برق مورد نیاز هنگام قطع برق شبکه با بهره گیری از سه دستگاه دیزل ژنراتور جدید cummins با ظرفیت ۱۶۷۵ kva مدل دائم کار، نوسازی و بازسازی تعدادی از تجهیزات اصلی شرکت با بهره گیری از توان داخل شامل طراحی و نوسازی کامل گیربکس اصلی بنبروی فارل ۱ بازسازی کامل ۴ دستگاه دیزل ژنراتور قدیمی شرکت اصلاح و نوسازی کامل یک دستگاه اکسترودر مدل هات فید ۶ اینچ، اصلاح و نوسازی کامل میکسر اصلی بنبروی فارل (کوبه) تولید کامپاندستر / پس از ۵ سال فعالیت مستمر، اجرای گسترده فعالیتهای نگهداری و تعمیرات پیشگیرانه شامل ۳۳۰،۵۷ مورد تعمیرات (PM)، خرید تجهیزات جدید نظیر یک دستگاه لیفتراک سه تن یک دستگاه

مجموع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام شرکت ایران یاسا تایر و رابر روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۳/۱۳ در سالن خلیج فارس گروه سرمایه گذاری صندوق بازنشستگی کشوری برگزار شد. در این مجمع که با حضور ۷۵۸۱ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرسان قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای دکتر محمد داود صفاری بود، که آقایان احد میرزایی تبار و امیرعلی حقی نژاد در مقام نظار اول و دوم و آقای ابوالفضل بابا پور 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 ۱۴۰۳/۱۲/۲۹ و پس از استماع گزارش حسابرس و بازرسان قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفيذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۳،۱۳۲ 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 نفت و گاز و پتروشیمی تامین	حمید ذوالفقاری	رئیس هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
خدمات گستر صبا انرژی <th>ابوالفضل بابا پور</th> <th>نایب رئیس هیئت مدیره</th> <th>موظف - اصلی</th>	ابوالفضل بابا پور	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
صبا انرژی جهان گستر <th>واحد زمانی</th> <th>عضو هیئت مدیره</th> <th>غیر موظف - اصلی</th>	واحد زمانی	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
پتروپالایش پاروسوما صبا انرژی <th>رضا شعبانی پور</th> <th>عضو هیئت مدیره</th> <th>موظف - اصلی</th>	رضا شعبانی پور	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
کاوشران بازار سرمایه <th>مجید امدادی</th> <th>عضو هیئت مدیره</th> <th>غیر موظف - اصلی</th>	مجید امدادی	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی



دکتر ابوالفضل بابا پور ضمن تصریح اینکه شرکت ایران یاسا تایر و رابر با نزدیک به شش دهه سابقه در مقام قدیمی ترین و بزرگترین تولید کننده تایر و تیوب موتور سیکلت، دوچرخه، ادوات کشاورزی سبک - صنعتی و شیلنگهای استاندارد آب و گاز در کشور عزیزمان فعالیت میکند اضافه کرد: در سال مالی مورد گزارش بارشده تولید دو درصدی و از لحاظ حلقه ای رشد ۹ درصدی تولید را که با مجاهدت پرسنل رقم خورد از تولید ۱۸۸۱۶ تن محصول و فروش ۴۴،۷۹۱،۳۵۷ میلیون ریالی محصولات شرکت در سال مالی مورد گزارش خبر داد.

به گفته وی، همچنین افتتاح پروژه اکسترودر triplex و خط تولید رویه تایر tread با روش سه جزئی بخشی از عملکرد موفق در شاخص های تولیدی و اجرای طرح های توسعه ای بوده است.

مدیرعامل مدیر شرکت که از مدیران طراز اول کشور می باشد در بخش دیگری از گزارش جامع خود با اعلام اینکه یکی از مهمترین رویدادهای صنعتی ایران یاسا در سال ۱۴۰۴ افتتاح و بهره برداری همزمان از سه پروژه کلیدی در دهه فجر بود که در جریان بازدید معاون وزیر کار و مدیرعامل هلدینگ صبا انرژی به بهره برداری رسیدند؛ افزود: این پروژه ها شامل: پروژه های بنبروی ۲۷۰ لیتری، تریپلکس و نیروگاه برق پشتیبان لایزل ژنراتورها بودند که هر چند این پروژهها در یک روز افتتاح شدند، اما هر کدام هویتی مستقل و نقشی جداگانه در زنجیره تولید شرکت دارند و در مجموع یک پیام روشن را مخابره کردند که ایران یاسا مسیر ارتقای کیفیت، ظرفیت و تاب آوری را همزمان پیش می برد.

سکندار شرکت ایران یاسا تایر و رابر در ادامه گزارش جامعی از روند اجرای پروژه های این شرکت ارائه داد و جزئیاتی در خصوص فروش های داخلی و خارجی، پیشرفت فعالیت ها، قابلیت های فنی و ظرفیتهای طرحهای توسعه شرکت تشریح کرد.

دکتر ابوالفضل بابا پور در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «یاسا» افزود: شرکت ایران یاسا تایر و رابر (سهام عام) افتخار می کند به پشتوانه بیش از نیم قرن تجربه در صنعت تایر، به عنوان نخستین تولید کننده انواع تایر و تیوب موتورسیکلت، دوچرخه های، اسکوتری، کشاورزی و انواع شیلنگ آب و گاز همواره به دنبال ارتقاء کیفیت و تولید محصولات متنوع و متناسب با نیاز بازار و مشتریان بوده است.

به گفته وی، فرایند کشف و بهره برداری از فرصت ها به منظور خلق ارزش، دغدغه اصلی هر روزه مدیران ارشد شرکت است تا از این طریق بتوانند به پایداری کسب و کار خود دست یابند و با دیدگاه استراتژیک، تسلیم شرایط تحمیلی نشده و با آگاهی از محیط بازار و نیازهای مشتری به همراه نگرش خلاقانه، فرصت ها را مورد توجه قرار داده و اقدام به تولید ثروت، توسعه تکنولوژی و اشتغال مولد کنند.

مدیرعامل مدیر و شایسته مجموعه ضمن تصریح اینکه سهم بازار گروه محصولات تایر و تیوب موتورسیکلت شرکت ایران یاسا ۵۰ درصد، سهم بازار گروه محصولات تایر ۶۵ درصد و برای محصولات تیوب، ۳۹ درصد است اضافه کرد: با اجرای طرح توسعه ای که به زودی در این مجموعه به بهره برداری می رسد، سهم بیشتری از نیاز کشور از سوی شرکت تأمین خواهد شد.

به گفته وی، ۱۸،۸۱۶ تن تولید و ۴۴،۷۹۱،۳۵۷ میلیون ریال فروش شرکت در سال مالی مورد گزارش بوده است.



۱۵۰ نفر قراردادی و ۱۵۰ نفر بصورت رسمی و مابقی بصورت پیمانی، فروش بیش از بودجه پیش بینی شده، رشد ۴۵ درصدی فروش و ارتقای ۵۰ درصدی سود عملیاتی توام با افزایش بیش از ۴۶ درصدی سود خالص، اعلام حذف تخفیفات، خرید زمین بنیاد مورد نیاز مجموعه جهت پیشبرد طرح‌های توسعه مجموعه و احداث نیروگاه خورشیدی، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حساسی، 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 قرانت 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، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سولات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، تأیید حسابه‌های شفاف و کلین عیسی بیگلو «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی، تقسیم سود ۹۰ درصدی بین سهامداران، انتخاب موسسه حساسی رازدار به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حساسی فریوران راهبرد به عنوان حسابرس علی‌البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه سید شایان طباطبائی و سید جعفر حسینی «مدیریت فرهنگ مدار و رئیس فریخته روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری، برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان، اختصاص مبلغ ۲ میلیارد تومان جهت ایفای مسئولیت اجتماعی، برگزاری انتخابات اعضای حقوقی هیئت مدیره و برگزاری مجمع فوق العاده جهت تصویب افزایش سرمایه ۱۲۴ درصدی که با رای اکثریت سهامداران مصوب گردید از نکات خواندنی این دو مجمع بود.

#### تشریح برج‌نامه‌های راهبردی

- تدوین سند راهبردی شرکت
- تدوین سند راهبرد و مولد سازی دارایی‌ها
- انتقال سند زمین بنیاد به نام شرکت ایران یاسا
- مولد سازی زمینها و املاک شرکت از طریق تشکیل صندوق سرمایه گذاری املاک و مستغلات تشکیل صندوق پژوهش و فناوری پلیمر و لاستیک و مرکز نوآوری
- نصب و راه اندازی و بهره برداری از سیستمهای اعلام و اطفای حریق مخصوص انبارها ادامه طرحها و پروژه های متعدد نوسازی و بازسازی ماشین آلات و خطوط تولیدی...
- بررسی طرح های توسعه ای و پروژه های شرکت به همراه گزارش های امکان سنجی مالی آنها
- گزارش فنی روندهای تغییرات فن آوری و راهبردهای شرکت در حوزه فن آوری تولید
- تحلیل نسبت های مالی و شاخص های کلیدی عملکرد و ریسک
- پیش بینی برنامه زمانبندی تأمین مالی و سرمایه گذاری

#### برنامه های مهم آتی شرکت در سال ۱۴۰۵

- اجرای پروژه توسعه ظرفیت تولید و بهبود کیفیت کامپاند شامل: ادامه اجرای پروژه انتقال خط کامل بنبوری فارل ۲ به سالن انبار دوده احداث سوله انبار دوده جدید اصلاح ساختار محل نصب بنبوری میکسر ۲۷۰ لیتری کومپو خرید تجهیزات up/down stream خط کامل بنبوری ۲۷۰ لیتری
- اتمام پروژه با نصب و راه اندازی خطوط در ساختمان بنبوری.
- برنامه ریزی در جهت ورود به تولید محصولات جدید (به ویژه تابر موتور سیکلت رادبال و تایرهای مدل ATV)
- بررسی امکان تأمین مواد اولیه وارداتی از سایر کشورها یا شرکتهایی که قبلاً واردات داشته اند.
- بازنگری نرخ فروش محصولات جهت حفظ سودآوری شرکت با توجه به شرایط ویژه حاکم
- برنامه ویژه کاهش هزینه ها و مصرف انرژی و بهبود مستمر در صرفه جویی اقتصادی
- تغییر رویکرد شرکت به استراتژی تاب آوری حداکثری در تمام زمینه ها
- تولید بر مبنای برنامه فروش محور با رویکرد تمرکز بر محصولاتی که حاشیه سود بالاتری دارند.
- مهندسی مجدد زنجیره تأمین و فعالسازی کردورهای جایگزین واردات مواد اولیه زمینی و ریلی
- بهینه سازی سبد محصول و اولویت بخشی به تولید محصولات با وابستگی کمتر به اقلام استراتژیک کمکیاب
- حفظ نیروی انسانی متخصص و کاهش نگرانی از امنیت شغلی کارکنان
- بازنگری و اصلاح ساختار مواد مصرفی (BOM) محصولات با رویکرد حفظ کیفیت و کاهش مصرف مواد اولیه
- ارتقاء سطح ایمنی امنیتی و زیست محیطی
- ارتقاء سطح کیفی محصولات تولیدی جهت رقابت با رقبای داخلی و خارجی و برند سازی شرکت و محصولات شرکت در منطقه
- افزایش میزان صادرات و ارزآوری
- خرید زمین از بنیاد مستضعفان
- اجرای طرح راه اندازی نیروگاه ۱ مگاواتی انرژی خورشیدی پس از تعیین تکلیف زمین بنیاد

cooling tower مدار باز ساخت و نصب یک دستگاه آسانسور سه تن بنبوری، اتمام طرح عملیاتی تولید تایرهای دوچرخه ای مدل skin wall (دیواره) سبک و ایجاد قابلیت تولید این گروه از محصولات برای نخستین بار در کشور اهم اقدامات انجام شده در سال مالی مورد گزارش بوده است و همچنین از اجرای ۶۰ درصد از پروژه انتقال بنبوری فارل ۲ سالن انبار دوده به منظور ایجاد فضای لازم جهت نصب و راه اندازی خط کامل بنبوری ۲۷۰ لیتری comerio به عنوان توفیقات شرکت در حوزه تنوع بخشی به محصولات نام برد. دکتر ابوالفضل بابا پور که سال گذشته جایزه صادر کننده ممتاز کشور را از ریاست جمهوری دریافت کرد و طی دو سال گذشته به عنوان مدیری موفق و برجسته جوایز مختلف را کسب کرده است از دریافت معافیتهای گمرکی واردات تجهیزات تولیدی به مبلغ ۲۸۰،۴۵۲ میلیون ریال، شناسایی تأمین کنندگان داخلی و خارجی مواد اولیه و تجهیزات و افزایش منابع تأمین جهت تأمین با حداقل قیمت ممکن و مدیریت خرید که منجر به کاهش قیمت ۴۱۰ هزار دلاری مواد وارداتی در مقایسه با سال قبل که نشان دهنده روند نزولی و قابل تأمل قیمت ها در این بازه زمانی می باشد، بهینه سازی سبد محصول با رویکرد سفارش محوری، تمرکز بر فروش محصولات دارای حاشیه سود بالاتر، حذف تخفیفات فروش (جهت حداکثر سازی سود شرکت)، اخذ تندیس صادر کننده ممتاز کشوری، کسب رتبه پنج ستاره شرکت دانش بنیان صادراتی و قرار گرفتن در بین ۱۰ شرکت برتر دانش بنیان را به عنوان دستاوردهای حاصله شرکت در حوزه بازرگانی نام برد.

سکندار «پاسا» همچنین انجام ممیزی داخلی و پیش ممیزی خارجی ایرو ۱۴۰۱ محیط زیستی برای اولین بار در شرکت، برگزاری بیش از ۳۰۰۰ ساعت کلاس آموزشی و نظارت جهت ایمنی و بهداشت و کاهش مخاطرات پرسنلی (۴۵۲) مورد اقدام اصلاحی / عملیاتی، نصب و راه اندازی سیستم اعلام حریق و در حوزه حقوقی، پیگیریهای حقوقی شرکت و محتومه شدن ۲ فقره پرونده در سال ۱۴۰۴ به نفع شرکت (با اخذ مبلغ ۳۹۰،۱۳ میلیون ریال) را توفیقات شرکت در بخش HSE برشمرد.

مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره شرکت پیرامون اهم اقدامات انجام شده مالی شرکت ایران یاسا تایر در سال ۱۴۰۴ اعلام کرد که اجرای طرح طبقه بندی مشاغل از ابتدای بهمن ماه ۱۴۰۴ و پرداخت مابه التفاوت آن به پرسنل از ابتدای سال با هزینه ای بالغ بر ۵۰،۰۰۰ میلیون ریال، پیگیری پروندههای مالیاتی شرکت و برگشت مالیاتهای پرداخت شده سال های گذشته به شرح (ابطال برگ قطعی مالیاتی از طریق ارائه لایحه به هیات ۲۵۱ مکرر که منجر به تعدیل اصل مالیات به مبلغ ۶۲،۸۸۴ میلیون ریال و عودت مبلغ پرداختی و متعاقب آن کاهش جرائم مالیاتی به مبلغ ۲۹۷،۰۶۵ میلیون ریال گردید)، در خصوص سایر پرونده های مالیاتی سالهای ۱۴۰۰ الی ۱۴۰۳ نیز از طریق شرکت در هیاتهای مالیاتی مبلغ اصل مالیات ۶۱۵،۸۱۲ میلیون ریال و جرائم متعلقه به میزان ۲۰۸،۳۸۶ میلیون ریال کاهش یافته است اصلی ترین دستاوردهای مالی «پاسا» بوده است.

دکتر ابوالفضل بابا پور در بخش پایانی گزارش خود به تبیین برنامه‌های آتی شرکت در حوزه‌های تولید، فروش، ایمنی و بازرگانی پرداخت که گزارش جامع و درخشان وی پس از پایان با تشویق های سهامداران و ذینفعان روبرو گردید.

#### نکات مهم مطرح شده:

- در راستای تأمین پایدار انرژی و کاهش اثرات انرژی برق، سه دستگاه دیزل ژنراتور جدید تهیه شده که حدود ۷۵ درصد نیاز برق کارخانه را پوشش می‌دهد.
- در سال ۱۴۰۴ با راه اندازی دستگاه اکسترودر جدید، سبد محصولات شرکت توسعه یافته و تولید تایر دوچرخه با برند «اسکیم‌وال» نیز آغاز شده است.
- از نظر جایگاه صنعتی، ایران یاسا تایر و رابر در رتبه دوم از لحاظ تعداد حلقه تولید و رتبه ششم از نظر تناژ در صنعت تایر کشور قرار دارد و در سال ۱۴۰۴ موفق به کسب عنوان صادر کننده ممتاز کشور شده است.
- در بخش حقوقی، دو پرونده مهم شرکت به نفع ایران یاسا محتومه و مطالبات مربوطه وصول شده است.
- در حوزه مالیاتی نیز با تعیین تکلیف پروندهها، مبلغ ۶ میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان از پرداختی‌های قبلی به شرکت بازگردانده شد.
- شرکت توانست از مزایای گمرکی به ارزش ۲۸ میلیارد تومان در قالب معافیت عوارض بهره‌مند شود.
- به منظور مدیریت شرایط خاص و جلوگیری از آسیب احتمالی، تولید شرکت در دوره جنگ و ایام رمضان به صورت موقت متوقف شده بود.
- برنامه افزایش سرمایه شرکت از ۱۹۰ میلیارد تومان به ۴۳۰ میلیارد تومان از محل سود انباشته در دستور کار قرار دارد.
- حضور مدیران ارشد گروه سرمایه‌گذاری صندوق بازنشستگی - هلدینگ تاپیکو- سرمایه‌گذاری آتیه صبا و جمعی از کارشناسان برجسته صنعت تایر و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده ایران یاسا و تیم مدیریت مدیر آن را نشان می‌داد، استقبال خوب سهامداران و برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان، رسیدن جمع دارایی های شرکت به مبلغ ۳۲،۱۱۳،۹۳۴ میلیون ریال، اعلام رشد ۲ درصدی تولید، انتخاب مجموعه به عنوان صادر کننده نمونه، اعلام اشتغال ۱۲۴۸ نفر در مجموعه به صورت



## بر مسیر پرشتاب ارزش آفرینی؛ ره‌آورد مدیری بی تکرار در حصول افتخار تجلی راستین از فرش به عرش رسیدن با «لوله و ماشین سازی ایران»



ارجمند به‌عنوان ذینفعان واقعی، پشتوانه‌ای استوار و سرمایه‌ای گران‌بهاست تا با توانی مضاعف، برنامه‌ها و سیاست‌های خود را علیرغم تمامی معضلات تحمیلی بر پیکره صنعت، به پیش ببریم.»

وی افزود: شرکت لوله و ماشین‌سازی ایران در سال مالی منتهی به اسفند ۱۴۰۴، با مدیریت هوشمندانه و استفاده بهینه از منابع، توانسته است ضمن حفظ و ارتقای استانداردهای بین‌المللی، ظرفیت‌های تولید و صادرات خود را به‌طور چشمگیری توسعه دهد.

عضو شاخص هیئت‌مدیره شرکت با تصریح بر تحقق اهداف پیش‌بینی‌شده عنوان کرد: «در سال مالی گذشته، علیرغم چالش‌های متعدد، توانستیم با اتکا به همت مدیران، کارگران و مهندسان پرتلاش مجموعه، اهداف تولیدی و مالی خود را محقق ساخته و گام‌های مؤثری در زمینه بهینه‌سازی فرآیندها، ارتقای کیفیت محصولات و افزایش بهره‌وری برداریم. لوله و ماشین‌سازی ایران با تکیه بر دانش فنی خود، نقشی زیربنایی در تأمین زیرساخت‌های آبرسانی کشور ایفا می‌کند و بی‌تردید این مسیر پرافتخار بدون حمایت صمیمانه و اعتماد پایدار سهامداران فهیم، پیمودنی نبود.»

مهندس محمدرضا بابائی با اشاره به شعار راهبردی شرکت ابراز امیدواری کرد که با تداوم سرمایه‌گذاری‌های هدفمند، شاهد رشد روزافزون حضور شرکت در عرصه‌های ملی و بین‌المللی باشیم؛ همان‌گونه که تا امروز «مسیر آب» را هموار کردیم، در آینده نیز «جریان توسعه» را با قدرت و اطمینان تداوم خواهیم بخشید. مدیرعامل «لوله» در ادامه گزارش جامع خود با تأکید بر وفای به عهد مدیریت نسبت به صاحبان سرمایه گفت: «مفخریم اعلام کنیم که علیرغم تمام چالش‌ها، بر تعهدات خود به سهامداران در مجمع پیشین پایبند بودیم. با سرمایه‌گذاری‌های هدفمند و اتکا به توان متخصصان داخلی، موفق به توسعه بازارهای داخلی و خارجی و ارتقای بهره‌وری شدیم. خروج موفقیت‌آمیز شرکت از دوران زیان‌دهی در سال‌های گذشته و رسیدن به مرحله تقسیم سود مستمر، گواهی بر توانمندی مدیریتی و تلاش بی‌وقفه کارکنان برای اعتلای صنعت و شکوفایی اقتصادی این مرز و بوم است.»

سکاندار «لوله» در بخش دیگری از گزارش جامع خود، با تأکید بر اهمیت استراتژیک شرکت لوله و ماشین‌سازی ایران در زنجیره تأمین صنعتی و نقش اثرگذار آن در توسعه ملی، این مجموعه را الگویی برجسته برای سایر واحدهای تولیدی معرفی کرد و افزود: «شرکت لوله و ماشین‌سازی ایران طی سال ۱۴۰۴ به‌عنوان نمونه‌ای موفق در تولید صنعتی، مدیریت تخصصی و توسعه صادرات، جایگاه خود را بیش از پیش تثبیت نموده است.»

مدیرعامل شرکت ضمن اعلام آمادگی کامل برای تولید تجهیزات خطوط انتقال آب و شبکه‌های توزیع کشور (اعم از لوله، شیرآلات و اتصالات)، بر ادامه تلاش‌ها جهت افزایش ظرفیت تولید و ارتقای مستمر کیفیت محصولات تأکید نمود. وی با اشاره به بهره‌گیری از نیروی انسانی متخصص، فناوری‌های پیشرفته و مدیریت کارآمد، تصریح کرد که این پتانسیل‌ها ضامن جایگاه ممتاز شرکت در سطح ملی است.

### تحلیل نقاط قوت و چالش‌های راهبردی

مهندس بابائی در ادامه به تحلیل واقع‌بینانه وضعیت شرکت پرداخت و اظهار داشت: «وابستگی بخشی از تولیدات شرکت به بودجه‌های عمرانی وزارت نیرو و شرکت‌های تابعه، به دلیل دولتی بودن بودجه‌ها و محدودیت‌های تخصصی، از چالش‌های پیش‌روی مجموعه است. با این حال، سابقه طولانی، برند خوش‌نام در سطح وزارت نیرو، کیفیت بی‌رقیب محصولات و بهره‌مندی از نیروی انسانی مجرب، از برجسته‌ترین نقاط

گفتنی است مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت لوله و ماشین‌سازی ایران، مورخ ۱۴۰۵/۱۲/۳۱ در محل سازمان مدیریت صنعتی برگزار شد.

این مجمع با حضور ۵۶.۴۴ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضای هیئت‌مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، و حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید. ریاست مجمع بر عهده آقای حمید فهیمی بود و آقایان جواد کامرانی و محمد حیدری به‌عنوان ناظران اول و دوم، و آقای پیمان دارابیان به‌عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

در ادامه، پس از قرائت گزارش هیئت‌مدیره پیرامون اهم فعالیت‌های صورت‌گرفته طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ و استماع گزارش حسابرس و بازرس قانونی، صورتهای مالی شرکت به تصویب رسید. همچنین، مجمع‌نشینان ضمن تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ قانون تجارت، با تقسیم سود نقدی به مبلغ ۲۹ ریال به ازای هر سهم موافقت نمودند.

### آخرین اعضای هیئت‌مدیره در سال مالی مورد گزارش به شرح ذیل بوده‌اند:

سرمایه‌گذاری ملی ایران	محمدحسین حیدریپور	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
مدیریت سرمایه‌گذاری ملی ایران	منصور رشیدی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
بازرگانی نوین کاسپین آتیه سبا (در حال سفید)	بهرام محمودزاده ششرویی	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
کاوشرگان بازار سرمایه	حسن پورعلی گورابرسی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
منصرف کارکنان کارخانه لوله و ماشین سازی ایران	ابین برومند حیدرآبادی	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی

مهندس محمدرضا بابائی با اشاره به تاریخچه و ترکیب سهامداران «لوله» اظهار داشت: شرکت لوله و ماشین‌سازی ایران با هدف رفع وابستگی به خارج و تأمین تجهیزات راهبردی صنعت آب، از سال ۱۳۳۶ فعالیت خود را آغاز کرده است. این مجموعه طی قریب به هفت دهه فعالیت، همواره به‌عنوان پیشگام این صنعت و تولیدکننده لوله، اتصالات و متعلقات چدن نشکن با کیفیتی تراز اول و استاندارد جهانی شناخته شده است.

مدیرعامل مجموعه ضمن تبیین ظرفیت‌های تولیدی شرکت خاطر نشان کرد: در حال حاضر در دو مجتمع تولیدی تهیه سفید و شمش آبد، انواع لوله‌های چدن نشکن از قطر ۱۰۰ تا ۲۰۰۰ میلی‌متر، شیرآلات، دیگ‌های چدنی و قطعات سفارشی ریختگی با ظرفیت سالیانه ۱۴۰ هزار تن تولید می‌شود. این محصولات که منطبق بر آخرین استانداردهای ملی و بین‌المللی هستند، علاوه بر تأمین کامل نیازهای داخلی، بازارهای صادراتی منطقه را نیز پوشش داده‌اند.

وی در ادامه افزود: لوله و ماشین‌سازی ایران با تکیه بر هفت دهه تجربه در مسیر آبادانی میهن، برند خود را در فرآورده‌ها نیز به‌عنوان یکی از باکیفیت‌ترین و معتبرترین تولیدکنندگان این صنعت تثبیت کرده است. تولید محصولات منحصربه‌فردی نظیر لوله‌های چدن نشکن سایز بزرگ، شیرآلات صنعتی، اتصالات تخصصی و دیگ‌های شوفاژ (برند Mi3) موجب شده است تا این مجموعه در حوزه تخصصی خود، جایگاه برترین کشور را با اقتدار حفظ نماید. مدیر تراز اول صنعت کشورمان در فرآیز دیگری از گزارش خود، با ابراز خرسندی از همراهی سهامداران وفادار اظهار داشت: «مایه افتخار است که امروز در سایه الطاف الهی و در پرتو اعتماد شما، تازم در چارچوب مجمع عمومی سالیانه، دستاوردهای سال گذشته را مرور کرده و با نگاهی راهبردی، گام‌های استوارتری در مسیر پیشرفت و توسعه برداریم. حضور شما سهامداران



مهندس محمدرضا بابائی، مدیرعامل صاحب‌نام و مدیر تراز اول صنعت کشور، با تصریح بر جایگاه استراتژیک این مجموعه عنوان کرد: شرکت لوله و ماشین‌سازی ایران (سهامی عام) به‌عنوان نخستین و بزرگ‌ترین تولیدکننده لوله، اتصالات و شیرآلات چدن نشکن در کشور، با بیش از ۶۹ سال تجربه در عرصه تولید، همواره نقشی ماندگار و اثرگذار در توسعه زیرساخت‌های حیاتی، ارتقای صنعت آب و فاضلاب و پیشبرد پروژه‌های ملی ایفا کرده است. این مجموعه با اتکا به دانش فنی، نیروی انسانی متخصص و رویکرد مبتنی بر کیفیت و نوآوری، امروز به یکی از نااهای معتبر و پیشرو در صنعت کشور تبدیل شده است.

ایشان در تشریح عملکرد مالی «لوله» خاطر نشان کرد: افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت نشان دهنده پویایی مالی مجموعه است. این شرکت موفق شد با کسب ۲۵۲۴.۷۰۶ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش‌های اقتصادی عملکردی درخشان در سودآوری سال ۱۴۰۴ برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

مهندس بابائی با اعلام آمار تولید و فروش اظهار داشت: شرکت در سال مالی ۱۴۰۴ موفق به تولید ۴۷۶۵۷ تن و فروش ۴۷،۱۸۳ تن از انواع محصولات خود به ارزش ۳۲،۱۵۶،۶۱۴ میلیون ریال شده است. این ارقام نسبت به مدت مشابه در سال ۱۴۰۳، حاکی از رشد ۶ درصدی در تناژ تولید، ۴ درصدی در تناژ فروش و جهش چشمگیر ۴۰ درصدی در مبلغ ریالی فروش است. عمده محصولات شرکت به شرکت‌های آب و فاضلاب و آب منطقه‌ای در سطح کشور عرضه شده و بخشی از آن نیز به بازارهای هدف در کشورهای عراق، قطر و روسیه صادر گردیده است. مدیرعامل لوله و ماشین‌سازی ایران در پایان، اهتمام جدی به تولید محصولات باکیفیت و متنوع، عقد قراردادهای جدید با سازمان‌ها، گسترش فروش خارجی به‌ویژه در بازار عراق و بهینه‌سازی کلیه فرآیندها را از برنامه‌های آتی مدیریت برای تداوم روند رو به رشد «لوله» برشمرد.



### قوت «فلوله» محسوب می‌شود که ضامن پایداری ما در بازار است. مرور دستاوردهای سال ۱۴۰۴

وی اهم اقدامات صورت گرفته در سال مالی ۱۴۰۴ را بدین شرح برشمرد:  
(۱) تولید و فروش بالغ بر ۴۷ هزار تن انواع محصولات چدنی.  
(۲) انعقاد قراردادهای فروش با حاشیه سود مناسب و تحویل به موقع آن‌ها.  
(۳) ایجاد سودآوری با کیفیت و شفاف در سیستم مالی شرکت.  
(۴) توسعه صادرات به کشورهای همسایه و رفع تعهدات ارزی مربوطه.  
(۵) مدیریت هوشمندانه مطالبات از طریق دریافت اسناد خزانه اسلامی (اخزا) بابت معوقات سنواتی و جاری.

### اهداف و برنامه‌های سال ۱۴۰۵

مدیرعامل «فلوله» در خصوص برنامه‌های سال آتی خاطر نشان کرد: «برنامه‌ریزی برای تولید و فروش بیش از ۵۰ هزار تن محصول طبق بودجه سال ۱۴۰۵ با اولویت‌دهی به مشتریان نقد و بازارهای صادراتی در دستور کار است. همچنین استفاده بهینه از تسهیلات بانکی و ابزارهای متنوع مالی جهت تأمین نقدینگی، حضور فعال‌تر در کشورهای حوزه خاورمیانه و بهره‌برداری بهینه از تجهیزات تولیدی جهت حفظ رقابت‌پذیری، از اصلی‌ترین اهداف ما در سال پیش‌رو خواهد بود.»

مهندس محمدرضا بابایی در بخش پایانی گزارش مبسوط خود، از حمایت تمام‌قد سهامداران عمده، همدلی اعضای هیئت‌مدیره و مجاهدت خستگی‌ناپذیر پرسنل در کسب این توفیقات قدردانی کرد. وی در نهایت از هدف‌گذاری استراتژیک برای تحقق سهم ۵۰ درصدی فروش خارجی در سال‌های

برجسته این مجمع می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:  
- نوبت سال طلایی: مدیرعامل و عضو شاخص هیئت‌مدیره با تأکید بر «بهبود رشد تولید»، سال پیش‌رو را با توجه به زیرساخت‌های ایجاد شده و بازاریابی هوشمندانه، «سال طلایی» لوله و ماشین‌سازی ایران نامیدند.

- افزایش سرمایه در راه است: مهندس بابایی در مژدهای به سهامداران اعلام کرد که فرآیند افزایش سرمایه جدید شرکت حداکثر تا دو ماه آینده کلید خواهد خورد.

- مسئولیت اجتماعی: اختصاص مبلغ ۸۰۰ میلیون تومان جهت ایفای مسئولیت‌های اجتماعی به تصویب مجمع رسید.

- انتخاب ارکان: روزنامه اطلاعات به‌عنوان روزنامه رسمی، موسسه حسابرسی به‌عنوان حسابرس اصلی و موسسه رهیافت و همکاران به‌عنوان حسابرس علی‌البدل برای سال مالی آتی انتخاب شدند.

### تکریم ذینفعان و اصحاب رسانه

نظم مثال‌زدنی در برگزاری مجمع، پاسخگویی صادقانه و مستند مدیریت به سؤالات سهامداران (حضوری و آنلاین) و تعامل سازنده با اصحاب رسانه، فضای سرشار از اعتماد را رقم زد. تقدیر ویژه ریاست مجمع و تشویق‌های مکرر سهامداران حین فراتر گزارش، گویای رضایت کامل ذینفعان از روند روبه‌رشد مجموعه بود. در پایان، میزبانی شایسته ارکان شرکت و همکاری صمیمانه کارشناسان مجموعه با خبرنگاران، نقطه عطفی در برگزاری این مجمع بود که شایسته است به‌عنوان الگویی در روابط عمومی صنعتی ثبت گردد.

### ۱. برنامه‌های توسعه کسب و کار

شرکت لوله و ماشین‌سازی ایران هم‌مساله برنامه‌های خود را جهت توسعه محصولات و ورود به بازارهای جدید داخلی و صادراتی به‌روزرسانی می‌کند. در ابتدای هر سال، اهداف کلان تبیین شده و تیم بازاریابی



آتی خبر داد و بازارهای عراق و کشورهای همسایه را قطب‌های اصلی صادراتی لوله و ماشین‌سازی ایران معرفی نمود.

### تأیید عملکرد در خشان توسط مدیران ارشد کشوری

شایان ذکر است در سال مالی ۱۴۰۴، دکتر ازوجی، مدیرعامل صندوق بازنشستگی کشوری، در جریان بازدید از مجموعه «فلوله»، ضمن ابراز خرسندی از رشد و پالندگی این شرکت، دستاوردهای حاصله را الگویی موفق برای سایر مجموعه‌های اقتصادی صندوق قلمداد کرد. وی بر ضرورت انتقال دانش فنی، تجربیات ارزشمند مدیریتی و رویکردهای عملیاتی موفق این شرکت به سایر زیرمجموعه‌های صندوق تأکید نمود و این تبادل تجربه را کلید احیای واحدهای صنعتی دانست.

همچنین دکتر رحمانی (وزیر اسبق صمت و استاندار فعلی آذربایجان غربی) به همراه مهندس نجفی (مدیرعامل آفای استان)، در بازدید از خطوط تولید، از نظم، بهره‌وری و کیفیت محصولات «فلوله» تقدیر کردند. ایشان ضمن ابراز شگفتی از توسعه چشمگیر ظرفیت‌های صادراتی در تراز استانداردهای بین‌المللی، عملکرد مدیریت هوشمندانه شرکت را نمونه‌ای بارز از تعهد و نوآوری در صنعت کشور برشمردند. این بازدیدهای سطح‌بالا، شهادتی روشن بر حرکت شتابان «فلوله» در مسیر تعالی شاخص‌های عملکردی است.

### نکات خواندنی و مصوبات مجمع عمومی

مجمع عمومی امسال با حضور مدیران ارشد صندوق بازنشستگی، هلدینگ آتیه صبا، سرمایه‌گذاری ملی ایران و کارشناسان برجسته بازار سرمایه برگزار شد که نشان از جایگاه ارزنده برند «فلوله» دارد. از نکات

شرکت بر اساس آن، شناسایی بازارهای هدف و برنامه‌ریزی برای نفوذ به آن‌ها را در اولویت قرار می‌دهد. یکی از طرح‌های بلندمدت و استراتژیک شرکت، انتقال کامل خطوط تولید از کارخانه «تپه‌سفید» به شهرک صنعتی «شمس‌آباد» است که با جدیت دنبال می‌شود.

### ۲. تشریح برنامه‌های راهبردی

توسعه صادرات:

هیئت‌مدیره برنامه‌ریزی گسترده‌ای را برای تقویت جایگاه برند در بازارهای بین‌المللی انجام داده است. این برنامه شامل تقویت نمایندگی‌های فروش فعلی در کشورهای هدف و شناسایی و ایجاد نمایندگی‌های جدید در مناطق مستعد صادراتی است.

- انتقال تجهیزات و نوسازی خطوط تولید (تپه‌سفید به شمس‌آباد):

در راستای فاز اجرایی انتقال کارخانه، با تلاش مستمر متخصصان داخلی شرکت، اقدامات فنی زیر به ثمر رسیده است:

کوره‌های ذوب: دو دستگاه کوره ذوب که در سالن قدیم شوفاز (تپه‌سفید) غیرفعال بودند، دمونتاژ، بستن‌دهی و به سالن ریخته‌گری کارخانه شمس‌آباد منتقل و با موفقیت نصب و راه‌اندازی شدند.

سالن ریخته‌گری قطعات: این واحد به‌طور کامل به شمس‌آباد منتقل گردید و پس از انجام نوسازی‌های لازم و به‌روزرسانی تجهیزات، مورد بهره‌برداری قرار گرفت.

خطوط احیای ماسه: عملیات ایجاد واحد خطوط احیای ماسه در خط ریخته‌گری اتوماتیک محصولات گرمایشی در کارخانه شمس‌آباد نیز با موفقیت به پایان رسید.



## حفظ تداوم تولید در سال سخت اقتصادی

# صنایع لاستیکی سهند؛ ایجاد بسترهای لازم برای جهش عملگری



مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت صنایع لاستیکی سهند روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۳/۰۲ در محل مجموعه فرهنگی ورزشی تلاش برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۷۸۰۲ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرسان قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای روح الله عیسی نیا بود، که آقایان فرشید درویش و محمد نظام پور در مقام نظار اول و دوم و آقای حسین صداقت 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 ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ 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 ۲۸۷۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

### آخرین اعضای هیئت‌مدیره در سال مالی مورد گزارش به شرح ذیل بوده است:

کریل ایران	حسین صداقت	نایب رئیس هیئت‌مدیره	موظف - اصلی
سرمایه گذاری هامون کیش	علیرضا کاظم پور	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف - اصلی
مهندسی و نصب فیرمکو پارس	سحر زمانی	رئیس هیئت‌مدیره	غیر موظف - اصلی
فنی مهندسی نگهداشت کاران	محسن کاظم زاده فیض آبادی	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف - اصلی
تولیدی گاز لوله	علی صیادزاده	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف - اصلی

خط تولید تسمه‌نقاله‌های استیل مورد توسعه محصولات فناوریانه، افزایش سهم محصولات تخصصی و حرکت به سمت تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر، از مهم‌ترین برنامه‌های پیش‌روی شرکت است.

مهندس حسین صداقت در قسمت دیگری از گزارش میسوس خود افزایش سهم بازار در تسمه‌های سبک در راستای رقابت با کالاهای خارجی، ارتقای فروش موبرگی و افزایش تعداد نمایندگان فروش در کالای روتین، حضور در نمایشگاه‌های داخلی و بین‌المللی، افزایش سبد محصولات شرکت و تولید محصولات اقتصادی، حفظ مشتریان فعلی و افزایش تعداد مشتریان، انعقاد قرارداد با فروش کالای غیر روتین با شرکت‌های بزرگ فولادی و معدنی و جذب بیشتر شرکت‌های سیمانی، کاهش زمان تحویل کالا و ارتقای خدمات پس از فروش و افزایش رضایت مشتریان، تلاش در جهت فروش نقدی و اخذ پیش دریافت از مشتریان به منظور کاهش دوره وصول مطالبات را سیاست‌های برنامه‌های آتی شرکت در بخش فروش برشمرد و تاکید کرد بعد از حضور در تابستان ۱۴۰۴ در شرکت که ابتدای سال و انتهای آن همراه با وقوع جنگ‌های تحمیلی و یکی از سخت‌ترین سال‌های عملگری در نظر مالی و عملیاتی بود با مجاهدت پرسنل، همدلی هیئت مدیره و حمایت سهامداران عمده توانستیم راهبردهای خوبی را اتخاذ کنیم که متخیریم اکنون اعلام داریم که علی‌رغم معضلاتی چون واردات بی‌رویه، قاچاق و چالش‌های تأمین مواد اولیه توانستیم با حفظ مشتریان کلی خود، زیرساخت‌ها و بسترهای لازم را برای جهش عملگری شرکت صنایع لاستیکی سهند مهیا سازیم که نتایج درخشان آن در سال ۱۴۰۵ قابل مشاهده خواهد بود.

مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت همچنین پیرامون اهم برنامه‌های آتی شرکت در حوزه بهای تمام شده

اظهار داشت که تأمین به موقع مواد اولیه، کنترل هزینه‌های سربراه، افزایش بازرسی‌های حین تولید جهت جلوگیری از تولید کالاهای درجه ۱، اجرای طرح تحول تولید به منظور بهره‌گیری از ظرفیت‌های جذب نشده عملیاتی، کاهش ضایعات تولید از طریق کنترل بهینه ترکیب مواد و جلوگیری از خطای انسانی استفاده از تأمین مالی داخلی جهت خرید نقدی مواد اولیه، تغییر فرمولاسیون تولید با توجه به محدودیت‌های ناشی از جنگ تحمیلی و نوسانات نرخ مواد اولیه اصلی‌ترین سیاست‌های مدنظر مدیریت ارشد برای کنترل و مدیریت در بخش بهای تمام شده می‌باشد.

شرح پروژه طرح توسعه و تولید تسمه نقاله سیمی که تا پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ بیش از ۹۶ درصد پیشرفت فیزیکی جمعی واقعی داشته است به عنوان بهترین پروژه طرح توسعه‌ای شرکت و تبیین برنامه‌های آتی، پایان بخش گزارش جامع مدیرعامل جوان و توانمند مجموعه بود.

بخش یک کلیپ زیبا در معرفی شرکت و توانمندی‌های آن، خیر مقدم محمد مهدی بقالزاده به حضار و اعلام رسمیت جلسه، حضور مدیر بختار شد شرکت‌های پترو - سرمایه‌گذاری هامون کیش - کریل ایران و جمعی از کارشناسان برجسته صنعت لاستیک و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده «سهند» و تیم مدیریت جوان و خلق آن را نشان می‌داد، تداوم حضور پرقدردان در نهضت تولید بر اساس استراتژی معین شده که بقای عملکرد و حفظ سهم بازار را در سال سخت اقتصادی برای مجموعه مشخص کرده بود، کسب درآمد عملیاتی ۷۸۲ میلیاردی و کسب سود عملیاتی یک همتی در سال مالی مورد گزارش، رسیدن جمع دارایی‌ها به مبلغ ۱۱,۲۰۵,۷۲۶ میلیون ریال، اعمال سیاست‌های

موفق در کنترل بهای تمام شده، گزارش جامع سکاندار شرکت پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش، تبیین برنامه‌های آتی مجموعه برای تعالی روز افروز و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تأکید مبنی بر اولویت‌گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سودآوری شرکت در کنار سهم بیشتر بازار، کاهش موفق دوره وصول مطالبات، توضیحات تکمیل کریم شریفی «مرد شماره یک مالی شرکت»، پیرامون بندهای حسابرسی و وضعیت مالیاتی شرکت، اعلام تولید و فروش دو برابری در فروردین ۱۴۰۵ به نسبت فروردین سال ۱۴۰۴، تقدیر ویژه ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عمده مجموعه از عملکرد موفق تیم مدیریت و مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، انتخاب موسسه حسابرسی کوشا منش به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی هوشیار ممیز به عنوان حسابرس علی‌البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه جناب محمد مهدی بقالزاده مدیر عامل با صاحب رسانه و خبرنگاران جهت پوشش خبری، برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه از کان شرکت از ذینفعان، برگزاری انتخابات هیئت مدیره، تقسیم ۷۰ درصدی سود انباشته بین سهامداران و اختصاص مبلغ ۸۰۰ میلیون تومان جهت ایفای مسئولیت اجتماعی از نکات خواندنی این مجمع بود.



مهندس حسین صداقت تبیین اینکه شرکت صنایع لاستیکی سهند بزرگترین تولید کننده تسمه نقاله در کشور و تأمین کننده اصلی تسمه نقاله‌های شرکت‌های فولادی، معدنی، سیمانی، شن و ماسه‌های میهن عزیزمان می‌باشد اضافه کرد. میزان مصرف تسمه نقاله منجیدار در داخل کشور حداقل ۱۵,۰۰۰ تن در سال می‌باشد که «سهند» حدود ۲۵ درصد از نیاز کشور به تسمه نقاله منجیدار را تأمین می‌کند. وی با اشاره به برخی دستاوردهای فنی و فناوری شرکت اظهار داشت: «تولید تسمه‌نقاله مقاوم به برش و دارای استحکام عرضی بالا، تولید تسمه‌نقاله با وزن بیش از ۲۵ تن، اخذ اعتبار مالیاتی ۱۰۰ میلیارد ریالی در حمایت از طرح‌های فناوریانه و همچنین پیشرفت فیزیکی ۹۶ درصدی خط تولید تسمه نقاله‌های استیل مورد، از جمله مهم‌ترین دستاوردهای شرکت در سال مالی ۱۴۰۴ بوده است.

سکاندار جوان و خوشفکر «سهند» با تصریح اینکه در سال مالی منتهی به پایان اسفند ۱۴۰۴ هدف اصلی مدیریت مجموعه بر این اصل استوار بوده است که در فضای رقابتی شدید با محصولات مشابه خارجی و رشد تمام هزینه‌های تولید با حفظ سهم بازار این مجموعه را در جایگاه پایسته و شایسته خود حفظ نماید تاکید کرد: در همین راستا انعقاد قرارداد های جدید با معادن و شرکت‌های فولادی جهت جایگزینی تسمه نقاله با محصولات مشابه اروپایی، انجام بازی بازاری های مستمر جهت فروش مستقیم محصولات به مصرف کنندگان اصلی تسمه نقاله از قبیل معادن و شرکت های تولید کننده فولاد در کشور، تولید تسمه نقاله مقاوم به حرارت، تمديد گواهینامه ها و استانداردها دایره ۲۵ تا ۱۷۰ (آزمایشگاه استاندارد)، استفاده بهینه از منابع جهت تأمین به موقع سرمایه در گردش، اجرای سیستم پایبند ساختمان تویزن و خمیر سازی، افزایش میزان تولید و فروش ورود به بازارهای جهانی جهت صادرات محصولات، افزایش سهم بازار شرکت در خصوص تسمه نقاله اهم اقدامات صورت گرفته بوده است.

مهندس حسین صداقت در ابتدای گزارش خود با شرح تاریخچه و ترکیب سهامداران «سهند» افزود: شرکت صنایع لاستیکی سهند با بیش از نیم قرن تجربه در زمینه تولید قطعات، کفیوش و ورق های لاستیکی و همچنین بیش از ۴۰ سال تجربه تولید تسمه نقاله، نخستین و بزرگترین تولید کننده انواع نوار نقاله در کشور می‌باشد.

به گفته وی، تولید انواع تسمه نقاله صنعتی حمل مواد و کالا و سایر قطعات لاستیکی مورد نیاز صنایع چشم انداز توسیعی «سهند» می‌باشد که با جدیت به سمت تحقق این چشم انداز علیرغم تمام چالش‌ها و دشواری‌ها در حال حرکت هستیم.

مهندس حسین صداقت در ادامه گزارش خود؛ ورود محصولات خارجی با قیمت پایین‌تر، طولانی شدن زمان راهاندازی پروژه‌های مشترک، تداوم تحریکات سیاسی جهت واردات مواد اولیه از تولید کنندگان معتبر اروپایی، وجود دیدگاه استراتژیک در رقبا، عدم تخصیص ارز مناسب جهت واردات مواد اولیه خارجی، کاهش تعرفه کالای وارداتی، افزایش قیمت مواد اولیه، قطعی برق، عدم تأمین منابع مالی جهت اجرای پروژه و ریسک اختلال در زنجیره تأمین مواد اولیه را مهم‌ترین تهدیدهای پیش روی شرکت صنایع لاستیکی سهند برشمرد و از کم بودن رقابتی تولید کننده تسمه نقاله در ایران، وجود منابع داخلی تأمین مواد اولیه، گسترش و رشد بازار فروش محصولات در داخل و خارج کشور، مشتریان بزرگ و معتبر دارای توان مالی مناسب را به عنوان عمده فرصت‌های پیش روی این مجموعه نام برد.

مدیرعامل شرکت در فرازی دیگر گزارش جامع خود با اعلام اینکه در ماه‌های پایانی سال مالی، به دلیل بروز وقایع موثر بر زنجیره تأمین، تأمین برخی مواد اولیه با وقفه‌های مواجه گردید که این شرایط منجر به بروز توقفات مقطعی در خط تولید و کاهش بهره‌برداری از ظرفیت تولید گردید افزود: اما با این حال اقدامات

مدیریتی انجام شده، روند تولید در مقطع فعلی در حال تثبیت می‌باشد. مهندس حسین صداقت در فرازی دیگر از گزارش جامع خود ضمن اعلام تولید ۲,۲۲۰ تن تسمه نقاله و داشتن سهم ۳۳ درصدی صنایع لاستیکی سهند از بازار کشور و فروش ۲,۹۳۴ تن تسمه نقاله با سهم ۲۹ درصدی صنایع لاستیکی سهند در سال ۱۴۰۴ از بازار کشور خبر داد و اضافه کرد: افزایش ظرفیت تولید با توجه به بهره‌برداری از ماشین آلات، افزایش کیفیت محصولات به سوی استانداردهای جهانی، گسترش بازارهای فروش محصولات در داخل و خارج و گسترش نمایندگی‌های فروش در مرکز استان‌های سراسر کشور، ایجاد واحد توسعه و تحقیقات، توجه عمیق به تولید محصولات جدید و با کیفیت، تنوع سبد محصولات، بهبود فرایند خدمات پس از فروش و فرایند بازاریابی و تبلیغات در سال جاری با توجه به برنامه ریزی های مدنظر مدیریت تحقق پیدا خواهد کرد.

وی افزود: «با وجود این شرایط، شرکت صنایع لاستیکی سهند تلاش کرد ضمن حفظ پایداری تولید، مسیر اصلاحات مدیریتی، مالی و عملیاتی خود را نیز آغاز کند چراکه باور ما این است که عبور پایدار از شرایط فعلی، نیازمند انضباط مالی، اصلاح ساختار فروش، مدیریت سرمایه در گردش، کاهش ریسک مطالبات و حرکت به سمت فروش هدفمند و سودآور است.

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت همچنین با اشاره به برنامه‌های توسعه‌ای شرکت گفت: تکمیل و بهره‌برداری از

## دستاورد های درخشان با مدیریتی توانمند پتروشیمی جم پیلین بزرگ ترین تولید کننده پلی پروپیلن در کشور



عنوان کرد و اضافه کرد: اینکه یک پتروشیمی به ۸۰۰ شرکت پایین دست خوراک با گریدهای متعدد می‌دهد و حتی یک شکایت در یک سال نداشته باشد از اتفاقات نادر است که بخشی از آن به دلیل برون‌سپاری انجام شده محقق شد.

### میزان دستیابی به اهداف و برنامه های سال ۱۴۰۴ و دستاوردهای مهم

- کسب رتبه ی اول درآمد فروش در بین تولید کنندگان پلی پروپیلن ایران با حصول درآمد برابر ۲۴۲ همت
- کسب رتبه نخست تناژ تولید سالیانه در بین تولید کنندگان پلی پروپیلن ایران با تولید بیش از ۲۴۰،۱۰۷ تن
- کسب رتبه نخست تناژ فروش سالیانه در بین تولید کنندگان پلی پروپیلن ایران با فروش بارگیری شده بیش از ۲۳۱،۰۷۹ تن

- کسب رتبه نخست تناژ فروش سالیانه در بین تولید کنندگان پلی پروپیلن در بورس کالا بیش از ۲۳۴،۰۴۵ تن

- ایجاد ارزش افزوده قابل توجه با تبدیل محصولات پودری به گرانول گریدهای با ارزش افزوده بالا با استفاده از ظرفیت های برون سازمانی با تولید بیش از ۲۵۰۰ تن گریدهای RP۱۲۰ و EP۶۵۴۰G

- تبدیل تهدید توقف اکسترودر به فرصتی برای تولید و فروش گریدهای با ارزش افزوده بالا حدود ۷ هزار تن گریدهای اکسترودر صنعت تولید لوله

- حصول رکورد دریافت اتیلن به مقدار ۱۱۱،۴۲۵ تن دومین رکورد برتر از ابتدای راه اندازی تانکون - تحقق تناژ تولید حدود ۱۰۵ درصدی نسبت به برنامه مصوب تولید و حدود ۱۱۷ درصدی درآمد فروش نسبت به بودجه مصوب

- تجاری سازی و تولید و فروش ۴ گریدهای تخصصی جدید برای کاربری در صنایع خودرو، لوازم خانگی و بسته بندی

- کسب رتبه اول در قیمت فروش هر تن محصول در بین رقبا برای گرانول گریدهای قابل تولید با کیفیت ON

- کسب رتبه اول سهم بازار کشور در گروه گریدهای شیمیایی با تحقق ۵۸ درصد سهم بازار که از حاشیه سود بالایی برخوردارند

- تحقق حدود ۱۸ هزار میلیارد ریال سود غیر عملیاتی، حدود ۲۸ درصد بیش از سال قبل با مدیریت بهینه سرمایه گذاری جریان نقدی شرکت

- تمدید گواهینامه های نظام مدیریتی ISO۹۰۰۱، ISO۱۴۰۰۱، ISO۴۵۰۰۱ و ISO۵۰۰۱ و کسب گواهینامه انطباق با معیار مصرف انرژی با حدود ۱۹ درصد کمتر از معیار انرژی

- ارزیابی و بهبود نظام و برنامه های مدیریت HSE شرکت از طریق ارزیابیها و بهبودها و همچنین کارگیری ابزارها و نظام های مختلف

- ارتقای نظام امنیت اطلاعات شرکت از طریق اجرای پروژه های ارتقای امنیت اطلاعات و ارتقای تجهیزات زیر ساختی و امنیت و شبکه شرکت

- انجام اقدامات مختلف در جهت بهبود نظام و هزینه های تأمین و خرید شرکت و بهبود تاب آوری شرکت در حوزه زنجیره تأمین و پایداری تولید

- برنامه ریزی و حضور مستمر و موثر در نمایشگاههای تخصصی مرتبط در داخل و خارج از کشور با هدف توسعه بازارهای داخلی و خارجی ارتباط مؤثر با مشتریان معرفی سبد محصولات فعلی و جدید شرکت ارتباط با تأمین کنندگان کلیدی شرکت و توسعه همکاریها با مراکز تحقیقاتی و پژوهشی

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت پتروشیمی جم مورخ ۱۴۰۵/۰۲/۲۷ در محل مجموعه فرهنگی ورزشی تلاش برگزار گردید

در این مجمع که با حضور ۹۱،۷ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرسان و بازرسان قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای محمد داود صفاری بود، که خانم الهه محشینی نژاد و یگانه پاشایی در مقام نظار اول و دوم و آقای حسین بارگلهی 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 ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ و پس از استماع گزارش حسابرسان و بازرسان قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورت های مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۳۳۰،۰۰۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

«حسین بارگلهی» در این ادامه گزارش اظهار داشت که با وجود تحمیل ۲ جنگ، اعمال تحریم های غیرقانونی، توقف دریافت آب از یوتیلیتی متمرکز، اورهال طولانی پالایشگاه نفت شازند و تعمیرات واحد اکسترودر، «جم پیلین»، بزرگترین پلی پروپیلن ساز صنعت پتروشیمی، ۱۴۰۴ با تولید ۲۴۱ هزار تن محصول در حوزه تولید بالاتر از پتروشیمی مارون، رجال، دی پلیمر آریا و شازند ایستاد.

وی همچنین از اخذ موافقت هیات مدیره و سهامداران برای ساخت، نصب و راه اندازی دومین اکسترودر با هدف کمپاند گریدهای مورد نیاز صنعت خبر داد و افزود: تولید گریدهای جدید با ارزش افزوده بالاتر از مهم ترین اهداف اجرای این پروژه است.

بارگلهی در ادامه از تولید و عرضه ۵ گریدهای جدید انحصاری و استراتژیک «پلی پروپیلن» در سال ۱۴۰۴ خبر داد و با برشمردن موانعی نظیر اورهال طولانی پالایشگاه شازند، شرایط جنگ، اعتصاب رانندگان کلمیون و الزامات پدافند غیرعامل، از ثبت درآمد ۲۴۵ همتی سخن گفت.

به گفته وی: این رقم در حالی محقق شده که بودجه اولیه ۱۷ همت و بودجه اصلاح شده ۱۹ همت بوده است.

مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره شرکت جم پیلین در فرازی دیگر از گزارش مبسوط خود به تحول در عملکرد فروش اشاره کرد و گفت: «جم پیلین» در سال ۱۴۰۳ از نظر میانگین قیمت فروش در رتبه چهارم میان رقبا قرار داشت، اما با تغییر رویکرد و تلاش تیم فروش، در سال ۱۴۰۴ موفق شد به رتبه یک صعود کند که این ارتقای جایگاه رقابتی، نسبت به سال قبل پنج هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان (۵،۶ همت) به درآمد شرکت افزوده است.

این مدیر موفق در ادامه تکمیل بودن و ظرفیت پایین ذخیره سازی را از چالش های جم پیلین عنوان کرد و گفت که رفع این چالش ها برای افزایش تولید و بهبود استمرار تولید در دستور کار قرار دارد.

وی در همین قسمت از گزارش خود برون سبازی تبدیل پودرها به گرانول را از تجربیات موفق این شرکت در سال گذشته عنوان کرد و تأکید کرد: این مدل کسب و کار که برای اولین بار در صنعت پتروشیمی اجرا شد به صورت پایلوت تولید شرکت ملی صنایع پتروشیمی در اختیار سایر شرکتهای پتروشیمی قرار خواهد رفت تا هم محصول میانی تولید کنند و هم مانع از توقف تولید به دلیل کمبود برق شوند، ضمن اینکه حاشیه سود تولید به این روش هم به طور چشمگیری افزایش می یابد. همچنین صفر شدن شکایت مشتریان در سال ۱۴۰۴ را از دیگر افتخارات ارزنده این شرکت



حسین بارگلهی در گفتگویی خود با رسانه اقتصاد و بیمه ضمن تصریح اینکه پتروشیمی جم پیلین در مقام بزرگترین تولید کننده محصولات پلی پروپیلن در ایران طی سال مالی ۱۴۰۴ علیرغم تمام معضلات توانستیم با قدرت به تولید خود ادامه دهیم و برای کاهش چالش ها، به تولید پودر که ظرفیت فروش آن در کشور پیش از این حداکثر ۱۰ هزار تن بود ورود کنیم و موفق شویم آرزوهای ۱۷ ساله تیم تحقیق و توسعه شرکت را برآورده کنیم افزود: بر اساس نشست های کارشناسی متعددی که برگزار شد ما اقدام به تولید گریدهای کردیم که در طول این چند سال شرکت ما از آن محروم بود و خروجی آن تولید گریدهای لوله شد که هفت هزار تن گریدهای تولید کردیم.

به گفته وی: در سال ۱۴۰۴ همچنین دو گریدهای دیگر که دو بار تحقیقات مطالعاتی آن انجام شده بود اما به تولید نرسیده بود را هم در دستور کار قرار دادیم و توانستیم علاوه بر اینکه پایداری تولید جم را محقق سازیم در فراسایمی پتروشیمی نوری و در بخش هایی از سایر شرکتهای هم تداوم تولید را تضمین کنیم.

مدیرعامل خوشفکر پتروشیمی جم پیلین همچنین از افزایش ۹۳ درصدی سود عملیاتی و تحقق ۶۹۵ هزار میلیارد تومانی سود عملیاتی، افزایش ۹۰ درصدی سود ناخالص و تحقق ۷۰۲ همت سود ناخالص، رشد ۵۶ درصدی درآمد عملیاتی با تحقق ۲۴۲ هزار میلیارد تومان درآمد عملیاتی و رشد ۴۴ درصدی سود خالص جم پیلین و تحقق ۶۴۶ هزار میلیارد سود خالص خبر داد و اضافه کرد: این دستاورد قابل توجه حاصل حمایت سهامداران عمده و خرد و مجاهدت های همکاران در جم پیلین بوده است که شبانه روز در سال پرچالش ۱۴۰۴ پای کار تولید بودند.

مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره شرکت جم پیلین که دارای سوابق ارزشمندی در صنعت پتروشیمی و نگاهی نو به پیش روی این صنعت دارد در ادامه ضمن تبیین اینکه همزمان با این اقدامات، عملیات مهندسی احیا و راه اندازی اکسترودر را آغاز کردیم و با اتکا به تجربه ۲۶ ساله خود در صنعت نفت می گویم کاری که برای احیای این اکسترودر در جم پیلین آن هم در این زمان کم انجام شد و منجر به احیای اکسترودر شد کم نظیر که نه، بی نظیر بود و برای اولین بار اتفاق افتاد اضافه کرد: به جای ۲۵ تا ۳۵ میلیون دلار برای احیای این تجهیز و خرید آن، تنها با ۷ میلیارد تومان توانستیم این اکسترودر را با همراهی تیم مهندسی شرکت و شرکتهای فنی و دانش بنیان ایرانی احیا کنیم و هم تولید را افزایش دادیم و هم گریدهای جدیدتر تولید کنیم.

# افزایش ۵۸۲ درصدی سود خالص

## عملکرد خیره کننده البرز بالک در رشد تولید، ارتقای فروش و افزایش سودآوری



مدیرعامل صاحبانم مجموعه در فرآزی دیگر از گزارش جامع خود ضمن اعلام اینکه محصولات مجموعه شامل داروهای عمومی (سیتالوپرام، توراستاتین، گاباپنتین، پارابن ها، کارمابازپین، متوپرولول، سرتالین، اس سیتالوپرام، دیکلوفناک، لوزارتان و...) با ظرفیت عملی تولید ۱۲۲۳۰۳ کیلوگرم - داروهای آنتی بیوتیک (سفسکسیم و آزیترومایسین) با ظرفیت تولید ۶۰۰۱۰ کیلوگرم و داروهای استروئیدی (سپروترون استات، دکزامتازون، آکسی متالون) با ظرفیت عملی تولید ۱۰۱۹۷ کیلوگرم می باشند اضافه کرد: بخش عمده ای از مواد اولیه شرکت به نرخ ارز حواله کالای اساسی مستقیماً از طریق واردات تأمین می گردد و برای خرید مواد اولیه داخلی هم با توجه به اینکه محدودیت خاصی از طرف انجمن حمایت از مصرف کنندگان و تولید کنندگان ندارد در دو مقطع مختلف با افزایش نرخ روبه رو گردیده است که طبیعتاً این افزایش نرخ، تأثیر مستقیم در نرخ مصرف مواد و افزایش در نرخ بهای تمام شده کالای فروش رفته رابه همراه داشته است.

نایب رئیس هیئت مدیره «دبالک» همچنین تولید و توزیع داروهای انداناسترون هیدروکلرید (افزایش بچ سایز محصول از ۱۵ کیلوگرم به ۵۰ کیلوگرم)، آزیترومایسین (افزایش راندمان وزنی محصول از ۸۵ به ۱۰۰ درصد و افزایش بچ سایز محصول از ۳۰ کیلوگرم به ۳۰۰ کیلوگرم)، دس لوراناتانید (افزایش بچ سایز و تولید بچ های صنعتی ۵۰ کیلوگرمی)، روزواستاتین کلسیم (تولید بچ های نیمه صنعتی)، اپریتانت (فاز تحقیقاتی - نیمه صنعتی) (اصلاح روش تولید اپریتانت، تولید بچ های نیمه صنعتی و افزایش راندمان وزنی محصول از ۹۰ به ۹۵ درصد)، اس سیتالوپرام اگزالات (تولید صنعتی - افزایش بچ سایز محصول از ۱۰۰ به ۳۰۰ کیلوگرم) را هم دستاوردهای شرکت در حوزه توسعه و افزایش بهره‌وری محصولات در سال ۱۴۰۴ بر شمرده.

دکتر مهدی سجادی اضافه کرد: مولکول های معرفی شده جهت ارزیابی اعتبار مالیاتی در سال ۱۴۰۴ شامل لیدوکائین هیدروکلرید (بی حس کننده موضعی و ضد درد) - اپریتانت (ضد تهوع و استفراغ بعد از عمل های شیمی درمانی) - کاباپنتین (ضد دردهای عصبی، ضد تشنج و صرع) - لوفلوکسالیسین همی هیدرات (آنتی بیوتیک) - والزارتان (کنترل فشار خون و درمان نارسایی های قلبی) - بوسنتان (درمان پرفشاری خون و شریان ریزی) بوده است.

مدیرعامل شرکت در مورد مهمترین سرمایه گذاری های انجام شده در سال ۱۴۰۴ نیز تأکید کرد که خرید منبع تغذیه ترانسبی به منظور راه اندازی سیستم تصفیه پساب الکتروشیمیایی مسیر فاضلاب منتهی به حوضچه های پساب، تخریب کلین روم قدیمی سایت C3 و ساخت کلین روم جدید جهت محصولات استروئیدی و طراحی و ساخت اتاق کلین روم روتاری ۶۰۰۰ جهت بسته بندی محصولات، اصلی ترین توفیقات ما در این حوزه بوده است.

دکتر مهدی سجادی در ادامه گزارش جامع خود با اعلام اینکه در سال مالی مورد گزارش شرکت تولید مواد اولیه دارویی البرز بالک در مجموعه با تولید ۱۹۵.۲۰۳ کیلوگرم محصول در سه گروه استروئیدی، آنتی بیوتیکی و عمومی و میزان فروش ۲۲۴.۶۶۰ کیلوگرم موفق به کسب فروش ۱۰.۹۳۳.۸۷۹ میلیون ریالی گردیده است اضافه کرد: این شرکت عنوان یکی از شرکت های دارویی پیشرو در زمینه تدوین برنامه استراتژی در صنعت شناخته شده و طی دوره های مختلف با به روزآوری برنامه های خود توانسته ارتباط بین عملیات جاری شرکت با استراتژی ها را محقق سازد.

عضو شاخص هیئت مدیره «دبالک» ضمن تصریح اینکه طی آخرین بازنگری انجام شده در سال مالی منتهی به ۹۳۰/۴۰/۱۴۰۴، شرکت جایگاه خود را در ساختار صنعت شناسایی نموده و بر آن اساس استراتژی های کلان خود را بر اساس مشتری مداری، توسعه بازار، توسعه محصول، افزایش کیفیت محصول و تعهد

مجموع عمومی عادی بطور فوق العاده صاحبان سهام شرکت تولید مواد اولیه دارویی البرز بالک مورخ ۱۴۰۵/۲/۲۹ در محل سازمان مدیریت صنعتی برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۵۳.۳ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای فرشید مرادی بود، که آقایان حسین جوهری و امید شرفی در مقام نظار اول و دوم و آقای علی پیرزادی 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 ۹۳۰/۴۰/۱۴۰۴ 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 ۲۵۰ 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 سرمایه گذاری البرز	سید مهدی سجادی	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
گروه دارویی سبحان	امید شرفی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سرمایه گذاری اعتلاء البرز	بهروز غلامی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سل تک فارمد	علی پیرزادی	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
صندوق پژوهش و فناوری برشین داروی البرز	علیرضا فرمودی	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی

دکتر مهدی سجادی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «دبالک» افزود: شرکت تولید مواد اولیه البرز بالک به عنوان یکی از مجموعه های پیشرو در صنعت تولید مواد اولیه دارویی کشور، با تکیه بر دانش فنی، نیروی انسانی متخصص و بهره گیری از فناوری های روز، نقش مؤثری در تأمین مواد اولیه مورد نیاز صنعت داروسازی ایران ایفا می کند.

مدیرعامل شرکت ضمن تبیین اینکه شرکت البرز بالک در زمینه تولید مواد اولیه دارویی فعالیت می کند و هدف اصلی شرکت تولید مواد اولیه و موثره دارو برای شرکت های تولید کننده محصول نهایی دارو می باشد که از سال ۱۳۹۸ پروانه بهره برداری شرکت با ظرفیت اسمی حدوداً ۶۰۰۰ تن در سه گروه داروهای استروئیدی و آنتی بیوتیک و عمومی اصلاح گردیده است اضافه کرد: این شرکت از ابتدای فعالیت خود با رویکردی مبتنی بر کیفیت، نوآوری و توسعه پایدار، توانسته جایگاه قابل توجهی در زنجیره تأمین دارویی کشور به دست آورد.

دکتر مهدی سجادی در ادامه با تصریح اینکه این مجموعه با استقرار در شهرک صنعتی کاوه و بهره مندی از زیرساخت های تولیدی پیشرفته، طیف گسترده ای از مواد اولیه دارویی را در گروه های مختلف درمانی تولید می کند و به عنوان یکی از تأمین کنندگان مهم مواد اولیه شرکت های دارویی کشور شناخته می شود اضافه کرد: تعهد به استانداردهای کیفی، رعایت الزامات زیست محیطی و تمرکز بر تحقیق و توسعه، از مهمترین عوامل موفقیت این مجموعه در سال های اخیر بوده است.

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت در بخش دیگری از گزارش خود با اعلام اینکه امروزه البرز بالک با پشتوانه سال ها تجربه، نگاه آینده نگر و سرمایه گذاری مستمر در توسعه فناوری و ارتقای کیفیت محصولات، مسیر رشد و تعالی را با قدرت ادامه می دهد و در راستای خودکفایی صنعت دارویی کشور،

نقشی ارزشمنند و اثرگذار ایفا می کند افزود: این شرکت با اتکا به اعتماد مشتریان، سهامداران و شرکای تجاری خود، همواره در تلاش است تا به عنوان نمادی از کیفیت، نوآوری و مسئولیت پذیری در صنعت دارویی ایران شناخته شود.



دکتر مهدی سجادی ضمن تصریح اینکه شرکت تولید مواد اولیه البرز بالک در زمینه واردات و تولید مواد اولیه دارویی به عنوان یکی از منابع مهم تولید برخی از اقلام استراتژیک مواد اولیه دارو و تکمیل زنجیره خلق ارزش در صنعت دارو مطرح می باشد و با تولید بیش از ۳۰۰ قلم از مواد پایه و اساسی مورد نیاز صنعت دارویی کشور نقش بسزایی را در توسعه صنعت دارو و بسط سلامت جامعه ایفا می کند اضافه کرد: رشد فروش ریالی شرکت در سال جاری نسبت به سال قبل ۵۶ درصد و رشد فروش

مقداری نیز نسبت به سال قبل ۲۹ درصد بوده است. به گفته مدیرعامل مدبر و خوشنام مجموعه شرکت البرز بالک در بین شرکتهای فعال در این صنعت و همچنین در بین شرکت های بورسی (شیمی دارویی، دارو و پیش و تولید مواد اولیه دارویی و...) این صنعت به ترتیب با حجم فروش ۲۲۳۶۶۰ کیلوگرم معادل مبلغ ۱۰.۹۳۳.۸۷۹ میلیون ریال در رده سوم از لحاظ مبلغ فروش قرار دارد.

سکاندار «دبالک» همچنین پیرامون عملکرد مالی شرکت خاطر نشان کرد که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۷۰.۲۷۶۴۳ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان آذرماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۱۰.۹۳۳.۸۷۹ میلیون ریال در پایان آذر ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱.۳۷۷.۱۲۳ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۱۶۳۸.۲۷۰ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۱۵۰.۵۵۳ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش ها، عملکردی خیره کننده در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره مجموعه اضافه کرد: شرکت البرز بالک تمهیدات لازم برای تحقیق و توسعه در خصوص تولید محصولات جدید و افزودن به سبد محصولات را متناسب با منابع موجود و نیاز صنعت انجام خواهد داد که از جمله این محصولات می توان به محصولات پرگابالین، آزیترومایسین، دیکلوفناک پتاسیم، انداناسترون و دس لوراناتانید اشاره کرد.



اجتماعی تبیین نموده است اضافه کرد: یکی از موارد پر اهمیت که شرکت های دارویی را با چالش جدی مواجه نموده موضوع زنجیره تامین می باشد لذا شرکت در تدوین برنامه راهبردی خود به این موضوع به صورت جدی پرداخته و آن را به عنوان منظر جدید در نقشه استراتژی تعریف نموده و مدیران و رهبران شرکت در قالب شاخص های کلیدی مربوطه آنها را پیش می نمایند.

وی همچنین پیرامون توسعه محصولات جدید سال ۱۴۰۵ خاطر نشان کرد که پنتوپرازول سدیم (تولید نیمه صنعتی) (کاهش اسید معده و درمان معده درد)، سیلدنافیل سیترات (تولید نیمه صنعتی) (درمان اختلالات جنسی آقایان)، لیدوکائین هیدروکلرید (تولید بیج های نیمه صنعتی ۳۰ کیلوگرمی و سپس افزایش بیج سایز محصول به ۱۰۰ کیلوگرم) (بی حس کننده موضعی و ضد درد) و لووفلوکساین (تولید نیمه صنعتی) (آنتی بیوتیک) مهمترین دارو و محصولات می باشند که شرکت در سال جاری به دنبال تولید و توزیع آن در بازار به عنوان محصولات جدید می باشد.

دکتر مهدی سجادی در فرایز دیگری از گزارش مبسوط خود همچنین پیرامون اهداف بلند مدت و کوتاه مدت و اولویت آنها برای یک دوره زمانی معقول «دبالک» اظهار داشت که از اهداف کلان ویلندمدت شرکت حضور در بازار منطقه ای و کشورهای همسایه در صورت فراهم شدن زیر ساختها و صدور مجوزات مربوطه از سوی مراجع ذصلاح، افزایش کیفیت سید محصولات، توسعه سید محصولات جدید، افزایش میزان سرمایه گذاری ها در خطوط تولید و ارتقاء شاخص های مالی و اقتصادی می باشد که در این خصوص با بهینه سازی ساختار سرمایه از طریق افزایش سرمایه، مدیریت هزینه ها، بهبود بهره وری نیروی انسانی، سرمایه گذاری برای بازسازی و ارتقاء خطوط تولید و توسعه کمی و کیفی محصولات و حضور در بین سه شرکت ممتاز در بین سایر تولید کنندگان مواد اولیه دارویی، مسیر رشد و پیشرفت در راستای اهداف کلان شرکت را هموار نموده و در طی سال مالی بخش زیادی از شاخص های پیش بینی شده در بودجه سالیانه مصوب هیئت مدیره به صورت مساعد تحقق یافته است.

به گفته وی؛ لازم به ذکر می باشد که با عنایت به وقوع جنگ تحمیلی ۱۲ روزه و پیش بینی تیم مدیریت مبنی بر احتمال وقوع مجدد جنگ، مدیریت شرکت بر نامه ریزی و هماهنگی های لازم را جهت سفارش گذاری و تهیه مواد اولیه و همچنین مدیریت پدافند غیرعامل انجام داد؛ بطوری که در شرایط جنگی نیز شرکت البرز بالک بخشی از مواد اولیه را از راه های جایگزین تامین نمود.

سکاندار «دبالک» در قسمت دیگری از گزارش جامع خود در مورد برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای جدید توزیع اعلام کرد که شرکت تمهیدات لازم برای تحقیق و توسعه در خصوص تولید محصولات جدید و افزودن به سبد محصولات را متناسب با منابع موجود و نیاز صنعت انجام خواهد داد که از جمله این محصولات می توان به محصولات پرگالین، آزیترمایسین، دیکلوفناک پتاسیم، انداسترون و دس لوراندین اشاره کرد.

دکتر مهدی سجادی همچنین افزود: در راستای راهبری مطلوب شرکتی و هدایت شرکت در مسیر رشد و ارتقاء فروش و سودآوری برای ذینفعان شرکت اقدام به تشکیل کمیته های تخصصی هیئت مدیره در قالب کمیته ریسک، کمیته حسابرسی (واحد حسابرسی داخلی)، کمیته انتصابات، کمیته فروش و سایر کمیته های تخصصی بایکبار گیری افراد متخصص نمونه و هر کدام از کمیته ها متناسب با وظایف خود اقدام به برگزاری جلسات تخصصی نموده و نتایج آن به هیئت مدیره ارائه گردیده است.

**دکتر علی پیرزادی «معاون مالی و اقتصادی شرکت» نیز در حاشیه این مجمع با تصریح اینکه برنامه ریزی مناسب در خصوص بکارگیری پرسنل و استخدام پرسنل با دانش و تخصص کافی، نوسازی ماشین آلات تولید و اصلاح فرآیند تولید جهت کاهش مصرف مواد اولیه، افزایش بیج سایز تولید برخی محصولات جهت کاهش هزینه ها و افزایش بهره وری جهت بهینه نمودن امور مهمترین اقدامات اقتصادی مدنظر مدیریت شرکت تولید مواد اولیه البرز بالک بوده است**، پیرامون عملکرد مالیاتی «دبالک» افزود: «مبلغ اعتبار مالیاتی اخذ شده شرکت در سال ۱۴۰۲ معادل ۳ میلیارد تومان بوده است که برنامه مدیریت ارشد شرکت البرز بالک در سال ۱۴۰۵ اقدام جهت دریافت اعتبار مالیاتی فاز نیمه صنعتی مولکول های ذکر شده در سال ۱۴۰۴ و همچنین معرفی مولکول های جدید تحقیقاتی می باشد.

مرد شماره یک مالی «دبالک» که از مدیران مجرب و خوشنام صنعت کشورمان می باشد که به شفافیت مداری باوری راستین دارد همچنین در مورد مفاد قرارداد ۳ جانبه منعقد شده با شرکت های لابراتوار داروسازی شفا و بخش البرز (هم گروه)، در خصوص وصول مبلغ ۵۱ میلیارد ریالی مانده خسارت تاخیر در تادیه مطالبات سنواتی از شرکت داروسازی شفا از طریق شرکت بخش البرز و همچنین مبلغ ۱۲۶ میلیارد ریالی مطالبات پرسید گذشته (عمدتاً از شرکت خوارزمی اظهار داشت که با پیگیری های صورت گرفته طلبهای «دبالک» وصول شده و اسناد و مدارک آن موجود است و تنها مبلغ اندکی از جریمه دیرکرد پرداخت مانده بود که آن هم ترتیب اثر داده شده است.

دکتر مهدی سجادی در بخش پایانی گزارش خود طراحی و ساخت اتاق آساز، توسعه و بازسازی کلین روم سایت تولید محصولات آنتی بیوتیک پلنت، طراحی و ایجاد آزمایشگاه میکروبی و آزمایشگاه کنترل



## افزایش ۶۶ درصدی سود خالص

## شرکت سیمان خزر؛ تحویل آسان، بالاترین مقاومت، هزینه کمتر، کیفیت برتر



و تحویل سیمان High Quality در بسته بندی ۲۵ کیلویی، فروش و عرضه با برنامه در بورس کالا، ایجاد بانک اطلاعاتی از طریق بررسی میدانی و جمع آوری داده‌ها به صورت روزانه و تدوین برنامه جامع کاربردی فروش را مهم‌ترین سیاست‌های شرکت در بخش فروش برشمرد و ایجاد تجهیزات جامبوپک بر کت جهت کاهش هزینه های صادراتی، اخذ مجوزهای صادراتی و استانداردهای مربوطه (منجمله گواهینامه‌های GUST و CE)، مذاکره با مسئولین استانی جهت تسهیل در حوزه صادرات، بهره گیری از پتانسیل مرز دریایی و منطقه آزاد انزلی جهت حمل کسره محصولات صادراتی، تولید و ارائه انواع محصولات با در نظر گیری درخواست مشتریان صادراتی و متعاقباً تقویت واحد کنترل کیفیت، مطالعه و بازاریابی در کشور روسیه «به خصوص بندر ماخچاکالا و آستراخان» را اصلی‌ترین سیاست‌های شرکت در حوزه صادرات اعلام کرد.

سکاندار کارخان و کار بلد «سخرز» همچنین افزایش عمر مفید تجهیزات خطوط تولید از طریق بازسازی و تعمیر و نگهداری منظم و با برنامه، استفاده حداکثری از مواد افزودنی و سنگ‌های آذرین منطقه جهت کاهش بهای تمام شده سیمان و تولید سیمان سازگار با محیط زیست گیلان، استفاده حداکثری از ظرفیت‌های متخصصین و مهندسیین داخل شرکت و کاهش فعالیت‌های برون سپاری، مدیریت انرژی و جلوگیری از اتلاف برق و سوخت، برگزاری مداوم کمیته‌های انرژی و تولید و بازرگانی و ممیزی خطوط تولید و ساخت قطعات مورد نیاز مجموعه در داخل کشور با بهره گیری از توان انبساطی موجود در بیرون شرکت و نظارت متخصصین داخل شرکت را مهم‌ترین سیاست‌های شرکت در بخش بهای تمام شده نام برد.

مهندس ابراهیمی در بخش پایانی گزارش جامع خود، انجام فرآیندهای پیشنهادی ممیزی های فنی که توسط شرکتهای گرین و بهینه سازان تأسیسات انجام شده برای دیارتماها جهت افزایش تناژ و کاهش مصرف انرژی (آب از ۲۷۰ به ۲۵۰ مترمکعب، برق از ۱۱۱ به ۱۰۶ کیلو وات برتن، گاز از ۸۴۶ به ۸۲۰ کیلوکالری)، احداث نیروگاه خورشیدی ۱۰ مگاواتی و ایجاد مخزن ۶ میلیون لیتری مزوت و نرم افزاری کردن فرآیند تردد کامیونها و بارگیری سیمان را هم برنامه های آتی شرکت اعلام کرد.

برگزاری مجمع فوق العاده جهت انطباق اساسنامه شرکت با اساسنامه مورد تایید سازمان بورس پیش از برگزاری مجمع سالانه، حضور مدیران ارشد شرکت های سیمان فارس و خوزستان - سرمایه گذاری ملی ایران و جمعی از کارشناسان شناخته شده صنعت سیمان و بازار سرمایه در منتهی که جایگاه ارزنده «سخرز» و مدیریت مدبر آن را نشان می داد، بخش یک کلیپ زیبا در معرفی و اهم دستاوردهای شرکت در سال مالی مورد گزارش که به سمع و نظر سهامداران رسید، گزارش جامع سکاندار شرکت پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش، تاکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سود آوری شرکت، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۲۵,۹۸۷,۷۷۴ میلیون ریال، رشد تولید در سیمان و کلینکر نسبت به سال قبل، رشد ۶۵ درصدی سود عملیاتی و افزایش ۶۶ درصدی سود خالص در کنار رشد ۲۲۷ درصدی در آمد های غیر عملیاتی، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی، اعلام اشتغال ۲۸۶ نفر بصورت مستقیم در مجموعه، تایید حسابهای شفاف و کلین سر کار خانم عطایی «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرسان قانونی، تقدیر ویژه ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عمده مجموعه از عملکرد موفق تیم مدیریت و مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سئوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، انتخاب موسسه حسابرسی هدف نوبن نگر به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی دش و همکاران به عنوان حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه حسین اصغر پور «مدیریت فرهیخته روابط عمومی» با صاحب رسانه جهت پوشش خبری و برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه از کان شرکت از ذینفعان از نکات خواندنی این مجمع بود.

مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام شرکت سیمان خزر مورخ ۱۴۰۵/۰۲/۲۷ در محل سالن اجتماعات شرکت بازرسی کالای تجاری برگزار گردید. در این مجمع که با حضور ۷۲.۴۶ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابررس و بازرسان قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع بر عهده آقای محمد احسان کیان آرثی بود، که آقایان علیرضا قادری و جواد کامرانی در مقام نظار اول و دوم و آقای عبدالرضا ابراهیمی بنکسر 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 ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ و پس از استماع گزارش حسابررس و بازرسان قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورت‌های مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ در تقسیم سود ۶۹۵ 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 فارس و خوزستان	عبدالرضا ابراهیمی بنکسر	نایب رئیس هیئت مدیره	مؤلف - اصلی
سیمان فارس نو	محسن میرزا عبدالله	رئیس هیئت مدیره	غیرمؤلف - اصلی
سیمان فارس	محمد غفران خلقی	عضو هیئت مدیره	غیرمؤلف - اصلی
سیمان خوزستان	غلامرضا کریمی	عضو هیئت مدیره	غیرمؤلف - اصلی
سرمایه گذاری ملی ایران	امیرعلی فوکردی	عضو هیئت مدیره	غیرمؤلف - اصلی



مهندس عبدالرضا ابراهیمی ضمن تصریح اینکه سیمان خزر حدود ۶۵ درصد سهم تولید سیمان استان گیلان و حدود ۲ درصد سهم تولید سیمان کشور را دارا می باشد افزود: مدیریت این شرکت در نظر دارد تا با تلاش مستمر و برنامه ریزی های صورت گرفته با اتکا به سرمایه های انسانی، معادن غنی خود و بکارگیری شیوه های نوین مدیریتی به عنوان یکی از پنج شرکت برتر سودآور در بین شرکت های سیمان ایران، پیشگام در کسب رضایت ذینفعان، پیشرو در توسعه سرمایه های انسانی، پیشتر در کیفیت محصولات و پایبند به ارزشهای سازمانی و معیارهای اخلاقی بیش از پیش خود را در صنعت سیمان مطرح سازد.

وی همچنین از تولید ۱,۰۶۷,۶۱۵ تن کلینکر و تولید ۱,۱۲۰,۸۸۴ تن سیمان در سال ۱۴۰۴ خبر داد و از روند صعودی تولید و تحویل سیمان در مجموعه با اتخاذ تمهیدات اندیشیده شده در سال جاری خبر داد.

مدیرعامل تولمنند مجموعه که سابقه حضور در بخش راهبردهای خلاقانه و مدیرانه در صنایع کانی و سیمان کشور دارا می باشد پیرامون عملکرد مالی شرکت سیمان خزر نیز خاطر نشان کرد که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۴,۱۲۹,۴۵۵ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ۱۴۰۳ به مبلغ ۲۳,۰۶۴,۶۸۵ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۴,۶۳۴,۵۰۴ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۷,۶۴۵,۲۷۲ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۷,۰۹۰,۰۷۱ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش ها، عملکردی موفق طی سال ۱۴۰۴ برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

مهندس عبدالرضا ابراهیمی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «سخرز» افزود: شرکت سیمان خزر بعنوان یکی از واحدهای بزرگ تولیدی سیمان در کشور با بهره مندی از منابع انسانی خلاق، استفاده از جدیدترین و مدرن ترین ماشین آلات و تجهیزات خود و وجود معادن غنی، شرکتی پیشرو در تولید انواع سیمان بوده و دارای جایگاهی ممتاز در میان تولید کنندگان داخلی سیمان و منطقه می باشد. به گفته وی؛ این شرکت با برخورداری از ویژگیهای نظیر همجواری با دریای خزر فرصت ممتازی جهت دسترسی به بازارهای صادراتی را بدست آورده و ضمن توسعه بازار هدف و تولید انواع سیمان خاکستری و پوزولانی با کیفیت بالا، حضوری برجسته و زیربنایی در توسعه و بالندگی استان همیشه سبز گیلان دارد.

مدیرعامل شرکت در ادامه به برخی تجهیزات قدیمی که در زمان افزایش ظرفیت کارخانه سیمان خزر به روزرسانی نشدهاند اشاره کرد و با اعلام اینکه شرکت با تدوین و اجرای برنامه به روزرسانی تجهیزات مذکور، ضعف یاد شده را تا حد زیادی تبدیل به قوت نموده است از تولید ۱,۰۶۷,۶۱۵ تن کلینکر و تولید ۱,۱۲۰,۸۸۴ تن سیمان در سال ۱۴۰۴ در شرکت سیمان خزر خبر داد و از روند صعودی تولید و تحویل سیمان در مجموعه با اتخاذ تمهیدات اندیشیده شده خبر داد.

به گفته این مدیر برجسته صنعت کانی همچنین شرکت سیمان خزر در دوره مالی مورد گزارش حدود ۲ درصد تحویل سیمان را در بین شرکت های فعال در این صنعت در کشور با تناژ تحویل به میزان ۱,۱۱۹,۹۶۱ تن از کل تناژ به مبلغ ۶۳,۵۱۷,۷۵۶ تن به خود اختصاص داده است که سیمان فله تیب ۲ به میزان ۴۵۴,۱۲۶ تن، سیمان فله صادراتی (جامبوپک) به میزان ۳۰۰ تن، سیمان پاکتی تیب ۲ - ۵۰ کیلویی به میزان ۶۰۷,۱۱۹ تن، سیمان پاکتی تیب ۲ - ۲۵ کیلویی به میزان ۵۰,۳۴۷ تن و سیمان پاکتی پوزولانی به میزان ۵,۳۵۹ تن و در مجموع ۱,۱۱۹,۹۶۱ تن این میزان تحویل را تشکیل داده اند.

مدیرعامل و عضو شاخص هیئت مدیره همچنین ارتقا سیستم نرم افزاری و سخت افزاری و تدوین و اجرای برنامه توزیع از طریق امتیازدهی با متغیرهای میزان خرید و نیز درصد وفاداری مشتری، راهاندازی سیستم یکپارچه مدیریت در ارتباط با مشتریان (CRM)، افزایش سهم بازار، تشکیل جلسات فنی و توجیهی با سایر شرکتهای بتن آماده و مصرف کنندگان، رصد مداوم بازار و تبلیغات میدانی جهت ثبات و تداوم فروش با کیفیت، بازاریابی و فروش محصول جدید با توجه به افزایش کیفیت محصولات تولیدی، تولید

# تصویب افزایش سرمایه ۴۳ درصدی

## شرکت تامین ماسه ریخته گری؛ مجموعه ای بی نظیر در توسعه و آبادانی ایران زمین



### اهداف افزایش سرمایه

**اصلاح ساختار مالی:** شرکت در نظر دارد به جبران مخارج سرمایه گذاری های انجام شده، اصلاح ساختار مالی و بهره مندی از مزایای معافیت مالیاتی مقرر شده قانون بودجه ۱۴۰۳ در تبصره ۲ قانون بودجه سال ۱۴۰۲ کل کشور سرمایه خود را از مبلغ ۴.۲۰۰ میلیارد ریال به مبلغ ۶.۰۰۰ میلیارد ریال از محل سود انباشته، افزایش دهد.

**استفاده از معافیت مالیاتی ناشی از افزایش سرمایه از محل سود انباشته:** شرکت در نظر دارد با افزایش سرمایه از محل سود انباشته از معافیت مالیاتی مقرر شده قانون بودجه ۱۴۰۳ در تبصره ۲ قانون بودجه سال ۱۴۰۲ کل کشور، که مقرر نموده «به منظور تشویق سرمایه گذاری در شرکت های پذیرفته شده در بازار بورس و فرابورس و ترغیب آنها به عدم تقسیم بخش بیشتری از سود اکتسابی و استفاده از منابع حاصل برای افزایش سرمایه و در نتیجه توسعه بخش های تولیدی و ایجاد فرصت های جدید شغلی در سال ۱۴۰۳ مالیات درآمد آن بخش از سود تقسیم نشده شرکت های مذکور که به حساب سرمایه انتقال می یابد (موضوع ماده ۱۰۵ قانون مالیات های مستقیم مصوب ۱۳۶۶/۱۲/۰۳ با اصلاحات و الحاقات بعدی) مشمول نرخ صفر مالیاتی است» استفاده نماید.

**جلوگیری از خروج وجه نقد و کمبود نقدینگی:** با توجه به احتمال تقسیم بخشی از سود انباشته در مجامع عمومی صاحبان سهام، ریسک کمبود نقدینگی و مشکلات ناشی از آن وجود دارد. لذا شرکت در نظر دارد بخشی از سود انباشته را به حساب سرمایه انتقال دهد تا از بروز مشکل کمبود نقدینگی در آینده پیشگیری نماید و موجب کاهش اتکا پذیری جریان نقدی به تسهیلات مالی دریافتی و کاهش هزینه های مالی شرکت خواهد شد. در صورت عدم انجام افزایش سرمایه و تصمیم به تقسیم سود انباشته بین سهامداران، شرکت جهت تامین سرمایه در گردش مورد نیاز خود ناچار به تامین مالی از منابع خارج از شرکت خواهد بود که این امر باعث تحمیل هزینه های مالی و نهایتاً کاهش سودآوری خواهد شد.

### گزارش حسابرس و بازرس قانونی

۱- گزارش توجیهی مورخ ۱۵ آذر ۱۴۰۴ هیأت مدیره شرکت تأمین ماسه ریخته گری (سهامی عام) به آن مجمع، مبنی بر لزوم افزایش سرمایه آن شرکت از مبلغ ۴.۲۰۰ میلیارد ریال فعلی به مبلغ ۶.۰۰۰ میلیارد ریال (معادل ۱.۸۰۰ میلیارد ریال)، مشتمل بر صورت های سود و زیان و تغییرات در حقوق مالکانه و منابع و مصارف فرضی و یادداشت های همراه که پیوست می باشد، طبق استاندارد حسابرسی «سیدگی به اطلاعات مالی آتی» مورد رسیدگی این مؤسسه قرار گرفته است. مسئولیت گزارش توجیهی مزبور و مفروضات مبنای تهیه آن با هیأت مدیره شرکت است.

۲- گزارش مزبور در اجرای تبصره ۲ ماده ۱۶۱ اصلاحیه قانون تجارت و با هدف توجیه افزایش سرمایه از محل سود انباشته، به منظور جبران مخارج سرمایه گذاری های انجام شده، اصلاح ساختار مالی، جلوگیری از خروج نقدینگی و بهره مندی از مزایای مالیاتی موضوع بند «ث» ماده ۱۴ قانون تأمین مالیاتی مصوب ۱۳۶۶/۱۲/۲۲ تهیه و ارائه گردیده است. این گزارش توجیهی براساس مفروضاتی 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- براساس رسیدگی به شواهد پشتوانه مفروضات و با فرض ثبات شرایط اقتصادی و تحقق مفروضات هیأت مدیره، این مؤسسه به مواردی برخورد نکرده است که متعاقب شود مفروضات مزبور، مبنایی معقول برای تهیه گزارش توجیهی فراهم نمی کند. به علاوه، به نظر این مؤسسه، براساس 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- توجه سهامداران محترم را به مفاد یادداشت ۱-۱۲ گزارش توجیهی در خصوص مزایای مالیاتی موضوع بند «ث» ماده ۱۴ قانون تأمین مالیاتی مصوب ۱۳۶۶/۱۲/۲۲ جلب می نماید.

۶- براساس الزامات مقرر در ابلاغیه مورخ ۱۳۰۷/۱۲/۱۳۹۹ سازمان بورس و اوراق بهادار و با عنایت به میزان افزایش سرمایه پیشنهادی هیأت مدیره و تصمیمات مجمع عمومی عادی سالانه مورخ ۱۴۰۶/۰۷/۰۶ در خصوص تخصیص و تقسیم سود به مبلغ حدود ۱۷۶.۹۰۹ میلیون ریال (باقیمانده سود انباشته پس از مصوبات مجمع عمومی به مبلغ ۱۸۳۹.۸۷۴ میلیون ریال می باشد)، انتقال مبلغ ۱.۸۰۰ میلیارد ریال از محل سود انباشته به سرمایه شرکت بلا مانع می باشد. افزایش سرمایه یاد شده می بایستی با رعایت مبنای پیش بینی شده در اصلاحیه قانون تجارت و قانون اوراق بهادار و پس از دریافت مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار انجام پذیرد.

مجمع عمومی فوق العاده صاحبان سهام شرکت تامین ماسه ریخته گری روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۲/۰۶ در محل سال همایش موسسه آموزش عالی آزاد اندیشه معین برگزار گردید. در این مجمع که با حضور ۵۱.۴۱ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیأت مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای اصغر برزویی بود، که آقایان امیر زرمعی تل ماران و حمید افتخاری در مقام نظار اول و دوم و آقای مهدی اکبری به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند. در ادامه با قرائت گزارش توجیهی افزایش سرمایه هیئت مدیره به مجمع و پس از استماع گزارش حسابرس و بازرس قانونی با رای اکثریت سهامداران، افزایش سرمایه ۱.۸۰۰.۰۰۰ میلیون ریالی مصوب مجمع گردید.

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

سرمایه گذاری روشن تاش	اصغر برزویی	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
سازه های سبک ستاوین سپهر	الهام سامعی	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
تحلیل گستر شاخص انرژی	هوشنگ عمرانی کلوجه	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سرمایه گذاری تدبیر فرهنگیان	حمید افتخاری	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
آذرخش عادلای ایرانیان			

دکتر مهدی اکبری در ابتدای گزارش با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «کماسه» افزود: شرکت تامین ماسه ریخته گری با بیش از نیم قرن تجربه فعالیت درخشان از نخستین تولیدکنندگان ماسه های سیلیسی مهندسی شده در ایران محسوب می شود که هم اکنون با بهره گیری از حدود ۱۵۰ نفر نیروی انسانی با تجربه در بخش های مختلف معدن، تولید، پشتیبانی و خدمات به طور مستقیم سهم به سزایی در امر اشتغال در منطقه ایفا میکند.

معاون مالی مجرب مجموعه ضمن تصریح اینکه مزیت اصلی شرکت، صرفاً استخراج ماسه نیست؛ بلکه فرآوری و دانه بندی تخصصی ماسه های سیلیسی برای مصارف صنعتی است و مشتریان آن عمدتاً در صنایع ریخته گری، فولاد، قطعه سازی و صنایع معدنی فعالیت می کنند اضافه کرد: «کماسه» در سال های اخیر برنامه های توسعه ای متعددی را دنبال کرده است که یکی از مهم ترین آن ها طرح افزایش ظرفیت تولید از حدود ۲۵۰ هزار تن به ۴۵۰ هزار تن در سال بوده که با هدف افزایش سهم بازار و پاسخگویی به تقاضای رو به رشد صنایع مصرف کننده مطرح شده است. به گفته وی، این شرکت علاوه بر محصولات سنتی خود، در سال های گذشته توسعه محصولات جدید و راه اندازی خطوط مستقل برای تولید برخی گروه های ماسه صنعتی را نیز در دستور کار قرار داده است تا سبد محصولات متنوع تری به بازار ارائه کند.

مرد شماره یک مالی شرکت همچنین با اعلام اینکه در سال های مختلف برنامه های افزایش سرمایه و اصلاح ساختار مالی برای پشتیبانی از توسعه فعالیت ها در این مجموعه اجرا شده است. پیرامون آخرین افزایش سرمایه شرکت اظهار داشت که به منظور جبران مخارج سرمایه گذاری های انجام شده، اصلاح ساختار مالی، جلوگیری از خروج نقدینگی و بهره مندی از مزایای مالیاتی شرکت در سال ۱۴۰۳ اقدام به افزایش سرمایه از مبلغ ۴.۲۰۰ میلیارد ریال به مبلغ ۶.۰۰۰ میلیارد ریال از محل سود انباشته نموده است.

دکتر مهدی اکبری در فراز پایانی گزارش خود پیرامون افزایش سرمایه کنونی مدنظر تیم مدیریت شرکت خاطر نشان کرد که مدیریت «کماسه» مصمم است تا در این مقطع سرمایه خود را از مبلغ ۴.۲۰۰ میلیارد ریال به مبلغ ۶.۰۰۰ میلیارد ریال از محل سود انباشته «جمعاً ۱.۸۰۰ میلیارد ریال» به منظور جبران مخارج سرمایه گذاری های انجام شده اصلاح ساختار مالی و بهره مندی از مزایای معافیت مالیاتی مقرر شده قانون بودجه ۱۴۰۳ در تبصره ۲ قانون بودجه سال ۱۴۰۲ کل کشور افزایش دهد.

برگزاری مجمع در نهایت نظم، نهایت لطف و بزرگواری مهندس اصغر برزویی، امیر زرمعی، دکتر مهدی اکبری و اعضای شاخص هیئت مدیره شرکت نسبت به اصحاب رسانه، استقبال خوب سهامداران و برگزاری مجمع در نهایت نظم، تصویب افزایش سرمایه ۴۳ درصدی از محل سود انباشته، تأکید مبنی بر اینکه روند صعودی فروش و سودآوری شرکت با برنامه ریزی های دقیق صورت گرفته تداوم خواهد یافت، اهتمام جدی مدیریت برای افزایش تولید جهت کسب سهم بیشتر از بازار، توضیحات تکمیلی «مرد شماره یک مالی» پیرامون اهم دلایل افزایش سرمایه، تأکید بر اجرای طرح های توسعه ای با حمایت همه جانبه سهامداران عمده و اصلاح ماده ۵ اساسنامه شرکت که مبین مبلغ سرمایه شرکت می باشد از نکات خواندنی این مجمع بود.

## شناخته شدن کویرتایر به عنوان موفق ترین الگو در راستای مأموریت های انقلاب و بسیج



شرکت دانش بنیان کویرتایر در ارزیابی های سازمان بسیج مستضعفین، عنوان «موفق ترین الگو در راستای مأموریت های انقلاب و بسیج» را در دهمین جشنواره ملی مالک اشتر کسب کرد. در مراسمی با حضور معاون اجرایی سپاه انصارالرضاع (خراسان جنوبی)، لوح تقدیر «واحد نمونه ملی» در جشنواره مالک اشتر به مهندس زینلی، مدیرعامل شرکت دانش بنیان کویرتایر، اعطای شد. در لوح اهدایی که به امضای سردار سرتیپ پاسدار شهید غلامرضا سلیمانی، رئیس وقت سازمان بسیج مستضعفین و مسئول اشراف کلی این سازمان رسیده، خطاب به برادر بسیجی سیدمحمدحسین زینلی، مدیرعامل شرکت کویرتایر آمده است: «در راستای تحقق تدابیر فرمانده معظم کل قوا مدظله العالی، بر اساس ارزیابی های صورت گرفته مبتنی بر فرآیند اشراف کلی ریاست سازمان بسیج مستضعفین در عملکرد و وضعیت سال ۱۴۰۳، مفتخر به کسب عنوان «موفق ترین الگو در راستای مأموریت های انقلاب و بسیج» در دهمین جشنواره ملی مالک اشتر بسیج گردیده اید. بی شک این موفقیت موهون تلاش ها و مجاهدت های جنابعالی می باشد»

کسب این عنوان ملی، نشان دهنده جایگاه برجسته شرکت کویرتایر در عرصه تحقق ارزش های انقلاب اسلامی، ترویج فرهنگ بسیجی و ایفای مسئولیت های فرهنگی و اجتماعی در کنار دستاوردهای صنعتی و تولیدی است. نام کویرتایر در عرصه صنعت و تولید می درخشد. معاون اجرایی سپاه انصارالرضاع (استان خراسان جنوبی) در ادامه این مراسم گفت: امروز به برکت تلاش های صورت گرفته در عرصه صنعت و تولید، نام کویرتایر، افتخار معرفی این شهر شده است. سرهنگ عباس خسروی در مراسم اعطای لوح تقدیر واحد نمونه جشنواره مالک اشتر با تحلیل شرایط کنونی کشور، اظهار داشت: دشمن پس از شکست های پی در پی در عرصه های نظامی، سیاسی و فرهنگی، اکنون تمام توان خود را بر جبهه اقتصادی علیه جمهوری اسلامی متمرکز کرده است. وی افزود: نام گذاری های هوشمندانه سال های اخیر توسط رهبر شهید انقلاب با محوریت اقتصاد، گواهی بر این مدعاست که جبهه اصلی تقابل امروز، اقتصاد است و ما باید با تمرکز ویژه بر مقوله تولید، که پایه و اساس استقلال اقتصادی کشور است، این توطئه ها را خنثی کنیم.

معاون اجرایی سپاه انصارالرضاع (استان خراسان جنوبی) با اشاره به جایگاه محوری کویرتایر بعنوان قطب صنعتی شرق کشور بیان کرد: روزگاری نه چندان دور، شهر بیرجند را با یادگان های نظامی اش می شناختند، اما امروز به برکت تلاش های صورت گرفته در عرصه صنعت و تولید، نام کویرتایر و صنعت، افتخار معرفی این شهر شده است. شایان ذکر است جشنواره مالک اشتر که همساله به منظور ارزیابی عملکرد و معرفی برترین های مجموعه بسیج و سپاه برگزار می شود، امسال با توجه به شرایط خاص و حساس کشور، به صورت عمومی برگزار نگردید. با این حال، لوح های تقدیر واحدهای برتر ملی، با تصمیم هیئت رئیسه جشنواره، به نیابت از این رویداد در محل واحدهای تولیدی منتخب به مدیران آن ها تقدیم می گردد که شرکت کویرتایر امسال به عنوان یکی از مجموعه های پیشرو، مفتخر به دریافت این نشان ملی شد. در این مراسم که با حضور سرگرد توکلیان، رئیس بسیج کل گری و کارخانجات استان و سرگرد اکبری، فرمانده حوزه مقاومت بسیج تندگویان همراه بود، بر جایگاه ویژه این شرکت بعنوان موفق ترین الگو در اجرای فرامین اقتصاد مقاومتی تاکید شد.

## لحظه های افتخار در کویرتایر؛ بازدید ۲ هزار نفر از روایت پیشرفت و همدلی در سال ۱۴۰۴



بازدیدها تصریح کرد: با توجه به اهمیت تعامل با جامعه پیرامون و کشوری، ۱ هزار و ۲۵۸ نفر از سطح شهرستان، ۵۵۰ نفر از سطح استان و ۲۶۰ نفر از بازدیدکنندگان از سایر نقاط کشور برای آشنایی با توانمندی های کویرتایر مراجعه کرده اند. قربانی در ادامه به ثبت دیدارهای تخصصی و رویدادهای فرهنگی اشاره کرد و گفت: علاوه بر بازدیدهای عمومی، در سال گذشته، ۴۲ بازدید مهم، ۲۲ دیدار ویژه، ۶۱ مراسم خاص و ۷۸ مراسم مرتبط با مناسبت های ملی و مذهبی در مجموعه کویرتایر با موفقیت برگزار شد است که نشان دهنده تعامل مستمر و پویای این شرکت دانش بنیان با ذی نفعان و جامعه است.

وی خاطر نشان کرد: این بازدیدها فرصت مغتنمی برای تبیین نقش کویرتایر در خودکفایی ملی و ارتقای دانش فنی کشور است و روابط عمومی شرکت همواره کوشیده است تا این حضورها به تجربه های آموزشی و الهام بخش برای تمامی بازدیدکنندگان تبدیل شود.



مدیر روابط عمومی و ارتباطات شرکت دانش بنیان کویرتایر، از ثبت حضور و بازدید ۲ هزار و ۶۸ نفر در قالب ۴۷ گروه بازدیدکننده در سال گذشته از کارخانه کویرتایر خبر داد.

محمدقربانی با اشاره به جایگاه کویرتایر به عنوان یک واحد پیشرو و دانش بنیان، اظهار داشت: در سال گذشته، این شرکت میزبان اقبال مختلفی از جمله دانش آموزان، دانشجویان و سایر علاقمندان به صنعت بود که در راستای آشنایی با فرآیندهای تولید، تکنولوژی و دستاوردهای بومی سازی در صنعت تایر کشور از این مجموعه بازدید کردند.

وی در تشریح جزئیات این بازدیدها افزود: از مجموع ۲ هزار و ۶۸ نفر بازدیدکننده، ۱ هزار و ۴۶۴ نفر مرد و ۶۰۵ نفر زن بوده اند. همچنین از منظر سطح علمی، ۷۲۲ نفر در مقطع دانش آموزی، ۶۵۰ نفر در مقطع دانشجویی و ۶۸۶ نفر در سایر گروهها بودند.

مدیر روابط عمومی و ارتباطات شرکت دانش بنیان کویرتایر، در خصوص پراکندگی جغرافیایی این

## بازدید امام جمعه و بسیجیان شهر قهستان از کویرتایر



با نگاهی پدرا نه و رهبرانه هدایت کردند. اراده الهی انسان بر هر ناممکنی توفیق پیدا می کند در بخش دیگری از این دیدار، مهندس زینلی با اشاره به مسیر پرفراز و نشیب زندگی شخصی خود و سختی های دوران کودکی و نوجوانی که با فقدان والدین و تنگناهای شدید اقتصادی همراه بوده، تصریح کرد: آن شرایط دشوار هرگز مانعی در برابر عزم و اراده من نشد؛ چرا که باور دارم اراده الهی انسان بر هر ناممکن توفیق پیدا می کند. مدیرعامل کویرتایر یکی از رموز موفقیت خود را چنین تشریح کرد: اگر موضوعی به دغدغه شخصی انسان تبدیل شود، حتماً تحقق یافتنی است.

وی در همین راستا افزود: من دغدغه کویرتایر را همواره در جسم و جان خود پروراندیم؛ چرا که نیک می دانم این رسالتی است که پروردگار متعال بر دوش این حقیر گذاشته و باید با تمام وجود آن را زندگی کنم. مهندس زینلی در پایان با اشاره به جایگاه رفیع بسیجیان، خطاب به میهمانان گفت: از شما بسیجیان که امام راحل (ره) به مقام والای مخلصانه تان غیبه می خوردند، درخواست می کنم ضمن مطالبه گری ملی در خصوص پروژه جدید ۵۰ هزار تنی، برای راه اندازی و بهره برداری هرچه سریع تر آن دعا کنید.



حجت الاسلام دکتر سیدمحمدعلی باهمت، امام جمعه شهر قهستان، به همراه سرگرد کاظمی، فرمانده حوزه مقاومت بسیج این شهر و جمعی از بانوان بسیجی، با حضور در شرکت کویرتایر، ضمن دیدار با مهندس سیدمحمدحسین زینلی، مدیرعامل این مجموعه، از بخش های مختلف این مجتمع صنعتی بازدید کردند. در این نشست صمیمی، ضمن اکران مستند «آرزوهایت را زندگی کن» مهندس جمالی پور، مدیر آمار و کنترل ریسک شرکت، گزارشی تفصیلی از اقدامات، دستاوردها و وضعیت کنونی کویرتایر ارائه کرد.

کویرتایر؛ نماد عینی «ما می توانیم» و کلاس درس صنعت در ادامه، حجت الاسلام دکتر باهمت، کویرتایر را نماد عینی «ما می توانیم» خواند و این بازدید را برای هر بازدیدکننده ای، یک کلاس آموزشی جامع در حوزه صنعت برشمرد.

وی هنر مدیریت مهندس زینلی را «مدیریت تحریم» توصیف کرد و افزود: ایشان از دوران دانشجویی که از پیشگامان مبارزه انقلابی در دیار قهستان بودند، تا دوران خدمت در سمت فرمانداری بیرجند و قایمات و نمایندگی مجلس، همواره از دل سختی ها و محدودیت ها، فرصت ها ساختنند.

امام جمعه شهر قهستان با تأکید بر سابقه درخشان مدیرعامل کویرتایر خاطر نشان کرد: ایشان علاوه بر فعالیت های سیاسی و اجتماعی پیشین، قریب به ۴۰ سال است که کویرتایر را نه صرفاً با نگاه مدیریتی، بلکه

# طنین هوشمندسازی در قلب کویر؛ کویرتایر پیشران تحول و الگوی متعالی شهرک های صنعتی غیردولتی در ایران



این گزارش که ابعاد مختلف ارتقای بهروری و پروژه های آتی شهرک تخصصی را تبیین می کرد، تحسین و توجه ویژه هیئت بازدیدکننده را برانگیخت.

مدیر نظارت بر شهرک های غیردولتی سازمان صنایع کوچک با ابراز خرسندی از انگیزه والای سرمایه های انسانی در کویرتایر، اظهار داشت: مشاهده این سطح از نظم، استاندارد و خودباوری، نویدبخش آیندهای روشن برای صنعت کشور است. کویرتایر نه تنها یک واحد تولیدی، بلکه یک منظومه مدیریتی تراز اول است که استانداردهای جدیدی را در حوزه شهرک های غیردولتی ترسیم کرده است.

وی با اشاره به ضرورت های پدافند غیرعامل و مدیریت بهینه منابع در شرایط فعلی، بر اهمیت احداث «تول های انرژی» و پیاده سازی نظام «هوشمندسازی» تأکید کرد و افزود: برند «کویرا» گواهی صادق بر پیشگامی این مجموعه در نهضت هوشمندسازی است. هدف گذاری ما این است که با حمایت های حاکمیتی، هوشمندسازی از سطح واحد تولیدی به سطح «شهرک صنعتی» تسری یابد تا کویرتایر به عنوان نخستین شهرک صنعتی غیردولتی هوشمند در کشور، چهاردهمین رکورد منحصربه فرد خود را در سیل افتخاراتش ثبت نماید.

در پایان این بازدید، مدیر نظارت بر شهرک های غیردولتی سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی ایران با حضور در خط تولید و پروژه های در حال احداث، از نزدیک در جریان جزئیات عملیاتی و قطعه بندی های زیرساختی شهرک صنعتی کویرتایر قرار گرفت و بر حمایت همه جانبه سازمان صنایع کوچک از طرح های توسعه ای این قطب صنعتی تأکید کرد.

مدیر نظارت بر شهرک های غیردولتی و شرکت های خدماتی سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی ایران، کویرتایر را فراتر از استانداردهای ملی توصیف کرد و الگوی شایسته برای تسری به کل شبکه صنعتی کشور دانست.

خانم دکتر حاجی زاده، با هدف ارزیابی میدانی و بررسی ظرفیت های توسعه ای شهرک های غیردولتی استان خراسان جنوبی، در شهرک تخصصی کویرتایر حضور یافت.

وی در این بازدید راهبردی زیرساخت ها و اقدامات این شرکت را فراتر از استانداردهای ملی توصیف کرد و آن را الگوی شایسته برای تسری به کل شبکه صنعتی کشور دانست.

مدیر نظارت بر شهرک های غیردولتی و شرکت های خدماتی سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی ایران، در بدو ورود، ضمن تجدید میثاق با آرمان های والای انقلاب، با حضور بر مزار شهید گمنام تدفین شده در این مجتمع و نثار فاتحه و اهدای گل، به مقام شامخ شهدا ادا احترام کرد. ایشان که خود از خانواده معزز شهدا و فرزند شهید است، با روحیه ای جهادی بر ضرورت استمرار مسیر ایثار در سنگر تولید و خودکفایی تأکید نمود.

دکتر حاجی زاده پس از تماشای مستند «رزوهایت را زندگی کن» که تجلی همت بلند متخصصان این دیار است، در نشست مشترک با مدیران ارشد شرکت حضور یافت.

در این جلسه، پس از خیرمقدم مهندس شمس آبادی، مدیر کارخانه و ابلاغ تحیات مهندس زینلی، مدیرعامل شرکت دانش بنیان کویر تایر، گزارش جامع و فنی از آخرین دستاوردها، توانمندی های بومی سازی شده و نقشه های راه توسعه ای توسط مهندس جمالی پور ارائه گردید.

## بازدید مدیر نظارت بر شهرک های صنعتی غیردولتی از شهرک صنعتی غیردولتی کویرتایر



در ادامه این بازدید، هیئت میهمان از نمایشگاه تخصصی «تهضت داخلی سازی» دیدن کرده و از نزدیک در جریان موفقیت های خیره کننده این مجموعه در بومی سازی قطعات و تکنولوژی های پیچیده تولید تیر قرار گرفت.

دکتر حاجی زاده ضمن بازدید خطوط تولید و مشاهده فرآیندهای فناوریانه ساخت، از مساعی ارزشمند مدیران و متخصصان این شهرک صنعتی غیردولتی در راستای تحقق خودکفایی ملی تجلیل کرد.

بخش پایانی این بازدید به بررسی میدانی فاز توسعه شهرک صنعتی غیردولتی کویرتایر اختصاص یافت.

مدیر نظارت بر شهرک های صنعتی غیردولتی کشور ضمن ارزیابی مثبت از اقدامات زیرساختی صورت گرفته، بر حمایت سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی ایران از الگوهای موفق مدیریت بخش خصوصی در توسعه فضاهای صنعتی و شهرک های صنعتی هوشمند تأکید کرد و پیشرفت های حاصل شده در این مجموعه را نمونه ای بارز از مدیریت جهادی و دانش محور برشمرد.

مدیر نظارت بر شهرک های صنعتی غیردولتی و شرکت های خدماتی سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی ایران، در جریان سفر به استان خراسان جنوبی، از زیرساخت ها، خطوط تولید و طرح های توسعه ای شهرک صنعتی غیردولتی کویرتایر بازدید کرد.

به گزارش روابط عمومی و ارتباطات شرکت دانش بنیان کویرتایر، خانم دکتر حاجی زاده، در آستانه این دیدار مورد استقبال مدیر کارخانه و جمعی از مدیران ارشد مجموعه قرار گرفت.

وی در بدو ورود با حضور در مزار مطهر شهید گمنام و ادا احترام به مقام شامخ شهدای والا مقام، بر عهد و میثاق صنعتگران با آرمان های انقلاب اسلامی تأکید کرد.

در بخش نخست این برنامه، دکتر حاجی زاده با حضور در سالن کنفرانس، به تماشای مستند «رزوهایت را زندگی کن» نشست؛ اثری که روایتگر همت والا، تاریخچه تحولی و سیر تکوین این قطب بزرگ صنعتی است. متعاقباً، پس از خیرمقدم مدیر کارخانه، مهندس جمالی پور گزارش جامعی از دستاوردها، توانمندی ها و جایگاه ویژه کویرتایر در زنجیره ارزش صنعت کشور ارائه کرد.



# افزایش بیش از ۹۰ درصدی سود خالص اتخاذ تدابیر ارزنده برای تعالی عملکرد سیمان خاش



مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت سیمان خاش مورخ ۱۴۰۵/۰۲/۲۹ در محل سالن اجتماعات شرکت بین المللی بازرسی کلای تجاری برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۷۵۲۱ 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 محمد کیان ارثی بود، که آقای علیرضا قادری و خانم ملیحه قنی در مقام نظر اول و دوم و آقای محمد حاج نایب به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

در ادامه با قرانت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیت‌های صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ 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 ۱۵۲۰ 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 فارس و خوستان	سعید افروزی	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
گروه مدیریت سرمایه گذاری امید	مقصود امیری	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سیمان خوزستان	مقصود پورابولویی	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سیمان فارس نو	محمد حاج نایب	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
سرمایه گذاری توسعه آرمان مهان	محمد مهدی هادی کشایش	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی

مهندس محمد حاج نایب در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «سرخاش» افزود: شرکت سیمان خاش، قدیمی ترین کارخانه تولید سیمان در منطقه جنوب شرقی ایران است که ضمن تولید سیمان مورد نیاز منطقه و کشور، در طول دوران فعالیت خود از آغاز تا کنون به مثابه یک دانشگاه کاربردی نسبت به پرورش نیروهای متخصص بسیاری اقدام نموده است که پس از اتمام دوران خدمت خود در این شرکت، جذب صنایع تولید سیمان سایر مناطق گردیده اند.

به گفته وی، شرکت سیمان خاش (سهامی عام) با بهره گیری از توان اجرایی نیروهای متخصص و متعهد بومی، استفاده از معادن غنی و سرشار خود واقع در دامنه کوه تفتان و در اختیار داشتن تجهیزات و دستگاه‌های تولید مطابق با تکنولوژی های روز دنیا، توانایی تولید انواع سیمان های مورد نیاز پروژه های ساختمانی و طرح های عمرانی را دارا است.

مدیرعامل مجموعه ضمن تبیین اینکه محدودیت های مصرف انرژی و تأمین برق وعدم استفاده از انرژی های تجدید پذیر در صنعت سیمان، کمبود آب در منطقه و مصرف زیاد تکنولوژی های قدیمی در صنعت سیمان از جمله کولینگ تاور، نوسانات نرخ ارز و افزایش شدید قیمت قطعات یدکی نسبت به قیمت تمام شده سیمان، عدم وجود تأمین کنندگان قطعات یدکی و مصرفی در استان سیستان و بلوچستان، تأمین سوخت با توجه به قاچاق گسترده سوخت در استان سیستان و بلوچستان، تأثیر نوع معادن کارخانجات در تنظیم مواد و شرایط بهره برداری و تنوع زیاد در معدن سیمان خاش، مصرف زیاد انرژی در آسیاهای گلوله ای با توجه به افزایش محدودیت های سالیانه انرژی و افزایش بی رویه ی هزینه حمل و نقل بدلیل کمبود ناوگان استانی و نبود سوخت چالش های پیش روی شرکت می باشد اضافه کرد: توجه به کاهش شدید دیماندر انرژی (برق و گاز)، رکود بازار ساخت و ساز، تورم افزایشی، شرایط حاکم بر کشور به دلیل وضعیت جنگی، کاهش و تعطیلی پروژه های عمرانی در سال های گذشته و جاری و نقش آفرینی عوامل متعدد در بازار حاکم بر محصولات شرکت، مدیریت شرکت برنامه های خود را به گونه ای تدوین نموده است تا با حضور در بازارهای صادراتی ضمن حفظ منافع ذینفعان، از دستیابی به تداوم فعالیت خود حصول اطمینان نماید.

عضو شاخص هیئت مدیره «سرخاش» در مورد عملکرد مالی شرکت سیمان خاش نیز اظهار داشت که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۱.۵۵۴.۱۵۵ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ۱۴۰۳ به مبلغ ۱۹.۷۱۳.۹۸۱ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و از تقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۴.۲۰۱.۴۵۳ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۹.۳۴۷.۲۷۲ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۸.۶۴۵.۸۱۹ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش ها بار شد تولید و فروش، عملکردی موفق در سودآوری طی سال ۱۴۰۴ برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

مدیر ارشد «سرخاش» در ادامه از تولید ۷۰۷.۸۴۱ تن کلینکر و تولید ۷۳۰.۹۵۸ تن سیمان در سال مالی مورد گزارش خبر داد و در مورد تفکیک تولید و فروش سیمان خاش اظهار داشت که مقدار فروش سیمان ۷۲۸.۳۰۵ تن و کلینکر ۴۹۹ تن بوده است.

مهندس محمد حاج نایب در فرایز دیگر از گزارش خود تشکیل کمیته فروش جهت تدوین سیاست‌های داخلی و صادراتی، عرضه هفتگی در بورس کالا و برگزاری جلسات جهت تنظیم مقرر عرضه افزایش کیفیت محصولات جهت رقابت پذیری با سایر رقبا، برنامه ریزی جهت افزایش کمیته و کیفیت فروش

محصولات در بورس کالا، حذف واسطه گری از محل عرضه سیمان در بورس کالا، جذب و پشتیبانی از پروژه های بزرگ عمرانی ملی و استانی را مهم ترین سیاست‌های شرکت در حوزه فروش برشمرد و از افزایش حجم صادرات به کشورهای افغانستان و پاکستان، اخذ مجوز از هلدینگ جهت خرید ۱۰ دستگاه کامیون به منظور تقویت ناوگان حمل صادراتی، حضور فعال در نمایشگاه‌ها، سمینارها و همایش‌های بین المللی مرتبط در کشورهای هدف، توسعه و به روز رسانی وب سایت شرکت به زبان‌های مختلف، ساماندهی بهبود طراحی و رنگ پاکت‌های سیمان مناسب با استانداردها و نیازهای بازار، توسعه و فعالسازی مرزهای صادراتی به منظور افزایش ظرفیت و تکمیل فرآیند صادرات به عنوان اصلی ترین برنامه های شرکت در بخش فروش خارجی یاد کرد.

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت همچنین از وجود پوزولان نفتان و تولید محصولات پوزولانی آمیخته جهت کاهش قیمت تمام شده، تغییر در تنظیم مواد خام و افزایش کیفیت کلینکر و کاهش کلینکر فاکتور، تکمیل ماشین آلات معدنی و کشتنده های حمل محصول جهت کنترل قیمت مواد اولیه، راه اندازی سرند در معدن، افزایش سهم مواد اولیه استخراجی (بدون مواد ناریه) در خوراک کوره عنوان به اهم راهبردهای مد نظر مدیریت در حوزه بهای تماشا شده یاد کرد و از کاهش توقفات اضطراری، خرید انرژی از طریق بورس، کاهش مصرف انرژی الکتریکی به واسطه نصب تعدادی درایو، افزایش راندمان دپارتمان های آسیا با اصلاح شارژ و تعمیرات اساسی، برنامه ریزی جهت دستیابی به انرژی مورد نیاز و تعمیر و بازاریابی قطعات و استفاده مجدد توسط پرسنل به عنوان اصلی ترین سیاست‌های شرکت در بخش کنترل هزینه های عملیاتی نام برد.

مدیرعامل مجموعه در قسمت دیگری از گزارش خود؛ احداث نیروگاه خورشیدی، خرید کشتنده جهت حمل و نقل محصولات صادراتی و مواد اولیه، تعمیر موتور و گیربکس کامیون های شرکت با تکیه بر توان داخلی، احداث جایگاه سوخت اختصاصی، جذب نیروی متخصص در راستای جانشین پروری به عنوان برنامه های شرکت سیمان خاش یاد کرد.

ارائه توضیحات تکمیلی در مورد رعایت اصول حاکمیت شرکتی، حوزه حسابرسانی، خروجی جلسات کمیته های شرکت، اهم اقدامات انجام شده در خصوص تکالیف مجمع سال گذشته، مولدسازی و پروژه های شرکت پایان بخش گزارش جامع مدیرعامل بود که با تشویق متمد سهامداران روبرو گردید.

بخش یک کلیپ تشکیل و زیبا در معرفی شایسته سیمان خاش و اهم دستاوردهای شرکت، برگزاری مجمع فوق العاده جهت اصلاح ماده ۱۲ اساسنامه شرکت، حضور مدیران ارشد سیمان

- سرمایه گذاری سیمان تأمین - سرمایه گذاری اهداف و جمعی از کارشناسان بر شنتر ساخته شده صنعت سیمان و بازار سرمایه در مجمع، لطف و بزرگواری اعضای شاخص هیات مدیره

نسبت به اصحاب رسانه، گزارش جامع مدیرعامل شرکت پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش مدیریت، تأکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سود

آوری شرکت، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون برنامه های حسابرسانی، اعلام رشد بیش از دو

برابری سود عملیاتی و افزایش بیش از ۹۰ درصدی سود خالص، رسیدن جمع دارایی ها به مبلغ ۲۱.۸۷۶.۲۰۵ میلیون ریال، کاهش بهای تمام شده به ۴۹ درصد، ارتقای حاشیه سود عملیاتی

به ۴۷ درصد، فروش ۳۸.۸۰۴ تن محصول در سال ۱۴۰۴، تبیین برنامه های آتی مجموعه

برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تأیید حسابهای شفاف و کلین آقای حسین ویسی «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی یاکدست شرکت توسط حسابرسان و بازرسان

قانونی، تقدیر ویژه ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عمده مجموعه از عملکرد موفق تیم مدیریت و مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته، پاسخگویی صادقانه و مستند به

تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، انتخاب موسسه حسابرسانی

رایمند و همکاران به عنوان حسابرسان اصلی و انتخاب موسسه حسابرسانی بهرهاد مشار به عنوان حسابرسان علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه احمد محمودی گزیک

مدیریت فرهیخته روابط عمومی «با اصحاب رسانه جهت پوشش خبری و برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان از نکات خواندنی این مجمع بود.

## برنامه های توسعه کسب و کار شرکت

- احداث جایگاه اختصاصی سوخت در کارخانه جهت تسهیل در بارگیری و فروش محصولات

- احداث و راه اندازی نیروگاه خورشیدی

- همکاری های متقابل با سازمان های مرتبط با حمل و نقل جاده ای جهت بهبود مستمر در تحویل به موقع و مناسب محصولات این شرکت

- تکمیل پروژه خرید کشتنده جهت حمل مواد اولیه تولید و حمل محصولات داخلی و صادراتی

- تسریع در دریافت، بررسی و پیگیری فرم های نظر سنجی و همچنین نظرات، انتقادات، پیشنهادات مشتریان

- حضور در بازار استان های همجوار با برنامه ریزی در ظرفیت بلا استفاده تولید



## ارزیابی روند اجرای طرح نوسازی پلنت سولفوناسیون پاکستان با حضور مدیرعامل هلدینگ مدیریت صنعت شوینده



روند اجرای طرح نوسازی پلنت سولفوناسیون شرکت پاکستان با حضور مدیرعامل هلدینگ مدیریت صنعت شوینده و جمعی از معاونان این هلدینگ مورد ارزیابی و بررسی قرار گرفت. دکتر حسین فروزان مدیرعامل هلدینگ مدیریت صنعت شوینده به همراه جمعی از معاونان این مجموعه با حضور در پاکستان از آخرین وضعیت اجرای طرح نوسازی پلنت سولفوناسیون بازدید کرد و در جریان اقدامات انجام شده و برنامه‌های پیش روی این طرح قرار گرفت. در این بازدید، آخرین وضعیت پیشرفت اجرایی طرح، روند تأمین و نصب تجهیزات و برنامه زمان‌بندی مراحل آتی مورد بررسی قرار گرفت و گزارشی از اقدامات انجام شده توسط شهریار محمدی، مدیرعامل پاکستان و مدیران مربوطه ارائه شد. مدیرعامل هلدینگ مدیریت صنعت شوینده در جریان این بازدید، بر اهمیت راهبردی طرح نوسازی پلنت سولفوناسیون در ارتقای زیرساخت‌های تولیدی، افزایش بهره‌وری و توسعه ظرفیت‌های عملیاتی شرکت پاکستان تأکید کرد. گفتنی است طرح نوسازی پلنت سولفوناسیون پاکستان با هدف به‌روزرسانی فناوری تولید، ارتقای شاخص‌های ایمنی و زیست‌محیطی و افزایش پایداری تولید در حال اجرا بوده و از مهم‌ترین طرح‌های توسعه‌ای این شرکت به شمار می‌رود.

## بیژن قنبری روایت می‌کند؛ پشت صحنه موفقیت‌های اخیر پاکستان

قنبری با تأکید بر بهره‌گیری حداکثری از ظرفیت‌های تأمین مالی در مجموعه اظهار داشت: در ماه‌های گذشته تلاش شد از تمامی ظرفیت‌های تسهیلاتی و اعتباری موجود برای پشتیبانی از برنامه‌های عملیاتی و توسعه‌ای شرکت استفاده شود و در حال حاضر نیز مذاکرات لازم برای افزایش سقف اعتبارات و ظرفیت‌های تأمین مالی در دست انجام است.

وی با اشاره به تداوم روند رو به رشد شرکت در ماه‌های سپری شده از سال مالی جاری افزود: علیرغم چالش‌ها و تحولات ایجاد شده در کشور و منطقه، پاکستان طی پنج ماه گذشته نه تنها با کاهش تولید مواجه نشده است بلکه نسبت به سال گذشته توانسته است تولید خود را افزایش دهد. همچنین در حوزه تأمین و فروش نیز هیچ‌گونه اختلالی در فعالیت‌های شرکت ایجاد نشده است.

معاون مالی، اقتصادی و منابع انسانی پاکستان ادامه داد: در حوزه منابع انسانی نیز ضمن حفظ صددردی نیروی کار، پرداخت حقوق و مزایا به‌صورت منظم و به‌موقع انجام شده و حمایت‌های معیشتی مناسبی برای کارکنان در نظر گرفته شده است تا همکاران با آرامش خاطر و انگیزه بیشتری در مسیر تحقق اهداف شرکت ایفای نقش کنند.

قنبری خرید بهینه مواد اولیه، متناسب‌سازی نرخ محصولات، افزایش بهره‌وری، کاهش ضایعات، نوسازی تجهیزات تولیدی و کاهش توقفات خطوط تولید را از مهم‌ترین عوامل موفقیت‌های اخیر پاکستان برشمرد و تصریح کرد: دستاوردهای امروز شرکت نتیجه یک برنامه‌ریزی هدفمند و مستمر است که با مدیریت اثربخش، تصمیمات راهبردی و تلاش شبانه‌روزی کارکنان به ثمر نرسیده است.

وی با قدردانی از نقش شهریار محمدی، مدیرعامل پاکستان، اظهار داشت: حضور مدیری توانمند و باتجربه در صنعت شوینده در کنار همراهی و همدلی اعضای هیئت‌مدیره، نقش تعیین‌کننده‌ای در دستیابی به اهداف و موفقیت‌های سال‌های اخیر شرکت داشته است. بی‌تردید بدون این انسجام، هم‌افزایی و نگاه مشترک به توسعه، تحقق چنین دستاوردهایی امکان‌پذیر نبود.

عضو هیئت‌مدیره و معاون مالی، اقتصادی و منابع انسانی پاکستان در پایان با اشاره به چشم‌انداز پیش‌روی شرکت خاطر نشان کرد: ریل‌گذاری‌های انجام شده در سال‌های گذشته امروز آثار خود را در عملکرد شرکت نشان داده است و بی‌شک عملکرد امسال پاکستان متفاوت‌تر و درخشان‌تر از سال‌های اخیر خواهد بود. وی ابراز امیدواری کرد با همراهی و همکاری یکایک کارکنان، در پایان سال مالی جاری خانواده بزرگ پاکستان بتواند جشن باشکوه‌ای از موفقیت‌ها و دستاوردهای مشترک خود را برگزار کند.

عضو هیئت‌مدیره و معاون مالی، اقتصادی و منابع انسانی شرکت پاکستان با تشریح مهم‌ترین دستاوردها و اقدامات این شرکت در سال مالی جاری، از تداوم روند رو به رشد شاخص‌های مالی، توسعه سرمایه‌گذاری‌های راهبردی، تقویت ظرفیت‌های تأمین مالی و حفظ پایداری تولید در شرایط متغیر اقتصادی خبر داد و این موفقیت‌ها را حاصل مجموعه‌ای از تصمیمات مدیریتی، ارتقای بهره‌وری و همدلی حاکم بر سازمان دانست. بیژن قنبری با اشاره به گزارش عملکرد سه‌ماهه نخست سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۴۰۵ اظهار داشت: پاکستان در این دوره موفق شد بیش از ۹۵ درصد رشد فروش را نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ثبت برساند که حاصل آن رشد ۱۴۸ درصدی سود ناخالص، ۱۷۱ درصدی سود عملیاتی و ۱۴۹ درصدی سود خالص بوده است. وی افزود: شرکت در مجموع ۱۲ ماه سال مالی گذشته حدود ۵۰۰ میلیارد تومان سودآوری داشته، در حالی که تنها در همین دوره سه‌ماهه بیش از ۳۰۰ میلیارد تومان سود محقق شده که نشان‌دهنده شتاب مناسب رشد و اثربخشی برنامه‌های اجرایی مجموعه است.



وی با بیان اینکه این نتایج حاصل مجموعه‌ای از اقدامات عملیاتی، مالی و مدیریتی است، افزود: خرید ۱۷ درصد از سهام شرکت به‌پیش به عنوان یکی از بزرگ‌ترین و اثرگذارترین شرکت‌های بخش کشور، از مهم‌ترین اقدامات راهبردی پاکستان در سال مالی جاری به شمار می‌رود. اقدامی که می‌تواند ضمن ایجاد ارزش افزوده برای سهامداران، زمینه توسعه بازار و تقویت جایگاه رقابتی شرکت را در سال‌های آینده فراهم کند.

عضو هیئت‌مدیره پاکستان همچنین به برنامه افزایش سرمایه ۸۱ درصدی شرکت اشاره کرد و گفت: این افزایش سرمایه از محل سود انباشته، مطالبات حال شده سهامداران و آورده نقدی با هدف اصلاح ساختار مالی، حفظ نقدینگی و بهره‌مندی از معافیت مالیاتی موضوع بند (ث) ماده ۱۴ قانون تأمین مالی تولید و زیرساخت‌ها انجام خواهد شد که آثار مثبتی بر توسعه فعالیت‌ها، افزایش تولید و سودآوری شرکت خواهد داشت.

## عبور فروش ماهانه پاکستان از مرز ۱۰۰۰ میلیارد تومان رشد سه‌رقمی شاخص‌ها در اردیبهشت



شرکت پاکستان در اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۵ با ثبت فروش ۱۰۶۸ میلیارد تومانی، رشد سه‌رقمی در شاخص‌های درآمد، تولید و فروش را به ثبت رساند و عملکردی قابل توجه در پنجمین ماه سال مالی جاری از خود بر جای گذاشت. درآمد فروش این شرکت در اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۵ به یک‌هزار و ۶۸ میلیارد تومان رسید که نسبت به ماه گذشته ۱۶۲ درصد و در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۱۰۷ درصد افزایش یافته است.

بر اساس گزارش فعالیت ماهانه شرکت، مقدار تولید پاکستان در اردیبهشت‌ماه به ۹ هزار و ۹۵۹ تن رسید که در مقایسه با ماه گذشته رشد ۱۲۷ درصدی را نشان می‌دهد. همچنین مقدار فروش شرکت نیز با ثبت ۹ هزار و ۲۷۵ تن محصول، نسبت به ماه قبل ۱۳۰ درصد افزایش یافته است.

رشد قابل توجه شاخص‌های عملیاتی پاکستان در اردیبهشت‌ماه در حالی رقم خورد که اقتصاد کشور و فضای فعالیت نگاه‌های تولیدی در هفته‌های اخیر با چالش‌ها و عدم قطعیت‌های ناشی از تحولات منطقه‌ای و بین‌المللی مواجه بوده‌اند. استمرار تولید، افزایش فروش و ثبت درآمد بیش از هزار میلیارد تومانی در چنین شرایطی، بیانگر انسجام عملیاتی، برنامه‌ریزی هدفمند و ظرفیت بالای این شرکت در حفظ پایداری تولید و پاسخگویی موثر به نیاز بازار است.

## تحقق تولید حداکثری؛ هدف‌گذاری هلدینگ شوینده برای مدیریت یکپارچه تأمین مواد اولیه در شرکت‌های تابعه

به بهبود است. در این میان، راهبردی اصلی ما در هلدینگ، گذار از تأمین‌های مقطعی به سمت برنامه‌ریزی‌های کلان و یکپارچه است.

ما تمامی ظرفیت‌های ستادی و مدیریتی مجموعه را به کار خواهیم گرفت تا با ایجاد بستری امن و هوشمند، نیاز شرکت‌های زیرمجموعه به مواد اولیه را به‌ی‌وقته مرتفع کرده و سطح تاب‌آوری و توان تولیدی این مجموعه‌ها را به سطح مطلوب و فراتر از وضع موجود برسانیم.

در ادامه، شهریار محمدی، مدیرعامل پاکستان، ضمن ارائه گزارش تحلیلی از اقدامات راهبردی این شرکت در حوزه زنجیره تأمین، تداوم تولید و حفظ سهم بازار را از شاخص‌های اصلی ارزیابی عملکرد پاکستان دانست. وی افزود: پاکستان با نگاهی هوشمندانه به فرآیند زنجیره تأمین، توانسته است علی‌رغم تمامی چالش‌ها، روند تولید و فروش را در سطحی پایدار و هم‌تراز با سنوات قبل حفظ نماید. هدف نهایی ما در این مقطع، دستیابی به انضباط حداکثری در تأمین مواد اولیه جهت جلوگیری از هرگونه توقف در خطوط تولید و حفظ کیفیت و وفاداری به مشتریان است.

در بخش پایانی این نشست، مدیران عامل شرکت‌های گلناتش، ساینو و مروارید هامون با ارائه گزارشی از وضعیت موجودی‌ها، به تشریح برنامه‌های عملیاتی و راهکارهای نوآورانه خود برای تسهیل روند تأمین، کاهش هزینه‌های سربار و بهینه‌سازی زنجیره تدارکات پرداختند که پس از تبادل نظر، بر هم‌افزایی حداکثری میان شرکت‌های تابعه برای خریدهای متمرکز و بهینه تأکید شد.

با هدف تحقق بودجه تولید و فروش و استمرار تولید حداکثری، راهکارهای مدیریت یکپارچه تأمین مواد اولیه شرکت‌های هلدینگ مدیریت صنعت شوینده در نشست با حضور مدیرعامل هلدینگ و مدیران عامل شرکت‌های تابعه در پاکستان بررسی و تدوین شد.

نشست هم‌اندیشی بررسی شرایط تأمین مواد اولیه شرکت‌های تابعه هلدینگ مدیریت صنعت شوینده، با حضور دکتر فروزان مدیرعامل هلدینگ، معاونین و مدیران عامل شرکت‌های پاکستان، گلناتش، ساینو و مروارید هامون برگزار شد.

محور اصلی این نشست، بازنگری در راهکارهای مدیریت موجودی کالا و بررسی گلوگاه‌های تأمین به‌منظور دستیابی به تولید حداکثری و تحقق چشم‌انداز بودجه‌ای شرکت‌ها بود.

دکتر فروزان، مدیرعامل هلدینگ مدیریت صنعت شوینده، در این نشست ضمن تأکید بر اهمیت استراتژیک تأمین پایدار، اظهار داشت: با اتکا به الطاف الهی و عزم و اراده مسئولین در رفع موانع فضای اقتصادی کشور رو



# افزایش ۱۹۷۶ درصدی سود خالص

## دکترین موفق میثم مفتاحی در تعالی و توسعه همه جانبه شرکت ایران دارو



داشته ایم که به کشورهای قرقیزستان، تاجیکستان، لبنان، افغانستان و عراق صورت پذیرفته است و رشد ۸۲ درصدی در سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰ به نسبت منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰ داشته است. عضو شاخص هیئت مدیره و مدیر برجسته صنعت دارویی کشورمان همچنین پیرامون عملکرد مالی شرکت ایران دارو اظهار داشت افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۵۸۱۰۰۹۹۳ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان آذرماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۸۳۶۵۳۲۳ میلیون ریال در پایان آذر ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۰۲۴۷۰۱۰۰ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۳۴۰۹۲۷۸ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۳۶۳۰۴۶۵ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش‌ها عملکردی خیره کننده در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

دکتر میثم مفتاحی در فرآزی دیگر از گزارش جامع خود که چندین بار با تشویق سهامداران روبرو شد از قرار گرفتن در بین ۵ شرکت اول در طرح ذخایر داروهای راهبردی کشور با ۲۳ محصول و فروش ۵۴۰ میلیارد تومان علیرغم وقوع جنگ تحمیلی، تداوم تحریم‌های بین المللی، نوسانات نرخ ارز، مشکلات تامین مواد اولیه، معضلات فروش خارجی، ناترازی‌های انرژی و... را از شاخص‌های عملکردی موفق مجموعه در سال مالی مورد گزارش نام برد.

عضو شاخص هیئت مدیره ایران دارو همچنین افزایش ۶ درصدی تولید تعدادی، رشد ۴۹ درصدی درآمد عملیاتی، ارتقای ۱۱۹ درصدی سود عملیاتی و رشد ۱۹۷۶ درصدی سود خالص، صادرات بالغ بر ۵۲۰۰۰۰ دلاری (رشد ۸۲ درصدی دلاری)، انعقاد قرارداد ۵۲۹ میلیارد تومانی ذخیره استراتژیک با سازمان غذا و دارو، قرار گرفتن جز ۵ شرکت اول در طرح ذخایر داروهای راهبردی کشور با ۲۳ محصول و ارزش ۵۴۰ میلیارد تومان، داشتن نقش موثر به عنوان تولید کننده داروهای مکمل در کشور، دریافت ۲۰ پروانه برای محصولات جدید، دریافت ۱۵ مسیر بندی محصولات جدید، حضور بیش از ۵۰ مولکول دوز در پايپ لاین شرکت، کسب گواهینامه GMP خطوط تولید اسپری موضعی و اسپری بینی، پیشرو در فروش داروهای مکمل و ثبت برند انحصاری لدرلی (۱۹ محصول آماده تولید و ۶ محصول آماده لانچ در خرداد ماه سال جاری) را جزو مهمترین توفیقات شرکت ایران دارو در سال مالی مورد گزارش اعلام کرد.

وی در ادامه از بازسازی و نوسازی خط تولید اسپری که موجب دریافت اخذ گواهینامه GMP تولید برای این خط شده و امکان تولید اسپری‌های متعدد و با کیفیت از جمله اسپری بینی سدیم کلراید، اسپری بینی نفازولین، اسپری بینی کرومولین سدیم، اسپری بینی آکسی متازولین، اسپری بینی آکسی متازولین ۰/۰۵، اسپری بینی فنیل افرین ۰/۵ و اسپری بینی فنیل افرین ۰/۲۵ درصد را ممکن ساخته است را به عنوان مهمترین دستاوردهای شرکت ایران دارو در حوزه نوسازی خطوط برشمرد.

مدیرعامل موفق مجموعه در بخش دیگری از گزارش خود، دریافت ۲۰ پروانه برای محصولات جدید، دریافت ۱۵ مسیر بندی محصولات جدید، کسب گواهینامه GMP خطوط تولید اسپری موضعی و اسپری بینی، پیشرو در فروش داروهای مکمل و ثبت برند انحصاری لدرلی (۱۹ محصول آماده تولید و ۶ محصول آماده لانچ در خرداد ماه سال جاری) را هم دستاوردها و توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش برشمرد.

به گفته وی، بازسازی و نوسازی خط مایعات، ارتقا زیرساخت الکترونیکال و خرید تجهیزات تولید آزمایشگاه مهمترین برنامه‌های راهبردی آتی شرکت ایران دارو برای سال ۱۴۰۵ می باشد.

مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده صاحبان سهام شرکت ایران دارو مورخ ۱۴۰۵/۰۲/۳۰ در محل دانشکده داروسازی، سالن رازی برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۵۳۰۷۷ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیئت مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرسان و بازرسان قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای فرشید مرادی بود، که آقایان وحید مالکی و مجتبی حسلسلو در مقام نظار اول و دوم و آقای مهدی قلی زاده 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 ۱۴۰۴/۰۹/۳۰ 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 ۳۰ 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 دارویی سبحان	سید احمد احمدی تیمولونی	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
گروه سرمایه گذاری البرز	محمد رضا رحیم	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سرمایه گذاری اعتلاء البرز	داود دهقان علویق	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
تولید مواد اولیه دارویی البرز بالک	میثم مفتاحی	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
شهرک صنعتی دارویی برکت	مهدی قلی زاده	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی

دکتر میثم مفتاحی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «دیران» افزود: شرکت ایران دارو یکی از با سابقه ترین شرکت های دارویی ایران می باشد که با تولید داروهای با کیفیت از جمله: داروهای ضد آلرژی، قلب و عروق، گوارشی، کلیه و مجاری ادراری، پوستی، عفونی، ضد درد، اعصاب و روان، مکمل های تغذیه ای و اشکال دارویی متنوع نقشی مهم در ارتقای سطح سلامت جامعه دارد.

به گفته وی؛ این مجموعه در سال مالی مورد گزارش توانست علیرغم تمام چالش ها با تولید مقداری ۶۲۷ میلیون عدد و فروش خالص ۸۶۲۵ میلیارد ریالی کارنامه ای درخشان را در تولید و فروش کسب کند.

سکاندار ایران دارو و پیرامون ترکیب محصولات فروش شرکت ایران دارو نیز اظهار داشت که قرص ۴۷ درصد، کپسول ۱۴ درصد، پماد و ژل و کرم ۳۰ درصد، اسپری موضعی ۷ درصد و پودر ۲ درصد ترکیب فروش را شامل بوده و سازمان غذا و دارو با ۲۱ درصد، بخش البرز با ۱۹ درصد، سینتا بخش ژن با ۷ درصد، بخش قاسم با ۵ درصد، دایا دارو با ۴ درصد، یارا طب نامن با ۴ درصد، صادرات با ۴ درصد، بخش سپاه هلال با ۳ درصد، محیا دارو با ۳ درصد و بخش تنفس، بخش رازی، بخش هستی و منشأ تب حدود ۲۰ درصد نیز سهم مشتریان در سال ۱۴۰۴ را شامل گردیده اند.

مدیرعامل مجموعه با اعلام اینکه ما در شرکت ایران دارو که همواره به عنوان یکی از ستون‌های اصلی تأمین نیازهای دارویی داخلی شناخته می‌شویم، توانستیم در یکی از سخت‌ترین سال‌های اقتصادی، تهدیدها را به فرصت تبدیل کرده و جایگاه کالای ایرانی را در بازارهای بین‌المللی ارتقا دهیم تأکید کرد: که این مجموعه موفق شده است فراتر از برنامه‌ریزی‌های پیش‌بینی شده، رکورد جدیدی را در حوزه صادرات محصولات دارویی ثبت نماید و با اقتدار در بازارهای منطقه؛ تحقق ۱۰۲ درصدی اهداف صادراتی ایران دارو، ثبت رکورد درخشان جدیدی را در پایان سال مالی مورد گزارش محقق سازد.

دکتر میثم مفتاحی پیرامون فروش خارجی شرکت خاطرنشان کرد که میزان ۵۳۰ هزار دلار صادرات



صنعت مفتاحی ضمن تصریح اینکه شرکت ایران دارو با بیش از ۶۰ سال سابقه فعالیت درخشان در صنعت دارویی ایران با قابلیت تولید ۱۴۸ قلم محصول دارویی که داروهای قلب و عروق - اعصاب و روان - گوارشی - کلیه و مجاری ادراری - پوستی - عفونی - ضد آلرژی - ضد درد و مکمل های تغذیه‌ای را شامل می‌شوند اضافه کرد: با تدوین، تبیین و عملیاتی ساختن اهم راهبردها و سیاست‌هایی که در هیئت مدیره آنها را مصوب کرده بودیم توانستیم مسیر صعودی پر شتاب عملکردی شرکت را با یک برنامه ریزی دقیق حاصل سازیم که در این مسیر باید از حمایت های سهامداران عمده، همدلی و همراهی هیئت مدیره و مجاهدت کلیه پرسنل نهایت قدر دانی را داشته باشیم.

مدیرعامل جوان و نخبه مجموعه که به عنوان مدیری متخصص و خوشفکر توانسته ایران دارو را به روزهای اوج بازگرداند و با ایجاب زیرساخت‌ها و توسعه سبد محصولات یک فصل نوین در عملکرد ایران دارو را رقم بزند همچنین افزایش ۶ درصدی تولید تعدادی، رشد ۴۹ درصدی درآمد عملیاتی، ارتقای ۱۱۹ درصدی سود عملیاتی و رشد ۱۹۷۶ درصدی سود خالص، صادرات بالغ بر ۵۲۰۰۰۰ دلاری (رشد ۸۲ درصدی دلاری)، انعقاد قرارداد ۵۲۹ میلیارد تومانی تامین ذخیره استراتژیک داروی کشور با سازمان غذا و دارو، قرار گرفتن جز ۵ شرکت اول در طرح ذخایر داروهای راهبردی کشور با ۲۳ محصول و ارزش ۵۴۰ میلیارد تومان، داشتن نقش موثر به عنوان تولید کننده داروهای مکمل در کشور، دریافت ۲۰ پروانه برای محصولات جدید، دریافت ۱۵ مسیر بندی محصولات جدید، حضور بیش از ۵۰ مولکول دوز در پايپ لاین شرکت، کسب گواهینامه GMP خطوط تولید اسپری موضعی و اسپری بینی، پیشرو در فروش داروهای مکمل و ثبت برند انحصاری لدرلی (۱۹ محصول آماده تولید و ۶ محصول آماده لانچ در خرداد ماه سال جاری) را هم دستاوردها و توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش برشمرد.



حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط ، انتخاب موسسه حسابرسی مفید راهبر به عنوان حسابر س اصلی و علی البدل برای سال مالی آتی ، نهایت همکاری صمیمانه کلیه ارکان شرکت با اصحاب رسانه جهت پوشش خبری، برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان ، تصریح ریاست مجمع مبتنی بر اینکه بخش عمده‌ای از میزان سود تقسیم نشده در قالب افزایش سرمایه از محل سود اندوخته کارساز می‌باشد ، تاکید بر اینکه یک افزایش سرمایه ۳۸۰ میلیاردی مد نظر تیم مدیریت ایران دارو می‌باشد و اختصاص مبلغ ۵۰۰۰ میلیون ریال جهت ایفای مسئولیت اجتماعی برای سال ۱۴۰۵ نکات خواندنی در این مجمع بود .

#### معرفی شرکت

شرکت ایران دارو یکی از سابقه‌دارترین شرکت های دارویی ایران می باشد که در سال ۱۳۴۳ با نام ساینامید کی بی سی در زمینی به مساحت ۲۰۰۰۰ متر مربع در تهران تأسیس گردید ، در سال ۱۳۶۱ نام شرکت به ایران دارو تغییر و نوع شرکت به سهامی عام تبدیل شد. همچنین در سال ۱۳۸۰ ایران دارو با نهاد دیران به عنوان سیصد و بیست و یکمین شرکت در فهرست شرکت های بورس اوراق بهادار درج گردید و در حال حاضر این شرکت جزء واحد های تولیدی شرکت سرمایه گذاری البرز می باشد.

در حال حاضر شرکت ایران دارو در راستای تولید محصولات جدید به جهت تحقق اهداف استراتژیک و افزایش سهم بازار که ملزم به رعایت و انطباق با استانداردهای GMP می باشد از سال ۱۳۹۴ از محل افزایش سرمایه جهت طرح بازسازی و نوسازی ساختمان و خطوط تولیدی را در ۱۵ فاز آغاز نموده و تا پایان سال ۱۳۹۶ هشت فاز آن تکمیل و به بهره برداری رسیده است و نهایتاً پیش بینی می گردد که تا پایان سال جاری پروژه به اتمام برسد. هم اکنون سرمایه شرکت مبلغ ۱.۷۸۰.۰۰۰ میلیون ریال و تعداد محصولات قابل تولید در شرکت ۱۴۷ عدد اعم از محصولات دارویی و مکمل می باشد.

همچنین برخورداری از تلاش و کارایی بیش از ۲۵۰ نفر از افراد جدی و با انگیزه و نیز جز سیصد و بیست و یکمین شرکت در فهرست شرکت های بورس اوراق بهادار هدف و شعاری مشترک «ایران دارو مکمل سلامتی» می باشد.

#### دستاوردهای ایران دارو

- در حال حاضر این شرکت با تولید ماده های فعال دارویی در زمینه مکمل های غذایی دارویی به صورت محصولات گیاهی و شیمیایی فعالیت می نماید.

- این مجموعه تحت نظارت وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی و با داشتن مجرب ترین داروسازان و کارکنان مربوطه در زمینه تشخیص و ارزیابی دارو، بازرگانی و بازاریابی، اقدام به واردات مستقیم محصولات دارویی نموده است .

- دپارتمان صادراتی شرکت با کارشناسان خبره در حوزه صادرات، هر گونه همکاری و تعامل لازم را با کلیه شرکت های تولیدی و بازرگانی و صادراتی داخل و خارج از کشور برقرار می نماید.

#### بازار فروش شرکت و جایگاه شرکت در صنعت:

شرکت در صنعت دارو فعالیت می کند. رشد فروش صنعت مذکور در سال جاری نسبت به سال قبل ۱۰ درصد می باشد که اهم دلایل آن از بابت افزایش مقدار و نرخ محصولات می باشد. شرکت در بین شرکتهای فعال در این صنعت با حجم فروش معادل مبلغ ۸۵۹۵.۳۳۳ می باشد. نقش موثر شرکت ایران دارو به عنوان تولید کننده بزرگ مکمل در کشور در کاهش وابستگی کشور به واردات این دسته از محصولات می باشد.

#### برنامه های توسعه کسب و کار شرکت:

در راستای «توسعه، بهسازی و نگهداری تجهیزات و تأسیسات» برنامه ریزی برای نگهداری و تعمیرات ماشین آلات تولیدی مطابق روش اجرای نگهداری و تعمیرات ماشین آلات و تجهیزات و ساختمانهای شرکت و دستورات عملی های مربوطه از سال ۸۹ با توجه به اهمیت ماشین آلات تولیدی در صنعت دارو بصورت نظام مند در ایران دارو جاری سازی شده است این رویکرد از سال ۹۳ با راه اندازی سیستم نت همکاریار سیستم به صورت مکانیزه انجام می شود. این برنامه برای تمام دستگاههای تولیدی با توالی هفتگی، ماهانه و...ترسیم گردید که از طریق نرم افزار همکاریار سیستم و به صورت ماهانه برای کلیه ماشین آلات برنامه ریزی شده است.

شرکت ایران دارو در راستای اخذ GMP خطوط تولید خود، از ابتدای سال مالی ۱۴۰۳ اقدام به بازسازی و نوسازی خطوط تولید مایعات نموده است.

#### برنامه های راهبردی آتی:

- بازسازی و نوسازی خط مایعات
- ارتقا و بازسازی الکتریکال
- خرید تجهیزات تولید آزمایشگاه

برند لدرلی (lederle) با بازاریابی دقیق و ۱۹ محصول آماده تولید و ۶ محصول آماده پانچ در خرداد سال جاری به عنوان دیگر افتخارات مجموعه یاد کرد.

دکتر میثم مفتاحی در قسمتی دیگر از گزارش جامع خود ضمن اعلام اینکه شرایط جنگی کشور ، افزایش بهای تمام شده ، افزایش نرخ مواد اولیه ، شرایط بازار و افزایش هزینه های مالی اصلی ترین چالش های این شرکت در سال مالی منتهی به پایان آذر ماه ۱۴۰۴ بوده اند که بر عملکرد کلی شرکت تاثیر گذار بوده است از اتخاذ رویکردها و راهبردهای خلاقانه جهت کنترل ریسکها و مدیریت معضلات طی سال مالی منتهی به پایان آذر ماه ۱۴۰۴ خبر داد و از حمایت تمام قد سهامداران عمده ، همدلی هیئت مدیره و مجاهدت کلیه پرسنل در پیاده سازی سیاستها و برنامه های تیم مدیریت فروش ایران دارو نهایت قدر دانی و تشکر خود را اعلام نمود.

به گفته وی ؛ کمیته انطباعات ، کمیته ریسک و کمیته حسابر س هم اهمیت های شرکت می باشند که با ارائه نظرات کارشناسی دقیق تیم مدیریت را در اتخاذ تصمیمات خود به بهترین شکل راهنمایی می کنند. مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت در بخش دیگری از گزارش خود از پایه های تولید محصولات با کیفیت ، تنوع بخشی به محصولات ، بازاریابی مناسب به عنوان سه رویکرد اصلی نام برد که مورد توجه ویژه تیم مدیریت ایران دارو قرار دارد .

دکتر میثم مفتاحی در پایان گزارش مبسوط خود ؛ بازسازی و نوسازی خط مایعات ، ارتقاء زیرساخت الکتریکال ، خرید تجهیزات مورد نیاز آزمایشگاه را جزو برنامه های آتی شرکت ایران دارو بر شمرده و تاکید کرد که خرید تجهیزات دستگاههای بسته بندی عموماً ایرانی جهت بستهبندی محصولات که بیشتر به صورت غالب است صورت می گرفت از دیگر رویکردهای ما در سال مالی ۱۴۰۵ می باشد.

شایان ذکر است شرکت ایران دارو در آذرماه سال ۱۴۰۴ که ماه پایانی سال مالی مورد گزارش خود در این مجمع بوده است موفق گردیده بود که فروش خالص خود را به رقم ۱۵۸۶ میلیارد ریال برساند که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته آن یعنی در سال ۱۴۰۳ (۶۰۰ میلیارد ریال)، رشد خیره کننده ای ۱۶۴ درصدی را نشان می داد.

نکته قابل توجه در گزاره آذرماه ۱۴۰۴ ایران دارو، رشد همزمان «ریالی» و «تعدادی» بوده است؛ بطوریکه حجم محصولات عرضه شده به بازار با ۹۰ درصد رشد، از ۴۲ میلیون عدد در سال گذشته به بیش از ۸۰ میلیون عدد در آذر ۱۴۰۴ رسیده است. همچنین این شرکت در مقایسه ماهانه نیز روند صعودی خود را حفظ کرده و نسبت به آبان ماه، تجربه رشد ۲۲۶ درصدی را ثبت کرده است.

در نهایت، بررسی عملکرد کل سال مالی نشان می دهد که ایران دارو با عبور از مرز فروش ۹۰۲۸ میلیارد ریالی، موفق به ثبت رشد ۵۶ درصدی نسبت به کل سال مالی ۱۴۰۳ شده است که این موضوع حکایت از استراتژی موفق تیم مدیریت خلاق شرکت در مقوله های نفوذ در بازار و توسعه سبد محصولات این شرکت دارد.

حضور مدیران ارشد گروه سلامت و دارویی برکت - گروه سرمایه گذاری البرز و جمعی از کارشناسان برجسته صنعت دارو و بازار سرمایه در مجمع، انجام کلیه فرآیندهای رای گیری به صورت الکترونیک، بخش یک کلیپ زیادهار معرفی شرکت ایران دارو و توانمندی های آن که به سمع و نظر سهامداران رسید، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۱۰.۷۷۵.۶۶۱ میلیون ریال ، اعلام تولید ۱۰۸ دارو در اشکال مختلف طی سال مالی مورد گزارش ، اعلام اشتغال ۲۵۱ نفر به صورت مستقیم در شرکت ، رشد ۴۹ درصدی فروش ، رشد ۱۱۹ درصدی سود عملیاتی ، ارتقای ۱۰۸ درصدی سود ناخالصی و افزایش ۱۹۷۶ درصدی سود خالص ، برگزاری ۲۴ دوره آموزشی برای پرسنل ، پالایش آلاینده های محیطی توسط شرکت های معتبر ، همکاری با دانشگاه علوم پزشکی تهران در اجرای کارآزمایی بالینی بررسی اثرات داروی استازولامید بر روی بیماران ، ایجاد و نگهداری فضای سبز به میزان ۶۵۰۰ متر مربع به عنوان بخشی از مسئولیت اجتماعی شرکت در زمینه بهبود محیط زیست ، همکاری با مراکز دانشگاهی در خصوص پذیرش کارآموز ، برگزاری تورهای علمی و حمایت از پروژه ها و تحقیقات دانشگاهی ، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون پندهای حسابر س توسط مدیرعامل و مرد شماره یک مالی شرکت ، تأیید حسابه های شفاف و کلین آقای مهدی قلی زاده «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابر س و بازر س 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 مدیرعامل 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 ، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران





# بزرگترین تولیدکننده شمش فولادی ومیلگرد در جنوب شرق کشور

Sirjan Jahan Steel Company



# SJSJO

📍 سیرجان ، کیلومتر ۵۰ جاده شیراز

جنب شرکت معدنی و صنعتی گل گهر

☎ 03431257600 | 03441423625

🌐 sjscoir | www.sjsco.ir





جایی که نوآوری و کیفیت حرف اول را می زند

**Where Innovation Meets Excellence**

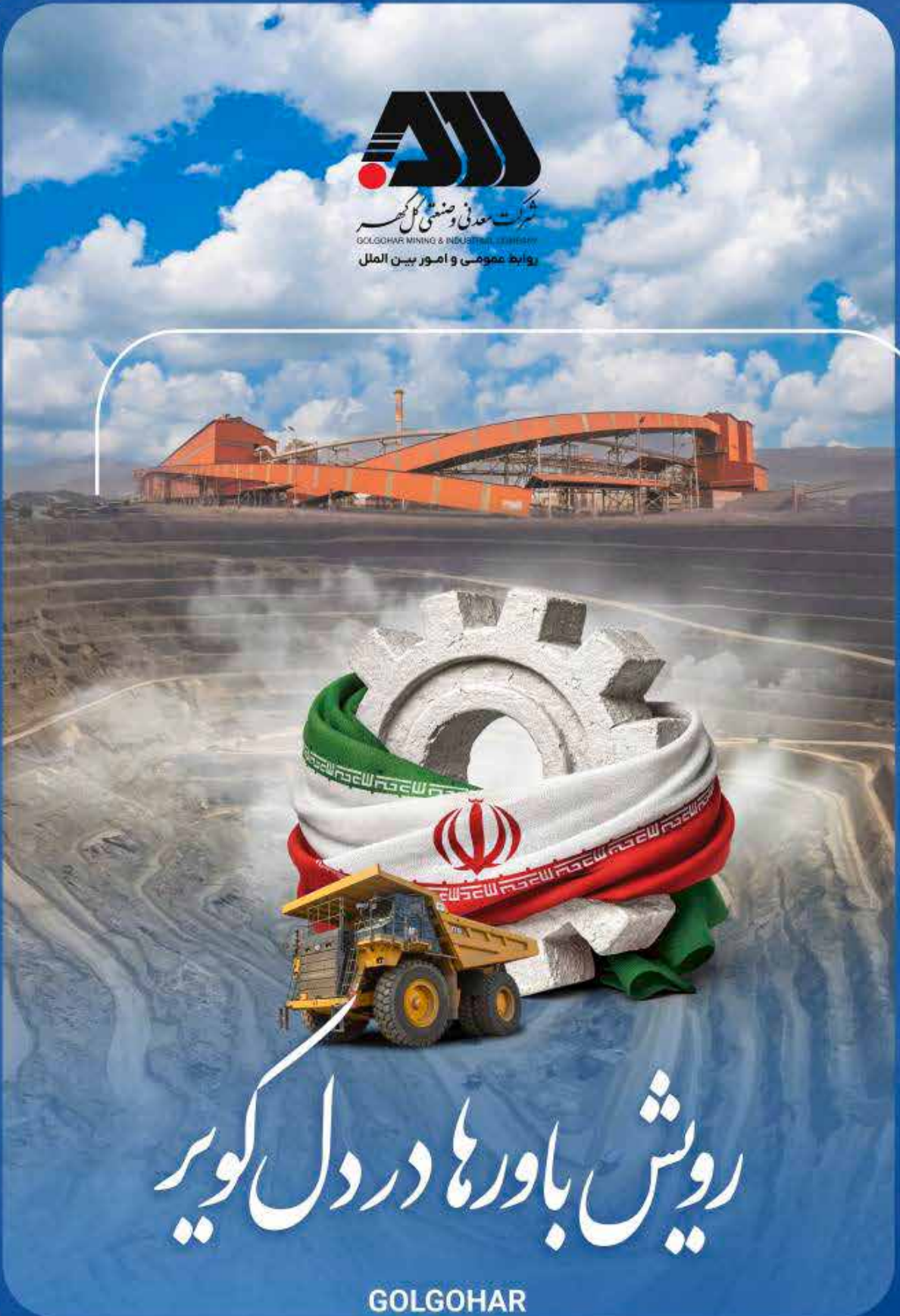


[www.kavirtire.com](http://www.kavirtire.com)

WWW.GEG.IR



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



رویش باورها در دل کویر

GOLGOHAR  
MINING & INDUSTRIAL COMPANY