

اقتصاد و بیمه

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

ماهنامه اقتصاد و بیمه | شماره ۱۸۷ | تیر ۱۴۰۵ | قیمت ۱۵۰,۰۰۰ تومان | EGHTEsad-O-BIMEHMONTHLYMAGAZINE



پیشتاز در ارزش آفرینی و سود آوری

رکورد شکنی های سیمان صوفیان با سکنداری مهندس محمد ارشد



- عملکرد درخشان شرکت های سیمانی در سال سخت اقتصادی
- کویر تابر نماد یک مجموعه افتخار آفرین و دانش بنیان
- افزایش چشمگیر سود شرکت های دارویی

یزدباف
YAZDBAF



یزدباف تجلی هنر و صنعت ایرانی



Yazdbafshop.ir

به اعتبار سامان به پشتوانه طلا

بیمه نامه عمر متصل به طلا سامان



نصب اپلیکیشن

www.si24.ir



صابون دستشویی پرچرب حاوی پروتئین ابریشم و روغن بادام



بازمخالفت

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: آناهیتا امیرحسینی
 سردبیر: خسرو امیرحسینی
 مدیر بازرگانی و دبیرمجامع: صدیقه سرخوش لُر
 دبیر تحریریه: مهدی خلیج
 مدیر اجرایی: مهران امیرحسینی
 صفحه آرایی: میلاد 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، آیتا کرپاسی، تینا گرانمایه، آریتا 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: ۱۱۴۳۹۱۴۳۵

تلفن: ۰۴۳۸۷۰۶۶۷۰ - ۸۸۹۲۳۶۱۱ - ۰۲۳۶۴۱۶۱۰۲ الی ۸

تلفکس: ۳۳۹۴۵۲۷۳

ایمیل سردبیر: Berand3090@yahoo.com

Website: WwW.Eghtesadobimeh.ir

Email: Eghtesadobimeh@yahoo.com



ماهنامه اقتصاد و بیمه
 شماره ۱۸۷ - تیر ۱۴۰۵

شیران بی ادعای تلاش



در روزهای پرترافیک برگزاری مجامع سالانه شرکت‌های بورسی که سال مالی آن‌ها در ۲۹ اسفند ۱۴۰۴ به پایان رسیده است و مطابق مقررات می‌بایست تا ۳۱ تیرماه ۱۴۰۵ مجامع سالانه خود را برگزار کنند و متأسفانه به دلیل وقوع دو جنگ تحمیلی دوم و سوم و چالش‌های پیش آمده شاهد حجم بی‌سابقه‌ای از برگزاری مجامع بودیم؛ به گونه‌ای که در برخی روزها تعداد مجامع عمومی عادی و فوق‌العاده از مرز ۱۰۰ مجمع نیز فراتر رفت بخش قابل توجهی از این مجامع در سالن‌های مجموعه فرهنگی - ورزشی تلاش، متعلق به وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، برگزار شد، بی‌تردید باید با شهامت اذعان کرد که مردان و زنان بی‌ادعا، پرتلاش و دلسوز این مجموعه با نهایت تعهد و مسئولیت‌پذیری، نقش مؤثری در برگزاری هرچه باشکوه‌تر و منظم‌تر این مجامع اقتصادی ایفا کردند. این عزیزان با همراهی و تعامل سازنده با مدیران و معاونان شرکت‌ها و هلدینگ‌ها، اصحاب رسانه و خبرنگاران، زمینه برگزاری مجامع را با نظمی مثال‌زدنی فراهم کردند.

به واقع که تعامل شایسته مدیریت کاربلد مجموعه تلاش و همکاری ارزشمند آقایان مهندس مهدی نوری، ابوذر شفاپی، رامین فتحی و غلامرضا جوادپور و نیز سایر همکاران گرانقدردان در بخش‌های روابط عمومی، سازماندهی، خدمات‌رسانی، حراست، حفاظت، اتاق فرمان و دیگر کارکنان سخت‌کوش این مجموعه، به گواه همه منصفان و فعالان بازار سرمایه، سهمی انکارناپذیر در برگزاری هرچه باشکوه‌تر و منظم‌تر مجامع داشته و دارند. به پاس این تلاش‌های صادقانه و بی‌وقفه، صمیمانه و خاضعانه به همه این عزیزان خداقوت می‌گوییم و دستمیزاد عرض می‌نماییم.

شرح عکس جلد

مهندس محمد ارشد؛ مدیرعامل شرکت کارخانجات سیمان صوفیان

مهندس محمد ارشد با ربع قرن رزومه درخشان مدیریتی از مدیران باتجربه و تحول‌خواه صنعت سیمان کشور است که به واسطه بیش از دو دهه فعالیت مستمر در بخش‌های مختلف تولیدی، بازرگانی، فروش و مدیریت اجرایی صنعت سیمان و آشنایی کامل با فراز و فرودهای صنعت سیمان و البته شناخت کافی و وافی از تهدیدها و فرصت‌هایی که بر این صنعت مرتبط می‌باشد توانسته است به واقع نقش راستین یک مدیر متخصص و متعهد که برای تعالی صنعت سیمان برنامه‌های مدون و راهبردی را دارد تجلی ببخشد. وی که امروز سکان هدایت شرکت کارخانجات سیمان صوفیان را بر عهده دارد، دارای مدرک کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی بوده و مسیر حرفه‌ای خود را از سطوح عملیاتی و تولیدی آغاز کرده و با تکیه بر دانش، تجربه و شناخت عمیق از زنجیره ارزش صنعت سیمان موفق شده است «صوفی» را در مسیر جهش تولید رشد، فروش و افزایش سودآوری و ارتقای سهم بازار قرار دهد.

کارنامه مدیریتی مهندس ارشد شامل مسئولیت‌هایی نظیر معاون بازرگانی، مدیر بازاریابی و فروش، مدیر انبار، رئیس تحویل و صادرات، کارشناس فروش و بازاریابی، کارشناس و مسئول تحویل و اعلام بار، اپراتور مرکزی خط تولید، اپراتور کوره و واحد تولید و فعالیت در دیگر پست‌ها و چارت‌های کاری بوده که بدون شک این سابقه متنوع فعالیت وی را به مدیری آشنا با تمامی ابعاد عملیاتی و تجاری صنعت سیمان تبدیل کرده است.

همچنین تجربه ارزشمند در حوزه فروش و صادرات، همراه با تسلط بر فرآیندهای تولید و مدیریت زنجیره تأمین نیز از مهم‌ترین ویژگی‌های حرفه‌ای مهندس محمد ارشد به شمار می‌رود.

به واسطه کارنامه کاری درخشان و راهبردهای خلاقانه این مدیر کاربلد، بسیاری از فعالان صنعت، وی را مدیری عملگرا، توسعه‌گرا و آشنا با رمز و رموز بازار سیمان می‌دانند که توانسته است با بهره‌گیری از دانش تخصصی و تجربه میدانی، نقش مؤثری در ارتقای عملکرد و توسعه سیمان صوفیان ایفا کند.

تعامل شایسته مشارالیه با اصحاب رسانه و نمایندگان مردم و جامعه کارگری نیز از ویژگی‌های عملکردی این مدیر خدوم و کاردان می‌باشد.

در همین راستا طی سال جاری، مدیرعامل شرکت سیمان صوفیان به‌دلیل ثبت عملکرد درخشان و جهش در شاخص سودآوری، از سوی مدیران عامل شستا و شرکت سرمایه‌گذاری سیمان تأمین مورد تقدیر قرار گرفت و با اهدای لوح سپاس از مهندس محمد ارشد به دلیل نقش مؤثر مدیریت، تعهد و رویکرد اثربخش در توسعه «صوفی» و اعتلای صنعت سیمان کشور قدردانی به عمل آمد.

در سال ۱۴۰۴ کارخانجات سیمان صوفیان تحت مدیریت وی، با تمرکز بر افزایش بهره‌وری، توسعه بازارهای داخلی و صادراتی و ارتقای جایگاه برند صوفیان در صنعت سیمان کشور، در تداوم مسیر رشد و تحول خود توانسته است شاگرد اول در بین تمام شرکت‌های سیمانی در شاخص‌های فروش و سودآوری و ارتقای عملکردی گردد که این عملکرد برجسته، شورای سردبیری و تحریریه ما را بر آن داشت که عکس روی شماره تیر ماه مجله را با عکس این مدیر جهادی زینت ببخشیم.

جناب آقای دکتر محمود سلطان آبادی

انتصاب مبارک جنابعالی به سمت مدیر روابط عمومی بیمه معلم را تبریک گفته و امید است با بهره‌گیری از تجربه و نگاه حرفه‌ای تان، 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

جناب آقای دکتر محمد آریامنش

انتخاب ارزنده و شایسته جنابعالی به عنوان ریاست شرکت پژوهشکده بیمه را که نشان از توانمندی و صداقت حضرت تعالی بوده صمیمانه تبریک عرض می‌نماییم و از خداوند منان برای جنابعالی سربلندی و توفیق روزافزون خواستاریم.

امیرحسینی
 مدیرمسئول و سردبیر نشریه اقتصاد و بیمه

جناب آقای مهندس سیروس حامدی

انتصاب شایسته حضرتعالی به عنوان سرپرست شرکت پتروشیمی مروراید هامون را تبریک عرض می‌نمایم و از خداوند باری تعالی توفیقات روزافزونتان را آرزو مندیم. رجا و ائق دارم که در این عرصه جدید نیز همچون عرصه‌های دیگر خدمتگزاری به نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران کماکان موفق مؤید و پیروز خواهید بود.

امیرحسینی
 مدیرمسئول و سردبیر نشریه اقتصاد و بیمه

جناب آقای دکتر حمید بیرانوند

انتخاب ارزنده و شایسته جنابعالی به عنوان مدیرعامل شرکت پخش رازی را صمیمانه تبریک عرض می‌نماییم. مطمئناً مدیریت اثربخش و توأم با تجارت برجسته و جنابعالی موجبات تعالی هرچه بیشتر آن مجموعه عظیم را فراهم خواهد آورد.

امیرحسینی
 مدیرمسئول و سردبیر نشریه اقتصاد و بیمه

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



به آتش کشیدند اما چون ققنوس، دوباره از خاکستر خویش برمی خیزم

نر پی بیداد پدید آمدی
گر دگران ریش، تو مرهم کنی
رسم تو باید که نوازش بود
گوشه نشینی دو سه را پاس دار
کرد زبان کاین سخن آسان گرفت
در پر سیمرغ وطن ساخته ست
آب درین خاک معلق نماند
بر دل خونا ب شده خون گری

فتح جهان را تو کلید آمدی
شاه بدانی که جفا کم کنی
رسم ضعیفان به تو نازش بود
گوش به دریوزه انفاس دار
سنجر، کاکلیم خراسان گرفت
داد در این دور برانداخته ست
شرم درین طارم ازرق نماند
خیز نظامی ز حد افزون گری

امروز در صحنه‌ای دیگر از دلاور مردی شیر زنان و مردان ایران زمین ایستاده‌ایم، اینجا ایران است؛ سرزمینی که از ژرفای کویر، آب می‌ریزاند و از دل اقیانوس، نفت و گاز بیرون می‌کشد و از دامنه کوه‌های سر به فلک کشیده خود سیمان، آهن و فولاد می‌سازد. ایرانیان با سر پنجه هنر نشان داده اند که سنگ خارا را به نرمی سیمان بدل می‌کنند، می‌سازند و باز هم خواهند ساخت.

اگر از ینگه دنیا و خاور دور گرفته تا اروپایی هایی که ادعای تمدن دارند و در روزگاری که ما در نجوم و فلسفه، عرصه های جدید را کشف می کردیم در بالای درختان زیست کرده و همنوع میخوردند و الان با گردنکشی و قلدری ما را به مطیع بودن به ظلم رفته بر مقاومت ها و ایستادگی به حق و دست کشیدن از آرمانها و حق و حقوق قانونی خاک و آب میهن تهدید می نمایند به قول پیر فرزانه: «زهی خیال باطل»

ما چون باد روانیم و چون ققنوس، از دل آتش دوباره زاده می‌شویم. چرخه آبادانی، از زیرساخت تا سرنیاه، بر دستان همین مردمان استوار است؛ مردمانی که از سنگ سخت، سیمان می‌آفرینند و با اراده‌ای استوار، هم‌سنگ مدیران و صنعتگران این سرزمین، با دانش، امید و عشق به ایران، بنای ملک و میهن را استوارتر از همیشه می‌سازند.

از همین رو، هر کارخانه‌ای که چراغش روشن است، هر کوره‌ای که شعله می‌کشد، هر جرثقیلی که در افق شهرها قد می‌افزاند و هر کشتی‌ای که بر آب‌های نیلگون خلیج فارس به حرکت درمی‌آید، تنها یک واحد تولیدی نیست؛ هر یک برگ دیگری از کتاب بلند تمدن ایران است.

توسعه ای که امروز در سیمان، فولاد، معدن، انرژی، پتروشیمی و هزاران عرصه دیگر نفس می‌کشد، ادامه همان راهی است که نیاکان این سرزمین با تیشه بر سنگ، با قنات در کویر و با غیرت بر مرزهای ایران آغاز کردند. آنان میراث‌داران تاریخ‌اند و آیندگان نیز درباره ما از همین روزگار خواهند نوشت؛ از روزگاری که ایران، با وجود همه دشواری‌ها، همچنان ایستاد، ساخت و امید را زنده نگه داشت.

و چه نیکوست که در میانه این روایت ستیغ، قدر مردان و زنانی را بدانیم که بی‌هیا، چرخ صنعت و اقتصاد کشور را به گردش درمی‌آورند؛ آنان که نه بر تخت قدرت، که بر بلندای شانه‌های مسئولیت ایستاده‌اند.

بواقع که ایران را نه دیوارهای بلند، که اندیشه‌های بلند نگاه داشته است؛ نه ثروت‌های نهفته در دل خاک، بلکه دستان توانمند و ذهن‌های خلاق فرزندانش.

تا زمانی که این اراده، این دانش و این عشق به میهن در رگ‌های ایران جاری باشد، هیچ طوفانی توان خاموش کردن چراغ آبادانی این سرزمین را نخواهد داشت و نام ایران، همچون گذشته، بر بلندای تاریخ خواهد درخشید.

و اگر روزی تاریخ‌نگاری از فراز قرن‌ها به این روزگار بنگرد، بی‌گمان از مردمانی خواهد نوشت که در سخت‌ترین آزمون‌ها، دست از آرمانهای شایسته خود و ساختن نکشیدند. خواهد نوشت که چگونه در میان تلاطم تحریم‌ها، نوسان بازارها و دشواری‌های روزگار، چراغ کارخانه‌ها خاموش نشد، چرخ تولید از حرکت نایستاد و پرچم آبادانی همچنان بر فراز این سرزمین برافراشته ماند. خواهد نوشت که فرزندان ایران، همان‌گونه که روزگاری با دستان خویش قنات را در دل سنگ جاری کردند، این بار نیز با دانش، فناوری و همت، آینده‌ای روشن را از دل دشواری‌ها استخراج کردند؛ آینده‌ای که سرمایه آن نه صرفاً منابع طبیعی، بلکه سرمایه بی‌پایان انسانی بود.

(ادامه دارد)

ما با همت و تلاش صنعتگران این سرزمین آشناییم؛ همان مردمانی که از هزاره سوم پیش از میلاد، اگر گذری به یزد و خراسان داشته باشیم، در ژرفای بیش از صد متر دل کویر، آب زلال را از دل زمین بیرون کشیدند، دشت‌های خشک را سیراب کردند و مایه تداوم زندگی شدند؛ آفرینندگان شگفتی قنات.

این همان ملتی است که از بازپس‌گیری هرمز از اشغال پرتغالی‌ها تا جاری ساختن آب در رگ‌های خشک کویر، بارها نشان داده است هرگاه اراده کند، هم از مرزهای خویش پاسداری می‌کند و هم زندگی را به دل بیابان می‌بخشد. تاریخ ایران، روایت همین اراده، دانایی و سازندگی است.

اگر امروز بر عرشه کشتی‌هایی بنگریم که عظمتشان هم‌سنگ یک شهر کویری است و در دل آب‌های نیلگون خلیج فارس پهلوی گرفته‌اند، همان اندیشه، همان اراده و همان تداوم تمدنی را می‌بینیم که به گفته ویل دورانت گهواره جنبان تمدن بشریت می‌باشد؛ گویی دهانه قنات باقارخان، قنات زارچ یزد و قنات قصبه گناباد این بار در قامت صنعت و فناوری در تنگه هرمز سر برآورده است.

پس ناچارم اسب قلم را رها کنم و به کوره آتش سلمان فارسی، در روزگار پیامبران، سفر کنم؛ به روزگاری که آنچه را نباید، به دست نا اهلان بریدند فرش بهارستان را، سرها افکندند و بر سرهای بریده، تخت فرمانروایی ساختند.

آنگاه که خالد، فرمانده لشکر عرب به خراسان رسید، فرماندار زایل را به حضور فراخواند که شرط پذیرش، پرداخت جزیه و گردن نهادن به فرمان عرب می‌باشد. فرماندار زایل که خسرو نام داشت چون هنگامی که به بارگاه خالد رسید، دید او بر سرهای بریده نشسته است. خالد فرمان داد تا برای خسرو نیز تختی از همان سرها بسازند، اما خسرو بر آن تخت نشست و چون خالد پرسید: «چرا نمی‌نشینی؟» خسرو پاسخ داد: «شاه ایران بر سر بریده نمی‌نشیند؛ بر دل‌ها می‌نشیند».

و چه نیکو نظامی گنجوی در مخزن الاسرار می‌سراید:

دست زد و دامن سنجر گرفت
وز تو همه ساله ستم دیده‌ام
زد لگدی چند فرا روی من
موی کشان بر سر کویم کشید
مهر ستم بر در خانم نهاد
بر سر کوی تو فلان را که گشت؟
ای شه ازین بیش زبونی کجاست؟
عربده با پیرزنی چون کند؟
پیرهن زنان را به جنایت برند
ستر من و عدل تو برداشته ست
هیچ نماند از من و از روح من
با تو رود روز شمار، این شمار
وز ستم آزاد نمی‌بینمت
از تو به ما بین که چه خواری رسد؟!
بگذر ازین، غارت ابلخیز نیست
شرم بدار از پله پیرهن
شاه نه‌ای چونکه تباهی کنی
حکم رعیت به رعایت کند
دوستی‌اش در دل و در جان نهند
تا تویی آخر چه هنر کرده‌ای؟
مملکت از دادپسندی گرفت
ترک نه‌ای، هندوی غارتگری
خرمن دهقان ز تو بی‌دانه شد
می‌رسد دست، حماری بکن
مونس فردای تو امروز توست
و این سخن از پیرزنی یاد دار
تا نخوری یاسج غم‌خوارگان
غافل از توشه بی‌توشه‌ای

پیرزنی را ستمی درگرفت
کای هلاک آرم تو کم دیده‌ام
شحنه مست آمده در کوی من
بی‌گنه از خانه به‌رویم کشید
در ستم‌آباد زانم نهاد
گفت: «فلان نیم‌شب ای گوژپشت
خانه من جست که «خونی کجاست؟»
شحنه بود مست که آن خون کند
رطل‌زنان دخل ولایت خورند
آنکه درین ظلم‌نظر داشته ست
کوفته شد سینه مجروح من
گر ندهی داد من ای شهریار
داوری و داد نمی‌بینمت
از ملکان قوت و یاری رسد
مال پتیمان سندن، ساز نیست
بر پله پیرهنان ره مزین
بنده‌ای و دعوی شاهی کنی
شاه که ترتیب ولایت کند
تا همه سر بر خط فرمان نهند
عالم را زیر و زبر کرده‌ای
دولت ترکان که بلندی گرفت
چونکه تو بیدادگری پروری
مسکن شهری ز تو ویرانه شد
ز آمدن مرگ شماری بکن
عدل تو قندیل شب‌افروز توست
پیرزنان را به سخن شاد دار
دست بدار از سر بیچارگان
چند زنی تیر به هر گوشه‌ای؟

افزایش ۳۰ درصدی سود خالص «آسان پک» برترین اکوسیستم صنعت چاپ ایران با نوآوری مستمر و کیفیت پایدار



مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت صنایع چاپ و بسته بندی آسان قزوین روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۰۹ در سالن کنفرانس ساختمان شرکت بورس اوراق بهادار تهران برگزار گردید. در این مجمع که با حضور ۸۱۵۵ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع بر عهده آقای مهرداد نیاتچیان بود، که آقایان سیامک محمدظاهری و سعید کشاورز در مقام نظر اول و دوم و خانم نفیسه میرلوحی 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 ۸۰۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

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

مهرداد نیاتچیان	-	رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
بینا بهرامی	-	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
کاغذ سازی و صنایع بسته بندی پرگام کارتن نور	رضا درخشان فر	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
آتیه سازان آسان قزوین	امیر مصطفی اعرابی پور	نایب رئیس هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
نوسه تجارت آسان قزوین	سیامک محمدظاهری	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی

دکتر رضا درخشان فر در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «چاپ» افزود: شرکت صنایع چاپ و بسته بندی آسان قزوین با دو دهه سابقه یکی از تولید کنندگان برتر محصولات چاپ و بسته بندی در کشور است که فعالیت اصلی آن تولید انواع کارتن، ورق کارتن، جعبه های مقوایی، لیبل، بروشور، بسته بندی محصولات صنعتی، غذای، دارویی و مصرفی و همچنین ارائه خدمات چاپ و بسته بندی است. مدیر عامل شرکت ضمن تبیین اینکه چرخه گردش محصول در این مجموعه یک چرخه ۱۲ بخشی می باشد که در آن به ترتیب ایده بسته بندی (طراحی اولیه، چرخه عمر، اطلاعات مندرج در بسته بندی، سنجش سلیقه مخاطب، گروه سنی، قیمت، جغرافیا)، انتخاب مترال (انتخاب تأمین کننده مترال محاسبه بهترین مصرف، ماه محاسبه مشخصات فنی مترال مصرفی)، انتخاب فرآیند تولید (طراحی ساختار، طراحی گرافیک، انتخاب فرآیند بسته به نوع محصول، انتخاب تکنیک چاپی، انتخاب پوشش مورد نیاز) شروع شده و به انبار تأمین کننده (محاسبه نحوه بسته بندی، انبارش نگهداری و ارسال مطابق نیاز مشتری)، ارسال به مشتری (حمل مطابق نیاز، ارسال جاست به موقع برنامهریزی، انبارداری مشتری) (نحوه تخلیه، نحوه انبارش، دمای نگهداری مدت زمان نگهداری در انبار قبل از توزیع) رسیده و در ادامه به تولید در کارخانه مشتری (ماشین آلات مورد استفاده، فرآیند تولید، سرعت تولید، انبارداری محصول نهایی (مدت زمان نگهداری، دمای نگهداری)، توزیع (تعداد دفعات پخش، پخش مویرگی، بنکداری) می رسد اضافه کرد: در نهایت این فرآیند ها منتهی به زنجیره فروش (فروشگاههای مدرن و خرده فروشی)، مصرف کننده نهایی (شرایط نگهداری و مدت زمان نگهداری و نحوه مصرف) و بازیافت (ضرب بازیافت پذیری) منتج می گردد.

دکتر رضا درخشان فر همچنین از داشتن سه خط تولید در مجموعه خبر داد که شامل افست (چاپ و تولید تخصصی انواع جعبه های مقوایی صنایع غذایی، دارویی و بهداشتی)، لیبل (تولید و چاپ انواع لیبل های پشت چسب دار یک طرفه با مصارف دارویی، بهداشتی و غذایی) و کارتن سازی (چاپ و تولید تخصصی انواع کارتن های صنایع غذایی دارویی و بهداشتی) می باشند.

مدیر عامل مجموعه در ادامه شرکت های بهداشتی و شیمیایی (شرکت یونیلیور، پخش، گروه صنعتی لگنک، فیروز، هنکل، دیجی پال و الکتریکی (پاکشوما، جی پلاس، سونیا، هایسنس) غذایی و لبنیات (نستله،

کاله، گلستان سن ایچ، دارویی (آکتور کو، عبیدی، شرکت داروسازی ویتان فارمد)، بالایشی و پتروشیمی (پارس، شرکت نفت تهران، شرکت نفت ایرانول)، راه عنوان مشتریان طلایی بخش کارتن سازی برتر کشور و از شرکت های بهداشتی و شیمیایی (صنایع سلولزی ماریناسان، زرین آیند فیروز)، دخانیات (قشم تنباکو، شرکت دخانیات ایران، PTI)، غذایی و لبنیات (شرکت نستله، رشد، گروه لب)، شرکت دارویی (آکتور کو، عبیدی، شرکت داروسازی ویتان فارمد)، شرکت کانفکشنری (مانی)، آماده لذیذمستر فوده، شیرین عسل و شبیا) به عنوان مشتریان طلایی بخش افست یاد کرد.

به گفته وی شرکت های بهداشتی و شیمیایی (یونیلیور، پخش کو، گروه صنعتی گلرنگ و هنکل)، شرکت های غذایی (زر ماکارون، سافولا، گلستان)، شرکت های لبنیات (کاله، خوشگوار، دنون)، شرکت های دارویی (آکتور کو، عبیدی، روز دارو)، شرکت های بالایشی و پتروشیمی (پارس، شرکت نفت تهران و شرکت نفت ایرانول) نیز مشتریان طلایی بخش خط لیبل می باشند.

شایان ذکر است مقایسه عملکرد تولید از سال ۱۴۰۱ تا ۱۴۰۴ روند رو به رشد تولید را نشان می دهد. میزان تولید کارتن از حدود ۲۳ هزار تن در سال ۱۴۰۱ به حدود ۲۹ هزار تن در سال ۱۴۰۴ افزایش یافته است. اختلاف میان ظرفیت اسمی و ظرفیت عملی تولید در این صنعت، ماهیتی کاملاً فنی دارد. بر خلاف صنایع فرآیندی مانند پتروشیمی و بالایشگاهها که تولید به صورت پیوسته انجام می شود، صنعت چاپ و بسته بندی بر پایه سفارش مشتری فعالیت می کند. در این صنعت هر سفارش دارای مشخصات فنی متفاوتی است.

قابل توجهی می باشد که در سال ۱۴۰۴، نرخ بهره برداری از ظرفیت در بخش کارتن حدود ۳۷ درصد ثبت شد. این شاخص در بخش جعبه های افست به ۴۲ درصد رسید. در بخش لیبل، میزان بهره برداری حدود ۱۸ درصد بود. همچنین در بخش محصولات لمینتی این شاخص به حدود ۵۱ درصد رسید. با توجه به ماهیت تولید سفارشی، دستیابی به این سطوح از بهره برداری از ظرفیت، عملکردی مناسب و قابل قبول ارزیابی می شود.

برگزاری اولین مجمع عمومی سالانه «آسان پک» در محل سالن اجتماعات بورس تهران، خیر مقدم جناب جیل عاملی به حضار و اعلام رسمیت جلسه، استقبال خوب سهامداران و برگزاری مجمع در نهایت نظم، حضور پر تعداد اصحاب رسانه در مجمع، اعلام داشتن ۹ درصد سهام شناور، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۵۰۰۴۹۶۲۸ میلیون ریال، رشد ۱۵۴ درصدی سود عملیاتی در کنار افزایش ۳۰۰ درصدی سود خالص، اعلام وسعت ۱۱۰ هزار متر مربع با بیش از ۷۰۰ نیروی متخصص در کل مجموعه، افزایش ۸۸ درصدی درآمدهای عملیاتی طبق صورتهای مالی تلفیقی، ظرفیت تولید ۵ میلیون جعبه در سال، تولید لیبل های متنوع و چند لایه، داشتن ۵ خط نوین چاپ، ظرفیت تولید ۲۵ میلیون متر مربع لیبل در سال، تولید کارتن بسته بندی، ظرفیت ۸۰ هزار تن کارتون در سال، ظرفیت تولید یک میلیون کارتون در روز، اشتغال ۴۴۲ نفر به صورت مستقیم در مجموعه اصلی، تولید جعبه های لمینتی شماره دارنده، رسیدن حاشیه سود خالص به ۲۳ درصد، کسب سود ۸۹۰ میلیارد تومانی، تأیید حسابهای شفاف و کلین محمد پور شعبان «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی، تقدیر ویژه ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عده 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 و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط. انتخاب موسسه حسابرسی هشیار بهمنده به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی سامان پندار به عنوان حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی از نکات خواندنی این مجمع بود.

دکتر رضا درخشان فر ضمن تصریح اینکه شرکت صنایع چاپ و بسته بندی آسان قزوین با دو دهه سابقه فعالیت یکی از پیشرو و برترین شرکت های تولید کننده محصولات چاپی و بسته بندی در کشور است اضافه کرد: علاوه بر این، شرکت در زمینه خرید و فروش مواد اولیه صنعت چاپ، واردات و صادرات کالاهای مرتبط، ارائه خدمات فنی و پشتیبانی و فعالیت های بازرگانی مرتبط با صنعت چاپ نیز فعالیت دارد.

عضو شاخص هیئت مدیره همچنین پیرامون رشد عملکرد مالی شرکت طبق صورتهای مالی تلفیقی اظهار داشت که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۲۳،۱۸۶،۳۳۵ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۴۳،۶۰۲،۲۶۱ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۴،۵۸۴،۵۷۸ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۱۱،۶۴۰،۱۴۴ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۸،۸۱۱،۹۲۹ میلیون ریال سود خالص، در کنار یک بازدهی مناسب عملکردی درخشان در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

مدیر عامل شرکت با اشاره به اینکه یکی از مهم ترین ویژگی های شرکت، نگاه جامع به زنجیره صنعت بسته بندی است که بر این اساس فعالیت شرکت از مرحله طراحی و ایده پردازی بسته بندی آغاز می شود و این فرآیند سپس مراحل تأمین مواد اولیه، تولید، انبارداری، توزیع و فروش را در بر می گیرد افزود: در نهایت نیز تا مصرف محصول و بازیافت بسته بندی ادامه پیدا می کند و این چرخه کامل یکی از مهم ترین مزیت های راهبردی شرکت در صنعت بسته بندی محسوب می شود.

دکتر رضا درخشان فر در فرازی دیگر از گزارش خود پیرامون عملکرد تولیدی شرکت خاطر نشان کرد تولید ۲۹،۳۴۴ تن کارتن و تولید ۴۵،۱۳۴،۲۹۴ افست، تولید ۴،۳۸۳،۲۸۳ متر مربع لیبل و تولید ۱۲،۱۰۸،۲۱۲ برگ لمینتی اهم فعالیت های تولیدی مجموعه بوده است.

افزایش ۱۱۴ درصدی سود خالص

سیمان صوفیان؛ پیشتاز در سود آفرینی بین تمام شرکت های سیمانی



مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت کارخانجات سیمان صوفیان روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۳/۱۹ در استان تهران در سالن همایش های بین المللی کشتیرانی جمهوری اسلامی برگزار گردید. در این مجمع که با حضور ۶۹۰۱ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضای هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای علیرضا قادری بود، که آقایان احسان علیزاده و اکبر حیدری در مقام نظار اول و دوم و آقای محمد ارشد 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 ۲۷،۴۰۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

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

سیمان ارومیه	مسعود زهره بندیان	عضو هیاتمدیره	غیر موظف - اصلی
سیمان شاهرود	-	عضو هیاتمدیره	موظف - اصلی
سیمان قائن	کوروش جامعی	رئیس هیاتمدیره	غیر موظف - اصلی
سرمایه گذاری سیمان تأمین	محمد ارشد	نایب رئیس هیاتمدیره	موظف - اصلی
سیمان فارس و خوزستان	علی فاقدی	عضو هیاتمدیره	غیر موظف - اصلی

مهندس محمد ارشد در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «صوفی» افزود: سیمان صوفیان با قدمتی بالغ بر ۶۰ سال دارای دو خط تولید با ظرفیت ۷۰۰۰ تن کلینکر در روز می باشد که بعنوان یکی از پشتوانه های مهم توسعه و آبادانی در شمال غرب کشور، تولید و عرضه انواع سیمان را در راستای خدمت به مشتریان، رسالت اصلی خود می داند.

به گفته وی؛ این مجموعه توان فنی و تخصص لازم را جهت تولید انواع سیمان پرتلند خاکستری دارا بوده که با توجه به شرایط بازار اقدام به تولید و عرضه انواع مختلف سیمان می نماید.

مدیرعامل برجسته مجموعه با اشاره به اینکه محصولات تولیدی این شرکت شامل انواع سیمان پرتلند پوزولانی، سیمان پرتلند پوزولانی ویژه، سیمان پرتلند تپ ۲، سیمان پرتلند تپ ۱-۴۲۵ (CEM I ۴۲.۵ N)، سیمان پرتلند مرکب، سیمان پرتلند تپ ۲ بلین بالا می باشد اضافه کرد: نوسانات نرخ ارز، افزایش هزینه های تعمیرات و اقلام مصرفی، کاهش گاز و برق دریافتی به دلیل شرایط خاص کشور، ارائه مازوت خارج از استان توسط شرکت پخش فرآورده های نفتی با کرایه حمل بالا و افزایش هزینه انرژی مصرفی، پایین بودن بهای فروش محصولات بغاطر دامپینگ رقبا، مازاد عرضه، تداوم تحریم های بین المللی و وقوع دو جنگ تحمیلی اهم چالش های شرکت در سال ۱۴۰۴ بوده است.

سکندار شرکت در ادامه ضمن تبیین اینکه فروش محصولات تولیدی شرکت از طریق بورس کالا و توسعه امکانات نرم افزاری از جمله مازول فروش بورسی و ارتباط با سیستم آرکا، ارائه خدمات پشتیبانی و اطلاعاتی از نحوه خرید و مصرف سیمان به مشتریان و رسیدگی به شکایات به صورت سریع و موثر آغاز فاز عملیاتی آزمایشگاه بتن و ارائه خدمات

آزمایشگاهی برای پاسخگویی و بررسی کیفیت و انطباق آن با استانداردها، ارائه آموزش های لازم برای بهبود کمی و کیفی فروش و رعایت استانداردهای زیست محیطی در تولید و حمل و نقل سیمان، تمرکز بر رضایت مشتری و بهبود خدمات پس از فروش و توجه به بازاریابی هدفمند و تحلیل بازار و گسترش روابط با مشتریان عمده و پروژه های عمرانی، توجه و حمایت ویژه از صنایع و مناطق آسیب دیده از جنگ ۱۲ روزه و رمضان از اصلی ترین برنامه های شرکت در بخش فروش می باشد همسویی پروژه ها با سیاست های کلی هلدینگ، اجرای پروژه ها پس از تایید و تصویب هیات مدیره و هلدینگ، احداث نیروگاه ۷ مگاواتی خورشیدی در راستای عمل به تعهدات الزام ماده ۱۶ قانون جهش تولید بنیان، پروژه انتقال خوراک کوره واحد ۳ از واحد ۴ احداث مخزن ۱۰ میلیون لیتری مازوت جهت بالا بردن ضریب اطمینان کارکرد کوره ها در زمان های محدودیت گاز و کاهش هزینه تمام شده (حمل) مازوت، مدار بسته نمودن آسیاب سیمان ۴ و حذف فلاکس پمپ، احداث دو خط تسمه نقاله شیب دار جهت انتقال مواد به رولر پرس آسیاب مواد ۴ (جایگاه با الواتور رولر پرس) را اهم راهبردهای مجموعه در بخش مدیریت پروژه ها برشمرد.

به گفته وی؛ انتخاب بازارهای اولویت دار بر اساس ظرفیت تقاضا، تعرفه، قوانین، رقبا و هزینه لجستیک مانند ایران، عراق و ترکیه، توسعه پرتلند و سبک محصولات مطابق نیاز بازار (مثلاً انواع مختلف سیمان در بسته بندی های مختلف)، رعایت الزامات قانونی، محیط زیست و ایمنی در تعاملات بین المللی، گواهینامه های بین المللی (CE, ISO)، تطبیق محصول با نیاز منطقه، کنترل کیفیت پیشرفته، جذب تکنولوژی روز، بهبود فرایندهای تولید و کاهش مصرف انرژی مهم ترین سیاست های شرکت «صوفی» در بخش همکاری های بین المللی قرار دارد.

مدیر صاحب نام و برجسته صنعت کانی سیمان کشور همچنین از ظرفیت ۲ میلیون تن سیمان و کلینکر در سال (بزرگترین تولید کننده شمال غرب کشور)، دسترسی به جاده ترانزیت بین المللی و خط ریلی مستقیم، کیفیت کنترل شده و قابلیت انطباق با مشخصات پروژه استانداردهای داخلی و در صورت نیاز استانداردهای بین المللی، ظرفیت تولید و تنوع سبک محصولات انواع سیمان مورد نیاز پروژه های مختلف، توان مدیریت سفارشی های با تناژ بالای صادراتی و برنامه ریزی تولید مطابق جدول زمانی در خواست ها، قابلیت تولید برای کاربردهای سازه های مختلف (مثلاً پروژه های زیر ساختی ساختمانی با الزامات متفاوت)، همکاری با تأمین کنندگان خارجی تجهیزات (خرید نصب راه اندازی خدمات پس از فروش)، دسترسی به کشورهای حوزه CIS، قابلیت تأمین کلینکر کارخانجات کشور های مجاور (ارمنستان، آذربایجان، نخجوان، گرجستان، اقلیم کردستان عراق و ترکیه) به عنوان قابلیت های شرکت در همکاری بین المللی یاد کرد.

مهندس محمد ارشد در بخش دیگری از گزارش مسوط خود استفاده از توان شرکت های دانش بنیان در طراحی رسوب گیر برای کاهش سختی آب مورد استفاده شرکت که موجب کاهش رسوب آهک در تجهیزات و تاسیسات شرکت گردیده و هزینه تأمین قطعات و تجهیزات را به شدت کاهش داده و کارایی مجموعه را افزایش می دهد را به عنوان مهمترین اقدامات شرکت در حوزه فعالیت های نوآوران و دانش بنیان برشمرد.

وی همچنین در تشریح جزئیات فروش



مهندس محمد ارشد ضمن تصریح اینکه سیمان صوفیان به عنوان یک شرکت سیمان پیشرو و موفق در عرصه تولید و تحویل سیمان های متنوع و با کیفیت توانسته است جایگاه ارزنده ای در توسعه و پیشرفت میهن عزیزمان ایفا کند اضافه کرد: طی ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۴ «صوفی» در بین شرکت های فعال در این صنعت و همچنین در بین شرکتهای بورسی این صنعت به ترتیب با حجم فروش کل ۱،۸۶۰،۵۱۶ تن محصول معادل مبلغ ۵۰،۴۹۲،۵۱۳ میلیون ریال درآمدا را به خود اختصاص داده است.

سکندار مجموعه با اعلام اینکه افزایش سود آوری شرکت با وجود بازنشستگی تعداد زیادی از پرسنل با تجربه شرکت و اقدام به جذب نیرو با کمک دانشگاه های استان، هم افزایی با دانشگاه ها و مراکز علمی و دریافت خدمات و مشاوره از اساتید دانشگاهی، استفاده از توانمندی شرکتهای دانش بنیان در جهت حل مشکلات سختی آب شرکت و کاهش هزینه تعمیرات و نگهداری تجهیزات، کاهش قابل توجه مصرف سیلیس و افزایش عمر چکشها و کاهش هزینه مصرف مواد اولیه با افزایش مصرف مارل استخراجی از معادن شرکت اهم دستاوردهای شرکت در سال مالی ۱۴۰۴ بوده است افزود: این شرکت از نظر نرخ فروش و میزان فروش در منطقه شمال غرب کشور جایگاه برتر را در اختیار دارد.

مدیر طراز اول و برجسته صنعت سیمان کشور پیرامون عملکرد مالی سیمان صوفیان نیز خاطرنشان کرد افزایش درآمد های عملیاتی شرکت از مبلغ ۲۹،۶۳۵،۲۷۶ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۵۰،۴۹۲،۵۱۳ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۲،۰۱۷،۵۰۳ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۳۰،۱۰۶،۴۱۳ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که علیرغم تمام چالش های تحمیلی بر صنعت سیمان این شرکت با کسب مبلغ ۳۰،۹۷۸،۴۷۸ میلیون ریال سود خالص، عملکردی بسیار درخشان در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

به گفته وی؛ با تولید سیمان مرکب و سیمان پاکتی، سبک محصولات شرکت سیمان صوفیان توسعه یافته و قدرت رقابت آن افزایش پیدا کرده است و در راستای عملیاتی شدن راهبردهای مدنظر تیم مدیریت متفکریم اعلام داریم که حاشیه سود ناخالص شرکت به ۵۹ درصد و حاشیه سود خالص به ۶۱ درصد رشد داشته است.



و جمعی از کارشناسان شناخته شده صنعت سیمان و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده «صوفی» و کادر مدیریتی برجسته مدیر آن را نشان می داد، بخش یک کلیپ زیبا در معرفی و اهم دستاوردهای شرکت طی سال مالی مورد گزارش که به سمع و نظر سهامداران رسید، لطف و بزرگواری جنابان علیرضا قادری - احسان علیزاده - کوروش جامعی و اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، گزارش جامع سکاندار سیمان صوفیان پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش، اعلام اشتغال ۶۶۵ نفر به صورت مستقیم در مجموعه، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۶۲,۵۵۹,۱۳۶ میلیون ریال، داشتن سرمایه ۱,۱۰۰,۰۰۰ میلیون ریالی، رشد ۱۳۱ درصدی سود عملیاتی در کنار افزایش ۱۱۴ درصدی سود خالص، رسیدن نرخ بازده دارائی ها به ۶۶ درصد، رسیدن نرخ بازده حقوق صاحبان سهام به ۹۲ درصد و نرخ نسبت به بازده فروش ۶۱ درصد، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی توسط مدیرعامل و مرد شماره یک مالی شرکت، تأیید حسابهای شفاف و کلین محمد تقی عباسی «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی با کدست 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 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، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تأکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سودآوری شرکت، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، تقسیم سود بیش از ۹۷ درصدی حاصله بین سهامداران، انتخاب موسسه حسابرسی هشیار بهمنند به عنوان حسابررس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی رازدار به عنوان حسابررس علی البدل برای سال مالی آتی، برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از دینفعان، نهایت همکاری صمیمانه جناب کاوه فریدی «مدیریت فرهنگدار روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری، اختصاص مبلغ ۲۰ میلیارد تومان جهت ایفای مسئولیت اجتماعی و برگزاری انتخابات اعضای حقوقی هیئت مدیره برای دو سال آتی از نکات خواندنی این مجمع بود.

نقاط ضعف و قوت داخلی شرکت

نقاط قوت:

- تولید انواع سیمان
- مجاورت کارخانه با جاده ترانزیتی
- امکان بارگیری ریلی
- نزدیکی خط تولید به معدن سنگ آهک
- مالکیت شرکت بر معادن سنگ آهک و سیلیس و آهن
- داشتن گواهینامه ملی و بین المللی منجمه CE

نقاط ضعف:

- کمبود خوراک کوره ۳
 - سه خط سایش خوراک کوره و سه خط سایش کلینکر برای کوره ۳
 - قدیمی بودن برخی تجهیزات خطوط تولید ۳
 - محدودیت تناژ بارگیری پاکتی ۴
 - بازنشستگی طیف وسیعی از پرسنل باتجربه کارخانه
 - قدیمی بودن تجهیزات بارگیرخانه
 - بالا بودن سختی آب صنعتی
 - مدار بازبودن ۴ دستگاه آسیاب سیمان
 - مستهلک شدن ماشین آلات معدن
- برنامه های راهبردی آتی**
- احداث نیروگاه ۷ مگاواتی خورشیدی
 - هم افزایی با شرکت ایران سازه برای احداث ساختمان در محل دفتر تبریز
 - احداث دو خط تسمه نقاله شیبدار جهت انتقال مواد به رولر پرس آسیاب مواد چهارم (جایگزینی با الواتور رولر پرس)
 - پروژه انتقال خوراک کوره واحد ۳ از واحد ۴ از طریق نصب فلورپمپ و تجهیزات جانبی
- تشریح برنامه های راهبردی**
- بهینه سازی ۸ دستگاه بگ فیلترهای موجود و نصب ۴ دستگاه بگ فیلتر جدید
 - احداث مخزن ۱۰ میلیون لیتری مازوت

خارجی که به کشور ارمنستان بوده است اظهار داشت که این صادرات شامل سیمان پاکتی به مقدار ۴۸,۱۱۱ تن، سیمان فله ۸۲,۷۵۵ تن، کلینکر ۹۴,۱۸۲ تن و جمع کل فروش صادراتی به میزان ۲۲۵,۰۴۸ تن بوده است

بنا به اعلام مهندس محمد ارشد همچنین فروش داخلی در بورس کالا شامل محصول سیمان فله به مقدار ۳۰,۱۰۲,۸۹۷ تن و سیمان پاکتی به مقدار ۲۷,۷۴۳,۴۶۳ تن و جمع فروش در داخل به مقدار ۵۷,۸۴۶,۹۶۰ تن بوده است.

سکاندار «صوفی» در فراز پایانی گزارش خود به تبیین اهم اقدامات انجام شده در خصوص تکالیف مجمع سال قبل، مولدسازی دارایی ها، خروجی کمیته های شرکت که متشکل از افراد خبره این صنعت می باشد، برنامه های آتی در حوزه های حسابرسی، اقدامات شرکت در مورد پرونده های حقوقی که با پیگیری های جدی صورت گرفته بخش اعظمی از آنها به نفع شرکت منتهی شده با تعیین تکلیف گردیده است و اقدامات نوآورانه پرداخت و از مجاهدات پرسنل، همدلی و همراهی هیئت مدیره و حمایت همه جانبه سهامداران عمده در پیاده سازی و عملیات ساختنی برنامه ها و راهبردهای مد نظر تیم مدیریت ارشد مجموعه که باعث گردید سال ۱۴۰۴ برای سیمان صوفیان سالی سرشار از موفقیت در رکورد شکنی های فروش و سودآوری باشد نهایت قدرانی و تشکر خود را اعلام داشت.

شایان ذکر است مدیریت این مجموعه رهبری هزینه ها را بعنوان استراتژی اصلی خود تعیین نموده است و هرچند مهمترین محصولات تولیدی سیمان صوفیان، انواع سیمان های خاکستری می باشد و چشم انداز حرکت به سوی گسترش تولید محصولات متنوع و مطابق با استانداردهای ملی و جهانی و همچنین سازگار با محیط زیست از جمله سیمان های کلمپوزیت و آمیخته در برنامه مدیریت قرار دارد. همچنین «صوفی» با بهره بردن از فن آوری ها و تجهیزات بروز دنیا با عملکرد انرژی مناسب، استفاده از انرژی های تجدیدپذیر و با حداقل آلایندگی، نگهداری و تعمیرات پیشگیرانه و استفاده از فناوری و سیستم های یکپارچه را سرلوحه کاری خود قرار داده است.

در آخر گزارش باید تأکید کرد که سیمان صوفیان با دارا بودن یک مدیریت نخبه و کاربلد، انکا به توانمندی های داخلی، برنامه ریزی دقیق و چشم انداز روشن، گام های استواری در مسیر توسعه و افزایش سودآوری برمی دارد و نویدبخش آینده ای درخشان برای سهامداران و صنعت سیمان کشور است.

مهمترین نکات مطرح شده:

- سهم شرکت در بازار داخلی طی سال گذشته به حدود یک میلیون و ۶۳۵ هزار تن رسید.
- ظرفیت تولید روزانه شرکت در حال حاضر ۷ هزار تن اعلام شده است.
- توسعه بازارهای صادراتی یکی از برنامه های اصلی شرکت بوده و صادرات به ارمنستان ادامه دارد و برای بازار روسیه نیز برنامه صادرات ۲۱ هزار تنی در دستور کار قرار گرفته است.
- صادرات به ترکیه از طریق شبکه ریلی نیز جزو برنامه های اجرایی شرکت محسوب می شود. حدود ۳۳ درصد از منابع مالی پروژه ها از طریق تسهیلات بانکی تأمین شده است.
- احداث مخزن ذخیره مازوت با ظرفیت ۱۰ میلیون لیتر از جمله پروژه های مهم شرکت به شمار می رود.
- شرکت موفق به اخذ تسهیلات ۱,۳ همت از بانک صادرات و در حال پیگیری دریافت ۵۰۰ میلیارد تومن از بانک رفاه برای پیشبرد پروژه های خود شده است.
- افزایش نرخ کرایه حمل به ترکیه و مسائل بانکی در صادرات به روسیه در حال پیگیری است
- طراحی مسیر انتقال نقاله به رول پرس نیز در فهرست طرح های توسعه ای شرکت قرار دارد.
- پروژه نیروگاه خورشیدی ۷ مگاواتی پس از اخذ تأییدیه هلدینگ در حال پیگیری است.
- طرح انتقال خوراک کوره از دیگر پروژه های در دست اجرای شرکت محسوب می شود.
- در پرونده اختلاف با منابع طبیعی درباره ۴۵۰ هکتار از اراضی خاک رس، رأی اولیه به نفع شرکت صادر شده است. با وجود اعتراض منابع طبیعی، پرونده در مرحله تجدیدنظر قرار دارد.
- موضوع مربوط به زمین «رم» نیز همچنان در دست پیگیری است. شرکت موفق به دریافت ۱۰۳ همت تسهیلات از بانک صادرات برای اجرای پروژه ها شده است. همچنین دریافت ۵۰۰ میلیارد ریال تسهیلات از بانک رفاه در حال پیگیری است.
- هزینه حمل مازوت از تبریز حدود ۳۳۰ تومن برآورد می شود که نسبت به تأمین آن از شهرهای دیگر به صرفه تر است.
- شرکت ماهانه به حدود ۱۸ هزار لیتر سوخت نیاز دارد. مجوز تأمین سوخت از پالایشگاه تبریز اخذ شده است. مصرف مازوت شرکت از تیر ماه سال گذشته آغاز شده است. از ابتدای سال جاری تاکنون روزانه بین ۵ تا ۶ هزار تن سیمان به بازار عرضه شده است.
- افزایش اخیر کرایه حمل در ترکیه بر روند صادرات به این کشور تأثیر گذاشته است. در صادرات به روسیه نیز مشکلات مربوط به نقل و انتقال بانکی ایجاد شده که در حال رفع شدن است. طی سال گذشته حدود ۳۰ میلیارد ریال برای تجهیز سیستم فیلتراسیون مازوت هزینه شده است.
- در حال حاضر محدودیتی از بابت مصرف مازوت برای شرکت وجود ندارد.

حضور مدیران ارشد هلدینگ های شستا - سیمان تاهمین - سیمان فارس و خوزستان



افزایش ۱۱۰ درصدی سود خالص

از رشد تولید و عرضه محصولات جدید با ارزش افزوده بالا تا افزایش سهم بازار چشمگیر



صدیق سرخوش

مجمع عمومی عادی سالانه شرکت نفت پارس مورخ ۱۴۰۵/۰۳/۲۳ در محل مجتمع آموزشی لاله صدر برگزار گردید.

در این مجمع با حضور ۸۶۸۴ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای ابراهیم نادری بود، که آقایان امیر علی منصور سمائی و جواد کامرانی در مقام نظار اول و دوم و آقای رامین پرتوی به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

در ادامه با قرأت 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 بازرس قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۲،۱۰۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

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

توسعه صنعت نفت و گاز پرشیا	پیام مبشری	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
سرمایه گذاری ملی ایران	مهرداد کارگری	نایب رئیس هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
گروه توسعه انرژی تدبیر	رامین پرتوی شال	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
توسعه حفاری تدبیر	مصطفی کارگر	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
گروه سرمایه گذاری تدبیر	رشید قائمی	رئیس هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی

مهندس رامین پرتوی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «شفت» افزود در میان ناهای ماندگار صنعت روانکار ایران، شرکت نفت پارس جایگاهی ویژه و ریشخوار دارد.

مدیرعامل شرکت ضمن تبیین اینکه این مجموعه که در سال ۱۳۳۷ با هدف تولید و تأمین انواع روانکارهای مورد نیاز کشور تأسیس شد، طی بیش از شش دهه فعالیت مستمر، به یکی از ارکان اصلی صنعت روانکار ایران تبدیل شده است اضافه کرد: این شرکت با بهره گیری از دانش فنی روز و همکاری با برندهای معتبر بین المللی، توانست نقش مهمی در شکل گیری و توسعه صنعت روغن سازی ایران ایفا کند و به مرور به یکی از شناخته شده ترین تولیدکنندگان انواع روغن موتور، روانکارهای صنعتی، گریس و محصولات تخصصی تبدیل شود.

عضو شاخص هیئت مدیره شرکت با اعلام اینکه آنچه نفت پارس را در طول سالیان متمادی متمایز ساخته، تنها سابقه درخشان آن نیست؛ بلکه توانایی این مجموعه در همگام شدن با تحولات فناوری، ارتقای مستمر کیفیت و پاسخگویی به نیازهای متغیر بازار است. افزود: این شرکت با تکیه بر سرمایه انسانی متخصص، زیرساختهای تولیدی پیشرفته و رویکردی مبتنی بر نوآوری، توانسته اعتماد صنایع بزرگ کشور و میلیون ها مصرف کننده را به دست آورد.

مدیرعامل شرکت ضمن تصریح اینکه فرموله کردن محصولات جدید همانند محصولات دارای بالاترین سطح کیفی روغن موتور بنزینی SP و دیزلی FA۴ و... افزایش میزان تولید محصولات با سطوح کیفی SP، SN، Plus SN، SM، تولید و صادرات پارافین جامد به میزان ۱،۷۰۰،۰۰۰ کیلوگرم، کاهش سهم ظروف فلزی و جایگزین نمودن ظروف

پلاستیکی جهت بهینه نمودن ظروف و کاهش بهای تمام شده، افزایش دوربرابری اسکوپ استاندارد ۲۵۵ (آزمایشگاه مرجع) و تأمین موفق منابع و رشد سرمایه گذاری در پروژه های توسعه ای از جمله توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش منتهی به پایان اسفند سال گذشته بوده است از بهینه نمودن سبد محصولات و تولید محصولات با سطوح کیفی بالاتر، افزایش میزان تولید محصولات در کارخانه اشتهارد به میزان بیش از ۲۷۰،۰۰۰ لیتر، اخذ تالیفیه محصول سطح کیفی SP از اینترتک آمریکا، توسعه توزیع موگیری در استان تهران، بهره برداری از پروژه تولید روغن با کاربری ویژه در صنایع Hi tech و بهره برداری از پروژه نیروگاه خورشیدی ۷۴۰ کیلوواتی را به عنوان دستاوردهای دیگر «شفت» یاد کرد.

عضو شاخص هیئت مدیره شرکت در فراز دیگر از گزارش خود افزایش چشمگیر فروش، ارتقای ۱۵۰ درصدی سود عملیاتی و رشد ۱۱۰ درصدی سود خالص و افزایش ۴۰۰ درصدی ظرفیت تولید محصولات با فناوری بالا (High tech)، استفاده بهینه و حفظ منابع آب و صیانت از محیط زیست با استفاده از ظرفیت ممبران های واحد تصفیه خانه، کاهش مصرف برداشت آب چاه، برق و مواد شیمیایی با جایگزینی مبدل های آبی Air Cooler در واحدهای عملیاتی، مدیریت مصرف و کاهش ریسک وابستگی به شبکه سراسری برق

با احداث نیروگاه خورشیدی ۷۴۰ کیلوواتی، تولید روغن های با سطوح کیفی بالا در شرکت پالایش نفت پارس، بهسازی زیرساخت های واحد تولید روغن جهت تولید روغن های با سطوح کیفی بالا و پروژه های حوزه HSE در راستای طرح های پدافند غیر عامل را مهمترین پروژه های بهره برداری شرکت در سال مالی مورد گزارش بوده است.

به گفته وی تولید و فروش روغن های با سطح بالا در شرکت نفت پارس در تداوم رویکرد تولید و فروش محصولات با کیفیت و با ارزش افزوده بالا در این مجموعه با حمایت سهامداران عمده تداوم خواهد یافت. مهندس رامین پرتوی در بخش دیگری از گزارش جامع خود پروژه توسعه و افزایش ۴۰۰ درصدی ظرفیت تولید محصولات با فناوری بالا (High tech)، استفاده بهینه و حفظ منابع آب و صیانت از محیط زیست با استفاده از ظرفیت ممبران های واحد تصفیه خانه، کاهش مصرف برداشت آب چاه، برق و مواد شیمیایی با جایگزینی مبدل های آبی با Air Cooler در واحدهای عملیاتی، مدیریت مصرف و کاهش ریسک وابستگی به شبکه سراسری برق با احداث نیروگاه خورشیدی ۷۴۰ کیلوواتی، تولید روغن های با سطوح کیفی بالا در شرکت پالایش نفت پارس، بهسازی زیرساخت های واحد تولید روغن جهت تولید روغن های با سطوح کیفی بالا و پروژه های حوزه HSE را مهمترین پروژه های بهره برداری شرکت در سال ۱۴۰۴ اعلام کرد.

مهندس پرتوی که در طول ۳ سال اخیر توانسته شرکت نفت پارس را با مدیریتی تحول خواهانه و کارآمد در مسیر صعودی قرار داده است در بخش پایانی گزارش خود بهره برداری از پروژه Deoiling با هدف تکمیل زنجیره ارزش از طریق بهبود و ارتقاء کیفیت اسلک و کس تولیدی و تبدیل آن به پارافین مرغوب (Fully Refined)، سرمایه گذاری در واحد تولید روغن با هدف افزایش سهم روغن های با سطوح کیفی بالاتر، حرکت در مسیر پایدار و پیاده سازی استراتژی های شرکت مطابق با چشم انداز تدوین شده، اجرای

پروژه های توسعه ای در شرکت پالایش نفت پارس جهت بهره گیری از مزیت اقتصاد دریا محور، افزایش تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر، متناسب با نیاز مصرف کننده نهایی و توسعه سفارشی سازی محصولات به منظور مدیریت مالی و سود آوری و ایجاد ارزش برای مشتری را اهم برنامه های آینده شرکت در جهت تداوم روند صعودی مجموعه اعلام کرد.

استقبال خیلی خوب سهامداران و برگزاری مجمع در نهایت نظم و میزیاری شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان، پخش یک کلیپ زیبا در معرفی نفت پارس و اهم دستاوردهای آن، حضور مدیران ارشد ستاد اجرایی فرمان امام (ره) - نفت و گاز پرشیا - سرمایه گذاری ملی ایران و جمعی از کارشناسان برجسته صنعت نفت - روانکو و بازار سرمایه که جایگاه ارزنده «شفت» و تیم مدیریت آن را نشان می داد، لطف و بزرگواری اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به صاحب رسانه، گزارش جامع سکندار شرکت پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش، تاکید سبب بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سود آوری شرکت ارتقای سهم بازار متناظر از رشد تولید و بازاریابی مناسب، افزایش بیش از ۴۲ درصدی تولید پارافین با تولید ۱،۷۲۸ تن پارافین اسلب، کاهش دوره وصول مطالبات به ۱۲ روز، رسیدن فروش به ۲۶ همت، افزایش ۱۵۰ درصدی سود عملیاتی و ارتقای بیش از ۱۱۰ درصدی سود خالص، اعلام اینکه اکنون شرکت با ۱۰۰ درصد ظرفیت کاری می کند، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون

پروژه های توسعه ای در شرکت پالایش نفت پارس، بهسازی زیرساخت های واحد تولید روغن جهت تولید روغن های با سطوح کیفی بالا و پروژه های حوزه HSE را مهمترین پروژه های بهره برداری شرکت در سال ۱۴۰۴ اعلام کرد. مهندس رامین پرتوی ضمن تصریح اینکه شرکت نفت پارس با حدود ۷ دهه سابقه در سال ۱۴۰۴ توانست با رشد ۱۷ درصدی و تولید ۴۳۳،۶۹۳ متر مکعب انواع محصولات و فروش بیش از ۴ درصدی به نسبت سال قبل دست یابد و تاکید کرد که مفتخریم اعلام داریم که با مجاهدت پرسنل، تعهد و تخصص تیم مدیران، همدلی هیئت مدیره و حمایت تمام قد سهامداران عمده فصلی درخشان در عملکرد مجموعه را رقم زدیم.

به گفته وی: امروز نفت پارس فراتر از یک نام تجاری، نمادی از تجربه، کیفیت و پایداری در صنعت ایران به شمار می رود؛ مجموعه ای که با پشتوانه بیش از شصت و هشت سال فعالیت مؤثر، همچنان در مسیر توسعه، خلق ارزش و حضور پررنگ در بازارهای داخلی و منطقه ای گام بر می دارد و نقش خود را به عنوان یکی از پیشگامان صنعت روانکار کشور با قدرت ادامه می دهد.

مدیرعامل نخبه و توانمند مجموعه در ادامه گزارش خود دستیابی به رکورد بیشترین میزان تولید محصولات روغن های موتور از ابتدای تأسیس شرکت، دستیابی به رکورد بیشترین میزان تولید محصولات روغن های موتور، رشد یک درصدی سهم شرکت در بازار روغن های موتور، رشد مقداری تولید و فروش نسبت به سال گذشته (با وجود حوادث آتش سوزی بندر شهید رجایی، جنگ ۱۲ روزه و جنگ رمضان و محدودیتهای عملیاتی ناشی از آنها)، تحقق مقادیر مقداری و ربالی فراتر از بودجه پیشبینی شده (با وجود حوادث آتش سوزی بندر شهید رجایی، جنگ ۱۲ روزه و جنگ رمضان و...)، افزایش بهره وری در واحدهای فرا بند را اهم دستاوردهای شرکت در سال مالی ۱۴۰۴ برشمرد.

مالی شرکت، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرا پندهادر کلیه سطوح، تأیید حسابهای شفاف و کلین آقای کارگر «معاونت مالی و اقتصادی مجرب مجموعه» 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 قرأت گزارش مدیرعامل که حاکی از استمرار داشتن یک روند روبه رشد در مجموعه طی سال مالی مورد گزارش علی رغم تمام مضللات 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 حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه اسناد علیرضا احمدی «مدیریت برجسته و فرهنگمدار روابط عمومی» با صاحب رسانه جهت پوشش خبری، برگزاری مجمع در نهایت نظم و میزیاری شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان، اعلام اینکه ۴۰۰ فرمول تولید روغن برای ماشین های برقی توسط شرکت مهیا بوده و در صورت نیاز بازار این محصولات به بازار عرضه می شود و اختصاص مبلغ ۱۵ میلیارد تومان جهت ایفای مسئولیت اجتماعی برای سال ۱۴۰۵ از نکات خواندنی این مجمع بود.



مهندس رامین پرتوی ضمن تصریح اینکه شرکت نفت پارس با حدود ۷ دهه سابقه در سال ۱۴۰۴ توانست با رشد ۱۷ درصدی و تولید ۴۳۳،۶۹۳ متر مکعب انواع محصولات و فروش بیش از ۴ درصدی به نسبت سال قبل دست یابد و تاکید کرد که مفتخریم اعلام داریم که با مجاهدت پرسنل، تعهد و تخصص تیم مدیران، همدلی هیئت مدیره و حمایت تمام قد سهامداران عمده فصلی درخشان در عملکرد مجموعه را رقم زدیم.

به گفته وی: امروز نفت پارس فراتر از یک نام تجاری، نمادی از تجربه، کیفیت و پایداری در صنعت ایران به شمار می رود؛ مجموعه ای که با پشتوانه بیش از شصت و هشت سال فعالیت مؤثر، همچنان در مسیر توسعه، خلق ارزش و حضور پررنگ در بازارهای داخلی و منطقه ای گام بر می دارد و نقش خود را به عنوان یکی از پیشگامان صنعت روانکار کشور با قدرت ادامه می دهد.

مدیرعامل نخبه و توانمند مجموعه در ادامه گزارش خود دستیابی به رکورد بیشترین میزان تولید محصولات روغن های موتور از ابتدای تأسیس شرکت، دستیابی به رکورد بیشترین میزان تولید محصولات روغن های موتور، رشد یک درصدی سهم شرکت در بازار روغن های موتور، رشد مقداری تولید و فروش نسبت به سال گذشته (با وجود حوادث آتش سوزی بندر شهید رجایی، جنگ ۱۲ روزه و جنگ رمضان و محدودیتهای عملیاتی ناشی از آنها)، تحقق مقادیر مقداری و ربالی فراتر از بودجه پیشبینی شده (با وجود حوادث آتش سوزی بندر شهید رجایی، جنگ ۱۲ روزه و جنگ رمضان و...)، افزایش بهره وری در واحدهای فرا بند را اهم دستاوردهای شرکت در سال مالی ۱۴۰۴ برشمرد.

پتروشیمی خارک؛ تجلی پایداری تولید و سودآوری

دکترین خلاقانه مدیریت برای توسعه و تعالی «شخارک» در سال ۱۴۰۵



مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت پتروشیمی خارک مورخ ۱۴۰۵/۰۲/۲۴ در محل سال کشتیرانی جمهوری اسلامی برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۹۷۵۷ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرسان قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای بهروز خانی وپردی بود، که آقایان محمد صلح جوی ابراهیم آباد و رضا کوهشاری در مقام نظار اول و دوم و آقای میل پوررضیانی 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 طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۷۵۰۰ 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 نامین	حامد فخرزادی	رئیس هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
توسعه نفت و گاز صبا کارون	کمیل پوررضیانی	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
مجمع صنعتی نفت و گاز صبا جم کنگان	رضا امیری	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
صبا انرژی جهان گستر	بهرام فیاضی سراسکانرود	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
گسترش تجارت هامون	داریوش قربانی	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی

دکتر کمیل پوررضیانی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «شخارک» افزود: موقعیت جغرافیایی مناسب مجتمع و دسترسی به آبهای آزاد بین المللی، برخورداری از اسکله اختصاصی برای بارگیری محصولات، عدم وابستگی به خط لوله سراسری گاز، تامین بوتنلیتی توسط خود شرکت، نیروی انسانی ماهر، کیفیت بالای محصول نسبت به رقبا و برخورداری از واحد تصفیه پساب صنعتی مزیت‌های رقابتی پتروشیمی خارک می‌باشند.

دکتر کمیل پوررضیانی همچنین پیرامون عملکرد تولیدی شرکت اظهار داشت که در سال مالی منتهی به پایان اسفند ۱۴۰۴ متانول ۹۳ درصد، گوگرد ۹۴ درصد، پروپان ۱۱۵ درصد و بوتان ۹۴ درصد ظرفیت عملی تولید در سال ۱۴۰۴ می‌باشد.

عضو شاخص هیئت مدیره شرکت و مدیر برجسته صنعت کشورمان در همین بخش گزارش خود توقفات ناشی از جنگ ۱۲ روزه، توقفات ناشی از جنگ رمضان، توقفات ناشی از اورهال واحد گوگردی و کاهش کمیت و کیفیت خوراک دریافتی را دلایل کاهش تولید به نسبت سال قبل اعلام کرد.

دکتر پوررضیانی در خصوص فروش تنازی شرکت ادامه داد: فروش تنازی متانول ۵۸۴ هزار تن، پنتان پلاس ۵۱ هزار تن، پروپان ۹۳ هزار تن، گوگرد ۵۹ هزار تن و بوتان ۹۲ هزار تن است.

سکاندار «شخارک» در ادامه گزارش جامع خود در مورد عملکرد بازرگانی شرکت خاطر نشان کرد که با مقصد فروش خارجی ۹ کشور، ۹۰ مشتری جدید و ۲۱ مشتری فعال موفق شدیم که ۸۸۱،۲۹۶ تن فروش محصول داشته‌ایم که کاهش خوراک، و فعال شدن مکانیزم اسناب بک در این میزان فروش بیشترین تأثیرات را داشته‌اند.

وی ضمن تصریح اینکه؛ فروش ربالی «شخارک» افزون بر ۲۱ همت و فروش دلاری ۲۶۹،۳۷۰،۳۶۹ بوده است از اجرای نخستین اورهال اساسی کارخانه گوگرد در طول ۵۷ سال فعالیت این مجتمع خبر داد و آن را یکی از مهم‌ترین اقدامات فنی سال گذشته توصیف کرد.

بنا به اعلام مدیرعامل این مجموعه، این اورهال ۶۰ روزه علاوه بر افزایش پایداری تولید، زمینه بهبود عملکرد عملیاتی واحد گوگرد را نیز فراهم کرده است.

عضو شاخص هیئت مدیره شرکت در فرازی دیگر از گزارش خود با اشاره به شرایط مناسب بازار جهانی گوگرد در سال گذشته اظهار کرد قیمت این محصول در مقطعی از مرز ۴۰۰ دلار در هر تن عبور کرد و همزمان با تکمیل اورهال و افزایش پایداری تولید، فروش گوگرد پتروشیمی خارک با رشد ۱۴۱ درصدی همراه شد و حدود ۲۱ میلیون دلار در آمد صادراتی برای شرکت به همراه داشت.

مدیرعامل شرکت در تشریح آخرین وضعیت پروژه سنتز نیز اعلام کرد که برآورد سرمایه‌گذاری این طرح حدود ۳۰۰ میلیون دلار است که تاکنون حدود ۲۲۷ میلیون دلار در این پروژه هزینه شده و بخش قابل توجهی از آن قابلیت بازیافت دارد.

در خصوص تأمین مالی پروژه نیز اعلام شد مذاکراتی با چند بانک انجام شده و بانک ملت به عنوان بانک عامل انتخاب شده است. فروش کمپرسورهای مازاد، افزایش سرمایه و استفاده از منابع داخلی شرکت از جمله گزینه‌های مورد بررسی برای تأمین منابع مالی این پروژه است.

وی یکی از دلایل تأخیر در انجام مطالعات فنی و مهندسی طرح در دست اجرای «اتانول سنتزی» را قطع طولانی مدت اینترنت و عدم برقراری ارتباط با لایسنسور چینی اعلام کرد.

دکتر پوررضیانی همچنین پیرامون عملکرد مالی شرکت خاطر نشان کرد که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۶۸،۳۸۵،۹۵۹ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۲۱۱،۲۳۲،۳۶۹ میلیون ریال در پایان اسفندماه ۱۴۰۴ و سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۷۰،۵۲۷،۸۷۴ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۶۴،۵۳۰،۶۲۰ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۵۰،۴۵۸،۸۳۸ و ۵۰،۴۵۸،۸۳۸ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش‌ها عملکردی موفق در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

مدیر ارشد پتروشیمی خارک همچنین با اشاره به اینکه تولید شرکت در سنامه نخست سال مطابق برنامه انجام شده است اضافه کرد: بخشی از فروش‌های محقق شده اسفندماه در فروردین‌ماه به ثبت رسیده و عملکرد فروش سنامه نخست سال مطلوب ارزیابی می‌شود.

به گفته وی؛ گزارش‌های عملکردی منتشرشده در ماه‌های آینده نیز منعکس‌کننده نتایج مثبت عملیاتی شرکت خواهد بود.

مدیرعامل پتروشیمی خارک در فرازی دیگر از گزارش خود ضمن تصریح اینکه مکاتباتی با هلدینگ خلیج فارس، تاپیکو و سایر شرکت‌های پتروشیمی برای فروش کمپرسورهای مازاد انجام شده است افزود: با این حال تاکنون خریداری برای این تجهیزات اعلام آمادگی نکرده و شرکت در نظر دارد فرایند مزایده فروش این تجهیزات را در سال جاری برگزار کند.

مدیرعامل «شخارک» در بخش پایانی گزارش خود در خصوص چشم‌انداز و برنامه‌های آتی اعلام داشت که طرح تولید اتانول سنتزی در راستای تکمیل زنجیره ارزش متانول، نصب و راه اندازی بوستر کمپرسور جدید گاز خوراک فشار پایین کارخانه از برنامه‌های آتی ما محسوب می‌شود.

حضور مدیران ارشد صندوق بازنشستگی کشوری - شرکت تابان فردا - تاپیکو - صندوق از کار افتادگی بانک‌ها و کارشناسان شناخته شده صنعت پتروشیمی و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده «شخارک» و تیم مدیریت آن را نشان می‌داد، بخش یک کلیپ زیبا در معرفی و اهم دستاوردهای شرکت طی سال مالی مورد گزارش که به سماع و نظر سهامداران رسید، لطف و بزرگواری جنابان بهروز خانی وردی - محمد صلح جوی و اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، گزارش جامع سکاندار شرکت پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۲۲۳،۳۲۷،۱۳۸ میلیون ریال، فعالیت واحد گوگرد در فراتر از ظرفیت، اعلام اینکه مواد مستقیم ۶۶ و سربار ۳۱ درصد و دستمزد ۸ درصد بهای تمام شده را شامل می‌شوند، تأکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سودآوری شرکت، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی توسط مدیرعامل و مرد شماره یک مالی شرکت، تبیین برنامه‌های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تأیید حسابهایی شفاف و کلین دارپوش قربانی «مدیر مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست 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، تشویق تیم مدیریت شرکت پس از پایان قرائت گزارش مدیرعامل که حاکی از استمرار داشتن یک روند رو به رشد در مجموعه طی سال مالی مورد گزارش علیرغم تمام معضلات و چالش‌ها بوده است، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سؤالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت خط، انتخاب موسسه حسابرسی هشیار بهمند به عنوان حسابرسان اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی ایران مشهود به عنوان حسابرسان علی البدل برای سال مالی آتی، تعامل ستودنی صمیمانه آقای مظفری «مدیریت فریخته روابط عمومی» و همکاری صمیمانه سرکار خانم ذولفقاری باخبر نگاران جهت پوشش خبری، برگزاری مجمع در نهایت نظم و آمیزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان از نکات خواندنی این مجمع بود.



دکتر کمیل پوررضیانی ضمن تصریح اینکه محصولات مجتمع شرکت پتروشیمی خارک شامل متانول، گوگرد، پروپان، بوتان، نفتا (گسولین) می‌باشد که این محصولات مطابق آخرین استانداردهای بروز تولید، ذخیره سازی و همگی صادر میشوند اضافه کرد: کسب تندیس سیمین جایزه ملی مدیریت مالی در سال ۱۴۰۴، کسب مقام هشتم در رتبه بندی شرکت‌های صنعت پتروشیمی کشور، کسب امتیاز ۹۹،۲۳ امتیاز در حاکمیت شرکتی و کسب امتیاز ۹۶،۴ در شفافیت مالی در رتبه بندی ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار در سال ۱۴۰۴، قرارگیری شرکت در فهرست صد شرکت برتر ایران IMI-۱۰۰، کسب رتبه پنج در بین شرکت‌های صادرات گرا، کسب جایزه شرکت نوآور برتر در همایش پتروفرق ۱۴۰۴ و خروج از لیست آینده و کسب لوح تقدیر وجدان محیط زیست اهم دستاوردهای شرکت در سال ۱۴۰۴ بوده است.

مدیر نخبه صنعت کشورمان از تولید افزون بر ۸۰۰ هزار تن محصول، فروش و کسب سهم بازار متناسب با تولید در سال مالی اقتصادی گذشته که متناثر از تداوم تحریم‌های بین‌المللی و وقوع دو جنگ تحمیلی در مقام دو چالش بزرگ بود خبر داد و از برنامه ریزی‌های مدون صورت گرفته جهت کسب عملکرد صعودی شرکت در تمام شاخص‌های تولید - فروش - سودآوری و سهم خود را بازارهای داخلی خارجی برای سال پیش رو خبر داد.

مدیرعامل خوشنام و خوشفکر مجموعه همچنین طرح تولید اتانول سنتزی در راستای تکمیل زنجیره ارزش متانول، نصب و راه اندازی بوستر کمپرسور جدید گاز خوراک فشار پایین کارخانه و نصب بویلر ۵۰ تنی و با فشار ۱۰۰ بار واحد متانول و تکمیل طرح توسعه و متمرکز سازی سرویس‌های جانبی، احداث مخازن جدید روزانه گسولین و بازاریابی مخزن ذخیره و بارگیری محصول پروپان و بهینه‌سازی مصرف انرژی را اهم برنامه‌های آتی مجموعه برشمرد.

افزایش ۵۴۹ درصدی سودخالص داروسازی زهراوی ورشد چشمگیر تمام شاخص های درآمدی



مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت داروسازی زهراوی مورخ ۱۴۰۵/۰۳/۳۰ در محل کارخانجات داروپخش برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۷۵٫۱ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرِس و بازرِس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای سید محمد خواتساری بود، که آقایان محمد حسین ملک و بنیامین نعیم آبادی در مقام نظار اول و دوم و آقای مسعود اصل فرشایف به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

در ادامه با قرائت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیت های صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ و پس از استماع گزارش حسابرِس و بازرِس قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۱۴۶ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

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

سرمایه گذاری دارویی تامین	سیاوش گل محمدی	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
لابراتوارهای رازک	محمدرضا سیااهی شادباد	نایب رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
دارو پخش	مسعود اصل فرشایف زبردست	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
دارو سازی حکیم	محمدرضا دوستدارنالاکباشی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
داروسازی ابوریحان	وحید قیامی	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی

مهندس وحید قیامی در ابتدای گزارش تاریخچه و ترکیب سهامداران «زهراوی» افزود: شرکت داروسازی زهراوی با طی بیش از سه دهه فعالیت، با پایبندی به استانداردهای جهانی کیفیت و بهره گیری از فناوری های نوین، به یکی از پیشگامان اصلی صنعت داروسازی ایران تبدیل شده است که محصولات آن نقش اساسی در ارتقای سطح سلامت و درمان بیماران ایفا می کند.

مدیرعامل شایسته شرکت ضمن تبیین اینکه داروسازی زهراوی با اتکا به توان علمی و تجربه ارزشمند خود، امروز در شمار شرکتهایی قرار دارد که داروهای حیاتی و فوق تخصصی را در کشور تولید می کنند اضافه کرد: داروهایی که در این مجموعه تولید شده است در بسیاری موارد برای نخستین بار در ایران عرضه شده اند.

مهندس وحید قیامی با اشاره به اینکه «زهراوی» در برخی حوزه ها، نخستین و تنها تولیدکننده داخلی به شمار می رود و موفق شده است دسترسی بیماران به درمان های ضروری را به شکل پایدار و ایمن تضمین کند افزود: از جمله محصولات شاخص در این مسیر می توان به تاکرولیموس با نام تجاری کوگرافت و کپسول نرم لاژاتینی سیکلوسپورین با نام تجاری ایمینورال اشاره کرد که جایگاه شرکت را در حوزه داروهای پیوند و سرکوب سیستم ایمنی تثبیت کرده اند.

به گفته وی؛ در همین راستا، ایمینورال در سال ۱۳۹۹ به عنوان محصول دانش بنیان مبتنی بر فناوری نانو به ثبت رسید و به عنوان نخستین محصول دارویی دانش بنیان آذربایجان شرقی معرفی شد.

عضو شاخص هیئت مدیره مجموعه در ادامه با

اعلام اینکه در کنار این موفقیت ها، زهراوی خطوط تولید پیشرفته بیوتکنولوژی را ایجاد کرده و توانسته است با تولید فرآورده های نو ترکیب استریل همچون فیلگراستیم به صورت سرنگ آماده تزریق و توسعه خط تولید مواد اولیه بیوتکنولوژی، گامی بلند در مسیر خود کفایی ملی و کاهش وابستگی به واردات بردارد تأکید کرد: این رویکرد، آینده ای روشن برای تولید سایر داروهای زیستی پیچیده در کشور ترسیم کرده است بطوریکه در سال ۱۴۰۴ نیز پس از طی مراحل ارزیابی براساس آیین نامه ارزیابی شرکتهای و موسسات دانش بنیان، شرکت زهراوی موفق به دریافت تاییدیه دانش بنیان برای سرنگ آماده تزریق فیلگراستیم شد.

به گفته وی؛ سید محصولات زهراوی، گستره وسیعی از حوزه های درمانی را در بر می گیرد که این حوزه ها شامل ویتامین ها و مکمل های تغذیه ای، داروهای پیوند و سرکوب کننده ایمنی، ضد درد و ضد التهاب،

بیماری ام اس، همتالوژی، آنتی میکروبیال، قلب و عروق، آلرژی و بیماری های تنفسی، درماتولوژی، گوش، متابولیسم و غدد، نفرولوژی و اورولوژی، اعصاب و روان و نیز داروهای آنکولوژی است که گستردگی این طیف، نشان دهنده نقش کلیدی شرکت در پاسخگویی به نیازهای متنوع نظام سلامت کشور و حضور در بازارهای بین المللی است.

مدیر برجسته صنعت داروئی کشورمان در بخش دیگری از گزارش جامع خود ضمن تبیین اینکه انتخاب دقیق مواد اولیه، پایش مستمر مراحل ساخت و آزمون های تخصصی در آزمایشگاه های کنترل کیفیت، تضمین کننده استاندارد بالای محصولات زهراوی است افزود: افزون بر این، انجام مطالعات بالینی بر روی برخی فرآورده های کلیدی، امکان ارائه شواهد علمی معتبر از اثربخشی و ایمنی محصولات را فراهم ساخته و اعتماد جامعه پزشکی و بیماران را به طور پایدار تقویت کرده است.

به گفته وی؛ داروسازی زهراوی همچنین سابقه همکاری ارزشمند با شرکتهای بین المللی معتبر از جمله F. Hoffmann-La Roche سوئیس را در کارنامه خود دارد که این همکاری ها، علاوه بر انتقال دانش فنی و ارتقای زیرساخت های تولید، جایگاه شرکت را در سطح بین المللی تثبیت کرده و استانداردهای جدیدی را در فرآیند تولید و کنترل کیفیت پایه گذاری کرده است.

مهندس وحید قیامی همچنین با اعلام اینکه عقد قرارداد تولید تحت لیسانس با شرکت چیلافارم برای تولید مجدد محصول روآکوتان (ایزوترتینوئین) از ماده اولیه تحت لیسانس شرکت چیلافارم بعد از دو سال وقفه مهمترین فعالیت های شرکت در همکاری بین المللی بوده

از ورود به بازارهای صادراتی جدید، افزایش تعداد محصولات تحت لیسانس چیلافارم سوئیس و انتقال دانش فنی تولید محصولات نو ترکیبی به عنوان مهم ترین برنامه های شرکت در بخش همکاری بین المللی نام برد.

عضو برجسته هیئت مدیره مجموعه و مدیر توانمند صنعت دارو که عملکرد وی در داروسازی زهراوی باعث شده است نقطه عطفی را در عملکرد ۱۰ سال اخیر این داروسازی شاهد باشیم در بخش دیگری از گزارش جامع خود با اظهار اینکه در کنار فعالیت های داخلی، صادرات نیز بخش مهمی از راهبرد توسعه زهراوی را تشکیل می دهد و محصولات این شرکت طی سال های اخیر به بازارهای منطقه ای و بین المللی راه یافته و اعتماد مشتریان خارجی را به دست آورده اند اضافه کرد:

افزایش ظرفیت صادراتی و گسترش همکاری های بین المللی، گواهی بر عزم شرکت برای ایفای نقشی فعال در عرصه جهانی داروسازی است.

به گفته مهندس وحید قیامی، امروز شرکت داروسازی زهراوی با افتخار، نماد ترکیب تجربه، نوآوری و دانش روز در صنعت داروسازی ایران است و مسیر آینده این شرکت بر پایه توسعه پایدار، گسترش صادرات، تولید داروهای نوین و ارتقای کیفیت زندگی بیماران استوار است چراکه برای زهراوی، کیفیت نه یک شعار، بلکه جوهره ای است که در همه فرآیندها جریان دارد و سلامت بیماران، بالاترین سرمایه ای است که به آن پایبند مانده است.

بنا به اعلام سکندر «زهراوی» این مجموعه به

عنوان یکی از مهم ترین شرکتهای تولید و تامین کننده داروهای تخصصی در زمینه درمان بیماران پیوند عضو و MS و مکمل های دارویی دارای جایگاهی ارزنده در ارتقای سطح سلامت هموطنان عزیزمان دارد. مدیرعامل شرکت همچنین ضمن تبیین اینکه در تاریخ ۱۴۰۴/۰۲/۰۵ به موجب مصوبه مجمع عمومی فوق العاده مبلغ ۷٫۴۲۹٫۸۱۰٫۵ میلیون ریال (۲۳۲ درصد) از محل مازاد تجدید ارزیابی دارایی ها در طبقات زمین، ساختمان، ماشین آلات و تجهیزات، افزایش سرمایه صورت گرفته است اضافه کرد: کسب عنوان شرکت پیشتر در تولید و عرضه محصولات بیوتکنولوژی، پیوند اعضا و MS در منطقه خاورمیانه چشم انداز تریسمی ما می باشد که با جدیت به دنبال تحقق آن هستیم.

مدیر خوشفکر صنعت دارو همچنین پیرامون عملکرد مالی داروسازی زهراوی شرکت خاطر نشان که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۹٫۱۲۲٫۳۰۸ میلیون ریال در سال



مهندس وحید قیامی ضمن تصریح اینکه داروسازی زهراوی در مقام یک شرکت داروسازی پیشرو و تولید کننده انواع داروهای با کیفیت در حوزه های مختلف در اشکال کپسول نرم، قرص، آمپول، کپسول و سرنگ آماده تزریق است و هم اکنون بیش از ۱۰۰ محصول مطابق با اصول GMP تولید و به بازار عرضه می کند تا پاسخگوی نیازهای داخلی و خارجی باشد اضافه کرد: داروسازی زهراوی در سال مالی گذشته با ثبت یکی از دوره های موفق فعالیت خود و ثبت رشد سود ۵۴۹ درصدی، موفق شد رشد قابل توجه سودآوری، توسعه تولید محصولات تخصصی، اصلاح ساختار مالی و نقدینگی و ارتقای بهره وری، جایگاه خود را تثبیت و تقویت کند.

مدیرعامل توانمند و درجه یک مجموعه پیرامون عملکرد مالی شرکت نیز اظهار داشت که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۹٫۱۲۲٫۳۰۸ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۱۵۲٫۲۰۳٫۲۷۲ میلیون ریال در پایان اسفندماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱٫۴۰۱٫۴۶۳ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۴٫۵۴۷٫۷۵۰ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۳٫۱۹۸٫۱۸۷ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش ها عملکردی درخشان و برجسته در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

به گفته وی؛ عملکرد موفق شرکت در حوزه مالی و نقدینگی، تولید و فروش، اجرای برنامه های توسعه ای و تداوم مسیر رشد پایدار با توجه به برنامه ریزی های صورت گرفته در سال جاری نیز تداوم خواهد یافت.



مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۴۰۲ به مبلغ ۱۵,۲۰۲,۲۷۲ میلیون ریال در پایان اسفندماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱,۴۰۱,۴۶۳ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۴,۵۴۷,۷۵۰ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۳,۱۹۸,۱۸۷ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش‌ها عملکردی موفق در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

مدیرعامل شرکت در بخش دیگری از گزارش خود به حداقل رساندن کالای برگشتی، تمرکز بر فروش و مارکتینگ محصولات سودآور، افزایش سهم بازار داروی زهرآویز برای محصولات ام اس و پیوندی، آنالیز بازار دارویی و نیازسنجی فروش برای تولید و تمرکز فروش برای شرکت‌های دوره و کاهش جواز و تخفیفات را مهمترین سیاست‌های شرکت در بخش فروش برشمرد و از محصولات با حاشیه سود بالا از طریق ترکیب بهینه، پیگیری مستمر برای اصلاح و افزایش قیمت فروش محصولات، افزایش تولید با هدف تخصیص بهینه هزینه‌های ثابت بر روی محصولات و کاهش بهای تمام شده محصولات، برنامه کاهش نسبت بهای تمام شده به فروش به میزان یک درصد در سال با اعمال ترکیب بهینه تولید و اصلاح قیمت‌های فروش و افزایش مقداری فروش برنامه‌ریزی برای تولید در ظرفیت کامل واحدهای تولیدی و حذف هزینه‌های جذب نشده و اعمال روش‌های بهینه در زمینه سیستم خرید و تامین مواد اولیه و ایجاد منابع جدید با هدف کاهش هزینه مواد اولیه مصرفی به عنوان اهم برنامه‌های مدیریت شرکت داروسازی زهرآویز در حوزه بهای تمام شده یاد کرد.

ارائه توضیحات کامل پیرامون سرمایه‌های انسانی شرکت، همکاری‌های بین‌المللی، اعضای کمیته‌های شرکت و برنامه‌های آتی پایان بخش گزارش سکندار «زهرآویز» بود.

دکتر مسعود فرش‌شایف «عضو شاخص هیئت مدیره» نیز در حاشیه مجمع خاطر نشان کرد که ادامه روند ارتقا رتبه اعتباری شرکت (در دوره منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ رتبه اعتباری شرکت از ۴۳ به ۴۲ ارتقا پیدا کرده است)، پیگیری مستمر برای وصول مطالبات شرکت از مشتریان از طریق تشکیل منظم جلسات کمیته وصول و تنظیم صورت جلسات رفع مغایرت، تداوم استفاده از پتانسیل موجود در شرکت‌های بخش گروه برای تهاوت مانده تسهیلات، پیگیری و اقدام لازم برای استفاده از تسهیلات بانکی با نرخ موثر پایین‌تر و هماهنگی با واحد بازرگانی و تلاش برای خریدهای اعتباری اصلی‌ترین راهبردهای مدیریت شرکت داروسازی زهرآویز در زمینه کنترل هزینه‌های مالی و روش‌های تامین مالی بوده است.

معاون مالی و اختصاصی با تجربه به مجموعه که از مدیران دیسپلین و باورمدار به شفافیت کاری در صنعت دارویی کشورمان می‌باشد همچنین با تاکید بر اینکه تفاهنامه همکاری با دانشگاه علوم پزشکی تبریز در حوزه‌های مختلف، تفاهنامه عقد قرارداد در خصوص تامین داروهای استراتژیکی با سازمان محترم قضا و دارو و تفاهنامه همکاری با شرکت داروی آرام جهت بازاریابی محصولات شرکت در خارج از کشور به عنوان مهمترین اقدامات شرکت در راستای انعقاد و اجرای تفاهنامه‌ها می‌باشد از مشکلات مربوط به ترانزیت و حمل کالا در خصوص کالاهای وارداتی، چالش‌های مربوط به تامین و تخصیص ارز برای واردات مواد به خصوص قطعات یدکی و مکمل‌ها و ورود شرکت‌های بخش خصوصی به بازار محصولات تخصصی و محدودیت‌های شرکت در رقابت‌های بازاریابی با این شرکت‌ها به عنوان اهم چالش‌های معطوف بر عملکرد شرکت نام برد که به گفته وی تیم از شد مدیریت مجموعه با اتخاذ تدابیر مدیرانه به دنبال کنترل مدیریتی این معضلات بوده و هستند.

دکتر مسعود فرش‌شایف همچنین پیرامون برنامه‌های استراتژی شرکت در سال مالی ۱۴۰۵ اظهار داشت که ورود به بازار داروهای نو ترکیب، تلاش برای اخذ افزایش قیمت و تولید انبوه محصول سود ده شرکت، پیگیری و تلاش برای اخذ قیمت‌های فروش مناسب با تغییرات قیمت نهادهای تولید، تلاش برای حل و فصل پرونده‌های حقوقی، تلاش برای افزایش سهم محصولات تولیدی در سبد فروش شرکت در حوزه پیوندی ام اس و تلاش برای افزایش حجم صادرات محصولات به ویژه در حوزه محصولات تخصصی با توجه به پتانسیل بالای شرکت، اهتمام ویژه بر تولید عرضه و صادرات محصولات دانش بنیان راهبردهای برنامه‌های آتی ما می‌باشد که برای تحقق این برنامه‌ها و سیاست‌ها با نهایت دقت و توجه ویژه برنامه‌ریزی شده است.

نایب رئیس هیئت مدیره همچنین ادامه مسیر مجموعه را یک روند مستقیم موفقیت برشمرد از برنامه‌های مدنظر برای تداوم این روند خبر داد.

شایان ذکر است به گواه ریاست مجمع، عملکرد درخشان تیم مدیریت کاربلد مجموعه داروسازی زهرآویز موفق شده این مجموعه را از زبان انباشته سال ۱۴۰۲ به سودآوری در سال ۱۴۰۴ رهنمون ساخته و در سال ۱۴۰۴ با یک رشد چشمگیر سودآوری توانسته است این مجموعه را در جایگاه یک داروسازی پیشرو و موفق مطرح سازد.

دکتر خوانساری از اقدامات ارزنده مهندس قیامی و دکتر فرش‌شایف که با شناخت دقیق از تهدیدها و فرصت‌های صنعت دارو و آشنایی کامل با نقاط قوت و ضعف «زهرآویز» این شرکت را در بخش‌های تولید، تامین مالی، فروش خارجی و به یک روند صعودی رهنمون ساخته اند به نیابت از سهامداران عمده تشکر ویژه نمود.

نکات مهم مطرح شده:

- چشم انداز سال ۱۴۰۸ شرکت، برآورد فروش سالیانه بالغ بر شصت هزار میلیارد ریال است.
- عقد قرارداد تولید تحت لیسانس با شرکت چیل‌فارم برای تولید مجدد محصول روا کوتان (ایزوتر تینوتین)



از ماده اولیه تحت لیسانس شرکت چیل‌فارم بعد از دو سال وقفه.

- مهم ترین چالش‌های شرکت شامل مشکلات ترانزیت و حمل و نقل کالاهای وارداتی، محدودیت‌ها در تامین و تخصیص ارز برای واردات مواد اولیه به ویژه قطعات یدکی و مکمل‌ها، ورود شرکت‌های بخش خصوصی به بازار محصولات تخصصی و همچنین محدودیت‌های رقابتی در حوزه بازاریابی عنوان شد.

- بر اساس برنامه‌های اعلام شده برای سال آتی، شرکت در نظر دارد ورود به بازارهای نو ترکیب، تلاش برای اخذ افزایش قیمت و تولید انبوه محصولات سودده، بهبود قیمت‌های فروش متناسب با تغییرات قیمت نهادهای تولید، حل و فصل پرونده‌های حقوقی، افزایش سهم محصولات در حوزه پیوندی و ام اس، توسعه صادرات به ویژه در محصولات تخصصی و همچنین تمرکز بر تولید و عرضه محصولات دانش بنیان را در دستور کار قرار دهد.

- در بخش تامین مواد اولیه نیز سهامداران درباره تامین PVC و فویل سؤال کردند که در پاسخ عنوان شد بخش عمده این مواد از جمله فویل، PVC و پوکه آمپول از خارج کشور (به ویژه چین و هند) تامین می‌شود؛ چرا که هزینه تامین خارجی حدود ۲۰ درصد کمتر از نمونه‌های داخلی است.

برگزاری مجمع در سالن اجتماعات داروپخش، بخش کلیپ زیبا در معرفی داروسازی زهرآویز و دستاوردهای آن، حضور مدیران ارشد هلدینگ تیپیکو-داروپخش و کارشناسان شناخته شده صنعت دارو و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده شرکت و تیم مدیریت توانمند آن را نشان می‌داد، لطف و بزرگواری جنابان دکتر خوانساری-دکتر ملک-دکتر سبحانی نیا و اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، گزارش جامع سکندار شرکت پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش، اعلام کاهش دوره وصول مطالبات از شرکت‌های بخش، اعلام صادرات بیش از ۱۲۰ هزار دلار از جمله به افغانستان-عراق-تاجیکستان و دیگر کشورهای همسایه، افزایش ۶۶ درصدی فروش، رشد ۲۳۵ درصدی سود عملیاتی و ارتقای ۵۴۹ درصدی سود خالص، افزایش ۴۱ درصدی جمع دارایی‌ها با رسیدن به مبلغ ۲۵,۲۲۶,۹۶۴ میلیون ریال، افزایش ۱۲۴۰ درصدی سود انباشته، کاهش بهای تمام شده به فروش به ۵۹ درصد، ارتقای حاشیه سود خالص از ۵ درصد سال ۱۴۰۳ به ۲۱ در سال ۱۴۰۴، رسیدن حاشیه سود عملیاتی به ۳۰ درصد، تاکید مبنی بر اولویت‌گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سودآوری شرکت، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی توسط مدیرعامل و مرد شماره یک مالی شرکت، تبیین برنامه‌های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تایید حسابهای شفاف و کلین آقای دکتر مسعود اصل فرش‌شایف «معاون مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابررس و بازررس 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 مضللات و چالش‌ها بوده است، پاسخگوی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، انتخاب موسسه حسابررسی شایسته بهمنده به عنوان حسابررس اصلی و انتخاب موسسه حسابررسی بهمنده به عنوان حسابررس ابیدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه آقای کریملو «مدیریت کاربلد و فرهیخته روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری از نکات خواندنی این مجمع بود.

برنامه‌های آتی:

- برنامه ریزی برای اجرا و تحقق برنامه بودجه تولید و فروش شرکت بر مبنای بازار و محصولات تخصصی جدید
- تمرکز و اقدام لازم برای تولید و فروش محصولات جدیدی که پروانه آنها اخذ گردیده و یا می‌گردد.
- ادامه پیگیری‌ها و ثبت محصولات بیوتکنولوژی جهت تولید و عرضه محصولات بایوتک به بازار و امکان بهره‌مندی از خط مذکور برای تولید کارمزدی و مشارکتی برای محصولات خطوط تولیدی شرکت
- تمدید گواهینامه‌های GMP
- اهتمام بیشتر در عملیات بازاریابی محصولات تخصصی از جمله انجام آزمایشات کلینیکیال ترایال برای محصولات با ارزش فروش بالا
- تلاش برای انجام تهاوت‌بدهی به بانک‌ها با مطالبات شرکت‌های بخش گروه از دانشگاه‌ها و مراکز دولتی بمنظور انتفاع طرفین از تسهیلات مذکور در صورت امکان
- تلاش برای افزایش منابع اولیه و جلوگیری از توقف به دلیل تک منبعی بودن محصول
- تلاش برای اخذ افزایش قیمت و تولید انبوه محصول سود ده شرکت
- پیگیری و تلاش برای اخذ قیمت‌های فروش متناسب با تغییرات قیمت نهادهای تولید
- تلاش برای حل و فصل پرونده‌های حقوقی
- تلاش برای افزایش سهم محصولات تولیدی در سبد فروش شرکت در حوزه پیوندی، ام اس
- تلاش برای افزایش حجم صادرات محصولات به ویژه در حوزه محصولات تخصصی با توجه به پتانسیل بالای شرکت در استانداردهای و کیفی GMP
- اهتمام ویژه بر تولید، عرضه و صادرات محصولات دانش بنیان
- تلاش برای حل و فصل پرونده ملک دریاتی از توسعه دارویی رسا و فروش آن جهت برگشت وجوه حاصل از آن به سرمایه در گردش شرکت



افزایش ۲۶۷ درصدی سودخالص

از ارتقای ۹۸ درصدی درآمد های عملیاتی تا افزایش ۲۱۵ درصدی صادرات در سیمان بجنورد



۲۸ خا ط ۱ متفاو ت است و میزان مصرف سوخت و انرژی بهینه در حد استانداردهای تعریف شده می باشد. مهندس معصومی در ادامه پیرامون عملکرد شرکت سال مالی مورد گزارش ((منتهی به پایان اسفند ۱۴۰۴)) اظهار داشت که در سال مالی مورد گزارش این شرکت علیرغم تمام چالش ها از جمله ناری های انرژی، مشکلات تامین قطعات مورد نیاز مجموعه متاثر از تداوم عملکرد تحریم های بین المللی، وقوع دو جنگ تحمیلی، معضلات مربوط به فروش خارجی، چالش های پیش آمده ناشی از فرونی عرضه به نسبت تقاضا، دامپینگ رقبا و... با مجاهدت پرسنل، همدلی هیئت مدیره و حمایت سهامداران توانستیم به میزان ۱,۳۵۸,۹۱۱ تن کلینکر و ۱,۴۳۰,۴۱۱ تن سیمان تولید داشته باشیم.

مدیر رزومه دار و موفق صنعت سیمان کشورمان همچنین از فروش ۴۷۶,۶۱۵ تن سیمان فله ۶۶۳,۷۲۹ تن سیمان پاکت و در مجموع فروش ۱,۱۱۴,۰۳۴ تن محصول در بورس کالا، سیمان های فله ای نوع ۱-۴۲۵، سیمان های پاکتی ۱-۴۲۵، مرکب و تیپ (۲-۱) و به مبلغ ۲۴,۴۹۶,۲۰۷ میلیون ریال با سهم ۱,۹ درصدی شرکت از کل مبلغ فروش داخلی در بورس کالا خبر داد.

عضو شاخص هیئت مدیره «سیمنجو» که بیشتر در سیمان خاش، کردستان و چندین شرکت سیمان دیگر نقش خوش یک مدیر کارخان و کاربلد را تجلی بخشیده است در ادامه جهش سود آوری شرکت از مبلغ ۴,۱۰۴ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۳ به ۱۵,۰۵۵ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۴ و رشد ۲۶۷ درصدی سود خالص نسبت به سال قبل، افزایش درآمد عملیاتی از مبلغ ۱۶,۶۳۱ میلیارد ریال در سال قبل به ۲۲,۹۰۷ میلیارد ریال و رشد ۹۸ درصدی، افزایش سایر درآمدهای عملیاتی از مبلغ ۳۶۴ میلیارد ریال سال ۱۴۰۳ به مبلغ ۴,۰۰۴ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۴ و رشد ۹۹۹ درصد و همچنین افزایش سایر درآمدهای غیر عملیاتی از مبلغ ۶۳۷ میلیارد ریال به مبلغ ۲,۰۳۹ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۴ به میزان ۲۲۰ درصد افزایش داشته است، دریافت تسهیلات بانکی سال ۱۴۰۴ به مبلغ ۴,۶۹۳ میلیارد ریال و رشد ۳۳ درصدی اخذ تسهیلات نسبت به سال ۱۴۰۳، افزایش فروش صادراتی از ۱۶۶ هزار تن به ارزش ۲,۹۹۰ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۳ به ۲۹۲ هزار تن به ارزش ۹,۴۱۰ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۴ و رشد ۲۱۵ درصدی در مبلغ فروش صادرات به جهت تقویت مقدار فروش و تحویل سیمان و با عنایت به کمبود وسایل حمل و نقل در منطقه و اعتصاب رانندگان کامیون های حمل سیمان و افزایش مداوم هزینه حمل و نقل را اهم دستاوردهای شرکت سال مالی مورد گزارش برشمرد و تاکید کرد که این توفیقات بدون مجاهدت پرسنل خدمت مجموعه، همدلی و همراهی هیئت مدیره و حمایت تمام قد سهامداران عمده از رؤس برنامه های مدون مدیریتی قابل دستیابی نبود که به عنوان مدیرعامل از تمام آنها نهایت قدرانی و تشکر را دارا می باشم.

مهندس سید حسن معصومی همچنین بازسازی کامل گریت کولر خط یک جهت کاهش انرژی الکتریکی و حرارتی، نصب طرح جدید دیافراگم میانی در آسیاب سیمان خط ۱، طراحی مسیر انتقال مواد خام از خط ۲ به خط ۱، طراحی دو عدد خروجی جدید بارگیری جامبوبگ، تعویض بلت و زنجیر الواتورهای هر دو خط سیمان به دلیل فرسودگی، دمنواژ کامل درایو ۲ گریت کولر ۱ و تعویض یکی از شفت ها و جوشکاری و اصلاح شفت دوم و تنظیمات مجدد و افزایش راندمان تولید، ورق کشی کامل زیر داکت های خروجی کولر به EP خط یک و جلوگیری از ریزش مواد تعمیرات اساسی آسیاب مواد خام خط یک (اورهال گیربکس و تعویض باتاقان ها و برگردان نمودن پینین آسیاب و سنگ زنی آن جهت رفع ویبره و کوبش آن)، تعمیرات الکتریفیلتر ۴ جهت عملکرد بهتر، تعویض آجر های نسوز هر دو کوره خط تولید به مقدار ۶۰ متر و اورهال کامل سیراتور آسیاب مواد خام خط یک شامل تعویض باتاقان ها و شفت و اصلاح سیل و تراز و تنظیم آن در جهت افزایش راندمان تولید و بهبود میزان زهره مواد در جهت کاهش مصرف انرژی الکتریکی و حرارتی، ترک پایی UT و PT و ضخامت سنجی یذنه ی کوره و پری هیتر و اصلاح جوشکاری ترک های موجود، بهره برداری از سوله دیو جامبوبگ به میزان دیو ۲۰۰ تن، نصب و اضافه نمودن سه دستگاه جرقیل سقفی در دیوار تان ها جهت افزایش

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت سیمان بجنورد مورخ ۱۴۰۵/۰۲/۲۰ در محل سالن کشتیرانی جمهوری اسلامی برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۸۹,۸۵ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای علیرضا قادری بود، که خانم ژیلا سماواتی و آقای امیرمحسن گرچی در مقام نظار اول و دوم و آقای سید حسن معصومی 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 حسابرس و بازرس قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ در تقسیم سود ۷,۲۰۰ 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	عباسعلی نوروزی	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
صنایع سیمان غرب	سید حسن معصومی	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
سیمان خزر	عبدالمکریم ملک نیا	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
توسعه و مدیریت سرمایه صبا	هانی دیزبند	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
صندوق بازتوسعتی و رفیقه از کار افتادگی و پس انداز کارکنان بانکهای ملی و ادهام شده	علی جمشیدی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی

مهندس سید حسن معصومی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «سیمنجو» افزود: شرکت سیمان بجنورد با بیش از ۲ دهه فعالیت یکی از شرکت های زیر مجموعه هلدینگ های سیمان تامین و فارس و خوزستان است که در اردیبهشت ماه ۱۳۶۴ بصورت سهامی خاص تأسیس و در اداره ثبت شرکت ها و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسیده است.

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت با اعلام اینکه شروع کار اجرایی احداث خط ۲۰۰۰ تنی کارخانه در سال ۱۳۷۲ و بهره برداری از آن در فروردین ماه ۱۳۷۸ آغاز شده است و به موجب مصوبه مورخ ۱۳۸۲/۰۳/۱۹ مجمع عمومی فوق العاده، نوع شرکت از سهامی خاص به سهامی عام تغییر یافته و متعاقب آن در آذر ماه ۱۳۸۲ در سازمان بورس و اوراق بهادار تهران پذیرفته شده است اضافه کرد: طرح توسعه ۳۳۰۰ تنی کارخانه (خط ۲) در سال ۱۳۸۲ شروع و در بهمن ماه ۱۳۸۷ به بهره برداری رسیده است.

بنا به اعلام مهندس سید حسن معصومی : کیفیت، تنوع محصولات تولیدی، تولید محصولات خاص و نوآوری باعث شده که سیمان بجنورد به عنوان یک شرکت پیشرو در صنعت سیمان نقش مهم و ویژه ای در عمران و توسعه مهین عزیزمان داشته باشد و همواره در پروژه های کلی و نزد پیمانکاران بزرگ به عنوان یک شرکت سیمانی ارائه کننده محصولات با کیفیت و تنوع شناخته شود. مدیرعامل شرکت ضمن تبیین اینکه تولید انواع سیمان با کیفیت، نزدیکی خط تولید به معدن آلوپوم _ آهک، مالکیت شرکت بر معادن سنگ آهک و سیلیس و گچ، وجود سیستم های فیلتراسیون و داشتن گواهینامه ملی و بین المللی نقاط قوت سیمان بجنورد می باشد اضافه کرد: قدیمی بودن برخی تجهیزات خطوط، محدودیت تناژ بارگیری، دوری از مراکز اصلی مصرف و کلاتشورها، مشکلات تامین قطعات یدکی خارج و بازنشستگی پرسنل با تجربه را نقاط ضعف شرکت سیمان بجنورد برشمرد.

به گفته وی، تکنولوژی ماشین آلات خط ۱ در روز با ظرفیت ۲,۲۰۰ تن اولیه می باشد. خط ۲ با ظرفیت ۲,۳۰۰ تن در روز از کمپانی F.L.Smith داممارک خریداری شده، البته سعی شده ست که سایر دستگاه ها نیز از شرکت های معتبر اروپایی خریداری گردد و به همین دلیل از لحاظ نوع و تکنولوژی خط



مهندس سید حسن معصومی ضمن تصریح اینکه شرکت سیمان بجنورد با نزدیک به دو دهه سابقه درخشان در صنعت و با دو خط تولید خود مجموعا به ظرفیت سالانه ۱,۶۹۰,۰۰۰ تن سیمان خاکستری فعالیت می کند و به تولید سیمان های با کیفیت از جمله سیمان تیپ ۲۲۵-۱، تیپ ۲، تیپ ۴۲۵-۱، تیپ ۵۲۵-۱، سیمان مرکب و کلینکر می پردازد اضافه کرد: شرکت سیمان بجنورد هرچند در محدوده رقبا سخت منطقه ای قرار گرفته است، لیکن با توجه به وجود مزیت های رقابتی از جمله کیفیت بالا، تنوع بالا، تحقیق و توسعه مستمر محصول و بازاریابی مناسب، همواره تلاش نموده است تا به صورت منطقی، ضمن حفظ اعتبار و برند خود و پرهیز از ارزان فروشی، توجه اصلی خود را به افزایش رضایت همه ذینفعان به صورت متوازن معطوف نماید.

به گفته وی در سال ۱۴۰۴ سیمان بجنورد در بین شرکت های فعال در این صنعت و همچنین در بین شرکتهای بورسی این صنعت با حجم فروش ۱,۴۳۲,۷۹۷ تن معادل مبلغ ۲۲,۹۰۶,۵۵۶ میلیون ریال سهم ۲ درصدی در کل کشور از لحاظ تناژ فروش را به خود اختصاص داد.

مدیرعامل صاحبنام و برجسته مجموعه همچنین اظهار داشت که جهش سود آوری شرکت از مبلغ ۴,۱۰۴ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۳ به ۱۵,۰۵۵ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۴ با رشد ۲۶۷ درصدی سود خالص نسبت به سال قبل، افزایش درآمد عملیاتی از مبلغ ۱۶,۶۳۱ میلیارد ریال در سال قبل به ۲۲,۹۰۷ میلیارد ریال ((رشد ۹۸ درصدی))، افزایش سایر درآمدهای عملیاتی از مبلغ ۳۶۴ میلیارد ریال سال ۱۴۰۳ به مبلغ ۴,۰۰۴ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۴ ((رشد ۹۹۹ درصد)) همچنین افزایش سایر درآمدهای غیر عملیاتی از مبلغ ۶۳۷ میلیارد ریال به مبلغ ۲,۰۳۹ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۴ ((به میزان ۲۲۰ درصد افزایش داشته است)) مهم ترین دستاورد های شرکت در سال مالی مورد گزارش بوده است.



سیمان بجنورد و مدیریت کارپلد آن را نشان می‌داد، پخش یک کلیپ زیبا در معرفی و اهام دستاوردهای شرکت طی سال مالی مورد گزارش که به سمع و نظر سهامداران رسیدد و لفظ و بزرگوارى جناب علیرضا قادری - عباسعلی نوروزی - سرکار خانم ژبلا سمانوی و اعضای شایخ صاحب مدیره نسبت به اصحاب رسانه، گزارش جامه سرسکاندر «سینجو» بیرامون توقیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش، افزایش ۹۸ درصدی درآمدهای عملیاتی در کنار رشد ۲۲۰ درصدی درآمدهای غیرعملیاتی، ارتقای ۲۱۵ درصدی فروش صادراتی توانام با افزایش ۲۶۷ درصدی سود خالص، رسیدن ارزش بازار شرکت به مبلغ ۸۶.۵۸۰.۰۰۰ میلیون ریال در پایان اسفند ۱۴۰۲، رسیدن جمع دارایی‌های شرکت به مبلغ ۸۱.۸۹۰.۰۰۰ میلیون ریال، رسیدن نرخ بازده حقوق صاحبان سهام مجموعه به ۲۴ درصد، افزایش ۲۲۲ درصدی به صورت مستقیم در مجموعه، داشتن ۱۰۰ دفتر نمایندگی در سطح کشور، ارتقای چشمگیر حاشیه سود عملیاتی از ۲۷ درصد به ۴۷ درصد و کاهش بهای تمام شده فروش از ۶۷ به ۵۲ درصد طی یک سال، تولید ۱.۳۸۰.۰۹۱ تن کlinkر و تولید ۱.۴۳۰.۴۱۱ تن سیمان طی سال ۱۴۰۲، اعلام پیش‌بینی تولید ۱.۵۷۰ تن سیمان و پیش‌بینی صادرات ۲۱۰ هزار تن برای سال ۱۴۰۵، تأکید مبنی براولویت گذاری برای افزایش فروش و صراحتاً سود اوراق شرکت، ارائه نتایجات تکمیلی بیرومن بهای سیمان توسط مدیرعامل و مرد شماره یک مالی شرکت، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فر آیندها در کلیه سطوح، تأیید حسابهائ شفاف و کلین آقای عادل روغنی «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی، تقدیر وپوزنه ریاست مجمع و نمایندگانش عمده مجموعه از عملکرد موفق تیم مدیریت و معاهدات پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته، تشویق تیم مدیریت شرکت سیمان پز آبان فراتت 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، پاسخگوئی صادقانه و مستند به تمام سولات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، انتخاب و موسسه حسابرس بیات رایان به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابر سدی ش و همکاران به عنوان حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه سرکار خانم صباغیان «مدیریت فریخته و روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان، تقسیم پیش از ۹۵ درصد سود برای سهامداران، اختصاص مبلغ ۱۰ میلیارد تومان جهت ایفای مسئولیت اجتماعی برای سال ۱۴۰۵ و تأکید بر اینکه اقدامات جدی مجموعه اخذ سند تک برام، کلیه زمه‌ها، شرکت‌ها صورت گرفته است از نکات خواندنی این مجموعه بود.

تمام شده فروش از ۶۷٪ به ۵۳٪ درصد طی یک سال، تولید ۱,۵۸۰,۹۱۰ تن کلینکرو و تولید ۱,۴۳۰,۴۱۱ تن سیمان طی سال ۱۴۰۴، اعلام پیش بینی تولید ۱,۵۷۰ تن سیمان و پیش بینی صادرات ۲۱۰ هزار تن برای سال ۱۴۰۵، تأکید مبنی بر ابرویت گذاری برای افزایش فروش و صادرات سود آوری شرکت، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حساسیرو توسط مدیرعامل و مدیرعامل و مدیرعامل شرکت، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تأیید حسابهایی شفاف و کلین آقای عادل روغنی «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابر سرو و بازرس قانونی، تقدیر و تجویز ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عمده مجموعه در عملکرد موفق تیم مدیریت و مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته، تشویق تیم مدیریت شرکت طی آ پایان فراتر 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 سؤالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، انتخاب و موسسه حسابر سرو بیات رایان به عنوان حسابر سرو اصلی و انتخاب موسسه حسابر سرو دانه و همکاران به عنوان حسابر سرو علی البدل برای سال مالی آتی، تهیه همکاری و صمیمانه سرکار خاتم میبایغان «مدیریت فریخته و رابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری بر برگزاری مجمع در نهایت نظم و میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از دینفعان، تقسیم پیش از ۹۵ درصد سود بین سهامداران، اختصاص مبلغ ۱۰ میلیارد تومان جهت ایفای تسهیلات ایستاده برای سال ۱۴۰۵ و تأکید بر اینکه اقدامات جدی جهت اخذ سند تک مسوکت برآء، کلیه زمه ها، شرکت ها صورت گرفته است از نکات خواندنی آن، دو مجمع به.

مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته، تشویق تیم مدیریت شرکت پست از پایان قرائت گزارش مدیرعامل که حاکی از استمرار داشتن یک روند رو به رشد در مجموعه طی سال مالی مورد گزارش علیرغم تمام معضلات و چالش‌ها بوده است، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، انتخاب و همسپاری حسابرسی ریاست رایان به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی دانش و همکاران به عنوان حسابرس علی‌البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری و صمیمانه سرکار خانم صباغیان «مدیریت فرهیخته روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری برگزاری مجمع در نهایت نظم و میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از دینفغان، تقسیم بیش از ۹۵ درصد سود بین سهامداران، اختصاص مبلغ ۱۰ میلیارد تومان جهت ایفای مسئولیت اجتماعی برای سال ۱۴۰۵ و تأکید بر اینکه اقدامات جدی جهت اخذ سند تک مکتوب برای کلیه همسایه‌ها، شرکت‌ها صورت گرفته است از نکات خواندنی این مجمع بود.

[illegible]

فعالیت اقتصادی شرکت

از سوی خاص سال جاری شرکت در مقایسه با دوره مشابه سال قبل ۲۶٪ درصد رشد داشته است که ناشی از افزایش فروش، افزایش مقدار فروش صادراتی، کاهش قیمت تمام شده ها و کاهش تمام شده های محصول و مدون به تقدیر دیگر، صحیح محاسبه افاضات، سود بیشتر، افزایش نموده اند سهم شرکت؛ فروش، سهام.

د. کلینکر ظرفیت نصب به کار کشه، ۷۱ درصد اسم برده است.

- حفظ سهم بازار داخلی و توسعه صادرات به منظور افزایش سود آوری و رشد پایدار
- برنامه ریزی در راستای مدیریت هزینه و کاهش بهای تمام شده
- تأمین اقتصادی و پایدار و با کیفیت مواد، کالا و خدمات
- ارتقاء کیفیت و کمیت تولید
- بهبود عملکرد زیست محیطی و ارتقای ایمنی و سلامت کارکنان
- توسعه سیستم نگهداری و تعمیرات
- افزایش بهره‌وری منابع انسانی
- ارتقاء فرآیندهای عملیاتی و پشتیبانی از طریق سیستم اطلاعاتی یکپارچه

- ارتقاء کیفیت و کمیت تولید
- بهبود عملکرد زیست محیطی و ارتقای ایمنی و سلامت کارکنان
- توسعه سیستم نگهداری و تعمیرات
- افزایش بهره‌وری منابع انسانی
- ارتقاء فرآیندهای عملیاتی و پشتیبانی از طریق سیستم اطلاعاتی یکپارچه

تصویب افزایش سرمایه ۵۰ درصدی لامپ پارس شهاب در مسیر اصلاح ساختار مالی



خسرو امیر حسینی

روشن تر از نور خدایی

در تالار آراسته و باشکوه ساختمان سرمایه گذاری پارس توشه، به عنوان سهامداری کوچک نشست به دوام سالن، مژین به محصولات پارس خزر لامپ پارس شهاب و... رویترز سالها تلاش مهندسان، تکنسینها و کارگران شریف این سرزمین بود؛ روایتی که نمی توان از کنار آن بی اعتنا گذشت. مهندس هوشنگ دادوش «پدر صنعت لوازم خانگی نوین ایران» آرام و متین با قامتی از جنس اندیشه، تجربه و سازندگی به پشت تریبون مجمع قرار گرفت. تلاوت آیاتی از قرآن مجید و طنین صلوات سهامداران، فضای سالن را آکنده از معنویت کرد و در همان لحظه، مهندس هوشنگ دادوش «رئیس جلسه»، رسمیت مجمع را اعلام کرد. پس از آن، مهندس بهمن دژاکام «مدیرعامل شرکت لامپ پارس» گزارش توجیهی افزایش سرمایه را قرائت کرد و حسابرس نیز مهر تأیید بر آن نهاد و سهامداران با تقدیر از خدمات و تلاش های انجام شده، با صلوات های پیاپی همراهی و حمایت خود را ابراز کردند و همان جابود که این عنوان در ذهن نقش بست: «روشن تر از نور خدایی»

موضوع بند ۱۴ ماده ۱۴۰۲/۱۲/۲۲ مجلس شورای اسلامی و افزایش سرمایه برنامه ریزی شده می تواند موجب اصلاح ساختار مالی و بهبود نسبت مالکانه جهت تامین منابع مالی از منابع بانکی گردد.

به گفته وی؛ با توجه به عدم تغییر در حقوق مالکانه در اثر افزایش سرمایه از محل سود انباشته و افزایش تعداد سهام و کاهش ارزش بازار سهام این موضوع می تواند به عنوان محرک مطلوب در افزایش مبادلات سهام در بازار بورس اوراق بهادار باشد.

بهمن دژاکام افزود: از آنجائیکه اثر استفاده از معافیت مربوط به افزایش سرمایه، حدوداً مبلغ ۳۰۳،۷۵۰ میلیون ریال صرفه جویی مالیاتی حاصل می شود و همچنین بدلیل عدم پرداخت سود نقدی و نگهداری آن در شرکت، نقدینگی شرکت کاهش نخواهد یافت و منابع حاصله میتواند صرف خرید مواد اولیه و تولید و فروش محصول گردد. که در غیر اینصورت شرکت مجبور به اخذ تسهیلات مالی بیشتر خواهد شد.

عضو هیئت مدیره شرکت در بخش پایانی گزارش خود تأکید کرد که طبق نظر کارشناسان ارزش فعلی خالص طرح «NPV» را ۱،۴۰۳،۳۵۰ میلیون ریال، نرخ بازده داخلی «IRR» را ۵۵ درصد، نرخ بازده مورد انتظار «تنزیل» را ۳۰ درصد و دوره بازگشت سرمایه را ۱۸ ماه پیش بینی کرده است.

حضور مدیران ارشد سرمایه گذاری پارس توشه - بازرگانی پارس شید و کارشناسان شناخته شده صنعت روشنایی و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده این مجموعه را نشان می داد، لطف و بزرگواری اعضای شاخص هیئت مدیره نسبت به اصحاب رسانه، رشد ۱۹۹ درصدی فروش فصلی بهار با تمرکز بر توسعه بازار در شرکت لامپ پارس شهاب، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت به خط، برگزاری مجمع در نهایت نظم و آمیزش شایسته کلیه ارکان شرکت از دینفعان، تصویب افزایش سرمایه ۵۰ درصدی و اصلاح ماده مربوطه اساسنامه که مبین میزان سرمایه شرکت می باشد از نکات خواندنی این مجمع بود.

گزارش بازرگانی

(۱) گزارش توجیهی مورخ ۲۰ دی ۱۴۰۴ هیئت مدیره شرکت لامپ پارس شهاب (سهامی عام) در خصوص افزایش سرمایه آن شرکت از مبلغ ۲،۷۰۰ میلیارد ریال به مبلغ ۴،۰۵۰ میلیارد ریال (خالص) افزایش سرمایه به مبلغ ۱،۳۵۰ میلیارد ریال، مشتمل بر صورت های سود و زیان فرضی، وضعیت مالی فرضی، تغییرات در حقوق مالکانه فرضی، جریان های نقدی فرضی و یادداشت های همراه که پیوست می باشد، طبق استاندارد حسابرسی «رسیدگی به اطلاعات مالی آتی» مورد رسیدگی این مؤسسه قرار گرفته است. مستطابق گزارش توجیهی مزبور و مفروضات مبنای تهیه آن با هیئت مدیره شرکت است.

(۲) گزارش مزبور در اجرای تبصره ۲ ماده ۱۶۱ اصلاحیه قانون تجارت و با هدف توجیه افزایش سرمایه شرکت از محل سود انباشته به منظور استفاده از مشوق مالیاتی موضوع بند «ث» ماده ۱۴ قانون تأمین مالی تولید و زیر ساخت، اصلاح ساختار مالی و بهبود نسبت مالکانه تهیه شده است. این گزارش توجیهی بر اساس 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) بر اساس رسیدگی به شواهد پشتیبان مفروضات و با فرض تحقق مفروضات ذکر شده در گزارش توجیهی، این مؤسسه به مواردی بر خورد نکرده است که متقاعد شود مفروضات مزبور، مبنایی معقول برای تهیه گزارش توجیهی فراهم نمی کند. به علاوه، به نظر این مؤسسه، گزارش توجیهی یاد شده، بر اساس مفروضات به گونه ای مناسب تهیه و طبق استانداردهای حسابداری ارائه شده است.

(۴) افزایش سرمایه از محل سود انباشته منجر به ورود منابع نقدی نمی شود، لذا بطور مستقیم تأثیری بر در آمد شرکت ندارد.

(۵) با توجه به سود تقسیم نشده سال ۱۴۰۳، انتقال مبلغ ۱،۳۵۰ میلیارد ریال از محل سود انباشته به سرمایه امکان پذیر است.

(۶) با عنایت به مقررات حاکم بر بازار سرمایه، قطعیت افزایش سرمایه منوط به تأیید سازمان بورس و اوراق بهادار خواهد بود.

(۷) 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.

مجمع عمومی فوق العاده شرکت لامپ پارس شهاب روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۸/۱۴ در محل سالن اجتماعات شرکت سرمایه گذاری پارس توشه برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۸۸،۵۳ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرگانی قرار گرفت، ریاست مجمع بر عهده آقای هوشنگ دادوش بود، که آقایان ارسلان رازقی و قاسم زند در مقام نظار اول و دوم و آقای بهمن دژاکام 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 بازرگانی برای اکثریت سهامداران، افزایش سرمایه ۱،۳۵۰،۰۰۰ میلیون ریالی مصوب مجمع گردید.

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

شهاب توشه	بهمن دژاکام	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
سرمایه گذاری پارس توشه	محسن عسکری آزاد	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
بازرگانی پارس شید	کامبیز نصیری ابریشم چی	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
صنعتی شهاب شیشه	علیرضا زابلی	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
توسعه صنایع روشنائی خزر شید	هوشنگ دادوش	رئیس هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی

مهندس بهمن دژاکام در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «شهاب» افزود: شرکت لامپ پارس شهاب به عنوان اولین و بزرگترین تولیدکننده لامپ در ایران، با ۵۷ سال سابقه در صنعت روشنایی می باشد.

مدیرعامل شرکت ضمن تبیین اینکه بازار محصولات سنتی شامل لامپ های رشته ای و فلورسنت به دلیل استانداردهای سخت گیرانه بهره ای انرژی، ملاحظات زیست محیطی و حرکت جهانی به سمت فناوری های کم مصرف در مسیر حذف تدریجی قرار گرفته است اضافه کرد: بازار جهانی لامپ های LED در سال های آینده به واسطه رشد تقاضا برای محصولات کم مصرف، توسعه سیستم های روشنایی هوشمند، کاهش قیمت محصولات LED و همچنین سیاست های حمایتی دولتها برای جایگزینی فناوری های پر مصرف، روندی رو به رشد خواهد داشت که بر همین اساس، شرکت لامپ پارس شهاب با تمرکز بر تولید و عرضه محصولات LED، ظرفیت مناسبی برای تحقق اهداف سودآوری و توسعه بازار در اختیار دارد.

مهندس بهمن دژاکام همچنین پیرامون عملکرد فروش و رشد چشمگیر در آمد در سهمایه نخست سال اظهار داشت که مجموع فروش سهمایه نخست سال ۱۴۰۵ به ۴۷۳ میلیارد تومان رسید، در حالی که این رقم در مدت مشابه سال گذشته ۱۵۸ میلیارد تومان بود و به این ترتیب، در آمد عملیاتی شرکت در فصل نخست سال جاری ۱۹۹ درصد رشد را نسبت به دوره مشابه سال قبل ثبت کرد و بر اساس گزارش عملکرد خردادماه ۱۴۰۵، در آمد فروش شرکت در این ماه به ۲۰۶ میلیارد تومان رسید که نسبت به اردیبهشت ماه ۲۲ درصد کاهش نشان می دهد.

به گفته وی؛ در ترکیب فروش محصولات نیز لامپ های فوق کم مصرف همچنان اصلی ترین منبع در آمد شرکت محسوب می شوند و این محصول در سهمایه نخست سال ۳۹۹ میلیارد تومان در آمد برای شرکت ایجاد کرده و بیشترین سهم را در سبد فروش «شهاب» به خود اختصاص داده است و همچنین در خردادماه نیز فروش این محصول به ۱۶۸ میلیارد تومان رسید و عنوان پر فروش ترین محصول شرکت را حفظ کرد.

سکندار شرکت در ادامه تمرکز شرکت بر توسعه محصولات LED، اصلاح ساختار مالی از محل سود انباشته، کاهش وابستگی ارزی و مدیریت ریسک های عملیاتی را مهم ترین برنامه های شرکت برای تداوم رشد و افزایش سودآوری در سال جاری اعلام کرد.

مدیرعامل شرکت در فرازی دیگر از گزارش خود در مورد افزایش سرمایه قبلی شرکت اظهار داشت که در سال ۱۴۰۴ سرمایه شرکت طبق مصوبه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۱۲/۲۷ از مبلغ ۱،۴۰۰،۰۰۰ میلیون ریال به مبلغ ۲،۷۰۰،۰۰۰ میلیون ریال (معادل ۹۳ درصد) از محل سود انباشته افزایش یافته و در تاریخ ۱۴۰۴/۰۲/۱۰ در مرجع ثبت شرکت ها به ثبت رسیده و در تاریخ ۱۴۰۴/۰۳/۰۵ در روزنامه رسمی درج گردیده است.

مهندس بهمن دژاکام پیرامون افزایش سرمایه ۵۰ درصدی کنونی مدنظر مدیریت نیز خاطرنشان کرد که هدف شرکت لامپ پارس شهاب (سهامی عام)، از افزایش سرمایه به شرح استفاده از نرخ صرف مالیات

پتروشیمی فارابی؛ تحول هوشمند و توسعه پایدار

گذران از زیان انباشته و رسیدن به ساحل سود دهی با ناخدایی مدیرانی کاربلد



مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت پتروشیمی فارابی روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۰۹ در سالن همایش های بین المللی کشتیرانی، طبقه سوم سالن همایش اصلی برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۸۴٫۹۱ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرِس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای حمزه وکیلی بود، که آقایان علیرضا اسکندری و فریبرز ویسی در مقام نظار اول و دوم و آقای بهزاد قلی پور 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 حسابرِس و بازرس قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ به تقسیم سود ۱۴ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

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

پتروشیمی فارابی	حسین تابش نژاد	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
پتروشیمی امیر کبیر	حبیب اله دیباچی	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
بانک رفاه کارگران	نوبه رسولی	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
گروه صنعت سلولزی تأمین گستر نوین	-	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
گسترش تجارت هامون	بهزاد قلی پور	رئیس هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی

مهندس حسین تابش نژاد در ابتدای گزارش با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «شفار» افزود: محور اصلی فعالیت پتروشیمی فارابی تولید انواع پلاستی ساینزها و محصولات شیمیایی مورد استفاده در صنایع مختلف است که در تولید کابل و سپیم، کفیوش، چرم مصنوعی، انواع فیلم و ورق PVC، شیلنگ، لوله، قطعات خودرو، تجهیزات پزشکی و سایر صنایع پلیمری کاربرد گسترده دارند.

وی در ادامه از افزایش انعطاف پذیری در فروش محصولات افزایش سهم بازار، پایش به هنگام بازار بورس مواد اولیه، حفظ مشتریان طلایی و تلاش در خصوص طلایی نمودن سایر مشتریان، نظرسنجی از مشتریان را مهم ترین سیاست های شرکت در بخش فروش برشمرد و از اصلاح ساختار بهای تمام شده، کنترل هزینه ها، مصرف بهینه منابع و مصارف را به عنوان اصلی ترین برنامه های شرکت در بخش بهای تمام شده یاد کرد.

عضو هیئت مدیره شرکت همچنین پیرامون عملکرد تولیدی شرکت اظهار داشت که در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ محصول PAF با ظرفیت اسمی ۳۵،۰۰۰ تن و ظرفیت عملی ۲۳،۰۵۵ تن بوده که مقدار تولید در سال مالی مورد گزارش به میزان ۲۲،۳۴۴ تن و محصول DOP با ظرفیت اسمی ۸۵،۰۰۰ تن و ظرفیت عملی ۴،۱۳۰ تن بوده که مقدار تولید در سال مالی مورد گزارش ۴،۸۱۸ تن می باشد که محصول تجمعی با ظرفیت اسمی ۸۵،۰۰۰ تن و ظرفیت عملی ۲۷،۱۸۵ تن و مقدار تولید ۲۷،۱۶۲ تن در سال مالی مورد گزارش بوده است.

به گفته وی، محصول PAF در فروش داخلی به مقدار ۲۰،۹۶۵ تن و محصول DOP به مقدار ۴،۹۹۴ تن در سال مالی مورد گزارش بوده است. حسین تابش نژاد در بخش دیگری از گزارش خود پیرامون عملکرد مالی شرکت خاطر نشان کرد افزایش درآمد های عملیاتی شرکت از مبلغ ۲۱،۴۸۰،۵۱۲ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۲۷،۷۰۲،۲۰۲ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱،۴۳۰،۲۷۵ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۱،۸۶۳،۸۷۱ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش می باشد باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۱،۹۵۴،۴۶۹ میلیون ریال سود خالص، عملکردی درخشان در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

وی در قسمت دیگری از گزارش جامع هیئت مدیره از پروژه های ایجاد، نوسازی و بهسازی و سایر پروژه ها سخن راند و از استحصال اسید فیوماریک و احداث دو مخزن ۱۰۰۰ متر مکعبی جهت ذخیره خوراک به عنوان پروژه های توسعه شرکت نام برد.

به گفته مهندس تابش نژاد، احداث ۳ عدد مخزن ۱۰۰۰ متر مکعبی سقف شناور BOT نیز به عنوان پروژه توسعه شرکت در مرحله تنظیم اسناد مناقصه می باشد که با توجه به شناسایی سرمایه گذار با جدیت به دنبال هر چه سریع تر استارت زدن این پروژه هستیم.

عضو هیئت مدیره شرکت که وظیفه های قرائت گزارش هیئت مدیره به سهامداران را بر عهده داشت در همین قسمت گزارش خود از احداث و نوسازی حوضچه دورریز نوسازی انبار هاتریمیم کف واحدهای مجتمع اصلاح و اجرای فیبر نوری، ترمیم استراکچر هادیوار دور، مجتمع واحداث محوطه دپوی محصول را جزو پروژه های بهبود شرکت اعلام کرد.

وی تأکید کرد که ساخت مخازن ۱۰ هزار متر مکعبی، تولید اسید فیوماریک از پساب صنعتی احداث و تولید محصول فرمیک اسید مهمترین سیاست های پتروشیمی فارابی در بخش مدیریت پروژه های باشد. مهندس بهزاد قلی پور «مدیر عامل شرکت» نیز در حاشیه مجمع ضمن اظهار اینکه در حوزه خدمات، چالش تأمین مالی برای احداث سه مخزن سقف شناور، هر یک به ظرفیت ۱۰ هزار مترمکعب، موجب کاهش درآمد ها و سود شرکت شده است که در این زمینه، مجوزهای لازم اخذ شده و مقدمات برگزاری مناقصه به روش BOT فراهم شده است افزود: در حوزه تولید، تأمین کاتالیست V2O5 واحد انیدرید فتالیک نیز از دیگر چالش های شرکت بوده که کاهش راندمان تولید را در پی داشته است که برای رفع این مشکل، ثبت سفارش انجام شده و پیگیری های لازم برای تحویل کاتالیست در حال انجام است.

سکاندار «شفار» همچنین از چابک سازی بدنه نیروی انسانی، اجرای مکانیزم جذب و نگهداشت هدفمند، توسعه فردی کارکنان، اصلاح ساختار سازمانی را اهم راهبردهای شرکت در بخش سرمایه انسانی اعلام کرد و تأکید نمود تیم مدیریت مجموعه در سال گذشته در سال جاری اقدام ویژهای برای شایسته سالاری، جانشین پروری و برگزاری دوره های آموزشی برای پرسنل دارد چرا که تیم مدیریت پتروشیمی فارابی معتقد است که منابع انسانی ارزشمند ترین دارای این مجموعه می باشد.

ارائه توضیحات جامع پیرامون اهم اقدامات انجام شده در واحد حسابرِس داخلی، رعایت اصول حاکمیت شرکتی، خروجی جلسات کمیته های شرکت که متشکل از افراد نخبه و متخصص می باشد و اقدامات انجام شده در خصوص تکالیف مجمع قبلی قسمت پایانی گزارش هیئت مدیره به سهامداران بود.

بخش یک کلیپ زیبا در معرفی شرکت و اهم توانمندی ها و دستاوردهای آن که به همت تیم کاربلد روابط عمومی تهیه و به سمع و نظر سهامداران رسید، برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته از ذینفعان، خیر مقدم اساتذ کرام و «مدیریت روابط عمومی» به حضار و اعلام رسمیت جلسه، حضور مدیران ارشد هلدینگ های شستا، تاپیکو- بانک رفاه- شرکت گسترش تجارت هامون و جمعی از برترین کارشناسان صنعت پتروشیمی و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه شایسته پتروشیمی فارابی را نشان می داد، لطف و بزرگواری اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، گزارش جامع پیرامون توفیقات شرکت طی سال مالی مورد گزارش، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۴۷،۱۶۶،۱۶۰ میلیون ریال، رشد ۱۰۵ درصدی سود عملیاتی در کنار افزایش ۸۲۵۲ درصدی سود خالص، اشتغال ۳۲۷ نفر به صورت مستقیم در مجموعه، توجه جدی به امر جانشین پروری و شایسته سالاری، رشد حاشیه سود ناخالص به ۱۹ درصد، رشد حاشیه سود خالص به ۷ درصد، فروش ۲۵،۹۵۹ تن محصول در سال ۱۴۰۴، خروج از زیان انباشته پس از ۱۰ سال، رشد ۵۴ درصدی تولید DOP، کسب رتبه نخست مصرف انرژی در بین پتروشیمی های کشور، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرِس توسط مدیر عامل و مرد شماره یک مالی شرکت، تأیید حسابهای شفاف و کلین قدرت الله رشادی «مدیر مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرِس 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، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، انتخاب موسسه حسابرِس رازدار به عنوان حسابرِس اصلی و انتخاب موسسه حسابرِس آزموده کاران به عنوان حسابرِس علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه «مدیریت فر هیخته روابط عمومی» با اصحاب رسانه و خبرنگاران جهت پوشش خبری و برگزاری انتخابات هیئت مدیره و ابقای اعضای حقوقی هیئت مدیره برای ۲ سال آتی از نکات خواندنی این مجمع بود.



مهندس بهزاد قلی پور ضمن تصریح اینکه پتروشیمی فارابی با بیش از نیم قرن سابقه فعالیت در صنعت پتروشیمی کشورمان بزرگترین تولید کننده DOP در کشور و دومین تولید کننده POF در کشور می باشد اضافه کرد: این مجموعه به عنوان یکی از شرکتهای مهم صنعت پتروشیمی کشور، نقش مؤثری در تکمیل زنجیره ارزش محصولات آروماتیک و ازتوزایلین ایفا می کند و از جایگاه ویژهای در میان واحدهای تولیدی این صنعت برخوردار است.

سکاندار توانمند پتروشیمی فارابی با اشاره به اینکه در حوزه تولید، شرکت با چالش کمبود خوراک و مواد اولیه مواجه است که پیامد آن کاهش راندمان و ایجاد اختلال در پایداری تولید بوده است افزود: در همین راستا، انعقاد قرارداد تأمین خوراک بین جمعی با پتروشیمی بوعلی سینا به منظور دریافت خوراک از توزایلین، از مهم ترین اقدامات انجام شده به شمار می رود.

مهندس قلی پور که از مدیران با سابقه صنعت پتروشیمی محسوب می شود و پیش از این مسئولیت های متعددی را در مجموعه های پتروشیمی بر عهده داشته و با ساختار عملیاتی و مدیریتی پتروشیمی فارابی نیز آشنایی کامل دارد تأکید کرد که پتروشیمی فارابی در سال های اخیر با تمرکز بر افزایش بهرهوری، نوسازی تجهیزات، توسعه سبد محصولات و اصلاح ساختار مالی، تلاش کرده جایگاه خود را در بازار داخلی و صادراتی تقویت کند و با افزایش ظرفیت تولید و بهبود کیفیت محصولات، سهم بیشتری از بازار صنایع پایین دستی پتروشیمی را به خود اختصاص دهد.

به گفته وی؛ توسعه ظرفیت های تولیدی، افزایش بهرهوری و تکمیل زنجیره ارزش از مهم ترین اولویتهای پیشروی مدیریت این مجموعه جهت استمرار روند صعودی عملکرد پتروشیمی فارابی برای سال جاری و سالهای آتی می باشد.

رکورد شکنی در فروش

دارویی ره آورد تأمین؛ جایی که دانش، کیفیت و نوآوری به سلامت جان می بخشد



اسفند ۱۴۰۴ با تمرکز بر توسعه تولید، افزایش بهره‌وری و بهبود شاخص‌های مالی، عملکردی رو به رشد را به ثبت رساند.

وی در ادامه با اعلام اینکه این شرکت به عنوان یکی از تولیدکنندگان فعال مواد اولیه دارویی و محصولات مورد نیاز صنعت داروسازی کشور، در سال گذشته توانست ضمن حفظ جایگاه خود در بازار، روند توسعه فعالیت‌های عملیاتی و سرمایه‌گذاری را ادامه دهد تأکید کرد: بررسی گزارش هیئت‌مدیره نشان می‌دهد درآمدهای عملیاتی شرکت در سال ۱۴۰۴ تحت تأثیر افزایش حجم فروش و اصلاح نرخ محصولات بار شد مناسبی همراه بوده و سودآوری شرکت نیز نسبت به دوره مشابه قبل بهبود یافته است.

به گفته عضو شاخص هیئت مدیره مجموعه: مدیریت شرکت موفق شده با کنترل هزینه‌ها، افزایش بهره‌وری خطوط تولید و بهینه‌سازی فرآیندهای عملیاتی، عملکرد مالی مطلوبی را برای سهامداران رقم بزند.

دکتر طاهری همچنین در قسمت دیگری از گزارش خود خاطرنشان کرد که ره‌آورد تأمین در سال گذشته اقدامات متعددی را در راستای توسعه زیرساخت‌های تولیدی، ارتقای کیفیت محصولات، افزایش سطح ایمنی و بهبود شرایط کاری کارکنان اجرایی کرد و همچنین برنامه‌ریزی برای تأمین پایدار انرژی و مدیریت ریسک‌های ناشی از محدودیت‌های برق و سوخت از جمله مهم‌ترین اقدامات عملیاتی شرکت در این دوره بوده است.

بنا به اعلام مدیرعامل مجموعه، این شرکت با برخورداری از سبد متنوع محصولات و نقش‌آفرینی در زنجیره تأمین صنعت داروسازی کشور، توانسته بخشی از نیاز تولیدکنندگان دارو را تأمین کند و در مسیر افزایش سهم بازار خود گام بردارد.

به گفته وی؛ همچنین، توسعه فناوری‌های تولید، ارتقای استانداردهای کیفی و تمرکز بر افزایش ظرفیت تولید نیز از مهم‌ترین محورهای راهبردی شرکت در سال مورد گزارش بوده است.

دکتر احمدرضا طاهری با اعلام اینکه واردات گسترده PVP از جمله PVP های ارزان و بی‌کیفیت هندی در سال ۱۴۰۳، مهم‌ترین چالش مرتبط با این شرکت به عنوان تنها تولید کننده PVP کشور بوده است از کنترل قیمت فروش، اعمال تخفیف‌های مقداری و مذاکرات گسترده با سازمان غذا و دارو و نهادهای نظارتی به عنوان اقدامات مدیریتی برای کنترل و مدیریت این محصولات نام برد.

مدیرعامل مدیر مجموعه در ادامه ضمن تبیین اینکه محصولات شرکت دارای آخرین استانداردهای کشورهای جهانی می باشد از بهربرداری از پروژه افزایش ظرفیت تولید و روش‌های قرص در نیمه دوم سال ۱۴۰۳ که محرک اصلی رشد فروش مقداری ۲۱ درصد RT Film نسبت به سال ۱۴۰۳ و عامل تحقق رکورد فروش مقداری این محصول طی ۵ سال گذشته بوده است قیمت تمام شده پایین‌تر نسبت به نمونه‌های خارجی، قابلیت سفارشی‌سازی بر اساس پروفاایل رنگی و الزامات مشتری که پیش بینی رشد حدود ۵ درصد تا سال ۲۰۳۱ را دارد و عمده آن مربوط به قاره آسیا می‌باشد به عنوان مزیت‌های رقابتی این مجموعه یاد کرد.

سکاندار برجسته مجموعه در ادامه تأکید کرد که ریسک سهم بازار، ریسک ارز، ریسک افزایش سایر قیمت‌ها و استهلاک دستگاه‌ها و تجزیه و تحلیل حساسیت ارزی، ریسک اعتباری، ریسک نقدینگی و تأمین مالی سایر تهدیدهای پیش روی شرکت می باشد.

عضو شاخص هیئت مدیره شرکت همچنین از افزایش ظرفیت تولید، بهره‌برداری از خط تولید جدید محصولات بهداشتی و اتخاذ تمهیدات ویژه مدیریتی برای تولید محصولات با ارزش افزوده بالا و سودآوری خوب در سال مالی مورد گزارش خبر داد.

دکتر احمدرضا طاهری همچنین پیرامون فعالیت شرکت در حوزه بین‌المللی اظهار داشت که اقدام برای افتتاح حساب در بانک‌های میر بیزینس و VTB در روسیه، عضویت در اتاق بازرگانی ایران و روسیه،

مجمع عمومی عادی سالیانه سهام شرکت دارویی ره آورد تأمین مورخ ۱۴۰۵/۰۳/۲۷ در محل شرکت کارخانجات داروپخش برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۶۴،۴۸ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابر و بازرسان قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای سید محمد خواستاری بود، که آقایان محمد حسین ملک و مرتضی سبحانی نیا در مقام نظار اول و دوم و آقای مهدی ناجی 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 حسابر و بازرسان قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورت‌های مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۱،۴۹۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

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

سرمایه گذاری دارویی تأمین	احمد اکبری	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
اوازا	احمدرضا طاهری	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
تحقیقاتی مهندسی توفیق دارو	سیدعقیل عطار	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
توزیع دارو و پخش	الهام فرهنگی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
پخش دارویی اکسیر	مهدی محمدی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی

دکتر احمدرضا طاهری در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «درهاور» افزود:

شرکت دانش بنیان دارویی ره آورد تأمین (سهامی عام) تنها تولید کننده پلی وینیل پیرولیدون (PVP) در ایران و خاورمیانه به شمار می رود که با بیش از دو دهه سابقه و دارا بودن تکنولوژی روز و منابع انسانی متعهد و متخصص به عنوان یک شرکت دارویی پیشرو، نقش قابل توجهی در بهبود بیماران و ارتقای سطح سلامت جامعه ایفا می کند.

دکتر احمد رضا طاهری با اشاره به اینکه شرکت دارویی ره آورد تأمین یکی از شرکت‌های فعال صنعت داروسازی ایران است که در حوزه تولید و عرضه داروهای انسانی فعالیت می‌کند و به‌عنوان یکی از زیرمجموعه‌های گروه دارویی تأمین، نقش مهمی در زنجیره تأمین داروی کشور دارد اضافه کرد این شرکت با تمرکز بر تولید داروهای تخصصی و عمومی، محصولات خود را در اشکال مختلف دارویی از جمله قرص، کپسول و فرآورده‌های دارویی دیگر به بازار عرضه می‌کند.

به گفته وی؛ ره آورد تأمین در سال‌های اخیر تلاش کرده با توسعه سبد محصولات، ارتقای استانداردهای تولید، نوسازی خطوط تولید و افزایش ظرفیت ساخت، جایگاه خود را در بازار دارویی کشور تقویت کند.

مدیر برجسته و جوان صنعت دارو در ادامه گزارش خود ضمن تبیین اینکه این شرکت علاوه بر تأمین نیاز بازار داخلی، برنامه‌هایی برای توسعه صادرات به کشورهای منطقه نیز دنبال کرده و با بهره‌گیری از استانداردهای کنترل کیفیت و تحقیق و توسعه، در زمینه تولید داروهای با کیفیت و رقابت‌پذیر فعالیت می‌کند افزود: حضور در گروه تبیین‌کو باعث شده ره آورد تأمین از شبکه گسترده توزیع، تأمین مواد اولیه و توان مالی مناسب برخوردار باشد و به عنوان یکی از شرکت‌های اثرگذار در صنعت داروی کشور شناخته شود.

به گفته وی؛ در سال‌های اخیر نیز تمرکز این شرکت بر افزایش بهره‌وری، توسعه محصولات جدید، کاهش وابستگی به واردات برخی اقلام دارویی و پاسخگویی بهتر به نیازهای نظام سلامت کشور بوده است. سکاندار «درهاور» همچنین اظهار داشت که شرکت دارویی ره‌آورد تأمین در سال مالی منتهی به ۲۹



دکتر احمدرضا طاهری ضمن تصریح اینکه شرکت دارویی ره آورد تأمین، تنها تولید کننده پلی وینیل پیرولیدون (PVP) در ایران و خاورمیانه به شمار می رود اضافه کرد: گونه‌های مختلف PVP به خاطر خاصیت‌های ویژه و قابلیت حل شدن در بیشتر حلال‌ها و آب به شکل گسترده‌ای در صنایع دارویی بعنوان بایندر قرص، تهیه انواع ژل دارویی، آرایشی و بهداشتی و ماده اولیه تولید بتادین و در سایر صنایع نظیر شوینده‌ها، نوشیدنی‌ها، رنگ، رزین و... کاربرد دارد.

به گفته وی؛ داروسازی ره آورد با بیش از ۲۰ سال سابقه فعالیت درخشان در صنعت دارو و با دارا بودن بیش از ۱۵۰ نفر پرسنل متخصص و مجرب و بهره‌بردن از آخرین استانداردها و فناوری‌های روز دنیا اقدام به تولید بیش از ۸ محصول دارویی، ۴۰ محصول بهداشتی، ۴۰ محصول آرایشی و ۵ محصول اولیه برای سایر صنایع می‌پردازد.

مدیرعامل جوان و خوش فکر مجموعه پیرامون عملکرد مالی شرکت خاطرنشان کرد که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۹۰،۳۹۳،۳۱۷ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۱۲۸،۲۹۹،۹۰۹ میلیون ریال در پایان اسفندماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۴۰،۷۹۶،۴۲۲ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۵۵،۸۰۰،۸۶۴ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۴،۳۶۷،۸۵۱ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش‌ها عملکردی موفق طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

بنا به اعلام عضو شاخص هیئت مدیره شرکت، همچنین طبق برنامه‌های کلان شرکت، شرکت ره آورد تأمین قصد دارد با تولید محصول غلظت دهنده اکریلاتی که به روش پلیمریزاسیون امولسیونیه تهیه می‌شود، وارد حوزه صنعت چاپ در نساجی شود که با توجه به این موضوع که تولیدکننده‌های محصول غلظت دهنده اکریلاتی در جهان محدود می‌باشد و بازار مصرف گسترده‌ای در داخل و خارج از کشور دارد، در نتیجه ورود به این حوزه از جذابیت بالایی برخوردار است.



تیبیکو برای همکاری در وصول مطالبات شرکت ره آورد تامین و حمایت از پروژههای «دهآور» تشکر ویژه داریم.

تاکید ریاست مجمع بر اهتمام ویژه برای بهره‌برداری هرچه سریع‌تر از پروژههای شرکت، فروش خارجی و صادرات محصول و تقدیر ویژه از تیم مدیریت مدیر مجموعه ره آورد تامین که در سال سخت اقتصادی ۱۴۰۴ که متأثر از تداوم تحریم‌های بین‌المللی، وقوع دو جنگ تحمیلی، واردات بی‌رویه، ناترازی‌های انرژی و... بوده است توانست‌اند عملکرد توم با افتخار در افزایش ظرفیت، رکورد شکنی فروش و رشد سودآوری حاصل سازند پایان بخش مجمع سالانه بود.

برگزاری مجمع در سالن اجتماعات شرکت کارخانجات داروپخش، حضور مدیران ارشد شستا -تیبیکو- بخش دارویی اکسبر - شرکت اوزان - داروپخش و جمعی از کارشناسان شناخته شده صنعت دارو و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده شرکت و تیم مدیریت مدیر آن را نشان می‌داد، پخش یک کلیپ زیبا در معرفی و اهم دستاوردهای شرکت طی سال مالی مورد گزارش که به سمع و نظر سهامداران رسید، لطف و بزرگواری جنابان دکتر خاونساری -دکتر ملک- دکتر مرتضی سبحانی نیا و اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، گزارش جامع سکاندار «دهآور» پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۱۵۸,۵۰۲,۲۵۴ میلیون ریال، داشتن ارزش بازار ۳۷,۴۹۰,۴۹۰ میلیون ریال در پایان سال ۱۴۰۴، رشد ۴۲ درصدی در آمد عملیاتی و رشد ۳۷ درصدی سود عملیاتی، افزایش ۲۸ درصدی سود خالص و ارتقای ۴۹ درصدی جمع دارایی‌ها، رشد ۲۰۸ درصدی وجوه حاصل از در آمد عملیاتی، اعلام اشتغال بیش از ۱۷۰ نفر در مجموعه بصورت مستقیم، تاکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سودآوری شرکت، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی توسط مدیرعامل و مرد شماره یک مالی شرکت، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تایید حسابهایی شفاف و کلین دکتر مهدی ناجی «عاونت مالی معجب» 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 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 و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، اعلام اینکه اورهال اساسی در سال گذشته صورت پذیرفته است، تامین حداکثری برق برای مجموعه علیرغم ناترازی‌های انرژی با رایزنی‌های صورت گرفته، انتخاب موسسه حسابرسی فروروان راهبردی به عنوان حسابر س اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی آتیه اندیش نمودگر به عنوان حسابر س علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه جناب قاسم زاده «مدیریت فرهیخته و رابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری، برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از دینفهان برگزاری انتخابات اعضای حقوقی هیئت مدیره، تقسیم حدود ۸۰ درصد سود و اختصاص مبلغ ۴۰ میلیارد جهت ایفای مسئولیت اجتماعی، از نکات خواندنی این مجمع بود.

تکمیل سبد محصولات فعلی

شایان ذکر است تولید آزمایشگاهی محصولات Eudragit S۱۰۰ و Eudragit L۱۰۰ در واحد تحقیق و توسعه شرکت ره آورد تامین انجام شده است و با رسیدن این محصولات به خط تولید، سبد محصولات RT.Coat در کنار L۱۰۰-L۵۵ و L۳۰D-۵۵ تکمیل خواهد شد.

ارتقای کیفیت محصول

همواره کیفیت بالای محصول جز اهداف کلان شرکت ره آورد تامین بوده است و با تعریف پروژه های متنوع در سال های اخیر سعی کرده است کیفیت محصول را در بالاترین مرتبه قرار دهد. واحد تحقیق و توسعه با تغییر روش تولید توانسته است کیفیت محصول RT.PVPK۱۷ را منطبق بر آخرین استاندارد های بین المللی تهیه کند. این فرایند در فاز نیمه صنعتی می باشد و در آینده ای نزدیک این محصول روانه بازار خواهد شد.

در راستای ارتقای کیفی محصولات شرکت، با تغییر روش تولید محصول PVPI توانسته است میزان پایداری محصول بهبود یابد و قابل رقابت با محصولات مشابه خارجی تولید گردد.

با ارائه روش جدید برای تولید محصول بتادین با استفاده از محلول PVP.K۳۰، صرفه جویی بالایی در زمان و انرژی صورت می گیرد. این روش بهینه سازی شده است و در آینده ای نزدیک جز محصولات شرکت ره آورد تامین قرار خواهد گرفت

برنامه های راهبردی آتی:

- توسعه محصول روکش قرص RT.FILM با تولید روکش های قرص اینتریک بر پایه S۱۰۰
- توسعه محصول روکش قرص RT.FILM با تولید روکش قرص های اسانس دار
- توسعه سبد محصول PVPI با تولید گریدهای پودر PVPI با درصد پد بالاتر
- کاهش هزینه های تعمیر و نگهداری راکتورهای تولید با جایگزینی تدریج راکتورهای استیل به جای راکتورهای گلس لاند



توسعه همکاری با شرکت های برون مرزی از جمله شرکت نجم کیمیا از ترکیه، شرکت آلدوسا در روسیه، شرکت سوئیس رز در اقلیم کردستان عراق جهت توسعه بازارهای بین المللی در منطقه در سال ۱۴۰۵ اهم اقدامات ما در سال مالی مورد گزارش بوده است.

مدیرعامل خوشفکر شرکت در ادامه گزارش خود به ارائه توضیحات جامع پیرامون دیگر فعالیت های شرکت پرداخت و استقرار مازول بهای تمام شده محصولات، استقرار مازول کنترل تولید و استقرار مازول اتوماسیون میکاتبات اداری را دیگر توفیقات شرکت در سال ۱۴۰۴ برشمرد.

مدیر جوان و نخبه صنعت دارویی کشورمان در فرازی دیگر از گزارش خود؛ حفظ و بهبود نقدینگی شرکت، افزایش سودآوری شرکت، مدیریت بهینه ساختار سرمایه، افزایش بازده سرمایه سهامداران، کنترل مدیریت هزینه ها، تقویت نظام گزارشگری مالی، مدیریت موثر سرمایه در گردش، رعایت الزامات قانونی و مالیاتی و پشتیبانی مالی از برنامه های تولید و فروش را اصلی ترین دستاوردهای شرکت در بخش مالی برشمرد و رفع نواقص GMP خطوط تولیدی مواد اولیه دارویی، رفع نواقص PRPS خطوط تولیدی آرایشی - بهداشتی، ارتقا سیستم مدیریت کیفیت در شرکت، ارتقا سیستم تضمین کیفیت در تولید و کنترل کیفی محصولات، مدیریت شکایات دریافتی، تقویت بازرسی ها و ممیزی های داخلی، تقویت بازرسی ها و ممیزی های خارجی، مدیریت عدم انطباق و کنترل تغییرات، به روزرسانی مجوزهای شرکت را اصلی ترین توفیقات شرکت در حوزه کیفیت و رگولاتوری اعلام کرد.

به گفته وی رفع نواقص GMP خطوط تولیدی مواد اولیه دارویی، رفع نواقص PRPS خطوط تولیدی آرایشی - بهداشتی، ارتقا سیستم مدیریت کیفیت در شرکت، ارتقا سیستم تضمین کیفیت در تولید و کنترل کیفی محصولات نیز اهم دستاوردهای شرکت ره آورد تامین در واحدهای کیفیت و رگولاتوری بوده است.

عضو شاخص هیئت مدیره شرکت همچنین از جانشین بروری، افزایش راندمان تولید محصولات، افزایش ظرفیت تولیدی، کاهش موارد عدم انطباق کمی و کیفی محصولات و کنترل مدیریت هزینه ها به عنوان دستاوردهای شرکت در سال ۱۴۰۴ یاد کرد و از کاهش مصارف انرژی با در نظر گرفته افزایش تولید، کاهش توقفات فنی با منشأ فنی، کاهش دوباره کاری افزایش ضریب اطمینان تعمیرات، افزایش دیماندر برق شرکت از ۷۵۰ کیلووات به ۱۹۵۰ کیلووات، انجام موفق اورهال های ۶ ماهه، افزایش کیفیت آب مصرفی تالسیسات موتورخانه (کاهش هزینه های تعمیرات)، اجرای لوپ آیساز PW، همکاری و ارائه پشتیبانی های فنی لازم به واحدهای پروژه و سایر واحدهای مجموعه در اجرای پروژه های سال جاری در سال ۱۴۰۴ و اجرای سیستم سنکرونایز دیزل ژنراتور های سطح شرکت به عنوان مهم ترین عملکرد های توفیقی واحد فنی و مهندسی نام برد.

دکتر احمد رضا طاهری در بخش دیگری از گزارش مبسوط خود اظهار داشت که اهداف عالی شرکت ره آورد تامین؛ طراحی، تولید و عرضه محصولات با کیفیت و مطابق با مقررات و قوانین GMP و آخرین استاندارد دارویی با تولید محصول کراس کارملوز و کراس پویدون طبق قوانین GMP، سبد محصولات دارویی شرکت توسعه پیدا می کند و با ظرفیت تولید بالا می توان بازار داخلی این محصول را بدست آورد. به گفته وی؛ این محصولات که در روکش قرص بعنوان عامل فروپاشی قرص مصرف می شوند، تولید کننده داخلی ندارند و تمامی مصرف کننده های این محصول از نمونه های خارجی استفاده می کنند.

بنا به اعلام سکاندار «دهآور»؛ راهاندازی و یا شروع پروژه هایی مهم نظیر بهره برداری از خط تولید روکش های قرص، افزایش دیماندر برق از ۷۵۰ به ۱۹۵۰ کیلو وات ساعت، احداث پست برق ۲ مگاواتی، افزایش ظرفیت تولید محصول انحصاری PVP از مهم ترین اقدامات انجام شده و یا در حال انجام شرکت ره آورد تامین است.

مدیر عامل شایسته شرکت در بخش پایانی گزارش خود به تشریح برنامه های راهبردی مجموعه پرداخت و توسعه محصول روکش قرص RT.FIM با تولید روکش های قرص اینتریک بر پایه S۱۰۰، توسعه محصول روکش قرص RT.FIM با تولید روکش های قرص اسانس دار، توسعه سبد محصول PVPI با تولید گریدهای پودر PVPI با درصد پد بالاتر، کاهش هزینه های تعمیر و نگهداری راکتورهای تولید با جایگزینی تدریجی راکتورهای استیل به جای راکتورهای گلس لایندر مهم ترین برنامه های آتی شرکت برشمرد.

دکتر طاهری در همین بخش گزارش خود با اشاره به برنامه های توسعه ای پیش رو، بر تداوم روند رشد تولید، توسعه بازارهای فروش، افزایش بهره‌وری عملیاتی و ارتقای جایگاه شرکت در صنعت دارویی کشور تاکید کرده و اعلام کرد به اعتقاد مدیران شرکت، اجرای این برنامه ها می تواند زمینه ساز رشد پایدار، افزایش سودآوری و خلق ارزش بیشتر برای سهامداران در سال های آینده باشد.

شایان ذکر است «شرکت دارویی ره آورد تامین» نمادی از دانایی و هوش سرشار ایرانی در تولید داروهای با کیفیت و الگویی از تعهد و تخصص در سازمان بوده و الگویی موفق از تلفیق تعهد و تخصص و مسیر نوآوری می باشد.

دکتر سید محمد خاونساری در بخش پرسش و پاسخ ضمن تبیین اینکه با رایزنی های صورت گرفته جلوی واردات بی‌رویه گرفته خواهد شد از تلاش های صورت گرفته در هلدینگ تیبیکو جهت واقعی سازی نرخ محصولات، اختصاص ارز مناسب با میزان واردات مواد اولیه دارویی خبر داد و اضافه کرد: از مجموعه



برنامه ریزی دقیق برای فتح افق های جدید عملکردی داروسازی تولید دارو؛ میراثی از اعتماد و امضای ماندگار صنعت داروسازی ایران



نتیجه تعالی سازمانی خواهد گردید، بلکه به شعار خودکفایی و تحقق اقتصاد مقاومتی جامعه عمل خواهد پوشاند.

انجام کلیه فرآیندهای رای گیری بصورت الکترونیک، حضور مدیران ارشد گروه دارویی سبحان - گروه سرمایه گذاری البرز و جمعی از برترین کارشناسان شناخته شده صنعت دارو و بازار سرمایه، بخش یک کلیپ زیبا، لطف و بزرگواری اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، گزارش جامع سکاندار «دولید» پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۱۴,۸۸۹,۵۲۵ میلیون ریال، افزایش ۱۷ درصدی سود خالص، تاکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سودآوری شرکت، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی توسط مدیرعامل و مرد شماره یک مالی شرکت، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تایید حسابهای شفاف و کلین دکتر جعفر سلیمان نژاد «مدیر مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابررس و بازررس 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 حسابررسی مفید راهبر به عنوان حسابررس اصلی و علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه مدیریت فریخته روابط عمومی با خبرنگاران جهت پوشش خبری، برگزاری مجمع در نهایت نظم و با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان و اختصاص مبلغ ۵,۰۰۰ میلیون ریال جهت ایفای مسئولیت اجتماعی برای سال ۱۴۰۵ از نکات خواندنی این مجمع بود.

برنامه های آتی

- افزایش سهم بازار شرکت دستیابی به اهداف بودجه ای (فروش، سود و ...)
- بهینه سازی سبد تولیدات شرکت
- عرضه داروهای جدید
- بازرسازی و نوسازی خطوط تولیدی جهت رعایت الزامات وزارت بهداشت و اخذ تاییدیه GMP
- اصلاح ساختار مالی شرکت
- کاهش تدریجی دوره وصول مطالبات
- افزایش سطح رضایت مشتریان
- ارائه محصولات و خدمات متمایز دارویی
- ارتقای سلامت جامعه
- توسعه رشد پایدار
- ارائه با کیفیت ترین دارو ها در جهت ارتقای سلامت و کیفیت زندگی بیماران
- افزایش کارایی کارکنان
- استفاده از تکنولوژی روز دنیا جهت تولید محصولات جدید
- اهداف و راهبردهای بلند مدت عملیاتی
- تلاش در رسیدن به بالاترین فروش در بین شرکت ها
- کاهش درصد هزینه های مالی به فروش
- رسیدن به بالاترین سود در بین شرکتهای دارویی
- بازرسازی و نوسازی خطوط تولید
- بازرسازی ساختمان انبارهای مواد اولیه محصول و قرنطینه
- بازرسازی راهروهای تولید
- توسعه سیستم های فروش در جهت همسان سازی خدمات شرکت با نیازهای جدید مشتریان
- کاهش هزینه های عملیاتی از طریق بهبود مستمر فرایندها و سیستم های نرم افزاری
- توسعه سیستم های نرم افزاری عملیاتی و پشتیبان تصمیم گیری (BI ERP)
- تغییر در ترکیب محصولات تولیدی و دارویی



دکتر محمد طائب ضمن تصریح اینکه شرکت داروسازی تولید دارو با پشتوانه سال ها تجربه، بهره گیری از دانش متخصصان ایرانی و پایبندی به استانداردهای روز صنعت داروسازی، همواره در زمره شرکت های اثرگذار این حوزه قرار داشته است اضافه کرد: تنوع محصولات، تعهد به کیفیت، توجه مستمر به تحقیق و توسعه و نقش آفرینی در تأمین نیازهای دارویی کشور، از ویژگی هایی است که این مجموعه را به نامی شناخته شده و قابل اعتماد در صنعت سلامت ایران تبدیل کرده است.

به گفته وی؛ هم افزایی مدیریت هوشمندانه، سرمایه انسانی متخصص و ظرفیتهای ارزشمند تولید، مسیر رشد و تعالی شرکت تولید دارو را هموار ساخته و این مجموعه را در مسیر خلق ارزش، توسعه پایدار و ایفای نقشی مؤثرتر در ارتقای سلامت جامعه قرار داده است؛ مسیری که با تکیه بر دانش، کیفیت و اعتماد، آینده ی روشن را برای این مجموعه ترسیم میکند.

بنا به اعلام مدیرعامل مدیر و صاحبنام صنعت دارویی کشورمان در شرکت تولید دارو ظرفیت اسمی و میزان تولید عملی شربت با ظرفیت اسمی ۲۰,۰۰۰,۰۰۰ شیشه و تولید عملی ۱۳,۸۰۸,۹۱۴ میلیون ریال واحد، قرص و درازه با ظرفیت اسمی ۹,۲۶۰,۰۰۰ میلیون ریال بسته و تولید عملی حدود ۷,۴۷۷,۶۷۹ واحد، کپسول با ظرفیت اسمی ۱۱,۴۵۰,۰۰۰ میلیون ریال بسته و تولید عملی حدود ۳,۶۷۷,۴۸۷ هزار واحد، پماد دارویی با ظرفیت اسمی ۴,۳۰۰,۰۰۰ میلیون ریال تیوپ و تولید عملی حدود ۳,۷۱۳,۲۵۴ هزار واحد و سایر محصولات از جمله سوسپانسیون، قطره خوراکی، پماد، محلول های ضد عفونی، کرم، آمپول و قطره استریل نیز مطابق برنامه تولید شده اند.

عضو شاخص هیئت مدیره همچنین پیرامون عملکرد مالی شرکت خاطرنشان کرد افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۳,۷۲۲,۳۳۶ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان آذرماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۵,۵۰۹,۲۱۱ میلیون ریال در پایان آذرماه ۱۴۰۴ و سود عملیاتی شرکت به مبلغ ۱,۳۵۶,۴۵۸ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۲۸,۷۱۲ 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.

- متناسب با کشتش بازار
- کاهش تدریجی دوره وصول مطالبات
- اخذ پروانه دارویی جدید
- توسعه سبد انواع فرآورده های دارویی و مکمل های غذایی و گیاهی
- افزایش سودآوری و ارتقای توان مالی
- افزایش سطح رضایت مشتریان

مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده شرکت داروسازی تولید دارو مورخ ۱۴۰۵/۰۳/۲۳ در محل سازمان مدیریت صنعتی برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۵۱۶ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضای هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابررس و بازررس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای فرشید مرادی بود، که آقایان علی فلاح پور و علی محبعلی در مقام نظار اول و دوم و آقای جعفر سلیمان نژاد 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 حسابررس و بازررس قانونی، مجمع تشنان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ به تقسیم سود ۹ 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	حامد محمدپور	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سرمایه گذاری اعتلاء البرز	مهران میراب زاده اردکانی	نایب رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
گروه دارویی سبحان	جعفر سلیمان نژاد	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
ایران دارو	محمد طائب	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
البرز دارو	مهدی مهدی نیا	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی

دکتر محمد طائب در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «دولید» افزود:

شرکت داروسازی تولید دارو با بنیان گذاری در سال ۱۳۳۵، از آغاز فعالیت خود به عنوان یک نهاد متخصص و متعدد در زمینه تولید داروهای نوین و کیفیت شناخته می شود.

مدیرعامل کارکنان و کاربلد مجموعه در گزارش عملکرد سال مالی، با اشاره به ظرفیتهای تولیدی و توانمندی های مجموعه اعلام کرد شرکت با بهره گیری از زیرساخت های تولید، نیروی انسانی متخصص و برنامه ریزی انجام شده، موفق به تولید محصولات متنوع دارویی در سال مالی مورد گزارش شده است که بر اساس اطلاعات ارائه شده، میزان تولید محصولات

شرکت شامل انواع شربت، قرص و درازه، کپسول، پماد دارویی، سوسپانسیون، قطره خوراکی، پماد، محلول های ضد عفونی، کرم، آمپول و قطره استریل بوده که در مجموع نشان دهنده تنوع سبد تولیدی و ظرفیت عملیاتی مناسب شرکت در حوزه تولید دارو است.

عضو شاخص هیئت مدیره در ادامه با تصریح اینکه شرکت داروسازی تولید دارو تعهد دارد که با تلاش مداوم در تحقیق و توسعه، بهبود فناوری تولید دارو و ارتقاء سلامت جامعه را به عنوان اولویت های خود قرار داده است تاکید کرد اعتقاد ما به ارزش های اخلاقی و اجتماعی باعث شده تا محصولات ما نه تنها در داخل کشور، بلکه در بازارهای جهانی نیز به عنوان نمایندهای شایسته از تولیدات داخلی میهن مان شناخته شود.

به گفته وی؛ با افتخار و مسئولیت به عنوان یکی از پیشکسوتان صنعت داروسازی در ایران، شرکت داروسازی تولید دارو همواره به تلاش برای نوآوری، ارتقاء سلامت و بهبود کیفیت زندگی افراد متعهد است.

مدیرعامل برجسته صنعت دارویی کشورمان همچنین اظهار داشت که خدانو متعال را سپاسگذاریم که با الطاف و عنایات او و اعتماد و

حمایت های ارزشمند سهامداران گرامی و با اتکا به همت و پشتکار مدیران و کارکنان پرتلاش شرکت، در سال مالی مورد گزارش توفیق یافتیم تا با وجود مشکلات و فراز و نشیب های بسیار در مسیر رسیدن به اهداف و رسالت سازمان گام برداشته و با تولید و تأمین حیاتی ترین داروهای مورد نیاز کشور به سهم خود، نقش به سزایی در حفظ و ارتقای سلامت جامعه و منافع ذینفعان داشته باشیم.

به گفته وی؛ همواره این باور در هیات مدیره وجود دارد که امانتدار سهامداران بوده و حفظ و ارتقای منافع کلیه ذینفعان نه تنها موجب رشد و شکوفایی روز افزون و بروز خلاقیت ها و نوآوری ها و در

«تجلی» اولین شرکت پروژه محور ایران

شرکت تجلی توسعه معادن و فلزات؛ پیشقراول در بخش بهره برداری از عناصر نادر خاکی



گردآوری مطالعات صورت گرفته در حوزه فرآوری، انجام عملیات اکتشاف سیستماتیک در فاز، شناسایی، پی جویی و اکتشاف عمومی و نیمه تفصیلی، شناسایی و پیجویی مطالعات ژئوفیزیک و حفاری مغزه گیری، احداث حوضچه های تبخیری آزمایشی و آغاز مطالعات فرآوری، جلسات کار گروه تخصصی و انجام فعالیتهای مشترک اکتشافی فرآوری و تحقیقاتی برای انتخاب روش استحصال، براساس پتانسیل بارعیات مسائل و الزامات زیست محیطی، تهیه و تدوین شرح خدمات اکتشافی در فاز تفصیلی از تکمیل ارزیابی ذخیره تا مطالعات فنی و اقتصادی و زیست محیطی، حفاری عمیق تکمیلی مطالعات ژئوفیزیک تکمیلی مطالعات فرآوری و مکان بایی حوضچه تبخیر بوده است.

مدیرعامل تجلی در قسمت دیگری از گزارش جامع خود یکی از مهم ترین دستاوردهای شرکت را ورود به حوزه عناصر نادر خاکی عنوان کرد و گفت: این شرکت برای نخستین بار در کشور مطالعات تخصصی و تولید نیمه صنعتی عناصر نادر خاکی را آغاز کرده و دو معدن نیز در اختیار گرفته است. پس از انجام مراحل آزمایشی، این پروژه با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت افتتاح شد. وی با تأکید بر ماهیت پروژه محور شرکت خاطر نشان کرد: پروژه های معدنی و صنعتی برای رسیدن به مرحله بهره برداری نیازمند زمان هستند و سهامداران باید با نگاه بلندمدت به روند سرمایه گذاری ها توجه داشته باشند. به گفته او، سرمایه سهامداران در قالب دارایی های واقعی و پروژه های توسعه ای در حال تبدیل شدن به ارزش اقتصادی است و با بهره برداری تدریجی از طرح ها، آثار آن در عملکرد مالی و سودآوری شرکت نمایان خواهد شد.

سکندار تجلی در بخش پایانی گزارش خود ضمن اعلام عملکرد مالی شرکت که تبیین رئیس برنامه های هیئت مدیره برای سال ۱۴۰۵ پرداخت و استمرار احداث کارخانه تولید انبوه عناصر نادر خاکی، استمرار اقدامات اکتشافی در حوزه معادن در اختیار جهت بهره برداری و تعیین ذخیره قطعی، استمرار تکمیل پروژه های صنعتی در دست اجرا بخصوص فولاد شرق خراسان و عناصر نادر خاکی، پیگیری ثبت افزایش سرمایه در جریان و انجام افزایش سرمایه جدید، پیگیری ورود ۲ شرکت زیر مجموعه به بورس، استمرار کارهای تحقیقاتی و در حوزه صنایع معدنی و فلزی، استمرار مشارکت با دانشگاه های معتبر و شرکتهای دانش بنیان فعال در حوزه صنایع معدنی و فلزی، افزایش نظارت بر فعالیت شرکت های سرمایه پذیر را از رؤس برنامه های هیئت مدیره برای سال ۱۴۰۵ برشمرد.

پخش یک کلیپ زیبا در معرفی تجلی و اهم دستاوردهای آن در حوزه پروژه های سرمایه گذاری شده از جمله در عناصر خاکی که به سمع و نظر سهامداران رسید، حضور مدیران ارشد شرکت های سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات - چادر ملو - گل گهر - صنایع و کارشناسان برجسته صنعت و معدن و بازار سرمایه، گزارش جامع سکندار «تجلی» پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش مدیریت، اعلام داشتن ۱۴ معدن در اختیار، تأکید بر اینکه خوشبختانه طی دو جنگ تحمیلی اخیر در هیچ کدام از پروژه های تجلی شاهد جانی نبودیم، اعلام ارزش بازار شرکت ۱۵،۸۵۱ میلیون ریال در پایان سال ۱۴۰۴، داشتن ارزش معاملات نیم همتی تجلی در سال ۱۴۰۴، تأکید دکتر علی اکبری مینی بر اینکه در طول ۵ سال فعالیت مجموعه تجلی هر ساله شاهد افزایش سرمایه گذاری های بلند مدت مجموعه بوده ایم، رسیدن جمع دارایی ها به مبلغ ۱۳،۷۶۷ میلیارد تومان، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افروز و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تأیید حسابهای شفاف و کلین معاونت مالی مجرب و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی، 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 سولات سهامداران حاضر در مجمع و نظیر به صورت بر خط، انتخاب موسسه حسابرسی آزمون پرداز به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی آموذ کاران به عنوان حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری مصمیمانه سرکار خاتم لطفی «مدیریت توانمند روابط عمومی» با اصحاب رسانه و خبرنگاران جهت پوشش خبری، اختصاص مبلغ ۱۳،۷۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال جهت ایفای مسئولیت اجتماعی برای سال ۱۴۰۵ و برگزاری انتخابات هیئت مدیره جهت انتخاب اعضای حقوقی هیئت مدیره برای دو سال آتی از نکات خواندنی این مجمع بود.

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت تجلی توسعه معادن و فلزات روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۳/۲۷ در مجموعه فرهنگی و ورزشی کار و امور اجتماعی «سالن تلاش» برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۹۶۰۶ 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 قائمی بود، که آقایان احمدی و غلامی در مقام نظار اول و دوم و آقای مرتضی علی اکبری 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 طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ به کار خود پایان دادند.

در بخش انتخاب اعضای هیئت مدیره نیز، شرکت های سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات، معدنی و صنعتی گل گهر، معدنی و صنعتی چادرملو، توسعه معدنی و صنعتی صابور و تولید و توسعه پویا انرژی تکین سبز خاورمیانه به عنوان اعضای اصلی هیئت مدیره برای مدت دو سال انتخاب شدند. همچنین شرکت های بین المللی معدنی و صنعتی سی پی جی پارس و مولد نیروگاهی سلمان نیز به عنوان اعضای علی البدل برگزیده شدند.

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

سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات	معضوم نجفیان	نایب رئیس هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
سرمایه گذاری پرتو تابان معادن و فلزات	غلامرضا خسروی	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
توسعه معدنی و صنعتی صابور	مرتضی علی اکبری	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
معدنی و صنعتی چادر ملو	عبدالله کمالی اردکانی	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
معدنی و صنعتی گل گهر	امید محتشمی فر	رئیس هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی

دکتر مرتضی علی اکبری در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «تجلی» افزود: شرکت تجلی توسعه معادن و فلزات که با هدف تأمین مالی و توسعه طرح های بزرگ معدنی و فلزی تأسیس شده است به عنوان نخستین شرکت پروژه محور بازار سرمایه ایران در حوزه معدن و صنایع معدنی فعالیت می کند.

مدیرعامل صاحبان مجموعه ضمن تبیین اینکه «تجلی» به جای فعالیت مستقیم در تولید، منابع مالی خود را در پروژه های دارای ارزش افزوده بالا سرمایه گذاری می کند و از طریق توسعه و بهره برداری از این طرح ها برای سهامداران سودآوری ایجاد می کند اضافه کرد: حوزه فعالیت تجلی شامل اکتشاف، استخراج و فرآوری مواد معدنی، توسعه معادن سنگ آهن، تولید کنسولتره و گندله، سرمایه گذاری در زنجیره فولاد، مشارکت در پروژه های فلزات اساسی و عناصر نادر خاکی و همچنین اجرای طرح های زیرساختی مرتبط با بخش معدن است.

به گفته وی، این شرکت با سهامداری مجموعه های بزرگ معدنی و فولادی کشور از جمله سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات، چادرملو و گل گهر شکل گرفته و در سال های اخیر سرمایه گذاری های متعددی در پروژه های سنگ آهن، تولید کنسولتره، گندله سازی، فولاد شرق کشور و استحصال عناصر نادر خاکی انجام داده است.

عضو شاخص هیئت مدیره شرکت در فرای دیگر از گزارش خود ضمن تصریح اینکه رویکرد اصلی این شرکت شناسایی پروژه های راهبردی در بخش معدن و صنایع معدنی، جذب سرمایه از بازار سرمایه و تکمیل زنجیره ارزش از معدن تا محصول نهایی است؛ موضوعی که باعث شده تجلی به یکی از بازیگران مهم توسعه بخش معدن و فلزات کشور تبدیل شود و نقش مؤثری در افزایش ظرفیت تولید مواد معدنی و محصولات فولادی ایران ایفا کند اضافه کرد: شرکت شرق فولاد خراسان با ۹۵۴ میلیارد تومان، سرمد ایرکوه با ۲۷۴ میلیارد تومان، شرکت جانتا ۲۰۴ میلیارد تومان، شرکت معدن کار باختر ۶۹ میلیارد تومان، شرکت همراه جاده ریل دریا ۹۸ میلیارد تومان و شرکت ستاره سینم هرزم ۵۹ میلیارد تومان از سرمایه گذاری های عمده طی سال ۱۴۰۴ تجلی بوده است.

به گفته وی، شرکت سرمد ایرکوه با ۴۶۷ میلیارد تومان، شرق فولاد خراسان با ۲۷۶۷ میلیارد تومان، فولاد کردستان با ۹۰۶ میلیارد تومان، معدن کار باختر با ۸۹۰ میلیارد تومان، همراه جاده ریل دریا با ۲۸۳ میلیارد تومان، ستاره سینم هرزم با ۲۲۹ میلیارد تومان و شرکت بازرگانی با ۲۴۸ میلیارد تومان مانده سرمایه گذاری ها در پایان سال ۱۴۰۴ می باشد.

مدیرعامل «تجلی» همچنین در مورد پروژه عناصر استراتژیک نیز اظهار داشت که دو محدوده با پتانسیل شورا به منیزیم، بتاسیم، سدیم و سایر نمک های همراه، مساحت کل محدوده ها: ۱۴۴.۱۷ کیلومتر مربع،

تولید فراتر از ظرفیت

کاروان سالاری در سیمان ساوه که مقصد را به خوبی می شناسد



به گفته وی، سیمان و کلینکر سفید داخلی با مبلغ ۹,۹۳۹,۸۷۷ میلیون ریال، سیمان سفید صادراتی با مبلغ ۲,۵۹۲,۱۷۸ میلیون ریال، سیمان و کلینکر خاکستری با مبلغ ۴۵,۸۳۵,۱۵۵ میلیون ریال، سیمان و کلینکر خاکستری صادراتی با مبلغ ۱,۰۴۷,۶۷۵ میلیون ریال و جمع مبلغ فروش محصول در آمد حاصل از ارائه خدمات طی دوره منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۴۰۴ معادل ۵۹,۴۱۴,۸۸۶ میلیون ریال بوده است.

لازم به ذکر است شرکت فروش صادراتی به مقدار ۷,۶۹۷ تن سیمان خاکستری، فله صادراتی به مبلغ ۳۶۵,۶۲۷ دلار در بورس کالا داشته است و مبنای تعیین قیمت و فروش محصولات صادراتی در دوره های قبل و مشابه نیز طبق مصوبات هیئت مدیره و صرف و صلاح شرکت صورت گرفته است.

مهندس مهدی فقیهی همچنین از فروش بخش اعظم فروش شرکت به استانهای تهران، قم و قزوین سخن راند و از شرکتهای سیمان تهران، آبیک و دلپجان به عنوان مهم ترین رقبای شرکت نام برد. به گفته وی، صنعت سیمان در طی سال های اخیر با مشکل عدم افزایش فعالیت های عمرانی و رکود صنعت ساختمان مواجه است لذا شرکت جهت فروش محصولات خود اقدام به گسترش بازارهای داخلی و بازاریابی در کشورهای همسایه به منظور صادرات نموده است که در همین راستا سیمان ساوه نیز با یک بازاریابی موفق توانسته است محصولات خوبی را به دیگر استانها و کشورهای هدف صادراتی عرضه کند.

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت در ادامه از میزان تحویل سیمان کشور به مقدار ۱,۲۹۲,۳۲۱ تن و میزان ظرفیت کارخانجات سیمان کشور به میزان ۱,۶۲۳,۰۹۲ تن و نسبت تحویل به ظرفیت ۷۹ درصد خبر داد و از تحویل محصول سیمان ساوه به مقداری ۳۱۳,۳۲۹ و ظرفیت تولید سیمان ساوه به مقدار ۳۲۲,۵۰۰ تن و نسبت تحویل به ظرفیت ۹۷ درصد خبر داد و از تحویل ۲,۲۷۶,۷۲۲ تن سیمان داخلی و تحویل ۳۸,۷۲۴ تن سیمان صادراتی به عنوان مهمترین آمار تولید نسبت تحویل به ظرفیت سیمان ساوه یاد کرد.

مدیرعامل و عضو شاخص هیئت مدیره شرکت از جمع تحویل سیمان ۲,۳۱۵,۲۱۴ تن که فراتر از بودجه پیش بینی شده بوده است را گواهی بر عملکرد موفق مجموعه نام برد.

مهندس فقیهی همچنین پیرامون فروش خارجی شرکت اظهار داشت که کشورهای روسیه، عراق، قزاقستان، قطر، امارات، عمان، قرقیزستان، ترکمنستان، آذربایجان، افغانستان و ارمنستان اهم کشورهایی بوده است که در سال ۱۴۰۴ به آن ها فروش خارجی و صادراتی داشته ایم.

سکندار سیمان ساوه در بخش دیگری از گزارش مبسوط خود پیرامون عملکرد شرکت خاطرنشان کرد افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۳۹,۴۸۳,۳۸۱ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۵۹,۴۱۴,۸۸۶ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۲۱,۶۱۵,۰۰۱ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۲۸,۲۵۹,۱۳۱ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۲۲,۵۹۰,۹۹۵ سود خالص، علیرغم تمام معضلات تحمیلی بر صنعت سیمان و شرکت عملکردی مقبول در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

مهندس مهدی فقیهی در ادامه از تحلیل رفتار رقبا در بازار و مناطق توزیع با رعایت مصوبات اعلامی از سوی بورس کالا، بررسی و کارشناسی رفتار فروش کارخانجات تولیدی و متقاضیان سیمان، چابک سازی و رفتار و سیاست های فروش بر اساس شرایط بورس کالا و تحلیل بازار، بروز رفتار منطقه و معقول از سوی شرکت در برخورد با درخواست های مشتریان سیمان و بورس کالا، فروش به متقاضیان واقعی سیمان از طریق تالار فیزیکی بورس کالا، افزایش ظرفیت تحویل سیمان به مشتریان را اهم سیاست ها و برنامه های شرکت در بخش فروش برشمرد و بررسی بازارهای صادراتی جدید جهت افزایش صادرات سیمان و کلینکر تولیدی، افزایش سهم بازار در کشورهای متقاضی سیمان بر اساس تحلیل شرایط منطقه، حفظ بازار سیمان کشورهای حوزه CIS و روسیه، فروش

مجمع عمومی عادی سالانه شرکت سیمان ساوه روز شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۳/۲۳ در محل سالن اصلی مرکز همایش های بین المللی کشتیرانی جمهوری اسلامی بر گزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۸۸,۰۰۱ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابر و بازرس قانونی بر گزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای مهدی طالبی بود، که آقایان علیرضا قادری و هوشیاری در مقام نظار اول و دوم و آقای مهندس مهدی فقیهی 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 حسابر و بازرس قانونی، مجمع تشنیهان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۱,۳۰۰ 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	مهدی فقیهی	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
سرمایه گذاری سیمان تأمین	فتح اله حقیقی	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
گروه مدیریت سرمایه گذاری امید	حمید نوبهار	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سیمان آبیک	علی توکلی برکی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
صبا انرژی جهان گستر	امیرعلی حق نژاد	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی



مهندس مهدی فقیهی ضمن تصریح اینکه سیمان ساوه به عنوان یک شرکت پیشرو در صنعت سیمان اقدام به تولید و تحویل محصولات با کیفیت و متنوع از جمله سیمان های تیپ ۱، تیپ ۲، سیمان پوزولانی و پوزولانی ویژه، کلینکر، سیمان سفید، سیمان رنگی و چسب های پودری و فروش آنها در بازارهای داخلی و خارجی می پردازد و سیمان سفید، کلینکر سفید، سیمان خاکستری و کلینکر خاکستری از محصولات اصلی شرکت می باشد اضافه کرد: میزان تولید سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ شامل ۳۱۲,۲۰۵ تن سیمان سفید، ۲۰۳,۳۳۷ تن کلینکر سفید، ۲,۲۵۰,۰۰۰ تن سیمان خاکستری و ۲,۱۲۹,۲۸۴ تن کلینکر خاکستری بوده است.

به گفته وی در سیمان ساوه؛ سیمان سفید فله، سیمان سفید پاکتی و کلینکر سفید دارای سهم ۲۴ درصدی از سهم فروش داخلی در بازار محصولات بوده و سیمان خاکستری فله، سیمان خاکستری پاکتی و کلینکر خاکستری سهم ۴ درصدی از سهم فروش داخلی در بازار محصولات کشورمان را به خود اختصاص داده اند.

مدیرعامل طراز اول و صاحب نام مجموعه با اعلام اینکه «ساوه» در دوره مالی مورد گزارش در بین شرکتهای فعال در این صنعت و همچنین در بین شرکتهای بورسی این صنعت به ترتیب با حجم فروش ۲,۶۲۸,۵۵۳ تن معادل مبلغ ۵۹,۴۱۴,۸۸۶ میلیارد ریال در رده سوم از لحاظ مبلغ فروش قرار دارد پیرامون عملکرد مالی شرکت در سال ۱۴۰۴ خاطرنشان کرد که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۳۹,۴۸۳,۳۸۱ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۵۹,۴۱۴,۸۸۶ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۲۱,۶۱۵,۰۰۱ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۲۸,۲۵۹,۱۳۱ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۲۲,۵۹۰,۹۹۵ سود خالص، علیرغم تمام معضلات تحمیلی بر صنعت سیمان و کشورمان عملکردی مقبول در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

مهندس مهدی فقیهی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «ساوه» افزود شرکت سیمان ساوه زیر مجموعه هلدینگ فارس و خوزستان در آذرماه ۱۳۶۷ با احداث یک کارخانه تولید سیمان سفید به ظرفیت ۵۰۰ تن در روز تاسیس گردید و با اجرای طرح توسعه در حال حاضر ظرفیت آن به ۱۰۰۰ تن در روز رسیده است.

مدیرعامل مجموعه ضمن تبیین اینکه تکنولوژی به کار رفته در مجموعه کارخانه تولید سیمان سفید از Societe Des Climments فرانسه اخذ شده است و این تکنولوژی بر اساس تولید به روش «تر» می باشد و استفاده از آن برای تولید سیمان، باعث افزایش درجه سفیدی بالای ۹۱٪ و افزایش مقاومت مکانیکی آن است اضافه کرد: کارخانه سیمان خاکستری ساوه نیز در خرداد ماه ۱۳۸۶ با ادو خط تولید به ظرفیت کلی ۷۲۰۰ تن کلینکر در روز و با تکنولوژی شرکت FLSmith کشور دانمارک، به بهره برداری رسید.

مدیرعامل مدیر مجموعه در ادامه با اشاره به تولید ۲,۳۱۵,۶۳۳ هزار تن سیمان خاکستری که معادل ۱۰۲ درصد ظرفیت بوده است، تولید ۲,۱۲۹,۲۸۴ تن کلینکر خاکستری که معادل ۹۸ درصد بوده است، تولید ۳۱۲,۲۰۵,۰۰۰ تن سیمان سفید که معادل ۱۰۱ درصد ظرفیت بوده است و تولید ۳۰۳,۶۳۷,۰۰۰ تن کلینکر سفید از تحقق قول هایی که در سال ۱۴۰۳ برای تولید سیمان آمیخته، پوزولانی و سیمان بنایی سفید بود علیرغم تمام چالش ها خبر داد و تاکید کرد که این توفیقات توضیحات بدون مجاهدت پرسنل، همدلی هیئت مدیره و حمایت تمام قد سهامداران عمده از رهسود فعالیت های تیم ارشد مدیریت مجموعه قابل حصول نبود.

به گفته وی؛ سیمان سفید فله و سیمان سفید پاکتی و کلینکر سفید ۲۴ درصد از سهم شرکت از فروش داخل در بازار محصولات را به خود اختصاص داده و با کل مقدار فروش داخلی ۹۲۶,۱۹۶ میلیون ریالی کارخانه سیمان سفید و سیمان خاکستری فله و سیمان خاکستری پاکتی و کلینکر خاکستری با سهم ۴ درصدی از سهم شرکت از فروش داخل در بازار محصولات با مجموعه ۵۸,۴۲۵,۱۲۸ میلیون ریال کل مقدار فروش داخلی می باشد و همچنین شرکت در دوره مالی مورد گزارش در بین شرکتهای فعال در این صنعت و همچنین در بین شرکتهای بورسی این صنعت به ترتیب با حجم فروش ۲,۶۲۸,۵۵۳ تن معادل مبلغ ۵۹,۴۱۴,۸۸۶ میلیون ریال در رده سوم از لحاظ مبلغ فروش قرار دارد.



سود عملیاتی به ۴۸ درصد، اعلام اینکه نیروگاه خورشیدی «ساوه» با تلاش مضاعفی که شد اکنون به مرحله بهره‌برداری رسیده است، تأکید بر اینکه معضلات ناترازی انرژی مهم‌ترین چالش و معضل تحمیلی بر عملکرد شرکت می‌باشد، تأکید تیم مدیریت مبنی بر جانشین‌پروری و شایسته‌سالاری در مجموعه، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی توسط مدیرعامل و مرد شماره یک مالی شرکت، تأیید حسابهای شفاف و کلین مسعود زهره بندگان «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرِس و بازرِس قانونی، تقدیر ویژه ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عمده مجموعه از عملکرد موفق تیم مدیریت و مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته، تشویق تیم مدیریت شرکت پس از پایان قرائت گزارش مهندس مهدی فقیهی 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 سازمان حسابرسی به عنوان حسابرِس اصلی و علی‌البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه به‌رورز کیانسرِی «مدیریت فرهیخته روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری، برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از دینفعان، برگزاری انتخابات هیئت مدیره و ابقای اعضای حقوقی برای دو سال آتی، اختصاص مبلغ ۲۰ میلیارد تومان جهت ایفای مسئولیت اجتماعی از نکات خواندنی این مجمع بود.

مهمترین نکات مطرح شده:

- سیمان ساوه به عنوان نخستین شرکت سیمانی کشور، نیروگاه خورشیدی خود را راه‌اندازی کرده و در حال حاضر ۱۴ مگاوات برق از این محل وارد مدار تولید شده است.

- هدف از احداث این نیروگاه، تأمین بخشی از نیاز برق کارخانه و همچنین فروش انرژی مازاد در بازار برق بوده است.

- عراق همچنان اصلی‌ترین مقصد صادراتی شرکت محسوب می‌شود. علاوه بر این، افزایش فروش به روسیه نقش قابل توجهی در رشد صادرات سال گذشته داشته است.

- براساس بودجه سال جاری، تولید ۲۰۲ میلیون تن سیمان خاکستری و نزدیک به ۲۹۵ هزار تن کلینکر سفید برای شرکت هدف‌گذاری شده است.

- سیمان پوزولانی ۳۵ درصدی به دلیل کاهش هزینه تولید، از مزیت اقتصادی مناسبی برخوردار بوده و مورد توجه مدیریت شرکت قرار گرفته است.

- مدیریت شرکت معتقد است گسترش استفاده از سیمان پوزولانی ۳۵ درصدی در بازار می‌تواند در بلندمدت به سود صنعت سیمان و همچنین شرکت سیمان ساوه باشد.

- افزایش سهم فروش سیمان‌های پوزولانی مهم‌ترین برنامه شرکت در بازار داخلی است و هدف‌گذاری شده تا پایان سال، سهم این محصول در عرضه پاکتی به حدود ۶۰ تا ۷۰ درصد برسد.

- در حوزه صادرات، احتمال کاهش جذابیت بازار سیمان سفید عراق وجود دارد؛ از این رو توسعه بازارهای کشورهای CIS و روسیه در دستور کار قرار گرفته است.

- سیمان پوزولانی به دلیل ویژگی‌های فنی مناسب، در پروژه‌های بزرگ عمرانی از جمله سد سازی کاربرد گسترده‌ای دارد.

- سال گذشته برای واحد سیمان سفید به مدت دو ماه، ۵۵ مگاوات برق بدون محدودیت با نرخ ۲۸۰۰ تومان به ازای هر کیلووات ساعت خریداری شد. همچنین برای واحد سیمان خاکستری نیز ۱۷ مگاوات برق پایدار تأمین گردید.

- ظرفیت برق شرکت از نیمه اردیبهشت سال گذشته آغاز شد.

- ظرفیت ذخیره‌سازی مازوت شرکت ۲۵ میلیون لیتر است و اکنون حدود ۱۸ میلیون لیتر سوخت در مخازن موجود است.

پروژه‌های اجرا شده و در دست اقدام

- تکمیل مخزن ۱۰ هزار مترمکعبی مازوت با هدف مدیریت محدودیت‌های گاز.

- بهره‌برداری از سیلوی جدید سیمان سفید و توسعه تولید سیمان سفید بنایی.

- نصب دو دستگاه جامپ‌بگ زن اتوماتیک در راستای توسعه صادرات به روسیه.

- اجرای پروژه فیبر نوری بین کارخانه‌ها با پیشرفت بیش از ۸۵ درصد و هدف یکپارچه‌سازی سیستم‌های پایش تولید و حمل.

- ادامه توسعه پروژه سیمان LCP و حرکت به سمت تولید و عرضه تجاری این محصول.

شرکت سیمان ساوه با انتخاب الگوی سیستم مدیریت یکپارچه کیفیت محیط زیست، ایمنی و بهداشت شغلی محیط زیست و انرژی بر اساس آخرین ویرایش استانداردهای ISO ۱۴۰۰۱، ISO ۴۵۰۰۱، ISO ۵۰۰۱، ضمن تعهد به بهبود مستمر رضایتمندی مشتریان رعایت مسائل محیط زیستی رعایت موارد ایمنی حفاظت از سلامت همکاران و بهبود مستمر عملکرد انرژی انطباق با الزامات قانونی قابل کاربرد استانداردهای فوق‌الذکر را به عنوان مدل اجرایی برای نیل به اهداف خود که نیازمند مشارکت و همکاری تمامی کارکنان شرکت می‌باشد انتخاب نموده است. این خط مشی چارچوبی برای تعیین اهداف بلند مدت سالیانه بوده که هر سال بررسی و بر حسب نیاز مورد بازنگری قرار می‌گیرد.



کلینکر و سیمان سفید و خاکستری و انرژی روزافزون برای شرکت را مهم‌ترین راهبرد های شرکت در بخش صادرات یاد کرد.

مدیر نامدار و رزومه‌دار صنعت کشورمان که سوابق ارزشمندی در مدیریت کلان داشته است در فرازی دیگر از گزارش خود تلاش در جهت افزایش راندمان تولید ساعتی سنگ شکن آسیاب مواد، کوره و آسیاب سیمان و شناسایی افزودنی‌های مناسب در راستای کاهش کلینکر فاکتور، خرید برق از بورس انرژی با کمترین قیمت و برنامه‌ریزی تولید جهت استفاده حداکثری از حامل‌های انرژی، تشکیل مستمر کارگروه بهای تمام شده با حضور کارشناسان فنی و مالی، برنامه‌ریزی مناسب و تسریع در پروسه خرید مواد اولیه و قطعات یدکی جهت مقابله با رشد عمومی قیمت‌ها، بررسی مستمر آلاینده‌ها و اهتمام در به کارگیری ترکیب مناسب مواد (مدیریت پایل) با کمترین بهای تمام شده و فروش کلینکر فاکتور را اهم سیاست‌های شرکت در بخش بهای تمام شده برشمرد و از بودجه‌بندی منابع انسانی و استفاده بهینه از تخصص افراد، کاهش هزینه‌های غیر ضروری، سازماندهی منابع انسانی و استفاده بهینه از تخصص افراد، برنامه‌ریزی مستمر در جهت کنترل دائمی هزینه‌های واحدهای دایر، اهتمام در انجام کارها به روش صحیح و طبق برنامه مدون شده و جلوگیری از ایجاد هزینه‌های مضاعف، فرهنگ سازی و ایجاد انگیزه بین پرسنل برای شرکت در کنترل جمعی هزینه‌ها به عنوان اصلی‌ترین برنامه‌های شرکت در بخش کنترل هزینه‌های عملیاتی یاد کرد.

به گفته‌ی وی مدیریت منابع موجود به منظور کسب بالاترین درآمد، زمانبندی مناسب در پرداخت هزینه‌ها و به روز رسانی معوقات پیمانکاران، پرداخت به موقع اقساط و جلوگیری از پرداخت جرایم و پیگیری پرونده‌های معوق مالیاتی از مهم‌ترین برنامه‌های شرکت در بخش کنترل هزینه‌های مالی و روش‌های تأمین مالی می‌باشد.

مهندس فقیهی همچنین از جانشین پروری، توسعه و توجه جدی به امر آموزش، جذب نیروهای توانمند در سطح منطقه و ارتقای میزان تسهیلات و کمک‌های غیرنقدی را اصلی‌ترین راهبرد های شرکت در بخش سرمایه‌های انسانی اعلام کرد.

سکاتدار شایسته «ساوه» همچنین پیرامون پروژه‌های شرکت نیز اظهار داشت که پروژه نیروگاه خورشیدی ۱۳،۵ مگاواتی، پروژه بارگیر خانه سیمان خاکستری، پروژه ساخت مخزن ۱۰۰۰۰ متر مکعبی مازوت - خاکستری، احداث مسیر جدید باسکول و خروجی کامیون‌ها - خاکستری، پروژه خط انتقال نیروگاه خورشیدی، پروژه ساخت ساختمان آزمایشگاه بتن - خاکستری، ساخت جایگاه گازوئیل - خاکستری، ساخت سوله نقلیه - خاکستری، پروژه ساختمان اداری نیروگاه خورشیدی، کمپرسورخانه - سفید، استخر آب فوم ژئوتانر - خاکستری، احداث رستوران - خاکستری، احداث سوله مجاور انبار مرکزی - خاکستری، اجرای فیبر نوری و انتقال از خطوط E1 به SIPTRUNK مهم‌ترین پروژه‌های شرکت می‌باشند و پروژه نیروگاه خورشیدی با پیشرفت ۹۶ درصدی که تأمین‌کننده مابقی برق مورد نیاز در مواقع محدودیت مصرف برق و در نتیجه جلوگیری از توقف کوره و آسیاب مواد ناشی از محدودیت مصرف با قطع برق در موارد اوج مصرف شبکه سراسری می‌باشد پروژه تولید سیمان «LC۳» که حدود ۷ هزار تن آن تولید و عرضه شده است پایان بخش گزارش مهندس مهدی فقیهی «مدیر مدیر کشوری» بود.

تقدیر ویژه دکتر مهدی طالبی «ریاست مجمع» نیز از کارنامه درخشان سیمان ساوه در توسعه و تعالی مجموعه توأم با پیشرفت منطقه با داشتن هیئت مدیره‌ای همسو و یکدل، مدیرانی متعهد و متخصص و کارکنان خدوم و زحمتکش خود به خوبی حاکی از آن بود که سیمان ساوه با کاروان سالار خود چه شایسته و بایسته طی این چند سال ره به سوی مقصد طی طریق می‌کند.

شایان ذکر است، صنعت سیمان در سال‌های اخیر با چالش‌هایی نظیر افزایش هزینه‌های حمل و نقل، کمبود ناوگان جادگی و محدودیت‌های لجستیکی روبه‌رو بوده است؛ عواملی که نقش قابل‌توجهی در افزایش بهای تمام‌شده و دشواری توزیع محصولات ایفا می‌کنند. در این میان، موقعیت جغرافیایی مناسب شرکت سیمان ساوه و دسترسی آن به شبکه راه‌آهن کشور، یک مزیت راهبردی به شمار می‌رود که می‌تواند با کاهش وابستگی به حمل و نقل جادگی، هزینه‌های لجستیکی را بهینه کرده، پایداری زنجیره تأمین را افزایش دهد و زمینه را برای توسعه بازارهای داخلی و صادراتی بیش از پیش فراهم سازد.

بخش یک کلیپ زیبا پیرامون دستاورد های سیمان ساوه در سال ۱۴۰۴ از جمله اقدام ارزشمند سیمان ساوه در ساخت مدرسه شهید سردار امیرعلی حاجی‌زاده به یاد شهدای مدرسه شجره طیبه میناب، برگزاری مجمع فوق‌العاده جهت انطباق اساسنامه شرکت با اساسنامه مورد تأیید سازمان بورس و اوراق بهادار، حضور مدیران شرکت‌های سرمایه‌گذاری سیمان تأمین - صندوق بازنشستگی کشوری - شرکت سرمایه‌گذاری امید صبا انرژی گستر - شرکت سیمان فارس خوزستان و جمعی از برترین کارشناسان صنعت سیمان و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزشمند و بی‌بدیل سیمان ساوه و تیم مدیریت کاردان و کاربلد آن را نشان می‌داد رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۶۹،۳۲۸،۰۴۴ میلیون ریال، اعلام اشتغال ۸۶۲ نفر به صورت مستقیم در مجموعه، افزایش ۵۰ درصد درآمدهای عملیاتی و رشد ۳۰ درصدی سود عملیاتی، ارتقای ۱۳ درصدی سود خالص، رسیدن حاشیه



افزایش ۸۸ درصدی سود خالص

گام های مهم عملیاتی مدیریت پخش البرز برای افزایش بهره وری



مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت پخش البرز مورخ ۱۴۰۵/۳/۳۱ در محل مجتمع تجاری چارسو برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۶۰۶۵ 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 وحید مالکی و مجتبی حسینی در مقام نظار اول و دوم و آقای اسمعیل جمشیدی دوست 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 حسابرس و بازرس قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۴۸۷ ریالی به ازای هرسهم به کار خود پایان دادند.

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

گروه دارویی سبحان	زهرا کاوه	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
گروه سرمایه گذاری البرز	علیرضا خدائی ساخلو	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سرمایه گذاری اعتلاء البرز	قیس بدری	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
البرز دارو	جلال کرابی	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
شهرک صنعتی دارویی برکت	میثم مفتاحی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی

دکتر جلال کرابی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «پخش» افزود: شرکت پخش البرز که در سال ۱۳۵۳ شروع به کار کرد یکی از قدیمی ترین شرکت های توزیع کننده کالا و نیز اولین شرکت پخش پذیرفته شده در بورس کشور می باشد که با بهره مندی از سیستم اطلاعاتی و ارتباطی کار آمد و به روز خود، در ۲۵ شعبه مراکز استانها با رعایت زنجیره سرد اصول کامل GDP، GSP و تکمیل سبد کالای خود، توانسته است بعنوان پیشگام در امر توزیع سریع، مطمئن و ۲۴ ساعته کالاهای بخصوص داروهای مخدر و حصول رضایت و رفاه مشتریان در سرتاسر ایران عزیز گام بردارد.

مدیرعامل مدبر مجموعه ضمن تبیین اینکه پخش البرز موفق شد در سال گذشته حدود ۱۶ همت سود خالص محقق کند که بالاترین سطح سودآوری در صنعت پخش کشور محسوب می شود اضافه کرد: این دستاورد در شرایطی به دست آمد که حاشیه سود صنعت پخش با کاهش مواجه شده بود، اما شرکت پخش البرز با بهره گیری از تجربه مدیریتی، استفاده از ظرفیتهای عملیاتی و اجرای راهکارهای تخصصی توانست روند سودآوری خود را حفظ و حتی تقویت کند.

وی درباره سود خالص شرکت در سال گذشته افزود: سود خالص شرکت در سال ۱۴۰۴ معادل حدود ۳۵ درصد فروش بوده است که با توجه به شرایط حاکم بر صنعت، عملکردی مطلوب و قابل توجه به شمار می رود.

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت پخش البرز در ادامه به اقدامات انجام شده در حوزه لجستیک و زیرساختهای عملیاتی اشاره کرد و گفت: نوسازی تجهیزات و تأسیسات انبارها از برنامه های مهم شرکت در سال گذشته بود. در این راستا تجهیزات مورد نیاز از جمله لیفتراک، پالتبر و سایر تجهیزات انبارداری به روز رسانی شد تا بهروری مراکز توزیع افزایش یابد.

وی افزود: در حوزه ناوگان حمل و نقل نیز برنامه خرید ۳۰ دستگاه خودرو اجرایی شد که شامل ۲۵ دستگاه از گروه بهمن و ۵ دستگاه وانت بود. تاکنون ۲۰ دستگاه به ناوگان شرکت اضافه شده و در حال بهره برداری است و پیش بینی می شود مابقی خودروها نیز پس از تکمیل تجهیزات مورد نیاز، طی ماههای آینده وارد چرخه عملیاتی شوند.

دکتر کرابی در فرای دیگری از گزارش جامع خود با اشاره به پروژه مرکز توزیع شیراز خاطرنشان کرد که این مرکز بر روی زمینی به مساحت ۱۵ هزار متر مربع احداث شده و شامل ۷ هزار و ۵۰۰ متر مربع فضای انبار و یک هزار و پانصد متر مربع ساختمان اداری است و برای اجرای این پروژه حدود ۸۰۰ میلیارد تومان سرمایه گذاری انجام شده و ارزش روز آن در حال حاضر بین ۲۵ تا ۳ همت برآورد می شود که ارزش افزوده قابل توجهی برای سهامداران ایجاد کرده

است.

مدیرعامل موفق مجموعه همچنین از اجرای پروژه نیروگاه خورشیدی در مرکز غرب تهران خبر داد و گفت: با توجه به محدودیت های تأمین برق و ضرورت حفظ زنجیره نگهداری داروهای سرد خانهای شرکت در سال گذشته حدود ۲۰ میلیارد تومان برای احداث نیروگاه خورشیدی سرمایه گذاری کرد. این اقدام علاوه بر افزایش پایداری تأمین انرژی، موجب کاهش محسوس هزینه های برق شرکت در سال گذشته و سال جاری شده است.

در ادامه، سکندر پخش البرز به اقدامات حوزه فناوری اطلاعات اشاره کرد و افزود: توسعه و استقرار سامانه مدیریت هوشمند انبار (WMS) از مهم ترین پروژه های تحول دیجیتال شرکت بوده است. این سامانه در بخش عمده مراکز توزیع شرکت پیاده سازی شده و نقش مؤثری در ارتقای دقت، کنترل موجودی و بهبود فرآیندهای انبارداری ایفا کرده است.

دکتر کرابی تأکید نمود که شرکت در سال جاری موفق شد فرآیند انبارگردانی را با اتکا به سامانه WMS و با حداقل میزان خطا و کسری موجودی به انجام برساند. در شرایطی که بسیاری از شرکتهای فعال در صنعت به دلیل محدودیت های ناشی از شرایط خاص کشور با دشواری در اجرای انبارگردانی مواجه بودند، پخش البرز به عنوان بزرگترین شرکت پخش کشور توانست این فرایند را با موفقیت اجرا کند که از مهم ترین دستاوردهای عملیاتی شرکت در سال ۱۴۰۴ محسوب می شود.

مدیرعامل صاحبان مجموعه در ادامه ضمن تبیین اینکه حفظ تأمین کنندگان فعلی، تقویت سبد محصولات و افزایش سهم بازار صنف خصوصی و دولتی از طریق عقد قرارداد با تأمین کنندگان جدید و افزایش سطح پوشش مشتریان، مدیریت فروش کالاهای بیمارستانی از طریق دریافت استهسال زمانی از تأمین کنندگان و فروش اقلام با حاشیه فروش بالا به بیمارستان ها و تقویت تیم فروش از طریق آموزش و بهبود سطح دانش و افزایش تعداد فروشندگان جهت پوشش بهتر مشتریان اصلی ترین برنامه های آتی می باشد تمرکز بر عرضه کالاهای با حاشیه سود بالا و سودآور و بهبود سبد پخش برنامه ریزی جهت جذب تأمین کنندگان جدید و افزایش سهم بازار کالای مصرفی، تمرکز بر فروش سازمانی و نمایندگی ها، افزایش ثروت سهامداران از طریق افزایش سطح کمی فروش مدیریت صحیح منابع مدیریت هزینه های افزایش سطح دانش فنی کارکنان، اجرای نظام پیشنهادات در پرسنل و شناسایی توانمندی ایشان جهت ایفای نقش در جایگاه مناسب سازمانی را اصلی ترین سیاست های شرکت در بخش کالای مصرفی برشمرد.

سکندر پخش البرز در همین بخش گزارش خود به وضعیت مطالبات شرکت اشاره کرد و گفت: در بخش مشتریان خصوصی، شرایط اقتصادی و پیامدهای ناشی از تنش ها و مسائل جنگی باعث شد وصول مطالبات با تأخیر بیشتری انجام شود و ریسک اعتباری شرکت افزایش یابد و علاوه بر این، فشارهای اقتصادی وارد بر داروخانه ها نیز روند وصول مطالبات را با چالش هایی مواجه کرد.

وی ادامه داد: توسعه پوشش بازار و ارائه خدمات گسترده تر به داروخانه ها مستلزم تقویت شبکه فروش شرکت بود، اما محدودیت های موجود در حوزه تأمین منابع مالی، اجرای این برنامه را با دشواری هایی همراه ساخت.

دکتر کرابی درخصوص شرایط تأمین کنندگان نیز خاطرنشان کرد: افزایش نرخ ارز و مشکلات مرتبط با تأمین مواد اولیه، تأمین کنندگان را نیز با محدودیتهایی روبه رو کرد که این موضوع بر روابط تجاری و شرایط همکاری با شرکتهای پخش از جمله پخش البرز تأثیرگذار بود و به عنوان یکی از چالش های اصلی سال گذشته مورد توجه قرار گرفت.

مدیر برجسته صنعت پخش کشور عزیزمان همچنین با اشاره به عملکرد شرکت در سال ۱۴۰۴ اظهار داشت که با وجود چالش های متعدد در حوزه نقدینگی، تأمین منابع و شرایط اقتصادی، مجموعه پخش البرز اقدامات مؤثری را برای مدیریت این شرایط و خلق ارزش برای سهامداران به اجرا رساند که دستاوردهای حاصل از این اقدامات نشان دهنده تلاش مستمر شرکت در جهت افزایش سودآوری و ارتقای ثروت سهامداران است.

وی افزود: در سال ۱۴۰۴ فروش شرکت با رشد ۷۴ درصدی نسبت به سال قبل همراه شد و حدود ۲۰ هزار میلیارد تومان به درآمدهای عملیاتی شرکت افزوده شد و هرچند بخشی از این رشد ناشی از افزایش نرخ محصولات و تورم بوده است، اما بخش مهمی از آن به رشد



دکتر جلال کرابی ضمن تصریح اینکه شرکت پخش البرز به عنوان یکی از مجموعه های با سابقه و شناخته شده صنعت پخش دارویی کشور، با تکیه بر سال ها تجربه، شبکه گسترده توزیع، زیرساخت های لجستیکی و بهره مندی از نیروی انسانی متخصص، نقشی مهم در زنجیره تأمین دارو و محصولات سلامت محور ایفا می کند اضافه کرد: این شرکت با هدف ارتقای سطح خدمات، افزایش بهروری عملیاتی و پاسخگویی مؤثرتر به نیازهای بازار، همواره توسعه فناوری های نوین، بهبود فرآیندهای توزیع و تقویت ارتباط با داروخانه ها و مراکز درمانی را در دستور کار خود قرار داده است.

مدیرعامل تحول خواه مجموعه همچنین با اعلام اینکه تیم مدیریت پخش البرز با نگاه آینده محور و رویکردی مبتنی بر نوآوری، تلاش کرده است جایگاه خود را به عنوان یکی از ارکان مهم صنعت توزیع دارو کشور تثبیت کند افزود: سرمایه گذاری در حوزه زیرساخت، توسعه سامانه های هوشمند، بهینه سازی زنجیره تأمین و ارتقای استانداردهای خدمات رسانی از جمله اقداماتی است که این مجموعه را در مسیر رشد پایدار و خلق ارزش بیشتر برای ذی نفعان قرار داده است.

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت همچنین رشد ۷۴ درصدی درآمد عملیاتی و رشد ۸۸ درصدی سود خالص، کسب رتبه اول از حیث فروش در میان تمامی شرکت های پخش طی ۳ سال اخیر، اجرای طرح نوسازی تجهیزات انبارهای شرکت، ساخت انبار جدید و توسعه و بهبود ناوگان حمل و نقل، احداث نیروگاه پیل خورشیدی در مجتمع غرب، ساخت و تجهیز سردخانه مراکز، پیاده سازی سیستم مدیریت انبار (WMS) در همه مراکز توزیع و راه اندازی سامانه فروش آنلاین طی شش ماهه نخست سال مالی جدید را نقاط قوت عملکرد شرکت پخش البرز برشمرد.



حجم فروش و تلاش همکاران شرکت در توسعه بازار و افزایش سهم فروش اختصاص دارد که در نهایت به بهبود سودآوری شرکت منجر شده است.

مدیرعامل پخش البرز همچنین با اشاره به جایگاه شرکت در صنعت پخش کشور اضافه کرد: شرکت پخش البرز در سال ۱۴۰۴ برای سومین سال متوالی موفق شد رتبه نخست صنعت پخش را از نظر فروش و سودآوری حفظ کند. فروش شرکت در این سال به حدود ۴۷ هزار میلیارد تومان رسید که جایگاه برتر شرکت را در میان فعالان این صنعت تثبیت کرده است.

مدیرعامل «پخش» در تشریح ترکیب فروش شرکت با اعلام اینکه فعالیت‌های پخش البرز در دو لاین اصلی دارویی و کالاهای مصرفی متمرکز است که از مجموع فروش سال ۱۴۰۴، حدود ۳۸۸ هزار میلیارد تومان به حوزه دارویی و حدود ۸ هزار میلیارد تومان به پخش کالاهای مصرفی اختصاص داشته است افزود: هر دو بخش نسبت به سال گذشته رشد قابل توجهی را تجربه کرده‌اند که این موضوع حاصل برنامه‌ریزی‌های عملیاتی و تلاش شبکه فروش شرکت در سراسر کشور بوده است.

دکتر کرایی با اشاره به ساختار تأمین کالا در بخش دارویی شرکت اظهار کرد: در سال ۱۴۰۴ بخشی از نیازهای شرکت از طریق شرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ دارویی برکت تأمین شده و در شرایطی که صنعت پخش با محدودیت‌های جدی در حوزه نقدینگی و تأمین منابع مواجه بوده، همراهی شرکت‌های گروه نقش مهمی در تداوم فعالیت‌های عملیاتی و تأمین پایدار کالا ایفا کرد.

وی ضمن قدردانی از شرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ دارویی برکت افزود: این شرکت‌ها با وجود شرایط خاص اقتصادی و محدودیت‌های موجود، همکاری مؤثری با پخش البرز داشتند و محصولات خود را در اختیار شبکه توزیع شرکت قرار دادند که این همراهی موجب شد روند تأمین و توزیع دارو در سطح مطلوبی حفظ شود و نیاز بازار به شکل مناسبی پاسخ داده شود.

عضو شاخص هیئت مدیره همچنین ضمن تصریح اینکه شرکت پخش البرز با حدود ۲۰۰ تأمین‌کننده دارویی همکاری دارد که در میان آنها شرکت‌هایی نظیر پودر شیر بهستان و سینازن سهم قابل توجهی در تأمین کالا دارند افزود: با وجود مشکلات نقدینگی ناشی از عدم ایفای بخشی از تعهدات دولت و محدودیت‌های مالی شرکت‌های پخش، تأمین‌کنندگان دارویی همکاری خود را با پخش البرز حفظ کردند و از اعمال محدودیت در عرضه محصولات خودداری کردند که این موضوع نتیجه تعاملات مستمر و مذاکرات انجام‌شده با شرکای تجاری شرکت بود.

مدیرعامل شرکت تأکید کرد که بازار کالاهای مصرفی به دلیل ماهیت نقدی معاملات، از حساسیت بالایی برخوردار است و تأمین‌کنندگان این حوزه معمولاً تمایل کمتری به فروش مدت‌دار دارند اما با این حال، پخش البرز با مدیریت منابع، تزریق نقدینگی و حفظ روابط تجاری با تأمین‌کنندگان توانست سهم خود را در این بازار حفظ کرده و ضمن تحقق اهداف بودجه‌ای، از ظرفیت این بخش برای تأمین نقدینگی و پشتیبانی از فعالیت‌های عملیاتی شرکت بهره‌برداری کند.

مدیرعامل پخش البرز، با اشاره به عملکرد شرکت در بخش کالاهای مصرفی نیز اظهار داشت که فروش این لاین در سال ۱۴۰۴ نسبت به سال قبل حدود ۳۵ درصد رشد داشته است که این دستاورد حاصل تلاش مدیران و کارکنان شرکت در توسعه بازار، حفظ مشتریان و تقویت همکاری با تأمین‌کنندگان بوده است. وی در تشریح مهم‌ترین اقدامات شرکت در حوزه فروش نیز اظهار داشت که یکی از راهبردهای اصلی پخش البرز در سال گذشته، تقویت و توسعه سبد محصولات بود که در همین راستا، علاوه بر حفظ تأمین‌کنندگان موجود، مذاکرات و اقدامات گسترده‌ای برای جذب تأمین‌کنندگان جدید و افزایش تنوع کالاهای عرضه‌شده انجام شد و مطمئن‌ان رویکرد در سال ۱۴۰۵ نیز با جدیت دنبال خواهد شد تا جایگاه شرکت در بازار بیش از پیش تقویت شود.

مدیرعامل پخش البرز همچنین با اشاره به اقدامات انجام‌شده در حوزه مدیریت عملیات فروش خاطرنشان کرد: بازنگری شاخص‌های عملکردی فروش، اصلاح فرآیندهای عملیاتی، ارتقای سطح خدمات به مشتریان و اجرای برنامه‌های وفادارسازی تأمین‌کنندگان از جمله اقداماتی بود که با هدف بهبود بهره‌وری و افزایش رضایت ذی‌نفعان در دستور کار قرار گرفت.

مدیرعامل پخش البرز در بخش دیگری از گزارش جامع خود خود به اقدامات حوزه مالی و اقتصادی اشاره کرد و گفت: مدیریت نقدینگی و تأمین منابع مالی از مهم‌ترین اولویت‌های شرکت در سال گذشته بود. با توجه به عدم ایفای بخشی از تعهدات دولت و فشارهای ایجاد شده بر سرمایه در گردش شرکت، پخش البرز ناگزیر به استفاده از ابزارهای تأمین مالی و اخذ تسهیلات شد تا ضمن حفظ تداوم فعالیت‌های عملیاتی، بتواند به تعهدات خود در قبال سهامداران و ذی‌نفعان عمل کرده و مسیر خلق ارزش را ادامه دهد.

دکتر کرایی در تشریح اقدامات مالی شرکت در سال ۱۴۰۴ اظهار کرد: با توجه به محدودیت‌های نقدینگی و افزایش هزینه‌های مالی، مجموعه پخش البرز تلاش کرد از طریق افزایش سطح فروش، توسعه همکاری با تأمین‌کنندگان و اخذ جوایز و مشوق‌های فروش، بخشی از هزینه‌های مالی شرکت را پوشش دهد و آثار ناشی از کمبود منابع را مدیریت کند.

مدیر با تجربه و تحول‌خواه کشورمان که دارای رزومه درخشان در صنعت دارو و پخش می‌باشد همچنین پیرامون عملکرد مالی شرکت پخش البرز خاطرنشان کرد افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۲۶۸،۵۵۸،۹۸۶ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۴۶۷،۴۱۴،۱۱۷ میلیون ریال در پایان اسفندماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۴۰،۴۰۲،۲۵۱ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۲۷،۲۲۱،۵۹۱ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با



کسب مبلغ ۱۶،۲۲۵،۶۸۱ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش‌ها عملکردی موفق در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

دکتر جلال کرایی که از مدیران باتجربه و شایسته صنعت کشورمان می‌باشد که با حضور در ساختار مدیریتی شرکت، پخش البرز بر توسعه رویکردهای نوین مدیریتی، افزایش بهره‌وری و تقویت نگاه راهبردی در مسیر تعالی فعالیت‌های شرکت تأکید داشته است و تجربه مدیریتی و نگاه تحلیلی ایشان در حوزه‌های اقتصادی و اجرایی، نقشی مؤثر در برنامه‌ریزی‌های کلان و حرکت مجموعه به سوی اهداف توسعه‌ای ایفا کرده است تأکید کرد که استفاده از ظرفیت‌های فناوریانه و ایجاد ارزش پایدار برای سهامداران و ذی‌نفعان، توجه به ارتقای زیرساخت‌ها، افزایش کارآمدی فرآیندها و حمایت از مسیر تحول دیجیتال در صنعت پخش از جمله محورهای است که در برنامه‌های توسعه‌ای این مجموعه مورد توجه قرار گرفته و می‌تواند زمینه‌ساز فصل تازه‌ای از رشد و تعالی پخش البرز باشد.

وی در ادامه با اشاره به اقدامات توسعه‌ای شرکت گفت: در کنار فعالیت‌های جاری، پخش البرز از برنامه‌های سرمایه‌گذاری و توسعه‌ای خود غافل نشده که در همین راستا پروژه مرکز توزیع شیراز که پیش‌تر وعده بهره‌برداری آن داده شده بود، در سال ۱۴۰۴ تکمیل شد و هم‌اکنون آماده افتتاح و بهره‌برداری است. هرچند به دلیل شرایط خاص و ملاحظات ناشی از وضعیت جنگی، بهره‌برداری عملیاتی از این مرکز با احتیاط و تأخیر همراه شده است.

سکندار «پخش» افزود: طی دو سال گذشته حدود ۷۰۰ میلیارد تومان برای احداث و تکمیل مرکز شیراز سرمایه‌گذاری شده است و مفتخریم اعلام داریم که این پروژه علاوه بر تقویت زیرساخت‌های عملیاتی شرکت، ارزش قابل توجهی نیز برای سهامداران ایجاد کرده و برآورد می‌شود ارزش روز این دارایی در حال حاضر به بیش از ۳ همت رسیده باشد که از منظر افزایش ارزش دارایی‌های شرکت، دستاورد مهمی محسوب می‌شود.

دکتر کرایی در بخش پایانی گزارش خود با اشاره به اقدامات انجام‌شده برای تأمین منابع مالی مجموعه اعلام کرد که در ماه‌های پایانی سال ۱۴۰۴ و در شرایطی که دولت امکان تأمین نقدینگی مشابه سنوات گذشته را نداشت، تفاهم‌نامه‌ای میان شرکت، سازمان تأمین اجتماعی و وزارت بهداشت منعقد شد که بر اساس آن حدود ۳ همت اوراق مالی در اختیار شرکت قرار گرفت که اگرچه این اوراق دارای سررسیدهای بلندمدت هستند، اما دریافت آنها گام مهمی در تعیین تکلیف بخشی از مطالبات شرکت از دولت به شمار می‌رود و برنامه‌ریزی شده است تا در سال ۱۴۰۵ از محل نقدشوندگی این اوراق برای تأمین سرمایه در گردش و اجرای طرح‌های توسعه‌ای استفاده شود.

انجام کلیه فرایند رای گیری به صورت الکترونیک، پخش کلیپ زیبا در معرفی شرکت و دستاوردهای آن طی سال مالی مورد گزارش، حضور مدیران ارشد هلدینگ برکت – سرمایه‌گذاری البرز – گروه دارویی سیحان و جمعی از برترین کارشناسان صنعت دارو – صنعت پخش و بازار سرمایه در مجمع، لطف و بزرگواری فرشیید مرادی – علی فلاح پور – مجتبی حسنلو و اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، گزارش جامع سکندار «پخش» پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش، رشد ۹۲ درصدی سود عملیاتی در کنار افزایش ۸۸ درصدی سود خالص، رسیدن جمع دارائی‌های شرکت به مبلغ ۳۳۶،۱۱۹،۳۸۳ میلیون ریال، اهنمام جدی به تقویت سبد محصولات از جمله مکمل‌ها و مواد غذایی متنوع، برنامه‌ریزی دقیق برای افزایش سهم بازار با ارتقای تعداد تأمین‌کنندگان معتبر و بسط تعداد مشتریان، توجه جدی تیم مدیریت برای کاهش وصول دوره مطالبات، رسیدن به حاشیه سود خالص ۱۲ درصدی در زمستان در حالی که این عدد به طور میانگین حدود ۹ درصد برای شرکت‌های پخش دیگر می‌باشد، دریافت حدود ۳ همت از مطالبات‌هایی که شرکت از دولت داشته به صورت اوراق، تأکید مبنی بر اولویت‌گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سودآوری شرکت، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون پندهای حسابرسی توسط مدیرعامل و مرد شماره یک مالی شرکت، تبیین برنامه‌های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تأیید حسابه‌های شفاف و کلین اسمعیل جمشیدی دوست «مرد شماره یک مالی شرکت» و تیم مالی پاکدست مجموعه 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 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 حسابرسی مفید راهبر به عنوان حسابرس اصلی و حسابرس علی‌البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه آقای سام زمانی «مدیریت فرهیخته روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری، برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان، تقسیم ۳۰ درصد سود بین سهامداران و اختصاص مبلغ ۱۵،۰۰۰ میلیون ریال جهت ایفای مسئولیت اجتماعی از نکات خواندنی این مجمع بود.



پاکسان همچنان در مسیر رشد؛ فروش خرداد ۱۸۶ درصد افزایش یافت



شرکت پاکسان در ادامه روند رو به رشد عملکرد خود، در خردادماه ۱۴۰۵ با ثبت ۱۴ هزار و ۳۹۲ میلیارد ریال فروش، رشد ۱۸۶ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته را به ثبت رساند. بر اساس گزارش فعالیت ماهانه منتشر شده، این شرکت در دوره یکماهه منتهی به ۳۱ خرداد ۱۴۰۵، موفق به ثبت درآمد فروش ۱۴ هزار و ۳۹۲ میلیارد ریالی از محل فروش محصولات خود شد که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، رشد ۱۸۶ درصدی را نشان می‌دهد. همچنین پاکسان با سرمایه‌بندشده ۱۷ هزار و ۸۰۰ میلیارد ریال، در مجموع عملکرد شش‌ماهه سال مالی منتهی به ۳۱/۰۳/۱۴۰۵، درآمدی بالغ بر ۵۲ هزار و ۱۳۵ میلیارد ریال محقق کرده که نسبت به دوره مشابه سال قبل، از رشد ۱۱۷ درصدی حکایت دارد. تداوم رشد فروش و ثبت عملکرد مطلوب در شاخص‌های درآمدی، نشان‌دهنده اثربخشی راهبردهای شرکت در حوزه تولید، فروش و توسعه بازار و استمرار حرکت پاکسان در مسیر ارتقای عملکرد و خلق ارزش برای ذی‌نفعان است.

جهش ۲۱۳ درصدی سود خالص در نیمه نخست سال مالی

گزارش عملکرد شش‌ماهه شرکت پاکسان، تصویری روشن از به ثمر نشستن برنامه‌های توسعه‌ای و ارتقای بهره‌وری در این شرکت ارائه می‌دهد؛ به‌گونه‌ای که رشد همزمان درآمد، سود و شاخص‌های سودآوری، از ورود پاکسان به مرحله‌ای جدید در مسیر توسعه عملیاتی و خلق ارزش اقتصادی حکایت دارد. بر اساس صورت‌های مالی میان‌دوره‌ای منتهی به ۳۱ خرداد ۱۴۰۵، درآمدهای عملیاتی پاکسان با رشد ۱۱۷ درصدی نسبت به دوره مشابه سال گذشته، از ۲۳ هزار و ۹۷۱ میلیارد ریال به ۵۲ هزار و ۱۳۶ میلیارد ریال افزایش یافته است؛ رشدی که بیانگر توسعه مقیاس فعالیت‌های شرکت و تقویت جایگاه آن در بازار است. آنچه عملکرد این دوره را متمایز می‌کند، شتاب بیشتر سودآوری نسبت به رشد درآمدهاست. سود ناخالص شرکت با رشد ۱۷۱ درصدی به بیش از ۱۶ هزار میلیارد ریال، سود عملیاتی با رشد ۱۹۹ درصدی به حدود ۱۲ هزار میلیارد ریال و سود خالص نیز با جهش ۲۱۳ درصدی به بیش از ۸ هزار میلیارد ریال رسیده است؛ روندی که نشان می‌دهد رشد درآمدها با ارتقای بهره‌وری عملیاتی و بهبود کیفیت سودآوری همراه بوده است. در همین راستا، سود هر سهم پاکسان نیز به ۴۵۲ ریال افزایش یافته و همزمان، بررسی ترانزلمه نیز از تقویت ظرفیت‌های مالی شرکت حکایت دارد. مجموع دارایی‌های پاکسان در پایان دوره ۵۳ درصد افزایش یافته و حقوق مالکانه نیز با رشد ۳۲ درصدی از ۲۳ هزار و ۵۲۶ میلیارد ریال به بیش از ۸ هزار میلیارد ریال رسیده است که بیانگر تقویت بنیان مالی شرکت در کنار توسعه فعالیت‌های عملیاتی است.



عملکرد شش‌ماهه پاکسان در شرایطی به ثبت رسیده که طی ماه‌های اخیر، این شرکت اجرای مجموعه‌ای از برنامه‌های توسعه‌ای شامل نوسازی زیرساخت‌های تولید، سرمایه‌گذاری در فناوری، توسعه سبد محصولات، ارتقای کیفیت، بهینه‌سازی فرآیندهای تولید و تقویت بهره‌وری را در دستور کار قرار داده است؛ برنامه‌هایی که اکنون آثار آن‌ها در شاخص‌های مالی و عملیاتی شرکت نیز قابل مشاهده است. روند رشد شاخص‌های مالی پاکسان نشان می‌دهد این شرکت علاوه بر توسعه حجم فعالیت، توانسته کیفیت سودآوری خود را نیز ارتقا دهد؛ مسیری که می‌تواند جایگاه پاکسان را به عنوان یکی از شرکت‌های پیشرو صنعت شوشینده بیش از پیش تقویت کند.

برگزاری دوره آموزشی خودمراقبتی ویژه کارکنان مبتلا به دیابت و پیش‌دیابت در پاکسان



در راستای ارتقای سلامت کارکنان و توسعه برنامه‌های پیشگیرانه، دوره آموزشی ویژه کارکنان مبتلا به دیابت و پیش‌دیابت با محوریت «خودمراقبتی و پیشگیری از ابتلا و پیشرفت بیماری دیابت» در شرکت پاکسان برگزار شد. مهرداد مونسان مدیر منابع انسانی این شرکت با اشاره به اهمیت پیشگیری و آموزش در حوزه سلامت کارکنان اظهار کرد: جامعه آماری شرکت‌کنندگان در این دوره بر اساس تحلیل آخرین نتایج معاینات دوره‌ای کارکنان شناسایی شده است تا آموزش‌های تخصصی و هدفمند در اختیار افراد در معرض خطر قرار گیرد. وی افزود: رویکرد پاکسان در حوزه سلامت سرمایه انسانی، تمرکز بر اقدامات پیشگیرانه و آگاهی‌بخشی به‌موقع است؛ چرا که تشخیص زودهنگام و آموزش صحیح می‌تواند نقش مؤثری در کنترل بیماری، ارتقای کیفیت زندگی کارکنان و جلوگیری از بروز یا پیشرفت دیابت داشته باشد. مدیر منابع انسانی پاکسان با تأکید بر تداوم اجرای برنامه‌های سلامت‌محور در این شرکت تصریح کرد: برگزاری چنین دوره‌هایی در کنار پایش مستمر وضعیت سلامت کارکنان، بخشی از سیاست‌های منابع انسانی پاکسان در راستای حفظ و ارتقای سرمایه انسانی و فراهم‌سازی محیط کاری سالم و پویا به شمار می‌رود.

پایش طرح‌های توسعه‌ای پاکسان با حضور مدیران ارشد گروه توسعه ملی و شرکت توسعه صنایع بهشهر



حاضر بارالته دیدگاهها و رهنمودهای تخصصی، راهکارهایی برای افزایش هماهنگی، تسریع در اجرای طرح‌ها و ارتقای اثربخشی برنامه‌های توسعه‌ای ارائه کردند. جمع‌بندی مباحث مطرح‌شده بر یک رویکرد راهبردی استوار بود؛ توسعه پایدار پاکسان در گرو حرکت همزمان در دو مسیر «حفظ شتاب تولید و فروش» و «پیشبرد مستمر طرح‌های توسعه‌ای» است. بر همین اساس، حاضران بر ضرورت پیگیری مستمر طرح‌های توسعه‌ای، بهره‌گیری از ظرفیت‌های تحقیق و توسعه، توسعه فناوری، نوسازی زیرساخت‌های تولید و تقویت نوآوری به‌عنوان ارکان ارتقای بهره‌وری، افزایش رقابت‌پذیری و خلق ارزش پایدار برای شرکت تأکید کردند. در این ارزیابی همچنین با اشاره به رویکرد حمایتی مجموعه‌های بالادستی نسبت به برنامه‌های توسعه‌ای شرکت، تلاش مدیران و کارکنان پاکسان در پیشبرد امور با اتکال به دانش فنی، تجربه تخصصی و ظرفیت‌های داخلی، مورد توجه و قدردانی قرار گرفت و بر استمرار هم‌افزایی برای رفع موانع و تسریع در تحقق اهداف توسعه‌ای تأکید شد.

این بازدید، بار دیگر بر اهمیت نگاه آینده‌نگر در مدیریت شرکت تأکید کرد؛ نگاهی که توسعه را صرفاً در افزایش ظرفیت تولید خلاصه نمی‌کند، بلکه آن را در پیوند میان تولید، توسعه، فناوری، نوآوری و تحقیق و توسعه معنا می‌بخشد. بر همین اساس، رشد تولید و فروش در کنار اجرای به‌موقع طرح‌های توسعه‌ای، نوسازی زیرساخت‌ها و بهره‌گیری از فناوری‌های نوین، به‌عنوان ارکان مکمل راهبرد توسعه پاکسان دنبال می‌شوند.

مدیران ارشد گروه توسعه ملی و شرکت توسعه صنایع بهشهر با حضور در شرکت پاکسان، روند اجرای طرح‌های توسعه‌ای، به‌ویژه طرح نوسازی پلنت سولفوناسیون را مورد پایش و ارزیابی قرار داده و بر شتاب‌بخشی به اجرای طرح‌ها همزمان با تداوم رشد تولید و فروش تأکید کردند. دکتر ذوالفقاری، مشاور ارشد مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری گروه توسعه ملی، دکتر موحیدی، معاون امور شرکت‌ها و مجامع این شرکت، دکتر فرهادی، معاون برنامه‌ریزی و توسعه شرکت توسعه صنایع بهشهر، به همراه جمعی از مدیران و کارشناسان دو مجموعه، با حضور در شرکت پاکسان از بخش‌های مختلف تولیدی و طرح‌های توسعه‌ای این شرکت بازدید کردند. در جریان این بازدید، حاضران ضمن حضور در خطوط تولید، بصورت ویژه از محل اجرای طرح نوسازی پلنت سولفوناسیون بازدید کرده و آخرین وضعیت پیشرفت این طرح، روند اجرای عملیات، برنامه زمان‌بندی و الزامات فنی و اجرایی آن را از نزدیک مورد بررسی قرار دادند. پس از بازدید میدانی، مدیران حاضر در جلسه بررسی عملکرد و طرح‌های توسعه‌ای شرکت، آخرین وضعیت برنامه‌های جاری را ارزیابی کردند. در این بخش، شه‌ریار محمدی‌راد، مدیرعامل شرکت پاکسان، گزارشی از روند تولید و فروش، اقدامات انجام‌شده در حوزه توسعه، میزان پیشرفت طرح نوسازی پلنت سولفوناسیون، مهم‌ترین چالش‌های پیش‌رو و راهکارهای پیش‌بینی‌شده برای رفع موانع و تسریع در اجرای برنامه‌ها ارائه کرد. در ادامه بررسی‌ها، ابعاد مختلف فنی، اجرایی و مدیریتی طرح‌های توسعه‌ای مورد ارزیابی قرار گرفت و مدیران

افزایش ۹۳ درصدی سود خالص



برنامه‌های شرکت در حوزه صادرات یاد کرد.

سکندار «ساروم» در فراری دیگری از گزارش خود انجام خرید های بهینه، مصرف بهینه سوخت و برقی، تعمیرات برنامہ ریزی شدہ خط تولید، افزایش تولید سیمان های آمیخته و عرضه آن در بورس، مدیریت هزینه ها و کنترل بها تمام شده و افزایش موجودی با توجه به تورم راه امهرامبردیاتی آنی شرکت در بخش های تمام شده نام برد و از برنامه ریزی هزینه در تولید با توجه به قطع ای در فصل زمستان که با کمبود لیکنس و سیمان مواجه گردد، کنترل ترکیب مواد، تعمیر و نگهداشت بر موقع ماشین آلات، خرید برقی از بورس انرژی، بازنسجستگی کارکنان بدون جذب نیرو، استفاده بهینه از آجر و مواد سوز به عنوان مهم ترین سببهای شرکت در بخش کنترل بها، رهنمایا کرد.

به گفته وی؛ اخذ تسهیلات ارزان قیمت، سرمایه گذاری از نقدینگی جاری، مدیریت نقدینگی و تشکیل کمته مال، اصل، تری بن نامه های شرکت در حوزه تامین مالی، می باشد.

مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت همچنین پیرامون پروژه‌های شرکت اظهار داشت که ۳ پروژه نیروگاه خورشیدی ۷ گالواتی، اتصال شبکه ریلی و مخزن مازوت شامل بهبود عملکرد دیپارتمان پخت خط یک، شل کوره فاز ۱، شل کوره فاز ۲، الواتور سیلویی مخمون خط ۱، بلند آموند و ۶ پروژه بهبود شامل افزایش بهره‌وری و عوامل تولید، بهبود دیپارتمان عملکرد پخت، احداث نیروگاه خورشیدی ۷ گالواتی و کاهش مصرف انرژی می‌باشد.

به گفته مهندس کوروش ظفری کاهش بهای تمام شده و افزایش بهره‌وری، بهبود کیفیت محصول، پهنه‌سازی و بازسازی خطوط تولید، ساخت نیروگاه خورشیدی ۷ مگاواتی، بهبود دیوار تمان پخت، بهبود کیفیت منابع انسانی و افزایش بهره‌وری نیروی کار برنامه‌های آتی شرکت برای سال ۱۴۰۵ می‌باشد.

ارائه توضیحات پیرامون خروجی جلسات کمیته‌های شرکت که متشکل از افراد شناخته شده صنعت سیمان می‌باشد، اقدامات صورت گرفته در حوزه حسابرسی تکالیف مجمع سال قبل و جوایز و افتخارات کسب شده پایان بخش گزارش مدیرعامل مجموعه بود.

استقبال خوب سهامداران و برگزاری مجمع در نهایت نظم، حضور مدیران ارشد شرکت که سرمایه گذاری سیمان تأمین - شرکت سرمایه گذاری ملی ایران و جمعی از کارشناسان برجسته صنعت سیمان و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده سیمان ارومیه را نشان می داد، بخش یک و سیمین زبیا در معرفی و اهم دستاوردهای شرکت ملی کانی - معدنی گرازش که به سیم و نظر سهامداران رسید، لطیف و دیرگواهی جانبان محمد علی سالی - علیرضا قادری - جواد امیری و اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، گزارشی جامع سکنادر شرکت پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش، برگزاری مجمع فوق العاده جهت اصلاح ماده ۱۳ اساسنامه، رسیدن ارزش بازار شرکت ۱۲۵،۴۱۰ میلیارد در پایان اسفند ۱۴۰۴، رسیدن بازده حقوق صاحبان سهام به ۱۷ درصد و رسیدن نرخ بازده دارایی به ۶۱ درصد، اعلام اشتغال ۵۱۷ نفر بصورت مستقیم در مجموعه، رسیدن نرخ دارایی به مبلغ ۱۱۹،۹۴۹،۴۶۱، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی رافزون و بهبود در آینده در کلیه سطوح، تأیید حسابه های شفاف و کلین محمد قاسمی «معانوت مالی مجرب» و تیم مالی یادگست حاضر در توسط حسابرس و بازرس قانونی، پاسخگوی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت خط، انتخاب موسسه حسابرسی سالی و همکاران به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی پیران ارومیه به عنوان حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی، برگزاری مجمع در نهایت نظم و مایزانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان، اعلام مدیریت مبتنی بر اینکه با جدیت به دنبال اتمام پروژه ۷۰ مگاوات انرژی خورشیدی هستیمی، تقسیم ۹۲۵ درصد سود بین سهامداران، برگزاری انتخابات اعضای حقوقی هیئت مدیره برای ۳ سال آتی و اختصاص مبلغ ۲۰۰۰ میلیون ریال جهت ایفای مسئولیت اجتماعی از نکات خنثی این مجمع بود.

برنامه های آتی

- کاهش بهای تمام شده و افزایش بهره‌وری
بهبود کیفیت محصول
بهبود سازی و بازسازی خطوط تولید
ساخت نیروگاه خورشیدی - مگاواتی - بهبود دپارتمان پخت
بهبود کیفیت منابع انسانی و افزایش بهره‌وری نیروی کار
حفظ سهم بازار داخلی و صادراتی و شناسایی فرصت‌های ویژه اقتصادی جهت کسب و کار
تاکید بیشتر بر نظام ارتباط با مشتریان و مراجعه حضوری به شهرهای مختلف
تعامل با رقبای بازارهای هدف و جلوگیری از ایجاد رقابت ناسالم
افزایش سطح رضایتمندی و وفاداری مشتریان و ذینفعان
تحقیق و توسعه و تولید محصولات جدید و شناساندن آنها به بازار داخلی و صادراتی
تداوم تولید محصولات سازگار با محیط زیست و کاهش آلاینده‌های زیست محیطی با اتکا به توان
کارکنان؛ داخل شرکت و استفاده از تکنولوژی روز

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت سیمان ارومیه مورخ ۱۴۰۵/۰۳/۲۰ در محل مرکز همایش های بین المللی، کشتیرانی، جمهوری اسلام، برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۷۸۸۷ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضای هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرسان و بازرس قانونی به‌رگزار گردید، ریاست مجمع بر عهده آقای محمد احسان کیانی اراشی بود، که آقایان علیرضا قادری و جواد کامرانی در مقام نظار اول و دوم و آقای کوروش ظفری به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

در ادامه با قرائت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعاليتهاي صورت پذيرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ و پس از استماع گزارش حسابر و بازرس قانونی، مجمع نشیانی با طنین صلاوت خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۲۸۸۷۴ ریالی به ازای هر سهم به کل خود یابا دادند.

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

سرمایه گذاری سیمان تأمین	کوروش ظفری	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
سیمان فارس و خوزستان	-	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
سیمان قائم	-	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سیمان شاهرود	یوسف رحمتی پور	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سرمایه گذاری ملی ایران	مجید آتشگر	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی

مهندس کوروش ظفری در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «ساروم» افزود: سیمان ارومیه با بیش از نیم قرن فعالیت در صنعت سیمان و با دو فاز تولید مجزا و ظرفیت تولید روزانه شش هزار تن سیمان یکی از بزرگترین کارخانه‌های سیمان غرب کشور می‌باشد که انواع سیمان با کیفیت و متنوع، تولید میکند.

به گفته وی؛ در حال حاضر بیشترین تولیدات این کارخانه شامل چهار محصول اصلی، سیمان تیپ ۲، سیمان ۴۲۵، سیمان PLC و سیمان برتلند - یوزولان، می باشد.

دبیر مجمع در ادامه ضمن تبیین اینکه با تلاش و کوشش کارکنان شرکت نونسته ایم افتخارات جایزه مدیریت سبز ایران، جایزه ملی کیفیت ایران، جایزه ملی بهره‌وری و تعالی سازمانی، مصادر کننده برتر استانی، رتبه اول استان و سوم منطقه بعنوان برترین شرکت سهایی عام در حوزه اثر بخشی در بازارهای بین المللی، رتبه اول استان و پنجم منطقه بعنوان برترین شرکت سهایی عام در حوزه رشد و بازدهی، رتبه اول استان بعنوان برترین شرکت سهایی عام در حوزه استفاده هوشمندانه از دارایی ها را طی سال ۱۴۰۰ کسب کنیم. اضافه کرد: در سال مالی مورد گزارش علیرغم چالش‌های حاکم بر صنعت سیمان از جمله ناترازی انرژی و، لامینیک، قیام، معطلات تامین قطعات، تداوم تحریمهای بین المللی، وقوع دو جنگ تحمیلی طی سال گذشته موفق شدیم با تولید ۲۴۵،۴۸۵،۱۶۹،۱ کیلنری و با سهم ۲۶،۴ درصد از تولید کشور و تولید ۱۱۰،۱۴۴،۱ تن سیمان سهم ۲۲،۲۲ درصدی از تولید کشور را با اید خوداخته‌ایم.

مدیر عامل شرکت همچنین کسب رتبه دوم در صنعت سیمان و رتبه ۱۹ در بازار سرمایه از لحاظ شفافیت اطلاعات، اخذ لوح تقدیر مودی خوش حساب مالیاتی، کارفرمای نمونه استانی و کشوری در زمینه مسئولیت های اجتماعی از اداره کار و رفاه اجتماعی، دریافت جایزه دهمین همایش بهره وری معادن و صنایع معدنی، تجلیل هلدینگ سینتا از عملکرد مطلوب واحد حسابرسی داخلی شرکت، کسب مقام اول واحد حراست شرکت در اجرای برنامه عملیاتی ابلاغی سال ۱۴۰۴ دفتر مرکزی حراست شستا، بهره بردار نمونه معدنی استانی، کسب مقام دوم همایش تخصصی معدن در صنعت سیمان، صادر کننده نمونه طی سالیهای متوالی، مشارکت مطلوب در ایفای تعهدات مسئولیت های اجتماعی، احياء معدن سنگ گچ کارخانه و خود اکتفایی از خرید سنگ گچ از سایر منابع، بازسازی خط ۱ تولید به دلیل قدیمی بودن تجهیزات و ادامه روند تولید به شرایط مطلوب و گسترش بازه های صادراتی از گمرک روسیه، عراق، منستان، ترکیه و قزاقستان، دریافت ۱۰ مدرک و ۵۰ مدرک گواهینامه در سال مالی ۱۴۰۳، برپا شدن نمایشگاه در شهر مشهد.

مدیرعامل مجموعه همچنین پیرامون عملکرد مالی شرکت خاطرنشان کرد افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از ۵۸۶،۷۰۵ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۴۰۲ به مبلغ ۴۰۷،۳۹۱،۱۵۷ میلیون ریال در پایان اسفندماه ۱۴۰۳ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از ۱۵۳،۳۳۲،۴۰۷ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۲۹۶،۶۵۶،۶۹۵ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۲۹۵،۹۳۲،۷۳۳ میلیون ریال سود خالص، خود را در میان تلاش ها و عملکردی مقبول در سودآوری طبق جدول گزارش براساس سنجشها و ذینفعان قرار دهد.

عضو هیئت مدیره شرکت در ادامه عرضه محصولات بورس کالا، نرخ فروش براساس عرضه و تقاضای بازار تعیین می شود. افزایش کیفیت محصولات، افزایش تنوع محصولات و تسهیل شدن انجام آیمخته، عرضه محصولات در بورس کالا، رصد روز بازار، گسترش بازارهای صادراتی، راهم ترین سیاستهای شرکت در بخش فروش برشمرده از گسترش بازارهای صادراتی، واردات و مقابل صادرات با یک خرید قطعات، طرح تعهد از طریق بخشنامه های بانک مرکزی، برنامهریزی برای قیمت های رقابتی در بازار صادرات و اخذ مجوز های کیفی بین المللی به عنوان اصلی ترین



گامی استراتژیک در مسیر توسعه؛ تصویب افزایش سرمایه ۲۱.۵ درصدی شرکت لوله و ماشین سازی ایران



موفق به ثبت رشد ۶ درصدی شد. این عملکرد علاوه بر افزایش تناژ فروش، به ارتقای سهم بازار و بهبود سودآوری شرکت منجر شد و ارزش آفرینی بیشتری برای سهامداران و سایر ذی‌نفعان به همراه داشت.

جناب مهندس محمدرضا بابائی، مدیر طراز اول کشور با بیش از دهه تجربه در مدیریت کلان ملی، در فرازی از گزارش جامع خود با اشاره به شعار راهبردی شرکت، چشم‌اندازی روشن از آینده پیش رو ترسیم کرد. ایشان ابراز امیدواری نمودند که با تداوم سرمایه‌گذاری‌های هدفمند، شاهد رشد روزافزون حضور این مجموعه در عرصه‌های ملی و بین‌المللی باشیم؛ تا همان‌گونه که تا به امروز «مسیر آب» را هموار کردیم، در آینده نیز «جریان توسعه» را با قدرت و اطمینانی مضاعف تداوم ببخشیم.

مدیرعامل مجموعه با تأکیدی دوباره بر مفهوم «وفای به عهد مدیریتی» در قبال صاحبان سرمایه، تصریح کرد: «مفتخرم اعلام کنیم که علیرغم تمامی چالش‌های پیش رو، به تعهدات خود در مجمع پیشین پایبند بودیم. با اتکا به توان متخصصان داخلی و سرمایه‌گذاری‌های هوشمندانه، موفق شدیم بازارهای داخلی و خارجی را توسعه داده و به‌روموری را به سطح جدیدی ارتقا دهیم. خروج موفقیت‌آمیز شرکت از دوران زیان‌دهی در سال‌های گذشته و رسیدن به مرحله تقسیم سود مستمر، گواهی روشن بر توانمندی مدیریت داخلی و تلاش بی‌وقفه کارکنان برای اعتلا بخشیدن به صنعت و شکوفایی اقتصادی این مرز و بوم است.»

سکان‌دار مجموعه «فلوله»، در ادامه گزارش مسبوط خود پیرامون اصلاح ساختار مالی، خاطرنشان کرد که شرکت در شهریورماه سال ۱۴۰۴، با هدف بهینه‌سازی وضعیت مالی، اقدام به افزایش سرمایه از مبلغ ۶,۷۰۰ میلیارد ریال به ۹,۳۰۰ میلیارد ریال (به میزان ۲۶,۶۰۰ میلیارد ریال یا ۳۸۸ درصد) از محل سود انباشته نمود که این اقدام در تاریخ ۲۶ شهریور ۱۴۰۴ به ثبت رسید.

ایشان در پایان، ضمن تبیین جایگاه استراتژیک تأمین مالی، افزایش سرمایه را یکی از کلیدی‌ترین شیوه‌های اصلاح ساختار مالی و تأمین نقدینگی مورد نیاز برای تسریع در بهره‌برداری از پروژه‌ها، تأمین مواد اولیه و ارتقای حد اعتباری شرکت برای اخذ تسهیلات دانستند. از این رو، بهره‌گیری از سود انباشته در «فلوله» را راهکاری بنیادین دانستند که علاوه بر ارتقای توان تولیدی، منجر به رشد، تعالی و شکوفایی پایدار مجموعه لوله و ماشین‌سازی ایران خواهد شد.

بهینه‌سازی ساختار مالی؛ هنر مدیریت در مواجهه با چالش‌ها

جناب مهندس محمدرضا بابائی در تبیین ابعاد مالی این تصمیم، به مزایای استراتژیک افزایش سرمایه از محل سود انباشته اشاره کردند. ایشان تصریح نمودند که این اقدام، علاوه بر بهرمنندی از معافیت‌های مالیاتی و جلوگیری از تحمیل هزینه‌های مالی به عملکرد شرکت، گامی کلیدی در جهت ارتقای توان تولیدی و تحقق اهداف راهبردی مجموعه است.

مدیرعامل مجموعه با نگاهی واقع‌بینانه به شرایط کنونی، از جمله تداوم تحریم‌ها و فشارات تورمی، این تصمیم را یک «مانور اصلاحی» دانست. بر این اساس، سرمایه شرکت از مبلغ ۹,۳۰۰ میلیارد ریال به ۱۱,۳۰۰ میلیارد ریال ارتقا یافت. این انتقال مالی، با تأیید سازمان بورس و اوراق بهادار و پس از بررسی‌های دقیق حسابرس و بازرس، طی مجوز شماره ۰۵۴/۱۵۳۲۰۵-۳۷ مورخ ۱۴۰۵/۰۳/۲۷ در سامانه کدال به ثبت رسید.

ایشان در تحلیل بازدهی این طرح، با استناد به نظرات کارشناسی، شاخص‌های چشم‌گیر این تصمیم را چنین برشمردند: خالص ارزش فعلی (NPV) معادل ۶۷۶,۶۲۵ میلیون ریال، نرخ بازده داخلی (IRR) ۴۰ درصد، نرخ بازده ۲۵ درصد و دوره بازگشت سرمایه تنها ۲۲ ماه. این ارقام، گواهی بر دقت در برنامه‌ریزی و اطمینان از بازدهی بالای سرمایه‌گذاری در «فلوله» است.

مجمع عمومی فوق‌العاده صاحبان سهام شرکت لوله و ماشین‌سازی ایران در تاریخ ۶ تیرماه ۱۴۰۵ در محل سازمان مدیریت صنعتی برگزار شد. این مجمع با حضور ۵۴,۷ درصد از سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضای هیئت‌مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی تشکیل شد. در این نشست، حمید فیهمی به‌عنوان رئیس مجمع، جواد کامرانی و سیدعلی حسینی به‌عنوان ناظران اول و دوم و قاسم شریفی نسیبانی به‌عنوان دبیر مجمع انتخاب شدند.

در ادامه، گزارش توجیهی هیئت‌مدیره در خصوص افزایش سرمایه برای حاضران در مجمع قرائت شد. سپس، پس از استماع گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی و بررسی پیشنهاد هیئت‌مدیره، افزایش سرمایه شرکت به مبلغ ۲,۰۰۰ میلیارد ریال با رأی اکثریت سهامداران به تصویب مجمع عمومی فوق‌العاده رسید.

همچنین، آخرین ترکیب اعضای هیئت‌مدیره شرکت در سال مالی مورد گزارش به شرح زیر اعلام شد:

سرمایه‌گذاری ملی ایران	محمدحسین حیدریور	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
تعاونی مصرف کارگران کارخانه لوله و ماشین‌سازی ایران	بیژن پرومندحیدرآبادی	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
مدیریت سرمایه‌گذاری ملی ایران	منصور رشیدی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
بازرگانی نوین کاسپین آتیه‌ساز (در حال تصفیه)	بهرام محمودزاده هشتروندی	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
کاشگران بازار سرمایه	حسن پورعلی گورابری	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی

مهندس محمدرضا بابائی، مدیرعامل شرکت لوله و ماشین‌سازی ایران، در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه فعالیت و ترکیب سهامداری شرکت «فلوله» اظهار داشت: شرکت لوله و ماشین‌سازی ایران با نزدیک به شش دهه سابقه فعالیت، نخستین و بزرگ‌ترین تولیدکننده لوله، اتصالات و شیرآلات چدن نشکن در کشور است و طی سال‌های گذشته نقش مؤثری در توسعه زیرساخت‌های آبرسانی، ارتقای صنعت آب و فاضلاب و اجرای پروژه‌های ملی ایفا کرده است.

وی با اشاره به ظرفیت‌های این شرکت افزود: برخورداری از نیروی انسانی متخصص و متعهد، توان فنی، تجربه صنعتی و رویکرد مبتنی بر

کیفیت و نوآوری، جایگاه شرکت را به‌عنوان یکی از برندهای شناخته‌شده صنعت کشور تثبیت کرده است. تنوع محصولات و تمرکز بر ارتقای کیفیت نیز موجب شده است تا شرکت در سال‌های اخیر علاوه بر تأمین نیاز بازار داخلی، حضور مؤثری در بازارهای صادراتی، به‌ویژه کشورهای همسایه، داشته باشد.

مهندس بابائی در ادامه با معرفی سبد محصولات شرکت اظهار داشت: انواع لوله و اتصالات چدن نشکن، شیرآلات، دیگ‌های چدنی و مخازن آب اضطراری مقاوم در برابر زلزله از جمله محصولات این مجموعه است که به دلیل ویژگی‌هایی همچون استحکام مکانیکی بالا، مقاومت در برابر خوردگی، دوام مناسب در برابر اشعه فرابنفش (UV)، هزینه نگهداری پایین و قابلیت بهره‌برداری در شرایط مختلف، در پروژه‌های عمرانی و زیرساختی مورد استفاده قرار می‌گیرند.

مدیرعامل شرکت همچنین با اشاره به ظرفیت‌های تولیدی دو کارخانه تپه‌سفید و شمس‌آباد خاطرنشان کرد: در این دو کارخانه انواع لوله‌های چدن نشکن در قطرهای مختلف، شیرآلات، دیگ‌های چدنی و قطعات سفارشی ریخته‌گری با ظرفیت اسمی سالانه ۱۱۰ هزار تن تولید می‌شود.

وی در تشریح عملکرد شرکت در سال ۱۴۰۴ اظهار داشت: با وجود چالش‌هایی نظیر ناترازی انرژی، کاهش اجرای پروژه‌های عمرانی، تأخیر در وصول مطالبات و آثار ناشی از تحریم‌های بین‌المللی و تحولات منطقه‌ای، شرکت با اتکا به برنامه‌ریزی، مدیریت منابع و تلاش کارکنان،



در مسیر تعالی «فلوله»، مهندس محمدرضا بابائی با تکیه بر اراده‌ای راسخ، به ما نشان داد که «خواستن، توانستن است»؛ نه به عنوان یک شعار، بلکه به عنوان یک حقیقت عملی. مجمع عمومی فوق‌العاده صاحبان سهام شرکت لوله و ماشین‌سازی ایران با تصویب افزایش سرمایه ۲ هزار میلیارد ریالی (معادل ۲۱,۵ درصد) از محل سود انباشته، یکی از مهم‌ترین تصمیمات راهبردی سال ۱۴۰۵ را در جهت تقویت ساختار مالی و ارتقای ظرفیت‌های توسعه‌ای شرکت به تصویب رساند. مهندس محمدرضا بابائی، مدیرعامل شرکت، با اشاره به جایگاه این مجموعه در صنعت کشور اظهار داشت: شرکت لوله و ماشین‌سازی ایران با بیش از هفت دهه سابقه، به‌عنوان نخستین تولیدکننده لوله، اتصالات و شیرآلات چدنی نشکن در ایران، همواره با اتکا به دانش فنی، سرمایه انسانی متخصص و رویکرد نوآورانه، نقش مؤثری در توسعه زیرساخت‌های آبرسانی کشور ایفا کرده است.

وی با تأکید بر اهمیت تأمین مالی از منابع داخلی افزود: افزایش سرمایه از محل سود انباشته، ضمن تقویت حقوق صاحبان سهام، امکان اجرای برنامه‌های توسعه‌ای، نوسازی تجهیزات، افزایش بهره‌وری، تقویت سرمایه در گردش و ارتقای توان رقابتی شرکت را فراهم می‌کند و زمینه‌ساز خلق ارزش پایدار برای سهامداران خواهد بود.

مدیرعامل شرکت همچنین خاطرنشان کرد: در شرایط رقابتی امروز، بهره‌گیری از ابزارهای مالی و اتخاذ تصمیمات مبتنی بر اصول حاکمیت شرکتی، نقش تعیین‌کننده‌ای در حفظ مزیت رقابتی و استمرار رشد بنگاه‌های تولیدی دارد. بر همین اساس، هیئت‌مدیره با بررسی دقیق شرایط عملیاتی، مالی و چشم‌انداز آتی شرکت، افزایش سرمایه را به‌عنوان یکی از محورهای اصلی برنامه توسعه شرکت اجرایی کرد.

وی ابراز امیدواری کرد با حمایت سهامداران و تداوم اجرای برنامه‌های توسعه‌ای، شرکت لوله و ماشین‌سازی ایران بتواند ضمن ارتقای جایگاه خود در بازار، سهم مؤثرتری در اجرای پروژه‌های زیربنایی و توسعه صنعت آبرسانی کشور ایفا کند.



از تولید تا صادرات: مسیر رشد و ارزش آفرینی شرکت لوله و ماشین‌سازی ایران

در بخش دیگری از گزارش جامع مدیرعامل، دستاوردهای خیره‌کننده شرکت در سال مالی مورد گزارش به چشم می‌خورد. رسیدن مجموع دارایی‌های شرکت به رقم خیره‌کننده ۳۰.۵۹۶.۳۶۱ میلیون ریال، تنها بخشی از این موفقیت است.

مهندس بابائی با مقایسه وضعیت فعلی و دهه گذشته، تحولی شگرف را ترسیم کرد: «در حالی که ده سال پیش، تولید کل شرکت حدود ۱۳ هزار تن و با تنوع محصولی بسیار اندک بود، امروز مفتخریم که تنها در سه ماه نخست سال جاری، بیش از ۱۰ هزار تن محصول متنوع و مطابق با استانداردهای جهانی تولید کرده‌ایم که بخش قابل توجهی از آن به بازارهای بین‌المللی صادر شده است. همچنین، تحقق رشد ۴۰ درصدی فروش ریالی در سه ماه نخست سال جاری، نشان‌دهنده قدرت مضاعف شرکت در بازگشت به مسیر رشد شتابان است.

توازن میان سودآوری و رشد: استراتژی «سرمایه برای تعالی»

جناب مهندس محمدرضا بابائی در بخش پایانی گزارش خود، با نگاهی به دستاوردهای سال مالی ۱۴۰۴، به موضوع تقسیم سود پرداختند. ایشان با اشاره به برگزاری مجمع سالانه در تاریخ ۳۱ اردیبهشت ۱۴۰۵ و توزیع حدود ۱۰ درصد سود خالص میان سهامداران، این اقدام را گامی در راستای قدرانی از حمایت‌های بی‌دریغ سرمایه‌گذاران دانستند.

مدیرعامل مجموعه در ادامه، با تبیین ضرورت‌های آتی، از مجمع محترم درخواست نمود تا مبلغ ۱۱.۳۰۰ میلیارد ریال (معادل ۲۱.۵ درصد سرمایه فعلی) از محل سود انباشته به رقم سرمایه اضافه گردد. این اقدام به گونه‌ای برنامه‌ریزی شده است که سرمایه شرکت به ۱۱.۳۰۰ میلیارد ریال (برابر با ۱۱.۳۰۰ میلیون سهم ۱۰۰۰۰ ریالی) ارتقا یابد.

ایشان در تحلیل اثرات این تصمیم تصریح کردند: «هدف ما، ایجاد توازن هوشمندانه میان توزیع سود و تقویت بنیان‌های مالی است. با این روش، ضمن اصلاح ساختار سرمایه، ترازنامه و نسبت‌های مالی شرکت بهینه می‌شوند. از سوی دیگر، با جلوگیری از خروج نقدینگی و بهره‌گیری از حمایت سهامداران، منابع مالی مورد نیاز برای توسعه شرکت به‌طور حداکثری تأمین می‌گردد.»

«فلوله»: تلاقی نظم، اقتدار و چشم‌اندازی نو در مجمع فوق‌العاده

مجمع فوق‌العاده شرکت لوله و ماشین‌سازی ایران، فراتر از یک نشست اداری، به نمایشگاهی از موفقیت و اقتدار مدیریتی بدل شد. آغاز مجمع با بخش کلبی خیره‌کننده و شکیل، همراه با موسیقی دلنشین، چشم‌اندازی از محصولات پیشرو و جایگاه صنعتی شرکت را به تصویر کشید؛ تابلویی که در کنار حضور مدیران ارشد «سرمایه‌گذاری ملی ایران»، «صندوق بازنشستگی» و «سرمایه‌گذاری آتیه صبا» و جمعی از برترین کارشناسان صنعت و بازار سرمایه، جایگاه بی‌بدیل «فلوله» و تیم مدیریت مدیر آن را به رخ همگان کشاند.

در این فضای گرم و حرفه‌ای، که با لطف و بزرگواری اعضای شاخص هیئت‌مدیره نسبت به اصحاب رسانه همراه بود، جناب مهندس محمدرضا بابائی، سکان‌دار مجموعه، گزارشی جامع از توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش ارائه کردند. رسیدن جمع دارایی‌های شرکت به رقم خیره‌کننده ۳۰.۵۹۶.۳۶۱ میلیون ریال و انطباق کامل محصولات با آخرین استانداردهای جهانی، تنها بخشی از این موفقیت‌های درخشان بود.

مدیرعامل مجموعه با اشاره به جهش خیره‌کننده در تولید و فروش، تأکید کردند که «فلوله» در سه ماه نخست سال جاری، با قدرت مضاعفی توانست رشد ۴۰ درصدی فروش را نسبت به سال گذشته محقق سازد. ایشان در مقایسه‌ای تکان‌دهنده میان امروز و ده سال پیش، تصریح نمودند: «در حالی که دهه پیش، تولید کل شرکت حدود ۱۳ هزار تن و با تنوع محصولی اندک بود، امروز مفتخریم که تنها در دو ماه نخست سال جاری، بیش از ۱۰ هزار تن محصول متنوع و باکیفیت تولید کرده‌ایم که به شرکت‌های متعددی در بازارهای مختلف صادر شده است.»

یکی از نقاط خیره‌کننده این مجمع، سرعت عمل بی‌سابقه مدیریت در اجرای تعهدات بود؛ برگزاری مجمع فوق‌العاده افزایش سرمایه تنها ۲۶ روز پس از مجمع سالانه، رکوردی بی‌سابقه در شرکت‌های بورسی است که گویای اراده و نظم مدیریتی در «فلوله» است. مهندس بابائی در این نشست، با رویکردی آینده‌نگر، نوید دادند که افزایش سرمایه موثر دیگری نیز تا پایان سال به ثبت خواهد رسید و در این راستا، طرح‌های توجیهی و برنامه‌ریزی‌های دقیق در حال اجراست. همچنین، ایشان با اشاره به استراتژی‌های آتی، خبر دادند که افزایش سرمایه از محل «تجدید ارزیابی دارایی‌ها» در دستور کار قرار دارد تا ترازنامه شرکت را به سطح جدیدی از استواری برساند.

این مجمع که در کمال نظم و با استقبال گرم سهامداران برگزار شد، با تصویب افزایش سرمایه ۲۱.۵ درصدی از محل سود انباشته به پایان رسید. در این راستا، اصلاح ماده ۵ اساسنامه (مبلغ سرمایه) و ماده ۱۲ (تسهیل مهلت پذیرش‌نویسی با بازه زمانی حداقل ۳۰ روز) به تصویب رسید تا اساسنامه جدید

شرکت به طور کامل با استانداردهای سازمان بورس و اوراق بهادار منطبق گردد. در پایان، تأکید مجدد مدیرعامل بر تداوم روند صعودی فروش و سودآوری، و اهتمام جدی مدیریت برای افزایش تولید جهت کسب سهم بیشتر از بازارهای داخلی و خارجی، نویدبخش دورانی جدید از شکوفایی و تعالی در مجموعه لوله و ماشین‌سازی ایران بود؛ مسیری که با حمایت همه‌جانبه سهامداران عمده، به سوی افق‌های نو گشوده شده است.

هدف از انجام افزایش سرمایه

- اصلاح ساختار مالی
- توسعه بخش‌های تولیدی
- افزایش میزان تولید فعلی بدون توقف و تأمین و تحویل بموقع تعهد قرارداد های فروش داخلی و صادراتی مطابق برنامه صورت خواهد پذیرفت
- مدیریت هزینه مالی

ضرورت انجام افزایش سرمایه

- حفظ و کنترل نقدینگی
- کنترل افزایش تسهیلات
- جلوگیری از افزایش هزینه های مالی
- اصلاح ساختار مالی
- تأمین مالی و سرمایه در گردش
- کاهش هزینه های سربار تولید

بازده مورد انتظار افزایش سرمایه

- ارزش فعلی (NPV) مثبت
- نرخ بازده داخلی ۱۵ درصد بیشتر از نرخ مورد انتظار و ۱۷ درصد بیشتر از نرخ سود بانکی

نتیجه ارزیابی شده	معیار مالی استفاده شده
خالص ارزش فعلی (NPV) - میلیون ریال	۶۷۶.۶۲۵
نرخ بازده داخلی (IRR) - درصد	۴۰ درصد
نرخ بازده مورد انتظار - درصد	۲۵ درصد
دوره بازگشت سرمایه	۲۲ ماه

گزارش بازرس قانونی

(۱) بازرس قانونی اعلام کرد گزارش توجیهی هیئت‌مدیره مورخ ۲ خرداد ۱۴۰۵ درباره افزایش سرمایه شرکت از مبلغ ۹.۳۰۰ میلیارد ریال به ۱۱.۳۰۰ میلیارد ریال (به میزان ۲۰.۰۰۰ میلیارد ریال) از محل سود انباشته، بر اساس استاندارد «رسیدگی به اطلاعات مالی آتی» مورد بررسی قرار گرفته است. همچنین تأکید شد مسئولیت تهیه گزارش توجیهی و مفروضات مبنای آن بر عهده هیئت‌مدیره شرکت است.

(۲) در گزارش بازرس قانونی آمده است که پیشنهاد افزایش سرمایه با هدف اصلاح ساختار مالی، تأمین سرمایه در گردش و توسعه بخش‌های تولیدی شرکت و در اجرای الزامات قانونی تهیه شده است. همچنین یادآوری شد که مفروضات این گزارش مبتنی بر برآوردهای مدیریتی از شرایط آینده بوده و تحقق آنها به عوامل و شرایط آتی بستگی دارد.

(۳) بازرس قانونی اعلام کرد بر اساس بررسی‌های انجام‌شده و با فرض ثبات شرایط اقتصادی و تحقق مفروضات ارائه‌شده از سوی هیئت‌مدیره، موردی مشاهده نشده است که نشان دهد مبنای گزارش توجیهی فاقد پشتوانه منطقی است. همچنین گزارش مزبور از نظر نحوه تهیه و ارائه، با استانداردهای حسابداری مطابقت دارد.

(۴) در این گزارش تأکید شد که حتی در صورت تحقق مفروضات پیش‌بینی‌شده، نتایج واقعی ممکن است با برآوردهای ارائه‌شده تفاوت داشته باشد؛ زیرا تحقق رویدادهای آتی همواره با عدم قطعیت همراه است.

(۵) بازرس قانونی با استناد به مقررات سازمان بورس و اوراق بهادار اعلام کرد با توجه به عدم وجود موارد تعدیلی مؤثر بر سود انباشته و همچنین سود انباشته مصوب مجمع عمومی عادی سالیانه، انتقال ۲۰.۰۰۰ میلیارد ریال از محل سود انباشته به سرمایه شرکت بلامانع است. همچنین تصریح شد اجرای این افزایش سرمایه منوط به اخذ مجوزهای لازم از سازمان بورس و اوراق بهادار و رعایت الزامات قانونی خواهد بود.



جهان فولاد سیرجان در مسیر تقویت ساختار مالی



رکورد شکنی در تولید و فروش

شرکت تولید ژلاتین کپسول ایران؛ دانش بنیان، نوآور و همراه سلامت



چشمگیر هزینه‌ها از طریق مذاکرات اثربخش و شناسایی منابع اقتصادی‌تر، بهینه‌سازی ساختار هزینه‌ها و شناسایی فرصت‌های کاهش هزینه در بخش‌های مختلف شرکت به عنوان اهم راهبردهای شرکت در بخش کنترل هزینه‌های عملیاتی نام برد.

دکتر سید مظفر باقری «هرد شماره یک مالی شرکت» نیز در حاشیه مجمع: مدیرت و کنترل مصرف و مواد و هزینه‌های تولید در مقایسه با توجه به مصرف با هدف کاهش بهای تمام شد محصولات، اخذ افزایش حدود اعتباری از بانکها با توجه به تمرکز منابع با استفاده از تسهیلات و کمترین نرخ بهره موثر، کاهش مالیات‌های پرداختی از طریق بهره‌برداری حداکثری از معافیت‌ها و مشوق‌های قانونی موجود، کنترل پایش و تجزیه و تحلیل هزینه‌های عملیاتی با هدف اعمال صرفه‌جویی و تأمین مالی در بهرهوری در طول دوره و سیاست‌های شرکت در بخش کنترل هزینه‌های مالی و روش‌های نامین مالی در «دکسپول» اعلام کرد.

دکتر مجید محمدی نیز همچنین از ساخت سالن جدید برای دستگاه پالوت و اجرای ساندریج
پیشنهاد داد. ساخت اتاق پایداری جدید به اجرای ساندریج پتل، کامل، خرید نصب و امانداری و هواساز
ساندریج ۱۰ و ۹ تولید (سالن ۵) و ملتیجی-اوسکی کامل فک سالن‌ها و اوره‌های ماشین‌ساخت
اتاق نوبل رنگ جدید و اجرای ساندریج پتل، بومی‌سازی ساخت شفت با فیکسگر ماشین ۱۵ و ۱۶،
ساخت فیبر برای شست و شو زرو تانک‌ها برای کاهش مضر به عنوان پروژه‌هایی نام برد که طی
دوره وقوع بحران تحمیلی سوم به‌سر و افزایش پروژه‌ها و ارتقای ظرفیت عملکردی در
مجموعه جادیت مدیریت پت و مجاهدت پرسنل اتاق افتاده است.

به گفته وی؛ برنامه ریزی اجرای پروژه توسعه ظرفیت تولید به میزان ۱۵ درصد و نیز ازن تولید نیمه صنعتی کپسول‌های فاقد سدیم لوریل سولفات، بررسی کیفیت ژلاتین و بهبود فرمولاسیون خط تولید، بهینه سازی و بهبود پروژه‌های تعریف شده، تولید نیمه صنعتی کپسول‌های فاقد پارابن، تولید نیمه صنعتی کپسول‌های گیاهی پولولون اتم اقدامات انجام گرفته شرکت در حوزه فعالیت‌های نوآورانه و دانش بنیان در سال مالی مورد گزارش بوده است.

مدیرعامل و نائب رئیس هیئت مدیره شرکت در بخش پایانی گزارش خود از صادرات پوکه کپسول سخت ژلاتینی، افزایش کشور و مشتری جدید صادراتی، افزایش رضایت مشتری، افزایش ظرفیت تولید به میزان ۱۵ درصد، پهنه سازی فضاهای تولید بر اساس GMP الزامات، اصلاح و ایجاد فرمولاسیون جدید ژلاتین به عنوان برنامه‌های اقدام شرکت در سال آینده نام برد.

دکتر خوانساری «پایست مجمع» نیز پس از پایان گزارش مدیرعامل بر تداوم سیاست هوشمندانه تیم مدیریت کاربند شرکت برای صادرات، مدیریت هزینه، توسعه محصول، ایجاد زیرساخت‌های جدید برای افزایش تولید و اخذ امتیازات مناسب جهت تسریع در پیشبرد طرح‌های توسعه‌ای شرکت تاکید کرد و از رحمت گزاف‌تر و مجاهد گونه کلبه ارکان شرکت تولید لاتین کبسول در کسب توفیقات حاصله در سطح سخت اقتصادی ۱۴۰۲ نهایت قدردانی خود و سپاسدانی عمده اعلام کرد.

حضور مدیران ارشد تیپیکو و کارشناسان
شناخته شده صنعت دارو و بازار سرمایه در

مجموع، پخش تک کلیپ زیبا در معرفی و اهم دستاوردهای شرکت طی سال مالی مورد گزارش کر به سمع و نظر سهامداران رسید، و لطف و بزرگواری جنابان دکتر خوانساری - دایم ملک - که به سنجایی نیا و اعضای شخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، روش تولید و فروش کلیپ «کپسول» پیرامون توئیفات شرکت در سال مالی مورد گزارش، اعلام شد توئیپد و فروش توئیپد در میزان کپسول های تولیدی، داشتن ارزش بازار ۲۷.۶۶۵ میلیاردی در پایان اسفند ۱۴۰۴ تحقق ۱۰۰ درصدی بودجه، افزایش ۴۲ درصدی درآمدهای عملیاتی، توام با رشد ۳۲ درصدی سود عملیاتی، از تقای ۲۵ درصدی سود خالص، افزایش ۳۲ درصدی جمع دارایی‌ها در پایان اسفند به ۱۷.۹۹۹.۶۹۸ میلیون ریال، اهتمام ویژه برای صادرات در سال جاری، اعلام اشتغال ۲۹ نفر به صورت مستقیم در مجموعه، انجام اورهال در دوره های جنگ تحمیلی با تصمیم مدیریتی اخذ شده، کسب جانییه سود عملیاتی ۵۵ درصدی، تأیید حسلهای شفاف و کلین سید مظفر باقری «عاونت مالی مجرب» و تیم مالی با یکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی، پاسخگوی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و نظار به طور خط، انتخاب موسسه حسابرسی پیشداد اندیشه مهرگان به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی دش و همکاران به عنوان حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه مهدی رحیمی و مدیریت روابط عمومی مجموعه با اصحاب رسانه و خبرنگاران جهت پوشش خبری از نکات خاندانی. ان. جمعه

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت تولید ژلاتین کپسول ایران روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۰۷ در محل سالن اجتماعات شرکت کارخانجات داروپخش برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۶۶،۳۷ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیئت مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرسان و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع بر عهده آقای سید محمد خوشنزاری بود، که آقایان محمد حسین ملک و مرتضی سبحانی در مقام نظار اول و دوم و آقای سید مظفر باقری به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

در ادامه با قرائت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیتهای صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ و پس از استماع گزارش حسابرس و بازرس قانونی، مجمع تشنinan با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ به تقسیم سود ۱۶۶۰۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

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

دارو سازی فارابی	رامین رضائی کلمر	رئیس هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
پخش هجرت	سیدمجتبی باقری	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
آنتی بیوتیک سازی ایران	محمدرضا رضائی مقدم	غیر هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
پارس دارو	داود افشاری راد	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
سرمایه گذاری دارویی تأمین	مجید محمدی	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی

دکتر مجید محمدی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «دکپسول» افزود: شرکت تولید ژلاتین پepsول ایران از بزرگترین تولیدکنندگان پوکه پepsول‌های ژلاتینی سخت در کشور است که محصولات آن به‌عنوان ماده اولیه مورد استفاده شرکت‌های داروسازی در تولید انواع داروهای پepsول به کار می‌رود.

مدیرعامل شرکت ضمن تبیین اینکه این شرکت علاوه بر تولید پوکلهای ژلاتینی، در توسعه کپسول‌های گیاهی و محصولات نوارانه نیز فعالیت دارد و بخش عمده بازار داخلی را تأمین می‌کند اضافه کرد: در مقایسه سبد محصولات «کپسول»

با دیگر شرکتهای مطرح خارجی میشود عنوان کرد که تنوع محصولات این شرکت در کنار برندهای مطرح جهانی شامل ACG, CapsCanada و DRL مورد ارزیابی قرار میگیرد.

به گفته وی، بر اساس این مقایسه، شرکت موفق شده است مجموعه‌ای از انواع کپسول‌های ژلاتینی و گیاهی را با فناوری‌های مختلف تولید کند؛ محصولاتی که شامل کپسول‌های ژلاتینی ماهی، **HPMC**، اتریک، قابل بردن با مایعات، استنشاقی، تعدادر و مروریدی هستند که این تنوع، نشان‌دهنده توسعه فناوری تولید و افزایش دامنه پاسخگویی به نیازهای صنایع دارویی داخلی و خارج است.

دکتر مجید محمدی همچنین پیرامون عملکرد مالی شرکت خاطر نشان کرد که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۰,۳۴۵,۹۵۱ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۱۴,۷۱۷,۹۸۵

میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و از تراز سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۳۷۷،۵۹۳ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۱۷۲،۷۳۸ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شده که این شرکت با کسب مبلغ ۳۹۰،۱۳۱ سود خالص، در کنار یک بازدهی مناسب عملکردی در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به معنای بی‌آورد.

مدیرعامل مدیر مجموعه در ادامه: ثبت و کورد فروش سالانه به تعداد ۷,۰۱۰ میلیارد عدد به میزان ۴ درصد بیشتر از سال گذشته، افزایش رضایت مشتری طی ۴ سال متوالی (از امتیاز ۸۷ به ۹۳)، تحقق کورد فروش تعدادی و ربالی سالانه طراحی و تکمیل سامانه CRM توسط واحد اسی و شرکت راه‌مهم‌ترین سیاست‌های شرکت در بخش فروش و برپردار و از پیگیری اسی مجوز صادرات سازمان غذا و دارو و تعیین اهداف صادرات در کشورها یی همسایه (عراق افغانستان، CIS، بازارابی صادراتی (برگزاری و جلب حضور با نمایندگان شرکت‌های خارجی، تسکین ثبت صادرات در صورت راه‌به عنوان اهم برنام‌های شرکت تولیدی ژلاتین کبسون در حوزه صادرات اسی کرد.

مدیر شناخته شده صنعت کشورمان که از مهرماه سال گذشته در کسوت سکنداری شرکت حضور یافته است همچنین از جایگزینی و استفاده از مواد نوین موجود در ابزارهای سنوات قبل جهت کاهش مصرف ژل‌آین اصلاح و بهینه سازی محصولات و تسهیم هزینه‌های سربار غیر مستقیم نظارت بر خرید مواد اولیه با رعایت تمامی الزامات مالی و عملیاتی از فروشندگان، برگزگان جلسات آموزشی جهت نظارت مستمر در دسترس‌های کارکنان، ادا نامه‌های پرداخت، ضمانت‌های بر عهده، استفاده‌های نامحدود، کشت و کاهش

از رشد تولید تا افزایش ۵۰ درصدی سود خالص

تداوم رکورد شکنی های سیمان بهبهان با مدیریت مهندس هادی عبدالهی زاده



شرکت از مبلغ ۳,۳۵۳,۳۵۳ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۵,۸۳۲,۰۴۵ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۱,۸۹۰,۳۷۰ ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش ها عملکردی موفق در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

مهندس هادی عبدالهی زاده در ادامه گزارش خود ارتقا وضعیت صادراتی، تولید محصولات متنوع، ایجاد بستر رقابت مناسب در بورس، کنترل و ارتقای کیفیت محصولات، حفظ مشتریان و افزایش رضایت مشتریان تحویل محصول و تامین و تنظیم بازار را مهم ترین برنامه های شرکت در بخش فروش برشمرد و گسترش بازارهای هدف، تولید محصولات متنوع، هماهنگی بین هلدینگ با محوریت انجمن صنفی صنعت سیمان به منظور مدیریت بازار صادراتی، صادرات از مرزهای مختلف به دلیل محدودیت های مقطعی را اصلی ترین راهبردهای شرکت در حوزه صادرات نام برد.

مدیرعامل شرکت همچنین افزایش تولید محصول، خرید مواد اولیه با نازل ترین قیمت و خرید تجمیعی اقلام مورد نیاز، کاهش مزیت های ثابت، بهینه نمودن مصرف انرژی های حرارتی و الکتریکی، کاهش هزینه برق از طریق خرید برق از بورس انرژی و همکاری تابستانی با سازمان برق و کنترل و کاهش هزینه های تعمیرات و نگهداری را اصلی ترین سیاست های شرکت در بخش بهای تمام شده اعلام کرد و استفاده بهینه از کلیه ظرفیتهای تولید و کاهش کلینکر فاکتور، افزایش راندمان دیپارتمان های تولید، کاهش توقفات پیش بینی نشده، مدیریت هزینه های انرژی و تقویت دیدگاه مدیریت مالی در بین همه مدیران سازمان را اهم برنامه های شرکت در بخش کنترل هزینه های عملیاتی برشمرد.

عضو شاخص هیئت مدیره و مدیر برجسته صنعت کانی کشورمان همچنین با تصریح اینکه در سال مالی مورد گزارش مشکلات و چالش های متعددی از جمله ناترازی های انرژی، تداوم تحریم های بین المللی، وقوع دو جنگ تحمیلی، دامپینگ رقا، عرضه بیش از تقاضا، افزایش تمام هزینه های تولید بر عملکرد تولیدی و مالی شرکت سیمان بهبهان اثر گذار بود تاکید کرد: با مجاهدت پرسنل، همراهی هیئت مدیره و حمایت سهامداران عمده از توس برنامه های مدیریت ارشد موفق شدیم که ضمن شکستن رکورد تولید مجموعه و تولید ۴ درصدی بیش از ظرفیت اسمی به تولید ۴۷۹,۱۰۰ تن سیمان و ۸۶۱,۷۵۰ تن کلینکر برسیم از کاهش زمان توقف تولیدات، بهینه سازی امور، اتخاذ تمهیدات فنی - مهندسی، ارتقای بهره وری و... در سال منتهی به پایان اسفند ۱۴۰۴ خبر داد.

وی با اشاره به مهم ترین اقدامات انجام شده در این دوره، از اجرای پروژه های توسعه ای، ارتقای زیرساخت های تولید و برنامه ریزی برای توسعه سبد محصولات شرکت خبر داد و افزود: تداوم سودآوری، مدیریت هزینه ها و ایجاد ارزش افزوده برای سهامداران از مهم ترین اهداف شرکت در سال پیش رو خواهد بود.

مهندس هادی عبدالهی زاده ضمن اشاره به اینکه یکی از مهم ترین دستاوردهای شرکت در سال ۱۴۰۴، تولید و عرضه سیمان پرتلند سرباره ای و اضافه شدن این محصول به سبد تولیدات شرکت بود که این پروژه پس از طی مراحل مطالعاتی، انجام آزمایش های کنترل کیفی و تست های عملیاتی، اخذ مجوزهای قانونی و در نهایت تولید صنعتی، با موفقیت وارد بازار شد اضافه کرد: تولید این محصول در شرایطی محقق شد که شرکت تنها از یک خط تولید برخوردار است و این موفقیت حاصل هم افزایی میان واحدهای مختلف شرکت، برنامه ریزی دقیق و استفاده حداکثری از ظرفیتهای موجود بوده است.

سکандار «سپهان» افزود: تولید و عرضه سیمان پرتلند مرکب در دستور کار قرار گرفته و مراحل مطالعاتی

مجمع عمومی عادی سالیانه سهام شرکت سیمان بهبهان مورخ ۱۴۰۵/۰۳/۲۴ در محل شرکت بین المللی بازرسی کالای تجاری برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۷۵,۶۴ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیئت مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرسان و بازرسان قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای محمد احسان کیان ارثی بود، که آقایان یوسف خیرآبادی و امین الله جمالو در مقام نظر اول و دوم و آقای هادی عبدالهی زاده به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

در ادامه با قرائت گزارش هیئت مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیت های صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به 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 ۷۹۰ 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	هادی عبدالهی زاده	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
سیمان فارس نو	علیرضا قادری	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سرمایه گذاری سیمان تأمین	علی اکبر الوندیان	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سرمایه گذاری توسعه آرمان مهان	محمدهادی صابری	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سیمان قائن	-	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی



مهندس هادی عبدالهی زاده ضمن تصریح اینکه سیمان بهبهان از با کیفیت ترین و متنوع ترین محصولات سیمان کشور را تولید می کند و علاوه بر بازارگردانی داخلی، سهم مناسبی از بازارهای خارجی هم به خود اختصاص داده است از سیمان فله تیپ ۵ به میزان فروش داخلی ۱۳۰,۴۲۱ تن، سیمان کیسه تیپ ۵ به میزان فروش داخلی ۲۵۱,۲۶۸ تن، سیمان کیسه تیپ ۲ به میزان فروش داخلی ۵۷,۳۱۵ تن، سیمان پرتلند سرباره ای به میزان فروش داخلی ۲۸,۳۷۷ تن و کلینکر به میزان فروش صادراتی ۴۲۱,۷۸۵ تن در سال مالی ۱۴۰۴ خبر داد.

مدیر برجسته و خوش فکر صنعت سیمان کشورمان همچنین خاطرنشان کرد: ثبت و تکرار رکورد تولید کلینکر برای سه سال متوالی نسبت به تمامی سال های بهره برداری کارخانه، رشد افزایش تولید کلینکر در سال ۱۴۰۴ به میزان ۸,۳ درصد نسبت به میانگین ۱۶ سال اخیر، افزایش تولید و تحویل کلینکر صادراتی به میزان ۴۰ درصد نسبت به میانگین ۱۰ سال گذشته، کاهش تعداد توقفات سیستم پخت، کاهش زمان توقفات سیستم پخت نسبت به سال های منتهی به ۱۴۰۲، کاهش کلینکر فاکتور و افزایش میزان افزودنی ها، تولید و عرضه سیمان پرتلند سرباره ای، خرید و نصب دستگاه آنالیزر X-RAY مدل ARL-۹۹۰۰ با هدف آنالیز دقیق کمی و کیفی (ترکیب عنصری و فازهای معدنی موجود در نمونه) با استفاده از تکنولوژی XRF همزمان، ترکیبی و XRD ساخت کمپانی تراموفیشر آمریکا، کسب مقام برتر در ارائه طرح های مبتکرانه در باز طراحی کلسایتر و افزایش راندمان تولید از سوی انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان و تمدید اعتبار نشان CE اهم توفیقات «سپهان» در سال ۱۴۰۴ بوده است.

مدیرعامل «سپهان» با اعلام اینکه شرکت سیمان بهبهان، سهامدار شرکت سیمان ارض العماره واقع در کشور عراق می باشد تاکید کرد که بخشی از کلینکر مورد نیاز آن مجموعه در قالب صادرات کلینکر توسط شرکت سیمان بهبهان تامین می گردد که در همین راستا طی سال ۱۴۰۴، یکصد هزار تن کلینکر از طریق مرزهای غربی به شرکت سیمان ارض العماره صادر شده است.

مهندس هادی عبدالهی زاده در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «سپهان» افزود: شرکت سیمان بهبهان واقع در استان خوزستان، با نزدیک به نیم قرن سابقه فعالیت و با ظرفیت ۲,۵۰۰ تن سیمان در روز در حال فعالیت بوده و دو نوع سیمان تیپ ۵ و تیپ ۲ را تولید می کند و همچنین این شرکت مجوز تولید سیمان سرباره ای و سیمان ۴۲۵-۱-۱۰۰۰ اخذ نموده است.

به گفته وی، شرکت سیمان بهبهان در حال حاضر محصولات سیمان پرتلند با ویژگی نوع پنج (پ) رده مقاومتی ۳۲,۵، سیمان پرتلند با ویژگی نوع دو (پ) رده مقاومتی ۳۲,۵، سیمان پرتلند سرباره ای ۳۲,۵ N - CEM II/A - S، کلینکر نوع ۵ و کلینکر نوع ۲ را تولید و به بازارهای داخلی و خارجی عرضه می نماید.

مدیرعامل شرکت ضمن تبیین اینکه در سال ۱۴۰۴ تحویل سیمان داخلی شرکت سیمان بهبهان به میزان ۴۶۷,۳۸۱ تن و تناژ تحویل سیمان داخلی هلدینگ نیز به میزان ۱۷,۴۹۳,۸۶۷ تن بوده است که نسبت سهم بازار سیمان داخلی سیمان بهبهان نسبت به هلدینگ ۲,۶ درصد بوده است اضافه کرد: تحویل کلینکر صادراتی شرکت سیمان بهبهان نیز به میزان ۴۲۱,۷۸۵ تن در سال ۱۴۰۴ و میزان تحویل کلینکر صادراتی هلدینگ ۱۰,۱۹۴,۵۹۲ تن بوده است که نسبت تحویل شرکت سیمان بهبهان به هلدینگ ۳,۵۳ درصد بوده است.

به گفته این مدیر خوشنام صنعت سیمان کشور در خصوص عرضه محصول صادراتی ملاحظات و چالش های متعددی حاکم بر بازار صادراتی می باشد که شرکت سیمان بهبهان با برنامه ریزی دقیق و اتخاذ کلیه تمهیدات مورد لزوم در سال ۱۴۰۴ توانست صادرات کلینکر خود را به میزان ۴۲۱,۷۸۵ تن (حدود ۵۰ درصد تولید سالانه) افزایش دهد.

سکاندار «سپهان» در بخش دیگری از گزارش خود پیرامون عملکرد مالی شرکت سیمان بهبهان اظهار داشت افزایش درآمد های عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۲۰,۲۳۱,۱۶۴ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۱۸۷,۰۱۸۷۸ میلیون ریال در پایان اسفندماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی



اقدامات انجام شده در خصوص پرونده های حقوقی شرکت که با رایزنی های گسترده و جدیت منجر به اخذ رای دادگاهها به نفع شرکت گردید و تبیین برنامه های نوآورانه و برنامه های آتی مجموعه برای سال ۱۴۰۵ بود.

نکات مهم مطرح شده:

- مازوت مورد نیاز شرکت از ماهشهر تأمین می شود و در حال حاضر حدود ۱۱ میلیون لیتر ذخیره مازوت در اختیار شرکت قرار دارد که پاسخگوی حدود ۴۰ روز مصرف است.
- به دلیل محدودیت های برق، تمامی آسیاب های شرکت از ساعت ۱۲ تا ۱۷ متوقف می شوند با این حال ظرفیت تولید آسیاب ها در ساعات فعالیت افزایش یافته تا تأثیر منفی بر تناژ سیستم پخت ایجاد نشود.
- همچنین شرکت به صورت مستمر اقدام به خرید و مصرف برق مازاد می کند.
- موجودی مواد اولیه شرکت کامل است و برای کل سال ذخیره کافی وجود دارد. خریدهای مازاد نیز با هدف کاهش بهای تمام شده و مدیریت هزینه های آتی انجام می شود.
- سیلوهای ذخیره سیمان شرکت سیمان بهبهان به عنوان سازه های بلندمرتبه از جنس بتن آرمه، دارای قطر داخلی ۱۴ متر هستند. این سازه ها با توجه به عمر حدود ۵۰ ساله و شرایط اجرایی نامناسب در زمان ساخت، به ویژه در بخش تهیه بتن، از حساسیت بالایی برخوردارند به همین منظور، پروژه ترمیم و بهسازی سیلوها به عنوان یکی از پروژه های مهم در دستور کار شرکت قرار گرفته است.
- پروژه احداث کمپرسورخانه مرکزی نیز از دیگر طرح های مهم و راهبردی شرکت به شمار می رود.
- در خصوص شرکت «ارض العماره» عنوان شد که تنش های سال گذشته در عراق موجب کاهش سودآوری این شرکت شد، اما پیش بینی می شود در نیمه دوم سال عملکرد بهتری داشته باشد.
- بخشی از کلینکر مورد نیاز شرکت ارض العماره از طریق صادرات کلینکر توسط سیمان بهبهان تأمین می شود. درسال ۱۴۰۴ نیز ۱۰۰ هزار تن کلینکر از مرز چذابه به آسیاب سیمان ارض العماره صادر شده است.

حضور مدیران ارشد هلدینگ های سیمان تامين - سیمان فارس و خوزستان - شرکت سرمایه گذاری توسعه آرمان مهان و کارشناسان شناخته شده صنعت سیمان و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده «سپهان» و مدیریت مدیر آن را نشان می داد، بخش یک کلیپ زیبا در معرفی و اهم دستاوردهای شرکت طی سال مالی مورد گزارش که به سماع و نظر سهامداران رسید، لطف و بزرگواری جنابان احسان کیان ارثی - یوسف خیرآبادی - علیرضا قادری و اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، گزارش جامع سکندار سیمان بهبهان پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش، دارا بودن سرمایه ۷,۴۰۰,۰۰۰ میلیون ریالی، داشتن ۸۵ درصد سهامدار حقوقی و ۱۵ درصد سهامدار حقیقی، رشد حدود ۵۰ درصدی درآمدهای عملیاتی و ارتقای ۶۰ درصدی سود عملیاتی توام با رشد ۵۱ درصدی سود خالص، رسیدن جمع دارایی ها به مبلغ ۲۰,۱۴۷,۱۸۶ میلیون ریال، افزایش بیش از ۴ درصدی تولید نسبت به ظرفیت در سال ۱۴۰۴، شکستن رکورد تولید، کاهش توقفات تولید تا ۱۴ درصد در تداوم روند صعودی شرکت در زمینه توقفات تولید طی ۳ سال اخیر، کسب تقدیرنامه انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان و کسب مقام برتر در دستیابی به کمترین کلینکر فاکتور در تولید سیمان نوع دو و پنج و ارتقاء سطح کیفیت، اهتمام تیم مدیریت بر صیانت از محیط زیست و حمایت از منابع طبیعی، تاکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سودآوری شرکت، اعلام اشتغال ۴۴۵ نفر بصورت مستقیم در مجموعه، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی توسط مدیرعامل و مرد شماره یک مالی شرکت، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روزافزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تاکید حسابهایی شفاف و کلین داودامینی «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابررس و بازررس 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 مضللات 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 آزموده کاران به عنوان حسابررس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی بهمند به عنوان حسابررس علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه آقای شیخی «مدیریت فرهیخته روابط عمومی» با اصحاب رسانه جهت پوشش خبری، برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان و تقسیم حدود ۹۰ درصدی سود بین سهامداران و اختصاص مبلغ ۶ میلیارد جهت ایفای مسئولیت اجتماعی از نکات خواندنی مجمع بود.

اقدامات شرکت در حوزه فعالیت های نوآورانه و دانش بنیان

- خرید دستگاه کپورینگ قالب های تست مقاومت
- خرید دستگاه حوضچه آب نگهداری منشورهای مقاومت
- خرید دستگاه آب مقطرگیری
- خرید دستگاه زبری گیری
- خرید ست الک های زبری گیر



آن توسط واحدهای کنترل کیفیت و تولید به صورت منسجم در حال پیگیری است. برنامه ریزی های لازم برای ورود این محصول به فاز عملیاتی نیز انجام شده و امیدواریم در آینده نزدیک به سبد محصولات شرکت افزوده شود.

مهندس عبدالمولی زاده در ادامه با تشریح جایگاه شرکت در صنعت سیمان کشور اظهار داشت: از مجموع حدود ۷۲ میلیون تن سیمان خاکستری تولید شده در کشور طی سال ۱۴۰۴، سهم شرکت سیمان بهبهان تولید ۸۶۱ هزار و ۷۵۰ تن محصول بوده است که از این میزان، حدود ۴۲۱ هزار تن به تولید و صادرات کلینکر اختصاص یافته که معادل حدود ۷ درصد از کل صادرات کلینکر کشور را شامل می شود و نشان دهنده نقش مؤثر شرکت در بازارهای صادراتی است. وی با اشاره به عملکرد فروش شرکت خاطر نشان کرد: در سال مالی مورد گزارش، میزان صادرات کلینکر شرکت به ۴۲۱ هزار و ۷۸۵ تن رسید که حدود ۵۰ درصد از کل محصولات تولیدی سیمان بهبهان را شامل می شود و نشان دهنده جایگاه مناسب شرکت در بازارهای صادراتی است.

مدیر رزومه دار صنعت سیمان کشورمان در ادامه ضمن اظهار اینکه با توجه به موقعیت جغرافیایی شرکت در شرق استان خوزستان، بازار داخلی سیمان بهبهان تحت تأثیر فعالیت واحدهای سیمانی مستقر در استان های همجوار از جمله فارس و بوشهر قرار دارد افزود: از همین رو، شرکت با اتخاذ راهبردهایی نظیر توسعه سبد محصولات، افزایش تنوع تولید و حرکت به سمت محصولات با ارزش افزوده بالاتر، تلاش کرده است ضمن حفظ سهم بازار، سودآوری و مزیت رقابتی خود را نیز ارتقا دهد.

مهندس هادی عبدالمولی زاده در فراز دیگری از گزارش جامع خود خرید دستگاه ((XRF-XRD X-Ray که در صنعت سیمان یکی از مهمترین ابزارهای کنترل کیفیت و آنالیز مواد است که ویژگی های آن شامل آنالیز شیمیایی مواد خام XRF، کنترل کیفیت کلینکر و سیمان XRF، شناسایی فازهای معدنی XRD، کنترل شیمیایی فرایند پخت و بهینه سازی کوره و کنترل های آلودگی و محصولات جانبی می باشد از یک خرید استراتژیک برشمرد و تاکید کرد که تأمین دستگاه آنالیز X-Ray در سال آتی باعث تعالی بیش از پیش عملکرد مجموعه خواهد شد.

وی همچنین پیرامون پروژه بهسازی سیلوی ذخیره سازی سیمان شماره ۳ خاطر نشان کرد: سیلوهای ذخیره سیمان شرکت سیمان بهبهان به عنوان سازه های بلند مرتبه از جنس بتن آرمه به قطر داخلی ۱۴ متر و قطر بیرونی ۱۴۶ متر و ضخامت جداره ۳۰ سانتی متر می باشند.

به گفته نایب رئیس هیئت مدیره شرکت؛ این سازه ها به علت عمر حدود ۵۰ ساله، شرایط بد اجرایی در زمان ساخت به ویژه در بخش تهیه بتن (بتن جدارها به صورت ناهمگون دارای درز سرد و اجرایی و بی کیفیت اجرا شده است) و بخش آرماتور (عدم رعایت کاور بتنی، فواصل نامنظم، عدم رعایت اولرلهای محل اتصال) دارای اهمیت و حساسیتهای زیادی هستند که به همین منظور و با توجه به ترک های مشاهده شده در سیلوی ذخیره سیمان شماره سه و همچنین لرزش های شدید آن که از روی سقف قابل اندازه گیری بوده است، ترمیم و بهسازی آن به عنوان یک پروژه مهم در برنامه کاری شرکت سیمان بهبهان قرار گرفت.

ارائه توضیحات جامع پیرامون پروژه احداث کمپرسور کارخانه مرکزی در مقام رفع یکی از گلوگاه های تولید، پروژه بازسازی طراحی خمیدگی و زاویه نامناسب دیواره خروجی TRUNK DUCT، پروژه تعریفی بدنه شکل کوره و دیگر پروژه های مدنظر مدیریت بخش دیگری از گزارش مبسوط مهندس هادی عبدالمولی زاده بود.

مدیرعامل مدیر شرکت پیرامون پروژه های شرکت اظهار داشت که سیمان بهبهان با حدود نیم قرن سابقه و تولید محصولات با کیفیت در راستای رویکرد شرکت محترم سرمایه گذاری تأمین اجتماعی در خصوص مولدسازی دارایی ها اقدام به تعریف پروژه نوسازی ملک دفتر تهران نموده است و همچنین شرکت سیمان بهبهان فاز مطالعاتی احداث نیروگاه خورشیدی با ظرفیت ۵ مگاوات با طرح توسعه تا ۱۰ مگاوات را از مهرماه ۱۴۰۴ آغاز نموده است که در این راستا با انجام تحقیقات و بررسی های فنی لازم و استخراج شرح فنی مورد نظر مفاد مانند آیین نامه کمیسیون معاملات اقدام به برگزاری مناقصه عمومی جهت تأمین پیمانکار برای انجام مطالعات امکان سنجی فنی و اقتصادی نیروگاه مذکور گردیده است که با تدوین امور مزبور برای طراحی نیروگاه و رونمایی آن صورت پذیرفته و پس از نهایی شدن زمین مناسب جهت احداث نیروگاه اقدامات لازم جهت خرید تجهیزات مورد نیاز انجام خواهد گرفت.

مهندس عبدالمولی زاده همچنین به اجرای پروژه های فنی و توسعه ای اشاره کرد و گفت: اصلاح و بازطراحی برخی تجهیزات کلیدی کارخانه، اجرای عملیات نوسازی کوره و پروژه تعویض بخش هایی از بدنه کوره از جمله اقدامات شاخص سال گذشته بود که با هدف افزایش پایداری تولید و کاهش مشکلات عملیاتی انجام شد.

وی از پروژه احداث نیروگاه خورشیدی به عنوان یکی از طرح های راهبردی شرکت نام برد و گفت: در این زمینه جا دارد از حمایت های مجموعه سیمان فارس و خوزستان و هلدینگ سیمان تأمین قدرانی کنم که با تاکید بر توسعه انرژی های تجدیدپذیر، شرکتهای زیرمجموعه را به اجرای این پروژه ها مکلف کرده اند. سیمان بهبهان نیز در این راستا احداث نیروگاه خورشیدی را در دستور کار قرار داده است.

پایان بخش گزارش مبسوط سکندار شایسته «سپهان» تشریح برنامه ها و سیاست های شرکت در حوزه های اصول حاکمیت شرکتی، ارتقای شفافیت، خروجی جلسات کمیته های شرکت، اهم راهبردهای آتی حوزه حسابرسی، اقدامات انجام شده در خصوص تکالیف مجمع



افزایش بیش از دو برابری سود عملیاتی گروه دارویی سبحان؛ پیشتاز در سودآفرینی و ممتاز در بهره‌وری



مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت گروه دارویی سبحان مورخ ۱۴۰۴/۰۴/۰۱ در محل سازمان مدیریت صنعتی برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور بیش از ۷۱ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابر و بازرسان قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای فرشید مرادی بود، که آقایان روزبه اخلاقی فیض آثار و مجتبی حسنیلو در مقام نظار اول و دوم و آقای زهیر آقایی 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 ۱۴۰۴/۱۲/۱۲ و پس از استماع گزارش حسابر و بازرسان قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۳۴ 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	وحید مالکی	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
صندوق بیمه اجتماعی روستاییان و عشایر	مهدی بیگدلی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سرمایه گذاری اعتلاء البرز	مجتبی حسنیلو	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
داروسازی تولید دارو	روزبه اخلاقی فیض آثار	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
تولید مواد اولیه دارویی البرز بالک	علی استادهاشمی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی

دکتر وحید مالکی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «دسبحا» افزود: شرکت گروه دارویی سبحان در تاریخ ۲۱ تیر ماه ۱۳۵۵ تحت نام سویران کمیانی (سهامی خاص) و شماره ۲۵۶۷۳ در اداره ثبت شرکتها و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسید و در ادامه به موجب صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۳۰ خرداد ۱۳۶۳ نام آن از سویران کمیانی به داروسازی سبحان (سهامی خاص) و متعاقباً به استناد مصوبه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۲ آذر ماه ۱۳۸۱ نوع آن از (سهامی خاص) به (سهامی عام) تغییر یافت.

به گفته وی: به استناد مصوبه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۲۷ دی ماه ۱۳۸۲، مجدداً نام آن از شرکت داروسازی سبحان (سهامی عام) به شرکت گروه دارویی سبحان (سهامی عام) تغییر یافت و از تاریخ ۶ بهمن ماه ۱۳۸۱ این مجمع در فهرست شرکتهای پذیرفته شده در سازمان بورس اوراق بهادار قرار گرفت.

بنا به اعلام عضو شاخص هیئت مدیره؛ گروه دارویی سبحان، پیشرو در صنعت داروسازی کشور است و به عنوان یک شرکت نوآور، به نیازهای بیماران توجه ویژه داشته و به ارائه راهحل‌های نوآورانه و حفاظت از سلامت بیماران متعهد است.

دکتر وحید مالکی در ادامه با اعلام اینکه شرکتهای ایران دارو، سبحان انکولوژی، سبحان دارو، کی بی سی و البرز دارو از جمله شرکتهای تابعه گروه دارویی سبحان می‌باشند افزود: در گروه دارویی سبحان شاهد حضور شرکتهای تولید و تامین مواد اولیه، تولید محصولات دارویی و مکمل، تولید داروهای بیماری‌های خاص هستیم که نشان دهنده داشتن سبد متنوعی از محصولات منطبق با آخرین استانداردهای جهانی می‌باشد.

سکاتندار «دسبحا» در ادامه گزارش جامع خود به ارائه تحلیلی ناب از صنعت دارو پرداخت و اظهار داشت که صنعت دارو، به دلیل وابستگی‌های گسترده به بازارهای داخلی و بین‌المللی، همواره تحت تأثیر تغییرات اقتصادی قرار داشته و شرایط اقتصادی در کشور، منطقه و جهان نقش مهمی در استراتژی‌ها، عملکرد و سودآوری شرکت‌های فعال در صنعت دارو داشته است.

بنا به اعلام دکتر وحید مالکی در داخل کشور؛ نوسانات نرخ ارز، تحریم‌ها، سیاست‌های دولت و وضعیت تورمی بر تامین مواد اولیه، قیمت‌گذاری دارو و سودآوری شرکت‌های دارویی اثر گذار بوده و محدودیت‌های ارزی تأثیر مستقیمی بر تامین مواد اولیه خارجی داشته و گاهاً تولید داروها را تحت تأثیر قرار داده است.

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت با اشاره به شرایط منطقه‌ای، ناپایداری‌های سیاسی، اقتصادی، مانند تنش‌های منطقه‌ای یا تحریم‌های خاص که گاه‌گاه مسیر صادرات و واردات را دشوار ساخته و بازارهای منطقه‌ای را محدود نموده است افزود: این عوامل بر توسعه بازار و سرمایه‌گذاری‌های منطقه‌ای تأثیر گذار بوده است.

به گفته وی؛ از طرف دیگر؛ تحولات جهانی، مانند بحران‌های اقتصادی، نوسانات قیمت‌های جهانی و مواد اولیه، و تغییرات در سیاست‌های حمایتی کشورهای غربی و آسیایی، در قیمت مواد اولیه و تجهیزات بوده است و همچنین، روندهای جهانی در توسعه داروهای بیولوژیک و فناوری‌های نوین، فرصت‌ها و چالش‌هایی برای شرکت فراهم نموده است که فرصت‌ها شامل پایین بودن هزینه سرانه دارو در ایران در مقایسه با کشورهای منطقه و جهان، سیاست‌گذاری دولتی در جهت حمایت از تولید داخلی دارو، اولویت بهداشت و سلامت در جهان و نرخ بالای نوآوری در این حوزه، روابط مناسب با کشورهای هدف برای صادرات دارو و بالا رفتن میانگین سنی جامعه، تهدیدها شامل عدم دسترسی منطقه‌ای به دانش فنی، تکنولوژی و تجهیزات از صاحبان تکنولوژی بدلیل وضعیت سیاسی و اقتصادی خاص ایران، نرخ کناری دولتی در این صنعت، وجود رقابت‌های درون صنعتی، عدم امکان دسترسی به تامین کنندگان مناسب کالا جهت تامین پایدار مواد اولیه و سلیقه مصرف کنندگان و نگرش آنها به داروهای خارجی، نقاط قوت‌ها شامل ثبات در سیستم مدیریت نسبت به صنعت، نظارت مالی بر شرکت‌های تابعه، خطوط متنوع تولید، بهره‌گیری از گسترده‌ترین سیستم پخش کشور، حسن شهرت گروه و ضعف‌ها شامل فرسودگی خطوط و ماشین‌آلات، تکمیل نبودن زنجیره ارزش و سبد محصولات، نیاز به اصلاح ساختار سازمانی و بازرگری در فرآیندهای نگهداشت پرسنل، سیاست‌های تقسیم سود و نظارت بر پروژه‌ها می‌باشد.

مدیرعامل و مدیر با دیسپلین مجموعه
ضمن تبیین اینکه سال مالی ۱۴۰۴ یکی از سخت‌ترین سال‌های حیات شرکت‌های دارویی بود از وقوع دو جنگ تحمیلی، تداوم تحریم‌های بین‌المللی، نوسانات نرخ ارز، تامین نقدینگی مورد نیاز جهت تداوم تولید، معضلات تامین مواد اولیه، قیمت‌گذاری دستوری، ناترازی‌های انرژی، طولانی شدن دوره وصول مطالبات علی‌الخصوص در بخش دولتی و افزایش قیمت تمام‌نهادهای تولید به عنوان مهم‌ترین چالش‌های تحمیلی بر صنعت دارو نام برد و اضافه کرد: قوانین متعارضی، دامپینگ، تحقیقات غیرمنطقی از دیگر معضلاتی بودند که بر عملکرد شرکت‌های دارویی در سال ۱۴۰۴ تأثیر فراوانی داشتند.

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت همچنین با اعلام اینکه هیئت مدیره گروه دارویی سبحان با ارائه گزارش عملکرد سالیانه به مجمع عمومی امیدوار است، تصویر روشن و دقیقی از فعالیت‌های شرکت در طول سال مورد گزارش را برای سهامداران محترم ترسیم نماید تأکید کرد: در چند سال اخیر علاوه بر تنش‌های بی‌شماری که برای شرکت‌های تولیدی ایجاد شده، در صنعت دارویی کشور نیز رقابت روز به روز در حال افزایش بوده و تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری برای بقا یا پیروزی پیچیده تر شده است و در نتیجه بر نامه ریزی و نگاه به افق توسعه برای شرکت‌ها ضرورتی اجتناب‌ناپذیر می‌باشد.

بنا به اعلام مدیر نخبه صنعت دارویی کشورمان؛ علیرغم مشکلات عدیده دست به گریبان صنعت، شرکت‌های زیر مجموعه گروه دارویی سبحان با بهره‌مندی از تلاش و همکاری بی‌دریغ تمام کارکنان،



دکتر وحید مالکی ضمن تصریح اینکه گروه دارویی سبحان متشکل از شرکتهای البرز دارو، ایران دارو، سبحان دارو، سبحان انکولوژی و شرکت کی بی سی می‌باشد که سهمی قابل توجه از تامین نیاز دارویی کشور عزیزمان را پوشش می‌دهد از تنوع محصولات، کیفیت، برندهای معتبر و شناخته شده و داشتن استانداردهای جهانی با بهره بردن از آخرین فناوری‌های روز به عنوان شاخص‌هایی نام برد که باعث شده محصولات این مجموعه در بازارهای منطقه‌ای و جهانی نیز حضور داشته باشند.

مدیرعامل جوان و خوشفکر گروه دارویی سبحان پیرامون عملکرد مالی تلفیقی مجموعه نیز خاطرنشان کرد که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۶۲،۵۹۵،۲۷۴ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۱۰۸،۵۸۳،۵۹۲ میلیون ریال در پایان اسفندماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۷،۱۴۲،۹۴۴ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۳۶،۴۲۲،۶۰۹ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۱۵،۸۹۷،۷۸۸ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش‌های تحمیلی بر صنعت دارو عملکردی موفق در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

به گفته وی، مجموع رشد فروش ۷۰ درصدی و تولید بیش از ۳ میلیارد عدد محصول در سال جهت رفع کمبود کشوری (حائز جایگاه سوم تولید مقداری صنعت)، رتبه دوم تولید داروهای اعصاب و روان کشور با سهم بالغ بر ۱۵ درصدی بازار عددی این حوزه، اخذ گواهینامه GMP خط تولید مایعات برای نخستین بار و تمدید خط تولید نیمه جامدات، اخذ گواهی ثبت برند جدید، Sobamel، Eslicarbin، Wellvive، Reykors، Zolised، خلق هویت مستقل برای محصولات، مکمل REYKORS و برنامه آتی: آغاز طراحی و اجرای پروژه استریل چشمی، راه اندازی خط محلول خوراکی، توسعه محصولات مکمل با استراتژی برندینگ مهم دستاوردهای شرکت دارویی سبحان در سال مالی منتهی به پایان اسفند ۱۴۰۴ می‌باشد.



کارشناسان و مدیران متخصص، متعهد خود و با تولید محصولات جدید و ورود به عرصه های جدید تجاری و ارتقاء کیفیت سعی نموده اند در مسیر حفظ و ارتقاء جایگاه خود گام های موثری بردارند و به هدف اصلی خود که همانا تامین هرچه بیشتر نیازهای درمانی هموطنان عزیز و افزایش ثروت سهامداران بوده است، دست یابند.

مدیر جوان و خوشفکر صنعت دارویی کشورمان که طی دو سال حضورش در راس گروه دارویی سبحان توانسته نقش خوش مدیر کاربلد و خوشنام را تجلی ببخشد همچنین در فرآیند دیگر از گزارش خود در مورد عملکرد شرکت های تابعه اظهار داشت که البرز دارو به مبلغ فروش ۴۶,۴۹۰,۲۱۱ با سهم ۶ درصدی از کل ، سبحان دارو به مبلغ فروش ۱۹,۶۶۶,۳۰۰ با سهم ۴ درصدی از کل ، ایران دارو به مبلغ فروش ۹,۱۲۲,۰۲۱ با سهم ۱ درصدی از کل و سبحان انکولوژی به مبلغ فروش ۸,۳۶۸,۶۳۴ با سهم ۱ درصدی از کل شرکت های دارویی از منظر فروش در سال ۱۴۰۴ دست یافته اند.

مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره «دسبحان» در بخش دیگری از گزارش جامع خود با تصریح اینکه هم افزایی و انسجام بخشی بین شرکت های گروه، عملیاتی ساختن برنامه ها در راهبردهای کلان مجموعه و زیرمجموعه ها، نظارت بر عملکرد شرکت های تابعه در حوزه های تولید – فروش – سهم بازار و سودآوری ، مهم ترین رویکردهای مدیریت در گروه دارویی سبحان می باشد از تدوین ، تبیین و پیاده سازی سیاست های راهبردی با لحاظ نمودن شرایط روز و در نظر گرفتن چشم انداز ترسیمی برای تعالی گروه و شرکت های تابعه خبر داد که این برنامه ها با رصد دقیق وضعیت صنعت دارو، فرصت ها و تهدیدهای مرتبط با صنعت، نقاط ضعف و قوت مجموعه مشخص گردیده است.

دکتر وحید مالکی پیرامون عملکرد مالی شرکت اصلی نیز اظهار داشت که افزایش درآمد های عملیاتی شرکت از مبلغ ۱,۳۸۹,۴۱۱ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۲,۶۷۴,۰۲۶ میلیون ریال در پایان اسفندماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱,۲۰۲,۲۲۵ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۲,۳۲۱,۱۲۸ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۲,۹۵۲,۹۰۶ 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 مجموعه ؛ رشد فروش ۷۰ درصدی و تولید بیش از ۳ میلیارد عدد محصول در سال جهت رفع کمبود کشوری (حاجز جایگاه سوم تولید مقداری صنعت) ، رتبه دوم تولید داروهای اعصاب و روان کشور با سهم بالغ بر ۱۵ درصدی بازار عددی این حوزه، اخذ گواهینامه GMP خط تولید مایعات برای نخستین بار و تمدید خط تولید نیمه جامدات، اخذ ۶ گواهی ثبت برند جدید: Sobamel, Wellvive, Eslicarpin, Lacotril, Reykors, Zolised) خلق هویت مستقل برای محصولات مکمل REYKORS و برنامه آتی: آغاز طراحی و اجرای پروژه استریل چشمی، راه اندازی خط محلول خوراکی، توسعه محصولات مکمل با استراتژی برندینگ را اهم دستاوردهای شرکت دارویی سبحان را در سال مالی منتهی به پایان اسفند ۱۴۰۴ برشمرد.

به گفته وی ؛ با توجه به سیاست های تدوینی و حمایتی که سهامداران عمده از رئیس برنامه های مدیریت «دسبحان» دارند و همراهی و همدلی که در هیئت مدیره وجود دارد بدون شک در سال ۱۴۰۵ دستاورد ها و توفیقات این مجموعه اخبار خوش بیشتری خواهیم شنید.

پایان بخش مجمع سالانه برگزاری انتخابات اعضای هیئت مدیره بود که در نهایت شرکت های گروه سرمایه گذاری البرز ، صندوق بیمه اجتماعی روستاییان و عشایر ، پخش البرز ، سرمایه گذاری اعلاء البرز ، داروسازی تولید دارو ، تولید مواد اولیه دارویی البرز بالک و گروه سرمایه گذاری تدبیر برای دو سال آتی حضور در هیئت مدیره انتخاب گردیدند.

حضور مدیران ارشد گروه دارویی برکت – گروه سرمایه گذاری البرز – صندوق بیمه اجتماعی روستاییان و عشایر و کارشناسان شناخته شده صنعت دارو و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده گروه دارویی سبحان و مدیریت مدبر آن را نشان می داد ، پخش یک کلیپ زیبا در معرفی و اهم دستاوردهای شرکت طی سال مالی مورد گزارش که به سمع و نظر سهامداران رسید ، لطف و بزرگواری جنابان فرشید مرادی – روزبه اخلاقی – علی فلاح پور و اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه ، گزارش جامع سکاندار «دسبحان» پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش ، داشتن سرمایه ۱۴,۵۲۱,۰۰۰ میلیون ریالی ، افزایش حدود ۸۰ درصد درآمد های عملیاتی و ارتقای بیش از دو برابری سود عملیاتی طبق صورت های مالی تلفیقی ، رشد حدود ۶۰ درصدی سود خالص طبق صورت مالی سود و زیان تلفیقی ، افزایش بیش از ۹۰ درصدی سود عملیاتی طبق صورت های مالی جداگانه شرکت ، رسیدن جمع دارائیه ها به مبلغ ۱۷۲,۴۵۵,۷۰۲ میلیون ریال ، اعلام اشتغال ۱۵۶۷ نفر بصورت مستقیم در کل مجموعه گروه دارویی سبحان ، رسیدن نرخ بازده حقوق صاحبان سهام به ۲۶ درصد ، اعلام اینکه با رایزنی های گسترده ای که مدیریت داشت این مجموعه موفق به اخذ تسهیلات جهت مشارکت در افزایش سرمایه و پیشبرد طرح های توسعه شرکت های تابعه گردید ، تاکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سودآوری شرکت های تابعه ، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی توسط مدیرعامل و مرد شماره یک مالی شرکت ، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح ، تایید حسابهای شفاف و کلین زهیر آقایی «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت

توسط حسابررس و بازرسی 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 حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط ، انتخاب موسسه حسابرسی مفید راهبر به عنوان حسابررس اصلی و علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه مدیریت فرهیخته روابط عمومی با اصحاب رسانه جهت پوشش خبری، برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان ، تقسیم ۲۵ درصدی سود بین سهامداران ، اختصاص مبلغ ۵,۰۰۰ میلیون ریال جهت ایفای مسئولیت اجتماعی و برگزاری انتخابات هیئت مدیره و انتخاب اعضای حقوقی برای ۲ سال آتی از نکات خواندنی این مجمع بود.

فرصت ها

- پایین بودن هزینه سرانه دارو در ایران در مقایسه با کشورهای منطقه و جهان
- سیاست گذاری دولتی در جهت حمایت از تولید داخلی دارو
- اولویت بهداشت و سلامت در جهان و نرخ بالای نوآوری در این حوزه
- روابط مناسب با کشور های هدف برای صادرات دارو و بالا رفتن میانگین سنی جامعه

تهدیدها

- عدم دسترسی منطقی به دانش فنی
- تکنولوژی و تجهیزات از صاحبان تکنولوژی بدلیل وضعیت سیاسی و اقتصادی خاص ایران
- نرخ کناری دولتی در این صنعت
- وجود رقابت های درون صنعتی
- عدم امکان دسترسی به تامین کنندگان مناسب کالا جهت تامین پایدار مواد اولیه و سلیقه مصرف کنندگان و نگرش آنها به داروهای خارجی

نقاط قوت

- ثبات در سیستم مدیریت نسبت به صنعت
- نظارت مالی بر شرکت های تابعه
- خطوط متنوع تولید
- بهره گیری از گسترده ترین سیستم پخش کشور
- حسن شهرت گروه

ضعف ها

- فرسودگی خطوط و ماشین آلات
- تکمیل نبودن زنجیره ارزش و سبد محصولات
- نیاز به اصلاح ساختار سازمانی و بازنگری در فرآیندهای نگهداشت پرسنل
- سیاست های تقسیم سود و نظارت بر پروژه ها
- برنامه های توسعه کسب و کار شرکت
- بازسازی و نوسازی خطوط تولیدی و ماشین آلات و توسعه سبد محصولات
- بهره گیری از فرصت های افزایش سرمایه
- بهره برداری از پروژه های جاری قبل از اجرای پروژه جدید
- تمرکز بر رشد فروش در تمامی شرکت های تابعه
- طرح ریزی نظام چابک جذب ، بکارگیری ، توسعه و نگهداشت نیروی انسانی در شرکت مادر و شرکت های تابعه
- توسعه سیستم های بازاریابی گروه
- تمرکز بر بازار های صادراتی

برنامه های راهبردی:

- عملیاتی: افزایش سهم بازار محصولات فعلی شرکت و ورود محصولات جدید در سال آتی، افزایش فعالیت های بازرگانی و توسعه واحد بازار و بازاریابی مؤثر تر محصولات
- اصلاح و بازسازی خطوط تولید: از جمله برنامه های شرکت در سال ۱۴۰۳ تدویم روند اصلاح ، نوسازی و بازسازی خطوط تولید و ارتقاء GP در شرکت های تحت پوشش تولیدی می باشد.
- کنترل های داخلی: اعمال کنترل های داخلی کارآمد جهت بهبود فرآیندها و کاهش ریسک مالی
- تامین منابع مالی: جهت تامین منابع مالی طرح های در دست اجرا (بخش آورده سهامدار)، افزایش سرمایه شرکت های البرزدارو، ایران دارو، سبحان دارو، سبحان انکولوژی ، کی بی سی و به تبع آنها گروه پس از اخذ مجوزات لازم و همچنین دسترسی به منابع و تسهیلات مالی ارزان قیمت تریا استفاده از پتانسیل هم افزایی در شرکت های گروه و همچنین کاهش دوره وصول مطالبات در دستور کار می باشد
- منابع انسانی: از جمله دغدغه های اصلی گروه تامین نیروی انسانی متخصص و همچنین بروزرسانی اطلاعات پرسنل شرکت های تحت پوشش می باشد، که طبق سنوات قبل جذب و حفظ نیروی انسانی متخصص در سطح مدیران ارشد و میانی و همچنین برگزاری دوره های آموزشی در دستور کار مدیریت می باشد.



افزایش ۲۵ درصدی سود خالص بیمه پاسارگاد؛ شاخص در عملکرد و ممتاز در سودآوری



مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت بیمه پاسارگاد مورخ ۱۴۰۵/۰۲/۱۷ در محل سالن اجتماعات دانشگاه خاتم بر گزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۹۲،۴۲ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرِس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع بر عهده آقای معصوم ضمیری بود، که آقایان دکتر وحید باقری و عباس کفافی در مقام نظار اول و دوم و خانم دکتر صدیقه نعیمیان 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 حسابرِس و بازرس قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۵۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

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

معصوم ضمیری	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
حمید احمدزاده کاشانی	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
نصراله طهماسبی آشتیانی	نایب رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
حمید عبدالرحمن حیرری	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
رحیم مصدق	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی

دکتر سید مرتضی حسن عقدا در ابتدای گزارش با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «پپاس» افزود: شرکت بیمه پاسارگاد بر اساس مجوز دریافتی از بیمه مرکزی ج.ا.ایران در کلیه رشته های بیمه ای از جمله عمر، درمان، حوادث، آتش سوزی، اتومبیل (ثالث و بدنه)، باربری، مهندسی، مسئولیت و ریسک های متنوع و با بهره گیری از کارشناسان و متخصصین کاراز موده صنعت بیمه در سراسر کشور از طریق مدیریت مناطق، شعب، نمایندگان حقیقی و حقوقی و نمایندگان فروش بیمه های عمر و تأمین آتیه فعالیت می نماید که مهمترین محصول آن بیمه عمر و تأمین آتیه می باشد که در سال ۱۴۰۴، حق بیمه تولیدی شرکت را تشکیل داده است اضافه کرد: ضمناً علاوه بر عرضه خدمات به صورت مستقیم در رشته های یاد شده بیمه پاسارگاد، با کسب مجوز از بیمه مرکزی ج.ا.ایران در زمینه قبول بیمه اتکالی از سایر شرکتهای بیمه داخلی فعالیت می نماید.

به گفته وی؛ شرکت بیمه پاسارگاد در سال ۱۴۰۴ به میزان ۳۶٪ از سهم بازار را به خود اختصاص داده است و پیش بینی می شود این مجموعه باخطر فروش گسترده ای که جهت عرضه محصولات و خدمات خود بر خوردار می باشد، به گونه ای که به لحاظ تعداد شعب در رتبه سوم بازار بیمه و به لحاظ تعداد نمایندگان در جایگاه نخست قرار گرفته است، طی سالهای آتی نیز این رشد عملکرد و سهم بازار آن قابل توجه خواهد بود.

شایان ذکر است بیمه پاسارگاد همواره سعی نموده با بررسی و نیازسنجی بازار و علایق مشتریان محصولات خود را مورد بازنگری قرار داده و با افزودن قابلیت‌های جدید به محصولات فعلی و با ارائه طرح‌های جدید، پاسخگوی خواسته‌های مشتریان باشد و در همین راستا، توسعه فروش بیمه جامع مسکونی و توسعه محصولات جدید

نظیر طرح بیمه نامه عمر و تأمین آتیه با قابلیت انتخاب محل سرمایه‌گذاری منابع توسط بیمه‌گذار، طرح بیمه نامه عمر و تأمین آتیه با آورده اولیه، طرح بیمه نامه عمر و تأمین آتیه تکمیلی بازنشتی، طرح بیمه نامه عمر و تأمین آتیه تکمیلی بازنشتی، طرح بیمه نامه عمر و تأمین آتی با قابلیت سرمایه‌گذاری منابع در صندوق‌های طلا و بیمه نامه جامع مسکونی اجرایی گردید.

بررسی عملکرد مالی بیمه پاسارگاد در سال ۱۴۰۴ نشان می‌دهد این شرکت توانسته با تکیه بر توسعه متوازن فعالیت‌های بیمه‌ای، مدیریت ریسک و تقویت جایگاه خود در بازار، سالی موفق را پشت سر بگذارد. بر اساس صورتهای مالی منتشرشده، حق بیمه تولیدی شرکت در این سال به ۲۷۸ هزار و ۸۱۵ میلیارد ریال رسید که در مقایسه با سال گذشته رشد ۴۱ درصدی را ثبت کرده است.

این افزایش عملکرد، تنها به یک حوزه خاص محدود نبوده و تقریباً تمامی رشته‌های بیمه‌ای شرکت روندی صعودی را تجربه کرده‌اند. در این میان، رشته باربری با رشد ۱۶۲ درصدی بیشترین افزایش را به ثبت رساند. همچنین حق بیمه تولیدی در رشته‌های مسئولیت ۶۲ درصد، حادثه و درمان ۶۰ درصد، آتش سوزی و بدنه اتومبیل هر کدام ۵۵ درصد، مهندسی و ریسک‌های متنوع ۴۳ درصد، قبولی اتکالی ۴۰ درصد، شخص ثالث ۳۷ درصد و عمر و تأمین آتیه ۳۰ درصد افزایش یافت.

یکی از مهم‌ترین نقاط قوت بیمه پاسارگاد طی سال‌های گذشته، تمرکز ویژه بر توسعه بیمه‌های زندگی بوده است؛ حوزه‌ای که امروز به مزیت رقابتی اصلی شرکت تبدیل شده است.

در سال ۱۴۰۴، رشته عمر و تأمین آتیه با ثبت بیش از ۱۱۳ هزار و ۹۳۳ میلیارد ریال حق بیمه، همچنان بزرگترین بخش پرتقوی شرکت را به خود اختصاص داد. به گونه‌ای که ۶۰٫۳ درصد از پرتقوی بیمه پاسارگاد مربوط به بیمه‌های اشخاص بوده است.

این جایگاه نتیجه یک برنامه بلند مدت در زمینه توسعه محصولات بیمه‌های زندگی، آموزش و توانمندسازی شبکه فروش، افزایش دسترسی مشتریان و تقویت خدمات پس از فروش است.

در سال ۱۴۰۴، بیمه نامه صادره جمعیتی در بیمه نامه عمر و تأمین آتیه در فرازی دیگر از گزارش از حدود ۹،۱۴۰،۰۰۰ بیمه نامه صادره جمعیتی در بیمه نامه عمر و تأمین آتیه حاکم از رسیدن آن به ۲۷۵،۸۰۸ میلیارد ریال و رسیدن نرخ بازده فعلی سرمایه‌گذاری به ۲۸ درصد در تداوم روند صعودی عملکرد بیمه پاسارگاد می‌باشد.

وی در بخش دیگری از گزارش با تبیین اینکه ضریب خسارت بازار ۹۴،۷ درصد می‌باشد ولی در بیمه پاسارگاد این عدد ۸۰،۴ درصد بود که حاکی از این می‌باشد با یک مدیریت دقیق و کنترل هزینه توانستیم بیش از ۱۴ درصد نسبت به میانگین خسارت در صنعت بیمه عملکرد مقبول خود داشته باشیم اضافه کرد: سرمایه‌گذاری‌های مناسب در بازار سرمایه با ۲۴ درصد، سرمایه‌گذاری در شرکت‌های وابسته و املاک با ۹ درصد، سپرده‌های ارزی با سهم ۱۱ درصدی، سپرده‌های بانکی - اسناد خزانه و مشارکت با سهم ۳۶ درصد، تسهیلات اعطایی با ۸ درصد و دارائی‌های ثابت مشهود با ۱۰ درصد به عنوان اهم دارایی‌های موثر در نتیجه عملیات‌های مالی شرکت نام برد و تاکید کرد که دارایی و سرمایه‌گذاری‌های مولد و سودده یکی از مهم‌ترین شاخص‌های بیمه پاسارگاد به نسبت دیگر بیمه‌های کشور می‌باشد.

شایان ذکر است در کنار فعالیت‌های مستقیم بیمه‌ای، حضور در حوزه قبولی اتکالی نیز یکی از بخش‌های قابل توجه عملکرد بیمه پاسارگاد در سال ۱۴۰۴ بوده است. این شرکت که از جمله معدود بیمه‌گران دارای مجوز فعالیت در حوزه قبولی اتکالی است، توانسته از این ظرفیت به عنوان یک مزیت تخصصی استفاده کند. در سال مورد گزارش، حق بیمه قبولی اتکالی شرکت به بیش از ۱۲ هزار و ۹۵۷ میلیارد ریال رسید که نسبت به سال قبل ۴۰ درصد افزایش داشته است.

رشد این بخش نشان می‌دهد پاسارگاد علاوه بر توانایی در جذب مشتریان مستقیم، از زیرساخت‌های فنی، سرمایه‌ای و کارشناسی لازم برای پذیرش و مدیریت ریسک سایر شرکت‌های بیمه نیز برخوردار است. سید مرتضی حسنی عقدا در قسمت دیگری از گزارش مبسوط هیئت مدیره مجموعه به سهامداران پیرامون عملکرد مالی شرکت خاطر نشان کرد که منطبق با صورتهای مالی تلفیقی مورد تاییدیه حسابرِس



دکتر محمدرضا کشاورز ضمن تصریح اینکه بیمه پاسارگاد با ۹۵ شعبه و ۴۸،۱۲۳ نماینده فروش و تعداد زیادی بازاریاب دارای بیشترین و بهترین شبکه فروش مقداری در کشور عزیزمان می‌باشد از رشد ۴۸ درصدی حق بیمه در سال ۱۴۰۴ به نسبت سال ۱۴۰۳ با کسب مبلغ ۲۷۸،۸۱۵ میلیون ریال با سهم ۳۶ درصدی از سهم بازار کشور خبر داد و اضافه کرد: بیمه‌های زندگی با سهم ۴۵ درصدی، اتومبیل با سهم حدود ۲۲ درصد، درمان و حوادث با سهم ۱۷ درصد، سایر رشته‌ها با سهم ۱۸ درصدی و قبولی اتکالی با سهم ۵ درصدی، کل سهم درصدی پرتقوی بیمه پاسارگاد را شامل می شوند.

مدیرعامل رزومه دار و صاحبنام صنعت بیمه با اشاره به اینکه یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت بیمه پاسارگاد، بهره‌گیری از مدیریت حرفه‌ای و نگاه بلندمدت به توسعه پایدار است و این شرکت همواره تلاش کرده است با تقویت زیرساخت‌های فنی، ارتقای کیفیت خدمات، توسعه محصولات نوین و توجه ویژه به رضایت بیمه‌گذاران، جایگاه خود را به عنوان یکی از شرکتهای اثرگذار صنعت بیمه کشور تثبیت کند افزود: بیمه پاسارگاد همواره سعی نموده با بررسی و نیازسنجی بازار و علایق مشتریان محصولات خود را مورد بازنگری قرار داده و با افزودن قابلیت‌های جدید به محصولات فعلی و با ارائه طرح‌های جدید، پاسخگوی خواسته‌های مشتریان باشد و در همین راستا، توسعه فروش بیمه جامع مسکونی و توسعه محصولات جدید نظیر طرح بیمه نامه عمر و تأمین آتیه با قابلیت انتخاب محل سرمایه‌گذاری منابع توسط بیمه‌گذار، طرح بیمه نامه عمر و تأمین آتیه تکمیلی بازنشتی، طرح بیمه نامه عمر و تأمین آتی با قابلیت سرمایه‌گذاری منابع در صندوق‌های طلا و بیمه نامه جامع مسکونی اجرایی گردید.

به گفته وی؛ شرکت بیمه پاسارگاد طی سال‌های فعالیت خود، با تکیه بر رویکردی مبتنی بر نوآوری، شفافیت و مشتری‌مداری، جایگاه قابل توجهی در صنعت بیمه کشور به دست آورده است.



و بازرس قانونی، افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۵۴,۶۴۹,۲۱۳ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۲۴۶,۰۹۸,۶۶۶ میلیون ریال در پایان اسفندماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۲۴,۵۹۲,۸۵۹ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۴۱,۶۵۹,۶۵۳ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با قابل کسب مبلغ ۴۷,۲۸۸,۴۶۱ میلیون ریال سود خالص، علیرغم تمام چالش‌ها عملکردی موفق در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

قابل توجه آنکه در صنعت بیمه، توانگری مالی یکی از مهم‌ترین معیارهای سنجش قدرت ایفای تعهدات شرکت‌ها محسوب می‌شود که بیمه پاسارگاد در پایان سال ۱۴۰۴ با نسبت توانگری مالی ۲۲۰ درصد، همچنان در سطح یک توانگری مالی قرار گرفت.

حفظ این سطح از توانگری، در شرایطی که شرکت‌های بیمه همواره با چالش‌هایی همچون مدیریت تعهدات بلندمدت، کنترل ریسک و حفظ تعادل میان رشد و سرمایه مواجه هستند، نشان‌دهنده سیاست‌های مالی منظم و رویکرد محتاطانه شرکت در مدیریت ریسک است.

باید تاکید کرد که عملکرد بیمه پاسارگاد در سال ۱۴۰۴ را نمی‌توان تنها در قالب چند عدد مالی خلاصه کرد؛ این ارقام نتیجه مجموعه‌ای از تصمیمات مدیریتی، برنامه‌ریزی‌های توسعه‌ای و سیاست‌های اجرایی شرکت است.

در پایان مجمع؛ رشد پرتفوی بیمه‌ای، تقویت جایگاه در بیمه‌های زندگی، توسعه فعالیت‌های انکابی، افزایش سودآوری، حفظ توانگری مالی و گسترش شبکه فروش، مجموعه اقداماتی بود که اعلام آنها در نهایت مورد توجه ویژه سهامداران قرار گرفت.

کارنامه سال ۱۴۰۴ نشان می‌دهد بیمه پاسارگاد با تمرکز بر بیمه‌های زندگی، توسعه بازار، مدیریت حرفه‌ای ریسک، افزایش سودآوری و حفظ جایگاه ممتاز در صنعت بیمه، توانسته مسیر رشد پایدار خود را ادامه دهد.

رشد شاخص‌های عملیاتی و مالی، همراه با اعتماد دوباره سهامداران، نشان می‌دهد پاسارگاد همچنان یکی از بازیگران ارشد بازار صنعت بیمه کشور باقی مانده است.

تصویب صورت‌های مالی، انتخاب مجدد اعضای هیأت مدیره و تصمیمات اتخاذ شده در مجمع عمومی سالانه، نشان دهنده رضایت سهامداران از مسیر طی شده توسط شرکت و عملکرد مدیریت به رهبری محمدرضا کشاورز و اعضای هیئت مدیره است.

حضور مدیران ارشد بانک پاسارگاد - شرکت سرمایه‌گذاری توسعه مدیریت بازرس حافظ - نظم آوران شایسته - بیمه مرکزی و جمعی از برترین کارشناسان صنعت بیمه و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده بیمه پاسارگاد و تیم مدیریت مدبر آن را نشان می‌داد، استقبال خوب سهامداران و برگزاری مجمع در نهایت نظم، بخش یک کلیپ زیبا در معرفی و اهم دستاوردهای «بپاس» طی سال مالی مورد گزارش که به سمع و نظر سهامداران رسید، لطف و بزرگواری اعضای شاخص هیأت مدیره نسبت به اصحاب رسانه، قرائت گزارش جامع پیرامون توفیقات «بپاس» در سال مالی مورد گزارش، رسیدن جمع دارائی‌های شرکت به مبلغ ۷۹۰,۲۰۳,۸۰۸ میلیون ریال با رشد ۴۲ درصدی در سال ۱۴۰۴ به نسبت سال ۱۴۰۳، اعلام اشتغال ۱۲۹۷ نفر به صورت همکاری مستقیم در مجموعه، اعلام داشتن ۱۱۱ ساختمان جدای شعب و ستاد که ارزش اصلی آن حدود ۴ یا ۵ برابر ارزش دفتری می‌باشد، لحاظ ۴۸ درصد منابع شرکت به عنوان ذخایر ریاضی، داشتن سهم ۳۶ درصدی از سهم بیمه بازار کشور، رشد ۴۸ درصدی حق بیمه کسب شده در سال مالی ۱۴۰۴ به نسبت سال ۱۴۰۳، بیش از دو برابر شدن درآمد سرمایه‌گذاری‌ها و سایر درآمدهای عملیاتی و غیرعملیاتی، رشد ۴۱ درصدی حق بیمه صادره و افزایش ۳۰ درصدی ذخایر فنی، رشد ۷۵ درصدی درآمد سرمایه‌گذاری از محل منابع بیمه‌ای، ارتقای ۷۵ درصدی سود خالص، تاکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش بیمه نامه توام با ارتقای سودآوری مجموعه، رشد ۵۹ درصدی درآمدهای عملیاتی توام با ارتقای ۱۲۶ درصدی غیرعملیاتی، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی، تبیین برنامه‌های آتی مجموعه برای تعالی روزافزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تأیید حسابهای شفاف و کلین معاونت مالی مجرب و تیم مالی پاکدست بیمه پاسارگاد 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 مدیریت شرکت پس از پایان قرائت گزارش هیئت مدیره که حاکی از استمرار داشتن یک روند رو به رشد در مجموعه طی سال مالی مورد گزارش علیرغم تمام معضلات و چالش‌ها بوده است، پاسخگوی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، انتخاب موسسه حسابرسی فاطر به عنوان حسابررس اصلی و انتخاب موسسه حسابررسی ایمنند و همکاران به عنوان حسابررس علی‌البدل برای سال مالی آتی، تعامل ستودنی دکتر سید فرید موسوی «مدیریت فرهیخته روابط عمومی» با اصحاب رسانه و همکاری صمیمانه مهدی کثیری «کارشناس ارشد ارتباط با رسانه روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری و برگزاری مجمع فوق العاده جهت انتخاب اعضای حقوقی هیئت مدیره از نکات خواندنی این مجمع بود.



حق بیمه تولیدی

شرکت بیمه پاسارگاد همواره سعی نموده با بررسی و نیازسنجی بازار و علایق مشتریان، محصولات خود را مورد بازنگری قرار داده و با افزودن قابلیت‌های جدید به محصولات فعلی و یا ارائه طرح‌های جدید پاسخگوی خواسته‌های مشتریان باشد و در راستای عرضه طرح‌های جدید شامل طرح بیمه نامه عمر و تأمین آتیه با قابلیت انتخاب محل سرمایه گذاری منابع توسط بیمه گذار، طرح بیمه نامه عمر و تأمین آتیه با آورده اولیه، طرح بیمه نامه عمر و تأمین آتیه تکمیلی بازنشستگی انفرادی و گروهی و بیمه نامه جامع مجتمع‌های مسکونی، توسعه فروش این محصولات و آموزش شبکه فروش جهت ارائه خدمات بهتر به بیمه گذاران را در دستور کار خود قرار داده است. در سال مورد گزارش مطابق صورت‌های مالی تنظیمی، حق بیمه شرکت بالغ بر ۲۷۸,۸۱۵,۱۸۶ میلیون ریال است. از مبلغ مذکور ۲۴۵,۸۵۸,۰۰۸ میلیون ریال مربوط به بیمه نامه‌های مستقیم و مبلغ ۱۲,۹۵۷,۱۷۸ میلیون ریال مربوط به قبولی انکابی می‌باشد. همچنین سهم بیمه‌های اشخاص ۶۰,۳ درصد، بیمه‌های اموال و مسئولیت ۳۵,۱ و بیمه‌های قبولی ۴,۶ درصد از پرتفوی شرکت در سال ۱۴۰۴ بوده است.

تشریح برنامه‌های راهبردی

شرکت بیمه پاسارگاد برنامه عملیاتی سال ۱۴۰۵ تحت عنوان پاسارگاد ۱۴۰۵ تدوین نموده است. در این برنامه اهداف و برنامه‌های عملیاتی شرکت در بخش‌های عملیات بیمه‌گری، سرمایه‌گذاری و پشتیبانی تعیین شده است که اهم آنها عبارتند از:

- افزایش تولید از طریق توسعه عرضه محصولات فعلی و عرضه محصولات جدید در بازار
- استفاده از تجربه موفق سازمان فروش بیمه‌های عمر و تأمین آتیه در فروش سایر محصولات
- کنترل ضریب خسارت و ترویج روش‌های ایمنی و پیشگیری از وقوع خسارت
- بررسی و طراحی روش‌های نوین در ارائه خدمات بیمه‌ای به بیمه گذاران در فروش بیمه نامه، پرداخت خسارت و ...
- شناسایی زمینه‌های سرمایه‌گذاری مناسب به منظور ایجاد منابع مطمئن برای تأمین تعهدات شرکت و تنوع در سرمایه‌گذاری‌ها به منظور دستیابی به پرتفوی مناسب سرمایه‌گذاری
- استفاده از امکانات سرمایه‌گذاری شرکت برای توسعه فعالیت‌های بیمه‌ای
- گسترش شبکه نمایندگی‌ها اعم از حقیقی و حقوقی و آموزش نمایندگان شرکت جهت افزایش کیفیت اطلاع‌رسانی و ارائه خدمات به بیمه گذاران
- اجرای تبلیغات هدفمند
- کاهش زمان پاسخگویی به شکایات و افزایش پیگیری‌ها
- توسعه فروش به صورت مجازی
- تدوین و اجرای برنامه آموزشی هدفمند برای سرمایه‌انسانی شرکت
- برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی برای سازمان فروش
- ارتقا و توسعه برنامه نرم‌افزار جامع عملیات بیمه‌ای
- تکمیل زیرشاخه‌های مورد نیاز جهت استقرار کامل آیین نامه حاکمیت شرکتی مصوب شورای عالی بیمه
- ارتقا امنیت اطلاعات و داده‌ها
- توسعه و تجهیز املاک و ساختمان‌های شرکت.

جمع بندی

- آثار ناشی از جنگ بر عملیات شرکت‌های بیمه علاوه بر تأثیر مستقیم آن بر افزایش خسارت‌ها، بر فروش بیمه نامه و نیز عملکرد سرمایه‌گذاری به دلیل رکود شدید و کاهش فعالیت صنایع و کسب و کارها خواهد بود.

- شرکت بیمه پاسارگاد در سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۴ حق بیمه‌ای معادل ۲۷۸,۸۱۵,۱۸۶ میلیون ریال تولید نموده که نسبت به سال قبل ۴۱ درصد رشد داشته است.

- خسارت پرداختی در دوره مورد گزارش، مبلغ ۱۳۸,۷۶۶,۴۳۵ میلیون ریال بوده است که نسبت به سال قبل ۶۸ درصد افزایش داشته و نسبت خسارت شرکت ۵۰ درصد بوده است.

- سود خالص سال ۱۴۰۴ مبلغ ۴۷,۲۸۸,۴۶۱ میلیون ریال بوده که نسبت به سال قبل ۷۵ درصد افزایش داشته است.

- سرمایه‌گذاری‌های شرکت به مبلغ ۴۹۳,۴۵۶,۰۲۳ میلیون ریال نسبت به پایان سال ۱۴۰۳، افزایشی ۳۷ درصدی داشته است.

- مجموع دارایی‌های شرکت مبلغ ۷۹۰,۲۰۳,۸۰۸ میلیون ریال بوده که نسبت به پایان سال ۱۴۰۳ ۴۲ درصد رشد داشته است.

- درآمد سرمایه‌گذاری‌های شرکت به مبلغ ۱۰۲,۹۸۲,۲۰۴ میلیون ریال بوده که نسبت به سال قبل، ۸۶ درصد افزایش داشته است.

- درآمد تسعیر ارز به مبلغ ۴۱,۱۰۹,۷۱۹ میلیون ریال بوده که نسبت به سال قبل، ۱۸۷ درصد افزایش داشته است.



افزایش ۵۱ درصدی سود خالص

برنامه‌های خلاقانه و راهبردی دکتر میثم نورمحمدی برای توسعه اکسیر



مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت داروسازی اکسیر مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۰۷ در محل کارخانجات داروپخش برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۸۲۸۶ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع بر عهده آقای سیدمحمد خوانساری بود، که آقایان محمد حسین ملک و مرتضی سبحانی نیا در مقام نظار اول و دوم و آقای محمد پرتوی شایان 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 ۹۴۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

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

سرمایه گذاری دارویی تأمین	لااله بیرامی	رئیس هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
دارو پخش	میثم نورمحمدی	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
دارویی ره آورده تأمین	-	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
تولید مواد اولیه داروپخش	وحیده چالاکی	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
داروسازی کاسپین تأمین	محمد پرتوی شایان	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی

دکتر میثم نورمحمدی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «دلر افروز» کارخانه داروسازی اکسیر از بزرگترین واحد های صنعتی کشور، در عرصه تولید داروهای انسانی است که با تکنولوژی پیشرفته خطوط تولید و مجموعه ای مجزا ماشین آلات و تجهیزات مدرن آزمایشگاهی و پرسنل کارآزموده و متخصص، هم اکنون بیش از یکصد و شصت نوع فرآورده دارویی در دوزها و اشکال گوناگون تهیه و به بازار عرضه می نماید.

مدیرعامل مدیر شرکت ضمن تبیین اینکه محصولات داروسازی اکسیر شامل فرآورده های دارویی به شکل جامدات (قرص، کپسول و پودر برای تهیه سوسپانسیون خوراکی)، مایعات خوراکی (شریت و سوسپانسیون)، مایعات تزریقی (ویال و آمپول)، پودرهای تزریقی، سوسپانسیونهای تزریقی، ویال های لیوفیلیزه، کپسول های نرم (سافت ژل) و پودرهای خوراکی (ساشه) می باشد اضافه کرد : در کنار این حجم از تولیدات تخصصی، واردات و تولید داروهای انحصاری تحت لیسانس و فرآورده های بیوتکنولوژی از دیگر محصولات شرکت می باشد.



دکتر میثم نورمحمدی ضمن تصریح اینکه داروسازی اکسیر از پیشروترین و معتبرترین شرکت های تولید دارویی کشور می باشد که بخاطر کیفیت و تنوع محصولات دارویی هم در داخل کشور و هم در خارج کشور دارای جایگاه ارزنده ای می باشد از ریسک نوسانات نرخ ارز، ریسک های سیاسی از جمله تداوم تحریک های بین المللی و وقوع دو جنگ تحمیلی در سال ۱۴۰۴، قیمت گذاری دستوری، طولانی بودن دوره وصول مطالبات از سازمان غذا و دارو و نهادهای دولتی، ناهمخوانی های ارزی، مشکلات فروش خارجی با توجه به اعلام برای تأمین حاکمیتی نیاز موطنان، نوسانات نرخ ارز و افزایش تمام نهادهای تولید به عنوان چالش های اصلی نام برد که بر عملکرد شرکت های دارویی به طور عام و بر عملکرد شرکت داروسازی اکسیر به طور خاص تأثیر گذار می باشد.

مدیر جوان و خوش فکر شرکت که به عنوان یک مدیر مولف دارای سوابق و تجربیات ارزشمندی در صنعت دارو می باشد پیرامون عملکرد مالی داروسازی اکسیر خاطر نشان کرد افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۴۱۸۵۵۵۸۱ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۵۷۹۳۲۸۱۲ میلیون ریال در پایان اسفندماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۶۵۹۰۷۵۴ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۲۴۳۱۴۴۹۱ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۱۵۴۹۸۱۴۴۳ 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.

مدیرعامل مجموعه که به دبیسپیلین و برنامه محوری، معروف صنعت کشورمان می باشد همچنین از آغاز تولید محصولات سافت ژل، احیای تولید سبب محصولات مکمل، افزایش فروش محصولات جدید و شات های مایعات خوراکی، برنامه ریزی جهت دریافت IIRC های جدید در حوزه دارو و مکمل، راه اندازی خط جدید پودر استریل، افزایش کشورهای مقصد صادراتی و افزایش مبلغ صادرات، اخذ GMP خطوط تولیدی و افزایش سهم بازار داخلی را به عنوان برنامه های تیم مدیریت جدید برای ارتقای تعالی عملکرد داروسازی اکسیر نام برد.

آنها و همچنین دریافت استاندارد های ایزو ۹۰۰۱ برای سیستم مدیریت کیفیت، ایزو ۱۴۰۰۱ برای سیستم مدیریت زیست محیطی، ISOHSA ۱۸۰۰۱ برای سیستم ایمنی و بهداشت حرفه ای انتخاب و عنوان یکصد برند برتر ایران برای دو سال متوالی، کسب جوایز در ارزیابی های جایزه کیفیت غذا، دارو و بهداشت ایران در چهار سال متوالی و اخذ گواهی نامه های اشتراک به کیفیت

سه ستاره، همچنین کسب تقدیر نامه تعالی سازمانی، دریافت گواهینامه حمایت از حقوق مصرف کنندگان در کشور به مدت سه سال، دریافت تقدیرنامه از فرماندار بروجرد بعنوان یکی دیگر از مصادیق رضایت نمایندگان جامعه از فعالیت های شرکت، دریافت تقدیرنامه از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی بعنوان خانه بهداشت کارگری نمونه، کسب موفقیت در فرمولاسیون و تولید داروهای جدید ایرانی از دیگر افتخارات شرکت اکسیر می باشد؛ که بیانگر تلاش جدی و دارا بودن استاندارد های بالای کار در این شرکت است.

سکاتدار کاردان و کاربلد مجموعه همچنین با اشاره به اینکه شرکت داروسازی اکسیر به منظور حضور فعال در سطح جهانی ضمن پای بندی به اخلاق حرفه ای، قوانین و استانداردهای بین المللی و رعایت اصول ایمنی و زیست محیطی به عنوان منتخب برگزیده صنعت سبز استانی تلاش می کند با تکیه بر دانش، نوآوری و خلاقیت کارکنان و بهره مندی از نظرات جامعه پزشکی، پشتوانه ای اطمینان بخش برای کارکنان، ذینفعان و همه مصرف کنندگان باشد افزود: بر همین اساس و در راستای سیاست های اقتصاد مقاومتی ابلاغی (بعنوان تنها راه ادامه روند پیشرفت کشور در شرایط راهبردی کنونی) این شرکت، اقدام به بازنگری و بروز رسانی ارکان جهت ساز و اهداف کلان خود نموده است.

به گفته وی؛ بازنگری و به روز رسانی ارکان جهت ساز شرکت داروسازی اکسیر، اهداف استراتژیک و برنامه های عملیاتی مربوطه بر مبنای مطالعات دقیق میدانی و از طریق تحلیل نقاط قوت و زمینه های قابل بهبود داخلی شرکت، تحلیل محیط خرد و کلان خارج از شرکت، و نیز آینده پژوهی صنعت دارو در ایران و جهان بنا نهاده شده است.

مدیرعامل مدیر شرکت در ادامه تأکید کرد که داروسازی اکسیر با تولید و عرضه محصولات با کیفیت و متنوع موفق شده که خود را جزو چهار رتبه برتر دارویی حائز در بورسی کشور از لحاظ فروش قرار دهد و مفتخریم اعلام داریم که فروش خالص شرکت در سال جاری معادل ۱۰۶ نسبت به فروش خالص در بودجه ابلاغی (۹۵۲۰۰ میلیارد ریال) محقق گردیده است.

شایان ذکر است شرکت پخش دارویی اکسیر دارای ۲۰ مرکز فروش و توزیع بوده که ۲ مرکز آن در تهران و ۱۸ مرکز دیگر در مراکز استانها (ارومیه، اصفهان، اهواز، بروجرد، بندرعباس، بیرجند، تبریز، رشت، زاهدان، زنجان، شیراز، قم، کرمان، کرمانشاه، گرگان، مازندران، مشهد و یزد) دایر می باشد که مسئولیت فروش و توزیع دارو در سراسر کشور را بر عهده دارند. در این راستا اداره عملیات مراکز توسط مدیران مراکز و همکاران دیرپت و سیاست گذاری و اتخاذ تصمیمات اصلی از طریق ستاد مرکزی صورت می پذیرد. گزارش عمده فعالیت های انجام شده طی سال مالی ۱۴۰۴ به شرح جدول و نمودارهای پیوست ارائه می گردد.

عضو شاخص هیئت مدیره داروسازی اکسیر در فرای دیگر از گزارش خود تعامل و ارتباط موثر با شرکت های توزیع داخل و خارج از گروه، بهبود سبب محصول تمرکز بر فروش اقلام با حاشیه سود بیشتر، بهبود تطابق عملکرد برنامه های تولیدی و سیاست های فروش از طریق تشکیل مستمر کمیته زنجیر تأمین، فروش با کیفیت و هدفمند محصولات و کاهش موجودی تاریخ نزدیک نزد شرکت های پخش، کنترل فروش و موجودی شرکت های توزیع و جلوگیری از انباشت محصولات در مراکز آنها را مهمترین سیاست های شرکت داروسازی اکسیر در بخش فروش برشمرد و از مذاکره با مشتریان جدید جهت ورود به بازارهای غیر فعال، افزایش سبب محصولات هر کشور با توجه به نیاز بازار، بروز رسانی خطوط تولید با توجه به استانداردهای جهانی جهت توسعه

بازارهای صادراتی، تهیه اسناد و مدارک کیفی جهت ثبت محصولات در کشورهای هدف، تلاش جهت غلبه بر تحریک های اقتصادی و تسهیل مراودات ارزی، همگام شدن با سیاست های جدید ارگان های دولتی از جمله سازمان غذا و دارو و گمرک جهت افزایش حجم دلاری صادرات به عنوان اصلی ترین برنامه های شرکت در حوزه صادرات نام برد. به گفته وی؛ کشورهای همسایه و لبنان از جمله کشورهای مد نظر جدید برای ارتقای



پایان بخش گزارش مدیرعامل رزومه دار مجموعه تبیین این نکته بود که مبالغ فروش شرکت در فصل بهار ((سه ماه اول سال جاری)) و مقایسه آن با همین بازه زمانی طی دوسال پیش گواه آن می‌باشد شرکت داروسازی اکسیر با کسب مبلغ فروش ۳۷.۶۹۴.۲۷۵ در بهار ۱۴۰۵ به نسبت فروش ۱۴.۶۵۲.۸۳۹ بهار ۱۴۰۴ و فروش ۱۲.۶۵۰.۲۶۴ بهار سال ۱۴۰۳ یک رشد چشمگیر در فروش را نشان می‌دهد که این جهش فروش ، بیانگر رقم خوردن دوره جدیدی در عملکرد مجموعه می‌باشد.

دکتر خوانساری «ریاست مجمع» نیز پس از گزارش مدیرعامل تازه وارد شرکت داروسازی اکسیر ضمن تقدیر از عملکرد شرکت در جمع رشد ۲۸ درصدی فروش و افزایش ۵۱ درصدی سود خالص با جدیت تأکید کرد که از مدیریت خوشفکر جدید مجموعه تقاضا داریم که در بروز شدن محصولات جدید، توجه جدی به افزایش ظرفیت در محصولات با حاشیه سود بالا و ارتقای خوب و سودآوری شرکت دقت و توجه ویژه مبذول شود که بحمدالله عملکرد داروسازی اکسیر در فصل بهار با آمدن مدیرعامل جدید نویدبخش آغاز فصلی درخشان در این مجموعه گردیده است.

شایان ذکر است در پایان مجمع نیز با برگزاری انتخابات هیئت مدیره ؛ شرکت های داروپخش ، توزیع داروپخش ، داروسازی اکسیر ، داروسازی کاسپین تامین ، سرمایه گذاری دارویی تامین ، سرمایه گذاری دارویی تامین ، دارویی ره آورد تامین به عنوان اعضای حقوقی هیئت مدیره برای ۲ سال آتی انتخاب گردیدند. حضور مدیران ارشد و کارشناسان شناخته شده صنعت و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده شرکت و مدیریت مدیر آن را نشان می داد، پخش یک کلیپ زیبا از معرفی و اهم دستاوردهای شرکت در سال مالی مورد گزارش که به سماع و نظر سهامداران رسید ، لطف و بزرگواری اعضای شاخص هیئت مدیره نسبت به اصحاب رسانه ، گزارش جامع سکندار شرکت پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش ، اعلام اینکه با حضور مدیرعامل جدید که سه ماه از حضورش در مجموعه می‌گذرد شاهد تحوّل شگفت در عملکرد تولیدی - فروش و سودآوری مجموعه بوده ایم ، داشتن سرمایه ۲.۲۸۹.۱۸۷ میلیون ریالی ، قرار گرفتن جزو ۴ شرکت بورسی بر تر دارویی کشور در فروش ، رشد ۳۸ درصدی درآمدهای عملیاتی توام با افزایش ۵۱ درصدی سود خالص ، کسب عنوان صادر کننده نمونه کشوری ، کسب بالاترین امتیاز گواهی اشتغال در بین شرکت های دارویی ، کاهش بهای تمام شده فروش به ۵۵ درصد ، از تقای حاشیه سود عملیاتی به ۴۲ درصد و داشتن حاشیه سود خالص ۲۷ درصدی با رشد ۲ درصدی در سال ۱۴۰۴ به نسبت سال ۱۴۰۳ ، اعلام تشکیل ۶ جلسه جهت نقدینگی تامین مواد اولیه در یک بازه زمانی کوتاه در سال ۱۴۰۵ ، اهتمام جدی مدیران جدید برای فروش خارجی ، اعلام اشتغال ۹۸۵ نفر که سه ماه از حضورش در مجموعه ، داشتن سرمایه انسانی جوان و متخصص ، تصریح بر گرفتن حدود ۲ میلیون دلار ارز با نرخ توافقی در سه ماه اول سال جاری ، تأکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سودآوری شرکت ، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بدهی های حسابرسی توسط مدیرعامل و مرد شماره یک مالی شرکت ، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افروز و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح ، تأیید حسابهای شفاف و کلین دکتر محمد پرنوری شایان «معاونت مالی و حرج» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی، تقدیر و بزه 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 حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط ، انتخاب موسسه حسابرسی سازمان حسابرسی به عنوان حسابرس اصلی و علی البدل برای سال مالی آتی ، نهایت همکاری صمیمانه مدیریت فرهیخته روابط عمومی با اصحاب رسانه جهت پوشش خبری ، برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان ، برگزاری انتخابات اعضای هیئت مدیره ، اختصاص مبلغ ۱۰ میلیارد تومان جهت ایفای مسئولیت اجتماعی برای سال ۱۴۰۵ از نکات خواندنی این مجمع بود.

مهمترین نکات مطرح شد:

- از مهم ترین پروژه های توسعه ای شرکت می توان به ارتقای استاندارد GMP واحد جملدات، آغاز اجرای طرح توسعه سوله بسته بندی بخش استریل ، طراحی و ساخت خط چهارم فیلپینگ مایعات خوراکی با ظرفیت هزار و پال در ساعت و همچنین ساخت دستگاه کنترل ذرات اتوماتیک با ظرفیت شش هزار آمپول اشاره کرد .
- فروش شرکت در سیمانه نخست سال جاری به حدود ۳.۷ همت رسیده است. مدیران شرکت با اشاره به تأثیر کمبودهای داخلی بر روند صادرات اعلام کردند از اردیبهشت تا مرکز بیشتری بر توسعه صادرات داشتند. همچنین واردات مواد اولیه با شرط صادرات از جمله راهکارهای مدنظر است و صادرات آنتی بیوتیک های تزریقی نیز تقویت خواهد شد
- تولید محصولات برند اکسیر همچنان در اولویت قرار دارد، اما از ظرفیت های خالی خطوط تولید برای انجام تولیدات قراردادی نیز بهره خواهد گرفت.
- در خصوص راه اندازی خط تولید ویال نیز اعلام شد این پروژه به دلیل مشکلات اخیر از جمله جنگ با تأخیر روبه رو شد، اما اکنون تقریباً تکمیل شده و پس از ترخیص آخرین تجهیزات، در سال جاری به بهره برداری خواهد رسید. این خط قابلیت تولید انواع محصولات ویالی را خواهد داشت.
- تولید قلم های دارویی و مولکول های کاهنده وزن در مرحله تحقیق و بررسی قرار دارد



فروش خارجی می‌باشد.

مدیرعامل جوان و نخبه مجموعه همچنین بهبود روش های کنترل ضایعات و کاهش محصول از دست رفته ، افزایش ظرفیت تولید ماشین آلات از طریق بهسازی آنها ، افزایش ظرفیت بسته بندی از طریق مطالعه کار و اصلاح روش ها ، مانیتورینگ بهای تمام شده محصولات به صورت ماهانه ، کاهش بهای تمام شده از طریق اصلاح فرایندهای تولید و بازنگری نوع بسته بندی محصولات و اصلاح فرمولاسیون را هم بر نامه های مدیریت مجموعه جهت کنترل و مدیریت بهای تمام شده اعلام کرد .

به گفته وی ؛ تمرکز بر بازارهای صادراتی با حاشیه سود بالا ، ترسیم الگوهای جدید برای ارتباط با بازارهای هدف ، توسعه بازار های صادراتی از طریق ثبت محصولات متنوع و تکمیل سبد مشتریان و تمدید قراردادهای تجاری با شرکای قدیمی که به علل مختلف از آنها در سال های قبل کمتر بوده است نیز اهم برنامه های شرکت در حوزه همکاری بین المللی می باشد .

دکتر میثم نورمحمدی در همین قسمت گزارش خود برگزاری مستمر جلسات کارگروه های بهره وری از جمله کار گروه اثربخشی عملیات ، استفاده حداکثری از ظرفیت های تولید از طریق تولید قراردادی، بهبود و ارتقاء سیستم اتوماسیون فعالیت ها و چابک سازی سیستم ، بالانس نیروها ، کاهش پرسنل پشتیبانی و افزایش پرسنل مستقیم تولید ، تطابق عملکرد برنامه های تولیدی و سیاست های فروش از طریق تشکیل کمیته زنجیره تامین و ایجاد ساز و کار تغییر طراحی و بهسازی ماشین آلات تولیدی و تاسیساتی (کارگاه های هوا ساز و ماشین سازی) را اصلی ترین سیاست های داروسازی اکسیر در حوزه کنترل هزینه های عملیاتی برشمرد و از استفاده از روش های تامین مالی نوین ، خرید عمده ای و بدون واسطه و اخذ تخفیف از تامین کنندگان ، افزایش منابع خرید پهنه از طریق شناسایی منابع جدید داخلی و خارجی ، استفاده از منابع و ظرفیت های تسهیلاتی استان و سعی در اخذ تسهیلات با بهره پایین از محل منابع استان و بانک ها به عنوان مهم ترین برنامه های شرکت در بخش کنترل هزینه های مالی و روش تامین مالی نام برد.

دکتر میثم نورمحمدی که از مدیران شایسته صنعت داروسازی کشور عزیزمان می باشد در ادامه جذب نیروی انسانی دانش محور و متخصص ، افزایش مشارکت کارکنان در حوزه های مختلف ، تعادل بین کار و زندگی با ایجاد برنامه های انگیزشی ، یادگیری مستمر نیروی انسانی دانش محور با برنامه ریزی آموزشی ، سرمایه گذاری روی افراد شایسته در سطوح مختلف و پیاده سازی سامانه های مدیریت دانش را سیاست های تیم مدیریت در بخش سرمایه های انسانی اعلام کرد و از دارا بودن منابع انسانی ارزشمند ، جوان و متعدد و متخصص به عنوان مزیت رقابتی این مجموعه یاد کرد.

محمد پرتوی شایان «معاون مالی و اقتصادی شرکت» نیز در حاشیه این مجمع اعلام اطلاعات و صورت های مالی شرکت در پورتال سازمانی ، درج کامل اطلاعات محصولات شرکت در پورتال سازمانی ، معرفی کامل اعضای هیئت مدیره و پرسنل کلیدی در سایت شرکت ، افزایش رتبه شفافیت در بورس از ۲۸ به ۹۰ درج اطلاعات در سامانه کنال و برگزاری مناقصه و مزایده بر روی سایت شرکت و هلدینگ دارویی تامین را اقدامات ارزشمند حوزه ارتقای شفافیت اعلام کرد و به عنوان یک عضو برجسته هیئت مدیره شرکت از اهتمام ویژه هیئت مدیره همدلی و حمایت سهامداران عمده در پیاده سازی رؤس برنامه های مدیریت جدید جهت اعتلای عملکرد داروسازی اکسیر خبر داد.

دکتر میثم نورمحمدی در ادامه گزارش مسبوط خود طراحی ، برنامه ریزی و اجرای فاز ششم پروژه ارتقا GMP بخش جملدات در دو فاز ، شروع اجرای پروژه توسعه سوله بسته بندی بخش استریل ، طراحی و ساخت دستگاه کنترل ذره اتوماتیک با ظرفیت ۶۰۰۰ آمپول در ساعت ، طراحی و ساخت دستگاه خط ۴ فیلپینگ مایعات خوراکی با ظرفیت ۱۰۰۰ و پال در ساعت ، تعمیر دستگاه دیسولشن شماره ۱ آزمایشگاه شیمی ، طراحی ، ساخت و نصب لامینار لاندری بخش سفالوسپورین ها ، طراحی ، ساخت و نصب لامینار لاندری بخش استریل ، ساخت پس ترو هج جهت لاندری بخش استریل و ساخت پس ترو هج جهت بخش ویال پودر غیر بتالاکتام را مهمترین دستاوردهای شرکت در سال مالی مورد گزارش اعلام کرد و از گواهینامه GMP ، گواهینامه ISO ، نشان ملی اقتصاد مقاومتی ، واحد نمونه سال ۱۴۰۴ ، کارفرمای سلامت محور به عنوان جوایز و توفیقات شرکت در سال ۱۴۰۴ نام برد که گواهی بر تلاش خالصانه کلیه پرسنل در سال مالی مورد گزارش می باشد.

سکندار «دل» در بخش پایانی گزارش خود ضمن تصریح بر اینکه طی ۲ ماه حضور در مدیریت عاملی شرکت موفق به یک برنامه ریزی دقیق برای توسعه عملکرد داروسازی اکسیر گردیدیم از آغاز تولید محصولات سافت ژل احیای تولید سبد محصولات مکمل و افزایش فروش محصولات جدید و شات های مایعات خوراکی ، برنامه ریزی جهت دریافت IRC های جدید در حوزه دارو و مکمل ، راه اندازی خط جدید پودر استریل ، افزایش کشور های مقصد صادراتی و افزایش مبلغ صادرات ، اخذ GMP خطوط تولیدی و افزایش سهم بازار داخلی به عنوان برنامه های جدیدی که تیم مدیریت برای سال ۱۴۰۵ به دنبال عملیات ساختن آن هستند نام برد و تأکید کرد که با مجاهدت پرسنل و همراهی هیئت مدیره و حمایت تمام قدی که سهامداران عمده از رؤس برنامه ها و رهبردهای تیم مدیریت جدید دارند مطمئن هستیم که سال ۱۴۰۵ یک سال خوب توام با افزایش تولید محصولات با کیفیت ، راه اندازی خطوط جدید تولیدی ، ارتقای سهم بازار، توجه جدی به ارتقای فروش خارجی و رشد سودآوری شرکت داروسازی اکسیر خواهیم بود .



رکورد شکنی در تولید کلینکر و سودآوری

سیمان آبیک؛ بزرگترین تولید کننده سیمان در ایران و غرب آسیا



مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت سیمان آبیک مورخ ۱۴۰۵/۰۲/۲۵ در محل سالن کنفرانسی جمهوری اسلامی برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۸۳۸۱ 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 کیان ارثی بود، که آقایان علیرضا قادری و علی المامیر در مقام نظار اول و دوم و آقای محمد کشانی 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 طین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۹,۷۰۰ ریالی به ازای هرسهم به کار خود پایان دادند.

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

سیمان فارس و خوزستان	محمد کشانی	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
سیمان بهبهان	محمد فتوگرانی	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سیمان فارس نو	آرنا فرهودی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سیمان خوزستان	رضا نیکنام	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
سرمایه گذاری سیمان تأمین	سیدمحمدرضا احمدی	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی

مهندس محمد کشانی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «سایبک» افزود: شرکت سیمان آبیک در سال ۱۳۴۸ تأسیس، واحد اول آن در سال ۱۳۵۲ با ظرفیت اسمی ۳۵۰۰ تن کلینکر در روز و واحد دوم با ظرفیت اسمی ۴۰۰۰ تن کلینکر در روز در سال ۱۳۵۸ به بهره برداری رسید و در نیمه دوم سال ۱۳۸۸ واحد اول با ظرفیت اسمی روزانه ۸۵۰۰ تن در روز بهینه سازی گردید.

به گفته وی؛ این شرکت در حال حاضر با توان تحویل روزانه بیش از ۱۳۰۰۰ تن سیمان، در زمره بزرگترین کارخانجات سیمان کشور بشمار می آید.

مدیرعامل «سایبک» ضمن تبیین اینکه شرکت سیمان آبیک به منظور برآورده نمودن نیاز بازار و نیز افزایش

توان تولید سیمان در منطقه و کشور و صادرات به کشورهای مختلف اقدام به بهینه سازی و ارتقاء تکنولوژی خط ۱ و ۲ نموده است و طرح افزایش ظرفیت خط ۱ به عنوان بزرگترین طرح افزایش ظرفیت سیمان در ایران و جهان از ظرفیت پایه ۳۵۰۰ تن در روز به ظرفیت نهایی ۸۵۰۰ تن در روز در نیمه دوم سال ۱۳۸۸ به بهره برداری رسید اضافه کرد: همچنین با اجرای فاز دوم بهینه سازی این شرکت در آینده نزدیک با توان تولید ۱۶۵۰۰ تن در روز کلینکر و بیش از ۱۷۵۰۰ تن سیمان در روز، بزرگترین شرکت تولید سیمان در ایران و خاورمیانه خواهد بود.

سکندار با تجربه مجموعه در ادامه ضمن تبیین اینکه در سال مالی مورد گزارش منتهی به پایان اسفند ۱۴۰۴، سیمان آبیک با تولید ۲,۸۳۱,۱۸۷ تن انواع سیمان و تولید ۳,۲۹۶,۸۷۱ تن کلینکر و داشتن سهم ۴,۴۶ درصدی با تحویل ۲,۸۳۴,۸۷۵ تن سیمان در کشور توانست رکورد های خوبی در تولید و تحویل محصول کسب کند اضافه کرد: باتوجه به محدودیت برق و گاز، در مقاطعی واحدهای پخت شرکت در سال ۱۴۰۴ با فعالیت باز ماندن که باعث توقف ۵,۹۷۹ ساعت خطوط تولید گردید که در صورت عدم توقفات مذکور، با توجه به تولید موجود کلینکر میزان تولید شرکت به ۴,۷۱۴,۰۰۰ تن می رسید که معادل ۹۵ درصد ظرفیت اسمی شرکت بود.

به گفته وی همچنین با توجه به محدودیت عرضه برق، واحد آسیاب های سیمان شرکت نیز در سال ۱۴۰۴ در مقاطعی فعالیت نداشت که که در صورت عدم وجود توقفات قید شده با توجه به تولید موجود سیمان، میزان تولید شرکت به ۵,۵۷۶,۳۵۰ تن می رسید که معادل ۹۷ درصد از ظرفیت اسمی تولید سیمان شرکت بود.

سکندار توانمند «سایبک» در فرازی دیگر از گزارش خود ایجاد تنوع محصول بیشتر، افزایش نرخ حفظ مشتری (CRR)، افزایش مقدار و نرخ فروش با مدیریت بازار و عرضه و تحقق حداکثری بودجه، بهبود کیفیت فروش و

افزایش تعامل با بورس کالا، افزایش فروش مویرگی، بزرگ نمودن بازار هدف، ورود به بازارهای جدید، توسعه فعالیت های ترفیعی و افزایش سطح رضایتمندی مشتریان، استفاده از ابزارهای فروش و بازاریابی (شرکت در نمایشگاه ها و همایش های تخصصی)، تسریع در فرآیند رسیدگی به شکایات تا حصول نتیجه، آموزش پرسنل در حوزه های قوانین و مقررات بورسی، کنترل کیفیت، فروش و بازاریابی برنامه ریزی جهت مهندسی هوشمندانه عرضه های هفتگی به نحوی که فروش هماهنگ با سیاست های تولید و بازار صورت پذیرد و ایجاد هماهنگی بیشتر بین شرکتهای هلدینگ و تشکیل کارگروه ها در بازارهای مشترک را اصلی ترین سیاست های شرکت در بخش فروش داخلی و بازاریابی برشمرد و از ایجاد بازارهای صادراتی جدید (افغانستان - قزاقستان)، افزایش صادرات به کشورهای ترکیه و ارمنستان، اخذ استاندارد گوست محصول (۱-۲۲,۵) کشور روسیه، تولید و صادرات سیمان M۵۰۰ به کشورهای CIS، تحقق بودجه صادراتی، کنترل و مدیریت هزینه های مرتبط با صادرات به دوری کارخانه از مبادی خروجی کشور، ایجاد تنوع در بسته بندی های صادراتی با توجه به امکانات کارخانه و نیاز مشتریان به عنوان مهم ترین برنامه های شرکت در حوزه فروش صادراتی نام برد.

مهندس محمد کشانی که از مدیران طراز اول و برجسته صنعت کشور عزیزمان می باشد همچنین از افزایش ظرفیت عملی و راندمان تجهیزات خطوط تولید، رعایت حداکثری ساعات پیک به منظور کاهش مبلغ برق، تداوم بهینه سازی مصارف انرژی بویژه در آسیاب های سیمان با توجه به نوع تکنولوژی و قدمت، افزایش بهره گیری از ظرفیت خالی به منظور پوشش بیشتر هزینه های ثابت، کنترل هزینه ها به ویژه در بخش های تأمین مواد اولیه و قطعات مصرفی و نسوز و بهینه سازی موجودی های قطعات و مواد اولیه به عنوان اهم راهبردهای شرکت در بخش بهای تمام شده یاد کرد.

ارائه توضیحات کامل پیرامون خروجی جلسات کمیته های شرکت که مشکل از افراد کاروان صنعت می باشند، رعایت اصول حاکمیت شرکتی، تکالیف مجامع قبلی، برپوندهای حقوقی، جوایز و افتخارات کسب شده و اهم برنامه های آتی، پایان یخش گزارش جامع تیم مدیریت موفق «سایبک» بود.

برگزاری مجمع عمومی فوق العاده پیش از برگزاری مجمع عمومی سالانه، یخش یک کلیپ

زیبا در معرفی شرکت سیمان آبیک که به همت تیم روابط عمومی کاربلد شرکت تهیه و به سمع و نظر سهامداران رسید، اصلاح ماده ۱۶ اساسنامه شرکت که فرصت ثبت نام در افزایش سرمایه را تا ۶۰ روز مشخص می کند، حضور مدیران ارشد شرکت های سیمان فارس و خوزستان - سرمایه گذاری سیمان تأمین و جمعی از برترین کارشناسان برجسته صنعت سیمان و بازار سرمایه در مجمع، استقبال خوب سهامداران و برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان، داشتن حدود ۶ درصد سهامدار حقیقی، داشتن ارزش بازار ۱۲۷,۷۸۲,۶۲۱ میلیون ریالی در پایان اسفند ۱۴۰۴، اعلام موجودی پایان دوره ۱,۰۰۷,۵۳۵ تن کلینکر و ۲,۴۳۱,۴۰۱ لیتر مازوت تا پایان سال ۱۴۰۴، رکورد شکنی در تولید کلینکر، رشد ۴۹ درصدی درآمد عملیاتی و ارتقای ۴۲ درصدی سود عملیاتی توام با افزایش ۳۹ درصدی سود خالص رسیدن جمع دارایی ها به مبلغ ۵۶,۴۲۰,۶۱۱ میلیون ریال طبق صورتهای مالی شرکت اصلی، رشد نرخ بازده حقوق صاحبان سهام به ۸۴ درصد، اعلام اشتغال ۹۶۵ نفر به صورت مستقیم در مجموعه، رسیدن بهای تمام شده فروش به ۵۰ درصد و کسب حاشیه سود خالص ۴۸ درصدی، کاهش مصرف ویژه انرژی حرارتی، اعلام اینکه هرچند تکلیف ما احداث نیروگاه برق خورشیدی ۱۰ مگاواتی می باشد ولی به دنبال احداث نیروگاه برق خورشیدی ۱۲ مگاواتی می باشیم، اعلام اینکه مقاصد اصلی صادراتی «سایبک» روسیه و ترکیه هستند و هدف گذاری صادرات بیش از ۵۰ هزار تنی را برای امسال پیش بینی کرده ایم، اختصاص مبلغ ۲۵ میلیارد تومان جهت ایفای مسئولیت اجتماعی برای سال ۱۴۰۵ و برگزاری انتخابات اعضای هیئت مدیره برای دو سال آتی از نکات خواندنی این مجمع بود.



مهندس محمد کشانی ضمن تصریح اینکه سیمان آبیک بزرگترین واحد تولید کننده سیمان های با کیفیت و متنوع در میهن عزیزمان و خاورمیانه دارا بودن سهم ۵ درصدی از عرضه سیمان در بورس کالا می باشد که در سال مالی ۱۴۰۴ اقدام به تولید ۲,۸۳۱,۱۸۷ تن سیمان و تولید ۳,۲۹۶,۸۷۱ تن کلینکر نموده است اضافه کرد: علت عمده افزایش ۱۳ درصدی تولید کلینکر در سال ۱۴۰۴ نسبت به سال قبل ناشی از افزایش راندمان کوره های تولید کلینکر از ۸۷ درصد به ۹۲ درصد می باشد. به گفته وی؛ راندمان آسیاب های سیمان نیز با تمهیدات ویژه اتخاذ شده از ۷۱ درصد در سال ۱۴۰۳ به ۸۷ درصد در سال ۱۴۰۴ ارتقا یافته است که این عامل نیز در رشد تولید و افزایش بهره وری عملکرد تولید شرکت نقش بسزایی داشته است.

مدیرعامل توانمند مجموعه و مدیر رزومه دار صنعت کشورمان پیرامون عملکرد مالی شرکت سیمان آبیک نیز خاطر نشان کرد که طبق صورتهای مالی تلفیقی افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۴۱,۳۷,۹۹۴ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۶۲,۰۸۹,۱۶۴ میلیون ریال در پایان اسفندماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۹,۹۶۴,۷۳۰ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۲۸,۴۷۴,۳۴۲ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شده که این شرکت با کسب مبلغ ۲۹,۳۳۹,۳۵۶ 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.

مهندس محمد کشانی همچنین کاهش ۶ درصدی مصرف ویژه انرژی الکتریکی شرکت از ۱۲۵ مکیلووات ساعت بر تن سیمان در سال ۱۴۰۳ به ۱۱۷ مکیلووات بر تن سیمان در سال ۱۴۰۴، کاهش ۳ درصدی مصرف ویژه انرژی حرارتی شرکت از ۸۶۰ مکیلوکالری بر کیلوگرم کلینکر در سال ۱۴۰۳ به ۸۳۰ مکیلوکالری بر کیلوگرم کلینکر در سال ۱۴۰۴، افزایش ۵ درصدی راندمان تولید کوره ها از ۸۷ درصد در سال ۱۴۰۳ به ۹۲ درصد در سال ۱۴۰۴، افزایش بیش از ۲۲ درصدی راندمان عملیاتی آسیاب های سیمان از ۱۰۷ تن در ساعت در سال ۱۴۰۳ به ۱۳۱ تن در ساعت در سال ۱۴۰۴، کاهش ۷ واحدی مصرف ویژه انرژی الکتریکی آسیاب های سیمان، شکستن رکورد تولید کلینکر سالانه شرکت با میزان تولید (۳,۲۹۶,۸۷۱) تن، شکستن رکورد تولید کلینکر ماهانه شرکت در آذر ماه سال ۱۴۰۴ به میزان (۴۶۴,۲۱۹) تن و کاهش کلینکر فاکتور از ۹۳,۶۳ درصد در سال ۱۴۰۳ به ۹۲,۸۱ درصد در سال ۱۴۰۴ را از جمله دستاوردهای حاصل شده شرکت در سال ۱۴۰۴ برشمرد.

بیمه دی در قله عملکرد

جهش ۵۲ درصدی سود خالص و بیش از دو برابر شدن دارایی‌ها در سال ۱۴۰۴



به گفته وی، خلق ارزش و هوشمندسازی نیز از سیاست‌ها بوده است که برای دستیابی بیش از پیش به آن به مجاهدت کلیه پرسنل اعم از کادر ستادی، شبکه فروش، کارشناسان و... همدلی و همراهی هیئت مدیره و حمایت تمام قد سهامداران از رئیس برنامه‌های ما منجر به دستاوردهای درخشان گردید.

دکتر عبداللّهی در فرازی دیگر از گزارش خود اظهار داشت که در بخش ترازنامه نیز روند رو به رشد بیمه دی ادامه داشت؛ به‌گونه‌ای که جمع دارایی‌های شرکت با رشد ۱۱۵ درصدی به ۶۶۰ هزار و ۸۸۶ میلیارد ریال و جمع بدهی‌ها به ۶۱۰ هزار و ۹۶۲ میلیارد ریال رسید. همچنین حقوق صاحبان سهام با افزایش ۱۲۴ درصدی به ۴۹ هزار و ۹۲۴ میلیارد ریال افزایش یافت.

عضو شاخص هیئت مدیره در ادامه ضمن اعلام اینکه در سطح گروه، درآمدهای عملیاتی مجموعه در سال مالی مورد گزارش به ۱۹۷ هزار و ۶۲۲ میلیارد ریال و سود خالص به ۲۳ هزار و ۹۱۷ میلیارد ریال رسید افزود: علت اصلی رشد سودآوری، افزایش قابل توجه حق بیمه‌های صادره، مدیریت مناسب ترنهای صدور، کاهش نسبت خسارت و همچنین تغییر راهبرد سرمایه‌گذاری و تمرکز بر بازارهای با بازدهی بالاتر بوده است.

به گفته وی، صدرنشینی در صنعت با کسب رتبه نخست صنعت بیمه در میان شرکت‌های بیمه عمومی غیردولتی با فروش ۶۵ هزار میلیارد تومان (همت) حق بیمه تولیدی و رشد ۱۰۱ درصدی، رشد تعدادی بیمه نامه صادره با تحقق رشد ۹ درصدی (در شرایطی که کل صنعت با کاهش ۱۵ درصدی مواجه بود)، رتبه اول در مان با کسب رتبه اول در بیمه‌های درمان با سهم بازار ۲۰ درصدی، سودآوری سرمایه‌گذاری با جهش بی‌نظیر ۱۵۰ درصدی در درآمدهای حاصل از سرمایه‌گذاری (از ۶۲۹ میلیارد تومان به بیش از ۱۶۰۱ میلیارد تومان)، بهبود نسبت خسارت با کاهش ۱۶ درصدی نسبت خسارت، در حالی که این شاخص در کل صنعت بیمه ۱۲ درصد افزایش داشته است، رسیدن به بیش از ۱۴۵ میلیون کاربر فعال (رشد ۱۲۷ درصدی) و افزایش خدمات سامانه به بیش از ۱۰۶ خدمت در اپلیکیشن دی‌دار، ثبت فروش موفق ۲۰۲۵ میلیارد تومانی از طریق شعبه هوشمند و ۷۵ میلیارد تومانی در اپلیکیشن دی‌دار، کسب رتبه اول گروه مؤسسات بیمه‌ای در همایش ۱۰۰ شرکت برتر سازمان مدیریت صنعتی، کسب جایگاه ۴۰ در میان ۱۰۰ شرکت برتر کشور، دریافت تندیس زرین اعتماد مدیریت و رشد ۹۶ درصدی در جالب اعتماد عمومی در رشد تعداد بیمه شدگان نیز بخش دیگری از توفیقات بیمه دی در سال ۱۴۰۴ بوده است.

سکاتدار «ودی» بخش پایانی گزارش خود پیرامون برنامه‌های آتی شرکت بیمه دی نیز اظهار داشت که ارتقای توانگری، بهبود و اصلاح سبد پورتفوی مجموعه، افزایش فروش در دسته‌های بیمه عمر و سرمایه‌گذاری، تقویت اپلیکیشن دی‌دار در راستای هرچه هوشمندسازی ارائه خدمات، سرمایه‌گذاری‌های پربازده، نهادسازی مالی با تمرکز بر ارائه خدمت پس از فروش، دریافت کارمزدهای مناسب توسعه فروش آنلاین مسئولیت درمان زندگی، تدوین روش اجرایی سازوکار توسعه نوآوری (پساجنگ)، تبدیل شعبه دیجیتال به مرکز فروش و نوآوری هوشمند و ایجاد مدل حکمرانی دیجیتال و نظام تصمیم‌گیری مبتنی بر داده مهم‌ترین سیاست‌های تریسمی برای سال ۱۴۰۵ می‌باشد.

حضور مدیران ارشد بنیاد شهید - گروه مالی و اقتصادی دی - بانک دی - سرمایه‌گذاری توسعه مدیریت آوا نوین و کارشناسان شناخته شده صنعت بیمه و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده شرکت و تیم مدیریت موفق آن را نشان می‌داد، بخش یک کلیپ زیبا در معرفی و اهم دستاوردهای «ودی» طی سال مالی مورد گزارش که به سماع و نظر سهامداران رسید، گزارش جامع دکتر عبداللّهی پیرامون توفیقات شرکت طی سال مالی مورد گزارش مدیریت، رسیدن جمع دارایی‌های شرکت به مبلغ ۶۶۰،۸۸۶،۹۲۴ میلیارد ریال، رشد ۴۴ درصدی سود عملیاتی در کنار افزایش ۵۲ درصدی سود خالص طبق صورتهای مالی شرکت اصلی، رشد ۹ درصدی تعداد صدور بیمه نامه، افزایش بیش از ۱۰۰ درصدی در صدور بیمه نامه آتش سوزی و ارتقای قابل توجه تعدادی و مبلغی صدور بیمه نامه باربری، عدم قطعی اپلیکیشن دی‌دار در تمام سال و ارائه خدمات مستمر بر مشتریان، افزایش ۹ درصدی فروش و داشتن بیش از ۹ میلیون مشتری، کسب رتبه اول در گروه مؤسسات بیمه‌ای در بین ۱۰۰ شرکت برتر ایران، اهتمام ویژه به ارتقای فروش در رشته‌های بیمه با حاشیه سود بالا، تبیین برنامه‌های آتی مجموعه برای تعالی روز افروز و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی، تأیید حسابهای شفاف و کلین معاونت مالی مجرب و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی، تشویق تیم مدیریت بیمه دی پس از پایان قرائت گزارش مدیرعامل که حاکی از استمرار داشتن یک روند رو به رشد در مجموعه طی سال مالی مورد گزارش علیرغم تمام معضلات و چالش‌ها بوده است، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سؤالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط، تعامل ستودنی دکتر لطیفی «مدیریت فرهیخته روابط عمومی» و همکاری صمیمانه کارشناسان خبره واحد روابط عمومی با خبرنگاران جهت پوشش خبری، برگزاری مجمع در نهایت نظم و آمیزبانی شایسته و احرازان شرکت از ذینفعان، انتخاب موسسه حسابرسی مفید راهبر به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی سامان پندار به عنوان حسابرس علی‌البدل برای سال مالی آتی از نکات خواندنی این مجمع بود.

مجمع عمومی عادی سالیانه برای شرکت بیمه دی روز چهارشنبه مورخ ۱۴۰۴/۰۴/۱۰ در استان تهران شهر تهران به آدرس خیابان ولیعصر (عج)، خیابان فلاحتی (زغرافیة)، خیابان فیروزه کوه شرقی، خیابان روشن اول مرکز جامع توانبخشی بقیه‌الله (عج)، دهکده نشاط ولیعصر (عج) برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۸۴،۱۱ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای سعید ترک زاده بود، آقا قایان ضرغام صادقی و اسماعیل جلیلی در مقام نظار اول و دوم و آقای حمید دیانت بی 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 ۶۵۰ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

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

بانک دی	ابوالفضل شروش	رئیس هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
گروه مالی و اقتصادی دی	امیدرضا صفریان	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
هادی عبداللّهی	-	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
سرمایه گذاری پاک اندیشان امین	امیر تقی تهرانی	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
سرمایه گذاری توسعه مدیریت آوا نوین	احمد صفرزاده	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی

دکتر هادی عبداللّهی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «ودی» افزود: بیمه دی طی ۲۲ سال فعالیت خود با جذب نیروهای متخصص و متعهد و از طریق اتخاذ راهبردهای دقیق و ارائه خدمات متنوع به اقشار مختلف جامعه موفق شده است نقش خوش یک بیمه موفق و پیشرو را در صنعت بیمه کشورمان عینیت بخشد.

به گفته وی، در همین راستا در حال حاضر این شرکت با ۲۰۰۰ میلیارد ریال سرمایه ثبت شده و برخورداری از بالاترین سطح توانگری در صنعت بیمه (سطح یک)، از منظر سهم بازار جزء ۳ شرکت برتر این صنعت است. مدیر طراز اول صنعت بیمه کشورمان ضمن تبیین اینکه در حال حاضر نزدیک به ۲۰ درصد بازار بیمه درمان تکمیلی در دست بیمه دی است و از این رو، ضمن همکاری گسترده با بیش از ۱۱،۰۰۰ مرکز درمانی طرف قرارداد، زیرساخت فناوری مناسبی را برای ارائه خدمات فراهم کرده‌ایم تا بیمه‌شدگان بتوانند خدمات درمانی خود را با بهره‌گیری از امکانات آنلاین از این مراکز و از بیمه دی دریافت کنند اضافه کرد: شرکت بیمه دی از طریق ۵۱ شعبه در تمامی مراکز استان‌ها و برخی شهرستان‌ها و همچنین بیش از ۱۱۰۰ نمایندگی فروش فعال در کل کشور، در حال حاضر خدمات بیمه‌ای در کلیه رشته‌های بیمه اموال و اشخاص به مجموعه‌های بزرگ در رشته‌های بیمه‌ای متنوع اعم از درمان، مهندسی، مسئولیت، خودرو، زندگی، آتش سوزی، حمل و نقل و... ارائه می‌نماید.

دکتر هادی عبداللّهی در ادامه ضمن اعلام اینکه بیمه دی با برخورداری از اپلیکیشن تلفن همراه «دی‌دار» نیز مرکز مجهز ارتباط با مشتریان امکان اطلاع‌رسانی و پاسخگویی به بیمه‌شدگان و بیمه‌گزاران محترم را به خوبی فراهم نموده و قادر به ارائه گزارش تحلیلی از میزان، نحوه و چگونگی استفاده از خدمات بیمه‌ای به بیمه‌گزار است افزود بیمه‌دی در دهمین همایش رضایت‌مندی مشتری، صاحب تندیس زرین و در سال ۱۴۰۲ برای اولین بار در صنعت بیمه موفق به اخذ مقام اول در رسیدگی به شکایات از طرف بیمه‌گر کزی شد؛ سادت که نشان از داشتن زیرساخت‌های مناسب برای مشتری‌مداری است.

دکتر هادی عبداللّهی ضمن تصریح اینکه خوشنامی و اعتبار شرکت، توانگری مالی و نسبت سودآوری بالا، بهره‌گیری از فناوری اطلاعات، گسترش شبکه فروش غیر مستقیم، مدیریت بهینه دارایی‌ها، افزایش سهم بازار و قراردادهای بزرگ، طراحی محصولات جدید در کنار بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری با توجه به شرایط تورمی، ترکیب بهینه پرتفوی، کاهش ریسک‌های حوزه منابع انسانی در قالب ریسک جبران خدمات و ریسک، نگهداشت وجود بدنه کارشناسی متخصص و متعهد و رویکرد پرتفوی محور در سطح مدیران فنی، ارائه خدمات مناسب بیمه‌ای به ویژه در رشته درمان از مهمترین نقاط قوت بیمه دی می‌باشد از تأثیر عمده قراردادهای بزرگ درمان در سودآوری شرکت به عنوان نقطه ضعف مجموعه یاد کرد که به گفته وی برنامه ریزی لازم برای کاهش این ریسک در دستور کار قرار دارد.

مدیرعامل موفق بیمه دی در ادامه با تصریح اینکه ما در مدیریت به مشتری‌مداری، ارتقای توانگری، تحول دیجیتال، افزایش نرخ بازده دارایی‌ها اهتمام ویژه داریم اضافه کرد: در راستای تدوین - تبیین و عملیاتی ساختن این برنامه‌ها در راهبردها مفتخریم اعلام داریم که در سال سخت اقتصادی ۱۴۰۴ که توأم با وقوع دو جنگ تحمیلی، تداوم تحریم‌های ناجوانمردانه بین‌المللی و چالش‌ها و معضلات متعددی بود موفق شدیم به شایستگی حافظ منافع سهامداران باشیم و کسب رتبه نخست در آیت‌های صدور بیمه نامه‌های فروش، پورتفوی سرمایه‌گذاری‌های هوشمندانه، خسارت و مشتری‌مداری را کسب کنیم.



وداع با مردی از تبار تولید | تشییع پیکر عضو هیئت مؤسس کوپرتایر

در خراسان جنوبی کرد، روز گذشته پس از تحمل یک دوره بیماری، در سن ۸۵ سالگی دعوت حق را لبیک گفت و در جوار فرزند مرحومش، زنده‌یاد مرتضی زرین‌پناه، که در شهریورماه سال ۱۴۰۴ دارفانی را وداع گفته بود، آرام گرفت.

حضور گسترده مدیران، صنعتگران، کارآفرینان و کارکنان کوپرتایر در آیین تشییع، جلوه‌ای از قدرشناسی نسبت به خدمات ارزشمند مردی بود که بخش مهمی از عمر خود را صرف بنیان‌گذاری و توسعه یکی از بزرگ‌ترین مجموعه‌های صنعتی شرق کشور کرد.

بی‌تردید، مرحوم حاج حسن زرین‌پناه از بزرگ‌مردانی بود که نام و یادش در تاریخ صنعت خراسان جنوبی جاودانه خواهد ماند. امروز کوپرتایر، به‌عنوان یکی از افتخارات صنعتی کشور و نماد خودباوری، نوآوری و تولید ملی، بر پایه تلاش، دوراندیشی و همت او و دیگر اعضای هیئت مؤسس استوار است و همچنان به‌عنوان نگینی درخشان در صنعت تاپیر ایران می‌درخشد.

خانواده بزرگ شرکت دانش‌بنیان کوپرتایر ضمن گرامیداشت یاد و خاطره این پیشگام عرصه صنعت، فقدان این شخصیت اثرگذار را به خانواده محترم ایشان، جامعه صنعت و تولید و مردم شریف خراسان جنوبی تسلیت عرض نموده و از درگاه خداوند متعال، برای آن فقید سعید، رحمت واسعه الهی و علو درجات مسئلت دارد.



پیکر مرحوم حاج حسن زرین‌پناه، عضو هیئت مؤسس شرکت دانش‌بنیان کوپرتایر و از چهره‌های ماندگار صنعت و کارآفرینی خراسان جنوبی، با حضور گسترده مدیران، فعالان اقتصادی، صنعتگران، کارکنان کوپرتایر و اقشار مختلف مردم تشییع و به خاک سپرده شد. مرحوم حاج حسن زرین‌پناه، که عمر پربرکت خود را وقف کارآفرینی، تولید، توسعه صنعتی و اشتغال آفرینی

بازدید معاون مرکز توسعه شورای حل اختلاف قوه قضائیه از کوپرتایر



جایگاه کوپرتایر در صنعت تاپیر کشور ارائه کرد. در بخش دیگری از این بازدید، آیت‌الله دکتر هادی صادقی و هیئت همراه از خطوط تولید کارخانه بازدید کرده و از نزدیک در جریان فرآیند تولید انواع تاپیرهای رادیال، توانمندی‌های فنی و فناوری‌های به‌کار گرفته‌شده در این مجموعه قرار گرفتند.

همچنین نماینده داخلی‌سازی تجهیزات، دستگاه‌ها و ماشین‌آلات طراحی و ساخته‌شده توسط متخصصان کوپرتایر و نیز محصولات جدید این شرکت مورد بازدید قرار گرفت و توانمندی‌های این مجموعه در حوزه بومی‌سازی فناوری، نوآوری و خودکابایی صنعتی برای هیئت بازدیدکننده تشریح شد.

این بازدید با هدف آشنایی هرچه بیشتر مسئولان قضایی با ظرفیت‌های تولیدی، دانش‌بنیان و نقش مؤثر کوپرتایر در توسعه صنعت کشور انجام شد.



آیت‌الله دکتر هادی صادقی، معاون مرکز توسعه شورای حل اختلاف قوه قضائیه کشور، به همراه هیئتی از مسئولان با حضور در شرکت دانش‌بنیان کوپرتایر، از بخش‌های مختلف این کارخانه و توانمندی‌های تولیدی و فناوریانه آن بازدید کرد.

این بازدید با استقبال مهندس سیدمحمدحسین زینلی، مدیرعامل و نایب‌رئیس هیئت‌مدیره شرکت و جمعی از مدیران ارشد مجموعه آغاز شد.

در ابتدای این برنامه، میهمانان با حضور بر مزار شهید گمنام آرمیده در محوطه شرکت، ضمن اهدای گل و قرائت فاتحه، به مقام شامخ شهدا ادای احترام کردند.

سپس هیئت بازدیدکننده در سالن کنفرانس اداری حضور یافته و مستند «آرزوهایت را زندگی کن» را که روایتگر مسیر شکل‌گیری، توسعه و دستاوردهای کوپرتایر است، مشاهده کردند. در ادامه، مدیرعامل شرکت گزارشی از روند فعالیت‌ها، موفقیت‌ها، ظرفیت‌های تولیدی، برنامه‌های توسعه‌ای و

روایت علمی از یک موفقیت صنعتی؛ وقتی دانشگاه، کوپرتایر را مطالعه می‌کند



دانش، پژوهش، نوآوری و خلاقیت بنا نهاده است و دستاوردهای امروز این مجموعه نیز حاصل اعتماد به ظرفیت‌های علمی و بهره‌گیری از توان‌نخبگان دانشگاهی کشور است.

سیدمحمدحسین زینلی با تأکید بر ضرورت پیوند عمیق صنعت و دانشگاه افزود: توسعه پایدار بدون اتکا به پژوهش‌های علمی امکان‌پذیر نیست و کوپرتایر همواره تلاش کرده است با حمایت از تحقیقات کاربردی، زمینه حل مسائل واقعی صنعت را فراهم سازد.

وی ابراز امیدواری کرد نتایج این طرح پژوهشی بتواند ضمن تبیین عوامل موفقیت کوپرتایر، الگویی علمی و بومی برای سایر بنگاه‌های اقتصادی و صنعتی کشور ارائه کند.

رئیس دانشگاه بیرجند نیز در آیین امضای این قرارداد با قدردانی از نگاه راهبردی مدیرعامل شرکت کوپرتایر به حوزه پژوهش و فناوری، این همکاری را نمونه‌ای موفق از تعامل سازنده دانشگاه و صنعت دانست.



کوپرتایر و دانشگاه بیرجند برای اجرای یک پژوهش راهبردی با هدف واکاوی عوامل موفقیت این شرکت دانش‌بنیان، قرارداد همکاری امضا کردند.

در گامی بلند برای تحقق پژوهش‌های کاربردی، مسئله‌محور و توسعه دانش بومی در حوزه مدیریت صنعتی، قرارداد اجرای طرح پژوهشی «تحلیل شکل‌گیری و تدلوم کانون اثر بخشی در محیط نهادی ناکارآمد، مطالعه موردی شرکت کوپرتایر» میان شرکت دانش‌بنیان کوپرتایر و دانشگاه بیرجند منعقد شد تا یکی از نمونه‌های موفق مدیریت و حکمرانی سازمانی در کشور، مورد واکاوی علمی و دانشگاهی قرار گیرد. این قرارداد پژوهشی با حضور مهندس سیدمحمدحسین زینلی، مدیرعامل و نایب‌رئیس هیئت‌مدیره شرکت کوپرتایر و دکتر احمد خامسان، سرپرست دانشگاه بیرجند به امضا رسید و وارد فاز اجرایی شد.

مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان کوپرتایر در این مراسم با اشاره به روند شکل‌گیری و توسعه این مجموعه صنعتی اظهار داشت: کوپرتایر از نخستین روزهای تأسیس تاکنون، مسیر رشد و پیشرفت خود را بر پایه



کویرتایر میزبان اساتید و کارکنان دانشگاه های سیستان و بلوچستان



حجت الاسلام والمسلمین ابوالحسن بارانی، عضو هیئت علمی و معاون مسئول دفتر نهاد رهبری دانشگاه سیستان و بلوچستان، ضمن تقدیر و تشکر از مهندس زینلی برای پذیرش دعوت و میزبانی شایسته این بازدید، اظهار داشت: دو خصیصه بارز آقای زینلی که موتور محرکه پیشرفت های کویرتایر بوده است، رعایت اصل صداقت گفتار و رفتار در محیط کاری و همچنین باور قلبی و ایمان عمیق به توانمندی کارکنان مجموعه است، همان روحیه ای که رهبر شهید ما نیز نسبت به مردم و ملت خود داشتند.

وی در ادامه با اشاره به اهمیت «جهاد تبیین» به عنوان یکی از دغدغه های اصلی امام شهید، خاطرنشان کرد: امروز روایت این موفقیت ها و نمایش توانمندی های بومی در مجموعه هایی مانند کویرتایر، مصداق بارز جهاد تبیین است. وقتی چنین پیشرفت هایی که حاصل خودیابری و تخصص جوانان این مرز و بوم است به تصویر کشیده می شود، امید در دل جامعه زنده شده و توطئه های دشمن در ناامیدسازی مردم خنثی می گردد.

در پایان این بازدید، اساتید و کارکنان دانشگاه فرهنگیان از خطوط تولید، ماشین آلات طراحی و ساخته شده توسط متخصصین کویرتایر، نمایشگاه داخلی سازی قطعات و همچنین محصولات تایرهای جدید بازدید کرده و از نزدیک در جریان روند تولید در این مجموعه قرار گرفتند.

اساتید و کارکنان دانشگاه زاهدان و دانشگاه فرهنگیان استان سیستان و بلوچستان از خط تولید و بخش های مختلف کارخانه کویرتایر بازدید کردند.

کاروانی متشکل از اساتید و کارکنان دانشگاه فرهنگیان استان سیستان و بلوچستان که به منظور شرکت در مراسم تشییع و تدفین پیکر مطهر شهید امام خامنه ای (قدس الله نفسه الزکیه) به مشهد مقدس سفر کرده بودند، در مسیر بازگشت به استان، با حضور در کارخانه کویرتایر، از توانمندی های صنعتی این شرکت دانش بنیان بازدید کردند.

در بدو ورود این کاروان، مهندس شمس آبادی، مدیر کارخانه به همراه جمعی از مهندسين شرکت، ضمن استقبال گرم از میهمانان، مراتب سلام و خیر مقدم مهندس زینلی، مدیرعامل کویرتایر را به آنان ابلاغ نمود.

اعضای این کاروان ابتدا با حضور بر مزار شهید گمنام آرمیده در مجموعه کویرتایر، به مقام شامخ شهدا بویژه امام مجاهد شهید و خانواده شهیدشان با اهدای گل و قرائت فاتحه، ادای احترام کردند. در ادامه، میهمانان در سالن کنفرانس اداری حضور یافته و به تماشای مستند «رزوهایت را زندگی کن» نشستند.

سپس مهندس مهدوی زاده، مدیر امور توسعه منابع انسانی و آموزش شرکت، گزارش مبسوطی از دستاوردها، روند پیشرفت و وضعیت موجود این صنعت پیشرو ارائه داد.

بازدید دانشجویان هیئت منتخب دانشجویی سیستان و بلوچستان



دانشجویان هیئت منتخب دانشجویی دانشگاه های استان سیستان و بلوچستان از کارخانه کویرتایر بازدید کردند.

کاروانی متشکل از دانشجویان هیئت منتخب دانشجویی دانشگاه های استان سیستان و بلوچستان که برای شرکت در مراسم تشییع و تدفین رهبر شهید انقلاب و خانواده شهیدشان به مشهد مقدس سفر کرده بودند در مسیر بازگشت، میهمان مجموعه صنعتی و دانش بنیان کویرتایر شدند. دانشجویان حاضر در بدو ورود، با حضور بر مزار شهید گمنام مدفون در این کارخانه، با اهدای گل و قرائت فاتحه، به مقام این شهید و به ویژه امام مجاهد شهید و خانواده شهیدشان ادای احترام کرده و با آرزوهای انقلاب و رهبری تجدید میثاق نمودند.

پس از استقبال مهندس شمس آبادی، مدیر کارخانه و جمعی از مهندسين مجموعه به نمایندگی از مدیرعامل شرکت، دانشجویان با حضور در سالن کنفرانس به تماشای مستند شکل پلی و تاسیس کویرتایر با عنوان «رزوهایت را زندگی کن» نشستند.

در ادامه، مهندس مهدوی زاده، مدیر امور توسعه منابع انسانی و آموزش شرکت، به ارائه گزارشی از دستاوردهای صنعتی و روند پیشرفت های فناوریانه این شرکت پرداخت.

سپس جلسه بصورت پرسش و پاسخ دانشجویی ادامه یافت که هر کدام از حضار سوالات خود را مطرح و از مهندس شمس آبادی، مدیر کارخانه و دیگر مدیران، پاسخ درخور و شفاف دریافت کردند. این گفتگوها فرصتی فراهم آورد تا دانشجویان از نزدیک با چالش ها و زمینه های همکاری دانشگاه و صنعت آشنا شوند.

در پایان این برنامه، دانشجویان در قالب دو گروه، از خطوط تولید، ماشین آلات طراحی و ساخته شده توسط متخصصین کویرتایر، نمایشگاه داخلی سازی قطعات و همچنین محصولات جدید این شرکت بازدید کرده و از نزدیک در جریان روند تولید قرار گرفتند.

گامی مؤثر در مسیر تعالی سازمانی و نهادینه سازی فرهنگ نظم در کویرتایر



همکاری میان واحدها برای تحقق اهداف تعیین شده تأکید کردند. مدیرعامل شرکت دانش بنیان کویرتایر در بخش پایانی جلسه، ضمن قدردانی از تلاش ها و مشارکت اعضای کمیته و کارکنان، نظام ۵S را یکی از پایه های اصلی تعالی سازمانی دانست و اظهار کرد: «استقرار اصول ۵S نباید صرفاً به اجرای دستورالعمل ها محدود شود، بلکه باید به فرهنگی پایدار تبدیل شود که در تمامی فرایندها، محیط کار و رفتارهای سازمانی نهادینه باشد.»

مهندس سیدمحمدحسین زینلی افزود: ارتقای بهره وری، افزایش ایمنی، بهبود کیفیت، کاهش اتلاف منابع و ایجاد محیط کاری منظم و پویا، از مهم ترین دستاوردهای اجرای صحیح این نظام در سازمان است.

در پایان این نشست نیز مقرر شد جلسات کمیته همانند گذشته به صورت منظم برگزار و روند اجرای مصوبات به صورت مستمر پیگیری شود. همچنین مدیرعامل شرکت به صورت فصلی در جلسات کمیته حضور یافته و روند اجرای برنامه ها و اقدامات را به صورت میدانی ارزیابی کند.

جلسه کمیته توسعه فرهنگ، نظم و آراستگی سازمانی و حفظ محیط زیست شرکت دانش بنیان کویرتایر با حضور مدیرعامل، مدیر کارخانه، اعضای کمیته و نمایندگان واحدهای مختلف برگزار شد. در جلسه کمیته توسعه فرهنگ، نظم و آراستگی سازمانی و حفظ محیط زیست بر نهادینه سازی نظام ۵S به عنوان یکی از ارکان ارتقای بهره وری، ایمنی، کیفیت و فرهنگ سازمانی تأکید شد.

در ابتدای این نشست، مدیر اداره توسعه منابع انسانی و آموزش ضمن خیر مقدم به حضار، اهداف، برنامه ها و دستور کار جلسه را تشریح کرد.

در ادامه، مهندس احمدی، مدیر واحد ایمنی و بهداشت و محیط زیست و دبیر کمیته، گزارشی از روند شکل گیری کمیته، جلسات برگزار شده، مصوبات و اقدامات انجام شده در راستای توسعه فرهنگ نظم، آراستگی سازمانی و حفظ محیط زیست ارائه کرد.

سپس نمایندگان واحدهای مختلف با ارائه گزارش عملکرد خود در حوزه ۵S، به تشریح دستاوردها، نقاط قوت، چالش ها و راهکارهای پیشنهادی برای ارتقای هرچه بیشتر این نظام پرداختند و بر تداوم

افزایش ۶۸ درصدی سود سیمان فارس نو

تحقق فروش و تحویل محصول فراطراز بودجه پیش بینی شده با ایده‌های خلاقانه مهندس ابوالحسن نریمانی



مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت سیمان فارس نو مورخ دوشنبه ۱۴۰۵/۰۲/۱۸ در محل سالن کشتیرانی جمهوری اسلامی بر گزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۸۸۰۰۷ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرِس و بازرِس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع بر عهده آقای محمد احسان کیان ارثی بود، که آقایان علیرضا قادری و علی الممیر در مقام نظار اول و دوم و آقای ابوالحسن نریمانی 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 حسابرِس و بازرِس قانونی، مجمع نشینان با طنین صلوات خود ضمن تصویب صورت‌های مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ به تقسیم سود ۷,۴۳۵ 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	سید محمد	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
سیمان فارس	افتخارالحسینی	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف - اصلی
صنایع سیمان غرب	ابوالحسن نریمانی	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
سیمان بیهقان	هدایت مصطفائی	عضو هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی
سیمان ساوه	بهنام خوش کلام	رئیس هیئت مدیره	غیر موظف - اصلی

مهندس ابوالحسن نریمانی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «سفانو» افزود: شرکت سیمان فارس نو با تولید سیمان های نوع ۲۰ و ۵ و بیش از ظرفیت اسمی، سهم بزرگی در تأمین سیمان استان فارس و مناطق هم جوار را بر عهده دارد و توانسته است با ایجاد بیش از ۵۰۰ فرصت شغلی مستقیم و صدها فرصت شغلی غیر مستقیم، سهم بسزایی در صنعتی کردن منطقه و ایجاد اشتغال داشته باشد.

مدیرعامل شایسته مجموعه ضمن تبیین اینکه از راه اندازی شرکت حدود ۲۰ سال می گذرد لذا کارخانه شرکت، کارخانه ای نسبتاً جوان تلقی می شود و از آنجا که

در زمان احداث کارخانه دقت شده تا ماشین آلات و تجهیزات از بهترین و به روزترین انواع خود تهیه کردند، از این رو کارخانه سیمان فیروزآباد یکی از بهترین کارخانه های کشور قلمداد می شود اضافه کرد: این شرکت کیفیت برتر، تنوع محصول و رضایت مشتری را سرلوحه فعالیت های خود قرار داده و تولید کننده پایدار مقاوم ترین سیمان کشور می باشد.

نایب رئیس هیئت مدیره موفق شرکت در ادامه با اعلام اینکه در سال مالی مورد گزارش علیرغم تمام چالش ها و معضلات حاکم بر صنعت سیمان از جمله ناترازی های انرژی، تداوم تحریک های بین المللی، قیمت گذاری دستوری، مشکلات تأمین قطعات و معضلات مربوط به فروش خارجی، دامپینگ رقیب ها و همچنین وقوع جنگ های تحمیلی دوم و سوم شرکت سیمان فارس نو موفق به تولید ۹۳۴,۴۲۱ تن سیمان و تولید ۱۰,۲۳,۸۹۴ تن کلینکر گردید از کارکرد کارخانه با حداکثر ظرفیت و تحویل ۹۹۸,۹۹۰ تن محصول به بازارهای داخلی خارجی خبر داد.

مهندس ابوالحسن نریمانی همچنین ضمن تصریح اینکه شرکت سیمان فارس نو طی سال ۱۴۰۴ در میحت فروش و بازاریابی قدامی مطلوب و ارزنده ای برداشته است افزود: با توجه به اینکه سهم بازار شرکت سیمان فارس نو در استان فارس حدود ۲۰ درصد در ماه بوده است تمام تلاش تیم مدیریت به این معطوف گردیده که با ارائه محصولات با کیفیت و متنوع بتواند رضایتمندی حداکثری مشتریان و پیمانکاران طرف خود را کسب کند و بر تعداد مشتریان و میزان سفارش آنها بیافزاید.

مهندس ابوالحسن نریمانی که به واسطه سالها حضور پررنگ و اثر بخش در صنعت کانی با نقاط قوت و ضعف مجموعه های سیمانی آشنایی باشد در تصمیم دیگری از گزارش جامع خود پیرامون

عملکرد مالی شرکت سیمان فارس نو اظهار داشت که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۶,۱۲,۹۸۲ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفندماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۲۲,۶۸۰,۱۹۱ میلیون ریال در پایان اسفندماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۶,۹۴۱,۹۲۳ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۱۱,۶۶۳,۶۷۴ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۱۲,۰۵۶,۸۳۸ 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 «سفانو» در بخش دیگری از گزارش خود، توسعه فعالیت های بازاریابی با هدف برآورد ساختن نیاز و تقاضای مشتری، ارائه شایسته خدمات پس از فروش و رسیدگی شکایت، بهره گیری از مهندسی

فروش، مدیریت اطلاعات بازاریابی تحقیقات (به اندازه گیری تقاضای بازار مصرف و رفتار خریدار) و بهره برداری از سیستم های آنلاین فروش و ارتباط با مشتری را مهم ترین برنامه های شرکت در بخش فروش برشمرد و از اضافه شدن تولید سیمان و کلینکر تیپ ۵ به سید صدراتی محصولات شرکت جهت صادرات، ارتقای ظرفیت بسته بندی سیمان صادراتی سیمان کیسه در جامبوپک و سیمان فله در جامبوپک تا ۲۰۰۰ تن در روز، افزایش میزان حمل سیمان و کلینکر در روز، به روز نمودن مطالعات بازارهای هدف صادراتی در جهت افزایش میزان و گسترش بازارهای صادراتی با توجه به شرایط محیطی حاکم و پیگیری رفع محدودیت صادرات کلینکر از اسکله پارس عسلویه به عنوان اصلی ترین سیاست های شرکت در حوزه صادرات نام برد.

مدیرعامل خوشفکر شرکت در ادامه گزارش خود پیرامون پروژه های در حال اجرای شرکت از پروژه مولدسازی در ساخت زمین واقع در بلوار ایمان جنوبی شیراز با در صد پیشرفت ۱۲ درصدی و پروژه احداث نیروگاه خورشیدی مجموعه با درصد پیشرفت تجمیعی ۲۰ درصد تا پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ خبر داد که با حدود کل ۱۴,۵۴۶,۰۰۰ میلیون ریال به عنوان مهم ترین پروژه ایجاد ی شرکت در حال اجرا می باشد.

تبیین اهم دستاوردهای حاصل شده در پرونده های حقوقی، خروجی جلسات کمیته های شرکت، تبیین برنامه های آتی شرکت سیمان فارس نو و اقدامات شرکت در حوزه فعالیت های نوآورانه و دانش بنیان «مکانیزه نمودن فرآیندهای معدن کار»، تشریح برنامه های آتی مجموعه و پایان بخش گزارش مسعود مدیر رزومه دار مجموعه سیمان فارس نو بود.

برگزاری مجمع فوق العاده جهت اصلاح ماده ۱۳ اساسنامه شرکت پیش از برگزاری مجمع سالانه، حضور مدیران ارشد شرکت های سیمان فارس خوزستان - صندوق سرمایه گذاری مشترک توسعه بازار سرمایه - صبا گستر نفت و گاز و جمعی از کارشناسان برجسته صنعت سیمان و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده «سفانو» و تیم مدیریت مدیر آن را نشان می داد، استقبال خوب سهامداران و برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته از سهامداران مجموعه، بخش یک کلینک زبیا در معرفی شرکت و اهم دستاوردهای آن که به همت روابط عمومی کاربند شرکت تهیه و به سمع و نظر سهامداران رسید، نهایت لطف و بزرگواری جنابان کیان ارثی - قادری و اعضای شاخص هیئت مدیره نسبت به صاحب رسانه، بزرگداشت داد و خاطره دو شهید والا مقام سیمان فارس در جنگ تحمیلی اخیر، گزارش جامع مهندس ابوالحسن نریمانی پیرامون اهم توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش، اعلام صادرات ۳۰۰۰۱ تن کلینکر و ۴۵,۱۲۸ تن سیمان با مجموع ارزش ۲,۱۶۵,۵۴۶ دلار، اعلام کشورهای عمان به عنوان مقصد فروش خارجی کلینکر، رسیدن جمع دارایی های شرکت به مبلغ ۲۵,۶۲۳,۱۸۴ ریال، رسیدن نهایی تمام شده فروش به ۴۸ درصد، اعلام اشتغال ۲۸۰ نفر به صورت مستقیم در مجموعه، رشد بیش از ۶۸ درصدی سود عملیاتی - توام با افزایش ۶۲ درصدی سود خالص طبق صورتهای مالی اصلی، پوشش ۱۲۴ درصدی در میزان تحویل پیش بینی شده، اعلام ۷۵ هزار تن صادرات محصول به کشورهای هدف، تولید ۱۸۹ هزار تن کلینکر و تولید بیش از ۱۹۳ هزار تن سیمان هر دو با سبقت گرفتن از بودجه طی دو ماه اول سال جاری ۱۴۰۵، تاکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سودآوری شرکت، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی توسط مدیرعامل و مرد شماره یک مالی شرکت، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روزافزون و بهبود فرآیندها در کلبه سطوح، تأیید حسابه های شفاف و کلین جناب شهرام خنده رویان «معانیت مالی مجرب» و تیم مالی با کدست شرکت توسط حسابرِس و بازرِس 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 و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط انتخاب موسسه حسابرسی روزار به عنوان حسابرِس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی هشیار بهمند به عنوان حسابرِس علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه جناب جوادی پور «مدیریت فرهیخته و روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری، تقسیم ۹۲ درصد سود انباشته بین سهامداران، اختصاص مبلغ ۱۲ میلیارد تومان جهت ابفای مسئولیت اجتماعی برای سال ۱۴۰۵ و برگزاری انتخابات اعضای حقوقی برای دو سال آتی از نکات خواندنی این دو مجمع بود.



مهندس ابوالحسن نریمانی ضمن تصریح اینکه شرکت سیمان فارس نو به عنوان یکی از تولید کنندگان کلیدی سیمان در جنوب کشور، با ظرفیت تولید سالانه بیش از یک میلیون تن سیمان، نقشی مهم در تأمین مصالح ساختمانی ایران عزیزمان ایفا می کند اضافه کرد: بهره بردن از تکنولوژی مناسب و کارکنان جوان و با تجربه در کنار راندمان تولید، کیفیت و تنوع محصول باعث شده که برند «سفانو» یک برند خوشنام در بازارهای داخلی و صادراتی باشد.

مدیر توانمند و برجسته مجموعه که بیش از این مسئولیت های متعددی از جمله مدیر کارخانه های سیمان خوزستان و سیمان صوفیان و عضویت در هیات مدیره شرکت های سیمان سفید نی ریز و نوآوران صنعت سبز را در کارنامه خود داشته و از مدیران سابقه صنعت سیمان به شمار می رود همچنین خاطر نشان کرد که شرکت سیمان فارس نو در سال ۱۴۰۴ مقدار ۱۰,۲۳,۸۹۴ تن کلینکر و ۹۳۴,۴۲۱ تن سیمان تولید کرده است که بر این اساس شرکت در سال مالی مورد گزارش در بین شرکت های فعال در این صنعت و همچنین در بین شرکت های بورسی این صنعت به ترتیب با حجم فروش داخلی به میزان ۸۸۵,۸۵۸ تن معادل مبلغ ۱۹,۹۹۰,۳۵۹ میلیون ریال در رده ۲۶ قرار دارد. مهندس نریمانی در فرازی دیگر از گزارش خود از فروش داخلی ۶۷۲ تن سیمان فله تیپ یک ۵۲۵,۳۲۲ تن سیمان فله تیپ ۲ ۱۰,۱۰۱ تن سیمان کیسه تیپ یک ۵۲۵ و فروش ۵۶۱,۳۲۷ تن سیمان کیسه تیپ ۲ در سال مالی منتهی به پایان ۱۴۰۴ خبر داد و تاکید کرد که رشد ۴۱ درصدی درآمدهای عملیاتی، افزایش ۶۸ درصدی سود عملیاتی و کسب مبلغ ۱۲,۰۵۶,۸۳۸ میلیون ریالی سود خالص در سال ۱۴۰۴ که ارتقای ۶۲ درصدی نسبت به سال ۱۴۰۳ داشته است حاکی از استمرار یک روند صعودی در فروش و سودآوری سیمان فارس نو می باشد.

عملکرد درخشان «فروری»

رشد تولید و جهش درآمد شرکت ذوب و روی اصفهان در سال ۱۴۰۴



مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت ذوب و روی اصفهان روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۳/۳۱ در محل سالن اجتماعات مرکز همایش های سازمان مدیریت صنعتی برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۶۰۶۲ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای مصطفی خرم نژاد بود، که آقایان محمدرضا یحیی آبادی و احمد احمدی در مقام نظار اول و دوم و آقای مسلم چراغی 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 طین صلوات خود ضمن تصویب صورتهای مالی و تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۳۵ ریالی به ازای هر سهم به کار خود پایان دادند.

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

یاما	محمدرضا یحیی آبادی	رئیس هیئتمدیره	غیر موظف - اصلی
گروه صنعتی و معدنی امیر	مصطفی خرم نژاد	نایب رئیس هیئتمدیره	غیر موظف - اصلی
تولیدی و صنعتی شاهین روی سپاهان	همت سلاهی	عضو هیئتمدیره	غیر موظف - اصلی
مبین متین آسیا	مسلم چراغی	عضو هیئتمدیره	موظف - اصلی
زوبین بیرانی	-	عضو هیئتمدیره	غیر موظف - اصلی

مهندس مسلم چراغی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «فروری» افزود: شرکت ذوب و روی اصفهان در طول بیش از دو دهه فعالیت، با توسعه خطوط تولید، افزایش ظرفیت فراوری و ارتقای فناوریهای مورد استفاده، به یکی از تولیدکنندگان مطرح شمش روی در کشور تبدیل شده است.

سکانتار «فروری» در فرازی دیگر از گزارش خود ضمن تصریح اینکه شرکت ذوب و روی اصفهان در سال ۱۴۰۴ عملکردی همراه با رشد تولید، افزایش درآمدهای عملیاتی و حفظ جایگاه خود در

صنعت روی کشور را به ثبت رسانده اضافه کرد:

این شرکت که یکی از تولیدکنندگان با سابقه شمش روی در ایران محسوب می شود، در سال مالی مورد گزارش با تمرکز بر افزایش بهره وری، مدیریت هزینه ها و توسعه بازارهای فروش، توانست روند رو به رشد خود را ادامه دهد.

مدیرعامل جوان و شایسته شرکت ضمن تبیین اینکه ۵۶۳۲ تن تولید شمش روی در سال ۱۴۰۴ اتفاق افتاده است افزود: قیمت بهای تمام شده اصلی در سال مالی گذشته نیز رشد داشته است که در این امر منتج به افزایش مبلغ فروش و رشد سودآوری گردید.

عضو شاخص هیئت مدیره همچنین در مورد فروش محصولات نیز خاطر نشان کرد محصول شمش روی با مقدار فروش داخلی ۴۰۳۸۵ تن و سهم شرکت از فروش داخل در بازار محصول ۱۰ درصد و فروش شرکت در بورس کالا ۲۴۴۵ تن، محصول سرباره روی با ۶۴۲ تن مقدار فروش داخلی و ۸۸۳ میلیارد ریال فروش ریالی و محصول کربنات سرب با ۱۲۸۱ تن مقدار فروش داخلی و ۱۱۲۴ میلیارد ریال فروش ریالی می باشد که جمع فروش در داخلی ۱۳۰۳۱ و جمع فروش شرکت در بورس کالا ۲۰۴۶۵ تن می باشد.

مدیریت شرکت ضمن اشاره به اینکه هیئتمدیره، شرکت سه پروژه اصلی را در قالب برنامه توسعه دنبال می کند که مهم ترین آن طرح «BZS» با بازافت فلزات از باطله های تولیدی است افزود: مدیران شرکت معتقدند اجرای این پروژه می تواند ضمن افزایش تولید، موجب کاهش بهای تمام شده محصولات و بهره برداری اقتصادی از باطله های سنوات گذشته شود.

به گفته وی، همچنین پروژه راه اندازی انبار بورس کالا برای گواهی سپرده شمش روی نیز در دستور کار قرار داشت که به دلیل شرایط فعلی بازار و کاهش جذابیت

اقتصادی گواهی سپرده اجرای آن موقتاً متوقف شده است.

مهندس مسلم چراغی با اعلام اینکه شرکت برنامه احداث و راه اندازی نیروگاه اختصاصی را دنبال می کند تا در زمان محدودیتهای شبکه برق سراسری، امکان تأمین برق مورد نیاز واحدهای تولیدی فراهم شود اضافه کرد: اجرای این طرح نقش مهمی در جلوگیری از توقف تولید و حفظ ظرفیت عملیاتی شرکت خواهد داشت.

مدیریت شرکت ضمن اشاره به اینکه هیئتمدیره، شرکت سه پروژه اصلی را در قالب برنامه توسعه دنبال می کند که مهم ترین آن طرح «BZS» با بازافت فلزات از باطله های تولیدی است افزود: مدیران شرکت معتقدند اجرای این پروژه می تواند ضمن افزایش تولید، موجب کاهش بهای تمام شده محصولات و بهره برداری اقتصادی از باطله های سنوات گذشته شود.

شایان ذکر است بر اساس صحبت های ارائه شده مدیریت «فروری» در قالب برنامه افزایش سرمایه سه پروژه را دنبال می کند؛ پروژه نخست طرح «بیلیداف» یا BZS است که با اضافه کردن ۵ مگاواتی با توجه به وابستگی از باطله ها را فراهم می کند که به گفته مدیریت شرکت، با توجه به حجم باطله های ایجاد شده در سال های گذشته، اجرای این طرح می تواند به افزایش تولید و کاهش بهای تمام شده محصولات منجر شود.

همچنین شرکت برنامه راه اندازی انبار بورس کالا برای گواهی سپرده روی را دنبال می کرد که با توجه به کاهش قیمت گواهی سپرده، اجرای این برنامه در مقطع فعلی متوقف شده است.

به گفته مدیران شرکت، احداث نیروگاه می تواند به حفظ سطح تولید و استمرار فرآیندهای تولیدی در زمان

محدودیتهای انرژی کمک کند. در خصوص افزایش سرمایه نیز اعلام شد این افزایش سرمایه از محل آورده نقدی و مطالبات حال شده

سهامداران برنامه ریزی شده و شرکت در انتظار دریافت مجوز از سازمان بورس است.

مهندس مسلم چراغی در بخش پایانی گزارش خود از راه اندازی نیروگاه دیزلی ۵ مگاواتی با توجه به وابستگی واحدهای تولید به انرژی برق و همچنین کمبود این انرژی در کشور و قطعی ها و تعدیل های مکرر در سالهای اخیر که موجب کاهش تولید و بهره وری شرکت گردیده بود به همین منظور تکمیل نیروگاه دیزلی ۵ مگاواتی در دستور کار قرار گرفته است، توسعه واحد بیلیداف (بازایی روی از کیکهای قدیمی واحد ریلیج) با توجه به وجود میزان قابل توجهی از کیک ریلیج که در سالیان قبل دیو گردیده بود، به منظور تأمین خوراک شرکت تصمیم به برغبار سازی و استحصال روی از این کیکهای باطله گرفته شد که مقدمات راه اندازی واحد توسعه بیلیداف انجام گردیده است و این پروژه در سال ۱۴۰۵ افتتاح می گردد، پیگیری شرکت جهت اصلاح قیمت های گاز و برق مصرفی جهت کاهش بهای تمام شده عملیاتی، تولید محصولات جالینی از طریق باز یافت

آنها از مولدی که در مراحل تصفیه محلول از آن جدا می شوند با روش های معدنی را از اصلی ترین برنامه های آتی شرکت ذوب و روی اصفهان برشمرد.

حضور مدیران ارشد گروه صنعتی و معدنی امیر - شرکت یاما - مبین متین آسیا و کارشناسان شناخته شده صنعت - معدن

و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده شرکت و تیم مدیریت مدیر 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، لطف و بزرگواری اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، گزارش جامع سکانتار شرکت پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۵۱،۱۸۲،۳۳۱،۵۱۲ میلیون ریال، رشد ۴۶ درصدی درآمدهای عملیاتی در کنار افزایش حدود ۴۴ درصدی سود خالص، اعلام اشتغال ۲۶۸ نفر بصورت مستقیم در مجموعه، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تأکید مبنی بر اولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سودآوری شرکت، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی توسط مدیرعامل و مرد شماره یک مالی شرکت، تأیید حسابهای شفاف و کلین احمد احمدی «مدیریت 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 طی سال مالی مورد گزارش علیرغم تمام مضطرب 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 امجد تر از به عنوان حسابرسی اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی آگاهان و همکاران به عنوان حسابرسی علی البدل برای سال مالی آتی نکات خواندنی این مجمع بود.



مهندس مسلم چراغی ضمن تصریح اینکه شرکت ذوب و روی اصفهان با حدود سه دهه سابقه اقدام به تولید انواع شمش روی با خلوص بالا و عرضه آن به بازارهای داخلی و صادراتی می پردازد اضافه کرد: محصولات این مجموعه در صنایع گالوانیزه، آلایان سازی، قطعه سازی و سایر صنایع پایین دستی مورد استفاده قرار می گیرد.

مدیرعامل کاردان و کاربلد شرکت پیرامون عملکرد مالی شرکت نیز اظهار داشت که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۱۰۷۲۶۵۴ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۱۶۱۶۵۲۰۰ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۰۲۸۶۰۸۸ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۸۳۹۰۴۴۶ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش می باشد باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۱۵۷۵۵۷۹ میلیون ریال سود خالص، در کنار یک بازدهی مناسب عملکردی درخشان در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

عضو شاخص هیئت مدیره همچنین از ساخت سوله در فضاهای ایجاد کننده گرد و غبار و نصب غبار گیر بر روی سوله ها، ارتقا کیفیت شمش روی تولید به سطح خلوص ۹۸/۹۹ تا ۹۹/۹۹ درصد، افزایش راندمان از طریق بهینه سازی فرآیند کوره های ولز و لایچینگ، تلاش در تأمین پایدار خوراک از منابع داخلی و خارجی، سرمایه گذاری در بخش معادن و اخذ سهمیه از محصولات تولیدی آتی معدن مهدی آباد، توسعه و راه اندازی واحدهای هالوژن زدائی و کوره های ولز و افزایش ظرفیت واحد الکتروولیز، استحصال محصولات جالینی از کیکهای تصفیه شامل کبالت، نیکل و کادمیوم، انجام تحقیقات در خصوص افزایش بهره وری مصرف زغال سنگ پرمنگنت آب اکسیژنه در راستای کاهش بهای تمام شده تولید، تحقیقات عملی برای استفاده از خاکهای معدنی کم عیار و سایر منابع ارزان قیمت و حفظ قیمت تمام شده محصول علیرغم کاهش عیار ماده معدنی مصرفی را مهمترین اهداف کلان شرکت در افق ۵ ساله پیش رو برشمرد.



بزرگترین تولیدکننده شمش فولادی ومیلگرد در جنوب شرق کشور

Sirjan Jahan Steel Company



SJS CO

📍 سیرجان ، کیلومتر ۵۰ جاده شیراز

جنب شرکت معدنی و صنعتی گل گهر

☎ 03431257600 | 03441423625

🌐 sjscoir | www.sjsco.ir 🌐





جایی که نوآوری و کیفیت حرف اول را می زند

Where Innovation Meets Excellence



www.kavirtire.com

آقای شهید ایران

شهادت: مرگ تاجرانه و مرگ آدم های زرنگ است.
سید مصطفی



خون دلی که لعل شد

با بدرقه میلیون ها دل داغدار، امام شهید در
آغوش امام مهربان آرام می گیرد.

حُضْرَتِ اَیْمَنُ الْعِزَّةِ الْعَظِيمَةِ اَبِی سَیِّدٍ عَلِیِّ بْنِ اَبِی حَسَنِ اِیْمَنُ

اد
شرکت معدنی و صنعتی گل گهر
GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY
روابط عمومی و امور بین الملل