اقتصاد و بیمه

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

ماهنامه اقتصاد و بیمه | شماره ۱۹۰ | مهر ۱۴۰۵ | قیمت ۱۵۰،۰۰۰ تومان | EGHTESAD-O-BIMEH MONTHLY MAGAZINE

نبض سلامت و تپش توسعه با تیپیکو

راهبردهای خلاقانه و مدون دکتر محمد نادری علیزاده در تعالی صنعت دارو

- تاپیکو در مسیر پرشتاب صعودی
- تولید برق دماوند؛ بی بدیل در ارائه خدمت
- کویرتایر تجلی یک مجموعه افتخارآفرین و دانش بنیان

یزدباف
YAZDBAF

یزدباف تجلی هنر و صنعت ایرانی

Yazdbafshop.ir

بیمه سامان
Saman Insurance

به اعتبار سامان به پشتوانه طلا

بیمه‌نامه عمر متصل به طلا سامان

نصب اپلیکیشن

www.si24.ir

سیو

صابون دستشویی پرچرب

حاوی پروتئین ابریشم و روغن بادام

پاکسان
به سلامت خانواده می اندیشد

با نام خالق ملت

صاحب امتیاز و مدیرمسئول: **آناهیتا امیرحسینی**
سردبیر: **خسرو امیرحسینی**
مدیر بازرگانی و دبیرمجامع : **صدیقه سرخوش لَر**
دبیر تحریریه: **مهدی خلج**
مدیر اجرائی: **مهران امیرحسینی**
صفحه آرایی **میلاد شهباز**
وب‌سایت: **مسعود کفائی**
ویراستار: **توماج راد**
ناظر چاپ: **مهدی خلج**
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 سرخوش‌لَر، آنیتا کرباسی، تینا گرانمایه، آزیتا امیرحسینی ، آوات کسکه، ستاره صبح و مهدی خلج.

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

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

کد پستی: ۱۱۴۳۹۱۴۳۶۵

تلفن: ۶۶۷۰۴۳۸۷ - ۸۸۹۲۳۶۱۱ - ۳۶۴۱۶۱۰۲ الی ۸

تلفکس: ۳۳۹۴۵۲۷۳

ایمیل سردبیر : Berand3090@yahoo.com
Website : Www.Eghtesadobimeh.ir
Email : Eghtesadobimeh@yahoo.com

ماهنامه اقتصاد و بیمه
شماره ۱۹۰- مهر ۱۴۰۵

شرح عکس جلد

دکتر محمد نادری علیزاده؛ معمار نگاه راهبردی به صنعت داروسازی ایران

دکتر محمد نادری علیزاده، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تأمین (تیپیکو)، از مدیران باسابقه صنعت داروسازی ایران است که ترکیب دانش دانشگاهی، شناخت تخصصی از زنجیره تولید تهیه و توزیع دارو و تجربه مدیریت بنگاه‌های بزرگ صنعتی، جایگاه ویژه‌ای برای او در عرصه راهبری صنعت دارو ایجاد کرده است. او دانش‌آموخته دکترای داروسازی از دانشگاه علوم پزشکی تهران و دارای دکترای تخصصی فارماکولوژی از دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی با کارنامه ممتاز آکادمیک است؛ پیشینه‌ای علمی که در کنار تجربه عملیاتی و مدیریتی، به نگاه او به صنعت دارو ابعاد تخصصی‌تری می‌بخشد. دکتر نادری علیزاده در طول فعالیت حرفه‌ای خود، مسئولیت مدیرعاملی شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تأمین، کارخانجات داروپخش، داروسازی فارابی و آنتی‌بیوتیک‌سازی ایران را بر عهده داشته و با بخش‌های مختلف صنعت داروسازی، از تولید تا مدیریت بنگاه‌های دارویی، آشنایی مستقیم پیدا کرده است.

بازگشت او به جایگاه مدیریت «تیپیکو» در دی‌ماه ۱۴۰۳ را می‌توان نقطه عطفی در مسیر مدیریتی این مدیر دارویی و مجموعه سرمایه گذاری داروئی تامین دانست؛ مدیریتی که مأموریت او صرفاً به اداره یک مجموعه سرمایه‌گذاری خلاصه نشد و مشارالیه هدایت شبکه‌ای از ظرفیت‌های علمی، صنعتی، تولیدی و اقتصادی را عهده دار گردید تا در سخت ترین سالهای حیات اجتماعی - سیاسی - اقتصادی و... کشورمان که عملکرد «تیپیکو» با امنیت دارویی، پایداری تولید و دسترسی جامعه به محصولات دارویی ارتباطی مستقیم دارد بتواند به عنوان معماری، نگاه راهبردی به تاب آوری و تولید تمام ظرفیت در عین کیفیت برتر را تجلی ببخشد.

در چنین ساختاری، مدیریت اثربخش به معنای ایجاد هماهنگی میان شرکت‌های تابعه، تقویت بهره‌وری، استفاده بهینه از منابع مالی، ارتقای توان تولید و حرکت به سمت رقابت‌پذیری بیشتر است. این همان عرصه‌ای است که تجربه مدیریتی و شناخت صنعت، می‌تواند به مزیتی تعیین‌کننده برای مدیرعامل یک هلدینگ دارویی تبدیل شود.

از منظر راهبردی، اهمیت تیپیکو تنها به ابعاد اقتصادی و سرمایه‌گذاری آن محدود نمی‌شود. صنعت داروسازی از صنایع حساس و راهبردی کشور است و تصمیم‌های مدیریتی در این حوزه، علاوه بر نتایج مالی، بر استمرار تولید، توسعه ظرفیت‌های داخلی، پایداری زنجیره تأمین و آینده فناوری دارویی اثر می‌گذارد و به همین دلیل، هدایت این مجموعه به مدیریتی نیاز دارد که زبان علم داروسازی را بشناسد، اقتضائات تولید صنعتی را درک کند و در تصمیم‌گیری‌های اقتصادی، افق بلندمدت را از نظر دور ندارد.

کارنامه حرفه‌ای دکتر محمد نادری علیزاده، با سابقه مسئولیت در چند مجموعه شناخته‌شده دارویی، بیانگر تجربه‌ای چند وجهی این مدیر متخصص در مدیریت این صنعت است. عبور موفق از مسئولیت‌های اجرایی در شرکت‌های تولیدکننده دارو و رسیدن به جایگاه راهبری یک هلدینگ بزرگ، مستلزم شناخت همزمان ظرفیت‌های تولید، الزامات اقتصادی و پیچیدگی‌های اداره بنگاه‌های صنعتی و باور مداری سران کشور به توان تخصصی و اجرائی مدیریتی است که در دولتهای مختلف و طیف های سیاسی گوناگون به عنوان مدیری نخبه مورد وثوق باشد تا عینیت یک ناخدای کاردان و کاربلد باشد.

در چشم‌انداز آینده صنعت داروسازی ایران، مدیرانی بیش از پیش اهمیت خواهند یافت که بتوانند میان مأموریت ملی تولید دارو و ضرورت‌های اقتصادی بنگاهها توازن برقرار کنند؛ مدیرانی که توسعه صنعتی را نه صرفاً در افزایش حجم تولید، بلکه در ارتقای کیفیت، پایداری تأمین، بهبود بهره‌وری و تقویت توان رقابت تعریف می‌کنند.

دکتر محمد نادری علیزاده با برخورداری از پشتوانه علمی در حوزه داروسازی و فارماکولوژی و تجربه مدیریت در شرکت‌های مهم دارویی، از جمله مدیرانی است که عملکرد او در راهبری تیپیکو توانسته است در مسیر آینده این هلدینگ و ظرفیت‌های صنعت داروسازی کشور مورد توجه قرار گیرد.

آنچه می‌تواند به این تجربه ارزش راهبردی ببخشد، تبدیل ظرفیت‌های پراکنده شرکت‌های تابعه به یک منظومه منسجم از تولید، نوآوری، بهره‌وری و خلق ارزش پایدار است؛ مسیری که موفقیت در آن، به تصمیم‌گیری سنجیده، انضباط مدیریتی و توجه مستمر به سرمایه انسانی و توان تخصصی صنعت وابسته است.

اهمیت مدیریت در صنعت دارو را باید فراتر از صورت‌های مالی و شاخص‌های اقتصادی سنجید چرا که پشت هر خط تولید، مجموعه‌ای از دانش، تخصص، سرمایه‌گذاری و مسئولیتی اجتماعی قرار دارد که نتیجه آن به زندگی و سلامت مردم گره خورده است. راهبری چنین صنعتی، علاوه بر دانش و تجربه، نیازمند درک عمیق از اهمیت تولید پایدار و ضرورت صیانت از توان دارویی کشور است.

مخلص کلام آنکه دکتر محمد نادری علیزاده در جایگاه مدیرعامل تیپیکو، در نقطه تلاقی این مسئولیت‌ها قرار دارد؛ جایگاهی که فرصت تبدیل تجربه مدیریتی و ظرفیت‌های صنعتی به دستاوردهای ماندگار را فراهم ساخته‌است.

سعدیا مرد نکونام نمیرد هرگز

خبر ناگواری بود که محسن خان خلیلی عراقی «پدر مجموعه بوتان» رفیق شفیق و یار دیرین سر به تیره خاک گذارد. به عنوان یک دوست و خبرنگار ۸۰ ساله با ۶ دهه سوابق مطبوعاتی شهادت میدهم و ادعا میکنم که مهندس محسن خلیلی نه از طول کارخانه‌اش، نه از بسط کارآفرینی‌اش و نه از سود سرشار مجموعه های تحت مدیریتش نام نامی خود را برند نکرد وهوش و فهم سرشار او و پدر بزرگوارش بود که از معجزه آتشگاه اهواز، قدرت گاز را شناخت و آن معجزه را در ذهن خود پرورش داده و با بوتان پر آوازه گردید و نام ماندگاری از خود بر جای گذاشت.

در دفاتر ساختمان‌های آجری از پیشینیان مانده، اندک مردانی هستند که به دنبال دانش‌اند و زین باور، به یادها می‌مانند؛ مهندس هوشنگ دادوش «مدیرعامل پارس توشه» که پارس‌خزر به عنوان یک شرکت تابعه آن در ۷۵ درصد خانوار کشور از محصولات آن استفاده می‌کنند و نوآوری آن عامل اصلی رضایت است، مهندس محمد ضرابیه دیگر کارآفرین روسپید و موسفید کشورمان ایران عزیزمان که با باورمداری و وجدان آگاه خود بر آن اصل است که افتاده را دست گیرد نیز از این قبیله نامی هستند که برندی محبوب و ماندگار از نوع مدیریت خود را عینیت و تجلی بخشیدند.

مردان مدبر، سیاستمداران حاذق و کارآفرینان بی همتا در ایران من نه به بزرگی نامشان، بلکه به عادت دیرینشان همچون یک کارمند متعهد، سحرگاهان در دفتر کار خود حضور می یابند و استکان چای خود دم‌کرده را نوش جان می‌کنند و سیر و سلوک را می‌آغازند و بحمدالله که از بیدبلند جنوب تا دریای خزر و از شرق کشور تا غرب آن چنان به کارهای مجموعه های تحت مدیریت خود اشراف دارند که گر صدای چرخ کارخانه نابابا باشد به همراهی با صدای ساز کوک شده رهنمون می سازند.

یادآور می‌شود که خدا بیامرز مهندس محسن خلیل عراقی، مهندس هوشنگ دادوش و مهندس محمد ضرابیه از جمله مدیرانی هستند که خدمت بی منت را پیشه کرده و آوازه کارشان در هزاران دل و در سکوت، شکر نعمت می آفرینند.

جناب آقای دکتر محمد ثریا نژاد

انتصاب شایسته حضرت عالی به سمت سکاندار جدید شرکت تأمین سرمایه امید را تبریک عرض نموده ، موفقیت و سربلندی روز افزون برای شما از درگاه خداوند متعال خواهانیم . دوام توفیقات و مزید عزت و سلامت جناب عالی را از جهاندار جان آفرین مسالت دارد.

امیرحسینی
مدیرمسئول و سردبیر نشریه اقتصاد و بیمه

جناب آقای دکتر مسعود واحدی

انتصاب شایسته حضرتعالی به عنوان مدیر روابط عمومی بانک تجارت را صمیمانه تبریک عرض مینماییم و از خداوند باری تعالی توفیقات روز افزونتان را آرزومندم. رجاء واثق دارم که حضور مدیری مجرب و کاربلد در این سنگر خدمت، آغاز عصری تازه در تعامل بین آن بانک معظم با اصحاب رسانه و جامعه خبری خواهد بود.

امیرحسینی
مدیرمسئول و سردبیر نشریه اقتصاد و بیمه

جناب آقای دکتر میثم سعیدی

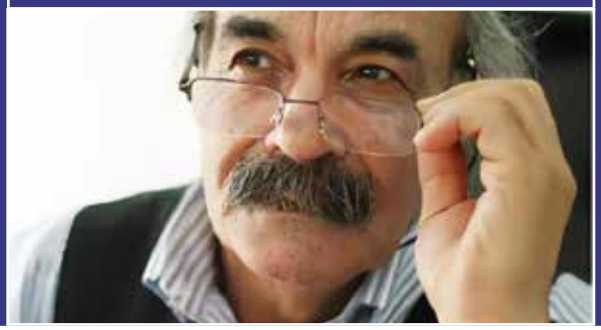
انتصاب شایسته حضرتعالی به عنوان مدیر ارتباطات شرکت پخش البرز را صمیمانه تبریک عرض می نمایم. مطمئن هستیم با بهره گیری از تجربه و نگاه حرفه ای تان، شاهد ارتقای هرچه بیشتر جایگاه ارتباطی و تعامل هرچه بیشتر آن مجموعه معظم و پیشرو با اصحاب رسانه و ذینفعان مجموعه خواهیم بود.

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.

سخن سردبیر

خسرو امیرحسینی



ثروت ملی با سلامت پایدار

توسعه در خط تولید معنا می‌یابد

پس از گذشت عصر های کشاورزی، صنعتی، قدرت اقتصادی کشورها تنها در میزان دارائی منابع طبیعی و حجم سرمایه‌های آنها خلاصه نمی‌شود بلکه بخشی از این قدرت در توانایی تولید محصولاتی نهفته، که زندگی مردم به آنها وابسته هستند و در این میان برای نمونه صنعت داروسازی، یکی از مهم‌ترین میدان‌های سنجش این توانایی است.

در جهان امروز، مفهوم توسعه بیش از هر زمان دیگری با توانایی کشورها در تبدیل ظرفیت‌های بالقوه به دستاوردهای ملموس اقتصادی و اجتماعی گره خورده است و دیگر نمی‌توان قدرت یک اقتصاد را صرفاً با میزان ذخایر نفت و گاز، حجم درآمدهای ارزی یا وسعت بازار داخلی سنجید. امروزه آنچه جایگاه واقعی کشورها را در معادلات جهانی تعیین می‌کند، توانایی آنها در خلق ارزش افزوده، توسعه فناوری، افزایش بهره‌وری، تربیت نیروی انسانی متخصص و تولید محصولاتی است که هم نیازهای جامعه را پاسخ دهند و هم قابلیت رقابت در بازارهای گسترده تر را داشته باشند.

در این میان، برخی صنایع جایگاهی فراتر از یک فعالیت اقتصادی متعارف دارند؛ صنایعی که عملکرد آنها نه‌تنها بر رشد تولید و اشتغال، بلکه بر کیفیت زندگی، امنیت اجتماعی و آینده کشور اثر می‌گذارد که صنعت داروسازی یکی از برجسته‌ترین نمونه‌های این گروه است؛ صنعتی که در نقطه تلاقی اقتصاد، علم، فناوری و سلامت عمومی قرار دارد و موفقیت آن را نمی‌توان صرفاً با میزان فروش، سودآوری یا ظرفیت اسمی تولید سنجید.

دارو، کالایی معمولی در سبد مصرف خانوار نیست. دسترسی به داروی باکیفیت و اثربخش، برای بسیاری از بیماران به معنای تداوم درمان، کنترل بیماری و حفظ کیفیت زندگی بوده و از همین رو، توان تولید دارو در داخل کشور اگر موانع را برداریم علاوه بر ارزش اقتصادی، از اهمیتی راهبردی برخوردار است.

در دنیا پر مخاطره امروزی، کشوری که بتواند بخش مهمی از نیازهای دارویی خود را با اتکا به دانش فنی، زیرساخت‌های تولیدی و نیروی انسانی متخصص تأمین کند، ظرفیت بیشتری برای مدیریت مخاطرات زنجیره تأمین و کاهش آسیب‌پذیری در شرایط دشوار خواهد داشت.

درک این واقعیت است که اهمیت صنعت داروسازی را در بحث گسترده تر توسعه ملی را بعد از جنگ تحمیلی دوم و سوم برجسته کرد چرا که توسعه تنها در پروژه‌های بزرگ عمرانی، زیرساخت‌های انرژی یا فناوری‌های دیجیتال خلاصه نمی‌شود و گاهی باید قاطع تر یکی از روشن ترین نشانه‌های آن را باید در توان یک کارخانه برای تولید مستمر دارویی استاندارد، حفظ کیفیت محصول و تأمین نیاز بیماران جست‌وجو کرد.

اقتصادهای موفق، منابع خود را صرفاً برای پاسخ‌گویی به نیازهای امروز مصرف نمی‌کنند؛ بلکه می‌کوشند از این منابع برای ساختن ظرفیت‌های مولد فردا بهره بگیرند. در قرن بیست و یکم و عصر حاضر منابع طبیعی، سرمایه مالی و موقعیت جغرافیایی زمانی به مزیت پایدار تبدیل می‌شوند که در کنار دانش، فناوری، مدیریت کارآمد و برنامه‌ریزی بلندمدت قرار گیرند.

این منطق درباره صنعت داروسازی نیز صدق می‌کند. برخورداری از کارخانه، خطوط تولید و تجهیزات صنعتی، شرط لازم برای تولید داروست، اما این داشته ها به تنهایی برای تضمین توسعه این صنعت کافی نیست. تولید پایدار دارو به مجموعه‌ای از توانمندی‌های به‌هم‌پیوسته نیاز دارد: دسترسی مطمئن به مواد اولیه، دانش فنی، تجهیزات مناسب، نیروی انسانی متخصص، نظام کنترل کیفیت، رعایت الزامات تولید استاندارد و منابع مالی کافی برای نگهداری و نوسازی ظرفیت‌های موجود.

در چنین صنعتی، هر حلقه از زنجیره تولید اهمیت ویژه‌ای دارد. اختلال در تأمین مواد اولیه یا تجهیزات، محدودیت در دسترسی به فناوری، مشکلات نقدینگی و تأخیر در وصول مطالبات می‌توانند بر استمرار تولید اثر بگذارند. از سوی دیگر، نوسازی خطوط تولید، توسعه محصولات جدید و ارتقای استانداردهای کیفی، مستلزم سرمایه‌گذاری مستمر است؛ سرمایه‌گذاری‌ای که نتایج آن ممکن است در کوتاه‌مدت به‌طور کامل نمایان نشود، اما برای حفظ رقابت‌پذیری در بلندمدت ضرورت دارد.

بنابراین، توسعه صنعت داروسازی را نباید تنها با افزایش تعداد محصولات یا بالا رفتن ظرفیت اسمی کارخانه‌ها تعریف کرد. پرسش اساسی آن است که این صنعت تا چه اندازه می‌تواند تولیدی پایدار، باکیفیت و اقتصادی داشته باشد، چگونه دانش فنی را ارتقا می‌دهد و چه میزان از ارزش افزوده مورد نیاز اقتصاد را در داخل کشور ایجاد می‌کند.

امنیت دارویی صرفاً به معنای تولید هرچه بیشتر دارو در داخل نیست. این مفهوم، مجموعه‌ای از مؤلفه‌ها را در بر می‌گیرد؛ از تأمین مطمئن مواد اولیه و دسترسی به فناوری گرفته تا حفظ کیفیت، تنوع سبد محصولات، مدیریت ذخایر راهبردی و ایجاد امکان دسترسی بیماران به داروهای موردنیاز.

تولید داخلی می‌تواند یکی از پایه‌های مهم این امنیت باشد، اما پایداری آن به کیفیت زنجیره تأمین وابسته است. هرچه وابستگی به منابع محدود تأمین کاهش یابد، امکان جایگزینی مواد و مسیرهای وارداتی افزایش پیدا کند و ظرفیت تولید در برابر اختلالات مقاوم‌تر شود، مدیریت مخاطرات دارویی نیز آسان‌تر خواهد شد.

در عین حال، نباید امنیت دارویی را با خودکفایی مطلق و بی‌نیازی از تعاملات بین‌المللی یکسان دانست چرا که صنعت داروسازی امروز در شبکه‌ای پیچیده از دانش، مواد اولیه، تجهیزات، استانداردها و فناوری‌های جهانی فعالیت و ازاین‌رو، تقویت تولید داخلی باید با توسعه دانش فنی، ارتقای توان تحقیق و توسعه و تعامل هدفمند با جریان‌های علمی و فناورانه همراه باشد.

پس هدف نهایی، ایجاد صنعتی است که در کنار برخورداری از ظرفیت تولید ملی، توانایی مدیریت ریسک، حفظ کیفیت و پاسخ‌گویی به نیازهای متغیر نظام سلامت را داشته باشد.

در ارزیابی عملکرد شرکت‌های دارویی، شاخص‌هایی مانند رشد فروش و سودآوری اهمیت دارند، اما برای ترسیم تصویری جامع باید عوامل دیگری نیز بررسی شوند: کیفیت درآمدها، وضعیت سرمایه در گردش، میزان سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه، بهره‌وری خطوط تولید، مدیریت ریسک تأمین مواد اولیه و توانایی پاسخ‌گویی به نیاز بازار.

شرکتی که رشد فروش خود را با بهبود بهره‌وری و ارتقای کیفیت همراه می‌کند، از موقعیت متفاوتی نسبت به شرکتی برخوردار است که افزایش درآمد آن با رشد هزینه‌ها، فشار بر منابع مالی یا تضعیف توان سرمایه‌گذاری همراه شده باشد. به همین ترتیب، توسعه سبد محصولات زمانی ارزشمندتر است که به نیازهای واقعی بازار پاسخ دهد و از پشتوانه علمی، فنی و اقتصادی برخوردار باشد.

حاکمیت شرکتی، شفافیت مالی و پاسخ‌گویی مدیریتی نیز در این میان اهمیت دارند. تصمیم‌گیری بر مبنای اطلاعات دقیق، ارزیابی مستمر عملکرد و تخصیص هدفمند منابع، می‌تواند زمینه حفظ ثبات عملیاتی و افزایش اعتماد سهامداران و سایر ذی‌نفعان را فراهم کند.

در نهایت، مسئولیت ملی شرکت دارویی جایگزین ضرورت سودآوری نیست؛ بلکه سودآوری پایدار، یکی از شروط ادامه تولید، حفظ اشتغال و سرمایه‌گذاری در آینده است. صنعت داروسازی زمانی می‌تواند نقش اقتصادی و اجتماعی خود را به‌خوبی ایفا کند که از بنیه مالی مناسب، مدیریت حرفه‌ای و چشم‌انداز روشن توسعه برخوردار باشد.

باید در نظر داشت که توسعه صنعت داروسازی را نمی‌توان جدا از تحولات تجارت جهانی و دسترسی به فناوری بررسی کرد. این صنعت برای تولید پایدار و رقابت‌پذیر، به زنجیره‌ای از تأمین‌کنندگان، تجهیزات تخصصی، مواد اولیه، دانش فنی و استانداردهای علمی وابسته است. ازاین‌رو، شرایط تجارت خارجی و کیفیت ارتباطات اقتصادی می‌توانند بر هزینه و استمرار تولید اثر بگذارند.

محدودیت در دسترسی به منابع تأمین، افزایش هزینه مبادلات یا دشواری انتقال فناوری ممکن است برنامه‌های نوسازی و توسعه شرکت‌های دارویی را با چالش مواجه کند. چنین شرایطی، اهمیت مدیریت ریسک زنجیره تأمین، تنوع بخشی به منابع خرید و توسعه توان فنی داخلی را افزایش می‌دهد.

صادرات دارو نیز صرفاً به معنای فروش محصول در بازارهای دیگر نیست. حضور پایدار در بازارهای صادراتی به کیفیت قابل اتکا، رعایت الزامات مقرراتی، شناخت نیاز بازار، توان رقابت قیمتی و استمرار در ایفای تعهدات وابسته است. توسعه صادرات، هنگامی به دستاوردی ماندگار تبدیل می‌شود که بر پایه قابلیت‌های واقعی شرکت و برنامه‌ریزی بلندمدت شکل بگیرد.

در چنین چارچوبی، صنعت داروسازی می‌تواند نمونه‌ای از پیوند میان توان تولید داخلی و ضرورت حضور آگاهانه در اقتصاد جهانی باشد؛ پیوندی که نه بر وابستگی بی‌برنامه استوار است و نه بر انزوای فناورانه، بلکه بر افزایش ظرفیت داخلی و استفاده سنجیده از فرصت‌های بیرونی تکیه دارد.

توسعه اقتصادی زمانی معنای واقعی خود را پیدا می‌کند که بتواند ظرفیت‌های کشور را به دستاوردهایی پایدار برای جامعه تبدیل کند. در این مسیر، صنعت داروسازی جایگاهی ویژه دارد؛ زیرا موفقیت آن، علاوه بر ایجاد ارزش افزوده و اشتغال تخصصی، با استمرار تأمین دارو، کیفیت درمان و اطمینان جامعه از دسترسی به محصولات موردنیاز ارتباط مستقیم دارد.

تقویت این صنعت به مجموعه‌ای از تصمیم‌های هماهنگ نیازمند است: حمایت از سرمایه‌گذاری مولد، بهبود محیط کسب‌وکار، تأمین مالی پایدار، ارتقای فناوری، حفظ سرمایه انسانی، تقویت نظام کنترل کیفیت و ایجاد هماهنگی مؤثر میان تولیدکنندگان، نهادهای تنظیم‌گر و سازمان‌های بیمه‌گر.

در کنار این ضرورت‌ها، باید پذیرفت که هیچ صنعتی در فضای نا اطمینانی دائمی نمی‌تواند تمام ظرفیت خود را به کار گیرد. شرکت‌های دارویی برای توسعه خطوط تولید، نوسازی تجهیزات و برنامه‌ریزی برای آینده، به مقررات قابل پیش‌بینی، سازوکارهای مالی کارآمد و امکان دسترسی مطمئن به نهاده‌های موردنیاز نیاز دارند. فراهم‌کردن این شرایط، نه امتیازی ویژه برای یک بخش اقتصادی، بلکه سرمایه‌گذاری در پایداری نظام سلامت و تقویت بنیان‌های تولید ملی است.

آینده صنعت داروسازی تنها در افزایش تعداد کارخانه‌ها یا حجم تولید خلاصه نمی‌شود. آینده این صنعت در کیفیت محصولاتی رقم می‌خورد که به دست بیماران می‌رسند، در دانشی که در خطوط تولید و مراکز تحقیقاتی شکل می‌گیرد، در نیروی انسانی‌ای که تجربه و تخصص خود را توسعه می‌دهد و در مدیریتی که میان سودآوری، مسئولیت حرفه‌ای و منافع بلندمدت جامعه توازن برقرار می‌کند.

زیرا ثروت ملی، زمانی به ارزش واقعی خود می‌رسد که از دل دانش و تولید عبور کند و در زندگی مردم معنا بیابد؛ و در صنعت داروسازی، این معنا در هر محصول استاندارد، هر خط تولید پایدار و هر گامی که دسترسی به درمان را تقویت می‌کند، جلوه‌گر می‌شود.

«وپترو» بر مدار موفقیت

تحول و خلق ارزش در هلدینگ سرمایه گذاری صنایع پتروشیمی

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت سرمایه گذاری صنایع پتروشیمی مورخ ۱۴۰۵/۰۵/۳۱ در محل مجموعه فرهنگی، ورزشی و رفاهی کشتیرانی برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۷۰،۰۶ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره ، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای اکبر میرزا پور بود ، که آقایان حمزه وکیلی و علیرضا اسکندری در مقام نظار اول و دوم و آقای محمد حسین صابر به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

درادامه با قرائت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیتهای صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۵/۰۲/۳۱ 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 ۵،۵۰۰ ریالی به ازای هرسهم به کار خود پایان دادند

شایان ذکر است در پایان مجمع با برگزاری انتخابات اعضای هیئت مدیره سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین (سهامی عام)،گسترش تجارت هامون (سهامی خاص) ، گروه صنعت سلولزی تامین گستر نوین (سهامی خاص) ، پتروشیمی فارابی (سهامی عام) ، صنایع چوب و خزر کاسپین (سهامی عام) و آوا پردیس سلامت (سهامی خاص) به عنوان اعضای حقوقی برای ۲ سال آتی انتخاب گردیدند.

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

سرمایه گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین	شکور شمس	عضو هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
گروه صنعت سلولزی تأمین گستر نوین	محمدحسین صابر	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف – اصلی
صنایع کاغذ سازی کاوه	محمدحسن فامیلی	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
پتروشیمی فارابی	مجتبی جعفری بالنگاه	عضو هیئت مدیره	موظف – اصلی
گسترش تجارت هامون	عبدالکریم محمدی زاده	عضو هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی

دکتر محمد حسین صابر در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «وپترو» افزود: شرکت سرمایه گذاری صنایع پتروشیمی یک هلدینگ تخصصی چند رشته‌ای است که با استفاده از توان مدیریتی و با هدف مشارکت مردم در امر سرمایه گذاری در سال ۱۳۷۰ تشکیل گردید و در سال ۱۳۷۳ به عنوان نخستین شرکت خصوصی سرمایه گذاری صنایع پتروشیمی و یکی از بزرگترین هلدینگ ها شروع به فعالیت نموده و اکنون با گذشت بیش از سه دهه از زمان شروع فعالیت توانسته با به‌کارگیری نیروهای متخصص و امکانات موجود و با برنامه ریزی‌های کوتاه مدت، میان مدت و بلندمدت به یکی از بزرگترین هلدینگ ها تبدیل شود.

مدیرعامل جوان ونخبه مجموعه ضمن تبیین اینکه «وپترو» در سال‌های گذشته دوره‌ای از توسعه و گسترش پرتفوی سرمایه‌گذاری را تجربه کرده است اما با این حال، بخشی از شرکت‌های زیرمجموعه به مرور از مجموعه خارج شدند اضافه کرد: رویکرد امروز ما این است که ضمن اصلاح پرتفوی موجود، شرکت‌ها را به سمت خلق ارزش بیشتر هدایت کنیم و در حوزه‌هایی سرمایه‌گذاری داشته باشیم که از ظرفیت رشد، فناوری و ارزش افزوده بالاتری برخوردارند.

وی در ادامه پیرامون عملکرد های تابعه اظهار داشت که در شرکت کربن ایران با توجه به برنامه ریزی ها و هدفگذاری های دقیق تعیین شده به موفقیت‌های خوبی رسیدیم و در شرکت تولیدی گاز لوله هم خروج شرکت از زیان عملیاتی و بازگشت چرخه سود آوری ، ساماندهی حاکمیتی ، خروج از زیان انباشته و ارسال نخستین محموله صادراتی محصولات «پلوله» به مقصد کشور ارمنستان محقق شد.

به گفته وی؛ PIIC Group با تمرکز بر بهینه‌سازی سبد سرمایه‌گذاری، توسعه بازارهای داخلی و صادراتی، ارتقای بهره‌وری و حرکت به سمت سرمایه‌گذاری‌های فناورانه و دارای ارزش افزوده بالاتر، تلاش می‌کند زمینه رشد پایدار و افزایش ارزش برای ذی‌نفعان خود را فراهم کند.

مدیرعامل وپترو همچنین بر افزایش هم‌افزایی میان شرکت‌های گروه تأکید کرد و گفت شرکت‌هایی مانند نگهداشت کاران، تکین‌کو و فریمکو پارس باید نقش مؤثرتری در اجرای پروژه‌های داخل گروه داشته باشند.

وی درباره شرکت نگهداشت کاران گفت: این شرکت در حال عبور از مدل تأمین صرف نیروی انسانی و حرکت به سمت ارائه خدمات مدیریت پروژه (**MC**) و خدمات فنی و مهندسی با ارزش افزوده بالاتر است و در همین راستا تاکنون دو قرارداد جدید در این حوزه منعقد کرده است.

دکتر محمد حسین صابر ضمن تصریح اینکه شرکت سرمایه‌گذاری صنایع پتروشیمی (PIIC Group) یک هلدینگ تخصصی چندرشته‌ای است که با هدف توسعه سرمایه‌گذاری و ایجاد ارزش پایدار در زنجیره صنایع پتروشیمی و صنایع وابسته فعالیت می کند اضافه کرد: این مجموعه با تکیه بر دانش تخصصی، سرمایه انسانی توانمند و تجربه مدیریتی، در حوزه‌های تولید، سرمایه‌گذاری و خدمات فنی و مهندسی حضور دارد و از طریق شرکت‌های تابعه و سرمایه‌گذاری‌های خود، در مسیر توسعه و تقویت ظرفیت‌های صنعتی کشور گام برمی‌دارد.

مدیرعامل جوان و نخبه «وپترو» پیرامون عملکرد مالی مجموعه خاطرنشان کرد که طبق صورتهای مالی تلفیقی افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۳۷،۷۴۴،۶۶۲ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اردیبهشت ماه ۱۴۰۴ به مبلغ ۱۷۳،۲۵۳،۹۵۶میلیون ریال در پایان اردیبهشت ماه ۱۴۰۵ و کسب سود به مبلغ ۲۶،۴۱۶،۵۶۴ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۴۴،۹۲۳،۲۴۷ 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 .

نایب رئیس هیئت مدیره همچنین با اعلام اینکه «وپتر» در شرکت اصلی نیز درآمدهای عملیاتی به حدود یک هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان و سود خالص به حدود یک هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان رسید و همچنین درآمدهای عملیاتی شرکت از محل درآمد سود سهام، بدون لحاظ فروش سرمایه‌گذاری‌ها، حدود ۳۰ درصد رشد داشته است تاکید کرد : یکی از شاخص‌های مهم عملکرد سال گذشته، حرکت از اتکا به فروش دارایی‌ها به سمت تقویت عملیات شرکت‌ها بود که در همین راستا درآمد عملیاتی شرکت اصلی حدود ۳۰ درصد و سود عملیاتی کل هلدینگ نیز تحت تأثیر عملکرد شرکت‌های تابعه حدود ۲۷ درصد افزایش یافت.

به گفته وی ؛ سرمایه‌گذاری هدفمند، توسعه پایدار و خلق ارزش؛ مسیر ما برای ساختن آینده‌ای توانمندتر در صنعت ایران است.

دکتر محمد حسین صابر درباره شرکت سرمایه‌گذاری ساختمان ایران نیز اظهار کرد: «وساخت» در حوزه اصلی فعالیت وپترو قرار ندارد و اولویت ما تعیین تکلیف و واگذاری این شرکت است که در همین راستا ارزش‌گذاری مجدد، بهینه‌سازی پروژه‌ها و بررسی مسائل حقوقی آن در دستور کار قرار گرفته است.

مدیرعامل مجموعه درباره کارخانه اسیدسیتریک کرمانشاه نیز گفت: پس از بررسی‌های فنی و اقتصادی و با توجه به سیاست‌های برنامه هفتم توسعه و موضوع واگذاری‌ها، این مجموعه در زمره گزینه‌های واگذاری راهبری و بهره‌برداری قرار گرفته و پس از عدم حصول حد نصاب در مزایده نخست، فرآیند واگذاری مجدداً پیگیری خواهد شد.

سکاندار «وپترو» با اعلام اینکه برخی شرکت‌های زیرمجموعه وپترو همچنان از جایگاه قابل توجهی در بازار برخوردارند که در این میان شیمی بافت در برخی محصولات خود تولیدکننده انحصاری محسوب می‌شود و در صنعت دوده نیز کربن ایران به همراه شرکت‌های صنعتی وابسته، نزدیک به ۵۰ درصد بازار را در اختیار دارد افزود : این سهم قابل توجه در شرایطی حفظ شده که بازار داخلی دوده با مازاد عرضه و فشار بر قیمت‌ها مواجه است و از همین رو، توسعه صادرات به یکی از راهکارهای اصلی مدیریت برای کاهش وابستگی شرکت‌های تولیدی به بازار داخلی تبدیل شده است.

دکتر محمد حسین صابر در فرازی دیگر از گزارش خود به تشریح عملکرد ماه های ابتدایی سال جاری شرکت‌های تابعه پرداخت و اظهار داشت که شرکت صنایع لاستیکی سهند با رشد ۳۵ درصدی فروش مقداری سه ماه اول نسبت به دوره مشابه سال گذشته و افزایش ۱۶۹ درصدی مبلغ فروش ، جهش ۲۵۷ درصدی سود عملیاتی و رشد ۳۷۶ درصدی سود خالص سه ماهه اول نسبت به دوره مشابه سال گذشته و ثبت بیش از ۱،۶۵۰ میلیارد ریال فروش در ماه ، رکورد بیشترین فروش ماهانه در تاریخ فعالیت این شرکت ثبت گردید.

مدیر خوشفکر و خوشنام بازار سرمایه کشورمان در ادامه گزارش جامع خود بر تغییر استراتژی در این مجموعه به جهت ایجاد چرخه جدید رشد و خلق ارزش پرداخت و از قابلیت رشد و توسعه بالاتر، سودآوری بیشتر، ارزش افزوده، امکان خلق شرکت‌های جدید و مقیاس پذیر، ظرفیت بیشتر برای نوآوری و فناوری و ارتباط مستقیم تر با نیازهای بازار در راستای اهداف تغییر، زیرساخت تحول و چرخه خلق ارزش توضیحاتی جامع ارائه نمود.

محمد حسین صابر در بخش پایانی گزارش خود برنامه افزایش سرمایه در شرکت سرمایه گذاری صنایع پتروشیمی ، آماده سازی شرکت پتروشیمی شیمی بافت برای عرضه در بازار سرمایه (**IPO**)، ارتقای هم افزایی در شرکتهای تابعه ی هلدینگ **PIIC** در راستای ارزش آفرینی ، اصلاح سبد سرمایه گذاری وتولید محصولات شیمیایی و پتروشیمی با ارزش افزوده بالا و ورود به صنایع پایین دست و پتروشیمی با ارزش افزوده بالاتر را مهم‌ترین برنامه‌های آتی شرکت سرمایه‌گذاری صنایع پتروشیمی اعلام کرد.

حضور مدیران ارشد شرکت های شستا – تاپیکو و کارشناسان شناخته شده صنعت و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده «وپترو» و مدیریت کاربلد آن را نشان می داد ، گزارش جامع دکتر محمد حسین صابر پیرامون توفیقات مجموعه در سال مالی مورد گزارش ، داشتن سرمایه ۱،۸۲۰،۰۰۰،۰۰۰ میلیون ریالی ، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۲۵۴،۷۵۲،۷۱۶ میلیون ریال ، 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 آقای شهروز رضایی «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی ، تقدیر ویژه ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عمده مجموعه از عملکرد موفق تیم مدیریت و مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته ، تشویق تیم مدیریت شرکت پس از پایان قرائت گزارش مدیرعامل که حاکی از استمرار داشتن یک روند رو به رشد در مجموعه 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 هوشیار ممیز به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی فریوران راهبرد به عنوان حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی ، نهایت همکاری صمیمانه آقای بخشی «مدیریت فرهیخته روابط عمومی » با خبرنگاران جهت پوشش خبری و برگزاری انتخابات هیئت مدیره جهت انتخاب اعضای حقوقی برای دو سال آتی از نکات خواندنی این مجمع بود .

نبض سلامت و تپش توسعه با تیپیکو

راهبردهای خلاقانه و مدون دکتر محمد نادری علیزاده در تعالی صنعت دارو

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت سرمایه گذاری داروئی تامین مورخ ۱۴۰۵/۰۶/۱۷ در محل مجموعه فرهنگی و ورزشی تلاش برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۸۲,۷۸ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره ، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای بهروز خالق ویردی بود ، که آقایان ناصر شجاعی و علی رئوفی در مقام نظار اول و دوم و آقای محمد نادری علیزاده به‌عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

درادامه با قرائت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیتهای صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۵/۰۲/۳۱ 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 ۱,۹۱۵ ریالی به ازای هرسهم به کار خود پایان دادند.

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

سرمایه گذاری تأمین اجتماعی	علی قاسمی مازین	عضو هیئت مدیره	موظف – اصلی
سرمایه گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین	محمد نادری علیزاده	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف – اصلی
سرمایه گذاری صباتأمین	علیرضا یکتادوست حسینی	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
صندوق بیمه اجتماعی روستاییان و عشایر	علی اخوان به بهانی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
سرمایه گذاری توسعه سرمایه رفاه	مهرزاد شیرازی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی

دکتر محمد نادری علیزاده در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «تیپیکو» افزود: شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تامین (TPICO) بزرگترین هلدینگ صنعت دارویی کشور است که از سال ۱۳۸۲ در تمامی حوزه‌های زنجیره تامین دارو فعالیت داشته و از مجموعه های بزرگ صادرکننده محصولات دارویی ایران به حساب می‌آید.

مدیرعامل برجسته در ادامه مجمع، گزارشی از عملکرد مجموعه پس از آغاز فعالیت تیم مدیریتی جدید از دی‌ماه ۱۴۰۳ ارائه کرد و اظهار داشت در ابتدای این دوره، برخی شرکت‌های تابعه با مشکلاتی مانند زیان‌دهی، کمبود نقدینگی، مطالبات بالا، پرونده‌های حقوقی، مسائل ارزی و ضعف ساختار مدیریتی مواجه بودند.

دکتر محمد نادری علیزاده ضمن تصریح اینکه شرکت‌های این مجموعه با رویکردهای نوآورانه و به کارگیری دانش و فناوری روز دنیا و سرمایه انسانی شایسته برای تأمین داروی با کیفیت و در دسترس آحاد جامعه در تلاش هستند اضافه کرد: طی این مدت، ۱۲ مدیرعامل و ۴۱ عضو جدید هیئت‌مدیره در شرکت‌های تابعه منصوب شدند و بخش مهمی از مشکلات مربوط به ساختار مدیریتی شرکت ها برطرف گردید و همچنین طی حدود ۲۰ ماه، ۳۵ همت نقدینگی و ۱۳۷ میلیون دلار تسهیلات ارزی وارد مجموعه شده که بخش قابل توجهی از آن برای تأمین مواد اولیه شرکت‌های تولیدی مورد استفاده قرار گرفته است.

وی در ادامه گزارش خود با اعلام اینکه گروه دارویی تامین بزرگترین مجموعه فعال در زمینه تولید مواد اولیه دارویی کشور است که مدیریت و مالکیت هفت شرکت تولیدی در سطح ملی را بر عهده دارد و در جهت خودکفایی کشور، تقویت صنعت تولید مواد اولیه دارویی و ارتقاء سطح سلامت و بهداشت عمومی جامعه فعالیت می‌کند اضافه کرد : تولیدکنندگان مواد اولیه دارویی این مجموعه با استعانت از مدیریت علمی، فناوری‌های جدید و تحقق معیارهای تعالی سازمان، مزیت‌های رقابتی خود را حفظ کرده و پاسخگوی ذینفعان خود هستند و اعتبار و شهرت خود را در تداوم و بهینه‌سازی کیفیت تولید و عرضه محصولات مطمئن و بارعایت حقوق مشتریان و حفظ محیط زیست پیگیری می‌کنند.

مدیرعامل «تیپیکو» همچنین ضمن تبیین اینکه گروه دارویی تامین، تولیدکننده بزرگ محصولات نهایی داروهای انسانی و دامی در کشور است و در ۹ شرکت و کارخانه تولیدکننده داروهای انسانی این مجموعه با تولید بیش از ۸۰۰ قلم دارو در ۳۲ حوزه درمانی فعال هستند و تعدادی از این محصولات به‌طور انحصاری در این گروه دارویی تولید و به بازارعرضه می‌شوند افزود : ۳ شرکت و کارخانه این گروه قریب به ۱۵ درصد سهم بازار داروهای دامی کشور را به خود اختصاص داده‌اند و محصولاتی چون آنتی بیوتیک، ضد انگل، هورمون‌ها، بیهوش‌کننده‌ها، بی حس کننده‌ها، ضد التهاب، داروهای سوء هاضمه، محرک‌های رشد، ضدعفونی‌کننده‌ها، شوینده‌ها، ویتامین‌ها، عناصر معدنی، الکترولیت، نهاده‌های تغذیه‌ای و برخی داروهای درمانی دیگر از تولیدات دامی این گروه دارویی است.

نایب رئیس هیئت مدیره مجموعه در همین بخش گزارش خود با اشاره به اینکه مدیریت و مالکیت ۳ شرکت توزیع داروهای انسانی و یک شرکت پخش داروهای دامی با گروه دارویی تامین است و این مجموعه حدود ۳۵٪ سهم بازار پخش دارو در ایران را برعهده دارد اضافه کرد : شرکت‌های پخش گروه دارویی تامین با رعایت الزامات استاندارد کیفی GDP سفارشات دارو را از داروخانه‌های سراسر کشور به صورت الکترونیکی دریافت و به‌وسیله دستگاه‌های PDA در اسرع وقت از انبارهای مختلف منطقه‌ای توزیع می‌کنند.

به گفته وی ؛ انبارهای شرکت‌های پخش این گروه بالاترین استانداردهای سیستم کیفیت را تحت ممیزی‌های داخلی و خارجی سیستم مدیریت کیفیت GSP به اجرا درمی‌آورند.

دکتر علیزاده همچنین تاکید کرد که گروه دارویی تامین در بخش بازرگانی با در اختیار داشتن نمایندگی از کمپانی‌های معتبر (توسط یکی از شرکت‌های تابعه خود) و ایجاد روابط مناسب تجاری و کسب اعتماد طرف‌های تجاری خارجی توانسته گام‌هایی مؤثر در جهت رفع نیازهای مراکز درمانی و بیمارستان‌های کشور بردارد و همچنین واردات برخی داروها و مواد اولیه ضروری و مورد نیاز از وظایف این شرکت به‌حساب می‌آید.

به گفته وی ؛ واحدهای تحقیق و توسعه گروه دارویی تامین در زمینه توسعه مواد اولیه و فرآورده‌های جدید دارویی در کشور، ماموریت بهینه سازی روش‌های تولید در شرکت‌ها را بر عهده داشته و همچنین شرکت دانش‌بنیان «تحقیقاتی/مهندسی توفیق‌دارو» در این مجموعه به‌طور اختصاصی در زمینه تحقیق و توسعه داروهای با ارزش افزوده بالا فعالیت می‌کند.

دکتر محمد نادری علیزاده ضمن تصریح اینکه گروه سرمایه‌گذاری دارویی تامین به عنوان بزرگترین هلدینگ تخصصی دارویی در حوزه تحقیق و توسعه ، تولید مواد اولیه ، محصول نهایی ، توزیع دارو ، بازرگانی و مدیریتی فعالیت داشته و حدود ۲۰ درصد ظرفیت تولیدی و ۳۰ درصد ظرفیت توزیع دارو در تمام جغرافیای ایران عزیزمان را عهده دار می باشد اضافه کرد : شرکت‌های این مجموعه با رویکردهای نوآورانه و به کارگیری دانش و فناوری روز دنیا و سرمایه انسانی شایسته برای تأمین داروی با کیفیت و در دسترس آحاد جامعه در تلاش هستند.

مدیرعامل شرکت پیرامون ایجاب هم افزایی بین شرکت‌های گروه هم خاطرنشان کرد سال ۱۴۰۳ فروش ناخالص غیر گروه ۳۷ درصد معادل ۸۱,۸۶۸,۱۰۲ میلیون ریال ، فروش ناخالص گروه ۶۳ درصد معادل ۱۳۹,۲۱۳,۳۰۲ میلیون ریال و درسال ۱۴۰۴ فروش ناخالص غیر گروه ۲۹ درصد معادل ۱۰۶,۷۸۰,۷۹۹ میلیون ریال میلیون ریال و فروش ناخالص گروه ۷۱ درصد معادل ۲۵۹,۴۸۳,۰۲۱میلیون ریال بوده است.

مدیر برجسته و طراز اول کشورمان همچنین با اعلام اینکه بسیار خرسندم که امروز تیپیکو را به عنوان یک مجموعه سودآور، شفاف و چابک می‌شناسند، مجموعه‌ای که با سرمایه اصلی خود یعنی نیروی انسانی جوان، نخبه و کارآمد می‌کوشد نیازهای دارویی جامعه را با کیفیت بالاتر، در زمان کوتاه‌تر و با قیمتی مناسب‌تر در اختیار مردم عزیز ایران بگذارد افزود : در این راه بزرگ، همواره متعهد خواهیم بود رضایت پایدار ذینفعان از جمله کارکنان، سهامداران، بیماران و کل جامعه حاصل شود و امید واثق داریم با اراده، تلاش و همبستگی حدود ده هزار پرسنل خانواده بزرگ تیپیکو می توانیم زمینهٔ رشد بیشتر تولید، توسعه صادرات و تعالی این مجموعه را فراهم نماییم.

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت در ادامه وجود ۶ شرکت زیان ده و بحرانی ، نقصان در ترکیب هیات مدیره ها وعدم وجود تخصص و تجربه لازم در حداقل نیمی از اعضای هیئت مدیره ، مطالبات زیاد وعدم ورود نقدینگی به گروه ، پرونده های متعدد قضائی وعدم رفع تعهدارزی، سرمایه پایین تیپیکو و شرکت های تابعه و نبود اعتبار لازم در سیستم بانکی ، اقبال پایین بازار سرمایه در خرید و سرمایه گذاری در سهام تیپیکو و شرکتهای تابعه ، عدم هم افزایی مناسب در بین شرکت های تابعه و سبد محصولات نامناسب و لزوم مدیریت تولید با توجه به کیفیت سودآوری را مهم‌ترین چالش‌های مرتبط بر عملکرد مجموعه برشمرد که مصادف با حضور تیم مدیریت جدید بود و تاکید کرد که بحمدالله طی این ۲۱ ماه توانستیم با درایت و یک برنامه‌ریزی مناسب بخش اعظمی از این چالش‌ها را مدیریت و کنترل کنیم.

دکتر محمد نادری در همین بخش گزارش خود ضمن تقدیر ویژه از حمایت دکتر سعیدی «مدیرعامل شستا» از رئوس برنامه‌های تیم مدیریت جدید از دانش، مهارت و پاکدستی ، ضرورت حضور یک متخصص مالی، متخصص و مجرب درصنعت هدف ، تسلط به قوانین و مقررات حاکم اعم از قانون تجارت، بورس، دستور العمل حاکمیت شرکتی و...موفقیت در آزمون و استعلام نهادهای نظارتی که موجب انتصاب ۱۲ مدیرعامل و انتخاب بیش از ۴۰ عضو هیئت مدیره گردید را به عنوان دستاوردهای تیم مدیریت فعلی «تیپیکو» نام برد.

به گفته وی ؛ همچنین در بخش مدیریت و ورود نقدینگی با تخصیص اوراق گام ریالی به تیپیکو ۲۷۱,۲۰۰,۰۰۰ میلیون ریال ، دریافت نقدی تیپیکو بابت مطالبات از مراکز دولتی در اسفندماه ۱۴۰۳ – ۴۹,۲۳۹,۵۶۴ میلیون ریال ، تخصیص اوراق گام ارزی به تیپیکو ۱۳۷,۸۹۴,۷۳۷ دلار ، تهاتر مطالبات تیپیکو از سازمان تامین اجتماعی ۱۸,۵۰۰,۰۰۰ میلیون ریال و جمع کل دریافتی تیپیکو بابت طرح داروبار

۳۵۶,۹۱۲,۴۲۵ میلیون ریال و ۱۳۷,۸۹۴,۷۳۷ ارزی می باشد.
عضو شاخص هیئت مدیره همچنین صرفه جویی ارزی ۱۶,۸۳۴,۰۹۶ یوروی ، خرید مواد اولیه و حد واسطه تجمیعی و برگزاری ۱۲ مناقصه تجمیعی را دیگر دستاورد های حاصله طی این مدت اعلام کرد.
دکتر محمد نادری علیزاده که از مدیران برنامه محور ، با دیسیپلین و خوش فکر اقتصاد کشور ما می باشد در ادامه به تبیین عملکرد شرکت‌های تابعه پرداخت و از افزایش ۵ برابری سود داروسازی ابوریحان ، گذر از زیان و به سود رسیدن رازک ، رشد حدود ۸ برابری سود گروه دارو پخش و... به ارائه گزارش پرداخت.
سکاندار «تیپیکو» در بخش دیگری از گزارش جامع خود به مقایسه عملکرد کلی شرکت‌های تابعه در مباحث درآمدی و سودآوری پرداخت و از کسب درآمد ۳۷,۳۷۳ میلیارد تومانی های تولید محصول نهایی ، فروش شرکت های تولید مواد اولیه به مبلغ ۱۱,۰۰۲ میلیارد تومان و شرکت های پخش توزیع و بازرگانی به مبلغ ۸۷,۲۳۹۱ میلیارد تومان درآمد های عملیاتی و شرکت های تولید محصول نهایی ۱۱,۶۴۳ میلیارد تومان ، شرکت های تولید مواد اولیه ۴,۱۳۸ میلیارد تومان و شرکت های پخش توزیع و بازرگانی ۳,۱۱۲ میلیارد تومان به عنوان توفیقات کسب شده یاد کرد.
نایب رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل مجموعه در فرازی دیگر از گزارش خود پیرامون عملکرد مالی «تیپیکو» اظهار داشت طبق صورتهای مالی تلفیقی افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۶۸۱,۶۶۷,۱۲۳ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اردیبهشت ماه ۱۴۰۴ به مبلغ ۱,۰۷۳,۹۷۲,۶۰۲میلیون ریال در پایان اردیبهشت ماه ۱۴۰۵ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۳۱,۲۳۸,۴۹۹ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۲۴۸,۱۶۵,۲۶۹میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۱۷۲,۵۱۵,۹۶۳ 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.
دکتر محمد نادری علیزاده در بخش دیگری از گزارش خود در مورد دریافت میزان سود از شرکت‌های تابعه اعلام کرد که بیشترین میزان سود گروه از شرکت‌های دارو پخش ، داروسازی کاسپین ، تامین تولید مواد اولیه دارو، پخش داروی رهاورد تامین ، داروسازی شهید قاضی ، کارپارس ، پارس دارو ، داروسازی اکسیر، پخش هجرت ، آنتی بیوتیک سازی ، داروسازی فارابی ، شیرین دارو و سایر بوده است و مجموع سود شرکت‌های تابعه نیز از ۸۸ همت به ۱۸۸ همت افزایش یافت و حاشیه سود خالص این شرکت‌ها از ۱۱ درصد در سال ۱۴۰۲ به ۱۴ درصد در سال ۱۴۰۴ رسید.
مدیر رزومه‌دار و صاحبنام کشورمان همچنین از اهتمام جدی تیم مدیریت ارشد مجموعه برای افزایش سرمایه شرکت تابعه سخن راند و از انجام افزایش ۲۰ شرکت تابعه، برگزاری ۲۴ مجمع عمومی عادی سالیانه در موعد مقرر با کاهش ۲۵ درصدی بند های تاکید بر مطالب خاص، توجه ویژه به تولید انرژی برق خورشیدی ، رفع ناترازی‌های تحمیلی و انجام تکالیف قانونی در جهت هزینه برای افزایش تولید برق خورشیدی ، عرضه اولیه شرکت‌های تابعه غیر بورسی از جمله اکسیر و توسعه محصول در مواد اولیه و دارویی تولیدبه عنوان دیگر دستاوردهای مجموعه خبر داد.
دکتر علیزاده همچنین با اعلام اینکه افزایش سرمایه یکی از محورهای مهمی بود که مد نظرمان بود افزود: بر این اساس سرمایه تیپیکو پس از افزایش سرمایه از ۱.۱ همت به ۳.۲ همت رسید و همزمان طی حدود ۲۰ ماه، افزایش سرمایه‌های متعددی در شرکت‌های تابعه نیز انجام شد و مجموع سرمایه شرکت‌های زیرمجموعه از حدود ۳.۵ همت به حدود ۲۴ همت افزایش یافت.
مدیریت مجموعه همچنین از قرار گرفتن افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت در برنامه شرکت خبر داد و تاکید کرد این افزایش سرمایه با هدف تقویت ساختار مالی و استفاده بهتر از ظرفیت سرمایه‌گذاری‌های گروه دنبال خواهد شد.
دکتر نادری در بخش دیگری از گزارش خود اظهار داشت که پیش بینی می شود محصولات این مجموعه در سال ۱۴۰۵ فروشی به ترتیب درحوزه مواد اولیه ۴۵۰۰ میلیارد ریال و در حوزه محصول نهایی ۵۵۰۰ میلیارد ریال برای شرکت های تابعه ایجاد کنند.
به گفته وی ؛ پیش بینی اخذ پروانه محصول جدید در سال ۱۴۰۵ در حوزه مواد اولیه ۳۴ محصول (رشد ۷۰ درصدی نسبت به سال ۱۴۰۴) ، در حوزه محصول نهایی ۱۳۰ محصول و در هر دو حوزه داروهای انسانی و دامی (رشد ۱۶۰ درصدی نسبت به سال ۱۴۰۴) پیش بینی شده است و توجه خاصی به امر نوآوری و بهره بردن از توان شرکت‌های دانش بنیان در راستای تعالی عملکرد مجموعه خواهد گردید.
سکاندار «تیپیکو» در ادامه گزارش جامع خود : تامین بیش از ۵۰ در صد نیاز مراکز درمانی دانشگاه‌های علوم پزشکی، تامین اجتماعی، نیروهای مسلح و...، ویزیت روزانه ۱۷۰۰۰ داروخانه در سراسر کشور توسط شرکت های توزیعی تیپیکو ، فعالیت شبانه روزی مراکز توزیعی در سراسر کشور ، هدف گذاری تولید مازاد محصولات حیاتی و ایجاد برنامه واحد تولید در کلیه شرکت های تابعه در سراسر کشور به عنوان مهم‌ترین اقدامات صورت گرفته در طول جنگ رمضان یاد کرد و از ، شیفت لجستیک و ذخایر دارویی به استان های درگیر و مهمانپذیر ، ایجاد سامانه های پاسخ گویی به داروخانه ها و مراکز درمانی، خطوط پشتیبانی و ایجاد ذخایر دارویی و ناوگان توزیع اضطراری را به عنوان دیگر خدمات و توفیقات مهم در این دوره توسط تیپیکو نام برد.
به گفته وی؛ در خصوص شرکت مهندسی و تحقیقاتی تولید دارو که در طول جنگ رمضان مورد اصابت مستقیم قرار گرفت نیز با خروج تمامی مواد اولیه موجود در انبار در زمان اصابت ، استمرار تولید ، مجوز واردات از سازمان غذا و دارو ، اسکان ۲۷ پرسنل ستادی در ضلع جنوبی داروپخش تقسیم ۹۶ پرسنل صف در ۱۷ شرکت توانستیم این بحران پیش آمده را به خوبی مدیریت کنیم و مفتخریم اعلام داریم که طی ۵ ماه اخیر با فروش ۲۰۰ میلیاردی و سودآوری افزون بر ۳۰ میلیاردی توانستیم گامهای اولیه را برای تاسیس دوباره توفیق دارو به عنوان یک شرکت پیشرو و توانمند کلید بزنیم.
دکتر محمد نادری علیزاده در فراز پایانی گزارش خود به تشریح عملکرد ۵ ماه اول سال ۱۴۰۵ تیپیکو نسبت به سال ۱۴۰۴ پرداخت و از رشد ۳۰۷ درصدی در شرکت‌های تولید محصول نهایی ، افزایش ۸۹ درصدی در شرکت تولید محصول نهایی ، تولید مواد اولیه و پخش ، تولید و بازرگانی اعلام کرد.
مدیر کاردان و کاربلد مجموعه همچنین کسب عنوان رتبه ممتاز «تیپیکو» در هلدینگ های شستا از منظر سودآوری با سود تلفیقی ۵۰ همت در سال مالی منتهی به ۱۴۰۶/۰۲/۳۱ ، سرمایه گذاری وشروع پروژه ساخت و تولید داروهای زیست فناور ، افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی سرمایه گذاری های بلند مدت ، اصلاح برنامه های تولید وتمرکز بر تولید و فروش باکیفیت با هدف ارتقاء شاخص های مالی ، اصلاح ساختار بنگاه داری باهدف حفظ ارزش زنجیره تامین گروه ، توسعه زیرساخت های داشبوردهای اطلاعات مدیریتی از جمله AI با هدف دسترسی به اطلاعات و آنالیز دقیق را به عنوان اهم برنامه‌های مدیریتی سال منتهی به ۱۴۰۶/۰۲/۳۱ برشمرد.

نکات مهم مطرح شده:

- سود پنج‌ماهه شرکت‌های تابعه به حدود ۱۱۲ درصد کل سود سال گذشته رسیده است.
- در عملکرد پنج ماهه تیپیکو؛ سود به ۲۱ همت رسید که عمده دلیل آن رشد بیش از دو برابری درآمد عملیاتی با رسیدن به مبلغ ۱۲۲ همت بوده است.
- در سال گذشته ۷۰ محصول جدید شامل ۵۰ محصول نهایی و ۲۰ ماده اولیه و API به سبد محصولات اضافه شده است.
- هدف‌گذاری مجموعه برای سال ۱۴۰۵ نیز تولید ۱۶۴ محصول جدید اعلام شد.

حضور مدیران ارشد شرکت های شستا – تاپیکو – سرمایه گذاری صبا تامین – صندوق بیمه اجتماعی روستاییان و عشایر و کارشناسان شناخته شده صنعت دارو و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه بی بدیل «تیپیکو» و تیم مدیریت کارآمد آن را نشان می داد ، لطف و بزرگواری جنابان بهروز خالق – ناصر شجاعی – دکتر مرتضی سبحانی نیا – دکتر سید محمد خوانساری – دکتر ملک – غلامرضا اکوان و اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه ، گزارش جامع سکاندار «تیپیکو» پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش ، داشتن سرمایه ۷۱۱,۰۰۰,۰۰۰ میلیون ریالی ، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۹۸۲,۹۲۵,۷۸۳میلیون ریال ، دارای ارزش بازار بیش از ۹ همتی ، رشد ۵۶ درصدی درآمدهای عملیاتی توام با افزایش ۱۰۰ درصدی سود خالص، رسیدن نسبت بازده دارایی‌ها به ۱۸ درصد ، رشد ۵۶ درصدی درآمدهای عملیاتی و افزایش ۸۹ درصدی سود عملیاتی طبق صورتهای مالی تلفیقی، دو برابر شدن سود خالص گروه، اعلام اینکه در بین ۱۰ شرکت با بازدهی بالا در صنعت دارو ۶ شرکت گروه تیپیکو حضور دارند ، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تایید حسابهای شفاف و کلین مرتضی سبحانی نیا «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی ، تقدیر ویژه ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عمده مجموعه از عملکرد موفق تیم مدیریت و مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته، تشویق تیم مدیریت شرکت پس از پایان قرائت گزارش دکتر محمد نادری علیزاده 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 سازمان حسابرسی به عنوان حسابرس اصلی و حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی ، نهایت همکاری صمیمانه سید آرش مطهری «مشاور محترم مدیرعامل» و تیم مدیریت فرهیخته روابط عمومی تیپیکو از جمله مساعدت رضا جعفری از کارشناسان کوشای آن واحد با خبرنگاران جهت پوشش خبری از نکات خواندنی این مجمع بود.

معماران تدبیر در صنعت دارو

سرمایه های مدیریتی و یک افق مشترک برای پیشرفت

در اقتصاد امروز، کیفیت مدیریت، قدرت تصمیم‌سازی و بهره‌گیری هوشمندانه از ظرفیت‌ها، از مهم‌ترین عوامل رشد و تعالی سازمان‌هاست و در این مسیر شرکت‌ها برای عبور از چالش‌ها و حرکت به سوی توسعه، علاوه بر منابع مالی و زیرساخت‌های مناسب، به مدیرانی نیاز دارند که بتوانند میان امکانات موجود و فرصت‌های آینده پیوند برقرار کنند.

صنعت دارو به دلیل ارتباط مستقیم با سلامت جامعه و پیچیدگی زنجیره تولید، تأمین، توزیع و الزامات نظارتی، بیش از بسیاری از حوزه‌های اقتصادی به مدیریت چندبعدی نیاز دارد. در این صنعت، تصمیم‌گیری اثربخش مستلزم تلفیق تخصص مالی، توان اجرایی و راهبری سازمانی است؛ سه حوزه‌ای که در کنار یکدیگر می‌توانند زمینه‌ساز توسعه پایدار باشند.

در این چارچوب، بررسی کارنامه کاری و مسیر حرفه‌ای مرتضی سبحانی‌نیا، سیدمحمد خوانساری و محمدحسین ملک، فرصتی برای بازخوانی نقش مدیریت مالی و راهبردی، مدیریت اجرایی و حاکمیت شرکتی در صنعت دارو را فراهم می‌کند.

دکتر مرتضی سبحانی‌نیا؛ پشتوانه تخصص مالی و نگاه راهبردی

مدیریت مالی یکی از کانون‌های اصلی تصمیم‌سازی در بنگاه‌های اقتصادی است که بر تخصیص منابع، مدیریت ریسک، سرمایه‌گذاری و اجرای برنامه‌های توسعه تأثیر مستقیم دارد. این جایگاه در صنعت دارو، با توجه به ضرورت تأمین مستمر منابع و حفظ ظرفیت‌های تولیدی و عملیاتی، اهمیت بیشتری پیدا می‌کند.

دکتر مرتضی سبحانی‌نیا (معاون مالی و پشتیبانی هلدینگ دارویی تأمین) در مقام مدیری با دیسیپلین و باورمدار به شفافیت و انظباط مالی از جمله مدیرانی است که سابقه فعالیت حرفه‌ای او با حوزه‌های مالی و اقتصادی صنعت دارو پیوند خورده است. گوشه ای از سوابق اعلام‌شده وی شامل مسئولیت‌های مالی و اقتصادی در شرکت‌هایی مانند داروسازی ابوریحان و توزیع دارویخش، فعالیت در شرکت اوزان و درمان‌یاب، مدیریت حسابرسی در شرکت‌های دارویی و عضویت در کمیته‌های حسابرسی بوده که این تنوع تجربه، بیانگر آشنایی او با ابعاد مختلف مدیریت مالی، حسابرسی و نظارت اقتصادی است؛ حوزه‌هایی که در اداره مجموعه‌های بزرگ، نقش مهمی در ارزیابی ریسک‌ها و انتخاب مسیرهای مناسب برای تخصیص منابع دارند.

مدیریت مالی اثربخش صرفاً به کنترل هزینه‌ها و تنظیم صورت‌های مالی محدود نمی‌شود، بلکه مستلزم تحلیل شرایط اقتصادی، تشخیص اولویت‌ها و ایجاد توازن میان نیازهای جاری و اهداف بلندمدت می باشد. در صنعت دارو نیز نوسازی خطوط تولید، ارتقای فناوری، تأمین مواد اولیه و توسعه محصولات، به تصمیم‌گیری‌های دقیق اقتصادی وابسته‌اند.

از این منظر، تجربه دکتر مرتضی سبحانی‌نیا در حوزه‌های مالی و مدیریتی را می‌توان بخشی از سرمایه تخصصی مورد نیاز برای تقویت انضباط اقتصادی، بهبود فرآیند تصمیم‌سازی و پشتیبانی از برنامه‌های توسعه‌ای مجموعه‌های دارویی دانست.

دکتر سیدمحمد خوانساری؛ تجربه اجرایی و نگاه اقتصادی در مقیاس یک هلدینگ

مدیریت اجرایی در صنعت دارو، حلقه اتصال برنامه‌ریزی به عملکرد واقعی سازمان است. شناخت بازار، هماهنگی میان بخش‌های مختلف، مدیریت ظرفیت‌های عملیاتی و توجه به الزامات اقتصادی، از جمله عواملی هستند که تحقق اهداف یک مجموعه دارویی را امکان‌پذیر می‌کنند.

دکتر سیدمحمد خوانساری در سمت «ریاست مجامع شرکت های تابعه» داروپخش با سوابق ارزشمند علمی در مقام مدیری کاربلد و با رزومه مدیریتی موفق از جمله سابقه مدیریت در هلدینگ داروپخش، از جمله مدیرانی است که تجربه حرفه‌ای او با اداره مجموعه‌های فعال در زنجیره صنعت دارو ارتباط دارد. سوابق مدیریتی و گزارش‌های منتشرشده از عملکرد داروپخش در دوره مسئولیت او، زمینه‌ای روشن برای بررسی دقیق پیوند میان مدیریت اجرایی و نتایج اقتصادی این مجموعه فراهم می‌کنند.

بر اساس گزارش مربوط به مجمع داروپخش برای سال مالی منتهی به اسفند ۱۴۰۴، رشد ۷۵ درصدی فروش خالص و افزایش ۱۶۳ درصدی سود خالص هلدینگ اعلام شد. همچنین، افزایش درآمد شرکت‌های تولیدی و توزیعی زیرمجموعه در این گزارش مورد توجه قرار گرفت. این ارقام، شاخص‌هایی قابل استناد برای بررسی عملکرد اقتصادی گزارش‌شده مجموعه در دوره مورد اشاره به شمار می‌روند.

اهمیت این نتایج تنها به میزان رشد محدود نیست؛ بلکه بررسی عوامل مؤثر بر آن‌ها نیز ضرورت دارد. عملکرد یک هلدینگ دارویی، حاصل فعالیت مجموعه‌ای از شرکت‌ها، مدیران، کارشناسان و کارکنان و متأثر از شرایط بازار و ساختار سازمانی است. ازاین‌رو، ارزیابی منصفانه کارنامه مدیریتی باید ضمن توجه به شاخص‌های اقتصادی، نقش مجموعه عوامل مؤثر بر عملکرد را نیز در نظر بگیرد. با این نگاه، رشد فروش و سودآوری شرکت های تابعه، مدیریت شایسته و برگزاری مجامع شرکت‌های تابعه با ریاست دکتر خوانساری که اهمیت برنامه‌ریزی، هماهنگی اجرایی و مدیریت منابع را در سطح یک هلدینگ بزرگ دارویی برجسته می‌کند بخوبی می تواند میزان تسلط مشارالیه در مباحث نظارتی و البته تولید - فروش و توسعه شرکت های دارویی را نشان دهد. تجربه اجرایی در چنین ساختاری زمانی ارزشمند است که بتواند اهداف راهبردی را به برنامه‌های عملیاتی تبدیل کند و زمینه بهبود عملکرد را فراهم آورد که در هلدینگ تیپیکو این موارد تعالی عملکرد بخوبی قابل رصد می باشد.

دکتر محمدحسین ملک؛ تجربه راهبری و انسجام در ساختارهای بزرگ

در مجموعه‌های بزرگ اقتصادی، موفقیت تنها به تصمیمات مالی و توان اجرایی وابسته نیست؛ نظارت بر شرکت‌ها، پاسخ‌گویی، هماهنگی میان سطوح مدیریتی و پیگیری تصمیمات نیز نقش تعیین‌کننده‌ای دارند. این مؤلفه‌ها در ساختار هلدینگ‌ها، به دلیل تعدد شرکت‌ها و تفاوت نیازهای عملیاتی، اهمیت ویژه‌ای پیدا می‌کنند.

دکتر محمدحسین ملک در سمت «سرپرست معاونت امور شرکت ها در مجامع» با سابقه معاونت پشتیبانی و تأمین منابع مالی شستا و ریاست هیئت‌مدیره تیپیکو، از جمله مدیرانی است که تجربه حرفه‌ای او با حوزه راهبری و اداره شرکت‌ها در ساختارهای بزرگ اقتصادی پیوند دارد. سوابق منتشرشده وی همچنین به مسئولیت‌های مدیریتی و مالی در مجموعه‌های دارویی و حضور در هیئت‌مدیره شرکت‌هایی از جمله رهآورد تأمین، ژلاتین کپسول ایران، پخش هجرت و خدمات پارس دارو اشاره می‌کند.

این گستره تجربه، اهمیت شناخت سازوکارهای اداره شرکت‌ها و هماهنگی در سطح هلدینگ را برجسته می‌سازد. در چنین ساختاری، هر شرکت با نیازها و شرایط خاص خود فعالیت می‌کند، اما باید در چارچوب اهداف مشترک گروه حرکت کند. ایجاد تعادل میان استقلال عملیاتی شرکت‌ها و انسجام سیاست‌های کلان که از چالش‌های مهم راهبری سازمانی می باشد با درایت و شناختی که دکتر محمد حسین ملک از شرکت های دارویی دارد در هلدینگ تاپیکو بخوبی مدیریت می گردد.

تجربه دکتر ملک در حوزه‌های مالی، پشتیبانی و اداره شرکت‌ها را می‌توان از منظر آشنایی با ارتباط میان تصمیمات کلان و الزامات اجرایی بررسی کرد چرا که رویکرد سیستمی در راهبری هلدینگ‌ها، با تقویت هماهنگی میان شرکت‌ها و استقرار سازوکارهای روشن نظارت و پاسخ‌گویی، می‌تواند به استفاده مؤثرتر از منابع و افزایش کارایی سازمانی کمک کند.

سرمایه‌گذاری برای تصمیم بهتر

مرور سوابق این سه مدیر، سه حوزه مکمل در اداره سازمان‌های بزرگ را برجسته می‌کند. مرتضی سبحانی‌نیا با تجربه مدیریت مالی، حسابرسی و مسئولیت‌های مالی و پشتیبانی، بر اهمیت انضباط اقتصادی و تخصیص مؤثر منابع تأکید دارد. سیدمحمد خوانساری با سابقه مدیریت در داروپخش و عملکرد اقتصادی گزارش‌شده این هلدینگ در دوره مسئولیت او، نمونه‌ای برای بررسی پیوند مدیریت اجرایی و شاخص‌های عملکرد بنگاه است. محمدحسین ملک نیز با تجربه در ساختارهای مالی، پشتیبانی و راهبری شرکت‌ها، اهمیت حاکمیت شرکتی و هماهنگی مدیریتی را یادآور می‌شود. این سه حوزه زمانی بیشترین اثربخشی را دارند که هماهنگ عمل کنند؛ تصمیمات مالی باید با نیازهای اجرایی تناسب داشته باشند، برنامه‌ها از منابع و اولویت‌بندی مناسب برخوردار شوند و فرآیندهای سازمانی در چارچوب سازوکارهای شفاف نظارت و پاسخ‌گویی پیش بروند. چنین هماهنگی‌ای می‌تواند ظرفیت تصمیم‌گیری و توان عملیاتی مجموعه را تقویت کند که به‌حدالله این هماهنگی کامل را در بین این سه مدیر درجه یک و دیگر معاونین و مدیران مجموعه «تیپیکو» می توان به خوبی مشاهده کرد که باعث رشد جایگاه مجموعه در همه شاخص های شده است.

تحول‌خواهی؛ ضرورتی برای آینده صنعت دارو

تحول‌خواهی در صنعت دارو، به‌معنای بازنگری مستمر در روش‌ها، شناسایی ظرفیت‌های استفاده‌نشده و یافتن راه‌های مؤثرتر برای مدیریت منابع و فرآیندهاست. تغییرات اقتصادی، فناوری و بازار، شرکت‌ها را ناگزیر می‌کند که عملکرد خود را ارزیابی کنند و برای حفظ توان رقابتی، آماده بهبود مستمر باشند.

این رویکرد تحول خواهی که مورد تأکید دکتر محمد نادری علیزاده «مدیرعامل تیپیکو» با آن رزومه موفق، سوابق درخشان عملکردی و شناخت مکفی از فراز و فرودها و فرصت ها و تهدید هایی که مرتبط با صنعت دارو می باشد در جایگاه راهبری تیپیکو باعث شده است که تحول‌خواهی واقعی در این مجموعه به تغییرات ظاهری یا شعارهای مدیریتی محدود نگردد؛ بلکه از بررسی کارایی فرآیندهای موجود آغاز شده و تا بهبود هماهنگی سازمانی، ارتقای زیرساخت‌ها و تقویت تصمیم‌گیری‌ها ادامه یابد.

در صنعت دارو، تحقق این اهداف به برنامه‌های مشخص، سرمایه‌گذاری متناسب و ارزیابی مستمر نتایج نیاز دارد و در این میان تجربه مدیریتی زمانی بیشترین ارزش را پیدا می‌کند که در کنار پذیرش ضرورت تحول، زمینه استفاده بهتر از امکانات و پاسخ‌گویی مؤثرتر به نیازهای آینده را فراهم سازد.

سخن پایانی؛ مدیریت در مسیر ساختن آینده‌ای ماندگار

صنعت دارو برای پیشرفت به مدیرانی نیاز دارد که تخصص را با مسئولیت‌پذیری، تجربه را با نوآوری و انضباط را با نگاه توسعه‌محور همراه کنند. مرتضی سبحانی‌نیا، سیدمحمد خوانساری و محمدحسین ملک، به‌عنوان سه ضلع مکمل در کنار دکتر نادری علیزاده در اداره هلدینگ تیپیکو، هر یک با سوابق و حوزه‌های تجربه حرفه‌ای خود، بخشی از الزامات مدیریت مجموعه‌های بزرگ را نمایندگی می‌کنند.

ترکیب مدیریت مالی، توان اجرایی و راهبری سازمانی، زمانی به نتیجه مطلوب می‌رسد که در چارچوب اهداف مشترک و برنامه‌های روشن مدیریت ارشد قرار گیرد. آینده صنعت دارو نیز به تصمیمات سنجیده، تلاش جمعی، استفاده مؤثر از منابع و پیگیری مستمر برنامه‌های توسعه وابسته است.

مدیریت ماندگار، تنها اداره امروز نیست؛ فراهم کردن امکان بهتر ساختن فرداست. این نگاه، یکی از معیارهای مهم سنجش کیفیت راهبری در مسیر توسعه پایدار شرکت‌ها و تقویت توان اقتصادی صنعت دارو به شمار می‌رود که در دوره بیش از ۲۰ ماه ناخدایی دکتر محمد نادری علیزاده و سکانداری معاونین «تیپیکو» شاهد تحقق یک مدیریت ماندگار در تعالی مجموعه شرکت سرمایه گذاری دارویی تامین گردیدیم.

مارگارین در مسیر رشد؛

از عبور از ماده ۱۴۱ تا توسعه تولید و محصولات تخصصی

دکتر اکبر محمد زاده، مدیر عامل و نائب رئیس هیئت مدیره

گزارش نشریه اقتصاد و بیمه از آخرین وضعیت شرکت مارگارین با تشریح برنامه‌های توسعه‌ای، بهبود شاخص‌های مالی و چشم‌انداز پیش‌روی شرکت

شرکت مارگارین در سال‌های اخیر با چالش‌هایی از جمله زیان‌های سنواتی، محدودیت‌های ناشی از مشمولیت ماده ۱۴۱ قانون تجارت، تعهدات سنواتی و توقف یا کندی بخشی از پروژه‌های توسعه‌ای مواجه بوده است؛ با این حال، اقدامات انجام‌شده از سوی مدیریت و کارکنان شرکت، این مجموعه را وارد مرحله‌ای تازه از فعالیت کرده است؛ مرحله‌ای که در آن افزایش سرمایه، خروج از ماده ۱۴۱، فعال‌سازی ظرفیت‌های تولیدی، تکمیل پروژه‌های توسعه‌ای و بهبود شاخص‌های مالی در کانون توجه قرار گرفته‌اند.

در گفت‌وگو با نشریه «اقتصاد و بیمه»، دکتر اکبر محمدزاده، مدیرعامل و نایب‌رئیس هیئت‌مدیره شرکت مارگارین، با اشاره به برنامه‌های پیش‌روی شرکت، تکمیل و راه‌اندازی ماشین‌آلات پروژه‌های فرکشنیشن و هیدروژناسیون را از مهم‌ترین اولویت‌های توسعه‌ای مارگارین عنوان کرد.

به گفته وی، این پروژه‌ها می‌توانند با افزایش ظرفیت تولید روغن‌های تخصصی، زمینه تنوع‌بخشی به سبد محصولات، تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر و تقویت جایگاه مارگارین در بازار روغن‌های صنعتی و غذایی را فراهم کنند.

محمدزاده با اشاره به گزارش حسابرسی شرکت افزود: بخشی از تعهدات ارزی و خریدهای خارجی مربوط به سال‌های گذشته همچنان در حال پیگیری است و بخشی از تجهیزات پروژه‌های توسعه‌ای نیز در فرآیند ترخیص و تحویل قرار دارند. در کنار پیگیری این موارد، مدیریت شرکت تلاش دارد با اتکا به ظرفیت‌های موجود، روند تولید را تقویت کرده و با کنترل هزینه‌های عملیاتی، زمینه بهبود عملکرد اقتصادی شرکت را فراهم کند.

مدیرعامل مارگارین تأکید کرد که رویکرد مدیریت تنها معطوف به حل مسائل جاری نیست، بلکه استفاده حداکثری از ظرفیت‌های موجود، حفظ و صیانت از دارایی‌های شرکت، افزایش تولید و حرکت به سمت محصولات تخصصی و با ارزش افزوده بالاتر از محورهای اصلی برنامه‌های شرکت به شمار می‌رود.

وی معتقد است مارگارین با برخورداری از سابقه طولانی، زیرساخت‌های تولیدی و ظرفیت‌های موجود، این امکان را دارد که از دارایی‌های خود مزیت‌های اقتصادی جدید ایجاد کند و جایگاه خود را در زنجیره صنعت روغن کشور بیش از پیش تقویت کند.

بهبود همزمان فروش و حاشیه سود

در ادامه این گفت‌وگو، دکتر اکبر نارنجی‌آذر، مدیر مالی و اقتصادی شرکت مارگارین، با تشریح وضعیت صورت‌های مالی میان‌دوره‌ای شرکت برای دوره شش‌ماهه منتهی به ۳۱ خرداد ۱۴۰۵، به روند بهبود برخی شاخص‌های مالی اشاره کرد.

وی با مقایسه صورت‌های مالی دوره شش‌ماهه منتهی به ۳۱ خرداد ۱۴۰۵ با دوره مشابه سال قبل گفت: میزان فروش شرکت افزایش یافته و هزینه‌های تمام‌شده نیز متناسب با افزایش نرخ‌ها کنترل شده است.

به گفته نارنجی‌آذر، نتیجه این روند در افزایش قابل توجه حاشیه سود ناخالص شرکت نمایان شده است؛ به‌گونه‌ای که سود ناخالص از ۴ درصد به ۲۱ درصد افزایش یافته و این بهبود، کاهش چشمگیر زیان سنواتی شرکت را به دنبال داشته است.

مدیر مالی و اقتصادی مارگارین همچنین خروج شرکت از وضعیت مشمولیت ماده ۱۴۱ قانون تجارت را یکی از دستاوردهای مهم دوره اخیر دانست و اظهار کرد: زیان‌های سنواتی در سال‌های گذشته، شرکت را مشمول ماده ۱۴۱ قانون تجارت کرده بود، اما با تلاش مدیریت، همراهی کارکنان و اجرای برنامه افزایش سرمایه، این محدودیت قانونی برطرف شد و مارگارین از شمول ماده ۱۴۱ خارج شد.

ایشان همچنین با اشاره به روند بهبود عملکرد مالی شرکت اظهار کرد: افزایش ۲۴۱ درصدی سود خالص مارگارین نسبت به دوره مشابه سال قبل، بیانگر روند مثبت حرکت شرکت در مسیر رشد و بهبود عملکرد است. این روند در حالی محقق شده که سود خالص شرکت ۱۵ درصد بیش از رقم پیش‌بینی‌شده در بودجه بوده است؛ موضوعی که می‌تواند نشان‌دهنده تحقق فراتر از انتظار بخشی از برنامه‌های مالی و عملیاتی شرکت باشد.

از اصلاح ساختار مالی تا توسعه تولید

آنچه از مجموع اظهارات مدیرعامل و مدیر مالی و اقتصادی مارگارین می‌توان دریافت، حرکت شرکت در دو مسیر همزمان است؛ از یک سو اصلاح و تقویت ساختار مالی و کاهش زیان‌های سنواتی و از سوی دیگر بازفعال‌سازی ظرفیت‌های تولیدی و تکمیل طرح‌های توسعه‌ای.

در این میان، پروژه‌های فرکشنیشن و هیدروژناسیون می‌توانند نقش مهمی در آینده عملیاتی شرکت داشته باشند؛ چراکه توسعه این زیرساخت‌ها امکان تولید طیف متنوع‌تری از روغن‌های تخصصی را فراهم کرده و می‌تواند مارگارین را بیش از گذشته به سمت بازارهای تخصصی و محصولات با ارزش افزوده بالاتر سوق دهد.

از سوی دیگر، افزایش فروش، کنترل هزینه‌های تمام‌شده و بهبود حاشیه سود نشان می‌دهد که برنامه‌های اصلاحی شرکت صرفاً در سطح طرح و برنامه باقی نمانده و آثار آن در برخی شاخص‌های مالی نیز نمایان شده است.

مارگارین اکنون در نقطه‌ای قرار گرفته که تجربه و زیرساخت‌های چندین دهه فعالیت را با برنامه‌های جدید توسعه‌ای و اصلاحات مالی پیوند می‌دهد. استمرار این مسیر، تکمیل پروژه‌های توسعه‌ای، افزایش تولید و فروش، کنترل هزینه‌ها و استفاده بهینه از ظرفیت‌های موجود می‌تواند زمینه‌ساز تثبیت شرایط مالی و بازگشت پایدار شرکت به مسیر رشد و توسعه باشد.

در نهایت، مسیر پیش‌روی مارگارین را می‌توان حرکت از عبور از چالش‌های گذشته به سمت ساختن ظرفیت‌های جدید دانست؛ مسیری که در آن اصلاح ساختار مالی و توسعه تولید، دو بال اصلی برای بازگشت شرکت به جایگاه شایسته خود در صنعت روغن کشور خواهند بود.

دکتر اکبر نارنجی آذر، مدیر مالی و اقتصادی

توزیع داروپخش؛ توزیع سلامتی

از افزایش ۶۲ درصدی درآمدهای عملیاتی تا افزایش ۱۴۰ درصدی سود خالص

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت توزیع داروپخش روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۲۹ در سالن برگزاری جلسات کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران برگزار گردید.
در این مجمع که با حضور ۸۷,۲۴ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی ، اعضاء هیات مدیره ، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید ، ریاست مجمع برعهده آقای سیدمحمد خوانساری بود ، که آقایان محمدحسین ملک و مرتضی سبحانی نیا در مقام نظار اول و دوم و آقای محمدرضا سحری به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.
درادامه با قرائت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیتهای صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹و 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 ۳۳۰ ریالی به ازای هرسهم به کار خود پایان دادند.

آخرین اعضای هیئت‌مدیره درسال مالی مورد گزارش به‌شرح ذیل بوده است :

دارو پخش	علی مقدسی راد	نایب رئیس هیئت‌مدیره	موظف – اصلی
سرمایه گذاری داروئی تامین	محمدحسین‌ملک	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی
کارخانجات دارو پخش	داود رضا شفاعت	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی
تولید مواد اولیه دارو‌پخش	محمد رضا سحری	عضو هیئت‌مدیره	موظف – اصلی
شیمی دارویی دارو پخش	علی شریف اعلم	رئیس هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی

دکتر علی مقدسی راد در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «دتوزیع» افزود: شرکت توزیع داروپخش با بیش از نیم قرن سابقه فعالیت و سرمایه ۳۰۰ میلیارد ریالی، دارای ۲۰ مرکز توزیع با مساحت حدود ۱۷۰،۰۰۰ متر مربع در سراسر کشور می باشد.
نایب رئیس هیئت مدیره شرکت همچنین با اعلام اینکه شرکت توزیع داروپخش با هدف ارتقاء کیفیت و خدمات خود توانسته است در امر توزیع سریع و مطمئن داروهای مخدر و توزیع ۲۴ ساعته، رعایت زنجیره سرد، رعایت کامل اصول GDP و GSP، ایجاد تنوع در شیوه های درخواست گیری (اینترنتی و اپلیکیشن موبایل) و تکمیل سبد کالا در راستای حصول رضایت مشتری؛ همواره پیشگام در بین تمامی شرکت های توزیع دارو در سطح کشور باشد اضافه کرد : این شرکت با تکیه بر دانش و توانمندی کارکنان متعهد و متخصص خود، با الگو قرار دادن سیستم مدیریت یکپارچه و رعایت الزامات استانداردهای ISO ۴۵۰۰۱:۲۰۱۸ ،ISO ۹۰۰۱:۲۰۱۵ ،ISO ۱۴۰۰۱:۲۰۱۵ موفق به اخذ گواهینامه سیستم مدیریت یکپارچه IMS در کلیه مراکز توزیع و دفتر مرکزی شده و ضمن کسب جایزه اهتمام به کیفیت از سازمان غذا و دارو، از سال ۸۵ تاکنون همواره جزء ۱۰۰ شرکت برتر شناخته شده است و با کسب رتبه اول سهم بازار درمیان رقبا به عنوان بزرگترین شرکت پخش داروهای انسانی در ایران فعالیت می نماید.
وی پیرامون عملکرد سال ۱۴۰۴ شرکت توزیع داروپخش خاطر نشان کرد که تداوم تحریم های بین المللی، وقوع دو جنگ تحمیلی ، افزایش دوره وصول مطالبات، رشد هزینه های تولید و پخش کالا ، قیمت گذاری دستوری و معضلات تامین نقدینگی مورد نیاز شرکت مهم‌ترین چالش‌های تحمیلی بر عملکرد «دتوزیع» بوده اند.

مدیرعامل شرکت همچنین ضمن تبیین اینکه در سبد فروش محصولات شرکت، ۲۱ درصدی محصولات را شرکت های دولتی و ۶۹ درصد را بخش خصوصی شامل میشود از رشد یک درصدی واردات مجموعه خبر داد و اضافه کرد: سبد محصولات فروش دولتی و خصوصی طی سال ۱۴۰۴ تقریبا معادل سال ۱۴۰۳ بوده است اما بر اساس برنامه ریزی های صورت پذیرفته مصمم هستیم که با اصلاح مارجین فروش و سودآوری یک سبد بهینه داشته باشیم تا با حداقل ماندن مطالبات و رشد دهی به میزان فروش بتوانیم روند شتاب صعودی شرکت را حفظ نماییم.

مدیرعامل شرکت در ادامه اظهار داشت که با وجود افزایش قیمت دارو، جدول پلکانی مارجین شرکت‌های پخش اصلاح نشده و سازمان‌های مرتبط، بویژه سازمان غذا و دارو، اقدامی در این زمینه انجام نداده‌اند و در نتیجه، مارجین شرکت‌های پخش طی سه تا چهار سال گذشته حدود ۲ درصد کاهش یافته است که با توجه به اینکه حاشیه سود شرکت‌های پخش کمتر از ۱۰ درصد است، این کاهش رقم قابل‌توجهی محسوب می‌شود.
دکتر علی مقدسی راد در بخش دیگری از گزارش جامع خود پیرامون عملکرد مالی مجموعه با اعلام اینکه در سبد محصولات شرکت توزیع دارو پخش ۲۳ درصد فروش مربوط به داروهای وارداتی و ۷۷ درصد مربوط به داروهای داخلی بوده است و رشد فروش داروهای وارداتی عمدتاً ناشی از افزایش قیمت‌ها و تغییر نرخ ارز ترجیحی به ارز تالار یک و دو بوده است افزود: طبق صورتهای مالی که به تایید و حسابرس بازرس قانونی شرکت رسیده است دارایی‌های جاری ۹۰ درصد و بدهی‌های جاری ۸۹ درصد افزایش یافته که علت اصلی آن، رشد قابل‌توجه فروش در نیمه دوم سال می باشد.

وی با اشاره به اینکه فروش ماهانه شرکت از حدود ۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان در ابتدای سال به بیش از ۴ هزار میلیارد تومان در نیمه دوم سال رسید که موجب افزایش مطالبات، موجودی کالا، حساب‌های پرداختنی و تسهیلات بانکی شد اضافه کرد: کاهش جریان نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی در سال ۱۴۰۴ به این دلیل بود که برخلاف سال ۱۴۰۳، پرداخت مستقیم منابع از سوی سازمان برنامه و بودجه به شرکت‌های پخش انجام نشد و این منابع به‌صورت اوراق در سال ۱۴۰۵ تسویه شد.

عضو شاخص هیئت مدیره همچنین تاکید کرد که بهای تمام‌شده ۹۰ درصد رشد کرد و حاشیه سود ناخالص به حدود ۱۰ درصد رسید، نسبت هزینه‌های عملیاتی نیز به دلیل رشد کمتر هزینه‌ها نسبت به فروش و عبور از نقطه سربه‌سر، کاهش یافت که اثر مثبتی بر سود عملیاتی گذاشت و همچنین حاشیه سود خالص پس از دو سال دوباره به بالای ۳ درصد رسید.
نایب رئیس هیئت مدیره شرکت در همین قسمت از گزارش خود ؛ تقویت سبد کالایی و حفظ تامین کنندگان اصلی،تقویت و توسعه ابزارهای فناوری و آی تی در بخش فروش،تمرکز و تقویت وصول مطالبات در بخش دولتی و خصوصی،افزایش سهم فروش بخش خصوصی و مکمل،راه‌اندازی و تقویت لاین‌های جدید تجهیزات پزشکی و آرایشی و بهداشتی ترمیم تیم‌های فروش و بهبود در عملکرد مراکز توزیع را از اهم سیاست‌های شرکت در بخش فروش برشمرد و از کنترل هزینه‌های ناشی از ضایعات، بهبود مستمر فرایندهای مرتبط با مدیریت موجودی و گردش کالا،کنترل و کاهش هزینه‌های قابل اجتناب در زنجیره تامین و پایش مستمر اثر تخفیفات - جوایز و پاداش تامین کنندگان بر بهای تمام شده را اصلی ترین برنامه‌های شرکت در بخش بهای تمام شده نام برد.
دکتر علی مقدسی راد در ادامه گزارش مبسوط خود ؛ بهینه سازی مسیرهای توزیع و مکانیزم مسیریابی بهینه‌نوسازی و بازسازی ناوگان‌های توزیع،ارزیابی عملکرد عملیاتی مرتبط با مراکز فروش،پایش و انطباق هزینه‌های انجام شده با بودجه واحد،به روز رسانی آیین نامه‌های معاملات و خرید و تنخواه و طراحی و استقرار سیستم مدیریت عملکرد و افزایش رضایت شغلی و تعهد سازمانی پرسنل را از اهم سیاست های شرکت در بخش کنترل هزینه‌های عملیاتی نام برد و از مدیریت دریافتنی و پرداختنی‌ها با جدول برنامه پیش‌بینی جریان نقد، تهاترهای بانکی و مالیاتی، تعیین دوره گردش محصول،دوره بازپرداخت بدهی‌ها و دوره وصول مطالبات

دکتر علی مقدسی راد ضمن تصریح اینکه شرکت توزیع دارو پخش با بیش از ۷۰ سال سابقه و کسب رتبه ۷۸ در بین ۱۰۰ شرکت برتر ایران (IMI-۱۰۰)، پیشتاز در صنعت پخش و دارای رتبه نخست فروش با بالاترین سهم از بازار توزیع دارو در بین شرکت‌های پخش دارویی کشور می‌باشد اضافه کرد: شرکت توزیع دارو پخش با داشتن سهم ۱۱,۷ درصدی بازار، بزرگترین شرکت پخش کشور می‌باشد که با توجه به رشد ۶۲ درصدی در فروش «دتوزیع» در سال ۱۴۰۴ که پنج درصد بالاتر از میانگین رشد شرکت‌های پخش می‌باشد این مجموعه توانسته است در فضای کاملا رقابتی در این صنعت یک کارنامه ممتاز عملکردی را کسب کند.
مدیرعامل مدیر و متخصص صنعت پخش کشورمان که دارای مقبولیت و محبوبیت فراوانی بین پرسنل و سهامداران مجموعه می‌باشد در ادامه پیرامون عملکرد مالی شرکت توزیع داروپخش خاطرنشان کرد افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۲۶۸,۰۸۲,۱۲۶ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۴۳۴,۱۳۱,۶۳۵ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۲,۳۵۱,۸۷۸ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۲۳,۳۰۳,۴۷۷ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۱۵,۶۷۰,۰۷۰ سود خالص ، در کنار یک بازدهی مناسب، عملکردی فوق العاده و درخشان در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.
به گفته وی ؛ کاهش نسبت هزینه مالی به فروش نسبت به سال گذشته،افزایش حد اعتباری شرکت در نزد بانک‌ها و موسسات اعتباری،توسعه لاین‌های جدید از جمله تجهیزات پزشکی و دندانپزشکی و تجهیز و راه‌اندازی مرکز جدید سنندج بوشهر و کرج و کسب رتبه نخست فروش در بین شرکت‌های پخش دارویی، افزایش ۱۳۹ درصدی سود خالص نسبت به سال ۱۴۰۳ و افزایش ۳۳ درصدی وصول مطالبات درسال ۱۴۰۴ نسبت به سال ۱۴۰۳ از جمله دستاوردهای «دتوزیع» در سال مالی مورد گزارش بوده است.

به تفکیک مشتری / تامین کننده، کنترل مطالبات و به روز رسانی آیین نامه ارزیابی عملکرد مرتبط با وصول و به روز رسانی آیین نامه جامع اعتبارسنجی مشتریان به عنوان و برنامه‌های اصلی شرکت توزیع دارو پخش در بخش کنترل هزینه‌های مالی و روش‌های تامین مالی یاد کرد.

سکاندار برجسته شرکت با اشاره به روند رو به رشد عملکرد «دتوزیع» در سال‌های اخیر اعلام کرد که طی سال گذشته سود ناخالص شرکت ۶۱ درصد، سود عملیاتی ۸۹ درصد و سود خالص ۱۴۰ درصد افزایش یافته است؛ موضوعی که نشان می‌دهد شرکت توانسته با وجود شرایط دشوار اقتصادی، روند سودآوری خود را حفظ و تقویت کند.

مدیرعامل «دتوزیع» همچنین از راه‌اندازی انبار مرکزی کرج و بوشهر به عنوان اهم پروژه‌های شرکت نام برد که به گفته وی ، نویدبخش آن است در کنار راه‌اندازی و بهره‌برداری از پروژه های اردبیل و سنندج، «دتوزیع» به واسطه آن در کل جغرافیای کشور حضوری اثرگذار تر خواهد داشت.

به گفته وی خرید چهار دستگاه کامیون ۱۹ تن به همراه اتاق یخچالی نیز جزو پروژه‌های شرکت بوده که باعث به روز شدن ناوگان مجموعه گردیده است.

دکتر علی مقدسی راد که دارای رزومه درخشان و کارنامه‌ای ممتاز در صنعت پخش و کشورمان می‌باشد در ادامه به ارائه توضیحاتی پیرامون اقدامات انجام شده در خصوص تکالیف مجمع سال قبل،اهم اقدامات انجام شده در حوزه پرونده های حقوقی در سال ۱۴۰۴ که به حمدالله منتج به نتایج بسیار خوبی برای شرکت شده است،اقدامات صورت گرفته در به کار گیری سامانه های اطلاعاتی، فروش زمین دماوند و ملک کرمان در راستای مولدسازی پرداخت.

مدیرعامل صاحب نام مجموعه در مورد ارتقای رتبه شرکت در توزیع محصولات شرکت‌های تابع تیپیکو نیز اظهار داشت که مفتخریم اعلام داریم با یک هم افزایی و انسجام بخشی درونی توانستیم در تمام شرکت‌های همکار دارویی ، رشد فروش و سودآوری را کلید بزنیم.

دکتر علی مقدسی راد در بخش پایانی گزارش خود از محدودیت‌های واردات محصولات حوزه سلامت از یک سو و راهبرد تمرکز بر تامین کالاهای سبد فروش و تامین کالاهای پر تقاضای بازار از سوی دیگر که مدیریت قراردادهای تجاری را با ریسک مواجه کرده است ، تامین محصولات سبد با توجه به نیاز بازار و با توجه به اینکه عرضه نیازمند مهندسی و موازنه می‌باشد و به روزآوری نظام قراردادهای تجاری و امکان سنجی اقتصادی و تجاری قرارداد را از مهم‌ترین اقدامات مدیریت شرکت در پاسخ به ریسک های مرتبط با عملکرد «دتوزیع» یاد کرد و در مورد ریسک تامین محصولات سبد «دتوزیع» اعلام نمود که برای این موضوع نیز مدیریت راهکارهایی در این شرایط سخت کشور اتخاذ کرده است.

به گفته وی، با توجه به وضعیت فعلی اقتصاد کشور ، دوره وصول مطالبات شرکت نیز تحت تاثیر قرار گرفته است و به همین سبب شرکت اقداماتی در راستای اعتبارسنجی مشتریان ، تشکیل کمیته وصول مطالبات و مذاکرات فشرده برای وصول مطالبات از بخش‌های دولتی و دانشگاه‌های علوم پزشکی انجام داده است.

شایان ذکر است پس از پایان گزارش مدیرعامل، دکتر سید محمد خوانساری «ریاست مجمع» تاکید کرد که یکی از بزرگترین مشکلات شرکت‌های دارویی و پخش دریافت مطالبات از سازمان‌های دارویی دولتی می‌باشد که متعاقبا شرکت ها را در تامین نقدینگی جهت پیشبرد امور خود با چالش روبرو کرده است که می‌طلبد دست‌اندرکاران برای رفع این معضل اساسی یک راه حل مناسب و درخور را در سریع‌ترین زمان پیدا کنند.

عملکرد مالی سال ۱۴۰۴ شرکت توزیع داروپخش نشان می‌دهد «دتوزیع» با تکیه بر رشد درآمدها، کنترل هزینه‌های مالی و بهبود سودآوری، جایگاه خود را در صنعت پخش دارو تقویت کرده است؛ هرچند مدیران شرکت معتقدند تداوم این روند در گرو اصلاح ساختار حاشیه سود صنعت و بازنگری در نظام مارجین شرکت‌های پخش خواهد بود.

مهمترین نکات مطرح شده:

- وی اضافه نمود: درآمد عملیاتی مجموعه در سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۴ نسبت به سال قبل ۶۲ درصد افزایش یافت. همچنین هزینه‌های اداری، عمومی و فروش شرکت ۳۸ درصد رشد کرد، در حالی که هزینه‌های مالی تنها ۱۳ درصد افزایش داشت که بیانگر مدیریت مناسب منابع مالی و ساختار تأمین مالی شرکت است.

- در همین دوره، سود خالص دتوزیع با رشد چشمگیر ۱۴۰ درصدی از حدود ۶۵۴ میلیارد تومان به یک هزار و ۵۶۷ میلیارد تومان رسید.

- مدیران شرکت ضمن تشریح روند رو به رشد شاخص‌های مالی، کاهش حاشیه سود و کمبود نقدینگی در زنجیره تأمین دارو را مهم‌ترین چالش پیش روی شرکت‌های فعال در این صنعت عنوان کردند.

- درآمد عملیاتی شرکت در سال مالی مورد گزارش نسبت به سال قبل ۶۲ درصد افزایش یافت. در همین دوره، هزینه‌های اداری، عمومی و فروش تنها ۳۸ درصد رشد داشت و هزینه‌های مالی نیز با افزایش ۱۳ درصدی همراه شد؛ موضوعی که از کنترل مناسب هزینه‌ها و مدیریت مطلوب منابع مالی حکایت دارد.

- سود خالص شرکت نیز با جهشی ۱۴۰ درصدی از ۶۵۴ میلیارد تومان به یک‌هزار و ۵۶۷ میلیارد تومان رسید.

- حاشیه سود ناخالص در محدوده ۱۰ درصد حفظ شده و حاشیه سود خالص نیز پس از دو سال بار دیگر از مرز ۳ درصد عبور کرده است.

- مدیران «دتوزیع» در بخش دیگری از مجمع با اشاره به ساختار قیمت‌گذاری صنعت اعلام کردند که اگرچه قیمت دارو طی سال‌های اخیر افزایش یافته، اما حاشیه سود شرکت‌های پخش در سه تا چهار سال گذشته حدود دو واحد درصد کاهش پیدا کرده است. به گفته آنان، دلیل اصلی این وضعیت، اصلاح نشدن جدول پلکانی مارجین از سوی نهادهای مسئول، به‌ویژه سازمان غذا و دارو، است.

- مدیران هشدار دادند در صورت ادامه این روند، صنعت پخش دارو با مشکلات بیشتری مواجه خواهد شد و در همین راستا مذاکراتی با سازمان غذا و دارو و سازمان حمایت برای بازنگری در این ساختار در جریان است.

- دکتر مقدسی راد در قسمت دیگری از گزارش جامع خود با ارائه چشم‌انداز عملکرد سال جاری و اعلام از روند مطلوب فروش در نیمه دوم سال خبر داد و اضافه کرد: در سه‌ماهه نخست سال حدود ۲۱ هزار میلیارد تومان فروش ثبت کرده و همچنین فروش محصولات داروپخش از طریق شبکه توزیع شرکت از مرز ۸۰۰ میلیارد تومان عبور کرده و توسعه فروش مکمل‌های دارویی، تجهیزات پزشکی و محصولات آرایشی و بهداشتی در دستور کار قرار دارد.

- در حوزه مدیریت سرمایه در گردش نیز شاخص‌های عملیاتی بهبود قابل توجهی را نشان می‌دهد؛ به‌گونه‌ای که دوره وصول مطالبات به ۱۵۷ روز و دوره گردش موجودی کالا به ۴۵ روز کاهش یافته است. علاوه بر این، بازده دارایی‌ها از ۲۲ درصد به ۴۰ درصد و بازده حقوق صاحبان سهام از ۱۵ درصد به ۲۹ درصد افزایش یافته که بیانگر ارتقای بهره‌وری و کارایی مالی شرکت است.

- مدیران شرکت همچنین از اجرای چندین پروژه توسعه‌ای در بخش زیرساخت خبر دادند. احداث سوله جدید در بندرعباس برای افزایش ظرفیت نگهداری کالا، بازسازی و بهسازی مراکز بوشهر و کرج و تکمیل مرکز توزیع اردبیل طی سه تا چهار ماه آینده از مهم‌ترین این برنامه‌هاست. با بهره‌برداری از مرکز اردبیل، تمامی مراکز توزیع شرکت به‌صورت ملکی خواهند بود. همچنین در سال گذشته چهار دستگاه کامیون ۱۹ تنی برای تقویت ناوگان حمل‌ونقل انبار مرکزی خریداری شده است.

- توسعه ابزارهای نوین فروش، راه‌اندازی مرکز فروش مجازی، تقویت فرآیند وصول مطالبات، افزایش سهم فروش مکمل‌های دارویی، گسترش سبد محصولات و جذب و حفظ نیروهای فروش از دیگر برنامه‌های راهبردی دتوزیع برای سال جاری اعلام شد.

پخش یک کلیپ زیبا در معرفی شرکت توزیع دارو پخش و اهم توانمندی‌های آن، حضور مدیران ارشد وکارشناسان شناخته شده صنعت و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده شرکت و مدیریت مدبر آن را نشان می داد ، پخش یک کلیپ زیبا در معرفی و اهم دستاوردهای شرکت توزیع دارو پخش در سال مالی مورد گزارش که به سمع و نظر سهامداران رسید ، لطف و بزگواری جنابان دکتر خوانساری – دکتر ملک – دکتر سبحانی نیا و اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه ، گزارش جامع سکاندار «دتوزیع» پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش ، توزیع بیش از ۱۲۰۰ قلم دارو در روز، داشتن ارزش بازار به مبلغ ۶۶،۸۷۰،۰۰۰ میلیون ریال در ششم اسفند ۱۴۰۴، افزایش ۶۲ درصدی سود عملیاتی توام با رشد ۸۹ درصدی سود عملیاتی، ارتقای ۱۴۰ درصدی سود خالص، افزایش ۷۵ درصدی دارایی‌ها با رسیدن به ۳۵۶،۰۶۶،۷۹۴ میلیون ریال، اعلام اشتغال مستقیم بیش از ۱۴۲۲ نفر در مجموعه، دارا بودن سهم ۱۱،۷ درصدی بازار، تاکید بر اینکه فروش ۶ ماهه دوم بیشتر از ۶ ماهه اول سال جاری بوده است، افزایش حاشیه سود خالص به ۳،۶۱ درصد، کاهش دوره وصول مطالبات، مختومه شدن ۱۵۳ پرونده حقوقی به مبلغ ۱،۰۴۴ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۴، تنظیم ۱۳۶ قرارداد ارجاعی از سوی واحدهای بهره‌بردار، مختومه شدن پرونده خلع ید نسبت به دو واحد ملک ناهید شرقی به ارزش بیش از ۵۰۰ میلیارد ریال، فروش ۲۱،۵۰۴ میلیون ریالی با رشد ۱۵۰ درصدی به نسبت سال قبل طی سه ماه اول سال ۱۴۰۵، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تاکید مبنی براولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سود آوری شرکت ، تایید حسابهای شفاف و کلین دکتر محمد رضا سحری «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی ، تقدیر ویژه ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عمده مجموعه از عملکرد موفق تیم مدیریت و مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته ، تشویق تیم مدیریت شرکت پس از پایان قرائت گزارش مدیرعامل که حاکی از استمرار داشتن یک روند رو به رشد در مجموعه 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 سازمان حسابرسی به عنوان حسابرس اصلی و علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه سرکار خانم سیماروک «مدیریت فرهیخته روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری، تقسیم ۶۳ درصدی سود بین سهامداران ، اختصاص مبلغ ده میلیارد جهت ایفای مسئولیت اجتماعی برای سال ۱۴۰۵ و انتخاب اعضای حقوقی هیئت مدیره برای دو سال آتی از نکات خواندنی این مجمع بود.

افزایش ۲۰۶ درصدی سودخالص پتروشیمی غدیر

از رشد ۴ برابری سود عملیاتی تا تقسیم سود ۱۰۰ درصدی بین سهامداران

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت پتروشیمی غدیر روز چهار شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۳۱ درمحل سالن اصلی همایش های بین المللی کشتیرانی ایران برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۷۷,۷۴ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی ، اعضاء هیات مدیره ، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید ، ریاست مجمع برعهده آقای اکبر میرزاپور بابا جان بود ، که آقایان مصطفی رضائی انصاری و امید جواد زاده در مقام نظار اول و دوم و آقای کامران گنجی به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

درادامه 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 ۵,۰۰۰ ریالی به ازای هرسهم به کار خود پایان دادند.

آخرین اعضای هیئت‌مدیره درسال مالی مورد گزارش به‌شرح ذیل بوده است :

پتروشیمی فن آوران	سروش خسروی	رئیس هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی
پتروشیمی فارابی	علیرضا بنی اسدی	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی
گسترش تجارت هامون	حامد طبیبی	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی
سرمایه گذاری صنایع پتروشیمی	محمدرضا سوادکوهی	عضو هیئت‌مدیره	موظف- اصلی
گروه صنعت سلولزی تأمین گستر نوین	کامران گنجی	نایب رئیس هیئت‌مدیره	موظف – اصلی

دکتر کامران گنجی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «شغدیر» افزود : شرکت پتروشیمی غدیر با نزدیک به دو دهه سابقه فعالیت دارای ظرفیت تولید سالانه به میزان ۱۲۰ هزار تن محصول PVC با گریدهای مختلف می باشد که به لحاظ کیفی از درجه بالایی برخوردار است.

به گفته وی؛ پتروشیمی غدیر اکنون این محصول را بیش از ظرفیت اسمی خود تولید می کند و سهم ظرفیت اسمی تولید حدود ۱۶ درصد کل تولیدات داخل و سهم عملیاتی پتروشیمی غدیر در بازار ۲۰ درصد بوده است و در کنار آن «شغدیر» با ظرفیت تولید سالانه ۱۵۰ هزار تن VCM وینیل کلراید مونومر اکنون در حال فعالیت می باشد.

مدیرعامل پتروشیمی غدیر در جریان ارائه گزارش عملکرد شرکت در مجمع، سال ۱۴۰۴ را یکی از دشوارترین دوره‌های فعالیت صنعت پتروشیمی توصیف کرد و گفت با وجود محدودیت‌های ناشی از جنگ، چالش‌های تأمین خوراک و محدودیت‌های یوتیلیتی با تمرکز بر کنترل هزینه‌ها، رفع گلوگاه‌های عملیاتی و حفظ تولید موجب شد سود عملیاتی شرکت حدود چهار برابر و سود خالص بیش از سه برابر شود.

دکتر کامران گنجی همچنین ضمن تصریح اینکه هیات مدیره و مدیریت شرکت پتروشیمی غدیر به عنوان امانتدار سهامداران محترم، وظیفه خود می دانند که از هیچ تلاش و کوششی جهت حراست و ارتقای امانت واگذار شده دریغ نورزند و مدیریت شرکت در راستای تحقق این هدف و با اعتقادی راسخ به ادامه روند پویایی و موفقیت شرکت، در سال مالی مورد گزارش همچون سنوات گذشته، در جهت دستیابی به اهداف کمی و کیفی خود تلاش نموده و از کلیه امکانات و توانمندی های موجود به نحو شایسته استفاده کرده تا تأثیرگذاری تغییر و تحولات محیطی و آشفتگی های موجود در فضای کسب و کار را به حداقل رسانده و عملکرد خود را به نحو مطلوب مدیریت نمایند تاکید کرد : علیرغم بروز تنگناهای تولیدی و اقتصادی و نوسانات قیمت جهانی PVC ، خوراک، کاتالیست ها و تجهیزات و ماشین آلات تولید و افزایش هزینه های تأمین و تولید ناشی از نوسانات نرخ ارز، تورم و جنگهای تحمیلی «شغدیر» با رعایت اصول حرفه ای و پایبندی به تعهدات خویش، تلاش نموده است تا بتواند به بهترین نحو ممکن انتظارات ذینفعان و مشتریان را برآورده نمایند.

مدیرعامل پتروشیمی غدیر در ادامه اجرای پروژه کلر آلکالی را مهم‌ترین برنامه توسعه‌ای شرکت در سال ۱۴۰۵ عنوان کرد و گفت: «این پروژه ضمن تکمیل زنجیره ارزش، وابستگی شرکت به تأمین‌کنندگان خوراک را کاهش خواهد داد و با تولید سالانه بیش از ۱۰۰ هزار تن کاستیک، علاوه بر افزایش سودآوری، زمینه ایجاد فرصت‌های جدید اشتغال در منطقه را فراهم می‌کند.»

به گفته وی؛ اجرای این طرح علاوه بر ایجاد ظرفیت جدید در سبد محصولات شرکت، می‌تواند از منظر کاهش وابستگی به منابع بیرونی خوراک و افزایش انعطاف‌پذیری عملیاتی، اهمیت ویژه‌ای برای آینده پتروشیمی غدیر داشته باشد. همچنین ایجاد فرصت‌های جدید اشتغال در منطقه از دیگر آثار مورد اشاره مدیریت شرکت در خصوص این پروژه بوده است.

سکاندار «شغدیر» افزود : این موضوع از آن جهت اهمیت دارد که محدودیت‌های خوراک و انرژی طی سال‌های اخیر به یکی از ریسک‌های اصلی شرکت‌های پتروشیمی تبدیل شده و توانایی بنگاه‌ها در مدیریت این ریسک، تأثیر مستقیمی بر میزان تولید و حاشیه سود آنها دارد.

دکتر کامران گنجی همچنین از برنامه شرکت برای تملک و تکمیل پروژه ۲۲۴ واحدی مسکن کارکنان خبر داد و اظهار کرد: «این پروژه پس از نهایی شدن توافق‌ها، از طریق تعاونی کارکنان اجرا خواهد شد و شرکت نیز با استفاده از ظرفیت‌های حمایتی و تسهیلات مالی، روند تکمیل آن را تسریع خواهد کرد.»

وی با اشاره به تسویه کامل بدهی‌های شرکت افزود: «پرداخت ۱۰۰ درصد سود قابل تقسیم سال مالی ۱۴۰۴ در کوتاه ترین زمان ممکن، نتیجه انضباط مالی، مدیریت نقدینگی، بهبود بهره‌وری و تلاش شبانه‌روزی کارکنان شرکت می باشد.

دکتر گنجی در پایان گزارش جامع خود با قدردانی از همراهی سهامداران و حمایت‌های هلدینگ (تاپیکو) و دکتر شهیدی‌پور«مدیرعامل هلدینگ»، شرکت سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی (شستا) و وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، اظهار امیدواری کرد با تداوم این حمایت‌ها، برنامه‌های توسعه‌ای، تکمیل زنجیره ارزش و مسیر رشد پایدار پتروشیمی غدیر با شتاب بیشتری دنبال شود.

دکتر کامران گنجی ضمن تصریح اینکه پتروشیمی غدیر با تولید محصول PVC با گرید های مختلف و کیفیت بالا دارای برند معتبرو مشتریان متعددی میباشد اضافه کرد: مفتخریم اعلام داریم که علیرغم تمام چالش ها و معضلات حاکم بر اتمسفر تقتصادی کشور اکنون این محصول را بیش از ظرفیت اسمی خود تولید می کنیم .

به گفته وی، سهم ظرفیت اسمی تولید حدود ۱۶ درصد کل تولیدات داخل و سهم عملیاتی پتروشیمی غدیر در بازار ۲۰ درصد میباشد و در کنار آن با ظرفیت تولید سالانه ۱۵۰ هزار تن VCM وینیل کلراید مونومر اکنون در حال فعالیت می باشیم.

سکاندار «شغدیر» درمورد عملکرد مالی پتروشیمی غدیر خاطرنشان کرد افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۶۲,۴۷۰,۲۱۷ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۷۷,۶۳۰,۷۳۳میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۶۹۹,۵۴۴ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۲,۸۸۹,۰۷۶ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۶,۴۷۱,۱۷۵ 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 .

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت در فرازی دیگر از گزارش خود تأمین پایدار خوراک و حفظ پایداری تولید را دو اولویت اصلی شرکت در سال ۱۴۰۵ برشمرد و افزود: «در کنار استفاده از ظرفیت‌های داخلی، امکان تأمین خوراک از منابع خارج از کشور نیز در حال بررسی است تا روند تولید و سودآوری شرکت در شرایط متغیر صنعت پتروشیمی با ثبات ادامه یابد.»

در مجموع، آنچه در مجمع امسال پتروشیمی غدیر بیش از همه مورد توجه قرار گرفت، ترکیب رشد سودآوری با بهبود وضعیت مالی و بازگشت کامل سود به سهامداران بود؛ رویکردی که در کنار پروژه‌های توسعه‌ای شرکت می‌تواند مسیر «شغدیر» را برای تقویت جایگاه خود در صنعت پتروشیمی و بازار سرمایه هموارتر کند.

حضور مدیران ارشد وکارشناسان شناخته شده صنعت پتروشیمی و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده «شغدیر» و و مدیریت شایسته آن را نشان می داد ، لطف و بزرگواری دکتر میرزاپور – مصطفی رضایی و اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه ، گزارش جامع سکاندار «شغدیر» پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش ،داشتن سرمایه ۱,۳۰۰ میلیارد ریال ، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۵۶,۷۸۲,۰۷۰ میلیون ریال ، افزایش ۲۰۶ درصدی سود خالص ، اعلام اشتغال ۷۸۶ نفر بصورت مستقیم در مجموعه ، تاکید مبنی براولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سود آوری شرکت ، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی ، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح ، تایید حسابهای شفاف و کلین قانع مدنی «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی، تقدیر ویژه ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عمده مجموعه از عملکرد موفق تیم مدیریت و مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته ، تشویق تیم مدیریت شرکت پس از پایان قرائت گزارش مدیر عامل که حاکی از استمرار داشتن یک روند رو به رشد در مجموعه طی سال مالی مورد گزارش علیرغم تمام معضلات و چالش ها بوده است ، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط ، انتخاب سازمان حسابرسی به عنوان حسابرس اصلی و علی البدل برای سال مالی آتی ، نهایت همکاری صمیمانه استاد ممبینی «ریاست فرهیخته روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری و اختصاص مبلغ ۶۴,۰۰ میلیون ریال جهت ایفای مسئولیت اجتماعی برای سال جاری از نکات خواندنی این مجمع بود.

بازار فروش و جایگاه شرکت در صنعت:

با توجه به ظرفیت تولید شرکتهای تولیدکننده پودر PVC در خاورمیانه و ایران، سهم ظرفیت اسمی تولید پتروشیمی غدیر در خاورمیانه ۹ درصد و در ایران ۱۵ درصد می باشد. در سال مالی مورد گزارش در بین شرکتهای فعال در این صنعت و همچنین در بین شرکتهای بورسی این صنعت به ترتیب با حجم فروش ۱۲۴,۵۹۷ تن معادل مبلغ ۷۶,۶۹۸ میلیارد ریال در رده سوم از لحاظ مبلغ فروش قرار دارد.

تصویب افزایش سرمایه ۳۰۰ درصدی

سیدکو؛ هلدینگ دارنده بروزترین تجهیزات و فناوریهای روز دنیا در تولید سیمان

مجمع عمومی فوق العاده صاحبان سهام شرکت سرمایه گذاری و توسعه صنایع سیمان مورخ ۱۴۰۵/۰۶/۰۴ در محل سالن اجتماعات شرکت سرمایه گذاری گروه توسعه ملی برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۹۳،۱۶ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره ، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای مهدی عظیمی بود ، که آقایان حسین مجرد و احمد احمدی در مقام نظار اول و دوم و آقای مهدی تابش به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

درادامه با قرائت گزارش توجیهی افزایش سرمایه هیئت مدیره به مجمع و پس از استماع گزارش حسابرس و بازرس قانونی با رای اکثریت سهامداران ، افزایش سرمایه ۱۸،۰۰۰،۰۰۰ میلیون ریالی مصوب مجمع گردید.

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

سرمایه گذاری گروه توسعه ملی	مهدی تابش	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف – اصلی
سرمایه گذاری توسعه ملی	حمید فرمانی باروق	عضو هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
توسعه کشت و صنعت ملی	سیامک محمدظاهری	عضو هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
مدیریت توسعه نگاه پویا	حمیدرضا طبیبی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
بین الملل ساختمان وصنعت ملی	فضل اله رضوان طلب	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی

دکتر مهدی تابش در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «سیدکو» افزود:

شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه صنایع سیمان که به‌عنوان یکی از هلدینگ‌های تخصصی صنعت سیمان کشور، در سال ۱۳۸۲ تأسیس گردید ، با تمرکز بر سرمایه‌گذاری، توسعه و مدیریت شرکت‌های فعال در زنجیره صنعت سیمان، نقش مؤثری در این حوزه ایفا می‌کند.

مدیرعامل باتجربه صنعت کشورمان ضمن تبیین اینکه سیدکو با بهره‌گیری از ظرفیت شرکت‌های تابعه، نیروی انسانی متخصص و رویکردی مبتنی بر مدیریت و توسعه سرمایه‌گذاری‌ها، در مسیر افزایش بهره‌وری، ایجاد ارزش پایدار برای سهامداران و تقویت جایگاه صنعت سیمان کشور فعالیت می‌کند اضافه کرد : این مجموعه با تکیه بر تجربه، دانش تخصصی و ظرفیت‌های شرکت‌های زیرمجموعه، چشم‌انداز خود را بر توسعه پایدار، ارتقای عملکرد و خلق ارزش بلندمدت برای سهامداران و سایر ذی‌نفعان استوار کرده است.

دکتر مهدی تابش در ادامه پیرامون آخرین افزایش سرمایه شرکت خاطرنشان کرد افزایش سرمایه پیشین شرکت از مبلغ ۴،۸۰۰،۰۰۰ میلیون ریال به مبلغ ۶،۰۰۰،۰۰۰ میلیون ریال (شامل ۱،۲۰۰،۰۰۰ میلیون ریال) و از محل سود انباشته با هدف جبران مخارج سرمایه‌ای صورت گرفته بابت مشارکت در افزایش سرمایه شرکت های سرمایه پذیر و سایر سرمایه گذاری های شرکت در تاریخ ۱۳۹۹/۱۰/۱۰ انجام شده و افزایش سرمایه مزبور در تاریخ ۱۴۰۰/۰۱/۲۱ نزد مرجع ثبت شرکت ها به ثبت رسیده است.

عضو شاخص هیئت مدیره همچنین اعلام داشت که سرمایه‌گذاری حدود ۳۰،۲۹۲،۸۱۲ میلیون ریال بلندمدت و ۱۳،۶۷۴،۱۷۶ میلیون ریال کوتاه مدت و در مجموع کل سرمایه‌گذاری ۴۳،۹۶۶،۹۸۷ میلیون ریالی تا پایان اسفند ۱۴۰۴ در زیر مجموعه ها صورت گرفته است که همراه شدن رشد ارزش سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت شرکت در پایان سال مالی گذشته، نشانه بهبود ارزش اقتصادی سبد سرمایه‌گذاری‌های سیدکو می باشد.

وی همچنین اعلام کرد که طی حدود یک سال و نیم گذشته، بیش از ۲ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری جدید در مجموعه انجام شده است.

سکاندار «سیدکو» در فراز دیگری از گزارش خود هدف از انجام افزایش سرمایه کنونی را اصلاح ساختار صورت وضعیت مالی و جبران بخشی از سرمایه گذاری های انجام شده اعلام کرد و افزود : گزارش توجیهی افزایش سرمایه شرکت سرمایه گذاری و توسعه صنایع سیمان، از مبلغ ۶،۰۰۰ میلیارد ریال به مبلغ ۲۴،۰۰۰ میلیارد ریال (معادل ۱۸،۰۰۰ میلیارد ریال و ۳۰۰ درصد) از محل اندوخته سرمایه ای صورت می گیرد.

دکتر مهدی تابش در ادامه اظهار داشت که شرکت سیدکو طی سال های اخیر بنا به اقتضای وضعیت بازار سرمایه و همچنین سیاست های شرکت اقدام به فروش قسمتی از سرمایه گذاری های خود کرده است که بر اساس ماده ۵۸ اساسنامه شرکت، سود حاصل از فروش سهام موجود در سبد سهام شرکت در هر سال، تا میزانی که منجر به زیان انباشته نگردد، می بایست به حسابی تحت عنوان اندوخته سرمایه ای در ترازنامه شرکت منتقل شود و هرگاه ارزش ریالی مذکور به بیش از نصف سرمایه شرکت برسد، امکان تبدیل آن به سرمایه وجود دارد.

به گفته وی ؛ با توجه به سرمایه ۶،۰۰۰،۰۰۰ میلیون ریالی شرکت و رسیدن ارزش ریالی حساب اندوخته سرمایه ای در سال مالی ۱۴۰۳ به میزان ۱۸،۴۹۹،۶۵۹ ریال ، در حال حاضر مطابق با ماده ۵۸ اساسنامه شرکت، افزایش سرمایه از این محل در دستور کار قرار گرفت.

دکتر مهدی تابش افزود : درحال حاضر شرکت رقمی معادل ۱۹،۳۷۴،۴۶۲ میلیون ریال اندوخته سرمایه ای داد که بر این اساس ، افزایش سرمایه کنونی صورت خواهد گرفت .

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت همچنین خاطرنشان کرد که سرمایه گذاری های صورت گرفته در ارزش افزوده پورتفوی شرکت سرمایه گذاری و توسعه صنایع سیمان تأثیر قابل توجهی داشته است و از طرفی روند صعودی «نقد حاصل از عملیات» مطابق جریان های نقدی در ۵ سال اخیر بیانگر عملکرد مناسب شرکت در سنوات مذکور است .

دکتر مهدی تابش ضمن تصریح اینکه هلدینگ سیدکو یک مجموعه سرمایه‌گذاری در صنعت سیمان می‌باشد که دارای ۶ شرکت تابعه اصلی کنترلی و چندین شرکت دیگر تابعه دارای سهام می‌باشد و در تمام جغرافیای ایران عزیزمان به تولید و توزیع انواع محصولات سیمان با کیفیت می‌پردازد اضافه کرد: این مجموعه با داشتن سهم ۷ درصدی از تولید سیمان کشور در سال ۱۴۰۴ توانسته است هم نقش بسیار مهمی در توسعه و عمران ایران عزیزمان ایفا کرده و هم با صادرات محصول به کشورهای هدف ، موفق به ارز آوری خوبی برای میهن محبوبمان گردد.

مدیرعامل مدبر و شایسته مجموعه پیرامون افزایش سرمایه کنونی مد نظر مدیریت خاطرنشان ساخت که گزارش توجیهی فوق با هدف اصلاح ساختار مالی و جبران مخارج سرمایه گذاری ها و تقویت بنیه مالی شرکت تهیه شده است تا سرمایه «سیدکو» از مبلغ ۶،۰۰۰،۰۰۰ میلیون ریال به مبلغ ۲۴،۰۰۰،۰۰۰ میلیون ریال «به میزان ۱،۸۰۰ میلیارد تومان» از محل اندوخته سرمایه ای نهایی گردد.

به گفته وی ؛ در حال حاضر شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه صنایع سیمان با سرمایه ۶،۰۰۰،۰۰۰ میلیون ریالی در بین ۵ هلدینگ سیمانی بورسی ، در رتبه پنجم از منظر سرمایه قرار دارد که با اجرایی شدن افزایش سرمایه کنونی و رسیدن سرمایه شرکت به مبلغ ۲۴،۰۰۰،۰۰۰میلیون ریال، سیدکو دارای بیشترین میزان سرمایه خواهد بود.

دکتر مهدی تابش همچنین تاکید کرد که افزایش سرمایه جدید ضمن ارتقای ظرفیت مالی شرکت، می‌تواند بهبود مدیریت منابع، بهینه‌سازی ساختار سرمایه و تسریع در اجرای برنامه‌های توسعه‌ای مجموعه را فراهم کند.

مدیرعامل صاحبنام شرکت ضمن تصریح اینکه با توجه به منبع تأمین افزایش سرمایه پیشنهادی (اندوخته سرمایه ای) هیچ گونه آورده ای برای سهامداران محترم متصور نمی باشد و صرفا بخشی از اندوخته سرمایه ای در قالب سود سهمی بین سهامداران توزیع خواهد شد افزود : علیرغم عملکرد مناسب شرکت سرمایه گذاری و توسعه صنایع سیمان در سنوات اخیر، سرمایه شرکت از کسری قابل توجهی نسبت به سایر هلدینگ های سیمانی بورسی برخوردار است، لذا افزایش سرمایه پیشنهادی ضمن جلب رضایت سهامداران محترم در جهت تخصیص بخشی از حقوق صاحبان سهام به سرمایه ، بهبود جایگاه شرکت در هلدینگ های سیمانی بورسی منجر می گردد و از طرفی پیش بینی می شود تحقق افزایش سرمایه منجر به رقیق شدن معاملات سهام و افزایش جذابیت سهم در بازار بورس گردد.

مدیرعامل سیدکو در پایان گزارش خود تاکید کرد که افزایش سرمایه از محل اندوخته سرمایه‌ای، بدون ورود منابع نقدی جدید از سوی سهامداران، موجب انتقال بخشی از اندوخته های موجود به سرمایه شرکت می‌شود و از این طریق، ساختار سرمایه و نسبت‌های مالی شرکت تقویت می شود.

حضور مدیران ارشد بانک ملی – سرمایه گذاری گروه توسعه ملی – صندوق بیمه کشاورزان و عشایر و جمعی از برترین کارشناسان صنعت و بازار سرمایه در مجمع ، پخش یک کلیپ زیبا در معرفی و پتانسیل بالای مجموعه که به سمع و نظر سهامداران رسید ، نهایت لطف و بزرگواری مهدی عظیمی – حسین مجرد و اعضای شاخص هیئت مدیره نسبت به اصحاب رسانه ، تصویب افزایش سرمایه ۳۰۰ درصدی از محل سود انباشته ، تاکید «مدیرعامل شرکت» مبنی بر اینکه روند صعودی فروش و سودآوری شرکت با برنامه ریزی های دقیق صورت گرفته تداوم خواهد یافت ، توضیحات تکمیلی آقای محسن شیخ محمدی «مردشماره یک مالی سیدکو» پیرامون اهم دلایل افزایش سرمایه ، تاکید بر اجرای طرح های توسعه ای با حمایت همه جانبه سهامداران عمده ، اصلاح ماده ۵ اساسنامه شرکت که مبین مبلغ سرمایه شرکت می‌باشد اصلاح ماده ۱۳ اساسنامه که مهلت تصویب نویسی کمتر از ۳۰ روز نخواهد بود و انطباق اساسنامه جدید شرکت با اساسنامه مورد تایید سازمان بورس و اوراق بهادار ، لطف و همکاری جناب امیرحسین مهرزاد «مدیریت کاربلد روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری از نکات خواندنی این مجمع بود .

یزدباف؛ میراثی ماندگار در مسیر آینده صنعت نساجی

روایت نزدیک به هفت دهه حضور در صنعت نساجی و مدیریتی که بخش مهمی از تاریخ این مجموعه را رقم زده است

خسرو امیرحسینی

در میان بنگاه‌های صنعتی ایران، مجموعه‌هایی که بتوانند چندین دهه در عرصه تولید باقی بمانند و همچنان نامشان با صنعت و اقتصاد یک شهر گره خورده باشد، جایگاه ویژه‌ای دارند. «یزدباف» یکی از همین نام‌هاست؛ مجموعه‌ای که سابقه فعالیت آن به دهه ۳۰ شمسی بازمی‌گردد و طی نزدیک به هفت دهه، بخشی از تاریخ صنعت نساجی یزد و کشور را شکل داده است.

شهر یزد و اطراف آن از دیرباز یکی از کانون‌های مهم صنعت نساجی ایران بوده و شکل‌گیری مجموعه‌هایی همچون یزدباف، نقش مهمی در توسعه ظرفیت‌های صنعتی این استان داشته است به طوری که یزدباف نیز در طول سال‌های فعالیت خود، از ریسندگی و بافندگی تا چاپ و تکمیل پارچه و فعالیت در حوزه تولید پوشاک و بعدا با فروش محصولات خود در فروشگاه‌های زنجیره ای و صفحات مجازی در بخش‌های مختلف زنجیره نساجی حضوری پر رنگ داشته و تلاش کرده تا جایگاهی بلند بالا در بازار داشته باشد.

اما ماندگاری یک بنگاه صنعتی صرفاً حاصل برخورداری از تجهیزات و امکانات تولید نیست بلکه پشت استمرار فعالیت یک مجموعه، نقش مدیریتی، سرمایه انسانی، شناخت بازار و تصمیم‌هایی قرار دارد به ویژه در صنعتی مانند نساجی که همواره با تغییرات قیمت مواد اولیه، هزینه‌های تولید، رقابت خارجی و تحولات بازار مواجه بوده است.

مهندس محمد ضرابیه؛ مدیری که با تاریخ یزدباف گره خورده است

در روایت تاریخ یزدباف، نام مهندس محمد ضرابیه جایگاه ویژه‌ای دارد. بر اساس منابع تاریخی منتشرشده درباره صنعت یزد، محمد ضرابیه از سال ۱۳۴۰ در شرکت یزدباف حضور داشته و طی سال‌های فعالیت خود مسئولیت‌های مختلفی را در این مجموعه برعهده گرفته و از همکاری نزدیک او با مرحوم تقی رسولیان، از چهره‌های مؤثر در شکل‌گیری و توسعه یزدباف و خاطرات مشترک آنها و راه حل های مدبرانه ای که برای استمرار فعالیت و تعالی مجموعه رقم خورده است هنوز در بین کارکنان قدیمی تر یاد میشود.

این سابقه طولانی را نمی‌توان صرفاً یک سابقه مدیریتی معمولی دانست. مدیری که چند دهه از زندگی حرفه‌ای خود را در یک مجموعه صنعتی آنهم از نوع صنعت نساجی سپری کرده، در واقع بخشی از حافظه سازمانی آن مجموعه را با خود حمل می‌کند و از شناخت فرآیند تولید و نیروی انسانی گرفته تا تجربه مواجهه با دوره‌های رونق و رکود و تغییرات بازار را به خوبی به حافظه خود سپرده است.

مهندس محمد ضرابیه از این منظر، مدیری است که صنعت نساجی را نه صرفاً از زاویه مدیریت، بلکه از نزدیک و در متن تحولات آن تجربه کرده است و همین تجربه طولانی توانسته یکی از سرمایه‌های بی بدیل و مهم یک مجموعه باسابقه باشد؛ چراکه تصمیم‌گیری در صنعت، علاوه بر دانش مدیریتی، نیازمند شناخت واقعیت‌های تولید و محدودیت‌های اقتصادی در بعد کلان و منطقه ای است.

یزدباف؛ فراتر از یک واحد تولیدی

هر چند که یزد و مردم شریف آن به دیار قنوت، قنات و قناعت شهره آفاق و انفس هستند و قدمت آن به هزاره های پیش برمی گردد ولی اهمیت یزدباف تنها به قدمت آن محدود نمی‌شود و استمرار فعالیت چنین مجموعه‌ای در صنعتی رقابتی، خود بیانگر وجود مجموعه‌ای از ظرفیت‌های برجسته فنی، انسانی و مدیریتی است که در طول زمان شکل گرفته‌اند و در مسیر پیشرفت به تعالی رسیده‌اند.

صنعت نساجی در سال‌های گذشته تغییرات قابل توجهی را تجربه کرده است و مصرف‌کننده امروز علاوه بر کیفیت، به طراحی، قیمت، تنوع، سرعت عرضه و هویت برند توجه ویژه می‌کند و از این رو بنگاه‌های نساجی برای حفظ جایگاه خود ناگزیرند در کنار تولید، به توسعه بازار، افزایش بهره‌وری و حرکت به سمت محصولات با ارزش افزوده بیشتر نیز توجه کنند.

یزدباف نیز با درک درست این شرایط پیرامون طی سال‌های فعالیت خود تلاش کرده حضور خود را در حلقه‌های مختلف زنجیره نساجی حفظ کند و در کنار تولید پارچه، در حوزه پوشاک نیز فعالیت داشته باشد که مسلما این رویکرد توانسته از یک طرف زمینه ایجاد ارزش افزوده بیشتر و ارتباط مستقیم‌تر با بازار مصرف را فراهم کند و از طرف دیگر به اقتصاد شهر نیز کمک شایانی داشته باشد.

به راستی که در چنین شرایطی، نقش مدیریتی و شناخت انباشته‌شده در طول دهه‌ها، در کنار ضرورت حرکت به سمت فناوری و بازارهای جدید، اهمیت دو چندان یافته و یزدباف توانست میان حفظ سرمایه تاریخی خود و پاسخ به نیازهای جدید بازار تعادل ایجاد کند.

۵-۶ سال پیش در یزد، گروه خبری رفتند مجموعه یزدباف را دیدند؛ از دل کارخانه تا دستهای هنرمند دوزنده لباس و عرضه در فروشگاه محصولات تولیدی خود و از مجتمع خرید و .. از ساختن مجموعه ورزشی و فرهنگی که در اطرافش زورخانه ای برای پرورش پهلوان و برای سرگرمی ورزشی جوانان و با هزینه شخصی در حال ساخت بود گزارش تهیه کردند.

در حوزه فعالیت‌های فرهنگی و اجتماعی، سال ۱۴۰۵ نیز برای یزدباف با ادامه فعالیت درخشان مجموعه فرهنگی‌ورزشی این شرکت همراه بوده است.

در سال ۱۴۰۵، مجموعه فرهنگی‌ورزشی یزدباف میزبان رویدادهایی پرشمار با حضور جامعه ورزش استان یزد، از جمله مسئولان، قهرمانان، پیشکسوتان، مربیان و ورزشکاران بود که این اتفاق نشان می‌دهد زیرساخت فرهنگی و ورزشی ایجادشده توسط مجموعه با ناخدایی مهندس محمد ضرابیه در حال استفاده و ایفای نقش شایسته در فضای اجتماعی استان است.

فعالیت فرهنگی و ورزشی یزدباف را می‌توان در همین چارچوب دید. ورزش به‌ویژه در حوزه ورزش‌های پایه و پهلوانی، ظرفیت بالایی برای ایجاد ارتباط میان نسل‌های مختلف دارد و حضور نام یزدباف در این عرصه، وجه دیگری از هویت این مجموعه را به نمایش می‌گذارد.

در سال ۱۴۰۵ اخبار مربوط به فعالیت‌های ورزشی این مجموعه نشان‌دهنده ادامه همین مسیر است؛ مسیری که در آن یک بنگاه صنعتی، بخشی از ظرفیت خود را برای توسعه فعالیت‌های اجتماعی و ورزشی به کار گرفته است تا هم شاهد رونق اقتصادی منطقه با اشتغالزایی و کارآفرینی باشیم و هم شاهد تقویت و توسعه ظرفیت های شهری و بسط شادی در میان مردم.

این موضوع از آن جهت اهمیت دارد که مسئولیت اجتماعی بنگاه‌های اقتصادی امروز دیگر صرفاً به کمک‌های مقطعی محدود نمی‌شود و ایجاد زیرساخت‌های فرهنگی و ورزشی و فراهم کردن امکان استفاده جامعه از آنها نیز می‌تواند بخشی از نقش اجتماعی یک مجموعه صنعتی باشد.

پیوند صنعت و مسئولیت اجتماعی

برای یک مجموعه صنعتی باسابقه، ارتباط با جامعه پیرامونی اهمیت ویژه‌ای دارد. کارخانه‌ای که چند دهه در یک شهر فعالیت کرده، تنها یک واحد اقتصادی نیست؛ بلکه با نیروی انسانی، خانواده‌ها و فضای اجتماعی منطقه نیز ارتباط پیدا کرده است.

یزدباف را می‌توان بخشی از حافظه صنعتی یزد دانست؛ مجموعه‌ای که نزدیک به هفت دهه فعالیت، فراز و فرود مختلف صنعت نساجی را پشت سر گذاشته و همچنان نام خود را در تارک این صنعت حفظ کرده است و در این مسیر، سابقه طولانی مهندس محمد ضرابیه در یزدباف، یکی از بخش‌های مهم این روایت مدیریتی است. حضور او از سال ۱۳۴۰ و فعالیت در مسئولیت‌های مختلف شرکت، تجربه‌ای را شکل داده که با بخش مهمی از تاریخ یزدباف پیوند خورده است.

کاتب این سطور خود شهادت میدهم که خانواده‌هایی که در یزد نان‌آورشان در زندان بودند خود مهندس ضرابیه به آنجا می رفت و وسیله کار برای خانواده در اختیار می‌گذاشت تا خجلت از نداشتن درآمد نداشته باشند و سر بالا بگیرند.

از ابرقو تا یزد، خود به دهها خانه رفتم و دیدم مهندس محمد ضرابیه از تبار مردانی چون امیرکبیر در اشاعه فرهنگ، امین‌الضرب در صنعت و چون خودش که یکدانه است چه دستهایی میگیرند و چه نورهایی در چشمها می آفرینند. دست مریزاد و خدا قوت.

مخلص کلام آنکه ارزش واقعی یک بنگاه قدیمی تنها در تعداد سال‌های فعالیت آن خلاصه نمی‌شود؛ بلکه در توانایی آن برای تبدیل تجربه گذشته به ظرفیت آینده است و یزدباف دقیقا امروز در نقطه‌ای قرار دارد که می‌تواند سرمایه تاریخی، تجربه مدیریتی و ظرفیت‌های صنعتی خود را در مسیر نیازهای جدید بازار به کار گیرد؛ مسیری که استمرار آن می‌تواند نام یزدباف را همچنان در میان نام‌های ماندگار صنعت نساجی ایران حفظ کند.

رشد درآمد با تغییر ترکیب فروش

شرکت ملی سرب و روی ایران؛ بزرگترین تولید کننده سرب و روی منطقه

مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده صاحبان سهام برای شرکت ملی سرب و روی ایران روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۶/۳۱ درمحل شرکت بین المللی بازرسی کالای تجاری برگزار گردید.
در این مجمع که با حضور ۵۸,۲۷ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید ، ریاست مجمع برعهده آقای فرشاد صبری بود، که آقایان نوروز لقمانی شهمیری و محمود علی پور جدی در مقام نظار اول و دوم و آقای یاسر دهقان به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.
درادامه 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 با تنفیذ معاملات مشمول ماده ۱۲۹ به کار خود پایان دادند.

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

توسعه معادن روی ایران	سعید علی محمدی	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
کالسیمین	روح اله رحمانی فرد	نایب رئیس هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
بازرگانی توسعه صنعت روی	ابراهیم بلالی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
فرآوری مواد معدنی ایران	بهرام علی جانی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
صنعت روی زنگان	سیدغلامحسین هاشمی باباحیدری	عضو هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی

مهندس یاسر دهقان در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «فسرب» افزود: شرکت ملی سرب و روی ایران بیش از چهار دهه فعالیت به عنوان بزرگترین تولید کننده سرب و روی در منطقه، علاوه بر تأمین نیاز داخلی توانسته است سهم قابل توجهی از بازارهای جهانی را به خود اختصاص دهد، به گونه‌ای که در حال حاضر این شرکت دارای برند جهانی و معتبر با عنوان Nilz می باشد.
مدیرعامل مجموعه در ادامه ضمن تبیین اینکه بررسی فروش محصولات اصلی نشان می‌دهد مجموع فروش شرکت در سال ۱۴۰۴ به ۱۰,۶۷۶,۹۰۶ میلیون ریال رسیده است که از این رقم، ۸,۶۰۷,۱۳۷ میلیون ریال مربوط به فروش شمش روی، ۱۰۲,۵۰۰ میلیون ریال مربوط به شمش سرب و ۱,۹۷۶,۲۶۹ میلیون ریال مربوط به نقره بوده است اضافه کرد: همچنین فروش نقره با رشد قابل توجهی همراه شده است و از حدود ۶۲۸,۱۹۷ میلیون ریال در سال ۱۴۰۳ به ۱,۹۶۷,۲۶۹ میلیون ریال در سال ۱۴۰۴ رسید و در مقابل، فروش صادراتی شمش روی از ۲,۷۷۵,۴۶۰ میلیون ریال به ۱,۲۳۶,۷۵۶ میلیون ریال کاهش یافت، در حالی که فروش داخلی شمش روی از ۵,۷۶۳,۶۷۵ میلیون ریال به ۷,۳۷۰,۳۸۱ میلیون ریال افزایش پیدا کرد.

مهندس یاسر دهقان در فرازی دیگر از گزارش خود ؛ حذف سهمیه خاک برای تهیه و تولید مواد معدنی، استقبال محدود از شمش روی در داخل کشور، وجود رقبا در بازار شمش روی، بی‌ثباتی بازار ارز و نرخ LME و همچنین وقوع جنگ تحمیلی دو مرحله ای در سال مورد گزارش و ایجاد وضعیت فوق‌العاده در تولید و عرضه محصولات را از مهم ترین چالش‌های تحمیلی سال ۱۴۰۴ بر عملکرد مجموعه برشمرد و تاکید کرد: در بخش ریسک‌ها نیز نوسانات نرخ تسعیر ارز، تغییرات قیمت فلزات در بازار LME، کمبود مواد اولیه قابل دسترس به ویژه خوراک معدنی سرب و روی و تغییرات پیش‌بینی‌نشده در بازار فروش شمش روی به‌خصوص در حوزه صادرات مورد توجه جدی تیم مدیریت قرار گرفته است.

به گفته وی؛ بازسازی و راه‌اندازی مجدد خط دوم کوره و متعاقب آن تولید شمش روی را از محورهای اقدامات شرکت بوده و همچنین شرکت در سال ۱۴۰۴ برای تأمین مواد اولیه روی، ۷۶۵ تن مواد اولیه از کشور ترکیه وارد کرده است .

عضو شاخص هیئت‌مدیره در ادامه واردات مواد معدنی از کشورهای همسایه برای جبران کسری مواد اولیه، سرمایه‌گذاری در بهره‌برداری از معادن داخلی و خارجی، دریافت مصوبه برای افزایش سهمیه خاک متناسب با ظرفیت واحدهای تولیدی و تلاش برای وضع عوارض بر صادرات مواد خام معدنی را از جمله برنامه‌های مدنظر مدیریت مجموعه اعلام کرد.

وی همچنین تاکید کرد که کاهش قیمت تمام‌شده محصولات از طریق افزایش راندمان تولید، افزایش بهره‌وری نیروی انسانی، استفاده از ظرفیت‌های خالی واحدها، مدیریت مصرف انرژی و استقرار نظام جامع تعمیرات و نگهداری در دستور کار قرار گرفته است.

مدیرعامل شرکت همچنین اظهار داشت که شرکت ملی سرب و روی ایران برای افق پنج‌ساله، افزایش سطح کمی و کیفی تولید، کاهش قیمت تمام‌شده، نوسازی و بهسازی تجهیزات و ماشین‌آلات، ارتقای عملکرد زیست‌محیطی، افزایش راندمان فرآیندهای تولیدی و ستادی، تقویت مسئولیت اجتماعی و افزایش سهم صادرات را هدف‌گذاری کرده است.

بنا به اعلام مهندس یاسر دهقان ؛ استقرار سیستم مدیریت یکپارچه IMS، سیستم مدیریت انرژی ISO ۵۰۰۰۱، نظام مدیریت آزمایشگاه ISO ۱۷۰۲۵ و توسعه فعالیت‌های تحقیق و توسعه و بازار از دیگر اهداف اعلام‌شده شرکت بوده و همچنین استفاده از روش‌های نوین بازرگانی برای تأمین به‌موقع و اقتصادی مواد اولیه و حفظ و جذب نیروی انسانی متخصص، در استراتژی پنج‌ساله شرکت مورد تأکید قرار گرفته است.

مهندس یاسر دهقان ضمن تصریح اینکه شرکت ملی سرب و روی ایران به عنوان بزرگترین تولید کننده سرب و روی در منطقه طی سال ۱۴۰۴ با چالش‌های تحمیلی از جمله ناترازی‌های انرژی، تداوم تحریم‌های بین‌المللی، وقوع دو جنگ تحمیلی، مشکلات تامین مواد اولیه ، نوسانات نرخ ارز، رشد تمام هزینه‌های تولید و معضلات زیست محیطی که باعث محدودیت توقف فعالیت مجموعه می گردید روبرو بوده است اضافه کرد: شرکت در سال مالی مورد گزارش با وجود تداوم زیان‌دهی، کاهش قابل توجه زیان عملیاتی و خالص را تجربه کرد و درآمد عملیاتی شرکت افزایش یافت و رشد فروش نقره نیز نقش مهمی در تغییر ترکیب درآمدها داشت.
مدیرعامل جوان و خلاق مجموعه همچنین با اعلام اینکه هرچند شمش روی همچنان ستون فقرات درآمدزایی شرکت را تشکیل می‌دهد و بیشترین سهم را در فروش کلی مجموعه به خود اختصاص داده است اما با این حال، حضور سرب و به خصوص نقره در سبد فروش، نشان‌دهنده تلاش شرکت برای تنوع‌بخشی به منابع درآمدی و بهره‌برداری از محصولات جانبی فرآیند استخراج و تولید است افزود: بررسی فروش محصولات اصلی نشان می‌دهد مجموع فروش شرکت در سال ۱۴۰۴ به ۱۰,۶۷۶,۹۰۶ میلیون ریال رسیده است که از این رقم، ۸,۶۰۷,۱۳۷ میلیون ریال مربوط به فروش شمش روی، ۱۰۲,۵۰۰ میلیون ریال مربوط به فروش شمش سرب و ۱,۹۷۶,۲۶۹ میلیون ریال مربوط به نقره بوده است افزود: کاهش قیمت تمام‌شده، افزایش بهره‌وری، مدیریت مصرف انرژی و نوسازی تجهیزات تولیدی از محورهای اصلی برنامه‌های شرکت بود و «فسرب» در افق پنج‌ساله، افزایش تولید، توسعه صادرات، ارتقای عملکرد زیست‌محیطی و توسعه تحقیق و بازار را دنبال می‌کند.
عضو شاخص هیئت مدیره در ادامه گزارش جامع خود، تصویری از عملکرد مالی، تولیدی و عملیاتی خود ارائه نمود؛ گزارشی که نشان داد شرکت در کنار رشد درآمد و بهبود قابل توجه نتیجه نهایی، همچنان با چالش‌هایی در زمینه تأمین مواد اولیه، نوسانات نرخ ارز و LME، رقابت در بازار شمش روی و محدودیت‌های تولید مواجه است.

در حاشیه مجمع ، آقای حسین بیات «معاون مالی شرکت» نیز خاطرنشان کرد که برای غلبه بر چالش‌های متعدد تحمیلی بر این شرکت‌نیازمنداتخاذاستراتژی‌های‌تهاجمی در حوزه عملیات، مدیریت هزینه‌ها، افزایش کارایی و همچنین بازنگری در زنجیره تأمین هستیم.

به گفته مرد شماره یک مالی شرکت ؛ نوآوری در فرآیندهای تولید، استفاده از تکنولوژی‌های نوین و ارتقاء دانش فنی نیروی انسانی، می‌تواند نقش بسزایی در احیای بهره‌وری و بازگشت شرکت به مسیر سودآوری ایفا کند. همچنین، پیگیری جدی مباحث مربوط به تجدید ارزیابی دارایی‌ها و برنامه‌ریزی دقیق برای استفاده از مازاد حاصل از آن، می‌تواند به تقویت بنیه مالی و افزایش توان سرمایه‌گذاری شرکت در پروژه‌های آتی کمک نماید.

حضور مدیران ارشد شرکت‌های توسعه معادن روی ایران ،کالسیمین و جمعی از کارشناسان برجسته صنعت – معدن و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده «فسرب» و مدیریت تیم مدیر آن را نشان می داد، لطف و بزرگواری جنابان دکتر فرشاد صبری – نوروز لقمانی – علی پور جدی و اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، گزارش جامع سکاندار شرکت پیرامون توفیقات «فسرب» در سال مالی مورد گزارش، داشتن سرمایه ۱۱,۰۸۲,۱۲۰ میلیون ریالی ، اعلام اشتغال ۲۹۰ نفر بصورت مستقیم در مجموعه، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۲۰,۰۸۸,۰۱۷ میلیون ریال، کسب نسبت جاری ۱,۱ درصدی که نشان از توانایی پوشش تعهدات کوتاه مدت می باشد، داشتن نسبت ۰,۴ که حاکی از آن می باشد که بخش عمده ای از دارائی های شرکت از طریق حقوق صاحبان سهام تامین مالی شده است، تاکید مبنی براولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سود آوری 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 آقای حسین بیات «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی، پاسخگویی صادقانه و مستندبه تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط ، انتخاب موسسه حسابرسی هشیار ممیز به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی بهمند به عنوان حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی ، از نکات خواندنی این مجمع بود.

افزایش ۷۴ درصدی سود خالص

داروسازی فارابی ؛ بزرگترین تولید کننده آنتی بیوتیک در ایران جان

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت داروسازی فارابی روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۳۰ درمحل سالن اجتماعات شرکت کارخانجات داروپخش برگزار گردید.
در این مجمع که با حضور ۶۱۶ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی ، اعضاء هیات مدیره ، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید ، ریاست مجمع برعهده آقای سید محمد خوانساری بود ، که آقایان محمد حسین ملک و مرتضی سبحانی نیا در مقام نظار اول و دوم و آقای ذبیح اله صادقی به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.
درادامه 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 ۹۳۰ ریالی به ازای هرسهم به کار خود پایان دادند.

آخرین اعضای هیئت‌مدیره درسال مالی مورد گزارش به‌شرح ذیل بوده است :

دارو پخش	عبدالعلی رجائی بروجنی	نایب رئیس هیئت‌مدیره	موظف – اصلی
سرمایه گذاری دارونی تامین	محسن همدانی	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی
پارس دارو	سیداحمد حسینی دستجردی	رئیس هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی
داروسازی کاسپین تأمین	ذبیح اله صادقی	عضو هیئت‌مدیره	موظف – اصلی
شیمی دارویی دارو پخش	سعید میرزائی	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی

دکتر عبدالعلی رجائی بروجنی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «دفارا» افزود: شرکت داروسازی فارابی بزرگترین و مدرنترین مجتمع داروسازی کشور است که به منظور تولید انبوه فرآوردههای دارویی احداث و در دیماه سال ۱۳۷۱ مورد بهره برداری قرار گرفته‌است.

مدیرعامل توانمندورزومه‌دارمجموعه‌ضمن تبیین اینکه این مجتمع تولید کننده انواع فرآورده‌های دارویی و مکمل های ـ رژیمی غذایی با ظرفیت سالیانه: ۱,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰عدد کپسول ، ۴۵,۰۰۰,۰۰۰ شیشه سوسپانسیون خشک و ۴۶۰.۰۰۰.۰۰۰ عدد قرص می باشد اضافه کرد : شرکت داروسازی فارابی با تهیه مواد اولیه مورد نیاز خود از معتبرترین تولیدکنندگان جهان و با رعایت دقیق قوانین GMPو با مراعات ضوابط WHO در ساخت و کنترل داروها و همچنین بر اساس استانداردهای بین‌المللی BP ، USP و EP بهترین محصولات دارویی و مکمل های رژیمی ـ غذایی را با اثربخشی کلینیکی مطلوب تولید و عرضه می‌نماید.

به گفته وی ، سه گروه عمده فرآورده های دارویی تولید شده در شرکت داروسازی فارابی شامل: انواع فرآورده های دارویی آنتی بیوتیک خوراکی، انواع فرآورده های دارویی غیر آنتی بیوتیک خوراکی و انواع مکمل های رژیم غذایی می باشد و همچنین نظام های مدیریتی مدیریت کیفیت ISO ۹۰۰۱:۲۰۰۸ ، مدیریت زیست محیطی ISO ۱۴۰۰۱:۲۰۰۴ و مدیریت ایمنی و بهداشت حرفه ای OHSAS ۱۸۰۰۱:۲۰۰۷ بصورت نظام مدیریت یکپارچه (IMS) با دریافت گواهینامه های مربوطه از موسسه MIC انگلستان و نیز نظام مدیریت آزمایشگاهها ISO ۱۷۰۲۵:۲۰۰۸ با دریافت گواهینامه از مرکز ملی تایید صلاحیت ایران در این شرکت استقرار یافته است.
مدیر برجسته صنعت دارویی کشورمان در ادامه با اعلام اینکه داروسازی فارابی محصولات خود را در سه قالب قرص، شربت و آمپول به بازار عرضه میکند اضافه کرد: داروسازی فارابی با داشتن سهم بازار کپسول آرتیماسن ۵۰۰ با سهم ۷۰ درصدی، اریزومایسن ۲۵۰ دارای سهم ۳۴ درصدی، سهم بازار ۲۷ درصدی در کپسول آموکسی سیلین و سهم بازار ۲۲ درصدی قرص کو آموکسی سیلین بزرگترین مجتمع داروسازی کشور عزیزمان می باشد.

دکتر عبدالعلی رجایی در بخش دیگری از گزارش خود با تصریح اینکه شرکت داروسازی فارابی به عنوان یکی از شرکت های پیشرو در تولید محصولات آنتی بیوتیک خوراکی کشور، در سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۴ علیرغم محدودیت های اقتصادی، نوسانات ارزی، دشواری های تأمین برخی تجهیزات و مواد تخصصی، تغییرات الزامات فنی و شرایط خاص محیطی و منطقه ای مؤثر بر فضای کسب وکار، رویکرد توسعه محور خود را حفظ نموده و اقدامات مؤثری در راستای صیانت از زیرساختهای تولیدی، ارتقای انطباق با استانداردهای روز صنعت، بهبود زیرساختهای مدیریتی و آماده سازی بستر اجرای طرح های توسعه‌ای به انجام رسانده است اضافه کرد : در سال مالی مورد گزارش، هیئت مدیره با رویکردی مبتنی بر آینده نگری و مدیریت ریسک، تمرکز خود را بر ایجاد بسترهای فنی، اجرایی و مدیریتی لازم جهت تحقق اثربخش برنامه های توسعه‌ای معطوف نمود و در همین راستا، علاوه بر پیگیری مستمر طرح های توسعه ای، مجموعه ای از اقدامات ساختاری در حوزه توسعه و تعالی سازمانی، بازنگری مسیرهای اجرایی پروژه ها، بهبود فرآیندهای برنامه ریزی و کنترل پروژه و تقویت هماهنگی بخشی های بین به انجام رسید.

سکاندار «دفارا» همچنین پیرامون عملکرد مالی شرکت خاطر نشان کرد افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۲۸,۴۰۷,۴۹۹ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۴۰,۵۹۷,۳۴۸ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۵,۶۷۳,۱۳۳ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۱۳,۵۷۲,۸۳۱میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که علیرغم تمام چالشهای تحمیلی بر صنعت دارو این شرکت با کسب مبلغ ۱۵,۹۲۳,۷۹۰ میلیون ریال سود خالص ، عملکردی درخشان در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

دکتر عبدالعلی رجائی ضمن تصریح اینکه شرکت داروسازی فارابی در حال حاضر با تولید سهم عمده آنتی بیوتیک کشور به عنوان بزرگترین تولید کننده آنتی بیوتیک خوراکی در ایران عزیزمان شناخته می‌شود از تولید انواع داروهای با کیفیت دارای استاندارد های جهانی ، منابع انسانی متعهد و متخصص ، فن آوری روز و برند معتبر به عنوان اهم مزیت های رقابتی این مجموعه نام برد و اضافه کرد : داروسازی فارابی دارای سهم بازار ۷۰ درصدی کپسول آریترومایسین ۵۰۰ ، سهم ۳۴ درصدی آزیترومایسین ۲۵۰ ، سهم بازار ۲۷ درصدی در کپسول آموکسی سیلین و سهم بازار ۲۲ درصدی قرص کوآموکسی سیلین می باشد.

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت همچنین در مورد میزان فروش محصولات «دفارا» اظهار داشت که طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ فروش داخلی محصول کپسول به مقدار ۶۶۹,۵۰۵ هزار عدد و صادراتی به مقدار ۳۷,۸۵۰ هزار عدد ، فروش داخلی قرص ۳۱۹,۵۳۳ هزار عدد و صادراتی ۹۵۰ هزار عدد، فروش داخلی سوسپانسیون ۱۷,۸۱۷ هزار شیشه و فروش صادراتی ۱,۰۶۳ هزار شیشه بوده است.

مدیرعامل مدبر و صاحب نام مجموعه پیرامون عملکرد مالی داروسازی فارابی نیز اظهار داشت که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۲۸,۴۰۷,۴۹۹ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۴۰,۵۹۷,۳۴۸ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۵,۶۷۳,۱۳۳ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۱۳,۵۷۲,۸۳۱میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۱۵,۹۲۳,۷۹۰ میلیون ریال سود خالص ، علیرغم تمام چالش های تحمیلی بر صنعت دارو در سال گذشته ، عملکردی درخشان در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

نائب رئیس هیئت مدیره شرکت در ادامه گزارش جامع خود ؛ کاهش دوره ی بازپرداخت فروش محصولات متناسب با بازار، تمرکز بر توسعه بازار داخل & Marketing، تامین به موقع اقلام مورد نیاز مشتریان به همراه ارائه شرایط فروش رقابتی، تجدید نظر در محصولات زیان ده و کم فروش در سبد فارابی، مانیتورینگ دقیق بازار جهت هرگونه تحرک شرکت های رقیب و ارتباط موثر با مشتریان جهت افزایش سهم بازار خود، حفظ مشتریان قدیم و جلب رضایت آنها و تکمیل سبد محصولات جدید فارابی متناسب با تقاضا و کشش بازار را مهم ترین برنامه های شرکت در بخش فروش برشمرد و از استفاده از تسهیلات، حفظ بازارهای صادراتی منطقه که شرکت داروسازی فارابی در آن کشورها بسیار شناخته شده می باشد، استفاده از ابزار نوین بانکی گواهی سپرده خاص جهت خرید مواد اولیه و افزایش میزان صادرات با جلب و رضایت مشتریان صادراتی و حمایت از ایشان، حضور در نمایشگاه های داخلی و بین المللی سلامت صادرات محور و ارتباط با بازرگانان حوزه دارویی را اصلی ترین راهبردهای شرکت در بخش صادرات اعلام کرد.

به گفته وی، استفاده از تسهیلات، حفظ بازارهای صادراتی منطقه که شرکت داروسازی فارابی در آن کشورها بسیار شناخته شده می باشد، استفاده از ابزار نوین بانکی گواهی سپرده خاص جهت خرید مواد اولیه نیز اهم سیاست ها و برنامه های شرکت در بخش کنترل هزینه های مالی و روش های تامین مالی می باشد.

دکتر عبدالعلی رجائی در مورد میزان فروش محصولات «دفارا» اظهار داشت که طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ فروش داخلی محصول کپسول به مقدار ۶۶۹,۵۰۵ هزار عدد و صادراتی به مقدار ۳۷,۸۵۰ هزار عدد ، فروش داخلی قرص ۳۱۹,۵۳۳ هزار عدد و صادراتی ۹۵۰ هزار عدد، فروش داخلی سوسپانسیون ۱۷,۸۱۷ هزار شیشه بوده و فروش صادراتی ۱,۰۶۳ هزار شیشه بوده است.

مدیرعامل کاردان و قدیمی صنعت داروسازی کشور می باشد که به تحول خواهی و برنامه محوری معروف و مشهور این صنعت می باشد در ادامه گزارش جامع خود ؛ شایسته سالاری در جذب ، انتصاب و ارتقا، حفظ سلامت روان رفاه و تعادل کار و زندگی کارکنان، تدوین برنامه

های پیشگیرانه برای کاهش حوادث شغلی، توسعه فرهنگ سازمانی مبتنی بر ارزشها و رعایت اخلاق حرفه ای، نگهداشت انگیزش و بهبود تجربه کارکنان، مدیریت دانش و توانمندسازی شخصی با تمرکز بر توسعه برنامه های آموزشی و مهارتهای کلیدی را اهم راهبرد های شرکت در بخش سرمایه انسانی نام برد و از ارتقاء سطح آگاهی ایمنی کارکنان از طریق آموزشهای هدفمند، طراحی نظام گزارش دهی و پایش رفتارهای نا ایمن، شناسایی و کنترل عوامل زیان آور محیط کار با تجهیزات پیشرفته، تدوین برنامه های پیشگیرانه برای کاهش حوادث شغلی، بهینه سازی مصرف انرژی و منابع طبیعی در فرآیندهای تولید، توسعه سیاستهای مدیریت پسماند و بازیافت با رویکرد اقتصاد چرخشی، استقرار سامانه جامع مدیریت HSE منطبق با استانداردهای بین المللی ISO ۴۵۰۰۱ و ISO ۱۴۰۰۱ را به عنوان اهم سیاست های شرکت داروسازی فارابی در بخش بهداشت ایمنی و محیط زیست برشمرد و تضمین سلامت کارکنان، محیط کار ایمن و توسعه پایدار محیط زیستی را اهداف کلان مجموعه نام برد.

ارائه توضیحات مبسوط پیرامون رعایت اصول حاکمیت شرکتی، خروجی جلسات کمیته های «دفارا» که متشکل از مدیران نخبه و متخصص می باشند و تبیین جوائز و افتخارات کسب شده بخش دیگری از گزارش جامع دکتر عبدالعلی رجائی بود.

سکاندار شایسته «دفارا» در بخش پایانی گزارش خود اجرای پروژه خورشیدی: احداث نیروگاه خورشیدی به منظور تامین برق پایدار کارخانجات داروسازی فارابی و کاهش وابستگی به شبکه برق عمومی، اصلاح و ارتقاء: اجرای پروژه جامع اصلاح و ارتقای استاندارد GMP در خطوط تولید، خرید ماشین آلات پروژه داروهای خاص: تأمین و خرید بخشی از ماشین آلات و تجهیزات کلیدی مورد نیاز پروژه تولید داروهای خاص را از مهمترین برنامه های آتی مجموعه یاد کرد.

در حاشیه مجمع دکتر ذبیح اله صادقی «معاون مالی باتجربه مجموعه» با اعلام اینکه شرکت داروسازی فارابی همانند سایر فعالان صنعت داروسازی کشور، در سال مالی مورد گزارش تحت تأثیر نوسانات اقتصادی، محدودیت های تأمین، تغییرات هزینه ای، اختلالات مقطعی در زنجیره تأمین و برخی شرایط خاص منطقه ای قرار داشت که بر روند اجرای برنامه های عملیاتی و توسعه ای اثرگذار بود اضافه کرد : با این وجود، شرکت با اتخاذ رویکرد مدیریتی مبتنی بر کنترل ریسک، اولویت بندی منابع، بازتنظیم برنامه های اجرایی و تمرکز بر حفظ پایداری عملیاتی، توانست آثار این محدودیت ها را در سطح قابل قبولی مدیریت نماید.

به گفته عضو شاخص هیئت مدیره و مرد شماره یک مالی مجموعه ؛ تجربه سال های اخیر نشان داده است که هرچند شرایط محیطی می تواند محدودیت هایی در مسیر توسعه ایجاد نماید، لیکن در صورت مدیریت صحیح، این شرایط میتواند زمینه ساز افزایش تابآوری سازمانی، تقویت ظرفیتهای داخلی و بازتعریف مزیت های رقابتی شرکت باشد.

دکتر ذبیح اله صادقی ضمن تصریح اینکه با توجه به ماهیت فعالیت شرکت و تمرکز بخش قابل توجهی از سبد محصولات بر تولید آنتی بیوتیک ها، الگوی تقاضای محصولات شرکت همچنان تا حدودی متأثر از تغییرات فصلی و افزایش بیماریهای عفونی در نیمه دوم سال می باشد افزود : با این حال، شرکت طی سال های اخیر با تمرکز بر توسعه سبد محصولات، تنوع بخشی به تولیدات و ارتقای برنامه ریزی عملیاتی، در مسیر کاهش وابستگی به نوسانات فصلی حرکت نموده است.

به گفته وی ؛ تداوم این رویکرد، در کنار اجرای پروژه های توسعه ای و تقویت ظرفیت های تحقیق و توسعه، زمینه لازم برای ایجاد تعادل پایدارتر در تولید و فروش شرکت را فراهم خواهد نمود

ریاست مجمع نیز در پایان گزارش مدیرعامل مدبر مجموعه، رشد ۴۳ درصدی فروش و ارتقای ۷۴ درصدی سود خالص را اهم نتایج عملکرد درخشان «دفارا» در سال سخت اقتصادی سال ۱۴۰۴ اعلام کرد و تاکید نمود که تامین منابع مالی مناسب از بانکها موسسات اعتباری یا بازار سرمایه باید جزو برنامه‌های آتی این مجموعه باشد تا با توجه به درایت تیم مدیر ارشد داروسازی فارابی شاهد تداوم روند صعودی شرکت در تولید فروش و سودآوری باشیم.

دکتر سیدمحمد خوانساری همچنین توجه بیشتر به امر صادرات علی الخصوص به کشور افغانستان و تنوع بخشی به سبد محصولات مجموعه را از سیاست های مهم داروسازی فارابی برشمرد که مورد توجه کادر مدیریتی مجموعه قرار دارد و تاکید کرد که سهامداران عمده از جمله تیپیکو در این مسیر ، حمایت تمام قدی را از رئوس برنامه‌های مدیریت مجموعه داشته و خواهند داشت .

مهمترین نکات مطرح شده:

- بر اساس گزارش ارائه‌شده در مجمع، «دفارا» همچنان یکی از بازیگران اصلی بازار آنتی‌بیوتیک کشور محسوب می‌شود. این شرکت با در اختیار داشتن ۵۷ درصد از بازار آزیترومایسین، فاصله قابل توجهی با رقبا دارد. سهم فارابی از بازار آموکسی‌سیلین ۲۷ درصد و رتبه دوم، کوآموکسی‌کلاو ۲۲ درصد و سوسپانسیون‌ها ۴۵ درصد اعلام شد.

- در بخش تولید و فروش نیز عملکرد شرکت در سال مالی ۱۴۰۴ مثبت ارزیابی شد. تولید قرص و کپسول ۱۰ درصد و تولید سوسپانسیون‌ها ۲۵ درصد رشد کرد. همچنین فارابی در این سال حدود یک میلیارد عدد قرص و کپسول، معادل ۷۰ میلیون نسخه، به فروش رساند و نیاز دارویی حدود ۲۰ میلیون کودک به سوسپانسیون را تأمین کرد.

- در حوزه حقوقی، مدیریت شرکت اعلام کرد از مجموع ۱۳ پرونده تعزیراتی با بدهی حدود ۳۰۰ میلیارد تومان، تاکنون ۱۱ پرونده تعیین تکلیف شده و تنها ۲ پرونده باقی مانده است که پیش‌بینی می‌شود طی ماه‌های آینده مختومه شوند. همچنین آخرین محموله وارداتی شرکت که به دلیل شرایط منطقه در بندر جبل علی متوقف شده بود، به بندرعباس رسیده و تخلیه شده است.

- یکی دیگر از برنامه‌های شرکت برای سال ۱۴۰۵، احداث نیروگاه خورشیدی ۳ مگاواتی با سرمایه‌گذاری حدود ۲۵۰ میلیارد تومان است. این نیروگاه در زمینی به مساحت ۴ هکتار از اراضی منابع طبیعی احداث خواهد شد؛ زمینی که ارزش تقریبی آن حدود یک همت برآورد شده و در صورت اجرای پروژه، مالکیت آن به شرکت منتقل خواهد شد.

- در بخش تأمین مواد اولیه نیز عنوان شد حدود ۷۰ درصد مواد اولیه مؤثره و جانبی از داخل کشور تأمین می‌شود. مواد اولیه جانبی عمدتاً با ارز آزاد خریداری می‌شوند و به گفته مدیریت، تأمین داخلی آنها از نظر اقتصادی مقرون‌به‌صرفه‌تر است. تاکنون ارز مورد نیاز برای واردات مواد اولیه مؤثره با ارز ترجیحی تأمین شده، اما مدیریت احتمال تغییر این روند و تأمین ارز با نرخ نیمایی در ادامه سال را مطرح کرد؛ موضوعی که در صورت تحقق، نیاز شرکت به سرمایه در گردش را افزایش خواهد داد.

- مدیریت فارابی همچنین درباره محدودیت فروش در برخی مقاطع سال توضیح داد که حدود ۸۰ قلم داروی استراتژیک کشور تحت سیاست‌های تنظیم بازار قرار دارند. بر اساس توافق انجام‌شده با سازمان غذا و دارو، شرکت حدود ۲۰ درصد از فروش پایین و زمستان را به صورت موجودی نگهداری کرده است. محدودیت در تأمین برخی مواد اولیه نیز از دیگر عواملی عنوان شد که بر روند فروش اثر گذاشته است.

- بر اساس اعلام شرکت، موجودی محصولات در شبکه پخش حدود ۱۵ تا ۲ ماه و موجودی کالا در انبارهای شرکت نیز حدود ۲ ماه است. همچنین دوره وصول مطالبات به حدود ۲۲۰ روز رسیده است.

- در بخش صادرات نیز اعلام شد که از اسفند ۱۴۰۴ تاکنون، به دلیل محدودیت‌های ناشی از بحران دارویی کشور، شرکت موفق به دریافت مجوز صادرات حدود ۶۰۰ هزار دلار محصول آماده نشده است.

برگزاری مجمع در سالن اجتماعات کارخانجات دارویخش، حضور مدیران ارشد هلدینگ های شستا – تیپیکو – شرکت دارویخش و کارشناسان شناخته شده صنعت دارو و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده «دفارا» و تیم مدیریت شایسته آن را نشان می داد ، لطف و بزرگواری جنابان دکتر خوانساری –دکتر ملک –دکتر سبحانی نیا و اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه ، گزارش جامع سکاندار شرکت پیرامون توفیقات شرکت داروسازی فارابی در سال مالی مورد گزارش مدیریت ، داشتن سرمایه ۹,۲۰۶ میلیارد ریالی، افزایش سرمایه ۴۷۵ درصدی در سال مالی مورد گزارش، داشتن ارزش بازار ۵۶,۹۸۵,۱۴۰ میلیون ریال در پایان اسفند ۱۴۰۴، داشتن سهام شناور و آزاد ۳۶,۹۸ درصدی، رشد ۴۳ درصدی درآمد های عملیاتی توام با افزایش ۱۳۹ درصدی سود عملیاتی، افزایش ۷۴ درصدی سود خالص، کاهش ۱۲ درصدی هزینه های فروش – اداری و عمومی، تحقق ۱۱۰ درصدی سود عملیاتی با توجه به بودجه پیش بینی شده، کاهش بهای تمام شده به ۶۳ درصد در سال ۱۴۰۴ با کاهش ۱۱ درصدی نسبت به سال قبل، رسیدن حاشیه سود خالص به ۳۹ درصد، اعلام اشتغال ۴۱۶ نفر بصورت مستقیم در مجموعه، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح ، تاکید مبنی براولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سود آوری شرکت ، تایید حسابهای شفاف و کلین دکتر ذبیح اله صادقی «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی ، تقدیر ویژه ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عمده مجموعه از عملکرد موفق تیم مدیریت و مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته ، تشویق تیم مدیریت شرکت پس از پایان قرائت گزارش مدیرعامل که حاکی از استمرار داشتن یک روند رو به رشد در مجموعه 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 سازمان حسابرسی به عنوان حسابرس اصلی و علی البدل برای سال مالی آتی ، نهایت همکاری صمیمانه سید شایان طباطبایی «مدیریت فرهنگمدار و کاربلد روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری و برگزاری مجمع در نهایت نظم از نکات خواندنی این مجمع بود.

بازار فروش شرکت و جایگاه شرکت در صنعت:

شرکت درسال مالی مورد گزارش در بین شرکت های فعال در این صنعت به ترتیب با حجم فروش۱،۰۳۷،۰۰۸هزارعدد شامل انواع قرص، کپسول و سوسپانسیون معادل مبلغ۴۰،۵۹۷ میلیارد ریال جزء۱۰شرکت برتر صنعت داروسازی و از نظر تولید وفروش آنتی بیوتیک های خوراکی در رده اول قرار دارد .

سبد فعلی محصولات داروسازی فارابی شامل آنتی بیوتیک های خوراکی با محوریت آموکسیس یلین و برخی اقلام دیگر مانند فارژزیک می باشد. بسیاری از آنتی بیوتیک های تولید ی این شرکت در شرایط فعلی حاکم بر بازار از سهم فروش خوبی برخوردارند، با توجه به فراز و نشیب های موجود احتمال کاهش سهم در سال های پیش رو وجود دارد که ضمن تمرکز بر پروژهای توسعه محصول قطعا جان تازه ای به سبد محصولات فعلی شرکت داروسازی خواهد دمید. به دیگر سخن، برقراری خطوط تولید محصولات جدید به منزله یک Rebrand برای داروسازی فارابی خواهد بود و اعتبار و مقبولیت ملی ، منطقه ای و جهانی آن را ارتقاء می بخشد. در پی آن، تحولی شگرف درنحوه بازاریابی و برندینگ رخ خواهد داد. در صورت به ثمر رسیدن طرح های توسع های شرکت داروسازی فارابی می تواند با مارکتینگ صحیح محصولات جدید در بازار دارویی کشور باعث افزایش میزان فروش سالیانه خود شود و همچنین آینده این شرکت را با تحولی شگرف رو به رو نماید. از طرفی انجام این طرح توسط داروسازی فارابی سبب می شود، کشور از واردات این دسته از محصولات دارویی از خارج از کشور تا حدود زیادی بی نیاز شود.

دورخیز برای جهش عملکردی

شرکت تامین ماسه ریخته گری؛ مصمم به اجرای پروژه‌های طرح توسعه جدید

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت تامین ماسه ریخته گری مورخ ۱۴۰۵/۰۷/۱۲ درمحل سالن همایش موسسه آموزش عالی آزاد اندیشه معین برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۵۲,۷۵ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی ، اعضاء هیات مدیره ، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای اصغر برزوئی بود، که آقایان حمید افتخاری و علی اکبر چهارمحالی در مقام نظار اول و دوم و آقای سید محمد سجادی به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

درادامه 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 تنفید معاملات مشمول ماده ۱۲۹ با تقسیم سود ۲۰ ریالی به ازای هرسهم به کار خود پایان دادند.

شایان ذکر است در پایان مجمع عمومی سالیانه با برگزاری انتخابات اعضای هیئت مدیره ؛ شرکت های بازرگانی فرآوری سیلیس ایرانیان، تحلیل گستر شاخص انرژی، پیشروان صنعت ققنوس طلایی ، تجارت الکترونیک هوشمند رهام، ساختمانی آبادگران فردای خاتم به عنوان اعضای اصلی و شرکت های توسعه سلامت اندیشان نهال و سرمایه گذاری فرهنگیان به عنوان اعضای جدید علی البدل حقوقی مجموعه انتخاب گردیدند.

آخرین اعضای هیئت‌مدیره درسال مالی مورد گزارش به‌شرح ذیل بوده است:

سرمایه گذاری روشن تاش	اصغر برزوئی	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف – اصلی
سازه های سبک ستاوین سپهر	الهام سامنی	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
تحلیل گستر شاخص انرژی	حمیدرضا نوازی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
سرمایه گذاری تدبیر فرهنگیان	هوشنگ عمرانی کلوچه	عضو هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
آذرخش آدلی ایرانیان	حمید افتخاری	عضو هیئت مدیره	موظف – اصلی

دکتر حمید افتخاری در ابتدای قرائت گزارش عملکرد هیئت مدیره به مجمع با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «کماسه» افزود: شرکت تامین ماسه ریخته گری در سال ۱۳۵۱ به عنوان اولین تولید کننده ماسه های سیلیسی آرایش شده مهندسی با هدف تامین نیاز صنعت ریخته گری کشور تاسیس گردید و در سال ۱۳۷۸ موفق به اخذ گواهینامه ISO ۹۰۰۲ از UKAS انگلستان گردید که تاکنون به روز رسانی شده است و این شرکت هم اکنون با برخورداری از بهترین و غنی ترین معادن سیلیس کروی ایران ، محصولات متنوع ، بهره گیری از حدود ۱۵۰ نفر نیروی انسانی باتجربه در بخشهای مختلف معدن، تولید، پشتیبانی و خدمات به طور مستقیم سهم به سزایی در امر و توسعه اشتغال منطقه ایفا میکند.

دکتر حمید افتخاری با اشاره به مزیت رقابتی محصولات شرکت اظهار داشت: یکی از مهم‌ترین مزیت‌های کماسه، کروی بودن محصولات آن است که جایگاه مناسبی برای شرکت در بازار ایجاد کرده است اما با این حال، عملکرد شرکت در سال ۱۴۰۴ تحت تأثیر جنگ و مشکلات سال گذشته قرار گرفت و میزان تولید با حدود ۱۰ درصد کاهش نسبت به سال قبل به ۱۷۲ هزار تن رسید لکن با افزایش ۳۱ درصدی قیمت محصولات شرکت توانستیم روند صعودی فروش و سودآوری را تحقق ببخشیم.

عضو هیئت مدیره در ادامه با اشاره به اقدامات انجام‌شده پس از آغاز فعالیت هیئت‌مدیره جدید افزود: یکی از اولویت‌های اصلی مدیریت، رفع مشکلات زیست‌محیطی و بهبود شرایط فعالیت کارخانه بوده است و در همین راستا، پنج دستگاه فیلتر چت پلاست خریداری و نصب شد و یک دستگاه فیلتر دیگر نیز با هدف رعایت الزامات زیست‌محیطی خریداری شده است.

وی همچنین ادامه داد: بخشی از دپوی کارخانه که موجب ایجاد مشکلات زیست‌محیطی شده بود، به خارج از شهر منتقل شده و در حال حاضر نیز انتقال باطله‌ها به‌صورت مستمر انجام می‌شود و دیگر انباشت باطله در محل کارخانه صورت نمی‌گیرد و همچنین فرآیند انتقال کارخانه به خارج از شهر در حال پیگیری است که نتایج اقدامات انجام شده در این زمینه از طریق کدال به اطلاع سهامداران خواهد رسید.

دکتر حمید افتخاری در همین بخش گزارش خود اصلاح و بازسازی خطوط تولید - تجهیزات و ماشین آلات را نیز جزو دستاوردهای موفق سال ۱۴۰۴ برشمرد و خروج از لیست شرکت‌های آلاینده محیط زیست که باعث توقف فعالیت مجموعه شده بود را توفیق بزرگ دیگرتیم مدیریت در سال مالی مورد گزارش برشمرد.

عضو هیئت مدیره شرکت با اشاره به اقدامات انجام‌شده برای تعیین تکلیف وضعیت کارخانه فعلی نیز اظهار داشت: دیوارکشی کارخانه با هدف تعیین دقیق حریم مجموعه انجام شده و مشکلات مربوط به دریافت سند تکبرگ نیز برطرف شده است و در نتیجه، وضعیت مالکیت و زمین کارخانه شفاف شده و موضوع پیوستن زمین کارخانه به طرح تفصیلی شهر نیز در حال پیگیری است.

در بخش دیگری از مجمع ، مهندس اصغر برزویی به تشریح اقدامات انجام‌شده برای تجهیز کارخانه جدید اشاره کرد و گفت: برای انتقال باطله‌ها، دو دستگاه لودر، یک دستگاه بیل مکانیکی و ۶ دستگاه کامیون کمپرسور خریداری شده است، همچنین یک دستگاه فیلتر برای کاهش گردوغبار محصولات و یک دستگاه خشک‌کن جدید خریداری شده که هزینه قابل توجهی برای شرکت به همراه داشته است، رادین‌های مورد استفاده در فرآیند خردایش نیز اصلاح شده‌اند تا عملکرد تجهیزات و فرآیند تولید بهبود پیدا کند.

وی افزود: به دلیل تعطیلی چندروزه کارخانه در پی مشکلات زیست‌محیطی، بخشی از مشتریان شرکت از دست رفتند، اما پس از رفع مشکلات، مشتریان مجدداً به شرکت بازگشتند و امکان افزایش نرخ فروش محصولات نیز فراهم شد.

وی یکی از مهم‌ترین برنامه‌های توسعه‌ای شرکت را مربوط به معدن مرمریت عنوان کرد و گفت: در این معدن ماده معدنی کربنات کلسیم شناسایی شده و ارزیابی‌های اولیه وجود ۴۰ تا ۵۰ میلیون تن ذخیره از این ماده معدنی را نشان می‌دهد که این میزان ذخیره از ارزش اقتصادی لازم برای سرمایه‌گذاری برخوردار است و می‌تواند زمینه خروج شرکت از تولید تک‌محصولی و تولید و عرضه یک محصول جدید را فراهم کند.

وی در ادامه با اشاره به برنامه شرکت برای تأمین انرژی مورد نیاز گفت: زمینی برای ایجاد زیرساخت تولید برق پاک در نظر گرفته شده که اجرای این طرح می‌تواند به کاهش آثار قطعی برق بر فعالیت شرکت کمک کند و در صورت ایجاد ظرفیت مازاد، امکان فروش برق تولیدشده نیز وجود خواهد داشت.

وی همچنین با اشاره به اقدامات انجام‌شده در حوزه مدیریت آب و پساب گفت: شرکت در گذشته زیرساخت لازم برای مدیریت پساب را در اختیار نداشت، اما طی دو سال گذشته زیرساخت‌های مورد نیاز برای بازگردانی آب و استفاده مجدد از آن فراهم شده است.

مهندس اصغر برزویی با اشاره به برنامه‌های مالی کماسه اظهار داشت: افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی‌ها در دستور کار شرکت قرار دارد و علاوه بر این، ۱۰۰ میلیارد تومان از محل سود انباشته نیز برای افزایش سرمایه شرکت در نظر گرفته شده است.

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت در ادامه به توافق شرکت با شهرداری اشاره کرد و گفت: شرکت به توافق مناسبی با شهرداری برای تغییر کاربری ۱۹۲ هزار متر مربع از اراضی خود دست یافته که جزئیات آن در کدال منتشر شده است.

مدیرعامل تأمین ماسه ریخته گری نیز در حاشیه مجمع با اشاره به برنامه جابه‌جایی کارخانه اظهار داشت: انتقال کارخانه در فاز بعدی برنامه‌های شرکت قرار دارد و در این میان، انتقال بخش خردایش از اهمیت بیشتری برخوردار است و تلاش ما این است که این بخش را در سریع‌ترین زمان ممکن اجرایی کنیم.

وی افزود: زمین جدید شرکت در مقطعی در محدوده حیات وحش قرار گرفته بود که این مشکل برطرف شده است و همچنین نبود منابع آب یکی دیگر از موانع جابه‌جایی کارخانه بود که با دریافت مجوز حفاری چاه آب، اقدامات لازم برای رفع این مشکل در حال انجام است.

عضو شاخص هیئت مدیره در فراز پایانی گزارش خود برنامه افزایش ظرفیت تولید در کارخانه فعلی از ۲۵۰ هزار تن به یک میلیون تن در سال و در ابتدا تا ۴۶ هزار تن که توسط سازمان حفاظت محیط زیست استان تهران مورد موافقت قرار گرفته و درحال حاضر در مرحله اخذ پروانه از سازمان صمت استان تهران می باشد ، برنامه انتقال کارخانه به محل سایت جدید در مجاورت معادن شرکت که این موضوع مستلزم تامین آب پایدار و تحقق بند فوق می باشد ، شروع عملیات اجرایی حفاری چاه آب در سایت جدید کارخانه (به عمق ۲۰۰ متر) و برنامه افزایش سرمایه شرکت از محل مازاد تجدید ارزیابی دارائی های شرکت و برنامه تغییر کاربری اراضی کارخانه و طرح الحاق اراضی مذکور به بافت مسکونی شهرستان فیروزکوه را اهم برنامه های آتی هیئت مدیره شرکت تامین ماسه ریخته گری برشمرد.

حضور مدیران ارشد شرمایه گذاری های روشن تابش – سازه های سبک ستاوین سپهر – سرمایه گذاری تدبیر فرهنگیان و جمعی از کارشناسان شناخته شده صنعت و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده «کماسه» و تیم مدیریت مدبر آن را نشان می داد ، لطف و بزرگواری جنابان اصغر برزویی – حمید افتخاری – امیر عرب و اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه ، گزارش جامع پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش ، داشتن سرمایه ۶,۰۰۰,۰۰۰ میلیون ریالی، داشتن سهم ۲۰ درصدی از حجم فروش با مقدار ۱۷۰,۹۸۵ تن ، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۷,۲۵۶,۸۵۴میلیون ریال ، اشتغال ۲۳۳ فر بصورت مستقیم در مجموعه، تاکید ریاست هیئت مدیره بر اینکه سودانباشه و مبالغ در اختیار شرکت به جهت اجرای هرچه سریع‌تر طرح‌های توسعه‌ای اختصاص خواهد یافت، معرفی شرکت به عنوان صنعت سبز ، تاکید مبنی براولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سود آوری شرکت، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی ، تایید حسابهای شفاف و کلین رحیم حیدری «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس وبازرس قانونی، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط ، انتخاب موسسه حسابرسی بهمند به عنوان حسابرس اصلی وانتخاب موسسه حسابرسی داریا روش به عنوان حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی، همکاری صمیمانه جناب غفاری «کارشناس مالی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری، تقسیم ۱۲۰ میلیارد ریال سود بین سهامداران و اختصاص مبلغ ۵ میلیارد تومان جهت ایفای مسئولیت اجتماعی برای سال ۱۴۰۵ از نکات خواندنی این مجمع بود.

تداوم روند رو به رشد با درایت تیم مدیریتی آگاه

«دزاگرس» در مسیر توسعه ظرفیت تولید و تقویت صادرات

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت دارویی و نهاده های زاگرس دارو پارسیان روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۳۰ در ساختمان جدید دانشکده داروسازی دانشگاه تهران برگزار گردید.
در این مجمع که با حضور ۶۹,۴۲ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی ، اعضاء هیات مدیره ، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید ، ریاست مجمع برعهده آقای احمد شفیعی بود ، که آقایان حسین صیادی و سید حسین جلالی در مقام نظار اول و دوم و آقای اکبر برندگی به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.
درادامه 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 ۳۰۰ ریالی به ازای هرسهم به کار خود پایان دادند.

آخرین اعضای هیئت‌مدیره درسال مالی مورد گزارش به‌شرح ذیل بوده است:

نوشا فارمد ایرانیان	احمد شفیعی	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی
مبین شیمی آزما	حسین صیادی	نایب رئیس هیئت‌مدیره	موظف – اصلی
زاگرس پلاست پاسارگاد	محمدرضا صیادی	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی
داروسازی آرمان بهبود سینا	اکبر برندگی	عضو هیئت‌مدیره	موظف- اصلی
مهندسی بهینه کارا طرح پارسا	مهدی سلیمان جاهی	رئیس هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی

دکتر اکبر برندگی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «دزاگرس» افزود: شرکت دارویی و نهاده های زاگرس دارو پارسیان در زنجیره تأمین صنعت دارو و نهادههای دارویی کشورمان نقش اساسی دارد و مهم‌ترین محورهای فعالیت شرکت توسعه بازار، بهبود فرآیندهای عملیاتی و افزایش بهرموری می باشد.
مدیرعامل با تجربه و رزومه دار مجموعه در ادامه بر تداوم مسیر توسعه‌ای مجموعه تأکید کرد و افزایش بهرموری، توسعه فعالیت‌های مرتبط با حوزه دارویی و نهادههای مورد نیاز این صنعت، مدیریت منابع و تلاش برای ارتقای جایگاه شرکت در بازار را از جمله محورهای مورد توجه مدیریت عنوان نمود.
عضو شاخص هیئت مدیره در فرازی دیگر از گزارش خود تداوم تحریم های بین المللی، وقوع دو جنگ تحمیلی، تغییرات هزینه‌های تولید، مشکلات تأمین مواد اولیه، سیاست‌های ارزی و شرایط نقدینگی را مهمترین چالش های تحمیلی بر صنعت دارو برشمرد و افزود: با برنامه‌ریزی عملیاتی و استفاده از ظرفیت‌های موجود، تلاش خواهد شد روند فعالیت شرکت به سمت رشد پایدار هدایت شود.
سکاندار «دزاگرس» در قسمت دیگری از گزارش جامع خود اعلام کرد یکی از نقاط قوت زاگرس دارو پارسیان، سهم بالای صادرات در ترکیب فروش شرکت است؛ به‌گونه‌ای که حدود ۴۰ درصد از فروش شرکت از بازارهای صادراتی تأمین می‌شود، در حالی که میانگین این نسبت در صنعت دارو حدود ۲۵ درصد برآورد می‌شود.
دکتر اکبر برندگی همچنین اظهار داشت که که در سال گذشته بیش از ۲ میلیون قطعه دارو در شرکت تولید شد که نسبت به سال قبل رشد ۳۶ درصدی را داشته است.
به گفته وی؛ شرکت در حال حاضر رتبه هفتم تأمین داروی کشور را در اختیار دارد و برنامه‌ریزی دقیق شده تا با اجرای طرح‌های توسعه‌ای و افزایش ظرفیت‌ها، جایگاه شرکت تا رتبه پنجم ارتقا یابد.
مدیرعامل شرکت در ادامه با تبیین اینکه در دوره جنگ، صادرات شرکت با محدودیت‌هایی مواجه شد که بخشی از آن ناشی از الزام سازمان غذا و دارو برای دریافت مجوز صادرات برخی اقلام به دلیل اولویت تأمین نیاز داخلی بود و همچنین مشکلات تأمین مواد اولیه و کاهش ذخایر استراتژیک دارویی کشور، موجب شد تمرکز شرکت در مقطعی بیشتر بر بازار داخلی قرار گیرد اضافه کرد: با این حال، وجود ذخایر مناسب محصولات شرکت نزد سهامدار افغانستانی و مدیریت مناسب بازار خارجی، نقش مهمی در حفظ ظرفیت صادراتی مجموعه داشته است و انتظار می‌رود با بهبود شرایط، قراردادهای صادراتی طبق برنامه پیش برود و عملکرد شش‌ماهه شرکت نسبت به دوره سه‌ماهه رشد بهتری را تجربه کند.

دکتر اکبر برندگی ضمن تصریح اینکه شرکت دارویی نهاده های زاگرس دارو پارسیان با در اختیار داشتن حدود ۴ درصد از بازار فروش داروی کشور، یکی از مجموعه‌های اثرگذار صنعت دارو محسوب می‌شود افزود: حاشیه سود عملیاتی ۵۹ درصدی نیز بیانگر جایگاه مناسب شرکت در مدیریت هزینه‌ها و تولید محصولات با ارزش افزوده بالاست.
مدیرعامل خوشنام مجموعه پیرامون عملکرد مالی گروه نیز خاطر نشان کرد افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۲۵,۹۶۱,۳۵۳ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۳۶,۱۴۷,۹۰۷ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۴,۴۴۶,۷۶۵ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۲۰,۰۰۹,۲۲۲ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۱۵,۲۶۲,۲۶۱ 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.
به گفته وی ؛ در مسیر توسعه سبد محصولات، عرضه ۶ محصول جدید در سال جاری در برنامه قرار گرفته که از جمله آن‌ها می‌توان به داروهایی همچون سیتریزین و متوکاربامول اشاره کرد و علاوه بر این، ۱۰ محصول دیگر نیز در مراحل تحقیق، بررسی و آمادسازی برای ورود به بازار قرار دارند.
دکتر اکبر برندگی همچنین با اعلام اینکه سرمایه فعلی شرکت داروسازی زاگرس دارو پارسیان به ۷۷۰ میلیارد تومان رسیده و شرکت توانسته با تکیه بر ظرفیت‌های تولیدی، توسعه بازار و مدیریت عملیاتی، سود خالص بیش از ۱۵ همت را به ثبت برساند افزود: بررسی عملکرد بازار سهام نیز نشان می‌دهد سهام «دزاگرس» در بازه ۱۲ ماهه حدود ۵۱ درصد و در دوره ۱۸ ماهه حدود ۳۶۵ درصد بازدهی داشته که این عملکرد، فراتر از میانگین صنعت و شاخص کل بازار سرمایه ارزیابی می‌شود.

به گفته وی، بازارهای صادراتی شرکت شامل افغانستان، پاکستان، عراق، قبرس، نیجریه و برخی دیگر از کشورهاست و افغانستان همچنان یکی از بازارهای مهم زاگرس دارو پارسیان محسوب می‌شود که با وجود چالش‌های مقطعی، سهم بازار شرکت در این کشور حفظ شده است و همچنین با توجه به بهبود شرایط ذخایر استراتژیک دارویی، انتظار می‌رود روند صادرات شرکت در ادامه سال جاری تقویت شود.
سکاندار «دزاگرس» در بخش دیگری از گزارش مبسوط خود با اشاره به اینکه در راستای افزایش توان تولید و بهبود زیرساخت‌ها، پروژه‌های متعددی در دستور کار مجموعه قرار دارد افزود: بازسازی خطوط تولید شربت و جامدات، توسعه خط بتالاکتام، احداث سازه خط مایعات، آغاز عملیات ساخت انبار ۶ هزار متری و سایر پروژه‌های زیرساختی از جمله اقدامات توسعه‌ای شرکت به شمار می‌رود.
وی با تصریح اینکه همچنین برای افزایش حجم تولید، استفاده از ظرفیت تولید قراردادی در دستور کار قرار گرفته است و تولید قراردادی شربت در دو شرکت دارویی و برون‌سپاری بخشی از فرآیند بسته‌بندی محصولات، از جمله برنامه‌هایی است که با هدف مدیریت هزینه‌ها، کنترل دستمزدها و افزایش بهره‌وری دنبال می‌شود اضافه کرد: از سوی دیگر، شرکت برنامه دارد ارزش فروش خود را از طریق واردات محصولات دارویی در قالب خریدهای استراتژیک مورد تأیید سازمان غذا و دارو و همچنین تأمین محصولات مورد نیاز مشتریان و شرکت‌های توزیع‌کننده افزایش دهد.
مدیرعامل شرکت در بخش پایانی گزارش خود اظهار داشت که در ماه‌های پایانی سال گذشته، با وجود شرایط دشوار ناشی از جنگ، روند تولید و فروش شرکت بدون افت جدی ادامه یافت و همچنین با توجه به افزایش نرخ برخی محصولات، تمرکز تولید بر داروهایی قرار گرفت که مجوز افزایش قیمت دریافت کرده بودند.
قابل توجه آنکه در شرایط فعلی، ارز ترجیحی تقریباً دیگر به داروهای تولید داخل اختصاص نمی‌یابد و در همین راستا می باشد که «دزاگرس» برای تضمین استمرار تولید، حدود ۸۰۰ میلیارد تومان موجودی مواد اولیه در اختیار دارد و نزدیک به ۲۵۰ میلیارد تومان نیز پیش‌پرداخت خرید مواد اولیه انجام داده است.
حضور مدیران ارشد و کارشناسان شناخته شده صنعت و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده شرکت و مدیریت مدبر آن را نشان می داد ، پخش یک کلیپ زیبا از معرفی و اهم دستاوردهای شرکت در سال مالی مورد گزارش که به سمع و نظر سهامداران رسید ، لطف و بزرگواری اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه ، گزارش جامع سکاندار شرکت پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش ، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۶۵,۶۸۰,۹۲۵ میلیون ریال ، رشد ۳۹ درصدی سود عملیاتی در کنار افزایش ۵۳ درصدی سود خالص ، صادرات ۱۱,۹ میلیون دلاری به کشورهای هدف، تبیین برنامه های آتی مجموعه در جهت رشد فروش – افزایش سهم بازار و ارتقای سود آوری، ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون بندهای حسابرسی، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تایید حسابهای شفاف و کلین جواد میرزائی «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی ، تقدیر ویژه ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عمده مجموعه از عملکرد موفق تیم مدیریت و مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته ، تشویق تیم مدیریت شرکت پس از پایان قرائت گزارش مدیر عامل که حاکی از استمرار داشتن یک روند رو به رشد در مجموعه طی سال مالی مورد گزارش علیرغم تمام معضلات و چالش ها بوده است ، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت برخط، انتخاب موسسه حسابرسی ارقام نگر آریا به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی بصیر محاسب به عنوان حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی ، نهایت همکاری صمیمانه مدیریت فرهیخته روابط عمومی با اصحاب رسانه و خبرنگاران، برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان از نکات خواندنی این مجمع بود.

از مدیریت هوشمند تعمیرات تا امنیت انرژی

شرکت تولیدی برق دماوند چگونه رکورد تولید و آمادگی را شکست؟

خسرو امیرحسینی

گزارش ویژه «گروه رسانه ای اقتصاد و بیمه» از دومین همایش کاربران توربین‌های گازی و نیروگاه‌های سیکل ترکیبی (MGT۷۰ و V۹۴,۲)؛ تأکید بر اصلاح اقتصاد برق، تقویت ساخت داخل و پیوند دانش و تجربه برای پایداری شبکه

از کاهش ۵۰ درصدی زمان بازدیدهای دوره‌ای تا صرفه‌جویی اعلام‌شده ۹۶۵ هزار مگاوات‌ساعتی در تولید؛ روایت تجربه نیروگاه دماوند در مدیریت تعمیرات، تأمین قطعات استراتژیک و آماده‌سازی برای اوج مصرف برق

صنعت برق ایران در شرایطی قرار دارد که پایداری تولید، دیگر تنها با اتکا به ظرفیت اسمی نیروگاه‌ها تضمین نمی‌شود. افزایش هزینه‌های تعمیر و نگهداری، محدودیت‌های تأمین سوخت، دشواری دسترسی به قطعات استراتژیک، تأخیر در وصول مطالبات و ضرورت نوسازی فناوری‌ها، مجموعه‌ای از چالش‌های به‌هم‌پیوسته را پیش روی نیروگاه‌های کشور قرار داده است؛ چالش‌هایی که عبور از آنها، بیش از هر زمان دیگری به مدیریت یکپارچه، تصمیم‌گیری اقتصادی، دانش فنی و هماهنگی میان بهره‌برداران و سازندگان تجهیزات نیاز دارد.

در چنین شرایطی، دومین همایش کاربران توربین‌های گازی با تمرکز بر واحدهای گازی و سیکل ترکیبی V۹۴,۲، در روزهای ۷ و ۸ مهرماه ۱۴۰۵، به همت انجمن صنفی نیروگاهی ایران (اصنا) و با مشارکت شرکت مدیریت تولید برق دماوند برگزار شد؛ رویدادی تخصصی که هدف آن، فراهم‌کردن زمینه ارتباط مستقیم کاربران تجهیزات نیروگاهی با سازندگان، بررسی مسائل فنی و عملیاتی و دستیابی به راهکارهایی برای افزایش بهره‌وری، تقویت ساخت داخل و ارتقای قابلیت اطمینان واحدهای تولید برق بود.

این همایش در بستری شکل گرفت که نیاز صنعت نیروگاهی به تبادل تجربه و همکاری تخصصی، از یک موضوع صرفاً فنی فراتر رفته و به مسئله‌ای راهبردی برای امنیت انرژی کشور تبدیل شده است. در این چارچوب، اقتصاد برق، مدیریت دارایی‌های فیزیکی، ارتقای عملکرد تجهیزات، هوش مصنوعی و دیجیتال‌سازی، تأمین قطعات یدکی، اقتصاد انرژی، الزامات سلامت و ایمنی و توسعه منابع انسانی، در شمار محورهای اصلی این گردهمایی قرار گرفتند.

در میان موضوعات مطرح‌شده، تجربه شرکت تولید نیروی برق دماوند در مدیریت تعمیرات دوره‌ای، افزایش آمادگی واحدها، تأمین قطعات و مواجهه با محدودیت‌های عملیاتی، اهمیت ویژه‌ای داشت. اظهارات دکتر رضا مومنی «مدیرعامل و نایب‌رئیس هیئت‌مدیره برق دماوند» درباره ضرورت اصلاح اقتصاد برق و توسعه فناوری‌های دانش‌بنیان، در کنار توضیحات کارشناسان و مشاوران این مجموعه درباره عملکرد و چالش‌های عملیاتی نیروگاه، تصویری از پیوند شایسته میان تصمیم‌های مدیریتی، توان فنی و الزامات اقتصادی صنعت برق در شرکت تولید نیروی برق دماوند ارائه می‌کند.

اقتصاد برق؛ حلقه مفقوده سرمایه‌گذاری پایدار

یکی از محورهای مهم مورد تأکید دکتر رضا مومنی در این همایش، ضرورت بازنگری در سازوکارهای اقتصادی صنعت برق بود. از نگاه وی، آینده این صنعت به چهار مؤلفه اساسی وابسته است: اصلاح اقتصاد و تقویت سرمایه‌گذاری، افزایش راندمان و بهره‌وری، توسعه فناوری و شرکت‌های دانش‌بنیان و ایجاد زنجیره تأمینی قدرتمند و قابل اتکا.

مدیر درجه یک و صاحبنام صنعت برق کشورمان ضمن تصریح اینکه این مؤلفه‌ها را نمی‌توان مستقل از یکدیگر ارزیابی کرد. نیروگاهی که با تأخیر در وصول مطالبات مواجه است، حتی در صورت برخورداری از نیروی انسانی متخصص و تجهیزات مناسب، برای تأمین قطعات، اجرای تعمیرات اساسی و سرمایه‌گذاری در فناوری‌های جدید با محدودیت روبه‌رو خواهد شد اضافه کرد: به همین دلیل، پایداری تولید برق به همان اندازه که به کیفیت عملیات و سلامت تجهیزات وابسته است، از وضعیت نقدینگی و امکان برنامه‌ریزی مالی نیز تأثیر می‌پذیرد.

به گفته وی؛ در این میان نگاه اقتصادی به برق باید از محاسبه صرف هزینه تولید هر مگاوات‌ساعت فراتر رود چرا که هزینه ناشی از قطع برق صنایع، توقف خطوط تولید، اختلال در ارائه خدمات و کاهش فعالیت‌های اقتصادی، بخشی از واقعیت اقتصادی صنعت برق است که در تصمیم‌گیری‌های توسعه‌ای باید مورد توجه قرار گیرد.

دکتر رضا مومنی یانسری که در تولید نیروی آذرخش، تولید نیروی زاگرس، نیروگاه قائن خراسان سبقه سکانداری داشته و در مقام مشاور کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی همواره نقطه نظرات و تحلیل های وی مورد توجه جدی مسئولین کشوری از هر طیف سیاسی است همچنین تاکید کرد که اصلاح نظام تعرفه‌گذاری، توسعه سازوکارهای بازار برق، ایجاد ثبات در قواعد اقتصادی و تسریع در پرداخت مطالبات نیروگاه‌ها، از جمله الزامات تقویت سرمایه‌گذاری در این بخش به شمار می‌روند. به گفته وی، در صنعتی که تعمیرات به‌موقع و دسترسی به قطعات می‌تواند بر آمادگی کل شبکه اثر بگذارد، تأخیر در تأمین منابع مالی تنها یک مسئله حسابداری نیست؛ بلکه می‌تواند به محدودشدن ظرفیت عملیاتی و افزایش ریسک توقف تجهیزات منجر شود.

نیروگاه دماوند؛ ظرفیت اسمی ۲ هزار و ۸۶۸ مگاوات در خدمت شبکه

نیروگاه سیکل ترکیبی دماوند، با برخورداری از ۱۲ واحد گازی V۹۴,۲ با ظرفیت اسمی ۱۵۹ مگاوات برای هر واحد و ۶ واحد بخار با ظرفیت اسمی ۱۶۰ مگاوات برای هر واحد، در مجموع از ظرفیت اسمی حدود ۲ هزار و ۸۶۸ مگاوات برخوردار است. مدیریت چنین مجموعه‌ای، به هماهنگی مستمر میان بخش‌های بهره‌برداری، تعمیرات، مهندسی، تأمین تجهیزات و برنامه‌ریزی تولید نیاز دارد؛ زیرا اختلال در هر یک از این بخش‌ها می‌تواند بر عملکرد کل مجموعه اثر بگذارد.

بر اساس آمار رسمی اعلام‌شده از سوی شرکت تولید نیروی برق دماوند در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ میزان تولید نیروگاه به ۱۶ میلیون و ۶۲۸ هزار و ۵۳ مگاوات‌ساعت و میزان آمادگی اعلام‌شده آن به ۱۸ میلیون و ۴۵۴ هزار و ۵۷۲ مگاوات‌ساعت رسیده است که به گفته مسئولان «دماوند» این عملکرد در مقایسه با سوابق پیشین مجموعه، رکوردی تازه از زمان تأسیس نیروگاه در سال ۱۳۸۲ محسوب می‌شود.

البته تولید و آمادگی دو شاخص متفاوت‌اند و ارزیابی جامع عملکرد یک نیروگاه مستلزم بررسی جداگانه هر دو شاخص، دوره زمانی محاسبه، توقف‌های برنامه‌ریزی‌شده و اضطراری و شرایط بهره‌برداری است. با این حال، ارقام اعلام‌شده، اهمیت مدیریت هم‌زمان تولید، تعمیرات و آمادگی تجهیزات را در مجموعه‌ای با این ابعاد نشان می‌دهد.

در نیروگاه سیکل ترکیبی، عملکرد مطلوب تنها به آماده‌کاری توربین‌های گازی محدود نیست. سلامت تجهیزات بخش بخار، وضعیت بویلرها، قابلیت اطمینان تجهیزات جانبی و هماهنگی میان اجزای مختلف نیز در میزان انرژی قابل تولید و آمادگی مجموعه نقش دارند. از همین رو، مدیریت دارایی‌های فیزیکی و کاهش زمان توقف واحدها، از مهم‌ترین ابزارهای بهره‌برداری مؤثر از ظرفیت نصب‌شده به شمار می‌روند.

تعمیرات کوتاه‌تر، فرصت بیشتر برای تولید

یکی از بخش‌های قابل توجه تجربه عملیاتی نیروگاه دماوند، مدیریت بازدیدهای دوره‌ای و کاهش زمان موردنیاز برای اجرای آنهاست. بر اساس توضیحات ارائه شده با برنامه‌ریزی دقیق و اجرای بازدیدهای بلوکی، مدت بازدیدهای ۸۰۰۰ ساعته از هشت روز به چهار روز و بازدیدهای ۴۰۰۰ ساعته از شش روز به سه روز کاهش یافته است.

این تغییر به معنای کاهش ۵۰ درصدی مدت هر یک از این بازدیدها بر مبنای زمان‌های اعلام‌شده است؛ اقدامی که در صورت حفظ کیفیت تعمیرات و رعایت الزامات فنی و ایمنی، می‌تواند زمان در دسترس بودن واحدها برای تولید را افزایش دهد.

دکتر علی هزاوه «عضو شاخص هیئت مدیره شرکت تولید نیروی برق دماوند» نیز با اعلام اینکه کاهش زمان توقف ناشی از بازدیدهای دوره‌ای در سال ۱۴۰۴، حدود ۹۶۵ هزار مگاوات‌ساعت صرفه‌جویی در تولید را برای مجموعه به همراه داشته است افزود: این رقم، اهمیت مدیریت زمان تعمیرات را در نیروگاهی با ۱۸ واحد گازی و بخار برجسته می‌کند؛ جایی که حتی چند روز کاهش توقف در برنامه تعمیراتی، می‌تواند بر میزان انرژی قابل تولید اثرگذار باشد.

به گفته این مدیر باورمدار به شفافیت و انضباط کاری و مالی؛ دستیابی به چنین نتیجه‌ای، صرفاً با افزایش سرعت اجرای عملیات امکان‌پذیر نیست و آماده‌سازی قطعات پیش از آغاز تعمیرات، هماهنگی میان واحدهای بهره‌برداری، مهندسی و تعمیرات، تقسیم دقیق وظایف و مدیریت فعالیت‌های هم‌زمان، از جمله پیش‌نیازهای کاهش زمان توقف به شمار می‌روند چرا که در واقع، هرچه برنامه تعمیراتی دقیق‌تر و زنجیره تأمین آماده‌تر باشد، احتمال تأخیر و توقف‌های پیش‌بینی‌نشده کاهش می‌یابد.

اهمیت این موضوع زمانی بیشتر می‌شود که برنامه تعمیرات با زمان اوج مصرف برق هم‌راستا باشد. در شرایطی که افزایش دما می‌تواند آغاز پیک مصرف را جلو بیندازد، تأخیر در تکمیل بازدیدهای دوره‌ای ممکن است فرصت آماده‌سازی نیروگاه را محدود کند.

بر اساس توضیحات ارائه‌شده از سوی مدیران ارشد مجموعه، نیروگاه دماوند در سال ۱۴۰۴ توانسته است بازدیدهای دوره‌ای برنامه‌ریزی‌شده را تا ابتدای اسفندماه به پایان برساند و سال ۱۴۰۵ را بدون بازدید دوره‌ای باقی‌مانده آغاز کند. این تجربه، اهمیت پیوند میان برنامه‌ریزی تعمیرات و تحولات شبکه برق را نشان می‌دهد؛ پیوندی که در آن، آمادگی تجهیزات پیش از آغاز اوج مصرف، به یکی از مؤلفه‌های مهم مدیریت ریسک تولید تبدیل می‌شود.

زنجیره تأمین؛ از انبار قطعات تا امنیت انرژی

تأمین قطعات استراتژیک، یکی از مهم‌ترین چالش‌های نیروگاه‌های گازی و سیکل ترکیبی است. در این واحدها، کمبود یک قطعه کلیدی ممکن است زمان تعمیرات را افزایش دهد و برنامه تولید را با اختلال مواجه کند. از این رو، مدیریت موجودی قطعات، پیش‌بینی نیازهای آتی، شناسایی تأمین‌کنندگان توانمند و استفاده از ظرفیت سازندگان داخلی، بخشی جدایی‌ناپذیر از مدیریت تولید محسوب می‌شود.

بر اساس توضیحات تیم مدیریت «دماوند» تقویت ذخیره قطعات استراتژیک و بهره‌گیری از ظرفیت تأمین‌کنندگان توانمند، از جمله مپنا، در کنار استفاده از توان ساخت داخل و ظرفیت مجموعه تولید شهریار، در تأمین تجهیزات موردنیاز و اجرای برنامه‌های تعمیراتی نیروگاه دماوند مؤثر بوده است.

این تجربه با تأکید مدیرعامل شرکت بر ضرورت ایجاد زنجیره تأمین قدرتمند و تاب‌آور هم‌راستاست که اظهار میکند تنوع‌بخشی به تأمین‌کنندگان، بومی‌سازی هدفمند، استانداردسازی قطعات و توسعه دانش فنی داخلی، می‌تواند وابستگی به منابع محدود تأمین را کاهش دهد و امکان برنامه‌ریزی مطمئن‌تری برای تعمیرات فراهم کند و در این میان بومی

سازی و حمایت کامل از توان متخصصان داخلی مسیری است که ما به آن اصرار داریم.
دکتر رضا مومنی تاکید کرد که بومی سازی زمانی به مزیت پایدار تبدیل می‌شود که علاوه بر کاهش وابستگی، کیفیت، ایمنی و انطباق فنی قطعات با مشخصات تجهیزات اصلی را نیز تضمین کند و این مهم مستلزم آن است که تولید داخلی قطعات نیروگاهی بر پایه طراحی مهندسی، آزمون‌های تخصصی، کنترل کیفیت و ارزیابی عملکرد در شرایط واقعی مورد بهره‌برداری قرار گیرد.

از سوی دیگر، ارتباط مستقیم میان کاربران تجهیزات و سازندگان داخلی می‌تواند به شناسایی دقیق‌تر نیازهای صنعت کمک کند. بهره‌برداران با انتقال تجربه‌های عملیاتی و شرح مسائل واقعی، زمینه تعریف پروژه‌هایی را فراهم می‌کنند که به‌جای تولید راهکارهای عمومی، بر حل مشکلات مشخص نیروگاه‌ها متمرکز باشند.

این همان نقشی است که همایش‌های تخصصی می‌توانند در توسعه صنعت ایفا کنند: ایجاد ارتباط میان نیاز واقعی، دانش فنی و توان تولید.

بویلرها و محدودیت سوخت؛ چالش‌هایی فراتر از تعمیرات

در کنار موضوع قطعات و برنامه‌ریزی تعمیرات، مشکلات بویلرها و محدودیت تأمین گاز نیز از چالش‌های مطرح‌شده در تجربه نیروگاه دماوند بوده است.

به گفته مدیریت ارشد مجموعه بخشی از مشکلات بویلرها به ضعف‌های موجود در طراحی اولیه بازمی‌گردد و این تجهیزات در طول بهره‌برداری با مواد متعدد سوراخ‌شدن و آسیب‌دیدگی مواجه شده‌اند. چنین مشکلاتی می‌تواند هزینه تعمیرات را افزایش دهد و آمادگی بخش بخار را تحت تأثیر قرار دهد. از این رو، بررسی ریشه‌ای خرابی‌ها، تحلیل شرایط بهره‌برداری و انتخاب راهکارهای اصلاحی متناسب با وضعیت تجهیزات، برای کاهش تکرار آسیب‌ها اهمیت دارد.

موضوع دیگر، محدودیت تأمین گاز در برخی مقاطع و ضرورت استفاده از گازوئیل به‌عنوان سوخت جایگزین است. به گفته یکی از اعضای هیئت مدیره «دماوند» که در این همایش حاظر بود استفاده از این سوخت می‌تواند استهلاک تجهیزات، به‌ویژه بویلرها، را افزایش دهد و فشار بیشتری بر مجموعه وارد کند. این مسئله نشان می‌دهد که امنیت تأمین سوخت، تنها به استمرار تولید محدود نیست؛ بلکه بر هزینه‌های نگهداری، عمر تجهیزات و برنامه‌ریزی تعمیرات نیز اثر می‌گذارد. اگر چه استفاده از سوخت جایگزین می‌تواند در شرایط محدودیت گاز به تداوم فعالیت نیروگاه کمک کند، پیامدهای فنی و اقتصادی آن نیز باید در تصمیم‌گیری‌های عملیاتی و مالی لحاظ شود.

در نتیجه، ارزیابی عملکرد نیروگاه‌ها تنها با اتکا به میزان تولید کافی نیست. میزان آمادگی، هزینه‌های تعمیر و نگهداری، وضعیت تأمین سوخت، عمر تجهیزات و آثار ناشی از شرایط بهره‌برداری، در کنار یکدیگر تصویر دقیق‌تری از عملکرد واقعی یک مجموعه نیروگاهی ارائه می‌کنند.

هوش مصنوعی و دانش‌بنیان‌ها؛ حرکت از تعمیرات واکنشی به نگهداری هوشمند

یکی از محورهای مورد تأکید دکتر رضا مومنی در این همایش، توسعه همکاری با شرکت‌های دانش‌بنیان و بهره‌گیری از ظرفیت‌های علمی و پژوهشی برای حل مسائل واقعی صنعت نیروگاهی بود.

به گفته این مدیرعامل خوشنام و خوشفکر صنعت نیروگاهی کشور؛ در نیروگاه سیکل ترکیبی دماوند کمیته دانش تشکیل شده و با استفاده از ظرفیت ماده ۱۱ قانون جهش تولید دانش‌بنیان، پروژه‌هایی در این حوزه آغاز شده است و شرکت «دماوند» آمادگی کامل را برای همکاری با پژوهشگران و شرکت‌های دانش‌بنیان در راستای رفع نیازهای عملیاتی صنعت نیروگاهی دارد.

ناخدای «دماوند» ضمن تصریح اینکه در نیروگاه‌های بزرگ، تحلیل داده‌های بهره‌برداری، شناخت الگوهای خرابی و پیش‌بینی وضعیت تجهیزات می‌تواند به تصمیم‌گیری دقیق‌تر در حوزه نگهداری و تعمیرات کمک کند افزود: فناوری‌های داده‌محور و ابزارهای نوین پایش وضعیت، در صورت برخورداری از داده‌های معتبر و زیرساخت مناسب، امکان شناسایی زودهنگام نشانه‌های خرابی و اولویت‌بندی فعالیت‌های تعمیراتی را فراهم می‌کنند.

بنا به اعلام وی، گذار از تعمیرات واکنشی به نگهداری مبتنی بر پایش وضعیت، به معنای تغییر رویکرد از اقدام پس از خرابی به شناسایی و مدیریت نشانه‌های اولیه اختلال است و چنین رویکردی می‌تواند احتمال توقف‌های ناخواسته را کاهش دهد، منابع تعمیراتی را هدفمندتر مصرف کند و به افزایش عمر مفید تجهیزات کمک کند.

نائب رئیس هیئت مدیره شرکت همچنین خاطر نشان کرد که با این حال، بهره‌گیری مؤثر از هوش مصنوعی و دیجیتال‌سازی، صرفاً با تهیه نرم‌افزار یا نصب سامانه‌های پایش محقق نمی‌شود و داده‌های قابل اتکا، دانش فنی، نیروی انسانی آموزش‌دیده، زیرساخت مناسب و ارتباط مستمر میان بهره‌برداران و توسعه‌دهندگان فناوری، از الزامات تحقق این هدف هستند.

در این چارچوب، کمیته‌های دانش و همکاری با شرکت‌های دانش‌بنیان زمانی بیشترین اثرگذاری را خواهند داشت که فعالیت آنها به پروژه‌های مشخص، مسئله‌محور و قابل ارزیابی منتهی شود؛ پروژه‌هایی که نتایج آنها در کاهش خرابی، افزایش آمادگی، بهبود راندمان یا کاهش هزینه‌های نگهداری قابل سنجش باشد.

سرمایه انسانی؛ پشتوانه پایداری در شرایط دشوار

تجهیزات پیشرفته، قطعات استراتژیک و برنامه‌های دقیق تعمیراتی، بدون نیروی انسانی متخصص و مسئولیت‌پذیر نمی‌توانند به نتیجه مطلوب برسند. تجربه نیروگاه دماوند در مواجهه با تهدیدهای متوجه زیرساخت‌های کشور نیز از همین منظر قابل توجه است.

سکاندار «دماوند» همچنین در تشریح شرایط دوره جنگهای تحمیلی دوم و سوم از فشارهای روحی واردشده بر کارکنان اعلام کرد که عملکرد مجموعه، برخلاف انتظار، نه‌تنها کاهش نیافت، بلکه افزایش پیدا کرد. وی برای توضیح این تغییر، عملکرد پیشین را در محدوده ۹۰ و عملکرد پس از آن را در سطح ۱۲۰ توصیف کرده است.

به گفته وی، در برخی روزها از کارکنان خواسته می‌شد برای حفظ ایمنی، نیروگاه را ترک کنند، اما تعدادی از نیروها با وجود نگرانی‌های موجود، تمایل داشتند در مجموعه بمانند و به فعالیت خود ادامه دهند، حتی برخی از نیروهای بازنشسته نیز آمادگی خود را برای بازگشت و کمک به مجموعه اعلام کرده بودند.

دکتر علی هزاوه «عضو هیئت مدیره شرکت» نیز همچنین از تماس‌های افرادی خبر داد که در این بازه زمانی سخت برای قدردانی از کارکنان و ابراز همدلی با مجموعه تماس می‌گرفتند. به گفته وی، این حمایت‌ها در تقویت روحیه کارکنان بسیار مؤثر بوده است.

این تجربه، نقش تعلق سازمانی، مسئولیت‌پذیری و انگیزه کارکنان را در استمرار فعالیت زیرساخت‌های حیاتی برجسته می‌کند. با این حال، حفظ عملکرد در شرایط بحرانی باید همواره با رعایت اصول ایمنی، مدیریت ریسک، دستورالعمل‌های تداوم فعالیت و حمایت از کارکنان همراه باشد. پایداری تولید و حفاظت از جان نیروی انسانی، دو اولویت مکمل‌اند و موفقیت مدیریتی در گرو توجه همزمان به هر دو است.

ایران روتک؛ بستری برای پیوند کاربران، سازندگان و پژوهشگران

در حاشیه دومین همایش کاربران توربین‌های گازی و نیروگاه‌های سیکل ترکیبی، نمایشگاه «ایران روتک» نیز افتتاح شد. این رویداد با حضور عباس علی‌آبادی، وزیر نیرو، نماینده معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری در حوزه شرکت‌های دانش‌بنیان، نمایندگان مجلس و فعالان صنعت برق برگزار شد.

یکی از کارکردهای مهم چنین گردهمایی‌هایی، ایجاد ارتباط میان بهره‌برداران تجهیزات، سازندگان، شرکت‌های دانش‌بنیان و مجموعه‌های پژوهشی است. نیروگاه‌ها با مسائل واقعی بهره‌برداری و نیازهای فنی تجهیزات آشنایی دارند؛ در مقابل، سازندگان و شرکت‌های فناور می‌توانند با تکیه بر دانش تخصصی خود، راهکارهایی برای رفع این نیازها ارائه کنند.

تقویت این ارتباط، مسیر شناسایی مسئله، طراحی راهکار، آزمون فنی و ارزیابی نتایج را هموارتر می‌کند. همچنین، انتقال تجربه میان متخصصان باسابقه و نیروهای تازه‌وارد می‌تواند به حفظ دانش انباشته‌شده صنعت و جلوگیری از تکرار خطاهای فنی کمک کند.

بر اساس توضیحات ارائه‌شده از سوی مدیریت «دماوند» یکی از اهداف مهم این گردهمایی، ایجاد شبکه‌ای از ارتباطات تخصصی میان کاربران واحدهای V۹۴٫۲ و دیگر فعالان صنعت نیروگاهی بوده است؛ شبکه‌ای که بتواند تبادل تجربه را از سطح گفت‌وگوهای مقطعی به همکاری‌های مستمر و حل مسائل مشترک ارتقا دهد.

اختتامیه؛ پاسداشت تجربه و دانش در صنعت برق

دومین همایش کاربران توربین‌های گازی و نیروگاه‌های سیکل ترکیبی، عصر چهارشنبه ۸ مهرماه ۱۴۰۵، با تجلیل از پیشکسوتان صنعت برق و صاحبان مقالات برگزیده به کار خود پایان داد.

آیین اختتامیه با حضور دکتر رضا مومنی ((مدیرعامل و نایب‌رئیس هیأت‌مدیره شرکت تولید نیروی برق دماوند))، دکتر مسعود مرادی ((معاون راهبری تولید شرکت مادر تخصصی برق حرارتی))، دکتر علی نیکبخت ((رئیس انجمن صنفی نیروگاه‌های کشور))، مهندس اسماعیل نمازی ((مدیر دفتر فنی تولید شرکت مادر تخصصی برق حرارتی)) و جمعی از مدیران، متخصصان و فعالان صنعت برق برگزار شد.

در این مراسم، گزارشی از روند برگزاری همایش و دستاوردهای علمی و تخصصی آن ارائه شد و بر ضرورت استفاده از ظرفیت‌های علمی، تجربه‌های عملیاتی و همکاری میان مجموعه‌های فعال در صنعت نیروگاهی کشور تأکید شد.

از بخش‌های ویژه آیین اختتامیه، تجلیل از آقای بشیری، مدیرعامل سابق نیروگاه دماوند، و آقای اردبیلی، از مدیران باسابقه صنعت برق کشور، بود؛ اقدامی در راستای پاسداشت سال‌ها تلاش و تجربه آنان در مسیر توسعه صنعت برق.

همچنین از صاحبان مقالات پذیرفته‌شده و برگزیده هیأت داوران تقدیر شد. توجه همزمان به پیشکسوتان و پژوهشگران، دو مؤلفه مکمل پیشرفت صنعت را برجسته می‌کند: انتقال تجربه‌های انباشته‌شده و حمایت از دانش و راهکارهای جدید.

در صنعتی که بهره‌برداری از تجهیزات پیچیده به تجربه عملی و دانش تخصصی وابسته است، پیوند میان نسل‌های مختلف متخصصان و حمایت از پژوهش‌های کاربردی می‌تواند زمینه‌ساز بهبود عملکرد و توسعه فناوری باشد.

پایداری برق، حاصل پیوند اقتصاد، فناوری و مدیریت

دومین همایش کاربران توربین‌های گازی و نیروگاه‌های سیکل ترکیبی، فرصتی برای بررسی مسائل مشترک بهره‌برداران و تأکید بر ضرورت همکاری میان نیروگاه‌ها، سازندگان، پژوهشگران و شرکت‌های دانش‌بنیان فراهم کرد. محورهای مطرح‌شده در این رویداد نشان می‌دهد که افزایش بهره‌وری و قابلیت

اطمینان تجهیزات، تنها با اقدامات فنی یا توسعه ظرفیت تولید محقق نمی‌شود؛ بلکه به مجموعه‌ای از تصمیم‌های هماهنگ در حوزه اقتصاد برق، تأمین سوخت، مدیریت تعمیرات، زنجیره تأمین و توسعه فناوری نیاز دارد.

تجربه اعلام‌شده نیروگاه دماوند در کاهش زمان بازدیدهای دوره‌ای، تقویت ذخیره قطعات استراتژیک و تکمیل برنامه تعمیرات پیش از آغاز دوره اوج مصرف، نمونه‌ای از اهمیت مدیریت یکپارچه در بهره‌برداری از نیروگاه‌های بزرگ است. در کنار این اقدامات، چالش‌های بویلرها، محدودیت تأمین گاز و ضرورت تأمین منابع مالی پایدار، یادآور می‌شوند که استمرار دستاوردهای عملیاتی به رفع موانع ساختاری و اقتصادی نیز وابسته است.

از سوی دیگر، توسعه همکاری با شرکت‌های دانش‌بنیان و بهره‌گیری از ابزارهای هوشمند می‌تواند زمینه عبور از الگوهای سنتی نگهداری و تعمیرات را فراهم کند؛ مشروط بر آنکه این همکاری‌ها به پروژه‌های عملیاتی، نتایج قابل سنجش و راهکارهای متناسب با نیاز واقعی نیروگاه‌ها منتهی شوند.

در نهایت، صنعت برق برای افزایش آمادگی و کاهش هزینه‌های تولید، به پیوندی مؤثر میان سرمایه‌گذاری، دانش فنی، ساخت داخل و سرمایه انسانی نیاز دارد. همایش‌هایی از این دست زمانی به دستاوردی ماندگار تبدیل می‌شوند که گفت‌وگوهای تخصصی آنها در قالب همکاری‌های اجرایی، برنامه‌های مشترک و راهکارهای قابل ارزیابی ادامه یابد.

پایداری برق، نتیجه عملکرد یک بخش به‌تنهایی نیست؛ حاصل هماهنگی اقتصادی، فنی و مدیریتی مجموعه‌ای است که باید در کنار یکدیگر، ظرفیت‌های موجود را با بهره‌وری بیشتر و اطمینان بالاتر در خدمت تأمین انرژی کشور قرار دهند.

مشروح گفت‌وگوی اختصاصی «اقتصاد و بیمه» با مشاور فنی شرکت مدیریت تولید برق دماوند

در حاشیه دومین همایش کاربران توربین‌های گازی و نیروگاه‌های سیکل ترکیبی، مهندس سید حسن احمد زاده «مشاور فنی شرکت مدیریت تولید برق دماوند» در گفت‌وگو با خبرنگار «گروه رسانه ای اقتصاد و بیمه» به تشریح عملکرد تولیدی نیروگاه، اقدامات انجام‌شده برای افزایش آمادگی واحدها، مهم‌ترین چالش‌های فنی و تأمین سوخت، مسائل اقتصادی فروش برق و تجربه مجموعه در مدیریت شرایط بحرانی پرداخت که مشروح این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید.

درباره عملکرد تولیدی شرکت تولید نیروی برق دماوند توضیح دهید.

نیروگاه برق دماوند دارای ۱۲ واحد گازی V۹۴,۲ با ظرفیت ۱۵۹ مگاوات برای هر واحد و ۶ واحد بخار با ظرفیت ۱۶۰ مگاوات برای هر واحد است. در سال گذشته، توانستیم رکورد آمادگی و همچنین رکورد تولید نیروگاه را از زمان تأسیس در سال ۱۳۸۲ پشت سر بگذاریم. بر این اساس، میزان تولید نیروگاه به ۱۶ میلیون و ۶۲۸ هزار و ۵۳ مگاوات‌ساعت و میزان آمادگی نیز به ۱۸ میلیون و ۴۵۴ هزار و ۵۷۲ مگاوات‌ساعت رسید که در مقایسه با عملکرد سال‌های گذشته، رکوردی تاریخی برای مجموعه محسوب می‌شود.

تولید پایدار برق با توجه به تمام چالش‌ها چگونه در نیروگاه دماوند مدیریت شده است؟

چالش‌های پیش روی نیروگاه در چند حوزه مختلف قرار دارد که یکی از مهم‌ترین آنها، تأمین قطعات استراتژیک و دیگری، مدیریت برنامه‌های بازدیدهای دوره‌ای است. در این زمینه، با برنامه‌ریزی دقیق و اجرای بازدیدهای بلوکی، تلاش کردیم زمان موردنیاز برای انجام تعمیرات دوره‌ای را به حداقل برسانیم.

در نتیجه این اقدامات، زمان بازدیدهای دوره‌ای ۸۰۰۰ ساعته از هشت روز به چهار روز و بازدیدهای دوره‌ای ۴۰۰۰ ساعته از شش روز به سه روز کاهش یافت. این اقدام در سال ۱۴۰۴ موجب شد حدود ۹۶۵ هزار مگاوات‌ساعت صرفه‌جویی در تولید، از محل کاهش زمان بازدیدهای دوره‌ای، محقق شود.

از سوی دیگر، با تقویت ذخیره قطعات استراتژیک و بهره‌گیری از ظرفیت تأمین‌کنندگان توانمند، از جمله مپنا، و همچنین استفاده از ظرفیت ساخت داخل، از جمله مجموعه تولید شهریار، توانستیم موجودی قطعات موردنیاز را تکمیل کنیم و بازدیدهای دوره‌ای را بدون ایجاد چالش جدی پشت سر بگذاریم.

مهم‌ترین چالش‌هایی که مجموعه با آنها روبه‌رو بوده است، کدام‌اند؟

در یکی دو سال اخیر، یکی از چالش‌های مهم مجموعه، موضوع بویلرها بوده است. بخشی از این مسئله به ضعف‌های موجود در طراحی اولیه بازمی‌گردد؛ چراکه این بویلرها در زمره نخستین نمونه‌های بویلرهای گازی طراحی‌شده قرار داشته‌اند و با مشکل سوراخ‌شدن و آسیب‌دیدگی‌های متعدد مواجه هستند.

چالش مهم دیگر، موضوع تأمین سوخت گاز است. متأسفانه به دلیل شرایط موجود در کشور، در مقاطعی با محدودیت در تأمین گاز مواجه هستیم و ناچار به استفاده از سوخت گازوئیل می‌شویم. استفاده از این سوخت، استهلاک تجهیزات تولید، به‌ویژه بویلرها، را افزایش داده و فشار بیشتری را بر مجموعه وارد می‌کند.

حضور در این همایش و نمایشگاه با چه رویکردی صورت گرفت؟

نخستین همایش V۹۴,۲ توسط خود شرکت نیروگاه برق دماوند برگزار شد. درآن زمان، این رویداد در سالن کوچک مجموعه نیروگاه برگزار شد، اما اتفاق بسیار ارزشمندی که رقم خورد، گردهم‌آمدن نیروگاه‌های مختلف کشور و تعدادی از کاربران واحدهای V۹۴,۲ بود. این گردهمایی فرصتی فراهم کرد تا مجموعه‌ای از مسائل، مشکلات و چالش‌های مشترک مطرح و راهکارهای مختلف برای آنها بررسی شود.

پس از آن، به دلیل شیوع کرونا، برگزاری این همایش متوقف شد تا اینکه در سال ۱۴۰۳ نخستین دوره جدید همایش برگزار شد و اتفاق بسیار مثبتی را در صنعت رقم زد. سال گذشته نیز برنامه‌ریزی شده بود که این همایش مجدداً برگزار شود، اما به دلیل وقوع جنگ، این امکان فراهم نشد. خوشبختانه امسال توانستیم بار دیگر این رویداد را برگزار کنیم و زمینه‌ای فراهم شود تا کاربران واحدهای V۹۴,۲، بویلرها و سایر واحدهای مرتبط، مجدداً در کنار یکدیگر قرار گیرند و مسائل و تجربیات خود را به اشتراک بگذارند. یکی از اهداف مهم این رویداد، ایجاد ارتباط میان فعالان باسابقه و نیروهایی است که به‌تازگی وارد این صنعت شده‌اند تا بتوانند شبکه‌ای از ارتباطات تخصصی ایجاد کرده و با استفاده از تجربیات یکدیگر، مسیر فعالیت خود را با آمادگی و توان بیشتری ادامه دهند.

درباره نرخ خرید برق توسط دولت چه دیدگاهی دارید؟

در این حوزه دو موضوع مهم به ذهن می‌رسد. نخست، بحث نرخ‌گذاری است؛ به این معنا که نرخ خرید برق باید متناسب با شرایط اقتصادی، ثبات هزینه‌ها و واقعیت‌های موجود در صنعت تعیین شود. موضوع دوم که به اعتقاد من حتی از نرخ‌گذاری نیز مهم‌تر است، زمان نقدشوندگی مطالبات و پرداخت بهای برق خریداری‌شده‌است.

فاصله زمانی ایجادشده تا نقدشدن مطالبات، به‌تنهایی یک چالش جدی برای نیروگاه‌ها محسوب می‌شود؛ چراکه در شرایطی که سرعت رشد تورم در کشور بالاست، تأخیر در پرداخت مطالبات، فشار مضاعفی بر مجموعه‌ها وارد می‌کند. منابع حاصل از فروش برق باید در کوتاه‌ترین زمان ممکن در اختیار نیروگاه قرار گیرد تا بتوان از آن برای تأمین قطعات استراتژیک و سایر نیازهای ضروری استفاده کرد؛ در غیر این صورت، مجموعه با فشار مالی قابل توجهی مواجه خواهد شد.

تهدیدهای کشورهای متخاصم علیه زیرساخت‌های کشور و به‌ویژه نیروگاه دماوند چه تأثیری بر عملکرد مجموعه داشت؟

این تهدیدها تأثیر بسیار زیادی داشت، اما نکته قابل توجه این بود که برخلاف انتظار، عملکرد نیروگاه نه‌تنها کاهش پیدا نکرد، بلکه افزایش یافت. اگر بخواهم با یک مثال بیان کنم، عملکردی که پیش از این شرایط در محدوده حدود ۹۰ قرار داشت، پس از وقوع این تهدیدها به ۱۲۰ رسید.

در برخی روزها، به نیروهای خود اعلام می‌کردیم که در نیروگاه نمانند و مجموعه را ترک کنند. شرایط روحی کارکنان نیز طبیعتاً تحت تأثیر وضعیت موجود قرار گرفته بود و مسئولان و کارکنان اتاق فرمان نیز نگرانی‌هایی نسبت به شرایط داشتند. با این حال، بسیاری از نیروها با وجود نگرانی‌های موجود، اصرار داشتند که در نیروگاه بمانند و به فعالیت خود ادامه دهند.

حتی تعدادی از نیروهای بازنشسته نیز با مسئولان مجموعه تماس گرفتند و اعلام کردند که در این شرایط، بدون هیچ چشم‌داشت و انتظاری آماده‌اند در نیروگاه حضور پیدا کنند و به مجموعه کمک کنند. در طول این مدت نیز بارها افرادی که حتی شخصاً آنها را نمی‌شناختم، با من تماس گرفتند و ضمن تشکر از کارکنان نیروگاه، از آنها قدردانی کردند و گفتند که شرایط سخت مجموعه را درک می‌کنند. همین حمایت‌ها و دلگرمی‌ها انگیزه بسیار زیادی برای کارکنان ایجاد کرد و باعث شد عملکرد نیروگاه دماوند نه‌تنها افت نکند، بلکه حتی نسبت به گذشته نیز ارتقا پیدا کند.

درباره بازدیدهای دوره‌ای، تمهیدات اتخاذشده و اقدامات مجموعه برای ارتقای بهره‌وری توضیح دهید.

ما هر سال بر اساس برنامه‌ای که از سوی شرکت مادر تخصصی توانیر تأیید می‌شود، بازدیدهای دوره‌ای نیروگاه را انجام می‌دهیم. همان‌طور که اشاره کردم، توانستیم با مدیریت مناسب، بازدیدها را به‌صورت بلوکی انجام داده و زمان موردنیاز برای آنها را کاهش دهیم.

در این فرآیند، نیروهای مجموعه حتی در ساعات بعدازظهر و شب نیز فعالیت‌های مربوط به ایزوله‌کردن واحدها را انجام می‌دهند و با شکل‌گیری یک کار تیمی میان بخش‌های بهره‌برداری، مهندسی و تعمیرات، مدیریت بازدیدها و تأمین به‌موقع قطعات با جدیت دنبال می‌شود.

در سال گذشته، برای نخستین‌بار توانستیم در ابتدای اسفندماه تمامی بازدیدهای دوره‌ای را به پایان برسانیم. نیروگاه دارای ۱۸ توربین است و بازدیدها باید در دو مقطع انجام شوند؛ یک نوبت از ابتدای مهرماه و نوبت دیگر به‌گونه‌ای که تا پایان اسفندماه به اتمام برسد.

خوشبختانه سال گذشته، پس از چندین سال توانستیم این برنامه را به‌طور کامل مدیریت کنیم و از معدود نیروگاه‌هایی بودیم که سال ۱۴۰۵ را بدون بازدید دوره‌ای باقی‌مانده آغاز کردیم و از همان ابتدا برای پیک شبکه آمادگی کامل داشتیم.

پیش از این، پیک شبکه معمولاً از حدود ۱۵ خردادماه آغاز می‌شد، اما امسال به دلیل جابه‌جایی فصل گرما، این پیک از حدود ۱۵ اردیبهشت‌ماه آغاز شده است. حتی در برخی مواقع، به دلیل افزایش زودهنگام دما، شاهد وقوع پیک زودرس در اواخر فروردین‌ماه نیز بوده‌ایم. بنابراین، تکمیل به‌موقع بازدیدهای دوره‌ای تا پایان اسفندماه، نقش بسیار مهمی در آمادسازی نیروگاه برای مواجهه با پیک مصرف و حفظ پایداری شبکه دارد.

آقای مهندس احمد زاده از وقتی که به ما اختصاص دادید تا در سخت‌ترین روزهای حاکم بر اتمسفر سیاسی و اقتصادی کشور که متاثر از تهدیدهای چندین و چندین باره رژیم های متجاوز در جنگ‌های تحمیلی دوم و سوم بود، پاسخگوی سوالات ما برای آگاهی و اطلاع رسانی به بخش عظیمی از هم‌وطنان شریفمان که پرتیراژترین نشریه اقتصادی کشور و پایگاه خبری به مخاطب آن را به عنوان رسانه مرجع انتخاب کردند مال قدردانی و تشکر را دارا می‌باشیم. اعتقاد راسخ داریم نیروگاه برق دماوند با ناخدایی دکتر رضا مومنی که از جمله تخصص و نخبه در صنعت برق می‌باشد با همراهی هیئت مدیره کاربلد و کاردان و پرسنل متبحر و خدوم و حمایت تمام جانبه سهامداران و مسئولین کشوری از این پیچ زمانی خطرناک در یک روند صعودی عمل کردی علیرغم تمام چالش‌ها عبور خواهد کرد.

«پارتا» در مسیر متفاوت

از رشد ۳۱ صدی سود سرمایه گذاری ها تا اهتمام جدی برای افزایش سرمایه

خسرو امیرحسینی

مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده شرکت مجتمع صنعتی آرتاویل تایر روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۵/۱۹ درمحل سالن شهید آوینی برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۹۷,۳۲ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی ، اعضاء هیات مدیره ، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار شد، ریاست مجمع برعهده خانم سارا تقی گنجی بود ، که آقایان کاوه مفاخری و مجید اسدی در مقام نظار اول و دوم و خانم نسیم اسکندری به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

درادامه 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 ۸۹۰ ریالی به ازای هرسهم به کار خود پایان دادند.

آخرین اعضای هیئت‌مدیره درسال مالی مورد گزارش به‌شرح ذیل بوده است :

کریم مسعود تقی گنجی	-	رئیس هیئت‌مدیره	غیر موظف - اصلی
سرمایه گذاری گروه صنعتی رازی	سارا تقی گنجی	نایب رئیس هیئت‌مدیره	غیر موظف - اصلی
نخ تایر رازی تاکستان	مهدی ملائی	عضو هیئت‌مدیره	موظف - اصلی
تولیدی لاستیک سیلان رازی	حمیدرضاعبدالمالکی	عضو هیئت‌مدیره	موظف - اصلی
سایتا تقی گنجی	-	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف - اصلی

مهندس مهدی ملائی در ابتدای قرائت گزارش عملکرد سال ۱۴۰۴ هیئت مدیره به مجمع نشینان با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «پارتا»افزود: شرکت مجتمع صنعتی آرتاویل تایر به عنوان بزرگترین کارخانه لاستیک سازی شمال غرب کشور در شش کیلومتری شهر اردبیل احداث و با توجه به اهمیت و نقش تولیدات داخلی در افزایش درآمد ملی و همچنین توسعه صادرات غیر نفتی و نیز به منظور نیل به خودکفایی در زمینه ساخت تایر با بهره گیری از آخرین تکنولوژی در زمینه ساخت انواع تایر از سال ۱۳۷۶ فعالیت تولیدی خود را آغاز نموده و نام تجاری (گلدستون) را برای محصولات خود برگزیده است.

عضو شاخص هیئت مدیره ضمن تبیین اینکه ظرفیت اولیه شرکت ۲۵۰۰۰ تن در سال (انواع تایر، تیوپ و نوار فلاپ وسایط نقلیه سنگین) بود که با گذشت مدت زمان کمی به ۳۵۰۰۰ تن در سال ارتقاء یافت اضافه کرد: نام تجاری گلدستون پس از معرفی به بازار دیری نپایید که مورد استقبال، مصرف کنندگان قرار گرفت و این استقبال مسئولیت سنگین تری را بر دوش مدیران سازمان گذاشت که با افزایش تولید، در حال حاضر ظرفیت کارخانه ۴۰۰۰۰ تن در سال میباشد که بیش از ۳۰ سایز تولیدی (لاستیک سبک، سنگین و کشاورزی) را نیز در برنامه کاری خود جای داده است و با اتکال به خداوند منان این ظرفیت در آینده با اجرای طرح های توسعه افزایش خواهد یافت.

به گفته وی، چالش اصلی شرکت در مقطع فعلی صرفاً افزایش یا کاهش فروش نیست؛ بلکه توانایی تبدیل فروش به نقدینگی، حفظ سطح تولید و کنترل هزینه‌های مالی و مواد اولیه، نقش تعیین‌کننده‌ای در عملکرد آینده پارتا خواهد داشت.

عضو شاخص هیئت مدیره شرکت آرتاویل تایر در ادامه گزارش خود با اعلام اینکه طی سال ۱۴۰۴ شرکت آرتاویل تایر صادراتی نداشته است و با توجه به محدودیت‌های موجود در تولید و اولویت تأمین بازار داخل، ظرفیت فعلی شرکت پاسخگوی توسعه صادرات نیست و تمرکز بر بازار داخلی در شرایط محدودیت تولید تصمیمی قابل انتظار است اضافه کرد: اما از منظر استراتژیک، نبود صادرات به معنای حذف یک مسیر درآمدی و کاهش تنوع بازارهای فروش شرکت می باشد.

بنا به اعلام مهندس مهدی ملائی؛ در صورت افزایش ظرفیت تولید و ایجاد مازاد عرضه، بازگشت به بازارهای صادراتی می‌تواند برای شرکت اهمیت پیدا کند؛ به‌ویژه از منظر ایجاد درآمد ارزی و کاهش وابستگی به یک بازار مشخص.

وی در فرازی دیگر از گزارش جامع خود از تولید ۴۴,۳۵۸ تن تایر در چهار ماه اول سال ۱۴۰۵ خبر داد که نسبت به تولید ۷۰,۶۴۴ تن ۴ ماهه اول ۱۴۰۴ حاکی از کاهش میانگین ۳۷ درصدی تولید بخاطر چالش های تحمیلی بر صنعت بوده است.

مرد شماره یک مالی مجموعه در ادامه با اشاره به اینکه شرکت تلاش نموده با توجه به میزان موجودی مواد اولیه تایرهایی را تولید نماید که وزن کمتری داشته و علاوه بر سودآوری بهتر مواد بری کمتری هم داشته باشد و به همین دلیل سهم تایر باری و اتوبوسی از ۱۰ درصد در سال ۱۴۰۳ به ۲ درصد در سال ۱۴۰۴ کاهش یافته ولی سهم تایر های رادیال افزایشی بوده است اضافه کرد: رادیال سیمی ۷۷ درصد، وانتی بایاس ۱۱ درصد، باری و اتوبوسی ۲ درصد و کشاورزی ۱۰ درصد سهم تولید شرکت را شامل شده است که حاکی از حرکت مجموعه به سمت تولید تایرهای با حاشیه سود بالا می باشد.

به گفته وی در سال مالی منتهی به پایان اسفند ۱۴۰۴ شرکت آرتاویل تایر توانسته است به میزان تولید ۹,۵۸۸ تن رادیال سیمی (سهم ۷۶ درصدی)، تولید ۱,۴۵۴ تن وانتی بایاس (سهم ۱۲ درصدی)، تولید ۲۴۷ تن تایر باری و اتوبوسی بایاس و تولید ۱,۲۹۸ تن تایر کشاورزی بایاس با مجموعه تولید ۱۲,۵۸۷ تن و مقدار ۱۳,۵۵۹ تن فروش داشته باشد که فروش سال ۱۴۰۴ معادل ۲۶,۹۴۵ میلیارد ریال بوده است.

عضو هیئت مدیره شرکت افزود : طی سال ۱۴۰۴ سهم فروش ریالی نمایندگان ۷۴ درصد وسهم ریالی خودروسازی ۲۴ درصد بوده است و شرکت های تایر سازی تا پایان سال ۱۴۰۴ بیش از ۱۲,۵ همت از شرکت های خودرو سازی طلب دارند.

مهندس ملائی در همین قسمت از گزارش خود تاکید کرد که با توجه به عدم پرداخت مطالبات توسط شرکت‌های خودروساز و تاثیر بالای آن در دوره وصول مطالبات، میزان ارسال کالا به شرکت‌های خودروساز در سال ۱۴۰۴ کاهش یافته است و همچنین در جهت رعایت صرفه و صلاح شرکت و ذینفعان آن، آرتاویل تایر در سال ۱۴۰۴ جهت وصول مطالبات خود ناچار به اقدام حقوقی علیه شرکت‌های ایران خودرو دیزل، زامیاد و ساز گستر سایپا گردیدیم.

به گفته وی، دریافت مطالبات از شرکت های بزرگ خودرو سازی از جمله بدهی ۴۰۰ میلیاردی شرکت سازه گستر سایپا به شرکت آرتاویل تایر و امکان فروش محصولات در بورس کالا به جهت واقعی شدن نرخ فروش می تواند اثرات بسیار مطلوبی بر عملکرد شرکت بگذارد.

عضو شاخص هیئت مدیره که از مدیران کاربلد و برجسته صنعت کشورمان می باشد در تشریح افزایش بهای تمام شده به ۸۲ درصد و افزایش ۴۸ درصدی میانگین نرخ بهای تمام شده محصولات مجموعه هم اعلام داشت که مهمترین دلیل آن قیمت گذاری دستوری می باشد.

به گفته وی طی ۴ سال اخیر سهم ۶۰ درصدی مواد اولیه (کائوچوی طبیعی، کائوچوی مصنوعی، دوده، نخ تایر، استیل کورد، مواد شیمیایی) در سال ۱۴۰۲ به سهم ۹۰ درصدی مواد اولیه در بهای تمام شده در چهار ماه اول در سال ۱۴۰۵ افزایش یافته که این خود شاهدی بر گفته های پیشین مبنی بر افزایش سرسام آور بهای تمام شده در صنعت تایر سازی می باشد.

مهندس ملائی در بخش دیگری از گزارش خود پیرامون سود حاصل از سرمایه گذاری در شرکت های فرعی از جمله شرکت های یزد تایر (سهم ۵۴ درصدی)، کربن سیمرغ (۵۰ درصدی)، شرکت بازرگانی لاستیک سیمرغ (۵۲ درصدی)، شرکت لاستیک سیلان (۱۰۰ درصدی) به ارائه توضیحات پرداخت و از کسب سود ۵۵۰۲,۷۳۸ میلیون ریالی طی سال ۱۴۰۴ در این بخش خبر داد.

عضو شاخص هیئت مدیره در همین قسمت از گزارش خود پیرامون عملکرد مالی شرکت خاطر نشان کرد: کسب درآمدهای عملیاتی شرکت مبلغ ۲۶,۹۴۵,۶۸۹ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و کسب سود عملیاتی شرکت ۱,۶۳۶,۶۴۶ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت مبلغ ۶,۱۰۴,۷۰۱ میلیون ریال سود خالص، سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود حاصل سازد.

معاون مالی و اداری مجموعه در ادامه با اعلام اینکه عملکرد فروش خردادماه سال جاری یکی از مهم‌ترین نقاط قوت پارتا بود افزود: شرکت در خردادماه حدود ۴۴۶ میلیارد تومان فروش ثبت کرد که بالاترین رقم فروش ماهانه گزارش‌شده برای شرکت محسوب می‌شود که این رقم در مقایسه با اردیبهشت حدود ۳۰ درصد و نسبت به میانگین ماه‌های گذشته حدود ۵۸ درصد افزایش داشته است.

مهندس مهدی ملائی در بخش پایانی گزارش خود ضمن تصریح اینکه در سال مالی ۱۴۰۴ واحد تکنولوژی در کارخانه با هدف ارتقای کیفیت محصولات، افزایش بهره وری، کاهش بهای تمام شده و پشتیبانی از برنامه های تولید اقدامات موثری را در حوزه های تحقیق و توسعه مهندسی فرآیند و مدیریت مواد اولیه به انجام رسانده است اضافه کرد: بازنگری بهینه سازی فرمولاسیون انواع محصولات تولیدی، ارزیابی و تائید مواد اولیه و تامین کنندگان جدید، ارائه راهکارهای فنی برای جایگزینی مواد اولیه کمیاب و پرهزینه، تدوین و بازنگری مشخصات فنی مواد اولیه و محصولات، همکاری در رفع مشکلات فرآیندی و کاهش ضایعات تولید و پشتیبانی مستمر از واحدهای تولید کنترل کیفیت و خرید مهمترین دستاوردهای این مجموعه در سال مالی مورد گزارش بوده است.

تشریح اهم دستاوردهای حقوقی از جمله از شرکت های سازه گستر سایپا، شرکت مدیریت زنجیره ارزش رضوی و شرکت ایران خودرو دیزل بابت دریافت مطالبات مجموعه و دیگر دعاوی حقوقی له یا علیه مجموعه بخش دیگری از گزارش تیم مدیریت ارشد مجموعه به سهامداران بود.

حضور مدیران ارشد شرکت های سرمایه گذاری گروه صنعتی رازی و کارشناسان شناخته شده صنعت تایر و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده «پارتا» و تیم مدیریت توانمند آن را نشان می داد، لطف و بزرگواری سرکار خانم سارا تقی گنجی ، کاوه مفاخری و اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه، گزارش جامع پیرامون دستاوردهای شرکت در سال مالی مورد گزارش، داشتن سرمایه ۶,۲۰۰,۰۰۰ میلیون ریالی، رسیدن نسبت مالکانه به ۶۰ درصد، تولید ۱۲,۵۸۷ تن محصول و فروش ۱۳,۳۰۶ تن محصول، رشد ۳۱ درصدی سود سرمایه گذاری در سال ۱۴۰۴به نسبت سال ۱۴۰۳، اعلام اشتغال ۱۲۹۶ نفر بصورت مستقیم در مجموعه، کسب سود عملیاتی ۸۸۶ میلیارد تومانی، تایید حسابهای شفاف و کلین معاونت مالی مجرب و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی ، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط ، تقسیم سود ۹۰ درصدی حاصله بین سهامداران، انتخاب موسسه حسابرسی هدف نوین نگر به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی آزموده کاران به عنوان حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی و اختصاص مبلغ ۱۰ میلیارد ریال جهت ایفای مسئولیت اجتماعی برای سال ۱۴۰۵ از نکات خواندنی این مجمع بود.

جهش ۸۲ درصدی سود سالانه تلفیقی
بازدهی ۲۰۰ درصدی تاپیکو فراتر از تمام بازارهای دیگر

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت سرمایه گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۶/۲۳ در محل سالن همایش های موسسه فرهنگی ورزشی رفاهی کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۹۳,۲۹ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی ، اعضاء هیات مدیره ، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید ، ریاست مجمع برعهده آقای بهروز خالق ویردی بود ، که آقایان احسان آبادی و ناصر شجاعی در مقام نظار اول و دوم و آقای اکبر میرزاپور باباجان به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

درادامه با قرائت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیتهای صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۵/۰۲/۳۱ 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 ۳,۱۰۰ ریالی به ازای هرسهم به کار خود پایان دادند.

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

سرمایه گذاری تأمین اجتماعی	روح اله شهیدی پور	نایب رئیس هیئت مدیره	موظف – اصلی
سرمایه گذاری صباتأمین	کمیل پورضیائی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
سرمایه گذاری صدر تامین	محمدمهدی رحمتی	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
سرمایه گذاری سیمان تأمین	علی فرخی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
سرمایه گذاری داروئی تامین	اکبرمیرزاپورباباجان	عضو هیئت مدیره	موظف – اصلی

دکتر روح الله شهیدی پور در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «تاپیکو» افزود: شرکت سرمایه‌گذاری نفت، گاز و پتروشیمی تأمین به عنوان هلدینگی اثرگذار در ساختار تولید، سرمایه گذاری و توسعه صنعتی کشور طی بیش از دو دهه فعالیت، با توسعه پرتفویی گسترده و متنوع، جایگاهی ممتاز در زنجیره ارزش صنایع نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی کشور به دست آورده است.

مدیرعامل مجموعه ضمن اعلام اینکه این مجموعه امروز با در اختیار داشتن ۹۰ شرکت در سطوح کنترلی، مدیریتی و سهامداری، به‌عنوان بزرگ‌ترین هلدینگ کشور از منظر تنوع و تعداد محصولات تولیدی در صنایع نفت، گاز و پتروشیمی شناخته می‌شود و بزرگ‌ترین هلدینگ زیرمجموعه شرکت سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی (شستا) است اضافه کرد: این جایگاه حاصل سال‌ها سرمایه‌گذاری هدفمند، توسعه زنجیره ارزش و حضور در طیف گسترده‌ای از صنایع استراتژیک کشور به شمار می‌رود.

دکتر روح الله شهیدی پور که از چهره های ماندگار و متخصص اقتصاد و صنعت کشورمان می باشد ضمن تصریح اینکه امروزه اهمیت تاپیکو تنها به گستره سرمایه‌گذاری‌های آن محدود نمی‌شود و این هلدینگ در بخش قابل‌توجهی از ظرفیت‌های تولیدی صنایع کلیدی کشور حضوری تعیین‌کننده دارد و شرکت‌های خانواده تاپیکو با اشتغال‌زایی مستقیم برای بیش از ۲۱ هزار نفر، حدود ۱۰ درصد از کل ظرفیت تولید محصولات اصلی پتروشیمی کشور را در اختیار دارند اضافه کرد : شرکت های تابعه این مجموعه با تولید طیف متنوعی از محصولات استراتژیک از بنزین و مواد پتروشیمیایی تا تایر، قیر، روغن پایه، محصولات شیمیایی و... سهمی قابل توجه از ظرفیت ملی را به خود اختصاص داده‌اند.

سکاندار «تاپیکو» با اشاره به اینکه در بخش پالایشی، مالکیت ۴۹ درصدی پالایشگاه ستاره خلیج فارس، به‌عنوان بزرگ‌ترین پالایشگاه میعانات گازی جهان، یکی از مهم‌ترین جلوه‌های حضور تاپیکو در زنجیره انرژی کشور است و این هلدینگ همچنین ۲۰ درصد ظرفیت تولید بنزین کشور را در اختیار دارد افزود : در کنار آن، سهم تاپیکو از ظرفیت تولید محصولاتی همچون PVC، پروپیلن، متانول، قیر، روغن پایه و تایر نیز قابل توجه است و در زنجیره محصولات پتروشیمی و شیمیایی نیز سهم این مجموعه از ظرفیت تولید اتیلن، اوره، بنزن، استایرن و MTBE، جایگاه آن را به‌عنوان یکی از بازیگران اصلی صنایع بالادستی و پایین‌دستی کشور تثبیت کرده است.

وی تاکید کرد: در برخی حوزه‌ها، این جایگاه حتی برجسته‌تر است و تاپیکو مالک ۱۰۰ درصد ظرفیت تولید متیل اتیل کتون (MEK) در کشور و بزرگ‌ترین تولیدکننده این محصول در ایران و خاورمیانه است و در تولید اسید استیک نیز عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده کشور را در اختیار دارد و همچنین حضور این هلدینگ در صنعت کاغذ تیشو، با سهمی معادل ۱۰ درصد از ظرفیت تولید کشور، نشان‌دهنده گستردگی پرتفوی آن فراتر از صنایع متعارف نفت و پتروشیمی است.

مدیرعامل «تاپیکو» همچنین اظهار داشت که این گستره تولیدی، در کنار توان صادراتی مجموعه، افق فعالیت تاپیکو را از مرزهای داخلی فراتر برده است؛ به‌گونه‌ای که محصولات شرکت‌های این خانواده به ۴۰ کشور جهان صادر می‌شود و از این منظر، تاپیکو نه‌تنها یک مجموعه بزرگ سرمایه‌گذاری، بلکه حلقه‌ای مهم در پیوند میان ظرفیت‌های تولیدی کشور، بازارهای بین‌المللی و زنجیره ارزش صنایع استراتژیک به شمار می‌رود.

به گفته وی؛ مجموع این ظرفیت‌ها، از تنوع کم‌نظیر شرکت‌ها و محصولات تا سهم قابل توجه در تولید محصولات راهبردی، اشتغال‌زایی گسترده و حضور در بازارهای صادراتی، تصویری روشن از جایگاه تاپیکو در اقتصاد ایران ارائه می‌کند؛ هلدینگی که مقیاس فعالیت، تنوع سرمایه‌گذاری و عمق حضور آن در زنجیره انرژی و صنایع وابسته، تاپیکو را به یکی از مهم‌ترین بازیگران صنعتی و سرمایه‌گذاری کشور تبدیل کرده است.

دکتر روح‌الله شهیدی پور ضمن تصریح اینکه تاپیکو یک هلدینگ پیشرو و برجسته در صنعت نفت – گاز و پتروشیمی در سطح جغرافیایی ایران زمین با اشتغال زایی مستقیم برای بیش از ۲۱ هزار نفر در ۲۲ استان کشور می باشد افزود: تاپیکو در سال مالی مورد گزارش، با ثبت بازدهی حدود ۲۰۰ درصدی و عملکردی فراتر از میانگین شرکت‌های هم‌گروه، توانست ضمن خلق ارزش پایدار برای سهامداران، جایگاه خود را به‌عنوان یکی از مجموعه‌های اثرگذار و پیشران صنعت تثبیت کند.

به گفته وی؛ این دستاوردها حاصل مجموعه‌ای از اقدامات هدفمند در حوزه افزایش بهروری، توسعه سرمایه‌گذاری‌ها، بهبود عملکرد شرکت‌های تابعه و بهره‌گیری از ظرفیت‌های موجود در زنجیره ارزش صنعت نفت، گاز و پتروشیمی بوده است.

عضو هیئت مدیره شرکت با اعلام اینکه درآمد عملیاتی تلفیقی تاپیکو در سال مالی گذشته به حدود ۱۶۵ همت و سود خالص تلفیقی به حدود ۵۵ همت رسیده که به‌ترتیب رشد حدود ۴۵ و ۸۲ درصدی داشته است اضافه کرد: در شرکت اصلی نیز درآمد عملیاتی حدود ۳۶ همت و سود خالص حدود ۳۳.۷ همت بوده است و سود خالص قابل انتساب به سهامداران تاپیکو نیز به حدود ۴۴ همت رسید که رشد حدود ۱۰۰ درصدی نسبت به سال قبل داشته است.

مدیرعامل طراز اول مجموعه که از مدیران برجسته اجرایی و مدیران محقق و متخصص کشورمان می باشد در قسمت دیگری از گزارش جامع خود جهش سودآوری پالایشگاه نفت ستاره خلیج فارس، پایدارسازی جریان نقدی هلدینگ ، تداوم تولید و فروش در شرایط بحران ، تقویت جایگاه تاپیکو در بازار سرمایه (از طریق عرضه اولیه پتوسعه و درج و نماد شیمی بافت) ، توسعه هدفمند سرمایه گذاری (خرید سهام و افزایش سرمایه‌ها) ، ساماندهی شرکت‌های زیان ده (پتروشیمی آبادان – گاز لوله و...) ، بهبود مدیریت منابع ارزی (رفع تعهدات ارزی ۱۰۰ درصدی) ، استقرار نظام شایسته گزینی (تحول در فرایند انتصابات) ، تقویت نظام راهبری و حاکمیت شرکتی (برگزاری مجامع – بودجه ریزی – پایش عملکرد) ، تقویت اکوسیستم نوآوری تاپیکو ، کسب تندیس بلورین صنعت پتروشیمی (هوشمندی در مدیریت و راهبری مدرن) و اخذ گزارش حسابرسی مقبول (بعد از چهار سال) را مهم‌ترین دستاوردهای شرکت نفت گاز پتروشیمی در سال مالی مورد گزارش منتهی به پایان اردیبهشت ۱۴۰۵ اعلام کرد.

دکتر روح الله شهیدی پور در همین بخش گزارش خود تاکید کرد که تاپیکو به تنهایی حدود ۵۳.۱ درصد کل ارزش بازار پرتفوی بورسی شستا را در اختیار دارد و در مجموع، «تاپیکو»، «صبا تأمین» و «صدر تأمین» نزدیک به ۷۸.۸ درصد کل ارزش بازار پرتفوی بورسی شستا را تشکیل می‌دهند.

سکاندار «تاپیکو» در فراز دیگر از گزارش خود در مقام مقایسه بازدهی یک ساله تاپیکو با بازدهی شاخص و رقبا خاطرنشان ساخت که تاپیکو با کسب سود ۴۶۵ همتی و بازدهی ۲۰۰ درصدی نسبت به بازده ۱۲۵ درصدی «فارس» و بازدهی ۱۰۱ درصدی «وصندوق» توانسته عملکردی درخشان کسب کند و در مقایسه با بازارهای موازی از جمله ارز، طلا و... نیز موفق شده تجلی کارنامه ای موفق در ارزش آفرینی و سودآوری باشد.

عضو شاخص هیئت مدیره که از مدیران جوان و برجسته صنعت پتروشیمی کشورمان می‌باشد در ادامه پیرامون عملکرد مالی شرکت طبق صورتهای مالی تلفیقی اظهار داشت که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۱,۱۴۱,۹۶۹,۲۳۶ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اردیبهشت ماه ۱۴۰۴ به مبلغ ۱,۶۵۱,۵۰۴,۸۴۵میلیون ریال در پایان اردیبهشت ماه ۱۴۰۵ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۳۵۲,۶۰۰,۸۰۳ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۶۵۰,۷۱۸,۶۴۹ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۵۲۸,۳۴۹,۹۴۹ میلیون ریال سود خالص ، علیرغم تمام چالش ها عملکردی شایسته در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

وی در بخش دیگری از گزارش جامع خود با اشاره به اینکه درآمد حاصل از سود سرمایه‌گذاری با رشد بسیار خوبی از ۲۱,۶ همت در سال مالی گذشته به ۲۵,۶ همت در سال مالی مورد گزارش رسیده است از کسب سود به مبلغ ۲۲,۰۲۷ میلیارد تومان از شرکت‌های غیر کنترلی و کسب سود مبلغ ۱۳,۵۸۷ میلیارد تومانی شرکت‌های کنترلی در کسب سود مجموعه خبر داد.

دکتر روح الله شهیدی‌پور در قسمت دیگری از گزارش خود برگزاری به موقع مجامع عمومی شرکت های کنترلی، انتقال مجامع شرکت های پتروشیمی غدیر، فن آوران و آبادان به تهران

، برگزاری به موقع مجامع افزایش سرمایه و کسب معافیت های مالیاتی ، کسب مجدد سیت هیات مدیره شرکت های بورس انرژی و بورس کالا ، کسب سیت دوم هیئت مدیره شرکت پتروشیمی خارک (سیزدهمین شرکت کنترلی) و کسب کنترل شرکت نفت ستاره خلیج فارس (چهاردهمین شرکت کنترلی) را نیز اصلی ترین اقدامات صورت گرفته در حوزه برگزاری مجامع شرکت‌های تابعه نام برد.

مدیر جوان و کاربلد مجموعه در ادامه معاملات ارزی قیر برای اولین باردر رینگ بین الملل بورس کالا طی سال ۱۴۰۴ به ارزش۴۱،۶ میلیون دلار ، عرضه صادراتی متانول /LPG اوره برای اولین بار در بورس های کالایی به ارزش ۵۳ میلیون دلار ، استفاده ازابزار گواهی صرفه جویی انرژی برای تامین پایدار خوراک پتروشیمی فن آوران و خراسان و کسب سود ۷۲۰ میلیارد تومانی ، پیگیری پذیرش کالاهای جدید دربورس های کالا و انرژی نظیر روغن - لاستیک- تسمه نقاله ، لوله های پولیکا و پلی اتیلنی و... خرید آخال ازبورس کالا برای تولید محصولات کاغذی و استفاده از معافیت های مالیاتی فروش محصولات صادراتی دربستر بورس کالا را مهمترین سیاستگذاری‌های مد نظر مدیریت در عرضه محصولات در بورس کالا و انرژی یاد کرد.

سکاندار «تاپیکو» در بخش تبیین پروژه‌های گروه تاپیکو نیز اضافه کرد: پروژه‌های (فاز نخست توسعه کارخانه کرمان - افزایش ظرفیت ۲۶ هزار تن ، احداث نیروگاه خورشیدی ۱۰ مگاوات کرمان ، فاز اول توسعه ۱۴ هزار تنی کردستان ، احداث کارخانه ۵۰ هزار تومان لرستان و احداث خط تولید ریکلیم سیرجان) در گروه صنعتی بارز ، پروژه‌های بازیافت دی اکسید کربن از گازهای احتراق خروجی ریفرمر واحد متانول ، احداث واحد تولید وینیل استات مونومر (VAM) ، احداث دو بویلر ۲۰ تنی هیدروژن سوز و احداث پارک پایین دستی متانول در پتروشیمی فن آوران و پروژه احداث واحد کلر آلکالی در پتروشیمی غدیر و جمع کل مخارج سرمایه‌ای پروژه‌ها با ۶۲ همت مهم‌ترین پروژه‌های توسعه‌ای و ایجادی ما در گروه می‌باشد.

تبیین آخرین وضعیت شرکت ستاره خلیج فارس و اعلام میزان سودآوری آن در سال مالی مورد گزارش که با ۱۲ برابر شدن به حدود ۴۷ همت رسیده است ، تشریح ترتیبات دریافت وام ارزی ستاره خلیج فارس و مراحل پرداخت آن طی سال‌های گذشته و ... قسمت دیگری از گزارش مبسوط مدیرعامل مدبر تاپیکو بود.

مدیریت تاپیکو همچنین اعلام کرد نخستین جلسه مقدماتی برای بررسی شرایط و اقدامات لازم جهت عرضه اولیه این مجموعه برگزار شده و عرضه اولیه ستاره خلیج فارس از سیاست‌های تاپیکو بوده که فرآیند آمادسازی آن آغاز گردیده است.

اعلام مهم‌ترین برنامه‌های آتی هلدینگ تاپیکو برای سال آتی پایان بخش گزارش درخشان دکتر روح الله شهیدی پور بود.

مهمترین نکات مطرح شده:

- تاپیکو سال گذشته ۲۷ همت در افزایش سرمایه شرکت‌های زیرمجموعه مشارکت کرده است.
- پتروشیمی خراسان احتمالاً با ۴ تا ۵ ماه قطعی گاز مواجه خواهد شد.
- درآمد تلفیقی تاپیکو ۱۶۵ همت و سود خالص تلفیقی ۵۵ همت اعلام شد.
- درآمد عملیاتی شرکت اصلی ۳۶ همت و سود خالص شرکت اصلی ۳۳۰ همت بوده است.
- ۳۶ درصد سود تاپیکو از نفت ستاره، ۱۱ درصد از هلدینگ خلیج فارس و ۱۰ درصد از پتروشیمی نوری حاصل شده است.
- سود نفت ستاره خلیج فارس در سال ۱۴۰۴ به ۴۷ همت رسید.
- نفت ستاره در پنج ماه نخست امسال ۷۷۰ همت درآمد و ۱۰۰ همت سود ثبت کرد.
- ارزش نفت ستاره خلیج فارس حدود ۱۱۰۰ همت برآورد شد.
- عرضه اولیه نفت ستاره در بورس در دستور کار تاپیکو قرار دارد و نخستین جلسه برای آغاز فرآیند عرضه برگزار شده است.
- تراز ارزی تاپیکو ۱۶۸۱ میلیارد دلار مثبت اعلام شد.
- کرک اسپرد نفت ستاره به ۴۰ تا ۵۰ دلار و در برخی محصولات به حدود ۱۰۰ دلار رسیده است.
- مدیرعامل با اشاره به سرمایه حدود ۱۰ همتی شرکت اعلام کرد این رقم با توجه به مقیاس فعالیت، درآمد و سودآوری گروه متناسب نیست.
- موضوع افزایش سرمایه طی دو سال گذشته با سهامدار عمده در حال پیگیری بوده و منابعی مانند سود انباشته، مطالبات، اندوخته‌ها و ذخایر می‌تواند در این مسیر مورد استفاده قرار گیرد.
- مدیریت همچنین به وجود حدود ۵.۷ همت اندوخته سرمایه‌ای اشاره کرد که نحوه مصرف آن باید مطابق مقررات بررسی شود.
- ظرفیت اسمی پالایشگاه ستاره خلیج فارس حدود ۴۵۵ هزار بشکه در روز اعلام شد و خوراک فعلی حدود ۴۳۵ هزار بشکه در روز است. مدیریت تأکید کرد کاهش خوراک تا محدوده ۴۲۰ هزار بشکه، اثر قابل توجهی بر تولید فرآورده‌های اصلی مانند بنزین و گازوئیل ندارد و بیشتر بر فرآورده‌های ویژه اثرگذار است.
- در مورد پتروشیمی آبادان اعلام شد این مجموعه پس از دوره‌ای از توقف تولید، در ماه‌های اخیر به سوددهی رسیده و در کنار تثبیت شرایط فعلی، برنامه نوسازی، افزایش پایداری تولید و اجرای طرح‌های توسعه‌ای در دستور کار قرار دارد. موضوع افزایش سرمایه آبادان نیز مطرح شد، اما مدیریت تأکید کرد این موضوع به دلیل شرایط سهامداری و استفاده از حق‌تقدم، پیچیدگی‌های خاص خود را دارد.
- مدیرعامل آبادان اعلام کرد بخش عمده واحدهای این مجموعه در سال گذشته از مدار خارج بودند اما با حمایت تاپیکو و سهامداران و تلاش کارکنان، تولید دوباره برقرار شده است. به گفته وی، این مجموعه طی سه ماه اخیر به سوددهی رسیده و هدف مدیریت، پایان سال با سود است.
- وی همچنین از برنامه نوسازی تجهیزات، افزایش پایداری تولید و آغاز مطالعات مهندسی طرح‌های توسعه‌ای خبر داد، افزایش سرمایه آبادان نیز در حال بررسی است.
- پتروشیمی آبادان در سه ماهه اخیر به سود رسیده و واگذاری آن همچنان در دستور کار است.
- افزایش سرمایه تاپیکو با توجه به سرمایه ۱۰ همتی شرکت پیگیری می‌شود.
- افزایش ۲۶ هزار تنی ظرفیت کارخانه کرمان بارز و احداث نیروگاه خورشیدی ۱۰ مگاواتی در برنامه است.
- کلرآلکالی غدیر و پارک متانول فناوران از طرح‌های اولویت‌دار تاپیکو هستند.

حضور مدیران ارشد شرکت‌های سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی - گروه مالی صبا تامین – سرمایه گذاری صدر تامین- صندوق بیمه اجتماعی روستاییان و عشایر بانک رفاه کارگران- مدیران عامل شرکت‌های تابعه در کنار حضور کارشناسان شناخته شده صنعت پتروشیمی –نفت - کانی و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه بی‌بدیل تاپیکو و تیم مدیریت کاربلد و کاردان آن را نشان می‌داد ، پخش یک کلیپ زیبا از معرفی و اهم دستاوردهای شرکت در سال مالی مورد گزارش که به سمع و نظر سهامداران رسید ، لطف و بزرگواری جنابان بهروز خالق –ناصر شجاعی –محمد نائب و اعضای شاخص هیئت مدیره نسبت به اصحاب رسانه ، گزارش جامع سکاندار «تاپیکو» پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش ، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۲،۱۸۷،۷۶۱،۷۴۰ میلیون ریال، داشتن سرمایه ۱۰،۱۵۰ میلیارد تومانی، اعلام تامین ۴۰ درصد بنزین کشور در مجموعه تیپیکو، انتصاب مدیران متعهد و متخصص در شرکت اصلی و شرکت‌های تابعه ، کوتاه کردن دست دلالان ، رشد ۶۴ درصدی سود خالص –افزایش ۸۲ درصدی سود خالص تلفیقی، بازدهی ۲۰۰ درصدی قیمت سهام ، ورود شرکت به جمع ۱۰ شرکت برتر بورسی ، اعلام اشتغال ۲۱۰۶۹ نفر به صورت مستقیم در ۲۲ استان کشور ، رسیدن ارزش بازار نماد تاپیکو به ۴۶۵ همت ، ۱۶۵ همت درآمد عملیاتی تلفیقی گروه ، ۵۵ همت سود خالص تلفیقی گروه ، ۳۶ همت درآمد عملیاتی شرکت اصلی ، ۳۳ همت سود خالص شرکت اصلی ، ۴۵ درصد رشد درآمد عملیاتی تلفیقی گروه ، ۸۲ درصد رشد سود خالص تلفیقی گروه ، ۶۴ درصد رشد درآمد عملیاتی شرکت اصلی ، ۶۴ درصد رشد سود خالص شرکت اصلی ، رسیدن سود خالص شرکت‌های اصلی به ۴۴ همت که دو برابر سودآوری سال گذشته بوده است ، رسیدن جمع حقوق صاحبان سهام به ۱۰۰ همت و رسیدن جمع حقوق صاحبان سهام به ۷۷ همت ، رسیدن روند سودآوری پالایشگاه نفت ستاره به ۴۷ همت در سال ۱۴۰۴ با ۱۲ برابر شدن سودآوری به نسبت سال ۱۴۰۳ ، تقسیم تبیین از ۹۰ درصدی سود بین سهامداران، 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 اکبر میرزاپور «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی، تقدیر ویژه ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عمده مجموعه از عملکرد موفق تیم مدیریت و مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته، تشویق تیم مدیریت شرکت پس از پایان قرائت گزارش مدیرعامل که حاکی از استمرار داشتن یک روند رو به رشد در هلدینگ 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 سازمان حسابرسی به عنوان حسابرس اصلی و حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی، نهایت همکاری صمیمانه دکتر مهدی مدنی «مدیریت فرهیخته روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری و برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان از نکات خواندنی این مجمع بود.

پروژه های تکمیل شده طی دوره

- بویلر اول هیدروژن سوز شرکت پتروشیمی فن آوران
- تصفیه پساب شهر بجنورد و انتقال آن به مجتمع پتروشیمی خراسان
- ساخت تیوب باندل R-A۳۱۰۱ پتروشیمی خراسان
- خرید ۲۰ کشنده شرکت پرسی ایران گاز

پروژه های در آستانه بهره برداری

- طراحی تامین و اجرای سیستم اعلام و اطفای حریق شیمی بافت
- پروژه تصفیه پساب و استحصال فیوماریک اسید پتروشیمی فارابی که از جرائم زیست محیطی جلوگیری خواهد کرد.
- تولید تسمه نقاله استیل کورد (سیمی) و افزایش ظرفیت در تولید تسمه نقاله منجیدار لاستیک سهند
- فاز نخست توسعه کارخانه بارز کرمان (۲۶ هزار تن)
- فاز اول توسعه کارخانه کردستان (۱۴ هزار تن)

پروژه های در دست اقدام

- احداث ایستگاه سوخت گیری LPG)اتو گاز(شرکت پرسی ایران گاز
- احداث مخازن ذخیره سازی در مرز پاکستان شرکت پرسی ایران گاز
- احداث نیروگاه خورشیدی ۴ مگاوات بارز کردستان

مدیری که اعتماد را به پترول بازگرداند

دکترین حمید رضا خلیلی در رشد چشمگیر تمام شاخص های عملکردی

مهران امیر حسینی

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت گروه سرمایه گذاری و توسعه صنایع تکمیلی پتروشیمی خلیج فارس روز چهار شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۳۱ درمحل مرکز همایش های بین المللی پژوهشگاه صنعت نفت برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۸۱,۱۶ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی ، اعضاء هیات مدیره ، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید ، ریاست مجمع برعهده آقای ابادر شعبانیان بود ، که آقایان امیر حسین میردامادی و سید ابوذر پارسا در مقام نظار اول و دوم و آقای حمیدرضا خلیلی به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

درادامه با قرائت گزارش هیات مدیره به مجمع مربوط به اهم فعالیتهای صورت پذیرفته در طی سال مالی منتهی به ۱۴۰۵/۰۲/۳۱ 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 ۲۵۳ ریالی به ازای هرسهم به کار خود پایان دادند.

آخرین اعضای هیئت‌مدیره درسال مالی مورد گزارش بهشرح ذیل بوده است :

شرکت عملیات غیر صنعتی پازارگاد	محمد عبداله پورجای بیجار	عضو هیئت‌مدیره	موظف – اصلی
مدیریت توسعه صنایع پتروشیمی	وحید نام نیک	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی
پتروشیمی بندرامام	حمیدرضا خلیلی	نایب رئیس هیئت‌مدیره	موظف – اصلی
پتروشیمی کارون	ابادر شعبانیان	رئیس هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی
عملیات غیر صنعتی و خدمات صنایع پتروشیمی	سیدابوالحسن سیدخاموشی	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی

دکتر حمیدرضا خلیلی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «پترول» افزود: شرکت گروه سرمایه گذاری و توسعه صنایع تکمیلی با اتکا به ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری، توانمندی‌های مدیریتی و پشتوانه گروه صنایع پتروشیمی خلیج فارس، مسیر توسعه خود را با تمرکز بر صنایع تکمیلی پتروشیمی، تکمیل زنجیره ارزش و خلق ارزش پایدار برای سهامداران و سایر ذی‌نفعان ادامه می‌دهد.

مدیرعامل رزومه دار و موفق شرکت ضمن تبیین اینکه در شرکت گروه سرمایه‌گذاری و توسعه صنایع تکمیلی پتروشیمی طی سال ۱۴۰۴ شاهد بهبود و افزایش پرتفوی شرکت بودیم اضافه کرد: پورتفوی بورسی مستقیم با ارزش روز ۲۶,۲۴۵ میلیون ریال و دارائی غیر بورسی با ارزش ۹,۹۷۰ میلیون ریال با روش محافظه کاری و ارزش سایر خالص دارائی ها به مبلغ ۱۵,۱۴۶ میلیون ریال در تاریخ ۱۴۰۵/۰۴/۲۹ و در مجموع با ارزش ۵۱,۳۶ همت ، پرتفوی کلی پترول می‌باشد.

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت در ادامه با اعلام اینکه پترول در حال حاضر از سبدی متنوع متشکل از شرکت‌های تولیدی، پروژه‌ای و سرمایه‌گذاری برخوردار است و اجرای برنامه‌های توسعه‌ای می‌تواند این مجموعه را وارد مرحله تازه‌ای از رشد و ارزش‌آفرینی کند افزود : بهره‌برداری از پروژه‌های راهبردی، اضافه شدن ظرفیت‌های جدید تولید، عرضه شرکت‌های زیرمجموعه در بازار سرمایه و خروج از دارایی‌های کم‌بازده، از جمله اقداماتی است که می‌تواند ضمن تقویت سودآوری، زمینه کاهش فاصله میان ارزش بازار و ارزش واقعی دارایی‌های پترول را فراهم کند.

مدیرعامل مدبر مجموعه پیرامون عملکرد مالی شرکت خاطر نشان کرد افزایش در آمدهای عملیاتی شرکت طبق صورتهای مالی تلفیقی از مبلغ ۲۸۵,۳۲۸,۸۸۰ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اردیبهشت ماه ۱۴۰۴ به مبلغ ۴۹۶,۵۱۱,۰۶۷ میلیون ریال در پایان اردیبهشت ماه ۱۴۰۵ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۴,۷۰۹,۹۵۶ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۸۲,۴۷۹,۴۵۳ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش می باشد باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۱۰۱,۲۹۲,۳۳۰میلیون ریال سود خالص ، در کنار بازدهی مناسب عملکردی درخشان در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

دکتر حمیدرضا خلیلی در ادامه پیرامون شرکت‌های تابعه از جمله پتروشیمی ایلام به ارائه توضیحات جامع پرداخت و اقدامات انجام شده را جهت خروج از زیان دهی و رشد سودآوری ، کاهش بدهی‌های ارزی به میزان ۱۳۰ میلیون دلار و بدهی‌های ریالی به میزان ۳ همت،برنامه‌ریزی برای تامین پایدار خوراک با سرمایه‌گذاری در توسعه بالا دست صنعت نفت در میادینی مانند تنگ بیجار و باباقیر، تعیین تکلیف پرونده‌های سنگین حقوقی (حل و فصل ۴۳ میلیون دلار پرونده حقوقی ایلام) را مهمترین اقدامات صورت گرفته برشمرد و تعیین تکلیف بدهی های ارزی ، تامین خوراک از منابع بالادستی،اتمام پروژه‌های نیمه تمام به خصوص پروژه تصفیه آب و افزایش شفافیت عملکرد و گزارشگری مالی را مهم‌ترین برنامه‌های آتی این پتروشیمی اعلام کرد.

وی همچنین تداوم روند سودآوری با وجود افزایش هزینه‌ها و عرضه بخش عمده محصول با قیمت دستوری، بهینه سازی سبد محصولات،توافق با بانکها و اخذ مجوز بازپرداخت تسهیلات ارزی در میان مدت را اهم اقدامات انجام شده در پتروشیمی ارومیه اعلام کرد و از توسعه بازار محصول و تقویت زنجیره تامین ، پیگیری وصول مطالبات از سازمان خدمات حمایتی کشاورزی به عنوان اصلی ترین برنامه‌های آتی شرکت پتروشیمی ارومیه نام برد .

سکاندار پترول در همین قسمت گزارش خود عرضه عمومی سهم در بازار سرمایه با نماد شارپیلن،پایان عملیات اجرایی راه‌اندازی پروژه و آغاز تولید و فروش محصول در بورس کالا،آغاز پرداخت بدهی‌های ارزی از محل فروش محصول و اقدامات موثر در جهت تامین پایدار خوراک را اهم اقدامات انجام شده در پتروشیمی ارغوان گستر ایلام نام برد و از امین خوراک به میزان ظرفیت اسمی و بهینه‌سازی سبد محصول و تولید محصولات با ارزش افزوده بالا را جزو اهم برنامه‌های آتی «شارپیلن» یاد کرد.

به گفته وی، تکمیل پروژه‌های در دست اجرا، به پایان رساندن فعالیت های پروژه پتروشیمی صدف خلیج فارس ، ورود پتروشیمی ارغوان گستر ایلام به مرحله تولید تجاری، عرضه اولیه شرکت‌های واجد شرایط در بازار سرمایه، واگذاری دارایی‌های غیرمولد و همچنین توسعه هدفمند سبد سرمایه‌گذاری‌ها، از مهم‌ترین محورهای برنامه پترول برای ایجاد ارزش پایدار خواهد بود.

دکتر حمیدرضا خلیلی در پایان گزارش خود تاکید کرد که این برنامه‌ها در مجموع با هدف نمایان‌تر شدن ظرفیت‌های نهفته مجموعه، بهینه‌سازی ساختار دارایی‌ها و تقویت بازدهی سرمایه‌گذاری‌ها دنبال می‌شوند.

شایان ذکر است افزایش قابل توجه سود تقسیمی در کنار رشد سودآوری تلفیقی و شرکت اصلی، چشم‌انداز پترول برای بهبود بازدهی سهامداران را پررنگ‌تر کرده و نشان می‌دهد شرکت در کنار پیشبرد طرح‌های توسعه‌ای، به تقویت منافع سهامداران نیز توجه ویژه‌ای دارد.

دکتر حمیدرضا خلیلی ضمن تصریح اینکه پترول یکی از برترین هلدینگ‌های شستا می باشد که در توسعه و خلق ارزش، گسترش سبد سرمایه گذاری‌ها و مشارکت در طرح های توسعه ای و... نقشی ارزنده در توسعه زنجیره ارزش صنایع پتروشیمی دارد اضافه کرد : گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان (پترول) در سال مالی منتهی به ۳۱ اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۵، عملکردی متفاوت در حوزه درآمد و سودآوری به ثبت رساند و با رشد قابل توجه شاخص‌های مالی، سالی پربازده را پشت سر گذاشت.

مدیرعامل صاحبنام مجموعه پیرامون عملکرد مالی مجموعه نیز خاطرنشان کرد که در سال مالی مورد گزارش منتهی به پایان اردیبهشت ماه ۱۴۰۵ درآمد کل گروه پترول با رشد ۷۴ درصدی به نسبت سال مالی قبلی از ۲۸.۵۳ همت به ۴۹.۶۵ همت رسید و سود عملیاتی با جهش ۴۶۱ درصدی از ۱.۴۷ همت به ۸.۲۵ همت افزایش یافت و سود خالص تلفیقی شرکت نیز در پایان سال مالی ۱۴۰۴ به ۱۰.۱۳ همت رسید و از زیان خارج شد.

به گفته وی ، در شرکت اصلی نیز درآمد کل با رشد ۴۲ درصدی از ۱۳.۳۰ همت به ۱۸.۹۲ همت، سود عملیاتی با رشد ۳۹ درصدی از ۱.۰۹ همت به ۱.۵۱ همت و سود خالص با رشد ۲۱۰ درصدی از ۲.۲۹ همت به ۷.۱۰ همت افزایش یافت.

دکتر حمیدرضا خلیلی همچنین با اعلام اینکه تمامی اقدامات پترول با هدف کاهش شکاف میان ارزش واقعی دارایی‌های شرکت و ارزش بازار آن دنبال می‌شود اضافه کرد : تکمیل پروژه‌ها، پایان کلیه فعالیت‌های پروژه پتروشیمی صدف خلیج فارس، آغاز تولید تجاری پتروشیمی ارغوان‌گستر ایلام، عرضه اولیه سهام شرکت‌های واجد شرایط در بازار سرمایه، واگذاری دارایی‌های غیرمولد و توسعه هدفمند سبد سرمایه‌گذاری‌ها از مهم‌ترین برنامه‌های ما برای آشکارسازی ظرفیت‌های پترول و خلق ارزش پایدار برای سهامداران می باشد.

برگزاری مجمع ۲ ماه زودتر از مهلت قانونی ، حضور مدیران ارشد وکارشناسان شناخته شده صنعت پتروشیمی و بازار سرمایه در مجمع که جایگاه ارزنده «پترول» و تیم شایسته مدیریت آن را نشان می داد ، لطف وبزرگواری اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه ، گزارش جامع سکاندار «پترول» پیرامون توفیقات مجموعه در سال مالی مورد گزارش ، رشد ۷۴ درصدی درآمدهای عملیاتی توام با افزایش ۴۶۸ درصدی سود عملیاتی و بهبود ۱۰,۸۷ همتی سود خالص طبق صورت‌های مالی تلفیقی، رشد ۴۲,۳ درصدی درآمد عملیاتی و افزایش ۲۰۹,۷ درصدی سود خالص شرکت اصلی ، تبیین برنامه های آتی مجموعه برای تعالی روز افزون و بهبود فرآیندها در کلیه سطوح، تایید حسابهای شفاف و کلین معاونت مالی مجرب و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی ، تقدیر ویژه ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عمده مجموعه از عملکرد موفق تیم مدیریت و مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته ، تشویق تیم مدیریت شرکت پس از پایان قرائت گزارش دکتر حمیدرضا خلیلی 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 آزموده کاران به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی ارقام نگر آریا به عنوان حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی ، نهایت همکاری صمیمانه سرکار خانم عطیه لباف «مدیریت شایسته روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری و برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از نکات خواندنی این مجمع بود.

سومین جلسه شورای هماهنگی روابط عمومی گروه توسعه ملی به میزبانی پاکسان برگزار شد

سومین جلسه شورای هماهنگی روابط عمومی هلدینگ‌ها و شرکت‌های اصلی تابعه گروه توسعه ملی، با حضور مدیران و مسئولان روابط عمومی مجموعه‌های تابعه و به میزبانی شرکت پاکسان، روز سه‌شنبه ۱۴ مهرماه ۱۴۰۵ برگزار شد.

این جلسه با هدف تقویت هماهنگی و هم‌افزایی میان روابط عمومی‌های مجموعه، بررسی زمینه‌های همکاری مشترک در حوزه ارتباطات و رسانه و تبادل تجربه میان شرکت‌های تابعه برگزار شد. در این جلسه، مجموعه شرکت‌های هلدینگ شوینده توسعه صنایع بهشهر نیز به عنوان میهمان حضور داشتند.

شهریار محمدی‌راد، مدیرعامل شرکت پاکسان، در این جلسه ضمن خیرمقدم به مدیران و مسئولان روابط عمومی حاضر، با اشاره به اهمیت و جایگاه روابط عمومی در مجموعه‌های اقتصادی، بر ضرورت تعامل و همکاری نزدیک میان مدیریت شرکت و روابط عمومی تأکید کرد و گفت: روابط عمومی در معرفی ظرفیت‌ها، دستاوردها و اقدامات شرکت و همچنین شکل‌دهی به ارتباط مؤثر با ذی‌نفعان، نقش مهمی بر عهده دارد و بهره‌گیری از این ظرفیت نیازمند تعامل مستمر و هماهنگی میان مدیریت و روابط عمومی است.

وی همچنین بر ضرورت نگاه حرفه‌ای و برنامه‌محور به فعالیت‌های ارتباطی تأکید کرد و افزود: ایجاد هماهنگی میان روابط عمومی شرکت‌ها، تبادل تجربه و استفاده از ظرفیت‌های مشترک می‌تواند به تقویت اثربخشی فعالیت‌های رسانه‌ای و ارتباطی مجموعه کمک کند.

در ادامه، امیر بامه، مدیر ارتباطات و اطلاع‌رسانی گروه توسعه ملی، ضمن تشریح اهداف و رویکردهای روابط عمومی گروه برای حاضران، به تشریح برنامه‌های آتی این مجموعه در حوزه ارتباطات و روابط عمومی پرداخت. وی بر ضرورت تقویت هماهنگی میان روابط عمومی شرکت‌های تابعه، ایجاد هم‌افزایی در فعالیت‌های ارتباطی و استفاده از ظرفیت‌های مشترک برای ارتقای جایگاه ارتباطی مجموعه تأکید کرد.

در ادامه این جلسه، موضوعات مرتبط با سیاست‌ها و برنامه‌های ارتباطی و رسانه‌ای مجموعه‌ها مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت و حاضران درباره راهکارهای توسعه همکاری‌های مشترک، هماهنگی در اجرای برنامه‌ها و کمپین‌های رسانه‌ای و همچنین استفاده از ظرفیت‌های متقابل شرکت‌ها در حوزه تولید و انتشار محتوا به گفت‌وگو پرداختند.

تبادل تجربه میان روابط عمومی‌های شرکت‌های تابعه و بررسی شیوه‌های ارتقای عملکرد رسانه‌ای، از دیگر محورهای این جلسه بود. همچنین بر ضرورت ایجاد سازوکارهای منسجم‌تر برای هماهنگی فعالیت‌های ارتباطی و استفاده هدفمند از ظرفیت‌های رسانه‌ای شرکت‌ها تأکید شد.

در حاشیه برگزاری این جلسه، مدیران و مسئولان روابط عمومی حاضر از بخش‌های مختلف تولیدی شرکت پاکسان بازدید کردند و از نزدیک در جریان بخشی از ظرفیت‌های تولیدی، روند فعالیت‌ها و اقدامات این شرکت قرار گرفتند.

محصول جدید پاکسان برای شست‌وشوی حرفه‌ای وارد مرحله تولید آزمایشی شد

فاز آزمایشی تولید پودر شست‌وشوی حرفه‌ای «سپید» با هدف ارزیابی عملکرد این محصول در شرایط واقعی مصرف، در مراکز خشکشویی، خدماتی و درمانی آغاز شد.

پودر شست‌وشوی «سپید حرفه‌ای» در بسته‌بندی ۵ کیلوگرمی، با تکیه بر سال‌ها تجربه، دانش تخصصی پاکسان و بهره‌گیری از فرمولاسیون هوشمند با هدف پاسخگویی به نیازهای تخصصی حوزه شست‌وشو، وارد مرحله ارزیابی میدانی شده است.

شهریار محمدی‌راد، مدیرعامل شرکت پاکسان، با اشاره به این اقدام اظهار کرد: توسعه محصولات تخصصی و پاسخگویی دقیق‌تر به نیازهای بخش‌های مختلف مصرف، از رویکردهای پاکسان در مسیر توسعه سبد محصولات و ارتقای کیفیت تولید است.

وی افزود: آزمون میدانی «سپید حرفه‌ای» در مراکز خشکشویی و مجموعه‌های خدماتی و درمانی، امکان بررسی عملکرد محصول در شرایط واقعی و دریافت بازخورد از مصرف‌کنندگان حرفه‌ای را فراهم می‌کند و نتایج این مرحله در ادامه مسیر توسعه و عرضه محصول مورد استفاده قرار خواهد گرفت.

مدیرعامل پاکسان خاطرنشان کرد: بهره‌گیری از دانش و توان تخصصی مجموعه در کنار توجه به نیازهای واقعی بازار، زمینه را برای توسعه محصولات جدید و افزایش پاسخگویی پاکسان به بالاترین استانداردهای پاکیزگی و درخشندگی و سایر نیازهای تخصصی مشتریان فراهم می‌کند.

گفتنی است پودر شست‌وشوی حرفه‌ای «سپید» در بسته‌بندی ۵ کیلوگرمی تولید شده و ارزیابی آن در مراکز منتخب خشکشویی، خدماتی و درمانی در حال انجام است.

گام تازه پاکسان برای ارتقای ایمنی؛ بهره‌برداری از سیستم اعلام حریق آدرس‌پذیر با سرمایه‌گذاری ۳۰۰ میلیارد ریالی

همزمان با هفتم مهرماه، روز آتش‌نشانی و ایمنی، سیستم اعلام حریق آدرس‌پذیر شرکت پاکسان با سرمایه‌گذاری بیش از ۳۰۰ میلیارد ریال به بهره‌برداری رسید.

این طرح با هدف ارتقای سطح ایمنی، حفاظت از نیروی انسانی، تجهیزات و زیرساخت‌های شرکت و با اجرای واحد HSE به مرحله بهره‌برداری رسید. سیستم جدید اعلام حریق پاکسان شامل ۴ پنل، ۹ لوپ فعال، ۳۱ زون و یک‌هزار و ۳۴۰ حسگر است که امکان پایش دقیق‌تر و شناسایی سریع‌تر محل وقوع حوادث احتمالی را فراهم می‌کند.

شهریار محمدی‌راد، مدیرعامل شرکت پاکسان، بهره‌برداری از این سیستم را بخشی از برنامه جامع شرکت برای ارتقای سطح ایمنی و انطباق با الزامات ایمنی عنوان کرد و گفت: ایمنی یک فرآیند مستمر است و پاکسان در همین راستا، مجموعه‌ای از اقدامات زیرساختی و اجرایی را برای ارتقای استانداردهای ایمنی در دستور کار قرار داده است.

در همین چارچوب، افزایش ظرفیت رینگ آب آتش‌نشانی، اخذ تأییدیه‌های ایمنی و آتش‌نشانی، مقاوم‌سازی سازه‌ها و همچنین طراحی و اخذ تأییدیه سیستم اطفای حریق خودکار نیز در دستور کار قرار گرفته که بخش عمده این اقدامات به انجام رسیده و سایر موارد نیز در حال اجراست.

در حاشیه مراسم بهره‌برداری از سیستم اعلام حریق آدرس‌پذیر، یک مانور عملیاتی با هدف ارزیابی آمادگی نیروها در مواجهه با شرایط اضطراری برگزار شد و آموزش‌های عملی اطفای حریق نیز به کارکنان ارائه شد. این برنامه با هدف افزایش آمادگی پرسنل، آشنایی با نحوه واکنش در شرایط اضطراری و ارتقای فرهنگ ایمنی در محیط کار اجرا شد.

گفتنی است راه‌اندازی سیستم اعلام حریق آدرس‌پذیر، یکی از اقدامات کلیدی پاکسان در مسیر تکمیل و ارتقای زیرساخت‌های ایمنی مجموعه به شمار می‌رود که با پیگیری و اجرای برنامه‌های ایمن‌سازی شرکت در دوره اخیر به مرحله بهره‌برداری رسیده است.

محصول جدید پاکسان برای شست‌وشوی حرفه‌ای وارد مرحله تولید آزمایشی شد

فروش شرکت پاکسان در شهریورماه ۱۴۰۵ با ثبت درآمد ۱۰۵۳ میلیارد تومانی، نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۸۵ درصد افزایش یافت.

مجموع درآمد این شرکت از ابتدای سال مالی تا پایان شهریورماه به حدود ۸.۳ هزار میلیارد تومان رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، رشد ۱۰۵ درصدی را نشان می‌دهد.

این میزان فروش در حالی در ۹ ماه نخست سال مالی منتهی به ۳۰ آذرماه ۱۴۰۵ به ثبت رسیده است که پاکسان در ماه‌های اخیر روند رو به رشدی را در عملکرد درآمدی خود تجربه کرده و درآمد شهریورماه نیز نسبت به مرداد ماه افزایش داشته است.

ثبت درآمد بیش از ۸ همت در ۹ ماه نخست سال مالی، در کنار تداوم رشد ماهانه فروش، بیانگر استمرار روند بهبود عملکرد درآمدی پاکسان در سال مالی جاری است؛ روندی که در امتداد برنامه‌های شرکت برای ارتقای عملکرد عملیاتی و توسعه بازارهای داخلی و صادراتی دنبال می‌شود.

گروه دارویی برکت ؛ زنجیره کامل ارزش

از تامین حداکثری داروهای مورد نیاز هموطنان تا افزایش ۱۳۹ درصدی سودخالص

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت گروه دارویی برکت روز پنج شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۱۱ در محل سازمان مدیریت صنعتی برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۶۴.۸۹ 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 علی اکبر عباسی حسن کیاده و مجتبی حسنلو در مقام نظار اول و دوم و آقای پیمان بقائی به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

درادامه 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 ۱۹ ریالی به ازای هرسهم به کار خود پایان دادند.

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

گروه سرمایه گذاری البرز	محمد ودود حیدری	نایب رئیس هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
سرمایه گذاری اعتلاء البرز	حسن جلیلی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
گروه دارویی سبحان	علی فلاح پور	عضو هیئت مدیره	موظف – اصلی
کارانديش دوران معاصر	علی صفا	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی
شهرک صنعتی دارویی برکت	فرشید مرادی	عضو هیئت مدیره	غیرموظف – اصلی

مهندس علی فلاحپور در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «برکت» افزود: گروه دارویی برکت با اتکا به سرمایه انسانی متخصص، توانمندی شرکتهای تابعه و سرمایه‌گذاری هدفمند در فناوری‌های نوین، مسیر تبدیل شدن به پیشروترین هلدینگ دارویی کشور را با جدیت دنبال می‌کند.

مدیرعامل گروه داروی برکت ضمن تبیین اینکه این شرکت به عنوان یک مجموعه اقتصادی دانش‌محور ، رویکرد خویش را تمرکز بر فرآوردههای سلامت انتخاب نموده است اضافه کرد: گروه دارویی برکت شامل شرکتهای گروه سرمایه‌گذاری البرز، شرکت سرمایه‌گذاری اعتلاء البرز، شرکت البرز بالک، شرکت ایران دارو، شرکت داروسازی البرز دارو ، شرکت برکت الصحه ، شرکت بیوسان فارمد، شرکت پخش البرز، شرکت پرشین داروی البرز، شرکت داروسازی تولید دارو، شرکت گروه دارویی سبحان ، شرکت داروسازی سبحان آنکولوژی، شرکت سل تک فارمد ، شرکت سبحان دارو، شرکت شهرک صنعتی دارویی برکت، شرکت گروه صنایع شفا فارمد ، شرکت کی بی سی و شرکت هربی فارمد به عنوان شرکتهای تابعه مجموعه می باشد.

مدیر خوشنام صنعت دارو و بازار سرمایه همچنین در مورد اقدامات و دستاوردهای کلیدی گروه دارویی برکت اظهار نمود؛ داشتن سهم ۱۲ درصدی بازار مقدار تولید دارو و سهم ۷.۵ درصدی از فروش ریالی صنعت ، آغاز تولید و توزیع محصولات بایوتکنولوژی در شرکت بیوسان فارمد ، اخذ مجوز ۴ محصول سل درمانی (Recolorcell، Renudermcell، Mesenchymals، Whartocell) ،اقدامات لازم جهت راه اندازی مجدد سایت تولیدی آنتی بیوتیک در شرکت شفا فارمد، تولید بیش از ۱۱۰۰ قلم دارو در تمام دسته های درمانی، بهینه سازی برنامه تولید شرکت ها با رصد و پایش مستمر موجودی مواد، توجه به توسعه سبد محصولات شرکت ها و سرمایه گذاری بر روی تحقیق و توسعه ۳۲۹ مولکول – دوز ، سرمایه گذاری جهت توسعه سبد داروهای بایولوژیک مجموعه با حضور ۱۲ محصول در پایپ لاین و مشارکت شرکت های تابعه در برنامه سازمان غذا و دارو در تولید ذخایر استراتژیک مهمترین توفیقات این مجموعه در سال ۱۴۰۴ بوده است.

مدیرعامل و عضو هیئت مدیره «برکت» در ادامه ؛ تغییر گروه کالایی مواد اولیه واجرای سیاست حذف ارز ترجیحی برای مواد اولیه ، تأخیر قابل توجه در تخصیص ارز مورد نیاز تولید همراه با نوسانات نرخ ارز ، کاهش دسترسی به منابع تأمین مواد اولیه و تجهیزات در پی تشدید محدودیت های ناشی از تحریم ها ، افزایش هزینه های حمل ناشی از وقوع جنگ تحمیلی سوم و محاصره دریایی کشور و طولانی شدن دوره وصول مطالبات از دولت و سازمان های بیمه گر را مهم‌ترین چالش‌ها و معضلات حاکم بر صنعت دارو برشمرد و افزایش نرخ تأمین مالی از طریق اخذ تسهیلات و انتشار اوراق برای تأمین سرمایه در گردش و تشدید مشکلات نقدینگی در شرکت های دارویی به دلیل افزایش هزینه های تولید را به عنوان دیگر مشکلات اصلی که بر عملکرد شرکت‌های تولیدی دارویی اثرگذار است نام برد.

مهندس علی فلاح پور که سال‌هاست به عنوان عضو هیئت مدیره و یک مدیر ارشد در صنعت دارو حضوری درخشان دارد در بخش دیگری از گزارش خود از رشد درآمدهای عملیاتی و سودآوری تمام شرکت‌های تابعه در سال مالی مورد گزارش خبر داد و اعلام کرد که در شرکت پخش البرز شاهد رشد ۷۴ درصدی فروش و افزایش ۸۸ درصدی سود خالص بوده ایم .

سکاندار «برکت» در فراز دیگر از گزارش خود پیرامون عملکرد درآمدهای عملیاتی شرکت‌های زیر مجموعه در پایان خرداد ماه ۱۴۰۵ اظهار داشت که با تمهیدات صورت پذیرفته و پیاده‌سازی راهبردهای مد نظر شاهد رشد ۱۳۶ درصدی درآمدهای عملیاتی شرکت های تولید کننده دارویی ، رشد ۴۴ درصدی درآمدهای عملیاتی شرکت های تولید کننده مواد اولیه دارویی و رشد حدود ۱۰۰درصدی فروش شرکت توزیع و رشد ۲۵۸ درصدی درآمدهای عملیاتی شرکت بازرگانی بوده‌ایم.

مهندس علی فلاحپور در قسمت دیگری از گزارش خود به تبیین اهم دستاوردهای شرکت‌های تابعه پرداخت که مبین کسب توفیقات متعدد و ایجاب زیرساخت‌های لازم جهت تداوم روند صعودی عملکردی شرکت‌های زیر مجموعه بود.

مدیرعامل تحول خواه گروه داروی برکت در ادامه پیرامون پیش بینی های صورت گرفته در مورد تولید و استفاده از داروهای بیولوژیک در مقیاس جهانی تا سال ۲۰۳۰ به ارائه توضیحاتی جامع پرداخت و تاکید نمود: افزایش چشمگیر سهم داروهای بیولوژیک از ۳۵ درصد به ۵۳ درصد در مقایس جهانی طی دو سال اخیر و پیش بینی رشد آن تا ۵۷ درصد تا سال ۲۰۳۰ حاکی از روند روبه رشد تولید و عرضه داروهای بیولوژیک در جهان است .

به گفته وی در ایران عزیزمان نیز رشد سالانه مرکب ۷۵ درصدی در بازار داروهای بیولوژیک طی یک دوره ۴ ساله باعث شده که سهم داروهای بایولوژیک در ایران به ۲۳ درصد برسد درحالی که سهم داروهای بایولوژیک در جهان حدود ۵۳ درصد بوده که این شکاف ۳۰ درصدی در سهم داروهای بیولوژیک ایران نسبت به سطح جهانی یک مورد مهمی است که در گروه داروی برکت به آن توجه شده است و در همین راستا با تحقیق و دقت نظر و قیاس میزان فروش داروی بیولوژیک در ایران ما را بر آن داشت که با در نظر گرفتن بالا بودن میزان واردات در داروهای بایولوژیک و فرصت هایی برای ارتقاء فناوری های داخلی و توسعه صنعت داروسازی در حوزه بایولوژیک و این تصمیم که حدود ۳۹ درصد داروهای بیولوژیک وارداتی می‌باشد ، اهتمام جدی تری به بهره‌برداری تولید بیشتر در شرکت داروسازی بیوسان فارمد داشته باشیم

مهندس علی فلاحپور در همین بخش گزارش خود ضمن تصریح اینکه دستاورد ما در ابتدا با آغاز تولید دو محصول با فروش ۶۹۰ میلیارد تومانی و رسیدن به سودآوری عملیاتی ۳۰۶ میلیارد تومان در نخستین سال تولید همراه بوده است اضافه کرد : پیوستن ایران با گاردیسان به جمع تولید کنندگان واکسن چهار ظرفیتی HPV با ظرفیت تولید ۷۰۰ هزار دوز در سال و تولید واکسن سانوپنت (پنتاوالان) برای کشور (تحویل مستقیم به سازمان غذا و دارو) باعث گردید که این مجموعه دچار تحول مثبت عملکردی گردد.

به گفته وی در تداوم عملکرد موفق بیوسان فارمد در سال ۱۴۰۴ با حمایت تمام قد سهامداران عمده؛ انعقاد قرارداد تأمین واکسن پنتاوالان با سازمان غذا و دارو برای واکسیناسیون کودکان با تولید واکسن سانوپنت تک دوز و ۱۰ دوز ، اقدامات اجرایی جهت ثبت محصول گاردیسان در سایر کشورها به منظور صادرات

مهندس علی فلاح پور ضمن تصریح اینکه گروه دارویی برکت با دارا بودن زنجیره کامل ارزش در صنعت دارو از تامین و تولید مواد اولیه تا تهیه دارو در بخش‌های مختلف و توزیع این محصولات توانسته است در سال ۱۴۰۴ سهم ۱۲ درصدی از فروش مقداری و سهم حدود ۸ درصدی از فروش ریالی صنعت دارو را به خود اختصاص دهد از ارتقای ۴۷۸ درصدی سود خالص در شرکت اصلی و افزایش ۱۳۹ اصلی سود خالص طبق صورتهای مالی تلفیقی در سال ۱۴۰۴ به نسبت سال ۱۴۰۳ خبر داد.

مدیر خوش فکر صنعت دارو و بازار سرمایه پیرامون عملکرد مالی مجموعه نیز خاطرنشان کرد که طبق صورت های مالی تلفیقی افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۳۲۳,۰۸۶,۷۸۸ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۵۷۷,۵۵۳,۰۹۳ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۲۸,۵۲۴,۷۲۱ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۶۹,۲۶۱,۶۱۱ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۳۱,۲۳۱,۵۸۲ 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.

به گفته این مدیر جوان و نخبه کشور عزیزمان ؛ دارو ۲۲۵ عدد ، داروهای بایوتکنولوژی ۱۲ عدد ، مکمل ۲۱ عدد ، ماده موثره دارویی – API ۱۸ عدد و فرآورده گیاهی ۴ عدد اهم داروهای تولیدی و پاپ لاین‌های این مجموعه می باشند و توسعه ناوگان حمل و نقل از ساخت مراکز توزیع در شرکت پخش البرز ، ساخت و تکمیل پروژه‌های خطوط تولید سفالوسپورین ها در شرکت البرز دارو ، بازسازی و نوسازی خط تولید نیمه جامدات در شرکت داروسازی تولید دارو ، بازسازی سایت C۳ در شرکت تولید مواد اولیه و دارویی البرز بالک و افزایش ظرفیت خطوط تولیدی در شرکت داروسازی سبحان انکولوژی اصلی ترین سرمایه گذاری های «برکت» در سال ۱۴۰۴ بوده است .

، استفاده از ظرفیت خالی خطوط تولید جهت تولید قراردادی محصولات بایولوژیک و ارتقای راندمان وظرفیت تولید واکسن به عنوان دیگر توفیقات مجموعه محقق گردید.

عضو شاخص هیئت مدیره شرکت در همین قسمت گزارش خود؛ خط فیلینگ بیوسمیلار (اخذ گواهینامه GMP فیلینگ PFS گاردیسان از سازمان غذا و دارو – قابلیت تولید داروهای قابل تزریق) ظرفیت سالانه معادل ۴،۸ میلیون ، خط فیلینگ هزاد تزریقی (اخذ مجوز راه‌اندازی ویال از سازمان غذا و دارو – مجهز به خطوط تولید با قابلیت تولید داروهای قابل تزریق) ظرفیت سالانه معادل ۴،۴ میلیون عدد، خط تولید واکسن (دارای گواهینامه GMP از سازمان غذا و دارو – قابلیت تولید واکسن با تکیه بر روش کاشت سلول زنده) ظرفیت سالانه بیش از ۷۰۰ هزار دوز ، بخش تولید بیولوژیک (راه‌اندازی سایت‌های BC (فرمانتور) و CC (بیوراکتور) – قابلیت تولید محصولات قابل تزریق با استفاده از روش کشت باکتری و سلول زنده) ظرفیت سالانه وابسته به نوع محصول را خطوط تولیدی بیوسان فارمد اعلام کرد که برای تمام آنها نیز در سال ۱۴۰۴ نیز استاندارد GMP دریافت شده است.

مهندس علی فلاح پور در پایان توضیحات این قسمت گزارش خود تولید ۲ محصول داخلی انحصاری و تولید ۳ محصول فاقد تولید کننده داخلی را مهمترین دستاورد های مجموعه بیوسان فارمد در حوزه تکمیل سبد محصولات اعلام کرد.

سکاندار برجسته گروه داروی برکت در ادامه گزارش خود پیرامون عملکرد شرکت شفافارمد نیز اعلام کرد که با توجه به اینکه داروی آموکسی سیلین پرمصرف‌ترین داروی کشور طی سه سال گذشته بوده است با تولید ۱۰۰۰ تن در شرکت شفافارمد و با ظرفیت مناسب به دنبال کسب سهم بیشتر بازار و ارتقای سودآوری این شرکت هستیم.

وی همچنین در همین بخش گزارش خود؛ افزایش راندمان تولید محصول آزیترومایسین از ۸۹ به ۹۷ درصد، توسعه سبد محصولات، دریافت پروانه تولید ماده اولیه آموکسی سیلین به صورت مستقیم از پنی سیلین جی پتاسیم و ۶-APA، تولید ماده اولیه آزیترومایسین آمین از ازیترومایسین تیوسیانات، اخذ پروانه تولید قرص آزیترومایسین، احداث سایت آموکسی سیلین را اصلی ترین دستاوردهای شرکت شفا فارمد در سال ۱۴۰۴ برشمرد.

عضو شاخص هیئت مدیره چندین و چند شرکت دارویی طی سال‌های اخیر در ادامه پیرامون شرکت سل تک فارمد هم اظهار داشت که این مجموعه به عنوان اولین شرکت تولید کننده فرآوردههای سلول درمانی در منطقه و با داشتن بیشترین وسعت زیر ساخت منطبق با GMP ، دارای ۴ محصول سلولی تایید شده (بالاترین در دنیا) و متمرکز بر درمان بیماری‌های صعب العلاج می باشد.

مهندس فلاح‌پور ضمن تصریح اینکه انجام مطالعات فارماکوویژلانس (PSUR) محصول ریکالرسل و تمدید IRC، ثبت فرآورده وارتوسل جهت اندیکاسیون استئوآرتریت و دریافت IRC، ثبت فرآورده رنیودرم سل و دریافت IRC، ثبت فرآورده وارتوسل جهت اندیکاسیون فلج مغزی، ثبت فرآورده وارتوسل جهت اندیکاسیون اوتیسم، افزایش پوشش درمان بیماران با محصولات شرکت از ۳۰۰ بیمار به ۱،۳۰۰ بیمار، افزایش خدمات تولید قراردادی از یک شرکت به دو شرکت ، توسعه فرمولاسیون جدید وارتوسل جهت اندیکاسیون استروک و دریافت گواهی GMP جهت خط ریکالرسل مهم‌ترین دستاوردهای شرکت سل تک فارمد در سال ۱۴۰۴ بوده است افزود: تحقیق و توسعه محصولات جدید در حوزه های ناباروری، ژن درمانی و سرطان و توسعه محصولات جدید (اوتیسم، اگزوزوم، استروک) برنامه های آتی این مجموعه جهت نقش آفرینی بیشتر در صنعت دارو می‌باشد.

مهندس فلاح‌پور در فراز دیگری از گزارش مبسوط خود پیرامون شهرک دارویی برکت با اظهار اینکه ۶۶ شرکت با مساحت ۷۴،۷ هکتار در مجموعه حاضر هستند و کلا ۳۱،۳ هکتار از زمین های شهرک باقی مانده است اضافه کرد : اجرای پروژه شبکه توزیع برق داخلی شهرک ، احداث و استقرار ایستگاه امداد و نجات اختصاصی برکت، احداث واستقرار ایستگاه آتش نشانی اختصاصی برکت، خریداری گواهی ظرفیت برق و انعقاد دو قرارداد واگذاری زمین و انجام مذاکرات و امضای کمیته تخصصی واگذاری زمین اهم اقدامات انجام شده در شهرک صنعتی برکت بوده است.

مدیرعامل «برکت» همچنین خاطرنشان کرد که توسعه ناوگان حمل و نقل از ساخت مراکز توزیع در شرکت پخش البرز، ساخت و تکمیل پروژه‌های خطوط تولید سفالوسپورین ها در شرکت البرز دارو ، بازسازی و نوسازی خط تولید نیمه جامدات در شرکت داروسازی تولید دارو ، بازسازی سایت C۳ در شرکت تولید مواد اولیه و دارویی البرز بالک و افزایش ظرفیت خطوط تولیدی در شرکت داروسازی سبحان انکولوژی اصلی ترین سرمایه گذاری های ما در سال ۱۴۰۴ بوده است.

وی در بخش دیگری از گزارش خود از اهتمام جدی تیم مدیریت «برکت» برای اخذ GMP ، گواهی نامه ها و استانداردهای جهانی روز در تمام شرکت‌های تابعه خبر داد و از صادرات ۱۰۰ محصول با بیش از ۳،۶ میلیون دلار فروش خارجی به ۱۲ کشور هدف خبر داد و این کشورها را عراق – کره شمالی – لبنان – افغانستان – تاجیکستان – فیلیپین – تاجیکستان – گرجستان – قرقیزستان – بلاروس – یمن و هند اعلام کرد.

به گفته وی ؛ درسال مالی ۱۴۰۴ با وجود وقوع ۲ جنگ تحمیلی و ایجاد شرایط فورس ماژور و همچنین بوجود آمدن شرایطی که باعث قطعی اینترنت و از بین رفتن ارتباطات بازرگانی بین الملل و مشکلات تامین و حمل مواد اولیه دارویی گردید مفتخریم اعلام داریم که گروه دارویی برکت با تلاش و همت همکاران موفق به صادرات ۳،۶ میلیون دلار انواع محصولات دارویی به ۱۲ کشور مختلف در حوزه داروهای ژنریک و آنکولوژی گردید.

ناخدای «برکت» در همین قسمت گزارش خود ؛ اخذ مجوز تأمین واکسن های پنتاوالان، توام، فلج اطفال، سه گانه و روتاسیل جمعاً به مبلغ ۱۵ میلیون یورو، ایجاد مسیرهای جدید جهت ترانزیت کالا در شرایط جنگی و تحریمی، انجام اقدامات مقتضی جهت اخذ نمایندگی از کمپانی های هندی و چینی، افزایش مشارکت در تأمین مواد اولیه وارداتی شرکت های تولیدی دارو کشور، تأمین پانسمان های بیماران پروانه ای کشور در راستای ایفای مسئولیت اجتماعی و توسعه صادرات محصولات به کشورهای منطقه خاورمیانه وآسیای میانه را مهمترین رویکردهای مجموعه گروه دارویی برکت در مبحث همکاری های بین‌المللی برشمرد.

تبیین کمیته‌های شرکت و خروجی جلسات آنها که متشکل از افراد نخبه صنعت دارو و بازار سرمایه می‌باشد ، عملکرد شرکت در حوزه مسئولیت اجتماعی ، بعد محیط زیست ، بعد اقتصادی و رعایت اصول حاکمیت شرکت های قسمت دیگری از گزارش مدیرعامل مدبر شرکت بود .

اعلام توسعه تعامل بهینه با فعالین بازار سرمایه از طریق برگزاری نشست های تخصصی و بهبود عملیات بازارگردانی با همکاری گروه مالی ترنج پایان بخش گزارش مهندس علی فلاح‌پور به مجمع بود که نشان دهنده اهتمام و توجه جدی تیم مدیریت برای تعالی عملکرد گروه دارویی برکت و شرکت‌های تابعه در تمامی زمینه‌ها از جمله ؛ تولید محصولات جدید ، همکاری‌های بین‌المللی ، افزایش بازده دارایی‌ها ، رشد سهم بازار و ... بود.

شایان ذکر است گروه دارویی برکت بمنظور حفظ رشد و سودآوری خود، اجرای طرح‌های توسعه‌ای و به‌روزرسانی خطوط تولیدی شرکت‌های زیرمجموعه را در دستور کار قرار داده است. در همین راستا، شرکت البرز دارو طرح احداث سایت تولید سفالوسپورین‌ها، شرکت سبحان دارو طرح توسعه انبار و داروسازی سبحان انکولوژی پروژه نوسازی و بازسازی خطوط تولیدی را دنبال می‌کنند. همچنین، پخش البرز اجرای طرح ساخت مراکز توزیع در اهواز و شیراز و توسعه ناوگان حمل‌ونقل را در برنامه دارد و شرکت تولید مواد اولیه دارویی البرز بالک نیز بر نوسازی و بازسازی خطوط تولیدی متمرکز است. از دیگر پروژه‌های توسعه‌ای این مجموعه می‌توان به پروژه بازسازی بخش نیمه‌جامدات با هدف اصلاح استانداردهای GMP در داروسازی تولید دارو و طرح تولید محصول نهایی آموکسی‌سیلین در گروه صنایع شفا فارمد اشاره کرد.

انجام کلیه فرایندهای رای گیری به صورت الکترونیک ، حضور مدیران ارشد ستاد اجرایی فرمان امام (ره) و مدیران عامل و معاونین شرکت‌های تابعه و کارشناسان برجسته صنعت دارو و بازار سرمایه در مجمع که نشان دهنده جایگاه ارزنده گروه دارویی برکت در ارتقای سطح سلامت جامعه می‌باشد ، لطف و بزرگواری جنابان دکتر فرشید مرادی – علی اکبر عباسی – علی فلاح پور و اعضای شاخص هیات مدیره نسبت به اصحاب رسانه ، گزارش جامع سکاندار «برکت» پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش ، داشتن سرمایه ۱۷،۳۴۰،۰۰۰ میلیون ریال ، رسیدن جمع دارائی های شرکت به مبلغ ۷۰،۲۴۴،۰۲۵۸میلیون ریال ، اعلام افزایش ۷۹ درصدی درآمدهای عملیاتی و رشد ۱۳۹ درصدی سود خالص طبق صورت های مالی تلفیقی ، ارتقای ۱۴۹ درصدی درآمدهای عملیاتی و افزایش ۴۷۸ درصدی سود خالص طبق صورت‌های مالی شرکت اصلی ، تشریح عملکرد شرکت‌های تابعه به تفصیل ، تبیین توانمندی‌ها و توفیقات شرکت بیوسان فارمد در سال ۱۴۰۴ ، اعلام حضور در بیست و یکمین کنگره بین المللی انجمن متخصصین زنان و زایمان ایران – تهران ، برگزاری وبینار تخصصی پزشکان عمومی با موضوع بررسی چالشهای نوین در تشخیص و مدیریت بیماریها ، اعلام اشتغال ۴۱۶۹ پرسنل در کل مجموعه به صورت مستقیم ، تاکید مبنی براولویت گذاری برای افزایش فروش و ارتقای سود آوری مجموعه ، 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 علی اکبر عباسی «معاونت مالی مجرب» و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس وبازرس 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 گروه دارویی برکت 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 حسابرس اصلی و علی البدل برای سال مالی آتی ، نهایت همکاری صمیمانه مدیریت فرهیخته روابط عمومی با خبرنگاران جهت پوشش خبری ، برگزاری مجمع در نهایت نظم با میزبانی شایسته کلیه ارکان شرکت از ذینفعان و برگزاری انتخابات هیئت مدیره جهت انتخاب اعضای حقوقی هیئت مدیره برای ۲ سال آتی از نکات خواندنی مجمع بود.

افزایش دو برابری سود عملیاتی

صنایع شیمیایی سینا؛ هم مسیر با فناوری، نوآوری و افق‌های تازه توسعه

خسرو امیرحسینی

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت صنایع شیمیایی سینا مورخ ۱۴۰۵/۰۵/۰۳ در محل مجتمع فرهنگی ورزشی تلاش برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۵۹،۰۸ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی، اعضاء هیات مدیره، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید، ریاست مجمع برعهده آقای محسن عسکری آزاد بود، که آقایان ارسلان رازقی و کامبیز نصیری ابریشم چی در مقام نظار اول و دوم و آقای حسن افشارپور به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

درادامه 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 ۲۰۰ ریالی به ازای هرسهم به کار خود پایان دادند.

شایان ذکر است در پایان مجمع با برگزاری انتخابات اعضای حقوقی هیئت مدیره شرکت‌های سرمایه‌گذاری پارس توشه - لامپ پارس شهاب - توسعه تدبیر پیشه پویا - شرکت بازرگانی پارس شید و شرکت بین المللی تجارت الوند به عنوان اعضای جدید هیئت مدیره انتخاب گردیدند.

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

سرمایه گذاری پارس توشه	حسن افشارپور	عضو هیئت مدیره	موظف - اصلی
لامپ پارس شهاب	محمدرضا بهنیا	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
بازرگانی پارس شید	محمدرضا علی رحیمی	رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
محمدباقر براز جانی	-	عضو هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی
توسعه تدبیر پیشه پویا	محمد سردارنیا	نایب رئیس هیئت مدیره	غیرموظف - اصلی

مهندس حسن افشارپور در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «شسینا» افزود: شرکت صنایع شیمیایی سینا طی سال ها فعالیت خود با تمرکز بر تولید محصولات و مواد شیمیایی مورد نیاز صنایع مختلف، با قدرت در مسیر توسعه ظرفیت‌های تولیدی، ارتقای کیفیت محصولات و پاسخ‌گویی به نیازهای بازار گام برداشته است.

وی در ادامه ضمن تبیین اینکه فعالیت‌های شرکت صنایع شیمیایی سینا در سال ۱۴۰۴ متاثر از شرایط سیاسی اجتماعی و اقتصادی کشور و درگیر یکی از پیچیده‌ترین دوره‌های رکود تورمی چند دهه اخیر و خصوصاً متاثر از جنگ ۱۲ روزه و رمضان و روزهای پایانی سال ۱۴۰۴ بوده است اضافه کرد: بدیهی است که در شرایط به وجود آمده، آینده نگری و برنامه‌ریزی میان مدت و حتی کوتاه مدت با محدودیت مواجه گردید لکن مفتخریم اعلام داریم که با مجاهدت پرسنل، همراهی هیئت مدیره و حمایت سهامداران از رئوس برنامه های مدیریت موفق شدیم این سال را با رشد فروش و جهش چشمگیر سودآوری به پایان برسانیم.

مدیرعامل شرکت در ادامه با اعلام اینکه ناترازی‌های گاز - آب و برق، ناامنی حمل و نقل به خصوص حمل دریایی، دشواری نقل و انتقال وجوه حاصل از صادرات و هزینه تامین در داخل کشور هر چند که موجب رکود فعالیت‌های اقتصادی کشور در سال ۱۴۰۴ گردید از دیگر چالش‌ها و معضلات تحمیلی بر عملکرد شرکت بوده اند و شرکت صنایع شیمیایی سینا نیز از اثرات دیگر ناشی از وضعیت کلی کشور به دور نبوده است اضافه کرد: اما فعالیت‌ها و عملکرد شرکت در سال مورد گزارش و نسبت‌های مالی شرایط مناسبی را نشان می‌دهد به طوری که ارزیابی نقدینگی (توان شرکت در پرداخت بدهی‌های کوتاه مدت) غیر قابل تردید و با افزایش قابل توجه نسبت به سال ۱۴۰۳، ارزیابی اهرم مالی (میزان توانایی شرکت از بدهی برای تامین مالی) و کمک به کاهش ریسک مالی و کاهش نسبت به سال ۱۴۰۳، نسبت‌های سودآوری (حاشیه سود خالص و بازده حقوق صاحبان سهام) به سنجش توانایی شرکت در تولید سود از سرمایه‌گذاری‌ها و افزایش نسبت به سال ۱۴۰۳ و سایر نسبت‌های مالی آثار اقتصادی مثبتی برای شرکت به همراه داشته است ضمن اینکه طرح طبقه‌بندی مشاغل که پروسه مطالعه و تنظیم آن از سنوات قبل آغاز گردیده بود تکمیل و پس از اخذ مجوزهای قانونی از مهرماه ۱۴۰۴ در مجموعه اجرا و مورد بهره‌برداری قرار گرفت.

مهندس حسن افشارپور که بیش از نیم قرن است به عنوان مدیری برجسته در صنعت کشور دارای رزومه ای درخشان و سرشار از موفقیت می‌باشد همچنین پیرامون عملکرد تولیدی شرکت خاطر نشان کرد که درسال ۱۴۰۴ تولید فرمالین به میزان ۴۶،۵۷۶ تن، تولید هگزامین به مقدار ۲،۱۸۳ تن و تولید پارافرمالدئید به مقدار ۶،۴۸۴ تن تولید واقعی رسید و حجم فروش داخلی نیز به مبلغ ۷،۱۹۲ میلیارد ریال و کل صادرات نیز به میزان ۲،۹۷ میلیون دلار در سال سخت اقتصادی رسید که این میزان تولید و فروش در سال سخت اقتصادی ۱۴۰۴ که با ناترازی های انرژی، وقوع دو جنگ تحمیلی، تداوم تحریم های بین المللی، رشد تمام هزینه های تولید همراه بود یک عملکرد مناسب بوده است.

عضو برجسته هیئت مدیره شرکت همچنین در مورد عملکرد مالی شرکت صنایع شیمیایی سینا اظهار داشت که افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۵،۳۳۸،۸۴۱ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۷،۱۹۲،۲۵۱ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱،۱۳۶،۵۸۲ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۲،۶۱۲،۶۸۷میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۲،۳۶۲،۶۸۲ میلیون ریال سود خالص، عملکردی درخشان در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

مهندس حسن افشارپور در قسمت پایانی گزارش خود اظهار داشت که «شسینا» درسال ۱۴۰۴ فعالیت‌های حفظ و بهبود وضعیت محیط زیست خود را استمرار بخشید و اقدامات بسیار ارزنده‌ای را شروع و بعضاً مورد بهره‌برداری قرار دارد که پروژه جمع آوری کندانس مربوط به بویلرهای کارخانه و بازیافت آب حاصله و برگشت به چرخه تولید در حد روزانه ۳۰ متر مکعب، پروژه بازیافت off spec واحد پارافرمالدئید و بازیافت فرمالین و ۳۰ متر مکعب آب با احداث واحد تغلیظ، پروژه امحا گاز خروجی فورمالین و از بین بردن آلایندگی در حد صفر از طریق به کارگیری مشعل و سوزاندن کلی گاز، پروژه تبخیر و بازیافت پساب واحد هگزامین و اجرای پروژه بازیابی آب دورریز برج‌های خنک کننده به روش RO و بازیافت روزانه ۳۰ متر مکعب آب اهم این موارد می‌باشد.

مهندس حسن افشارپور ضمن تصریح اینکه در شرکت صنایع شیمیایی سینا از نیمه خرداد لغایت پایان شهریور ۱۴۰۴ برق کارخانه به طور هفتگی و روزانه قطع می گردید و همچنین طی فصل زمستان ناترازی انرژی و قطع گاز کارخانه باعث از دست دادن بسیاری از فرصتهای تولید گردید و همینطور از نیمه دوم دی ماه تا پایان سال ۱۴۰۴ به دلیل شرایط خاص کشور، شاهد تاثیر بسیاری در امر تولید و به خصوص فروش محصولات مجموعه بودیم اضافه کرد: آمار تولید، فروش و صادرات شرکت صنایع شیمیایی سینا در سال ۱۴۰۴ در مقایسه با بودجه حاکی از آن می‌باشد که علیرغم تمام چالش ها و معضلات تحمیلی بر شرکت، تولید فرمالین، هگزامین، پارافرمالدئید به جمع کل ۵۵،۲۴۳ تن رسید و با مجاهدت پرسنل، همراهی هیئت مدیره و حمایت سهامداران عمده توانستیم فراتر از بودجه فروش ۷،۰۹۶ میلیارد ریالی با فروش ۷،۱۹۲ میلیارد ریالی عملکرد موفق را در فروش به ثبت برسانیم.

به گفته وی؛ در مقوله صادرات طی سال ۱۴۰۴ نیز مبلغ ۲،۹۷ میلیون دلار فروش خارجی حاصل شده است.

مدیرعامل با دیسیپلین و برنامه محور شرکت صنایع شیمیایی سینا که سوابق ارزشمند و برجسته ای در طول بیش از پنج دهه خدمت صادقانه در صنعت کشورمان دارا می باشد همچنین ادامه رویکرد ها در زمینه حفظ و بهبود کیفیت محیط زیست و بازیافت پساب های صنعتی با توجه به شرایط موجود کمبود آب و گرمای شدید هوای منطقه، تکمیل پروژه به روزرسانی واحد فرمالین و کاهش ضریب تبدیل متانول به فرمالین، پروژه کاربرد انرژی حرارتی ناشی از گاز فرمالین در تولید بخار که اجرای این پروژه مصرف گاز طبیعی کارخانه را به شدت کاهش خواهد داد، انجام مطالعات مربوط به پروژه ۱۰ هزار تنی تولید پارافرمالدئید با استفاده از اسپری درایر و انجام پروژه جدید هگزامین با ظرفیت سالیانه ۲۵۰۰ تن را مهمترین طرح های سال ۱۴۰۵ این مجموعه بر شمرد که با اجرائی شدن آنها شاهد تحولی در میزان تولید - فروش و سودآوری «شسینا» خواهیم بود.

شایان ذکر است بر اساس اطلاعات ارائه‌شده، «شسینا» در سه ماهه ابتدایی سال جاری ۵۹۹ میلیارد ریال سود عملیاتی و ۵۳۵ میلیارد ریال سود خالص ثبت کرده است که این ارقام نشان می‌دهد شرکت در آغاز سال، در سطح سودآوری عملیاتی، عملکرد قابل قبولی داشته و توانسته از محل فعالیت اصلی خود به سود برسد. با توجه به شرایط اعلام‌شده درباره محدودیت‌های تولید و صادرات، ثبت این سطح از سود عملیاتی می‌تواند نشان‌دهنده مدیریت بهینه و تاب‌آوری نسبی مدل کسب‌وکار شرکت باشد.

حضور مدیران ارشد سرمایه گذاری پارس توشه - توسعه تدبیر پیشه پویا و جمعی از کارشناسان برجسته صنعت شیمیایی و بازار سرمایه در مجمع، نهایت لطف و بزرگواری اعضای پنل هیئت رئیسه و اعضای هیئت مدیره نسبت به اصحاب رسانه، اعلام داشتن سرمایه ۴،۳۵۲،۷۱۱ میلیون ریالی، افزایش تولید پارافرمالوئید در سال ۱۴۰۴ به نسبت سال ۱۴۰۳، تحقق فروش فراتر از بودجه پیش بینی شده، رشد حدود ۳۵ درصدی فروش و افزایش حدود ۸۰ درصدی سود خالص، تاکید مدیرعامل شرکت مبنی بر اینکه روند صعودی فروش و سودآوری شرکت با برنامه ریزی های دقیق صورت گرفته تداوم خواهد یافت، تایید حسابهای شفاف و کلین معاونت مالی مجرب و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی، اعلام حضور تمام قد مدیرعامل مجرب مجموعه در محل کارخانه طی ایام جنگ‌های تحمیلی ۱۴۰۵ که این رشادت وی مورد تقدیر پنل هیئت رئیسه و نمایندگان سهامداران عمده قرار گرفت، 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، اعلام رفع حدود ۹۰ درصدی تعهدات ارزی، انتخاب موسسه حسابرسی فریوران راهبرد به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی حافظ گام به عنوان حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی، تقسیم حدود ۴۰ درصدی سود بین سهامداران، اختصاص مبلغ ۷۰۰ میلیون تومان جهت ایفای مسئولیت اجتماعی برای سال ۱۴۰۵ و برگزاری انتخابات اعضای حقوقی هیئت مدیره از نکات خواندنی این مجمع بود.

طنین زنگ بورس با دکتر محسن مردی

«زپارس»؛ از مهار و فتح افق‌های تازه سرمایه‌گذاری تا بازدهی ۱۴۳ درصدی

دکتر محسن مردی «مدیرعامل شرکت ملی کشت و صنعت و دامپروری پارس» روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۷/۱۹ هم‌زمان با هشتمین سالگرد ورود این شرکت به بازار سرمایه، زنگ آغاز معاملات بورس تهران را به صدا درآورد و در تشریح عملکرد و برنامه‌های شرکت، از ثبت بازدهی ۱۴۳ درصدی سهام، تعیین‌تکلیف بخش عمده‌ای از تعهدات مرتبط با کشاورزان، کاهش هزینه‌های تولید و آغاز برنامه‌های سرمایه‌گذاری جدید خبر داد.

بازدهی سهام؛ نشانه‌ای از تغییر انتظارات بازار

بر اساس اعلام مدیرعامل زپارس، سهام این شرکت در دوره شش‌ماهه منتهی به ۱۵ مهرماه ۱۴۰۵، بازدهی ۱۴۳ درصدی را به ثبت رسانده و ارزش بازار آن در همین تاریخ به حدود ۶ هزار و ۷۱۰ میلیارد تومان رسیده است.

این عملکرد در شرایطی رقم خورده که شرکت در ماه‌های گذشته با مجموعه‌ای از محدودیت‌های مالی و عملیاتی روبه‌رو بوده است. از این منظر، بررسی وضعیت زپارس صرفاً با اتکا به رشد قیمت سهام نمی‌تواند تصویر کاملی از تحولات شرکت ارائه دهد؛ چراکه پایداری این روند، بیش از هر چیز به توانایی مجموعه در بهبود عملکرد عملیاتی، مدیریت جریان نقدی، کنترل هزینه‌ها و تبدیل ظرفیت‌های تولیدی به سود اقتصادی وابسته است.

دکتر محسن مردی نیز که هم در کسوت مهره علمی برجسته و محقق و هم به عنوان یک مدیر اجرایی موفق توانسته فصلی نو و نقطه عطفی در مسیر حرکتی «زپارس» ایجاب کند با تأکید بر همین رویکرد اعلام کرد که هدف مدیریت، محدود به افزایش ارزش بازار شرکت نیست و ارتقای کیفیت سود، تقویت بنیان‌های مالی و ایجاد ارزش پایدار برای سهامداران در زمره اولویت‌های اصلی قرار دارد.

ساماندهی تعهدات گذشته؛ گام نخست برای بازسازی اعتماد

یکی از مهم‌ترین محورهای عملکرد زپارس در دوره اخیر، رسیدگی به مشکلات مالی و تعهداتی است که از سال‌های گذشته بر فعالیت شرکت سایه انداخته بود. انباشت بذر ذرت، بدهی‌های سنگین به کشاورزان و محدودیت منابع نقدی، از جمله مسائلی بود که به گفته مدیرعامل، در آغاز دوره جدید مدیریت، ضرورت بازنگری در فرآیندهای اجرایی و اقتصادی شرکت را دوچندان می‌کرد.

در این میان، تعیین‌تکلیف بیش از ۱۴۰۰ میلیارد تومان بدهی کشاورزان و ساماندهی ۸۸ درصد تعهدات مرتبط با پرونده بذر ذرت، از اقدامات شاخص اعلام‌شده در این دوره است.

بر اساس توضیحات ارائه‌شده، از مجموع ۸ هزار و ۸۵۱ تن بذر ذرت مرتبط با این پرونده، تاکنون ۶ هزار و ۵۷۳ تن به فروش رسیده است که این اقدام، علاوه بر کمک به مدیریت منابع نقدی شرکت، می‌تواند در کاهش فشار ناشی از تعهدات گذشته و بازسازی روابط اقتصادی با کشاورزان و تولیدکنندگان طرف قرارداد مؤثر باشد.

کاهش هزینه‌ها؛ حرکت از افزایش تولید به سمت بهره‌وری اقتصادی

در صنعت کشاورزی، افزایش حجم تولید به‌تنهایی تضمین‌کننده بهبود سودآوری نیست و نوسانات هزینه نهاده‌ها، استهلاک ماشین‌آلات، هزینه‌های تعمیر و نگهداری و نحوه تخصیص منابع، همگی در تعیین نتیجه اقتصادی فعالیت‌ها نقش دارند. بر همین اساس، یکی از محورهای اعلام‌شده در برنامه مدیریتی «زپارس» اصلاح فرآیندهای تولید و کنترل دقیق‌تر هزینه‌های عملیاتی بوده است.

دکتر محسن مردی در این مورد ضمن تبیین اینکه «زپارس» با استفاده از سامانه‌های نظارتی، ردیابی ماشین‌آلات، کنترل هزینه‌های تعمیر و نگهداری و بازنگری در فرآیندهای اجرایی، توانسته است هزینه‌های تولید را حدود ۲۰ درصد کاهش دهد اضافه کرد: افزایش تولید روزانه شیر از حدود ۱۳ تن به ۲۸ تن و تولید بیش از ۴۲ هزار تن محصولات زراعی و باغی در کنار برنامه‌های کاهش هزینه، نشان‌دهنده تمرکز مدیریت بر استفاده مؤثرتر از ظرفیت‌های موجود است؛ رویکردی که در صورت تداوم، می‌تواند زمینه بهبود بهای تمام‌شده و تقویت حاشیه سود شرکت را فراهم کند.

سرمایه‌گذاری ۸ هزار میلیارد تومانی؛ برنامه‌ای برای توسعه ظرفیت‌های مولد

دکتر محسن مردی در این مراسم با اعلام اینکه اجرای طرح احداث یک هزار هکتار باغ مدرن با مشارکت مجموعه ماهان و با سرمایه گذاری پیش بینی شده ۸ هزار میلیارد تومانی می‌تواند زمینه ایجاد حدود ۴۰۰ فرصت شغلی جدید را فراهم کند؛ موضوعی که در کنار افزایش ظرفیت تولید، می‌تواند به توسعه فعالیت‌های اقتصادی و تقویت اشتغال در منطقه کمک کند افزود: همچنین توسعه ۵۰۰ هکتار باغ در واحد پارس ۷ با اعتبار پیش‌بینی‌شده ۵۰۰ میلیارد تومان و اجرای طرح انتقال و توزیع آب دره مدالو، از دیگر برنامه‌های شرکت می باشد.

نکته قابل توجه در این برنامه‌ها، تأکید مدیریت بر استفاده از ظرفیت سرمایه‌گذاری مشارکتی و پرهیز از تحمیل بدهی‌های سنگین بانکی است. چنین رویکردی، در صورت طراحی دقیق مدل تأمین مالی و ارزیابی واقع‌بینانه بازده پروژه‌ها، می‌تواند امکان توسعه فعالیت‌ها را بدون ایجاد فشار نامتوازن بر ساختار مالی شرکت فراهم کند.

در این چارچوب، مولدسازی دارایی‌ها نیز به‌عنوان ابزاری برای افزایش بهره‌وری و ایجاد جریان‌های درآمدی جدید مطرح شده است؛ رویکردی که بر مبنای توضیحات مدیرعامل، قرار نیست به فروش دارایی‌های شرکت محدود شود، بلکه هدف آن استفاده مؤثرتر از ظرفیت‌های موجود و تبدیل منابع راکد یا کم‌بازده به فرصت‌های اقتصادی است.

۱۱ طرح فناورانه برای افزایش ظرفیت تولید

در کنار سرمایه‌گذاری‌های بزرگ، زپارس برنامه‌هایی را نیز با تکیه بر توان کارشناسی و ظرفیت‌های درون‌سازمانی دنبال می‌کند. دکتر محسن مردی در تشریح این اقدامات اعلام کرده است که ۱۱ طرح فناورانه و بهره‌ورانه از سوی مجموعه ارائه شده که ۹ طرح آن به تصویب رسیده است. بر اساس برآوردهای اعلام‌شده، اجرای این طرح‌ها با استفاده از امکانات، تجهیزات و نیروی انسانی موجود می‌تواند ظرفیت تولید شرکت را تا ۲۰ درصد افزایش دهد؛ آن هم بدون نیاز به سرمایه‌گذاری سنگین جدید.

دکتر محسن مردی ضمن تصریح اینکه شرکت ملی کشت و صنعت دامپروری پارس یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های کشاورزی ایران، در قلب دشت حاصلخیز مغان و شمال‌غرب کشور استقرار یافته و با اتکا به ظرفیت‌های گسترده تولیدی، زیرساختی و سرمایه‌ای، جایگاه ویژه‌ای در زنجیره تأمین امنیت غذایی کشور دارد اضافه کرد: این شرکت با رویکردی مبتنی بر حکمرانی شرکتی، بهره‌وری پایدار و توسعه دانش‌بنیان، در حوزه‌های زراعت، دامپروری، باغبانی، تولید بذر و مدیریت منابع طبیعی فعالیت می‌کند.

مدیرعامل دانشمند و برجسته مجموعه همچنین اظهار داشت که «زپارس» در حالی هشتمین سال حضور خود در بازار سرمایه را پشت سر می‌گذارد که مجموعه‌ای از اقدامات مالی، عملیاتی و توسعه‌ای، از تغییر رویکرد در مدیریت منابع تا برنامه‌ریزی برای سرمایه‌گذاری‌های جدید، در کانون توجه این شرکت قرار گرفته است.

به گفته وی این مسیر روشن از ساماندهی مسائل انباشته گذشته آغاز شده و اکنون با تمرکز بر بهره‌وری، توسعه تولید و ایجاد ارزش اقتصادی پایدار ادامه دارد.

سکاندار مجموعه همچنین با اعلام اینکه تنوع فعالیت‌ها، یکپارچگی زنجیره تولید و برخورداری از زیرساخت‌های گسترده فنی و مهندسی «زپارس» این شرکت را به الگویی موفق در مدیریت صنعتی و اقتصادی کشاورزی ایران تبدیل کرده است افزود: بازدهی ۱۴۳ درصدی سهام طی شش ماه اخیر منتهی به ۱۴۰۵/۷/۱۵ تعیین‌تکلیف بیش از ۱۴۰۰ میلیارد تومان بدهی کشاورزان، کاهش ۲۰ درصدی هزینه‌های تولید و تعریف پروژه‌های ۸ هزار میلیارد تومانی، تصویری روشن و درخشنده از تغییر مسیر یکی از شرکت‌های فعال در زنجیره امنیت غذایی کشور طی یکسال اخیر ترسیم کرده است.

اصلاح ساختار تصمیم‌گیری؛ شرط تداوم دستاوردها

مدیرعامل فرهیخته شرکت در بخش پایانی صحبتهای خود با اشاره به اهمیت موضوع تقویت حکمرانی شرکت و حرکت به سمت تصمیم گیری های دقیق کارشناسی از تلاش برای کاهش تصمیم‌گیری‌های فردمحور و تقویت نقش فرآیندهای کارشناسی و کمیته‌های تخصصی خبر داد و اضافه کرد: انضباط مالی، مدیریت ریسک، ارتقای سرمایه انسانی و توسعه فعالیت‌های دانش‌بنیان نیز از جمله محورهایی است که در برنامه‌های آینده شرکت مورد تأکید قرار گرفته است. دکتر محسن مردی با تأکید بر چشم‌انداز توسعه‌ای زپارس، هدف مدیریت را فراتر از افزایش مقطعی تولید یا رشد قیمت سهام دانسته و بر استفاده از ظرفیت‌های تولیدی، دانش نیروی انسانی و سرمایه‌گذاری‌های مولد برای ایجاد سودآوری پایدار تأکید نمود.

مخلص کلام آنکه اکنون زپارس در مقطعی قرار دارد که موفقیت آن بیش از هر چیز با توانایی تبدیل اصلاحات مدیریتی به نتایج مالی مستمر و تبدیل طرح‌های توسعه‌ای به ظرفیت‌های واقعی تولید سنجیده خواهد شد؛ مسیری که می‌تواند با همین دست فرمان دکتر محسن مردی و تیم برجسته مدیریتی وی از امور مالی شفاف و توانمند تا بازرگان کاروان از امور سهام پاسخگو تا روابط عمومی همراه و مجاهدت کلیه پرسنل خدوم جایگاه این شرکت را در صنعت کشاورزی و بازار سرمایه تقویت کند و زمینه خلق ارزش اقتصادی ماندگار برای سهامداران و سایر ذینفعان را فراهم آورد.

تصویب افزایش سرمایه ۱۴۶ درصدی
شرکت کویر تایر؛ دانش بنیان و پیشتاز در ارزش آفرینی

مجمع عمومی فوق‌العاده صاحبان سهام شرکت کویرتایر روز شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۶/۲۱ درمحل مجتمع فرهنگی پیامبراعظم(ص) برگزار گردید.
در این مجمع که با حضور ۷۱،۴۷ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی ، اعضاء هیات مدیره ، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید ، ریاست مجمع برعهده آقای وحید خاشعی وبرنامخواستی بود ، که خانم عذرا بیانی و آقای سید احسان اله سهراب در مقام نظار اول و دوم و آقای سیدمحمدحسین زینلی به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.
درادامه با قرائت گزارش توجیهی افزایش سرمایه هیئت مدیره به مجمع و پس از استماع گزارش حسابرس و بازرس قانونی با رای اکثریت سهامداران ، افزایش سرمایه ۲۰،۰۰۰،۰۰۰ میلیون ریالی مصوب مجمع گردید.

آخرین اعضای هیئت مدیره درسال مالی مورد گزارش بهشرح ذیل بوده است :

گروه مدیریت سرمایه گذاری امید	سیدمحمدحسین زینلی	نایب رئیس هیئت‌مدیره	موظف – اصلی
سرمایه گذاری ساختمانی سپه	یحیی‌مالمیرچگینی	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی
سرمایه گذاری توسعه گوهران امید	علیرضا جعفری دودران	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی
سرمایه گذاری مهر	رضا گنجی ارجنکی	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی
سرمایه گذاری سپه	مرتضی اثباتی	رئیس هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی

مهندس سید محمد حسین زینلی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «پکویر» افزود: شرکت کویرتایر افتخار می‌کند که همواره پویایی و نوآوری را محور اصلی سیاست‌های استراتژیک خویش قرار داده است.
سکاندار «پکویر» با اعلام اینکه این شرکت از بدو تاسیس تاکنون همواره منشاء تحولات علمی چشمگیری در صنعت تایر کشور بوده که افتخار پیشتازی در دستیابی به تکنولوژی تولید تایرهای رادیال سیمی از آن جمله است اضافه کرد: طرح‌ریزی سیاست‌های اجرایی و تشکیلاتی کویرتایر بر پایه اصل مترقی مشتری‌مداری و با هدف تأمین خواسته‌های تصریحی و تلویحی مشتریان و مصرف کنندگان عزیز با بهره‌گیری از مفاهیم‌نوین مدیریت صنعتی صورت می‌پذیرد.
به گفته وی، کویرتایر امروز افتخار صنعت تایر کشور و نماد علم و صنعت خراسان جنوبی است و طی سال‌ها فعالیت ارزشمند و تولید با کیفیت همواره پله‌های ترقی، تعالی و پیشرفت را به عنوان سازمانی پویا و رو به رشد پیموده و اینک می‌رود تا با تکیه بر توانمندی مدیران، کارشناسان و کارکنان ساعی و ارزشمند خویش و با تولید محصولات با کیفیت همچون گذشته در صنعت تایر کشور پیشتاز باشد.

مهندس سید محمد حسین زینلی ضمن تصریح اینکه شرکت کویر تایر یک شرکت دانش بنیان و پیشرو در صنعت تایر کشور عزیزمان می‌باشد که با داشتن حدود ۲۵ درصد از سهم تولید تایرهای سواری همواره دنبال ارتقای کیفیت و تولید محصولات جدید و متنوع بوده است اضافه کرد: با تصویب افزایش سرمایه دو همتی کنونی، شاهد هرچه سریعتر بهره‌برداری از پروژه تولید ۵۰ هزار تن تایرهای باری ـ کامیونی معدنی و اتوبوسی خواهیم بود.
مدیرعامل درجه یک و طراز اول کشورمان همچنین اظهار داشت که پیشنهاد موضوع افزایش سرمایه به مجمع عمومی فوق العاده صاحبان سهام در چهارچوب قوانین و مقررات مندرج در اصلاحیه قانون تجارت و همچنین مفاد اساسنامه شرکت می‌باشد که با اجرائی شدن این افزایش سرمایه، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۳،۶۶۸،۸۲۸ میلیون ریال به مبلغ ۳۳،۶۶۸،۸۲۸ میلیون ریال در یک مرحله از محل آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران ارتقا می یابد.
به گفته وی بر اساس نظرات کارشناسی اخذ شده از ارزیابی طرح افزایش سرمایه در معیارهای مالی پیش بینی شده ؛ ارزش فعلی طرح (NPV) معادل مبلغ ۷،۴۹۶،۳۵۴ میلیون ریال ، نرخ بازده داخلی (IRR) معادل ۴۷ درصد ، بازده مورد انتظار معادل ۳۵،۷۵ درصد و همچنین دوره بازگشت سرمایه ۳ سال و ۲ ماه پیش بینی می شود.
مدیر بی بدیل صنعت کشورمان که سبقه نمایندگی ملت را در مجلس داشته و به عنوان یک ناخدای مطمئن توانسته طی سالها فعالیت «پکویر» را که خود بنیان گذاری کرده است در ردیف اول شرکت های تایری قرار دهد در این مجمع تاکید کرد که کویرتایر امروز افتخار صنعت تایر کشور و نماد علم و صنعت خراسان جنوبی است و طی سال‌ها فعالیت ارزشمند و تولید با کیفیت همواره پله‌های ترقی، تعالی و پیشرفت را به عنوان سازمانی پویا و رو به رشد پیموده و اینک می‌رود تا با تکیه بر توانمندی مدیران، کارشناسان و کارکنان ساعی و ارزشمند خویش و با تولید محصولات با کیفیت همچون گذشته در صنعت تایر کشور پیشتاز باشد.

مدیرعامل کویر تایر ضمن تبیین اینکه با سهم ۲۵ درصدی از تولید تایر سواری و دارای سهم بیش از۶۴ درصدی از سهم تولید تایرهای خودروهای شاسی بلند با اشتغالزایی برای ۱۷۴۳ و اشتغالزایی غیر مستقیم برای ۶۳۸۸نفر، کویرتایر اشتغالزایی مستقیم‌وغیر مستقیم ۸۱۳۱ نفر را دارا می‌باشد که ۱۸ درصد شاغلین صنعتی استان و ۳۸ درصد شاغلین صنعتی‌شهرستان‌بیرجندهستند.

مدیر رزومه‌دار و طراز اول کشورمان در ادامه با تصریح اینکه از ابتدای تاسیس مجموعه تا کنون ۲۸ افزایش سرمایه داشتیم پیرامون آخرین افزایش سرمایه شرکت خاطرنشان کرد:آخرین بار در سال ۱۴۰۳ سرمایه شرکت از مبلغ ۹،۷۷۹،۶۰۰ میلیون ریال به مبلغ ۱۳،۶۶۸،۸۲۸ میلیون ریال از محل تجدید ارزیابی داراییها شرکت افزایش یافت.
وی همچنین اعلام کرد که از سال ۹۴ تاکنون شاهد جهش بیش از ۹۲ برابری دارایی‌های شرکت بوده‌ایم و با جهش ۱۲۸ درصدی تولیدی، شاهد جهش ۶۵ برابری سود خالص از سال ۹۷ به بعد ، گواهی بر این مدعا می‌باشد.

مهندس زینلی همچنین با اعلام اینکه تاکنون ۲۸ نوبت افزایش سرمایه داشتیم که با جمع آوری منابع اندک و انجام کارهای بزرگ بوده است افزود: افزایش سرمایه تأمین بخشی از منابع مالی بابت مخارج مورد نیاز طرح توسعه جاری شرکت برای تولید تایرهای اتوبوسی و باری و تایر ماشین های راهسازی و معدنی ، اهم دلایل از افزایش سرمایه کنونی می باشد.
سکاندار «پکویر» که خود از موسسین این مجموعه بوده و سالهای سال با ناخدایی شایسته این مجموعه ، آن را به یک شرکت پیشرو و دانش بنیان در صنعت تایر مطرح ساخته است در ادامه در مورد پروژه طرح تولید تایرهای OTR.TBR دامپتراک معدنی به ظرفیت ۵۰ هزار تن در سال به ارائه توضیحاتی پرداخت و تاکید کرد که بهره برداری از این پروژه ضمن افزایش ظرفیت تولید برای کویرتایر زمینه ساز کسب سهم بیشتر بازار و رشد سودآوری توامان خواهد شد.
به گفته وی تولید تایرهای خودروهای مهندسی و راه سازی OTR و تایر خودروهای ماشین‌های سواری عمومی از جمله محصولات در این پروژه خواهد بود.
مهندس زینلی در فراز دیگر از گزارش جامع خود با اعلام اینکه واردات تایرهای معدنی،راهسازی در سال ۱۴۰۴ معادل ۱۶،۵۴۱ تن، تایرهای اتوبوسی و کامیونی معادل ۷۸،۹۹۳ تن و مجموع عرضه خارج شده از کشور محصولات طرح ۳۴۶،۳۳۲،۱۵۰ دلار می‌باشد که واردات تایرهای معدنی و راهسازی در سال ۱۴۰۴ معادل ۱۴۸،۲۷۴ حلقه و واردات تایرهای اتوبوسی و کامیونی ۱،۲۵۵،۸۴۲ حلقه بوده است افزود: میزان تولید تایر در سال ۱۴۰۴ شامل تولید داخلی تایرهای معدنی،راهسازی که در سال ۱۴۰۴ معادل ۵،۰۳۳ بایاس تن، تولید داخلی تایرهای اتوبوسی،کامیونی معادل ۴۷،۷۶۹ تن، تولید داخلی تایرهای معدنی و راهسازی ۴۹،۷۹۸ بایاس حلقه، تولید تایرهای اتوبوسی و کامیونی ۷۳۳،۸۵۷ حلقه می‌باشد که تولیدات معدنی تماماً بایاس می‌باشد و بخشی از تولیدات اتوبوسی کامیونی بایاس می‌باشد.
به گفته وی اندازه بازار محصولات طرح از سمت عرضه در تایرهای معدنی و راهسازی در سال ۱۴۰۴ معادل ۲۱،۵۷۴ تن و تولید تایرهای اتوبوسی و کامیونی از طرف عرضه معادل ۱۲۶،۷۶۲ تن می‌باشد که میانگین اندازه بازار تایرهای معدنی و راهسازی ۲۶،۷۱۲ تن و میانگین اندازه بازار تایرهای اتوبوسی کامیونی ۱۶۶،۱۹۰ تن می‌باشد.
مهندس محمد حسین زینلی در بخش دیگری از گزارش خود از تسریع در عملیات اجرایی طرح تولید ۵۰ هزار تنی تولید تایرهای باری – کامیونی – اتوبوسی و معدنی OTR/TBR با تکمیل الزامات قانونی و جلب حمایت‌های حاکمیتی از جمله شورای اقتصاد و سازمان برنامه و بودجه، وزارت صمت و دستگاه‌های تخصصی، نظام بانکی و ارزی،محیط زیست و الزامات حفاظتی و اخذ تاییدیه‌های نهایی از تمام سازمان‌های مربوطه با رایزنی های صورت گرفته جهت تحقق خبر داد.
مدیرعامل و عضو شاخص هیئت مدیره «پکویر» شرکت همچنین ضمن تصریح اینکه مطالعات بازار و نهایی سازی سبد محصولات، انعقاد قرارداد تجاری و EPC،F و تامین مالی پروژه از محل فاینانس بسته دوم اعتباری کشور چین، مکاتبه و بازدید از شرکت‌های مطرح تایرساز و ماشین ساز، شناسایی منابع تامین کننده تکنولوژی و ماشین سازی و انتخاب و تثبیت فناوری، مشخصات ماشین آلات و قرارداد انتقال تکنولوژی ازجمله اقدامات صورت گرفته در این زمینه بوده است اضافه کرد: اخذ پروانه بهره‌برداری شهرک صنعتی غیر دولتی و تاییدیه از ۲۷ سازمان به جهت اجرای این طرح در شهرک صنعتی و کسب ۱۳ سال معافیت مالیاتی طرح پس از بهره‌برداری از توفیقات حاصل شده در خصوص طرح ۵۰ هزار تن تولید TBR , OTR می‌باشد.
مهندس زینلی همچنین اصلاح بخش عمده ساختار تامین مالی، اخذ کلیه مجوزهای لازم اعم از مجوز شورای اقتصادی، نامه اولویت طرح وزارت صمت، مطالعات زیست محیطی، تاییدیه پدافند غیرعامل، مجوز

سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های فنی اقتصادی، موافقت اصولی بانک عامل و تاییدیه عاملیت، موافقت کمیسیون آمایش سرزمینی و... پیشرفت عملیاتی در آماده‌سازی سایت را از دیگر اقدامات انجام شده در خصوص طرح ۵۰ هزار تن OTR,TBR نام برد.

پخش یک فیلم کوتاه از عملیات خاکبرداری طرح تولید ۵۰ هزار تنی تایرهای باری ـ معدنی – کامیونی و اتوبوسی در ضلع جنوبی کارخانه موجود، تشریح دلایل افزایش سرمایه از محل آورده نقدی و مطالبات شده سهامداران، درخواست برای تصویب و افزایش سرمایه به مبلغ دو همت، پایان بخش گزارش مدیرعامل محبوب و درجه یک مجموعه کویر تایر بود.

مهمترین نکات مطرح شده:

- افزایش سرمایه با هدف تأمین منابع مورد نیاز برای اجرای طرح‌های توسعه‌ای و ارتقای ظرفیت تولید به تصویب رسید.
- با تصویب این سرمایه جدید، سرمایه شرکت از ۱.۳۶ همت به ۳.۳۶ همت افزایش خواهد یافت و مبلغ ۲ همت منابع جدید از محل مطالبات حال‌شده و آورده نقدی سهامداران تأمین می‌شود.
- مدیریت شرکت اعلام کرده است که منابع حاصل از این افزایش سرمایه عمدتاً در مسیر اجرای پروژه‌های توسعه‌ای و افزایش ظرفیت خطوط تولید به کار گرفته خواهد شد؛ برنامه‌ای که در نهایت می‌تواند زمینه رشد تولید و فروش شرکت را فراهم کند.
- ظرفیت تولید فعلی شرکت حدود ۴۸.۵ هزار تن است. همچنین فروش شرکت در سال گذشته از ۹ همت عبور کرده و برآوردهای انجام‌شده برای سال جاری، دستیابی به فروش بیش از ۱۴ همت را نشان می‌دهد.
- یکی از محورهای اصلی برنامه توسعه شرکت، ورود جدی‌تر به تولید تایرهای معدنی، راهسازی، اتوبوسی و کامیونی است. بر این اساس، ظرفیت تولید سالانه تایرهای معدنی حدود ۹ هزار تن و ظرفیت تولید تایرهای اتوبوسی و کامیونی حدود ۴۰ هزار تن هدف‌گذاری شده است.
- برای عملیاتی شدن این پروژه نیز اقدامات مقدماتی انجام شده است؛ از جمله اخذ مجوزهای لازم، انعقاد قرارداد EPC و توافق با یک شرکت چینی برای انتقال دانش فنی و آموزش نیروهای متخصص. در حال حاضر، مذاکرات فنی و طراحی تفصیلی پروژه در جریان است و رایزنی‌ها با تأمین‌کنندگان فناوری نیز ادامه دارد.
- بر اساس برنامه‌ریزی صورت‌گرفته، بخشی از تجهیزات مورد نیاز پروژه می‌تواند از شرکت‌های اروپایی و چینی تأمین شود. از سوی دیگر، مدیریت شرکت بررسی ترکیب مواد اولیه مورد نیاز برای سال‌های آتی را نیز در دستور کار قرار داده است. در شرایط فعلی نیز مدیریت مصرف مواد اولیه با هدف حفظ ظرفیت تولید و تداوم روند فعالیت دنبال می‌شود.

حضور مدیران ارشد سرمایه‌گذاری امید ـ سرمایه‌گذاری سپه – سرمایه‌گذاری گوهران امید و جمعی از کارشناسان برجسته تایر و بازار سرمایه در مجمع، لطف و بزرگواری اعضای شاخص هیئت مدیره نسبت به اصحاب رسانه ، گزارش جامع سکاندار شرکت پیرامون توفیقات کویرتایر در سال های ۱۴۰۴ و ۱۴۰۵ ، اعلام اینکه بیش از ۲۱ درصد پرسنل «یکویر» دارای تحصیلات لیسانس به بالا و بیش از ده‌ها نفر نخبه در مجموعه مشغول به فعالیت هستند، تاکید بر اینکه شرکت کویر تایر تاکنون ۲۸ درصد افزایش سرمایه داشته است، تشویق تیم مدیریت شرکت پس از پایان قرائت گزارش مدیرعامل که حاکی از استمرار داشتن یک روند رو به رشد در مجموعه علیرغم تمام معضلات و چالش ها بوده است، پاسخگویی صادقانه و مستند به تمام سوالات سهامداران حاضر در مجمع و ناظر به صورت بر خط ، تصویب افزایش سرمایه ۲ همتی و اصلاح ماده ۵ اساسنامه شرکت که مبین میزان سرمایه شرکت می باشد ، نهایت همکاری صمیمانه جنابان بهمن یار «مشاور محترم مدیرعامل» با خبرنگاران جهت پوشش خبری از نکات خواندنی این مجمع بود.

گزارش بازرس قانونی

۱- گزارش توجیهی مورخ ۱۴۰۴/۱۱/۱۹ هیات مدیره شرکت کویر تایر (سهامی عام) درخصوص افزایش سرمایه آن شرکت از مبلغ ۱۳،۶۶۸،۸۲۸ میلیون ریال به مبلغ ۳۳،۶۶۸،۸۲۸ ریال (به میزان ۲۰،۰۰۰،۰۰۰ میلیون ریال) مشتمل بر صورتهای مالی سال های مالی ۱۴۰۵ لغایت ۱۴۱۷ وسایر اطلاعات مالی فرضی که پیوست می باشد، طبق استاندارد حسابرسی «رسیدگی به اطلاعات مالی آتی «مورد رسیدگی این موسسه قرار گرفته است. مسئولیت گزارش توجیهی مزبور و مفروضات مبنای تهیه آن با هیات مدیره شرکت است.

۲- گزارش مزبور در اجرای تبصره ۲ ماده ۱۶۱ اصلاحیه قانون تجارت و با هدف توجیه افزایش سرمایه شرکت از محل مطالبات و آورده نقدی سهامداران به منظور تامین بخشی از منابع بابت مخارج انجام مورد نیاز طرح توسعه جاری شرکت با دوره بازگشت سرمایه ۳ سال و ۲ ماه تهیه شده است. این گزارش توجیهی براساس مفروضاتی مشتمل بر مفروضات ذهنی درباره رویدادهای آتی واقدامات 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- به شرح صفحه ۱۱ گزارش توجیهی افزایش سرمایه با هدف تامین بخشی از منابع مالی بابت مخارج مورد نیاز طرح توسعه جاری شرکت برای تولید تایرهای اتوبوسی و باری و تایر ماشین های راهسازی ومعدنی (OTR,TBR) تهیه شده است بطوریکه از گزارش توجیهی مستفاد می گردد. کل منابع مالی مورد نیاز برای طرحهای توسعه وافزایش ظرفیت تولیدی شرکت مبلغ ۳۴۳،۴۳۸،۱۶۴ میلیون ریال پیش بینی گردیده که از این مبلغ ۱۱،۹۴۵،۴۱۳ میلیون ریال از محل مطالبات سهامداران و مبلغ ۸،۰۵۴،۵۸۷ میلیون ریال از محل آورده نقدی سهامداران و مبلغ ۳۲۲،۴۳۸،۱۶۸ میلیون ریال از محل تسهیلات با نرخ سود و کارمزد ۴۲ درصد (۴ ساله) پیش بینی گردیده است. براساس مندرجات گزارش توجیهی افزایش سرمایه کل منابع ارزی لازم جهت اجرای طرح توسعه جاری به شرح فوق، مبلغ ۱،۱۳۳ میلیون یوآن چین پیش بنی گردیده (با نرخ برابری ارز هر یوان معادل ۱۷۶،۳۲۸ ریال) گردیده که برای ساخت پروژه وخرید تجهیزات خارجی و حق لیسانس طرح توسعه تا تاریخ تهیه این گزارش علیرغم اقدامات انجام شده منجر به انتخاب وانعقاد قرارداد با پیمانکاران ذیربط نگردیده مضافا اینکه قرارداد تسهیلات با سیستم بانکی جهت اخذ تسهیلات تا تاریخ تهیه این گزارش تنظیم نگردیده است. بدیهی است تکمیل و راه اندازی پروژه مزبور موکول به تامین به موقع منابع مالی (ازجمله اخذ تسهیلات مطابق پیش بینی های انجام شده)، انعقاد قرارداد با پیمانکار وهمچنین ثبات شرایط اقتصادی حاکم بر صنعت ازجمله نرخ برابری ارز در مقابل ریال می باشد.

۴- به طوریکه از صورت سود و زیان پیش بینی مشهود است، شرکت مورد گزارش براساس نرخهای فروش پیش بینی شده برای سنوات آتی فروش محصولات تولیدی پیش بینی نموده که نرخهای فروش براساس نرخ های سال جاری با اعمال رشد پیش بینی گردیده از سوی دیگر بهای تمام شده برآوردی برای سنوات آتی با فرض افزایش در سطح عمومی قیمت ها وهمچنین افزایش در نرخ جهانی خرید مواد اولیه وارداتی در نظر گرفته شده مضافاً با توجه به تامین بخشی از منابع مالی مورد نیاز طرح توسعه شرکت، شرکت پیش بینی اخذ تسهیلات مالی نموده که بر این اساس برآورد هزینه های مالی در صورت سود و زیان پیش بینی شده آتی نموده است. دستیابی به سود وزیان پیش بینی شده به شرح فوق موکول به ثبات در شرایط اقتصادی کشور می باشد. بدیهی است هرگونه تغییر در شرایط اقتصادی حاکم بر کشور ناشی از تغییرات در سطح عمومی قیمت ها (تورم) و یا تغییر در نرخ برابری ارز ناشی از سیاستهای ابلاغی بانک مرکزی ج.ا سود و زیان پیش بنی شده به شرح فوق متاثر از آن شرایط خواهد بود.

۵- براساس رسیدگی به شواهد پشتوانه مفروضات وبافرض تحقق مفروضات و سایر مبانی پیش بینی شده مندرج در گزارش توجیهی پیوست و با در نظر گرفتن توضیحات مندرج در بندهای (۳) و (۴) فوق، این موسسه به مواردی برخورد نموده است که متقاعد شود مفروضات مزبور مبنایی معقول برای تهیه گزارش توجیهی فراهم نمی کند. به علاوه، به نظر این موسسه، گزارش توجیهی یاد شده براساس مفروضات به گونه ای مناسب تهیه و طبق استانداردهای حسابداری ارائه شده است.

۶- 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.

۷- بدیهی است اجرای افزایش سرمایه شرکت می بایستی با رعایت مبانی پیش بینی شده در موارد مربوط به اصلاحیه قانون تجارت واساسنامه شرکت وکسب مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار صورت پذیرد.

هدف از انجام افزایش سرمایه

هدف از انجام افزایش سرمایه از محل «آورده نقدی ومطالبات حال شده سهامداران» تأمین بخشی از منابع، بابت مخارج مورد نیاز طرح توسعه جاری شرکت (تولید تایرهای اتوبوسی وباری و تایر ماشین های راه سازی ومعدنی) بصورت پایدار واطمینان از در دسترس بودن وجوه لازم در راستای تحقق اهداف وحداکثر سازی منافع سهامداران است. افزایش سرمایه از محل آورده نقدی ومطالبات حال شده، روش مستقیم تأمین مالی است که از طریق جذب وجوه جدید از سهامداران وتهاتر مطالبات قطعی آنان با بهای پذیره نویسی، بدون ایجاد بدهی بهره دار، توان سرمایه گذاری شرکت را افزایش داده ونسبت های اهرمی را بهبود می بخشد. بدین ترتیب سهامداران می توانند با استفاده از مطالبات حال شده خود، بدون نیاز به واریز وجه نقد (تا سقف مطالبات)، در افزایش سرمایه مشارکت کرده وضمن حفظ حقوق مالکانه، از رقیق شدن سهم خود جلوگیری نمایند. همچنین سهامداران می توانند از محل آورده نقدی، تامین مالی مربوط به مابقی هزینه پیشبرد طرح توسعه ای مذکور را تأمین نمایند، بدین ترتیب با تحقق هدف این افزایش سرمایه، از بازده برآوردی طرح مذکور نیز منتفع می گردند.عدم انجام این افزایش سرمایه، با توجه به نیازهای سرمایه در گردش و برنامه های توسعه ای شرکت موجب تعویق/ کاهش مقیاس پروژه ها و از دست رفتن فرصت های رشد می گردد. در مقابل، اجرای افزایش سرمایه از محل آورده نقدی و مطالبات حال شده با حذف ریسک بازپرداخت اصل و سود، انعطاف پذیری مالی شرکت را ارتقاء داده، هزینه سرمایه آتی را از طریق بهبود کارنامه اعتباری کاهش داده و امکان برنامه ریزی بلندمدت واستفاده بهینه از دارایی ها وسرمایه انسانی رافراهم می آورد. منابع حاصل نیز بر اساس اولویت راهبردی شرکت به اجرای طرح توسعه ای تایرهای اتوبوسی وباری وتایر ماشین های راهسازی و معدنی، تخصیص خواهد یافت.

درخشش دوباره کویرتایر در عرصه ملی؛ کسب عنوان واحد تولیدی نمونه ملی در روز جهانی استاندارد

مراسم گرامیداشت روز جهانی استاندارد با شعار جهانی «چشم‌انداز مشترک برای جهانی بهتر: انرژی مقرون‌به‌صرفه و پاک» با حضور مقام‌های ارشد کشوری و فعالان حوزه کیفیت در سالن اجلاس سران برگزار شد.

در این رویداد ملی، شرکت کویرتایر با تکیه بر تلاش مستمر، دانش و بینش مسئولانه در مسیر تولید پایدار و صیانت از اعتبار ملی، موفق به کسب عنوان «واحد تولیدی نمونه ملی در صنعت لاستیک» گردید و لوح تقدیر و تندیس زرین این افتخار را دریافت کرد.

توسعه استانداردهای مدیریت انرژی و ارتقای بهره‌وری در صنایع، بهینه‌سازی فرآیندهای تولید و استفاده از فناوری‌های پاک در راستای صیانت از محیط زیست- تقویت زیرساخت‌های کیفیت و حمایت از توسعه پایدار اقتصادی از جمله محورهای کلیدی همایش بود

این موفقیت ارزشمند، نتیجه همدلی، تلاش شبانه‌روزی و تعهد تمامی مدیران، مهندسان و کارکنان خدوم خانواده بزرگ کویرتایر به ارزش‌آفرینی و کیفیت برتر است.

این افتخار ملی را به مدیرعامل محترم، جناب آقای سید محمدحسین زینلی، و تمامی همکاران پرتلاش در مجموعه دانش‌بنیان کویرتایر تبریک عرض نموده و استمرار موفقیت‌ها و بالندگی روزافزون این مجموعه را از درگاه ایزد منان مسئلت داریم.

بازدید مدیران معاونت علمی و فناوری رئیس جمهور از کویرتایر؛ بررسی توانمندی ها و دستاوردهای فناورانه

مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان کویرتایر در حکمی آقای دکتر سیدحسن محسنی صالحی را به سمت معاون طرح توسعه شرکت دانش‌بنیان کویرتایر منصوب کرد

متن حکم سیدمحمدحسین زینلی مدیرعامل و نایب رئیس هیات مدیره به این شرح است:

برادر ارجمند جناب آقای سید حسن محسنی صالحی

سلام علیکم:

نظر به تجارب و سوابق حرفه ای و ارزنده جنابعالی در صنعت کشور و تلاش ارزشمندتان در شرکت کویرتایر و با توجه به اهمیت ویژه طرح های توسعه ای شرکت، به موجب این ابلاغ، به سمت معاون طرح توسعه شرکت دانش‌بنیان کویرتایر منصوب می گردید، تا در چارچوب مسئولیت ها و اختیارات تعریف شده انجام وظیفه نمایید.

امید است با تکیه بر نیروی لایزال الهی و توانمدی های حرفه ای و تعامل سازنده با سایر معاونین و مدیران شرکت ، در انجام امور محوله بیش از پیش موفق باشید.

دیدار مدیرعامل شرکت دانش بنیان کویرتایر با نماینده ولی فقیه درخراسان جنوبی

در آستانه بیست‌وهشتمین سالگرد تأسیس شرکت دانش‌بنیان کویرتایر، مدیرعامل شرکت به همراه جمعی از مدیران ارشد کارخانه، با حضرت آیت‌الله عبادی، نماینده ولی‌فقیه در استان خراسان جنوبی دیدار کردند.

درابتدای این جلسه و پس از اکران مستندی از روند تأسیس و شکل‌گیری کویرتایر، مهندس سیدمحمدحسین زینلی به ارائه گزارشی جامع از اقدامات و دستاوردهای این شرکت پرداخت. در ادامه، حضرت آیت‌الله عبادی ضمن استماع این گزارش، فرارسیدن سالگرد افتتاح این مجموعه صنعتی را تبریک و از تلاش‌های جهادگونه کارکنان آن قدردانی کرد.

آیین جشن خانوادگی برترین های نظام پیشنهادها در کویرتایر

جشن خانوادگی برترین‌های نظام‌پیشنهادها در کویرتایر، با هدف ارج نهادن به تفکر خلاق و مشارکت حداکثری در بازه زمانی ۹ ماهه (زمستان ۱۴۰۴، بهار و تابستان ۱۴۰۵) در سالن آمفی‌تئاتر شهید رئیسی برگزار شد.

این مراسم که با حضور مدیرعامل، معاونین، مشاوران و مدیران ارشد شرکت و در فضایی صمیمانه با حضور خانواده‌های همکاران برگزار گردید، با اجرای شاد و طنز گروه فرهنگی-هنری «رخشان» و برگزاری مسابقات مفرح همراه بود. در پایان این رویداد، از ۱۰۶ نفر از برگزیدگان نظام پیشنهادها به پاس تلاش و مشارکت ارزنده ایشان تقدیر شد.

دیدار کارکنان و بسیجیان کویرتایر با خانواده شهدای جنگ تحمیلی اخیر

همزمان با آخرین روز هفته دفاع مقدس، جمعی از کارکنان و بسیجیان پایگاه مقاومت بسیج سیدالشهداء(ع) شرکت دانش‌بنیان کویرتایر با حضور در منازل شهید محمد ملایی و شهید علیرضا بالیده از شهدای جنگ تحمیلی اخیر، ضمن دیدار با خانواده‌های این شهدای والامقام، یاد و خاطره شهدای مدافع وطن را گرامی داشتند.

در این دیدار صمیمی، رحیم‌پناه، فرمانده پایگاه مقاومت بسیج سیدالشهداء(ع) کویرتایر، ضمن گرامیداشت هفته دفاع مقدس، سلام و احترام مدیرعامل شرکت، مهندس زینلی، را به خانواده‌های معزز شهدا ابلاغ کرد. وی با اشاره به نقش بی‌بدیل شهیدان در تأمین امنیت و آرامش کشور اظهار داشت: کویرتایر در سایه امنیت‌آفرینی شهیدان و جانفشانی فرزندان غیور این مرز و بوم قادر به نقش‌آفرینی در عرصه تولید است و اگر مجاهدت‌های آنان نبود، چرخ‌های صنعت از حرکت می‌ایستاد.

در همین راستا، اعضای این هیئت ضمن تجدید میثاق با آرمان‌های شهیدان، بر تداوم مسیر خدمت و تلاش برای اعتلای نام ایران اسلامی تأکید کردند.

خانواده‌های شهدا نیز با بیان خاطراتی از رشادت‌ها و خصایص اخلاقی فرزندان شهید خود، بر لزوم صیانت از خون شهیدان توسط آحاد جامعه تأکید کردند.

گفتنی است، سروان پاسدار شهید محمد ملایی، متولد سال ۱۳۷۷، در تاریخ ۲۹ اسفند ۱۴۰۴ در جریان جنگ رمضان و در حمله هوایی رژیم آمریکایی ـ صهیونیستی به خاک کشورمان در تهران به شهادت رسید.

از این شهید گرانقدر، فرزند پسری به نام محمد ایلیا به یادگار مانده که سه ماه پس از شهادت پدر، دیده به جهان گشود.

همچنین شهید علیرضا بالیده، جوان ۲۲ ساله و مجرد، فرزند یکی از کارکنان نیروی انتظامی، جوانی مؤدب، ورزشکار و دلباخته خدمت در نیروهای مسلح بود که در تاریخ ۱۷ تیرماه ۱۴۰۵ در جریان تجاوز رژیم آمریکا به میهن اسلامی در بندرعباس به فیض عظیم شهادت نائل آمد و به کاروان شهدای مدافع وطن پیوست.

تولید فراتر از ظرفیت در پتروشیمی مارون

سرمایه گذاری ۱.۵ میلیارد دلاری برای تکمیل زنجیره ارزش

مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده صاحبان سهام شرکت پتروشیمی مارون روز شنبه مورخ ۱۴۰۵/۰۶/۰۷ درمحل پژوهشگاه صنعت نفت برگزار گردید.

در این مجمع که با حضور ۸۲,۶۶ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی ،اعضاء هیات مدیره ، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار، حسابرس و بازرس قانونی برگزار گردید ، ریاست مجمع برعهده آقای اسمعیل قنبری بود ، که آقایان محمد خزائی کوهپایه و حسن جهانفر در مقام نظار اول و دوم و آقای بهزاد رضازاده به عنوان دبیر مجمع انتخاب گردیدند.

درادامه 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 ۴,۳۵۰ ریالی به ازای هرسهم به کار خود پایان دادند.

آخرین اعضای هیئت‌مدیره درسال مالی مورد گزارش به‌شرح ذیل بوده است:

سرمایه گذاری امین توان آفرین ساز	امین امرائی	عضو هیئت‌مدیره	موظف – اصلی
توسعه نفت و گاز صبا کارون	جهان بخش شریعت	عضو هیئت‌مدیره	موظف – اصلی
سرمایه گذاری مهرگان تامین پارس	اسمعیل قنبری	رئیس هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی
سرمایه گذاری استان چهارمحال و بختیاری	روح الله سلحشوری	نایب رئیس هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی
گسترش تجارت هامون	سجاد محمدی لندی	عضو هیئت‌مدیره	غیر موظف – اصلی

دکتر امین امرائی در ابتدای گزارش خود با تشریح تاریخچه و ترکیب سهامداران «مارون» افزود: شرکت پتروشیمی مارون یکی از معدود مگا الفین‌های به بهره‌برداری رسیده جهان است که با تولید سالیانه ۱٬۱۰۰٬۰۰۰ تن اتیلن گرید پلیمری و ۲۰۰٬۰۰۰ تن پروپیلن گرید پلیمری به عنوان محصولات اصلی در تبدیل هیدروکربن‌ها به مواد پلیمری و پتروشیمیایی نقش داشته و همچنین محصولات ارزشمند دیگری نظیر بنزین پیرولیز، Heavy C۳+، متان و هیدروژن نیز به عنوان محصولات جانبی در واحد الفین تولید می‌شوند.

مدیرعامل مدیر مجموعه در ادامه گزارش عملکرد عملیاتی، از تحقق تولید معادل ۱۰۱.۳ درصد ظرفیت اسمی خبر داد که این میزان تولید در شرایطی محقق شده که شرکت طی سال گذشته با محدودیت‌هایی ناشی از جنگ و توقف‌های اجباری مواجه بوده است و اضافه کرد: در صورت نبود محدودیت‌های ایجادشده، ظرفیت تولید می‌توانست به بیش از ۱۱۴ درصد ظرفیت اسمی برسد.

عضو شاخص هیئت مدیره در همین بخش از گزارش خود ضمن تبیین اینکه برآورد مدیریت نشان می‌دهد شرایط جنگی حدود ۳ درصد از فرصت تولید شرکت را تحت تأثیر قرار داده است افزود: در همین راستا، تقویت زنجیره تأمین و کاهش ریسک ناشی از محدودیت‌های وارداتی در دستور کار مارون قرار گرفته و ذخیره‌سازی مواد شیمیایی، کاتالیست‌ها و قطعات یدکی به عنوان یکی از اقدامات پیشگیرانه شرکت دنبال می‌شود.

دکتر امین امرائی در فرازی دیگر از گزارش جامع خود پیرامون عملکرد مالی شرکت نیز اظهار داشت که منطبق با صورتهای مالی شرکت اصلی، درآمد عملیاتی پتروشیمی مارون در سال مالی ۱۴۰۴ با رشد ۵۱ درصدی نسبت به سال قبل به حدود ۹۰ همت رسیده است و در همین دوره، سود عملیاتی شرکت با افزایش حدود ۱۲۵ درصدی به نزدیک ۲۶ همت رسید و سود خالص نیز با رشد حدود ۶۰ درصدی نسبت به سال گذشته، به حدود ۲۳ همت افزایش یافته است.

به گفته وی؛ رشد سودآوری شرکت صرفاً حاصل افزایش نرخ ارز نبوده و عواملی همچون افزایش بهره‌وری، کنترل هزینه‌ها، مدیریت مصرف انرژی، توسعه سبد محصولات و بهبود بازارسازی نیز در افزایش سودآوری نقش داشته‌اند.

طبق توضیحات ارائه‌شده مدیرعامل جوان و نخبه مجموعه در مجمع، شرکت طی حدود سه سال توانسته حدود ۶۰ میلیون دلار صرفه‌جویی در مصرف انرژی ایجاد کند و همزمان میزان محصولات نامنطبق نیز حدود ۷۵ درصد کاهش یافته است که به گفته دکتر امرائی این کاهش حاصل مجموعه‌ای از اقدامات فناورانه، فعالیت‌های پژوهشی و افزایش هماهنگی میان واحدهای عملیاتی و کنترل کیفیت بوده است.

دکتر امین امرائی ضمن تصریح اینکه پتروشیمی مارون از معدود مگا الفین های در حال فعالیت در جهان می باشد که با ظرفیت تولید سالیانه ۱٬۱۰۰٬۰۰۰ تن اتیلن گرید پلیمری و ۲۰۰٬۰۰۰ تن پروپیلن گرید پلیمری به عنوان محصولات اصلی در تبدیل هیدروکربن‌ها به مواد پلیمری و پتروشیمیایی نقش اساسی دارد اضافه کرد: پتروشیمی مارون در سال ۱۴۰۴ با وجود از دست رفتن حدود ۳ درصد از زمان تولید به دلیل جنگ ۱۲ روزه و همچنین محدودیت‌های ناشی از جنگ رمضان، موفق به تولید ۴ میلیون و ۵۸۱ هزار تن محصول شد.

مدیرعامل جوان و خوشفکر شرکت پیرامون عملکرد مالی مجموعه نیز خاطر نشان کرد طبق صورتهای مالی تلفیقی افزایش درآمدهای عملیاتی شرکت از مبلغ ۶۶۵,۶۶۸,۴۸۳ میلیون ریال در سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۴۰۳ به مبلغ ۱,۰۳۷,۵۵۲,۷۵۳ میلیون ریال در پایان اسفند ماه ۱۴۰۴ و ارتقای سود عملیاتی شرکت از مبلغ ۱۷۴,۹۶۳,۹۵۲ میلیون ریال در سال مالی گذشته به مبلغ ۳۴۴,۸۳۲,۸۵۸ میلیون ریال در سال مالی مورد گزارش باعث شد که این شرکت با کسب مبلغ ۱۷۴,۸۷۵,۶۹۳ میلیون ریال سود خالص، عملکردی شایسته در سودآوری طی سال مالی مورد گزارش برای سهامداران و ذینفعان خود به ارمغان بیاورد.

به گفته عضو شاخص هیئت مدیره، پتروشیمی زاگرس همچنین با تمرکز بر مدیریت و بهینه‌سازی مصرف انرژی موفق به صرفه‌جویی ارزی ۶۵ میلیون دلاری در سال مالی مورد گزارش شده است.

دکتر امرائی ضمن تصریح اینکه «مارون» طی پنج سال آینده حدود ۱.۵ میلیارد دلار در شرکت‌ها و طرح‌های پایین‌دستی سرمایه‌گذاری خواهد کرد اعلام نمود که افزایش تنوع محصولات، توسعه بازارهای صادراتی، افزایش ارزش افزوده و کاهش وابستگی کشور به واردات از اهداف این برنامه می باشد بنا به اعلام وی؛ برآوردهای صورت گرفته توسط کارشناسان نشان می‌دهد اجرای طرح‌های پیش‌بینی‌شده می‌تواند سالانه از خروج بیش از ۱۶ میلیارد یورو ارز از کشور جلوگیری کند.

مدیر برجسته صنعت پتروشیمی کشورمان که حضورش در پتروشیمی مارون باعث تحولی شگرف در عملکرد این مجموعه گردید در بخش پایانی گزارش خود پیرامون سرمایه‌گذاری ۱.۵ میلیارد دلاری برای تکمیل زنجیره ارزش در مجموعه اظهار داشت که مارون در برنامه توسعه‌ای خود تمرکز ویژه‌ای بر تکمیل زنجیره ارزش و حرکت از تولید محصولات پایه به سمت فرآورده‌هایی با ارزش افزوده بالاتر دارد.

مدیریت مدبر شرکت همچنین سرمایه‌گذاری های صورت گرفته در پتروشیمی های لاله، سلمان فارسی، آرمان سپاهان و... را در راستای سیاست تکمیل زنجیره ارزش مارون ارزیابی نمود.

مهمترین نکات مطرح شده:

- میزان تولید از دسترفته پتروشیمی مارون در جریان جنگ ۱۲ روزه حدود ۱۳۶ هزار تن اعلام شد.
- بهینه‌سازی مبدل حرارتی ۲۰۱۱ در واحد الفین با هدف افزایش راندمان مبدل حرارتی ۳۷۱۱ از جمله برنامه‌های شرکت در سال ۱۴۰۴ بوده است.
- توسعه همکاری‌های بین‌المللی برای تولید محصولات جدید و اجرای پروژه استحصال هیدروژن از Tail Gas نیز در برنامه‌های توسعه‌ای مارون قرار دارد.
- ترکیب فروش پتروشیمی مارون شامل ۵۶ درصد فروش بین‌مجتمعی، ۲۶ درصد فروش داخلی و ۱۸ درصد فروش صادراتی بوده است.
- در همین مدت، بهای تمام‌شده شرکت بیش از ۴۵ درصد رشد داشته که مدیریت عوامل مؤثر بر هزینه‌های تولید، اثر این افزایش را تا حدی کنترل کرده است.
- ثبت رکورد سنواتی تولید، کاهش شدت مصرف انرژی، افزایش نرخ تسعیر ارز و مدیریت هزینه‌های فروش، اداری و عمومی از مهم‌ترین عوامل رشد ۱۲۵ درصدی سود عملیاتی مارون عنوان شد.

آخرین وضعیت پروژه‌های در حال اجرا

پروژه سلمان فارسی با پیشرفت ۹۴ درصدی در حال اجراست، پروژه EVA پتروشیمی لاله به پیشرفت ۷۴ درصدی رسیده است، فاز سوم پتروناد آسیا نیز ۷۲ درصد پیشرفت دارد، پروژه صدرا خوزستان با پیشرفت ۵۴ درصدی در حال اجراست، پتروتمین سپاهان نیز به پیشرفت ۴۴ درصدی رسیده است.

پروژه‌های در دست احداث

- بهسازی مشعل‌ها، احداث خط لوله ۳۶ اینچ و رفع گلوگاه‌های فرآیندی واحد OL از جمله پروژه‌های در دست اجرای شرکت هستند.
- احداث مخزن اتیلن، نیروگاه برق و نیروگاه خورشیدی ۵۵ مگاواتی نیز در برنامه پروژه‌های توسعه‌ای مارون قرار دارد.

برگزاری مجمع در سالن اجتماعات پژوهشگاه صنعت نفت، حضور مدیران ارشد شرکت های تاپیکو – تابان فردا – سرمایه گذاری سهام عدالت و کارشناسان شناخته شده صنعت پتروشیمی و بازار سرمایه در مجمع، پخش یک کلیپ زیبا در معرفی و اهم دستاوردهای شرکت در سال مالی مورد گزارش که به سمع و نظر سهامداران رسید، گزارش جامع دکتر امرائی شرکت پیرامون توفیقات شرکت در سال مالی مورد گزارش، داشتن سرمایه ۲۳,۰۰۰,۰۰۰ میلیون ریالی، اعلام اشتغال ۳,۹۴۷ نفر بصورت مستقیم در مجموعه، تولید فراتر از ظرفیت اسمی، افزایش ۶۰ درصدی سود خالص با رسیدن به مبلغ حدود ۲۳ همت طبق صورتهای مالی اصلی، اعلام صرفه جویی ۶۰ میلیون دلاری انرژی طی ۳ سال اخیر، تایید حسابهای شفاف و کلین معاونت مالی مجرب و تیم مالی پاکدست شرکت توسط حسابرس و بازرس قانونی ، تقدیر ویژه ریاست مجمع و نمایندگان سهامداران عمده مجموعه از عملکرد موفق تیم مدیریت و مجاهدت پرسنل در کسب کارنامه کاری شایسته ، تشویق تیم مدیریت شرکت پس از پایان قرائت گزارش مدیرعامل که حاکی از استمرار داشتن یک روند رو به رشد در مجموعه 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 کوشا منش به عنوان حسابرس اصلی و انتخاب موسسه حسابرسی هشیار بهمند به عنوان حسابرس علی البدل برای سال مالی آتی و نهایت همکاری صمیمانه دکتر طاهر زاده «مدیریت فرهیخته روابط عمومی» با خبرنگاران جهت پوشش خبری از نکات خواندنی این مجمع بود.

جایی که نوآوری و کیفیت حرف اول را می‌زند

Where Innovation Meets Excellence

KAVIRTIRE

www.kavirtire.com

بزرگترین تولیدکننده شمش فولادی
و میلگرد در جنوب شرق کشور

Sirjan Jahan Steel Company

SJSCO

سیرجان، کیلومتر ۵۰ جاده شیراز
جنب شرکت معدنی و صنعتی گل گهر

03441423625 | 03431257600

www.sjsco.ir | sjscoir

هفته انتظام
تجلی ایثار و وحدت

نیروی انتظامی مظهر حاکمیت و امنیت جمهوری اسلامی است.

سید علی خامنه‌ای

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