



ماهنامه داخلی

شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین

شماره نخست - شهریور ۱۴۰۴

صدر تامین

در گفت‌وگو با رئیس هیئت‌مدیره تاسیکو تشریح شد

اولویت‌بندی و تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام یکی از استراتژی‌های اصلی

گفت‌وگو با احسان احمدی
عضو موظف هیئت‌مدیره تاسیکو
حرکت به سمت رهبری
بازار طلا، نقره و مس

امانت‌دار داری
کارگران و بازنشستگان هستیم
ثستنا در مسیر جهت‌گیری نوین
مهاجرت از مدیریت کنترلی
به سهامداری
تمرکز، انضباط مالی، پایداری
و توسعه انتخابی

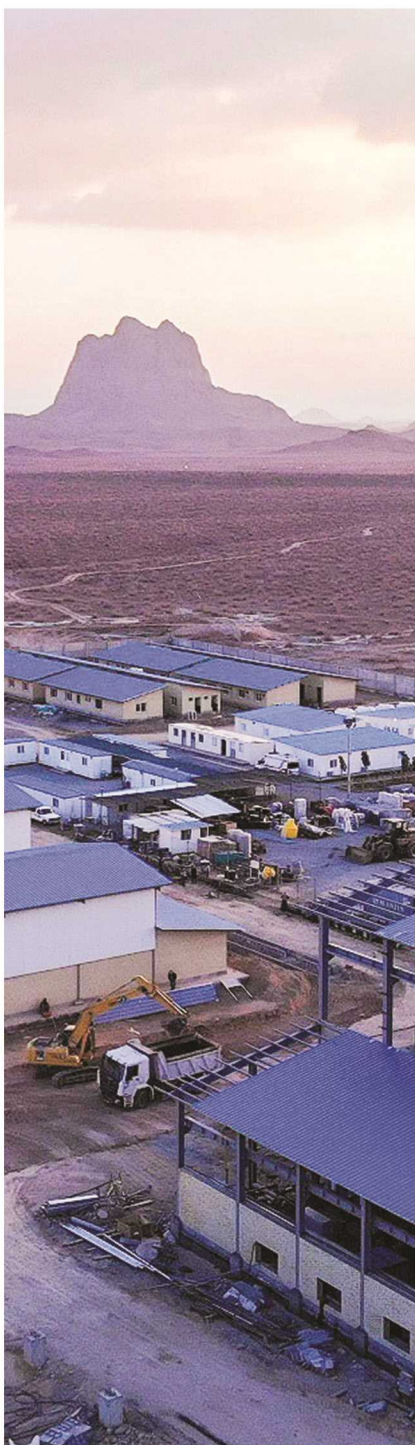
چالش انرژی
در صنعت فولاد
آخرین وضعیت
سرمایه‌گذاری‌ها در تاسیکو
تحلیل عملکرد مالی
در سال ۱۴۰۴

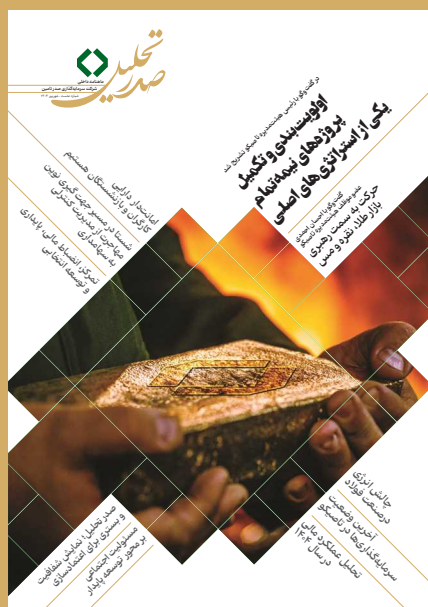
صدر تحلیل؛ نمایش شفافیت
و بستری برای اعتمادسازی
مسئولیت اجتماعی
بر محور توسعه پایدار



شرکت توسعه معادن پارس تامین
Pars Tamin Mines Development Company

موتور محرک زنجیره ارزش طلادر ایران





صاحب امتیاز: شرکت سرمایه گذاری صدر تامین (تاصیکو)

مدیر مسئول: سیدعلیرضا سیاسی راد

سر دبیر: سیدرضا حسینی

دبیر تحریریه و مدیر اجرایی: روح اله رضایی

مدیر هنری: مسعود خاموشی

گرافیک و تصویرسازی: علی کریمی

عکاس: مجتبی زارعی

ویراستار: زهره زارعی

اعضای شورای سیاست گذاری: سیدعلیرضا

سیاسی راد، محسن بهزادی، سروش کیانی قلعه سرد،

سیدرضا حسینی

همکاران این شماره: مهدی رشیدی النگه، مدیر

برنامه ریزی و بودجه تاصیکو، محسن بهزادی، مشاور

مدیرعامل تاصیکو در امور راهبری و نظارت بر شرکت ها،

مسعود شیوایی، مدیر امور مالی تاصیکو، زهرا اصغری،

مدیر سرمایه گذاری و مطالعات اقتصادی تاصیکو،

حسن نجابت، مدیر نظارت و ارزیابی تاصیکو

با تشکر از: کامبیز زاهدپور، مشاور مدیرعامل و رئیس

مرکز ارتباطات، برند و مسئولیت اجتماعی شرکت

سرمایه گذاری تامین اجتماعی (شستا)، فرشاد نوروزپور،

مدیر کل روابط عمومی سازمان تامین اجتماعی



ماهنامه داخلی

شرکت سرمایه گذاری صدر تامین

شماره نخست - شهریور ۱۴۰۴

فهرست مطالب

۴	امانت دار دارایی کارگران و بازنشستگان هستیم
۵	شستا در مسیر جهت گیری نوین مهاجرت از مدیریت کنترلی به سهامداری
۶	تمرکز، انضباط مالی، پایداری و توسعه انتخابی
۷	صدر تحلیل؛ نمایش شفافیت و بستری برای اعتمادسازی تاصیکو
۷	مسئولیت اجتماعی بر محور توسعه پایدار
۸	اولویت بندی و تکمیل پروژه های نیمه تمام یکی از استراتژی های اصلی
۱۰	چالش انرژی در صنعت فولاد
۱۲	حرکت به سمت رهبری بازار طلا، نقره و مس
۱۵	آخرین وضعیت سرمایه گذاری ها در تاصیکو
۱۶	اهم دستاوردهای شرکت های تابعه
۱۹	تحلیل عملکرد مالی تاصیکو در سال ۱۴۰۴
۲۰	مجموع عمومی عادی سالیانه شرکت اکتشاف و حفاری صدر تامین برگزار شد
۲۰	رشد ۱۴۹ درصدی سود ناخالص
۲۱	تقسیم سود ۱,۹۴۰ ریالی به ازای هر سهم
۲۲	افزایش همه شاخص های عملکردی از تولید تا سود خالص
۲۳	افزایش ۵۵ درصدی سود عملیاتی در سال مالی گذشته
۲۴	تقسیم سود ۱,۱۶۰ ریالی به ازای هر سهم
۲۵	صورت های مالی با سود خالص ۵۰۱,۸۸۸ میلیون ریالی
۲۶	سود خالص ۳۰ درصد افزایش یافت
۲۷	افزایش ۴۲ درصدی سود عملیاتی کاشی الوند
۲۸	رشد سود خالص از ۱۰۰۰ درصد هم عبور کرد
۲۹	رشد ۲۰,۳ درصدی سود ناخالص در سال مالی گذشته
۲۹	جذب ۴ برابری سرمایه نسبت به سال مالی گذشته
۳۰	افزایش دو برابری تولید طلا با سرمایه گذاری هزار میلیاردی



امانت‌دار داری کارگران و بازنشستگان هستیم

و سازمان در آن‌ها حضور پراکنده و غیرمؤثر دارد، باید از نگاه‌داری خارج شویم یا مالکیت خود را به حد قانونی کاهش دهیم. بر اساس رویکرد فعلی که مبتنی بر نگاه‌داری و تصدی مستقیم در شرکت‌هاست، بعضاً سازمان تامین اجتماعی با ریسک بالا، نقدشوندگی پایین، هزینه‌های سنگین اداره عملیات و در برخی مواقع خروج از وظایف ذاتی و درگیری با حواشی مختلف مواجه شده است. تمرکز بر رسالت اصلی سازمان، شفافیت و پاسخگویی بیشتر، حرفه‌ای‌گرایی و شایسته‌سالاری در انتخاب مدیران، ارتقاء بهره‌وری در داری‌های بین‌نسلی، چابکی در تصمیم‌گیری، افزایش بازدهی و سودآوری، بخشی از مزایا و کارکردهایی است که می‌تواند با ساماندهی شرکت‌ها و اصلاح ساختار نگاه‌داری عاید سازمان تامین اجتماعی و ذی‌نفعان آن شود.

این سازمان ضمن رعایت دقیق قوانین، متعهد به حفظ منافع و مصلحت کارگران، بیمه‌شدگان و بازنشستگان هستیم زیرا این داری‌ها از حق بیمه‌های پرداختی نسل‌های مختلف ایجاد شده و ما باید امانت‌دار حق الناس و داری‌ی ذی‌نفعان باشیم. از سوی دیگر نیز کاهش تصدی‌گری، مشارکت بخش خصوصی، ورود سهام شرکت‌ها به بازار بورس، اعطای مدیریت بهره‌برداری، از جمله روش‌های مجاز قانونی و مبتنی بر مدیریت اقتصادی است که برای ساماندهی شرکت‌ها و اصلاح ساختار نگاه‌داری قابل ارزیابی است. طبق قوانین بالادستی، در شرکت‌هایی که سازمان در آنها فاقد مزیت رقابتی یا تخصص مدیریتی باشد، مواردی که سهم مالکیت سازمان بیش از حد مجاز قوانین مربوطه باشد و یا صناعی که با عدم تمرکز استراتژیک مواجه‌اند

مصطفی سالاری

مدیرعامل سازمان تامین اجتماعی



در دوره‌های مختلف مدیریت کشور، گاهی رویکردهای افراط و تفریط در مواجهه با موضوع شرکت‌ها صورت گرفته اما باید ضمن پرهیز از آینده‌فروشی و اتلاف داری‌های جمعی به بهانه تامین هزینه‌های کوتاه مدت، از نگاه‌داری و تصدی مستقیم خارج شویم و به سمت سهام‌داری حرفه‌ای و مدیریت پرتفو حرکت کنیم تا ارزش و سودآوری داری‌ها را حفظ کنیم.

سازمان تامین اجتماعی عملاً با داری‌ها و اموالی که متعلق به بیمه‌شدگان و بازنشستگان است، نگاه‌داری می‌کند. اما درباره مسئله ساماندهی شرکت‌های تابعه باید گفت که در



شستا در مسیر جهت گیری نوین مهاجرت از مدیریت کنترلی به سهامداری

محمد رضا سعیدی

 مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری
 تامین اجتماعی


کوچک به شرکت های بزرگ مقیاس، از تولیدات سنتی به فناوری محور، از بازارهای محلی به رقابت بین المللی، از زنجیره های گسسته به زنجیره های یکپارچه و نهایتاً از ساختار سنتی به دیجیتال.

از دیگر محورهای راهبردی شستا، حضور فعال در بازارهای جهانی است. تجربه های موفق گذشته در صنعت دارو با شرکت های خارجی نشان داده است که بین المللی سازی نه تنها به ارزآوری کمک می کند، بلکه ظرفیت یادگیری و نوآوری سازمانی را نیز ارتقا می دهد. از همین رو، استراتژی «شستای بین المللی و نوآور» تعریف شده است؛ راهبردی که تحقق آن مستلزم رفع موانع تحریمی و نگاهی فرابخشی به جایگاه این هلدینگ است.

در سال های اخیر، شستا بیش از آنکه به دلیل دستاوردهایش شناخته شود، آماج حمله ها بوده است. اما تصویر واقعی این مجموعه، نهادی است که در دل تحریم ها تاب آوری کرده و اکنون مسیر اصلاحات ساختاری را با جدیت آغاز کرده است. حرکت از بنگاهداری به سهامداری، نه یک انتخاب، بلکه ضرورتی استراتژیک برای حفظ منافع میلیون ها بیمه گذار و بازنشسته است.

به بیان دیگر، شستا با واگذاری متعهدانه، با طراحی پرتفوی سرمایه گذاری و تمرکز بر صنایع آینده محور می کوشد سودآوری جاری و پایداری بلندمدت را همزمان تضمین کند. این مسیر هرچند دشوار و زمان بر است، اما می تواند الگویی برای سایر نهاد های اقتصادی کشور باشد. آینده شستا را می توان در یک جمله خلاصه کرد: حرکت از مداخله عملیاتی به سوی حکمرانی حرفه ای.

اقتصادی نیست؛ بلکه اکوسیستمی زنده است که با شبکه ای گسترده از ذی نفعان شامل مردم، دولت، نهادهای نظارتی و بازار سرمایه در تعامل دائمی قرار دارد.

از سوی دیگر، برنامه هفتم توسعه کشور بر ضرورت خروج نهادهای عمومی غیردولتی از بنگاهداری تأکید دارد. شستا نیز به عنوان بازوی اقتصادی سازمان تامین اجتماعی، ناگزیر از تغییر رویکرد و نقش آفرینی تازه است. بررسی تجربه های بین المللی نشان می دهد که صندوق های بازنشستگی موفق در جهان عمدتاً بر دارایی های بورسی، اوراق بهادار و سرمایه گذاری های نقدشونده تمرکز دارند و کمتر به مدیریت مستقیم صدها بنگاه اقتصادی می پردازند. اما شستا در دهه های گذشته بر کنترل مستقیم شرکت ها متکی بوده است.

اکنون زمان آن فرارسیده که این هلدینگ به جای مالکیت مستقیم و مدیریت عملیاتی، به سهامداری راهبردی روی آورد. این تحول تدریجی، اجتناب ناپذیر و در عین حال ضروری است. واگذاری های پیش رو نیز نه به معنای رها سازی یا فروش صرف دارایی ها، بلکه در قالب «واگذاری متعهدانه» خواهد بود؛ مدلی که بر انتقال مدیریت به بنگاه های تخصصی، در عین حفظ سهام و بهره مندی پایدار از ارزش افزوده، استوار است.

اما تحول شستا تنها در واگذاری ها خلاصه نمی شود. نقشه راه این هلدینگ شامل یک «مهاجرت ساختاری هشت گانه» است: از ۲۰ صنعت به ۵ صنعت منتخب، از بنگاهداری به سهامداری، از مالکیت غیربورسی به بورسی، از بنگاه های

شستا امروز دیگر صرفاً یک هلدینگ اقتصادی بزرگ نیست؛ بلکه نهادی استراتژیک است که بخش قابل توجهی از اقتصاد ملی، بازار سرمایه و نظام بازنشستگی کشور به آن گره خورده است. سهم نزدیک به ۸ درصدی از بازار سرمایه و مشارکت ۲ تا ۳ درصدی در تولید ناخالص داخلی، شستا را به یکی از بازیگران اصلی اقتصاد ایران تبدیل کرده است. بازیگری که اکنون مسیری نوین را برگزیده است: حرکت از بنگاهداری به سمت سهامداری حرفه ای. اگرچه شستا از نظر حقوقی زیرمجموعه سازمان تامین اجتماعی محسوب می شود، اما ماهیت آن رانمی توان در ردیف شرکت های دولتی طبقه بندی کرد. این نهاد عمومی غیردولتی مأموریت اصلی خود را در تضمین بازدهی پایدار برای پشتیبانی از خدمات بیمه ای و بازنشستگی تعریف کرده است؛ جایگاهی ویژه که حساسیت تصمیم گیری و الزام به شفافیت و پاسخگویی را دوچندان می سازد.

در دوره جدید مدیریت، بازگشت به اصول حکمرانی شرکتی به عنوان یک اصل بنیادین دنبال می شود؛ اصولی که تصمیم گیری ها را شفاف، حرفه ای و منطبق بر منافع بلندمدت ذی نفعان می خواهد. استقرار قواعد قانون تجارت، ارتقای جایگاه هیئت مدیره ها، جوان گرایی هدفمند و افزایش سهم زنان در مدیریت از جمله اصلاحات کلیدی این رویکرد است. در این نگاه، شستا تنها یک بنگاه



تمرکز، انضباط مالی، پایداری و توسعه انتخابی

کافی بازمی‌دارد. در این راستا برنامه‌ریزی دقیقی برای اولویت‌بندی پروژه‌ها انجام شده است تا اطمینان حاصل شود که منابع به شکلی بهینه تخصیص می‌یابند. این استراتژی نه تنها به بهره‌وری عملیاتی کمک می‌کند بلکه فرهنگ مسئولیت‌پذیری و تعهد به نتایج را در سازمان تقویت می‌نماید.

آخرین محور استراتژی ما توسعه قابلیت‌های تامین مالی در شرکت‌های تابعه است. در شرایطی که محدودیت‌های مالی یکی از چالش‌های اصلی بنگاه‌های اقتصادی در ایران است توانمندسازی شرکت‌های تابعه برای تامین مالی مستقل گامی بزرگ در جهت خودکفایی و پایداری مجموعه خواهد بود. هر یک از شرکت‌های تابعه ما با توجه به ظرفیت‌ها و ویژگی‌های خاص خود می‌توانند از ابزارهای متنوع تامین مالی نظیر انتشار اوراق در بازار سرمایه، مولدسازی دارایی‌ها، توسعه ارتباط با شبکه بانکی یا جذب سرمایه‌گذاری خارجی بهره‌مند شوند. این رویکرد نه تنها فشار مالی بر شرکت مادر را کاهش می‌دهد بلکه انگیزه و مسئولیت‌پذیری شرکت‌های تابعه را برای مدیریت بهتر منابع خود افزایش می‌دهد. این استراتژی همچنین به ما امکان می‌دهد تا با تنوع بخشی به منابع مالی ریسک‌های مرتبط با وابستگی به یک منبع خاص را کاهش دهیم. در این مسیر تقویت دانش مالی و مدیریتی در شرکت‌های تابعه و توسعه ارتباط با نهاد‌های مالی و بانکی کشور از اولویت‌های ماست تا بتوانند به صورت مستقل و کارآمد در بازارهای مالی عمل کنند. این چهار استراتژی در کنار یکدیگر نقشه راهی جامع برای آینده صدر تامین ترسیم می‌کنند. تمرکز بر پورتفوی فلزات رنگی و گران بها ما را به سمت بازارهایی با ارزش افزوده بالا هدایت می‌کند. توسعه صادرات درهای جدیدی به سوی بازارهای جهانی باز می‌کند. اتمام پروژه‌های نیمه تمام منابع ما را به شکلی اثربخش به کار می‌گیرد و توسعه قابلیت‌های تامین مالی، استقلال و چابکی شرکت‌های تابعه را تضمین می‌کند. ما در صدر تامین بر این باوریم که اجرای دقیق و منسجم این استراتژی‌ها نه تنها جایگاه ما را در صنعت مواد معدنی تقویت می‌کند بلکه ارزش پایداری برای سهامداران، کارکنان و جامعه خلق خواهد کرد.

بیشتری در بازار عمل کرده و منابع خود را به شکلی هدفمند تخصیص دهیم. این تمرکز نه تنها سودآوری را افزایش می‌دهد بلکه ریسک‌های مرتبط با پراکندگی سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهد.

دومین محور استراتژی ما توسعه صادرات است. در شرایط کنونی اقتصاد ایران که با چالش‌هایی نظیر رکود، تحریم‌ها و نوسانات نرخ ارز مواجه ایم، صادرات به عنوان یک راهکار بنیادین برای افزایش تاب‌آوری اقتصادی شرکت‌ها مطرح می‌شود. بازارهای جهانی به ویژه در حوزه مواد معدنی فرصت‌های بی‌نظیری برای رشد فراهم می‌کنند. ما در تاسیصو بر این باوریم که توسعه صادرات نه تنها به افزایش درآمدهای ارزی کمک می‌کند بلکه جایگاه ما را در زنجیره ارزش جهانی تقویت می‌نماید. این رویکرد نیازمند تقویت زیرساخت‌های صادراتی، بهبود کیفیت محصولات و انطباق با استانداردهای بین‌المللی است. در این مسیر تلاش می‌کنیم با تسخیر در بازارهای هدف و ایجاد روابط پایدار با شرکای تجاری بین‌المللی سهم خود را از تجارت جهانی افزایش دهیم. علاوه بر این توسعه صادرات به ما کمک می‌کند اثرات منفی رکود اقتصادی و نوسانات ارزی در داخل کشور را خنثی کرده و جریان درآمدی پایداری ایجاد کنیم.

سومین استراتژی کلیدی ما تمرکز بر اتمام پروژه‌های نیمه تمام پیش از ورود به طرح‌های جدید است. این رویکرد انضباط مالی و مدیریتی را در شرکت نهادینه می‌کند. در سال‌های گذشته پروژه‌های متعددی در مجموعه صدر تامین آغاز شده اند که به دلایل مختلف از جمله کمبود منابع مالی یا مشکلات مدیریتی به سرانجام نرسیده‌اند. ما بر این باوریم که تکمیل این پروژه‌ها نه تنها به بهره‌برداری از سرمایه‌گذاری‌های پیشین کمک می‌کند بلکه اعتماد ذی‌نفعان را به توانایی‌های شرکت تقویت می‌نماید. این استراتژی به ما امکان می‌دهد تا منابع محدود خود را به صورت متمرکز و اثربخش به کار گیریم. به عنوان مثال پروژه‌هایی که در حوزه فلزات رنگی یا تولید مواد معدنی در جریان هستند با تکمیل به موقع می‌توانند به سرعت به چرخه تولید و سودآوری وارد شوند. این رویکرد همچنین از پراکندگی منابع جلوگیری کرده و ما را از ورود به پروژه‌های جدید بدون پشتوانه مالی

سیدعلیرضا سیاسی‌راد

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین
(تاسیصو)



شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین در مسیر رشد و تعالی خود همواره به دنبال خلق ارزش پایدار برای ذی‌نفعان بوده است. در این راستا استراتژی‌های اصلی شرکت به عنوان ستون‌های اصلی حرکت ما طراحی شده‌اند تا نه تنها جایگاه کنونی را حفظ کنیم بلکه افق‌های جدیدی از توسعه کسب و کار گروه را پی‌ریزی نماییم. این استراتژی‌ها که با دقت و آینده‌نگری تدوین شده‌اند بر چهار محور کلیدی استوارند: تمرکز بر پورتفوی فلزات رنگی و گران بها، توسعه صادرات، اتمام پروژه‌های نیمه تمام پیش از ورود به طرح‌های جدید و توسعه قابلیت‌های تامین مالی در شرکت‌های تابعه. هر یک از این محورها نه تنها بازتاب‌دهنده درک درست از واقعیت‌های کنونی اقتصاد ایران و جهان هستند بلکه نقشه راهی برای غلبه بر چالش‌ها و بهره‌برداری از فرصت‌های پیش‌رو ارائه می‌دهند.

نخستین استراتژی ما تمرکز بر پورتفوی فلزات رنگی و گران بها و تقویت جایگاه شرکت‌هایی ارزش آفرین نظیر املاح معدنی و خاک چینی است. این انتخاب استراتژیک ریشه در درک عمیق ما از ظرفیت‌های بازار و ارزش آفرینی در زنجیره تامین مواد معدنی دارد. فلزات رنگی و گران بها به دلیل کاربرد گسترده در صنایع پیشرفته از جمله فناوری‌های نوین، انرژی‌های تجدیدپذیر و صنایع الکترونیک از اهمیت ویژه‌ای برخوردارند. شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین با شناسایی این پتانسیل تصمیم گرفته است منابع خود را به صورت متمرکز در این حوزه به کار گیرد. در این مسیر حرکت از سهامداری منفعل به سمت مدیریت فعال سهام یکی از اقدامات کلیدی ماست. این بدان معناست که به جای حفظ سهام در شرکت‌های متعدد و پراکنده به دنبال بهینه‌سازی پورتفو هستیم. و اگرچه شرکت‌های غیراستراتژیک و تمرکز بر حوزه‌هایی که بیشترین ارزش آفرینی را برای مجموعه ایجاد می‌کنند بخشی از این رویکرد است. این استراتژی به ما امکان می‌دهد تا با چابکی

صدر تحلیل؛ نمایش شفافیت و بستری برای اعتمادسازی تاسیکو

سیدرضا سید حسینی

مدیر روابط عمومی و مسئولیت اجتماعی شرکت
سرمایه گذاری صدر تامين (تاسیکو)



است. این نشریه امکان تحلیل عمیق روندهای بازار، اخبار صنایع معدنی، سرمایه گذاری های جدید و ابتکارات مسئولیت اجتماعی را فراهم می آورد. انتشار اولین شماره «صدر تحلیل» را فالی نیک می دانم. این آغاز نویدبخش موفقیت های آتی، اتحاد بیشتر تیم و پیشرفت های چشمگیر در فعالیت های تاسیکو است. این شماره مانند طلوع خورشیدی تازه امید و انرژی می آورد و ما را به سوی افق های روشن هدایت می کند. در پایان، ضمن تشکر از حمایت های بی دریغ و نگاه ویژه مدیریت محترم عامل، از تمامی همکاران و دست اندرکاران این ماهنامه قدردانی کرده و آرزو دارم «صدر تحلیل» به عنوان صدای رسای صدر تامين، نقشی مؤثر در تعالی سازمانی ایفا کند.

استراتژی روابط عمومی در صدر تامين بر پایه شفافیت، مسئولیت پذیری و نوآوری شکل گرفته است. ما با تدوین برنامه های جامع از ابزارهای دیجیتال مانند شبکه های اجتماعی، رویدادهای مسئولیت اجتماعی و ارتباطات رسانه ای بهره می بریم تا صدای شرکت را به گوش ذی نفعان برسانیم. این استراتژی شامل تحلیل محیط، شناسایی مخاطبان کلیدی و ایجاد کمپین های هدفمند است. همچنین برند، فراتر از یک نام یا لوگو، هویت و ارزش های سازمان را نمایندگی می کند. برند تاسیکو نماد ارزش آفرین در معدن و صنایع معدنی است. اهمیت برند در جلب اعتماد مشتریان، ایجاد وفاداری و برجسته سازی شرکت در بازار رقابتی است. ماهنامه «صدر تحلیل»، ابزاری برای تعالی سازمانی

روابط عمومی در دنیای امروز فراتر از یک ابزار ارتباطی است. این حوزه پایه ای برای اعتمادسازی و پایداری بلندمدت سازمان به شمار می رود. در صدر تامين که به عنوان هلدینگ زیرمجموعه شستا در بخش های کلیدی اقتصاد کشور فعالیت می کند، روابط عمومی نقشی محوری در مدیریت ارتباطات با سهامداران، کارکنان، مشتریان و جامعه ایفا می کند. ما با این ابزار چالش ها را به فرصت تبدیل کرده، بحران ها را مدیریت می کنیم و تصویری واقعی از عملکرد شرکت ارائه می دهیم.

مسئولیت اجتماعی بر محور توسعه پایدار

سروش کیانی قلعه سرد

مشاور مدیرعامل و مدیر حوزه ریاست
شرکت سرمایه گذاری صدر تامين (تاسیکو)



حفظ شود. در تعریف سوم، پایداری به وضعیتی اطلاق می شود که موجودی سرمایه های طبیعی در طول زمان غیر کاهنده باشند. در تعریف چهارم، پایداری به وضعیتی اطلاق می شود که همواره سطح مشخص و معینی از منابع طبیعی وجود داشته باشد و موجودی ذخایر کاهنده نباشد. و در تعریف پنجم، منظور از پایداری وضعیتی است که در آن شرایط حداقلی برای ثبات اکوسیستم و توانایی بازگشت آن به وضعیت قبل از بروز بحران وجود داشته باشد. این تعاریف که تا حد زیادی با یکدیگر سازگار هستند، در مفاهیم نگهداشت و زمان با یکدیگر مشترک اند. در این دو امر مبحث سرمایه گذاری بسیار حائز اهمیت و تعیین کننده است. در صورتی که این هزینه های مسئولیت اجتماعی در زمینه های حفظ و نگهداشت منابع طبیعی و محیط زیست و در طی دوره های زمانی مختلف به صورت مستمر سرمایه گذاری شود می توان گفت که مسئولیت اجتماعی در راستای توسعه پایدار حرکت کرده است. به عنوان مثال سرمایه گذاری در تولید انرژی های نو به ویژه انرژی خورشیدی و بادی با توجه به ظرفیت های موجود در کشور و ناترازی های شکل گرفته در حوزه برق می تواند یک اقدام بسیار موثر در این زمینه باشد. به ویژه آنکه این سرمایه گذاری به صورت تجمیع شده و منسجم صورت پذیرد قطعاً می تواند اثربخش باشد. در چنین شرایطی علاوه بر حرکت به سمت کاهش استفاده از منابع طبیعی تجدیدناپذیر جهت تولید انرژی، مسئولیت اجتماعی به طور متوازن و بهینه تخصیص خواهد یافت.

نمود و از حواشی شکل گرفته پیرامون آن جلوگیری کرد بسیار مورد نیاز است. همان گونه که گفته شد منابع طبیعی و محیط زیست آسیب پذیرترین بخش از فعالیت صنایع هستند و به دنبال آن انسان ها و سایر موجودات آسیب های وارده بر این بخش ها را متحمل می شوند. حال آنکه در محل تلاقی صنعت با منابع طبیعی و محیط زیست موضوع توسعه پایدار مطرح می شود. توسعه پایدار پنج تعریف اصلی دارد که عبارتند از: عدم کاهش مطلوبیت و عدم کاهش مصرف در طول زمان، حفظ فرصت برای آیندگان، عدم کاهش ذخایر سرمایه های طبیعی در طول زمان، حفظ درآمد پایدار از به کارگیری منابع طبیعی در طول زمان و ثبات اکوسیستم. در تعریف نخست، یعنی عدم کاهش مطلوبیت و عدم کاهش مصرف در طول زمان، رابرت سولومفهوم عدالت بین نسلی را مطرح می کند. سولو معتقد بود مطلوبیت تنزیل نشده مصرف سرانه باید در طول زمان نامحدود ثابت باشد. بعدها جان هارتویک با قاعده ای که به عنوان قانون هارتویک معروف شد، بیان کرد چنانچه سود حاصل از استخراج منابع طبیعی تجدیدناپذیر پس انداز شود و سپس تمامی پس اندازها در بخش سرمایه های فیزیکی قابل تولید مجدداً سرمایه گذاری شود، آن گاه و در چنین شرایطی سطح تولید و مصرف در طول زمان ثابت باقی می ماند. در تعریف دوم، پایداری به این معناست که منابع طبیعی باید به نحوی مورد بهره برداری قرار گیرد که فرصت های تولید برای نسل های آینده نیز

موضوع مسئولیت اجتماعی شرکت ها و انتظارات شکل گرفته پیرامون آن با توسعه صنایع و بالتبع بنگاه های اقتصادی از یک سو و کاهش درآمدهای دولتی از سوی دیگر در دود دهه اخیر بیشتر مطرح گردیده است. بسیاری از شرکت های دولتی، خصوصی و خصوصی با اثرات نامطلوبی که بر منابع طبیعی و محیط زیست داشته اند، کوشیده اند با هزینه کرد در امور اجتماعی به نحوی بخشی از هزینه های ایجاد را پوشش دهند. در واقع به دلیل آن که در ساختار فعلی اقتصاد ایران امکان درونی سازی کامل اثرات خارجی منفی و مثبت وجود ندارد، مسئولیت اجتماعی می تواند تاحدی این امر را در بعد اثرات خارجی منفی جبران کند. اما نحوه و چگونگی هزینه کرد مسئولیت اجتماعی با توجه به عدم وجود یک چهارچوب و مدل اثربخش نه تنها بسیاری از این هزینه های پرداختنی را ناکارآمد ساخته بلکه خود زمینه ساز بسیاری از مسائل و مشکلات میان ذی نفعان شده است. در واقع به دلیل اینکه امکان توزیع متوازن وعادلاته مسئولیت اجتماعی در بسیاری از بخش ها وجود ندارد حتی با وجود رفع بخشی از کمبودها و مسائل اجتماعی، این امر منجر به رضایت مندی اجتماعی نمی شود. در چنین شرایطی تعریف مدلی که مبتنی بر آن بتوان هزینه کرد های مسئولیت اجتماعی را به شکل بهینه تری استفاده



در گفت‌وگو با رئیس هیئت‌مدیره تاسویکو تشریح شد؛

اولویت‌بندی و تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام یکی از استراتژی‌های اصلی



حوزه سرمایه‌گذاری در حوزه صنعتی وجود داشت در ابتدای دهه ۹۰ به آرامی سیر نزولی پیدا کرد و به مرحله‌ای رسیده که دیگر قابل قبول نیست. با توجه به همین شرایط حاکم بر اقتصاد کشور، تاسویکو نیز می‌توانست روندی را ادامه دهد که به ظرفیت‌های تولید فعلی در شرکت هایش بسنده کند و دغدغه‌ای برای اجرای پروژه‌های جدید نداشته باشد.

اما این رویه را در تاسویکو اجرا نکردیم و امروز شاهد تغییر ماهیت و مأموریت صدر تامین هستیم. چرا که این مجموعه در گذشته هلدینگ تخصصی کاشی و سرامیک در کشور بود و تا سال ۱۳۹۲ همین رویکرد را داشت. شرکت‌های کاشی نیلو، پارس، اصفهان و گل‌سار فارس در کنار شرکت‌هایی مانند سرام آرا، الوند، سعدی، لعابیران و پشم شیشه ایران فعالیت می‌کردند. اما از اواخر دهه ۸۰ تغییر رویکردی در تاسویکو ایجاد شد. بر این اساس هلدینگ از فعالیت صرف در حوزه کاشی و سرامیک خارج شده و به سمت فعالیت‌های معدنی، صنایع فلزی و صنایع شیمیایی پیش می‌رود. شرکت‌های پارس تامین، توسعه طلای کردستان، ذغال سنگ پرورده طبس، صدر فردا و طلای صدر تفتان بخشی از این تغییر رویکرد به شمار می‌رود. همچنین در فعالیت و محصولات شرکت معدنی املاح ایران و شرکت خاک چینی ایران نیز شاهد تنوع خاصی بوده‌ایم که گواه همین مدعاست. از سوی دیگر برخی از شرکت‌های کاشی و سرامیک به

اجرا هستند، نمود بیشتری پیدا کرد. با این حال، مشکلاتی چون کمبود منابع مالی، تورم و تحریم‌های ظالمانه باعث شده که برخی پروژه‌ها در زمان‌بندی تعیین شده به بهره‌برداری نرسد. به همین دلیل، تاسویکو اولویت خود را بر تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام گذاشته است و در عین حال همچنان در پروژه‌های معدنی جدید در حوزه طلا و نقره سرمایه‌گذاری می‌کند. در ادامه مشروح گفت‌وگوی ماهنامه «صدر تحلیل» با سعید عبودی، رئیس هیئت‌مدیره شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین «تاسویکو» می‌خوانید.

اساساً چرا تاسویکو به سمت اجرای پروژه‌های مختلف در سال‌های مختلف رفته است؟

شاید راحت‌ترین کار در طول سال‌های گذشته این بوده است که شرکت‌های تحت مدیریت تاسویکو با ظرفیت‌های موجود اداره شوند و سالانه به میزان مشخصی تولید، فروش و سود به سهام‌داران این شرکت‌ها ارائه شود. در این صورت دغدغه‌ای در حوزه اجرای پروژه‌های جدید و طرح‌های توسعه و به‌روزرسانی تکنولوژی در بنگاه‌های تاسویکو برای مدیران وجود نخواهد داشت.

آمارها نشان می‌دهد طی یک دهه اخیر سرمایه‌گذاری در حوزه اقتصاد صنعتی کشور با روند کاهشی مواجه بوده، یعنی رشدی که در دهه ۷۰ و ۸۰ در کشور در

یکی از اهداف و استراتژی‌های اصلی تاسویکو تمام پروژه‌های نیمه‌تمام است که در طول سال‌های گذشته به دلایل مختلف مانند کمبود نقدینگی، تورم، افزایش نرخ ارز و غیره پیشرفت مورد انتظار را نداشته است. اعضای هیئت‌مدیره و مدیران ارشد صدر تامین به دنبال تکمیل و بهره‌برداری از این پروژه‌های سرمایه‌گذاری هستند تا ضمن کنترل هزینه‌ها، بتوانند پروژه‌های جدیدی را در راستای استراتژی‌های تاسویکو تعریف و اجرایی کنند.

سعید عبودی تغییر رویکرد و دستاوردهای تاسویکو در سال‌های اخیر را تشریح می‌کند. رئیس هیئت‌مدیره شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین «تاسویکو» توضیح می‌دهد چطور در سال‌های اخیر، تاسویکو به جای اکتفا به ظرفیت‌های موجود، به سمت اجرای پروژه‌های جدید و متنوع رفته است. این تصمیم به‌ویژه در مواجهه با رکود اقتصادی و کاهش سرمایه‌گذاری‌های صنعتی در کشور اتخاذ شد. تاسویکو با تغییر رویکرد از حوزه کاشی و سرامیک به صنایع معدنی، فلزی و شیمیایی، شرکت‌هایی چون پارس تامین، ذغال سنگ پرورده طبس، توسعه طلای کردستان، طلا صدر تفتان و شرکت صدر فردا را تشکیل یا اتباع نموده و با تنوع بخشیدن به تولیدات شرکت‌های املاح معدنی ایران و خاک چینی ایران به این رویکرد عینیت بخشیده است. این رویکرد به‌ویژه در پروژه‌های تولید طلا و نقره در استان‌های سیستان و بلوچستان و کردستان در حال

همیشه یکی از دغدغه‌های هلدینگ‌ها و مجموعه‌های اقتصادی و صنعتی، موضوع پروژه‌های نیمه تمام بوده و امروز که به یک دغدغه جدی در تاسیکو هم تبدیل شده است، پروژه‌های نیمه تمامی که شاید در ابتدا با یک ارزیابی ریالی آغاز شده اما امروز با توجه به عواملی مانند تورم، کمبود نقدینگی و مشکلاتی از این دست مدام به تعویق افتاده و در نهایت طولانی شدن زمان اتمام پروژه سبب شده تا این پروژه‌ها به پایان نرسند. چرا در تاسیکو به عنوان یک هلدینگ سرمایه‌گذاری این پروژه‌ها نیمه تمام ماندند و اتمام این پروژه‌ها تا چه اندازه برای تاسیکو اهمیت دارد؟

در ارتباط با تاخیر در اجرای پروژه‌ها و علت نیمه تمام ماندن برخی از آن‌ها نیز باید گفت عوامل متعددی در این زمینه تأثیر دارد. اما مهمترین آن عدم تأمین به موقع نقدینگی یا به عبارت دیگر منابع ریالی و ارزی مورد نیاز، تورم و تحریم‌های ظالمانه و اجرایی کردن برخی ضوابط محیط زیست، منابع طبیعی یا وزارت صمت بعضاً موجب تاخیر در اجرای پروژه‌ها می‌شوند در خصوص منابع باید عرض کنم سهامدار عمده تاسیکو به دلیل تعهدات و مسئولیت‌هایی که باید در زمان خودش ایفا کند، سود سالیانه حاصل از فعالیت بنگاه‌ها و سرمایه‌گذاری هلدینگ را تا ۹۰ درصد تقسیم می‌کند. بنابراین منابع مالی برای تزریق به موقع در پروژه‌ها به آسانی تأمین نمی‌شود و باید این منابع از طریق انتشار اوراق یا بازار سرمایه یا اخذ تسهیلات از بانک‌ها تأمین شوند که البته دشوار بوده و هزینه مالی قابل توجهی در پی خواهند داشت. البته اخیراً مقرر شده تا منابع حاصل از فروش دارایی‌هایی که در اجرای قانون واگذار می‌شوند برای اجرای پروژه‌های جدید، دارایی با صرفه‌تری را ایجاد کنند و روند تکمیل یا اجرای پروژه‌های جدید را تسریع کنند.

در پایان اگر صحبتی با سهامداران دارید بفرمایید.
 نکته مهم دیگری که می‌خواهم به ویژه به سهامداران اعلام کنم این است که در راس استراتژی صدر تأمین برای طرح‌های توسعه و پروژه‌های در دست اجرا یا پروژه‌های آینده، کسب بازدهی بالا، سود حداکثری و بازگشت سرمایه در حداقل زمان ممکن است. ما در اجرای قانون و سیاست‌های شستا خود را ملزم به خروج از بنگاه‌داری می‌دانیم و برای این امر برنامه‌ریزی کرده‌ایم و قطعاً تلاش می‌کنیم وجوه حاصل از واگذاری‌ها را در حوزه‌های پربازده سرمایه‌گذاری کنیم. البته اجازه یافته‌ایم در معادن مهم و فلزات گران بها مانند طلا و نقره و سایر فلزات گران بها سرمایه‌گذاری خود را توسعه دهیم و با عدم واگذاری کامل کنترل و اداره اینگونه بنگاه‌ها جایگاه ممتازی در کشور و منطقه برای تاسیکو کسب و سهامداران ارجمند را خرسند کنیم.

می‌کردیم به همین دلیل کارخانه تولید بلوک سبک، تولید پتل، تولید ملات خشک و غیره در شرکت خاک چینی توسط رئیس جمهور افتتاح شده و محصول آن به بازار عرضه می‌شود. این شرکت نیز در راستای سیاست‌های ذخیره انرژی، کاهش مصرف آن، ارزان‌تر کردن هزینه ساخت و ساز و تسریع در احداث ساختمان اقدام به تولید بلوک‌های سبک کرد.

همچنین سال‌ها در استان سیستان و بلوچستان فعالیت‌های اکتشافی انجام داده بودیم و بالاخره باید نتیجه چندین سال فعالیت و پیمایش پهنه‌های مختلف را می‌دیدیم تا نهایتاً ماده معدنی آن را تبدیل به محصول کنیم که برای هلدینگ سودآور باشد و از سوی دیگر نیز برای منطقه محرومی مانند سیستان و بلوچستان توسعه به همراه بیاورد. بنابراین ساخت کارخانه در این استان در سه فاز برنامه‌ریزی شد و فاز اول آن به بهره‌برداری رسیده است.

این کارخانه در حال تولید طلا و نقره بوده که محصولات آن شامل شمش‌های طلا و نقره از اواخر سال گذشته در بورس کالا عرضه می‌شوند و فازهای بعدی آن نیز به بهره‌برداری خواهد رسید. همین کار را در استان کردستان و در شهرستان سقز دنبال کرده‌ایم. انشاء الله به زودی شاهد عرضه محصول طلا و نقره شرکت توسعه طلای کردستان در بازار باشیم. از سوی دیگر وقتی الزامات محیط زیستی تاسیکو را ناگزیر می‌کند که کارخانه پشم شیشه را از شهر شیراز خارج کنیم، پروژه انتقال کارخانه را با سیاست‌های مدرن‌سازی کارخانه جدید در منطقه ویژه اقتصادی عملیاتی کردیم که در حال حاضر حدود ۷۰ درصد پیشرفت در این پروژه وجود دارد و امیدواریم در سال آینده به بهره‌برداری برسد.

پروژه دیگری که در استان ایلام برای مردم غیور این استان مرزی توسط تاسیکو اجرا شده، کارخانه مدرن کاغذ سنگی ایلام است که در ابتدای سال جاری و با حضور رئیس جمهور محترم به بهره‌برداری رسید. باید عرض کنم حجت حضور و اولویت ما در هیئت مدیره شرکت صدر تأمین تکمیل پروژه‌های گذشته و اجرای طرح‌های جدید در راستای استراتژی هلدینگ است. ما معتقدیم تا زمانی که مسئولیت اداره یک بنگاه را به عهده داریم اگر به شرایط موجود اکتفا کنیم، به دلیل تغییر و بهینه‌سازی تکنولوژی و شرایط رقابتی در بازار، بنگاه‌های ما با رقبا فاصله خواهند گرفت و بازار خود را از دست خواهند داد. لذا اجرای طرح‌های توسعه و به روز رسانی تکنولوژی بنگاه‌ها تا زمانی که واگذار شوند نیز نباید به تعویق بیفتد. بر همین اساس شما می‌توانید شاهد اجرای طرح‌های توسعه در شرکت‌های کاشی و سرامیک الوند، کارخانه‌های کاشی و سرامیک سعدی، شرکت سرام آرا، لعابیان، صنایع مس شهید باهنر و آخرین پروژه - که در هفته دولت آغاز شد پروژه آهن زدایی - در شرکت خاک چینی باشید.

فروش رفتند و در اجرای قانون برنامه هفتم باقیمانده این شرکت‌های مشابه نیز واگذار خواهند شد.

در صورت امکان برخی از همین تغییر رویکرد و دستاوردهای حاصل از آن را توضیح دهید و به نظر شما آیا این استراتژی موفقیت‌آمیز بوده است؟

باید عرض کنم که به لطف خداوند، ایران دارای پتانسیل معدنی فوق العاده و متنوعی است. کشورمان از منظر مقدار مواد معدنی در زمره ۱۰ کشور اول دنیا قرار دارد و حاوی بیش از ۷۰ نوع ماده ارزشمند معدنی است. شناسایی اکتشاف، استخراج و فراوری این ثروت ارزشمند خدادادی رسالت همه ما به شمار می‌رود. در پاسخ به پرسش شما باید عرض کنم نتیجه فعالیت‌های معدنی تاسیکو تاکنون موجب شناسایی مواد معدنی متنوع طلا، نقره، ذغال سنگ، سولفات سدیم، کائولن و... شده که دارایی بالقوه قابل توجهی برای سهامدار محسوب می‌شود. البته نهایتاً باید برای فراوری یک ماده معدنی کارخانه‌هایی احداث شود. از سوی دیگر نباید به ظرفیت‌های موجود اکتفا می‌کردیم، به همین سبب باید کارخانه‌ها و تجهیزات تولیدی موجود را متناسب با نیاز بازار و برای حفظ قدرت رقابت با رقبا به روزرسانی کرده و توسعه می‌دادیم و با توجه به معادنی که در اختیار داشتیم باید مبادرت به احداث کارخانه برای تولید ماده معدنی می‌کردیم. به بیان دیگر پروژه‌های صدر تأمین با این رویکرد یکی پس از دیگری آغاز شد و منابع ما به سمت تعریف این پروژه‌ها و بهره‌برداری از آن‌ها رسید.

در سال‌های اخیر چندین پروژه به نتیجه رسید و امروز محصولات این پروژه‌ها در بازار مشاهده می‌شود. همواره یکی از شاخص‌های تایید پروژه‌ها در هیئت مدیره صدر تأمین، سیاست‌های اقتصاد مقاومتی بوده است.

به عنوان مثال اگر در شرکت املاح معدنی که تا قبل از سال ۱۴۰۰ صرفاً سولفات سدیم تولید می‌شد به سمت تولید سولفات پتاسیم حرکت کردیم به این علت بود که تا آن زمان حدود ۹۰ درصد سولفات پتاسیم مصرفی کشور از خارج وارد و تأمین می‌شد و وزارت کشاورزی ارز آن را پرداخت می‌کرد. بنابراین و با توجه به اینکه یکی از محورهای اقتصاد مقاومتی قطع وابستگی از خارج و خودکفایی بود تا بتوانیم بعضی از محصولات وارداتی را در کشور تولید کنیم، پروژه تولید سولفات پتاسیم در شرکت املاح معدنی آغاز شد و مبلغ قابل توجهی در این زمینه سرمایه‌گذاری کردیم و حدود دو سال است که شاهد تولید سولفات پتاسیم در این شرکت هستیم. نهایتاً خریدار محصول این شرکت وزارت جهاد کشاورزی بوده و از آن برای توسعه کشاورزی کشور استفاده می‌شود.

در شرکت خاک چینی ایران نیز در برهه‌ای صرفاً کائولن تولید می‌شد و جزو شرکت‌های تک محصولی به شمار می‌رفت. اما به موازات سیاست‌های زنجیره ارزش باید در آن شرکت نیز محصولات جدیدی تولید



چالش انرژی در صنعت فولاد

مهدی رشیدی النکه

مدیر برنامه ریزی و بودجه
شرکت سرمایه گذاری صدر تامین (تأسیس)



- مدیریت میادین نفت و ذخیره سازی: گاز برای افزایش برداشت از میادین نفت و ذخیره سازی زیرزمینی به منظور استفاده در فصل سرد یا شرایط اضطراری تزریق می شود. این موارد نشان دهنده گستردگی کاربرد گاز در بخش های مختلف کشور است.

اهمیت گاز طبیعی در صنعت فولاد

گاز طبیعی نقشی اساسی در صنعت فولاد ایفا می کند که خود یکی از ستون های اصلی زنجیره تولید صنایع حیاتی کشور است. این صنعت با گردش مالی سالانه حدود ۹۰۰ میلیارد دلار، پس از نفت دومین بخش اقتصادی پر درآمد به شمار می رود.

نکته قابل توجه اینکه عملکرد مصارف گاز در صنایع فولاد نشان می دهد این صنایع سهم بیشتری از رشد تولید گاز سبک را در مقایسه با دیگر صنایع عمده به خود اختصاص داده اند و گاز طبیعی نقش مؤثری در رشد این صنایع داشته است و بیشترین مقدار گاز مصرف شده (بیش از ۷۵ درصد) در فرآیند تولید آهن اسفنجی ۷۰ درصد در تولید شمش بوده است. تولید گاز در کشور در سال ۲۰۲۰، ۲۳۴ میلیارد مترمکعب بوده و مصرف نیروگاه ها ۳۴ درصد، خانگی ۲۷ درصد و صنعت ۱۷ درصد از گاز تولیدی را مصرف می کنند. در این میان، صنعت فولاد ۵ درصد از گاز تولیدی کشور را مصرف می کند. مزیت تولید فولاد در ایران بر اساس گاز ارزان و دسترسی پایدار به گاز بوده است. بنابراین ناترازی مصرف گاز فولاد کشور به بیش از ۲۲۰ میلیون مترمکعب خواهد رسید که این

زنجیره صنعت فولاد یکی از بخش های کلیدی مصرف گاز است و سالانه بیش از ۱۲ میلیارد مترمکعب گاز مصرف می کند. پیش بینی ها نشان می دهند که مصرف گاز این صنعت طی پنج سال آینده به دو برابر افزایش یابد. این رشد فزاینده مصرف گاز، با توجه به ناترازی گازی کشور در سال های پیش رو، ممکن است تحقق برنامه اساسی کشور جهت تولید ۵۵ میلیون تن فولاد را با چالش مواجه کند. در حالی که برای رسیدن به این هدف، نیاز به حدود ۱۹۰۲ میلیارد متر مکعب گاز در سال است. این گزارش با تحلیل های جامع، پیشنهاد های عملیاتی را ارائه می دهد تا راهکار هایی برای مدیریت این مسئله ارائه شود.

اهمیت گاز در سبد انرژی کشور

درافق ۱۴۱۰، میزان تقاضای گاز طبیعی در کشور بیش از ۱۳۵۰ میلیون متر مکعب در روز خواهد بود و این در حالی است که مقدار گاز شیرین قابل تحویل حدود ۹۵۰ میلیون مترمکعب در روز است. به بیان دیگر اختلافی بالغ بر ۴۰۰ میلیون متر مکعب در تراز تولید و مصرف گاز طبیعی وجود خواهد داشت. بنابراین کشور با چالش جدی تامین گاز مشترکین و مصرف کنندگان بخش های خانگی، تجاری، صنایع، پتروشیمی ها، سیمان، فولاد، پالایشگاه ها، نیروگاه ها و صادرات مواجه خواهد بود.

زنجیره مصرف گاز در کشور شامل موارد زیر است: - مصارف خانگی و تجاری: ۹۸ درصد شهرها و ۸۲ درصد روستاها از گاز برای تامین انرژی استفاده می کنند.

- پتروشیمی ها: ۹۵ درصد نیاز خوراک شرکت های پتروشیمی از گاز تامین می شود.

- نیروگاه ها: سوخت اصلی همه نیروگاه های برق کشور گاز است.

- صنایع سنگین و سبک: صنایع مانند فولاد، آلومینیوم و سیمان به گاز وابسته هستند.

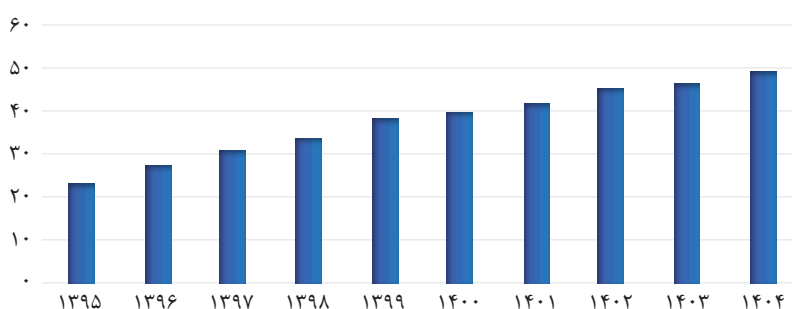
- حمل و نقل: گاز سوخت ناوگان عمومی و خصوصی را تامین می کند.

- صادرات: گاز طبیعی به کشورهای همسایه صادر می شود.

رقم در سال های آتی به ۳۰۰ میلیون مترمکعب می رسد که به جرات می توان گفت که گاز دیگر به عنوان یک مزیت منحصر به فرد و رقابتی مطرح نیست و کمبود شدید گاز، چالشی جدی برای صنعت فولاد ایران خواهد بود که باید تدابیر مناسبی در این زمینه اندیشیده شود. برای تولید هر تن فولاد محصول بدون در نظر گرفتن فرآوری مواد اولیه و جابجایی حدود ۶۵۰ تا ۷۵۰ معادل متر مکعب گاز طبیعی انرژی مورد نیاز است و در نتیجه شدت مصرف انرژی این محصول بیشترین مقدار در بین صنایع انرژی بر است. با در نظر گرفتن قیمت محصولات فولادی حدود ۵۰۰ دلار به ازای هر تن و هزینه بین المللی انرژی ۲۰ سنت (میانگین برق و گاز مصرفی)، در حال حاضر در ایران بیش از ۴۰ درصد بهای فروش فولاد به هزینه انرژی اختصاص دارد. این موضوع ضرورت بهینه سازی جامع فرآیند تولید فولاد در داخل کشور و توجه به اجرای روش های نوین مبتنی بر فناوری را برجسته می کند.

مصرف گاز سالانه صنایع فولادی بیش از ۱۱ میلیارد مترمکعب یعنی معادل تقریبی ۵ درصد مصرف گاز کشور است و پیش بینی می شود در ۴ تا ۵ سال آینده میزان مصرف این انرژی تجدیدناپذیر به دو برابر افزایش یابد. در این میان ظرفیت های تولید فولاد به ۲۲ میلیارد مترمکعب خواهد رسید که این میزان از تولید فولاد با تولید توسعه گاز در آینده تناسبی نخواهد داشت. با توجه به این موارد مشکل اساسی صنعت فولاد در حوزه انرژی موضوع تامین گاز (سهم ۷۳ درصدی) پایدار متناسب با رشد صنعت فولاد است.

عملکرد مصرف گاز در صنعت فولاد از سال ۱۳۹۵ و پیش بینی مصرف تا سال ۱۴۰۴ (میلیون متر مکعب)



نکته: صنعت فولاد به طور متوسط ۵ الی ۷ درصد از کل گاز تولیدی کشور را مصرف می کند

اکنون بهترین فرصت برای به کارگیری این فن آوری است.

- در دسترس بودن منابع کم هزینه تجدیدپذیر برق هسته‌ای

- پیشرفت در صنعت الکترولیزها: مقیاس الکترولیزها از ۲۰ مگاوات با برنامه‌های توسعه به ۱۰۰ مگاوات و بیشتر با هزینه پایین هیدروژن

- وجود سیستم‌های یکپارچه انرژی (پیشرفت در یکپارچه‌سازی سیستم‌های حرارتی)

- وجود منابع قابل توجه زباله کربنی (دی اکسید کربن، پلاستیک‌ها و ...)

- وجود هیدروژن پاک و سبز در مقیاس مورد نیاز

- ایجاد تاسیسات صنعتی ۲۰ مگاواتی هم اکنون

وجود دارد.

- وجود فرآیند تولید کربن زدایی

جمع‌بندی

سه رویکرد کلی برای تامین انرژی مورد نیاز صنایع فولادی مطرح است:

۱- سرمایه‌گذاری در نیروگاه‌های در حال ساخت بوشهر و نیروگاه هسته‌ای کارون در دارخوین و انتقال برق به محل مصرف

۲- ساخت نیروگاه‌های ۳۵۰ مگاوات در کنار صنایع فولادی برای تامین برق

۳- ساخت نیروگاه و استفاده از برق جهت تولید هیدروژن مورد نیاز واحدهای احیاء (برای مناطقی که گاز طبیعی ندارند) که موضوع انرژی هسته‌ای را به عنوان یک انرژی پاک و کم هزینه پایدار برای صنایع فولادی ایجاد خواهد کرد.

با به کارگیری فن آوری‌های نوین همواره در حال کاهش است. به طوری که مصرف انرژی از سال ۱۹۶۰ تا سال ۲۰۱۹ معادل ۶۰ درصد برای تولید فولاد کاهش یافته است. انرژی معادل ۲۰ تا ۴۰ درصد از هزینه تولید فولاد را تشکیل می‌دهد که با مدیریت در روش‌های تولید می‌توان کیفیت سنگ آهن و زغال و ... و کنترل فن آوری تولیدی را بهبود بخشید.

یکی از روش‌های نوین تولید پایدار فولاد با کربن صفر، استفاده از انرژی هسته‌ای و سیستم‌های یکپارچه تجدیدپذیر انرژی است. امروزه انرژی هسته‌ای در زمره انرژی‌های پاک شناخته می‌شود.

در فرآیندهای تولیدی (از جمله انرژی) ۲۸ درصد از انتشار گاز گلخانه‌ای CO₂ را تشکیل می‌دهند که عمدتاً مربوط به صنایع فولاد، سیمان و اتیلن و ... می‌باشد.

در این بین صنایع فولادی ۷ درصد از گاز گلخانه‌ای CO₂ (۲۵ درصد از صنایع و رقمی معادل ۲ الی ۳ گیگا تن سالانه) را به خود اختصاص می‌دهد.

با توجه به موارد عنوان شده، موضوع نفوذ فن آوری تولید انرژی برق با کربن صفر و هزینه پایین به عنوان یک فرصت ایده‌آل مطرح است.

- تولید انرژی هسته‌ای تجدیدپذیر

- توسعه بکارگیری فن آوری الکترولیز

- تولید هیدروژن کم هزینه

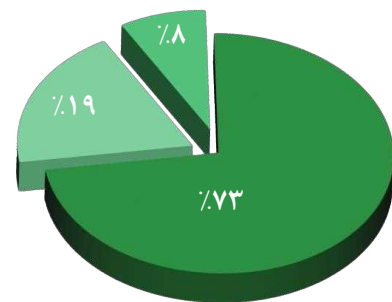
- یکپارچه‌سازی با تولید برق

- ذخیره‌سازی انرژی

- استفاده از منابع کربنی غیر فسیلی

بنابراین به دلایلی که در ادامه به آن می‌پردازیم

سهم مصارف انرژی صنایع آهن و فولاد



■ گاز طبیعی ■ برق ■ کک

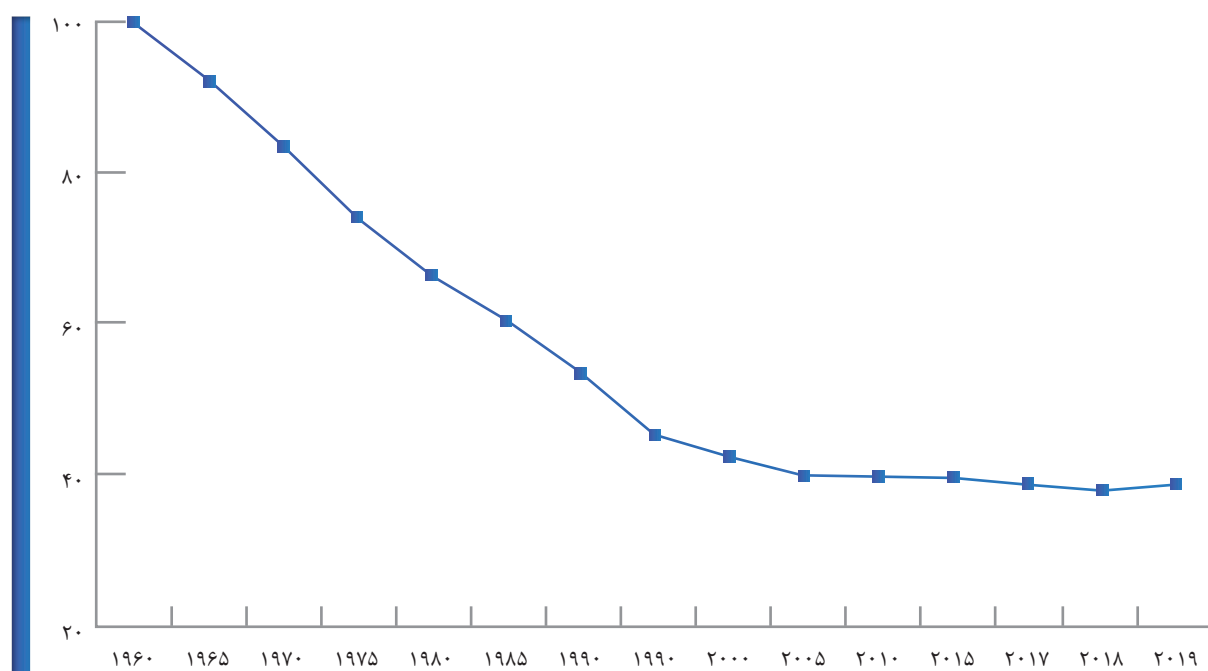
صنعت فولاد و محدودیت انرژی

جمع محدودیت‌های گاز و برق، ۴ الی ۵ ماه از کل سال که معادل ۲۵ درصد ظرفیت تولید سالانه است را اتلاف خواهد کرد و ارزش افزوده‌ای که حداقل معادل ۱۰ میلیارد دلار در سال است را از بین خواهد برد. بنابراین اجرای طرح‌های نوین و تکنولوژی محور کمک فراوانی به این صنعت خواهد کرد.

فولاد و لزوم تحول فن آوری

با به کارگیری بهترین تکنولوژی‌های تجاری شده، مصرف انرژی برای هر تن فولاد محصول در صورت استفاده از کوره بلند، معادل ۴۵۰ متر مکعب گاز و در صورت استفاده از کوره‌های احیاء حدود ۵۱۰ متر مکعب گاز خواهد بود. این در حالی است که متوسط مصارف جهانی تولید محصولات فولادی حدود ۵۰۰ تا ۵۶۰ متر مکعب گاز است که حدود ۳۰ درصد کمتر از متوسط ایران است.

در عرصه بین‌المللی مصرف انرژی در صنعت فولاد





گفت‌وگوی اختصاصی با احسان احمدی، عضو موظف هیئت‌مدیره تاصیکو؛

حرکت به سمت رهبری بازار طلا، نقره و مس



واگذاری‌ها به گونه‌ای بود که یک صنعت با تغییر و تحولات ساختاری و مالکیتی یا واگذاری‌های بعضاً نامناسبی مواجه می‌شد اما همین صنایع به مشکل می‌خوردند. در واقع این نوع از ناکامی‌ها به دلیل نبود استراتژی درست برای مصارف حاصل از واگذاری‌ها رخ داده است. اما چنین برنامه‌ای در هلدینگ صدر تامین وجود ندارد و قرار نیست صرفاً برخی صنایع واگذار و از تاصیکو جدا شوند. در واگذاری‌های ناموفق بعضاً این اتفاق رخ داده که برخی متقاضیان، یک صنعت، کارخانه یا شرکتی را خریداری می‌کردند اما به دلیل نداشتن استراتژی درست، تجهیزات آن صنعت را می‌فروختند و کارگران را اخراج می‌کردند و در واقع یک زمین سوخته از خود باقی می‌گذاشتند. اما استراتژی تاصیکو این نیست چرا که روش فروش و مصارف حاصل از آن مشخص است.

بهینه‌سازی پورتنفو تقریباً از سال ۱۴۰۱ و پیش از ابلاغ قانون برنامه هفتم توسعه در شستا آغاز شد و برنامه کوتاه مدت، میان مدت و بلند مدت برای این استراتژی نوشته شد. بر اساس این برنامه هر یک از هلدینگ‌ها باید با هیئت‌مدیره شستا جلساتی در این زمینه برگزار کنند تا با کارشناسی‌های صورت گرفته، برای نحوه و روش بهینه‌سازی پورتنفو،

به گفته او بانک‌های مرکزی بسیاری از کشورها آن‌ها را تحت عنوان ذخایر استراتژیک نگاه‌داری می‌کنند و دقیقاً به همین دلیل است که هلدینگ سرمایه‌گذاری صدر تامین استراتژی خود را مبنی بر تمرکز روی این فلزات تغییر داده است. احسان احمدی، عضو موظف هیئت‌مدیره هلدینگ تاصیکو در گفت‌وگوی اختصاصی با «ماهنامه صدر تحلیل» این موضوعات را به تفصیل بیان کرد که آن را در ادامه می‌خوانید.

با توجه به تغییرات مدیریتی در تاصیکو، استراتژی و برنامه‌های این هلدینگ به چه صورتی تدوین شده و شرکت صدر تامین چگونه می‌خواهد به سمت و سوی جدید حرکت کند؟ یکی از این سیاست‌ها واگذاری برخی شرکت‌ها و تمرکز بر حوزه‌های دیگر در قالب سهامداری حرفه‌ای است، معمولاً واگذاری شرکت‌ها در ایران سابقه خوبی در اذهان عمومی ندارد، تاصیکو این سیاست‌ها را چگونه می‌خواهد مدیریت کند؟

در ابتدا باید گفت که واگذاری شرکت‌ها نام گذاری مناسبی برای این برنامه تاصیکو نیست و بهینه‌سازی پورتنفو بهتر است. در مقطعی

هلدینگ سرمایه‌گذاری صدر تامین (تاصیکو) به عنوان متولی سرمایه‌گذاری در بخش صنعت و معدن شستا در چهار حوزه اصلی شامل طلا و عناصر گران‌بها، مس و آلیاژهای مسی، زغال سنگ و زنجیره زغال و نمک‌ها و یون‌های فلزی فعالیت می‌کند اما استراتژی جدید تاصیکو به نظر بهینه‌سازی پورتنفو و تمرکز روی فلزات رنگی یعنی طلا، نقره و مس است. همانطور که عضو موظف هیئت‌مدیره تاصیکو درباره آن صحبت می‌کند.

احسان احمدی درباره تغییر استراتژی هلدینگ صدر تامین، معتقد است که مطالعات و کار کارشناسی بسیاری روی استراتژی جدید تاصیکو انجام شده و مسلماً در آینده و با حرکت صدر تامین به سمت فلزات رنگی، این هلدینگ به رهبر بازار طلا، نقره و مس در کشور تبدیل خواهد شد.

بهینه‌سازی پورتنفو به گفته این عضو موظف هیئت‌مدیره تاصیکو، پس از برنامه هفتم به برنامه‌ای جدی و الزام‌آور برای مدیران ارشد شستا و هلدینگ صدر تامین تبدیل شده است چرا که در این سند بالادستی برای عدم اجرای آن جرم‌انگاری شده است.

احمدی، فلزات رنگی مانند طلا، نقره و مس را جزو دارایی‌های امن شناخته شده در دنیا می‌داند که

حاصل شده است که خروج از سهامداری یک شرکت و ورود به یک صنعت بزرگ تر با سهامداری کمتر از ۲۰ درصد (مانند ملی مس) به سود تاصیکو و سهامداران آن است؟ به عنوان مثال در این زمینه اگر در شرکتی که دیگر برای تاصیکو جزو شرکت های کنترلی و مدیریتی محسوب نمی شود، تغییر و تحولات مدیریتی و ساختاری سبب شود تا آن شرکت به سمت زیان دهی حرکت کند، آیا تاصیکو هم متضرر خواهد شد؟ و در این صورت برنامه شما چیست؟

موضوعی که درباره «مس باهنر» مطرح شد، تنها یک مثال بود برای روشن تر شدن نحوه واگذاری ها اما از آنجا که تاصیکو به عنوان هلدینگ که می خواهد در حوزه فلزات رنگی مانند طلا، نقره و مس متمرکز شود، قرار است آن ها را از شمول این ماده خارج کنیم و در تلاش هستیم تا این اتفاق رخ دهد. البته نکته ای که اشاره کردید، درست است. اما چند استراتژی دیگر می تواند در این زمینه کمک کننده باشد.

در همین مثالی که ذکر شد، اولین استراتژی تاصیکو این است که می تواند یک عضو هیئت مدیره موثر در «ملی مس» داشته باشد. در برهه ای ممکن است «ملی مس» با زیان و شرایط نامناسبی از نظر ساختاری، مدیریتی و مالی مواجه شود اما در همین شرایط باید دید در «مس باهنر» چه اتفاقی قابل پیش بینی است. «مس باهنر» نیز به تبع «ملی مس» سود سهامش کاهش می یابد و سود مدنظر را تولید نمی کند. از سوی دیگر می توان اعضای هیئت مدیره در ملی مس را به همان کیفیت و استاندارد انتخاب کرد که قرار بود در «مس باهنر» انتخاب شوند.

در نهایت باید گفت که من به عنوان عضو هیئت مدیره حافظ منافع سهامداران هستم. از سوی دیگر بر اساس مطالعات، کارشناسی و تحلیل های مختلف، انتخاب «ملی مس» انتخاب خوبی نسبت به «مس باهنر» است. تاصیکو سببی از محصولات را تشکیل می دهد که وقتی مس کاهشی می شود، سهام دیگر افزایشی شود و بتواند آن را پوشش دهد. بنابراین انتخاب مدیران و اعضای هیئت مدیره از اهمیت بالایی برخوردار است.

در زمینه واگذاری ها یا همان اصلاح و بهینه سازی پورتفو، چرا به سمت فلزات گران بها حرکت کردید و علت تمرکز تاصیکو به این سمت و سو چیست؟
تاصیکو در حدود پنج سال گذشته اقدام به

در حال واگذاری کاملاً مستقل انجام شده و شستا و هیچ کدام از هلدینگ های تابعه دخل و تصرفی در ارزش گذاری سهام ندارند. از همه مهم تر این است که ۹۵ درصد پول حاصل از واگذاری ها قرار است در همان هلدینگ صرف سرمایه گذاری شود، به گونه ای که سهامداری را ترویج کند. به عنوان مثال اگر شرکت سرمایه گذاری صدر تامین «تاصیکو» بخواهد «مس باهنر» را بفروشد استراتژی اولش این است که سهامدار «ملی مس»

تاصیکو در حدود پنج سال گذشته اقدام به مقایسه خودش (Benchmark) با بقیه رقبا کرد. نهایتاً به این نتیجه رسیدیم که در حوزه فولاد هیچ وقت به پای رقبای خودمان نخواهیم رسید به گونه ای که بتوانیم رهبر بازار باشیم. در واقع در این صنایع، رقبا آنقدر سرمایه گذاری کردند که برای لیدر شدن در این بازار باید چند ده میلیارد دلار هزینه کنیم تا به نقطه برابر با آن ها برسیم. بنابراین تمرکز روی معادن طلا، نقره و مس به این سبب مطرح و بررسی شد که تاصیکو چند معدن خوب طلا، نقره و مس دارد که می توان آن را به عنوان یک استراتژی مناسب و به نام فلزات گران بها یا فلزات رنگی مورد توجه قرار دهد. تاصیکو در این زمینه ها به ویژه طلا و نقره می تواند رهبر بازار باشد

شود و اگر بخواهد این کار را انجام دهد، بیشتر از چند درصد نمی تواند سهامداری در «ملی مس» را تجربه کند بنابراین در «ملی مس» زیر ۲۰ درصد تعیین شده قانونی باقی می ماند. در این شرایط هم از نظر DPS (سود نقدی سهام) و هم به لحاظ Capital Gain (عواید و سود سرمایه ای) وضعیت بسیار بهتری نسبت به داشتن و نگهداری «مس باهنر» وجود دارد.

در چنین واگذاری هایی آیا این اطمینان

تصمیم گیری درستی اتخاذ شود. همچنین باید مشخص شود کدام شرکت ها واگذار شده و درآمد حاصل از آن نیز در چه بخشی سرمایه گذاری و در واقع هزینه می شود.

پس از ابلاغ قانون برنامه هفتم، اجرای این سیاست بسیار جدی تر شد چرا که بر اساس این برنامه و سند بالادستی برای عدم اجرای این قانون جرم انگاری شد. در این میان هنگامی که یک مدیر برای ترک فعل خود با چنین چیزی مواجه می شود، مسلماً جدی تر به موضوع بهینه سازی پورتفو نگاه می کند. از سوی دیگر بر اساس مطالعات صورت گرفته، صندوق های بازنشتی در جهان موفق هستند که در حوزه سهامداری فعالیت کرده و به این سمت و سو حرکت می کنند.

در برنامه هفتم چه ماده قانونی در حوزه بهینه سازی پورتفو و واگذاری ها وجود دارد و چگونه به این مسئله پرداخته شده است؟
در بند «ت» ماده ۲۸ برنامه هفتم توسعه آمده است که «صندوق های بازنشتی اعم از کشوری و لشکری و تامین اجتماعی مکلفند کلیه سهام متعلق به خود و شرکت های تابع و وابسته را که سهم صندوق های بازنشتی و شرکت های تابعه و وابسته در آن ها بیش از بیست درصد (۲۰٪) و ارزش آن از سیصد برابر سقف نصاب معاملات متوسط (موضوع قانون برگزاری مناقصات) کمتر است حداکثر ظرف دو سال اول برنامه واگذار نمایند.» از سوی دیگر در همین ماده قانونی برای اجرایی نشدن آن جرم انگاری شده است، به گونه ای که در بند «ث» همین ماده آمده است: «مسئولیت اجرای این حکم با اعضای مجمع عمومی شرکت های مشمول خواهد بود و متخلفان از اجرای آن به انفصال از خدمات دولتی و عمومی به مدت دو سال محکوم می شوند.»

در همین زمینه آیین نامه ای در سازمان تامین اجتماعی به عنوان سهامدار شستا نوشته شده و دستورالعمل ساماندهی در حوزه سهامداری به تصویب هیئت امنای سازمان تامین اجتماعی رسیده است. بر اساس این دستورالعمل، واگذاری ها به این شکل صورت می گیرد که در وهله نخست باید صلاحیت خریداران محرز شود، به عنوان مثال باید کسی یک شرکت کاشی و سرامیک را خریداری کند که در این صنعت فعالیت کرده و تمکن مالی داشته باشد. همچنین برخی شرایط عمومی و اختصاصی برای واگذاری ها وجود دارد که خیال شستا و زیرمجموعه های آن راحت می کند.

نکته بعدی این است که ارزش گذاری های سهام

شده و ادامه دارد، به نظر من ارزش کنونی سهام تاسیكو خاطره خواهد شد.

چرا تصور می کنید فلزات رنگی یا گران بهایی که از آن به عنوان استراتژی آتی تاسیكو یاد شد، سودآور است و در آینده برای سهامداران آن (که بخش اعظمی از آن بازنشسته های تامین اجتماعی هستند)، سودآور و ارزشمند خواهد بود؟

طلا همواره به عنوان یک دارایی امن مطرح بوده است. بنابراین تولید طلا و فروش آن همیشه حاشیه سود خالص مناسبی داشته است. همچنین تولید دیگر فلزات رنگی مانند مس و نقره نیز به عنوان دارایی امن در جهان شناخته می شوند و بانک های مرکزی در جهان آن ها را به همین نام یا به عنوان ذخایر استراتژیک نگهداری می کنند.

البته دلیل آن بسیار واضح است. هنگامی که همه تحلیل های جهانی به این سمت و سواست که آینده فلزات رنگی در این قیمت ها نیست و آینده طلا، نقره و مس رو به رشد است. حداقل در بازه زمانی حدود پنج ساله مطمئن هستیم که فلزات رنگی رو به رشد خواهد بود.

آیا تاسیكو پس از رسیدن به اهدافی که به آن اشاره کردید، به سمت سایر فلزات رنگی و گران بها حرکت خواهد کرد یا آنکه همه تمرکز خود را روی طلا، نقره و مس می گذارد؟

فعلا تمرکز تاسیكو روی اهداف ترسیم شده برای آینده است اما اگر به این جمع بندی برسیم که فلز دیگر یا عنصر غیر فلزی مانند یون حاشیه سود خوبی دارد، حتما به آن سمت نیز حرکت خواهیم کرد.

در پایان اگر صحبتی برای سهامداران و ذی نفعان تاسیكو دارید، بفرمایید.

برای همه سهامداران تاسیكو آرزوی موفقیت می کنم و امیدوارم ما را به عنوان نماینده خودشان امین بدانند و همانطور که ما سعی می کنیم به خوبی و در حد توان و دانش خودمان، عمل کنیم. سهامداران نیز این اعتماد متقابل را به مجموعه تاسیكو داشته باشند چرا که وجود همین سهامداران است که باعث می شود قیمت تاسیكو در محدوده های کنونی حفظ شود. البته باید به این نکته هم توجه شود که همه اعضای هیئت مدیره، تیم مدیریتی و بدنه کارشناسی تاسیكو در تلاش هستند که سهامداران از داشتن این سهام راضی باشند و به آن افتخار کنند، همانطور که ما به آن ها افتخار می کنیم.

در تغییر استراتژی یعنی همان بهینه سازی پورتفو دیده می شود و قابل لمس است. منشاء چنین ویژگی به زحمات مدیران قبلی تاسیكو و حتی شستا برمی گردد و ما امروز میراث دار یک مجموعه منضبط هستیم که پورتفو منضبط و به اصطلاح شفافی دارد چرا که تقریبا بیش از ۹۵ درصد آن بورسی است.

همچنین بخش غیر بورسی پورتفو تاسیكو عامدانه در این وضعیت نگه داشته شده تا مطمئن شویم زمان مناسب برای بورسی شدن آن چه مقطع و زمانی است. به عبارت دیگر انضباطی که در تاسیكو وجود دارد در پورتفو این هلدینگ نیز وجود دارد و هیئت مدیره کنونی مصمم است تا مسیری را که بر اساس کار کارشناسی و علمی ترسیم شده، ادامه دهد.

درباره آینده سهم تاسیكو صحبت کردید. درباره این مسئله توضیح دهید که چه نشانه هایی برای نوید دادن روزهای بهتر در ماه ها و سال های آتی در تاسیكو وجود دارد و چه سرنوشت و آینده ای برای مجموعه تاسیكو و سهامداران آن قابل تصور است؟

در این زمینه می خواهم چند نمونه و مثال را بیان کنم. تاسیكو در سال گذشته تولید شمش طلا نداشت اما از شهریور امسال کارخانه ۵۰۰ کیلوگرمی در سیستان و بلوچستان و از انتهای سال جاری کارخانه ۵۰۰ کیلوگرمی طلا در کردستان شروع به فعالیت می کند. کارخانه طلای صدر تفتان در استان سیستان و بلوچستان در حال حاضر نیز تولیدش آغاز شده اما از شهریور ماه امسال (ماه پیش رو) با همان ظرفیت پیش بینی شده، تولید را ادامه خواهد داد.

در سال آینده دو ظرفیت بزرگ به تاسیكو اضافه خواهد شد و آن اینکه این هلدینگ تقریبا سالانه یک تن طلا می فروشد. برنامه توسعه ای برای کارخانه فعال در سیستان و بلوچستان، اضافه شدن ظرفیت ۵۰۰ کیلوگرمی دیگر است و یک پروژه بزرگ ۵ تنی دیگر نیز در سیستان و بلوچستان به آن اضافه می شود.

پروژه نقره از سال آینده به پورتفو تاسیكو اضافه می شود و تولید نقره این هلدینگ با ظرفیت کامل ادامه پیدا خواهد کرد و این برنامه ها همگی نویدبخش یک پورتفو سهامی است که درآمد و سود آن چندین برابر حالت فعلی است. درآمدهای حاصل از واگذاری نیز در پروژه های در حال تکمیل یا در سهام های ارزشمند سرمایه گذاری می شود. بنابراین با سرمایه گذاری فعلی و آتی و با روندی که ترسیم

مقایسه (Benchmark) خودش با بقیه رقبا کرد. نهایتا به این نتیجه رسیدیم که در حوزه فولاد هیچ وقت به پای رقبای خودمان نخواهیم رسید به گونه ای که بتوانیم رهبر بازار باشیم. در واقع در این صنایع، رقبا آنقدر سرمایه گذاری کرده اند که برای لیدر شدن در این بازار باید چند ده میلیارد دلار هزینه کنیم تا به نقطه برابر با آن ها برسیم. بنابراین تمرکز روی معادن طلا، نقره و مس به این سبب مطرح و بررسی شد که تاسیكو چند معدن خوب طلا، نقره و مس دارد که می توان آن را به عنوان یک استراتژی مناسب و به نام فلزات گران بها یا فلزات رنگی مورد توجه قرار دهد.

تاسیكو در این زمینه ها به ویژه طلا و نقره می تواند رهبر بازار باشد گرچه نمی خواهم خیلی بلند پروازانه به آن بپردازم اما مانند ذخیره طلای بانک مرکزی، هلدینگ صدر تامين می خواهد ذخیره مطمئنی برای بیمه شده های تامین اجتماعی ایجاد کند.

بر اساس چه داده ها و مطالعاتی احساس می کنید که در حوزه فلزات رنگی می توانید رهبر بازار باشید؟

تعداد بازیگران طلا در کشور محدود هستند و شناسایی آن ها کار سختی نیست. در حال حاضر نیز رقبای خودمان را در حوزه طلا شناسایی کردیم و از ظرفیت تولیدشان آگاهی داریم و از سوی دیگر برنامه های توسعه ای مختص این فضا و این حوزه از بازار را برای تاسیكو داریم.

به عبارت دیگر با توجه به کار مطالعاتی و کارشناسی بسیاری که انجام شده و از سوی چند موسسه دیگر مورد تایید قرار گرفته است، می توان این اطمینان خاطر را به سهامداران و ذی نفعان تاسیكو داد که این استراتژی کاملا علمی و دقیق بوده و سهام تاسیكو سهام ارزشمندتری شده و آینده بسیار خوبی خواهد داشت. به همین علت توصیه می کنیم مردم سهام تاسیكو خود را نگه داشته و حتی آن را افزایش دهند چرا که در چند سال آینده قیمت های امروز برای سهام تاسیكو قیمت های خاطره انگیزی خواهد بود.

تاسیكو همیشه به عنوان یک هلدینگ منضبط شناخته می شود و برخی از ویژگی های آن حتی توسط شستا و خارج از این هلدینگ تصدیق می شود، اگر ممکن است درباره این ویژگی ها صحبت کنید؟

ویژگی تاسیكو یعنی همان انضباطی که همه از این هلدینگ سراغ دارند در پروژه های آن و امروز

آخرین وضعیت سرمایه گذاری ها در تاصیکو



زهرا اصغری

مدیر سرمایه گذاری و مطالعات اقتصادی
 شرکت سرمایه گذاری صدر تامین (تاصیکو)



سرمایه گذاران شناخته شده است. برای یک هلدینگ مانند صدر تامین که زیرمجموعه صندوق بازنشتی محسوب می شود، سرمایه گذاری در طلا اهمیت مضاعف دارد. چرا که صندوق های بازنشتی به دلیل ماهیت تعهدات بلندمدت خود، توان تحمل ریسک های بالا را ندارند و باید ترکیب سرمایه گذاری آن ها متکی بر دارایی های باثبات و نقدشونده باشد.

طلا دقیقاً ویژگی هایی از جمله پوشش ریسک تورم و کاهش ارزش پول ملی، نقدشوندگی بالا در بازارهای داخلی و جهانی و ثبات نسبی در مقایسه با سایر دارایی های پرنوسان دارد. به همین دلیل، تمرکز بیش از ۶۰ درصد سرمایه گذاری های تاصیکو بر طلا و نقره نه تنها یک تصمیم اقتصادی، بلکه انتخابی استراتژیک در جهت حفظ منافع بازنشتیگان و تضمین پایداری بلندمدت دارایی های است.

صدر تامین در سال های اخیر نشان داده است که سرمایه گذاری هوشمندانه در طلا و نقره می تواند هم بازده مالی مناسبی داشته باشد و هم ریسک های ناشی از شرایط اقتصادی کشور را کاهش دهد. تکمیل پروژه های طلای تفتان و سقز، توسعه پروژه های نقره رنگان و ورود به طرح های جدید در سیستان و بلوچستان، آینده ای روشن را برای این هلدینگ رقم خواهد زد. در عین حال، بهره گیری از فناوری های نوین در تولید شمش طلا و رعایت استانداردهای زیست محیطی، جایگاه صدر تامین را در صنعت معدن و فلزات گران بها بیش از پیش مستحکم خواهد کرد.

از دیگر طرح های مهم می توان به افزایش ظرفیت کارخانه طلای تفتان از ۵۰۰ کیلوگرم به ۱۰۲۰ کیلوگرم، احداث کارخانه طلای سقز در کردستان با ظرفیت ۵۰۰ کیلوگرم، طرح پنج تن طلا در سیستان و بلوچستان، سرمایه گذاری در یُد صوفیکم گلستان و تولید دو میلیون تن زغال سنگ خام در پروژه چهار طبس اشاره کرد.

پروژه های طلا و نقره؛ مسیر پیشرفت

در حوزه طلا، پروژه کارخانه طلای تفتان در سال ۱۴۰۳ به بهره برداری رسید و تا پایان اردیبهشت ۱۴۰۴ فرآیند PGD آن تکمیل شد. هم اکنون این کارخانه با ظرفیت عملی در حال تولید شمش طلاست. در سقز نیز عملیات اجرایی معدن طلای قلقله پس از هشت سال توقف، در مردادماه از سر گرفته شد و کارخانه طلای سقز با پیشرفت ۶۰ درصدی در حال آماده سازی برای خوراک دهی تا پایان سال است.

در حوزه نقره، پروژه رنگان وارد مرحله جدیدی شده است. فاز اکتشاف تکمیلی به پایان رسیده و استخراج آغاز شده است. همزمان، کارخانه استحصال ۶۵ تن نقره با ۳۰ درصد پیشرفت فیزیکی در دست احداث است. با توجه به رشد قیمت جهانی نقره، سرعت بخشیدن به این پروژه به طور مستقیم در جهت منافع سهامداران قرار دارد.

اهمیت استراتژیک سرمایه گذاری در طلا برای صندوق های بازنشتی

طلا در طول تاریخ همواره به عنوان پناهگاه امن

سرمایه گذاری در حوزه معدن و صنایع معدنی، اگرچه ذاتاً پرنسب و بلندمدت است، اما انتخاب درست حوزه ها و پروژه ها می تواند این ریسک را به فرصتی برای خلق ارزش پایدار تبدیل کند. در هلدینگ صدر تامین، با همین رویکرد به تکمیل پروژه های نیمه تمام و توسعه سرمایه گذاری در فلزات گران بها به ویژه طلا و نقره پرداخته ایم؛ فلزاتی که در بازارهای داخلی و عرصه جهانی به عنوان دارایی های استراتژیک شناخته می شوند.

جایگاه سرمایه گذاری های جاری تاصیکو

در حال حاضر بیش از ۴۰ همت پروژه سرمایه گذاری فعال در صدر تامین در جریان است که بیش از ۶۰ درصد آن به حوزه طلا و نقره اختصاص دارد. این تمرکز، نتیجه تحلیل های کلان اقتصادی و مالی است که نشان می دهد طلا و نقره در شرایط پرنوسان اقتصاد ایران و جهان، بهترین ابزار پوشش ریسک برای صندوق های بازنشتی و شرکت های وابسته به آن محسوب می شود. در همین مسیر، علاوه بر محدوده های معدنی موجود در قلقله، رنگان، حمزه قرنیان، طلای دیزک و تفتان، شرکت اکتشاف و حفاری صدر تامین ماموریت دارد با رویکردی سیستماتیک به شناسایی و اکتشاف محدوده های جدید در حوزه فلزات گران بها بپردازد تا آینده سرمایه گذاری در این گروه تضمین شود.



اهم دستاوردهای شرکت‌های تابعه

شرکت سرمایه‌گذاری صدرتامین (تاصیکو) در سال ۱۴۰۳

۱ صنایع مس شهید باهنر

بالاترین میزان تولید و فروش از سال ۸۴ تاکنون

تمدید گواهینامه استانداردهای ISO ۴۵۰۰۱:۲۰۱۸, ISO ۹۰۰۱:۲۰۱۵, ISO ۲۶۰۰۰, ISO ۱۴۰۰۱:۲۰۱۵

انعقاد قرارداد های همکاری جهت تضمین سفارشات خطوط تا پایان سال

۲ صنایع خاک چینی ایران

اخذ مجوز ملات خشک سفید و خاکستری از مرکز تحقیقات، راه و شهرسازی بارتبه عالی

تولید محصول جدید چسب بلوک باسیمان خاکستری

ثبت رکورد تولید بالغ بر ۲۴۰ هزار تن محصولات کاتولن قرآوری شده برای اولین بار در طول تاریخ شرکت

ثبت رکورد بی سابقه بیش از ۲ میلیون تن حجم عملیات در معادن شرکت طی ۳۰ سال اخیر

۳ کاشی الوند

افزایش مبلغ فروش محصولات

افزایش تولید محصولات پرسلانی به میزان حدود ۷ درصد با توجه به ارزش افزوده بالاترین محصول

افزایش سهم صادرات و بازارهای جدید صادراتی

۴ پشم شیشه ایران

راه اندازی کمپرسورسنتاک پس از ۲۰ سال

تحقق ۱۰۴٪ بودجه مقداری فروش ایزوگام و تحقق ۱۱۲٪ بودجه ریالی فروش ایزوگام

رشد ۲۷٪ درآمد فروش نسبت به دوره مشابه سال قبل

رشد سود خالص به میزان ۳۵٪ نسبت به دوره مشابه سال قبل

۵ لعابیران

تولید آزمایشی سلیکات سدیم جامد

تعمیرات اساسی کوره ثابت ۲۰۱

ساخت دستگاه تولید تستی سلیکات سدیم

۶ صنایع تولید پودر بندر امام

اخذ صورت مالی مقبول پس از ۱۶ سال

اصلاح ساختار مالی

۷ اکتشاف و حفاری صدر تامین

اخذ پروانه اکتشاف سه محدوده از محدوده های ثبتی شرکت

کسب رکورد حفاری ۴۸۷۰ متر حفاری و افزایش میانگین حفاری ماهیانه به متراژ ۳۰۰ متر

کسب بهترین عملکرد حفاری به روش پودری در یک ماه با متراژ ۱۶۰۰ متر با یک دستگاه

ثبت چهار محدوده اکتشافی

زغال سنگ پرونده طبس



بومی سازی
تجهیزات برقی
و کنترل معدن

نوآوری و ساخت دستگاه چالزنی
با امکان حفر چال‌های بلند مارپیچ
تا عمق ۲۰ متر در لایه زغال سنگ

دریافت گواهینامه ضد انفجار
ATEX از اتحادیه اروپا برای کلید
کششی قطع اضطراری نوارنقاله

۸

معدنی املاح ایران



ورود به محدوده ۴۰ کیلومتری ید
استان گلستان و تهیه طرح توجیهی
و انجام اقدامات مطالعاتی اولیه

نصب و راه‌اندازی خط تولید
کلرید کلسیم و اضافه شدن این
محصول به سبد محصولات شرکت

بهره‌برداری از پروژه سولفات
پتاسیم و ورود محصول جدید
به سبد محصولات شرکت

۹

فرآورده‌های نسوز ایران



اضافه کردن
آجرهای
آندولوزیتی به
سبد محصولات

افزایش سرمایه به
میزان ۳۸۶٪ از محل
تجدید ارزیابی دارایی‌ها
(طبقه زمین)

کاهش مصرف
منیزیا پراهن (S-SPECIAL)
در محصولات
منیزیت کرومیتی

پذیرش و عرضه
محصولات نسوز
در بورس کالا
(برای اولین بار)

۱۰

کاشی سعدی



کسب عنوان صادرکننده نمونه استان تهران در سال ۱۴۰۲ که
با ارزیابی‌های صورت گرفته توسط وزارت صنعت، معدن و
تجارت تعیین گردیده است

تولید محصول
شوگرافکت
برای اولین بار

۱۱

صنایع سرام آرا



راه‌اندازی خط دوم
تولید محصولات
مینیا توری

ایجاد مزیت رقابتی (تنوع در پانچ، رنگ و طرح)
در محصولات سباز کوچک و تولید سرامیک
مینیا توری با تکنیک دیجیتال دستی

راه‌اندازی خط میکس
و بسته‌بندی دستی
محصولات مینیا توری

۱۲

مهندسی وفناوری صدر فردا



انجام صحنه‌گذاری
مدارک مهندسی
پروژه احداث کارخانه
نقره رنگان

تدوین طرح
جامع و نقشه‌راه
توسعه زغال
سنگ

امکان سنجی جایگزینی گاز سنتزی
حاصل از زغال سنگ با گاز طبیعی
مورد نیاز کارخانه‌های پتروشیمی
خراسان، فولاد قائنات

خدمات فنی و مهندسی به
منظور توسعه و افزایش
استخراج زغال سنگ خام
بلوک ۶ معدن ۴ پرونده طبس

۱۳

توسعه معدن پارس تامين



افزایش ۵/۲ برابری ذخیره
قطعی طلای مادوفتی
(RESERVE)

افزایش ۸/۱
برابری منبع طلای مادوفتی
(RESOURCE)

اتمام موفقیت آمیز
کارخانه طلای تفتان
و تولید محصولات شمش
طلا و نقره برای اولین بار

فروش گواهی
سپرده طلا و نقره
تولیدی در بورس کالا

۱۴

توسعه معدن طلای کردستان



قرارداد سرمایه‌گذاری و مشارکت در اکتشاف و
استخراج محدوده‌های طلای قره چر، حمزه قرنیان،
کسنان و قبعلوچه شرقی

انجام عملیات اکتشافی تکمیلی در معدن طلای
قلقله و افزایش میزان قطعی ذخیره از ۱۲ تن به
۱۵ تن طلای خالص

۱۵



Copper&Copper Alloys Semifinished Products



شرکت سرمایه گذاری صدر تامین
Sadr Tamin Investment Company
(تأسیکو)



شرکت صنایع مس شهید باهنر
Bahonar Copper Industries Co.
(فباهنر)

حلقه بر حسته در زنجیره ارزش

دارای پیشرفته ترین و مدرن ترین
ماشین آلات و فن آوری در زمینه
تولید محصولات نیمه ساخته مسی
و آلیاژهای مس
بصورت ورق، تسمه، لوله، کویل،
باسبار، مقاطع مختلف و مطلق

با تکنولوژی کشورهای
آلمان و ژاپن
مطابق با
استانداردهای بین المللی

www.csp.ir

info@csp.ir



تحلیل عملکرد مالی تاصیکو در سال ۱۴۰۴



راهبردها و اولویت‌های آتی

- **تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام:** اولویت نخست شرکت در سال‌های پیش‌رو، بهره‌برداری سریع‌تر از طرح‌های نیمه‌تمام با بیشترین بازده اقتصادی است.
- **افزایش صادرات:** با توجه به ظرفیت بالای تولید در صنایع معدنی و فلزی، توسعه بازارهای صادراتی در دستور کار قرار گرفته است تا آرزوی شرکت بیش از پیش تقویت شود.
- **واگذاری شرکت‌های مشمول ماده ۵ و ۲۸ قانون برنامه هفتم توسعه:** این اقدام ضمن شفاف‌سازی پرتفو و کاهش بار مدیریتی، امکان تمرکز بیشتر بر فعالیت‌های اصلی و سودآور را فراهم خواهد ساخت.
- **توسعه سرمایه‌گذاری‌های راهبردی:** ورود به پروژه‌های نوین معدنی و صنایع پایین‌دستی در حوزه طلا و فلزات گران‌بها در کنار استفاده بهینه از ابزارهای نوین مالی، مسیر رشد پایدار تاصیکو را تقویت خواهد کرد.

جمع‌بندی

عملکرد مالی سال ۱۴۰۴ نشان می‌دهد که تاصیکو توانسته است در فضایی پرچالش اقتصادی، ترکیبی از رشد درآمد، سودآوری پایدار، بازدهی برتر برای سهامداران و توسعه سرمایه‌گذاری‌ها به خصوص در بخش فلزات گران‌بها شامل طلا و نقره را رقم بزند. آینده این هلدینگ با اتکا به تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام و توسعه سرمایه‌گذاری‌های طلایی، افزایش صادرات و بازآرایی پرتفوی سرمایه‌گذاری، روشن و امیدبخش به نظر می‌رسد.

نظر گرفتن شرایط بازار و سیاست‌های مالی اتخاذ شده، نشان از مدیریت کارآمد هزینه‌ها و بهبود بهره‌وری در شرکت‌های زیر مجموعه دارد.

سرمایه‌گذاری‌ها و تامین مالی

یکی از نقاط عطف عملکرد سال ۱۴۰۴، افزایش سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت شرکت از ۹٫۷ همت به ۱۳٫۲ همت بوده است؛ رشدی معادل ۳۶ درصدی نسبت به سال قبل. این افزایش سرمایه‌گذاری، بازتابی از رویکرد راهبردی تاصیکو در جهت توسعه پایدار و تکمیل زنجیره ارزش است. طلا در سال گذشته با بیش از ۸ میلیارد دلار واردات، بیشترین سهم از اقلام وارداتی کشور را به خود اختصاص داده است. این واقعیت، نشان‌دهنده فرصت استراتژیک سرمایه‌گذاری در زنجیره ارزش طلا برای کاهش وابستگی و افزایش صادرات است. در همین راستا، تاصیکو بر اساس استراتژی مصوب خود، سه پروژه بزرگ در حوزه طلا را تعریف کرده است. ارزش این پروژه‌ها در مجموع به ۴۵۰ میلیون دلار می‌رسد و هدف گذاری شده است تا طی سال‌های آتی به ظرفیت تولید حدود ۶۰۵ تن طلا دست یابد. این اقدام می‌تواند علاوه بر کاهش واردات، جایگاه ایران را در بازار طلای منطقه‌ای تقویت کند. در حوزه تامین مالی نیز، شرکت با مبلغ ۶ همت تامین منابع از محل تسهیلات و انتشار اوراق، توانسته است مسیر اجرای پروژه‌های نیمه‌تمام را هموار سازد. این اقدام علاوه بر تسریع در بهره‌برداری پروژه‌ها، به تثبیت سهم بازار و افزایش قدرت رقابت‌پذیری شرکت کمک خواهد کرد.

مسعود شیوایی

مدیر مالی
شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين (تاصیکو)



بر اساس آخرین آمارهای ملی، ۳۴ درصد تولید ناخالص داخلی ایران به بخش صنایع و معادن اختصاص دارد. این سهم به تفکیک شامل: ۲۱ درصد صنعت، ۲۰٫۲ درصد معدن و ۱۰ درصد ساختمان و سایر بخش‌ها می‌باشد. این ترکیب نشان می‌دهد که بخش صنایع و معادن نه تنها یکی از ارکان اصلی اقتصاد کشور است، بلکه نقشی کلیدی در رشد پایدار، اشتغال‌زایی و آرزوی دارد. تاصیکو به عنوان یکی از هلدینگ‌های بزرگ این حوزه، با بهره‌گیری از ظرفیت‌های گسترده خود، در جهت تقویت این سهم و هم‌راستا با اهداف کلان توسعه‌ای کشور حرکت می‌کند.

درآمد و سودآوری

شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين (تاصیکو) در سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۰۲/۳۱ با توجه به شرایط اقتصادی حاکم بر کشور توانست مبلغ ۷٫۸ همت درآمد عملیاتی کسب کند که در مقایسه با مبلغ ۷٫۴ همت سال مالی گذشته، رشد ۵٫۵ درصدی را تجربه کرده است. این رشد در شرایطی محقق شده که فضای اقتصادی کشور با محدودیت‌های مالی و نوسانات بازار جهانی مواجه بوده است. همچنین شرکت با کسب سود خالص به مبلغ ۷۰۷ همت در سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۰۲/۳۱ و تثبیت سودآوری نسبت به سال‌های گذشته و با در

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت اکتشاف و حفاری صدر تامین برگزار شد



در مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت اکتشاف و حفاری صدر تامین (سهامی خاص)، شرکت ماموریتی هلدینگ، که در تاریخ ۳۰ اردیبهشت ۱۴۰۴ برگزار شد، عملکرد مالی و اجرایی این شرکت در سال ۱۴۰۳ با رشد قابل توجه در شاخص‌های کلیدی مورد بررسی و تصویب قرار گرفت.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین (تاسیکو)، در سال گذشته، شرکت با ثبت ۴ محدوده امیدبخش طلا و اخذ گواهی صلاحیت فنی و مالی از وزارت صمت، گام‌های راهبردی مهمی برای توسعه فعالیت‌های اکتشافی و حضور موثر در پروژه‌های معدنی کشور برداشت. این اقدامات، چشم‌انداز جدیدی برای ارتقای جایگاه شرکت اکتشاف و حفاری صدر تامین به عنوان یکی از بازوهای تخصصی هلدینگ سرمایه‌گذاری صدر تامین در حوزه اکتشاف و حفاری ایجاد کرده است.

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت فنی مهندسی صدر فردا برگزار شد

رشد ۱۴۹ درصدی سود ناخالص



مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت فنی مهندسی صدر فردا برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۳ در روز دوشنبه مورخ ۹ تیر ماه ۱۴۰۴ با حضور صد در صد سهامداران برگزار گردید.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین (تاسیکو)، این جلسه با ریاست محسن بهزادی مشاور مدیرعامل هلدینگ صدر تامین، سعید ملکی و حسین سعیدی برگزار شد.

در این جلسه پس از تعیین اعضای هیئت رئیسه مجمع، رمضان کریتی سرپرست شرکت با ارائه گزارشی از فعالیت‌های شرکت صدر فردا و قراردادهای منعقد روند پیشرفت شرکت را به آگاهی رساندند.

از عمده‌ترین فعالیت‌های شرکت، تغییر ماموریت و اساسنامه آن به شرکت ارائه دهنده خدمات فنی و مهندسی بوده است. در این ارتباط قراردادهایی طی سال گذشته با شرکت‌های زیر مجموعه هلدینگ از جمله شرکت پارس تامین، شرکت پشم شیشه ایران و طلای تفتان منعقد نموده است.

اظهار نظر مقبول به تصویب مجمع رسید. در انتها، مجمع ضمن انتخاب حسابرس مستقل و بازرس قانونی، اعضای هیئت مدیره حقوقی شرکت را تعیین و در نهایت با تایید صورت‌های مالی، عملکرد شرکت در سال ۱۴۰۳ را مطلوب ارزیابی نمود.

همچنین طی سال گذشته سرمایه شرکت از مبلغ یک صد میلیارد ریال به مبلغ پانصد میلیارد ریال افزایش یافت که مراحل تکمیل وجه و ثبت آن در حال پیگیری می‌باشد.

در ادامه گزارش حسابرس قانونی شرکت قرائت و با

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت معدنی املاح ایران برگزار شد

تقسیم سود ۱,۹۴۰ ریالی به ازای هر سهم



بازرس قانونی، اعضای هیئت مدیره حقوقی شرکت تعیین شدند و در نهایت از عملکرد مطلوب شرکت در سال ۱۴۰۳ تقدیر شد. شرکت معدنی املاح ایران (شاملا)، به عنوان یکی از شرکت های تابعه تاسیكو وابسته به شستا، با دو مجتمع تولیدی خود بزرگترین تولیدکننده سولفات سدیم و نمک تصفیه شده و از تولیدکنندگان بزرگ سولفات پتاسیم و کلرید کلسیم در ایران است.

بر اساس گزارش ارائه شده به مجمع، افزایش ۸۷ درصدی فروش شرکت و ۶۶ درصدی سودخالص نسبت به سال ۱۴۰۲، کسب تقدیرنامه سه ستاره در جایزه ملی تعالی و پیشرفت، کسب عنوان صادرکننده نمونه و رتبه برتر در بخش بنگاه های اقتصادی سرآمد در حوزه مهارت آموزی، از مهم ترین موفقیت های شرکت در سال ۱۴۰۳ بوده است. در این مجمع ضمن انتخاب حسابرس مستقل و

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت معدنی املاح ایران برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۳، روز دوشنبه مورخ ۱۲ خرداد با حضور ۷۷/۵۵ درصد از سهام داران حقیقی و حقوقی، به ریاست محسن بهزادی نماینده شرکت سرمایه گذاری صدر تامين و نظارت حسین سعیدی و سعید ملکی برگزار شد. در این مجمع ضمن تصویب صورت های مالی، تقسیم ۹۵ درصدی سود خالص دوره به تصویب رسید.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه گذاری صدر تامين (تاسیكو)، شرکت معدنی املاح ایران در سال مالی سپری شده بیش از ۱۰ هزار میلیارد ریال سود خالص ۱۱,۲۲۸,۰۲۸ میلیارد ریال سود عملیاتی، بیش از ۳۲۵ هزار تن تولید محصول و قریب به ۲۳,۷۵۹ میلیارد ریال فروش را شناسایی کرده است.

محمدمهدی بوربور مدیرعامل شرکت ضمن ارائه گزارش از فعالیت هیئت مدیره و خلاصه ای از عملکرد شرکت در سال ۱۴۰۳ اظهار داشت: بهره برداری از پروژه تولید کلرید کلسیم، افزایش ظرفیت عملیاتی خط تولید سولفات پتاسیم و فعالیت های انجام شده در ارتباط با پهنه ید استان گلستان به مساحت ۴۰ کیلومتر مربع، از جمله دستاوردهای شرکت در سال ۱۴۰۳ بوده است. وی همچنین در اظهارات خود از افزایش مقاصد صادراتی و انعقاد قراردادهای جدید با کشورهای همسایه خبر داد و گفت: صادرات شرکت با رشد ۵۰ درصدی نسبت به سال ۱۴۰۲ بیش از ۱,۶۱۳ میلیارد ریال بوده است.

گزارش عملکرد شرکت معدنی املاح ایران در سال ۱۴۰۳





مجمع عمومی خاک چینی ایران برگزار شد

افزایش همه شاخص‌های عملکردی از تولید تا سود خالص



شرکت صنایع خاک چینی ایران (کخاک) از شرکت‌های تابعه تاسیکو و زیر مجموعه شستا است که بزرگترین و پرسابقه‌ترین شرکت در تولید انواع کائولن فرآوری و درجه‌بندی به صورت رشته‌ای و میکرونیزه و خردشده در خاورمیانه و ایران و همچنین بزرگترین تولید کننده بلوک و پانل بتنی سبک اتوکلاوی (AAC) و انواع ملات خشک می‌باشد.

بیات در خصوص سود عملیاتی شرکت نیز گفت: سود عملیاتی از مبلغ ۷,۲۸۷,۹۵۳ میلیون ریال در سال ۱۴۰۲ به مبلغ ۱۰,۵۵۸,۶۲۷ میلیون ریال در سال ۱۴۰۳ رسیده که نمایانگر رشد ۴۵ درصدی است. در این مجمع ضمن انتخاب حسابرس مستقل و بازرس قانونی، اعضای هیئت مدیره حقوقی شرکت تعیین شدند و در نهایت از عملکرد مطلوب شرکت در سال ۱۴۰۳ تقدیر شد.

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت صنایع خاک چینی ایران برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفندماه ۱۴۰۳ در چهارشنبه چهارم تیر با حضور بیش از ۷۸ درصد از سهامداران برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین (تاسیکو)، این جلسه باریاست محسن بهزادی مشاور مدیرعامل هلدینگ صدر تامین، سعیدملکی و سروش کیانی به عنوان ناظر برگزار شد. در این جلسه پس از تعیین اعضای هیئت رئیسه مجمع، مدیرعامل شرکت با ارائه گزارشی از فعالیت‌های خاکچینی از رشد کلیه شاخص‌های عملکردی در صنایع خاک چینی ایران خبر داد. علی بیات ماکو از افزایش فروش شرکت در سال گذشته خبر داد و افزود: فروش شرکت از مبلغ ۱۳,۱۰۸,۷۷۴ میلیون ریال در سال ۱۴۰۲ به مبلغ ۱۸,۳۶۴,۴۹۳ میلیون ریال در سال ۱۴۰۳ رسیده است که نشان از رشد ۴۰ درصدی دارد. وی با بیان اینکه سود ناخالص شرکت نسبت به سال ۱۴۰۲ رشد ۴۱ درصدی داشته گفت: میزان سود ناخالص شرکت در سال ۱۴۰۲ مبلغ ۷,۷۶۶,۹۰۶ میلیون ریال بود که این مقدار در سال ۱۴۰۳ به مبلغ ۱۰,۹۳۱,۱۳۱ میلیون ریال رسیده است. مدیرعامل صنایع خاک چینی ایران ادامه داد: سود خالص این شرکت در سال ۱۴۰۲ مبلغ ۶,۵۸۰,۴۱۰ میلیون ریال بود که در سال ۱۴۰۳ این میزان با رشد ۲۷ درصدی به مبلغ ۸,۳۴۹,۱۴۱ میلیون ریال رسیده است.

گزارش عملکرد شرکت خاک چینی

سال‌های مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۲ و ۲۹ اسفند ۱۴۰۳



در مجمع عمومی عادی سالیانه مس باهنر اعلام شد

افزایش ۵۵ درصدی سود عملیاتی در سال مالی گذشته



هر سهم ۱۰۲۵ ریال سود بین سهامداران تقسیم شد و این موضوع به تصویب مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت رسید. شرکت صنایع مس باهنر در سال ۱۳۷۴ با نماد فیاهنر وارد بازار سرمایه شد و از شرکت های تابعه هلدینگ صدر تامین، هلدینگ معدنی گروه شرکت سرمایه گذاری تامین اجتماعی (شستا)، حلقه ارتباطی معادن مس و صنایع کشور و تولیدکننده گسترده ترین محصولات نیمه تمام مسی و برنجی و آلیاژی از جمله انواع ورق، تسمه، لوله، فویل، میلگرد، باسبار و مقاطع مختلف می باشد.

درصدی داشته است. در ادامه محسن بهزادی رئیس مجمع از عملکرد خوب مس باهنر در سال مالی منتهی به اسفند ۱۴۰۳ که درآمدهای عملیاتی و سود خالص شرکت رشد بیش از ۸۰ درصد داشته و نیز بخاطر ارائه صورتحساب مقبول و شفاف در مجمع تشکر و قدردانی کرد. تصویب صورت های مالی و معرفی اعضای حقوقی هیئت مدیره و انتخاب سازمان بازرسی و حسابرس مستقل و بازرس قانونی از دیگر مصوبات این مجمع بود. براساس این گزارش در پایان مجمع نیز به ازای

جلسه مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت مس شهید باهنر با حضور ۷۲ درصد از سهامداران حقیقی و حقوقی، به ریاست محسن بهزادی نماینده شرکت سرمایه گذاری صدر تامین و نظارت حسین سعیدی و سعید ملکی، نمایندگان سازمان حسابرسی و سازمان بورس و بازرسی قانونی، اعضا هیئت مدیره و مدیرعامل مس شهید باهنر در محل این شرکت برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه گذاری صدر تامین (تاسیکو)، در ابتدای این جلسه احسان نمازی زاده مدیرعامل شرکت مس شهید باهنر، ضمن ارائه گزارشی از عملکرد یکسال گذشته گفت: شرکت در سالی که گذشت فروش قابل قبولی را به ثبت رساند و درآمد عملیاتی به ۲۱ همت، سود عملیاتی به ۳،۵۰۰ میلیارد تومان، سود خالص به ۲۵۵۰ میلیارد تومان رسید.

وی افزود: شرکت در تولید محصولات نوردی، انحصاری است و در بازار، ۱۱۵ هزار تن تقاضا از این نوع محصول وجود دارد که این مجموعه در کنار چهار رقیب؛ حدود ۳۹ درصد سهم بازار را دارد. وی همچنین در خصوص مقاطع مسی، افزود: تلاش می کنیم تا سهم بازار خود را در این زمینه افزایش دهیم. وی تاکید کرد: هم اکنون در مقاطع برنجی ۱۱ درصد، مقاطع نورد مسی ۹۳ درصد، نورد برنجی ۹۶ درصد، لوله مسی ۲۸ درصد و مقاطع مسی ۴۲ درصد سهم بازار کشور را در اختیار داریم.

مدیرعامل فیاهنر با اشاره به رشد درآمد عملیاتی تصریح کرد: در سال مورد گزارش درآمد عملیاتی رشد ۹۳ درصدی، بهای تمام شده رشد ۱۰۴ درصدی، سود خالص رشد ۵۲ درصدی، سود عملیاتی رشد ۵۵ درصدی و سود خالص رشد ۵۴

گزارش عملکرد شرکت مس باهنر

سال های مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۲ و ۲۹ اسفند ۱۴۰۳





مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت پشم شیشه ایران برگزار شد

تقسیم سود ۱,۱۶۰ ریالی به ازای هر سهم



در این مجمع ضمن انتخاب حسابرس مستقل و بازرس قانونی، اعضای هیئت مدیره حقوقی شرکت تعیین شدند و در نهایت از عملکرد مطلوب شرکت در سال ۱۴۰۳ تقدیر شد.

شرکت پشم شیشه ایران (کپشیر)، از شرکت‌های تابعه تاسیصو و زیر مجموعه شستا می‌باشد که اولین و بزرگترین تولید کننده عایق‌های حرارتی و صوتی با نام تجاری ایزوران و اولین تولید کننده عایق رطوبتی پیش ساخته با نام تجاری ایزوگام در ایران است.

باقری بیان داشت: پروژه احداث کارخانه جدید شرکت پشم شیشه ایران تا پایان سال ۱۴۰۳ پیشرفت ۶۹ درصدی داشته که با همت تیم مدیریتی و پرسنل تا پایان سال ۱۴۰۴ به بهره‌برداری خواهد رسید. همچنین طرح توسعه‌ای پروژه الیاف شیشه نیز در دستور کار این شرکت قرار دارد. بر اساس گزارش ارائه شده به مجمع، شرکت پشم شیشه ایران موفق به افزایش ۲۷ درصدی فروش ریالی، ۳۲ درصدی سود عملیاتی و ۲۳ درصدی سود خالص نسبت به سال ۱۴۰۲ گردیده است.

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت پشم شیشه ایران برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۳، روز چهارشنبه مورخ ۲۱ خرداد با حضور ۷۸,۴۶ درصد از سهام‌داران حقیقی و حقوقی، به ریاست محسن بهزادی نماینده شرکت سرمایه‌گذاری صدرتامین و نظارت حسین سعیدی و سعید ملکی برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین (تاسیصو)، در این مجمع ضمن تصویب صورت‌های مالی تقسیم سود ۷۰ درصدی سود خالص دوره به تصویب رسید.

شرکت پشم شیشه ایران در سال مالی سپری شده ۱۱,۴۹۷,۳۷۳ میلیون ریال فروش ریالی، ۴,۵۸۳,۶۱۹ میلیون ریال سود عملیاتی، ۳,۹۱۶,۵۳۱ میلیون ریال سود خالص و ۱۰,۸۶۶ تن تولید محصول پشم شیشه را شناسایی کرده است.

جهانگیر باقری مدیرعامل شرکت ضمن ارائه گزارش از فعالیت هیئت مدیره و خلاصه‌ای از عملکرد شرکت در سال ۱۴۰۳ اظهار داشت: از مهم‌ترین دستاوردهای شرکت در سال گذشته، ثبت رکورد ۶۰ ساله فروش، توسعه بازارهای صادراتی و داخلی، تداوم در سودآوری، افزایش حاشیه سود، رعایت الزامات زیست محیطی و عدم قرارگیری نام شرکت در لیست صنایع آلاینده سازمان حفاظت محیط زیست بوده است.

وی همچنین در اظهارات خود از افزایش مقاصد صادراتی و انعقاد قراردادهای جدید با کشورهای همسایه خبر داد و گفت: صادرات شرکت سال گذشته ۱,۲۵۶ تن بوده است.

گزارش عملکرد شرکت پشم شیشه ایران در سال ۱۴۰۳



در مجمع عمومی عادی سال مالی ۱۴۰۳ کزغال تصویب شد

صورت‌های مالی با سود خالص ۵۰۱,۸۸۸ میلیون ریالی



وبازرس قانونی اصلی و موسسه حسابرسی بصیر محاسب توس به عنوان حسابرس علی‌البدل برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفندماه ۱۴۰۳ انتخاب شد. روزنامه اطلاعات به عنوان روزنامه کثیرالانتشار شرکت با اکثریت آراء به تصویب مجمع رسید. قابل ذکر است عملکرد، برنامه‌ها و اهداف توسعه شرکت زغال سنگ پروژه طبس در سایه حمایت اعضای هیئت‌مدیره شرکت و تاسیكو به عنوان سهامدار عمده، مؤید ارزنده بودن سهام کزغال و اهمیت صیانت و حمایت از حقوق سهامدار در سیاست گذاری این شرکت است.

زغال سنگ کشور در مقام اول قرار دارد. در مجمع عمومی عادی سالیانه کزغال با رأی حداکثری سهامداران، صورت‌های مالی شرکت زغال سنگ پروژه طبس به عنوان اولین بهره‌بردار معدن تمام مکانیزه استخراج زغال سنگ ایران تصویب شد و مقرر شد از محل سود انباشته سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۳، مبلغ ۵۲۵۰۰ میلیون ریال بین سهامداران تقسیم شود تا به این ترتیب، سهامداران به ازای هر سهم مبلغ ۱۵ ریال سود دریافت نمایند. موسسه حسابرسی کاربرد تحقیق به عنوان حسابرس مستقل

مجمع عمومی عادی سال مالی ۱۴۰۳ شرکت زغال سنگ پروژه طبس زیر مجموعه شرکت سرمایه گذاری صدر تامين از شرکت‌های تابعه هلدینگ شستا برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه گذاری صدر تامين (تاسیكو)، مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت زغال سنگ پروژه طبس برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفندماه ۱۴۰۳، با حضور بیش از ۷۸ درصد سهامداران، حسابرس مستقل و بازرس قانونی و همچنین نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار روز یکشنبه ۲۲ تیر ماه سال ۱۴۰۴ در محل سالن شهید آوینی مجموعه فرهنگی ورزشی تلاش تهران و به صورت پخش آنلاین برای اطلاع کلیه سهامداران شرکت، برگزار شد. در ابتدای جلسه مجمع عمومی عادی سالیانه این مجموعه معدنی، اسماعیل زمانی، سرپرست شرکت زغال سنگ پروژه طبس و دبیر مجمع، گزارش فعالیت هیئت‌مدیره و گزارشی از عملکرد دستاوردهای کزغال در سال ۱۴۰۳ و همچنین برنامه‌ها و اهداف توسعه شرکت به ویژه خرید تجهیزات و ماشین آلات ست دوم لانگوال را ارائه نمود. در ادامه جلسه مجمع عمومی سالیانه شرکت زغال سنگ پروژه طبس، گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی مربوط به سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۳ کزغال مطرح و بررسی شد. بهزادی، رئیس مجمع در ادامه ضمن قدردانی از عملکرد و گزارشات مالی و مدیریتی شرکت زغال سنگ پروژه طبس در سال مالی سپری شده ۵۰۱,۸۸۸ میلیون ریال سود خالص، ۱,۲۰۱,۶۹۷ میلیون ریال سود عملیاتی، ۴۱۲,۷۸۱ تن تولید و ۴۳۸,۵۷۸ تن فروش داشته است که در بین تولید کنندگان

گزارش عملکرد شرکت زغال سنگ پروژه طبس در سال ۱۴۰۳





مجمع عمومی عادی سالیانه کاشی سعدی؛

سود خالص ۳۰ درصد افزایش یافت



برنامه‌ریزی‌های منظم و اقدامات لازم در سال جاری طرح توسعه دوم شرکت تحت عنوان تولید کاشی پولیشی محقق و محصول پولیشی با ارزش افزوده بالاتر به سبد محصولات تولیدی شرکت اضافه خواهد شد.

کشورهای افغانستان، عمان و امارات صادر نمایند. دستیابی کاشی و سرامیک سعدی به رتبه صادر کننده نمونه استان تهران و برای دومین سال پیاپی نیز دستاورد این شرکت در سال ۱۴۰۳ بوده است. بر اساس گزارش ارائه شده به مجمع با

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت کارخانجات کاشی و سرامیک سعدی برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۳، روز سه‌شنبه مورخ ۱۳ خرداد ۱۴۰۴ با حضور ۵۷ درصد از سهام‌داران حقیقی و حقوقی، به ریاست محسن بهزادی نماینده شرکت سرمایه‌گذاری صدرتامین و نظارت حسین سعیدی و سعید ملکی برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین (تأسیس‌کننده)، در این مجمع ضمن تصویب صورت‌های مالی تقسیم سود ۵۷۰ ریالی به ازای هر سهم مصوب شد.

در ابتدای جلسه امیر پروال مدیرعامل شرکت پس از ارائه توضیحاتی در خصوص اقدامات صورت گرفته در قالب گزارش عملکرد گفت: شرکت کاشی و سرامیک سعدی با وجود مشکلات ناترازی انرژی موفق به رشد در تولید محصولات شد، همچنین در شاخص سود خالص سال ۱۴۰۳ نسبت به سال قبل به رشد ۳۰ درصدی دست یافته و افزایش فروش ۳۰ درصدی محصولات صادراتی را محقق کرده است.

وی در ادامه افزود: با تلاش همکاران در مجموعه سعدی در سال ۱۴۰۳ این شرکت توانسته است محصولات خود را با بازاریابی و مهندسی فروش به

گزارش عملکرد شرکت کارخانجات کاشی و سرامیک سعدی

سال‌های مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۲ و ۲۹ اسفند ۱۴۰۳



در مجمع عمومی عادی سالانه اعلام شد

افزایش ۴۲ درصدی سود عملیاتی کاشی الوند



در مجمع عمومی عادی سالانه کاشی الوند با رأی حداکثری سهامداران و نظر به صورت‌های مالی شرکت صنایع کاشی و سرامیک الوند مقرر شد ۷۵ درصد سود انباشته سال مالی ۱۴۰۳ به مبلغ ۳۰۷۸ میلیارد ریال بین سهامداران تقسیم شود تا به این ترتیب، سهامداران به ازای هر سهم مبلغ ۸۰۰ ریال سود دریافت نمایند. مدیر عامل کاشی الوند مرتضی دریس ضمن تشریح برنامه‌های سال ۱۴۰۴ و بررسی چشم انداز طرح توسعه، در پایان جلسه به سوالات مطرح شده از سوی سهامداران و نمایندگان پاسخ داد.

به ۳۰ اسفند ۱۴۰۳ مطرح و بررسی شد. سید علی حسینی نماینده شرکت سرمایه گذاری صدر تامين و رئیس مجمع، ضمن ابراز رضایت از عملکرد مثبت کاشی الوند در سال ۱۴۰۳ و تشکر از زحمات هیئت مدیره و کلیه کارکنان بیان داشت: در مجمع کاشی الوند اخلاق و فرهنگ برگزاری مجمع به خوبی انجام شد و این مجمع بدون هیچ بندی به صورت قاطع به تصویب رسید و این شرکت با طرح‌های توسعه و دانش بنیانی که در دستور کار دارد به عنوان یک شرکت انحصاری و ارزشمند در صنعت کشور در حال پیشرفت و تعالی می باشد.

مجمع عمومی عادی سالیانه منتهی به سال مالی ۳۰/۱۲/۱۴۰۳ شرکت کاشی و سرامیک الوند برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه گذاری صدر تامين (تاسیصو)، مجمع عمومی عادی سالانه شرکت کاشی و سرامیک الوند، سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ماه ۱۴۰۳، با حضور اکثریت سهامداران، حسابرس مستقل و بازرس قانونی و همچنین نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار روز شنبه ۲۸ تیر ماه سال ۱۴۰۴ در محل سالن شهید آوینی، مجموعه فرهنگی تلاش، به صورت حضوری و پخش زنده، برای اطلاع کلیه سهامداران شرکت برگزار شد. جلسه مجمع شرکت صنایع کاشی و سرامیک الوند به ریاست دکتر حسینی نماینده شرکت سرمایه گذاری صدر تامين برگزار شد.

در ابتدای جلسه سید علی حسینی رئیس مجمع شهادت مظلومانه جمعی از فرماندهان، دانشمندان و هم وطنان گرانقدردمان را در پی حمله وحشیانه رژیم صهیونیستی به خاک پاک میهن اسلامی مان تسلیم و یاد و خاطره این عزیزان را گرامی داشت.

مرتضی دریس مدیر عامل شرکت کاشی الوند و دبیر مجمع ضمن بیان عملکرد و دستاوردهای شرکت در سال ۱۴۰۳ و ارائه برنامه‌ها و شاخص‌های عملکردی شرکت عنوان کرد، شاخص سود عملیاتی ۴۲ درصد و شاخص سود خالص ۴۱ درصد در سال ۱۴۰۳ نسبت به سال ۱۴۰۲ افزایش داشته است. وی افزود: شاخص سود ناخالص با رشد ۲۷ درصدی و شاخص رشد فروش با رشد ۲۵ درصدی نسبت به دوره سال گذشته افزایش یافته است. در ادامه جلسه مجمع عمومی عادی سالانه کاشی الوند، گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی مربوط به سال مالی منتهی

گزارش عملکرد شرکت کاشی الوند

سال‌های مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۲ و ۲۹ اسفند ۱۴۰۳





مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت صنایع سرام آرا؛

رشد سود خالص از ۱۰۰۰ درصد هم عبور کرد



سود خالص نسبت به سال گذشته از جمله نتایج قابل توجه در سال مالی گذشته بوده است. در این جلسه صورت‌های مالی شرکت بصورت مقبول مورد تصویب شرکت قرار گرفت و در نهایت جلسه مجمع ضمن انتخاب حسابرس مستقل و بازرس قانونی، اعضای هیئت مدیره حقوقی ضمن تقدیر از عملکرد برجسته شرکت در سال ۱۴۰۳ به پایان رسید.

در سال ۱۴۰۳ بوده است. علاوه بر این گسترش شبکه نمایندگی‌ها در سراسر کشور، افزایش ۱۲ درصدی سود ناخالص، رشد ۱۸۲۵ درصدی سود عملیاتی، افزایش بازده دارایی‌ها از ۰٫۵ به ۴٫۲ درصد، ارتقای بازده حقوق صاحبان سهام از ۱٫۳ به ۱۳٫۳ درصد، کاهش هزینه‌های جذب نشده از ۳۷٫۲۳۲ میلیون ریال به صفر، افزایش ۸۸ درصدی فروش و ۱۱۰ درصدی

مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام شرکت صنایع سرام آرا برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۳، روز شنبه مورخ ۱۷ خرداد با حضور ۶۶٫۵ درصد از سهام‌داران حقیقی و حقوقی، به ریاست محسن بهزادی نماینده شرکت سرمایه‌گذاری صدرتامین و نظارت حسین سعیدی و سعید ملکی برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین (تاسیکو)، در این مجمع ضمن تصویب صورت‌های مالی، تعیین حسابرس مستقل و بازرس قانونی و انتخاب اعضای هیئت مدیره در دستور کار قرار گرفت.

مدیرعامل شرکت ضمن ارائه گزارش از فعالیت هیئت مدیره و تشریح خلاصه‌ای از عملکرد شرکت در سال ۱۴۰۳ اظهار داشت: شرکت صنایع سرام آرا در سال مالی سپری شده مبلغ ۱۳۶٫۶۰۶ میلیون ریال سود خالص، ۱۲۹٫۹۴۹ میلیون ریال سود عملیاتی، ۲۸۲٫۶۴۶ متر مربع تولید محصول و همچنین ۱۰٫۲۳۷٫۳۳۳ میلیون ریال فروش را شناسایی کرده است.

وی افزود: ایجاد مزیت رقابتی (تنوع در پانچ، رنگ و طرح) در محصولات ساینز کوچک (۱۵*۱۵ و ۱۰*۳۰) و تولید سرامیک مینیاتوری با تکنیک دیجیتال برای اولین بار در ایران، بازاریابی گسترده و ایجاد نمایندگی در سراسر کشور، بازاریابی و صادرات محصول به اربیل برای اولین بار، افزایش سهم صادراتی کشور آذربایجان و بهبود نسبت‌های مالی از جمله دستاوردهای شرکت

گزارش عملکرد شرکت صنایع سرام آرا

سال‌های مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۲ و ۲۹ اسفند ۱۴۰۳



مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت لعابیران در نوبت دوم برگزار شد

رشد ۳/۲۰ درصدی سود ناخالص در سال مالی گذشته



مجمع عمومی عادی سالیانه منتهی به ۳۰ اسفند ۱۴۰۳ و مجمع عمومی فوق العاده شرکت لعابیران روز یکشنبه مورخ ۲۹ تیر ماه ۱۴۰۴ در مجموعه فرهنگی رفاهی تلاش با حضور ۴۲٫۶۳ درصد از سهامداران حقیقی و حقوقی برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه گذاری صدر تامین (تاسیکو)، در مجمع عمومی تقسیم سود ۴۸ ریال به ازای هر سهم و در مجمع افزایش سرمایه لعابیران، افزایش سرمایه ۱٫۵۰۰٫۰۰۰ میلیون ریالی به تصویب رسید. شرکت لعابیران در سال مالی سپری شده ۵۵۹٫۶۷۶ میلیون ریال سود خالص، ۴۱۷٫۰۵۰ میلیون ریال سود عملیاتی، ۹۸۲۱ تن تولید و ۹۹۹۹ تن فروش را شناسایی کرده است. نادر رضایی منش مدیرعامل شرکت لعابیران، افزودن سیلیکات سدیم به سبد تولیدات این

شروع شده است و تاکنون نزدیک به یکصد تن به دو شرکت ارسال شده است و در صورت تأیید نهایی برای بازارهای داخلی و صادرات اقدام خواهد شد.

شرکت راز مهمترین دستاوردهای لعابیران در سال گذشته برشمرد و افزود: تولید سیلیکات سدیم از اواخر سال ۱۴۰۳ به صورت آزمایشگاهی و تست

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت توسعه معادن طلای کردستان برگزار شد

جذب ۴ برابری سرمایه نسبت به سال مالی گذشته



مجمع عمومی عادی سالیانه منتهی به سال مالی ۱۴۰۳ شرکت توسعه معادن طلای کردستان روز یکشنبه ۲۲ تیر ماه با حضور ۱۰۰ درصد سهامداران حقیقی و حقوقی برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه گذاری صدر تامین (تاسیکو)، در این مجمع صورت های مالی شرکت به تصویب رسید. شرکت توسعه معادن طلای کردستان، مجری پروژه احداث کارخانه استحصال طلای سفز در استان کردستان است که طبق گزارش حسابرس و بازرس قانونی شرکت در سال مورد اشاره، موفق به جذب ۴ برابری سرمایه نسبت به سال مالی قبل و افزایش دارایی های شرکت از مبلغ ۴۷۸۰ به ۱۷۲۳۷ میلیارد ریال شد.

مقداد مجدی مدیرعامل شرکت توسعه معادن طلای کردستان عنوان کرد: پس از ۸ سال رکود عملیاتی در حوزه استخراج معدن طلای قلقله، استخراج ماده معدنی با استقرار پیمانکار استخراج از سر گرفته شد و طبق برنامه ریزی های صورت گرفته، تا پایان سال جاری ۲۰۰ هزار تن ماده معدنی استخراج و به محل کارخانه فرآوری حمل خواهد شد. مجدی افزود: با اکتشافات هدمندی که در معدن

سال جاری در دستور کار قرار دارد. شرکت توسعه معادن طلای کردستان، از شرکت های معدنی تابعه شرکت سرمایه گذاری صدر تامین (تاسیکو) و وابسته به شستا است که به عنوان پروژه پیشران اقتصاد استان کردستان با سرمایه گذاری بالغ بر ۶۵ میلیون دلار با ظرفیت اشتغال ۵۰۰ نفر بصورت مستقیم در منطقه کمتر توسعه یافته کردستان در حال فعالیت است.

طلای قلقله و معادن ۴ گانه جدید صورت گرفت و نتایج کمی آن متعاقباً اعلام خواهد شد، ذخایر قطعی و در دسترس شرکت، جهت تامین پایدار خوراک کارخانه استحصال طلای سفز به میزان قابل توجهی افزایش یافت. وی با اشاره به پیشرفت های قابل توجه در حوزه اجرای کارخانه فرآوری و زیرساخت های انرژی افزود: راه اندازی سرد کارخانه در نیمه دوم



در گزارش عملکرد کارخانه طلای صدر تفتان اعلام شد

افزایش دوبرابری تولید طلا با سرمایه‌گذاری هزار میلیاردی



شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين (تاسيکو)، با سرمایه‌گذاری حدود ۱ همت از ابتدای سال ۱۴۰۴، قصد دارد تولید سالانه طلای این معدن را از ۵۰۰ کیلوگرم به ۱ تن برساند.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين (تاسيکو)، این پروژه با همکاری شرکت صدر فردا، به عنوان زیرمجموعه تخصصی تاسيکو در زمینه توسعه و گسترش فناوری‌های نو و همچنین ارتقاء سطح فنی شرکت‌ها، در حال اجراست و هدف آن، افزایش سهم در بخش معدن، کاهش وابستگی به واردات و ایجاد ارزش افزوده پایدار است. این طرح علاوه بر رشد اقتصادی، به اشتغال‌زایی و توسعه پایدار منطقه نیز کمک می‌کند.

گفتی است ظرفیت و عیار موجود در گستره معدن مادوقتی باعث شده تا تاسيکو چشم‌انداز توسعه خود را محدود به این سرمایه‌گذاری نبیند، چرا که این شرکت قصد دارد تا با تکیه بر معادن خود در حاشیه کوه آتشفشانی تفتان تولید طلای سالیانه کشور را به دو برابر افزایش دهد و طی مدت زمانی کوتاه به ظرفیت تولید ۱۰ تنی در منطقه دست یابد.

راهبردی بلندمدت تاسيکو در بخش معدن است. این شرکت قصد دارد با شناسایی و بهره‌برداری از دیگر پتانسیل‌های معدنی کشور، سهم خود را در این بخش افزایش دهد. تاسيکو با تمرکز بر نوآوری و استفاده از فناوری‌های روز دنیا، می‌کوشد تا به یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان مواد معدنی در منطقه تبدیل شود. این رویکرد استراتژیک، نه تنها به افزایش ارزش سهام شرکت و سودآوری برای سهامداران کمک می‌کند، بلکه نقش موثری در رونق اقتصادی کشور ایفا خواهد کرد.

قوی عمل خواهد کرد و با ایجاد فرصت‌های شغلی جدید برای متخصصان و کارگران بومی، موجب ارتقای سطح معیشت و توسعه زیرساخت‌های منطقه می‌شود. تاسيکو با این سرمایه‌گذاری، به دنبال تحقق اهداف توسعه پایدار و ایفای مسئولیت اجتماعی خود در قبال جامعه است.

چشم‌انداز آینده و برنامه‌های راهبردی تاسيکو

این سرمایه‌گذاری بزرگ، تنها بخشی از برنامه‌های

جزئیات طرح توسعه و فناوری‌های نوین

این طرح توسعه با بهره‌گیری از تکنولوژی‌های پیشرفته در فرآیندهای استخراج و فرآوری، به دنبال افزایش بهره‌وری و کاهش ضایعات است. تیم‌های مهندسی صدر فردا در حال پیاده‌سازی سیستم‌های جدیدی هستند که امکان استخراج موثرتر و دقیق‌تر سنگ معدن را فراهم می‌کند. همچنین، فرآیندهای شیمیایی و فیزیکی فرآوری طلا با هدف افزایش میزان استحصال از هر تن سنگ معدن، بهینه‌سازی شده‌اند. این اقدامات نه تنها به افزایش حجم تولید کمک می‌کند، بلکه باعث کاهش هزینه‌های عملیاتی و افزایش سودآوری پروژه در بلندمدت خواهد شد.

تأثیرات اقتصادی و اجتماعی طرح

افزایش تولید طلا در معدن صدر تفتان تأثیرات چندگانه و مثبتی بر اقتصاد کلان و منطقه خواهد داشت. در سطح ملی، تولید یک تن طلای خالص در سال، به کاهش نیاز به واردات طلا و خروج ارز از کشور کمک می‌کند. از سوی دیگر، در سطح منطقه‌ای، این پروژه به عنوان یک محرک اقتصادی

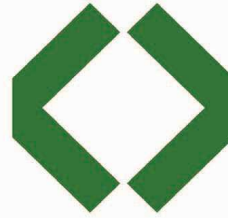
مهم‌ترین دستاوردهای کارخانه طلای صدر تفتان





صدرتفتان چون کوه استوار چون طلا ماندگار

کارخانه استحصال طلای صدر تفتان در بیست و یک ماه ۱۴۰۳ تحت پوشش هلدینگ تخصصی صدر تامین در شهرستان تفتان استان سیستان و بلوچستان تاسیس شد؛ چشم انداز مجموعه با توجه به چشم انداز کلان شرکت سرمایه گذاری تامین اجتماعی (شستا) در فاز نخست، استحصال سالانه ۴۴۳ کیلو شمش طلا در نظر گرفته شد که این امر توسط به کارگیری ۱۵۰ نفر از پرسنل بومی منطقه محقق خواهد شد، مجموعه طلای صدر تفتان به دلیل موقعیت قرارگیری خود در مجاورت یکی از مهم ترین معادن طلای خاورمیانه در نظر دارد تا با تکیه بر تجربیات جهانی با توجه ویژه به شرایط محیط زیستی منطقه پروژه را با هدف ارتقا شاخص های زیست محیطی و همچنین اثربخشی حداکثری در مواضع اقتصادی و فرهنگی منطقه و فراتر از آن در کشور عزیزمان ایران ارتقا بخشد.



شرکت سرمایه گذاری صدر تامین

Sadr Tamin Investment Company
(تاسیکو)



شرکت توسعه معادن طلای کردستان

Kordestan Gold Mines Development Co.

شرکت توسعه معادن طلای کردستان

(سهامی خاص)

شرکت توسعه معادن طلای کردستان، با سرمایه ثابتی ۲۶۷۰ میلیارد ریال، تحت پوشش هلدینگ صدر تأمین زیر مجموعه شرکت سرمایه گذاری تأمین اجتماعی (شستا) به عنوان یکی از شرکت های تخصصی در حوزه صنایع فلزی در قالب سهامی خاص در سال ۱۳۹۲ تأسیس شد.

با توجه به سند چشم انداز شرکت سرمایه گذاری تأمین اجتماعی (شستا)، جهت گیری جدیدی برای هلدینگ صدر تأمین تعیین و ورود به حوزه صنعت کانی های فلزی و غیرفلزی در دستور کار هلدینگ و این شرکت قرار گرفت. صنایع معدنی در کنار پتروشیمی جزء صنایع استراتژیک کشور محسوب می شود و به دلیل مزیت نسبی ایران و میزان ذخایر قابل توجه کشور، این صنعت در دسته ی صنایع برتر و پیشرو در اقتصاد ملی می باشد.

شرکت توسعه معادن طلای کردستان با هدف اکتشاف استخراج و فراوری فلز طلا و فلزات همراه به خصوص در استان کردستان تأسیس گردید. عمده اهداف این شرکت بهره برداری از ذخایر قطعی معادن طلای محور سقز بانه می باشد.

تولید سالانه ۵۰۰ کیلو شمش طلا

با خلوص ۹۹/۹۹ درصد

دفتر مرکزی:

استان کردستان: سقز، انتهای خیابان شهدا

بلوار ماموستا محمدی، بالاتر از پمپ گاز، ساختمان رولکس

کارخانه استحصال طلای سقز:

شهرستان سقز: کیلومتر ۱۵ محور سقز - پانه، بالاتر از روستای مازوجداره

کد پستی: ۶۶۸۱۱۳۰۰۲۳

تلفن: ۰۸۷-۳۶۳۱۹۴۰۰

فکس: ۰۸۷-۳۶۳۱۹۴۰۴