



ماهنامه داخلی

شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین

شماره ۳ - اردیبهشت ۱۴۰۵

تخلی صدر

گزارش پنج‌ماری جهانی و ملی صنعت طلا

تاسیکو می‌تواند نوک پیکان
سودآوری شستا باشد

همه چالش‌های پیش‌روی
شستا از گذشته تا امروز

دریاچه خزر

خلیج فارس

رونمایی از مدل «فرآیندگری پویا»
و جهش سودآوری در غول‌های معدنی
راه‌های بقا و پیشتاری تاسیکو
در شرایط پسا جنگ

13 15 18 15 18 20 23

MOETNA

KAMAGH

BALAJOURANTIN

16 17 16



شرکت معدنی املاح ایران
Iran Salts Mining Company
(شاملا)

شرکت معدنی املاح ایران بزرگترین تولیدکننده سولفات سدیم و نمک تصفیه و از تولیدکنندگان بزرگ سولفات پتاسیم و کلرید کلسیم در ایران



نمک
(Sodium Chloride)

سولفات سدیم
(Sodium Sulfate)

سولفات پتاسیم
(Potassium Sulfate)

کلرید کلسیم
(Calcium Chloride)



کد پستی: ۱۴۳۶۹۹۵۱۸۱

دفتر مرکزی: تهران - خیابان سید جمال الدین اسد آبادی - خیابان ۶۴ - پلاک ۲۹

۰۲۱ - ۸۸۰۶۷۸۲۸ - ۳۰

info@amlah.com

www.amlah.com



صاحب امتیاز: شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین (تاصیکو)

مدیرمسئول: سیدعلیرضا سیاسی‌راد

سردبیر: سیدرضا حسینی

دبیر تحریریه و مدیر اجرایی: روح‌اله رضایی

مدیر هنری: مسعود خاموشی

گرافیک و تصویرسازی: علی کریمی

عکاس: مجتبی زارعی

ویراستار: مریم کهندانی

همکاران این شماره: سروش کیانی قلعه سرد، معاون راهبری و نظارت بر شرکت‌های تاصیکو، علی حسینی، معاون مالی و سرمایه‌انسانی تاصیکو، مهدی حداد خسروشاهی، مدیر نظارت بر پروژه‌های تاصیکو، حسن نجابت، مدیر نظارت ارزیابی تاصیکو، زهرا اصغری، مدیر سرمایه‌گذاری و مطالعات اقتصادی تاصیکو، هماراستگو، مدیر تأمین مالی تاصیکو، محمد تقی رئیس‌السادات، مسئول توسعه صادرات و امور بین‌الملل تاصیکو، محمد نراقی، کارشناس ارشد نظارت و ارزیابی، ماهرخ پورسردار، کارشناس ارشد نظارت و ارزیابی، سید عقیل حقدادی، کارشناس فرآوری مواد معدنی تاصیکو

با تشکر از: مجتبی لشکربلوکی، مشاور برنامه‌ریزی راهبردی شستا، حسین عبده‌تبریزی، اقتصاددان و استاد دانشگاه، سعیدنایب، معاون راهبری و نظارت بر شرکت‌های شرکت سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی (شستا)، جمشید مهربابی، عضو غیرموظف هیئت مدیره تاصیکو، بهرنگ اسدی، مدیرعامل گروه مالی صبا تأمین، نازیلا حقیقتی، مدیر مسئولیت اجتماعی انجمن روابط عمومی

تخلیص صدر

ماهنامه داخلی
شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین
شماره ۳- اردیبهشت ۱۴۰۵

فهرست مطالب

- ۴ کلید تحقق اقتصاد مقاومتی پرهیز از تجمل‌گرایی و اسراف است
- ۶ لزوم برنامه‌ریزی برای حالت‌های مختلف در شرایط پساچنگ
- ۷ لزوم تمرکز مضاعف تاصیکو بر توسعه صادرات
- ۸ آمادگی تاصیکو برای توسعه طرح‌های سرمایه‌گذاری راهبردی
- ۹ اقدامات سازمان تأمین اجتماعی در جریان جنگ رمضان
- ۱۰ بازتعریف ساختار دارایی‌ها برای خلق ارزش پایدار
- ۱۱ رکوردشکنی تولید ۴۸ کیلوگرم طلای تاصیکو در ایام جنگ رمضان
- ۱۲ همه چالش‌های پیش‌روی شستا از گذشته تا امروز
- ۱۶ رونمایی از مدل «فرآیندگرایی پویا» و جهش سودآوری در غول‌های معدنی
- ۱۷ عبور از مه در پیش روی کسب و کارهای ایرانی
- ۱۸ راه‌های بقا و پیشتازی تاصیکو در شرایط پساچنگ
- ۲۰ تاصیکو می‌تواند نوک پیکان سودآوری شستا باشد
- ۲۳ آینده طلا و تاصیکو اصلاح ساختار و گذار از شرکت‌داری
- ۲۵ تاصیکو سردمدار تأمین سرمایه در صنایع فلزی و شستا
- ۲۷ مسئولیت اجتماعی در منطقه خاکستری
- ۲۸ حفظ پیوستگی تولید، پایداری فروش و تاب‌آوری در شرکت‌های تابعه
- ۳۰ تاصیکو چگونه پروژه‌های طلای خود را شتاب می‌دهد؟
- ۳۱ صکوک اجاره ۳۰ هزار میلیارد ریالی منتشر شد
- ۳۱ مبلغ ۸۵۰ میلیارد تومان سود سهامداران تاصیکو واریز شد
- ۳۲ تبدیل پارس تأمین به یکی از مهمترین بازیگران صنعت طلا
- ۳۳ احیای معدن طلای قلقله پس از وقفه هشت ساله
- ۳۴ اینفوگرافیک/ نقشه طلایی تاصیکو
- ۳۶ گزارش پنج‌مارک جهانی و ملی صنعت طلا
- ۴۴ اینفوگرافیک/ تاب‌آوری
- ۴۶ بازار کامودیتی‌ها در ۱۴۰۴؛ از بازدهی‌های هیجانی تا پایداری ارزش در تاصیکو
- ۵۰ صادرات شرکت‌های تابعه تاصیکو در سال ۱۴۰۴
- ۵۱ شامل و ۴۰ میلیون دلار صرفه‌جویی ارزی در سال
- ۵۲ رکوردشکنی‌های پی در پی در شرکت پشم شیشه ایران
- ۵۳ «ایزوران» برند تثبیت شده در میان ۱۰ مشتری خارجی
- ۵۴ جایگاه مهم شرکت «کخاک» در اقتصاد معدنی کشور
- ۵۵ افتتاح بزرگترین نیروگاه خورشیدی سقفی کشور در خاک‌چینی ایران
- ۵۶ صادرات ۶ میلیون دلاری کاشی الوند در سال گذشته
- ۵۷ شوروم کاشی الوند؛ نماد نوآوری و کیفیت صادراتی در سال ۱۴۰۴
- ۵۸ لعابیران و تلاش برای توسعه بازارهای هدف
- ۵۹ کاشی سعدی و گامی مثبت در سودآوری
- ۶۰ تثبیت روند سودآوری در شرکت سرام‌آرا
- ۶۱ صادرات بالغ بر ۱.۶ میلیون دلاری مس شهید باهنر
- ۶۲ ورود شرکت پودر بندر امام به عرصه صادرات
- ۶۳ چشم انداز شرکت فرآورده‌های نسوز برای صادرات چهار میلیون دلاری
- ۶۴ پروده طیس؛ بازیگر اصلی زغال سنگ کشور با سهم ۳۹ درصدی
- ۶۵ شرکت اکتشاف و حفاری خط مقدم تحقق برنامه‌های حوزه معدن
- ۶۶ رشد بالغ بر ۲۰۰ درصدی سود شرکت مهندسی صدر فردا



میدری با تشریح اقدامات وزارت کار در جنگ رمضان کلید تحقق اقتصاد مقاومتی پرهیز از تجمل‌گرایی و اسراف است



جامعه و تحقق وظایف مشترک میان مسئولین، مردم، کارفرمایان و کارگران است. وزیر کار تأکید کرد: در این میان بیشترین وظیفه و مسئولیت بر دوش مسئولینی مانند من است، اما مسئولین بدون باور عمومی نمی‌توانند سیاست‌ها را به پیش ببرند. همان‌طور که مردم باورمندان در خیابانها هر شب از رزمندگان حمایت می‌کنند، در حمایت از تولید نیز نیاز به باور عمومی داریم. وی افزود: وظایف مشترک همه ما که در فرامین رهبر شهید انقلاب به روشنی بیان شده را در سه محور عرض می‌کنم.

تکریم کارگر، نه یک امر تشریفاتی بلکه وظیفه عمومی است

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت: محور

شهید انقلاب از سال ۱۳۶۲ تا سال ۱۴۰۴ هر ساله در این ایام با کارگران دیدار می‌کردند و تا آنجا که می‌دانیم تنها دو سال پیام کتبی دادند و طی ۴۰ سال در این ایام دیدار حضوری داشتند. اهتمام ویژه به کارگران برای همه ما الگو و سرمشق است و بهروزی جامعه ما در تداوم این نگاه است.

وی افزود: اگر حال کارگران خوب باشد حال همه جامعه خوب است. از جملات رهبر شهید که ریشه در واقعیت و صمیمیت دارد این است که از پیام‌های ایشان در چهار دهه گذشته می‌توان اصول حاکم بر روابط جامعه کار و تولید و منشور حمایت از کارگران را استخراج کرد.

میدری گفت: جامعه کار و تولید، چند رکن و ضلع مهم دارد؛ کارگران، کارفرمایان، مسئولین و مردم. بهروزی ما در گرو حل مسائل پیش‌روی

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی به مناسبت گرامیداشت هفته کار و کارگر ضمن تشریح اقدامات این وزارتخانه در ایام جنگ رمضان گفت: تحقق اقتصاد مقاومتی در گرو پرهیز از تجمل‌گرایی و اسراف است.

به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل» به نقل از مرکز روابط عمومی و امور بین‌الملل وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، احمد میدری در سخنرانی پیش از خطبه‌های نماز جمعه تهران اظهار داشت: ۱۱ اردیبهشت روز جهانی کار و کارگر است. این روز را به همه کارگران و مردم جهان تبریک عرض می‌کنم. روزی که جهان درک کرد حیات جامعه بشری در گرو حقوق کارگران است و باید از بهره‌کشی و استثمار آنها دست کشید و حقوق کارگران را به رسمیت شناخت.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت: رهبر

فرمودند مسئله معیشت کارگر، مسئله مسکن کارگر و مسئله بیمه کارگری از مسائل درجه یک است که مسئولین باید به آنها رسیدگی کنند. وی افزود: در سال گذشته نیز همه را به نهضت مسکن کارگری دعوت کردند و فرمودند باید برای مسکن کارگری فکر کرد و کارفرمایان و کارآفرینان بزرگ با دولت تلاش کنند تا برای مسکن کارگری گام‌های بزرگی بردارند. وزیر تعاون گفت: مادر سال گذشته اقدامات مختلفی برای مسکن کارگری انجام دادیم و ساخت ۹۶ هزار مسکن کارگری آغاز شده است.

متقاضیان بیمه بیکاری در کارگاه‌های زیر ۲۰ نفر به سامانه جامع روابط کار مراجعه کنند

میدری در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به موضوع بیمه بیکاری گفت: امروز در اثر جنگ و آسیب‌هایی که به خطوط مختلف تولید وارد شده است، وزارت کار اقدامات مختلفی را در نظر گرفته است.

وی توضیح داد: کارگاه‌هایی که کمتر از ۲۰ نفر کارگر دارند، کارگران به طور شخصی بدون مراجعه حضوری و از طریق سامانه جامع روابط کار می‌توانند نسبت به برقراری بیمه بیکاری خود اقدام کنند و کارفرمایان دارای بیش از ۲۰ کارگر فهرست گروهی خود را به صورت کتبی به ادارات کار تحویل دهند.

وزیر تعاون افزود: البته خوشبختانه کارفرمایان ما در زمان جنگ نیروی کار خود را تعدیل نکردند و تاکنون با حداقل تعدیل نیروی کار روبه‌رو بوده‌ایم. کارفرمایان ما وضعیت کشور را می‌دانند و کارگران را بخشی از سرمایه خود محسوب می‌کنند. وی از کارفرمایانی که در شرایط جنگی کارگران خود را حفظ کرده‌اند قدردانی کرد.

میدری ادامه داد: در وزارت کار و سازمان تامین اجتماعی پرداخت بیمه بیکاری تسویه شده و کسانی که مشمول بیمه بیکاری می‌شوند، کمتر از یک هفته می‌توانند مقرری خود را دریافت کنند.

وی افزود: در کارگاه‌هایی که کمتر از ۲۰ نفر کارگر دارند، کارگران با مراجعه به سامانه وزارت کار می‌توانند ثبت‌نام کنند و این کار زمان زیادی از آنها نمی‌گیرد.

وزیر تعاون همچنین از راه‌اندازی مرکز تماس تلفنی از اوایل هفته آینده خبر داد که روزانه ۱۸ ساعت در زمینه بیمه بیکاری پاسخگوی کارگران خواهد بود و به سؤالات آنان پاسخ می‌دهد.

وی افزود: رهبر شهید انقلاب بارها بر این موضوع تأکید کرده‌اند. در آخرین دیدار با کارگران فرمودند: اسراف همان کاری را با کشور می‌کند که دشمن می‌خواهد. اسراف در نان، اسراف در آب، اسراف در برق، اسراف در مصالح ساختمانی، اسراف در انواع و اقسام کالاهای گوناگون و وسایل تجملی.

وی ادامه داد: دشمن از آن طرف با تحریم اقتصادی و فشارهای مختلف به ملت ایران ضربه وارد می‌کند و از این طرف نیز اگر ما اسراف کنیم، همان ضربه را تکمیل می‌کنیم. وزیر کار تأکید کرد: مردم را به ریاضت اقتصادی دعوت نمی‌کنم، بلکه به قناعت، صرفه‌جویی و اسراف نکردن دعوت می‌کنم و اسراف حرام است.

وزیر تعاون گفت: توسعه و انباشت ثروت در همه کشورها از اصلاح الگوی مصرف شروع می‌شود و بدون اصلاح الگوی مصرف نمی‌توان بر مشکلات اقتصادی فائق آمد.

وی افزود: خوشبختانه خط‌مشی دولت چهاردهم و اعتقاد قلبی و عملی دکتر پزشکیان، رئیس‌جمهور جلوگیری از اسراف و تجمل‌گرایی در کلیه ادارات است. دفتر وی و شخص رئیس‌جمهور الگوی صرفه‌جویی و پرهیز از اسراف هستند و این موضوع در رفتار و سبک زندگی و مدیریت ایشان قابل مشاهده است.

میدری افزود: تأکید رئیس‌جمهور بر پرهیز از مدیران پروازی نیز نمونه‌ای از تأکید بر جلوگیری از اسراف و تجمل‌گرایی و صرفه‌جویی در نظام اداری ایران است و امیدواریم در شرایط جنگی نیز نظام اداری ما بیش از پیش جلوگیری از اسراف را سرمشق قرار دهد.

آغاز ساخت ۹۶ هزار مسکن کارگری با تأکید رهبر شهید انقلاب

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی در ادامه سخنان خود با اشاره به موضوع مسکن کارگری گفت: رهبر شهید انقلاب بارها بر مسکن کارگری تأکید کرده‌اند.

وی افزود: ایشان از سال ۱۳۶۹ تا آخرین سالی که با کارگران دیدار داشتند بر موضوع مسکن کارگری تأکید کردند. در سال ۱۳۶۹ فرمودند باید برای مسکن کارگری، برای بهداشت کارگری، برای سواد کارگری و برای ورزش کارگری با برنامه‌های درست و دقیق سیاست‌گذاری شود.

میدری ادامه داد: ایشان در سال ۱۳۸۹ نیز

نخست تغییر نگاه به کارگر است. ابتدا خود کارگران عزیز و سپس سایرین باید بدانند کارگر یک سرمایه بزرگ است. کارگر یک شریک تولید است و یک عابد و مؤمن به خداست؛ بنده خوب خداست که از دست‌ان او به مردم خیر می‌رسد. وزیر کار ادامه داد: بنده‌ای است که آتش جهنم به دست او نمی‌رسد. بنده‌ای است که وقتی خسته شب سر به بالین می‌گذارد تا صبح گناه او آمرزیده می‌شود. بنده‌ای است که عرق او با خون شهید مقایسه شده است و بنده‌ای است که اگر حق او ادا نشود بوی بهشت به مشام نخواهد رسید.

وی اضافه کرد: اینها احادیثی است که رهبر شهید در دیدارهای مختلف برخی از آنها را شرح داده‌اند. این نگاه به کارگر، جهان را عوض می‌کند. نگاه خانواده به کارگر، نگاه کارفرما و نگاه همه ما با این نگاه تغییر می‌کند و خودباوری زاییده می‌شود و تکریم کارگر، نه امری تشریفاتی بلکه یک وظیفه می‌شود.

میدری با اشاره به بیانات رهبر شهید درباره تکریم کارگران گفت: ایشان می‌فرمایند در عرف مفاهیم دینی و اجتماعی خودمان برای کلمه کارگر باید قداست قائل شویم. کارگر یک قداست دارد؛ کارگر آن کسی است که کار می‌کند تا ملت و کشورش به عزت و استقلال دست پیدا کند. کارگری افتخار است. افتخار است که کسی کارگر باشد، چه رسد به آن بازوها و پنجه‌های توانا و قدرتمندی که چرخ‌های کارخانه را به کار می‌اندازد.

وی افزود: ایشان سال گذشته نیز فرمودند موضوع ارزش کارگر است. کارگر نه به حیث کارش بلکه به حیث انسانیتش ارزش دارد.

خط‌مشی اصلی دولت چهاردهم ترویج الگوی صرفه‌جویی است

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با بیان اینکه مسائل کارگری با سرنوشت کشور سروکار دارد، گفت: این دیدار برای بنده جلسه مهمی است و مسائل مربوط به کار و کارگری از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. توسعه و انباشت ثروت از اصلاح الگوی مصرف آغاز می‌شود.

میدری در ادامه با اشاره به نامگذاری سال از سوی رهبر معظم انقلاب با محور اقتصاد مقاومتی، وحدت ملی و امنیت ملی گفت: کلید اقتصاد مقاومتی در صورتی تحقق پیدا می‌کند، که همه ما از تجمل‌گرایی پرهیز کنیم و اسراف را کنار بگذاریم.



وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی در بازدید از تاسیگو اعلام کرد

لزوم برنامه‌ریزی برای حالت‌های مختلف در شرایط پسا جنگ



وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی ادامه داد: لازم است از ظرفیت‌های تاسیگو برای عبور از شرایط خاصی که در آن قرار گرفته‌ایم، استفاده کنیم تا بتوانیم بهتر از گذشته در شرایط عادی به فعالیت ادامه دهیم.

وی درباره حمایت‌های وزارت کار از شرکت‌های زیرمجموعه نیز اظهار کرد: از تاسیگو و شرکت‌های تابعه خواسته شده درخواست‌ها و پیشنهادات خود را به وزارتخانه منعکس کنند تا در این زمینه بتوانیم موانع را در گفت‌وگو با سایر بخش‌های دولت برطرف کنیم و شرکت‌ها بتوانند با شرایط بهتری به فعالیت خود ادامه دهند.

نیازمند روحیه ایشار و فداکاری است، به تقدیر از کارکنان تاسیگو و شرکت‌های تابعه پرداخت و گفت: همکاران ما در تاسیگو با عشق و علاقمندی تلاش کردند و چرخ‌های تولید را همچنان به گردش درآوردند که از این بابت از همه آن‌ها سپاسگزارم.

میدری با تاکید بر اینکه کشور در شرایط خاصی قرار دارد، اظهار کرد: در چنین شرایطی همه شرکت‌های زیرمجموعه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی باید بتوانند برای وضعیت‌های مختلف برنامه‌ریزی کنند. حل مشکلات مردم از جمله تهاتر و واردات کالاهای اساسی از جمله مواردی است که باید به صورت جدی پیگیری شود.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی ضمن تقدیر از استمرار تولید بدون وقفه شرکت‌های زیرمجموعه تاسیگو در دوران جنگ تاکید کرد: حل مشکلات مردم مورد توجه جدی قرار داشته باشد.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین (تاسیگو)، احمد میدری در بازدید از این هلدینگ معدنی اظهار کرد: در جنگ تحمیلی سوم، تمامی واحدهای تولیدی در کنار مردم بودند و تاسیگو نیز مانند سایر شرکت‌های تابعه وزارتخانه در این زمینه تلاش بسیاری انجام داده و تولید خود را بدون وقفه ادامه داده است. وی با بیان اینکه کار کردن در شرایط جنگی

سعیدی در بازدید وزیر کار از تاسیکو تاکید کرد

لزوم تمرکز مضاعف تاسیکو بر توسعه صادرات



مطالبات خود از دولت با مشکلاتی جدی مواجه هستند. در چنین وضعیتی انتظار می رود که همکاری بهتری با شرکت های تابعه شستا در حوزه های مختلف از جمله امور مالیاتی و غیره صورت گیرد.

سعیدی با تاکید بر اینکه شستا همواره پای کار کشور و دولت است و در ایام جنگ رمضان با قدرت بیشتری فعالیت خود را در حوزه های مختلف ادامه داد، افزود: یکی از مصادیق مسئله ای که عنوان شد این است که در حوزه دارو با وجود طلب ۱۵ همتی از دولت، بخش اعظمی از داروی مورد نیاز کشور را در هلدینگ دارویی شستا، تامین و تولید کردیم.

ارزآوری حاصل از آن، این خلاء را جبران کنیم. وی با بیان اینکه تامین نقدینگی همواره یکی از مشکلات بنگاه ها و شرکت ها محسوب می شود، گفت: از دیدگاه ما صادرات می تواند بخشی از مشکل نقدینگی شرکت های تابعه شستا را حل کند. بر همین اساس بر لزوم تقویت و توسعه صادرات به عنوان یک ضرورت جدی تاکید داریم.

مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری تامین اجتماعی (شستا) در بخش دیگری از این نشست نیز به یادآوری برخی چالش های شرکت های زیرمجموعه شستا پرداخت و عنوان کرد: برخی شرکت های زیر مجموعه شستا برای تسویه

مدیرعامل شستا در بازدید وزیر کار از تاسیکو بر لزوم تقویت رویکردی صادراتی در شرکت های زیرمجموعه این هلدینگ تاکید کرد.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه گذاری صدر تامین (تاسیکو)، محمدرضا سعیدی، مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری تامین اجتماعی (شستا) در بازدیدی که به همراه احمد میدری وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی از تاسیکو به عمل آورد، با اشاره به شرایط خاص کشور، اظهار کرد: در شرایطی که به واسطه جنگ رمضان ممکن است صادرات شرکت های فولادی و پتروشیمی تحت الشعاع قرار گیرد، تلاش ما در مجموعه شستا آن است که با تقویت رویکرد صادراتی و



سیاسی راد در بازدید وزیر کار از تاسیكو اعلام کرد

آمادگی تاسیكو برای توسعه طرح‌های سرمایه‌گذاری راهبردی



مدیرعامل تاسیكو در بازدید وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی از این مجموعه، از فعالیت بی‌وقفه شرکت‌های زیرمجموعه این هلدینگ در ایام جنگ خبر داد.

به گزارش روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين (تاسیكو)، علیرضا سیاسی‌راد در بازدید احمد میدری، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی از تاسیكو با بیان اینکه این مجموعه ۱۶ شرکت مدیریتی و ۶ شرکت غیرمدیریتی دارد، به ارائه توضیحاتی درباره زیرمجموعه‌های تاسیكو پرداخت و گفت: این شرکت‌ها در دوران جنگ رمضان عملکرد مناسبی داشتند و بدون وقفه به فعالیت خود ادامه دادند.

وی با اشاره به اهمیت تامین مالی طرح افزایش ظرفیت تولید طلا و چالش‌های پیش روی آن، افزود: مجموعه پارس تامین با طرح‌های توسعه‌ای متعددی که در دست دارد می‌تواند در این زمینه موثر واقع شود.

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين (تاسیكو) همچنین به چالش‌های مجموعه ذوب آهن در سال گذشته اشاره کرد و با بیان اینکه با تدابیر و همکاری وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی این مشکلات رفع شده، اظهار کرد: امیدواریم امسال نیز شاهد این رویکرد باشیم و با درایت وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی بدهی‌های شرکت زغال سنگ پروده طبس نیز از مجموعه ذوب آهن اصفهان تسویه شود. سیاسی‌راد در ادامه عنوان کرد: یکی از نقاط قوت تاسیكو این است که شرکت‌های ارزشمندی را مدیریت می‌کند که بسیاری از آن‌ها در حوزه تولیدات خود، رهبر بازار هستند. وی همچنین به پروژه انتقال کارخانه پشم شیشه ایران از شیراز به منطقه ویژه اقتصادی فارس اشاره کرد و افزود: در حال حاضر این طرح بیش از ۷۵ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است و در صورت تسریع در روند تامین مالی آن، انجام این پروژه اقدام مهمی محسوب می‌شود.

طرح‌های توسعه‌ای تولید یک و پنج تنی طلا

مدیرعامل تاسیكو در ادامه به فعالیت‌های این هلدینگ در زمینه طلا پرداخت و گفت: در حوزه طلا تا سال گذشته حدود ۱۵۰ کیلوگرم طلا و هزار کیلوگرم نقره تولید شده که طبق برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته انتظار می‌رود در سال جاری نیز حدود ۵۰۰ کیلوگرم طلا تولید شود. همچنین طرح‌های توسعه هزار کیلوگرمی و پنج تنی تولید طلا نیز در

دستور کار قرار دارند.

وی صادرات هلدینگ در سال ۱۴۰۴ را نزدیک به ۲۰ میلیون دلار اعلام کرد و گفت: در چارچوب بنگاهداری بر اساس شیوه مکتبی باید برخی شرکت‌ها واگذار شوند البته ظرفیت‌هایی نیز وجود دارد و در شرکت‌هایی مانند طلای تفتان، معدنی املاح، طلای کردستان و خاک چینی لازم است ما حضور جدی‌تری داشته باشیم.

سیاسی‌راد در ادامه درباره واگذاری بنگاه‌های زیرمجموعه تاسیكو در راستای بهینه‌سازی پرتفوی این هلدینگ معدنی اظهار کرد: در این زمینه هشت شرکت در اولویت واگذاری قرار دارند که از این تعداد ارزش گذاری هفت شرکت انجام شده و سه شرکت دیگر نیز مراحل تکمیلی واگذاری را پشت سر گذاشته‌اند.

وی با ارائه توضیحات تکمیلی درباره واگذاری شرکت‌ها از آماده بودن یکی از شرکت‌ها (لعابیران) برای واگذاری خبر داد و اعلام کرد: فرآیند اجرای آن در حال انجام است.

مدیرعامل تاسیكو همچنین اظهار کرد: شرکت‌های املاح معدنی ایران و خاک چینی از جمله شرکت‌هایی هستند که برای حفظ سرمایه تامین اجتماعی لازم است آنها را نگه داریم.

سیاسی‌راد در ادامه به روند واگذاری شرکت زغال سنگ پروده طبس اشاره کرد و گفت: با توجه به ضرورت استفاده از زغال سنگ در تامین انرژی در

شرایط کنونی جهان و افزایش قیمت قیمت جهانی زغال سنگ چنانچه بتوانیم در صادرات این محصول تمرکز کنیم شاهد اتفاقات مثبتی خواهیم بود.

تولید بی‌وقفه تاسیكو در ایام جنگ تحمیلی سوم

وی در پاسخ به سوال وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی درباره رویکرد هلدینگ در شرایط خاص کنونی، اظهار کرد: در طول ایام جنگ تحمیلی به‌طور روزانه به تهیه گزارش عملکرد پرداخته و تلاش داشتیم تا جایی که ریسک جانی در میان نباشد، تولید و عملیات در تمام بخش‌ها بدون توقف ادامه داشته باشد.

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين ادامه داد: بر اساس جمع بندی‌ها و مطالعات انجام شده هیات مدیره، تاثیر تورم و افزایش نرخ ارز بر فعالیت شرکت‌های تابعه تاسیكو پیش‌بینی شده بود. از سوی دیگر به صورت طبیعی شرکت‌ها با مشکلات تامین نقدینگی مواجه هستند و برخی دیگر نیز مشکلات خاص خود را دارند. به عنوان مثال شرکت املاح معدنی ایران به دنبال تسویه مطالبات خود از وزارت جهاد کشاورزی است. همچنین شرکت‌های کاشی و سرامیک با مشکل رکود در صنعت ساختمان مواجه شده‌اند. وی در پایان موضوع تامین انرژی را از دیگر موضوعات مهم شرکت‌های زیرمجموعه تاسیكو دانست و از آسیب‌هایی که قطعی‌های گاز و برق برای آنها به همراه دارد، یاد کرد.

اقدامات سازمان تامین اجتماعی در جریان جنگ رمضان



۴۲۰ مرکز درمانی عمومی، تخصصی و فوق تخصصی در حوزه درمان سازمان تامین اجتماعی در جریان جنگ تحمیلی سوم در دستور کار قرار داشت.

پایداری خدمات غیرحضورى و ارتباط با ذینفعان

سازمان تأمین اجتماعی بخش قابل توجهی از سرویس‌های خود را برای ذینفعان در قالب خدمات غیرحضورى ارائه می‌دهد؛ ارائه مستمر ۶۷ خدمت پرمراجعه به صورت برخط جهت تسهیل دسترسی مخاطبان در دوره جنگ به شکل غیرحضورى و پایدار از طریق سامانه خدمات غیرحضورى و برنامه موبایلى تأمین من و سایر درگاه‌های اینترنتی صورت گرفت. علاوه بر استمرار فعالیت و ارائه خدمات حضورى واحدهای اجرایی در حوزه درمان و بیمه‌ای (شعب) در سطح کشور، پاسخگویی شبانه‌روزی و مستمر جهت ارائه مشاوره و ثبت و پیگیری درخواست‌های ذینفعان توسط مرکز تماس ۱۴۲۰ با ثبت بیش از ۵۰۰ هزار تماس در طول جنگ و پایش شبانه‌روزی و پایداری کلیه سامانه‌های بیمه‌ای و درمانی، بخشی از خدمات پایدار غیرحضورى تأمین اجتماعی در اسفندماه سال گذشته و فروردین ماه سال جاری به شمار می‌روند.

برگزاری جلسات مدیریت بحران و پدافند غیرعامل در سطح ستاد سازمان و ادارات کل و مدیریت‌های درمان استانی، بازدیدهای میدانی مدیرعامل، قائم مقام و معاونین سازمان در واحدهای سطح کشور جهت نظارت و بررسی نحوه فعالیت و خدمت‌رسانی در طول جنگ استمرار داشت. همچنین سازمان در حوزه ارتباطات و اطلاع‌رسانی، با همکاری مستقیم و مستمر با رسانه‌ها و با استفاده از کلیه ابزارهای اطلاع‌رسانی، به صورت مستمر و به‌هنگام محتوای مورد نیاز خبری، آموزشی، مشاوره‌ای و... را به عموم مردم به‌ویژه ذینفعان سازمان در طول جنگ تحمیلی را ارائه داد.

سال و توقف بازرسی محلی و تمديد خودکار اعتبار بازرسی کارگران، بخشی از خدمات بیمه‌ای تأمین اجتماعی در جریان جنگ تحمیلی سوم محسوب می‌شوند. در این دوره همچنین در ارتباط با بیمه‌پردازی بدون نیاز به تمديد کارت هوشمند، تمديد مهلت ارسال لیست بیمه برای کارفرمایان بدون احتساب جرائم قانونی تا ۱۱ فروردین، تسهیل و حمایت حداکثری از کسب و کارها توسط شعب سازمان جهت ارسال لیست بیمه کارگران و تمديد مهلت پرداخت حق بیمه‌ی بیمه‌پردازان گروه‌های خاص بدون نیاز به قرارداد جدید تا ۱۷ فروردین، توسط سازمان تأمین اجتماعی تسهیل گری شد.

اجرای طرح آماده‌باش نوروzy

این سازمان ضمن ارائه خدمات جاری حوزه درمان در مراکز ملکی و طرف قرارداد، در قالب طرح آماده‌باش نوروzy و برای ارائه کامل خدمات درمانی در تعطیلات نوروzy و همزمان با دوره جنگ تحمیلی، بسته جامعی از خدمات و سرویس‌های درمانی را به عموم مردم و بیمه‌شدگان ارائه کرد. در اجرای طرح آماده‌باش نوروzy در مراکز ملکی تأمین اجتماعی، ثبت یک میلیون و ۵۰۰ هزار مراجعه به مراکز درمانی ملکی تأمین اجتماعی، ارائه خدمات به ۳۰ هزار بیمار بستری و انجام ۸ هزار عمل جراحی در دوره جنگ نیز توسط بخش درمان سازمان تأمین اجتماعی انجام شد.

تسهیل فرآیندها و تفویض اختیار تأیید نسخه‌های دارویی بیماران خاص به داروخانه‌های منتخب با هدف کاهش رفت‌وآمد و تسهیل در دریافت خدمات مورد نیاز بیماران خاص، پشتیبانی، پایش و رفع آبی مشکلات سامانه‌های درمان جهت استمرار دریافت خدمات توسط بیمه‌شدگان در مراکز طرف قرارداد، و استمرار خدمات درمانی عادی و آماده باش کامل برای شرایط اضطرار در پشتیبانی از شبکه درمانی کشور در بیش از

سازمان تأمین اجتماعی از زمان آغاز جنگ تحمیلی سوم مجموعه‌ای از خدمات بیمه‌ای، درمانی و مالی را به حدود ۵۰ میلیون نفر تحت پوشش و عموم مردم ارائه داده است.

به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، سازمان تأمین اجتماعی به‌عنوان بزرگترین نهاد بیمه اجتماعی کشور، طیف گسترده‌ای از خدمات را به ۴۱ میلیون بیمه‌شده اصلی و تبعی، ۹ میلیون بازنشسته و مستمری‌بگیر اصلی و تبعی و کارفرمایان تحت پوشش ارائه می‌دهد.

از واریز عیدی، بیمه بیکاری و مستمری تا پرداخت مطالبات

سازمان تأمین اجتماعی در دوره جنگ تحمیلی سوم علاوه بر ارائه خدمات جاری طبق روال، با وجود تصویب افزایش عیدی بازنشستگان براساس مصوبه هیئت دولت، مبلغی بالغ بر ۴۱ هزار میلیارد تومان بابت عیدی ۵ میلیون بازنشسته و مستمری‌بگیر پرداخت کرد.

در این دوره همچنین مبلغ ۲ هزار میلیارد تومان مقرری بیمه بیکاری برای ۱۳۷ هزار نفر مشمول توسط این سازمان پرداخت شد.

پرداخت ۲۵ هزار میلیارد تومان جهت تسویه مطالبات مراکز درمانی دانشگاهی و بخش خصوصی، پزشکان، درمانگران، پزشک خانواده، داروخانه‌ها، بخشی از مطالبات شرکت بیمه تکمیلی بازنشستگان... نیز در این دوره صورت گرفت.

صرف هزینه کرد ۷۰ هزار میلیارد تومان در بخش درمان مستقیم در بیش از ۴۲۰ مرکز درمانی ملکی سازمان و ۱۰۵ هزار میلیارد تومان برای ایفای تعهدات کوتاه‌مدت نظیر (مرخصی زایمان، هدیه ازدواج، غرامت ایام بیماری، لوازم پزشکی و...) از دیگر اقدامات تأمین اجتماعی از اسفندماه تا به امروز شامل می‌شود. تأمین اجتماعی ۸۵ هزار میلیارد تومان جهت پرداخت مستمری اسفندماه حدود ۵ میلیون و ۱۰۰ هزار بازنشسته و مستمری‌بگیر تخصیص و این واریزی از روز ۱۹ اسفند و پیش از موعد معمول هر ماه انجام شد. پرداخت بیش از ۲۰ هزار فقره تسهیلات ۵۰ میلیون تومانی بلندمدت در نوبت اسفندماه به بازنشستگان و مستمری‌بگیران و ارائه تسهیلات خرید اعتباری سریع از ده هزار فروشگاه طرف قرارداد تا سقف ۲۰ میلیون تومان به کلیه بازنشستگان و مستمری‌بگیران سازمان با همکاری بانک رفاه کارگران نیز در دوره جنگ اخیر صورت گرفت.

تسهیل گری، حمایت از کسب و کارها و توقف بازرسی‌ها

توقف بازرسی‌های کارگاهی غیرضروری، تمديد استحقاق درمان بیمه‌شدگان تا ۴۵ روز بعد از آخرین بیمه‌پردازی، تعلیق اجرائیات در روزهای ابتدایی جنگ، تمديد خودکار استحقاق درمان فرزندان پسر بالای ۱۹



مدیرعامل شستا تأکید کرد

بازتعریف ساختار دارایی‌ها برای خلق ارزش پایدار



انضباط مالی، تقویت حکمرانی شرکتی و توسعه بازارهای بین‌المللی از دیگر محورهای برنامه‌ریزی شده برای دوره پیش رو است.

ضرورت نگاه منصفانه به عملکرد شستا

سعیدی در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به برخی برداشتهای نادرست درباره عملکرد این هلدینگ اظهار داشت: ارزیابی عملکرد شستا باید مبتنی بر تصویر کامل باشد. به گفته وی، در حالی که ۱۳۲ شرکت این مجموعه سودآور بوده‌اند و ۷۴ همت سود ایجاد کرده‌اند، تمرکز صرف بر ۱۹ شرکت زیان‌ده با ۲.۳ همت زیان، تصویر دقیقی از واقعیت عملکرد ارائه نمی‌دهد. وی تأکید کرد؛ نقد کارشناسی و دقیق می‌تواند به بهبود عملکرد کمک کند، اما این نقد باید بر پایه داده‌های جامع و تحلیل منصفانه باشد.

افق پیش‌رو

مدیرعامل شستا در جمع‌بندی تأکید کرد هدف نهایی، تبدیل این مجموعه به «برترین شرکت سرمایه‌گذاری چندرشته‌ای ایران» است؛ هدفی که از مسیر اصلاح ساختار دارایی‌ها، چابک‌سازی، تمرکز بر بازدهی سرمایه، تقویت حضور در بازار سرمایه و توسعه سرمایه‌گذاری‌های راهبردی محقق خواهد شد. به گفته وی، تحقق این هدف نیازمند ثبات در سیاست‌گذاری، تقویت حکمرانی شرکتی و فراهم شدن امکان اداره بنگاه‌ها در چارچوب قانون تجارت است تا شستا بتواند نقش خود را در رشد اقتصادی کشور به شکلی مؤثرتر ایفا کند.

مدلی که در آن تمرکز بر مدیریت پرتفوی، افزایش بازدهی سرمایه و نقدشوندگی دارایی‌ها قرار گیرد. به گفته مدیرعامل شستا، بررسی تجربه صندوق‌های بازنشستگی بزرگ جهان نشان می‌دهد ترکیب دارایی این نهادها عمدتاً شامل سهام بورسی، اوراق با درآمد ثابت و ابزارهای مالی نقدشونده است. در چنین ساختاری، تمرکز بر بازدهی پایدار و مدیریت ریسک در اولویت قرار دارد.

واگذاری‌ها؛ با حفظ زنجیره ارزش

سعیدی با اشاره به الزامات قانونی درباره کاهش سهم مالکیت و واگذاری برخی دارایی‌ها، تأکید کرد؛ این فرآیند باید با دقت و مسئولیت‌پذیری انجام شود. به گفته وی، واگذاری صرفاً به معنای خروج از مالکیت نیست، بلکه باید با احراز اهلیت خریدار، حفظ اشتغال، صیانت از دارایی‌ها و پایش پس از واگذاری همراه باشد. وی افزود: در صنایع حساسی مانند دارو، حفظ یکپارچگی زنجیره ارزش اهمیت راهبردی دارد و هرگونه واگذاری باید به گونه‌ای طراحی شود که این زنجیره دچار گسست نشود.

تمرکز بر صنایع آینده و تحول دیجیتال

مدیرعامل شستا همچنین بر ضرورت ورود جدی‌تر به حوزه‌های دانش‌بنیان، فناوری‌های نوین، هوش مصنوعی و صنایع پیشرفته تأکید کرد و گفت: آینده شستا در گرو سرمایه‌گذاری در بخش‌هایی است که مزیت رقابتی پایدار ایجاد می‌کنند. به گفته وی، تحول دیجیتال، افزایش شفافیت،

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) با تشریح وضعیت فعلی این هلدینگ و سهم آن در اقتصاد ملی، بر ضرورت یک تحول بنیادین در مدل فعالیت شستا تأکید کرد. تحولی که بر اساس آن، تمرکز از اداره مستقیم بنگاه‌ها به سمت سهامداری حرفه‌ای، افزایش نقدشوندگی دارایی‌ها، تمرکز بر بازار سرمایه و ورود به صنایع پیشرفته و پیشران اقتصاد تغییر خواهد کرد.

به گزارش ماهنامه «صدرتحلیل»، محمدرضا سعیدی با اشاره به جایگاه شستا در اقتصاد کشور، این مجموعه را یکی از بازیگران اصلی تولید، سرمایه‌گذاری و ارزآوری دانست و گفت: امروز شستا با حدود ۱۰ هلدینگ تخصصی و ۱۷۶ شرکت تابعه در حوزه‌های نفت، گاز و پتروشیمی، دارو، سیمان، حمل‌ونقل دریایی، معادن و فلزات، انرژی، ارتباطات و خدمات مالی فعالیت می‌کند. به گفته وی، این گستره فعالیت باعث شده شستا سهمی میان ۲ تا ۳ درصد از تولید ناخالص داخلی کشور داشته باشد. همچنین حدود ۸ درصد ارزش بازار سرمایه و نزدیک به ۵ درصد صادرات غیرنفتی کشور به این مجموعه اختصاص دارد و سالانه حدود ۲.۶ میلیارد دلار درآمد ارزی ایجاد می‌کند. مدیرعامل شستا با ارائه تصویری از عملکرد مالی این هلدینگ افزود: درآمد تجمیعی شرکت‌های تابعه در سال گذشته حدود ۴۰۲ همت و سود تجمیعی ۷۴ همت بوده است. درآمد تلفیقی نیز ۲۷۷ همت و سود تلفیقی ۶۸ همت ثبت شده است. به گفته وی، این ارقام نشان‌دهنده ظرفیت بالای سودآوری و اثرگذاری اقتصادی این مجموعه است. وی تعداد نیروی انسانی شستا را حدود ۷۵ هزار نفر اعلام کرد و سرمایه انسانی را مهم‌ترین دارایی راهبردی این هلدینگ دانست.

ضرورت تغییر مدل فعالیت

سعیدی در بخش مهمی از اظهارات خود بر این نکته تأکید کرد که ادامه مسیر گذشته، پاسخگوی تحولات اقتصاد امروز نیست. به گفته وی، در اقتصاد جدید، ارزش آفرینی تنها بر پایه توسعه کمی شرکت‌ها شکل نمی‌گیرد، بلکه مبتنی بر فناوری، نوآوری، بهره‌وری سرمایه و چابکی ساختاری است.

بر همین اساس، شستا نیازمند بازتعریف مدل حکمرانی و سرمایه‌گذاری خود است. وی تصریح کرد: جهت‌گیری آینده شستا باید از «بنگاه‌داری مستقیم» به سمت «سهامداری حرفه‌ای و هوشمند» تغییر کند؛

بیش از ۱۰۰ کیلوگرم شمش طلا در بورس کالا عرضه شد

رکوردشکنی تولید ۴۸ کیلوگرم طلای تاصیکو در ایام جنگ رمضان



تنوع بخشی به سبد محصولات و حرکت به سمت محصولات با ارزش افزوده بالاتر ارزیابی کرد. تاصیکو با اتکا به ظرفیت‌های معدنی و فرآوری خود، توانسته است زنجیره تولید تا عرضه در بازار رسمی را فعال کند و از این طریق سهم بیشتری از بازار فلزات گران بها را هدف گذاری کند. برنامه ریزی انجام شده حاکی از آن است که روند تولید و عرضه در سال جاری نیز ادامه خواهد داشت و میزان تولید و عرضه افزایش خواهد یافت. این چشم انداز رو به رشد، نشان دهنده اعتماد مدیریت به پایداری تولید و استقبال بازار از عرضه‌های انجام شده است.

در مجموع، عبور عرضه شمش طلای تاصیکو از ۱۰۰ کیلوگرم در بورس کالا را می‌توان نشانه‌ای از تثبیت یک مسیر تازه در فعالیت‌های این هلدینگ دانست؛ مسیری که با استمرار عرضه هفتگی، تقویت شفافیت معاملاتی و نگاه توسعه محور به بازار فلزات گران بها، می‌تواند جایگاه تاصیکو را در این حوزه بیش از پیش ارتقا دهد.

طلای عرضه شده از مرز ۱۰۰ کیلوگرم عبور کرد. بررسی روند انتشار اخبار رسمی توسط تاصیکو نشان می‌دهد عرضه شمش طلا تقریباً به صورت هفتگی انجام شده و این استمرار، بیانگر شکل گیری یک چرخه پایدار در تولید، آماده سازی و عرضه محصول است. چنین نظمی در عرضه، پیام روشنی برای بازار دارد: تاصیکو تنها به ورود نمادین به این حوزه بسنده نکرده، بلکه در حال تثبیت جایگاه خود در بازار رسمی معاملات طلاست.

عرضه شمش طلا در بستر بورس کالا، افزون بر ایجاد شفافیت در کشف قیمت، به افزایش اعتماد فعالان اقتصادی و سرمایه‌گذاران نیز کمک می‌کند. معاملات در یک سازوکار رسمی و قانونمند، امکان نقدشوندگی بالاتر و کاهش ریسک‌های معاملاتی را فراهم می‌سازد؛ موضوعی که برای کالایی همچون طلا با حساسیت‌های قیمتی و سرمایه‌ای بالا، اهمیت مضاعف دارد.

از منظر راهبردی، استمرار تولید و عرضه شمش طلای ۲۴ عیار را می‌توان در چارچوب سیاست

شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين (تاصیکو) با تداوم عرضه شمش طلای ۲۴ عیار در بورس کالا، حضور خود در بازار رسمی فلزات گران بها را تثبیت کرد. از نیمه سال گذشته تا پیش از جنگ رمضان، بیش از ۱۰۰ کیلوگرم شمش طلا در این بازار عرضه شد و روند تولید و عرضه تا همین تاریخ به صورت هفتگی ادامه داشت. نکته قابل توجه دیگر در این زمینه رکوردشکنی شرکت طلای تفتان در تولید ۴۸ کیلوگرم طلا در طول ایام جنگ رمضان بود.

به گزارش ماهنامه «صدرتحلیل»، ورود تاصیکو به عرصه فروش شمش طلای ۲۴ عیار در بورس کالا را می‌توان یکی از نقاط عطف عملکرد این هلدینگ در سال جاری دانست. این اقدام که از نیمه نخست سال ۱۴۰۴ آغاز شد، در همین برهه زمانی شرکت طلای صدر تفتان به نمایندگی از تاصیکو توانست برنامه خود را از یک عرضه مقطعی به یک برنامه منظم تولید و عرضه تبدیل کند؛ به گونه‌ای که تا پایان بهمن ماه سال گذشته، مجموع شمش



مدیرعامل تاسیکو تشریح کرد

همه چالش‌های پیش‌روی شستا از گذشته تا امروز



مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین (تاسیکو) معتقد است که معیارهای جهانی سرمایه‌گذاری صندوق‌های بازنشستگی در تامین اجتماعی و شستا نیز باید رعایت شود که همان شفافیت، نقدشوندگی بالا و کم‌ریسک بودن است. سیاسی‌راد، با اشاره به اینکه در ایران بحران‌های مختلفی مانند نرخ رشد اقتصادی پایین، تورم بالا، افزایش سن جمعیت و افزایش امید به زندگی وجود دارد، گفت: به همین دلیل استراتژی‌هایی در شستا و صندوق‌های بازنشستگی وجود دارد تا بتوان از طریق سرمایه‌گذاری‌های مطمئن، ذخایر و منابعی پایدار برای سازمان تامین اجتماعی ایجاد کرد.

به گفته او، مهاجرت از بنگاه‌داری به سهامداری، مهاجرت از ۲۰ حوزه کسب و کار به پنج حوزه، ارتباط با زنجیره ارزش جهانی، توسعه صادرات و غیره جزو استراتژی‌های موجود در دوره مدیریت جدید شستاست تا ضمن حل مشکلات صنایع و شرکت‌های زیان‌ده در ساختاری کلینیکال، سودآوری شرکت‌های تابعه بیشتر شود.

مدیرعامل صدرتامین افزود: تاسیکو به عنوان یک هلدینگ فعال در صنایع معدنی چند ویژگی دارد که اهمیت آن را برای شستا دو چندان کرده است. این هلدینگ در صنایع بالادستی و سودآور فعالیت می‌کند و پرتفوی بسیار ارزشمند و قابل اتکایی دارد و نهایتاً در حال تغییر استراتژی به سمت تمرکز بر طلا، نقره و سایر فلزات رنگی و گران‌بهاست.

سیدعلیرضا سیاسی‌راد، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری صدرتامین (تاسیکو) به مناسبت ۴۰ سالگی شستا با ما درباره همه چالش‌های این بازوی اقتصادی تامین اجتماعی طی دهه‌های گذشته و راهکارهای حل آنها به گفت‌وگو نشست که مشروح این مصاحبه که پیش از جنگ رمضان انجام شده است را در ادامه می‌خوانید:

شستا چه معیارهایی برای سرمایه‌گذاری و حفظ دارایی‌هایش برای ذینفعان خود دارد؟

شستا مجموعه سرمایه‌گذاری سازمان تامین اجتماعی بوده که وظیفه مهم و استراتژیکی بر عهده دارد. حفاظت از ذخایر احتیاطی سازمان تامین اجتماعی در انجام تعهداتی مانند پرداخت حقوق و مزایای بازنشستگان و مستمری‌بگیران یکی از این وظایف است.

جمعیت است، امید به زندگی رو به افزایش بوده و سن بازنشستگی کاهش یافته است. وضعیت اقتصاد ایران نیز به دلیل مشکلاتی مانند نرخ تورم بالا و نرخ رشد اقتصادی پایین، ناترازی‌های مختلف و... بحرانی است. در کنار این معضلات تحریم‌هایی بر کشور تحمیل شده که به صورت مستقیم و غیرمستقیم روی منابع درآمدی سازمان تامین اجتماعی تأثیر می‌گذارد. همچنین نرخ پشتیبانی سازمان تامین اجتماعی نیز تحت تأثیر قرار گرفته که به کمتر از ۴ رسیده و هشدار بسیار مهمی است.

از سوی دیگر مطالبات انباشت شده تامین اجتماعی را شاهدیم که دولت به دلیل تحریم‌های نفتی و کاهش درآمدهایش امکان مالی لازم برای پرداخت کردن آن را ندارد. بنابراین از طریق واگذاری دارایی‌ها این بدهی تسویه می‌شود اما برخی از آنها که در ۴۰ سال گذشته به شستا واگذار شدند، دارایی‌های باکیفیتی نبودند.

در آستانه چهل سالگی شستا، وضعیت این مجموعه را چگونه ارزیابی و تحلیل می‌کنید؟ شستا در طول دهه‌های گذشته با چالش‌های مختلفی مواجه بوده است. سازمان تامین اجتماعی به دلیل نیاز به منابع نقدی، امکان سرمایه‌گذاری بسیار محدودی داشته است. به همین دلیل سیاست تقسیم سود حداکثری،

صندوق‌های بازنشستگی در مقیاس جهانی، معیارهایی در مدل‌های سرمایه‌گذاری خود دارند که همان معیارها باید بر مجموعه شستا نیز به صورت کامل حاکم شود. شفافیت یکی از معیارهایی است که صندوق‌های بازنشستگی بر اساس آن سرمایه‌گذاری می‌کنند. یعنی منابع این نوع از صندوق‌ها باید در دارایی‌هایی سرمایه‌گذاری شود که شفاف بوده و به وسیله ذینفعان متنوع قابل ارزیابی و کنترل باشد.

نکته دوم این است که سرمایه‌گذاری مورد نظر کم‌ریسک و با بازده منطقی باشد، چرا که این منابع بین نسلی است. در واقع دارایی‌های در اختیار صندوق‌های بازنشستگی، خصوصی و شخصی نیست و متعلق به تامین اجتماعی به عنوان یک سازمان عمومی غیردولتی است. معیار دیگر نقدشونده بودن است. یعنی منابعی باید در اختیار سازمان تامین اجتماعی قرار گیرد که بتواند آنها را به راحتی نقد کند.

اما محیط فعالیت صندوق‌های بازنشستگی در ایران به ویژه در دو دهه اخیر بسیار پرتلاطم و نامساعد بوده است. هر کدام از این مشکلات می‌تواند برای مجموعه‌ای مانند تامین اجتماعی بحران ایجاد کند. حال آنکه در شرایطی قرار داریم که محل تقاطع و انباشت بحران‌های متنوعی هستیم.

به این معنی که ایران در حال ورود به مرحله پیری

کننده و هلدینگ مادر باید مدیران شایسته‌ای انتخاب کنند اما وجود حوزه‌های متنوع در شستا، شناسایی و انتخاب مدیران شایسته سخت‌تر کرده است چرا که در این شرایط نمی‌توان به راحتی بانک‌های اطلاعات مناسب و نظام انتصابات حرفه‌ای ایجاد کرد. اما شرکت‌های سرمایه‌گذاری که سهامداری می‌کنند وضعیت متفاوتی دارند. آنها می‌توانند پرتفوی متنوع داشته باشند، شاخص‌های مالی و عملکرد شرکت‌ها در بازارهای مالی را بررسی کنند و بر اساس آن سید سهام طراحی کرده و مدیریت کنند.

مجموعه این عوامل نشان می‌دهد که شستا نیاز به اعمال تغییرات مهم و استراتژیکی دارد که اگر این اتفاق رخ ندهد با همه صلاحیت‌هایی که در ۴۰ سال به دست آورده، میزان ارزشی که می‌تواند در این ساختار خلق کند، بسیار محدود بوده و ظرفیت‌های آن در معرض خطر است.

در دوره جدید مدیریتی، چه تغییرات و اقداماتی انجام شده است؟

در دوره مدیریت جدید تغییرات مشهودی به وجود آمده است. یکی از ویژگی‌هایی که مدیرعامل جدید شستا و تیم همراهش، تخصص در مدیریت هلدینگ و سازماندهی هلدینگ و شرکت‌های متنوعی مانند شستا است. به همین دلیل چارچوب روشنی درباره اقداماتی که باید در شستا انجام شود، مشخص شده است.

یکی از اتفاقاتی که شاید برای شستاحیاتی بود و در اواخر دوران دولت دوازدهم رخ داد، بررسی شدن آن بود. این اتفاق سبب شد تا بخش عمده‌ای از نگرانی‌های ناشی از عدم شفافیت کمتر شود و امروز صد گسترده و دقیقی به وسیله همه بازیگران بازار سرمایه صورت گیرد.

بر همین اساس مدیرعامل شستا تغییرات این مجموعه را تحت عنوان مهاجرت‌های استراتژیک اعلام کرده است، این مهاجرت‌ها چه تأثیری روی آینده شستا و تامین اجتماعی خواهد داشت؟

مدیریت جدید شستا با راه‌اندازی اتاق فکری چند مهاجرت مهم و اساسی را طراحی و اعلام کرده است. ایجاد تمرکز و کاهش تنوع بیش از حدی در شستا با عنوان مهاجرت از ۲۰ حوزه به ۵ حوزه یکی از مهمترین این اقدامات بوده که برای آینده تامین اجتماعی بسیار حیاتی و تعیین کننده است. دوم تغییر، مهاجرت از بنگاه‌های کوچک مقیاس به بنگاه‌های بزرگ است. چرا که همین تنوع بالا در شرکت‌های تابعه شستا منجر به شکل‌گیری سرمایه‌گذاری‌های متعدد و کوچک می‌شود اما

هلدینگ‌هایی که بنگاه‌داری می‌کنند باید ویژگی‌هایی داشته باشند تا شرکت‌داری برایشان ارزش افزوده ایجاد کند. یعنی به عنوان اداره کننده و هلدینگ مادر باید مدیران شایسته‌ای انتخاب کنند اما وجود حوزه‌های متنوع در شستا، شناسایی و انتخاب مدیران شایسته را سخت‌تر کرده است چرا که در این شرایط نمی‌توان به راحتی بانک‌های اطلاعات مناسب و نظام انتصابات حرفه‌ای ایجاد کرد. اما شرکت‌های سرمایه‌گذاری که سهامداری می‌کنند وضعیت متفاوتی دارند. آنها می‌توانند پرتفوی متنوع داشته باشند، شاخص‌های مالی و عملکرد شرکت‌ها در بازارهای مالی را بررسی کنند و بر اساس آن سید سهام طراحی کرده و مدیریت کنند.

امکان سرمایه‌گذاری را برای شرکت‌های تابعه شستا محدود کرده است. زمانی که به سید دارایی‌های شستا نگاه می‌کنیم، هیچ کدام از معیارهای جهانی تخصیص دارایی‌ها و سرمایه‌گذاری‌های صندوق‌های مشابه در آن وجود ندارد. به این معنی که دارایی‌های شستا از جنس شرکت‌داری و سهام شرکت‌های مختلف است و شستا به جای آنکه سید دارایی‌های مختلفش را مدیریت کند، درگیر مدیریت بیش از ۱۸۰ شرکت است. بسیاری از این دارایی‌ها ویژگی‌هایی مانند نقدشوندگی بالا، شفافیت و کم‌ریسک را ندارند. به عنوان مثال، شرکت‌های تابعه شستا در بخش دارویی با وجود اینکه روی کاغذ و از نظر عملیات حسابداری سودآور به شمار می‌روند، جریان نقدی بی‌کیفیتی دارند چرا که دولت نمی‌تواند بدهی‌های آنها را پرداخت کند. شستا به دلیل ساختار حاکمیتی سازمان تامین اجتماعی، محیط سیاسی بسیار مخربی دارد. به دلیل آنکه مداخلات سیاسی صورت گرفته بسیار بیشتر از حد متداولی است که در کشوری مانند ایران وجود دارد. در واقع به دلیل نیازهای منطقه‌ای موجود، ذینفعان بار کاهش بودجه‌های عمرانی و کاهش منابع دولت در توسعه محلی را به سازمان‌هایی مانند شستا منتقل می‌کنند.

غیره بنگاه‌داری می‌کند.

بنابراین شستا در فضای اقتصادی و سیاسی حاکم کنونی، کار بسیار سختی برای مدیریت و سودآور کردن این تعداد بنگاه متنوع دارد. در این شرایط، امکان شکل‌گیری هلدینگ مرکزی یا مدیریت واحد در شستا که بتواند ضمن داشتن تخصص‌های بالا در همه این حوزه‌ها، نظارت و کنترل مؤثری روی همه شرکت‌ها اعمال کند، وجود ندارد. به عبارت دیگر نمی‌توان هلدینگ مرکزی داشت که همزمان از سطح تخصصی بالایی در حوزه‌های متعددی برخوردار باشد و از سوی دیگر استراتژی طراحی کند، راهنمایی و راهبری مدیران، ارائه خدمات، سرمایه‌گذاری، نوآوری و غیره را در همه بخش‌ها انجام دهد.

این تنوع و گستردگی در حوزه‌های فعالیت چه چالش‌هایی برای هلدینگ‌ها و شرکت‌های این چینی ایجاد می‌کند؟

هلدینگ‌هایی که بنگاه‌داری می‌کنند باید ویژگی‌هایی داشته باشند تا شرکت‌داری برایشان ارزش افزوده ایجاد کند. یعنی به عنوان اداره

امکان سرمایه‌گذاری را برای شرکت‌های تابعه شستا محدود کرده است.

زمانی که به سید دارایی‌های شستا نگاه می‌کنیم، هیچ کدام از معیارهای جهانی تخصیص دارایی‌ها و سرمایه‌گذاری‌های صندوق‌های مشابه در آن وجود ندارد. به این معنی که دارایی‌های شستا از جنس شرکت‌داری و سهام شرکت‌های مختلف است و شستا به جای آنکه سید دارایی‌های مختلفش را مدیریت کند، درگیر مدیریت بیش از ۱۸۰ شرکت است.

بسیاری از این دارایی‌ها ویژگی‌هایی مانند نقدشوندگی بالا، شفافیت و کم‌ریسک را ندارند. به عنوان مثال، شرکت‌های تابعه شستا در بخش دارویی با وجود اینکه روی کاغذ و از نظر عملیات حسابداری سودآور به شمار می‌روند، جریان نقدی بی‌کیفیتی دارند چرا که دولت نمی‌تواند بدهی‌های آنها را پرداخت کند.

شستا به دلیل ساختار حاکمیتی سازمان تامین اجتماعی، محیط سیاسی بسیار مخربی دارد. به دلیل آنکه مداخلات سیاسی صورت گرفته بسیار بیشتر از حد متداولی است که در کشوری مانند ایران وجود دارد. در واقع به دلیل نیازهای منطقه‌ای موجود، ذینفعان بار کاهش بودجه‌های عمرانی و کاهش منابع دولت در توسعه محلی را به سازمان‌هایی مانند شستا منتقل می‌کنند.

در گذشته نماینده‌ها و مقامات محلی برای چانه‌زنی و افزایش بودجه منطقه خود به سازمان برنامه و بودجه مراجعه می‌کردند. اما امروز به دلیل محدودیت در منابع و بودجه عمومی کشور، آنها می‌خواهند سرمایه مورد نیاز منطقه خود را از این طریق تأمین کنند.

این مسائل و چالش‌ها چه مشکلاتی برای شستا در طول سالیان گذشته به وجود آورده است؟

یکی از مشکلاتی که چنین رویکردی برای شستا به وجود می‌آورد، این است که پروژه‌های پیشنهاد شده در آن مناطق، لزوماً با سیاست‌های سرمایه‌گذاری شستا هماهنگ نیست. بنابراین بخشی از منابع در جایی سرمایه‌گذاری می‌شود که بازده مناسبی ندارد. از سوی دیگر مداخلات سیاسی در نحوه عزل و نصب‌ها و نظام حاکمیت شرکتی، تأثیرات منفی مشهودی به وجود آورده است.

در واقع همین رویه، تنوع فعالیت‌های شستا را از حالت استاندارد و قابل کنترل خارج کرده است و امروز می‌بینیم که این مجموعه در ۲۰ حوزه کسب و کار از فناوری تا معدن، صنعت، نفت و گاز، سیمان، دامپروری و کشاورزی، املاک، ساختمان‌سازی و



ساختار کنترل سرمایه‌گذاری‌ها یکی دیگر از نقاط قوت شستاست که علیرغم تنوع بالا در پروژه‌ها، حوزه‌ها و بخش‌های مختلف، نظارت دقیقی روی آنها اعمال می‌شود. البته مشکلاتی به دلیل تأمین نقدینگی و منابع مالی وجود دارد اما شستاست جزو مجموعه‌های دولتی است که با این وجود ظرفیت مناسبی برای اجرای پروژه دارد.

در همه استراتژی‌هایی که به آن اشاره شد، تاصیکو چه نقشی ایفا می‌کند؟

تاصیکو به عنوان یک هلدینگ فعال در صنایع معدنی چندویژگی دارد که اهمیت آن برای شستاست را دوچندان کرده است. ویژگی اول اینکه، همواره یکی از توصیه‌ها برای سرمایه‌گذاری در مناطقی است که رانت طبیعی (معدن و ذخایر گران بها) وجود دارد. این رانت طبیعی ناشی از محدودیت‌های این ذخایر است و انحصاری را شکل می‌دهد که به مجموعه دیگری نمی‌شود آن را واگذار کرد. استفاده از این فرصت محدود برای صندوق‌های بازنشستگی آن هم در اقتصاد امروز ایران اهمیت بسیار زیادی دارد. این نخستین ویژگی تاصیکو است.

دومین مسئله‌ای که در حوزه سرمایه‌گذاری باید به آن توجه کرد این است که در ساختارهای دولتی و نیمه دولتی، امکان رقابت با بخش خصوصی وجود ندارد. بنابراین توصیه کارشناسی و استراتژیک برای سرمایه‌گذاران چنین صندوق‌هایی این است که در حوزه‌های رقابت با بخش خصوصی و حوزه‌های B۲C باقی نمانند و به بخش‌های B۲B منتقل شوند.

البته توصیه اصولی سهامداری به جای بنگاه‌داری است اما با توجه به شرایط موجود و اینکه شاید امکان خروج از این بنگاه‌ها در زمان کوتاه نباشد. درست‌ترین اقدام در تأمین اجتماعی و سایر صندوق‌های بازنشستگی انتقال منابع به بخش معدن، صنایع معدنی، نفت و گاز و سایر حوزه‌های بالادستی است. با چنین نگاهی، تاصیکو پرتفوی ارزشمندی در بازار سرمایه دارد.

یکی از استراتژی‌های تاصیکو که مورد تأیید و تأکید شستاست نیز بوده این است که عمده پرتفوی سرمایه‌گذاری تاصیکو طلا، نقره، مس و سایر فلزات رنگی باشد. بر همین اساس به بهره‌برداری رسیدن پروژه‌های طلا در این هلدینگ معدنی کمک بسیاری به ایجاد ذخایر طلا برای تأمین اجتماعی می‌کند تا بخشی از آرایه‌اش به حوزه طلا منتقل شود.

علاوه بر سبد دارایی‌هایی که تاصیکو در طلا و نقره دارد، شوره‌آبه‌ها، پروژه‌ید، کائولن در شرکت خاک چینی و مجموعه‌ای مانند پشم شیشه ایران

تاصیکو به عنوان یک

هلدینگ فعال در صنایع

معدنی چندویژگی دارد

که اهمیت آن برای شستاست

را دوچندان کرده است.

ویژگی اول اینکه، همواره

یکی از توصیه‌ها برای

سرمایه‌گذاری در مناطقی

است که رانت طبیعی

(معدن و ذخایر گران بها)

وجود دارد. این رانت طبیعی

ناشی از محدودیت‌های این

ذخایر است و انحصاری

را شکل می‌دهد که به

مجموعه دیگری نمی‌شود

آن را واگذار کرد. استفاده

از این فرصت محدود برای

صندوق‌های بازنشستگی آن

هم در اقتصاد امروز ایران

اهمیت بسیار زیادی دارد.

این نخستین ویژگی تاصیکو

است

امروز در مجموعه شستاست با وجود همه مشکلات و کاستی‌ها چه نقاط قوتی وجود دارد که شما را به اصلاحات ساختاری اشاره شده امیدوار می‌کند؟

شستاست در کنار ضعف‌ها، نقاط قوت منحصر به فردی دارد که می‌توان به سیستم‌های مدیریت اطلاعات آن اشاره کرد که از بلوغ بسیار بالایی برخوردار است. یعنی شستاست سامانه‌های با کیفیت و به‌روزی دارد که کمتر آن را می‌توان در دیگر شرکت‌های مشابه دید.

سیستم‌های ارزیابی عملکرد شستاست نیز نسبت به هلدینگ‌های مشابه فعال‌تر، منضبط‌تر و کارآمدتر است. این ارزیابی‌ها به صورت سه ماهه، شش ماهه، نه ماهه و سالانه انجام می‌شود و همین اقدام سبب شده انحراف معیارهای موجود در عملکردها به سرعت شناسایی و اصلاح شود.

نکته دیگر، نظام برنامه‌ریزی و بودجه‌ای در شستاست و هلدینگ‌های آن است. اقدامات مناسب، سازمان‌یافته و منظمی در این حوزه در حال انجام است و برای آنها بودجه طراحی می‌شود. همچنین در بودجه‌ریزی تا حد ممکن تلاش شده تا پیش‌بینی‌های واقعی صورت گیرد و عملکردها بر اساس بودجه پیش‌بینی شود.

در شرایطی که قدرت تأمین مالی بالایی در شستاست وجود دارد و این مجموعه می‌تواند پروژه‌های ملی را انجام دهد، ضرورتی ندارد در پروژه‌هایی وارد شود که بخش‌های خصوصی و مردمی هم می‌توانند آن را انجام دهند.

ارتباط با زنجیره ارزش جهانی یکی دیگر از تغییرات مدنظر مدیریت جدید شستاست. در ایران به دلیل تحریم و دوری از فضای بین‌المللی، برخی از شرکت‌های مهم و زیرمجموعه شستاست از نظر فناوری و قابلیت‌های تجارت بین‌المللی تحت فشار زیادی قرار گرفته بودند و قدرت رقابت‌پذیری‌شان را از دست داده بودند.

اما ممکن است روزی فضای اقتصاد ایران باز شود. در این صورت شرکت‌هایی که فناوری و سیستم‌های مدیریت به‌روز و ارتباطات بین‌المللی کافی ندارند ریسک‌های بسیار بزرگی آنها را تهدید خواهد کرد. به همین دلیل در دوره جدید، تیم مدیریتی شستاست روی این مسئله متمرکز شده و توسعه صادرات را به عنوان یک استراتژی درست و مهم انتخاب کرده است.

یکی دیگر از ویژگی‌های شستاست در دوره مدیریت جدید، تغییر در نظام انتصابات شستاست و استفاده از مراکز ارزیابی و فعال کردن کمیته انتصابات به شکل واقعی‌تر نسبت به دوره‌های گذشته است. البته باید بر اجرای کامل ساختار جدید انتصابات پافشاری کنیم تا فرهنگ‌سازی جدیدی در انتصابات ایجاد شود.

اصرار بر استقرار حاکمیت شرکتی بر اساس استانداردهای منشور سازمان بورس در مجموعه شستاست جزو سیاست‌هایی است که در دوره جدید بر آن تأکید شده است و بر این اساس کمیته‌های حاکمیت شرکتی در زیرمجموعه‌ها و شرکت‌های بورسی شستاست به صورت کامل ایجاد شده‌اند. درمان کلینیکال شرکت‌های زبان‌ده نیز از جمله سیاست‌های جدید شستاست بوده و بسیار مهم است. با وجود شرایط اقتصادی حاکم بر کشور، دور از انتظار نیست که از حدود ۱۸۰ شرکت زیرمجموعه شستاست و تعدادی از آنها نیز زبان‌ده باشند.

در همین راستا ساختاری طراحی شده تا شرکت‌های زبان‌ده به صورت موردی و در قالبی کلینیکال مورد ارزیابی قرار گیرند و کمیته‌های حل مسئله به شکل موردی عرضه‌یابی کرده و راهکارها را برای حل مشکلات ارائه می‌دهند. آمارها نشان می‌دهد این رویکرد بسیار مؤثر بوده و تعداد شرکت‌های زبان‌ده به شکل قابل توجهی کاهش یافته است. احتمالاً تا پایان امسال می‌توان پیش‌بینی کرد که شرکت زبان‌ده مهمی در شستاست نداشته باشیم.

مستثنی خواهند شد و مدیریت آنها به عنوان یک سبب خاص و ویژه در شستا باقی می ماند. این شرکت ها مشکلات و اگذاری پیچیده ای دارند. به عنوان مثال ارزش گذاری معادن طلا تصیکو به دلیل تکمیل نشدن فرآیند اکتشافات و بزرگ بودن ذخایر، پیچیده و پریسک است.

دوم اینکه در حال پیگیری راهکاری هستیم تا بخش مهمی از این تولیدات را برای تامین اجتماعی ذخیره سازی کنیم. طلا سرمایه ای است که به پایداری نظام تامین اجتماعی ایران کمک می کند و اگر تولید ۵ تنی طلا در تصیکو محقق شود، بخشی از آن یعنی حدود سالانه ۳ تن طلا را به عنوان پشتوانه تامین اجتماعی ذخیره خواهیم کرد. البته همه این مسائل به تصمیم نهایی شستا و وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی برمی گردد. اما باید ساختاری به وجود بیاید تا جلوی مداخلات سیاسی در این بخش گرفته شود.

در دوره جدید وزارت کار، بر چند اصل کلیدی مانند شایسته سالاری تأکید شده است. در این راستا مراکز ارزیابی راه اندازی و فعال شده اند و وزیر کار شخصاً این مسائل را پیگیری می کند. مسئله سودآور کردن شرکت های زیان ده و سازماندهی نظام هزینه های مسئولیت اجتماعی که در گذشته ساختار منظمی نداشت به وسیله وزارت کار و شستا تدقیق شده و نحوه هزینه کرد آنها تعریف و کنترل شده است. بازسازی برند و چهره شستا در فضای عمومی نیز جزو سیاست های اصولی دوره جدید مدیریت وزارت کار و شستاست.

تاصیکو چه راهکاری برای شرکت های زیان ده اتخاذ کرده است و هم اکنون این شرکت ها مانند ذوب آهن چه وضعیتی دارند؟

گرچه ذوب آهن جزو پرتفوی تصیکو نیست اما اقدامات مهمی در آن انجام شده است. بخشی از مشکلات ذوب آهن به تأمین زغال از شرکت زغال سنگ پروده طبس برمی گردد. در همین راستا راه اندازی لانگ وال و اصلاحات مدیریتی انجام شده این امیدواری را به وجود آورده که ذوب آهن وضعیت پایدارتری پیدا کند. در حال حاضر نیز نرخ افزایش زیان آن مهار شده و در تلاش هستیم با افزایش تولید از زیان خارج شود. درمورد مجموعه فرآورده های نسوز نیز تغییرات مدیریتی داشتیم و اصلاحات آن با شتاب بالایی در حال انجام است. این شرکت از نظر تأمین نقدینگی، اصلاح بازار، اجرای قراردادهای موجود و غیره وضعیت رو به رشدی دارد و امیدواریم تا پایان امسال به وضعیت پایداری از منظر سوددهی برسد.

به دلیل بزرگی سرمایه گذاری که در مجموعه شستا و تصیکو انجام شده است، نمی توان برآورد دقیقی از این مسئله کرد که از نظر عددی چه تغییراتی در رتبه سرمایه گذاری تصیکو رخ می دهد و آیا به اولین هلدینگ شستا تبدیل خواهیم شد یا خیر اما اگر پروژه پنج تنی طلای تفتان به بهره برداری برسد تصیکو از منظر سودآوری در شستا غیرقابل رقابت خواهد شد. به همین دلیل مراقبت کردن از نظام مدیریت تصیکو و سیستم های اداره آن، کنترل سرمایه گذاری و ... نیازمند تمرکز مدیریتی بالایی است

که آنها به یک معنا معدنی محسوب نمی شوند و مانند تصیکو در صنایع B2C به صلاح نیست. در همین راستا و اگذاری این شرکت ها در دستور کار قرار دارد و ارزش گذاری آنها در حال اتمام است. امیدواریم تا پایان امسال عرضه ها شروع شده و مزایده آنها را اعلام کنیم.

طرح های توسعه ای این شرکت ها که در فرآیند و اگذاری قرار دارند، متوقف نشده است؟

خیر؛ به دلیل اینکه اگر طرح های توسعه ای نیمه تمام متوقف شود، هزینه تکمیل آنها افزایش می یابد و از سوی دیگر با شرایط اقتصادی امروز ایران ممکن است و اگذاری و فروش این شرکت ها قدری به طول بیانجامد یا آنکه اساساً از دستور خارج شود. بنابراین اگر طرح های توسعه ای متوقف شوند، در آینده باید هزینه مضاعفی برای آنها صرف کرد.

به نظر شما شرکت هایی که در فهرست و اگذاری قرار دارند، چگونه باید مدیریت شوند تا بهینه سازی پرتفو به بهترین شکل ممکن انجام شود؟

در این زمینه پیشنهاد مکتوبی به شستا اعلام کردیم. در صورت تأیید این پیشنهاد، شرکت هایی که در حوزه طلا و معادن طلا و نقره به صورت مستقیم یا غیرمستقیم سهام دارند، از و اگذاری

جزو شرکت های منحصر به فرد و سوددهی هستند که سهم بزرگی از بازار (حدود ۷۰ درصد) را در اختیار دارند و بازیگران اصلی بازارهای مهمی مانند مصالح ساختمانی، کودهای شیمیایی، عایق ها و ... به شمار می روند.

در مجموع می توان گفت که سرمایه گذاری های انجام شده در تصیکو سودآوری بسیار مناسبی دارند. ریسک های تهدیدکننده ای برای آنها وجود ندارد و تقریباً سهم بالایی از سود نقدی شستا (حدود یک سوم از آن) در تصیکو محقق می شود. بنابراین ارزش بورسی که این دارایی دارد، شرایط صدر تامين را در میان دیگر هلدینگ های شستا پررنگ تر کرده است.

به نظر شما اگر مهاجرت هایی مانند انتقال تصیکو صورت گیرد، تصیکو چه زمانی تبدیل به هلدینگ اول شستا می شود؟

فارغ از این انتقال، به دلیل بزرگی سرمایه گذاری که در مجموعه شستا و تصیکو انجام شده است، نمی توان برآورد دقیقی از این مسئله کرد که از نظر عددی چه تغییراتی در رتبه سرمایه گذاری تصیکو رخ می دهد و آیا به اولین هلدینگ شستا تبدیل خواهیم شد یا خیر، اما اگر پروژه پنج تنی طلای تفتان به بهره برداری برسد تصیکو از منظر سودآوری در شستا غیرقابل رقابت خواهد شد. به همین دلیل مراقبت کردن از نظام مدیریت تصیکو و سیستم های اداره آن، کنترل سرمایه گذاری و ... نیازمند تمرکز مدیریتی بالایی است. در مورد سیاست های تصیکو در یک سال اخیر چند کار مهم وجود دارد که باید به نتیجه برسد و امسال بخشی از آنها محقق شده و بخش دیگر نیز تا پایان امسال انجام خواهد شد.

مهمترین مسئله ای که طی سال های گذشته در تکمیل پروژه های نیمه تمام وجود داشته، تأمین مالی است که در سال جاری بیش از ۱۰ همت تأمین سرمایه برای اجرای پروژه ها انجام دادیم و بخش دیگر آن نیز تا پایان امسال تأمین خواهد شد.

شستا نیز با وجود مشکلات متعددی که دارد، افزایش سرمایه تصیکو را تصویب کرد. این افزایش سرمایه کمک شایانی به ما برای تکمیل پروژه های نیمه تمام خواهد کرد. مسئله دیگر توسعه صادرات شرکت ها است که هنوز جهش جدی در این زمینه نداشتیم اما امیدواریم با تک نرخی شدن ارز دستاورد خوبی در این بخش نیز داشته باشیم. در حوزه خروج از نگاه داری نیز شرکت های کاشی و سرامیک باید از سبب تصیکو خارج شوند چرا



رصدخانه عملکرد تاسیو

رونمایی از مدل «فرآیندگرایی پویا» و جهش سودآوری در غول های معدنی



صرفاً با فشارهای مقطعی برای سودسازی کوتاه مدت.

پیشتان سودآوری؛ رکوردشکنی املاح، پشم شیشه و خاکچینی

کیانی همچنین درباره نتایج این ارزیابی صورت گرفته توضیح داد: بر مبنای خروجی این ارزیابی دقیق که برای اولین بار در تاسیو و برای ارزیابی عملکرد ۹ ماهه امسال مورد استفاده قرار گرفت شرکت های برتر هلدینگ در ۹ ماهه امسال معرفی شدند.

معاون راهبری و نظارت بر شرکت های تاسیو افزود: شرکت معدنی املاح ایران با ثبت عملکردی خیره کننده، رشد ۴۹ درصدی در درآمد عملیاتی و رشد ۳۹ درصدی در سود خالص را تجربه کرد. املاح معدنی ایران توانست ۱۱۳ درصد از بودجه درآمدی و ۱۲۶ درصد از بودجه سود خالص خود را محقق کند و با تولید در سطح ۱۰۶ درصد ظرفیت اسمی، صادرات خود را به ۲۰۵ میلیون دلار برساند. سود خالص ۹ ماهه این شرکت به ۱۱۶۱ میلیارد تومان رسید.

وی ادامه داد: شرکت پشم شیشه ایران نیز با جهش ۷۲ درصدی در درآمد به رقم ۱۳۴۵ میلیارد تومان دست یافت و سود خالص آن با رشدی ۹۷ درصدی به ۵۴۷ میلیارد تومان رسید. این شرکت نیز با تولید ۱۰۸ درصدی نسبت به ظرفیت عملی و رشد ۵۰ درصدی در صادرات (۱۰۶ میلیون دلار)، کارنامه ای درخشان ثبت کرد.

به عنوان معیارهای حیاتی پایش کند. به گفته کیانی، این رویکرد به هلدینگ اجازه می دهد تا شناختی عمیق تر از سلامت عملیاتی شرکت ها فراتر از اعداد ترازنامه ای داشته باشد و در صورت نیاز، فرآیندهای اصلاحی دقیقتری را اجرا کند.

ترازوی جدید تاسیو؛ ۳۹ شاخص تخصصی در سه محور کلیدی

معاون راهبری و نظارت بر شرکت های تاسیو همچنین درباره محورهای این مدل ارزیابی گفت: در این متدولوژی جدید، عملکرد شرکت ها بر روی سه ستون اصلی در بخش های اقتصادی و مالی، فرآیندهای داخلی و مدیریتی استوار شده است. بخش اقتصادی و مالی وزن ۵۵ درصدی در این مدل ارزیابی دارد و شامل ۵ راهبرد کلیدی (توسعه بازار، سودآوری، صادرات، نقدینگی و کنترل هزینه) و ۱۸ شاخص کمی است. وی اضافه کرد: بخش فرآیندهای داخلی نیز سهم ۳۵ درصدی در نتایج این مدل جدید ارزیابی دارد و متمرکز بر ۵ راهبرد تولید، برنامه ریزی، پروژه ها، HSE و تحقیق و توسعه و ۱۰ شاخص عملیاتی است. در بخش مدیریتی که تأثیرگذاری ۱۰ درصدی در نتیجه ارزیابی عملکرد شرکت های تابعه تاسیو دارد یک راهبرد و ۵ شاخص مرتبط با منابع انسانی و تعاملات سازمانی بررسی می شود. این ساختار جامع تضمین می کند که رشد شرکت ها به صورت متوازن و پایدار صورت گیرد، نه

در یک تحول ساختاری در نظام نظارتی هلدینگ صدر تامين، معاونت راهبری این مجموعه با پیاده سازی مدل نوین ارزیابی «فرآیندگرایی پویا»، کارنامه ۹ ماهه ۱۸ شرکت تابعه را زیر ذره بین برد.

به گزارش ماهنامه «صدر تحلیلی»، این مدل جدید که با عبور از شاخص های صرفاً مالی، ۵۵ درصد وزن ارزیابی را به اقتصاد و ۴۵ درصد را به فرآیندها و مدیریت اختصاص داده است. سروش کیانی، معاون راهبری و نظارت بر شرکت های تاسیو در این باره اظهار کرد: بر این اساس شرکت های املاح معدنی، پشم شیشه و خاکچینی به عنوان پیشتان سودآوری معرفی شدند و ذوب آهن اصفهان با ثبت سود ۴۴۵۸ میلیارد تومانی بازگشت قدرتمندی به مدار سوددهی داشته است.

معماری نوین نظارت؛ عبور از ارزیابی سنتی به مدل فرآیندگرا

وی افزود: برای نخستین بار در ارزیابی ۹ ماهه سال ۱۴۰۴ تمامی ۱۸ شرکت تابعه معدنی بر اساس مدل «ارزیابی عملکرد فرآیندگرایی پویا» سنجیده شده اند. مدل های رایج ارزیابی در دنیا به دو دسته خروجی گرا (Oriented Output) یا تمرکز صرف بر شاخص های مالی و فرآیندگرا (Oriented Process) تقسیم می شوند. تاسیو با توجه به تعداد محدود و همگن بودن شرکت های ایش، مدل دوم را برگزیده تا علاوه بر خروجی های مالی، کیفیت فرآیندها و مدیریت را نیز

است. اصلاح نرخ ارز صادراتی، نویدبخش توسعه بیشتر بازارهای صادراتی این شرکت است.

احیای زغالسنگ و نسوز؛ خروج از رکود با تکنولوژی جدید

معاون راهبری و نظارت بر شرکت‌های تاسیكو با اشاره به اینکه دو شرکت زغالسنگ پروده طبس و فرآورده‌های نسوز ایران در نیمه دوم سال شتاب گرفتند، اعلام کرد: کزغال با راه‌اندازی کارگاه لانگوال، افزایش محسوسی در تولید داشته و ایرفکو با رشد ۶۵ درصدی درآمد (۱۳۷۳ میلیارد تومان)، ۸۰ درصد بوجه خود را محقق کرده است. پیش‌بینی می‌شود با تامين مواد اولیه، روند تولید در ماه‌های باقیمانده سال شتاب بیشتری بگیرد. با زان اجرائی و مهندسی؛ خروج صدر فردا از زبان وی اضافه کرد: شرکت‌های پشتیبان تاسیكو نیز نقش خود را به خوبی ایفا کردند. شرکت اکتشاف و حفاری فعالیت‌های کلیدی در پروژه‌های طلا داشته و شرکت صدر فردا با رشد ۹۲ درصدی درآمد و ۱۷۴ درصدی سود خالص، رسماً از زبان خارج شد و به سوددهی رسید.

این مدل جدید ارزیابی اجرا شده در تاسیكو نشان می‌دهد که گذر از ارزیابی صرفاً مالی به مدل جامع «فرآیندگرا»، نه تنها نقاط کور مدیریتی را آشکار کرده، بلکه با ایجاد رقابت سالم بر سر اصلاح فرآیندها، منجر به جهش سودآوری در شرکت‌های کلیدی شده است. تاسیكو با این مدل جدید، به سمت پایداری سود و کاهش ریسک‌های عملیاتی در بلندمدت حرکت می‌کند.

کاشی الوند با ۲۹ درصد رشد فروش به درآمد ۱۵۵۹ میلیارد تومانی رسید و سود خالص خود را با ۱۴ درصد افزایش به ۳۳۰ میلیارد تومان رساند. کیانی اضافه کرد: شرکت کارخانجات کاشی و سرامیک سعیدی نیز با رشد ۴۳ درصدی، درآمد ۵۰۷ میلیارد تومانی را ثبت کرد و سود خالص آن با جهشی ۴۱ درصدی به ۱۱۴ میلیارد تومان بالغ شد. معاون راهبری و نظارت بر شرکت‌های تاسیكو معتقد است: در این میان شرکت لعابیران اگرچه ۲۶ درصد رشد درآمدی داشت و ۷۲ درصد بوجه فروش را پوشش داد اما پیش‌بینی می‌شود تا پایان سال بوجه خود را کامل محقق کند. سرام آران نیز در مسیر اجرای برنامه‌های اصلاحی هلدینگ برای بهبود وضعیت قرار دارد.

درخشش طلا و مس؛ از شمش‌های جدید تا صادرات میلیونی

وی افزود: بخش فلزات گرانبها و رنگین تاسیكوزهای پررونقی را سپری می‌کند. به گونه‌ای که شرکت توسعه معادن پارس تامين از تابستان امسال تولید پایدار طلا و نقره را آغاز کرده و محصولات خود را در بورس کالا عرضه می‌کند. از سوی دیگر شرکت توسعه معادن طلای کردستان با تسریع در تکمیل کارخانه و تامين مالی، در آستانه تولید اولین شمش طلا قرار دارد. به گفته کیانی، شرکت مس شهید باهنر نیز با ثبت درآمد ۱۴۸۰۰ میلیارد تومانی و سود خالص ۱۹۱۳ میلیارد تومانی در ۹ ماهه، عملکردی رو به رشد داشته و صادرات آن از ۱۰۶ میلیون دلار فراتر رفته

به گفته کیانی، همچنین شرکت صنایع خاک چینی ایران با رشد ۴۱ درصدی درآمد عملیاتی (بیش از ۱۸۰۰ میلیارد تومان) و رشد ۲۹ درصدی سود خالص (بیش از ۷۶۳ میلیارد تومان)، جایگاه خود را تثبیت کرد و موفق به صادرات ۱۰۷۵ میلیون دلاری شد. نهایتاً صنایع تولید پودر بندر امام، دیگر شرکت برتر تاسیكو بود که با جهش ۱۰۵ درصدی در فروش و تحقق ۲۱۱ درصدی بوجه سود خالص (۴۳ میلیارد تومان) به عنوان یکی دیگر از ستاره‌های این دوره معرفی شد.

تحول در غول فولادی؛ بازگشت ذوب‌آهن از قعر زیان به قله سود

معاون راهبری و نظارت بر شرکت‌های تاسیكو با اشاره به اینکه شاید بتوان مهمترین دستاورد این دوره را در کارنامه ذوب‌آهن اصفهان مشاهده کرد، اعلام کرد: این شرکت بزرگ که در ۹ ماهه سال گذشته با زیان سنگین ۷۴۱۸ میلیارد تومانی دست‌وپنچ نرم کرد؛ با اجرای سیاست‌های اصلاحی و مدیریتی، در سال جاری ورق را برگرداند و موفق به ثبت سود خالص ۴۴۵۸ میلیارد تومانی شد. این چرخش ۱۱ هزار میلیارد تومانی در تراز مالی، نشان‌دهنده اثربخشی راهبردهای جدید در مدیریت هزینه‌ها و بهینه‌سازی تولید در این بنگاه استراتژیک است.

نبض تولید در صنعت کاشی و سرامیک؛ رشد پایدار الوند و سعیدی

وی با بیان اینکه در بخش صنایع کاشی و سرامیک نیز تاسیكو شاهد رشدهای پایداری بود، گفت: شرکت

عبور از مه در پیش روی کسب و کارهای ایرانی

تجویز راهبردی عمومی:

با توجه به این تصویر ترکیبی از قطعیت‌ها و عدم قطعیت‌ها، چهار اقدام اساسی وجود دارد که فعالان اقتصادی برای افزایش تاب‌آوری کسب و کار خود باید در دستور کار قرار دهند:

- اطمینان از تامين پایدار انرژی با توجه به احتمال محدودیت یا اختلال در عرضه به‌ویژه در حوزه گاز
- بهینه‌سازی هزینه‌های لجستیک در مواجهه با محدودیت‌های احتمالی حمل‌ونقل و رشد قیمت حامل‌های انرژی
- تامين هوشمندانه و چندمنبعی مواد اولیه به‌منظور کاهش ریسک توقف تولید یا افزایش ناگهانی قیمت‌ها
- مدیریت دقیق نقدینگی با در نظر گرفتن همزمان کاهش احتمالی تقاضا و افزایش هزینه‌های عملیاتی در نتیجه، موفقیت سه تا پنج سال آینده برای بسیاری از کسب و کارها وابسته به توان آنها در عبور از یک تا دو سال آینده است. تاب‌آوری کوتاه‌مدت شرط لازم برای بقا و سپس رشد در میان مدت خواهد بود.

سایر حامل‌های انرژی نیز نسبت به سال‌های قبل وضعیت ناپایدارتر و پرخطرتری خواهند داشت. اختلال در زنجیره ارزش صنایع پایه مانند پتروشیمی و فولاد نیز احتمالاً به بیش از ۴۰ رشته صنعتی و صنفی تسری خواهد یافت؛ از مصالح ساختمانی تا صنایع غذایی.

در گام بعدی چیزهایی که می‌دانیم نمی‌دانیم یعنی عوامل کلیدی که همچنان تا این لحظه نامعلوم‌اند: آیا توافقی حاصل خواهد شد یا نه؟

در صورت توافق، محتوای احتمالی آن چه خواهد بود و میزان پایبندی به اجرای آن چگونه خواهد بود؟

آیا وضعیت آتش‌بس‌های منطقه‌ای پایدار می‌ماند یا دستخوش تغییر می‌شود؟

کاهش درآمدهای مالیاتی دولت چگونه مدیریت خواهد شد و آیا افزایش فروش نفت می‌تواند آن را جبران کند یا خیر؟

این موارد را باید بگذاریم جزو عدم قطعیت‌ها.

مجتبی لشکر بلوکی

مشاور برنامه‌ریزی راهبردی شستا



در لحظه نوشتن این جستار چیزهایی است که کمابیش می‌دانیم و چیزهایی هست که نمی‌دانیم. و چیزهایی هم هست که نمی‌دانیم که نمی‌دانیم. نخست چیزهایی که کمابیش می‌دانیم: اینکه رشد اقتصادی بدون نفت در سال آینده احتمالاً منفی خواهد بود و برآوردها دامنه‌ای بین منفی ۷ تا منفی ۱۵ درصد را نشان می‌دهد. بخش‌های مختلف اقتصاد با نرخ‌های تورمی بسیار متفاوت، اما عمدتاً بالا، در محدوده ۵۰ تا ۱۵۰ درصد مواجه خواهند شد. هزینه‌های پرسنلی نیز به‌طور متوسط بیش از ۵۰ درصد افزایش خواهد یافت. ناترازی انرژی تشدید می‌شود و اگر در سال‌های گذشته گاز صنعتی قربانی اولویت مصرف خانگی بود، اکنون حتی پایداری گاز خانگی نیز با تهدید روبه‌روست.



عضو غیرموظف هیئت‌مدیره تاسیکو تشریح کرد

راه‌های بقا و پیشتازی تاسیکو در شرایط پسا جنگ



در سال‌های اخیر، شرکت سرمایه‌گذاری صدرتامین (تاسیکو) به‌عنوان بازوی معدنی شستا، تحولات راهبردی مهمی را در دستور کار قرار داده است. تمرکز بر تکمیل زنجیره ارزش، کاهش خام‌فروشی و حرکت به سمت تولید راهبردی، از جمله محورهایی است که در استراتژی‌های جدید این هلدینگ معدنی دیده می‌شود.

در همین راستا، جمشید مهرابی، عضو غیرموظف هیئت‌مدیره تاسیکو، در گفت‌وگو با ماهنامه «صدر تحلیل»، به تشریح راهبردها، عملکرد و چشم‌انداز آینده این هلدینگ معدنی پرداخته است.

از منظر آینده‌نگری و آینده‌پژوهی، استراتژی تاسیکو را در بخش‌های چهارگانه اعلام‌شده چگونه ارزیابی می‌کنید و این استراتژی‌ها چه مزیت‌هایی برای تاسیکو به همراه خواهند داشت؟ استراتژی‌های شرکت سرمایه‌گذاری صدرتامین (تاسیکو) برای تقویت جایگاه معدنی شستا و افزایش درآمدهای این مجموعه، بر چهار رکن اساسی استوار است: تمرکز بر پرتفوی فلزات گران‌بها، توسعه صادرات، تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام و توسعه فعالیت‌های اکتشافی. این چهار محور در واقع به‌عنوان نقشه راه آینده تاسیکو تعریف شده‌اند و نشان‌دهنده تغییر رویکرد این هلدینگ از یک سرمایه‌گذار صرف به سمت تکمیل زنجیره ارزش معدن و کاهش خام‌فروشی هستند.

با توجه به روندهای اقتصاد جهانی و شرایط داخلی ایران، اجرای این استراتژی‌های چهارگانه مزایای متعددی برای تاسیکو به همراه دارد. در حوزه توسعه پرتفوی فلزات گران‌بها و پایه، پیش‌بینی‌های جهانی حاکی از افزایش تقاضا برای فلزات استراتژیکی مانند مس در صنایع انرژی‌های تجدیدپذیر و خودروهای برقی است. از سوی دیگر، پایداری نسبی قیمت طلا در بازارهای بین‌المللی تا اواخر ۲۰۲۶، باعث می‌شود تمرکز بر این فلزات، تاب‌آوری اقتصادی تاسیکو را در برابر نوسانات ارزی افزایش داده و نقش یک پناهگاه امن سرمایه‌گذاری را ایفا کند.

در بخش توسعه صادرات نیز، با توجه به نیاز مبرم اقتصاد ایران به درآمدهای غیرنفتی، حضور فعال تاسیکو در بازارهای جهانی می‌تواند منجر به ارزآوری مستقیم و کاهش ریسک‌های ناشی از رکود یا اشباع بازار داخلی شود. این موضوع به‌ویژه در سال‌های پیش‌رو اهمیت دوچندانی خواهد داشت. تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام، مانند پروژه طلای تفتان، یکی دیگر از ارکان کلیدی این استراتژی است.

سود نقدی قابل توجهی را به سهامدار عمده خود، یعنی شستا، منتقل کند. واریز ۸۵۰ میلیارد تومان سود سهام در نیمه دوم سال ۱۴۰۴، نمونه‌ای روشن از تحقق بودجه و تعهدات مالی این مجموعه است.

محور دوم، پیشرفت پروژه‌های استراتژیک است. در حوزه فلزات گران‌بها، به‌ویژه در شرکت توسعه معادن طلای کردستان (پروژه طلای قلقله) و شرکت توسعه معادن پارس تامین (طلای تفتان)، تمرکز بر تجهیز معادن و احداث زیرساخت‌ها به‌صورت جدی دنبال شده است. همچنین افزایش ظرفیت کارخانه‌های طلا به‌عنوان یک اولویت اجرایی در دستور کار قرار دارد. توسعه بخش زغال سنگ سومین محور عملکردی تاسیکو است. در سال اخیر، این هلدینگ بر بازنگری در مدل‌های بهره‌برداری زغال سنگ و بافتن کاربردهای جدید برای این ماده معدنی تمرکز کرده تا چالش‌های سودآوری برخی شرکت‌های تابعه را برطرف کند.

چهارمین محور، شفافیت و نظارت است. برگزاری منظم جلسات ارزیابی عملکرد شش‌ماهه و ۹ ماهه برای تمام شرکت‌های تابعه، نشان‌دهنده استقرار یک نظام نظارتی دقیق بر شاخص‌های تولید، فروش و مدیریت پروژه‌هاست.

پنجمین محور نیز تجدید ارزیابی دارایی‌هاست. برخی زیرمجموعه‌های تاسیکو، از جمله شرکت فرآورده‌های نسوز ایران، برنامه‌های افزایش سرمایه از محل تجدید

نهایی‌سازی این پروژه‌ها با تسریع در چرخه تولید، جریان نقدینگی شرکت را تقویت کرده و از هدررفت سرمایه‌های راكد در طرح‌های سننوتی جلوگیری می‌کند؛ موضوعی که مستقیماً بر سودآوری سهامداران تأثیرگذار است.

در نهایت، توسعه فعالیت‌های اکتشافی با توجه به تغییر «قاعده بازی در معدن» و نیاز روزافزون به کشف ذخایر جدید، تضمین‌کننده تأمین پایدار خوراک واحدهای فرآوری و افزایش ارزش خالص دارایی‌های هلدینگ در بلندمدت خواهد بود. مجموع این اقدامات، تاسیکو را به یک بازیگر کلیدی در زنجیره ارزش معدن تبدیل می‌کند که می‌تواند تهدیدهای کلان اقتصادی کشور را به فرصت‌های رشد تبدیل کند.

ارزیابی شما از عملکرد تاسیکو، به‌ویژه در یک سال اخیر، در بخش‌های مختلف چگونه است؟

بررسی عملکرد ۹ ماهه صدرتامین نشان می‌دهد که این هلدینگ در حال گذار از یک نهاد صرفاً سرمایه‌گذار به یک «تولیدکننده راهبردی» در زنجیره ارزش معدن است. بر اساس گزارش‌های عملکردی و جلسات ارزیابی شش‌ماهه و ۹ ماهه، عملکرد تاسیکو در سال جاری را می‌توان در پنج محور اصلی دسته‌بندی کرد. نخست، انضباط مالی و سودآوری است. تاسیکو در یک‌سال اخیر توانسته با مدیریت بهینه سبد سهام،

خود را به صورت اقساط بلندمدت و بدون جریمه داشته باشند.

راه اندازی سامانه شفاف تخصیص ارز برای تأمین مواد اولیه و قطعات هم راهکاری دیگر برای شرایط پسا جنگ به شمار می رود. یکی از گلوگاه های اصلی تولید در شرایط جنگ، محدودیت در دسترسی به مواد اولیه و قطعات وارداتی است. پیشنهاد مشخص این است که سامانه ای یکپارچه و شفاف برای ثبت سفارش و تخصیص ارز به تولیدکنندگان فعال راه اندازی شود که بر مبنای سوابق تولیدی و اشتغال بنگاه، اولویت بندی دقیقی انجام دهد.

نهایتاً تأسیس صندوق بیمه بیکاری کوتاه مدت با مشارکت دولت و بنگاه ها نیز راهکار چهارم برای حفظ تولید و پیشگیری از بیکاری است. در شرایط جنگی که تعطیلی برخی بنگاه ها اجتناب ناپذیر به نظر می رسد، بهترین راهکار برای جلوگیری از سقوط کارگران به دام فقر مطلق، طراحی نظام بیمه بیکاری موقت و شرطی است.

به عبارت دیگر همه باید به این نکته توجه کنیم که حفظ تداوم فعالیت بنگاه های اقتصادی در شرایط جنگ، نه یک انتخاب، بلکه یک الزام راهبردی است. تجربه کشورهای که از بحران های امنیتی و جنگی عبور کرده اند، نشان می دهد که هر یک روز تعطیلی خطوط تولید، معادل سه روز کوشش در دوران بازسازی، هزینه به همراه دارد. چاره کار، گذار از نگاه بخشنامه ای و مقطعی به رویکردی نظام مند و همه جانبه است که در آن، تأمین مالی بنگاه ها، اصلاح مقررات و حمایت از نیروی کار در یک بسته سیاستی منسجم طراحی و اجرا شود. تنها در این صورت است که می توان از اقتصاد کشور در برابر شوک های بحران محافظت کرد و زیرساخت های لازم برای جهش پسابحران را پابرجا نگه داشت.

در پایان، چه پیشنهادی برای دستیابی تاسیخو به توسعه پایدار دارید؟

تاسیخو برای تحقق توسعه پایدار باید فراتر از نگاه صرفاً مالی، رویکردی جامع در چهار حوزه مدیریتی، عملیاتی، زیست محیطی و تکنولوژی اتخاذ کند. حرکت به سمت معدن کاری سبز و هوشمند، استفاده از اینترنت اشیا و پهپادها، سرمایه گذاری در انرژی های تجدیدپذیر، تکمیل زنجیره ارزش، استقرار مدل های ESG و توجه به مسئولیت های اجتماعی، از جمله الزامات این مسیر است.

در نهایت تاسیخو از منظر توسعه پایدار و سودآوری در فضای رقابتی باید از یک مالک شرکت های زنجیره معدن به یک شرکت فن آور معدنی تبدیل شود. شرکتی که سودآوری خود را نه از افزایش حجم استخراج، بلکه از بهره وری، فرآوری عمیق و رعایت استانداردهای زیست محیطی به دست می آورد. این مسیر، تنها راه بقا و پیشتازی در اقتصاد رقابتی امروز است.

تأمین کاتد، در کنار نوسانات قیمت جهانی مس. با توجه به هزینه بر و زمان بر بودن سرمایه گذاری مستقیم در معادن جدید مس، می توان رویکردهای جایگزینی را دنبال کرد.

یکی از این رویکردها، تأمین عمودی از طریق مشارکت در استخراج است. تاسیخو می تواند به جای خرید مستقیم معدن، در قالب قراردادهای مشارکتی یا Off-take Agreements وارد عمل شود. تهاتر سرمایه با محصول نیز در همین چارچوب قابل تعریف است؛ به این معنا که تاسیخو در توسعه معدن کوچک و متوسط سرمایه گذاری کند و در مقابل، کاتد مورد نیاز مس با هنر را با قیمت تمام شده و اولویت بالا پیش خرید کند. رویکرد دوم، تمرکز بر بازیافت و «نهضت قراضه» یا «Urban Mining» است. توسعه واحدهای ذوب و ریخته گری قراضه و افزایش بازیابی مس از ضایعات الکترونیکی و صنعتی، وابستگی به کاتد دولتی را کاهش داده و حاشیه سود را افزایش می دهد.

تغییر سبب محصول به سمت محصولات های تک، سومین مسیر پیشنهادی است. تولید محصولاتی مانند فویل های مسی فوق نازک مورد استفاده در باتری های لیتیومی یا لوله های مسی خاص، ارزش افزوده بالاتری نسبت به نیمه ساخته های ساده ایجاد می کند و اثر نوسانات قیمت کاتد را کاهش می دهد.

در نهایت، مدیریت ریسک ارزی و قیمت جهانی از طریق ابزارهای هجینگ در بورس کالا و بازارهای آتی، برای حفظ سودآوری مس با هنر ضروری است.

جنگ تخلیصی اخیر چه چالش هایی برای صنایع و اقتصاد کشور به همراه خواهد داشت؟

جنگ ها فراتر از تلفات انسانی و ویرانی زیرساخت ها، عمیق ترین ضربات را بر پیکره اقتصاد کشورها وارد می آورند. در چنین شرایطی، خط مقدم دفاع اقتصادی نه در میدان های نبرد، بلکه در کارگاه های تولید، خطوط تأمین و دفاتر کسب و کارها قرار دارد. تجربه جهانی نشان داده که هرگاه شبکه تولید و اشتغال در دوران جنگ پابرجا مانده، روند بازسازی پسا جنگ با سرعت و هزینه کمتری رقم خورده است.

در چنین شرایطی چه راهکارهایی برای حفظ تولید و پیشگیری از بیکاری وجود دارد؟

چهار راهکار در این وضعیت پیشنهاد می شود. یکی از این راهکارها راه اندازی خط اعتباری اضطراری با نرخ سود یارانه ای است. تجربه کشورها نشان می دهد که مؤثرترین اقدام فوری در هفته های نخست جنگ، تزریق نقدینگی به بنگاه ها از طریق شبکه بانکی با نرخ سود پایین تر از نرخ بازار و با فرآیندهای اعتباری ساده شده است.

تعلیق موقت تعهدات مالیاتی و بیمه ای و معوقه سازی اقساط یکی دیگر از این پیشنهادات است. به این صورت که به مدت شش ماه، همه جرایم دیرکرد مالیاتی و بیمه ای بخشوده شود و بنگاه ها امکان تسویه معوقات

ارزیابی دارایی ها را در سال اخیر آغاز کرده اند که این اقدام به اصلاح ساختار مالی و افزایش توان تأمین مالی پروژه های توسعه ای کمک می کند.

با توجه به تحصیلات و سوابق شغلی تان، تاسیخو برای دستیابی به توسعه پایدار چه رویکردی باید اتخاذ کند؟

در مسیر توسعه پایدار، تعیین تکلیف برخی شرکت ها از اهمیت بالایی برخوردار است. بررسی وضعیت شرکت های کاشی و سرامیک در پرتفوی تاسیخو، مانند کاشی الوند و کاشی سعدی، نشان می دهد که این بخش علی رغم سودآوری، هم راستایی ماهوی با استراتژی کلان هلدینگ که بر فلزات استراتژیک و زنجیره ارزش معدن متمرکز است، ندارد.

از این رو پیشنهاد می شود تاسیخو رویکرد «خروج تدریجی و جایگزینی» یا «Exit and Reinvest» را در قبال این شرکت ها در پیش بگیرد. دلیل اصلی این پیشنهاد، عدم هم راستایی استراتژیک است. صنعت کاشی و سرامیک بیشتر یک صنعت تولیدی - ساختمانی محسوب می شود تا معدنی خالص و مدیریت آن موجب پراکندگی منابع مالی و توان مدیریتی هلدینگ می شود.

از سوی دیگر، شدت رقابت، حاشیه سود پایین تر نسبت به استخراج طلا یا مس و فرسودگی تکنولوژی خطوط تولید، از دیگر دلایل خروج از این بخش است. بسیاری از این واحدها نیازمند سرمایه گذاری سنگین برای نوسازی هستند که بازدهی آن با اهداف کلان تاسیخو همخوانی ندارد.

این واگذاری ها چه مزیت هایی برای تاسیخو ایجاد می کند؟

فروش این شرکت ها در گام نخست می تواند نقدینگی قابل توجهی برای تکمیل سریع تر پروژه های پیشرانی مانند طلای تفتان یا فولاد اکسین فراهم کند؛ پروژه هایی که نرخ بازگشت سرمایه بالاتری دارند. از سوی دیگر، این اقدام موجب بهبود نسبت P/E هلدینگ می شود، چرا که بازار سرمایه معمولاً برای هلدینگ های تخصصی متمرکز بر یک حوزه پرسود، ارزش گذاری بالاتری قائل است.

با توجه به افق ۱۴۰۵، ماندگاری طولانی مدت در صنعت کاشی و سرامیک با هویت جدید تاسیخو به عنوان «قطب فلزات و استخراج معدنی» همخوانی ندارد. خروج هوشمندانه از این بخش و تزریق منابع آن به زنجیره مس و طلا، می تواند جهش سودآوری و رشد پایدار ارزش سهام تاسیخو را رقم بزند.

در حوزه فلزات گران بها، تاسیخو چه برنامه ای برای مس با هنر دارد؟

مس با هنر به عنوان یکی از دارایی های استراتژیک تاسیخو، در سال ۲۰۲۶ با چالشی مهم مواجه است؛ شکاف میان ظرفیت تولیدی بالا و وابستگی شدید به



معاون شستا تصریح کرد

تاصیکومی تواند نوک پیکان سودآوری شستا باشد



قابل توجه هزینه‌های سازمان ریشه دارد. رشد شتابان جمعیت بازنشستگی‌های پیش از موعد در کنار تورم‌های شدید و پی در پی دهه‌های اخیر منجر به صعود تعهدات تامین اجتماعی شده و بر این اساس شستا با وجود عملکرد درخشانی که در این سالها داشته در عمل از حفظ سهم بالای خود در پوشش هزینه‌های سازمان تامین اجتماعی جا مانده است. حال این رویکرد موجب شده نقدهایی به عملکرد شستا در این سالیان وارد شود اما بررسی روند ۴۰ ساله گویای آن است که اگر این منابع را سازمان تامین اجتماعی در هر طبقه دارایی دیگری سرمایه‌گذاری می‌کرد، نتایج آن به این اندازه نبود. با این حال ما در مجموع ملزم به تلاش مضاعف در راستای ارتقا بازدهی مالی هلدینگ و شرکت‌های زیرمجموعه آن هستیم. در این میان تنگناهای دیگری نیز به واسطه شرایط، ایجاد شده که از جمله آنها می‌توان به بحث تقسیم سود حداکثری بر اساس تعهدات سازمان اشاره کرد. این رویکرد موجب شده در ۲۰ سال گذشته شستا نتواند عملکرد دلخواه و مطلوب خود را در ترکیب پرتفو

در معاونت راهبری و نظارت تعریف شده تو ضیح می‌فرمایید؟

دوره مدیریتی جدید شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) سه رویکرد را مورد توجه جدی قرار داده که اولین مورد آنها بحث جدی ارتقاء سود سهامداران است. شستا در قبال سهامدار ۷۸ درصدی خود یعنی سازمان تامین اجتماعی مسئولیتی سنگین برعهده دارد و لازم است نهایت تلاش خود را در راستای افزایش سود سهام این سازمان بکار گیرد. در این میان از سویی دینفغان سازمان تامین اجتماعی، جامعه بازنشستگان کشور هستند و از سوی دیگر خود این سازمان بنیانگذار شستا محسوب می‌شود. البته مروری بر کارنامه فعالیت ۴۰ ساله شستا به خوبی گویای آن است که این مجموعه عملکردی درخشان داشته اما در هر صورت شرایط و جو اقتصادی حاکم بر کشور و تأثیراتی که روی صندوق‌های بازنشستگی داشته، منجر به آن شده است که در طول زمان به طور مداوم و تدریجی سهم شستا از تامین منابع سازمان تامین اجتماعی تقلیل یابد که در واقع این مسئله در افزایش

شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی با داشتن ۹ هلدینگ و بیش از ۱۷۸ شرکت زیرمجموعه از بزرگترین هلدینگ‌های اقتصادی کشور محسوب می‌شود که نه تنها نقشی جدی در اقتصاد کشور ایفا می‌کند بلکه به صورت مستقیم مسئولیت حفاظت و ارتقاء دارایی‌های بیمه‌شدگان و بازنشستگان سازمان تامین اجتماعی را برعهده دارد.

شرایط دشوار اقتصادی و تورم فزاینده چند دهه اخیر، برای شستا نیز تبعات متعدد به همراه داشته و حال تامین مالی طرح‌ها، دستیابی به سهم مناسب در تامین هزینه‌های سازمان تامین اجتماعی و بازیابی اعتبار برند شستا از جمله دستورالعمل‌هایی است که به گفته سعید نایب، معاون راهبری و نظارت بر شرکت‌های شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) مورد تأکید قرار گرفته است.

با او درباره شستا و اولویت‌های این معاونت به گفت‌وگو نشستیم که مشروح این مصاحبه که پیش از جنگ رمضان انجام شده است را در ادامه می‌خوانید:

در آغاز درباره سیاست‌های کلانی که

شستا مورد بررسی قرار گرفته و طی هفته‌های آتی نتایج آن اعلام خواهد شد. در این میان باید به این نکته نیز توجه داشت که بسیاری از مواردی که بازرسان قانونی در بررسی‌های پایان سال مورد توجه قرار می‌دهند مرتبط با همین موضوع حاکمیت شرکتی است. اکنون بحث حاکمیت شرکتی و بندهای ۱۱۱ گانه آن در مجموعه شستا تبدیل به یک گفتمان شده و تلاش داریم به فرهنگ سازمانی بدل شود.

دستورالعمل‌های دیگر از چه قرار است؟

محور دومی که آن هم اهمیت بسیار بالایی دارد موضوع «افشای اطلاعات» است که در این زمینه هر قدر شرکت‌ها افشای اطلاعات بالاتری داشته باشند و اطلاعات نامتقارن آنها کاهش یابد، هزینه‌های مبادلاتی در سطح بنگاه نیز کاهش خواهد یافت، رویکردی که موجب می‌شود زمینه‌های احتمالی فرصت‌طلبی در بنگاه‌ها محدود شود. زمانی که اطلاعات شرکت‌های زیرمجموعه به درستی منتشر شود؛ حدس و گمانه‌زنی‌هایی که درباره عملکرد آنها وجود داشته برطرف خواهد شد. ما در این زمینه نیز بر اساس دستورالعمل‌های تعریف شده در سازمان بورس که منطبق با تجربیات جهانی است؛ پیش رفتیم. به عنوان مثال شرکت‌ها مکلف هستند ظرف مدت پنج روز پس از پایان هر ماه اطلاعات مالی و عملکرد ماهانه خود را اعلام نمایند. حال نیز یکی از رویکردهای معاونت راهبری و نظارت بررسی عملکرد شرکت‌ها در این حوزه است که البته ما این نکته را نیز مدنظر داریم که شرکت‌ها با چالش‌های متعددی مواجه هستند و نمی‌خواهیم بار اضافه‌ای به آنها تحمیل شود. اکنون بسیاری از مواردی که در کدال شرکت‌ها منتشر می‌شود در دستورالعمل‌های اشاره شده نیز مورد تأکید قرار دارد و ما نیز به دنبال آن نیستیم که شرکت‌ها درگیر موازی کاری شوند. در نهایت نیز هدف ما آن است که با توجه به فعالیت نهادهای نظارتی بر عملکرد شرکت‌ها نظارتی دقیق داشته باشیم تا اگر اشتباهی رخ می‌دهد مانع آن شویم. مضاف بر این بسیاری از مواقع دینفعان نمی‌دانند که گزارش شرکت‌ها تا چه اندازه شفاف از طریق سامانه‌ها قابل رهگیری است. ما به دنبال آن هستیم که این فرآیند به یک فرهنگ سازمانی تبدیل شود و در نهایت نیز در گام‌های بعدی وضعیت عملکرد هلدینگ‌های مختلف زیرمجموعه شستا اعلام شده و با یکدیگر قیاس می‌شود.

برآورده کرده و چالش‌ها را رفع کند. در این قالب معاونت راهبری و نظارت به نمایندگی از هیئت مدیره شستا در تلاش است راهکارها و برنامه‌هایی که از سوی شرکت‌ها و هلدینگ‌های مختلف زیرمجموعه ارائه می‌شود را بررسی کند تا آنها با توجه به شرایط فعلی کشور به درستی تدوین شده باشند. به عبارت دیگر با این برنامه به دنبال اعتباربخشی مجدد به برنامه شرکت‌ها هستیم تا منطبق با سه محور تعریف شده در شستا (ارتقا سود سهام، بازسازی برند شستا و برآورده کردن نظرات دینفعان) باشند. در این میان اولین بحث موضوع «حاکمیت شرکتی» است. در ادبیات جهانی هلدینگ‌های بزرگ در راستای شرایط و مأموریت‌هایی که دارند رویکرد مدیریتی خود را تعریف می‌کنند. شستا نیز باید بتواند در این چارچوب یک قالب مدیریت شرکتی متناسب با مأموریت‌های خود داشته باشد. در این راستا ما در گام اول تلاش کردیم از آنچه موجود است بهره بگیریم و بدین ترتیب به دستورالعمل مصوب حاکمیت شرکتی سازمان بورس رسیدیم، لذا یکی از سه محور اصلی برنامه ارتقا شفافیت را بر این اساس در نظر گرفتیم که تمام شرکت‌های زیرمجموعه در بازه‌های زمانی مشخص، گزارشی از وضعیت شرکت بر اساس دستورالعمل حاکمیت شرکتی ارائه کنند.

درباره ماهیت مبتنی بر یک چک لیست حاکمیت شرکتی بیشتر توضیح می‌فرمایید؟

این دستورالعمل که با ۱۱۱ بند مشخص تدوین شده در نهایت به دنبال آن است که مسئولیت‌های سطوح مختلف شرکت‌ها، دینفعان بنگاه و وظایف به درستی مشخص باشد. در این راستا شاخص‌هایی نیز برای بررسی عملکرد تعریف شده و وظایف تمامی سطوح تعریف و مشخص شده و در اختیار تمامی شرکت‌ها قرار گرفته است. در این میان شرکت‌های بورسی لازم است دقیقاً طبق دستورالعمل حرکت کنند و شرکت‌های غیر بورسی نیز سعی کنند به استانداردهای شرکت‌های بورسی نزدیک شوند.

این دستورالعمل در حال حاضر تا چه اندازه اجرایی شده است؟

اکنون تمامی شرکت‌های زیرمجموعه اولین گزارش عملکرد خود را تهیه و به هلدینگ مربوطه ارسال کرده‌اند و پس از بررسی هلدینگ‌ها، در گام بعد این خود اظهاری‌ها در

و استراتژی‌های رشد و توسعه، عملیاتی کند. حال ما باید تلاش مضاعف خود را بکار گیریم تا کیفیت سود سهامداران از جمله سازمان تامین اجتماعی ارتقاء یابد و شستا بار دیگر نقش جدی در ایفای تعهدات سازمان داشته باشد.

یعنی استراتژی مدیران ارائه تصویری سودآور و هلدینگی پر قدرت از شستا است؟

یکی از مسائل مهم و محوری شستا، تصویری است که از این هلدینگ در کشور، فضای اقتصادی و دولت ایجاد شده است. متأسفانه تصویر موجود ظلمی است که به شستا می‌شود چرا که این دیدگاه مستولی شده که شستا مجموعه‌ای زیان‌ده، دارای رانت‌های متعدد و به نوعی حیات خلوت مدیران است. حال برای اصلاح این تصویر باید بسیار کار کنیم چرا که این دیدگاه روی عملکرد و مسیر شستا نیز اثرگذار است. در واقع باید این برند بازسازی شود و تصویری واقعی از آن ارائه شود. این امری است که تیم مدیریتی جدید نیز تأکیدی خاص روی آن دارند و باید دیده شود چنین مجموعه‌ای چه پتانسیل و ظرفیت‌هایی داشته و تا چه اندازه در رفع مسائل مالی و حل مشکلات کشور مؤثر و راهگشا بوده است. نکته دیگر در تحلیل وضع موجود شستا، وجود دینفعان به ویژه مجموعه‌های نظارتی و انتظاراتی که آنها دارند، است. اکنون شستا در چتر حمایتی نهادهای متعددی از حاکمیت قرار گرفته که باید انتظارات این نهادها نیز برآورده شود. شاید بخش مهمی از فعالیت‌های روزمره اجرایی ما به همین انبوه گزارشات، درخواست‌ها و مسائل نهادهای نظارتی و دینفعان شستا مربوط شود که ما باید برنامه‌ریزی مدونی برای پاسخگویی به آنها داشته باشیم و در دوره مدیریتی جدید این امر از دیگر دستورکارها بوده است.

در این مسیر معاونت راهبری و نظارت چه اقداماتی داشته است؟

معاونت راهبری در راستای تحقق اهداف ذکر شده برنامه‌های متعددی را دنبال کرده است. به‌طور مثال تیرماه سال جاری در هیئت مدیره برنامه‌ای تحت عنوان «ارتقا شفافیت» به تصویب رسید که هدف آن ناظر بر محورهای اساسی ذکر شده بود و بر اساس تجربیات جهانی، شرایط اقتصادی کشور و وضعیت شستا این برنامه دنبال می‌شود تا بخشی از انتظارات را



جدید تاسیو مسیر خوبی را پیش گرفته و با وجود چالش‌هایی که در سال ۱۴۰۴ در اقتصاد ایران وجود داشته، مسیر خوبی را طی کرده که حاصل این زحمات در سال آینده مشخص خواهد شد و زمانی که شاهد بهره‌برداری از طلای کردستان و نقره‌رنگان و افزایش ۴۰۰ کیلویی تولید طلا در تفتان باشیم، ماحصل اقدامات صورت گرفته در صدرتامین مشخص می‌شود و امیدواریم سرعت بگیرد.

باید به این نکته توجه داشت که هیچ‌گاه موفقیت در سازمان‌ها تصادفی نیست و همواره بر اساس توجه به الزامات محقق می‌شود. داشتن یک استراتژی مناسب یکی از این الزامات است که به نظر در تاسیو این شرط محقق شده و مدیران این مجموعه می‌دانند که استراتژی پرتفو و رشد آنها از چه قرار است. در هر حال آگاهی از اینکه چطور می‌توان به چشم‌اندازهای مدون رسید یکی از دغدغه‌های مهم ما در شستا و تاسیو است و در این مسیر محدودیت‌های متعددی از جمله تأمین مالی بر اساس شرایط اقتصاد ملی از جمله مسائلی است که با آن مواجه هستیم. این موضوعات هم برای سهامدار اصلی یعنی سازمان تامین اجتماعی دغدغه ایجاد می‌کند.

در پایان اگر صحبتی دارید بفرمایید.

در شستا تاکنون تلاش داشته‌ایم بخشی از منابع موردنیاز تاسیو را در قالب افزایش سرمایه تأمین کنیم و لازم است همکاران ما در تاسیو نیز تلاش حداکثری خود را بکار گیرند تا پروژه‌ها با سرعت بیشتر به بهره‌برداری برسند و به همراه خود نقدینگی و منابع مالی جدید ایجاد کنند. اقدامی که صدرتامین در سال جاری به منظور تأمین مالی صورت داد و از ظرفیت‌های بازار سرمایه در این راه کمک گرفت اقدام بسیار خوبی بود که لازم است تداوم داشته باشد. با این برنامه‌ها یعنی حمایت شستا، برنامه‌های صدرتامین در تأمین منابع و بهره‌برداری از پروژه‌های تعریف شده به نظر می‌رسد شرایط خوبی برای جهش تاسیو فراهم خواهد شد. با توجه به ماهیت متفاوت هلدینگ‌های زیرمجموعه شستا و چالش‌های مختلفی که هر هلدینگ با آن مواجه است؛ به نظر می‌رسد تاسیو در قیاس با سایر هلدینگ‌ها شرایط و زمینه بهتری برای جهش داشته باشد و این پتانسیل را دارد که به نوک پیکان سودآوری شستا تبدیل شود.

تاسیو در واقع جزو معدود

هلدینگ‌هایی است که با

آن درباره استراتژی آینده

توافق داریم. همه می‌دانیم

که آینده ایران با حوزه

معادن گره خورده و تاسیو

از جمله شرکت‌هایی است

که می‌تواند با فعالیت خود

وضعیت سوددهی شستا در

سالیان پیش رو را تضمین

کند. طی یک سال گذشته

اقدامات بسیار خوبی در

تاسیو انجام شده است.

طلای تفتان به بهره‌برداری

رسیده و مقرر شده این

معادن با ظرفیت تولید ۵۰۰

کیلو طلا در سال به تدریج

به پنج تن تولید برسد. در

کردستان نیز تأمین مالی

معادن طلا و نقره‌رنگان

اهمیت بسیاری دارد

که در حال انجام است.

این‌ها اقدامات درخشان

تاسیو محسوب می‌شود که

جای قدردانی دارد

تاسیو محسوب می‌شود که جای قدردانی دارد. البته در این هلدینگ برخی شرکت‌ها هم هستند که وضعیت بحرانی دارند و وقت بسیاری از مدیران مجموعه را می‌گیرند. نمونه آن زغال سنگ پروده طیس از دیگر شرکت‌های مورد توجه تاسیو است که نصب لانگ وال (استخراج ماشینی) در آن از وجوه متمایز آن شرکت بوده و ایجاد تنوع محصول از کک‌شو به زغال سنگ حرارتی کاری بسیار ارزنده است که توسط هلدینگ دنبال می‌شود. در حوزه کاشی، شرکت کاشی و سرامیک سعدی عملکرد خوبی داشته و در الوند منتظر بهره‌برداری از پروژه‌های جدید هستیم اما همچنان در برخی شرکت‌ها مثل مس باهنر یا کاشی سرام آرا (با وجود کوچک بودن آن) جای نگرانی وجود دارد که امید داریم با زحمات مدیران هلدینگ این موارد نیز رفع شود. در مجموع تیم مدیریتی

محور سومی که بر اساس دستورالعمل‌ها مورد توجه قرار گرفته بحث کمیته حسابرسی و مدیران حسابرسی داخلی شرکت‌ها است که شاید تاکنون از این ظرفیت استفاده کافی و درستی صورت نگرفته اما منطبق با تجربیات جهانی می‌توان از این ظرفیت برای حرکت در قالب دستورالعمل‌های اشاره شده بهره گرفت آن هم بدون آنکه نیازی به نیروی بیشتر یا موازی کاری باشد. برای دستیابی به این هدف ما موضوعات اساسی مورد توجه در سه دستورالعمل مربوطه را در قالب ۶ موضوع اولویت‌دار طراحی کردیم تا با استناد به آنها از درستی عملکرد شرکت‌ها اطمینان حاصل کنیم. یکی از این موارد بحث معاملات شرکت‌ها بود که از اهمیت بالایی برخوردار بوده و از طریق کمیته و مدیران حسابرسی داخلی می‌توان آن را مورد تطبیق با دستورالعمل‌های موجود قرار داد و گزارش‌های آن را منتشر کرد. بحث فروش و درآمد شرکت‌ها، تعهدات ارزی، سندرسی و نحوه گزارش‌دهی، مسئولیت اجتماعی و تنخواه گردان از دیگر موارد مورد تأکید در این بخش است. پس از آماده‌سازی گزارش‌ها نیز، سامانه «سروش» که سامانه رصد و شفافیت شستا محسوب می‌شود؛ گزارش‌های مربوطه را منتشر خواهد کرد.

باتوجه به نظارت‌های دقیق صورت گرفته، وضعیت عملکردی هلدینگ تاسیو را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

تاسیو در واقع جزو معدود هلدینگ‌هایی است که با آن درباره استراتژی آینده توافق داریم. همه می‌دانیم که آینده ایران با حوزه معادن گره خورده و تاسیو از جمله شرکت‌هایی است که می‌تواند با فعالیت خود وضعیت سوددهی شستا در سالیان پیش رو را تضمین کند. نگاه مجموعه شستا به این حوزه بسیار جدی است. همواره هلدینگ‌ها برای خود مگا پروژه‌هایی تعریف می‌کنند و یکی از مگا پروژه‌های شستا نیز به تاسیو مربوط می‌شود. این مگا پروژه بحث طلا است که در تاسیو طی یک سال گذشته اقدامات بسیار خوبی در این زمینه صورت گرفته و طلای تفتان به بهره‌برداری رسیده و مقرر شده این معدن با ظرفیت تولید ۵۰۰ کیلو طلا در سال به تدریج به پنج تن تولید برسد. در کردستان نیز تأمین مالی معدن طلا و نقره‌رنگان اهمیت بسیاری دارد که در حال انجام است. این‌ها اقدامات درخشان

گفت‌وگوی «صدرتحلیل» با حسین عبده تبریزی

آینده طلا و تاسیخو اصلاح ساختار و گذار از شرکت‌داری



بهبود شرایط کلان اقتصادی و غیره خواهد بود. آنچه در ادامه می‌آید، گفت‌وگوی تفصیلی «صدر تحلیل» با این اقتصاددان درباره آینده تاسیخو، جایگاه طلا در اقتصاد ایران و نسبت شرکت‌داری با سهامداری حرفه‌ای است.

با توجه به همان شرایط جنگ، تحریم و ناترازی‌هایی که به آن اشاره کردید، فکر می‌کنید آینده شرکت‌هایی شبیه تاسیخو و به‌طور کلی شرکت‌های معدنی چگونه خواهد بود؟ اصلاً چطور می‌شود از این شرایط عبور کرد؟

ببینید، اگر بخواهیم تاسیخو را تحلیل کنیم، باید آن را در چارچوب مجموعه بزرگتر شستا ببینیم. مجموعه شستا طبق مصوبه‌ای که دارد، باید به یک نهاد مالی تبدیل شود. این مجموعه متعلق به یک صندوق بازنشستگی است و صندوق‌های بازنشستگی در دنیا شرکت‌داری نمی‌کنند و در

شرکت‌داری در صندوق‌های بازنشستگی است. او بر این باور است که چارچوب نظری اقتصاد و تجربه جهانی، صندوق‌ها را به سمت سهامداری حرفه‌ای و مدیریت‌داری سوق می‌دهد نه اداره مستقیم بنگاه‌ها.

عبده تبریزی در عین حال تأکید می‌کند که شرایط فعلی اقتصاد ایران فرآیند واگذاری را با محدودیت‌های جدی روبه‌رو کرده است. در چنین بستری، تمرکز بر طلا می‌تواند نقش تثبیت‌کننده ایفا کند، اما جایگزین اصلاح ساختار نخواهد شد.

از نگاه این اقتصاددان آینده تاسیخو و سایر هلدینگ‌های معدنی بیش از آنکه صرفاً به قیمت جهانی طلا وابسته باشد، به مسیر اصلاح ساختار صندوق‌های بازنشستگی و امکان‌گذار از شرکت‌داری به سهامداری حرفه‌ای گره خورده است. گذاری که اگرچه از جنبه نظری روشن است اما تحقق آن در اقتصاد ایران نیازمند زمان،

اقتصاد ایران در سال‌های اخیر هم‌زمان با تحریم‌های خارجی، محدودیت‌های ژئوپلیتیک، ناترازی‌های شدید در حوزه مالی و انرژی و تضعیف سرمایه‌گذاری مولد وارد مرحله‌ای از بازتعریف دارایی‌های راهبردی شده است.

در چنین شرایطی، بخش معدن و به‌ویژه طلا، بیش از گذشته در کانون توجه سیاست‌گذاران و بنگاه‌های بزرگ قرار گرفته است. برای هلدینگ‌هایی مانند تاسیخو که در زیرمجموعه خود ساختارهایی مانند معادن و کارخانه‌های طلا را در حال ساخت یا توسعه دارند، این توجه تنها یک انتخاب عملیاتی نیست بلکه به پرسشی ساختاری گره خورده است. آیا تمرکز بر طلا می‌تواند یک مزیت پایدار ایجاد کند یا در نهایت این شرکت‌ها باید مسیر واگذاری و تبدیل شدن به دارایی‌های مالی را طی کنند؟ از نگاه حسین عبده تبریزی، اقتصاددان و استاد دانشگاه مسئله اصلی نه صرفاً آینده طلا، بلکه آینده

است که کل مجموعه در یک شرکت مالی خلاصه شود که حتی می‌تواند صندوق طلا هم داشته باشد.

تمرکز فعلی بر طلا را می‌توان در این چارچوب دید. تقویت بخشی که جریان نقدی و مزیت نسبی دارد، تا زمانی که ساختار کلان اصلاح شود.

آینده طلا را در بازارهای جهانی و به ویژه برای ایران چگونه می‌بینید؟

طلا هم مانند همه کسب‌وکارهای دیگر است. بعضی‌ها فکر می‌کنند چون در یکی دو سال اخیر قیمت طلا رشد قابل توجهی داشته و حتی افزایش شش تا هفت برابری را تجربه کرده است، این روند لزوماً ادامه پیدا می‌کند. چنین برداشتی دقیق نیست.

بازار طلا هم تابع متغیرهای کلان اقتصادی است. از نرخ بهره جهانی گرفته تا وضعیت دلار، تورم جهانی، تنش‌های ژئوپلیتیکی و رفتار بانک‌های مرکزی. در دوره‌هایی که نااطمینانی بالا می‌رود، طلا به عنوان دارایی امن مورد توجه قرار می‌گیرد. اما این به آن معنا نیست که همواره بازدهی بالاتری از سایر دارایی‌ها خواهد داشت.

در مورد معادن طلا هم باید دقت کرد. همه معادن طلا سودآور نیستند. اگر برای استخراج چند گرم طلا مجبور باشید صد تن خاک جابه‌جا کنید، آن معدن از نظر اقتصادی توجیه ندارد. عیار معدن بسیار مهم است. باید درجه‌ای از عیار، کیفیت و ذخیره وجود داشته باشد که بهره‌برداری اقتصادی باشد. هزینه انرژی، دسترسی به آب، زیرساخت حمل‌ونقل و فناوری استخراج هم تعیین‌کننده است.

معادن طلای ایران جزو معادن درجه یک جهان نیستند، اما معادن قابل قبولی هستند. اگر بهره‌برداری با فناوری مناسب و مدیریت کارآمد انجام شود، می‌توانند بازده معقولی ایجاد کنند. از منظر قیمتی هم، در چشم‌انداز حداقل یک سال آینده، آنچه دیده می‌شود این است که قیمت طلا نسبت به دلار روند کاهشی ندارد. یعنی در شرایط فعلی، فشار جدی نزولی بر آن متصور نیست.

اما تأکید می‌کنم که طلا یک ابزار پوشش ریسک است، نه یک معجزه اقتصادی. اگر ساختار کلان اقتصاد اصلاح نشود، صرف‌ت‌مركز بر طلا نمی‌تواند مشکلات ساختاری را حل کند. طلا می‌تواند بخشی از سبد دارایی باشد، می‌تواند به تثبیت کمک کند، اما جایگزین اصلاحات نهادی و ساختاری نخواهد شد.

اگر افق چهار تا پنج سال آینده را در نظر بگیریم، امید این است که تاسیصو بتواند شرکت‌داری خود را بهبود ببخشد، ساختار مالی شفاف‌تری ایجاد کند، بهره‌وری را افزایش دهد و وضعیت عملیاتی بهتری داشته باشد تا شرایط برای واگذاری آماده شود

تاسیصو را چطور می‌بینید؟

اگر آن سیستمی که مدنظر است، به‌درستی اجرا شود، در نهایت طلا هم به یک صندوق منتقل می‌شود و جزو دارایی‌های یک شرکت مالی قرار می‌گیرد. تئوری این است که مجموعه شستا و از جمله همه هلدینگ‌هایش به یک شرکت مالی تبدیل شود. شرکتی که می‌تواند صندوق طلا هم داشته باشد. در این میان مسائل مربوط به استخراج، عملیات و مدیریت معادن را به بخش خصوصی واگذار کند.

یعنی در ساختار نهایی، شرکت مالی نقش سرمایه‌گذار و مالک دارایی را دارد، نه مدیر اجرایی معدن. این همان تفاوت سهامداری حرفه‌ای با شرکت‌داری است. در سهامداری حرفه‌ای، تمرکز بر تخصیص بهینه سرمایه مدیریت ریسک، تنوع‌بخشی به پرتفوی و ایجاد بازده پایدار برای ذینفعان است، نه اداره مستقیم عملیات.

البته این آینده مطلوبی است که فعلاً در دسترس نیست. واقعیت این است که مجموعه شستا در این مدت نتوانسته واگذاری معناداری انجام دهد. شرایط اقتصادی، محدودیت نقدینگی و نبود خریداران قدرتمند باعث شده فرآیند واگذاری متوقف یا بسیار کند شود.

اگر افق چهار تا پنج سال آینده را در نظر بگیریم، امید این است که تاسیصو بتواند شرکت‌داری خود را بهبود ببخشد، ساختار مالی شفاف‌تری ایجاد کند، بهره‌وری را افزایش دهد و وضعیت عملیاتی بهتری داشته باشد تا شرایط برای واگذاری آماده شود. شرکت‌های معدنی ممکن است نسبت به برخی شرکت‌های دیگر شستا راحت‌تر قابل واگذاری باشند. چون دارایی فیزیکی و ذخایر مشخص دارند و ارزیابی آنها ساده‌تر است. اما در نهایت، برنامه‌نظری این

واقع‌عمدتاً دارایی‌های صندوق‌های بازنشتی مالی است. یعنی سهام یا اوراق بهادار در اختیار دارند، یا نهایتاً در حوزه املاک و مستغلات فعالیت اجاره‌داری انجام می‌دهند. این سه حوزه، چارچوب اصلی فعالیت آنهاست.

اگر هم وارد طرح‌های زیربنایی شوند، سهم آن بسیار محدود است. معمولاً حدود چهار تا پنج درصد منابع‌شان را به طرح‌های جدید اختصاص می‌دهند، چه در حوزه دانش‌بنیان و چه در پروژه‌های بلندمدت. اما اداره مستقیم بنگاه‌های عملیاتی و شرکت‌داری به معنای کلاسیک آن، رویه رایج صندوق‌های بازنشتی در دنیا نیست.

بنابراین آن چیزی که برای مجموعه‌هایی مانند تاسیصو در نظر گرفته شده، در نهایت واگذاری است. یعنی بتوانند شرکت‌های آن را واگذار کنند. از این منظر تاسیصو و سایر هلدینگ‌های مشابه، دارایی‌هایی هستند که باید در مسیر واگذاری قرار بگیرند.

البته باید توجه داشت که بخش معدن، بخش سودآوری است. به‌ویژه وقتی وارد حوزه طلا می‌شوید، شرایط متفاوت می‌شود. شما صندوق طلا دارید و همین صندوق طلا کمک می‌کند که مجموعه تاسیصو سرپا بماند و حتی خود شستا هم از این محل تقویت شود. اتفاقاً گرایش هم به این سمت وجود دارد که حضور در حوزه طلا افزایش یابد و سهم بیشتری از این بازار گرفته شود.

اما در مجموع اگر بخواهیم در چارچوب اقتصاد بازار نگاه کنیم، صندوق بازنشتی نباید شرکت‌داری کند. این شرکت‌ها در بلندمدت نباید متعلق به صندوق تامین اجتماعی باقی بمانند و همه باید واگذار شوند. مسئله اینجاست که شرایط اقتصادی حاکم بر این موضوع و بازار فعلاً امکان تحقق این هدف را فراهم نکرده است. البته باید گفت که بازار عمیق نیست، سرمایه‌گذاران بزرگ داخلی محدودند، سرمایه خارجی هم به دلیل تحریم‌ها حضور ندارد. بنابراین واگذاری در چنین محیطی ساده نیست.

یکی از استراتژی‌هایی که در مجموعه شستا مطرح می‌شود و از آن به کرات صحبت به میان می‌آید، حرکت به سمت سهامداری حرفه‌ای به جای شرکت‌داری و بنگاه‌داری است. در همین وضعیت تاسیصو تمرکز خود را بر طلا گذاشته و در حال توسعه اکتشاف و تولید است. با توجه به شرایط داخلی و خارجی در حوزه طلا آینده این رویکرد در

در گفت‌وگو با صدر تحلیل اعلام شد

تاصیکو سردمدار تأمین سرمایه در صنایع فلزی و شستا



و تفاوت آن با سایر شرکت‌های معدنی این است که تاصیکو در هر دو حوزه کانی‌های فلزی و غیرفلزی فعال است. ما در صنایع فلزی شرکت‌هایی مانند فولاد و مس را در میان شرکت‌های مدیریتی داریم و در شرکت‌های بالادست آنها سهامداری می‌کنیم. در کانی‌های غیرفلزی مانند سولفات سدیم، سولفات پتاسیم، پشم شیشه و کائولن نیز شرکت‌های مدیریتی و لیدر بازار را داریم و به همین دلیل ترکیب کاملی از پرتفوی گروه صنعت، معادن و فلزات را به خود اختصاص داده‌ایم. طی سالیان اخیر نیز سیاست‌های توسعه‌ای هلدینگ در راستای توسعه سهم فلزات رنگی و گران‌بها تعریف شده که با توجه به رشد داخلی و حتی جهانی بهای این دسته از فلزات از جمله طلا، صدر تامين به عنوان یکی از لیدرهای فعال در حوزه فلزات رنگی و گران‌بها شناخته می‌شود. با روند صعودی قیمت این فلزات، تاصیکو نیز

سرمایه چگونه است و چه راهکارهایی برای ارتقا این وضعیت در دستور کار قرار دارد؟ واقعیت آن است که وضعیت سهام و ارزش آن بستگی به وضعیت عرضه و تقاضا دارد. در سال جاری با توجه به سیاست‌های اقتصادی، بار دیگر شاهد بازگشت و سیر صعودی سرمایه سهامداران در بازار بورس بودیم. در این میان شرکت صدر تامين نیز پتانسیل بالایی برای جذب این سرمایه‌ها دارد به ویژه آنکه دو پروژه مهم هلدینگ در زمینه طلا و نقره تعریف شده و این رویکرد موجب شده قیمت سهام تاصیکو در اواخر دی ماه به حدود ۱۸۰۰ تومان برسد. بر این اساس ارزش بازار این شرکت به حدود ۱۲۸ همت رسیده، در حالی که در ابتدای سال جاری این رقم حدود ۹۰ همت بوده و طی ۱۰ ماه، بارشده ۴۱ درصدی مواجه شده است. شرکت صدر تامين یک هلدینگ چندرشته‌ای است که در گروه معادن و فلزات فعالیت دارد

تأمین مالی یکی از معضلاتی است که به ویژه در شرایط اقتصادی خاص کشور؛ بسیاری شرکت‌ها را با مشکلات متعدد مواجه کرده، با این وجود معاون مالی تاصیکو گفت: در سال جاری این هلدینگ بیشترین میزان انتشار اوراق مشارکت را نه تنها در میان فعالان صنایع فلزی به خود اختصاص داده بلکه در مجموعه شرکت‌های شستا نیز بیشترین جذب سرمایه از این محل را داشته و در مجموع در کشور در رده پنجم انتشار اوراق قرار گرفته است.

در بررسی آخرین وضعیت تأمین مالی و سهام شرکت صدر تامين، به گفت‌وگویی با علی حسینی، سرپرست معاونت مالی و سرمایه انسانی این شرکت پرداخته‌ایم که مشروح این مصاحبه که پیش از جنگ رمضان انجام شده است را در ادامه می‌خوانید:

این روزها وضعیت سهام تاصیکو در بازار



از این وضعیت که منجر به افزایش سود سهام می‌شود، بهره می‌برد.

یکی از اولویت‌های تاسیو نیز افزایش تولید طلا و نقره است. با توجه به این رویکرد، آینده بازار سهام این شرکت چگونه ارزیابی می‌شود؟

شرکت صدر تامین دو معدن طلا با پتانسیل بالا در سیستان و بلوچستان و کردستان دارد. در سیستان و بلوچستان طلای تفتان به بهره‌برداری رسیده است. در اولین فاز این پروژه، تولید سالانه ۵۰۰ کیلوگرم طلا تعریف و به تازگی این معدن وارد فاز بهره‌برداری شده و با افشای اتمام عملیات پروژه، اطلاعات آن نیز روی سامانه کدال منتشر شده است.

بنابراین طلای تفتان به عنوان یک تولیدکننده ۵۰۰ کیلوگرمی طلا شناخته می‌شود و در صورت‌های مالی آن نیز تغییرات مربوطه لحاظ شده و وضعیت شرکت از حالت قبل از بهره‌برداری به بعد از بهره‌برداری تبدیل شده است. برای توسعه این شرکت نیز فازهای توسعه‌ای متعدد تعریف شده تا ظرفیت تولید به ترتیب به یک، یک و نیم و در نهایت پنج تن برسد که با اجرای این طرح‌ها بدون شک تاسیو به لیدر در بازار طلای کشور تبدیل خواهد شد و این یک سرمایه بین‌نسلی برای سازمان تامین اجتماعی، بانزشتگان و بیمه پردازان آن خواهد بود.

از سوی دیگر تامین مالی طلای کردستان نیز به تازگی انجام شده و ظرفیت تولید این کارخانه در دو فاز به ۵۰۰ کیلوگرم و یک تن خواهد رسید. در حال حاضر پیش‌بینی ما آن است که این کارخانه با وقفه‌ای یک‌ساله از سال آینده وارد روند تولید شود. البته در آن منطقه چند پهنه دیگر نیز وجود دارد که برای استحصال و تولید طلا در آنها مذاکراتی صورت گرفته و این فرآیند به صدرتامین سپرده شده و مقرر است شرکا، قدرالسهم خود را از محل معادن مربوطه برداشت کنند. این رویکرد از دیگر سرمایه‌گذاری‌های هلدینگ در زمینه طلا و معدن است چرا که در سال جاری تمرکز و اولویت سرمایه‌گذاری صدر تامین در حوزه طلا و نقره بوده و هر تامین مالی که در هلدینگ انجام شده بر اساس سیاست‌های موجود برای طرح‌های طلا و نقره بوده است. البته در زمینه تولید نقره نیز تلاش‌هایی صورت گرفته و شرکت نقره رنگان به دنبال تامین مالی پیش‌بینی شده در سال آینده به بهره‌برداری خواهد رسید و برای آن تولید ۶۰ تن نقره برآورد

شده که با این روند، تاسیو به بزرگترین تولیدکننده نقره کشور تبدیل خواهد شد.

نکته مهم آنکه بر اساس سیاست‌های ابلاغی شستا و تأکید هیئت مدیره صدرتامین، موضوع شفافیت در این طرح‌ها و سایر پروژه‌های صدرتامین در درجه نخست اهمیت قرار دارد و تمامی محصولات طلا و نقره تولید شده با نماد تاسیو وارد بازار سرمایه خواهد شد. در حال حاضر نیز بیش از ۱۰۰ کیلوگرم طلا در طلای تفتان تولید شده که بلافاصله با همین دستورالعمل وارد بورس شد و اطلاعات مربوطه اکنون روی سایت بورس قابل پیگیری و مشاهده است.

یکی از موضوعات مهم شرکت‌ها به ویژه در سال‌های اخیر بحث تامین مالی بوده است. در این زمینه هلدینگ تاسیو چه رویکردی را در دستور کار داشته است؟

بزرگترین تامین مالی سال ۱۴۰۴ با حمایت شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) به عنوان سهامدار عمده و سازمان بورس اوراق بهادار به عنوان متولی و رگولاتور بازار سرمایه انجام شد و توانستیم در قالب انتشار اوراق صکوک اجاره به میزان سه هزار میلیارد تومان فروش اوراق داشته باشیم.

در بیانیه این اوراق هم به صورت شفاف اعلام شد سرمایه حاصل از فروش این اوراق تنها در طرح‌های طلا و نقره هلدینگ صدرتامین مورد استفاده قرار خواهد گرفت. این اقدام، بزرگترین تامین مالی در حوزه فلزات رنگی در بازار سرمایه بود و از نظر اندازه و حجم اوراق منتشر شده، پنجمین تامین مالی کل بازار سرمایه در سال گذشته بوده است. همچنین رقم سرمایه تامین شده از این شیوه در ادوار هلدینگ بیشترین میزان را به خود اختصاص داد و در میان شرکت‌های زیرمجموعه شستا نیز بزرگترین تامین مالی سال ۱۴۰۴ بوده است. در نهایت نیز چنانچه اشاره شد سرمایه مربوطه صرف بهره‌برداری دو پروژه طلا و نقره خواهد شد. حال نیز این رقم از طریق گروه مالی واسط دریافت شده و بلافاصله به دو طرح طلای کردستان و نقره رنگان تزریق خواهد شد. فرآیندی که برای این کار در نظر گرفته شده نیز بدین صورت است که شرکت‌های مربوطه بر اساس فرم‌های تخصیصی که به آنها ابلاغ شده، بر اساس ساختار شکستی که تا پایان اردیبهشت ماه سال آتی برای هر طرح تعریف شده منابع را دریافت می‌کنند.

در این مسیر معاونت پروژه‌ها و معاونت

برنامه‌ریزی بررسی‌های مربوطه را انجام خواهند داد تا در صورت صحت فرآیندهای طی شده و مطابقت آن با طرح اولیه توجیهی، دستور مدیرعامل هلدینگ جهت واریز مبالغ مربوطه صادر و نهایتاً طی مدت ۴۸ ساعت کاری مبالغ در نظر گرفته شده به حساب شرکت‌ها واریز شود. پیش‌بینی ما آن است که با این رویکرد تا پایان سال آتی شاهد پیشرفت فیزیکی قابل توجه طرح‌ها باشیم.

به دنبال این اقدامات آتیه سهامداران خرد و کلان صدرتامین چگونه پیش‌بینی می‌شود؟

در بازار سرمایه در واقع افراد آینده را می‌خرند و بر اساس اقداماتی که مقرر شده در آینده از سوی این هلدینگ صورت گیرد؛ مشخص است که ارزش سهام آن چگونه خواهد بود. ما در شرکت صدر تامین تلاش کرده‌ایم در بخش‌های طلا و نقره که نه تنها در ایران بلکه در سراسر جهان از بازارهای مهم سرمایه‌گذاری محسوب می‌شوند، سهم قابل توجهی داشته باشیم. در این مسیر علاوه بر شرکت‌های طلا و نقره سایر شرکت‌های ما از جمله شرکت معدنی املاح ایران، فرآورده‌های نسوز و شرکت صنایع خاک چینی به عنوان سهامداران خرد پروژه طلای کردستان ورود کرده‌اند. یعنی نه تنها این شرکت‌ها در حوزه خود عملکرد خوبی داشته و نسبت به بودجه جلو هستند بلکه در زمینه طلا نیز سهمی داشته‌اند. البته در شرکت فرآورده‌های نسوز شاهد تامین سرمایه سه هزار میلیارد تومانی از سوی هلدینگ صدر تامین نیز بودیم تا این شرکت بتواند وضعیت خود را بهبود بخشد.

در زمینه تقسیم سود نیز بنابر سیاست‌های سهامدار عمده (یعنی شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا)) تقسیم سود به شکل حداکثری صورت می‌گیرد و بدین ترتیب سهامداران می‌توانند با حضور بلندمدت در بازار سهام این هلدینگ و شرکت‌های تابعه آن، منافع حاصله را لحاظ کنند. گواه این موضوع نیز حضور صندوق‌های سرمایه‌گذاری متعدد در میان سهامداران تاسیو است، لذا افراد حقوقی و حقیقی می‌توانند با نگاه آتیه‌نگر این سهام را خریداری کرده و پرتفویی از کانی‌های فلزی، غیرفلزی، طلا و نقره به خود اختصاص دهند. حتی برای افرادی که قصد سرمایه‌گذاری برای فرزندان خود دارند نیز این سهام در آینده بی‌شک ارزشمند خواهد بود.

مسئولیت اجتماعی در منطقه خاکستری

نازیلا حقیقتی

کارشناس محیط زیست و مسئولیت اجتماعی



نظام رسمی CSR است، در ایران این خلأ همچنان پابرجاست.

متولی گمشده

شاید بنیادی ترین چالش نهادی، نبود یک نهاد ملی متولی مسئولیت اجتماعی باشد. قوانین پراکنده اند، دستگاه ها برداشت های متفاوت دارند و شرکت ها با الزامات متناقض مواجه اند. در چنین وضعیتی، CSR نه سیاست عمومی منسجم است و نه راهبرد پایدار بنگاه ها؛ بلکه تعهدی مبهم و قابل تفسیر.

حوزه های نوپدید؛ مسئولیت هایی که دیده نمی شوند

در حالی که در جهان امروز، مسئولیت اجتماعی شامل موضوعاتی چون:

- حریم خصوصی مصرف کننده،
- شفافیت داده،
- مقابله با فساد،
- زنجیره تأمین اخلاق محور،
- و مسئولیت دیجیتال برندها است،

در ایران این حوزه ها هنوز جایگاه روشنی در سیاست گذاری و تقنین ندارند.

غفلت از این مسائل، شکاف میان CSR ایرانی و استانداردهای جهانی را عمیق تر کرده است.

مسئولیت اجتماعی در برزخ

مسئولیت اجتماعی شرکت ها در ایران نه کاملاً اخلاقی است، نه واقعاً حقوقی؛ نه رها و نه نهادینه است.

تا زمانی که: الزام متناسب با اثر تعریف نشود، ضمانت اجرا تقویت نگردد، و تولید نهادی مشخص ایجاد نشود،

CSR همچنان میان هزینه، تبلیغ و تعهد معلق خواهد ماند.

در نهایت، مسئولیت اجتماعی اگر به درستی قانونمند شود، نه مانع کسب و کار است و نه بار اضافی؛

بلکه ابزاری برای کاهش ریسک، افزایش اعتماد و تضمین پایداری است. مسئله امروز، کمبود قانون نیست؛ کمبود اراده برای تبدیل قانون به رابطه ای عادلانه میان صنعت و جامعه است.

ایران، نبود تناسب میان شدت اثر اقتصادی و تکلیف اجتماعی است. شرکتی که آب، زمین یا ساختار معیشت یک منطقه را به شدت تحت تأثیر قرار می دهد، الزام بیشتری نسبت به واحدی کم اثر ندارد. این بی تناسبی، هم عدالت منطقه ای را مخدوش می کند و هم نارضایتی اجتماعی را تشدید. در غیاب یک نظام «تعهد مبتنی بر اثر»، مسئولیت اجتماعی به عددی دلخواه در بودجه شرکت ها تقلیل می یابد.

وقتی اخلاق جای قانون را می گیرد

در ایران، مسئولیت اجتماعی بیش از آنکه بر ساحت هنجاری-الزام آور استوار باشد، بر بعد اخلاقی و ترویجی تکیه کرده است. اخلاق، البته ضروری است؛ اما وقتی جای قانون را می گیرد، نتیجه معکوس می دهد.

CSR داوطلبانه ای که با اولین فشار اقتصادی حذف می شود، نه ریسک اجتماعی را کاهش می دهد و نه اعتماد می سازد. اخلاق، اگر به الزام نرسد، به انتخابی سلیقه ای تبدیل می شود.

گزارشگری؛ شفافیت یا آمارسازی؟

بخش مهمی از بحران حقوقی CSR به فقدان چارچوب شفاف گزارشگری بازمی گردد.

امروز نهادهای نظارتی ابزار روشنی برای تشخیص این ندارند که:

- هزینه های اجتماعی شرکت ها واقعاً منجر به کاهش آسیب شده،
- یا صرفاً در قالب اعداد و جداول گزارش شده اند.

در نبود استاندارد واحد، CSR به زبان مشترک میان شرکت، دولت و جامعه تبدیل نشده؛ بلکه هر کدام روایت خود را دارند.

تعارض ها؛ از مذاکره تا دادگاه

در صنایع معدنی، فولادی و پتروشیمی، آثار منفی اجتماعی و زیست محیطی به طور مستقیم به دعاوی حقوقی منجر می شود؛ از آلودگی آب و خاک تا جابه جایی اجباری سکونتگاه ها.

نبود سازوکار مشخص پاسخگویی، این تعارض ها را از مسیر گفت و گو خارج و به مسیر قضایی پرهزینه هدایت می کند. در حالی که در بسیاری از کشورها، میانجی گری اجتماعی بخشی از

چارچوب های قانونی متعددی به آثار اجتماعی و زیست محیطی فعالیت بنگاه ها اشاره می کنند، اما نبود ضمانت اجرا و تولید مشخص، مسئولیت اجتماعی را از «الزام» به «انتخاب» تبدیل کرده است. همین ابهام، ریشه بسیاری از تعارض های فرساینده میان شرکت ها و جوامع محلی است.

مسئولیت اجتماعی؛ جایی میان اخلاق، قانون و خلأ نهادی

در ادبیات رسمی، مسئولیت اجتماعی شرکت ها مفهومی بدیهی به نظر می رسد؛ چیزی میان اخلاق، توسعه و تعهد به جامعه. اما در میدان عمل، همین مفهوم به یکی از مبهم ترین و مناقشه برانگیزترین حوزه های حکمرانی اقتصادی در ایران تبدیل شده است. نه کاملاً داوطلبانه است، نه واقعاً الزام آور؛ نه رها شده، نه نهادینه. این تعلیق، ریشه بسیاری از تعارض های مزمین میان صنعت و جامعه میزبان است.

قوانین هست، اما مسئولیت نه

برخلاف تصور رایج، مسئولیت اجتماعی در ایران فاقد پشتوانه قانونی نیست. رد پای آن را می توان در قوانین مالی، مقررات محیط زیستی، قانون کار و برنامه های توسعه ششم و هفتم یافت. مسئله، پراکندگی و بی متولی بودن این مقررات است. مواد قانونی متعددی شرکت ها را به ارزیابی آثار اجتماعی و زیست محیطی مکلف می کنند، اما:

- ضمانت اجرای روشنی ندارند،
 - نهاد ناظر واحدی برای پیگیری آنها وجود ندارد،
 - و در نهایت، شرکت ها بیش از آنکه «متعهد به جبران» باشند، صرفاً «مجاز به هزینه کرد» تلقی می شوند.
- نتیجه، مسئولیت اجتماعی ای است که بیشتر در گزارش ها دیده می شود تا در زندگی مردم.

اصل گمشده؛ الزام متناسب با اثر

یکی از خلأهای جدی نظام حقوقی CSR در



تاصیکو در سال سختی که گذشت

حفظ پیوستگی تولید، پایداری فروش و تاب‌آوری در شرکت‌های تابعه



شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین (تاصیکو) به‌عنوان یکی از هلدینگ‌های مهم شستا و مجموعه سازمان تامین اجتماعی، در سال ۱۴۰۴ با وجود فشارهای عملیاتی، اختلال‌های ناشی از شرایط جنگی و دشواری‌های بازار، توانست پیوستگی فعالیت و تولید در زنجیره متنوع شرکت‌های تابعه خود را حفظ کند. به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، آخرین اعداد و ارقام از آمارهای حسابرسی نشده این هلدینگ معدنی نشان می‌دهد تصویر سال ۱۴۰۴ برای تاصیکو، تصویر توقف نیست. بلکه تصویر تاب‌آوری، تداوم تولید، حفظ بازار داخلی، استمرار صادرات و اتکای بیشتر به شرکت‌های چابک‌تر و سودسازتر است. در جدول جمعیتی ۱۲ ماهه، مجموع فروش شرکت‌های تابعه در سال گذشته به بیش از ۳۸ هزار و ۷۰۲ میلیارد تومان رسیده که حدود ۱۵ درصد بیشتر از فروش این هلدینگ در سال ۱۴۰۳ است. در همین بازه زمانی نیز چند شرکت توانسته‌اند هم در تولید و هم در فروش از بودجه عبور کنند یا به آن نزدیک شوند.

در این گزارش به بررسی عملکرد هر یک از شرکت‌های تابعه تاصیکو در زمینه تولید و فروش می‌پردازیم. ترتیب در این نوشتار، ترکیبی از درصد تحقق بودجه تولید و درصد تحقق بودجه فروش در سال ۱۴۰۴ است. یعنی شرکت‌هایی که همزمان در هر دو شاخص عملکرد قوی‌تری داشته‌اند، در ردیف بالاتری قرار گرفتند.

پارس تامین، بازوی طلایی تاصیکو با عملکردی مناسب

شرکت توسعه معادن پارس تامین به دلیل داشتن ساختار محصولی متفاوت به صورت جداگانه مورد بررسی قرار گرفته است. شرکت پارس تامین یکی از نقاط برجسته تاصیکو در سال ۱۴۰۴ است. این شرکت در بخش تولید ۱۴۹ کیلوگرم طلا در برابر بودجه تعدیلی ۱۲۹ کیلوگرمی و ۶۱۳ کیلوگرم نقره در برابر بودجه تعدیلی ۳۷۱ کیلوگرمی ثبت کرده است. یعنی تولید طلا به حدود ۱۱۵.۵ درصد و تولید نقره به حدود ۱۶۵.۲ درصد بودجه در نظر گرفته شده برای این شرکت رسیده است. البته شرکت توسعه معادن پارس تامین در حوزه فروش طلا با ۱۰۴ کیلوگرم و در زمینه فروش نقره با ۱۹۱ کیلوگرم عملکرد پایین‌تری نسبت به بودجه تعدیلی خود در سال گذشته داشته اما از نظر ارزشی فروش طلای این شرکت به ۱۵۸۸ میلیارد تومان رسیده که حدود ۱۰۳.۶ درصد بودجه تعدیل شده آن است. با احتساب نقره، مجموع فروش ریالی

رشد فروش ۵۴ درصدی نسبت به سال ۱۴۰۳ در این شرکت نشان می‌دهد که شاملا فقط به تحقق برنامه خود اکتفا نکرده بلکه از نظر بازار نیز در موقعیت رو به جلویی قرار دارد. به همین سبب می‌توان گفت که شاملا یکی از روشن‌ترین نشانه‌های ثبات عملیاتی در سبد تاصیکو است.

عملکرد پشم شیشه ایران، متوازن و قابل دفاع

پشم شیشه ایران در سال ۱۴۰۴ عملکردی متوازن و قابل دفاع داشته است. تولید حدود ۲۳ هزار تنی این شرکت معادل ۸۹ درصد هدف گذاری انجام شده در بودجه این شرکت است و فروش هزار و ۷۷۲ میلیارد تومانی محصولات پشم شیشه ایران نیز به ۱۰۸ درصد بودجه پیش‌بینی شده آن رسیده است. نکته مهم‌تر، رشد ۵۴ درصدی فروش نسبت به سال قبل است. این ترکیب نشان می‌دهد هرچند تولید اندکی پایین‌تر از برنامه بوده، اما شرکت پشم شیشه ایران با وجود چالش‌های مختلف در سال گذشته و گذراندن دو جنگ تحمیلی توانسته از منظر فروش، ارزش افزوده بیشتری خلق کند و بازار خود را توسعه دهد. البته این مسئله خود گواهی بر استمرار و پایداری تولید نیز بوده است.

کاشی سعدی، تولید با ثبات و فروش بهتر

کاشی سعدی در گروه شرکت‌های با عملکرد با ثبات قرار می‌گیرد. چرا که این شرکت با تولیدی بیش از ۲/۸ میلیون متر مربع ۷۷ درصد بودجه تولید خود را در سال ۱۴۰۴ پوشش داده است. البته این شرکت با نماد کسعدی در فروش با ثبت مبلغ ۶۷۸ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان عملاً از بودجه فروش خود نیز عبور کرده

پارس تامین به ۱۶۱۰ میلیارد تومان می‌رسد که در مجموع حدود ۱۰۰.۹ درصد برآوردهای صورت گرفته بودجه‌ای است. بنابراین، پارس تامین از حیث تولید، عملکردی بسیار قوی داشته و از نظر میزان فروش نیز توانسته هدف خود را به صورت کامل محقق کند.

پودر بندر امام، موفق‌ترین عملکرد در میان دیگر شرکت‌ها

شرکت پودر بندر امام را باید موفق‌ترین نمونه عملکردی این دوره در تاصیکو دانست. این شرکت با تولید بیش از ۱۸۷ هزار تن ۱۳۷ درصد بودجه تولید را محقق کرده و از منظر فروش نیز با ثبت ۱۳۸ میلیارد تومان به ۱۲۰ درصد بودجه فروش خود رسیده است.

نکته قابل توجهی که در آمارهای به ثبت رسیده پودر بندر امام به چشم می‌آید این است که فروش این شرکت نسبت به سال ۱۴۰۳ معادل ۱۱۰ درصد افزایش یافته که این میزان رشد در عبور از بودجه و در قیاس با سال گذشته یک نمونه ممتاز در میان دیگر شرکت‌های تابعه تاصیکو به شمار می‌آید. این ارقام نشان می‌دهد شرکت پودر بندر امام در سال ۱۴۰۴ نه تنها تولید خود را حفظ کرده، بلکه از فضای پریسک موجود برای تقویت سهم خود در بازار نیز استفاده کرده است.

شاملا، یکی از روشن‌ترین نشانه‌های ثبات عملیاتی تاصیکو

شرکت معدنی املاح ایران نیز یکی از ستون‌های قابل اتکای پرتفوی تاصیکو در سال گذشته بوده است. این شرکت با تولیدی بالغ بر ۳۵۶ هزار تن به ۱۰۲ درصد بودجه تولید رسیده و با فروش ۳۶۶۶ میلیارد تومان ۱۰۵ درصد بودجه فروش خود را در سال ۱۴۰۴ پوشش داده است.

آن نیز معادل ۴۲ درصد بودجه در نظر گرفته شده برای این صنعت است. کاهش ۳۲ درصدی فروش سرآر در سال گذشته نسبت به سال ۱۴۰۳ نیز نشان می‌دهد این شرکت هنوز از نقطه فشار خارج نشده و به بازآرایی جدی‌تر در تولید، بازار و فروش نیاز دارد. گرچه تصمیم‌های مهمی برای سرآر اتخاذ شده که مسلماً در سال جاری آثار آن بر تولید و فروش قابل مشاهده خواهد بود. اکتشاف و حفاری صدر تامین عملکرد پایین‌تری را در میان سایر شرکت‌های تابعه تاسیخو ثبت کرده است. این شرکت در سال ۱۴۰۴ با اکتشاف ۷,۳۰۶ متری تنها ۱۵ درصد بودجه تولید خود را محقق کرده و با فروش (درآمد) ۱۰۱ میلیارد تومانی از محل این فعالیت تنها به ۳۳ درصد بودجه خود در این بخش رسیده است. افت ۴۸ درصدی فروش (درآمد) این شرکت در سال گذشته نسبت به سال ۱۴۰۳ نیز این تصویر را کامل می‌کند. بنابراین، این شرکت در سال ۱۴۰۴ بیش از سایرین نیازمند بازنگری در برنامه عملیاتی، قراردادها و سازوکار اجرایی بوده است.

ذوب آهن اصفهان، موتور بزرگ درآمدی

شرکت ذوب آهن اصفهان به دلیل وزن بالای عملیاتی و مالی، باید جدا از صرف درصد تحقق بودجه دیده شود. اما به دلیل اینکه این شرکت تنها از منظر مدیریتی در زیرمجموعه تاسیخو تعریف شده و در پرتفوی این هلدینگ معدنی جایی ندارد، عملکردش نیز در انتهای این گزارش مورد بررسی قرار گرفته است. ذوب آهن اصفهان در سال گذشته بالغ بر ۱,۵ میلیون تن انواع محصولات خود را تولید کرده و با فروش بیش از ۶۳ هزار میلیارد تومانی به ۵۶ درصد بودجه تولید و ۶۲ درصد بودجه فروش در سال ۱۴۰۴ رسیده است. فروش این شرکت در سال گذشته ۶ درصد نسبت به سال ۱۴۰۳ افزایش یافته است. این یعنی ذوب آهن با وجود فاصله از بودجه، همچنان موتور بزرگ درآمدی به شمار می‌رود و حفظ فروش آن در این سطح در شرایط سخت سال ۱۴۰۴ از اهمیت بالایی برخوردار است. نهایتاً می‌توان گفت که در سبد شرکت‌های تابعه تاسیخو، چند شرکت مانند پودر بندر امام، معدنی املاح ایران، پشم شیشه ایران و پارس تامین، بار اصلی عملکرد رو به جلوس صدر تامین را به دوش کشیده‌اند. در سطح دوم، شرکت‌هایی مانند کاشی سعدی، کاشی الوند، خاک چینی ایران و لعابیران توانسته‌اند ثبات نسبی و حفظ بازار را در دستور کار قرار دهند. در مقابل، بخشی از شرکت‌ها نیز با فاصله از بودجه مصوب مواجه بوده‌اند، اما حتی در این بخش هم استمرار تولید و حفظ جریان فروش در شرایط سخت ۱۴۰۴، نشانه‌ای از زنده بودن بدنه عملیاتی این هلدینگ معدنی است. در واقع مزیت اصلی تاسیخو در سال گذشته نه یکدست بودن عملکرد همه شرکت‌ها، بلکه تنوع پرتفو، قدرت جذب شوک و اتکا به شرکت‌های پیشران برای حفظ حرکت کل هلدینگ بوده است.

عملکرد مس با هنر به عنوان بزرگترین شرکت تاسیخو

صنایع مس شهید باهنر از منظر ارزش فروش یکی از بزرگترین شرکت‌های سبد تاسیخو است. این شرکت در سال ۱۴۰۴ با تولید بیش از ۲۷ هزار تن انواع محصولات خود ۶۳ درصد بودجه تولیدش را محقق کرده و در فروش نیز با ثبت عددی بالغ بر ۲۱ هزار میلیارد تومان به ۷۹ درصد بودجه فروش خود رسیده است. با این حال، مقایسه با هنر در سال گذشته با عملکرد سال ۱۴۰۳ نشان می‌دهد فروش این شرکت دو درصد رشد داشته است. بنابراین، اگرچه تحقق بودجه در این شرکت پایین‌تر از انتظار بوده، اما حفظ سطح فروش در چنین مقیاسی و در چنین سالی با همه چالش‌هایش، خود نشانه‌ای از ظرفیت بالای عملیاتی و بازار این مجموعه است.

نمره قبولی کفرا در تولید و فروش

فرآورده‌های نسوز ایران در سال گذشته عملکردی متوسط اما روبه بهبود از نظر فروش داشته است. تولید بیش از ۳۳ هزار تنی این شرکت برابر ۵۸ درصد بودجه تولید آن و فروش هزار و ۶۹۴ میلیارد تومانی آن معادل ۷۸ درصد بودجه فروشش بوده است. در عین حال، رشد ۳۶ درصدی فروش کفرا در سال گذشته نسبت به ۱۴۰۳ نشان می‌دهد این شرکت در حال بازیابی و تقویت موقعیت خود در بازار است، هرچند در بخش تولید فاصله محسوسی با برنامه‌هایش دارد.

رشد فروش کزغال در سال سخت گذشته

شرکت زغال سنگ پروده طبس در سال ۱۴۰۴ تولیدی بالغ بر ۳۰۰ هزار تن را به ثبت رسانده است که ۴۸ درصد بودجه تولید آن به شمار می‌رود. همچنین با فروش ۳۴۷۷ میلیارد تومانی ۵۷ درصد بودجه فروش خود را در سال گذشته محقق کرده است. با این حال، فروش شرکت در سال ۱۴۰۴ نسبت به سال ۱۴۰۳ حدود ۱۳ درصد رشد داشته است. این اعداد نشان می‌دهد کزغال با وجود عقب ماندگی از برنامه مصوب، در حوزه فروش توانسته افت شدیدتری را مهار کند و همچنان فعال بماند. البته این شرکت چالش‌های دیگری را نیز در سال ۱۴۰۴ پشت سر گذاشت که می‌توان به اورهال لانگ‌وال آن اشاره کرد که در نیمه دوم پارسال به بهره‌برداری رسید اما به نظر می‌رسد تغییرات مدیریتی در این مجموعه نیز تأثیرات مثبتی در روند عملکردی آن در انتهای سال گذشته داشته است.

سرام آرا، در مسیر تحول و بازآرایی

صنایع سرام آرا از شرکت‌هایی است که در سال ۱۴۰۴ زیر فشار بالایی قرار داشت و چالش‌های متعددی را پشت سر گذاشت. تولید بالغ بر ۲۳۸ هزار مترمربعی آن معادل ۶۳ درصد و فروش حدود ۸۴ میلیارد تومانی

است. رشد ۳۹ درصدی فروش کاشی سعدی نسبت به سال ۱۴۰۳ نشان می‌دهد این شرکت در مدیریت بازار و تبدیل تولید به فروش، عملکرد موفق‌تری از آنچه در بخش تولید دیده می‌شود، داشته است.

افزایش فروش و تولید کاشی الوند در سال ۱۴۰۴

کاشی الوند نیز در سال ۱۴۰۴ عملکردی نسبتاً قابل قبول به ثبت رسانده است. تولید ۷,۱ میلیون متر مربعی انواع کاشی و سرامیک در این شرکت معادل ۸۲ درصد بودجه تولید آن بوده و فروش بیش از ۲۲۸۹ میلیارد تومانی آن نیز معادل ۹۲ درصد بودجه برآورد شده برای کلوند در سال گذشته است. یکی دیگر از نقاط قوت این شرکت در سال گذشته، رشد ۳۹ درصدی فروش نسبت به سال ۱۴۰۳ است. همین نکته نشان می‌دهد اگرچه کاشی الوند به بودجه مدنظر و تعریف شده‌اش به صورت کامل نرسیده اما علیرغم تنش‌های مختلف داخلی و بین‌المللی سال ۱۴۰۴ که هر کدام می‌تواند بر تجارت و فروش یک محصول تأثیرگذار باشد روند بازار کلوند مثبت بوده و در میان شرکت‌های ساختمانی و سرامیکی جایگاه مهمی دارد.

حفظ پیوستگی و استمرار تولید در خاک چینی ایران

صنایع خاک چینی ایران را باید شرکتی با عملکرد ترکیبی و نسبتاً متعادل دانست. این شرکت در دو محصول تولیدی کائولن و تیلکس عملکرد مناسبی داشته است. در این شرکت بیش از ۴۹۲ هزار تن کائولن معادل ۹۳ درصد بودجه و بالغ بر ۳۱۵ هزار مترمکعب تیلکس معادل ۸۷ درصد بودجه تولید شده است. در حوزه بازار نیز فروش آن به عددی بالغ بر ۲۷۱۰ میلیارد تومان یعنی ۱۰۳ درصد بودجه فروش رسیده است. معنای این ارقام آن است که صنایع خاک چینی ایران (کخاک) نه تنها از بودجه فروش عبور کرده بلکه از نظر سطح تولید نیز در وضعیت فرسایشی قرار نگرفته و همچنان یکی از شرکت‌های با ثبات سبد تاسیخو محسوب می‌شود.

لعابیران و رشد ۵۰ درصدی فروش در سال گذشته

شرکت لعابیران در میانه جدول عملکرد تاسیخو قرار می‌گیرد. این شرکت در سال گذشته با تولید ۹۱۸۴ تن انواع محصولات خود ۷۱ درصد بودجه تولید و با فروش بیش از ۶۶۰ میلیارد تومانی ۹۲ درصد بودجه خود در سال ۱۴۰۴ را پوشش داده است. نکته مثبت اصلی در لعابیران، رشد ۵۰ درصدی فروش نسبت به سال ۱۴۰۳ است. یعنی شرکت با وجود شکاف نسبی در بخش تولید، از نظر بازیابی و فروش عملکرد بهتری داشته است.



رود به باشگاه بزرگترین تأمین مالی ۱۴۰۴

تاصیکو چگونه پروژه‌های طلای خود را شتاب می‌دهد؟



هما راستگو

مدیر تأمین مالی تاصیکو



در بازار سرمایه ابزارهای متنوعی برای تأمین مالی شرکت‌ها وجود دارد که از جمله مهم‌ترین آنها می‌توان به اوراق مباحه، اوراق اجاره، اوراق منفعت و سایر انواع اوراق بدهی اشاره کرد. انتخاب هر یک از این ابزارها، بسته به ماهیت فعالیت شرکت، نوع دارایی‌ها، ساختار مالی و جریان‌های درآمدی صورت می‌گیرد.

شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین با نماد بورسی تاصیکو ارزش بازار حدود ۱۰۹۰ هزار میلیارد ریالی به عنوان یکی از بزرگترین هلدینگ معدنی فعال در کانی‌های فلزی و غیر فلزی بازار سرمایه فعالیت می‌نماید. طی سال‌های اخیر استراتژی این هلدینگ متمرکز بر توسعه فعالیت در حوزه فلزات رنگی گران بها بوده و بر این اساس پروژه‌های بزرگی در زمینه طلا و نقره تعریف و در حال اجرا است. شمش طلا و نقره این هلدینگ با نماد تاصیکو در بورس کالا عرضه می‌شود. یکی از راهبردهای کلیدی این هلدینگ توسعه تأمین مالی و تزریق منابع جهت بهره‌برداری و توسعه پروژه‌های طلا و نقره آن بوده و طی سال مالی اخیر میزان تسهیلات این هلدینگ حدود ۳/۵ برابر و به میزان ۵ همت رسیده است.

با توجه به ماهیت فعالیت‌های شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین و برخورداری این شرکت از دارایی‌های مولد و قابل اجاره، بررسی‌ها و مطالعات کارشناسی نشان داد که انتشار اوراق اجاره، مناسب‌ترین ابزار تأمین مالی در شرایط فعلی شرکت است. این ابزار امکان استفاده بهینه از دارایی‌ها، شفافیت در ساختار اوراق و انطباق مناسبی با مدل کسب و کار شرکت فراهم می‌کند. این نوع تأمین مالی مصداق عینی و عملی تحقق سرمایه‌گذاری برای تولید و مشارکت مردم در اقتصاد به شمار می‌رود.

بر همین اساس، اوراق اجاره به مبلغ سه هزار میلیارد تومان و با نرخ ۴۱.۷ درصد و دوره بازگشت ۴ ساله و دوره پرداخت سود ۶ ماه یک‌بار طراحی و با همت هیئت مدیره شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین، حمایت سازمان بورس و اوراق بهادار و شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی منتشر شده است. این انتشار، یکی از بزرگترین و مهم‌ترین عملیات تأمین مالی و جزو ۵ تأمین مالی بزرگ در بازار سرمایه

ایران طی سال ۱۴۰۴ و بزرگترین تأمین مالی سه سال اخیر گروه شستا و سنوآت هلدینگ صدر تامین به حساب می‌آید. تعیین این نرخ پس از ارزیابی شرایط بازار، بررسی توان بازپرداخت و با هدف ایجاد تعادل میان منافع شرکت و سرمایه‌گذاران انجام شده تا بازدهی قابل قبولی برای سرمایه‌گذاران فراهم شود و در عین حال، فشار نامتعاریفی به ساختار مالی شرکت وارد نشود.

منابع حاصل از انتشار این اوراق جهت تکمیل پروژه طلای کردستان، نقره رنگان و افزایش ظرفیت طلای تفتان در شرکت پارس تامین تزریق خواهد شد. انتشار این اوراق با اخذ کلیه مجوزهای لازم از سازمان بورس و اوراق بهادار و از طریق کنسرسیومی متشکل از شرکت‌های تأمین سرمایه امین، تأمین سرمایه نوین، تأمین سرمایه کیمیا و تأمین سرمایه کیان انجام شده است. حضور این نهاد‌های مالی معتبر، نشان‌دهنده طراحی حرفه‌ای اوراق و رعایت الزامات نظارتی و شفافیت فرآیند تأمین مالی است. یکی از ویژگی‌های مهم این اوراق، انتشار آن بر اساس رتبه اعتباری با توجه به رتبه مناسب تاصیکو بر اساس ارزشیابی مؤسسه پایا بوده چرا که رتبه این هلدینگ با درجه سرمایه‌گذاری A در بلند مدت و A۱ در کوتاه مدت است.

بر اساس پیش‌بینی‌های صورت پذیرفته با تزریق منابع حاصل از این اوراق ظرفیت اسمی تولید طلا در هلدینگ صدر تامین به ۱ تن خواهد رسید. همچنین ظرفیت تولید نقره نیز افزایش قابل

توجهی خواهد داشت. هلدینگ صدر تامین با رویکردی نوآورانه و مسئولانه، همواره به دنبال بهره‌گیری از ابزارهای مالی متنوع و مطمئن برای توسعه فعالیت‌های خود است. انتشار این اوراق، بخشی از برنامه راهبردی تأمین مالی ما محسوب می‌شود. در صورت استقبال سرمایه‌گذاران محترم - که به لطف خداوند و اعتماد جامعه سرمایه‌گذاری کشور انتظار آن را داریم - آمادگی داریم در آینده نیز با طراحی ابزارهای مالی مناسب، پروژه‌های بزرگ دیگری را به سرانجام برسانیم. ما متعهد به شفافیت، پاسخگویی و ایجاد ارزش برای تمامی ذینفعان، به ویژه سرمایه‌گذاران خرد و کلان هستیم.

مطابق اطلاعیه پذیره‌نویسی اوراق صکوک اجاره شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین در سایت بورس تهران این اوراق از روز سه‌شنبه مورخ ۱۴۰۴/۱۰/۱۶ به مدت سه روز کاری از طریق بورس تهران پذیره نویسی شده و سپس معاملات ثانویه آن آغاز خواهد شد.

از تمامی هموطنان، سرمایه‌گذاران و نهاد‌های مالی دعوت می‌کنم با مطالعه دقیق امیدنامه و شرایط انتشار این اوراق، از این فرصت استثنایی برای مشارکت در پروژه‌های ملی و کسب بازدهی مناسب بهره‌مند شوند. انتشار موفق این اوراق، پیروزی مشترک برای اقتصاد ایران، بازار سرمایه و همه کسانی خواهد بود که به آینده روشن این مرز و بوم ایمان دارند.

گام بلند تاصیکو برای تأمین مالی پروژه های طلا و نقره

صکوک اجاره ۳۰ هزار میلیارد ریالی منتشر شد



شرکت سرمایه گذاری صدر تامين (تاصیکو) در راستای تأمین مالی برای تکمیل پروژه های طلا و نقره، اوراق صکوک اجاره ۳۰ هزار میلیارد ریالی خود را در بازار اوراق بدهی بورس تهران منتشر کرد. به گزارش ماهنامه «صدر تحلیلی»، در اطلاعیه پذیره نویسی صکوک اجاره این شرکت که توسط بورس تهران در نیمه دی ماه سال گذشته منتشر شده، آمده است: «به اطلاع کلیه فعالان محترم بازار سرمایه می‌رساند، اوراق اجاره شرکت واسط مالی آذر (با مسئولیت محدود) به منظور تأمین مالی شرکت سرمایه گذاری صدر تامين (سهامی عام) در تاریخ ۱۴۰۴/۱۰/۱۴ در فهرست بازار اوراق بدهی بورس تهران با نمادهای معاملاتی «صصیکو ۸۱۰»، «صصیکو ۸۰۱»، «صصیکو ۸۱» و «صصیکو ۸۱» درج شده است. این اوراق از روز سه‌شنبه مورخ ۱۴۰۴/۱۰/۱۶ به مدت سه روز کاری از طریق بورس تهران پذیره نویسی و سپس معاملات ثانویه آن آغاز شد.»

اوراق بهادار تهران و بر مبنای رتبه اعتباری این هلدینگ صورت می‌گیرد. رتبه اعتباری تخصیص داده شده به تاصیکو (به عنوان بانی انتشار این اوراق) از سوی مؤسسه رتبه بندی اعتباری پایا با درجه سرمایه گذاری A در بلندمدت و A۱ در کوتاه مدت است. رتبه اعتباری تخصیص داده شده به این اوراق اجاره در دست انتشار نیز از سوی مؤسسه رتبه بندی اعتباری پایا A است.

پروژه طلای کردستان، نقره رنگان و افزایش ظرفیت طلای تفتان در شرکت پارس تامين هلدینگ صدر تامين مورد استفاده قرار گیرد. این اوراق ۴ ساله و با نرخ اجاره بهای ۲۶ درصد است که این اجاره بها هر شش ماه یک بار توسط شرکت سپرده گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه به حساب دارندگان اوراق واریز می‌شود. ناشر این اوراق شرکت واسط مالی آذر (با مسئولیت محدود) بوده و عرضه آن از طریق شرکت بورس

این اقدام تاصیکو یکی از بزرگترین و مهمترین عملیات تأمین مالی و جزو پنج تأمین مالی بزرگ در بازار سرمایه ایران در سال ۱۴۰۴ است. همچنین بزرگترین تأمین مالی سه سال اخیر گروه شستا و سنوات هلدینگ صدر تامين به شمار می‌رود. منابع حاصل از این تأمین مالی قرار است در تکمیل

مبلغ ۸۵۰ میلیارد تومان سود سهامداران تاصیکو واریز شد



۸۵۰ میلیارد تومان سود سهامداران حقیقی، صندوق های سرمایه گذاری و سبذگردان های بورسی تاصیکو مربوط به عملکرد سال مالی منتهی به ۳۱ اردیبهشت ماه ۱۴۰۴ از طریق شرکت سپرده گذاری مرکزی به حساب معرفی شده در سامانه سجام واریز شد.

به گزارش ماهنامه «صدر تحلیلی»، مجمع عمومی عادی سالانه تاصیکو هفدهم شهریورماه سال گذشته برگزار و با تصویب سهامداران مقرر شد به ازای هر سهم ۱۱۰۰ ریال سود پرداخت شود. این مبلغ در موعد مقرر به حساب سهامداران محترم حقیقی واریز شد. این اقدام تاصیکو به عنوان یکی از نمادهای بزرگ بورسی خبر مثبتی برای سهامداران و همچنین بازار سرمایه محسوب شده و سیگنال مثبتی از انضباط مالی، برنامه ریزی

بورسی کشور، همواره نقش مهمی در اعتماد سرمایه گذاران ایفا می‌کند.

دقیق و توجه به حقوق سهامداران به شمار می‌رود. تاصیکو به عنوان یکی از بزرگترین هلدینگ های



تبدیل پارس تامین به یکی از مهمترین بازیگران صنعت طلا



توسعه طلای مادوفتی به دلیل اهمیت اقتصادی و معدنی، در زمره طرح‌های مهم ملی مورد توجه قرار گرفته و در سال جاری مناقصات متعددی در زمینه تأمین تجهیزات این طرح‌ها برگزار شده است. در بخش عملکرد عملیاتی، تمرکز بر رفع گلوگاه‌های تولید، مدیریت معارضات مسیر حمل ماده معدنی، بهینه‌سازی فرآیند تولید و اجرای سیستم موازنه جرم در خط تولید، موجب ارتقا بهره‌وری و پایداری عملیات شده است. بر اساس آمار ثبت شده، این شرکت در ۹ ماهه نخست سال جاری موفق به تولید بیش از ۸۳ کیلوگرم شمش طلا و ۳۴۵ کیلوگرم شمش نقره شده است. همچنین درآمد عملیاتی شرکت در این دوره به بیش از ۹۷۰۰ میلیارد ریال و سود خالص آن به بیش از ۲۵۰۰ میلیارد ریال رسیده است. همچنین در سال جاری این شرکت هماهنگی‌های لازم جهت اجرای ۱۴ قرارداد بلا تکلیف پروژه طلای تفتان را با پیمانکارهای مربوطه به عمل آورده و قرارداد‌های آن تعیین تکلیف و تأمین مالی مورد نیاز صورت گرفته است.

عملیاتی کمک کرده است. در سوی دیگر، شرکت توسعه معادن پارس تامین به‌عنوان بازوی معدنی هلدینگ تاسیکو، با اتکا به تجربه فعالیت ۱۲ ساله خود در حوزه اکتشاف، استخراج و بهره‌برداری، نقش مهمی در پیشبرد برنامه‌های توسعه‌ای این مجموعه ایفا می‌کند و در زمینه اکتشاف، استخراج و بهره‌برداری از معادن در استان‌های سیستان و بلوچستان و ایلام فعالیت می‌کند. این شرکت در شش ماهه نخست سال مالی ۱۴۰۴ با ثبت بیش از ۳۸۶ میلیارد تومان درآمد عملیاتی و حدود ۱۱۰ میلیارد تومان سود خالص، عملکرد مالی قابل قبولی از خود نشان داده است. سرمایه‌گذاری‌های انجام شده در حوزه طلا، نقره و کاغذ سنگی نیز چشم‌انداز روشنی از توسعه فعالیت‌های این شرکت ترسیم می‌کند. از مهمترین طرح‌های در دست اجرای شرکت توسعه معادن پارس تامین می‌توان به پروژه طلای تفتان با ظرفیت ۵ تن و پروژه نقره رنگان با ظرفیت ۶۳ تن اشاره کرد که از طرح‌های بزرگ و راهبردی این مجموعه محسوب می‌شوند. همچنین پروژه

شرکت‌های معدنی تابعه هلدینگ سرمایه‌گذاری صدر تامین (تاسیکو) در سال ۱۴۰۴ با تمرکز بر تکمیل پروژه‌های توسعه‌ای، افزایش ظرفیت تولید و بهبود زیرساخت‌های عملیاتی، روند رو به رشدی را در حوزه تولید و بهره‌برداری از منابع معدنی به ثبت رسانده‌اند. در این میان، شرکت توسعه معادن طلای کردستان با تسریع روند تجهیز و تکمیل کارخانه، در آستانه ورود به مرحله تولید شمش طلا قرار گرفته است. تأمین مالی انجام شده، نقش مهمی در شتاب بخشی به پیشرفت پروژه داشته و انتظار می‌رود این مجموعه به زودی به جمع تولیدکنندگان شمش طلا در کشور بپیوندد. به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، در کنار پیشرفت‌های فنی، توجه به الزامات محیط‌زیستی و اجتماعی نیز به‌عنوان یکی از اصول مهم فعالیت‌های معدنی در دستور کار قرار داشته است. همچنین تعیین تکلیف قرارداد‌های اجرایی، ساماندهی پرونده‌های معاملاتی و مدیریت تعامل با معارضین محلی از جمله اقداماتی بوده که به تسهیل روند پیشرفت پروژه و کاهش چالش‌های

احیای معدن طلای قلقله پس از وقفه هشت ساله



تعریف شده دارد که با توجه به تمرکز تاسیكو بر تولید طلا و نقره و ارتقا ارزش سهام شرکت از این طریق، شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين (تاسیكو) در راستای تأمین مالی برای تکمیل پروژه‌های طلا و نقره، اوراق صكوك اجاره ۳۰ هزار میلیارد ریالی خود را در بازار اوراق بدهی بورس تهران منتشر کرده است. این اقدام تاسیكو یکی از بزرگترین و مهمترین عملیات تأمین مالی و جزو ۵ تأمین مالی بزرگ در بازار سرمایه ایران در سال ۱۴۰۴ است. همچنین بزرگترین تأمین مالی سه سال اخیر گروه شستا و سنوات هلدینگ صدر تامين به شمار می‌رود که مقرر شده درآمد حاصل از آن به طرح‌های طلا و نقره اختصاص یابد.

شرکت توسعه معدن طلای کردستان نیز در سال گذشته تلاش‌های متعدد داشته تا زیرساخت‌های لازم برای تحقق اهداف تعریف شده را فراهم کند. از جمله اقدامات قابل توجه و مؤثر صورت گرفته در حوزه عملیات این شرکت، طراحی و اجرای واحد دیتاکس (سم زدایی یا خنثی سازی سیانور) به عنوان اولین کارخانه استحصال طلای ایران و کاهش بالغ بر ۳۰۰ میلیارد تومانی هزینه سرمایه‌گذاری با اصلاح محور جاده دسترسی به انباشتگاه باطله بوده است.

بوده و عمده اهداف این شرکت بهره‌برداری از ذخایر قطعی معدن طلای محور سقز - بانه است. معدن طلای قلقله در دوره مدیریتی جدید شرکت صدر تامين با همت تیم جدید مدیریت و حمایت‌های هلدینگ، به مرحله بهره‌برداری مجدد و آغاز استخراج ماده معدنی رسیده است. این اقدام، نه تنها گامی کلیدی در تأمین پایدار خوراک کارخانه در حال ساخت است، بلکه به‌عنوان یکی از مهمترین دستاوردهای عملیاتی تاسیكو در سال جاری، نقش تعیین‌کننده‌ای در ارزش آفرینی برای سهامداران ایفا خواهد کرد.

کارخانه طلای سقز که با سرمایه‌گذاری بیش از ۴ همت در حال ساخت است، ظرفیت فرآوری ۵۰۰ هزار تن ماده معدنی در سال را خواهد داشت. این پروژه بزرگ، پس از تکمیل، توان تولید سالانه حدود ۵۰۰ کیلوگرم شمش طلا را خواهد داشت و با اشتغال مستقیم برای بیش از ۵۰۰ نفر، به‌عنوان پروژه پیشران اقتصادی استان کردستان شناخته می‌شود.

همچنین طبق چشم انداز تعریف شده لازم است تولید طلا از این مجموعه در ادامه از ۵۰۰ کیلوگرم در سال به سالانه یک تن ارتقا پیدا کند. در این زمینه تأمین مالی نقش مهمی در تحقق اهداف

شرکت توسعه معدن طلای کردستان در سال‌های اخیر تمرکز بر چهار حوزه را در دستور کار قرار داده و بر این اساس توسعه فعالیت‌های اکتشافی در معدن طلای کردستان، آماده‌سازی و تجهیز معدن طلای قلقله، پروژه‌های ایجاد زیرساخت‌های معدن و کارخانه و پروژه احداث کارخانه استحصال طلای سقز را پیگیری نموده است.

به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، حال اگرچه گزارش‌های ۹ ماهه این شرکت با استحصال میزان برنامه‌ریزی شده طلا فاصله دارد؛ اما با آماده‌سازی زیرساخت‌های موجود، ظرفیت لازم در این مجموعه ایجاد شده تا طی ماه‌های آتی به دنبال تأمین مالی پروژه، فاز اول بهره‌برداری آغاز شده و شاهد تولید سالانه ۵۰۰ کیلوگرم طلا از این مجموعه باشیم.

به‌گواه گزارش‌های عملکرد ارائه شده؛ پروژه احداث کارخانه طلای کردستان تاکنون از پیشرفت مطلوبی برخوردار بوده و در حوزه معدن نیز طرح استخراج به صورت کوتاه مدت، میان مدت و بلند مدت پیگیری و انجام می‌شود. این در حالی است که شرکت توسعه معدن طلای کردستان با هدف اکتشاف، استخراج و فرآوری طلا و فلزات همراه یکی از شرکت‌های استراتژیک هلدینگ تاسیكو

«نقشه طلایی تاسیکو»

۵۰۰ نفر

اشتغال مستقیم



۹۹۵

عیار شمش تولیدی



۴۴۳ کیلوگرم

تولید سالانه شمش



۸۰ درصد

بازیابی طلا



تانک لیچینگ

روش فرآوری



۱۹۰ هزار تن

ظرفیت خوراک



مشخصات کارخانه فرآوری



۷ به ۱

نسبت باطله برداری



یک میلیون تن

ظرفیت استخراج سالانه



مشخصات استخراج

۲۰ سال

عمر معدن



اکسیدی

تیپ کانسار



۱,۰۶ PPM

عیار متوسط



۷۲ میلیون تن

ذخیره قطعی و احتمالی



ذخیره وزمین شناسی



بهره برداری / توسعه ظرفیت

وضعیت پروژه



روباز

روش استخراج





روباز / OPEN PIT MINING پله به پله

روش استخراج



۳۰ سال

عمر معدن



کوهزایی

تیپ کانسار



۱ گرم برتن

عیار متوسط



۱۶ میلیون تن

ذخیره قطعی و احتمالی



۲۴ میلیون تن

ذخیره و زمین شناسی



معدن طلای قلقله در استان کردستان و در مختصات جغرافیایی ۰۶° و ۴۶° طول شرقی و ۰۸° و ۳۶° عرض شمالی در محدوده‌ای به وسعت ۱۰ کیلومترمربع واقع شده است. دسترسی به محدوده مورد نظر از طریق جاده اصلی سقز به بانه، مقدور است. جاده مورد نظر در فاصله ۴۰ کیلومتر بعد از سقز از توابع دهستان میرده قرار گرفته و از بالای تونل معروف به گردنه خان ۴ کیلومتر جاده خاکی تا محدوده قلقله وجود دارد. آب و هوای سقز کوهستانی و سرد است که از آذرماه شروع و تا اواخر فروردین به طول می انجامد.



وضعیت پروژه: بهره‌برداری / توسعه ظرفیت / ساخت

پروژه بهره‌برداری از معدن طلای قلقله در دو بخش اکتشاف و استخراج به صورت همزمان در حال انجام می باشد. عملیات اکتشاف شامل مطالعات زمین شناسی، برداشت اطلاعات ژئوفیزیکی و نمونه برداری های ژئوشیمیایی و همچنین انجام عملیات حفاری مغزه‌گیری و پودری جهت برآورد میزان دقیق ذخیره احتمالی و قطعی می باشد. استخراج معدن نیز طی قرارداد ۲۶ ماهه تحت عنوان «اجرای عملیات آماده سازی، حفاری، استخراج (برداشت)، دپو، بارگیری و حمل و تخلیه ماده معدنی و باطله در معدن طلای قلقله استان کردستان» به شماره قرارداد ۱۹-۴۰۳-ق مورخ ۱۴۰۳/۰۸/۰۸ مابین شرکت توسعه معادن طلای کردستان و شرکت محور گستر نصر در بهمن ماه ۱۴۰۳ شروع شد.



۵۰۰ هزار تن

ظرفیت استخراج سالانه



۱ به ۶

نسبت باطله برداری



با تأکید بر جایگاه راهبردی پروژه طلای صدرتامین منتشر شد

گزارش پنج‌مارک جهانی و ملی صنعت طلا



مقدمه

طلا از دیرباز به‌عنوان پایه پولی و پشتوانه اقتصادی کشورهای شناخته می‌شود و نقش بنیادینی در ثبات مالی و امنیت اقتصادی جهان ایفا می‌کند. بخش عمده طلای استخراج‌شده در طول تاریخ، امروزه در بانک‌های مرکزی و خزانه‌های ملی ذخیره شده و به‌عنوان پشتوانه‌ای مطمئن برای ارزهای رایج جهان عمل می‌نماید. تحلیل‌ها نشان می‌دهد که بیشترین ذخایر طلا در اختیار کشورهایی است که بالاترین تولید ناخالص داخلی (GDP) را دارند؛ موضوعی که پیوند مستقیم میان قدرت اقتصادی و ذخایر طلا را برجسته می‌سازد. از سوی دیگر، طلا برخلاف بسیاری از منابع طبیعی، فناناپذیر و کاملاً قابل بازیافت است؛ به همین دلیل، استخراج آن تضادی با منافع بین‌نسلی ندارد و تمامی طلایی که در گذشته و حال تولید شده، در آینده نیز می‌تواند مورد استفاده مجدد قرار گیرد.

در این گزارش، چکیده‌ای مدیریتی از مهمترین یافته‌ها و نتایج حاصل از مطالعات طلا در سطوح جهانی، منطقه‌ای و کشور ارائه می‌شود. هدف

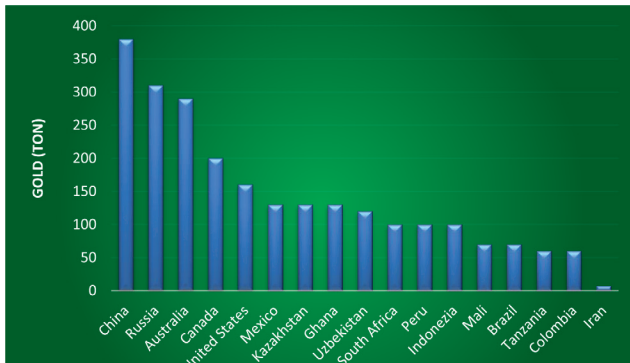
اصلی این گزارش، بررسی جایگاه فعلی صنعت طلا در ایران و مقایسه آن با جایگاه جهانی و منطقه‌ای به‌منظور شناسایی شکاف‌های موجود، چالش‌ها و فرصت‌های توسعه است. همچنین در این چارچوب، پروژه طلای کردستان به‌عنوان یکی از طرح‌های راهبردی کشور به‌صورت ویژه مورد بررسی قرار گرفته است تا نقش آن در توسعه متوازن صنعت طلا و ارتقای جایگاه ایران در بازار جهانی روشن شود.

اهمیت طلا در اقتصاد جهانی و صنایع پیشرفته طلا به‌عنوان فلزی استراتژیک و دارای ویژگی‌های فیزیکی و شیمیایی منحصر به فرد، نقشی فراتر از یک کالای زینتی در اقتصاد جهانی ایفا می‌کند. این فلز ارزشمند نه تنها پایه‌ای برای ثبات پولی و ذخایر ارزی بانک‌های مرکزی است، بلکه در صنایع پیشرفته الکترونیک، هوافضا، پزشکی و فناوری‌های نوین نیز کاربرد گسترده دارد. در اقتصادهای توسعه‌یافته، سهم مصرف صنعتی طلا نسبت به مصارف زینتی به‌مراتب بیشتر است و این موضوع نشانگر جایگاه حیاتی آن در بخش فناوری‌های پیشرفته است. ناپایداری‌های اقتصادی و سیاسی جهانی موجب افزایش

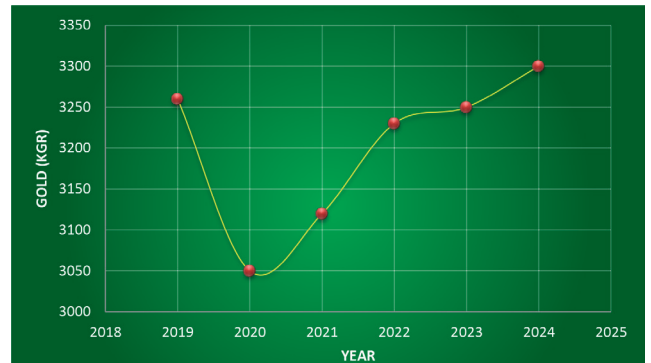
تمایل کشورها و سرمایه‌گذاران به نگهداری طلا به‌عنوان دارایی امن می‌شود. بانک‌های مرکزی جهان، با هدف کاهش ریسک‌های تورمی و ژئوپلیتیکی، بخش قابل توجهی از ذخایر ارزی خود را به طلا اختصاص داده‌اند. آمارها نشان می‌دهد در سال‌های اخیر، نسبت ذخایر طلای بانک‌های مرکزی در سبد دارایی‌های بین‌المللی رو به افزایش بوده است.

از سوی دیگر، با وجود آنکه تولید جهانی طلا در سه دهه گذشته بیش از دو برابر شده، روند رشد تولید در سال‌های آینده محدود خواهد شد. افزایش الزامات زیست‌محیطی و اجتماعی، کاهش ذخایر پرعیار و افت کشف ذخایر جدید، آینده صنعت طلا را به سمت معادن کوچک‌تر، فناوری‌های نوین استخراج، و بازیافت هوشمند فلزات گران‌بها سوق داده است.

در بازار جهانی، عرضه طلا از دو منبع اصلی، یعنی تولید معدنی و بازیافت، تأمین می‌شود. در حالی که تولید معدنی به حجم ذخایر اقتصادی وابسته است، عرضه ناشی از بازیافت، به‌شدت از تغییرات قیمت جهانی تأثیر می‌پذیرد. این پویایی، سبب شده بازار طلا یکی از پرنوسان‌ترین و در



شکل ۲ میزان تولید طلا در کشورهای برتر جهان (از نظر تولید طلا) به همراه ایران



شکل ۱ میزان طلای تولید شده در جهان

فاصله قابل توجهی مشاهده می‌شود. نرخ بهره‌برداری از ذخایر طلا در ایران حدود یک پنجم میانگین جهانی بوده و نسبت به کشورهای همچون چین و غنا بسیار ناچیز است؛ از این رو پتانسیل و همین‌طور نیاز مبرم به توسعه جهش‌گونه تولید طلای معدنی در کشور وجود دارد.

به‌طور کلی، توزیع تولید جهانی طلا نشان می‌دهد که بخش عمده تولید در اختیار چند کشور معدود است، به‌طوری‌که کشورهای نظیر چین، استرالیا، روسیه، کانادا و ایالات متحده سهم قابل توجهی از تولید سالانه طلا در جهان را به خود اختصاص داده‌اند.

وضعیت جهانی و ملی اکتشاف ذخایر طلا

میانگین سالانه کشف ذخایر جدید طلا در جهان از سال ۲۰۲۰ به بعد حدود ۳.۵ میلیون اونس بوده است؛ این در حالی است که در دهه‌های پیش از آن، میانگین سالانه کشف ذخایر حدود ۵.۵ میلیون اونس برآورد می‌شد.

و پس از افت موقت در سال ۲۰۲۰ (به حدود ۳۰۵۰ تن، تحت تأثیر محدودیت‌های ناشی از همه‌گیری کرونا)، مجدداً روندی صعودی را تجربه کرده و در سال ۲۰۲۴ به حدود ۳۳۰۰ تن رسیده است. این روند نشان‌دهنده پایداری نسبی عرضه جهانی طلا در سال‌های اخیر است، به‌ویژه در شرایطی که هزینه‌های اکتشاف و استخراج افزایش یافته و ذخایر پرعیار در حال کاهش هستند.

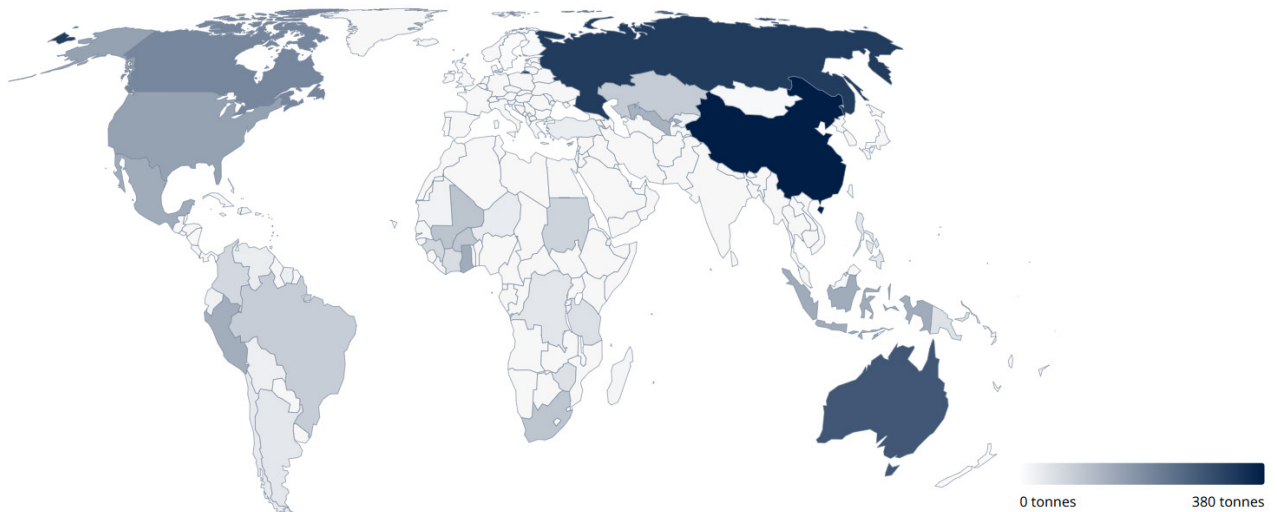
در میان کشورهای تولیدکننده، چین با تولید سالانه حدود ۳۸۰ تن در جایگاه نخست قرار دارد و پس از آن روسیه (۳۱۰ تن)، استرالیا (۲۹۰ تن) و کانادا (۲۰۰ تن) قرار گرفته‌اند. کشورهای دیگر مانند ایالات متحده، مکزیک، قزاقستان، و غنا نیز سهم قابل توجهی از تولید جهانی را به خود اختصاص داده‌اند.

ایران سهم ۱٫۴ درصدی از ذخایر جهان و تنها سهم کمتر از حدود ۰٫۴ درصدی از تولید جهانی طلای معدنی را در اختیار دارد و در مقایسه با کشورهای هم‌سطح از نظر پتانسیل زمین‌شناسی (نظیر ازبکستان یا قزاقستان)

عین حال پایدارترین بازارهای جهانی باقی بماند. بر اساس آمار سال ۲۰۲۲، ارزش کل صادرات جهانی طلا بیش از ۴۶۹ میلیارد دلار برآورد شده و این فلز را به هفتمین کالای تجاری مهم جهان تبدیل کرده است. بیش از ۷۵٪ از این تجارت مربوط به شمش خالص بوده و کشورهایمانند سوئیس و امارات متحده عربی، با بهره‌گیری از فناوری‌های پالایش و استانداردسازی پیشرفته، به مراکز اصلی تصفیه و صادرات شمش طلا در جهان بدل شده‌اند. این واقعیت نشان می‌دهد که وجود ذخایر طلا به‌تنهایی مزیت رقابتی محسوب نمی‌شود؛ بلکه توسعه فناوری استحصال متضمن ارزش آفرینی واقعی خواهد بود که امکان حضور مؤثر کشورها را در بازار جهانی طلا فراهم می‌کند.

مروری بر وضعیت جهانی صنعت طلا

بر اساس داده‌های موجود، تولید جهانی طلا طی سال‌های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۴ نوساناتی محدود اما مجموعاً افزایشی داشته است. در سال ۲۰۱۹ میزان تولید جهانی حدود ۳۲۶۰ تن بوده



شکل ۳ نحوه توزیع طلا در جهان



این روند نشان دهنده کاهش نرخ کشف ذخایر اقتصادی طلا در سطح جهانی است که عمدتاً ناشی از اکتشافات پیشرفته قبلی، افزایش هزینه‌ها، و کاهش دسترسی به پهنه‌های با پتانسیل بالا می‌باشد.

در سطح ملی، ایران علی‌رغم برخورداری از پهنه‌های زمین‌شناسی مستعد، هنوز در جمع تولیدکنندگان بزرگ طلا قرار ندارد. بر اساس آمار رسمی، تولید طلا در کشور در سال ۲۰۲۳ حدود ۷ تن ثبت شده، در حالی که برآوردهای غیررسمی حاکی از تولیدی بیش از ۱۱ تن در همان سال است. این اختلاف نشان می‌دهد بخشی از تولید طلا در زنجیره رسمی ثبت نمی‌شود و شکاف قابل توجهی میان ظرفیت زمین‌شناسی و میزان تولید واقعی کشور وجود دارد.

در سال‌های اخیر، با شناسایی و استخراج ذخایر قابل دسترس، روند کشف ذخایر جدید نیز در کشور سیر نزولی پیدا کرده است. با این حال، شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین توانسته است پهنه‌های امیدبخشی مانند محدوده پارس-۶ را شناسایی کند. در سال‌های اخیر ۲۸ گواهی کشف طلا در ۱۱ استان کشور به ثبت رسیده است. در این بین استان‌های آذربایجان غربی و کردستان با دارا بودن به ترتیب ۶ و ۵ گواهی کشف سهم بیشتری از گواهی‌های اکتشاف ثبت شده را دارا هستند. گواهی کشف خارستان-بیداستر در استان سیستان و بلوچستان، بزرگترین ذخیره ثبت شده بین گواهی‌های اکتشاف را دارد و در صورت تداوم فعالیت‌های اکتشافی در این پهنه طی دو سال آینده، انتظار می‌رود ذخیره قابل توجهی به سبد ذخایر طلای کشور افزوده شود.

جدول ۱ نرخ بهره‌برداری از ذخایر ایران و جهان

ردیف	نام کشور	ذخیره طلای معدنی	تولید طلای معدنی (تن، ۲۰۲۵)	نرخ بهره‌برداری (%)
۱	استرالیا	۱۳۰۰۰	۲۸۰	۱۵/۲
۲	اندونزی	۳۶۰۰	۹۰	۵۰/۲
۳	چین	۳۲۰۰	۳۸۰	۸۸/۱۱
۴	کانادا	۳۲۰۰	۲۰۰	۲۵/۶
۵	قزاقستان	۳۲۰۰	۱۳۰	۰۶/۴
۶	آمریکا	۳۰۰۰	۱۶۰	۳۳/۵
۷	برزیل	۲۵۰۰	۸۰	۲۰/۳
۸	پرو	۲۲۰۰	۱۱۰	۵
۹	مکزیک	۱۴۰۰	۱۴۰	۱۰
۱۰	غنا	۱۰۰۰	۱۵۰	۱۵
۱۱	ایران	۸۰۰	۱۲-۷	۱٫۵
	جهان	۶۶۰۰۰	۳۳۰۰	۵٫۵۹

جدول ۲ پنج مارک جهانی طلا

منبع	توضیحات	شاخص
USGS	حدود ۱۰۰۰	تعداد معادن فعال
USGS	۳۳۰۰ تن	کل تولید جهانی
Metals Focus, WGC	۱۴۰۰-۱۲۵۰ دلار بر اونس	متوسط هزینه استخراج
S&P Metals	۲۵-۳۵ درصد	نرخ اکتشاف موفق
WGC	افزایش قیمت ۵ درصد به ازای هر سال	پیش‌بینی قیمت تا ۲۰۴۰
USGS	۶۶۰۰۰	ذخایر اثبات شده جهانی



به‌طور میانگین سالانه حدود ۵ درصد رشد خواهد داشت (طبق پیش‌بینی WGC در سال ۲۰۲۷ قیمت طلا به حدود ۴۳۰۰ دلار بر اونس خواهد رسید). هرچند برخی کارشناسان مانند جیم ریکاردز و رابرت کیوساکی پیش‌بینی‌هایی بسیار بلندپروازانه‌تر ارائه داده‌اند و معتقدند که قیمت طلا می‌تواند به ترتیب تا ۲۷۰۰۰ و ۱۵۰۰۰ دلار به ازای هر اونس افزایش یابد. چنین پیش‌بینی‌هایی اگرچه در نگاه نخست غیرواقعی به نظر می‌رسند، اما تجربه تاریخی دهه ۱۹۷۰ نشان داده است که رشدهای چندبرابری در قیمت طلا در شرایط رکود تورمی و نوسانات ژئوپلیتیکی کاملاً محتمل است.

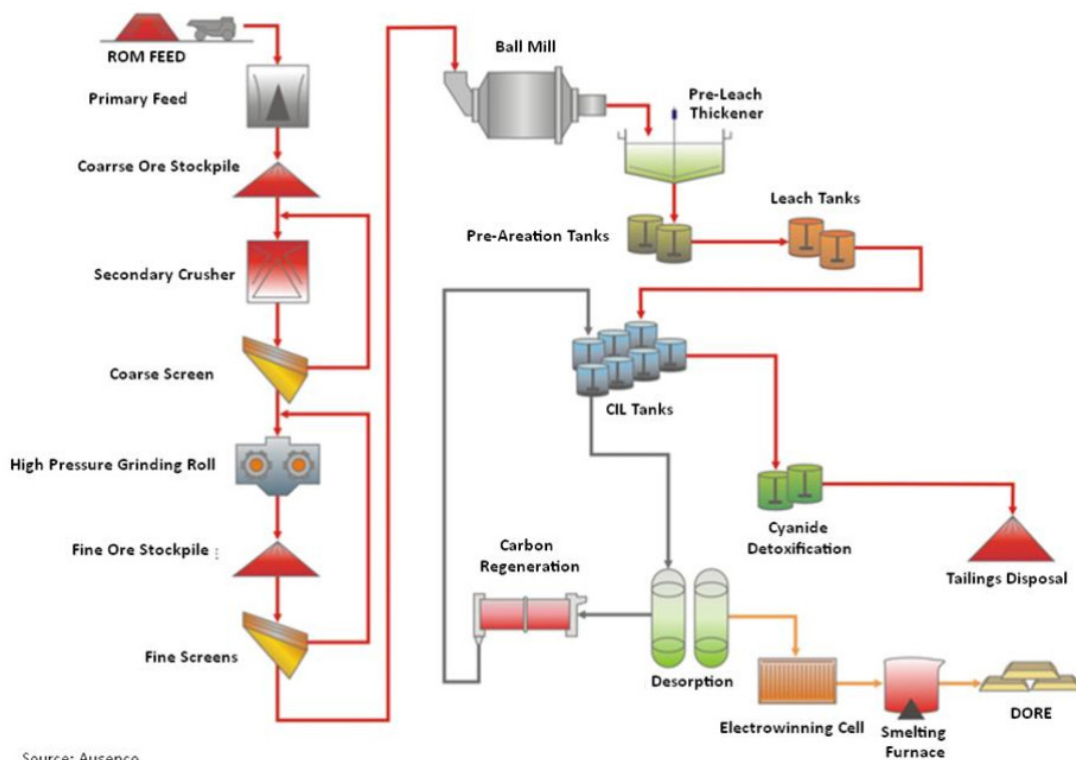
همزمان محصولات جانبی ارزشمند، همچنان هزینه نهایی تولید طلای کمتری نسبت به ایران دارند.

پیش‌بینی روند قیمت جهانی طلا

میانگین قیمت جهانی طلا در سال ۲۰۲۵ حدود ۴۰۰۰ دلار به ازای هر اونس بوده است. بر اساس گزارش‌ها و تحلیل‌های منتشرشده توسط نهادهای معتبر بین‌المللی از جمله شورای جهانی طلا (World Gold Council)، چشم‌انداز بلندمدت قیمت طلا روندی صعودی را نشان می‌دهد. این شورا پیش‌بینی کرده است که قیمت طلا تا سال ۲۰۴۰ میلادی

هزینه تولید پایدار طلا در جهان، کشورهای منتخب و ایران

نرخ تسعیر ارز یکی از عوامل بسیار تأثیرگذار در کاهش هزینه تولید پایدار طلا به‌شمار می‌رود. از آنجا که قیمت طلا بر اساس نرخ‌های جهانی (بر حسب دلار) تعیین می‌شود، افزایش نرخ ارز موجب کاهش ارزش دلاری هزینه‌های داخلی تولید می‌گردد. این موضوع، در کنار عواملی مانند قیمت پایین انرژی و سوخت، سبب شده است که ایران در میان کشورهای با پایین‌ترین هزینه تولید پایدار طلا قرار گیرد. با این حال، کشورهایمانند استرالیا و آفریقای جنوبی به دلیل عیار بالاتر ذخایر معدنی و تولید



Source: Ausenco

شکل ۵ فرایند کلی تولید معدنی طلا

روش فرآوری طلا

در حال حاضر، فرآیند سیانوراسیون به‌عنوان روش غالب و صنعتی استخراج طلا در جهان شناخته می‌شود. به دلیل مزایای فنی و اقتصادی قابل توجه این روش نسبت به سایر گزینه‌های متالورژیکی، فرآیند سیانوراسیون بیش از ۱۱۰ سال است که جایگاه اصلی در فناوری تولید طلا را به خود اختصاص داده است. در دو دهه اخیر، بیش از ۹۰ درصد طلای تولیدشده در جهان از طریق این روش استحصال شده و در میان صدها کارخانه

فعال فرآوری طلا، تنها تعداد اندکی بدون استفاده از سیانوراسیون فعالیت می‌کنند. انتظار می‌رود این روند در سال‌های آینده نیز تداوم یابد، چرا که این فرآیند از نظر بازبایی، پایداری و هزینه عملیاتی، نسبت به روش‌های جایگزین همچون تیوسولفات یا تیواوره، برتری چشمگیری دارد. فرآیند سیانوراسیون بر پایه انحلال طلا در محلول سیانور قلیایی است. در این روش، طلا از کانسنگ به صورت کمپلکس محلول طلا-سیانید استخراج می‌شود. مراحل اصلی به‌طور خلاصه به شرح زیر است:
خردایش و آسیاکنی: ابتدا سنگ معدن طلا تا دانه‌بندی مناسب خرد و آسیا می‌شود تا سطح تماس برای واکنش شیمیایی افزایش یابد.
سیانوراسیون: پالپ حاصل در حضور محلول رقیق سیانید سدیم (NaCN) و در محیطی قلیایی (معمولاً با آهک CaO) قرار می‌گیرد. در این محیط، طلا بر اساس واکنش زیر به صورت کمپلکس محلول $[Au(CN)_2]^-$ حل می‌شود:
بازبایی طلا از محلول: طلا از محلول با استفاده



از یکی از دوروش اصلی جذب با کربن فعال (CIP یا CIL) یا رسوب‌دهی با روی (فرآیند Merrill-Crowe که بیشتر برای کانسنگ‌هایی با مقدار نقره بالا استفاده می‌شود) بازیابی می‌شود. در روش جذب با کربن فعال، طلا بر روی سطح کربن فعال تجمع یافته و سپس در مرحله‌ی الوشن و الکترووینینگ به صورت فلز طلا بازیابی می‌گردد.

ذوب و ریخته‌گری: در نهایت، طلا به صورت شمش خام ذوب شده و برای تصفیه نهایی به واحدهای پالایش ارسال می‌شود.

به دلیل راندمان بالا (بیش از ۹۰-۹۵٪)، متناسب بودن هزینه عملیاتی و امکان استفاده در مقیاس صنعتی بزرگ، سیانوراسیون همچنان اصلی‌ترین و اقتصادی‌ترین روش فرآوری طلا در جهان محسوب می‌شود.

وضعیت طلا در منطقه

در جدول زیر، وضعیت تولید طلا در سال ۲۰۲۴، میزان ذخایر اثبات شده و متوسط هزینه تولید طلا در چند کشور مهم منطقه شامل قزاقستان، ازبکستان و ایران ارائه شده است. همانگونه که مشاهده می‌شود، قزاقستان و ازبکستان با برخورداری از ذخایر بالای طلا (به ترتیب ۹۰۰ و ۱۸۰۰ تن) از تولیدکنندگان اصلی منطقه محسوب می‌شوند.

کشور	تولید ۲۰۲۴ (تن)	ذخایر اثبات شده (تن)
قزاقستان	۱۳۰	۲۳۰۰
ازبکستان	۱۲۰	۱۸۰۰
ایران	۱۲-۷	۸۰۰

ردیف	نام معدن	ذخیره (هزار تن)		
		مجموع	احتمالی	قطعی
۱	زرشوران	۲۷۵۰۰	-	۲۷۵۰۰
۲	مادوفتی	۱۳۸۴۲۱	۷۸۹۲۶	۶۱۵۶۱
۳	ساریگوانی	۷۰۰۰۰	-	۷۰۰۰۰
۴	قلقله	۴۱۰۰۰	۲۵۰۰۰	۱۶۰۰۰
۵	طلای شادان	۴۳۶۰۰	۵۶۰۰	۳۸۰۰۰
۶	اندریان	۲۸۸۱۹	۲۰۸۱۹	۸۰۰۰
۷	سرچشمه	۱۸۰۰۰	-	۱۸۰۰۰
۸	آق دره	۵۰۰۰	-	۵۰۰۰
۹	طلای هیرد	۱۰۹۱۰	۶۰۰۰	۴۹۱۰
۱۰	چاه خاتون	۱۵۰۰	۵۰۰	۱۰۰۰

وضعیت طلا در ایران

ایران با وجود گستره وسیع زمین‌شناسی و تنوع ساختاری، از پتانسیل بالایی برای اکتشاف و استخراج طلا برخوردار است. در سال‌های اخیر، با اجرای طرح‌های شناسایی و اکتشاف پهنه‌های معدنی، معادن متعددی در نقاط مختلف کشور شناسایی و به بهره‌برداری رسیده‌اند.

ایران به دلیل قرارگرفتن بر روی کمربند کانی‌سازی طلای جهانی، از پتانسیل بسیار بالایی برای توسعه و افزایش ظرفیت تولید طلا برخوردار است. تاکنون ۷۴ کانسار طلا در کشور شناسایی شده که از میان آنها، زرشوران و آق دره در استان آذربایجان غربی، ساریگوانی در استان کردستان، مونه در استان اصفهان، کوه زر در خراسان رضوی و خارونا در آذربایجان شرقی، مادوفتی در سیستان و بلوچستان از مهمترین و شناخته‌شده‌ترین ذخایر طلای کشور به‌شمار می‌آیند. بر اساس برآوردهای انجام‌شده، مجموع ذخایر



شکل ۶ زون‌های زمین‌شناسی مناطق مستعد طلا

در صورت تحقق این برآوردها، معدن مادوفتی بین ۱۰ معدن برتر جهان از نظر حجم ذخایر طلا قرار خواهد گرفت. این چشم‌انداز نشان‌دهنده جایگاه راهبردی معدن مادوفتی در آینده صنعت طلای ایران و نقش کلیدی آن در افزایش سهم کشور در ذخایر و تولید جهانی طلا است. شاخص حفاری‌های موفق در کانسنگ یکی از مهمترین شاخص‌های کلیدی عملکرد در مرحله اکتشاف مواد معدنی محسوب می‌شود. در مقایسه با معادن هم‌رده، از جمله معدن Pani در اندونزی، مقدار قابل قبول این شاخص معمولاً بیش از ۳۰٪ در نظر گرفته می‌شود. در پروژه‌های معدن طلای مادوفتی، میانگین این شاخص بیش از ۸۵٪ بوده که نشان‌دهنده کارایی بالای عملیات حفاری و دقت بالای شناسایی مناطق دارای پتانسیل است.

جایگاه و اهمیت کارخانه طلای کردستان (معدن قلقله) در توسعه پایدار صنعت طلا در ایران

معدن طلای کردستان به‌عنوان یکی از پروژه‌های راهبردی و ملی کشور، با هدف توسعه غرب ایران و بهره‌برداری بهینه از ظرفیت‌های زمین‌شناسی منطقه طراحی و اجرا شده است. این پروژه علاوه بر نقش اقتصادی، از دیدگاه ژئواقتصادی نیز اهمیت دارد، زیرا با توسعه آن، محور معدنی غرب کشور فعال شده و توازن جغرافیایی تولید طلا از شمال غرب به غرب کشور منتقل می‌شود. علاوه بر این با انجام مجموعه‌ای از مطالعات جامع زیست‌محیطی، زمین‌شناسی، ژئوتکنیکی، هیدرولوژیکی و مکان‌یابی انباشتگاه باطله، توسط مهندسی مشاور معتبر و با رویکرد صفر نشت سیانور طراحی گردیده است. در طراحی و اجرای کارخانه طلای کردستان، تمامی استانداردهای ملی و بین‌المللی زیست‌محیطی رعایت شده و این واحد به‌عنوان اولین کارخانه فرآوری طلا در کشور مجهز به واحد خنثی‌سازی سیانور (Detox) شناخته می‌شود. این کارخانه موفق به دریافت تمامی مجوزهای زیست‌محیطی از سازمان‌های نظارتی مربوطه گردیده و حتی ارزیابی‌های پایش میدانی عملکرد آن فراتر از حد انتظار بوده است. پایش مداوم آلاینده‌ها از طریق سامانه‌های بیومتریک و حسگرهای هوشمند آنلاین انجام می‌شود که اطمینان از سلامت کامل محیط زیست منطقه را تضمین می‌کند. در طراحی سد و انباشتگاه باطله، از سیستم

از منظر توسعه اجتماعی و اقتصادی، پروژه طلای کردستان به‌عنوان یکی از طرح‌های پیشرو اقتصادی استان، با هدف ایجاد اشتغال پایدار و توسعه زیرساخت‌های محلی در حال اجرا است. بر اساس برآوردها، این پروژه به صورت مستقیم برای بیش از ۵۰۰ نفر اشتغال پایدار ایجاد خواهد کرد.

شرکت توسعه معادن طلای کردستان همچنین اقداماتی گسترده‌ای در منطقه انجام داده است.

جایگاه معدن مادوفتی در میان معادن طلای جهان

معدن طلای مادوفتی به‌عنوان یکی از معادن استراتژیک کشور، در حال حاضر منبع اصلی تأمین خوراک کارخانه فرآوری طلای تفتان است. این کارخانه با ظرفیت فعلی حدود ۵۰۰ کیلوگرم طلا در سال فعالیت می‌کند و طرح توسعه‌ای برای افزایش ظرفیت به حدود ۱۵۰۰ کیلوگرم طلا در سال در دست اجرا دارد. علاوه بر این، پروژه احداث کارخانه فرآوری جدید با ظرفیت ۵ تن طلا در سال نیز در مراحل طراحی و تأمین تجهیزات قرار دارد که در صورت بهره‌برداری، جهشی چشمگیر در تولید سالانه طلا ایجاد خواهد کرد. بر اساس برنامه‌ریزی‌ها و طرح‌های اکتشافی در دست اجرا و افاق ۱۰ ساله، پیش‌بینی می‌شود که در آینده با تکمیل عملیات اکتشاف در محدوده‌های تحت تملک، میزان ذخایر قطعی و احتمالی معدن طلای مادوفتی و سایر محدوده‌های در اختیار این شرکت به بیش از ۲۰۰ میلیون تن ماده معدنی با عیار بیش از یک گرم در تن برسد. در این حالت، مجموع فلز محتوای طلا در این شرکت به حدود ۲۶۰ تن برآورد می‌شود. بر پایه مقایسه انجام‌شده با معادن بزرگ طلای جهان،

شناسایی‌شده طلا در ایران حدود ۸۰۰ تن فلز محتوا (ذخیره قطعی و احتمالی) است. در شکل ذیل، پهنه‌ها و مناطق مستعد کانی‌سازی طلا در سراسر کشور نمایش داده شده‌اند که بیانگر گستردگی قابل توجه ظرفیت‌های اکتشافی و توسعه‌ای ایران در این حوزه است. این بخش از گزارش به مروری جامع بر وضعیت، ظرفیت و موقعیت جغرافیایی معادن طلای کشور اختصاص یافته و با هدف مقایسه جایگاه ایران در میان تولیدکنندگان منطقه‌ای و جهانی تنظیم شده است. در جدول ذیل لیست مهمترین ذخایر و معادن طلا در ایران بر اساس اطلاعات ثبت شده در طرح جامع طلا سال ۱۴۰۰ (تهیه شده توسط شرکت تهیه تولید مواد معدنی) و ۱۴۰۲ (تهیه شده توسط مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی) آورده شده است. لازم به ذکر است کارخانه طلای کردستان (معدن قلقله) از پروژه‌های در دست احداث و راهبردی در ناحیه غرب کشور محسوب می‌شود که با بهره‌برداری از آن، انتظار می‌رود ظرفیت تولید طلای کشور به‌طور قابل توجهی افزایش یافته و توازن جغرافیایی توسعه معادن طلا در کشور بهبود یابد.

جایگاه معادن طلای صدر تامين در میان معادن طلای ایران و جهان

بر اساس مقایسه میان معادن شاخص طلای کشور، معادن تحت مدیریت شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين شامل معدن طلای مادوفتی و معدن طلای قلقله، از نظر میزان ذخیره قطعی و احتمالی طلا در جایگاه نخست کشور قرار دارند. ترکیب این دو معدن (و حتی معدن مادوفتی به تنهایی)، بزرگترین سهم از ذخایر طلای شناسایی‌شده ایران را به خود اختصاص داده و ظرفیت بالقوه‌ای برای تأمین بخش عمده‌ای از تولید طلای کشور در سال‌های آینده ایجاد کرده است. با اجرای پروژه‌های طلای صدر تامين، تولید طلای ایران تا سال ۱۴۱۰ می‌تواند از ۱۲ تن به حدود ۱۸ تن در سال برسد و سهم کشور از تولید جهانی از ۰.۴ درصد به حدود ۰.۶ درصد افزایش یابد. پیش‌بینی می‌شود با بهره‌برداری کامل از دو واحد فرآوری مادوفتی و قلقله، سهم شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين از تولید طلای کشور نزدیک به ۵۰ درصد افزایش یابد.



روش استاندارد جهانی در تولید طلا شناخته می‌شود و در اغلب واحدهای فرآوری معتبر دنیا مورد استفاده قرار می‌گیرد.

با این حال، بسیاری از نگرانی‌های عمومی درباره سیانور ریشه در اطلاعات ناکافی یا برداشت‌های نادرست است. لذا در طراحی و اجرای کارخانه طلای کردستان، نکات زیر با دقت و اولویت بالا در نظر گرفته شده‌اند تا سلامت مردم و محیط‌زیست تضمین شود: سیستم‌های مدار بسته و کنترل شده: کلیه جریان‌های سیانیدی در مدارهای بسته مدیریت می‌شوند تا هرگونه تماس تصادفی با محیط یا افراد به حداقل برسد.

واحد خنثی‌سازی (Detox): محلول خروجی لیچینگ پیش از هرگونه دفع یا بازیافت از طریق واحدهای تخصصی خنثی‌سازی تصفیه می‌شود تا غلظت سیانور به سطوح بسیار پایین و مطابق با استانداردهای ملی و بین‌المللی برسد.

انباشتگاه باطله ایمن: طراحی انباشتگاه باطله شامل پوشش‌های چندلایه ژئوممبران و ژئوتکتایل، زهکشی‌های کنترل‌نشده و سازه‌های مهندسی شده است تا از نفوذ هر ماده به خاک و آب زیرزمینی جلوگیری شود. پایش مستمر و شفاف: سامانه‌های پایش آنلاین کیفیت آب و خاک، ایستگاه‌های نمونه‌برداری و گزارش‌دهی منظم به نهادهای نظارتی، امکان کشف و اقدام فوری در صورت هر نوع انحراف را فراهم می‌آورد.

استانداردها و مجوزها: طراحی، ساخت و بهره‌برداری پروژه مطابق ضوابط و مجوزهای زیست‌محیطی صادره از مراجع ذیصلاح و استانداردهای بین‌المللی انجام می‌شود.

تعامل با جامعه محلی: اطلاع‌رسانی شفاف، نشست‌های مشورتی با ساکنان، و اجرای طرح‌های مسئولیت اجتماعی (آب، بهداشت، آموزش و اشتغال) از اولویت‌های پروژه است تا نگرانی‌ها برطرف و اعتماد عمومی تقویت شود. در مجموع هدف این است که تولید طلا همزمان با حداکثر رعایت قوانین زیست‌محیطی و حداکثر محافظت از سلامت جامعه انجام شود. تجربه جهانی نشان داده است که با طراحی مهندسی دقیق، نظارت مستمر و اجرای واحدهای خنثی‌سازی و انباشت ایمن، می‌توان از سیانوراسیون به‌صورت ایمن استفاده کرد؛ به همین علت

در طراحی و اجرای پروژه‌های استخراج و فرآوری طلا یکی از اولویت‌های اصلی شرکت سرمایه‌گذاری صدرتامین حفظ محیط زیست و اطمینان از ایمنی کامل فرایندها است. در این راستا، تمامی مراحل تولید طلا از استخراج تا لیچینگ و بازیابی فلز، بر پایه استانداردهای بین‌المللی ایمنی و زیست محیطی انجام می‌گیرد. استفاده از مدارهای بسته در فرایند لیچینگ، جلوگیری از نفوذ سیانور به خاک و منابع آبی و بکارگیری سیستم‌های پایش مستمر کیفیت از جمله اقداماتی است که پایداری محیطی پروژه را تضمین می‌کند

کمک خواهد کرد.

مجموعه این اقدامات نشان می‌دهد که معدن طلای کردستان به‌الگویی از معدن کاری پایدار، ایمن و مسئولانه در کشور تبدیل شده است. این پروژه، ضمن تأمین بخشی از طلای مورد نیاز کشور، موجب رونق اقتصادی، افزایش رفاه محلی و ارتقای اعتماد عمومی به صنعت معدن کاری نوین ایران خواهد شد.

روش فرآوری کارخانه‌های فرآوری طلای صدر تامین

کارخانه طلای کردستان از روش سیانوراسیون برای فرآوری طلا استفاده خواهد کرد؛ روشی که امروزه در بیش از ۹۰ درصد کارخانه‌های طلای جهان به کار گرفته می‌شود. انتخاب این روش به دلیل بازیابی بسیار بالا، قابلیت اطمینان در مقیاس صنعتی، هزینه عملیاتی پایین‌تر و از همه مهم‌تر، تنها گزینه اقتصادی و کارآمد برای فرآوری کانسنگ طلای معدن قلقله در مقایسه با سایر روش‌های استحصال است. از همین رو، سیانوراسیون به‌عنوان

باطله خشک، لایه‌های ژئوممبران آب‌بند و ژئوتکتایل محافظ، زهکشی‌های کنترل‌نشده و طراحی دقیق بدنه سد با ملاحظات اقلیمی و زمین‌شناسی استان کردستان استفاده شده است. این تمهیدات سبب شده تا هیچ‌گونه نفوذ سیانور یا مواد شیمیایی به منابع آب و خاک منطقه امکان‌پذیر نباشد. همچنین بهره‌گیری از فناوری‌های نوین فرآوری و تجهیزات تولید داخل با بالاترین استاندارد کیفی، این کارخانه را به یکی از واحدهای نمونه و پیشرو کشور در زمینه استخراج ایمن و سبز طلا تبدیل کرده است.

از منظر توسعه اجتماعی و اقتصادی، پروژه طلای کردستان به‌عنوان یکی از طرح‌های پیشرو اقتصادی استان، با هدف ایجاد اشتغال پایدار و توسعه زیرساخت‌های محلی در حال اجرا است. بر اساس برآوردها، این پروژه به‌صورت مستقیم برای بیش از ۵۰۰ نفر اشتغال پایدار ایجاد خواهد کرد. شرکت توسعه معادن طلای کردستان همچنین در قالب مسئولیت‌های اجتماعی اقداماتی گسترده در منطقه انجام داده است که از جمله می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

اجرای طرح جمع‌آوری و تصفیه فاضلاب روستاهای بالادست سد نراغ ویس با سرمایه‌گذاری ۵۵ میلیارد ریال (در حال اجرا تا سال ۱۴۰۶)
بازسازی مدارس و مساجد، احداث و آسفالت راه‌های روستایی
حمایت از رویدادهای فرهنگی و ورزشی در سطح استان و شهرستان سقز
ارتقای کیفیت آب آشامیدنی مناطق شمال غرب کشور از طریق اجرای طرح‌های زیربنایی محیط‌زیستی

افزون بر تمامی این مزیت‌ها، شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین به‌عنوان یکی از شرکت‌های زیرمجموعه سازمان تامین اجتماعی (شستا)، نقشی متمایز در چرخه منافع عمومی دارد؛ به این معنا که سود حاصل از استخراج و تولید طلا در نهایت به صندوق‌های بازنشستگی و خدمات رفاهی میلیون‌ها نفر از مردم کشور بازمی‌گردد. بدین ترتیب، منافع این پروژه نه تنها در سطح منطقه‌ای و صنعتی، بلکه در سطح ملی و اجتماعی نیز نمود پیدا کرده و به ارتقای رفاه عمومی و پایداری نظام تامین اجتماعی کشور

بررسی‌ها نشان می‌دهد که اگرچه سهم ایران از تولید طلای جهان هنوز کمتر از ۰.۵ درصد است، اما پتانسیل زمین‌شناسی و اقتصادی کشور برای جهش در تولید و توسعه این صنعت بسیار بالاست.

نتایج مطالعات بنچ‌مارک طلا نشان می‌دهد که شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين در حال حاضر به‌عنوان بزرگترین بازیگر صنعت طلای ایران شناخته می‌شود و سهم قابل توجهی از ذخایر و تولید طلای کشور را در اختیار دارد. دو معدن استراتژیک مادوفتی و قلقله، با بیشترین میزان ذخایر قطعی و احتمالی، جایگاه صدر تامين را در صدر فهرست معادن طلای ایران تثبیت کرده‌اند. این شرکت با اجرای طرح‌های توسعه‌ای متعدد، از جمله احداث کارخانه فرآوری جدید با ظرفیت ۵ تن طلا در سال (معدن مادوفتی)، کارخانه طلای تققان با ظرفیت یک تن در سال (معدن مادوفتی) کارخانه طلای کردستان (معدن قلقله) با ظرفیت ۵۰۰ کیلوگرم در سال، نقش تعیین‌کننده‌ای در تأمین طلای مورد نیاز کشور در سال‌های آینده خواهد داشت.

لازم به ذکر است، معدن طلای کردستان که به‌عنوان یکی از طرح‌های ملی و راهبردی در غرب کشور، با رعایت کامل استانداردهای بین‌المللی زیست‌محیطی در دست احداث است. این طرح با بهره‌گیری از طراحی سد و انباشتگاه باطله ایمن، سیستم‌های کنترل نشست و مدارهای بسته فرآوری، با رویکرد صفر نشست سیانور اجرا می‌شود و هیچ‌گونه تهدیدی برای خاک، آب یا محیط‌زیست منطقه ایجاد نخواهد کرد. اجرای این پروژه، علاوه بر ارتقای ظرفیت تولید طلا در کشور، به الگویی از معدن‌کاری مسئولانه و پایدار در ایران تبدیل خواهد شد.

برآیند این طرح‌ها نشان می‌دهد که شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين نه تنها دارنده بزرگترین ذخایر طلای کشور است، بلکه با رویکردی مبتنی بر توسعه پایدار، مسئولیت اجتماعی و حفظ محیط‌زیست، مسیر آینده صنعت طلا در ایران را ترسیم می‌کند. با تکمیل طرح‌های توسعه‌ای و بهره‌برداری از پروژه‌های مادوفتی و کردستان، انتظار می‌رود سهم شرکت صدر تامين از تولید طلا به حدود ۵۰ درصد افزایش یافته و این شرکت به قطب اصلی تولید طلای خاورمیانه تبدیل گردد.

شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين (تامینکو) نه تنها دارنده بزرگترین ذخایر طلای کشور است، بلکه با رویکردی مبتنی بر توسعه پایدار، مسئولیت اجتماعی و حفظ محیط زیست، مسیر آینده صنعت طلا در ایران را ترسیم می‌کند.

با تکمیل طرح‌های توسعه‌ای و بهره‌برداری از پروژه‌های مادوفتی و کردستان انتظار می‌رود سهم شرکت صدر تامين از تولید طلا به حدود ۵۰ درصد افزایش یافته و این شرکت به قطب اصلی تولید طلا خاورمیانه تبدیل گردد.

اقداماتی است که پایداری محیطی پروژه را تضمین می‌کند. بدین ترتیب، توسعه معدن طلای کردستان که با همین رویکرد در حال ساخت است، نه تنها تهدیدی برای محیط‌زیست محسوب نمی‌شود، بلکه با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین و کنترل دقیق فرآیندها، می‌تواند به الگویی از معدن‌کاری ایمن، مسئولانه و سازگار با محیط‌زیست در کشور تبدیل شود. این رویکرد علمی و شفاف، ضمن کاهش نگرانی‌های عمومی، زمینه تعامل و همراهی مثبت جامعه محلی با پروژه را نیز فراهم می‌سازد. کارخانه طلای کردستان با وجود نگرانی‌های اولیه مردم نسبت به واژه «سیانور»، در آینده به یکی از اولین نمونه‌های موفق اجرای معدن‌کاری سبز و شفاف در ایران تبدیل خواهد شد.

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

گزارش حاضر با هدف تحلیل جایگاه صنعت طلا در سطح جهانی، منطقه‌ای و ملی و تبیین موقعیت معادن طلای شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين در این ساختار تهیه شده است. نتایج

این روش در سطح دنیا پذیرفته و کنترل شده به کار گرفته می‌شود.

شاخص کلیدی عملکرد معادن طلای صدر تامين

مزیت‌های رقابتی

شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين با اتکا به مجموعه‌ای از مزیت‌های منحصربه‌فرد، جایگاهی ممتاز در میان فعالان حوزه اکتشاف و استخراج طلا در کشور به دست آورده است. از جمله مهمترین این مزیت‌ها می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

دسترسی به محدوده‌های امیدبخش و قابل‌اتکا در استان کردستان و سیستان و بلوچستان، این شرکت را در موقعیتی راهبردی برای توسعه یکی از غنی‌ترین مناطق معدنی کشور قرار داده است.

پیشرو بودن در بهره‌گیری از روش‌های نوین اکتشافی و فناوری‌های روز دنیا، موجب افزایش دقت در مدل‌سازی ذخایر و کاهش ریسک‌های اکتشافی شده است.

برخورداری از پشتوانه مالی و مدیریتی قدرتمند، امکان اجرای پروژه‌های بزرگ مقیاس را با سرعت و پایداری بالا فراهم کرده است.

توان تخصصی بالا و بهره‌گیری از نیروی انسانی کارآمد و متخصص در حوزه‌های زمین‌شناسی، اکتشاف، استخراج و فرآوری، از دیگر عوامل کلیدی موفقیت شرکت به شمار می‌آید.

این مجموعه مزیت‌ها، شرکت توسعه معادن پارس تامين را به یکی از بازیگران اصلی و آینده‌ساز صنعت طلای کشور تبدیل کرده است.

تعهد به استانداردهای زیست‌محیطی در استخراج طلا:

در طراحی و اجرای پروژه‌های استخراج و فرآوری طلا، یکی از اولویت‌های اصلی شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين، حفظ محیط‌زیست و اطمینان از ایمنی کامل فرآیندها است. در این راستا، تمامی مراحل تولید طلا، از استخراج تا لیچینگ و بازیابی فلز، بر پایه استانداردهای بین‌المللی ایمنی و زیست‌محیطی انجام می‌گیرد. استفاده از مدارهای بسته در فرآیند لیچینگ، جلوگیری از نفوذ سیانور به خاک و منابع آبی، و بکارگیری سیستم‌های پایش مستمر کیفی از جمله

تاب‌آوری

۱

تاب‌آوری بر پایه‌ی سه ستون اصلی بنا شده است:

- ۱- تاب‌آوری نظام تصمیم‌سازی، تصمیم‌گیری و حکمرانی شرکت
- ۲- تاب‌آوری اندام‌واره‌های (ارگانیزم‌های) بنگاه
- ۳- تاب‌آوری جمعی در کل زنجیره‌ی ارزش

۲

کلید تاب‌آوری بنگاه‌ها در یک کلمه خلاصه می‌شود:

انعطاف. انعطاف یعنی توانایی تغییر مسیر در کوتاه‌ترین زمان، باز طراحی زنجیره تأمین، یافتن بازارهای جایگزین، یا حتی بازتعریف مدل کسب‌وکار. شرکتی که انعطاف‌پذیر باشد می‌تواند نه تنها از آسیب بحران بکاهد، بلکه در شرایطی از آن فرصت بسازد.

۳

برنامه‌ریزی مبتنی بر سناریوها یا برنامه‌ریزی سناریویی

این امکان را می‌دهد که بنگاه‌ها به جای اتکا به یک پیش‌بینی ثابت، مسیرهای جایگزین طراحی کرده و در صورت وقوع شرایط غیرمنتظره، بدون سردرگمی واکنش نشان دهند. این رویکرد پایه‌ای برای ایجاد تاب‌آوری سازمانی است، زیرا نشان می‌دهد بقا به «پیش‌بینی درست آینده» وابسته نیست، بلکه به «آمادگی برای آینده‌های متنوع» (گره خورده است).

۴

سازمانی که به‌رغم شرایط بحران همچنان جلسات

هیئت‌مدیره یا شورای مدیران خود را به‌صورت ماهانه یا پراساس برنامه‌های از پیش تعیین‌شده در شرایط عادی برگزار می‌کند قطعاً نسبت به سازمان مشابهی که در دوره‌ی بحران یا عدم قطعیت در دوره‌های زمانی کوتاه‌تر روزانه یا یک‌روز در میان جلسه‌های کوتاه عملیاتی تشکیل می‌دهد تا هم تغییرات در محیط پیرامونی و ریسک‌ها را رصد کرده و هم نتیجه‌ی تصمیم‌گیری‌های قبلی خود را بررسی نمایند و در کنار این دو هماهنگی الزم را برای پیشبرد اقدامات جدید توافق شده به عمل آورند، از تاب‌آوری کمتری برخوردارند.

۵

یکی از موانع اصلی تاب‌آوری، بوروکراسی و تمرکز

بیش از حد قدرت در سطح مدیران ارشد است. تصمیم‌گیری سریع و غیرمتمرکز به سازمان امکان می‌دهد در مواجهه با بحران‌ها، بدون اتلاف وقت و انتظار برای تأییدهای طولانی، واکنش نشان دهد.

۶

تاب‌آوری مالی (Resilience Financial) اشاره دارد به توانایی

بنگاه برای پیش‌بینی اختلالات احتمالی، جذب شوک‌های مالی، انطباق و تعدیل ساختارها و تصمیمات، بازگشت سریع به شرایط پایدار و تداوم و رشد در دوران عدم قطعیت.

تاب‌آوری مالی یک اقدام یک‌باره و یک‌شبه نیست، بلکه برنامه‌ریزی و پیاده‌سازی تدریجی نظامی دائمی است که در سه لایه تعریف می‌شود:

۷

مدیریت جریان نقدینگی، ستون فقرات تاب‌آوری مالی

کسب‌وکارها در شرایط بحران است. پیش از وقوع بحران، باید اقداماتی برای بهینه‌سازی و تقویت جریان نقدی کسب‌وکار انجام دهید تا بتوانید در شرایط بحران، نقدینگی کافی برای ادامه فعالیت داشته باشید. مدیریت هزینه‌ها نباید با حذف هزینه‌ها اشتباه گرفته شود. شرکت‌هایی که فقط به دنبال کاهش هزینه‌ها هستند، معمولاً پس از بحران توان رقابتی خود را از دست می‌دهند.

۸

در شرایط عدم قطعیت، تنوع همه‌چیز است.

کسب‌وکارهایی که همه‌ی تخم‌مرغ‌های خود را در یک سبد قرار می‌دهند، در معرض بیشترین آسیب قرار دارند. متنوع‌سازی منابع درآمدی باید بخشی از DNA هر کسب‌وکاری باشد که در منطقه‌ی ما فعالیت می‌کند.

۹

«عملیات تاب‌آور» یعنی وقتی همه‌چیز به هم

می‌ریزد، تو هنوز بتوانی حقوق کارمندان را سر ماه بدهی، جنس به مشتری برسانی و در بنگاهت بازماند.

عملیات تاب‌آور یعنی توانایی بنگاه در ادامه دادن فعالیت‌های کلیدی حتی در شرایط بحران (حتی با ظرفیت کمتر)، بازگشت سریع به حالت عادی پس از شوک (سرعت بازیابی)، یادگیری از هر بحران و قویتر شدن برای بحران بعدی (تطبیق‌پذیری)

۱۰

در مقوله تاب‌آوری عملیاتی از آنجاکه بنگاه‌های کوچک

و متوسط منابع محدودی دارند و حاشیه‌ی خطای آن‌ها بسیار کم است، لذا پیشگیری به‌مراتب اولویت بالتری نسبت به آتش‌نشانی دارد. اولین قدم برای تاب‌آوری، شناخت دقیق و کامل ریسک‌هاست.

۱۱

برنامه‌ی تداوم کسب‌وکار (BCP) مجموعه‌ای از

اقدامات، فرآیندها و دستورالعمل‌هاست که به کسب‌وکار کمک می‌کند در زمان وقوع بحران‌ها فعالیت‌های حیاتی خود را ادامه دهد، کمترین اختلال در خدمات ایجاد شود، بازیابی سریع داشته باشد و کمترین هزینه و آسیب را تجربه کند. به زبان ساده BCP یعنی نقشه‌ی نجات کسب‌وکار در روزهای سخت.

۱۲

یک برنامه تداوم کسب‌وکار استاندارد شامل ۶ بخش

اصلی است: تحلیل ریسک و تهدیدها، تحلیل تأثیر کسب‌وکار (BIA)، استراتژی‌های تداوم فعالیت برنامه بازیابی (Plan Recovery)، مدیریت بحران و نقش افراد تست و بازیابی دوره‌ای

لایه ۱: ساختار مالی سالم شامل حسابداری شفاف، بودجه‌ریزی دقیق،

تفکیک هزینه‌های ثابت و متغیر و مدیریت جریان نقدینگی

لایه ۲: مدیریت ریسک‌های مالی شامل سناریوسازی، ذخایر احتیاطی، برنامه

تأمین مالی اضطراری و مدیریت بدهی و ریسک‌های اعتباری

لایه ۳: سازوکارهای هشدار و بازگشت شامل سیستم هشدار زودهنگام، طرح

اقدام فوری، مدل‌های درآمدی متنوع و دیجیتالی‌سازی نظام مالی

۱۳

در شرایط بحران، سرعت اهمیت بیشتری از کمال دارد. کسب‌وکارهایی که می‌توانند به سرعت خود را با شرایط جدید تطبیق دهند، نه تنها زنده می‌مانند، بلکه می‌توانند از فرصت‌های جدیدی که بحران ایجاد می‌کند، بهره‌مند شوند.

۱۴

برخلاف تصور رایج، رهبری مخصوص روزهای سخت است؛ همان‌جا که زمین می‌لغزد، داده‌ها ناقص‌اند، افق مه‌آلود است و تصمیم‌ها باید هم‌زمان سریع و مسئولانه باشند. در بحران، نقش رهبر فقط «حل مسئله» نیست؛ رهبر باید بحران را «معنا» کند، روایت مشترک بسازد، تصمیم‌ها را هماهنگ کند و مسیر عبور را پایان‌بندی و تبدیل به یادگیری پایدار کند. مطالعات متعدد نشان داده است رهبران اثربخش در بحران‌ها سه ویژگی کلیدی دارند: شفافیت و ارتباطات پیوسته (Communicate constantly & honestly)، انعطاف و یادگیری سریع از خطاها (Adapt and learn in real time) انسان محوری در تصمیم‌گیری (Lead with empathy)

۱۵

تاب‌آوری نتیجه «فرهنگ زیسته‌شده» است، نه «اقدام لحظه‌ای یا واکنش‌های مقطعی». آنچه بحران را از یک «فاجعه» به «نقطه‌ی عطف» تبدیل می‌کند، ارزش‌هایی است که رهبر سازمان آن‌ها را زندگی می‌کرده، نه فقط اعمال. مطالعات نشان می‌دهد رهبرانی که در بحران بر ارزش‌ها تکیه می‌کنند، اعتماد و انسجام بیشتری می‌سازند و سرعت واکنش سازمان تحت رهبری آنها چند برابر می‌شود. در این دسته از رهبران و سازمان‌ها ارزش‌ها معیار تصمیم‌گیری می‌شوند، نه هزینه‌ها؛ ارزش‌ها پیشاپیش شفاف بوده‌اند، بنابراین در بحران «پناهگاه معنایی» ایجاد می‌کنند؛ و تیم می‌داند چرا سازمان وجود دارد که این خود منجر به کاهش ترس اضطراب جمعی می‌شود و نتیجه‌ی آن، افزایش وضوح در عمل خواهد بود.

۱۶

در بحران، تمرکز تصمیم‌گیری در رأس سازمان یک مزیت نیست؛ یک ریسک است. تاب‌آوری محصول «شبکه‌ی روابط» است، نه محصول «سلسله‌مراتب قدرت». زمانی که قدرت تصمیم‌گیری فقط در رأس باشد، بحران سازمان را فلج می‌کند؛ اما زمانی که شبکه‌ی ارتباطات قوی و اعتماد جاری باشد، تصمیم‌ها از پایین تا بالا به سرعت شکل می‌گیرند. در بحران‌های وجودی، از جنگ گرفته تا بحران اخلاقی، چیزی که تیم را نگه می‌دارد، هدف غایی (غایت) است نه دستور. آنچه تیم را نگه می‌دارد «چرایی» است؛ چیزی که کارشان را معنادار می‌کند. همان‌که اگر در زمان شکل‌گیری سازمان درست و درمان به آن پرداخته شده باشد، مأموریت سازمان یا فلسفه‌ی وجودی آن است.

۱۷

در بحران، مغز رهبر به صورت طبیعی به حالت واکنشی، احساسی و بقا‌گرایانه می‌رود و کیفیت تصمیم‌گیری تحلیلی کاهش می‌یابد. این یافته‌ها، ریشه‌ی زیستی آن حقیقت مدیریتی را آشکار می‌کنند که در بحران، تصمیم‌گیری انفرادی خطرناک‌تر از همیشه است؛ نه از سر ضعف رهبری، بلکه به سبب ساختار و کارکرد طبیعی مغز انسان. به همین دلیل است که در فضاهای بحران، سازمان‌های تاب‌آور به جای تمرکز قدرت در رأس، از خرد جمعی (Collective Intelligence) بهره می‌گیرند؛ فرآیندی که به واسطه‌ی تنوع دیدگاه‌ها، باخورد‌های سریع و هم‌افزایی شناختی، اثراتوانی‌های موقت مغز فردی را جبران می‌کند.

۱۸

دانیل کانمن، برنده نوبل، در نظریه‌ی خود در کتاب معروف Slow Fast and Thinking، توضیح می‌دهد که سیستم سریع مغز (سیستم یک) در بحران بر سیستم کند و تحلیلی (سیستم دو) غلبه می‌کند؛ مگر این‌که فضا برای گفت‌وگوی جمعی و کندسازی تفکر فراهم شود. به بیان دیگر در بحران، خرد جمعی نه فقط انتخاب بهتر، بلکه ابزار حفظ سلامت شناختی رهبر است. در مسیر رهبری، مهم‌تر از «آنچه انجام» چرا انجامش می‌دهیم «می‌دهیم»، دانستن است. ارزش‌ها و مأموریت سازمانی فقط واژه‌هایی بردیوار نیستند؛ آن‌ها منبع معنا، اعتماد و انسجام‌اند. در روزهای آرام، شاید کم‌رنگ به نظر برسند، اما در بحران، تبدیل به همان قطب‌نمایی می‌شوند که جهت را در میان مه ابهام نشان می‌دهد.

۱۹

جوامع محلی می‌توانند از منابع خود برای ایجاد تغییر بهره‌گیرند. این امر در ایران، جایی که ناامیدی از مدیریت دولتی گسترده است، اهمیت دوچندان دارد؛ زیرا گروه‌های مختلف اجتماعی ناگزیرند برای بقا به اقدام جمعی متوسل شوند. در چنین شرایطی، کارآفرینان اجتماعی می‌توانند به بازیگرانی محوری بدل شوند و نقشی اساسی در سازگاری، هم‌بستگی و پایداری جمعی ایفا کنند.

۲۰

در زمان بحران، اقتصاد یک‌باره فرو نمی‌ریزد؛ بلکه خم می‌شود، دگرگون می‌گردد و خود را دوباره سامان می‌دهد. وقتی جنگ، تحریم یا فاجعه، جریان معمول پول و کال را مختل می‌کند، «قواعد بازی» آن‌گونه که پی‌یر بوردیو جامعه‌شناس فرانسوی می‌گوید تغییر می‌یابد. آنچه پیش‌تر رقابت را پاداش می‌داد، اکنون همکاری را ارزشمند می‌کند؛ و آنچه بر سرمایه‌ی مالی استوار بود، حال بر اعتماد تکیه می‌زند. میدان اقتصاد که معمولاً بر مبنای سود، رقابت و انباشت تعریف می‌شود، در چنین لحظاتی دگرگون می‌شود و شکل‌های تازه‌ای از هم‌بستگی در میان بازیگران حاشیه‌ای آن پدید می‌آید.

۲۱

خوشه‌سازی (Clustering) در مورد بنگاه‌های کوچک و متوسط (SME) به این معناست که گروهی از کسب‌وکارهای کوچک که در یک صنعت یا حوزه‌ی مشابه فعالیت می‌کنند، در یک منطقه‌ی جغرافیایی گرد هم می‌آیند و نوعی شبکه‌ی همکاری محلی شکل می‌دهند. می‌توان این خوشه را به یک «محلله‌ی صنعتی» تشبیه کرد که در آن هر کارگاه بخشی از یک زنجیره‌ی تولید بزرگ‌تر را برعهده دارد. نزدیکی مکانی و تجمیع منابع، هزینه‌ها را کاهش می‌دهد، تبادل تجربه را تسهیل می‌کند و یادگیری میان بنگاه‌ها را به فرآیندی طبیعی و روزمره بدل می‌سازد.

۲۲

زنجیره‌ی تأمین تنها به اندازه‌ی ضعیف‌ترین حلقه‌اش دوام دارد و اگر آن حلقه بشکند تمام زنجیره از هم می‌پاشد. پشت هر برند جهانی یا محصول موفق، شبکه‌ای از روابط قرار دارد که از کشاورزان و کارگران کارخانه تا تأمین‌کنندگان کوچک و رانندگان کامیون کشیده می‌شود، انسان‌هایی که زندگی و معیشت‌شان به هم گره خورده است، و هنگامی که بازیگران کوچک‌تر و ضعیف‌تر این زنجیره نادیده گرفته می‌شوند، کل سیستم شکننده می‌شود. مراقبت از بازیگران ضعیف‌تر در زنجیره‌ی تأمین، نیکوکاری نیست بلکه درکی از وابستگی متقابل است. در جهانی که به هم پیوسته و درعین حال شکننده است، تاب‌آوری، محصول کنش جمعی است. محافظت از کوچک‌ترین بازیگران یعنی محافظت از کل سیستم، تا وقتی بحران فرا می‌رسد، شبکه خم شود اما فرو نریزد.



بازار کامودیتی‌ها در ۱۴۰۴؛ از بازدهی‌های هیجانی تا پایداری ارزش در تاسیگو



زهره اصغری

مدیر سرمایه‌گذاری
و مطالعات اقتصادی تاسیگو



سال ۱۴۰۴ را می‌توان یکی از پیچیده‌ترین دوره‌ها برای بازار سرمایه ایران و همچنین بازارهای جهانی کامودیتی دانست. همزمانی نوسانات شدید نرخ ارز، رشد قابل توجه دارایی‌های مبتنی بر طلا، افت وخیز قیمت فلزات اساسی و افزایش نااطمینانی‌های سیاسی و اقتصادی، موجب شد رفتار سرمایه‌گذاران بیش از گذشته به سمت دارایی‌های واقعی و مبتنی بر ارزش ذاتی متمایل شود.

در چنین فضایی، ارزیابی عملکرد هلدینگ سرمایه‌گذاری صدرتامین (تاسیگو) مستلزم نگاهی فراتر از تغییرات کوتاه‌مدت قیمت سهام و تمرکز بر مؤلفه‌هایی نظیر کیفیت پرتفوی، تغییرات ارزش بازار دارایی‌ها، خالص ارزش دارایی‌ها (NAV) و محرک‌های بنیادین رشد در افق میان مدت است.

مقایسه با رقبای، صندوق‌های مبتنی بر طلا و سایر ابزارهای سرمایه‌گذاری کالایی تبیین کند. در ادامه، شاخص‌های مهم اقتصادی و تغییرات آنها در سال ۱۴۰۴ ارائه شده است.

این گزارش با هدف ارائه تصویری جامع و تحلیلی از وضعیت سهام تاسیگو در سال ۱۴۰۴ (تا تاریخ ۶ اسفند به عنوان انتهای دوره مورد بررسی) تهیه شده و تلاش دارد جایگاه این هلدینگ را در

جدول شاخص‌های اقتصادی

شرح	واحد	ارزش روز (۶ اسفند ۱۴۰۴)	ارزش روز (۲۸ اسفند ۱۴۰۳)	درصد تغییر نسبت به روز گذشته
شاخص کل بورس	واحد	۳,۷۱۳,۹۵۶	۲,۷۱۰,۰۸۸	٪۳۷
شاخص کل هم وزن	واحد	۹۵۲,۶۸۲	۷۹۵,۲۷۷	٪۲۰
نرخ دلار آزاد	تومان	۱۶۵,۱۳۰	۹۷,۷۸۰	٪۶۹
یورو آزاد	تومان	۱۹۵,۰۳۰	۱۰۷,۵۸۰	٪۸۱
Euro/USD	واحد	۱,۱۸	۱,۱۰	٪۷
درهم امارات	تومان	۴۴,۹۸۲	۲۶,۸۹۵	٪۶۷
قیمت هر گرم طلای ۱۸ عیار	تومان	۲۰,۴۴۰,۹۰۰	۸,۱۰۹,۴۰۰	٪۱۵۲
قیمت سکه امامی	تومان	۲۰۵,۰۰۵,۰۰۰	۹۷,۰۰۵,۰۰۰	٪۱۱۱
قیمت نیم سکه	تومان	۱۰۵,۹۸۰,۰۰۰	۶۰,۰۰۰,۰۰۰	٪۷۷
قیمت ربع سکه	تومان	۵۸,۸۵۰,۰۰۰	۳۴,۸۰۰,۰۰۰	٪۶۹
قیمت سکه گرمی	تومان	۲۹,۰۰۰,۰۰۰	۱۵,۴۰۰,۰۰۰	٪۸۸
حباب سکه با قیمت دلار آزاد	تومان	۵,۵۰۹,۹۹۲	۱۷,۸۶۰,۵۰۰	٪۶۹-
حباب نیم سکه با قیمت دلار آزاد	تومان	۶,۲۴۴,۷۶۱	۲۰,۴۳۲,۶۱۶	٪۶۹-
حباب ربع سکه با قیمت دلار آزاد	تومان	۸,۹۸۲,۳۸۰	۱۵,۰۱۶,۳۰۸	٪۴۰-
حباب سکه گرمی با قیمت دلار آزاد	تومان	۴,۴۷۰,۹۲۰	۵,۶۶۸,۷۲۰	٪۲۱-
هر انس طلا	دلار	۵,۱۹۲	۳,۰۰۱	٪۷۳
مس	دلار بر تن	۱۳,۳۳۰	۹,۹۱۵	٪۳۴
نفت برنت	دلار بر بشکه	۷۰,۹	۷۰,۶	٪۰
سنگ آهن	دلار بر تن	۱۰۵,۵	۱۰۲,۳۲	٪۳
قیمت بیت کوین	دلار	۶۸,۸۴۶	۸۴,۰۷۵	٪۱۸-

می شود. به بیان دیگر، صندوق های طلا عمدتاً ابزار «حفظ ارزش» محسوب می شوند، در حالی که تاسیخو «ابزار خلق ارزش» است؛ تمایزی بنیادین که در افق سرمایه گذاری میان مدت و بلندمدت نقش تعیین کننده ای دارد.

ویژگی متمایز تاسیخو، حرکت تدریجی به سمت ترکیب دو دسته دارایی با رفتار متفاوت است؛ از یک سو بهره مندی از رشد فلزات اساسی نظیر مس و از سوی دیگر افزایش وزن فلزات گران بها (طلا و نقره) در پرتفوی، به ویژه در بخش غیربورسی. این ترکیب باعث می شود تاسیخو نه به اندازه صندوق های طلا پرنوسان باشد و نه به اندازه برخی هلدینگ های فلزی، کاملاً در معرض چرخه های صنعتی قرار گیرد. تحلیل بازار کامودیتی ها در سال ۱۴۰۴ نشان می دهد که این هلدینگ در محیطی فعالیت کرده که در آن، طلا بالاترین بازدهی و فلزات اساسی بیشترین ثبات نسبی را تجربه کرده اند. در چنین شرایطی، اگرچه تاسیخو در کوتاه مدت بازدهی هیجانی نداشته، اما به واسطه کیفیت دارایی ها، تخفیف معنادار نسبت به NAV و تنوع پرتفوی، جایگاهی متمایز و کم ریسک تر برای سرمایه گذاران ایجاد کرده است. این جایگاه، مبنای مناسبی برای مقایسه دقیق تر عملکرد تاسیخو با سایر هلدینگ های فعال در حوزه معدن و فلزات فراهم می کند.

ساختار پرتفوی تاسیخو و تغییرات ارزش بازار دارایی ها

در میان شرکت های وابسته به تاسیخو، شرکت های ملی صنایع مس ایران، پشم شیشه ایران و فرآورده های نسوز ایران در زمره شرکت هایی قرار گرفتند که بالاترین بازدهی را - حتی در مقایسه با کل بازار - به ثبت رساندند. در این میان، «ملی صنایع مس ایران» در صدر این گروه قرار دارد. تثبیت قیمت جهانی مس در سطوح نسبتاً بالا و چشم انداز بلندمدت مثبت آن، ناشی از گذار جهانی به انرژی های پاک، توسعه خودروهای برقی، گسترش زیرساخت های انتقال برق و همچنین محدودیت های سمت عرضه، موجب تقویت انتظارات بازار نسبت به این شرکت شده است. در خصوص شرکت «پشم شیشه ایران»، عملکرد عملیاتی مطلوب و بهبود متغیرهای درونی شرکت،

است. در مقابل، بازار فولاد و زغال سنگ با شرایط متفاوتی مواجه بوده است. افت تقاضای چین، اعمال سیاست های محدود کننده مصرف انرژی و تشدید ملاحظات زیست محیطی، موجب شد قیمت زغال سنگ در بازارهای جهانی با نوسانات عمدتاً نزولی همراه باشد و در نتیجه، چشم انداز این بخش در مقایسه با سایر کامودیتی ها محتاطانه تر ارزیابی شود. در میان کامودیتی ها، طلا بدون تردید برنده اصلی سال ۱۴۰۴ بوده است. رشد نرخ ارز داخلی، افزایش انتظارات تورمی و تشدید نااطمینانی های سیاسی و اقتصادی، باعث شد طلا بار دیگر به مأمور اصلی سرمایه گذاران تبدیل شود. بر این اساس، صندوق های مبتنی بر طلا بازدهی هایی در محدوده ۱۲۵ تا ۱۳۷ درصد را به ثبت رسانده اند؛ رقمی که فاصله معناداری با بازدهی بازار سهام و حتی بسیاری از هلدینگ های کالایی ایجاد کرده است.

در مقابل، بر اساس جدول مقایسه بازدهی هلدینگ ها در سال ۱۴۰۴، بازدهی سهام تاسیخو در این دوره حدود ۸ درصد بوده است که در مقایسه با برخی هلدینگ ها نظیر امید و میدکو، در سطح پایین تری قرار می گیرد. با این حال، نکته کلیدی در این مقایسه، سطح نوسان پذیری بازدهی است. بسیاری از هلدینگ های رقیب، بازدهی خود را همراه با نوسانات قابل توجه قیمتی محقق کرده اند، در حالی که تاسیخو مسیری با ثبات تر و کم نوسان تر را طی کرده است؛ ویژگی ای که در دوره های نااطمینانی، از اهمیت مضاعفی برخوردار است. در نگاه اولیه، بازدهی بالای صندوق های طلا ممکن است موجب شود تاسیخو در یک مقایسه ساده، گزینه ای کم بازده تر تلقی شود؛ با این حال، چنین قیاسی بدون در نظر گرفتن تفاوت در ماهیت دارایی ها و مدل های کسب و کار، تصویر دقیقی از رابطه ریسک و بازده ارائه نمی دهد. صندوق های طلا، علیرغم ثبت بازدهی بالا در کوتاه مدت، به طور مستقیم به قیمت طلا و نرخ ارز وابسته بوده و فاقد جریان درآمد عملیاتی هستند. در مقابل، تاسیخو مالک دارایی های مولد در زنجیره معدن و فلزات است، از سودآوری عملیاتی شرکت های زیرمجموعه بهره مند می شود و سهام آن با تخفیف قابل توجهی نسبت به خالص ارزش دارایی ها (NAV) معامله

شاخص کل بورس با ثبت رشد حدود ۳۷ درصدی نسبت به ابتدای دوره، بیانگر بازگشت بخشی از نقدینگی به بازار سرمایه در سال ۱۴۰۴ بوده است. همزمان، افزایش ارزش معاملات خرد نیز نشان می دهد جذابیت نسبی سهام، به ویژه در صنایع کالامحور، تقویت شده است. این روند برای شرکت های فعال در حوزه معدن و فلزات، به خصوص شرکت های صادرات محور، می تواند به معنای بهبود انتظارات سودآوری و ارتقا چشم انداز درآمدی تلقی شود.

در این میان، افزایش معنادار نرخ دلار و سایر ارزهای مرجع، یکی از مهمترین محرک های بازار کامودیتی در داخل کشور بوده است. رشد نرخ ارز، از یک سو موجب افزایش هزینه جایگزینی دارایی های معدنی و فلزی و تقویت مزیت رقابتی صادرات شده و از سوی دیگر، فشار مضاعفی بر هزینه های سرمایه گذاری، تأمین تجهیزات و فناوری های وارداتی وارد کرده است. در چنین شرایطی، شرکت هایی که از زنجیره تأمین داخلی قوی تری برخوردارند یا ساختار درآمدی آنها صادرات محور است، در موقعیت بهتری قرار دارند.

در سطح جهانی، مس بار دیگر جایگاه خود را به عنوان یکی از فلزات استراتژیک اقتصاد جهانی تثبیت کرده است. رشد تقاضا در صنایع برق، انرژی های تجدیدپذیر و خودروهای برقی، در کنار محدودیت های سمت عرضه، موجب شد قیمت جهانی این فلز روندی صعودی و نسبتاً با ثبات را تجربه کند. به طور کلی، قیمت فلزات پایه نظیر مس و روی در این دوره تحت تأثیر سیاست های پولی اقتصادهای بزرگ، چشم انداز رشد اقتصادی چین و تحولات ژئوپلیتیک قرار داشته است. هرچند در کوتاه مدت نوسانات مقطعی مشاهده می شود، اما در افق میان مدت، تقاضای ناشی از توسعه انرژی های نو، پروژه های زیرساختی و گسترش خودروهای برقی، چشم انداز مثبتی برای این گروه ترسیم می کند. مطابق داده های موجود، قیمت مس تا تاریخ ۶ اسفند ۱۴۰۴ نسبت به ابتدای سال حدود ۳۴ درصد رشد داشته است؛ موضوعی که به بهبود انتظارات سودآوری شرکت های وابسته به زنجیره مس انجامیده و نگاه بازار به این گروه را تقویت کرده

فملی	کتهر	کچاد	کگل	میدکو	ومعدان	وکغدير	واميد	تاسیخو	بازدهی ۱۴۰۴
۱۰۳٪	۳٪-	۲٪-	۲٪-	۲۸٪	۱۳٪-	۲۹٪-	۳۰٪	۸٪	
بازدهی	بازدهی	بازدهی	بازدهی	بازدهی	بازدهی	بازدهی	بازدهی	بازدهی	بازدهی
آلتون	جوهر	گنج	ناب	نفیس	طلا	کهرپا	تابش	مثقال	عیار
۱۳۶٪	۱۳۳٪	۱۳۷٪	۱۳۵٪	۱۳۴٪	۱۳۲٪	۱۳۲٪	۱۳۱٪	۱۳۳٪	۱۳۴٪
بازدهی ۱۴۰۴									
۱۰۲٪	۱۲۵٪	۱۳۴٪	۱۳۲٪	۱۳۴٪	۱۳۳٪	۱۳۲٪	۱۳۱٪	۱۳۳٪	۱۳۴٪
فزر	زر	گوهر	زرغام						



محرك اصلی رشد قیمت سهام بوده است. در مقابل، در شرکت «فرآورده‌های نسوز ایران»، بررسی‌ها نشان می‌دهد که محرك رشد صرفاً بهبود کوتاه‌مدت عملیات نبوده، بلکه ماهیت دارایی محور شرکت و نقش سهامداری آن در شرکت «توسعه معادن پارس تامین» و پروژه طلای کردستان، اثرگذاری بیشتری داشته است. افزایش قیمت جهانی طلا و تقویت نگاه بازار به دارایی‌های مرتبط با فلزات گران بها، موجب شد این شرکت‌ها به عنوان «دارایی‌های طلایی تاسیص» در کانون توجه سرمایه‌گذاران قرار گیرند. در شرایطی که بازار به دنبال پوشش ریسک تورم و حفظ ارزش دارایی‌ها بود، طلا و شرکت‌های مرتبط با آن، نقش لنگر ذهنی برای سرمایه‌گذاران ایفا کردند.

در گروه دوم، شرکت‌هایی قرار دارند که بازدهی مثبت اما محدودتری نسبت به بازار ثبت کرده‌اند؛ از جمله صنایع خاک چینی ایران، کاشی و سرامیک سعدی و معدنی املاح ایران. وجه مشترک این شرکت‌ها، وابستگی مستقیم یا غیرمستقیم به صنعت ساختمان و پروژه‌های عمرانی داخلی است؛ بخشی که در این بازه زمانی با رکود تقاضا، کاهش قدرت خرید و افت سرمایه‌گذاری مواجه بوده است. در نتیجه، افزایش هزینه‌های انرژی، مواد اولیه و دستمزدها به طور کامل به قیمت فروش منتقل نشده و حاشیه سود این شرکت‌ها تحت فشار قرار گرفته است. در چنین

شرایطی، حتی رشد نرخ ارز نیز نتوانسته به عنوان محرك مؤثر در قیمت سهام این گروه عمل کند. از منظر بازار سرمایه، این شرکت‌ها نه از جذابیت دارایی محور گروه طلا برخوردار بوده‌اند و نه از پویایی سودآوری صنایع با گردش بالای نقدینگی؛ بنابراین، اقبال سرمایه‌گذاران به آنها محدودتر بوده است. در گروه سوم، شرکت‌هایی قرار دارند که بازدهی منفی قابل توجهی را ثبت کرده‌اند؛ از جمله سرام آرا، ذوب آهن اصفهان و زغال سنگ پروده طبس. در شرکت «زغال سنگ پروده طبس»، انجام اورهال و عدم پیشروی در معدن مکانیزه، منجر به کاهش تولید طی دو سال متوالی شده و در نتیجه، جذابیت این سهم برای سرمایه‌گذاران کاهش یافته است. افزون بر این، چالش‌هایی نظیر بازار مصرف محدود و انحصاری، وجود مصرف‌کننده زبان‌ده و محدودیت‌های صادراتی، بر عملکرد شرکت‌های زغال سنگی اثر منفی گذاشته است؛ موضوعی که در تغییرات ارزش بازار پرتفوی بورسی نیز به وضوح قابل مشاهده است.

جمع‌بندی عملکرد پرتفوی تاسیص

بررسی عملکرد پرتفوی تاسیص نشان می‌دهد که در سال ۱۴۰۴، همزمان با رشد قابل توجه شاخص کل، بازدهی سهام بیش از هر چیز تابع «روایت بازار» و جریان نقدینگی بوده است. در این میان،

صنایع پتروشیمی، بانکی و غذایی به عنوان مقاصد اصلی جذب نقدینگی، بهترین عملکرد را به ثبت رساندند؛ در حالی که گروه‌های معدنی، مس و صنایع وابسته به ساختمان، علیرغم برخورداری از مزیت‌های بنیادی، در حاشیه توجه بازار قرار گرفتند. پرتفوی بورسی تاسیص در سال ۱۴۰۴ ارزشی بالغ بر ۱۲۷،۴۰۸ میلیارد تومان داشته است. تمرکز این پرتفوی بر شرکت‌های بزرگ و بنیادی حوزه معدن و فلزات، از جمله ملی صنایع مس ایران (فملی)، فولاد مبارکه، مس شهید باهنر و هلدینگ توسعه معادن و فلزات بوده است (مطابق جدول پرتفوی بورسی). در این ترکیب، «فملی» با سهمی بیش از نیمی از ارزش پرتفوی بورسی، نقش محوری در تغییرات خالص ارزش دارایی‌های تاسیص (NAV) ایفا می‌کند؛ به گونه‌ای که هر نوسان در قیمت این سهم، اثر معناداری بر ارزش کل دارایی‌های هلدینگ دارد. مطابق جدول تغییرات ارزش بازار پرتفوی بورسی، بیشترین اثر افزایشی بر ارزش پرتفوی نیز از محل رشد ارزش بازار این شرکت حاصل شده است.

بر اساس محاسبات، NAV هر سهم تاسیص در سال ۱۴۰۴ حدود ۲۵،۹۰۹ ریال برآورد می‌شود، در حالی که قیمت بازار سهم در همین مقطع حدود ۱۳،۶۹۰ ریال بوده است. این اختلاف نشان‌دهنده معامله سهم با تخفیف حدود ۴۷ درصدی نسبت به NAV است. این سطح از تخفیف، در کنار کیفیت

جدول مقایسه وضعیت شرکت‌های فرعی هلدینگ صدر تامین

بازدهی با احتساب سود نقدی	تغییرات ارزش بازار		۱۴۰۴ اسفند	۲۸ اسفند ۱۴۰۳	نام شرکت	ردیف
	درصد تغییرات	مبلغ	ارزش کل بازار (میلیون ریال)	ارزش کل بازار (میلیون ریال)		
٪۱۰۸	٪۱۰۳	۷,۲۹۲,۱۰۰,۰۰۰	۱۴,۳۷۴,۵۰۰,۰۰۰	۷,۰۸۲,۴۰۰,۰۰۰	ملی صنایع مس ایران	۱
٪۶-	٪۱۳,۱۱-	۷۶۰,۵۰۰,۰۰۰	۵,۰۳۸,۵۰۰,۰۰۰	۵,۷۹۹,۰۰۰,۰۰۰	فولاد مبارکه اصفهان	۲
٪۶-	٪۱۷-	۳۷,۶۱۲,۴۹۸	۱۸۳,۱۴۵,۸۲۱	۲۲۰,۷۵۸,۳۱۹	مس شهید باهنر	۳
٪۶-	٪۱۳-	۱۳۶,۱۷۰,۰۰۰	۹۱۷,۱۴۵,۰۰۰	۱,۰۵۳,۳۱۵,۰۰۰	هلدینگ توسعه معادن و فلزات	۴
٪۲۳-	٪۲۳-	۱۵,۳۴۵,۰۰۰	۵۱,۶۳۰,۰۰۰	۶۶,۹۷۵,۰۰۰	زغال سنگ پروده طبس	۵
٪۱۹	٪۸	۶,۰۹۰,۰۰۰	۸۱,۷۶۰,۰۰۰	۷۵,۶۷۰,۰۰۰	صنایع خاک چینی ایران	۶
٪۲۵	٪۱۲	۹,۷۵۰,۰۰۰	۸۸,۷۰۰,۰۰۰	۷۸,۹۵۰,۰۰۰	معدنی املاح ایران	۷
٪۴۷	٪۴۷	۷,۴۸۶,۳۸۷	۲۳,۳۲۵,۵۱۳	۱۵,۸۳۹,۱۲۶	فرآورده‌های نسوز ایران	۸
٪۴	٪۱۰-	۲,۱۶۸,۷۷۸	۱۹,۰۳۵,۳۰۰	۲۱,۲۰۴,۰۷۸	صنایع کاشی و سرامیک الوند	۹
٪۵۰	٪۴۳	۱۷,۱۵۰,۰۰۰	۵۷,۰۰۰,۰۰۰	۳۹,۸۵۰,۰۰۰	پشم شیشه ایران	۱۰
٪۲-	٪۷-	۴۱۷,۳۶۷	۵,۶۷۳,۱۰۵	۶,۰۹۰,۴۷۲	لعابیران	۱۱
٪۲۰	٪۱۲	۷۷۰,۰۰۰	۷,۴۶۰,۰۰۰	۶,۶۹۰,۰۰۰	کاشی و سرامیک سعدی	۱۲
٪۳۰-	٪۳۰-	۹۲۰,۲۶۲	۲,۱۸۸,۰۳۹	۳,۱۰۸,۳۰۱	صنایع سرام آرا	۱۳
٪۲۵-	٪۲۵-	۷۵,۳۸۰,۵۵۶	۲۲۲,۱۳۹,۱۶۰	۲۹۷,۵۱۹,۷۱۶	ذوب آهن اصفهان	۱۴
٪۱۷	٪۸	۷۲,۲۲۵,۰۰۰	۹۲۴,۰۷۵,۰۰۰	۸۵۱,۸۵۰,۰۰۰	هلدینگ صدر تامین	۱۵
٪۲۹	٪۲۹	۲۴,۶۰۵,۳۷۵,۲۹۴	۱۰۸,۲۳۵,۱۸۵,۰۷۳	۸۳,۶۲۹,۸۰۹,۷۷۹	شاخص کل بازار	۱۶

طلا و نقره به عنوان پیشران رشد NAV ارتقا بهره‌وری و کارایی عملیاتی شرکت‌های زیرمجموعه، به‌ویژه در بخش‌های صادرات محور بهره‌برداری از تخفیف قیمتی سهم نسبت به NAV به عنوان فرصت برای جذب سرمایه‌گذاران ارزش محور با تمرکز بر این اولویت‌ها، تاسیصو می‌تواند ضمن حفظ ثبات عملکرد، مسیر رشد پایدار و تدریجی خود را در بازار سرمایه ایران تثبیت کند. (این تحلیل مبتنی بر داده‌های منتهی به ۶ اسفند ۱۴۰۴ است و به عنوان مبنایی برای درک ساختار پرتفوی و رفتار دارایی‌ها، نه پیش بینی شرایط پس از آن، ارائه شده است.)

رشد NAV تاسیصو در دوره‌های آتی تبدیل شود. **جمع‌بندی نهایی** عملکرد تاسیصو در سال ۱۴۰۴ نشان می‌دهد که در شرایط غلبه رفتارهای هیجانی و جریان محور در بازار، اتکا به کیفیت دارایی‌ها و ثبات پرتفوی می‌تواند استراتژی مؤثرتری نسبت به نوسان‌گیری کوتاه‌مدت باشد. ترکیب دارایی‌های معدنی و فلزی در کنار توسعه پروژه‌های طلا، ضمن کاهش ریسک نوسانات بازار، ظرفیت رشد NAV از محل بهره‌برداری عملیاتی را نیز تقویت کرده است. در افق پیش‌رو، تمرکز بر چند محور کلیدی می‌تواند مسیر رشد تاسیصو را تقویت کند: توسعه و افزایش بهره‌برداری از پروژه‌های غیربورسی

دارایی‌ها، موجب شده سهام تاسیصو در سال ۱۴۰۴ رفتار کم‌نوسان‌تری نسبت به بسیاری از هلدینگ‌های معدنی و صندوق‌های کالایی داشته باشد. در شرایطی که برخی رقبا با نوسانات شدید قیمتی مواجه بوده‌اند، سهامداران تاسیصو عمدتاً رویکردی مبتنی بر نگاه بلندمدت و ارزش محور اتخاذ کرده‌اند. در بخش دارایی‌های غیربورسی، شرکت «توسعه معادن پارس تاسیصو» در سال ۱۴۰۴ نقشی پررنگ‌تر نسبت به گذشته ایفا کرده است. این شرکت در سال ۱۴۰۳ حدود ۲۰ کیلوگرم طلا و ۱۰۰ کیلوگرم نقره تولید کرده بود، در حالی که در سال ۱۴۰۴ تولید به بیش از ۱۳۰ کیلوگرم شمش طلا و ۶۰۰ کیلوگرم نقره افزایش یافته است. نکته قابل توجه، بهبود روند تولید در نیمه دوم سال است؛ به طوری که در شش ماهه ابتدایی، به دلیل چالش‌های سیاسی، تکنولوژیکی و مدیریتی، تولید طلا در حدود ۴۰ کیلوگرم محدود شد، اما در پنج ماهه منتهی به انتهای دوره (تا تاریخ ۶ اسفند)، با رفع تدریجی این موانع، میزان تولید بیش از سه برابر کل تولید نیمه اول سال محقق شده است. دستیابی به ثبات تولید ماهانه بیش از ۱۵ کیلوگرم و حرکت به سمت سطوح ۲۰ تا ۲۵ کیلوگرم، نشان دهنده ورود این پروژه به فاز ثبات عملیاتی است. در صورت تحقق ظرفیت اسمی کارخانه (حدود ۳۰ کیلوگرم در ماه)، این دارایی می‌تواند به یکی از مهمترین محرک‌های

خالص ارزش دارایی‌های شرکت ۶ اسفند ۱۴۰۴		
NAV سرمایه گذاری صدر تامین		
ارزش روز پرتفوی بورسی	میلیون ریال	۱,۲۷۴,۰۸۳,۸۵۹
ارزش روز پرتفوی غیر بورسی	میلیون ریال	۴۱۲,۶۴۲,۶۵۲
جمع ارزش روز سرمایه گذاری‌ها	میلیون ریال	۱,۶۸۶,۷۲۶,۵۱۱
بهای تمام شده پرتفوی بورسی	میلیون ریال	۸۴,۳۹۸,۶۸۵
بهای تمام شده پرتفوی غیربورسی	میلیون ریال	۲۲,۶۹۶,۰۸۵
جمع بهای تمام شده سرمایه گذاری‌ها	میلیون ریال	۱۰۷,۰۹۴,۷۷۰
ارزش افزوده سرمایه گذاری‌ها	میلیون ریال	۱,۵۷۹,۶۳۱,۷۴۱
حقوق صاحبان سهام	میلیون ریال	۱۶۹,۲۴۹,۱۸۵
خالص دارایی‌های شرکت	میلیون ریال	۱,۷۴۸,۸۸۰,۹۲۶
تعداد سهام هلدینگ صدر تامین	تعداد سهم	۶۷,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰
NAV هر سهم	ریال	۲۵,۹۰۹
نسبت P/NAV		۵۳٪
قیمت روز بازار تاسیصو	ریال	۱۳,۶۹۰
ارزش بازار	میلیارد ریال	۹۲۴,۰۷۵

پرتفوی غیربورسی تاسیصو ۶ اسفند ۱۴۰۴								
ردیف	نام شرکت	سرمایه میلیون ریال	تعداد سهام	درصد مالکیت	بهای تمام شده میلیون ریال	برآورد ارزش شرکت میلیون ریال	برآورد ارزش پورتفوی غیربورسی تاسیصو میلیون ریال	سهم از پرتفوی تاسیصو درصد
۱	توسعه معادن پارس تامین	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۷۹۹,۸۰۰,۰۰۰	۷۹.۹۸٪	۷,۹۹۸,۰۰۰	۲۷۴,۵۰۰,۰۰۰	۲۱۹,۵۴۵,۱۰۰	۵۳.۳٪
۲	فولاد اکسین خوزستان	۴,۵۰۰,۰۰۰	۱,۳۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۳.۰۰٪	۷۸۰,۰۰۰	۳۶۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۸,۰۰۰,۰۰۰	۲۶.۳٪
۳	طلای صدر نفتان	۰	-	۰.۰٪	-	۲۰,۰۰۰,۰۰۰	-	۰.۰٪
۴	توسعه معادن طلای کردستان	۲,۶۷۰,۰۰۰	۲,۰۰۲,۳۳۳,۰۰۰	۷۴.۹۹٪	۲,۰۰۲,۳۳۳	۹۱,۵۰۰,۰۰۰	۷۳,۱۸۱,۷۰۰	۱۷.۷٪
۵	لوله سازی ماهشهر	۵,۱۲۶,۷۱۴	۱,۵۳۸,۰۱۴,۲۰۰	۳.۰۰٪	۸۵۱,۷۷۰	-	۸۵۱,۷۷۰	۰.۲٪
۶	اکتشاف و حفاری صدر تامین	۱,۲۲۳,۰۰۰	۷۲۳,۸۰۰,۰۰۰	۶.۰۰٪	۷۲۳,۸۰۰	-	۷۲۳,۸۰۰	۰.۲٪
۷	مدیریت اکتشاف منابع معدنی پایا	۵,۶۴۰,۰۰۰	۱,۳۳۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۳.۶۷٪	۱,۴۴۰,۰۰۰	۶,۰۰۰,۰۰۰	۱,۴۴۰,۰۰۰	۰.۳٪
۸	کارخانه های لوله سازی اهواز	۲,۵۹۰,۶۷۶	۶۶۰,۶۲۲,۴۸۲	۲۵.۵۰٪	۳۶۴,۰۳۲	-	۳۶۴,۰۳۲	۰.۱٪
۹	سایر	-	۳۶۳,۰۱۶,۵۴۰	-	۸,۵۲۶,۲۵۰	-	۸,۵۲۶,۲۵۰	۲.۱٪
	مجموع				۲۲,۶۹۶,۰۸۵		۴۱۲,۶۴۲,۶۵۲	۱۰۰٪

پرتفوی بورسی تاسیصو ۶ اسفند ۱۴۰۴												
ردیف	نماد بورسی	نام شرکت	سرمایه میلیون ریال	تعداد سهام	درصد مالکیت	بهای تمام شده میلیون ریال	بهای تمام شده هر سهم	ارزش هر سهم	ارزش بازار کل شرکت	ارزش بازار در پورتفوی تاسیصو	سهم از پرتفوی تاسیصو	
۱	فملی	ملی صنایع مس ایران	۱,۰۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۵۲,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۵.۰۰٪	۱۲,۷۱۹,۹۱۶	۱,۸۸۵	۱۳,۶۹۰	۱۳,۶۹۰	۱۳,۶۹۰	۵۶٪	
۲	فولاد	فولاد مبارکه اصفهان	۱,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۴,۹۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۲.۳۳٪	۷,۷۹۵,۵۸۸	۲۲۳	۳,۳۵۹	۳,۳۵۹	۳,۳۵۹	۹٪	
۳	فایهانر	مس شهیدباهنر	۲۴,۵۸۲,۳۲۱	۱۷,۷۱۲,۳۸۹,۹۸۶	۷۲.۵۰٪	۲,۵۸۹,۹۷۴	۱۱۲	۷,۴۵۰	۷,۴۵۰	۷,۴۵۰	۱۰٪	
۴	وسمان	هلدینگ توسعه معادن و فلزات	۴۴۵,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۷۹,۶۰۰,۰۰۰	۶.۹۲٪	۲۱۲,۶۱۳,۲۲۹	۶۹۴	۲,۰۶۱	۲,۰۶۱	۲,۰۶۱	۵٪	
۵	کرغان	زغال سنگ پروده طیس	۱۵,۰۰۰,۰۰۰	۹,۲۱۹,۰۰۰,۰۰۰	۶۱.۶۶٪	۱,۲۷۷,۸۸۱	۱,۸۸۵	۳,۴۴۲	۳,۴۴۲	۳,۴۴۲	۳٪	
۶	کفکاک	صنایع خاک چینی ایران	۳,۵۰۰,۰۰۰	۴,۵۲۴,۹۵۰,۰۰۰	۷۲.۵۰٪	۳,۰۳۴,۶۵۴	۱,۲۰۲	۲۲,۳۶۰	۲۲,۳۶۰	۲۲,۳۶۰	۵٪	
۷	شاملا	معدنی املاح ایران	۵,۰۰۰,۰۰۰	۳,۶۵۲,۶۸۸,۱۱۱	۷۲.۵۰٪	۲۲۳,۸۸۰	۱,۰۲۲	۱۷,۷۲۰	۱۷,۷۲۰	۱۷,۷۲۰	۵٪	
۸	کفرا	فرآورده های نسوز ایران	۱۹,۷۱۷,۲۵۵	۱۱,۹۹۹,۹۲۱,۳۲۲	۶.۸۶٪	۱,۲۵۶,۳۰۵	۱۲۱	۱,۱۸۲	۱,۱۸۲	۱,۱۸۲	۵٪	
۹	کلوند	صنایع کاشی و سرامیک الوند	۵,۳۵۰,۰۰۰	۲,۳۲۹,۸۴۰,۰۰۰	۶۲.۴۴٪	۴۸۸,۵۳۸	۱۲۸	۳,۵۵۸	۳,۵۵۸	۳,۵۵۸	۱٪	
۱۰	کیشور	پشم شیشه ایران	۶,۰۰۰,۰۰۰	۲,۳۰۲,۸۰۰,۰۰۰	۵۳.۳۸٪	۲,۰۵۳,۱۰۱	۶۶۱	۹,۵۰۰	۹,۵۰۰	۹,۵۰۰	۳٪	
۱۱	شلماب	شلماب ایران	۷,۸۵۷,۴۶۶	۳,۸۲۲,۸۸۱,۶۷۱	۶۸.۷۸٪	۱,۹۵۰,۸۲۱	۵۰۹	۷۲۲	۷۲۲	۷۲۲	۰٪	
۱۲	کسندی	کاشی و سرامیک سعیدی	۱,۰۰۰,۰۰۰	۴۵۱,۵۰۰,۰۰۰	۴۵.۱۵٪	۱,۴۷۷,۰۰۰	۳,۴۷۱	۷,۴۴۰	۷,۴۴۰	۷,۴۴۰	۰٪	
۱۳	کرام	صنایع سرام آرا	۱,۵۲۴,۳۸۹	۷۸۱,۳۱۰,۸۷۹	۵۰.۹۰٪	۶۴۰,۹۱۰	۸۲۰	۱,۴۴۶	۱,۴۴۶	۱,۴۴۶	۰٪	
۱۴	نوب	نوب آهن اصفهان	۶۶۷,۰۸۶,۵۶۵	۲,۰۱۲,۵۰۰,۰۰۰	۰.۳۲٪	۱,۰۰۰,۰۰۰	۵۴	۲۳۳	۲۳۳	۲۳۳	۰٪	
۱۵	سایر	سایر	۲,۰۷۶,۷۷۵	-	-	۷,۷۰۶,۰۶۱	۳,۷۱۰,۵۹۰	-	-	-	۳٪	
	جمع					۸۴,۳۹۸,۶۸۵					۱۰۰٪	



صادرات شرکت‌های تابعه تاسیکو در سال ۱۴۰۴

کاهش داشته است و ۸۱ درصد بودجه ریالی صادرات را محقق کرده است. برای سال ۱۴۰۵ هم مطابق برنامه ریزی‌های انجام شده و مشتریان جدید صادراتی و تمرکز بر روی سایزهای تولیدی صادرات محور حدود ۴۰ درصد از محصولات تولیدی برای صادرات پیش بینی شده است.

فرآورده‌های نسوز ایران

میزان صادرات دلاری شرکت فرآورده‌های نسوز ایران در ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۴ حدود چهارصد و بیست هزار دلار صادرات داشته است که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۴۷ درصد کاهش داشته است و ۴۵ درصد بودجه ریالی صادرات را محقق کرده است. برای سال ۱۴۰۵ میزان بودجه را ۲ میلیون دلاری با مقدار ۲۲۲۲ تن با اولویت صادرات به کشور عراق و افغانستان در نظر گرفته شده است.

سرام آرا

میزان صادرات دلاری شرکت صنایع سرام آرا در ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۴ نسبت به مدت مشابه سال قبل ۹۳ درصد کاهش داشته است و کمتر از ۱ درصد بودجه ریالی صادرات را محقق کرده است. در خصوص صادرات برای سال ۱۴۰۵، علاوه بر دو کشور عراق و آذربایجان، در منطقه CIS و روسیه برنامه دارند اقداماتی انجام شود. در بازار عمان و امارات هم در حال مذاکره هستند.

صادرات دلاری		
رتبه	شرکت	ارز دریافتی حاصل از صادرات
۱	کاشی الوند	۶,۱۳۳,۴۴۸
۲	معدنی املاح ایران	۳,۰۰۳,۴۲۵
۳	صنایع خاک چینی ایران	۲,۷۹۲,۳۶۷
۴	کاشی سعدی	۲,۷۸۷,۴۸۲
۵	صنایع مس شهید باهنر	۲,۰۹۴,۰۶۵
۶	پشم شیشه ایران	۱,۸۸۰,۴۹۱
۷	فرآورده‌های نسوز ایران	۴۲۱,۹۶۴
۸	پودر بندر امام	۹۹,۰۰۰
۹	سرام آرا	۱۴,۶۰۵

ریالی صادرات را محقق کرده است. این شرکت برای سال ۱۴۰۵ نیز توسعه بازارهای صادراتی را در نظر دارد و افزایش مقداری و دلاری صادرات را در بودجه پیش بینی کرده است.

پودر بندر امام

صادرات دلاری شرکت پودر بندر امام در ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۴ حدود ۱۰۰ هزار دلار صادرات داشته است که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۴ درصد رشد داشته است و ۶۴ درصد بودجه ریالی صادرات را محقق کرده است. ، با راه اندازی مجدد کارخانه ماهشهر و هدف ورود به بازارهای عراق و کویت، محصولات مورد نیاز هر بازار براساس فرمول بندی‌های خاص برای صادرات سال آینده تولید خواهد شد.

کاشی و سرامیک سعدی

صادرات دلاری شرکت کاشی سعدی در ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۴ حدود دو میلیون و هشتصد هزار دلار صادرات داشته است که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱ درصد رشد داشته است و ۱۰۱ درصد بودجه ریالی صادرات را محقق کرده است. در سال آینده علاوه بر صادرات به کشور عراق، برنامه حضور در بازار روسیه به صورت جدی پیگیری می‌شود.

مس شهید باهنر

میزان صادرات دلاری شرکت مس شهید باهنر در ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۴ حدود دو میلیون دلار صادرات داشته است که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۵۴ درصد کاهش داشته است و ۳۸ درصد بودجه ریالی صادرات را محقق کرده است. برای سال آینده در حال برنامه ریزی برای صادرات ۶۰۰۰ تن از محصولات است.

خاک چینی

میزان صادرات دلاری شرکت صنایع خاک چینی در ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۴ حدود دو میلیون و هشتصد هزار دلار صادرات داشته است که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۵ درصد رشد داشته است و ۱۱۰ درصد بودجه ریالی صادرات را محقق کرده است.

کاشی و سرامیک الوند

میزان صادرات دلاری شرکت الوند در ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۴ حدود ۶ میلیون دلار صادرات داشته است که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۷ درصد

سید محمد تقی رئیس السادات

مسئول توسعه صادرات و امور بین الملل تاسیکو



شرکت‌های تابعه هلدینگ صدرتامین حدود ۱۹ میلیون دلار در سال ۱۴۰۴ صادرات داشتند و حدود ۳۶ درصد بودجه صادراتی را محقق کرده‌اند. مجموع صادرات شرکت‌های هلدینگ صدرتامین با ذوب آهن نیز حدود ۲۵۷ میلیون دلار است که حدود ۴۶ درصد بودجه را پوشش می‌دهد. به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، با توجه به تنش‌های نظامی، رخداد‌های ژئوپلیتیکی و اقتصادی و قطعی اینترنت کشور در سال ۱۴۰۴، شرکت‌های زیر مجموعه هلدینگ صدرتامین در حوزه صادرات عملکرد نسبتاً مناسبی داشته‌اند. امید است با ایجاد شرایط پایدار سیاسی و اقتصادی روند توسعه صادرات برای شرکت‌های تاسیکو در سال ۱۴۰۵ مناسب‌تر باشد.

ذوب آهن

میزان صادرات دلاری شرکت ذوب آهن در ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۴ حدود دو بیست و نوزده میلیون دلار صادرات داشته است که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۹ درصد کاهش داشته است و ۴۶ درصد بودجه دلاری صادرات را محقق کرده است. به لحاظ ریالی، صادرات نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳۷ درصد رشد داشته است. همچنین برنامه صادرات سال آینده با توجه به سهمیه تخصیصی تولید، قابل برنامه ریزی می‌باشد.

پشم شیشه

میزان صادرات دلاری شرکت پشم شیشه ایران در ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۴ حدود یک میلیون و نهصد هزار دلار صادرات داشته است که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۸ درصد رشد داشته است و ۸۸ درصد بودجه ریالی صادرات را محقق کرده است. در خصوص سال ۱۴۰۵ با توجه به بودجه پیش بینی شده نسبت به صادرات محصول پشم شیشه اقدام خواهد شد.

معدنی املاح

میزان صادرات دلاری شرکت معدنی املاح ایران در ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۴ حدود سه میلیون دلار صادرات داشته است که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۰ درصد رشد داشته است و ۸۲ درصد بودجه

شاملا و ۴۰ میلیون دلار صرفه جویی ارزی در سال



است. این مزیت راهبردی، جایگاه شرکت را در زنجیره تأمین صنایع پایین دستی به‌طور محسوسی تقویت کرده است.

در بخش صادرات، راهبرد تنوع بخشی به بازارهای هدف در دستور کار شرکت قرار گرفته است. صادرات عمدتاً از محل فروش نمک شکل می‌گیرد و در حال حاضر سالانه بین ۲ تا ۳ میلیون دلار ارزآوری دارد. با افزوده شدن محصول کلرید کلسیم به سبد صادراتی و توسعه بازارهای منطقه‌ای، این رقم قابلیت افزایش دارد. همچنین با اجرای کامل پروژه استحصال ید، توان صادراتی شرکت در افق پیش‌رو تا ۳۰ میلیون دلار برآورد می‌شود.

از مهمترین دستاوردهای عملیاتی شرکت می‌توان به بهره‌برداری از پروژه تولید کلرید کلسیم، افزایش ظرفیت تولید سولفات پتاسیم و اجرای فعالیت‌های مطالعاتی و اجرایی در پهنه ید استان گلستان به مساحت ۴۰ کیلومتر مربع اشاره کرد. اهداف آتی شاملا، از جمله دستیابی به ۷۰ درصد ظرفیت تولید سولفات پتاسیم و تکمیل فاز مطالعاتی پروژه ید، چشم‌اندازی روشن از تداوم رشد، افزایش ارزآوری و تثبیت جایگاه شرکت معدنی املاح ایران به‌عنوان یکی از بازیگران اصلی صنعت املاح معدنی کشور ترسیم می‌کند.

را در بازار داخلی تثبیت کرده است. عملکرد مالی و عملیاتی شرکت در سال‌های اخیر روندی صعودی و پایدار داشته است. طی سه سال گذشته، سود عملیاتی شرکت از حدود ۲۹۰ میلیارد تومان در سال مالی ۱۴۰۰ به بیش از ۱۱۰۰ میلیارد تومان افزایش یافته که بیانگر بهبود چشمگیر بهره‌وری، توسعه بازار و مدیریت هزینه‌هاست. در دوره ۹ ماهه سال جاری نیز، شرکت عملکردی فراتر از بودجه مصوب به ثبت رسانده است؛ به‌گونه‌ای که درآمد عملیاتی با رشد ۴۹ درصدی به ۲,۷۸۸ میلیارد تومان و سود خالص با افزایش ۳۹ درصدی به ۱,۱۶۱ میلیارد تومان رسیده است. در این دوره، ۱۱۳ درصد بودجه درآمد عملیاتی و ۱۲۶ درصد بودجه سود خالص محقق شده و میزان تولید به ۲۶۷ هزار تن رسیده که نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۸ درصدی را نشان می‌دهد.

در حوزه تولید، شرکت معدنی املاح ایران بیش از ۸۶ درصد نیاز کشور به سولفات سدیم را تأمین می‌کند. سولفات سدیم به‌عنوان یک ماده استراتژیک، پیش از این به‌طور عمده از طریق واردات تأمین می‌شد، اما تولید داخلی آن توسط شاملا موجب خودکفایی کشور و جلوگیری از خروج حدود ۴۰ میلیون دلار ارز در سال شده

شرکت معدنی املاح ایران (شاملا) به‌عنوان یکی از شرکت‌های پیشرو در صنعت املاح تبخیری کشور، با بیش از چهار دهه فعالیت مستمر، نقش مهمی در تأمین مواد اولیه استراتژیک صنایع مختلف ایفا می‌کند.

به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، این شرکت در سال ۱۳۶۳ با هدف اکتشاف، استخراج و فرآوری املاح معدنی تأسیس شد و هم‌اکنون با در اختیار داشتن دو مجتمع تولیدی، بزرگترین تولیدکننده سولفات سدیم و نمک تصفیه در کشور و از تولیدکنندگان عمده سولفات پتاسیم و کلرید کلسیم به شمار می‌رود. شرکت معدنی املاح ایران در سال ۱۳۷۵ با نماد «شاملا» در بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شد و اکنون یکی از شرکت‌های کلیدی در پرتفوی هلدینگ صدر تامين (تاسیكو) محسوب می‌شود.

شاملا علاوه بر فعالیت‌های صنعتی و معدنی، توجه ویژه‌ای به ارتقا کیفیت، توسعه پایدار و ایفای مسئولیت‌های اجتماعی دارد. آزمایشگاه نمک تصفیه شرکت دارای مجوز آکرودیته از سازمان ملی استاندارد و مجوز آزمایشگاه همکار از وزارت بهداشت است و این شرکت طی سال‌های متوالی به‌عنوان واحد نمونه صنعتی و کیفی در سطح ملی معرفی شده است؛ موضوعی که جایگاه برند شاملا



رکوردشکنی‌های پی‌درپی در شرکت پشم شیشه ایران



پشم شیشه را شاهد بودیم. ارزش دلاری این میزان صادرات در آذرماه به ۳۵۸ هزار و ۳۹۰ دلار رسید که رشد ۱۳۵ درصدی نسبت به دوره مشابه سال قبل را تجربه کرده و تحقق ۱۴۱ بودجه مصوب را سبب شد. در نهایت شرکت پشم شیشه ایران طی ۹ ماهه اول سال جاری با ۷۲ درصد افزایش درآمد نسبت به مدت مشابه سال قبل به هزار و ۳۴۵ میلیارد تومان درآمد دست یافت و با ۹۷ درصد رشد سود خالص توانست این رقم را به ۵۴۷ میلیارد تومان برساند. پشم شیشه ایران در این بخش توانست ۱۷۳ درصد سود و ۱۳۲ درصد بودجه خود را محقق کند. این شرکت در ۹ ماهه امسال با رشد ۵۰ درصدی نسبت به بازه زمانی مشابه در سال گذشته، بالغ بر یک میلیون و ۶۰۰ هزار دلار صادرات داشته است. همچنین اقدامات نوآورانه، دانش بنیان جدید و با ارزش افزوده بالا را در دستور کار شرکت قرار داشته و در سال جاری با دریافت مصوبه ۱۵۰۰ میلیارد تومان تسهیلات بانکی جهت تأمین مالی پروژه‌های خود گام برداشته است. بازگشایی بازار ترکمنستان، عراق و قزاقستان و توسعه بازار افغانستان و آذربایجان از دیگر فعالیت‌های جدی شرکت در سال جاری بوده است. دستاوردهای شرکت در شرایطی حاصل شده که مسائل و مشکلات متعددی نیز به لحاظ تأمین انرژی برای این شرکت به وجود آمده است.

جدید، ظرفیت تولید شرکت از ۹ هزار تن به ۱۴ هزار تن در سال افزایش می‌یابد و حدود ۱۰ درصد نیز به ظرفیت اشتغال افزوده می‌شود. از دیگر طرح‌های توسعه‌ای این شرکت احداث کارخانه الیاف شیشه به عنوان یک صنعت مادر و استراتژیک برای اولین بار در کشور با ظرفیت ۴۲۰۰۰ تن است. تأمین مالی اصلی‌ترین چالش پروژه‌های مذکور است و مجلس، دولت و نظام بانکی می‌توانند در زمینه حل این چالش نقش مؤثری ایفا کنند. شرکت پشم شیشه ایران مردادماه سال جاری رکوردشکنی ۶۱ ساله فروش ریالی را نیز به ثبت رساند. بر این اساس در پنج ماهه اول سال جاری در مقایسه با مدت مشابه سال قبل رشد ۴۶ درصدی فروش را به ثبت رسانده و ۱۲۳ درصد از بودجه مصوب را محقق کرد. همچنین مهرماه امسال شرکت رکورد جدیدی در تولید به ثبت رسانده و به بالاترین نرخ تولید در ۶۱ سال فعالیت خود رسیده و به تولید ۱۲۰۰ تن محصول پشم شیشه دست یافت. این شرکت که تا سال ۱۳۹۹ هیچ‌گونه صادراتی نداشته، اکنون حدود ۲۵ تا ۳۰ درصد محصولات خود را به کشورهای حوزه CIS، عراق و افغانستان صادر می‌کند. آذرماه امسال نیز جهش ۵۵۵ درصدی صادرات

شرکت پشم شیشه ایران «کپشیر» اولین و بزرگترین تولیدکننده عایق‌های حرارتی و صوتی با نام تجاری ایزوران و اولین تولیدکننده عایق رطوبتی پیش ساخته با نام تجاری ایزوگام در کشور است. به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، این شرکت با بهره‌گیری از فناوری روز و استانداردهای جهانی، طیف متنوعی از محصولات شامل انواع عایق‌های حرارتی، صوتی و رطوبتی را برای صنایع مختلف ساختمانی، صنعت حمل و نقل، صنعت نفت، گاز و پتروشیمی و صنعت لوازم خانگی تولید می‌کند. در حال حاضر بیش از ۷۰ درصد بازار داخلی در اختیار پشم شیشه ایران است و همین جایگاه باعث شده نام این شرکت به عنوان برنده مرجع صنعت عایق کشور شناخته شود. این شرکت دو طرح توسعه‌ای در دستور کار خود دارد که اولین آنها احداث کارخانه جدید پشم شیشه در منطقه ویژه اقتصادی شیراز است. این پروژه تاکنون حدود ۷۴ درصد پیشرفت فیزیکی داشته و احداث کارخانه جدید موجب افزایش ظرفیت تولید، تنوع در سبد محصولات از حیث ضخامت و جرم حجمی و همچنین افزایش نفوذ در بازارهای صادراتی می‌شود. تاکنون ۱۵ هزار میلیارد ریال سرمایه‌گذاری در کارخانه پشم شیشه شیراز انجام شده و ۲۵ هزار میلیارد ریال دیگر برای تکمیل طرح نیاز است. باراه اندازی کارخانه در محل

صادرات کپشیر متحول شد

«ایزوران» برند تثبیت شده در میان ۱۰ مشتری خارجی



است؛ موضوعی که مستلزم ایجاد روابط تجاری مستمر، مدیریت اعتبار، حفظ کیفیت و رقابت پذیری قیمتی است.

تثبیت برند «ایزوران» در بازارهای منطقه‌ای

یکی از مهمترین دستاوردهای این روند صادراتی، تبدیل شدن شرکت به برنده اول در بازارهای افغانستان و ترکمنستان است. برند رسمی «ایزوران» در این کشورها نه تنها از نظر سهم بازار، بلکه از منظر اعتبار تجاری و تمایز رقابتی نیز جایگاه ممتازی یافته است. چنین جایگاهی حاصل استمرار کیفیت، ثبات در تأمین و رویکرد حرفه‌ای در مدیریت بازارهای صادراتی است. تحلیل داده‌های صادراتی ۹ ماهه نشان می‌دهد که رشد ۴۳ درصدی در حجم صادرات و ۵۰ درصدی در درآمد ارزی، صرفاً یک افزایش عددی نیست، بلکه نتیجه اجرای استراتژی‌های مشخص و نفوذ و توسعه بازار، مدیریت هدفمند فروش خارجی و تمرکز بر تثبیت برند در بازارهای منطقه‌ای است. اگر این مسیر با تنوع بخشی بیشتر به بازارهای هدف، ارتقا استانداردهای کیفی و توسعه ظرفیت تولید ادامه یابد، می‌توان انتظار داشت شرکت پشم شیشه ایران در سال‌های آینده نیز روندی صعودی و پایدار در صادرات تجربه کند؛ روندی که هم به تقویت جایگاه منطقه‌ای شرکت و هم به افزایش سهم ارزآوری صنعتی کشور منجر خواهد شد.

رویکردی هوشمندانه مدیریت شده است.

صادرات؛ پیشران ارزآوری و توسعه صنعتی

این جهش صادراتی در چارچوب دو هدف کلان دنبال شده است: نخست، ایفای نقش مؤثر در ارزآوری برای کشور و دوم، تأمین منابع مالی مورد نیاز برای راه‌اندازی کارخانه جدید. هم‌راستایی استراتژی صادرات با برنامه‌های توسعه‌ای، نشان دهنده نگاه یکپارچه مدیریتی در شرکت پشم شیشه ایران است؛ نگاهی که صادرات را نه یک فعالیت جانبی، بلکه یکی از ارکان اصلی رشد پایدار می‌داند.

حضور هدفمند در ۱۰ بازار صادراتی

در قالب استراتژی «نفوذ در بازار»، شرکت موفق شده است حضور خود را در ۱۰ کشور شامل افغانستان، ازبکستان، قزاقستان، قرقیزستان، عراق، ارمنستان، گرجستان، آذربایجان، ترکمنستان و تاجیکستان تثبیت کند. تمرکز بر این بازارهای منطقه‌ای به دلیل نزدیکی جغرافیایی، کاهش هزینه‌های حمل و نقل، اشتراکات اقتصادی و امکان توسعه شبکه توزیع، انتخابی هدفمند و راهبردی بوده است.

در کنار آن، اجرای استراتژی «توسعه بازار» نیز به ایجاد و تثبیت بازارهای جدید، به ویژه قزاقستان، منجر شده است. تثبیت بازار به معنای عبور از فروش‌های مقطعی و دستیابی به سهم پایدار بازار

عملکرد صادراتی شرکت پشم شیشه ایران در ۹ ماهه سال ۱۴۰۴ متحول شده است. این شرکت با ثبت رشد ۵۰ درصدی درآمد ارزی و افزایش ۴۳ درصدی حجم صادرات نسبت به مدت مشابه سال قبل نه تنها جایگاه منطقه‌ای خود را تقویت کرده، بلکه صادرات را به موتور محرک توسعه و تأمین مالی طرح‌های جدید خود تبدیل کرده است.

به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، بر اساس آمار رسمی، میزان صادرات تناژی شرکت در ۹ ماهه سال ۱۴۰۳ برابر با یک میلیون و ۲۳ هزار و ۴۶۱ واحد بوده که این رقم در مدت مشابه سال ۱۴۰۴ به یک میلیون و ۴۷۰ هزار و ۴۹۱ واحد افزایش یافته است. این تغییر نشان دهنده رشد ۴۳ درصدی در حجم صادرات است؛ رشدی که در فضای رقابتی بازارهای منطقه‌ای و در شرایط محدودیت‌های تجاری و زیرساختی، بیانگر انسجام عملیاتی در حوزه تولید، برنامه‌ریزی فروش و لجستیک صادراتی شرکت است. در حوزه درآمد ارزی، عملکرد شرکت حتی قابل توجه‌تر است. صادرات دلاری در ۹ ماهه سال ۱۴۰۳ معادل یک میلیون و ۸۶ هزار و ۴۵۵ دلار بوده که در سال ۱۴۰۴ به یک میلیون و ۶۲۸ هزار و ۷۲۰ دلار رسیده است. به این ترتیب، درآمد ارزی شرکت با رشد ۵۰ درصدی همراه شده است؛ موضوعی که نشان می‌دهد علاوه بر افزایش حجم فروش، کیفیت درآمد صادراتی نیز ارتقا یافته و ترکیب بازارهای هدف و قیمت‌گذاری صادراتی با



جایگاه مهم شرکت «کخاک» در اقتصاد معدنی کشور



در ۳۰ سال فعالیت معدنی خود رقم زد. همچنین استخراج، بارگیری و حمل کاتولن معدن زنوز با بیش از ۱.۱ میلیون تن انجام شد. این موفقیت‌ها همراه با بهبود ظرفیت تولید واحد میکسر خط بلوک، بهینه‌سازی خطوط بسته‌بندی، ایجاد انبارهای جدید و کاهش بهای تمام‌شده، نشان‌دهنده افزایش بهره‌وری و توسعه زیرساخت‌ها همراه بود.

این شرکت به منظور تقویت همکاری‌های معدنی، توافقنامه مشارکت با شرکت اکتشاف و حفاری صدر تامین برای اکتشاف، طراحی و استخراج ماده معدنی و باطله در محدوده دیزک استان سیستان و بلوچستان امضا کرده است. هدف این همکاری، بهره‌برداری بهینه از منابع معدنی و توسعه پایدار منطقه‌ای است.

بازدید وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی در فروردین ۱۴۰۴ نیز موفقیت‌های کخاک در تولید کاتولن فرآوری شده و بلوک و پانل بتنی سبک را مورد تقدیر قرار داد و شرکت به عنوان یکی از نمونه‌های موفق و سودآور مجموعه شستا معرفی شد.

کخاک با بهره‌گیری از فناوری‌های روز اروپایی و ظرفیت بالای معادن، علاوه بر تأمین نیاز صنایع داخلی، صادرات محور بوده و با تمرکز بر بهره‌وری، توسعه بازار، استانداردهای HSE و انرژی‌های نو، افق روشنی در بلندمدت دارد و همچنان در مسیر رشد و توسعه صنعتی کشور گام برمی‌دارد.

بودن درصد آهن تاکنون در تولید انواع کاتولن فرآوری شده قابل استفاده نبوده است، اما با اجرای این طرح و بهره‌گیری از به‌روزترین فناوری‌های جهان، تمامی این مواد وارد چرخه تولید شده و ارزش افزوده‌ای معادل ۳۵ همت برای شرکت ایجاد خواهد شد. همچنین بزرگترین نیروگاه خورشیدی سقفی کشور با ظرفیت ۲ مگاوات و سرمایه‌گذاری ۵۸ میلیارد تومان در کخاک در حال راه‌اندازی است که نقش کلیدی در تأمین انرژی پاک و مقابله با ناترازی انرژی ایفا می‌کند.

در ۹ ماهه سال ۱۴۰۴، کخاک موفق به ثبت رشد ۴۱ درصدی فروش محصولات شد و درآمد ۱۸۰۰ میلیارد تومانی را محقق کرد. همچنین ۱۰۳ درصد بودجه سود خالص بودجه‌ای خود را اجرا کرده و آن را به ۷۶۰ میلیارد تومان رساند. از نظر تولید نیز، شرکت تقریباً کل بودجه ۹ ماهه را محقق کرد. در شش ماهه نخست سال جاری، درآمد فروش ۱۱۰۶ میلیارد تومان گزارش شد که با رشد ۳۴ درصدی نسبت به مدت مشابه سال ۱۴۰۳ همراه بود و سود خالص ۴۶۹ میلیارد تومانی، معادل تحقق ۹۵ درصد بودجه شش ماهه، تجربه شد. توسعه محصولات جدید و افزایش فروش صادراتی نیز در دستور کار این مجموعه قرار دارد.

شرکت در سال ۱۴۰۳ با ثبت رکورد تاریخی تولید ۲۴۰ هزار تن کاتولن فرآوری شده و حجم عملیات معدنی بیش از ۲ میلیون تن، دستاوردهای سابقه‌ای

شرکت صنایع خاک چینی ایران (کخاک) یکی از بزرگترین و با سابقه‌ترین تولیدکنندگان کاتولن فرآوری شده، بلوک و پانل بتنی سبک اتوکلاوی و انواع ملات خشک در ایران و خاورمیانه است. این شرکت از سال ۱۳۳۳ فعالیت‌های اکتشافی خود را آغاز و از سال ۱۳۳۷ بهره‌برداری معدنی داشته و در سال ۱۳۶۴ با هدف فرآوری کاتولن تأسیس شد. کخاک از سال ۱۳۷۵ با نماد «کخاک» در بورس تهران عرضه شده و زیرمجموعه هلدینگ صدر تامین (تاسیصو) و شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) است. این شرکت با سرمایه ثبتی ۳۵۰۰ میلیارد ریال فعالیت می‌کند و ظرفیت عملی تولید ۲۲۰ هزار تن کاتولن فرآوری و ۳۵۰ هزار تن کاتولن درجه‌بندی شده را داراست.

در واقع کخاک بزرگترین و پرسابقه‌ترین شرکت در تولید انواع کاتولن فرآوری و درجه‌بندی به صورت رشته‌ای و میکرونیزه و خرد شده در خاورمیانه و ایران و همچنین بزرگترین تولیدکننده بلوک و پانل بتنی سبک اتوکلاوی و انواع ملات خشک است و همزمان با هفته دولت در سال جاری آیین کلنگ‌زنی و احداث مرحله نخست طرح آهن‌زدایی از کاتولن و بزرگترین نیروگاه خورشیدی سقفی کشور با اعتبار بالغ بر ۲۹۴ میلیارد تومان در این شرکت برگزار شد. چنانچه اعلام شده حدود ۶۰ درصد مواد معدنی استخراج‌شده از کارگاه‌های فعلی و ۳۵ میلیون تن ذخایر جدید معدنی شرکت، به دلیل بالا

افتتاح بزرگترین نیروگاه خورشیدی سقفی کشور در خاک چینی ایران



این مجموعه بعد از جنگ ۱۲ روزه اقدام به ساخت فوری این طرح کرد و توانست زیان روزانه ۵ میلیارد تومانی ناشی از قطعی برق را رفع و هزینه های انرژی شرکت را ۹۱ برابر کاهش دهد.

همچنین عزت الله حبیب زاده، نماینده مردم مرند و جلفا در مراسم افتتاح این طرح ضمن تشکر از مدیرعامل شستا و مدیرعامل شرکت خاک چینی بابت بهبود تولید و نصب پنل های خورشیدی گفت: در کشور با ناترازی جدی برق مواجه هستیم اما شستا جزو مجموعه های پیشرو در جایگزینی انرژی خورشیدی به جای انرژی فسیلی گران است. وی افزود: ۱۷۰ کارگر شرکت خاک چینی با این اقدام حفظ شدند و امیدواریم در پی وعده مدیرعامل شستا، این کارگران تبدیل وضعیت شوند.

وی با اشاره به مشکل کمبود آب صنعتی، بیان کرد: ما باید برنامه طولانی مدت برای رفع مشکل آب و مدیریت آب منطقه نیز داشته باشیم تا ناترازی های تولید را همه جانبه ببینیم. ما از آبفای منطقه نیز قول طراحی افزایش حجم آب تزریق شده را گرفتیم. شرکت خاک چینی در نظر دارد که در چهارچوب مسئولیت اجتماعی خود مدرسه و ورزشگاه برای مناطق محروم این منطقه بسازد که قابل تقدیر است.

هلدینگ انرژی در دستور کار داریم. سعیدی با بیان اینکه مدیران شستا علیرغم برخی تبلیغات در این شرایط سخت اقتصادی در راستای حل مشکلات تلاش بسیاری انجام داده اند، گفت: برخی باج نیوزها که اطلاعات نادرستی می دهند، در حق ۷۰ هزار کارگر و کارمند مجموعه شستا جفا می کنند اما تحت تأثیر حرکت های حاشیه ای قرار نخواهیم گرفت.

مدیرعامل شستا با اشاره به افتتاح یک نیروگاه خورشیدی دیگر در شهرستان خاش، ادامه داد: شرکت هایی مانند خاک چینی می توانند راهگشا باشند و توصیه می کنیم که بودجه بخش تحقیق و توسعه این شرکت افزایش پیدا کند.

سعیدی تصریح کرد: اگر درآمد این شرکت افزایش یابد، می توانیم تبعیض مزدی میان پرسنل شرکت و سایر شرکت های شستا را رفع کنیم. ۱۰ هزار میلیارد تومان، سرمایه هلدینگ صدر تامین را که شرکت خاک چینی ذیل آن است را افزایش دادیم و امیدواریم مشکلات مجموعه ها با این اقدامات تا حد زیادی رفع شود.

علی بیات ماکو، مدیرعامل شرکت خاک چینی ایران نیز با اشاره به بهره برداری نیروگاه خورشیدی سقفی با ظرفیت تولید برق ۲ مگاواتی اظهار کرد:

یکی از مهمترین دستاوردهای تاسیکو در راستای جبران ناترازی انرژی طی سال جاری، افتتاح بزرگترین نیروگاه خورشیدی سقفی کشور با ظرفیت ۲ مگاوات با حضور مدیرعامل شستا و نماینده مردم مرند و جلفا در مجلس شورای اسلامی بوده است.

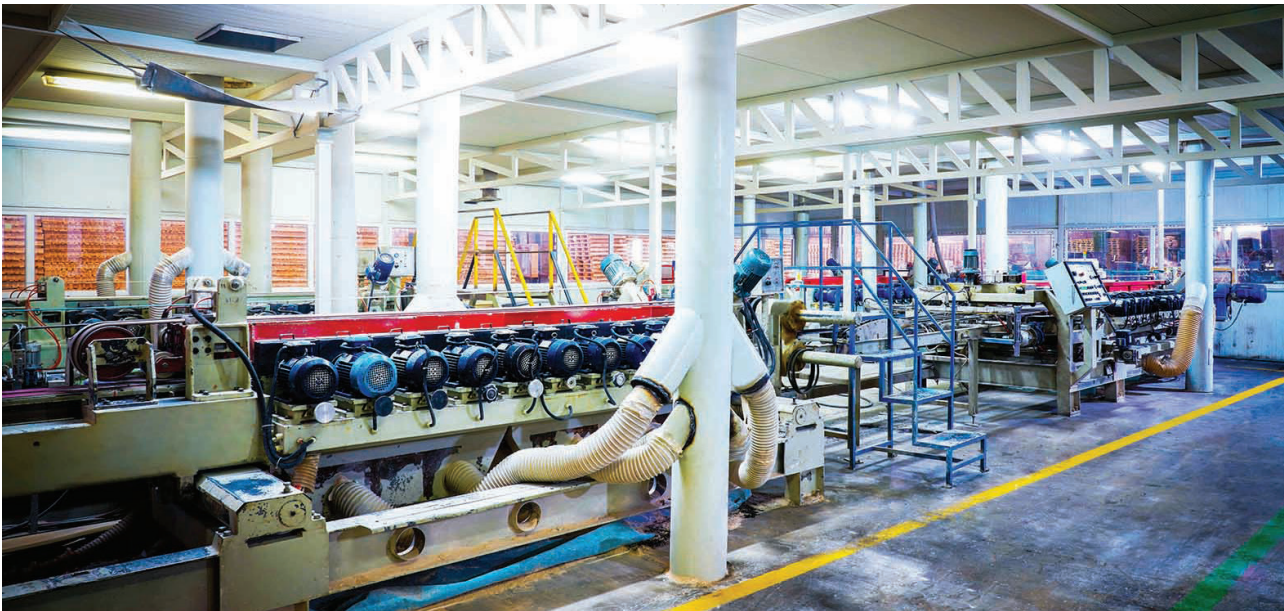
به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، این نیروگاه با ظرفیت تولید دو مگاوات برق، طی حدود دو ماه و با هزینه ای بالغ بر ۵۸ میلیارد تومان احداث شده است. کارخانجات شرکت صنایع خاک چینی ایران دارای مصرف برق روزانه ۴.۵ مگاواتی است که پس از این افتتاح ۲ مگاوات آن از طریق نیروگاه خورشیدی این کارخانه تأمین خواهد شد.

محمدرضا سعیدی، مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری تامین اجتماعی (شستا) در آیین افتتاح نیروگاه خورشیدی ضمن تشکر از مدیران صنایع خاک چینی و کارگران اظهار داشت: شستا در زمینه ناترازی انرژی بی تفاوت نیست و از ابتدای پذیرش این مسئولیت، برای ترمیم ناترازی برای تولیدات خودمان، کمیته انرژی تشکیل دادیم.

وی افزود: ما ۹ نیروگاه خورشیدی را فعلاً افتتاح کردیم و ۱۴ طرح پنل خورشیدی دیگر را در هلدینگ سیمان، تاسیکو، صدر تامین و تاپیکو و



صادرات ۶ میلیون دلاری کاشی الوند در سال گذشته



بهره‌وری، رشد فروش و سودآوری را محقق سازد. همچنین تمرکز بر توسعه صادرات و ورود به بازارهای جدید، باعث ارتقا سهم بازار و افزایش درآمدهای ارزی شده است.

از جمله اقدامات نوآورانه این شرکت در سال جاری می‌توان به مواردی چون بازیافت آب از بخار اسپری درایر به منظور کاهش آب مصرفی کارخانه، بررسی و بومی سازی دستگاه بسته بندی و پالتایزر در داخل کشور جهت اجرای پروژه طرح توسعه الوند ۱، بومی سازی دستگاه گوشه‌زن خط بسته بندی، بومی سازی و ساخت بالمیل مدولار در داخل کشور جهت اجرای پروژه طرح توسعه الوند ۱، بررسی و بومی سازی ساینده دستگاه پولیش در گریدهای مختلف و بررسی اجرای اتوماسیون صنعتی و دیتا لاگر از طریق شرکت‌های دانش بنیان داخل کشور اشاره کرد.

در مجموع، شرکت کاشی و سرامیک الوند با ثبت رشد چشمگیر در فروش، سود خالص، حاشیه سود و صادرات، اجرای پروژه‌های توسعه‌ای و عرضه محصولات نوآورانه، توانسته عملکرد مطلوب و پایدار خود را در سال ۱۴۰۴ حفظ کند و با توجه به تدوین استراتژی راهبردی به دنبال شکستن رکورد تولید و صادرات در سال ۱۴۰۵ باشد.

و حاشیه سود خالص به ۲۴ درصد رسید که نسبت به سال قبل از آن (۲۲ درصد) پیشرفت قابل توجهی محسوب می‌شود. این شاخص‌ها حاکی از کنترل دقیق بهای تمام شده، افزایش ارزش افزوده محصولات و بهبود بهره‌وری خطوط تولید است.

در حوزه توسعه محصول و نوآوری، بیش از ۵۰۰ طرح جدید با مالکیت برند شرکت در بازار عرضه شده و ۷۰ درصد از فروش سال جاری از همین محصولات تأمین شده است. این اقدام نشان دهنده تمرکز ویژه بر تحقیق و توسعه و ارتقا کیفیت و نوآوری است.

یکی از پروژه‌های مهم در حال اجرا، طرح توسعه «نیمه اسلب» است که تا ابتدای امسال ۷۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته و منابع ریالی و ارزی آن تأمین شده است. تجهیزات مورد نیاز این پروژه از کشورهای ایتالیا، اسپانیا و چین خریداری شده و انتظار می‌رود با تکمیل آن، ظرفیت تولید و سهم محصولات با ارزش افزوده بالاتر افزایش یابد. این پروژه نقش مهمی در تقویت جایگاه شرکت در بازار داخلی و بین‌المللی ایفا خواهد کرد.

با وجود محدودیت‌های ناشی از ناترازی انرژی و فشارهای تورمی، شرکت توانسته تولید خود را حفظ کرده و با بهینه‌سازی خطوط و افزایش

شرکت کاشی و سرامیک الوند (کلوند) یکی از پیشروان صنعت کاشی و سرامیک ایران و زیرمجموعه هلدینگ صدر تامین است که در زمینه تولید انواع کاشی دیواری، سرامیک کف و محصولات پرتلاقی فعالیت می‌کند.

به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، این شرکت با بهره‌گیری از فناوری‌های روز دنیا و سه کارخانه مستقل، توانایی تولید سالانه حدود ۱۰ میلیون مترمربع محصولات متنوع را دارد و سهم قابل توجهی در بازار داخلی و صادرات ایفا می‌کند. تنوع محصولات، کیفیت بالا و تمرکز بر نوآوری، جایگاه این شرکت را در میان تولیدکنندگان مطرح کشور مستحکم کرده است.

بر اساس آخرین ارزیابی عملکرد ۹ ماهه سال ۱۴۰۴، فروش محصولات شرکت نسبت به دوره مشابه سال قبل ۲۹ درصد افزایش داشته و سود خالص با رشد ۱۴ درصدی همراه بوده است.

شاخص‌های فروش صادراتی نیز با توجه به شناسایی بازارهای با حاشیه سود بالاتر، حدود ۶ میلیون دلار در سال گذشته ثبت شده است. سال مالی ۱۴۰۳ نیز نشان دهنده عملکرد بسیار مطلوب شرکت بود. سود ناخالص با رشد ۲۷ درصدی و سود عملیاتی با ۴۲ درصد افزایش نسبت به سال قبل ثبت شد. همچنین شاخص فروش محصولات ۲۵ درصد رشد داشته

شوروم کاشی الوند؛ نماد نوآوری و کیفیت صادراتی در سال ۱۴۰۴



یکی از دستاوردهای برجسته شرکت کاشی و سرامیک الوند در سال ۱۴۰۴، افتتاح شوروم اختصاصی این برند با حضور سیدعلیرضا سیاسی‌راد، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامين (تاصیکو)، بود. این مراسم که با حضور مدیران ارشد هلدینگ و شرکت‌های گروه تاصیکو برگزار شد، نقطه عطفی در مسیر برندسازی و توسعه بازارهای داخلی و صادراتی کاشی و سرامیک ایران به‌شمار می‌رود. به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، شوروم کاشی الوند به‌عنوان فضایی تخصصی طراحی شده است تا توانمندی‌های تولیدی، سبد جامع محصولات و دستاوردهای نوآورانه شرکت را در معرض دید مشتریان، معماران، پیمانکاران و نمایندگان بازارهای صادراتی قرار دهد. این اقدام، نه تنها بازتاب توان صنعتی شرکت است، بلکه نشان‌دهنده نگاه استراتژیک الوند به توسعه برند و تثبیت جایگاه خود در بازارهای رقابتی داخلی و منطقه‌ای است.

تنوع محصول و نوآوری در طراحی

شوروم الوند محصولات تولیدی سه کارخانه مستقل شرکت را به نمایش گذاشته است. سید محصولات شامل سرامیک پرسلانی، کاشی دیوار، سرامیک کف و قطعات دکوری و تزئینی است.

این تنوع محصول، همراه با تمرکز بر نوآوری در سایز، طرح و رنگ، به شرکت امکان می‌دهد تا نیازهای متنوع پروژه‌های ساختمانی و سلاقی مختلف بازار داخلی و خارجی را پاسخ دهد. به کارگیری تکنولوژی روز دنیا در تولید، کیفیت بالای مواد اولیه و کنترل دقیق فرآیندهای تولید، سطح محصولاتی صادرات محور را ارتقا داده و الوند را به یک برند با کیفیت و قابل اعتماد در بازارهای منطقه‌ای تبدیل کرده است.

هم‌افزایی گروه تاصیکو و زنجیره ارزش

در راستای سیاست‌های کلان هلدینگ تاصیکو، شوروم الوند تنها به نمایش محصولات خود محدود نمی‌شود؛ بلکه محصولات و توانمندی‌های شرکت‌های لایبیران و سرآرام

دستاوردی برای سال ۱۴۰۴ و چشم‌انداز آینده

افتتاح شوروم کاشی الوند، علاوه بر نقش تجاری و بازاریابی، به‌عنوان نمادی از نوآوری، کیفیت و تعامل گروهی، دستاوردی مهم برای شرکت در سال ۱۴۰۴ محسوب می‌شود.

این پروژه نه تنها جایگاه الوند را در میان برندهای پیشرو کاشی و سرامیک ایران تثبیت کرده است، بلکه افق روشنی برای گسترش بازارهای صادراتی، تقویت برند و توسعه پایدار تولید فراهم می‌آورد.

به‌طور کلی، شوروم کاشی الوند نمادی از یکپارچگی استراتژیک تولید، نوآوری محصول، مدیریت برند و همکاری گروهی است و می‌تواند الگویی موفق برای دیگر شرکت‌های صنعتی و صادرات محور در کشور باشد.

نیز در فضای این شوروم جانمایی شده است. این اقدام، ایجاد بستر یکپارچه برای نمایش توانمندی‌های گروه، تقویت همکاری‌های درون گروهی و ارتقا زنجیره ارزش را ممکن ساخته و تجربه‌ای جامع و حرفه‌ای از محصولات کاشی و سرامیک به بازدیدکنندگان ارائه می‌دهد.

نقش صادراتی و توسعه بازار

یکی از مهمترین اهداف افتتاح شوروم، تقویت جایگاه صادراتی برند الوند است. تثبیت نام شرکت در بازارهای منطقه‌ای، معرفی توانمندی‌ها به شرکای تجاری و فراهم کردن بستر معرفی محصولات به بازارهای هدف خارجی، نشان‌دهنده نگاه استراتژیک الوند به توسعه صادرات است. شوروم به‌عنوان یک ویتترین تخصصی و حرفه‌ای صادراتی، مسیر ورود و تثبیت برند در بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی را هموار می‌کند.



لعا بیران و تلاش برای توسعه بازارهای هدف



درآمدی ۲۶ درصد رشد نسبت به سال گذشته داشته و ۷۲ درصد از بودجه فروش خود را محقق کرده و با توجه به برنامه‌ریزی انجام شده؛ توسعه بازار صادرات محور، سیاست هلدینگ جهت تدوین برنامه و بودجه سال آتی این شرکت خواهد بود.

لعا بیران با وجود افزایش ۱۲۵ درصدی هزینه انرژی و افزایش ۴۴ درصدی حقوق و دستمزد در سال جاری، عملکردی مثبت داشته است. هرچند عواملی چون طولانی شدن دوره وصول مطالبات نسبت به دوره مشابه سال قبل و همچنین وضعیت کلی ناترازی انرژی در صنعت، منجر به کند شدن چرخ تولید صناعی چون کاشی و سرامیک در کشور شده است.

خرید پکیج خط تولید شوگر و گرانولید را راستای افزایش راندمان تولید و کیفیت محصولات از برنامه‌های آتی شرکت لعا بیران است و مطالعات طرح و مقدمات خرید ماشین آلات و اجرای این پروژه انجام شده که ارزش افزوده خوبی برای این شرکت خواهد داشت.

در مجموع، شرکت لعا بیران با اتکا به توان تخصصی، مدیریت عملیاتی و نگاه راهبردی به توسعه بازار و محصول، در مسیر تثبیت رشد، افزایش بهره‌وری و تقویت جایگاه خود در صنعت حرکت می‌کند. تداوم توسعه محصولات، گسترش بازارهای هدف، تقویت هم‌افزایی صنعتی و تمرکز بر نوآوری، چشم‌انداز روشنی از آینده این شرکت و نقش آفرینی پررنگ‌تر آن در صنعت کاشی و سرامیک کشور ترسیم می‌کند.

درون‌گروهی و بهبود تعاملات صنعتی شده است. حرکت به سمت افزایش سهم بازار، توسعه همکاری‌های صنعتی و بهبود مدل‌های همکاری با مشتریان، از جمله محورهای کلیدی راهبردی این شرکت به شمار می‌رود.

در بخش توسعه محصول و نوآوری، لعا بیران با تکیه بر توان فنی و تحقیقاتی خود، تولید و عرضه انواع لعاب، پیگمنت، جوهر دیجیتال و سیلیکات سدیم را دنبال کرده و هم‌زمان به عنوان مرجعی تخصصی در حوزه طراحی و بهینه‌سازی فرمولاسیون‌های صنعتی شناخته می‌شود. افزودن محصولات جدید به سبد تولید، توسعه فناوری‌های مرتبط و حرکت به سمت تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر، از مهمترین اقدامات شرکت در مسیر ارتقا جایگاه فنی و صنعتی بوده است. اجرای پروژه‌های توسعه‌ای در حوزه بهبود کیفیت، افزایش راندمان تولید و به روزرسانی تجهیزات نیز در راستای همین هدف دنبال می‌شود.

در حوزه زیرساخت و برنامه‌های توسعه، شرکت با تمرکز بر بهبود بهره‌وری، مدیریت هزینه‌های تولید و توسعه ظرفیت‌های تولیدی، تلاش کرده زمینه رشد پایدار و افزایش سودآوری را فراهم کند. همچنین حرکت در مسیر شفافیت اطلاعاتی، بهبود ساختار مالی و تقویت اعتماد ذینفعان، از دیگر رویکردهای کلان این مجموعه بوده است که نقش مهمی در تثبیت جایگاه آن در بازار سرمایه و صنعت ایفا کرده است.

این شرکت در ۹ ماهه اول سال جاری در حوزه

شرکت لعا بیران به عنوان یکی از بازیگران کلیدی زنجیره تأمین صنعت کاشی و سرامیک کشور، در سال‌های اخیر با تمرکز بر توسعه پایدار، ارتقا کیفیت محصولات و گسترش بازارهای هدف، مسیر رشد و تثبیت جایگاه راهبردی خود را دنبال کرده است. به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، این شرکت با بهره‌گیری از دانش فنی، تجربه تخصصی و ظرفیت‌های تولیدی، نقش مهمی در تأمین مواد اولیه راهبردی صنعت کاشی و سرامیک ایفا می‌کند و هم‌زمان با رویکردی نوآورانه، حرکت به سمت تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر را در دستور کار قرار داده است.

عملکرد عملیاتی شرکت نشان‌دهنده روندی با ثبات و روبه‌رشد در حوزه درآمدی و تولیدی است. دستیابی به رشد درآمد، حفظ روند مثبت عملکرد در شرایط افزایش هزینه‌های انرژی و دستمزد و مدیریت چالش‌های ناشی از ناترازی انرژی، بیانگر توان عملیاتی و مدیریت کارآمد منابع در این مجموعه است. با وجود فشارهای هزینه‌ای و شرایط کلی صنعت، شرکت توانسته با بهینه‌سازی فرآیندها، بهبود ترکیب محصولات و مدیریت هزینه‌ها، مسیر عملکردی خود را در جهت رشد و پایداری حفظ کند. در حوزه بازار و توسعه فعالیت‌های تجاری، لعا بیران با تمرکز بر تقویت بازارهای داخلی و توسعه بازارهای صادرات محور، تلاش کرده سهم خود را در زنجیره تأمین صنعت افزایش دهد.

نقش این شرکت در تأمین مواد اولیه تولیدکنندگان کاشی و سرامیک کشور، موجب تقویت هم‌افزایی

کاشی سعدی و گامی مثبت در سودآوری



مهمی در رشد درآمدی شرکت ایفا کرده است. ثبت رکوردهای جدید فروش و رشد قابل توجه مقدار فروش نسبت به میانگین دوره‌های گذشته، نشان‌دهنده اثربخشی این سیاست‌ها و بهبود موقعیت شرکت در صنعت کاشی و سرامیک است. در کنار توسعه تولید، تمرکز بر بازارهای صادراتی نیز به‌طور جدی در دستور کار قرار گرفته است. گسترش صادرات به بازارهای منطقه و کسب عنوان صادرکننده نمونه برای دومین سال متوالی، نشان‌دهنده توان رقابتی شرکت در بازارهای بین‌المللی و موفقیت در بازیابی و مهندسی فروش است. این دستاوردها علاوه بر افزایش درآمد ارزی، جایگاه برند شرکت را نیز تقویت کرده و مسیر توسعه پایدار را هموار ساخته است. در مجموع، شرکت کارخانجات کاشی و سرامیک سعدی با اتکا به تجربه صنعتی، مدیریت عملیاتی و نگاه راهبردی به توسعه بازار، در مسیر تثبیت رشد و افزایش ارزش افزوده حرکت می‌کند. تداوم بهبود بهره‌وری، تکمیل پروژه‌های توسعه‌ای، تقویت صادرات و تضمین پایداری تولید، چشم‌انداز روشنی از افزایش سودآوری، ارتقا جایگاه رقابتی و نقش‌آفرینی پررنگ‌تر این شرکت در صنعت کاشی و سرامیک کشور ترسیم می‌کند.

سودآوری پایدار حفظ شود. در کنار این موارد، رشد درآمد ارزی و تحقق فراتر از انتظار برنامه‌های صادراتی، از حرکت هدفمند شرکت به سمت توسعه بازارهای خارجی حکایت دارد؛ رویکردی که به‌عنوان یکی از محورهای اصلی تأمین مالی پایدار و کاهش ریسک‌های بازار داخلی دنبال می‌شود. یکی از مهمترین اقدامات راهبردی شرکت در سال جاری، تمرکز بر تأمین پایدار انرژی و کاهش اثرات ناترازی برق بوده است. در همین راستا پروژه احداث نیروگاه گازی با هدف تضمین استمرار تولید و کاهش ریسک توقف خطوط تولید در دستور کار قرار گرفت که با پیشرفت قابل توجه، زمینه افزایش ظرفیت تولید در سال‌های آتی را فراهم می‌کند. این اقدام، علاوه بر پایداری تولید، نقش مهمی در بهبود بهره‌وری و کاهش هزینه‌های عملیاتی خواهد داشت.

در حوزه بازار و توسعه محصول، شرکت کاشی سعدی با تکمیل سبد تولید و ورود به محصولات با ارزش افزوده بالاتر، مسیر ارتقا جایگاه رقابتی خود را دنبال می‌کند. تولید کاشی در ابعاد جدید و برنامه‌ریزی برای توسعه محصولات پولیشی، از جمله اقداماتی است که با هدف پاسخگویی به نیاز بازار و افزایش سهم فروش انجام شده و نقش

شرکت کارخانجات کاشی و سرامیک سعدی به‌عنوان یکی از واحدهای با سابقه و اثرگذار صنعت کاشی کشور، در سال‌های اخیر مسیر تثبیت تولید، بهبود شاخص‌های مالی و توسعه بازارهای صادراتی را با رویکردی عملیاتی و هدفمند دنبال کرده است.

به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، این شرکت که از مجموعه‌های تابعه هلدینگ سرمایه‌گذاری صدر تامين (تاسیكو) به شمار می‌رود، با تکیه بر تجربه صنعتی، زیرساخت تولیدی و سرمایه انسانی خود توانسته در شرایطی که صنعت با چالش‌هایی همچون ناترازی انرژی و نوسانات بازار مواجه بوده، روند رو به رشد خود را حفظ کند و جایگاه خود را در بازار داخلی و خارجی تقویت نماید.

عملکرد عملیاتی شرکت در سال جاری نشان‌دهنده بهبود محسوس در شاخص‌های درآمدی و سودآوری است. رشد قابل توجه درآمد و تحقق کامل بودجه پیش‌بینی شده، بیانگر افزایش کارایی عملیاتی و مدیریت بهینه منابع در این مجموعه است. همچنین افزایش سود خالص و بهبود شاخص‌های مالی، نشان می‌دهد شرکت توانسته با وجود محدودیت‌های محیطی، ساختار عملیاتی خود را به‌گونه‌ای مدیریت کند که روند



تثبیت روند سودآوری در شرکت سرام آرا



شرکت است. در همین راستا، برنامه‌هایی برای بین‌المللی‌سازی محصولات، توسعه صادرات، افزایش ظرفیت فروش و بهبود عملکرد مالی در دستور کار قرار گرفته است.

از مهمترین اقدامات اجرایی شرکت می‌توان به توسعه شبکه فروش، ایجاد مزیت رقابتی در طراحی و تنوع محصولات، تولید محصولات جدید با فناوری‌های به‌روز، افزایش سهم صادرات، بهبود شاخص‌های سودآوری، کنترل هزینه‌ها و حرکت به سمت بهره‌وری عملیاتی بالاتر اشاره کرد. همچنین استفاده حداکثری از ظرفیت تولید، کاهش بهای تمام‌شده و افزایش سودآوری از جمله محورهای اصلی برنامه‌های عملیاتی شرکت محسوب می‌شود.

در مجموع، آخرین داده‌های رسمی نشان می‌دهد شرکت سرام آرا با عبور از چالش‌های عملیاتی، در مسیر تثبیت سودآوری، توسعه بازار صادراتی، بهبود شاخص‌های مالی و ارتقا جایگاه خود در صنعت کاشی و سرامیک قرار گرفته و برنامه‌های توسعه‌ای آن با تمرکز بر رشد درآمد، افزایش تولید و تقویت حضور در بازارهای داخلی و خارجی دنبال می‌شود.

از مهمترین دستاوردهای مالی دوره اخیر به شمار می‌رود.

در حوزه تولید، شرکت با حفظ سطح تولید در شرایط محدودیت انرژی و رکود نسبی صنعت، توانسته روند فعالیت عملیاتی خود را پایدار نگه دارد. هم‌زمان توسعه سبک محصولات، تولید طرح‌ها و مدل‌های جدید متناسب با نیاز بازار و افزایش کیفیت تولید، از اقدامات مهم اجرایی شرکت در دوره اخیر بوده است.

در بخش فروش و بازار، تمرکز ویژه‌ای بر توسعه صادرات شکل گرفته و صادرات محصولات به بازارهای منطقه‌ای آغاز شده است. گسترش بازارهای صادراتی و افزایش سهم فروش خارجی به عنوان یکی از محورهای اصلی رشد درآمدی شرکت در نظر گرفته شده و انتظار می‌رود سهم قابل توجهی از درآمد آینده شرکت از محل صادرات تأمین شود.

از نظر تحولات عملیاتی، مجموعه‌ای از اقدامات اصلاحی در حوزه مالی، بازرگانی و ساختار عملیاتی اجرا شده که هدف آن افزایش بهره‌وری، بهبود جریان نقدینگی و تقویت توان رقابتی

سرام آرا از شرکت‌های فعال در زنجیره صنایع کاشی و سرامیک کشور است که در حوزه تولید قطعات دکوری و تکمیلی مرتبط با کاشی‌های دیواری، کف و پرسلانی فعالیت دارد.

به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، این شرکت با تمرکز بر تنوع محصول، بهبود کیفیت و توسعه بازار، تلاش می‌کند جایگاه خود را در بازار داخلی و صادراتی تقویت کرده و به عنوان یکی از واحدهای تخصصی در تولید محصولات مکمل صنعت کاشی شناخته شود.

بر اساس آخرین آمار رسمی، این شرکت در سال مالی اخیر توانسته بیش از ۲۸۲ هزار متر مربع محصول تولید کند و بیش از ۱,۲۳۷,۳۳۳ میلیون ریال فروش را به ثبت برساند.

همچنین سود عملیاتی شرکت نزدیک به ۱۳۰ میلیون ریال و سود خالص آن بالغ بر ۱۳۶,۶ میلیون ریال گزارش شده که نشان‌دهنده بهبود عملکرد عملیاتی و تثبیت روند سودآوری است. رشد قابل توجه شاخص‌های مالی از جمله افزایش سود ناخالص، رشد چشمگیر سود عملیاتی، بهبود بازده دارایی‌ها و ارتقا بازده حقوق صاحبان سهام

صادرات بالغ بر ۱.۶ میلیون دلاری مس شهید باهنر



حرکت به سمت تولید سبز اشاره کرد. این رویکرد نه تنها به پایداری تولید کمک می کند، بلکه در بلندمدت مزیت رقابتی مهمی برای شرکت ایجاد خواهد کرد.

جایگاه راهبردی این مجموعه در صنعت مس کشور موجب شده است که توسعه آن در سطح ملی نیز مورد توجه قرار گیرد. تأمین پایدار مواد اولیه، رفع محدودیت های تولید و فعال سازی ظرفیت های بلااستفاده از مهمترین الزامات تداوم رشد شرکت به شمار می رود. در همین راستا، تمرکز بر تکمیل زنجیره ارزش مس، توسعه محصولات با ارزش افزوده بالاتر و بهبود ساختار بازار، از محورهای اصلی حرکت آینده شرکت تعریف شده است.

در مجموع، شرکت صنایع مس شهید باهنر با تکیه بر سابقه صنعتی، توان فنی و سرمایه انسانی خود، در مسیر تبدیل شدن به یکی از بازیگران اثرگذار صنعت پایین دستی مس در منطقه گام برمی دارد. تداوم بهبود عملکرد عملیاتی، توسعه بازارهای داخلی و صادراتی، ارتقا بهره وری و حرکت به سمت تولید پایدار، چشم اندازی روشن از رشد سودآوری، افزایش ارزش افزوده و تقویت جایگاه رقابتی این شرکت در صنعت مس کشور ترسیم می کند.

اصلاح رویکردهای فروش و تمرکز بر توسعه بازار، ساختار درآمدی خود را متوازن تر کند. صادرات بیش از ۱.۶ میلیون دلاری در این دوره نیز گویای حرکت تدریجی شرکت به سمت تقویت حضور در بازارهای بین المللی است؛ مسیری که با بهبود کیفیت، افزایش قابلیت انکاد در تحویل و ثبات تولید می تواند به یکی از محورهای اصلی رشد آینده تبدیل شود. راهبردهای توسعه ای شرکت بر ارتقا بهره وری دارایی های تولیدی، کاهش گلوگاه های عملیاتی و حرکت از فروش های مقطعی به سمت قراردادهای پایدار و بازار محور متمرکز شده است. نگاه راهبردی به بازار نشان می دهد که توسعه صادرات تنها در صورت تقویت بنیان های تولید، کیفیت و قابلیت پیش بینی عملکرد شرکت پایدار خواهد بود. از این رو، تمرکز بر بهبود فرآیندهای درون سازمانی، افزایش بهره وری و تکمیل زنجیره ارزش، به عنوان پیش نیازهای رشد بلندمدت در دستور کار قرار گرفته است.

شرکت صنایع مس شهید باهنر علاوه بر توسعه تولید، برنامه هایی در حوزه انرژی و پایداری نیز دنبال می کند که از جمله آنها می توان به راه اندازی نیروگاه خورشیدی با هدف کاهش نانرژی و

شرکت صنایع مس شهید باهنر با نماد «فباهنر» به عنوان یکی از مهمترین بازیگران زنجیره ارزش مس در کشور، طی سال های اخیر مسیر تثبیت جایگاه صنعتی، بهبود بهره وری و توسعه بازار را با رویکردی راهبردی دنبال کرده است.

به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، این شرکت که از مجموعه های تابعه هلدینگ سرمایه گذاری صدر تامين (تاسیو) و گروه شستا به شمار می رود، با برخورداری از زیرساخت های تولیدی گسترده و سرمایه انسانی متخصص، نقش مهمی در اتصال معادن مس و روی کشور به صنایع پایین دستی ایفا می کند و طیف وسیعی از محصولات نیمه ساخته مسی و آلیاژی شامل ورق، تسمه، لوله، فویل، باسبار و انواع مقاطع را تولید می کند.

عملکرد عملیاتی شرکت در سال جاری نشان دهنده روندی روبه رشد در شاخص های مالی و تولیدی است. ثبت حدود ۱۴۰۸ هزار میلیارد تومان درآمد و بیش از ۱۰۹ هزار میلیارد تومان سود خالص در دوره ۹ ماهه، بیانگر بهبود عملکرد و افزایش کارایی عملیاتی شرکت است. این روند مثبت در کنار رشد صادرات و حرکت به سمت بازارهای پایدار، نشان می دهد که شرکت مس باهنر تلاش کرده است با



ورود شرکت پودر بندر امام به عرصه صادرات



سال جاری شده است. در کنار رشد درآمد، روند سودآوری شرکت نیز در دوره‌های اخیر بهبود یافته و تداوم این مسیر، نیازمند تقویت پیوند میان برنامه‌ریزی عملیاتی، مدیریت هزینه‌ها و توسعه بازارهای فروش است. هلدینگ صدر تامین در جلسات ارزیابی عملکرد، با تأکید بر اهمیت پایداری نتایج و قابلیت تکرار عملکرد، بر ضرورت هم‌راستایی بودجه‌های آتی با واقعیت‌های عملیاتی و ظرفیت‌های بالفعل شرکت تأکید داشته است. در مجموع، عملکرد ۹ ماهه سال ۱۴۰۴ شرکت صنایع تولید پودر بندر امام، بیانگر عبور از دوره رکود گذشته و ورود به مرحله‌ای جدید از رشد و توسعه است. تحقق فراتر از انتظار بودجه، آغاز صادرات، فعال‌سازی ظرفیت‌های تولیدی و ترسیم نقشه راه توسعه، چشم‌اندازی مثبت از آینده این شرکت ترسیم می‌کند و جایگاه آن را به‌عنوان یکی از شرکت‌های رو به رشد در پرتفوی تاسیو بیش از پیش تقویت می‌سازد. تاجایی که انتظار می‌رود این شرکت در آینده نزدیک به یکی از شرکت‌های شاخص در تأمین مواد معدنی باریت و بنتونیت در داخل و بازار صادراتی تبدیل شود.

از تحقق بودجه، نشان دهنده بهبود محسوس در عملکرد عملیاتی و افزایش اثربخشی برنامه‌های اجرایی شرکت است. یکی از نکات برجسته عملکرد ۹ ماهه شرکت صنایع تولید پودر بندر امام، آغاز صادرات محصولات برای نخستین بار در تاریخ فعالیت شرکت است. این دستاورد در شرایطی محقق شده که تمرکز شرکت هم‌زمان بر احیای واحدهای تولیدی، توسعه ظرفیت‌های عملیاتی و بازتعریف زنجیره ارزش قرار داشته است. با توجه به تنوع ذخایر معدنی و گسترش حوزه فعالیت‌ها، پیش‌بینی می‌شود صادرات در ماه‌ها و سال‌های آینده سهم پررنگ‌تری در ترکیب درآمدی شرکت ایفا کند. در حوزه عملیاتی، شرکت با اتکا به توان تخصصی نیروهای انسانی و همکاری با مراکز علمی و دانشگاهی از جمله دانشگاه‌های تهران، بیرجند و صنعتی بیرجند، پروژه‌های توسعه‌ای و تحقیقاتی متعددی را در دستور کار قرار داده است. بازگشت واحدهای تولیدی به چرخه فعالیت پس از وقفه‌ای ۲۰ ساله، اجرای برنامه‌های بهسازی خطوط تولید و تمرکز بر افزایش بهره‌وری، از جمله اقدامات کلیدی بوده که زمینه‌ساز بهبود شاخص‌های عملکردی در

شرکت صنایع تولید پودر بندر امام به‌عنوان یکی از شرکت‌های فعال در حوزه احداث، تجهیز و بهره‌برداری از معادن و تولید پودرهای میکرونیزه معدنی، طی سال‌های اخیر مسیر بازگشت به تولید پایدار و توسعه فعالیت‌های عملیاتی خود را با جدیت دنبال کرده است. به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، این شرکت که از شرکت‌های تابعه هلدینگ سرمایه‌گذاری صدر تامین (تاسیو) به شمار می‌رود، در حال حاضر در سه استان خراسان جنوبی، کرمان و خوزستان فعالیت دارد و تمرکز آن بر تأمین مواد معدنی مورد نیاز صنایع داخلی و توسعه حضور در بازارهای صادراتی است. بررسی آخرین وضعیت عملکرد شرکت صنایع تولید پودر بندر امام در دوره ۹ ماهه ابتدای سال ۱۴۰۴، حاکی از ثبت نتایج قابل توجه در حوزه تولید، فروش و درآمدزایی است. بر اساس ارزیابی‌های صورت گرفته در جلسات تخصصی هلدینگ، این شرکت در ۹ ماهه سال جاری موفق شده با رشد ۱۰۵ درصدی درآمد نسبت به دوره مشابه سال گذشته، بیش از ۱۳۰ درصد بودجه مصوب خود را محقق کند و برای نخستین بار، درآمدی بیش از یک هزار میلیارد ریال را به ثبت برساند. این سطح

چشم انداز شرکت فرآورده‌های نسوز برای صادرات چهار میلیون دلاری



قوس الکتریکی فولاد مبارکه نقش مهمی داشته و گامی مؤثر در تثبیت همکاری‌های بلندمدت صنعتی محسوب می‌شود.

از مهمترین رویدادهای راهبردی شرکت، تأکید مدیریت شستا بر حمایت از بین‌المللی‌سازی، توسعه صادرات، تولید محصولات با ارزش افزوده بالا و ایجاد هم‌افزایی میان شرکت‌های گروه بوده است که به افزایش توان رقابتی و حضور مؤثر در بازارهای جهانی کمک می‌کند.

در سال ۱۴۰۳ (سال گذشته)، شرکت موفق به فروش حدود ۳۱ هزار تن محصولات و صادرات ۱۳۰۰ تن به کشورهای همسایه شد. همچنین اقداماتی نظیر موفقیت در پروژه نسوزکاری کوره‌های قوس فولاد مبارکه، پذیرش محصولات در بورس کالا، تولید محصولات جدید و کاهش مصرف مواد اولیه خاص از مهمترین دستاوردهای سال گذشته بود.

شرکت فرآورده‌های نسوز ایران با تمرکز بر افزایش بهره‌وری، توسعه فناوری، ارتقا کیفیت، تثبیت بازارهای داخلی و گسترش صادرات، در مسیر بازگشت به سودآوری پایدار و تقویت جایگاه خود در صنعت نسوز کشور و بازارهای منطقه‌ای قرار دارد و با اجرای برنامه‌های اصلاحی و راهبردی، چشم‌انداز مثبتی برای آینده ترسیم کرده است.

در آن دوره شرکت معادل ۷۶ درصد بودجه دوره را محقق کرده بود.

با وجود چالش‌های گذشته، زبان شرکت که ناشی از تعهدات پیشین بوده، در ماه‌های اخیر روند کاهشی داشته و اقدامات اصلاحی در حوزه کنترل هزینه‌ها، اصلاح کارت‌های تکنولوژی و بهبود قیمت تمام‌شده در حال اجراست. برنامه‌ریزی انجام‌شده نشان می‌دهد شرکت در مسیر خروج از زبان عملیاتی قرار گرفته و هدف‌گذاری شده تا ابتدای سال آینده به وضعیت سودآوری بازگردد.

در حوزه بازار و صادرات، شرکت هدف‌گذاری صادرات چهار میلیون دلاری برای سال آینده را تعیین کرده و تمرکز خود را بر نوآوری در محصولات با ارزش افزوده بالا، استفاده از مواد اولیه جایگزین داخلی، مدیریت نقدینگی، کاهش وابستگی به واردات و ورود به بازارهای جهانی قرار داده است. همچنین برنامه خروج از پروژه‌های زیان‌ده، تأمین ارز برای ترخیص مواد اولیه، تسویه بدهی‌های بانکی و افزایش بهره‌وری تولید در دستور کار قرار دارد.

در بخش همکاری‌های صنعتی، تعامل راهبردی با فولاد مبارکه با هدف تأمین پایدار مواد نسوز، تقویت زنجیره تأمین و ارتقا کیفیت محصولات ادامه دارد. این همکاری در تأمین مواد نسوز پروژه کوره‌های

شرکت فرآورده‌های نسوز ایران (کفرا) با بیش از نیم‌قرن سابقه، یکی از بزرگترین و مهمترین تولیدکنندگان انواع محصولات دیرگداز در کشور است و نقش مهمی در تأمین نیاز صنایع بزرگی همچون فولاد، سیمان، مس و پتروشیمی ایفا می‌کند.

به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، این شرکت از زیرمجموعه‌های هلدینگ صدر تامين (تاسیكو) و گروه سرمایه‌گذاری تامين اجتماعي (شستا) بوده و با تنوع بالای محصولات و حضور مستمر در زنجیره صنایع مادر، جایگاه راهبردی در صنعت نسوز کشور دارد.

بر اساس آخرین گزارش عملکرد، شرکت در ۹ ماهه سال ۱۴۰۴ موفق به ثبت رشد ۶۵ درصدی درآمد نسبت به مدت مشابه سال قبل شد و با تحقق ۱۳۷۳ میلیارد تومان درآمد، حدود ۸۰ درصد بودجه سالانه خود را پوشش داد. روند عملکرد شرکت نسبت به شش‌ماهه نیز بهبود داشته و با تأمین مواد اولیه، پیش‌بینی می‌شود وضعیت تولید تا پایان سال جاری نسبت به سال گذشته به شکل محسوس‌تری ارتقا یابد. در شش‌ماهه نخست سال ۱۴۰۴ درآمد فروش شرکت به بیش از ۹۰۲ میلیارد تومان رسید که رشد ۴۰ درصدی نسبت به دوره مشابه سال قبل را نشان می‌داد و



پروده طبس؛ بازیگر اصلی زغال سنگ کشور با سهم ۳۹ درصدی



توسعه اقتصادی، اجتماعی و صنعتی منطقه است. انتخابات و انتصابات جدید هیئت مدیره نیز بخشی از تحولات مهم این سال بوده است. ترکیب جدید هیئت مدیره با تجربه و نیروی جوان، برنامه ریزی برای توسعه بازارهای بین‌المللی و توجه به صادرات را در اولویت قرار داده است. تأکیدات صورت گرفته شامل گسترش بازار، تنوع محصول، توسعه صادرات، بهره‌گیری از لانگ وال، و تکمیل پروژه‌های توسعه‌ای است تا شرکت مسیر رشد و تحول پایدار خود را ادامه دهد.

با توجه به فعالیت‌های اخیر، زغال سنگ پروده طبس توانسته است علاوه بر حفظ سهم عمده تولید داخلی، با تنوع بخشی محصولات و توسعه صادرات، جایگاه خود را به عنوان بزرگترین تولیدکننده زغال سنگ کشور و تأمین‌کننده پایدار خوراک صنایع فولاد و کک‌سازی تثبیت کند. اقدامات توسعه‌ای مانند نصب ست لانگ وال جدید، مکانیزه کردن استخراج و افزایش بهره‌وری معادن زیرزمینی، همراه با توجه به استانداردهای ایمنی و مسئولیت اجتماعی، نشان می‌دهد شرکت با تکیه بر ظرفیت‌های موجود و برنامه‌ریزی هوشمندانه، مسیر موفقیت و توسعه پایدار را دنبال می‌کند.

کاهش یابد و منابع پایدار مالی برای توسعه پروژه‌ها فراهم شود.

از اقدامات شاخص اخیر شرکت می‌توان به تکمیل عملیات مکانیزه معادن، بهره‌برداری از کارگاه لانگ وال، توسعه محصول و افزودن زغال حرارتی به سبد تولید، بومی سازی تجهیزات معدن کاری و جذب و تربیت نیروی انسانی متخصص اشاره کرد. همچنین سال گذشته روند پیشروی در معادن زیرزمینی نسبت به دوره مشابه سال قبل آن ۱۸ درصد افزایش داشته و در تحقق اهداف تولید زغال خام و فروش کنسانتره به ترتیب ۸۵ و ۶۲ درصد موفقیت ثبت شده است.

در بخش دستاوردها و جایگاه ملی، از شرکت زغال سنگ پروده طبس به عنوان واحد نمونه ملی صنعت و معدن تقدیر شد و در مراسمی با حضور رئیس جمهور و وزیر صمت از این مجموعه صنعتی تجلیل به عمل آمد. همچنین شرکت موفق شد در شاخص‌های نوآوری، بهره‌وری، توسعه و مسئولیت اجتماعی، رتبه ممتاز را کسب کند و سرپرست شرکت، لوح و تندیس زرین همایش روز ملی صنعت و معدن را دریافت کند. این موفقیت‌ها، جایگاه استراتژیک شرکت را در صنعت زغال سنگ تثبیت می‌کند و نشان‌دهنده توانمندی آن در

شرکت زغال سنگ پروده طبس (کزغال)، به عنوان بزرگترین تولیدکننده زغال سنگ ایران و تأمین‌کننده عمده خوراک صنعت کک‌سازی و ذوب‌آهن کشور، نقش کلیدی در زنجیره تأمین داخلی ایفا می‌کند.

به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، این شرکت از اواخر سال ۱۳۹۹ با نام «کزغال» وارد بازار سرمایه شده و با بهره‌گیری از معادن تمام مکانیزه زیرزمینی، سهمی حدود ۳۹ درصد از تولید ملی و ۶۴ درصد از تولید منطقه‌ای زغال سنگ را به خود اختصاص می‌دهد. تمرکز اصلی شرکت بر افزایش بهره‌وری تولید، توسعه بازار و صادرات، و ارتقا استانداردهای ایمنی و HSE است.

در ارزیابی عملکرد ۹ ماهه ابتدای سال ۱۴۰۴، شرکت با تمرکز بر راه‌اندازی کارگاه مکانیزه «لانگ وال» افزایش قابل توجهی در تولید زغال سنگ داشته است. در شش ماهه نخست سال ۱۴۰۴، فروش محصولات این شرکت به بیش از یک هزار و ۳۵۷ میلیارد تومان رسید و روند تولید با مکانیزه شدن معادن موجب افزایش راندمان و ایمن‌سازی فعالیت‌ها شده است. علاوه بر این، شرکت صادرات قابل توجهی را در دستور کار قرار داده تا ضمن تنوع بخشی به بازار، وابستگی به یک خریدار

شرکت اکتشاف و حفاری خط مقدم تحقق برنامه های حوزه معدن



شرکت اکتشاف و حفاری صدر تامين به عنوان بازوی تخصصی هلدینگ سرمایه گذاری صدر تامين (تاسیسی) در حوزه اکتشاف، حفاری و توسعه ذخایر معدنی، نقش محوری در پیشبرد راهبردهای معدنی این هلدینگ ایفا می کند.

به گزارش ماهنامه «صدر تحلیل»، مأموریت اصلی این شرکت، شناسایی ذخایر جدید معدنی، پشتیبانی فنی از پروژه های بزرگ معدنی و توسعه ظرفیت های اکتشافی با بهره گیری از فناوری های نوین و روش های داده محور است؛ مأموریتی که در سال های اخیر با تمرکز ویژه بر توسعه معادن طلا، اهمیت دوچندانی یافته است.

بررسی آخرین وضعیت عملکرد شرکت اکتشاف و حفاری صدر تامين در دوره ۹ ماهه ابتدای سال ۱۴۰۴ نشان می دهد این شرکت نقش مؤثری در پیشبرد برنامه های اکتشافی هلدینگ تاسیسی، به ویژه در پروژه های مرتبط با شرکت های پارس تامين و توسعه معادن طلای کردستان ایفا کرده است. در این دوره، تمرکز بر شناسایی محدوده های امیدبخش، ثبت محدوده های دارای پتانسیل معدنی و توسعه عملیات اکتشافی هدفمند، در دستور کار شرکت قرار داشته و اقدامات انجام شده، بستر افزایش ذخایر معدنی و تقویت زنجیره تأمین مواد اولیه را فراهم کرده است.

در حوزه اکتشاف، شرکت با بررسی محدوده های پرتانسسیل و حضور فعال در مزایده های معدنی و محدوده های موضوع ماده ۸۳، موفق به ثبت برخی محدوده های امیدبخش شده است. نخستین محدوده ثبت شده با دارا بودن پروانه اکتشاف و پتانسیل طلا، با مشارکت شرکت صنایع خاک چینی ایران در مرحله عملیات اکتشافی قرار گرفته است. همچنین برنامه ریزی برای توسعه اکتشاف و حفاری هوشمند، افزایش دقت عملیات و بهینه سازی بهره برداری از ذخایر معدنی، به ویژه در حوزه طلا، از محورهای اصلی فعالیت شرکت در سال جاری بوده است.

در کنار فعالیت های اکتشافی، توسعه زیرساخت های فنی و تجهیزاتی نیز مورد توجه قرار گرفته است. شرکت اکتشاف و حفاری صدر تامين با بازتعریف ساختار سازمانی خود مبتنی بر راهبرد توسعه معادن طلا، برنامه تأمین و بکارگیری تجهیزات پیشرفته اکتشافی و حفاری را در دستور کار قرار داده و بخشی

محدوده اکتشافی حاجات (محدوده شرکت سرمایه گذاری تامين اجتماعی، شستا)، انجام فعالیت اکتشافی در محدوده دیزوک، انجام شرح خدمات اکتشافی محدوده های شرکت مدیریت اکتشاف منابع معدنی پایا در قالب شرکت مشاور از دیگر اقدامات این شرکت در سال جاری بوده است.

در حوزه همکاری های راهبردی، امضای توافقنامه مشارکت با شرکت خاک چینی ایران برای اجرای عملیات اکتشاف، طراحی استخراج و بهره برداری در محدوده اکتشافی طلای دیزوک، از دیگر اقدامات مهم شرکت در سال جاری به شمار می رود. این همکاری با هدف بهره برداری بهینه از منابع معدنی، هم افزایی توانمندی های فنی و توسعه فعالیت های معدنی در این محدوده شکل گرفته و می تواند به توسعه زیرساخت های معدنی و تقویت ظرفیت های تولیدی منجر شود.

در مجموع، عملکرد ۹ ماهه سال ۱۴۰۴ شرکت اکتشاف و حفاری صدر تامين نشان دهنده تداوم حرکت این شرکت در مسیر توسعه ظرفیت های اکتشافی، تقویت زیرساخت های فنی و ایفای نقش راهبردی در برنامه های معدنی هلدینگ است. تمرکز بر توسعه اکتشاف طلا، گسترش همکاری های تخصصی و ارتقا توان عملیاتی، چشم انداز روشنی از آینده این شرکت ترسیم می کند و جایگاه آن را به عنوان یکی از ارکان کلیدی زنجیره معدن و اکتشاف در هلدینگ صدر تامين بیش از پیش تثبیت می سازد.

از این تجهیزات در پروژه های جاری مورد استفاده قرار گرفته است. این رویکرد، زمینه افزایش سرعت، دقت و بهره وری عملیات اکتشافی را فراهم کرده و نقش شرکت را در شناسایی ذخایر جدید معدنی تقویت می کند.

در واقع شرکت اکتشاف و حفاری، خط مقدم هلدینگ صدر تامين و سازمان تامين اجتماعی در تحقق برنامه های آینده در حوزه معدن است. سرمایه گذاری در حوزه طلا نه تنها بازده اقتصادی بالایی دارد، بلکه پشتوانه ای پایدار برای تأمین مالی و تضمین آینده بازنشستگان کشور خواهد بود.

یکی از دستاوردهای مهم شرکت در سال جاری، دریافت پروانه فنی و مهندسی از وزارت صنعت، معدن و تجارت در حوزه زمین شناسی و اکتشاف معادن است. این مجوز، بستر ارائه خدمات تخصصی فنی و مهندسی، ورود به پروژه های بزرگ اکتشافی و بهره مندی از ظرفیت های حمایتی و تسهیلاتی را برای شرکت فراهم کرده و گامی مهم در مسیر توسعه فعالیت های دانش بنیان محسوب می شود.

همچنین در حوزه عملیاتی در سال جاری اقدامات متعددی چون بررسی مزایده محدوده های اکتشافی اصفهان و کرمان را در دستور کار قرار داده و گزارش آن را به هلدینگ صدر تامين ارائه کرده است. بررسی مزایده محدوده های اکتشافی مورد مزایده توسط اداره کل صنعت، معدن تجارت استان های هرمزگان و کرمان، بررسی مزایده محدوده جانجا مورد مزایده شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران، بررسی



رشد بالغ بر ۲۰۰ درصدی سود شرکت مهندسی صدر فردا



آلیاژی، همکاری در اکتشاف و حفاری معادن، صحنه‌گذاری طراحی کارخانه نقره و ارائه خدمات مهندسی در پروژه افزایش ظرفیت خوراک کارخانه طلالی تفتان اشاره کرد. این اقدامات موجب بهبود عملکرد مالی نسبت به سال ۱۴۰۲ و تقویت جایگاه شرکت در حوزه فناوری‌های معدنی شد. همچنین در سال گذشته با تغییر مأموریت و اساسنامه، تمرکز شرکت بر ارائه خدمات فنی و مهندسی تخصصی تثبیت شد و قراردادهایی با شرکت‌های مختلف گروه منعقد گردید. افزایش سرمایه شرکت از ۱۰۰ میلیارد ریال به ۵۰۰ میلیارد ریال نیز از دیگر اقدامات مهم سال گذشته بود که در راستای تقویت توان اجرایی و توسعه فعالیت‌ها انجام شد.

شرکت مهندسی فناوری صدر فردا با تمرکز بر توسعه خدمات مهندسی پیشرفته، اجرای پروژه‌های فناوری، افزایش بهره‌وری و گسترش همکاری‌های صنعتی، در مسیر تبدیل شدن به یکی از بازیگران مؤثر حوزه مهندسی و فناوری در زنجیره صنایع معدنی کشور قرار گرفته و با اتکا به توان تخصصی و رویکرد نوآورانه، چشم‌انداز مثبتی برای رشد و توسعه آینده خود ترسیم کرده است.

عملیاتی کسب کرده و ۱۷ درصد بودجه مصوب سالانه را پوشش داده است. برنامه‌ریزی برای بهبود عملکرد در نیمه دوم سال، توسعه خدمات مهندسی و افزایش سهم پروژه‌های تخصصی در دستور کار قرار دارد.

در حوزه مأموریت‌های راهبردی، صدر فردا به عنوان بازوی تخصصی تاسیکو در حال گسترش دامنه خدمات خود است و پیش‌بینی می‌شود در آینده نزدیک علاوه بر تأمین نیازهای فنی و مهندسی هلدینگ، به یکی از ارائه‌دهندگان خدمات مهندسی در سطح صنعت معدن و صنایع معدنی کشور تبدیل شود. تمرکز بر توسعه خدمات دانش‌بنیان، اجرای پروژه‌های فناوری و تقویت نقش در طراحی و اجرای طرح‌های صنعتی از محورهای اصلی فعالیت شرکت محسوب می‌شود.

در سال ۱۴۰۳ (سال گذشته)، شرکت اقدامات مهمی در توسعه فعالیت‌های مهندسی و فناوری انجام داد که از جمله آن‌ها می‌توان به انعقاد قراردادهای متنوع با شرکت‌های درون و برون گروهی، توسعه فناوری در حوزه الیاف شیشه و کامپوزیت‌های پلیمری، مشارکت در پروژه‌های مرتبط با تولید محصولات مسی و

شرکت مهندسی فناوری صدر فردا به عنوان بازوی مهندسی، فناوری و نوآوری هلدینگ سرمایه‌گذاری صدر تأمین (تاسیکو) با هدف ارائه خدمات فنی، مهندسی، مشاوره‌ای و مدیریتی در طراحی و اجرای پروژه‌های صنعتی و معدنی تأسیس شده است. این شرکت با تکیه بر نیروی انسانی متخصص و شبکه گسترده کارشناسان و پژوهشگران، نقش مهمی در انجام مطالعات فنی، مهندسی و اقتصادی پروژه‌های هلدینگ و توسعه فناوری در زنجیره ارزش معدن و صنایع معدنی ایفا می‌کند و به عنوان یک شرکت دانش‌بنیان، در مسیر گسترش فناوری‌های نوین و خدمات مهندسی پیشرفته فعالیت دارد.

بر اساس آخرین گزارش عملکرد، شرکت مهندسی فناوری صدر فردا در شش ماهه نخست سال مالی ۱۴۰۴ موفق به سودآوری شد و سود خالص آن نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد چشمگیر ۲۳۲ درصدی را ثبت کرد. این شرکت در این دوره توانست معادل ۵۰ درصد بودجه سالانه سود خود را محقق کند که نشان‌دهنده بهبود قابل توجه عملکرد مالی و عملیاتی آن است. همچنین طبق آخرین آمار منتشر شده، شرکت در ۹ ماهه سال جاری حدود ۱۱۷ میلیارد تومان درآمد

GLASS WOOL



شرکت پشم شیشه ایران (کپشیر)



مهار انرژی مهارت ماست



www.iranglasswool.com



شرکت صنایع تولید پودر بتدر امام

www.spbe.ir



شرکت صنایع تولید پودر بتدر امام

- دارنده بزرگترین ذخیره معدنی بنتونیت کشور
- پیشتاز در صنعت تولید پودرهای میکرونیزه (باریت، بنتونیت و ...)

تماس با ما

Info@spbe.ir



www.spbe.ir



۰۲۱-۲۶۲۹۲۱۹۲
۰۹۲۰۰۶۴۴۸۷۱



تهران، خیابان آفریقا، بالاتر از چهارراه
اسفندیار، خیابان شهید رحیمی، پلاک ۲،
طبقه ۴

