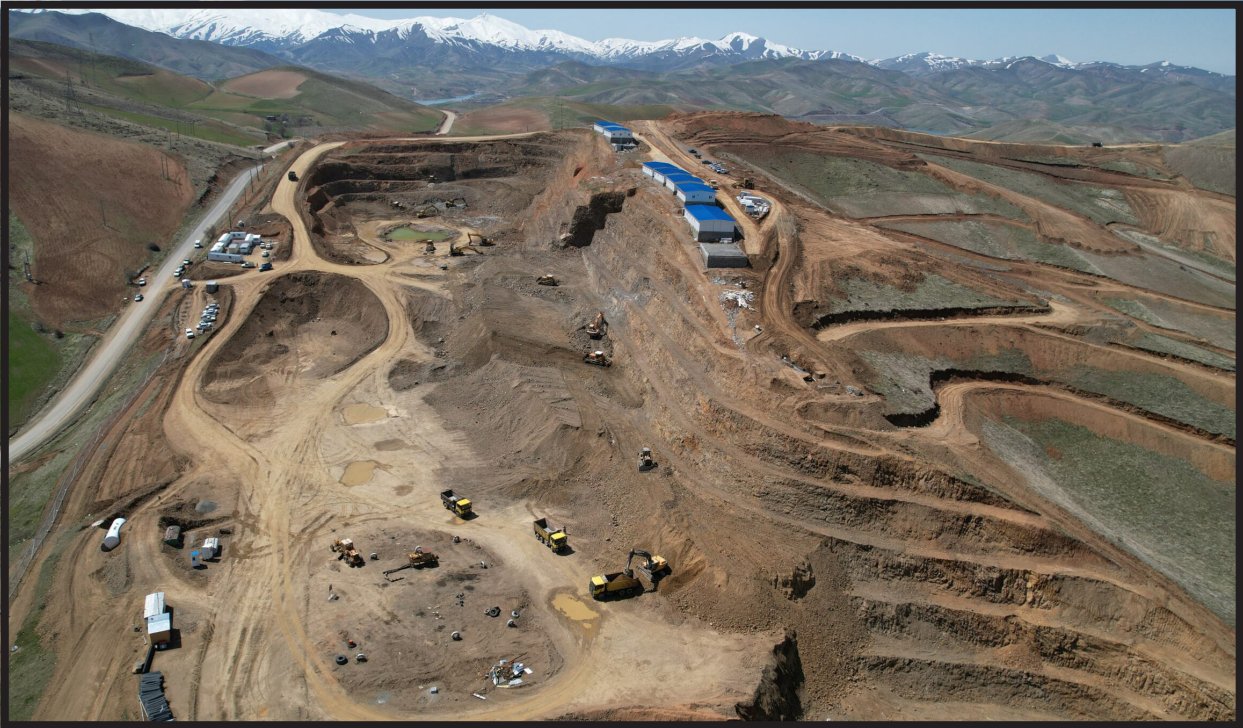


هدف گذاری شستا برای تولید نیمی از طلای کشور

معاون راهبری تاسیکو می گوید هلدینگ با توسعه پروژه طلای تفتان و ظرفیت های صادراتی تلاش دارد نقش کلیدی در تولید داخلی طلا و ارزش افزوده برای سهامداران ایجاد کند



▲ معدن طلای هلدینگ تاسیکو

و ارزش ادامه خواهد یافت. واگذاری تنها زمانی انجام می شود که ظرفیت لازم برای انتقال صحیح مدیریت فراهم باشد. هم اکنون زمینه واگذاری سه شرکت کاشی و سرامیک و لعابیران فراهم شده و مراحل اجرایی آن در حال پیگیری است.

• وضعیت تولید طلا و نقره و برنامه های تاسیکو در این حوزه چگونه است؟

در سال گذشته، تولید جهانی طلا ۳۶۶۱ تن بوده که تنها ۱۰ تن آن مربوط به ایران است و بخش عمده طلای مورد نیاز کشور وارداتی است. در ۹ ماهه اول سال ۱۴۰۲، نزدیک به ۵۸ تن طلا وارد کشور شده است. با توجه به نیاز موجود و ارزش ارزی محصول، تاسیکو سه پروژه اصلی برای تولید طلا تعریف کرده است. در اولین پروژه، شرکت طلای تفتان سالانه ۵۰۰ کیلوگرم طلا تولید می کند که هدف اولیه ارتقای آن به یک تن و در پنج سال آینده به پنج تن است. تحقق این هدف به معنای تولید نیمی از طلای فعلی کشور خواهد بود. پروژه دوم کارخانه طلای کردستان است که ظرفیت تولید ۵۰۰ کیلوگرم دارد و قرار است تا پایان سال تست سردان انجام شود. پروژه نقره رنگان نیز با ظرفیت ۶۳ تن در حال اجرا است. توسعه پروژه طلای تفتان مهم ترین طرح هلدینگ در این بخش است و درخواست ملی شدن آن از سوی وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی به ریاست جمهوری ارائه شده است. این طرح با دستور پیگیری دکتر پزشکیان در حال طی مراحل قانونی است. در صورت تحقق اهداف طراحی شده، پروژه توسعه ای طلای تفتان می تواند نقش پیشران توسعه همه جانبه استان سیستان و بلوچستان را ایفا کند و تأثیرات اقتصادی و اشتغال قابل توجهی در این منطقه ایجاد کند.

• عمده ترین و اصلی ترین برنامه های تاسیکو برای امسال و سال آینده از چه قرار است؟

به طور کلی در شش ماهه دوم سال جاری نیز تلاش بر این است تا در قیاس با شش ماه اول امسال، ریسک ها را کاهش دهیم؛ بطور مثال در حوزه تأمین نیکنی به دنبال روش های تأمین مالی جدیدتر و با هزینه کمتر هستیم. در بحث انرژی نیز خود اتکایی در تأمین انرژی با توجه به انرژی های تجدیدپذیر در دستور کار قرار داشته و اکنون برخی مجموعه ها مانند شرکت خاک چینی انرژی مورد نیاز خود را تأمین می کنند و در زمینه کارخانجات طلا نیز با بنیاد علوی نیز همکاری هایی صورت گرفته تا هم انرژی مورد نیاز این کارخانجات و هم بخشی از نیاز مردم منطقه تولید شود و هم اینکه یک منبع درآمد پایدار برای مردم روستایی اطراف معادن ایجاد شود. همچنین در موضوع تحقیق و توسعه و توسعه صادرات تمرکز جدی وجود دارد. از سوی دیگر، نگاه ما آن است که چه در میان شرکت های هلدینگ و چه تمامی شرکت ها و موسسات زیرمجموعه وزارت کار نوعی همافزایی شکل بگیرد تا شاهد ایجاد ارزش افزوده بیشتر و کاهش ریسک های عملیاتی و اجرایی باشیم.

• اصلی ترین چالش های فعلی شرکت چه هستند؟

در تمامی مواردی که برنامه ای برای آن ها داریم چالش های مختلفی نیز وجود دارد اما اگر بخواهیم به اصلی ترین موارد اشاره کنیم بحث تأمین انرژی در سال های اخیر آسیب زیادی به واحدهای مازده و بخش قابل توجهی از تولید آنها را با مشکل مواجه کرده است. اینکه در بحث تأمین انرژی همکاری های لازم صورت گیرد و در زمینه توسعه تجدیدپذیرها تسهیلگری شود، امر بسیار مهمی است. مضاف بر این، حمایت و کمک در راستای توسعه صادرات امری بسیار حیاتی است که در این راستا حمایت های پولسی و بانکی، تأمین و انتقال ارز نقش مهمی دارد. اکنون در موارد متعدد شاهدیم شرکت ها برای تأمین مواد اولیه مورد نیاز خود که تولید داخل ندارد؛ برای تأمین ارز با چالش و تاخیر مواجه می شوند و همکاری بیشتر بانک مرکزی و وزارتخانه های مرتبط با این موضوع نوعی ضرورت است. در فضای کلان اقتصاد هم چنانچه از نااطمینانی موجود فاصله بگیریم و اگر دستورالعمل های مالیاتی، بیمه ای و قانونی که در موارد متعدد به مانی بر سر راه کار تبدیل می شوند برداشته یا اصلاح شود، بی شک شاهد رشد تولید خواهیم بود. بهبود زیرساخت های تولید از دیگر نیازهای مهم است و بخش قابل توجهی از این موضوع به اصلاح مقررات و قوانین مربوط می شود.

تجاری، برنامه ریزی لجستیک و استفاده از ظرفیت های قانونی برای تأمین مواد اولیه است. هدف این است که محدودیت های تحریمی و سیاسی تأثیر کمتری بر عملکرد شرکت ها داشته باشد و جریان صادراتی با کمترین اختلال ادامه پیدا کند، تا هم درآمد حاصل از صادرات حفظ شود و هم ریسک فعالیت های تولیدی و مالی کاهش یابد.

• رویکرد تاسیکو در برابر واگذاری بنگاه ها چگونه است؟

بر اساس برنامه هفتم توسعه، دولت دستگاه های اجرایی را ملزم به واگذاری بنگاه های اقتصادی کرده است. وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی و زیرمجموعه های آن نیز در این مسیر قرار دارند. مطابق این برنامه، تاسیکو باید از مدیریت مستقیم شرکت ها فاصله گیرد و حداکثر کمتر از ۲۰ درصد سهام آن ها را در اختیار داشته باشد.

تاسیکو بر واگذاری مسئولانه بنگاه ها تأکید دارد و استراتژی هلدینگ تمرکز بر سرمایه گذاری در حوزه فلزات گران بها مانند طلا و نقره است. شرکت هایی که واگذار می شوند باید به بخش های مرتبط دارای صلاحیت و توان مدیریتی منتقل شوند تا استمرار عملکرد و سودآوری تضمین شود.

این فرایند واگذاری از شرکت های کاشی و سرامیک آغاز شده و مراحل اجرایی آن در حال پیگیری است. هدف هلدینگ کاهش ریسک مدیریتی و تمرکز منابع بر حوزه های دارای بازدهی بالاتر است. واگذاری ها با هدف ایجاد ثبات عملیاتی، حفظ ارزش شرکت ها و استفاده بهینه از ظرفیت های مدیریتی و سرمایه ای انجام می شود و تاسیکو روند آن را به شکل منظم دنبال می کند.

• وضعیت شرکت مس با هنر چگونه است؟

شرکت مس با هنر جزو حلقه های پایانی زنجیره ارزش مس محسوب می شود و واگذاری آن به شرکت ملی مس منطقی است تا مدیریت بهتر و توسعه صنعت مس کشور تسهیل شود. تاسیکو آمادگی واگذاری این شرکت را دارد و پیشنهاداتی نیز ارائه شده است. با این حال تا زمانی که امکان واگذاری مسئولانه و دقیق فراهم نشود، برنامه های مدیریتی شرکت برای حفظ سودآوری

شرایط دشوار اقتصادی دارند. این به معنای بی تأثیر بودن آن ها از مشکلات اقتصادی نیست، اما امکان کاهش ریسک از طریق صادرات فراهم است. برای مثال، با رکود صنعت ساختمان، برخی محصولات مانند کاشی و سرامیک با تقاضای داخلی پایین مواجه شده اند، اما هلدینگ با توسعه بازارهای صادراتی توانسته این خلأ را جبران کند. در دیگر بخش ها نیز با توجه به ارزش افزوده مواد معدنی، صادرات ابزار کاشش مخابرات محسوب می شود. برخی شرکت ها وضعیت دشوارتری دارند؛ نمونه آن زغال سنگ طیس است که تولیداتش برای ذوب آهن اصفهان در نظر گرفته شده، اما شرایط این شرکت باعث ایجاد محدودیت هایی شده است. با این حال، سایر شرکت های زیرمجموعه توانسته اند از ظرفیت های تولیدی و صادراتی خود بهره برداری کنند و عملکرد مناسبی داشته باشند. این پاسخ نشان می دهد هلدینگ تلاش کرده از منابع و ظرفیت های موجود به صورت بهینه استفاده کند و با تمرکز بر صادرات و مدیریت تولید، تاب آوری شرکت ها را حفظ کند و اثر محدودیت های اقتصادی بر عملکرد کلی هلدینگ کاهش یابد.

• با توجه به تحریم ها و شرایط سیاسی کشور، آیا همچنان امکان استفاده از ظرفیت های صادراتی برای شرکت های شما وجود دارد؟

طی دو دهه گذشته صادرات ایران همواره با مشکلات و محدودیت هایی مواجه بوده است و تحریم ها با شدت و ضعف مختلف بر فعالیت های صادراتی و وارداتی تأثیر گذاشته اند. این مسائل نه تنها بر صادرات، بلکه بر تأمین مواد اولیه نیز اثرگذار بوده و شرکت ها را با چالش های متعدد مواجه کرده است. با این حال، فعالیت های صادراتی ادامه دارد و بازارهایی در کشورهای همسایه وجود دارد که قابل بهره برداری هستند. عراق، ترکیه، افغانستان و پاکستان از جمله کشورهایی هستند که شرایط نسبت به سایر بازارها مساعدتر است. شرکت ها با استفاده از تجربیات گذشته و توسعه بازارهای هدف تلاش می کنند اثر محدودیت ها را کاهش دهند و جریان صادرات را حفظ کنند. هرچند کار دشوارتر شده، اما غیرممکن نیست. هلدینگ تاسیکو بر رفع موانع، مدیریت فرآیندهای صادراتی و توسعه بازارهای همسایه تمرکز دارد. این اقدام ها شامل هماهنگی با شرکای

شرکت سرمایه گذاری صدر تأمین (تاسیکو) به تازگی ارزیابی عملکرد شش ماهه شرکت های زیرمجموعه خود را به پایان رسانده و نتایج نشان می دهد که به رغم چالش های متعدد اقتصادی و عملیاتی، درآمد عملیاتی و سود خالص هلدینگ رشد قابل توجهی داشته است. فروش کیانی، معاون راهبری و نظارت بر شرکت های تاسیکو، در گفت و گو با هفته نامه آتیه نو ضمن تأکید بر تاب آوری شرکت ها، از مقابله با مشکلاتی همچون ناترازی انرژی، قطعی مکرر برق، اثرات جنگ ۱۲ روزه تحمیلی و نوسانات ارزی خبر داد و خاطر نشان کرد که این هلدینگ با مدیریت صحیح و بهره گیری از ظرفیت های صادراتی و تولیدی توانسته عملکرد مالی خود را نسبت به دوره مشابه سال قبل بهبود بخشد و ارزش افزوده قابل توجهی برای سهامداران ایجاد کند.

• کمی در باره وضعیت هلدینگ تاسیکو و شرکت های زیرمجموعه آن توضیح دهید.

شرکت سرمایه گذاری صدر تأمین (تاسیکو) هلدینگ حوزه معدن و فولاد وابسته به شستا و سازمان تأمین اجتماعی است و فعالیت تخصصی خود را در این دو بخش متمرکز کرده است. این هلدینگ در پورتفوی سرمایه گذاری خود معادن متنوعی شامل کائولن، سولفات سدیم، سولفات پتاسیم و محصولات مشتق معدنی مانند کاشی و سرامیک دارد. تاسیکو ۱۷ شرکت فعال زیرمجموعه دارد که از زغال سنگ طیس و مس شهید باهنر تا شرکت معدنی املاح و خاک چینی در سراسر کشور گسترده اند. هدف اصلی هلدینگ حضور در تمام مراحل زنجیره ارزش معدن و استفاده از ظرفیت های آن برای ایجاد ارزش افزوده است تا سهامداران سازمان تأمین اجتماعی از آن بهره مند شوند. تاکنون این استراتژی موفق بوده و شرکت ها در بخش های مختلف زنجیره ارزش معدن فعال بوده و به تولید پرداخته اند و امکان مدیریت منابع و توسعه صادراتی برای هلدینگ فراهم شده است.

• با توجه به اینکه دولت معمولاً برای رد دیون خود شرکت ها را واگذار می کند، وضعیت شرکت های زیرمجموعه هلدینگ شما چگونه است؟

شرکت های معدنی، به دلیل زیرساخت های موجود، صنایع تبدیلی و قابلیت صادرات، تاب آوری نسبی در

66

معاون راهبری تاسیکو معتقد است توسعه پروژه های طلای تفتان و کردستان و به کارگیری ظرفیت های صادراتی، نقش هلدینگ را در افزایش تولید داخلی طلا و ارتقای ارزش سهامداران تقویت می کند

یادداشت



محمد احمدی

مدیرعامل شرکت ملی پست

حمل و نقل ۲۰ درصد هزینه کالا

در ایران، هزینه های لجستیک به بیش از ۲۰ درصد از قیمت تمام شده کالا می رسد، در حالی که میانگین جهانی حدود ۶ درصد است. این فاصله، لجستیک را به یکی از گلوگاه های اصلی اقتصاد کشور تبدیل کرده و نشان می دهد بدون اصلاح این ساختارها، بهبود بهره وری و کاهش قیمت کالاها امکان پذیر نیست. توسعه این حوزه مستلزم تدوین قانون جامع، نگاه یکپارچه و هماهنگی میان بخش هاست، اما با وجود تلاش های متعدد در سال های گذشته، هنوز هیچ اقدام تحول آفرینی به مرحله اجرا نرسیده است. نبود نگاه کلان، یکپارچگی در سیاست گذاری و تعریف دقیق روابط میان سازمان ها، انسان ها و داده ها، علت اصلی این ناکامی است و بدون اصلاح آن ها، مشکلات مزمن لجستیک همچنان پابرجا خواهد بود.

هم اکنون نه تنها قانون جامع و یکپارچه ای برای ساماندهی لجستیک کشور وجود ندارد، بلکه تعدد مقررات و رویه های مختلف، فرآیند تصمیم گیری و اجرا را پیچیده و کند کرده است. حوزه لجستیک از نظر اهمیت و پیچیدگی تقریباً هم تر از با فناوری اطلاعات و ارتباطات است، اما توجه به این هدفمند به آن کمتر صورت گرفته است. وزارت ارتباطات در سال های اخیر تلاش کرده تا با رویکرد اقتصاد دیجیتال، فرآیندهای کلان ایجاد کند، اما تجربه گذشته نشان می دهد تلاش های انجام شده توانسته به یکپارچگی و اهداف مدنظر برسد. ایجاد زیست بوم های دیجیتال، از جمله یکی از ۱۵ زیست بوم اختصاص یافته به لجستیک، مسیر تازه ای برای هماهنگی و تحول فراهم کرده، اما چالش های قانونی، ساختاری و عملیاتی همچنان جدی است و نیازمند برنامه ریزی دقیق است.

شرکت های دارای مجوز رسمی، از جمله شرکت ملی پست و دیگر فعالان خصوصی، تنها کمتر از ۱۵ درصد بازار لجستیک کشور را در اختیار دارند، در حالی که در کشورهای توسعه یافته سهم بازار رسمی به مراتب بیشتر است. این واقعیت ضرورت بازآرایی و تحول قانون گذاری هوشمند در صنعت را نشان می دهد. حرکت به سمت لجستیک دیجیتال و هوشمند مستلزم مطالعات عمیق، طراحی دقیق و هماهنگی میان بخش های مختلف است. بدون پیش بینی الزامات و زیرساخت های لازم، تحول دیجیتال با چالش های جدی روبه رو خواهد شد. اکوسیستم دیجیتال لجستیک باید میان ۱۰ تا ۱۷ زیست بوم مختلف تعامل داشته باشد تا بلوغ کافی در همه حلقه های زنجیره، از انبارداری و حمل و نقل تا زیرساخت های نرم افزاری و داده ای، ایجاد شود و رشد لجستیک مدرن با سرعت مطلوب محقق گردد.

تحولات رفتاری مردم، به ویژه پس از دوران کرونا، اقبال عمومی به خدمات آنلاین و پلتفرم های فروش و توزیع را افزایش داده است. این روند فرصتی استثنایی برای توسعه لجستیک نوین فراهم کرده و سیاست گذاران و فعالان اقتصادی را به بازنگری جدی در این حوزه ترغیب می کند.

