



مدیرعامل گروه فولاد مبارکه با صدور پیامی به مناسبت سی و ششمین سالروز تأسیس توکا فولاد:

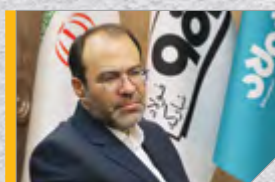
«توکا فولاد» یک هلدینگ چندرشته‌ای بزرگ و استراتژیک
با ماموریت‌های ویژه و ظرفیت‌های فراوان است



روایتی از سی و شش سال افتخار آفرینی گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد

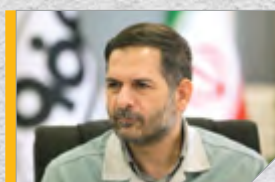
هم‌پای دیروز؛ هم‌راه آینده

بزرگترین زنجیره تخصصی پشتیبانی صنعت فولاد از سنگ تارنگ



گروه توکا فولاد نویدبخش آینده‌ای
روبه‌رشد است

۹



گروه توکا؛ موفق در سرمایه‌گذاری
هوشمند، نامی آشنا در زنجیره عظیم
کسب و کار صنعت فولاد کشور

۸



راهبر و مسیر آینده توکا فولاد
بسیار روشن و درخشان است

۶



توکا فولاد؛ تسهیل‌گر ارتباط
نیروهای جدید و قدیم فولاد مبارکه
در صنعت است

۵



توکا فولاد به دنبال تمرکز بیشتر
بر حوزه‌های مالی و بازرگانی

۳

توکا فولاد یک هلدینگ چندرشته‌ای بزرگ و استراتژیک با ماموریت‌های ویژه و ظرفیت‌های فراوان است

محمد یاسر طیب نیا

مدیر عامل گروه فولاد مبارکه



از جمله توکا فولاد در پرتو رشد و توسعه روزافزون فولاد مبارکه و نیازهای آن را باید یکی دیگر از برکات فولاد مبارکه و نقشی که در توسعه کسب و کارها و اقتصاد ملی دارد، دانست. به بیان دیگر فولاد مبارکه هم‌زمان با تلاش برای رشد و توسعه خود، از توسعه و ارتقاء ابعاد و ظرفیت‌های شرکت‌های زیرمجموعه خود غافل نبوده و با اتخاذ سیاست توسعه متوازن و همه‌جانبه، تلاش‌های ماندگاری در توسعه کسب و کارهای اقماری خود داشته است.

گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد با توجه به مأموریت‌های ویژه‌ای که در حوزه‌های زیربنایی همچون حمل و نقل و دیگر حوزه‌های مهم از جمله صنعتی و تولیدی، معدنی و نسوز، پیمانکاری و خدمات مالی و بازرگانی برای خویش تعریف کرده است، امروزه نه تنها به یکی از نقاط قوت فولاد مبارکه در رسیدن به حداکثر ظرفیت تبدیل شده، بلکه به عنوان یکی از هلدینگ‌های چندرشته‌ای بزرگ و استراتژیک با ظرفیت‌های بالقوه فراوان در صنعت فولاد شناخته می‌شود.

این جانب سی و ششمین سالروز تأسیس شرکت سرمایه‌گذاری توکا فولاد را تبریک گفته و بدین وسیله از زحمات کلیه کارگران، کارمندان و مدیران پرتلاش گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد و شرکت‌های زیرمجموعه آن قدردانی می‌نمایم.

فولاد مبارکه اگرچه که به عنوان بزرگ‌ترین فولادساز غرب آسیا و شمال آفریقا شناخته می‌شود؛ اما این مجموعه افتخار آفرین و عظیم، امروز دیگر فقط یک فولادساز نیست؛ بلکه دنبال‌کننده اصلی ایده کلان تر «مسیری ماندگار برای خلق آینده‌ای بهتر» برای ایران و ایرانی است. مسیر پرفراز و نشیب تبدیل این ایده به واقعیت، نه مسیر سهل و آسانی است و نه طی آن به تنهایی امکان پذیر خواهد بود. فولاد مبارکه، هم در راستای تحقق بخشیدن به ایده فوق و هم در جهت برنامه‌های مداوم تولید و توسعه خویش، نیازمند پشتیبانی‌هایی است که آن‌ها را از طریق چند هلدینگ پشتیبان خود دنبال می‌کند. یکی از قدیمی‌ترین هلدینگ‌ها و زنجیره‌های تخصصی پشتیبانی شرکت فولاد مبارکه، که به تدریج حوزه فعالیت خود را به صنعت فولاد توسعه داده، شرکت سرمایه‌گذاری توکا فولاد است.

تأسیس شرکت سرمایه‌گذاری توکا فولاد در ۳۶ سال پیش، با هدف حفظ متخصصین کاردان و به کارگیری دانش فنی بومی‌سازی شده در فولاد مبارکه و تأمین نیازها و پشتیبانی لازم از جریان فولادسازی در این شرکت را باید ماحصل مسئله‌شناسی درست، دوران‌پیشی و بلند نظری حاکم بر نگاه بنیان‌گذاران و نیز فرهنگ فولاد مبارکه دانست. از سوی دیگر، توسعه شرکت‌های گروه فولاد مبارکه

گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد امروزه نه تنها به یکی از نقاط قوت فولاد مبارکه در رسیدن به حداکثر ظرفیت تبدیل شده، بلکه به عنوان یکی از هلدینگ‌های چندرشته‌ای بزرگ و استراتژیک با ظرفیت‌های بالقوه فراوان در صنعت فولاد شناخته می‌شود.

توکافولاد به دنبال تمرکز بیشتر بر حوزه‌های مالی و بازرگانی

احمد رضا سبزواری

مدیر عامل و نایب رئیس هیئت مدیره شرکت سرمایه‌گذاری توکافولاد



اگر بخواهید در مقدمه گفت‌وگو، تصویر مختصری از توکافولاد به ما ارائه دهید این شرکت را چگونه توصیف می‌کنید؟

به نظرم نخستین نکته‌ای که خوب است به آن توجه داشت، این است که توکافولاد در ۱۷ خرداد ماه سال ۱۳۶۷ و در دهه‌ای خاص و حساس از تاریخ معاصر ایران تأسیس می‌شود. با نیم‌نگاهی به شرایط سیاسی، اجتماعی و اقتصادی دهه‌ای که توکافولاد در آن تأسیس می‌شود، می‌توان دریافت که ایده پردازان و بنیان‌گذاران اولیه تأسیس این شرکت، ایده‌هایی فراتر از عصر و زمان خود در سر می‌پروراندند و در دورانی که تأمین امنیت و معیشت، سقف آرزوی بسیاری بود، این شرکت تأسیس می‌شود تا نیروی انسانی متخصص و خیره را جذب کرده، با تعریف پروژه‌هایی، آن‌ها را به کار گرفته و در نهایت بتواند از مهاجرت، خروج از کشور و یا لاقط پراکنده شدن آن‌ها پیشگیری کرده باشد. پرواضح است که این نوع نگاه به مسئله، ناشی از سطوح بالایی از تعلق ملی و سازمانی و افق دیدی بسیار وسیع است که در بنیان‌گذاران اولیه این شرکت از جمله جناب آقای عرفانیان وجود داشته است.

نکته جالب دیگری هم که باید به آن توجه کرد، این است که توکافولاد چیزی در حدود دو سال زودتر از زمان بهره‌برداری شرکت فولاد مبارکه تأسیس می‌شود و برنامه‌ریزی برای تأسیس چنین شرکتی در شرایطی که شرکت اصلی و مادر هنوز به بهره‌برداری نرسیده نشان از اعتقاد راسخ و میزان بالای مصمم بودن بنیان‌گذاران به تأسیس توکا دارد.

با این وجود، به دلایلی که می‌شود ساعت‌ها در مورد آن سخن گفت، توکافولاد هیچ‌گاه به صورت پیوسته، مسیر کاملاً مستقیمی را طی نکرده و مسیر حرکت آن در ادوار مختلف، دستخوش تغییرات و تحولات گوناگونی بوده و این مسئله منجر به از دست رفتن پتانسیل‌ها و فرصت‌های متعدد این شرکت شده است؛ می‌خواهم تأکید کنم که اگر مسیر طی شده در تمام عمر نزدیک به چهار دهه‌ای توکافولاد، از تغییرات و تحولات کمتری برخوردار می‌بود، این شرکت امروز در جایگاه برتر و رفیع تری حضور داشت.

به هر حال، توکافولاد به تدریج با ورود به بورس اوراق بهادار و تبدیل شدن به یک شرکت بورسی، در قد و قامت جدیدی ظاهر شد و البته مأموریت‌ها و اقتضائات جدیدی نیز بر عهده گرفت. حوزه فعالیت‌ها و سرمایه‌گذاری‌هایش از تأمین نیازهای فولاد مبارکه به تأمین نیازهای صنعت فولاد توسعه یافت و توانست با اصلاحات بعدی تا به امروز، به بزرگ‌ترین زنجیره تخصصی پشتیبانی صنعت فولاد از سنگ تا رنگ تبدیل شود که با دارا بودن حدود ۳۰ شرکت و سرمایه‌های انسانی عظیمی بالغ بر ۸ هزار نفر در ۶ حوزه تخصصی و استراتژیک از جمله «حمل و نقل ریلی»، «حمل و نقل جاده‌ای»، «صنعتی و تولیدی»، «معدنی و نسوز»، «پیمانکاری و خدمات» و «مالی و بازرگانی» در بیش از ۱۰۰ نقطه در چهارگوشه ایران، از خزر تا خلیج فارس، از آذربایجان غربی و شرقی تا مکران و از خراسان‌های شمالی، رضوی و جنوبی تا خوزستان، سرمایه‌گذاری و فعالیت کرده و توانسته است به یک شرکت ملی خوش نام تبدیل شود.

به طور کلی جایگاه توکافولاد را در صنعت فولاد کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟

همان‌طور که اشاره شد، گروه سرمایه‌گذاری توکافولاد یک هلدینگ چندرشته‌ای است که به صورت هم‌زمان در ۶ حوزه مختلف فعالیت می‌کند. با وجود پیچیدگی‌های فعالیت هلدینگ‌های چندرشته‌ای در مقایسه با هلدینگ‌های تخصصی، خوشبختانه گروه توکافولاد امروزه در بسیاری از حوزه‌های فعالیت خود، جزو سرآمدان صنایع ایران به شمار

می‌آید. توکافولاد با دارا بودن بزرگ‌ترین شرکت ریلی کشور و ناوگان عظیمی از واگن‌های ۶ محوره لبه‌بلند و مسطح، واگن‌های ۴ محوره لبه‌بلند و لبه‌کوتاه و فله‌بر و مسطح، انواع لوکوموتیو... جایگاه ویژه‌ای در میان شرکت‌های ریلی و راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران به دست آورده است. این گروه هم‌چنین در حوزه حمل و نقل جاده‌ای و ترابری سازمانی نیز از سرآمدان این حوزه به شمار می‌رود و شرکت حمل و نقل توکا به عنوان یک شرکت بزرگ مقیاس هوشمند امروزه با بیش از ۸۰۰ نفر پرسنل و راننده در ۱۰ شعبه در سراسر کشور مشغول حمل و نقل بار است.

توکافولاد هم‌چنین در حوزه صنعت مهم و استراتژیک نسوز با دو شرکت «تولیدی و خدمات صنایع نسوز توکا» و «فراورده‌های نسوز آذر» خود نیز جزو ۵ شرکت برتر نسوزی کشور محسوب شده که در حال تأمین نیازهای نسوزی فولادسازان کشور هستند.

هم‌چنین در حوزه صنعتی و تولیدی، شرکت ایران ذوب از شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری توکافولاد با تولید گلوله‌های بالمیل و قطعات فلزی مورد استفاده در صنایع مختلف، نه تنها یکی از تولیدکنندگان شناخته شده داخلی محسوب می‌شود، بلکه تاکنون محصولات خود را به ۱۰ کشور دیگر نیز صادر کرده است. هم‌چنین وضعیت معادن و محصولات معدنی و پروژه‌های پیمانکاری و خدمات، همگی از نقاط قوت این هلدینگ در مقایسه با رقبای داخلی محسوب می‌شوند.

بنابراین، در یک قضاوت منصفانه، گروه سرمایه‌گذاری توکافولاد امروزه از ابتدا تا انتهای زنجیره را در بر گرفته و بسیاری از نیازهای اولیه صنعت فولاد کشور که ضروری بوده است و در سنوات گذشته از خارج وارد می‌شد، اکنون در داخل این زنجیره تأمین می‌کند. شرکتی مسئولیت‌پذیر که نقشه راه خوبی را برای خود تعیین کرده، نقش مؤثری هم در فولاد مبارکه دارد و در مقایسه با دیگر هلدینگ‌های چندرشته‌ای و در برخی زمینه‌ها حتی در مقایسه با هلدینگ‌های تخصصی، از وضعیت بسیار ممتاز و مطلوبی برخوردار است.

توکافولاد تا چه حد توانسته است شعارهای خود را محقق سازد؟

گروه سرمایه‌گذاری توکافولاد از سال ۱۴۰۱ در اقدامی ابتکاری «دانایی محوری»، «توسعه سهم بازار»، «تعامل حداکثری»، «بهداشت مالی»، «چابکی و سرعت بخشی به کار» و «هم‌افزایی و کار تیمی قوی» را به عنوان شعارهای راهبردی خود تعریف کرد و به این وسیله، مسیر کلی حرکت خود را تعیین و با جدیت بر اجرای آن نظارت کرد.

این گروه، «تعامل حداکثری» را از طریق افزایش جلسات با سهام‌داران عمده و تلاش برای تأمین نقطه نظرات آنان و تحقق اهداف و انتظارات تعیین شده توسط آنان و «توسعه سهم بازار» را از طریق رصد به موقع عملیات شرکت‌های گروه و زمینه‌سازی برای افزایش سهم آن‌ها در بازار و نیز «دانایی محوری» را از طریق برگزاری جلسات متعدد با نخبگان و فرهیختگان صنایع مختلف و تلاش‌های فراوان در زمینه دانش‌بنیان‌سازی و هوشمندسازی سیستم‌ها و فرایندها و نیز «بهداشت مالی» را با بررسی و رصد مداوم فرایندهای مالی گروه و پیگیری مستمر آن‌ها در طی سال و اصلاح زمینه‌های سوء تأثیرگذار بر گزارش‌های مالی دنبال کرد.

توکافولاد مطابق با استراتژی‌های تعیین شده از سوی سهام‌داران عمده و هم‌چنین با هدف خلق بالاترین ارزش ممکن برای سهام‌داران از طریق شناسایی فرصت‌های ناب سرمایه‌گذاری، اقدام به بررسی و بازرگاری سید کسب و کارهای خود کرده و استراتژی خروج از کسب و کارهایی که تأمین‌کننده منافع سهام‌داران گرامی نبوده و هم‌زمان، استراتژی ورود به کسب و کارهای مفید و سودده را در دستور کار خود قرار داده است.

گروه سرمایه‌گذاری

توکافولاد از سال ۱۴۰۱

در اقدامی ابتکاری

«دانایی محوری»،

«توسعه سهم بازار»،

«تعامل حداکثری»،

«بهداشت

مالی»، «چابکی و

سرعت بخشی به کار»

و «هم‌افزایی و کار

تیمی قوی» را به عنوان

شعارهای راهبردی

خود تعریف کرد و به

این وسیله، مسیر کلی

حرکت خود را تعیین و

با جدیت بر اجرای آن

نظارت کرد.



از دیدگاه جناب‌عالی چه تحولاتی در سال‌های اخیر در راهبردهای شرکت شکل گرفته است؟

شرکت سرمایه‌گذاری توکا فولاد، تنها گروه در مجموعه فولاد مبارکه است که دارای نهاد‌های مالی است و از سه سال پیش تمرکز بیشتری در حوزه‌های مالی و سرمایه‌گذاری در برنامه راهبردی خود قرار داده و این امر با تأکید فولاد مبارکه انجام شده است.

گروه مالی توکا فولاد شامل شرکت سرمایه‌گذاری توسعه توکا است که دو شرکت سبذگردان آتیه و کارگزاری باهنر را نیز در زیرمجموعه خود دارد. با تمرکز بر حوزه مالی، شرکت کارگزاری توانست نقش مهمی در فروش محصولات فولاد و نیز اوراق بهادار ایفا کند.

همچنین شرکت سبذگردان نیز در اقدام به تأسیس صندوق‌های مالی و سرمایه‌گذاری مختلف کرده که از آن جمله می‌توان به صندوق بازنشستگی کارکنان و یا صندوق درآمد ثابت و یا سایر صندوق‌هایی که نیاز به بازار مالی دارد، اشاره کرد.

فولاد مبارکه به عنوان یک قطب صنعتی و اقتصادی ایران نیاز به چنین مجموعه‌ای در کنار خود داشت، که شرکت توسعه توکا این نقش را برعهده گرفته و با اعتمادی که فولاد مبارکه همواره به گروه توکا فولاد داشته امید است که طی سال‌های آتی نقش آفرینی افزون‌تر و توسعه‌های بیشتری در حوزه مالی صورت بگیرد.

تمرکز بعدی توکا فولاد در این سال‌ها در حوزه بازرگانی است جایی که تأکید موکد فولاد مبارکه و شخص آقای دکتر طیب نیا این بوده که استراتژی‌های توسعه‌ای در حوزه بازرگانی در دستور کار توکا فولاد قرار بگیرد. با توجه به اینکه توکا از همان سال‌های آغازین توسط شرکت توکا تدارک تأمین قراضه برای فولاد مبارکه را عهده‌دار بوده، از این رو تغییر استراتژی در این حوزه انجام شد و شرکت فوکا در حوزه تأمین قراضه فعال شد و شرکت توکا تدارک از سال ۱۴۰۲ با تحقیقات پر دامنه صورت گرفته، به شکلی تخصصی وارد مباحث بازرگانی شد و نقش بسزایی در سودآوری هلدینگ توکا داشت. یکی از مواردی که در برنامه است، کار با زیافت تخصصی ضایعات صنعتی است که با امکانات و تجهیزات به روزی که در اختیار خواهیم گرفت و نیز داشتن مجوزهای زیست محیطی اگر هماهنگی‌های لازم انجام شود، با زیافت صنعتی می‌تواند گردش ضایعات کمک اقتصادی بزرگی به فولاد مبارکه باشد و همچنین فعالیت تخصصی توکا تدارک در این عرصه نقش بزرگی را ایفا نماید.

همچنین در حوزه بازرگانی با تخصصی کردن شرکت‌های برون مرزی، گروه توکا در صدد است در تأمین مواد اولیه مورد نیاز صنعت فولاد تأثیر مهمی داشته باشد.

در حوزه مسئولیت اجتماعی توکا فولاد چه برنامه‌هایی را عملیاتی کرده است؟

در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی با امکانی که توسط سازمان بورس در کشور مهیا شد و تعداد معدودی توانسته بودند از این امکان استفاده کنند، توکا فولاد هم توانست برای اولین بار در استان اصفهان مجوز تنها صندوق خیریه نیکوکاری را از سازمان بورس اوراق بهادار بگیرد به نحوی که سهامدار ممتاز این صندوق فولاد مبارکه و گروه توکا است و در آینده نزدیک به طور رسمی کار خود را آغاز خواهد کرد. شیوه کار صندوق نیکوکاری به گونه‌ایست که همه آحاد مردم و شرکت‌ها به صورت شخص حقیقی یا حقوقی می‌توانند بخشی از جوهی که در زمان‌هایی به آن نیاز دارند را - حتی برای یک‌روز - به صورت خرید یونیت از این صندوق، که همچون واحدهای صندوق‌های درآمد ثابت است، در اختیار صندوق بگذارند و هر زمان که نیاز داشتند یونیت را ابطال کنند که پول طبق مقررات طی حداکثر دو روز مجدداً به حسابشان بر خواهد گشت با این نکته که سود عملکرد این صندوق به سمت هزینه در امور خیریه و از جمله موسسه خیریه امیرالمومنین که ثبت شده سازمان بهزیستی است، می‌رود و عملکرد صندوق مورد نظارت سازمان بورس، حسابرس مستقل و... انجام می‌شود و از شفافیت بسیار بالایی برخوردار است. امیدواریم با کمک شرکت‌های گروه فولاد مبارکه و توجهی که به امور خیر دارند بتوانیم سقف این صندوق را تا ۶ میلیارد تومان پر کنیم و بعد از تمام شرکت‌ها، اشخاص و خیرین با خرید این یونیت‌ها، که مبلغ متعلق به خودشان ولی سودش متعلق به امور خیر، انشاء الله قدم بزرگی در حوزه امور خیریه برداشته شود.

به عنوان کسی که ناخداي کشتی توکا فولاد است لطفاً بفرمایید چه بیم‌ها و امید‌هایی را در ادامه حرکت توکا فولاد پیش‌بینی می‌کنید؟

تردیدي ندارم که حرکت کلی و جمعی گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد مثبت و کسب توفیقات و دستاوردها نیز روند روزافزون خواهد داشت. واقعیت این است که امیدهای فراوانی فراروی ما است؛ از جمله آن‌ها برخورداری توکا فولاد از حجم انبوهی از دانش و تجربیات نسل‌های پیشین، برخورداری از نیروهای متخصص، کاردان و خبره، قدمت بالا و ساختار و رویه‌های استوار و استقبال نسل خلاق، نوآورو تحصیل کرده از حضور و همکاری با توکا فولاد.

اما با این وجود نباید ونمی‌توان نسبت به چالش‌ها و ریسک‌هایی که تعبیر شما «بیم‌ها» بی تفاوت بود. یکی از مهم‌ترین چالش‌های فراروی این گروه و سایر شرکت‌های سرمایه‌گذاری مسئله نبودن نقدینگی، سرمایه در گردش و نرخ تأمین مالی است. هم چنین قوانین و مقررات ناشی از سیاست‌های انقباضی دولت از جمله ممانعت دولت از خروج ارز که می‌تواند موجب کاهش فعالیت‌های صادراتی شود. از سوی دیگر تحریم‌های بین‌المللی و تأثیرات سوئی که در انتقال پول و نوسازی تجهیزات تکنولوژیک خطوط تولید می‌شود در کنار مسائلی همچون کمبود انرژی مورد نیاز تولید، شامل آب و برق در تابستان و گاز در زمستان که از دیگر بیم‌ها به شمار می‌آیند.

شرکت سرمایه‌گذاری توکا فولاد، تنها هلدینگ در مجموعه فولاد مبارکه است که دارای نهاد‌های مالی است و از سه سال پیش تمرکز بیشتری در حوزه‌های مالی و سرمایه‌گذاری در برنامه راهبردی خود قرار داده و این امر با تأکید فولاد مبارکه انجام شده است.

توکافولاد؛ تسهیل گر ارتباط نیروهای جدید و قدیم فولاد مبارکه در صنعت است

عباس اکبری محمدی

معاون سرمایه گذاری و راهبری شرکت های فولاد مبارکه



شرکت پیگیری می شود که پیرو آن بتوانیم توسط یک مجموعه پیمانکاری قوی پروژه های فولاد مبارکه را با شرایطی متفاوت انجام دهیم. همچنین در بخش هایی که نیاز شرکت های فولادی خصوصاً فولاد مبارکه به آن ها است و انتفاع بیشتری برای مجموعه دارد، سرمایه گذاری بیشتری صورت گیرد. به نظر می رسد با تأمین نقدینگی و آغاز پروژه های جدید، سودآوری و اندازه و مقیاس این شرکت با سرعتی بیش از گذشته رونق گیرد.

توکافولاد هم اکنون در هلدینگ فولاد مبارکه چه جایگاهی دارد؟

شرکت توکا یکی از پنج هلدینگ زیرمجموعه گروه فولاد مبارکه است که در کنار سایر این هلدینگ ها و امور تخصصی که از منظر استراتژیک برعهده دارد، جایگاه ممتازی دارد. این شرکت به عنوان یکی از شرکت های بزرگ گروه فولاد مبارکه با داشتن نزدیک به ۳۰ شرکت زیرمجموعه، در زمینه ها و تخصص های مختلف به صورت چندرشته ای فعالیت می کند و به نحو احسن وظایف خود را انجام می دهد.

مهم ترین ویژگی توکافولاد را چه می دانید؟

یکی از ویژگی های خوب توکافولاد اتصال کامل و مطلوب بدنه فولاد با یکدیگر و نیروهای قدیمی و جدید فولاد مبارکه است که این موضوع باعث رشد و حرکت این شرکت و استفاده از تجربیات نیروهای قدیمی و ارتباط نیروها با یکدیگر شده است، خوشبختانه ارتباط این شرکت با شرکت های زیرمجموعه و گروه فولاد مبارکه نیز در سطح مطلوبی قرار دارد و این ارتباط موجب رونق شرکت های زیر مجموعه و در نهایت فولاد مبارکه شده است، به نظرم با تقویت این اتصال و ورود این شرکت به زمینه های فعالیتی که عرض کردم که البته زمینه های بکر و تازه ای است، سودآوری و توسعه شرکت رشد بیشتری خواهد داشت.

چشم انداز و آینده توکافولاد را چگونه می بینید؟

در راستای آنچه برای توکافولاد تعریف شده انتظار می رود در آینده شرکت توکافولاد یکی از شرکت های بزرگ بورسی با جایگاه ممتازی در میان ۱۰۰ شرکت برتر کشور با سودآوری قابل توجه باشد. چراکه قسمت عمده ای از سهام این شرکت در دست افراد حقیقی است که بعضاً جزو بازنشستگان و شاغلان فولاد مبارکه هستند. امیدواریم با توسعه فعالیت ها و کسب و کار این شرکت، نه تنها گروه فولاد مبارکه از خدمات این شرکت بهره برد بلکه به واسطه سودآوری و ارتقا جایگاه سودآوری، سهامداران حقیقی نیز از منافع توکافولاد انتفاع بیشتری به دست آورند.



معاون سرمایه گذاری و راهبری شرکت های فولاد مبارکه معتقد است که توکافولاد یکی از شرکت های موفق فولاد مبارکه است و در صورتی که نقدینگی مورد نیاز آن تأمین شده و پروژه های جدیدی برای آن تعریف شود، این شرکت جایگاه ممتاز بهتری پیدا می کند و سودآوری بیشتری برای سهامدارانش خواهد داشت. وی معتقد است که توکافولاد با نزدیک به ۳۰ شرکت زیر مجموعه عملکرد قابل قبولی دارد. گفت و گوی زیر با دکتر عباس اکبری محمدی را از نظر می گذرانید:

جایگاه توکافولاد در صنعت فولاد کشور را چگونه ارزیابی می کنید؟

شرکت توکا جزء پنج هلدینگ تخصصی فولاد مبارکه است که هم اکنون فعالیت دارد و ماموریتی که برای این هلدینگ تعریف شده تأمین خدمات مورد نیاز زنجیره تولید فولاد است. به عبارتی از این رهگذر تعدادی حوزه تخصصی در این هلدینگ فعال شده و مأموریت اصلی این هلدینگ تأمین خدمات، حمل و نقل و خدمات مرتبط با قسمتی از فرایندهای تولید و تأمین است، در واقع شرکت توکافولاد کمک کننده تولید فولاد مبارکه است، به عنوان مثال انواع مواد نسوز و سایر موادی که در زنجیره فولاد مورد استفاده قرار می گیرد در توکافولاد تولید و تأمین می شود و این شرکت خدمات جانبی را پوشش می دهد. از طرفی این شرکت توانسته است با رشد مناسبی که طی سال های مختلف داشته این خدمات را به خوبی برای زنجیره تأمین فولاد و گروه فولاد مبارکه تأمین کند و به رشد و بالندگی در سالهای اخیر برسد.

به نظر شما توکافولاد در طول این مدت به اهداف و برنامه های اولیه خود رسیده است؟

با توجه به اینکه مدت زمان زیادی از شکل گیری شرکت توکا می گذرد؛ این شرکت در طول این سالها با یک روند مطلوبی رو به رشد بوده و توسعه یافته و توانسته است خدمات و محصولات مختلف را به سید درآمد و کسب و کارش بیافزاید. فرایندی که این شرکت طی کرده فرایند قابل قبولی بوده؛ چراکه ابتدا شرکت کوچکی بوده که خدمات محدودی ارائه می کرده و اینک به یک شرکت بزرگ بورسی تبدیل شده و توانسته این خدمات را نه تنها برای فولاد مبارکه، بلکه برای گروه های مختلفی از زنجیره فولاد در جای جای ایران ارائه دهد. به عبارتی از یک شرکت مقیاس کوچک به یک شرکت بزرگ و مطرح در سطح کشور تبدیل شده است.

کارنامه سال گذشته توکا را چگونه ارزیابی می کنید، نقاط قوت این شرکت چه بوده است؟

شرکت توکا یکی از شرکت های اقماری فولاد مبارکه است که از ارتباط خود با شرکت فولاد مبارکه بهره برداری لازم را داشته و توانسته در مسیر رشد و بالندگی حرکت کند. از طرفی به واسطه همین ارتباط انتظار می رود که بتواند تأمین کننده بالفعلی برای سایر محصولات باشد که گروه فولاد مبارکه و زنجیره فولاد در کشور به آن نیاز دارد، در حال حاضر طرح های مختلفی در این شرکت در دست بررسی است و امید است که در آینده مسیر رشد و توسعه توکافولاد با شتاب بیشتری پیش برود و نیازهایی که در زنجیره صنعت فولاد به صورت محدود تولید شده و یا از خارج از کشور تأمین می شود، در توکافولاد تولید شود.

از دیدگاه جنابعالی توکافولاد بیشتر در چه زمینه هایی امکان توسعه دارد؟

با توجه به برنامه و بسترسازی که برای توکافولاد تدوین و تعریف شده، این هلدینگ ماموریتی در جهت تأمین نیازمندی ها که شامل مواد، متریال و خدماتی که در زنجیره تولید فولاد و در قسمت های مختلف است را دارد. از سویی فعالیت های گوناگونی در جهت توسعه صنعت نسوز، توسعه صنعت حمل و نقل و ... که همه اینها به نوعی وابسته به خدمات دهی به صنعت فولاد و خصوصاً فولاد مبارکه است را در دستور کار دارد. اخیراً در راستای ارائه خدمت تعمیرات برنامه ای در این

یکی از ویژگی های خوب توکافولاد اتصال کامل و مطلوب بدنه فولاد با یکدیگر و نیروهای قدیمی و جدید فولاد مبارکه است که این موضوع باعث رشد و حرکت این شرکت و استفاده از تجربیات نیروهای قدیمی و ارتباط نیروها با یکدیگر شده است، خوشبختانه ارتباط این شرکت با شرکت های زیرمجموعه و گروه فولاد مبارکه نیز در سطح مطلوبی قرار دارد و این ارتباط موجب رونق شرکت های زیر مجموعه و در نهایت فولاد مبارکه شده است

راهبرد و مسیر آینده توکافولاد بسیار روشن و درخشان است

مهدی کویتی

رئیس هیئت مدیره شرکت سرمایه‌گذاری توکافولاد و معاون اقتصادی و مالی فولاد مبارکه



مهدی کویتی که هم‌اکنون معاون اقتصادی و مالی فولاد مبارکه و رئیس هیئت مدیره توکافولاد است بر این اعتقاد است که توکافولاد شرکتی چندوجهی است که در حوزه‌های حمل‌ونقل، مالی و بازرگانی و خدمات پشتیبانی توانمندی‌های خوبی دارد و در آینده نیز افق و دورنمایی روشن و درخشانی خواهد داشت و به‌عنوان بازویی برای فولاد مبارکه، این شرکت را در تأمین مواد اولیه، تأمین سرمایه، کاهش هزینه و ریسک‌پذیری کمک مضاعف کرده و خواهد کرد.

است که باعث رشد گروه می‌شود، البته توکافولاد در دوران همکاری و فعالیت خود شاید افت و خیزهایی داشته، اما در این یکی دو سال اخیر توانسته است به اهداف خود دست پیدا کند و امسال نیز اهداف و برنامه‌های چالشی‌تری برای این مجموعه در نظر گرفته شده که امیدوار هستیم با همکاری مدیران این شرکت‌ها بتوانیم به این برنامه‌ها دست پیدا کنیم.

کارنامه عملکرد توکافولاد در سال ۱۴۰۲ را چطور ارزیابی می‌کنید؟

در کارنامه ۱۴۰۲ توکافولاد شاهد نقاط مثبت زیادی هستیم که از جمله آن‌ها می‌توانیم به دست‌یابی به سودآوری و رشد سودآوری و رشد در درآمد این گروه اشاره کنیم و خوشبختانه این شرکت توانست سودآوری قابل‌قبولی کسب کند.

از طرف دیگر در حوزه‌های توسعه و طرح‌هایی که برای آن دیده شد گام‌های ارزشمندی برداشته شد، آنچه در گروه تعریف شده بود طبق برنامه مدنظر عملیاتی شد، البته در راستای توسعه یک سری برنامه توسعه نیز تعریف شده بود که آن‌ها مطابق برنامه پیش‌رفتند که امسال هدف‌گذاری شده که اجرایی شوند و همه این سیاست‌ها در راستای هدف‌گذاری هلدینگ اصلی فولاد مبارکه در نظر گرفته شده است.

در سال گذشته مقرر شد یک سری شرکت‌ها منحل شوند که این اتفاق طبق برنامه پیش‌رفت، در نهایت کارنامه سال ۱۴۰۲ توکافولاد نسبت به سال‌های قبل کارنامه مثبت و قابل‌قبولی بوده است.

توکافولاد در ۱۴۰۲ عملکرد قابل‌قبولی داشته و نقاط مثبتی داشت و توانسته به اهداف و برنامه خود دست‌یابد که نتیجه عملکرد آن در اعداد و ارقام و صورت‌های مالی مشخص است و رشد قابل‌قبولی در حوزه درآمدی و سودآوری کسب کرده و این مرهون زحمات کل‌گروه و مدیران عامل و همه همکاران ما در گروه توکافولاد بوده که امیدواریم با همت و تلاشی که خواهیم داشت سال جاری نیز بهتر از قبل نقش‌آفرینی کنیم.

راهبرد و استراتژی فولاد مبارکه برای دست‌یابی به اهداف و چشم‌اندازهای تعریف شده چیست؟

استراتژی که در گروه فولاد مبارکه برای مسیر آینده ترسیم شده به این است که در حوزه بازرگانی بتوانیم یک هلدینگ بازرگانی برای هلدینگ فولاد مبارکه داشته باشیم تا برای تأمین مواد و قطعات بدکی و کالای گروه فولاد مبارکه به وظایف خود به خوبی عمل و با کمترین هزینه و ریسک نقش مطلوب خود را ایفا کند، در گروه توکافولاد در حوزه حمل‌ونقل آینده درخشانی را پیش‌رو خواهیم داشت، به طوری که در گروه ریلی سرمایه‌گذاری‌های مناسبی برای خرید لوکوموتیو و دیوی تعمیراتی در نظر گرفته شده و امیدواریم این اقدامات باعث افزایش سرعت سیر و کاهش هزینه‌های تعمیر و نگهداری شود.

در حوزه مالی و بورس گروه توکافولاد، مقرر گردیده که گروه مالی توسعه توکا شاهد تحول باشد و صندوق درآمد ثابت آن را از ۲ هزار به ۵ هزار میلیارد تومان افزایش یابد تا بتواند در گروه فولاد مبارکه نقش مؤثرتر و قابل‌قبول‌تری را برای تأمین مالی گروه ایفا کند، هم‌اکنون فولاد مبارکه درصدد است از محل بازار سرمایه یک سری از طرح‌های توسعه توکافولاد و گروه فولاد مبارکه را تأمین مالی کند که در این میان نقش و جایگاه توکا خیلی مؤثر است.

در حوزه معدن، اتفاقات خوبی در سال‌های گذشته در زمینه سنگ آهن

توکافولاد وارد سی‌وششمین سال تأسیس خود شده است، جایگاه امروز توکافولاد در صنعت ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

اگر بخواهم نقش و جایگاه توکافولاد را در صنعت ایران توضیح بدهم به نظرم کمتر هلدینگی شبیه توکافولاد در بورس و صنعت ایران می‌توانیم پیدا کنیم که در چندین رشته مختلف فعالیت کند، توکافولاد در حوزه معدن، فرآورده‌های نسوز، بازرگانی، مالی و در حوزه حمل‌ونقل زمینی و ریلی فعالیت می‌کند و علاوه بر این خدمات حمل‌ونقل و پشتیبانی را نیز انجام می‌دهد، توکافولاد یک هلدینگ چند رشته‌ای که جایگاهی مطلوب در صنعت کشور دارد و خدمات ارزشمندی را به صنعت کشور ارائه می‌کند.

آیا توکافولاد در دوران فعالیت خود به اهداف و برنامه‌های مدنظر رسیده است؟

توکافولاد از زمان تأسیس تا به امروز توانسته است در حوزه‌های مختلفی توسعه پیدا کند، هم‌اکنون توکافولاد در حمل‌ونقل حرف برای گفتن دارد و بخش عمده حمل‌ونقل فولاد مبارکه را چه در حوزه حمل‌ونقل زمینی و چه در حمل‌ونقل ریلی برعهده گرفته و بکه تازمیدان است.

در حوزه مسائل مالی، این هلدینگ یکی دو سال اخیر ورود پیدا کرده و هدف‌گذاری که برای این حوزه صورت گرفته به این صورت است که قرار است این هلدینگ برای گروه فولاد مبارکه خدمات تأمین مالی و خزانه‌داری متمرکز را ارائه کند و در این جایگاه، اهدافی که فولاد مبارکه دنبال می‌کرده به آن‌ها دست پیدا کند و البته این هدف‌انتهای مسیر و غایت کار نیست، توکافولاد برنامه‌ها و اهدافی را در گروه در نظر گرفته که سودآوری خوبی می‌تواند برای سهامداران به ارمغان آورد و علاوه بر این، خدماتی که به صنعت و گروه فولاد مبارکه ارائه می‌دهد خدمات ویژه



قرار است این هلدینگ برای گروه فولاد مبارکه خدمات تأمین مالی و خزانه‌داری متمرکز را ارائه کند و در این جایگاه، اهدافی که فولاد مبارکه دنبال می‌کرده به آن‌ها دست پیدا کند و البته این هدف‌انتهای مسیر و غایت کار نیست



چند رشته‌ای است که در بازار سرمایه و نظام هلدینگ‌داری کشور چنین منظومه‌ای کمتر وجود دارد، در نهایت اینکه توکافولاد در حوزه مالی، حمل و نقل، بازرگانی و پشتیبانی تولید و خدمات و تعمیرات و پیمانکاری فعالیت کرده و توانسته ضمن تثبیت جایگاه خود، توسعه یافته و نقش ارزشمند و جایگاه قابل قبولی در صنعت فولاد کشور برای خود ایجاد کند.

نقطه قوت توکافولاد چیست؟

توکافولاد در حوزه حمل و نقل که یک حوزه استراتژیک هست نقش ارزشمند و جایگاه والایی را برای گروه فولاد مبارکه به وجود آورده و با نگاهی که هیئت مدیره توکا و فولاد مبارکه به این حوزه دارند در آینده توسعه قابل قبولی در این زمینه خواهیم داشت، ضمن اینکه ما درصد هستیم در حوزه دیپوی تعمیرات سرمایه‌گذاری کنیم که این مسئله بر سرعت سیر قطارها و هزینه‌های تعمیر و نگهداری نقش دارد و در نهایت در جهت سودآوری و سرعت سیر به گروه فولاد مبارکه کمک می‌کند و می‌تواند در جهت تأمین پایدار مواد اولیه برای فولاد مبارکه به خوبی نقش ایفا کند.

در حوزه مالی، گروه مالی توانمندی در توکافولاد شکل گرفته که نقش تأمین منابع مالی مورد نیاز برای گروه فولاد مبارکه را بر عهده دارد و با رشد این گروه و صندوق درآمد ثابتی که سقف ۲ هزار میلیارد تومان آن، به ۵ هزار میلیارد تومان ارتقا یافته گروه فولاد مبارکه یک ابزار قوی را برای تأمین منابع مالی خود از طریق بازار سرمایه به وجود آورده و این دو حوزه، دو حوزه استراتژیک هستند که می‌توانند به گروه فولاد مبارکه خدمات خوبی ارائه دهد.

از طرف دیگر در حوزه بازرگانی خارجی و داخلی، هدف‌گذاری توکافولاد این بوده که تمام مایحتاج فولاد مبارکه از داخل و خارج از طریق این شرکت تأمین شود و این حوزه می‌تواند جایگاه استراتژیکی در فولاد مبارکه داشته باشد و با ایجاد این هلدینگ هزینه‌های تأمین در گروه فولاد مبارکه به حداقل رسیده و با کمترین ریسک و پایدارترین حالت کلیه اقلام مورد نیاز تأمین می‌شود.

و کنسانتره روی داده و امیدواریم امسال با بهره‌برداری از طرح کنسانتره‌سازی، نقش مؤثری در تأمین سنگ آهن و کنسانتره فولاد مبارکه ایفا کنیم.

در حوزه فرآورده‌های نسوز و تعمیرات نیز نقش‌های بسیار راهبردی در این گروه دیده شده، به طوری که با طرح‌های توسعه‌ای و اقدامات این حوزه که شامل جرم‌های نسوز و سایر اقلام مصرفی نسوز است فولاد مبارکه می‌تواند با کمترین ریسک و کمترین هزینه نسبت به تأمین نیاز خود اقدام کند.

برای ورود به حوزه بازار سرمایه نیز در سال جاری درصد هستیم تا با به‌کارگیری دو شرکت از شرکت‌های بزرگ توکا، پذیره نویسی کرده و در بازار سرمایه عرضه اولیه کنیم که با این اقدام منابع جدیدی به گروه توکافولاد وارد می‌شود و از طرف دیگر ارزشمنددی و ارزشمندی و ارزش‌گذاری شرکت‌ها در بازار سرمایه نمایان می‌شود و در بازار سرمایه توکافولاد می‌تواند برای سهامدارانش ارزش آفرینی بیشتری داشته باشد. به طور کلی مسیر آینده و راهبرد آینده در توکافولاد بسیار درخشان تصویرسازی شده است، امیدواریم سهامداران بتوانند با این راهبردها و استراتژی‌های ترسیم شده هم سودآوری نقدی خوبی در مجامع کسب کنند.

در حوزه بازرگانی نیز قصد بر این است که توکافولاد بسیار قوی‌تر از قبل وارد این حوزه شود، چون ما در این حوزه نیازمند فعالیت بیشتری هستیم تا در بازارهای خارج از کشور نقش مؤثرتر و قوی‌تری را تأمین مواد اولیه و کالای مورد نیاز گروه فولاد مبارکه داشته باشیم و در تأمین نیازها به مشکل برخوردیم.

گروه توکافولاد چه جایگاه و نقشی در گروه فولاد مبارکه بر عهده دارد؟

توکافولاد بعد از ۳۶ سال امروز نقش قابل توجهی در گروه فولاد مبارکه و خدمت‌رسانی به بزرگ‌ترین گروه صنعتی کشور دارد، در حوزه حمل و نقل زمینی و ریلی نقش ارزشمندی دارد و در حوزه مالی با تأسیس و ایجاد هلدینگ مالی نقش‌های مؤثری ایفا کرده، در حوزه خدمات‌رسانی به تولید و تعمیرات نیز نقش دارد و در حال حاضر توکافولاد یک هلدینگ

توکافولاد در حوزه حمل و نقل که یک حوزه استراتژیک هست نقش ارزشمند و جایگاه والایی را برای گروه فولاد مبارکه به وجود آورده و با نگاهی که هیئت مدیره توکا و فولاد مبارکه به این حوزه دارند در آینده توسعه قابل قبولی در این زمینه خواهیم داشت

گروه توکا؛ موفق در سرمایه گذاری هوشمند نامی آشنا در زنجیره عظیم کسب و کار صنعت فولاد کشور

علیرضا کاظمی

عضو هیئت مدیره شرکت سرمایه گذاری توکا فولاد و معاون سرمایه های انسانی و سازماندهی فولاد مبارکه

در دوران ساخت فولاد مبارکه، مسئولیت های اساسی راه اندازی این شرکت بزرگ را بر عهده داشتند تبدیل شود و ضمن حفظ و نگهداشت آنان، از پراکندگی و یا خروج ایشان از کشور جلوگیری شود.

بنابراین، نگاه اولیه به شکل گیری و تأسیس توکا فولاد، مبتنی بر یک دغدغه اولیه و آن هم حفظ سرمایه های انسانی متخصص بوده است. از این منظر وقتی به وضعیت کنونی سرمایه های انسانی خبره و نخبه شغال در این گروه نگریسته می شود، می توان گفت که این گروه در راستای فلسفه وجودی و هدف اولیه خود توانسته است با گردهم آوردن متخصصان و خبرگان شایسته، دانش و تجربیات آن ها را در مسیر سود آفرینی و خلق ارزش به کار گیرد.

اما با این وجود، در فراروی این شرکت، مسیری طولانی و قله های فتح نشده زیادی وجود دارد که دستیابی به آن ها نیازمند برنامه ریزی و همت جمعی و بیش از پیش مدیران و کارمندان و کارگران این مجموعه است. افزایش ناوگان حمل و نقل ترکیبی، افزایش حجم تولید در شرکت های تولیدی و افزایش میزان ارائه خدمات در شرکت های پیمانکاری و خدماتی، نوسازی و به روز رسانی تجهیزات و ماشین آلات خطوط تولید، ارتقای کیفی محصولات و دستیابی به استانداردهای جهانی با هدف توسعه صادرات و امکان ورود به بازارهای منطقه ای و جهانی، افزایش تعاملات و ارتباطات درون گروهی شرکت ها، بررسی و بازنگری سبد سرمایه گذاری ها، خروج از کسب و کارهایی که تأمین کننده منافع سهامداران نیست و ورود به کسب و کارهای سودده و مفید از جمله New Business ها و کسب و کارهای اقتصاد چرخه ای، ارتقای ارزش شرکت در بازار سرمایه به ارزش ذاتی دارایی ها (NAV)، اصلاح ساختار مدیریت منابع مالی و سرمایه های انسانی، استفاده از ظرفیت های شرکت های دانش بنیان و دریافت و به کارگیری ایده ها و طرح های نوآورانه و تولید سبز بخشی از حوزه های قابل بهبود و قله های فتح نشده توکا فولاد است.

کارنامه سال ۱۴۰۲ توکا فولاد را حائز چه نقاط مثبت و یا حیاتی منفی می بینید؟

از اقدامات مثبت این شرکت در سال گذشته، می توان به افزایش سرمایه شرکت اصلی و شرکت های زیرمجموعه، تصویب طرح های توسعه ای شرکت های زیرمجموعه، افزایش قابل توجه بهره وری و نیز سودآوری ۶ ماهه شرکت ها در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، توسعه و تنوع بخشی ابزارها در حوزه صندوق های سرمایه گذاری از جمله توسکا و نارین، راه اندازی خط تولید آجرهای کربن منیزیت شرکت صنایع نسوز توکا و ارتقای تصویر بیرونی برند توکا فولاد اشاره کرد.

راهبرد توکا فولاد در مسیر آینده چگونه تبیین و تنظیم شده است؟

طبیعتاً راهبردهای هر شرکت منطبق بر مأموریت های ذاتی و با نگاهی به انتظارات و رویکردهای سهام داران عمده و از طریق تصمیم گیری در عالی ترین رکن شرکت - یعنی هیئت مدیره صورت می پذیرد. با این حال به نظر می رسد راهبرد توکا فولاد برای آینده، ترکیبی از وفاداری به مسیر موفق طی شده در گذشته، درک صحیح از جایگاه و وضعیت کنونی و نگاهی تحلیلی و دقیق به آینده و اقتضات و الزامات نقش آفرینی در آن خواهد بود.

مهم ترین نقطه قوت گروه فولاد چیست؟ چرا توکا مهم است؟

از نقاط قوت توکا فولاد، می توان به تنوع موجود در پرتفوی سرمایه گذاری های این گروه، حجم بالای سرمایه گذاری ها و قرار گرفتن در بخش شرکت های متوسط بازار سرمایه، بهره گیری از متخصصان و البته فعالیت در زنجیره ارزش فولاد و پیوستگی ساختاری با فولاد مبارکه اشاره کرد.

با این وجود، اگر قرار باشد به مهم ترین نقطه قوت توکا فولاد اشاره کنم، می توان به سرمایه گذاری هوشمند این گروه بر روی نیازهای استراتژیک فولاد مبارکه و دیگر فولادسازان و تلاش توکا فولاد برای تنوع بخشی به مشتریان و دستیابی به جایگاه بزرگترین زنجیره تخصصی پشتیبانی صنعت فولاد از سنگ تارنگ اشاره نمود.

جایگاه امروز توکا فولاد در صنعت ایران را چگونه ارزیابی می کنید؟

شرکت سرمایه گذاری توکا فولاد به دلیل پیوستگی ساختاری با فولاد مبارکه، هم چنین مأموریتی که همواره در پشتیبانی از برخی نیازهای استراتژیک فولاد مبارکه داشته است و نیز نیروی انسانی متخصص در طول قریب به چهار دهه تجربه، توانسته است سرمایه گذاری های هوشمندانه ای در زنجیره عظیم کسب و کار فولاد مبارکه کرده و به تأمین کننده نام آشنا، قابل اعتماد و خوبی برای سایر مشتریان در اکوسیستم فولادی کشور مبدل گردد.

تنوع نیازهای فولاد مبارکه در کنار رویکرد توسعه گرای مدیران ادوار مختلف این شرکت، موجب تنوع سرمایه گذاری ها در شرکت توکا فولاد و تبدیل شدن این شرکت به یک گروه چند رشته ای با دو مجموعه مأموریت «تولیدی و عملیاتی» و «سرمایه گذاری» شده است. از این منظر یک ارزیابی واقعی از جایگاه کنونی توکا فولاد در صنعت، می بایست با نگاهی به پیشینه و ساختار چند رشته ای آن و در مقایسه با دیگر گروه های چند رشته ای صورت پذیرد.

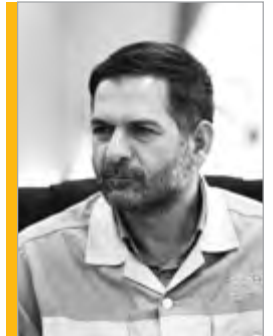
با این وجود، بر کسی پوشیده نیست که گروه سرمایه گذاری توکا فولاد، امروزه در حوزه «حمل و نقل ریلی» با داشتن بزرگترین شرکت ریلی ایران و سهم قابل توجه از حمل ریلی مواد معدنی کشور و نیز در حوزه «حمل و نقل جاده ای» و «ترابری درون سازمانی» که مجموعه آن ها تقریباً نیمی از فعالیت های این گروه را تشکیل می دهد، از جایگاه ویژه و ممتازی برخوردار است.

از سوی دیگر سرمایه گذاری های هوشمندانه این شرکت در دو حوزه «معدنی» و «نسوز»، به عنوان پیش نیازهای اصلی و استراتژیک فرایند فولادسازی در فولاد مبارکه و دیگر فولادسازان سطح کشور و کسب جایگاه های برتر کشوری در میان فعالان این دو حوزه به ویژه صنعت نسوز، نشان از جایگاه قابل توجه و آینده امید آفرین این گروه در صنعت ایران دارد.

تمرکز بر حوزه مالی و بازرگانی در این گروه از طریق چند شرکت سرمایه گذاری، سیدگردان و کارگزاری و کسب رتبه های برتر ملی در میان رقبا داخلی و جلب اعتماد سرمایه گذاران و سهام داران بازار سرمایه، نشان می دهد که این گروه علاوه بر توجه به حوزه تولیدی و عملیاتی، از ظرفیت های عظیم بازار سرمایه برای جلب مشارکت سرمایه گذاران این بازار و روانه ساختن آن به سمت و سوی تولید، غافل نبوده و دستاوردهای قابل توجهی را نیز کسب کرده است.

به نظر شما آیا توکا فولاد در طی این مسیر ۳۶ ساله، به اهداف و برنامه های مدنظر رسیده است؟

اساس شکل گیری شرکت سرمایه گذاری توکا فولاد مبتنی بر یک رویکرد و نگاه متعالی، مسئولانه و دوراندیشانه بوده است که بر اساس آن، این شرکت به محلی برای فعالیت سرمایه های انسانی متخصص و کاردان شرکت فولاد مبارکه به ویژه متخصصانی که



به نظر می رسد راهبرد توکا فولاد برای آینده، ترکیبی از وفاداری به مسیر موفق طی شده در گذشته، درک صحیح از جایگاه و وضعیت کنونی و نگاهی تحلیلی و دقیق به آینده و اقتضات و الزامات نقش آفرینی در آن خواهد بود.



گروه توکافولاد نوید بخش آینده‌ای روبه رشد است

مهدی طغیانی

نماینده مجلس شورای اسلامی و عضو کمیسیون اقتصادی



نقش گروه توکافولاد به عنوان یکی از نخستین هلدینگ‌های تخصصی صنعت ایران را در اقتصاد ملی چگونه ارزیابی می‌کنید؟

زمانی شرکت‌های بزرگ بر اساس نیازهای خود اقدام به توسعه کسب‌وکارهایی می‌کردند که در عمل نیازهایشان را برآورده کنند. موج بعدی سازمان‌دهی و شرکت‌داری تبدیل آن کسب‌وکارها را به شکل سازمان و یک کسب‌وکار مستقل بود. به این ترتیب غیر از آنکه کسب‌وکار می‌توانست به شرکت مادر خدمات دهد، قادر بود در فعالیت‌های اقتصادی هم سرویس دهنده باشد و کار کند. مدل کسب‌وکار توکافولاد نیز از همین جنس است؛ جنسی که از خود خدمات‌رسانی به فولاد مبارکه متولد شده اما بعداً آن کسب‌وکارهای خدمات‌رسان به شرکت اصلی را توسعه داده و نه تنها به شرکت مادر بلکه به دیگران هم سرویس می‌دهد. این خدمات از حمل‌ونقل جاده‌ای تا تولید فرآورده‌های نسوز و خدمات صنعتی دیگر را شامل می‌شود. به نوعی کسب‌وکاری که تنها برای یک شرکت تعریف شده بود، در یک اقتصاد ملی، توسعه یافته و حتی می‌تواند در صدد صادرات نیز باشد.

این روندی است که در توکافولاد نیز طی شده و توفیقات و سوددهی که مستقلاً از محل فعالیت‌هایش پیدا کرده ناشی از همین تعریفی است که به درستی برایش انجام شده است. نکته دیگر که در ارتباط با آینده اقتصاد کشور است به توسعه این کسب‌وکار بازمی‌گردد. اینکه هلدینگ‌ها چگونه توسعه پیدا کنند، وارد چه فعالیت‌هایی شود و در چه زمینه‌هایی از شرکت اصلی خدمات گیرد، یا به فضاهای کسب‌وکاری تعریف نشده در شرکت اصلی وارد شود یا نه؟ در اقتصاد کشور مؤثر است.

به این ترتیب گروه می‌تواند عملاً مشکلات شرکت مادر را در مواقع بحرانی رفع کند. یا وارد زمینه‌هایی از فعالیت شود که آینده فضای تولید و کسب‌وکار کشور را پاسخگو باشد. درست است که این هلدینگ در ابتدا بر اساس سازمان‌دهی خدمات مربوط به شرکت فولاد مبارکه به وجود آمده و همچنان هم بر همین مبنا و با یک مدل هوشمندانه اقتصادی کار می‌کند، اما می‌تواند با نگاه و توجه به آینده به سرمایه‌گذاری در حوزه‌های دیگر نیز به فراخور نیاز شرکت مادر و کشور ورود کند.

برای مثال در هوش مصنوعی حوزه‌ای است که شرکت مادر به آن احتیاج پیدا خواهد کرد. ورود هلدینگ به این حوزه می‌تواند هم نیاز شرکت و هم نیازهای آینده اقتصادی کشور را در این زمینه برطرف کند.

صنعت فولاد در سیاست‌های کلان اقتصادی چه جایگاهی دارد و شرکت‌های بزرگ صنعتی در فولاد ایران، چطور می‌توانند هم‌گرا شوند تا این صنعت را به پیش برند؟

صنعت فولاد از صنایع پایه در کشور ماست. در دهه ۶۰ و ۷۰ صنعت فولاد کشور توسعه بسیاری یافت. در این دوره شرکت فولاد مبارکه شکل گرفت و از تکنولوژی روز هم بهره برد و توسعه یافت.

توسعه در هر زمینه‌ای در کشور نیازمند این صنعت مادر است. اگر بخواهیم صنایع دیگر را نیز در کشور توسعه دهیم قطعاً می‌بایستی جایگاه صنعت فولاد را تقویت کنیم. در این میان نکته مهم گلوگاه‌های توسعه هستند، مادر مسیر توسعه صنعت فولاد گلوگاه سنگ آهن را در داخل کشور داریم؛ و باید درباره این گلوگاه بیندیشیم.

مسئله دیگر توسعه شرکت‌های معدنی در زمینه تولید فولاد است. به این معنا که شرکت‌های معدنی از تولید صرف محصولات معدنی خارج شده‌اند و کنسانتره و گندله نیز تولید می‌کنند. برخی از آن‌ها به تازگی به حوزه ریخته‌گری نیز ورود کرده‌اند و شاید به زودی تولید ورق را هم در برنامه داشته باشند.

به عبارتی مسیری که وجود داشت و عملاً شرکت‌ها و کارخانه‌های بزرگی مثل فولاد مبارکه را تأمین می‌کرد، رفته‌رفته تغییر مسیر داده و خود شرکت تولیدکننده مواد معدنی بهره‌اش را می‌برد.

ما نیازمند یک ایده هستیم که بخشی از آن تحت تأثیر مدل پراکنده و معادن با عیار پایین و معادن خارج از کشور است. پس شاید به واردات سنگ آهن نیاز داشته باشیم. در بحث فولاد، کسب‌وکار و نیاز به این صنعت تغییری نکرده اما نحوه عملکرد مادر این صنعت مادر دچار تغییر شده است.

پس به این نکته باید توجه داشته باشیم که روند تولید فولاد به این صورت که عده‌ای کار معدنی انجام دهند و عده‌ای دیگر فولادسازی کنند، تغییر خواهد کرد. اما این موضوع به این معنا نیست که شرکت‌هایی که معدن ندارند تعطیل شوند. اینجاست که به سراغ گلوگاه‌ها برویم. اتفاقاً اینجاست نقش توکافولاد اهمیت پیدا می‌کند؛ به دلیل آنکه زمانی که نیاز به تأمین مواد اولیه از معادن پراکنده و انتقال مواد معدنی حتی با عیار پایین احساس می‌شود می‌بایستی به حمل‌ونقل به شکل جدی‌تری نگاه کرد. سرمایه‌گذاری در افزایش خلوص را بیشتر کرد و به طور کلی زمینه‌های جدیدی برای فعالیت هلدینگ بزرگی مثل توکافولاد در نظر گرفته خواهد شد تا همچنان لجستیک و پشتیبانی کننده شرکت مادر باشد.

به نظر شما شرکت‌هایی مثل توکافولاد چطور می‌توانند نقش تاریخی خود را در گسترش و توسعه ابعاد ملی و اقتصادی ایفا کنند؟

تا به امروز شرکت‌هایی مثل هلدینگ توکافولاد پیرامون شرکت مادر به وجود آمدند و سعی کرده‌اند همان خدمات را در اختیار بخش‌های دیگر اقتصاد نیز قرار دهند، جاهایی هم نقش ضربه‌گیر را برای شرکت مادر داشتند و وارد سرمایه‌گذاری‌هایی شدند که در صورت پیش آمد مشکل حاد برای شرکت مادر، او را در نوسان فعالیت اقتصادی یاری دهند.

اما مأموریت جدید برای این گونه هلدینگ‌ها چیست؟ ورود به عرصه‌هایی که اتفاقاً در دوره‌های رکود فولاد کسب و کارشان رونق دارد. حال پرسش این است که این سرمایه‌گذاری‌ها چیست و در چه حوزه‌هایی باید وارد شد؟ به نظر من سؤال بزرگی است و اگر زمانی شرکت فولاد مبارکه بخواهد به آن ورود پیدا کند باید بتواند عملاً برای خلاف سیکل نیز برنامه داشته باشد.

فکر می‌کنید توکافولاد تا چه اندازه در زمینه موفق بوده است؟

سودآوری شرکت در این حد و اندازه‌ای که امروز است و با این مأموریتی که برای آن تعریف شده به نظر من نوید بخش این موضوع است که می‌تواند این کار را انجام دهد. شرکت مادر نیز می‌تواند عاملیت سرمایه‌گذاری‌های جایگزین با عاملیت تنوع سرمایه‌گذاری‌هایی که مورد نیاز است را انجام دهد. نوع مهندسی سرمایه‌ها هم به شکلی است که شرکت‌های زیرمجموعه به خوبی رشد کرده‌اند و باز نوید بخش این است که این کار می‌تواند به نحو احسن انجام شود.

۳۵ سال از آغاز فعالیت توکافولاد گذشته است، این موضوع را چگونه تحلیل می‌کنید؟

واقعیت اینکه این موضوع جای خوشحالی دارد که مجموعه‌ای اقتصادی عمر ۳۵ ساله را پشت سر گذاشته و طی این مسیر نوید بخش حرکتی مستحکم‌تر در ۳۵ یا ۵۰ سال آینده است؛ مشروط بر آنکه متناسب با تحولات حوزه صنعت و کسب‌وکار، این مجموعه هم تغییر و تحول داشته باشد. این مجموعه باید خود را برای آینده‌ای دشوار با فعالیت در فضای اقتصادی و دنیای رقابت‌های سنگین، پیشرفت فناوری و تنوع در تولیدات آماده کند.

امیدوارم این مجموعه توسعه مطلوبی داشته باشد. امروز هم از خانواده ۸ هزار نفری صحبت می‌کنیم که در کشور و استان ما با قوت، قدرت و خلق ارزش‌های بالاتر توانسته است باعث گردش بیشتر ثروت و توسعه اقتصادی شود.

به نظر شما خط مشی قانون‌گذاری اقتصادی در مجلس برای رونق چنین شرکت‌هایی چگونه باید باشد؟

همه تلاش در مجلس برای توسعه کسب‌وکارها و فعالیت اقتصادی با ثبات است. به نظر مجلس و دولت‌ها اگر بتوانند در اقتصاد ثبات ایجاد کنند و در نتیجه آن، جهش در تورم و افزایش قیمت‌ها را نداشته باشیم، شرکت‌ها رشد خود را انجام می‌دهند و می‌توانند آن برنامه توسعه که مدنظر دارند را پیش بگیرند.

سودآوری شرکت در این حد و اندازه‌ای که امروز است و با این مأموریتی که برای آن تعریف شده به نظر من نوید بخش این موضوع است که می‌تواند توسعه کسب و کارهای جدید را انجام دهد. شرکت مادر نیز می‌تواند عاملیت سرمایه‌گذاری‌های جایگزین با عاملیت تنوع سرمایه‌گذاری‌هایی که مورد نیاز است را انجام دهد. نوع مهندسی سرمایه‌ها هم به شکلی است که شرکت‌های زیرمجموعه به خوبی رشد کرده‌اند و باز نوید بخش این است که این کار می‌تواند به نحو احسن انجام شود.

دامنه فعالیت و خدمات توکا فولاد فرا تر از فولاد مبارکه است

بهرام سبحانی

رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

بهره‌برداری، ساخت و ساز، توسعه، حمل و نقل جاده‌ای، دریایی و هوایی را دارد.

علاوه بر این در بخش خدمات فرادست و فرودست صنعت فولاد از جمله تأمین مواد مصرفی مثل نسوزها، قطعات یدکی، قطعات مصرفی و در تکمیل صنایع پایین دست که خوراکشان ورق فولادی است فعالیت می‌کند و در ادامه ایجادکننده کارگاه‌هایی گردید که تأمین تجهیزات، قطعات یدکی و قطعات مصرفی را بر عهده دارند. در واقع این موارد اهدافی بود که آن زمان برای این شرکت تعریف شد. در ادامه فعالیت‌ها و به منظور توسعه شرکت طی رایزنی با بانک ملی، موافقتی انجام گرفت که وامی به مبلغ ۳۰ هزار تومان در اختیار تک تک پرسنل فولاد قرار گیرد تا افراد بتوانند از این وام که با اقساط دو ساله بود، سهام شرکت را خریداری کنند و سهامدار این شرکت شوند.

به این ترتیب ایجاد شرکت به خوبی شکل گرفت و فعالیت آن به خوبی پیش رفت و فولاد مبارکه نیز در آن زمان تا جایی که می‌توانست از این شرکت حمایت کرد تا به آن اهدافی که مدنظر داشت، برسد. من امروز آمار دقیقی از پرسنل فولاد مبارکه که سهامدار توکا فولاد هستند ندارم، اما می‌دانم که سهام فولادی‌ها کمتر شده است. اما به هر حال این شرکت فعالیت‌های بورسی خود را دنبال می‌کند، ضمن اینکه توسعه خوبی هم داشته و شرکت‌های دیگری نیز تأسیس کرده که برخی البته تعطیل شدند، اما شرکت‌های خوبی که پشتیبانی‌کننده مجموعه فولاد مبارکه و سایر صنایع فولادی کشور بودند، موفق هستند.

بهرام سبحانی از با سابقه‌دارترین مدیران صنعت فولاد کشور است که مدیریت عاملی شرکت فولاد مبارکه و ذوب آهن اصفهان را در کارنامه خود دارد، وی معتقد است که توکا فولاد در میان شرکت‌های زیرمجموعه فولاد مبارکه جایگاه بهتری دارد و این شرکت به بسیاری از شرکت‌های کشور ارائه خدمت می‌کند، گفت‌وگو با ایشان در مورد شرکت توکا را در ادامه می‌خوانید:

باتوجه به اینکه شما در جریان راه‌اندازی و شکل‌گیری توکا فولاد بودید، به نظرتان تأسیس این شرکت چه تغییر و تأثیری در فرایندهای مجموعه فولاد مبارکه و خدمات‌رسانی به این مجتمع صنعتی داشته است؟

در اواسط ۶۰ وقتی که زمان راه‌اندازی و اوج گرفتن کارهای فولاد مبارکه بود، نگاه ژرف و دوراندیشانه مهندس عرفانیان به عنوان مجری طرح به ایجاد شرکتی اقماری برای فولاد مبارکه منتهی شد و در نتیجه توکا شکل گرفت. در واقع آن زمان شرح وظایف مفصلی برای این شرکت در نظر گرفته شد. نخست اینکه قرار بود این شرکت با مشارکت پرسنل دایر شود و به این ترتیب کارکنانی که آن هنگام در فولاد مبارکه شاغل بودند و آن‌هایی که در آینده استخدام و به جمع فولادی‌ها افزوده شدند به جمع سهامداران این شرکت پیوستند تا این شرکت بتواند به منزله یک بازو و ابزار در اختیار فولاد مبارکه فعالیت‌های مختلفی را انجام دهد و به نوعی یاری‌گر فولاد مبارکه نیز باشد. اقداماتی که بود، به نوعی همین مواردی است که امروز انجام می‌شود. به این معنا که توکا یک شرکت هلدینگ است و شرکت‌هایی در زمینه تعمیر و نگهداری،



امروز شرکت‌های بسیاری زیرمجموعه این هلدینگ بزرگ سرمایه‌گذاری هستند و اقدامات مهمی را انجام می‌دهند و نه تنها امروز برکات توکا و خدماتش به فولاد مبارکه می‌رسد بلکه به کل کشور هم سرویس‌رسانی دارد.



شرکت های اقماری دیگری هم در جاهای دیگر و در خود فولاد مبارکه و ذوب آهن شکل گرفتند که توکا همچنان در میان آن ها شاخص ترین است؛ بنابراین وقتی صحبت از ارزیابی می کنیم باید گفت که توکا عملکرد نسبتاً موفق داشته، اگرچه فرازونشیب هم داشته، اما به طور کلی عملکرد آن موفقیت آمیز بوده است.

در میان شرکت هایی که زیرمجموعه هلدینگ فولاد مبارکه هستند، توکا فولاد در این میان جایگاهی دارد؟

توکا فولاد در میان شرکت های زیرمجموعه فولاد مبارکه جایگاه برتری دارد، اما این موضوع را هم باید در نظر داشت که فرصت هایی که توکا داشته را نیز شرکت های دیگر نداشته اند. مدیریت مجموعه ها و شرکت ها و برنامه های صحیح و حرکت در مدار صحیح رمز موفقیت توکا فولاد بوده و رمز موفقیت دیگر این شرکت فرصتی بوده که در اختیار توکا قرار گرفته است. به هر ترتیب فولاد مبارکه برای توکا فرصتی فراهم کرده که برای بسیاری دیگر از شرکت ها این مزیت را نداشته اند و همین فرصت ها باعث شده که جایگاه توکا نسبت به سایرین بهتر باشد.

اگر بخواهید به عنوان یک مدیر با سابقه در صنعت فولاد توصیه ای به مدیران توکا فولاد داشته باشید، چه پیشنهادی برای پیشبرد اهداف و به ثمر نشستن برنامه های اجرایی و توسعه دارید؟

توصیه ای که من دارم این است که مدیریت این مجموعه ها امروزه خیلی باید به روز باشند و از مباحث IT و هوش مصنوعی عقب نمانند. لازم است که در تمام فعالیت ها نقش و جایگاه سیستم های پیشرفته مدیریت، مالی، اجتماعی و استفاده از هوش مصنوعی را لحاظ شود. چراکه امروز دنیا، دنیای رقابتی و بی رحمی است و از سویی شرکت فولاد مبارکه نیز باید قوانین را رعایت کند و نمی تواند رانتهی در اختیار توکا قرار دهد، پس شرکت باید روی پای خودش بایستد و در فرایند رقابتی قرار گیرد، همچنان که شرکت خود را به ابزار روز مجهز می کند از مدیریت، هوش و تفکر درست نیز نباید عقب بماند. توکا امروز جایگاه خوبی دارد و جزو صد شرکت برتر است و باید از این ویژگی و سرمایه خود حفاظت کند؛ به این صورت که گاهی به موقع از قطاری پیاده و به موقع سوار قطاری دیگر شود و این موضوع را به موقع تشخیص دهد و به موقع یک سرمایه گذاری توجیهی داشته باشد. هوشیاری و به روز بودن مدیران در این زمینه بسیار راهگشا است که در نتیجه این شرکت موفق می شود.

به هر روی باید یاد مهندس عرفانیان را گرامی داشت که او شاکله این مجموعه را خیلی خوب شکل داد تا امروز شاهد دستاوردهای آن باشیم. مدیران زیاد دیگری هم به این مجموعه آمدند و رفتند که اغلب جزو بازنشستگان فولاد مبارکه بودند و در موعدی که نقش مدیریتی داشتند اقداماتی انجام دادند، امید که در آینده نیز این امور ادامه خواهد داشت.

اینک بارترین ویژگی و توانمندی که شرکت توکا فولاد دارد، چیست و به طور کلی در چه حوزه های قابلیت های منحصر به فرد دارد؟

امروز توکا در بخش پشتیبانی از زنجیره فولاد نقش بسزایی دارد؛ چراکه برای یک کارخانه با تولید یک میلیون تنی فولاد، چیزی در حدود ۴ میلیون تن جابه جایی کالا وجود دارد. به عبارتی یک مجموعه همچون فولاد مبارکه اگر ۱۰ میلیون تن تولید داشته باشد، ۴۰ میلیون تن جابه جایی مواد اولیه، سنگ آهن، قراضه، گندله و آهن اسفنجی دارد که باید بین بخشی توزیع و در پایین دست نیز باید فولاد توزیع گردد و این ها همه جابه جایی بار و کالا است که توکا حمل و نقل و توکا ریلی در این زمینه پیشرو است.

همچنین در بخش پشتیبانی خطوط تولید و تعمیرات کوره های نسوز، تعمیر قطعات یدکی و تعمیر و نگهداری شرکت ها و فعالیت هایی دارد، البته در جاهای دیگر نیز سرمایه گذاری های مختلفی انجام شده و این ها شاخصه های بارز و روشنی است که در توکا در مسیر توسعه بوده و اینک تمامی این ظرفیت ها، تنها محدود به فولاد مبارکه نیست و فراتر از فولاد به بسیاری از صنایع خدمات می رساند. از سویی موضوع ورود شرکت به بخش معادن نیز مطرح است که اگر توکا بتواند در این زمینه ورود کند، اتفاق بسیار مؤثری خواهد بود، چراکه به هر روی پهنه های امیدبخش زیادی در کشور داریم و اگر شرکت توکا بتواند در مزایده های ای میدرو و وزارتخانه برای اکتشاف، استخراج و تأمین سنگ آهن وارد شود، بسیار مفید و حائز اهمیت است.

عملکرد این شرکت در این بیش از سه دهه را چطور ارزیابی می کنید؟

ارزیابی ها اغلب نسبی است و مطلق نیست، اما آن زمان که توکا در فولاد مبارکه شکل گرفت، شرکت تکادو هم در ذوب آهن شکل گرفت که تکادو در ابتدا خیلی خوب پیش رفت و البته خیلی هم از نظر مالی مورد حمایت قرار گرفت اما سپس به مسائلی کشیده شد و امروز دیگر خبری از آن نیست. در حالی که توکا همچنان با قدرت فعالیت می کند.

امروز توکا در بخش پشتیبانی از زنجیره فولاد نقش بسزایی دارد؛ چراکه برای یک کارخانه با تولید یک میلیون تنی فولاد، چیزی در حدود ۴ میلیون تن جابه جایی کالا وجود دارد. به عبارتی یک مجموعه همچون فولاد مبارکه اگر ۱۰ میلیون تن تولید داشته باشد، ۴۰ میلیون تن جابه جایی مواد اولیه، سنگ آهن، قراضه، گندله و آهن اسفنجی دارد که باید بین بخشی توزیع و در پایین دست نیز باید فولاد توزیع گردد و این ها همه جابه جایی بار و کالا است که توکا حمل و نقل و توکا ریلی در این زمینه پیشرو است.

توکا فولاد؛ نماد ارزش گذاری به داشته های فنی و انسانی متخصص است

محمد آقا جانلو

قائم مقام و عضو هیات عامل ایبیدرو



امروز در آستانه سالروز تشکیل یکی از نمادهای ارزشمند در حوزه فولاد کشور هستیم. روزی که با درایت و عقلانیت، بنای استفاده از ظرفیت ارزشمند تجربه و تخصص نیروهای متخصص، با تاسیس «شرکت سرمایه گذاری توکا فولاد» گذاشته شد.

این شرکت نمادی از ارزش گذاری به داشته های فنی و انسانی متخصص و با تجربه است و در سال های اخیر با توجه به شعارهای راهگشای رهبر معظم انقلاب مبنی بر توسعه، رشد و جهش اقتصادی را در سایه استفاده از ظرفیت های بومی در این شرکت می بینیم و همانطور که شاهدیم این مجموعه صنعتی و معدنی توانسته به فولاد مبارکه در تحقق این مهم کمک شایانی کند. به خود می بالیم در مجموعه صنعتی و معدنی کشور مجموعه ای بنا شده و فعال است که به دنبال تداوم جریان استفاده از نخبگان و شایستگان و قدرشناسی از این داشته ها است، این مجموعه سرمایه گذاری هم اکنون در زمینه های مختلف از اکتشاف گرفته تا حمل و نقل، مهندسی، تولید و بازرگانی

به چرخه فولاد کشور خدمت می کند. تلاش های مجموعه هایی مبتنی بر خرد و تجربه، همچون «توکا فولاد» است که امروز این افتخار را نصیب مجموعه صنعت و معدن ایران عزیز کرده که در تولید فولاد جزو ۱۰ کشور نخست جهان و در ظرفیت فولادی نیز در مقام هفتم قرار بگیرد.

بی شک تداوم پرشتاب این مسیر ارزشمند برای تحقق اهداف بلند در صنعت فولاد کشور لازم و ضروری است. قطعاً توسعه معدن و صنایع معدنی با بلوغ شرکت هایی نظیر «توکا فولاد» پایدار خواهد شد و طعم این رویداد مبارک را در رشد و ارتقاء شرکت های فنی و مهندسی کشور و بهبود روند صادرات، ارز آوری و سربلندی ایران اسلامی خواهیم دید. به همه مدیران، کارکنان و کارگران شرکت توکا فولاد و شرکت های زیر مجموعه خسته نباشید می گویم و از خداوند منان توفیق بیش از پیش این مجموعه در افتخار آفرینی برای ایران اسلامی را آرزو مندم.

توکا فولاد بزرگ‌ترین زنجیره تخصصی پشتیبانی صنعت فولاد از سنگ تا رنگ

The Largest Specialized Chain of Steel Industry Support from Stone to Paint



شرکت‌های بورسی گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد



توکافولاد در یک نگاه



نام کامل شرکت: شرکت سرمایه‌گذاری توکافولاد

عنوان کوتاه: توکافولاد

تاریخ تاسیس: ۱۳۶۷/۰۳/۱۷

سال ورود به بورس: ۱۳۸۰

نماد بورسی: وتوکا

تعداد شرکت‌های زیرمجموعه: ۳۰

تعداد شرکت‌های زیرمجموعه بورسی: ۷

تعداد پرسنل: بالغ بر ۸,۰۰۰ نفر

سرمایه شرکت: ۱۲,۱۱۰ میلیارد ریال

ارزش روز: ۴۲,۹۳۰ میلیارد ریال (۱۶ خرداد ۱۴۰۳)

سهام دار عمده: شرکت فولاد مبارکه با ۵۴,۱۹٪

سود خالص شرکت مادر: ۱۱,۳۵۳ میلیارد ریال

فلسفه وجودی: بازوی توانمند صنعت فولاد

اهدینگ چندرشته‌ای پیشرو در زنجیره فولاد؛ در حوزه‌های حمل و نقل ریلی، حمل و نقل جاده‌ای، نسوز، معدنی، صنعتی، تولیدی، خدماتی، پیمانکاری، مالی و بازرگانی

اهدینگ فعال در صنعت نسوز کشور؛ مجموع ظرفیت دو شرکت نسوز توکاو و نسوز آذر بیش از ۱۰۰,۰۰۰ تن

اهدینگ فعال در حوزه حمل و نقل کشور؛ بیش از ۲۵ درصد از حمل مواد معدنی از طریق ریل



کلیک جامع معرفی شرکت سرمایه‌گذاری توکافولاد

تاریخچه

بورسی در آمد. نخستین معاملات این شرکت در اواخر فروردین ماه ۱۳۸۲، بانام (وتوکا) انجام شد. در حال حاضر شرکت سرمایه‌گذاری توکافولاد به عنوان یک هلدینگ سرمایه‌گذاری شناخته می‌شود که مأموریت یافته تا در شرکت‌های سرمایه‌پذیری که در زنجیره ارزش کسب و کار عظیم فولاد، از ارزش برخوردارند سرمایه‌گذاری کرده و با تملیک سهام آن‌ها را به حاکمیت شرکتی خود در آورند. به این ترتیب توکافولاد با قدمتی دیرینه و آوازه‌ای خوش و کوله باری از سالیان متمادی تجربه با سرمایه‌گذاری بلندمدت در بیش از ۳۲ شرکت مستقل که در چهار چوب قانون تجارت و حاکمیت سازمانی مستقل فعالیت می‌کنند. شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری توکافولاد با طیف وسیع و متنوعی از فعالیت و ارائه خدمت مشغول نقش آفرینی در زنجیره عظیم و گسترده پشتیبانی تولید فولاد هستند، که از اکتشاف و معدن آغاز می‌شود، با حمل و نقل ریلی ادامه می‌یابد، به تولید مواد اولیه منجر می‌شود و با حمل و نقل جاده‌ای تداوم می‌یابد، خدمات غیرصنعتی، مهندسی، بازرگانی و تامین مالی رانیز به کار می‌گیرد و گروه سرمایه‌گذاری توکافولاد به عنوان نقش آفرین اصلی در پشتیبانی این زنجیره توانسته است شایسته عنوان بزرگ‌ترین زنجیره تخصصی پشتیبانی صنعت فولاد از سنگ تارنگ باشد و به الگوی موفق‌تری از هلدینگ‌های لجستیکی ایران و خاورمیانه تبدیل گردد. توکافولاد مفتخر به برخورداری از خانواده‌ای به بزرگی حد و ۸۰۰۰ نفر است که در بدنه ستادی، اداری و کارگری مشغول به ارائه خدمت است.

سال ۱۳۶۷ درست در هنگامه اوج‌گیری ساخت شرکت فولاد مبارکه این نماد افتخار ملی و در آستانه دوران برنامه‌ریزی برای بهره‌برداری از آن این نگرانی پدید آمد که امکانات و نیروی انسانی متشکل و کارآمدی که برای ساخت فولاد مبارکه گرد هم آمده بود مبادا پراکنده شود و لازم است به نحو مطلوبی حفظ گردد پتانسیل عظیمی که نه تنها می‌توانست در خدمت توسعه و سازندگی فولاد مبارکه قرار گیرد؛ بلکه این ظرفیت نهفته را دارا بود که موجب آبادانی کشور نیز بشود. از اینجا بود که ایده تشکیل مجموعه‌ای که بتواند نیروهای متخصص و کاردان را حفظ نموده و از دانش و تجربه کسب شده آن‌ها در راستای تداوم افتخار آفرینی‌ها استفاده بهینه نماید مطرح شد. بنابراین در ۱۷ خرداد ۱۳۶۷ شرکتی با نام شرکت تولیدی کارکنان مجتمع فولاد مبارکه، که به اختصار توکانام گرفت. با سرمایه ۳ میلیون ریال و به صورت سهامی خاص تشکیل شد. به دنبال درخواست توکانام برای پذیرش در بورس اوراق بهادار تهران در سال ۱۳۷۹ مواردی به عنوان پیش شرط پذیرش در بورس مطرح شد که از جمله آن می‌توان به ضرورت تغییر نام توکافولاد اشاره کرد به دنبال آن مجمع عمومی فوق العاده توکافولاد در ۲۸ تیرماه ۱۳۸۰، تشکیل شد و نام شرکت به شرکت سرمایه‌گذاری توکافولاد سهامی عام تغییر یافت، هیئت پذیرش در مهرماه ۱۳۸۰ درخواست توکافولاد را مبنی بر عضویت در بورس اوراق بهادار تصویب نمود. شرکت توکافولاد در سال ۱۳۸۲، در بورس اوراق بهادار تهران به عنوان ۳۲۵ شرکت پذیرفته شد و در قامت یک شرکت



مدیران عامل ادوار توکا فولاد

محمد کشانی

۱۳۸۹-۱۳۹۱

حمید رضایی

۱۳۸۸-۱۳۸۹

احمد کارگهی

۱۳۷۷-۱۳۸۸

رضا یاران

۱۳۷۳-۱۳۷۷

محمد حسین قدیری مدرس

۱۳۶۷-۱۳۷۳

باشکل گیری شرکت توکا فولاد، به ترتیب آقایان حسن تقی زاده، مجتبی سوداوی، احمد حبیبی خراسانی و مجید باغشمالی در سال ۱۳۶۷ در دوره هایی کوتاه به عنوان نخستین مدیران عامل شرکت توکا فولاد فعالیت کردند، اما تا دوام دوره مدیریتی با محمد حسین قدیری مدرس آغاز شد که از ۱۳۶۷ تا ۱۳۷۳ سکان هدایت این شرکت را بر عهده گرفت.

سیر زمانی تأسیس شرکت های گروه توکا فولاد

۱۳۷۴

تهیه و تولید مواد اولیه استقلال سپاهان

۱۳۷۰

بازرگانی توکا تدارک

۱۳۶۲

صنعتی و تولیدی ایران ذوب

۱۳۷۷

صنایع برش ورق فولادی

۱۳۷۱

توکا بتن

۱۳۶۷

سرمایه گذاری توکا فولاد

۱۳۶۹

غلتک ها و لاستیک های صنعتی مبارکه

۱۳۶۹

تولیدی خدماتی توکا سبز

۱۳۸۱

راهبران فولاد اصفهان

۱۳۷۹

بهسازان صنایع خاورمیانه

۱۳۷۰

تولیدی و خدمات صنایع نسوز توکا

۱۳۷۰

حمل و نقل توکا

۱۳۷۰

فراورده های نسوز آذر

گروه های تخصصی گروه توکا فولاد

گروه حمل و نقل ریلی

شرکت اصلی این گروه، هلدینگ توکا ریل وارد بورس شده است. در حال حاضر ناوگان ریلی توکا ریل و زیر مجموعه آن ۲۶٪ از کل بار ریلی کشور را حمل می کنند که معادل ۳۰٪ بار معدنی کشور است.

گروه حمل و نقل جاده ای

شرکت اصلی این گروه، حمل و نقل توکا است. حمل و نقل توکا با برخورداری از زیرساخت مناسب و تجهیزات ملکی، بر اساس رتبه بندی سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای در زمره ۱۰ شرکت برتر حمل و نقل جاده ای کشور به شمار می آید.

گروه معدنی و نسوز

شرکت های صنایع نسوز توکا و فرآورده های نسوز آذر به عنوان بزرگترین تولیدکننده مواد نسوز ایران و تنها تولیدکننده محصولات دولومیتی در کشور از شرکت های بزرگ این حوزه در گروه توکا فولاد هستند. شرکت های معدنی شامل شرکت تهیه و توزیع مواد اولیه استقلال سپاهان با ۳ معدن و همچنین شرکت راهبران فولاد سپاهان در این گروه فعال بوده که طرح های توسعه از جمله ایجاد خط کنسانتره رادر دستور کار دارد.

گروه صنعتی و تولیدی

شرکت ایران ذوب، شرکت میکرو، شرکت توکا تولید اسپادان، شرکت دانش بنیان با تولید انواع رنگ های صنعتی کوپل کوتینگ و اپوکسی به نام توکارنگ فولاد سپاهان و شرکت فولاد تاراز به عنوان اولین تولیدکننده





احمد رضاسبزواری
تاکون-۱۴۰۰



عبدالرضاجمالی
۱۳۹۸-۱۴۰۰



پرویز اخوان
۱۳۹۷-۱۳۹۸



احمد کارگهی
۱۳۹۲-۱۳۹۷



علی بیات ماکو
۱۳۹۱-۱۳۹۲



زنده‌یاد سید عباس هوایی
۱۳۹۱-۱۳۹۱

۱۳۸۴
توکا تولید اسپادان

۱۳۸۵
فولاد کالا فوکا

۱۳۸۵
توکا رنگ فولاد سپاهان

۱۳۸۸
توکا نیرو سپاهان

۱۳۸۳
سرمایه‌گذاری توسعه توکا

۱۳۸۳
توکا ریل

۱۳۸۷
فولاد تاراز چهارمحال

۱۳۸۲
کارگزاری باهنر

۱۳۸۷
راهوار نیرو آریا

۱۳۸۲
انسیا سیر ارس

گروه مالی و بازرگانی

این گروه در زمینه بازرگانی داخلی و خارجی، تأمین قراضه مورد نیاز مجتمع فولاد مبارکه و همچنین خرید و فروش محصولات فولادی فعال هستند از جمله شرکت توکا تدارک، فولاد کالا (فوکا) با پیشرفته‌ترین تکنولوژی فرآوری قراضه، شرکت صنایع برش ورق های فولادی مبارکه، شرکت آینده بهتر و شرکت سرمایه‌گذاری توسعه توکا که عمدتاً مباحث مربوط به راهبری سهام شرکت های حاضر در بازار سرمایه، آماده سازی شرکت ها برای ورود به فرابورس و بورس، پرتفوگردانی، سبذگردانی و اداره امور سهامداران محترم هلدینگ و زیر مجموعه را بر عهده دارند و همچنین هلدینگ فولاد متیل به عنوان یک شرکت وابسته در گروه مالی و بازرگانی حضور دارند.

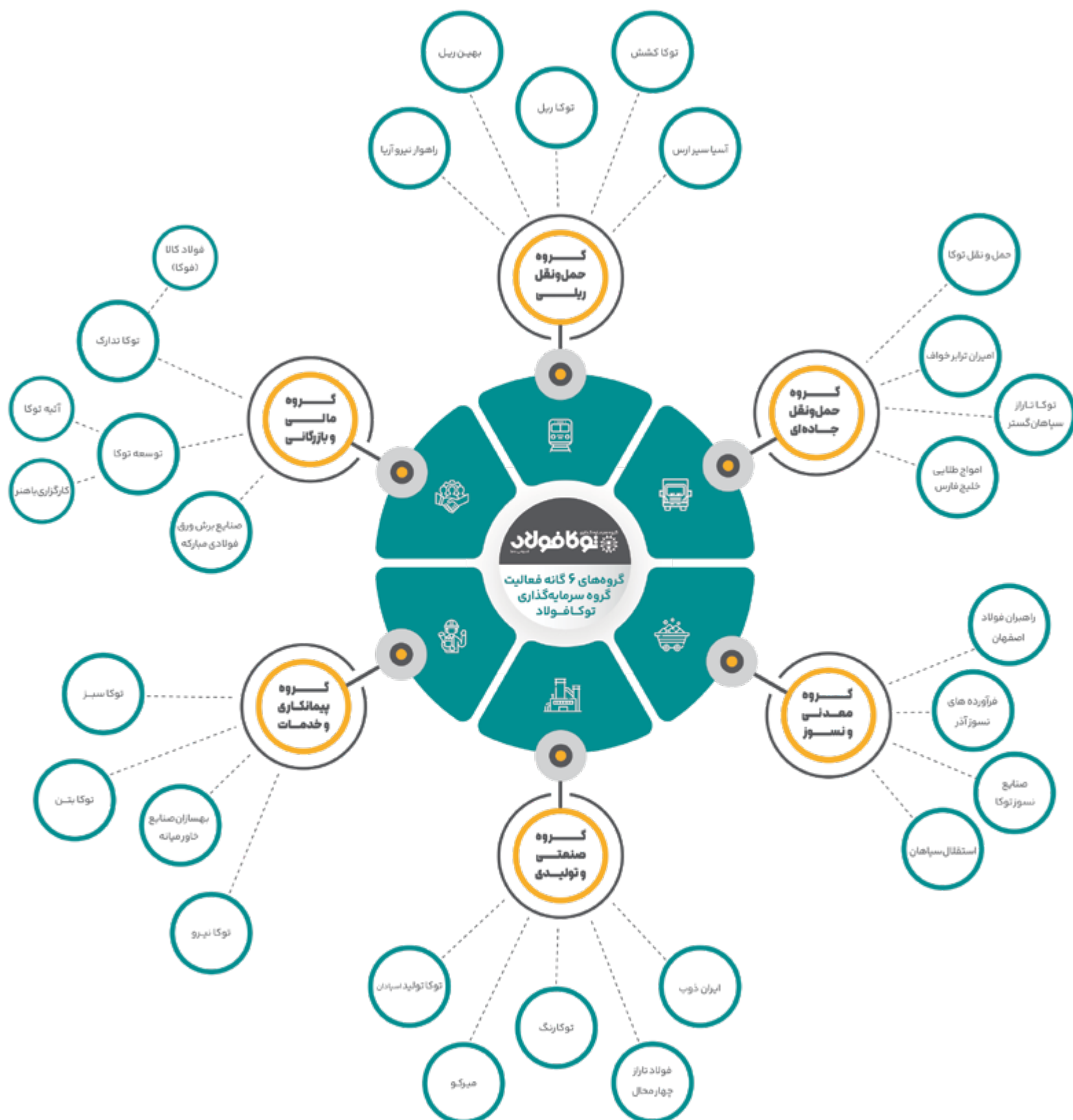
ورق های گالوانیزه و گالوانوم رنگی در ایران، همچنین شرکت فولاد افزا سپاهان از دیگر شرکت های گروه صنعتی و معدنی هلدینگ توکا فولاد هستند.

گروه پیمانکاری و خدمات

با پنج شرکت، در اجرای پروژه های صنعتی، ساختمانی، خدماتی و غیره فعالیت دارد. شرکت های توکا EPC، توکا بتن، توکا سبز، بهسازان صنایع خاورمیانه و توکا نیرو کلیه خدمات مشاوره، طراحی، تأمین و تدارک و ساخت و مدیریت اجرای پروژه، تهیه و تولید سازه های بتنی صنعتی و ساختمانی و راه سازی، ساخت، نصب، راه اندازی و بهره برداری از کارخانجات و صنایع، ایجاد و نگهداری فضای سبز، تأمین نیروی انسانی را بر عهده دارند.



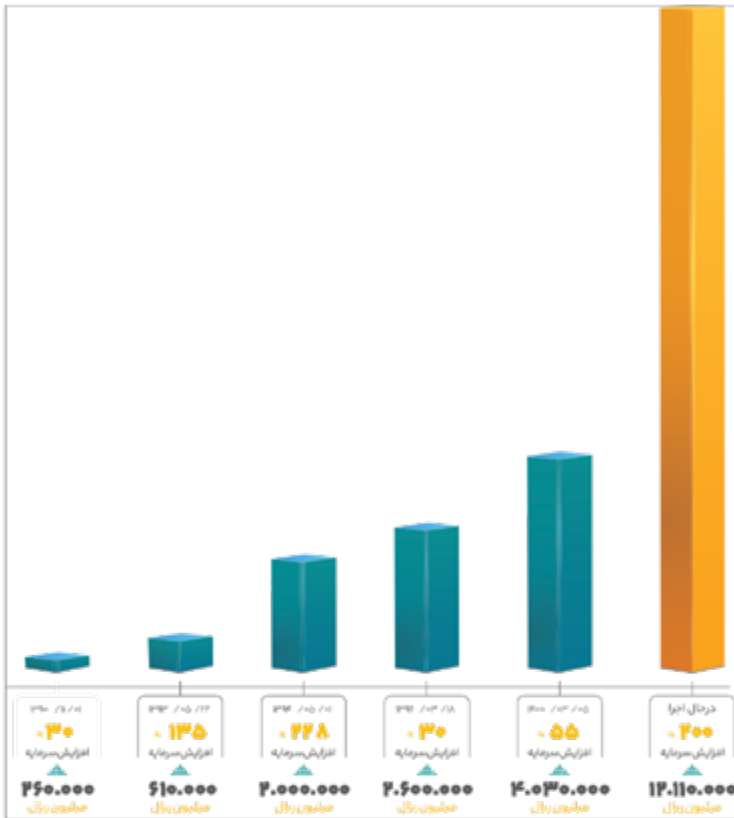
گروه های شش گانه فعالیت گروه سرمایه گذاری توکا فولاد



تغییر سرمایه‌ی

شرکت سرمایه‌گذاری توکا فولاد

از سال ۱۳۹۰



هدف توکا فولاد، ایجاد پایداری در تأمین خدمات استراتژیک فولاد مبارکه است

رسول شفیع‌زاده

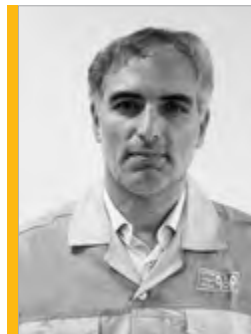
مدیر حمل و نقل و پشتیبانی فولاد مبارکه

این شرکت همسو با رشد و تعالی فولاد مبارکه است که به واسطه این رشد و تعالی شاهد ارتقاء جایگاه این شرکت در تأمین خدمات موردنیاز فولاد مبارکه هستیم.

در طرح جامع حمل و نقل فولاد مبارکه، نقش و جایگاه استراتژیکی برای شرکت‌های حوزه حمل و نقل توکا فولاد دیده شده که امیدواریم با اجرای طرح‌های توسعه شاهد رشد و شکوفایی پیش از پیش این شرکت‌ها باشیم. بر خود لازم می‌دانم ضمن تبریک سالروز تأسیس شرکت توکا فولاد به کارکنان این شرکت و گروه فولاد مبارکه، از تمامی کارگران، کارمندان و مدیران توکا فولاد تقدیر و تشکر کرده و برای این شرکت آرزوی توفیق و سربلندی داشته باشم.

یکی از اهداف تأسیس شرکت توکا فولاد، ایجاد پایداری در تأمین خدمات استراتژیک موردنیاز تولید فولاد مبارکه بوده که از جمله این خدمات حمل و نقل است که نقش اساسی در پایداری گروه فولاد مبارکه دارد.

هم‌اکنون بخش عمده حمل مواد اولیه و حمل محصولات فولاد مبارکه به صورت جاده‌ای و ریلی و بخش عمده خدمات حمل صنعتی داخل فولاد مبارکه توسط شرکت‌های زیرمجموعه شرکت توکا فولاد انجام می‌شود که من لازم می‌دانم از زحمات تمامی کارکنان شرکت‌های زیرمجموعه توکا فولاد، شرکت‌های گروه توکاریل و شرکت حمل و نقل توکا که پشتیبان فولاد مبارکه هستند تقدیر و تشکر کنم. از نقاط قوت مجموعه توکا فولاد رشد و توسعه



هم‌اکنون بخش عمده حمل مواد اولیه و حمل محصولات فولاد مبارکه به صورت جاده‌ای و ریلی و بخش عمده خدمات حمل صنعتی داخل فولاد مبارکه توسط شرکت‌های زیرمجموعه شرکت توکا فولاد انجام می‌شود

رشد چشم گیر سودآوری توکافولاد و شرکت‌های زیر مجموعه‌های آن

حسین کرمی

عضو هیئت‌مدیره شرکت سرمایه‌گذاری توکافولاد



کارنامه توکافولاد در سال ۱۴۰۲ موفق بوده و رشد چشمگیر سود شرکت اصلی و تلفیقی شرکت رشد خیلی خوبی داشته و بیشتر از نرخ تورم بوده است

با توجه به جایگاه و اهمیت توکافولاد در هلدینگ بزرگ فولاد مبارکه، به تکمیل زنجیره ارزش زنجیره فولاد مبارکه از طریق هلدینگ توکافولاد اتفاق مبارکی است که نشان از جایگاه درست این شرکت دارد، به ویژه آنکه در مجموعه‌های تخصصی و حوزه حمل‌ونقل و همچنین صنایع تکمیلی نقش‌های گروه توکافولاد برای فولاد مبارکه با اهمیت است، ضمن اینکه گروه مالی مجموعه توکا است آینده خیلی خوبی خواهد داشت و مسیر رشد و تعالی توکا از این مسیر خواهد بود و به واسطه مجوزهایی که از سازمان بورس اوراق بهادار گرفته شده و مجوزهای لیزینگ، بیمه، صرافی، حوزه تأمین سرمایه، نئو بانک، و فین تک نیز اخذ شده، مسیرهای اصلی رشد گروه مالی فولاد مبارکه تعریف شده که به یقین می‌تواند یک جهش و سودآوری ایجاد کند و مانع خروج کارمزد از مجموعه معظم فولاد مبارکه و توکا و سایر بخش‌ها خواهد بود.

امیدوار هستیم با چشم‌اندازی که برای اقتصاد کشور وجود دارد ما تا در پایان سال ۱۴۰۳، سال خوبی برای بازار سرمایه داشته باشیم و یک بخشی از جهش سودآوری توکافولاد علی‌رغم جهش سودآوری شرکت‌های تولیدی از محل رشد قیمت سرمایه‌گذاری مجموعه توکا در بازار سرمایه خواهد بود و شاهد عرضه اولیه مجموعه ذوب ایران و سایر مجموعه‌هایی که شرایط مناسبی برای عرضه اولیه و تأمین مالی پروژه‌های مجموعه توکافولاد که تأمین مالی ارزان قیمتی نسبت به انتشار اوراق و سایر روش‌های دیگر داشتند خواهیم بود.

حسین کرمی، عضو هیئت‌مدیره شرکت توکافولاد رشد سودآوری و توان شرکت‌های هلدینگ توکافولاد در سال ۱۴۰۲ را چشم‌گیر و قابل توجه عنوان کرد.

کارنامه توکافولاد در سال ۱۴۰۲ موفق بوده و رشد چشمگیر سود شرکت اصلی و تلفیقی شرکت رشد خیلی خوبی داشته و بیشتر از نرخ تورم بوده است، با وجود اینکه بازار سرمایه و شاخص کل کشور در سال ۱۴۰۲ وضعیت مناسبی نسبت به سایر بازارهای موازی مثل ارز و سکه و دلار و خودرو و ماشین‌نداشته و در وضعیت پایین‌تری قرار داشته، رشد توکافولاد مناسب بوده است.

مجموعه هلدینگ سرمایه‌گذاری توکافولاد رشد چشمگیری در سودآوری داشت و انشالله این رشد در سال‌های آینده نیز اتفاق خواهد افتاد و افزایش حاشیه سود شرکت‌های زیرمجموعه فولاد مبارکه و زنجیره توکافولاد حائز اهمیت است.

از جمله شرکت‌های موفق مجموعه می‌توان به شرکت سرمایه‌گذاری توسکا که گروه مالی مجموعه سرمایه‌گذاری توکا هست اشاره کرد که این شرکت فعالیت خود را به طور جدی در ۱۴۰۲ و پس از اخذ مجوزهای لازم آغاز کرد، همچنین صندوق سرمایه و صندوق درآمد ثابت جهش و رشد سودآوری و افزایش سرمایه خیلی خوبی داشتند، علاوه بر این اکثر شرکت‌های زیرمجموعه افزایش سرمایه خوبی داشتند.



توکا فولاد؛ نخستین هلدینگ فولادی کشور پیش‌تاز در توسعه ناوگان ریلی

داود صافی دستجردی

عضو هیئت مدیره شرکت سرمایه‌گذاری توکا فولاد



داود صافی دستجردی از جمله مدیران اسبق مجموعه است که هم‌اکنون در هیئت مدیره شرکت عضو است و معتقد است توکا فولاد مسیر پرفراز و نشیبی را طی کرده و نوسانات بازار و مدیریت‌ها بر روند توسعه و سرعت این شرکت تأثیر گذاشته و این شرکت که جز اولین هلدینگ‌های فولادی کشور است، دستاوردهای خوبی داشته است، افزایش سبب سرمایه‌گذاری‌ها، توسعه صنعت حمل‌ونقل ریلی و توسعه خدمات فنی و مهندسی و خلق محصولات و خدمات در حوزه فرآورده‌های نسوز و معدن از جمله رویکردهایی است که در راهبردهای اخیر توکا فولاد مدنظر است، گفت‌وگوی زیر با ایشان را از نظر می‌گذرانید.

نحوه شکل‌گیری و راه‌اندازی توکا فولاد به چه شکلی بوده و این شرکت در چه وضعیتی قرار دارد؟

توکا فولاد جزء اولین مجموعه‌هایی در صنعت فولاد است که به صورت هلدینگ شکل گرفت، اداره شده و توسعه پیدا کرد، این مسئله از این لحاظ مهم است که این مجموعه در شرکت داری و مدیریت مجموعه‌ها با تجربه و دانشی که دارد از مزیت‌های نسبی خوبی برخوردار شده و تجمیع شرکت‌هایی در کنار هم، مزیت مطلوبی برای توسعه فعالیت‌ها است.

هدف از شکل‌گیری هلدینگ استفاده از هم‌افزایی و مزیت‌هایی بوده که به صورت انگشت‌شمار در صنعت فولاد کشور و با این حجم از سابقه و تجربه وجود دارد، البته از نظر مقیاس شاید در تولید و خدمات شرکت‌های بزرگ‌تری باشند، اما توکا فولاد مجموعه‌ای از شرکت‌های تولیدی و خدمات است که از نظر سابقه و تاریخ و تجربه هلدینگ‌داری جایگاه متمایزی دارد و مدیریت، دانش و تجربه مدیریت در طول سال‌ها منتقل شده و هم‌اکنون در حال بهره‌برداری است.

آیا توکا فولاد در طول دوران فعالیت خود به اهداف و برنامه‌های خود دست یافته است؟

وقتی مسیر حرکت توکا را می‌نگریم، توکا در مسیر تحقق برنامه‌ها پیش‌رفته و حرکت کرده، اما این مسئله که آیا توکا فولاد توانسته است تمام اهداف خود را محقق کند، این به این موضوع مرتبط می‌شود که در طول دوران مدیریت، توکا فولاد با سرعت متفاوتی پیش‌رفته است، در مقاطعی که نقاط عطف و تاریخی رشد مجموعه‌های تولیدی و خدماتی کشور بوده، به نظر می‌رسد توکا فولاد سرعت کمتری داشته و فرصت‌هایی را از دست داده، ولی در کل یک مسیری را آهسته و پیوسته طی کرده و اکنون در جایگاه قابل‌توجهی قرار دارد، البته ما کمتر مجموعه‌ای را می‌بینیم که این تنوع فعالیت را داشته باشد، توکا فولاد در ۶ حوزه و در ۶ صنعت در حال فعالیت است و سرمایه‌گذاری آن توسعه یافته است، طبیعی است که اگر این شرکت روی دو یا سه حوزه متمرکز بود شاید سرعت توسعه بالاتر بود و اهداف بهتر محقق می‌شد، اما به خاطر وظیفه‌ای که از سوی سهامدار عمده بر دوش شرکت گذاشته شد و تمایلی که در مجموعه توکا فولاد برای حضور در حوزه‌های متنوع‌تر و گسترده‌تری وجود داشت این شرکت ادامه مسیر داد، در نهایت به نظر می‌رسد با تمرکز بیشتر بر روی حوزه‌هایی که مزیت نسبی بیشتری دارند، شرکت بتواند با سرعت بیشتری به اهداف ترسیم شده برسد، البته دسترسی به اهداف مستلزم فراهم شدن شرایط متعددی است که در درجه اول حمایت سهامداران و در درجه بعدی ایجاد فضای مناسب اقتصادی برای توسعه فعالیت‌ها است و پس از آن تلاش، همت و تخصص گرای و پشتکار همکاران در پیشبرد اهداف شرکت نقش دارد.

به نظر می‌رسد با تمرکز بیشتر بر روی حوزه‌هایی که مزیت نسبی بیشتری دارند، شرکت بتواند با سرعت بیشتری به اهداف ترسیم شده برسد، البته دسترسی به اهداف مستلزم فراهم شدن شرایط متعددی است که در درجه اول حمایت سهامداران و در درجه بعدی ایجاد فضای مناسب اقتصادی برای توسعه فعالیت‌ها است و پس از آن تلاش، همت و تخصص گرای و پشتکار همکاران در پیشبرد اهداف شرکت نقش دارد.

عملکرد شرکت توکا فولاد در سال ۱۴۰۲ را چطور ارزیابی می‌کنید و چه نقاط قوت و وضعی در کارنامه سال گذشته شرکت وجود داشت؟

سال ۱۴۰۲ سال دشواری برای فولاد توکا بود، شرایط نقدینگی و محیط کسب‌وکار برای شرکت‌هایی که در مقیاس کوچک و متوسط هستند و عمده شرکت‌های توکا فولاد نیز در این رشته هستند نامناسب بود، بر این اساس سال سختی را پشت سر گذاشت، با این حال عمده اهدای که مدنظر بود محقق شد، مروری بر عملکرد بودجه شرکت‌ها این را نشان می‌دهد که این شرکت‌ها توانسته‌اند بودجه مورد نظر را محقق کنند و علاوه بر این تلاش شد تا فعالیت‌ها بر مبنای برنامه و استراتژی‌های تدوین شده باشد، از این منظر علی‌رغم شرایط نامناسب کسب‌وکار کشور، تحقق بودجه در عمده شرکت‌ها و رسیدن به اهداف کلیدی و گام برداشتن در مسیر اهداف نکته مثبتی بود که در سال گذشته در توکا فولاد رقم خورد.

توکا فولاد در سال گذشته خروج از برخی از سرمایه‌گذاری‌ها را در برنامه کاری داشت و سید سرمایه‌گذاری در بخشی از زمینه‌ها باز مهندسی شد و بازنگری در سید سرمایه‌گذاری صورت گرفت، امیدواریم در سال‌های آینده فعالیت‌ها با سرعت بیشتر و توجه به همه ابعاد موضوع به پیش برود و بتوان بر روی فعالیت‌ها تمرکز داشت و جایگاه توکا فولاد به وضعیت بهتری رسیده و رضایت سهامدار عمده این شرکت که فولاد مبارکه است بیش از گذشته تأمین شود.

علاوه بر این‌ها در سال گذشته اتفاقات مثبت دیگری در شرکت توکا فولاد رقم خورد که افزایش سرمایه شرکت توسعه توکا و ارتقا توانمندی‌های مجموعه و توسعه ناوگان حمل‌ونقل جاده‌ای از جمله رویدادهای روشن کارنامه این شرکت بوده است.

راهبرد و چشم‌انداز آینده شرکت توکا فولاد چیست؟

نگاه هیئت مدیره توکا فولاد، تمرکز بیش از پیش برای توسعه در زمینه‌هایی است که توکا فولاد مزیت نسبی داشته و از سوی دیگر همکار کمتری در گروه فولاد مبارکه دارد که در این حوزه گروه مالی در اولویت قرار دارد، در سال گذشته افزایش سرمایه خوبی در شرکت توسعه توکا و شرکت‌های زیرمجموعه اتفاق افتاد، اما با وجود نیاز بیش از پیش مجموعه‌های تولیدی و خدماتی کوچک و بزرگ به خدمات مالی تا سایر خدمات مرتبط با آن، به نظر می‌رسد که آینده رو به رشد و بازار در حال گسترش بیش‌تر روی گروه توسعه توکا است و امیدوارم توکا فولاد بتواند از این فرصت با تلاش خود و حمایت سهامداران محترم استفاده نموده و این گروه بیش از پیش توسعه یافته و به جایگاه مطلوبی را در بین شرکت‌های گروه مالی کسب کند. حوزه بعدی مورد اهمیت حوزه حمل‌ونقل است، در حوزه حمل‌ونقل جاده‌ای حمل‌ونقل توکا جایگاه خوبی را به دست آورده و فرصت‌های خوبی پیش رو دارد و با نگاهی که کارفرمای اصلی به این مجموعه دارد، آینده بهتری انتظار می‌رود، البته بزرگ‌ترین فرصت سرمایه‌گذاری توکا فولاد در حوزه حمل‌ونقل ریلی است، نیک می‌دانیم که بزرگ‌ترین حجم درآمد گروه توکا فولاد و بیشترین سرمایه‌گذاری گروه توکا فولاد در حوزه ریلی انجام شده و این شرکت و مجموعه توکا ریل در گذشته جایگاه بی‌بدیل و انکارناپذیری در صنعت حمل‌ونقل ریلی کشور فراهم آورده و سهمی قابل‌توجهی در حمل‌ونقل ریلی و بار در کشور داشته است، اما در سال‌های گذشته به دلایل مختلف این جایگاه اندکی متزلزل شده و رقبای خیلی جدی وارد این بازار شدند و برنامه‌هایی همچون شکل‌گیری قطار کامل و تنوع و توسعه سند خدمات ریلی یا محقق نشده یا با آن سرعت مدنظر نبوده است.

در هر صورت تأمین نیروی کشش، ارائه خدمات تعمیراتی و... فرصت‌هایی برای توسعه حمل‌ونقل ریلی است و الزاماتی دارد که برای حفظ جایگاه



را داشته باشد.

البته نباید از این موضوع غافل شد که فولاد مبارکه نقش به‌سزایی در توسعه صنعت فولاد کشور در خارج از گروه داشته، دانش فنی ایجاد شده در این مجموعه و خدمات وابسته به فولاد زاینده بوده و توسعه و رشد را در همه زمینه‌ها به دنبال داشته است.

نقشی که توکافولاد در گروه فولاد مبارکه داشته چه باری را از دوش فولاد مبارکه برداشته و این شرکت چه جایگاهی در میان شرکت‌های زیرمجموعه گروه فولاد مبارکه دارد؟

سهم‌دار اصلی و سرمایه‌گذار و تأسیس‌کننده توکافولاد، فولاد مبارکه است و از لحاظ مالی و سرمایه‌گذاری توکافولاد نمی‌تواند جایگاه ویژه‌ای در گروه داشته باشد، چراکه عمده سرمایه‌گذاری را خود فولاد مبارکه انجام می‌دهد، اما توکافولاد می‌تواند در گروه جایگاه مناسبی داشته باشد، یکی از آن بر خورداری توکافولاد از دانش شرکت داری و هلدینگ است و توکافولاد اولین هلدینگ گروه فولاد مبارکه است و به نظر می‌رسد این تجربه در مجموعه‌های خارج از گروه فولاد مبارکه نیز مؤثر بوده و در توسعه آن‌ها نیز نقش داشته است، به‌طورکلی دانشی که در فولاد مبارکه و در حوزه‌های خارج از هسته اصلی صنعت فولاد وجود دارد، قابل‌تحسین است، البته ممکن است این تجربه در حوزه حمل و نقل و زیرساخت و حوزه‌های جانبی منطقی نباشد و ممکن است که در حوزه‌های اصلی تمرکز کمتری ایجاد کند، اما این موارد به شرکت‌های زیرمجموعه واگذار شده و به نظر می‌رسد با کمک خود فولاد مبارکه، توکا توانسته بخشی از دغدغه این گروه در حمل و نقل را برطرف کند و خدمات حاشیه‌ای و فنی و مهندسی و بیمه‌کاری که از سوی گروه توکافولاد رقم خورده، توانسته است باری از دوش فولاد مبارکه و شرکت‌های زیرمجموعه برداشته است.

یقیناً هزاران نفر در رسیدن توکافولاد به این جایگاه در این ۳۵ سال نقش داشتند و هرکسی به‌اندازه خود و جایگاه و مسئولیتی که داشته تلاش کرده و اکنون این امانت است در دست ما و همه همکاران محترمی است که در حال حاضر در مجموعه به سر می‌برند. امیدوارم همه ما در جهت رشد و بالندگی این شرکت تلاش کنیم و امانت‌دار خوبی برای شرکت بوده باشیم و به سهم خودمان گامی برای رسیدن این مجموعه به جایگاه و اهداف تعیین شده و سربلندی آن داشته باشیم.

توکاریل در صنعت ریلی باید به سمت آن رفت، البته قدم‌های خوبی هم برداشته شده، مسیر توسعه و خرید ناوگان نیروی کشش در حال پیگیری است و در کنار آن امیدواریم ارائه خدمات تعمیراتی با سرعت بیشتری به پیش برود و این بخش نیز به عنوان بخش اصلی و قدیمی جایگاه خودش را پیدا کرده و ارتقا دهد.

حوزه سوم مورد اهمیت در توکافولاد حوزه خدمات نسوز و حوزه معدن است که تمرکز توکافولاد در سال‌های اخیر بر روی کیفیت محصولات و خدمات در حوزه نسوز و استفاده از دانش روز و تولید محصولات با ارزش افزوده بیشتر بوده و با توجه به تعداد بسیار زیاد رقبای کوچک و بزرگ که در صنعت نسوز وجود دارد، مجموعه فرآورده‌های نسوز آذر و فرآورده‌های نسوز توکا در ارائه خدمات و تولید محصولات جایگاه مطلوبی دارند و امیدواریم این جایگاه ارتقا پیدا کند.

علاوه بر این حوزه‌ها، حوزه معدن در مجموعه توکافولاد حائز اهمیت است و توکافولاد هم در حوزه معدن فلزی و هم معادن غیرفلزی فعال است و فرصت‌های خوبی پیش روی این شرکت است، امیدوار هستیم در سال جاری شاهد بهره‌برداری از خط کنسانتره شرکت راهبران فولاد باشیم و بتوانیم توسعه بیشتری در حوزه معدن به عنوان یکی از مزیت‌های توکا داشته باشیم.

شرکت توکافولاد در گروه فولاد مبارکه در چه وضعیتی است و این شرکت چه مزایایی دارد؟

نقاط قوت و جایگاه فولاد مبارکه در ابعاد مختلف و سهم آن در صادرات غیرنفتی و در اشتغال و توسعه اشتغال کشور و همین‌طور سهم آن در ایجاد ارزش افزوده صنعتی غیرقابل انکار است و یکی از مهم‌ترین نقاط قوت هلدینگ فولاد مبارکه کامل بودن سبد سرمایه‌گذاری‌ها در زنجیره فولاد است.

فولاد مبارکه از سنگ آهن تا محصولات نهایی با ارزش افزوده بالا توسعه یافته و سبد سرمایه‌گذاری آن توزیع شده و توانسته است مزیت‌هایی را در بخش‌های مختلف زنجیره ایجاد کند و تمرکز بیشتر شرکت بر روی حلقه‌های زنجیره ارزش فولاد که مزیت بیشتری دارد قابل توجه است و به نظر می‌رسد تمرکزی که فولاد مبارکه در مدیریت مالی مجموعه‌ها دارد یک مزیت است و با این دیدگاه در این سال‌ها توانسته است بهره‌برداری لازم

حوزه معدن در مجموعه توکافولاد حائز اهمیت است و توکافولاد هم در حوزه معادن فلزی و هم معادن غیرفلزی فعال است و فرصت‌های خوبی پیش روی این شرکت است، امیدوار هستیم در سال جاری شاهد بهره‌برداری از خط کنسانتره شرکت راهبران فولاد باشیم و بتوانیم توسعه بیشتری در حوزه معدن به عنوان یکی از مزیت‌های توکا داشته باشیم

توکا فولاد در حال اوج گیری است

امید سخایی

معاون مالی و سرمایه انسانی گروه سرمایه گذاری توکا فولاد



در سی و ششمین سالگرد تأسیس گروه سرمایه گذاری توکا فولاد هستیم. نگاهی اجمالی داشته باشید به سیر تحولات توکا فولاد در حوزه مالی از آغاز تا به امروز.

در سال ۱۳۶۷ این شرکت با نام شرکت «تولیدی کارکنان فولاد مبارکه اصفهان» تأسیس شد. به هر حال شرکت با این رویکرد شکل گرفت تا با جذب دانش فنی که در فولاد مبارکه بومی سازی شده بود، در کنار صنعت و در حوزه سرمایه گذاری بتواند نقش خود را در کنار فولاد مبارکه ایفا کند. از ابتدای راه تا کنون، در هر مقطع یا هر دهه ای از زمان، تغییرات مثبتی در جهت تحقق مأموریت این شرکت اتفاق افتاده است. برای مثال؛ در سال ۱۳۸۰ با تغییر نام شرکت تولیدی کارکنان فولاد مبارکه به شرکت سرمایه گذاری توکا فولاد، وارد مرحله دیگری شدیم. توکا فولاد به شرکت سرمایه گذاری تبدیل شد که در بورس مورد پذیرش قرار گرفت و حوزه فعالیت خود را از شرکت فولاد مبارکه و گروه فولاد مبارکه به صنعت فولاد گسترش داد و سرمایه گذاری های مؤثری با تمرکز در گروه فولاد مبارکه انجام شد که در صنعت فولاد مبارکه تأثیر خود را داشت. این شرکت در مقطع دیگری در سال ۱۴۰۰ که می توان از آن به عنوان یک جهش یاد کرد، با تغییر رویکرد یا تغییر استراتژی هایی که توسط هیئت مدیره و مدیریت شرکت توکا فولاد و گروه سرمایه گذاری در توکا فولاد در سطح شرکت و در سطح گروه شاهد بودیم، سرمایه گذاری های هدفمند و تجهیز و تخصیص منابع را به صورت بهینه آغاز کرد. این اقدامات با رویکرد ورود به سرمایه گذاری هایی که برای ما ارزش افزوده مضاعفی را ایجاد می کند، انجام شد. همچنین بازنگری در پورتفوی سرمایه گذاری ها با همین رویکرد صورت گرفت تا منابع خود را تجهیز کنیم و آن ها را به شکل بهینه تری تخصیص دهیم.

با توجه به شعارهای راهبردی که در آغاز سال ۱۴۰۰ داشتیم، ابتدا روی موضوع بهداشت مالی در حوزه معاونت مالی تمرکز کردیم و تمام ساختارهای مالی که در سطح گروه بود را بازنگری کردیم. با توجه به استانداردهایی که به طور مرتب به روز شده بودند، مثل استانداردهای ملی و استانداردهای بین المللی که مدنظر بازرسی قانونی شرکت های گروه و شرکت اصلی قرار داشت این بازنگری ها انجام شد. مستحضر هستید که شرکت فولاد مبارکه از گزارش حسابرس قانونی و حسابرس مستقل خود از گروه توکا فولاد تأییراتی گرفته بود، چون به هر حال گزارشاتی که بازرسان قانونی و حسابرسان مستقل در توکا فولاد ارائه می دهند، به طور مستقیم در توکا فولاد مؤثر است و این مسئله به خاطر سطح اهمیت و تنوعی است که در گروه توکا فولاد و صنایع مختلف آن وجود دارد. نکته دیگر این که تمام زیرساخت هایی که توسط همکاران ما بازنگری شد، منتج به آن شد که در

پایان سال ۱۴۰۱ صورت های مالی تهیه شوند، ضمن اصلاح ساختارهایی که صورت گرفت، گزارش آن بدون بند بازرسی قانونی و حسابرسی منتشر شد. این روند نشان دهنده تغییر مناسب ساختار بود و در نهایت نیز صحت گذاری توسط بازرسی قانونی شرکت اصلی و شرکت های گروه تأیید شد. همچنین از سوی بازرسی قانونی شرکت فولاد مبارکه هم تأییدیه گرفته شد و سال ۱۴۰۱ را به این ترتیب پیش بردیم و شعار راهبردی بهداشت مالی محقق شد. در سال ۱۴۰۲ روی دو حوزه تمرکز کردیم؛ حوزه اول تثبیت شعار بهداشت مالی بود، از این جهت اگر باز هم در جایی نیازی بود تا بتوانیم استانداردهایی مدنظر را پیاده کنیم با ظرافت و دقت عمل بیشتری پیش رفتیم. در واقع، سطح حساسیت خود را بالا بردیم.

و اما حوزه و هدف دوم که در سال ۱۴۰۲ برای ما در جایگاه مهم تری قرار داشت، سیاست های مالی بود که برای گروه سرمایه گذاری توکا فولاد و در راستای انطباق سیاست های مالی با شرکت فولاد مبارکه پیش بردیم. آن هم تأمین مالی بهینه طرح های توسعه ای بود که در گروه اجرا می شد. این طرح های توسعه ای مورد تأکید فولاد مبارکه قرار داشت و در راستای اهداف و استراتژی های فولاد مبارکه و بسیار مهم بود. طرح ها باید به موقع تأمین مالی می شد و در موعد مقرر هم به بهره برداری می رسید تا بتوانیم جذابیت به منصفه ظهور رسیدن این سرمایه گذاری را برای سهام داران خود با افزایش ثروتی که برای آن ها ایجاد می شد، در گزارشات خود منتشر کنیم و بازار سرمایه هم بتواند آن را مشاهده کرده و سهام داران بتوانند در تحلیل هایشان از آن استفاده کنند. این اتفاق هم در سال ۱۴۰۲ به خوبی پیش رفت.

این سیاست ما در صورت های مالی، هم در صورت جریان های وجه نقدی که در صورت مالی تلفیقی است و هم در حوزه بخش تأمین مالی و سرمایه گذاری مشهود است. به هر حال، از ابتدای تأسیس توکا فولاد همه امور به طور مستمر مبتنی بر برنامه ریزی، تعیین و پایش اهداف رخ داده است و در مقاطع مختلف با افت و خیزهایی که تابع شرایط محیطی بوده، کار به جلو پیش رفته است. البته همان طور که قبلاً عرض کردم از سال ۱۴۰۰، تمرکز ما در جهت ایجاد جهش بوده است، چون ظرفیت های لازم در گروه توکا فولاد وجود داشت و ما باید آن ها را بارور می کردیم.

آیا منظورتان از جهش، همان جهش های سرمایه گذاری است؟

بله، دقیقاً. در واقع زیرساخت های لازم برای ایجاد این جهش ها، زیرساخت هایی است که در حوزه گزارش دهی های مالی قرار دارد. گزارش دهی های قابل اتکا و شفاف به علاوه زیرساختی که در حوزه تأمین منابع بود و ما تمرکز خود را روی تخصیص و تأمین بهینه منابع قرار دادیم. با ایجاد این دو زیرساخت، جهش در حوزه سرمایه گذاری ها اتفاق خواهد افتاد، چون اهداف و استراتژی ها در حوزه سرمایه گذاری ها توسط هیئت مدیره و مدیریت محترم تعریف شده بود و به هر حال لازم بود تا نتایج آن را ببینیم.

در اینجا می خواهم مثالی بزنم؛ فرض کنید هواپیمایی که در سال ۱۴۰۰ اورهال شده بود، در سال ۱۴۰۱ ابتدای یک باند پروازی قرار گرفت و برای تیکت آف آماده شد. در سال ۱۴۰۲ آن تیکت آف را انجام داد و در سال های ۱۴۰۳ تا ۱۴۰۵ هواپیمای سرمایه گذاری توکا فولاد در ارتفاع بسیار بالایی پرواز خواهد کرد و همه سهام داران از مانور قشنگ پروازی آن لذت می برند.

معمولاً چه درصدی از درآمد شرکت در هر سال صرف سرمایه گذاری می شود؟

معمولاً صد درصد درآمد در حوزه سرمایه گذاری صرف می شود. البته



در سال ۱۴۰۲ روی دو حوزه اول تثبیت شعار بهداشت مالی بود، از این جهت اگر باز هم در جایی نیازی بود تا بتوانیم استانداردهایی مدنظر را پیاده کنیم با ظرافت و دقت عمل بیشتری پیش رفتیم. و اما حوزه و هدف دوم که در سال ۱۴۰۲ برای ما در جایگاه مهم تری قرار داشت، سیاست های مالی بود که برای گروه سرمایه گذاری توکا فولاد و در راستای انطباق سیاست های مالی با شرکت فولاد مبارکه پیش بردیم.



است و از گزارشاتی هم که در سامانه کدال منتشر می‌شوند، این موارد قابل مشاهده هستند.

در سال‌های آینده اما قرار است که در کنار بازار پول، بازار سرمایه را هم برای تأمین منابع داشته باشیم و اقداماتی هم در شرکت‌های مختلف گروه برای این موضوع انجام شده است. زمانی که نتایج آن نهایی شود، در گزارشات بعدی اعلام می‌کنیم که به چه صورتی تأمین منابع را از بازار سرمایه انجام دادیم. رویکرد ما این است که در کنار بازار پول، بازار سرمایه را هم برای تأمین خود اضافه کنیم و از هر سه منبعی که ذکر شد، به‌طور متناوب و به‌فراخور موقعیت تأمین منابع انجام شود. در واقع، تمرکز ما بر این است که حتماً منابع ما به‌صورت بهینه تجهیز شوند، به‌هرحال هزینه‌های تأمین سرمایه، هزینه‌هایی هستند که ما آن‌ها را به‌صورت محاسبه شده تحلیل می‌کنیم و میانگین هزینه سرمایه محاسبه شده و آن را به‌عنوان ابزاری کنار دست داریم. بنابراین به هر شیوه دیگری که بخواهیم تأمین مالی انجام دهیم، ابزارهای کنترلی و شاخص‌های علمی این حوزه کنار دست ما هستند تا با آن شاخص‌ها قیاس کنیم و هر روشی که منافع سهام‌داران را بیشتر تأمین کند، از همان روش استفاده می‌کنیم.

اگر بخواهید کاراکتر توکافولاد را در یک جمله توصیف کنید، توصیف شما چیست؟

من توکافولاد را به‌عنوان یک دوست پای کار، همراه و کنترل‌گر تعریف می‌کنم. شاید در فضای عامه بتوان از آن با عنوان یک ریش سفید همراه و هم‌قدم تعبیر داشت که ضمن قرار داشتن در جایگاه بزرگ‌تری، رابطه رفت و برگشتی دوستانه و عاطفی خود را هم با گروه حفظ می‌کند. در مورد معاونت مالی هم به دلیل آنکه در سطح پایین‌تر وظایفی دارد، می‌توان گفت دوستی با خصوصیات کنترل‌کننده و جدی‌تر است، ولی در میدان‌های سخت پای کار و کنار گروه قرار دارد؛ هر جا که لازم باشد در قامت شرکت‌های گروه، در سطح معاونت ورود پیدا می‌کند و در کنار دوستان قرار می‌گیرد و نگاه او نگاه هم‌عرض است و نگاه در طول نیست.

هزینه‌های جاری هزینه‌های خیلی مشهودی نیست. در مجموعه ما حدود ۴۶ نفر کادر تخصصی (از سطح کارشناسی تا معاونت و مدیرعامل) وجود دارد که هزینه‌های این کادر به نسبت بسیار اندک است. بنابراین ما صد درصد درآمدی که از فروش سرمایه‌گذاری‌ها یا سودی که در پایان سال از سرمایه‌گذاری در شرکت‌های فرعی شناسایی می‌کنیم را در مخارج سرمایه‌ای که برنامه‌ریزی‌های آن از سال قبل انجام می‌شود هزینه می‌کنیم و غیراز آن، هزینه دیگری برای مصرف نداریم.

چه میزان از تأمین مالی سرمایه‌گذاری‌ها با همین درآمدها انجام می‌گیرد و چه درصدی از طریق وام‌های بانکی یا شیوه‌های مختلف دیگر؟

اگر بخواهم نگاهی به گذشته داشته باشم، تا قبل از سال ۱۴۰۰، صد درصد مخارج سرمایه‌ای، از محل سود حاصل از سرمایه‌گذاری از شرکت‌های گروه جذب می‌شد؛ یعنی هر میزان سودی که به شرکت‌ها وارد می‌شد در مجامع تقسیم می‌شدند و منابع آن را تجهیز می‌کردند و در سرمایه‌گذاری احتمالی که برنامه‌ریزی شده بود از آن‌ها استفاده می‌شد. در صورتی هم که نیاز به تأمین بیشتر بود، از طریق افزایش سرمایه از سهام‌داران خرد و عمده در بازار سرمایه جذب می‌شد.

در سال ۱۴۰۱ نیز همین رویکرد را مدنظر قرار دادیم که البته با تغییرات جزئی همراه بود. اگر بخواهم توضیحات خود را به دو بخش عمده و جزئی تبدیل کنم، به جای درصد باید عرض کنم که عمده سرمایه‌گذاری‌های ما در سال ۱۴۰۱ هم باز از طریق جذب سود سرمایه‌گذاری‌ها در شرکت‌های گروه و افزایش سرمایه و جذب منابع سهام‌داران عمده و خرد از بازار سرمایه شد. در سال ۱۴۰۲ رویکرد ما به سمتی رفت که بخشی از منابع، نزدیک به ۱۰۰ میلیارد تومان از فروش سرمایه‌گذاری‌ها و سود حاصل از سرمایه‌گذاری در شرکت‌های گروه را جذب کردیم و نزدیک به ۱۵۰ میلیارد تومان از منابع بانکی یعنی بازار پول جذب داشتیم تا بتوانیم طرح‌های توسعه‌ای خود را مدیریت کنیم و این نوعی فعالیت‌گردشی است. این روند، فعالیتی دفعی نیست که ۲۵۰۰ میلیارد تومان یک دفعه جذب و یک دفعه هم مصرف شود. در واقع، طی یک دوره، به‌صورت گردش در طول سال این اتفاق افتاده

در سال ۱۴۰۲ رویکرد ما به سمتی رفت که بخشی از منابع، نزدیک به ۱۰۰۰ میلیارد تومان از فروش سرمایه‌گذاری‌ها و سود حاصل از سرمایه‌گذاری در شرکت‌های گروه را جذب کردیم و نزدیک به ۱۵۰۰ میلیارد تومان از منابع بانکی یعنی بازار پول جذب داشتیم

تدوین استراتژی رشد در توکا فولاد

حمید پهلوان

معاون سرمایه گذاری و برنامه ریزی راهبردی توکا فولاد



معاونت سرمایه گذاری و برنامه ریزی راهبردی توکا فولاد چه وظیفه و نقشی را عهده دار است؟

معاونت برنامه ریزی و مدیریت زیرمجموعه دارد؛ نخست مدیریت سرمایه گذاری و برنامه ریزی که مهمترین وظایفش تدوین استراتژی رشد هلدینگ و ارزیابی طرح های توسعه، همچنین تعریف و تدوین کسب و کارهای جدید در مجموعه هلدینگ، مطالعات اقتصادی برای شناخت بازار و شناسایی فرصت های سرمایه گذاری و همچنین مدیریت مدیریت پرتفو را عهده دارد. مدیریت دیگر این معاونت، برنامه ریزی راهبردی است. در واقع این معاونت سه وظیفه کلی دارد. نخست برنامه ریزی راهبردی است که هم به صورت برنامه ریزی راهبردی خود هلدینگ انجام می شود و هم بر برنامه ریزی راهبردی مجموعه، راهبری و نظارت دارد. شرح وظیفه دیگر این مدیریت نظارت بر طرح توسعه و پروژه های هلدینگ و شرکت های زیرمجموعه است، به این صورت که پروژه هایی در حال اجرا یا پیش تر مصوب شده را به شکل مستند پایش کند تا معلوم باشد روند کار بر اساس برنامه پیش می رود یا خیر. شرح وظیفه بعدی نیز بحث اصلاح فرایندها و تعالی سازمانی است.

مهمترین تحولات اخیر در حوزه سرمایه گذاری و برنامه ریزی راهبردی را چه مواردی می دانید؟

در نظر داشتیم در واحد سرمایه گذاری و مطالعه بازار تحولی بر اساس یک استراتژی رشد در طرح ها انجام شود. پیش از این گاهی طرح های توسعه می آمد و افزایش سرمایه در رابطه با آن ها انجام می شد، اما می خواستیم ابتدا نقشه جامع تری تحت عنوان نقشه راه تدوین کنیم و مطمئن باشیم اقداماتی که انجام می دهیم بر اساس یک چارچوب کلی تر و نقشه جامع تری انجام شود یا خیر تا مطمئن باشیم که هدفمند تر فعالیت می کنیم. از این رو نقشه راه تدوین کردیم که مبتنی بر دو محور اساسی استراتژی رشد و مدیریت پرتفو بود. سال ۱۴۰۱، در مبحث استراتژی رشد؛ مطالعات جامع انجام دادیم و از طرفی مطالعات کلان اقتصادی در سطح جهانی و ملی و هم کلان روندها را در جهان و کشور شناسایی و تحلیل و تاثیر آن ها را بر بیزینس و کسب و کار توکا فولاد بررسی کردیم. همچنین صنایعی که توکا فولاد در آن ها حضور داشت را مورد بررسی قرار دادیم؛ چرا که توکا فولاد صنعتی چند رشته ای است و ما به منظور انجام فاز شناخت، کلیه صنایع فولاد را تحلیل کردیم و گزارشی جامع مرتبط با توکا فولاد تهیه کردیم. این موارد خوراک فکری آن استراتژی رشدی شد که مدنظر مادر نقشه راه کلی هلدینگ است.

بر اساس این مطالعات؛ محورهای رشد و توسعه هلدینگ توکا فولاد مشخص شد و ما را متوجه حوزه هایی کرد که می خواهیم توسعه را در آن ها انجام دهیم، مشخص شد چه محورهایی داریم و بر آن اساس با توجه به پتانسیل ها و شرایط فعلی مجموعه هایمان، نقاط قوت، محدودیت ها و برنامه های توسعه را در چند بخش تدوین کردیم که بخشی از آن نیویزینس ها بود. با این روند متوجه شدیم چه بیزینس های جدیدی وجود داشته که ما هنوز در آن راه پیدا نکرده ایم اما با توجه به مطالعات کلان ما جذابیت خیلی خوبی هم از لحاظ سودآوری و هم در قالب چارچوب استراتژی فولاد مبارکه دارد. در نهایت این نیویزینس ها را تدوین کردیم. توسعه های زیرسقفی در زمینه کسب و کارهای موجود را نیز بررسی کردیم تا دریابیم چه طرح های رami توان برای آن هادر دستور کار داشت. همچنین مباحثی مربوط به افزایش سرمایه ها مدنظر بود؛ چرا که مبحث افزایش سرمایه موضوع بسیار مهمی برای توانمند کردن و تقویت بنیه شرکت هاست.

به عبارتی ما نمی توانیم طرح توسعه تعریف کنیم و از شرکت ها توقع توسعه داشته باشیم اما یکی از مهمترین ابزارها که ابزار سرمایه است را در اختیارشان قرار ندهیم. از این رو برنامه افزایش سرمایه ها تدوین شد و در دو سال گذشته بالغ بر ۴ هزار میلیارد تومان افزایش سرمایه شرکت های زیرمجموعه هلدینگ توکا فولاد به دست آمد که این رقم نقش بسزایی در تقویت بنیه آن ها و سودآوری شان داشت.

اما محور و نقشه دوم موضوع مدیریت و اصلاح سبد سرمایه گذاری بود. توکا فولاد ۳۰ شرکت زیرمجموعه دارد که اینها در واقع سبد سرمایه گذاری های آن محسوب می شوند. آنجا هم سبد را برای بهینه کردن آن ارزیابی کردیم.

این موضوع در دو بعد انجام شد؛ یک بعد جذابیت اقتصادی و سرمایه گذاری بود که با

توجه به مطالعات سرمایه گذاری، ارزیابی و مطالعات خود شرکت ها هر کدام از شرکت ها را بر اساس مدل بی سی جی (BCG) که مدل استاندارد جهانی است و در خود مجموعه فولاد مبارکه استفاده می شود، در چهار قسمت طبقه بندی بررسی کردیم که هر کدام از آن ها از نظر جذابیت سرمایه گذاری اقتصادی در چه شرایطی است. در بعد دوم غیر از مباحث اقتصادی و جذابیت، جایگاه شرکت ها در استراتژی فولاد مبارکه را به ارزیابی گذاشتیم؛ چرا که به هر حال فلسفه شکل گیری توکا فولاد کمک به تامین بخشی از خدمات و کالاها در زنجیره تولید فولاد مبارکه بوده است و به امروز نیز این شرکت سهامدار عمده مجموعه توکا فولاد است. از این رو برای ارزیابی پرتفو غیر از ارزیابی اقتصادی میزان اهمیت و جایگاه هر شرکت در چارچوب استراتژی را هم بررسی کردیم و با تلفیق این دو معیار تصمیم گرفتیم چه نقشه راهی برای بهینه کردن پرتفو توکا فولاد داشته باشیم.

این نقشه راه سال ۱۴۰۱ تدوین شد و به تایید هیئت مدیره توکا و واحد سرمایه گذاری فولاد مبارکه و مدیران رسید و مبنای عمل مقرر گرفت. همانطور که پیش تر گفتم پیرو آن در بحث افزایش سرمایه ها بیش از ۴ هزار میلیارد افزایش سرمایه و آورده های گوناگون مثل سود سهامداران و سود شرکت ها طی دو سال به دست آمد.

در حوزه توسعه نیز طرح های خوبی تعریف شد؛ تلاش کردیم موانع تعدادی از طرح های توسعه که از قبل تعریف شده و در حال اجرا بود را برطرف و به اصطلاح نسبت به سرعت انجام و تحقق آن اقدام کنیم. در ادامه طرح های جدیدی هم تعریف شد که در حال اجرا است. برخی به سرانجام و بهره برداری رسیده و برخی هم در حال انجام است. طرح هایی نیز چه از جنس نیویزینس و چه از نوع توسعه در برنامه آینده قرار دارند که بر اساس همان نقشه راه و استراتژی رشدی که مشخص شده است در زمان مناسب پیگیری می شوند.

توکا فولاد ابتدا با ما موریت ارائه خدمات به فولاد مبارکه شکل گرفت. امروز سرمایه گذاری ها بر همان مبنا صورت می گیرد یا توسعه این هلدینگ مقاصد دیگری نیز دارد؟

توکا فولاد شرکتی بورسی است و می بایستی در برابر تمامی سهامداران خود جوابگو باشد؛ از این رو قطعاً در تصمیماتی که اتخاذ می کنیم معیار سودآوری را در نظر داریم. به همین دلیل امکان دارد که طرح های توسعه که تعریف می کنیم اقداماتی که انجام می دهیم در راستای این موضوع باشد ولی از آن جهت که سهامدار عمده ما فولاد مبارکه است، عمده استراتژی ما در چارچوب استراتژی فولاد مبارکه تعریف می شود. به عبارتی این دو را تلفیق می کنیم؛ یعنی فعالیت هایی انجام می دهیم که سودآور بوده و در راستای جلب رضایت سهامداران باشد و هم در ما موریت نقش آفرینی زنجیره تامین فولاد مبارکه موثر واقع شود.

این موضوع در کسب و کارهای جدید چگونه شکل گرفته است؟

یکی از نیویزینس ها که تعریف کرده ایم و فعالیت پیرامون آن آغاز شده است؛ تولید نوار نقاله استیل کورد بود که این کالای صد درصد وارداتی و مورد نیاز صنایع معدنی و فولادی کشور است. این طرح چندین سال در فولاد مطرح بود اما به دلایلی انجام نمی شد. چرا که موانعی در حوزه بازار و دانش فنی داشت. با ابتکاراتی ما توانستیم آن موانع را برطرف کنیم و در این زمینه مشارکتی با حضور توکا فولاد، فولاد سنگان و هلدینگ توسعه صنایع فلزات انجام دادیم. با این مشارکت طرح را سال گذشته استارت زدیم که امروز در حال اجرا است. خوب این نیویزینس است ولی هم سودآور است و هم در چارچوب نقش آفرینی در زنجیره تامین فولاد مبارکه حائز اهمیت است. به هر حال به توسعه کشور هم کمک کرده و از خروج ارز جلوگیری می کند. پس ماسعی می کنیم در مباحثی که داریم هر دو معیار را در نظر آوریم.

اگر بخواهید توکا فولاد را در چند کلمه توصیف کنید چه می گوید؟

یک گروه سرمایه گذاری عملیاتی. هلدینگ سرمایه گذاری هستیم پس معیار سودآوری و جذابیت اقتصادی را مدنظر داریم و از طرفی عملیاتی هم هستیم. یعنی باید مطمئن شویم که نتیجه عملیات ما به زنجیره تامین فولاد مبارکه کمک می کند.

سال ۱۴۰۱، در مبحث استراتژی رشد؛ مطالعات جامع انجام دادیم و از طرفی مطالعات کلان اقتصادی در سطح جهانی و ملی و هم کلان روندها را در جهان و کشور شناسایی و تحلیل و تاثیر آن ها را بر بیزینس و کسب و کار توکا فولاد بررسی کردیم. همچنین صنایعی که توکا فولاد در آن ها حضور داشت را مورد بررسی قرار دادیم؛ چرا که توکا فولاد صنعتی چند رشته ای است و ما به منظور انجام فاز شناخت، کلیه صنایع فولاد را تحلیل کردیم و گزارشی جامع مرتبط با توکا فولاد تهیه کردیم. این موارد خوراک فکری آن استراتژی رشدی شد که مدنظر مادر نقشه راه کلی هلدینگ است.

نظم و دیسپلین توکافولاد در امور حقوقی هم جاری است

فاطمه وحید دستجردی

مدیر امور حقوقی شرکت سرمایه‌گذاری توکافولاد



مدیریت امور حقوقی چه پیشینه و شرح وظایفی دارد؟

مدیریت امور حقوقی شرکت توکافولاد از دیماه ۱۴۰۰ شکل گرفته و به طور مستقل زیر نظر مدیر عامل فعالیت می‌کند. این مدیریت سه شاخه اصلی دارد که رسیدگی به دعاوی اعم از حقوقی و کیفری، امور قراردادها و امور ثبتی شرکت‌ها را بر عهده دارد. در توکافولاد دعاوی چندان پر تعداد نیست ولی در بخش‌هایی چون امور مربوط به قراردادها اختلافاتی میان شرکت‌ها با پیمانکاران و یا در حوزه‌های خرید و فروش و... پیش می‌آید که سعی می‌شود عمدتاً از طریق سازش و مصالحه مرتفع شود.

ساختار مدیریت امور حقوقی چگونه است؟

مدیریت امور حقوقی ساختاری متمرکز دارد. در شرکت‌های زیر مجموعه توکافولاد بخش امور حقوقی وجود ندارد اما شرکت‌های بزرگ مشاوران حقوقی دارند که رابط میان ما و شرکت‌ها به شمار می‌روند. در واقع این مشاوران مدارک مورد نیاز را برای امر حقوقی مورد نظر گردآوری و تهیه می‌کنند، اطلاعات باگردشکار خاص خود به

دست ما می‌رسد و در مدیریت حقوقی برای این امور مسیر حقوقی را طراحی کرده و با اصلاحاتی در روند آن انجام می‌دهیم.

ویژگی بارز توکافولاد در چه می‌بینید؟

توکافولاد یک گروه متنوع و با زمینه‌های مختلف صنعتی است که مشخصاً به خوبی به پیش می‌رود و از نظم خوبی برخوردار است. ما خود در مدیریت امور حقوقی به دنبال پیاده‌سازی نظم هرچه بیشتر هستیم و فعلاً نه بر این نظم حقوقی نظارت داریم. در مدیریت امور حقوقی در هر سه شاخه‌ای که عنوان شد کارشناسان ویژه‌ای داریم که آنان بر اساس گردشکار و فرایندی که ایجاد کرده ایم به پیگیری امور می‌پردازند و رابطه خوبی با هر یک از شرکت‌های گروه دارند. در واقع واحد امور حقوقی یک واحد پشتیبان است که نقش پیشگیرانه دارد؛ پیگیری از مشکلات که با جاری و ساری کردن نظم حقوقی در شرکت‌ها و قراردادها می‌مربوطه حاصل می‌شود.

زیرساخت لازم برای سلامت مالی در توکافولاد مهیاست

محمد رضا زمانی

مدیر حسابرسی داخلی شرکت سرمایه‌گذاری توکافولاد



به عنوان حسابرس داخلی گروه توکافولاد دیدگاهتان را درباره توکافولاد توضیح دهید؟

«بهداشت مالی» از اهدافی است که توکافولاد بر آن تأکید بسیار دارد. من آن را «سلامت مالی» خطاب می‌کنم. این مهم در استراتژی شرکت دیده شده و مجموعه به لحاظ گزارش دهی مالی بسیار شفاف عمل می‌کند. با توجه به دستورالعمل حاکمیت شرکت که در سال ۱۴۰۱ به تصویب هیئت مدیره بورس رسید، موضوع بهداشت مالی به تمام شرکت‌های بوری و فرابورسی ابلاغ شد. بر اساس آن نیز سلامت مالی که از اهداف فولاد مبارکه و همچنین هیئت مدیره و گروه مالی است، در کل مجموعه اجرا مد نظر قرار گرفت. سلامت مالی ابزارهایی دارد و دستورالعمل حاکمیتی شرکت هم سیاست‌هایی را به این منظور تدوین کرده است. همچنین منشورهای ذیل آن‌ها فعال هستند که در همین راستا فعال سازی کمیته‌های حسابرسی، ریسک و انتصابات در گروه توکافولاد و شرکت‌های زیرمجموعه‌اش را راهبری کرده و فعالیت آن‌ها سلامت مالی و سلامت عملکرد را محقق می‌سازد. این موضوع اما در یک یا دو روز و در کوتاه مدت تحقق نمی‌یابد، بلکه ممکن است دستیابی به آن دو تا سه سال به طول بی‌انجامد. در این رابطه گردش کار تعریف شده و در کمیته حسابرسی نیز چند منشور تصویب کرده‌ایم. همچنین کمیته ریسک تشکیل شده و کمیته‌های حسابرسی شرکت‌های بوری هم فعال اند. از طرفی کمیته‌های شرکت‌های غیربوری کوچک و متوسط هم در حال راه‌اندازی هستند تا گزارش دهی آن‌ها شفاف‌تر شود. بنابراین ابزار این سلامت مالی تقریباً آماده و مجریان آن‌ها نیز تقریباً مشخص هستند.

اعضای مستقلی نیز از بیرون سازمان ما را همراهی می‌کنند که از نخبگان و افراد شناخته شده حرفه‌ای و دانشگاهی در سطح کشور هستند. حضور مهندس کویتی به عنوان رئیس هیئت مدیره و رئیس کمیته در اتخاذ این سیاست و انتخاب این افراد بسیار تأثیرگذار بوده است. چرا که ایشان خود هم چهره‌های دانشگاهی و با تحصیلات است و در بالاترین پست مالی مجموعه فعالیت دارد و بالطبع سیاست‌های فولاد مبارکه را در توکافولاد هم جاری و ساری کرده است. بنابراین آن سلامت در حال تحقق

و شکل‌گیری است.

زیرساخت‌های مهیا شده بیشتر از نظر حقوقی شکل گرفته است یا ساختاری؟

ساختاری. به این دلیل که در چارت سازمانی مجتمع فولاد مبارکه و گروه توکافولاد حسابرسی داخلی، زیرمجموعه کمیته حسابرسی است. این موضوع کمک شایانی به استقلال مدیر حسابرسی داخلی دارد. این روند در کمیته ریسک نیز به همین شکل دنبال می‌شود. به این ترتیب شفافیت بیشتری در گزارش دهی اتفاق می‌افتد. این موضوع از لحاظ ساختاری اهمیت زیادی دارد. هنگامی که ساختار از نظر ظاهر درست باشد، باطنش هم برای درست بودن مهیاست. این ساختار شکل گرفته است و کاربرگ‌های بزرگ ماتریسی دارد که تمام افراد درون آن قرار گرفته‌اند.

حسابرسی داخلی توکافولاد هم خود در حال ورود به این موضوع است که حسابرس‌های مستقل گزینش شوند تا مشخص باشد چه حسابرسی در کدام شرکت فعالیت کند و گزارش دهد.

درجه و گرید حسابرسان مستقل هم بررسی شده و برای سال ۱۴۰۲ تکلیف کردیم که هیئت مدیره توکافولاد نقاط ضعف شرکت‌ها را برطرف کند و پیرامون آن گزارش دهد. به این منظور پروسه پاداش و عملکرد مدیران، مدیران مالی و هیئت مدیره در نظر گرفته شده که این موضوع در این روند بسیار مؤثر بوده و نقطه قوتی برای کمک به سلامت مالی محسوب می‌شود.

با این توصیفات زیرساخت سلامت مالی کاملاً مهیاست یا هنوز باید تمهیداتی برای آن پیش‌بینی کرد؟

زیرساخت سلامت مالی با ایجاد سلامت مالی تقریباً مهیا شده و این بدان معناست که شفافیت مالی بسیار بهتر از روند پیشین انجام می‌شود. شرکت‌های بوری مکلف هستند که این کار را انجام دهند و برای غیربوری‌ها هم در حال پیگیری اجرای آن هستیم، تا کمیته‌های حسابرسی و کمیته ریسک را لحاظ کنیم که اگر آن‌ها هم به سمت بورس رفتند؛ عوامل که بورس تکلیف کرده است، برای آن‌ها مهیا شده باشد.

زیرساخت سلامت مالی با ایجاد سلامت مالی تقریباً مهیا شده و این بدان معناست که شفافیت مالی بسیار بهتر از روند پیشین انجام می‌شود.

توکا فولاد یک گروه برنامه محور است

سعید منصوری

مدیر امور مجامع، ارزیابی و راهبردی شرکتی شرکت سرمایه گذاری توکا فولاد



مدیریت امور مجامع، ارزیابی و راهبردی شرکتها در توکا فولاد چه مجموعه وظایفی را بر عهده دارد؟

مدیریت امور مجامع، ارزیابی و راهبردی شرکتها در توکا فولاد در سه حوزه فعالیت دارد. بخش مجامع؛ برگزاری مجامع کل شرکتها زیرمجموعه را بر عهده دارد. در این بخش تمامی موارد مربوط به افزایش سرمایه، مجامع سالانه، فوق العاده ها برنامه ریزی و اجرا می شود. مهم ترین آن نیز موضوع مجامع سالانه است. در کمتر از دو ماه چیزی حدود ۴۰ تا ۴۲ مجمع برگزار می کنیم که شرکت های بورسی و غیربورسی را شامل می شود. این روند در واقع، فعالیتی درون گروهی و به صورت تیمی است که با واحدهای مختلف داخل هلدینگ صورت گرفته و از ابتدا تا مراحل ثبت نهایی با همکاری واحد حقوقی شرکت انجام خواهد شد.

در بحث ارزیابی نیز ارزیابی عملکرد مالی و غیرمالی شرکت های گروه را از سال قبل برای سال آینده برنامه ریزی می کنیم. همچنین بحث بودجه شرکتها را در سال جدید برنامه ریزی می کنیم.

عملکرد شرکتها بر اساس فعالیت های آنها شکل می گیرد؛ در سال های گذشته بیشتر تمرکز در ارزیابی روی مباحث سودآوری بوده و شاید توجه روی بحث عملکرد عملیاتی کم رنگ بوده است. در سال گذشته و در ارزیابی های سه ماهه، این مسئله را پررنگ کردیم، طوری که امروز می توان گفت ارزیابی عملکرد تیم اجرایی شرکتها، بر اساس فعالیت هایی است که در مأموریتشان انجام می دهند.

متأسفانه در کشور ما به خاطر مباحث تورمی، در بسیاری از اوقات سود حاصل بیشتر شامل سودهای تورمی است، اما اگر تمرکز خود را بر روی مباحث تولید و فعالیت شرکتها قرار دهیم و برنامه ریزی های لازم انجام شود، سال به سال شاهد افزایش آن خواهیم بود و می توان گفت که به طور متقابل مباحث افزایش سود نیز مطرح خواهد شد که نتیجه عملکرد شرکتهاست. از سال گذشته این ارزیابی را به صورت سه ماهه برگزار کردیم و امسال هم این کار را ادامه خواهیم داد، سعی می کنیم موارد اصلاحی را در شرکتها داشته باشیم تا به سمت بهره وری در انواع زمینه ها متمرکز شوند. برای مثال؛ بهره وری در نیروی انسانی یا تبدیل خطوط به اتوماسیون برای افزایش تولید و کاهش زمان آن، از مسائل مهمی هستند که شرکتها باید روی بر آنها کار کنند تا بتوانند به بهره وری بالاتری دست یابند.

موضوع کاهش ضایعات در شرکت های تولیدی نیز اهمیت بسیاری دارد و



در سال های گذشته بیشتر تمرکز در ارزیابی روی مباحث سودآوری بوده و شاید توجه روی بحث عملکرد عملیاتی کم رنگ بوده است. در سال گذشته و در ارزیابی های سه ماهه، این مسئله را پررنگ کردیم، طوری که امروز می توان گفت ارزیابی عملکرد تیم اجرایی شرکتها، بر اساس فعالیت هایی است که در مأموریتشان انجام می دهند.

چنانچه بتوان کاهش ضایعات را کنترل کرد، سودآوری خوبی حاصل می شود. بحث کاهش مواد مصرفی هم اگر به درستی مدیریت شود، از موارد دیگری است که می توان به آن اشاره کرد. در مجموع، اینها موضوعاتی هستند که در بحث های بهره وری تابع طرح های شش سیگما قرار می گیرند.

نکته مهم دیگر، بحث تأمین مواد اولیه با کمترین قیمت است. این مسئله نیز اهمیت بسیاری دارد، به خصوص در مورد شرکت هایی که بخش عمده ای از هزینه های آنها را تأمین مواد اولیه تشکیل می دهد. بنابراین خرید مطلوب بر مباحث سودآوری شرکتها بسیار تأثیرگذار است.

طبق عملکردهای سه ماهه، در بحث ارزیابی شرکتها مواردی مطرح شده است که امیدوارم امسال بتوانیم انجام دهیم. در سه ماهه اول امسال نیز تغییر دیگری حاصل شده و با پیشنهاد مدیرعامل هلدینگ قرار است، نظارت بر شرکتها به صورت حضوری انجام شود، یعنی یک بازدید میدانی از شرکتها صورت گیرد تا طی آن ضمن بررسی خطوط تولید، جلسه ارزیابی در شرکت با حضور هیئت مدیره محترم و تیم اجرایی شرکتها در محل کارخانه ها برگزار شود. چنین برنامه ای مثمرتر خواهد بود و می تواند دید شرکت کنندگان در جلسه را تغییر دهد. وقتی افراد از نزدیک با مسائل تولید مواجه شوند و مشکلات آن را درک کنند، هم احساسی دوطرفه برای بررسی مشکلات ایجاد می شود و هم کمک های دوطرفه ای برای بحث های تولیدی انجام می گیرد.

حوزه سوم بحث راهبردی شرکتها است. در موضوع راهبردی شرکتها یکی از بحث های مهم «حاکمیت شرکتی» است. حاکمیت شرکتی هم در زمینه های مختلف و متعددی فعالیت دارد. در این بخش ما سعی می کنیم که ضوابط و قوانینی که در آیین نامه های حاکمیت شرکتی وجود دارد را در شرکتها جاری و ساری کنیم و این مسئله قطعاً به شفافیت و بهداشت مالی کمک خواهد کرد. چنانچه شرکتها بتوانند مسائل خود را از این طریق کنترل کنند، مشکلات کمتری در زمینه های مختلف از جمله بحث حسابرسی ها و سلامت کاری ایجاد می شود. این موضوع نیز از سه حوزه فعالیت ما به شمار می رود.

شرکت های گروه در چه زمینه هایی فعالیت دارند؟

ما به طور کلی در شش گروه فعالیت داریم که گروه تولیدی در بخش تولیدات صنعتی؛ گروه شرکت های مالی در حوزه های مالی، گروه شرکت های معدنی در حوزه های معدنی، گروه شرکت های نسوز در تولید محصولات نسوز، گروه پیمانکاری و بازرگانی و گروه حمل و نقل که در بخش حمل و نقل ریلی و حمل و نقل جاده ای فعالیت می کنند. در مجموع ما شش گروه داریم و تقریباً می توان گفت که مزیت این شرکتها نسبت به سایر شرکت های کشور، همین تعدد فعالیت هایشان است. در واقع، حوزه های فعالیت بسیاری از هلدینگها در یکی دو زمینه است، اما تعدد فعالیت در شرکت های ما نکته مهمی محسوب می شود.

آیا از میان این شش گروهی که نام بردید، گروهی وجود دارد که تمرکز اصلی گروه روی آن بخش باشد یا تعادلی میان همه گروهها برقرار است؟

در بحث حضور در زنجیره فولاد، شرکتها را به دو بخش شرکت های استراتژیک و شرکت های غیراستراتژیک تقسیم کردیم. شرکت های استراتژیک شرکت هایی هستند که در حوزه زنجیره فولاد کار می کنند و قطعاً جزء موارد مهم و تأثیرگذار در آن زنجیره هستند. شرکت های غیراستراتژیک هم شرکت هایی هستند که ارتباطی با آن حوزه ندارند، ولی فعالیت هایی انجام می دهند که می توانند در جامعه بسیار مثرتر باشند و به سایر صنایع فعال داخل کشور کمک کنند. در واقع، این شرکتها تأمین کننده مواد یا محصولات اصلی سایر شرکتها و صنایع داخل کشور هستند و از این نظر اهمیت خاص خود را دارند.



بیشتر تأمین کننده بخش دیگری از فولادسازان کشور یا مواردی هستیم که با کوره کار می‌کنند، مثل فولاد خوزستان، فولاد خراسان و بقیه صنایع کشور.

اگر بخواهید کاراکتر و شخصیت توکافولاد را در عبارتی خلاصه کنید، چه چیزی به ذهن‌تان می‌آید؟ شاخصه اصلی توکافولاد چیست؟

شاخصه‌ای که مدنظر است بحث برنامه‌ریزی برای انجام مأموریت‌های خاص خود در حوزه‌های مختلف است که اهمیت بسیار دارد. به هر حال، وقتی مجموعه‌ای با این حجم از شرکت‌ها و در زمینه‌های مختلف کار می‌کند، قطعاً باید برنامه‌ریزی منظم و دقیقی داشته باشد تا بتواند این شرکت‌ها را درون چارچوبی که مدنظر است هدایت کند و براساس اهداف و استراتژی‌هایی که تعریف کرده، در موعد مقرر خود به این اهداف دست پیدا کند. در واقع توکافولاد یک هلدینگ برنامه‌محور است.

برنامه‌ریزی‌های استراتژیک شما چه دوره‌های زمانی را پوشش می‌دهد؟

برنامه‌ریزی برای مباحث استراتژیک هلدینگ و شرکت‌های زیرمجموعه، به صورت سه‌ساله و پنج‌ساله انجام می‌شود. شرکت‌های بالاسری یعنی منشعب از فولاد مبارکه، باتوجه به اهدافشان استراتژی خود را طراحی می‌کنند، به دنبال آن و در راستای همان اهداف، ماهم استراتژی‌های خود را تعریف می‌کنیم و شرکت‌های زیرمجموعه هم به همین شکل عمل می‌کنند.

در واقع، استراتژی‌های تعریف شده، به عنوان اهداف شرکت‌های بالاسری به سایر قسمت‌ها منتقل می‌شوند و براساس آن، اهداف و استراتژی‌های شرکت‌های زیرمجموعه طراحی می‌شوند تا بتوانند در نهایت به استراتژی‌های بالاسری دست یابند.

رویکرد توکافولاد در راهبری شرکت‌ها به چه سمت و سویی می‌رود؟

راهبری شرکت‌ها مسئله بسیار مهمی است و تلاش می‌کنیم تا بتوانیم شرکت‌ها را به نوعی هدایت و برنامه‌ریزی کنیم که علاوه بر ایجاد هم‌افزایی در گروه، بتوانند از ظرفیت‌ها، توانمندی‌ها و پتانسیل‌های درون گروهی نیز استفاده کنند و در مجموع، باعث رشد و پیشرفت همه شرکت‌ها و هلدینگ شویم و بتوانیم تأمین‌کننده نیازمندی‌های سایر صنایع کشور باشیم. دوستان ما در بحث سرمایه‌گذاری هم تلاش خواهند کرد تا در زمینه‌هایی که مورد نیاز کشور است، سرمایه‌گذاری‌های جدیدی صورت گیرد تا بتوانیم از پتانسیلی که در گروه شرکت‌های مختلف وجود دارد استفاده کنیم و زمینه‌ساز رشد و تعالی مجموعه خود و سایر صنایع و شرکت‌های داخل کشور باشیم.

آیا در زمینه راهبری این دو شرکت تمایزی هم قائل هستید؟ چه تفاوتی میان راهبری شرکت‌های استراتژیک با راهبری شرکت‌های غیراستراتژیک وجود دارد؟

به دلیل آنکه می‌بایستی به عنوان سهامدار عمده فولاد مبارکه پاسخگو باشیم، شرکت‌های استراتژیک حساسیت‌های خاص خود را بر ایمان دارند و در هر صورت می‌بایستی به نوعی راهبری شوند تا به زنجیره تولید فولاد خللی وارد نشود، اما به این معنی نیست که سایر شرکت‌ها که در این زنجیره نیستند اهمیت ندارند. برای مثال؛ بعضی از شرکت‌ها که تأمین‌کننده مواد اولیه برای صنایع سیمان کشور هستند یا شرکت‌های نسوز که مواد اولیه‌ای تولید می‌کنند که در سایر شرکت‌های فولادی، پتروشیمی و موارد دیگر کاربرد دارند، بسیار مهم هستند، چون در روند فعالیت بقیه شرکت‌ها مؤثر خواهند بود و باعث می‌شوند که به نوعی فعالیت آن شرکت‌ها توسعه پیدا کنند.

به طور کلی جایگاه شرکت توکافولاد ایران را در صنعت فولاد کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟

باتوجه به اینکه شرکت توکافولاد ایران با نقش مهم و کلیدی در زنجیره فولاد، تأثیر بسیاری در این چرخه دارد. به خصوص در حوزه‌های حمل‌ونقل کشور؛ مثل حمل‌ونقل ریلی که وظیفه حمل و نقل مواد اولیه مورد نیاز فولاد مبارکه را برعهده دارد، چراکه حجم حمل و نقل برای این مهم بسیار بالاست و این مسئله سبب می‌شود که بحث ایمنی و نیز بحث جاده‌ای در آن لحاظ شود. از سویی دیگر، بحث انتقال و حمل محصولات تولیدی فولاد مبارکه به سایر مشتریان فولاد مبارکه نیز برعهده این شرکت است. ضمن اینکه در بحث جاده‌ای، همین مسئولیت‌ها را در زمینه‌هایی که متأسفانه خطوط ریلی در کشور وجود ندارد، از آن طریق انجام می‌دهیم تا بتوانیم همکاری تنگاتنگی با فولاد مبارکه داشته باشیم.

گویا از لحاظ حمل‌ونقل بار، حدود ۳۰ درصد کل حمل‌ونقل بار ایران را برعهده دارید؟

بله؛ بیش از ۳۰ درصد حمل و نقل ریلی کشور را در موضوع محصولات مواد معدنی برعهده داریم.

در بحث محصولات نسوز، سهم شما چند درصد است؟

باتوجه به اینکه دو حوزه نسوز ما به طور مستقل کار می‌کنند، در شرکت «نسوز توکا» بخشی از نیازهای فولاد مبارکه را تأمین می‌کنیم. در حال حاضر، در بخش «نسوز آذر»

راهبری شرکت‌ها مسئله بسیار مهمی است و تلاش می‌کنیم تا بتوانیم شرکت‌ها را به نوعی هدایت و برنامه‌ریزی کنیم که علاوه بر ایجاد هم‌افزایی در گروه، بتوانند از ظرفیت‌ها، توانمندی‌ها و پتانسیل‌های درون گروهی نیز استفاده کنند و در مجموع، باعث رشد و پیشرفت همه شرکت‌ها و هلدینگ شویم

«مدیریت خوش‌نامی برند و سازمان» مهم‌ترین مأموریت روابط عمومی توکا فولاد است

احسان طاهری

مدیر روابط عمومی شرکت سرمایه‌گذاری توکا فولاد



روابط عمومی هم‌چنین نقش ویژه‌ای در جلب اعتماد و وفاداری ذی‌نفعان و کسب مطلوبیت بیشتر دارد. پوشش رسانه‌ای مثبت بانمایش دستاوردها، نوآوری‌ها و مسئولیت‌های اجتماعی شرکت، اعتماد و وفاداری مشتریان را افزایش می‌دهد و در عین حال سرمایه‌گذاران و شرکای بالقوه‌ای را که کسب‌وکار شرکت را معتبر و موفق می‌یابند، جذب می‌کند

◀ مدیریت روابط عمومی در توکا فولاد چه وظایفی بر عهده دارد؟

شکل‌گیری واحد روابط عمومی و تعریف وظایف و مأموریت‌های آن در گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد، طی یک دهه گذشته، دستخوش تغییرات و تحولات متعددی بوده است؛ باین حال از سال ۱۴۰۱ و پس از تدوین برنامه جامع تحول‌آفرینی و تعالی روابط عمومی گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد و تصویب و ابلاغ آن توسط مدیریت محترم عامل گروه - جناب آقای دکتر سبزواری، این روابط عمومی وارد دوران تازه و جدیدی از مأموریت‌های خود شد که در نوع خود بسیار قابل توجه و کم‌نظیر است.

اگر قرار باشد وظایف و مأموریت‌های روابط عمومی توکا فولاد در دوره جدید را در یک عبارت خلاصه کنم، باید بگویم «مدیریت خوش‌نامی برند و سازمان». این دقیق‌ترین، مختصرترین و در عین حال کامل‌ترین خوانش از مأموریت و شرح وظایف روابط عمومی جدید توکا فولاد است که بالغ بر دو سال گذشته بر فرایندهای کاری این واحد در روابط عمومی هلدینگ و شرکت‌های آن جاری شده است.

واقعیت این است که «شهرت» مهم‌ترین سرمایه و دارایی یک سازمان است؛ ممکن است به دست آوردن آن ۲۰ سال به طول انجامد و از دست دادن آن تنها در چند لحظه اتفاق افتد! چنین سرمایه ارزشمند و دارایی گران‌بهایی، نیازمند محافظت و پاس‌داری است. مهندسی رضایت برای ایجاد یک جو مطلوب، طراحی نقشه ارتباطی کامل و جامعی که تصاویر موفقیت سازمان را به درستی و دقت به بیرون منعکس کند و اساساً هر روش دیگری که شهرت سازمان ما را حفظ و ارتقا دهد در صدر وظایف روابط عمومی توکا فولاد به شمار می‌آید.

مدیریت خوش‌نامی برند و سازمان نتیجه نهایی مجموعه‌ای از اقدامات است که در حوزه درون سازمانی شامل ارتقای فرهنگ سازمانی، تکریم سرمایه‌های انسانی، فضا سازی داخلی و محیطی و در حوزه برون سازمانی شامل ارتباط هدفمند با رسانه‌ها، توسعه ارتباطات با ذی‌نفعان، جریان سازی و راه‌اندازی کمپین‌های رسانه‌ای، تبلیغات و برندینگ سازمانی، افکارسنجی و پایش نظرات عمومی، ایفای نقش سخن‌گویی سازمان و مدیریت رسانه‌ای بحران‌ها، مدیریت روابط بین‌المللی شرکت، تولید محتوای صوتی، تصویری و مستند سازی، سیاست‌گذاری و تنظیم نحوه مدیریت درگاه‌ها و نقاط ارتباطی (Touchpoints) ذی‌نفعان، مدیریت مسئولیت اجتماعی شرکتی (CSR)، مدیریت اجرایی رویدادها، مجامع، نمایشگاه‌ها، تشریفات و چاپ و انتشارات است.

◀ با توجه به اشاره‌ای که به برنامه جامع تحول‌آفرینی و تعالی

روابط عمومی گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد داشتید، کمی در خصوص این برنامه توضیح می‌دهید؟

در این برنامه یک سری رویکردهای تحول‌آفرین برای روابط عمومی توکا فولاد تعریف شده است که از جمله آن‌ها گذار از روابط عمومی سنتی، منفعل و یک‌سویه به روابط عمومی مدرن، کنشگر و مخاطب‌محور است که ما اجرای این رویکرد تحول‌آفرین را از بازتعریف مأموریت خود آغاز کردیم.

همچنین تعریف «زیست‌بوم ارتباطی گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد»، تدوین «شبکه ذی‌نفعان» و تدوین «نقشه جامع ارتباطی توکا فولاد» برای توسعه ارتباطات این هلدینگ، ارتقای جایگاه روابط عمومی از وضعیت سابق به روابط عمومی سیاست‌گذار و هلدینگ و هم‌زمان، اجرای سیاست یکپارچه سازی استانداردها در روابط عمومی شرکت‌های توکا فولاد و برنامه ریزی برای افزایش بازیگری و نقش‌آفرینی شرکت در سطوح شهری، استانی و ملی از دیگر رویکردهای تحول‌آفرین این برنامه بوده است.

◀ به نظر شما روابط عمومی در صنایع، از جمله در صنعت فولاد و به ویژه در کسب‌وکار اصلی (Core-Business) توکا فولاد دقیقاً چه نقش و جایگاهی دارد؟

همان‌طور که اشاره شد، روابط عمومی معمار و پاس‌دار مهم‌ترین دارایی و سرمایه یک شرکت - یعنی شهرت آن شرکت است. روابط عمومی، معمار تصویری است که از یک سازمان به بیرون منعکس می‌شود. فراموش نکنیم که شهرت و ارزش معنوی برند، امروزه از چنان جایگاهی برخوردار شده است که اغلب در ترازنامه شرکت‌ها، از آن به عنوان دارایی نامشهود و ذیل ارزش برند یاد می‌کنند. این بدین معناست که درک مشتریان از شرکت، تعیین می‌کند که برند چقدر ارزش داشته باشد و در برخی موارد می‌تواند از دارایی‌های ملموس شرکت ارزشمندتر باشد. برخلاف باور رایج، شهرت و خوش‌نامی با خرید تعداد آگهی بیشتر حاصل نمی‌شود؛ به طور کلی تبلیغات پولی هرگز به اندازه جریان سازی رسانه‌ای که با اجرای استراتژی دقیق توسط متخصصان روابط عمومی انجام می‌شود مؤثر نیست.

از سوی دیگر، روابط عمومی، سپری تزلزل‌ناپذیر در قبال بحران‌های فراروی شرکت محسوب می‌شود. در مواقع بحرانی با موقعیت‌های چالشی، روابط عمومی به عنوان سپری خدشه‌ناپذیر می‌ایستد و از اعتبار برند و سازمان محافظت می‌کند. روابط عمومی با رسیدگی سریع به نگرانی‌ها، برقراری ارتباطات گسترده و شفاف و نشان دادن تعهد سازمان به حل مشکل و شفافیت، به کاهش آسیب‌های احتمالی و از دست ندادن سرمایه اجتماعی شرکت نزد ذی‌نفعان خود کمک به سزا و کم‌نظیری می‌کند.

ما هر روز صبح که به سرکار می‌آییم، با این احتمال جدی مواجهیم که بحران‌هایی به‌طور ناگهانی رخ دهند و شهرتی را که به‌سختی به دست آورده بودیم، تهدید کرده و سازمان ما را در آشفتگی فرو ببرند. نکته حائز اهمیت آن است که اگر از قبل بحران، یک تیم روابط عمومی جا افتاده و فعال نداشته باشیم در زمان وقوع بحران کار خاصی نمی‌شود کرد.

روابط عمومی هم‌چنین نقش ویژه‌ای در جلب اعتماد و وفاداری ذی‌نفعان و کسب مطلوبیت بیشتر دارد. پوشش رسانه‌ای مثبت بانمایش دستاوردها، نوآوری‌ها و مسئولیت‌های اجتماعی شرکت، اعتماد و وفاداری مشتریان را افزایش می‌دهد و در عین حال سرمایه‌گذاران و شرکای بالقوه‌ای را که کسب‌وکار شرکت را معتبر و موفق می‌یابند، جذب می‌کند. از این منظر، حرف‌گرافی نزد ایم اگر بگوییم روابط عمومی، کاتالیزور گسترش تجارت و جلب مشتری بیشتر و جذب شرکای استراتژیک برای کسب‌وکارهای صنعتی نیز خواهد بود. هم‌چنین لازم است به این نکته هم اشاره کنم که روابط عمومی جدا از نقشی که بر ذی‌نفعان برون سازمانی دارد، در درون سازمان نیز با ابتکارات و ترویج ارتباطات داخلی و فرهنگ کاری مثبت می‌تواند موجب تقویت رضایت شغلی کارکنان و افزایش تعلق سازمانی آن‌ها شده و با توجه به این‌که هر یک از کارکنان نقشی به‌مثابه «سفیر برند و سازمان» دارند، برند کارفرمایی شرکت را نیز ارتقا دهد.

شاید آخرین نکته قابل ذکر در پاسخ به سؤال شما نقشی باشد که روابط عمومی در کسب جایگاه رهبری فکری برای مدیران خود در اکوسیستم آن کسب‌وکار ایفا می‌کند. روابط عمومی از نزدیک با چهره‌های کلیدی سازمان خود کار می‌کند؛ تخصص آن‌ها را نمایان می‌سازد و آن‌ها را برای تبدیل شدن به تأثیرگذاران صنعت راهنمایی می‌کند. روابط عمومی از طریق برقراری ارتباطات استراتژیک در بزنگاه‌ها و فرصت‌های ناب، مدیران سازمان خود را در قالب یک مشاور قابل اعتماد و حتی یک رهبر فکری در سطح کل اکوسیستم آن سازمان معرفی می‌کند. با ذکر این نکات، احتمالاً نقش و جایگاه روابط عمومی در صنعت و از جمله در گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد واضح و روشن تر شده باشد.



یکی از نکات تحسین برانگیز و قابل توجه تحولات روابط عمومی توکافولاد، نمایش روزانه تصاویری از کارگران شرکت های هلدینگ توکافولاد در رسانه های رسمی آن روابط عمومی است. لطفاً کمی هم در مورد انگیزه شما و منشأ این تصمیم توضیح دهید؟

بدنه کارگری و کارگران شرکت های گروه سرمایه گذاری توکافولاد بخش اعظم سرمایه های انسانی این هلدینگ را تشکیل می دهند که در کنار کارمندان و مدیران شرکت ها، نقش ویژه ای در پیشبرد اهداف تولید و توسعه ایفا می کنند. با این حال متأسفانه در سال های گذشته توجه رسانه ای مطلوبی به این قشر دوست داشتنی و زحمت کش نشده بود؛ لذا یکی از خطوط اصلی سیاست های رسانه ای روابط عمومی توکافولاد «نمایش سیمای کارگری» و به میدان دید آوردن این عزیزان بوده است. این مسئله در عین حال، تلاشی است برای ترمیم و تقویت بخشی از سرمایه اجتماعی توکافولاد و فرصتی است برای نمایش ابعاد، عظمت و تنوع فعالیت های این هلدینگ در زنجیره گسترده ای از سنگ تارنگ.

از سوی دیگر، یکی از تاکیدات همیشگی مدیرعامل محترم گروه - جناب آقای دکتر سبزواری بر تبدیل نمودن رسانه های رسمی توکافولاد به آینه تمام نمای هویت جمعی و گروهی این هلدینگ بوده است. ایشان تقریباً در هر جلسه بر این مسئله تأکید دارند که رسانه های توکافولاد نباید منحصر به اطلاع رسانی از جمع محدود و متمرکز در ستاد هلدینگ باشند؛ بلکه باید نمایانگر جامعی از کلیه ظرفیت ها و تلاش هادر سطح گروه سرمایه گذاری توکافولاد باشد.

روابط عمومی توکافولاد چه برنامه هایی برای سال ۱۴۰۳ خود در دست اجرا خواهد داشت؟

روابط عمومی توکافولاد در دو سال ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲، اقدام به تعریف برخی پروژه های زیرساختی خود همچون برنامه ریزی و سیاست گذاری، ارتقای زیرساخت های رسانه ای توکافولاد از جمله طراحی و رونمایی از نسخه جدید وب سایت سازمانی توکافولاد، راه اندازی کانال اطلاع رسانی رسمی در شبکه های اجتماعی و پلتفرم های مختلف و یکپارچه سازی آیدی آن ها، راه اندازی سامانه ارتباط مستقیم با مدیرعامل

گروه، راه اندازی پیام گیر تلفنی ۲۴ ساعته روابط عمومی و سامانه دریافت نظرات، همچنین ری برندینگ و بازتعریف هویت بصری توکافولاد، راه اندازی پلتفرم های جدید اطلاع رسانی از قبیل «توکاپلاس» و «توکاتیم»، انعقاد تفاهم نامه با رسانه ها، طراحی کاتالوگ هوشمند و دیجیتال، تهیه بانک جامع سؤالات پرتکرار (FAQ) در مورد توکافولاد و برنامه ریزی برای تولید محتوادر مورد آن ها و راهبری و سازمان دهی روابط عمومی شرکت های زیرمجموعه نمود.

در ابتدای سال جاری، برنامه روابط عمومی در سال ۱۴۰۳ شامل ۴۸ برنامه و پروژه مهم در ۱۱ سرفصل تدوین و به مدیریت محترم عامل توکافولاد تقدیم شد که با موافقت ایشان به زودی ذی نفعان و دنبال کنندگان ارجمند، شاهد اقدامات بزرگ و نوآورانه در روابط عمومی توکافولاد خواهند بود.

برنامه سال ۱۴۰۳ روابط عمومی توکافولاد عمدتاً در راستای «اصلاح ساختار روابط عمومی هلدینگ و شرکت های زیرمجموعه»، «فرایند محور شدن گردش کارهای روابط عمومی»، «توسعه عمق و ضریب نفوذ اطلاع رسانی ها به ذی نفعان»، «افزایش تولیدات محتوایی ادواری با هویت های جدید»، «آغاز پروژه تاریخ شفاهی توکافولاد»، «تقویت هویت جمعی در سطح گروه»، «برگزاری رویدادهای فرهنگی و خانوادگی در سطح گروه»، «توسعه ارتباطات»، «انعقاد قرارداد با سازمان صداوسیما جمهوری اسلامی ایران» و... خواهد بود که با حمایت های مدیرعامل محترم گروه، معاونین و سایر مدیران محترم هلدینگ و نیز مدیران محترم عامل و مسئولان محترم روابط عمومی شرکت های توکافولاد و کلیه کارکنان و کارگران خانواده بزرگ توکافولاد در چهار گوشه ایران پهنانور محقق خواهد شد.

اگر فکرمی کنید نکته پایانی خاصی دارید بفرمایید.

می خواهم از این مجال برای سپاسگزاری از مدیر محترم روابط عمومی شرکت معظم فولاد مبارکه - جناب آقای مهندس محمد جواد براتی و همکارانم در روابط عمومی هلدینگ و نیز مسئولان محترم روابط عمومی شرکت های گروه سرمایه گذاری توکافولاد که روایت گران اصلی قصه پیشرفت و توسعه این خانواده بزرگ و افتخار آفرین هستند استفاده کرده و نهایت قدر دانی را از آنان به عمل آورم.

در ابتدای سال جاری، برنامه روابط عمومی در سال ۱۴۰۳ شامل ۴۸ برنامه و پروژه مهم در ۱۱ سرفصل تدوین و به مدیریت محترم عامل توکافولاد تقدیم شد که با موافقت ایشان به زودی ذی نفعان و دنبال کنندگان ارجمند، شاهد اقدامات بزرگ و نوآورانه در روابط عمومی توکافولاد خواهند بود.

حمل و نقل ریلی

Tuka Rail

www.tukarail.com

هدینگ توکاریل (سهامی عام)

- تأسیس: ۱۳۸۳
- نماد بورسی: توریل



هدینگ توکاریل با موضوع فعالیت حمل و نقل ریلی بار تأسیس شده است. از سال ۱۳۸۵ شرکت توکاریل در حال حمل ریلی کنسانتره و گندله از معادن گل‌گهر، چادرملو، چغارت و سنگان به مقصد مجتمع فولاد مبارکه است. این شرکت تنها دارنده واگن‌های ۶ محوره لبه بلند معدنی با ظرفیت ۱۰۵ تن در کشور به تعداد ۱۹۲۰ دستگاه و ظرفیت بارگیری و حمل سالانه بیش از ۱۳ میلیون تن مواد معدنی و همچنین ۹۵ دستگاه واگن لبه کوتاه ۴ محوره چند منظوره بزرگترین شرکت حمل و نقل ریلی در بخش بار است. حدود ۳۲ درصد مواد معدنی کل کشور توسط شرکت توکاریل و شرکت‌های زیر مجموعه حمل می‌گردد.

دیدگاه مدیرعامل



محسن سعیدبخش

در سال ۱۴۰۲ علی‌رغم همه مشکلات، خوشبختانه شرکت توکاریل توانست با حمایت‌های فولاد مبارکه و شرکت راه‌آهن، عملکرد بهتری داشته باشد. به طور میانگین عرض می‌کنم که سرعت سیر سایر شرکت‌ها ۲٫۵ کیلومتر در ساعت بوده ولی خوشبختانه در شرکت توکاریل بالای ۶ کیلومتر در ساعت بوده است، به این ترتیب توکاریل توانست میزان بهره‌وری خود را در سال ۱۴۰۲ نسبت به سایر شرکت‌ها بالا ببرد و جایگاه خود را حفظ کند. براساس برنامه‌ای که پیش‌بینی کرده بودیم، برنامه حمل خود را که به تایید شرکت توکاریل رسیده بود، انجام دادیم و از نظر درآمد نیز خوشبختانه به بیشتر از آن چیزی که پیش‌بینی شده بود تحقق پیدا نمودیم.

از موارد دیگری که به جد در سال ۱۴۰۲ پیگیر آن بودیم، موضوع راه‌اندازی سایت تعمیرات بود که امیدواریم تا آخرین روزهای سال آن را به نتیجه مطلوب برسانیم و تا انتهای سال ۱۴۰۳ به شکل بهتر و با سرعت هرچه تمام‌تر بتوانیم این دیوی تعمیراتی برای لوکوموتیو و واگن را اجرایی کنیم.

در حوزه خرید لوکوموتیو نیز در سال ۱۴۰۲ قراردادی با یک کشور ثالث منعقد شد که اگر مجوزهای لازم برای خرید توسط وزارت صمت صادر شود، امیدواریم بتوانیم تعداد مشخصی لوکوموتیو را خریداری و وارد کشور کنیم؛ فعلاً فقط قرارداد منعقد شده است.

همچنین در سال ۱۴۰۲ یکی از سهامداران عمده ما، سازمان بازنشستگی نیروهای مسلح از سبد خودش، توکاریل را خارج کرد و در ازای آن فولاد مبارکه سهامدار اصلی شد و اکنون به صورت مستقیم و غیرمستقیم نزدیک به ۷۵ درصد سهام توکاریل متعلق به فولاد مبارکه است و امیدواریم این اقدام در جهت طرح‌های توسعه‌ای ما با توجه به نگاه خیلی بلندی که مدیرعامل محترم فولاد مبارکه نسبت به صنعت ریلی و همچنین شرکت توکاریل دارند موثر باشد و برنامه‌های خوبی را برای ایجاد حاشیه سود بهتر برای ما ببینند.

در حوزه تجهیزاتی برای واگن‌ها و لوکوموتیوها اقداماتی انجام شد. همچنین در حوزه حقوق و مزایا با تایید هیئت مدیره محترم شرکت برای کارکنان افزایشی را داشتیم که امیدواریم بتواند باعث دلگرمی و انگیزه بیشتری برای پرسنل شود.

از ابتدای سال ۱۴۰۳ ما راهبری فولاد سنگان را در منطقه خاف و سنگان برعهده گرفته‌ایم و نیروهای ما در آن جا مستقر هستند.

همچنین از اتفاقات خوب سال ۱۴۰۲ این بود که راهبری فولاد مبارکه از تاریخ ۱۵ فروردین ۱۴۰۲ برعهده ما بود و اکنون در حال حاضر راهبری فولاد مبارکه،

زمینه فعالیت

حمل و نقل مواد اولیه و محصولات کارخانه‌های تولیدی از طریق ناوگان ریلی

فلسفه وجودی، چشم‌انداز و ارزش‌ها

فلسفه وجودی: اطمینان بخشی به مشتری در محافظت از بار و تحویل به موقع

مأموریت: ارزش آفرینی برای مشتریان و سهامداران و تعامل حداکثری با ذینفعان

از طریق حمل ریلی مواد اولیه صنایع فولادی و مشارکت در توسعه صنعت ریلی در راستای کمک به صنایع و اقتصاد کشور

چشم‌انداز: حمل ریلی یک سوم بار معدنی کشور

توانمندی‌ها

- تأمین نیروی انسانی راهبری
- تنوع واگن‌های مختلف در گروه ریلی
- سرمایه‌گذاری در تأمین نیروی کشش (لوکوموتیو)
- تأمین تجهیزات مرتبط با صنعت ریلی از کلیه تأمین‌کنندگان مطرح داخلی و خارجی
- تنها دارنده واگن‌های ۶ محوره لبه بلند معدنی در کشور به ظرفیت هر دستگاه ۱۰۵ تن
- ظرفیت بارگیری و حمل ریلی به همراه شرکت‌های زیرمجموعه به تعداد ۵۰۰۰ دستگاه واگن

کارکنان

- ۳۰۵ نفر

نشانی

اصفهان - خیابان هزارگریب - خیابان شیخ کلینی - خیابان استقلال جنوبی - نبش کوچه ۲ - پلاک ۲

خرید لوکوموتیو، دپوی تعمیرات و افزایش حمل بار؛ سیاست آینده توکاریل



خواهد داد. قطار کامل عملاً باید دارنده واگن و لوکوموتو باشد، بار برای خودش باشد، تخلیه بر عهده خودش باشد تا بتواند در کوتاه‌ترین زمان ممکن کار را انجام دهد. خوشبختانه ما در سنوات گذشته به صورت پایلوت دو مسیر را با هماهنگی راه‌آهن جمهوری اسلامی انجام دادیم و رکورد خوبی هم زدیم. اگر این اتفاق بیافتد بهره‌وری شرکت افزایش خواهد یافت. پیش‌بینی کرده‌ایم که شرکت‌های زیرمجموعه شامل شرکت آسیاسیر، شرکت بهین ریل و شرکت راهوار هم بتوانند مجموعه خود را بازسازی کنند و در راستای افزایش سرمایه و تجهیزانشان، رشد متوازن را داشته باشند تا مجموعه توکاریل بتواند به‌عنوان بزرگترین شرکت ریلی کشور، به‌عنوان یکی از بزرگترین شرکای تجاری راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران خوش بدرخشند و اقدامات بسیار خوبی انجام دهد.

همه طرح‌ها، استراتژی و اهداف ما در راستای استراتژی‌های فولاد مبارکه و توکافولاد تنظیم شده و طبیعی است که همه این اقدامات باید با هماهنگی این دو مجموعه صورت بگیرد.

ضمن تسلیم شهادت ریاست محترم جمهوری باید بگویم در راستای فرمایشات مقام معظم رهبری تمام تلاش خود را به سمت جهش عملکردی و بهره‌وری داشته‌ایم و ان‌شاءالله خواهیم داشت. در پایان لازم است از مدیرعامل محترم فولاد مبارکه، معاونین، مدیران و کارشناسان محترم و نیز مدیرعامل محترم گروه سرمایه‌گذاری توکافولاد و مدیران مجموعه توکافولاد، مدیران و کارکنان پرتلاش توکاریل و راه‌آهن جمهوری اسلامی نهایت تقدیر و تشکر را به عمل آورده و همچنین از سهام‌داران محترم که در مقاطع مختلف ما را مورد عنایت خود قرار داده‌اند کمال تقدیر و تشکر را نموده و همچنین اعلام نمایم که ان‌شاءالله سود سهام سال ۱۴۰۲ سهام‌داران محترم حقیقی از تاریخ ۵ تیرماه ۱۴۰۳ به حساب سجام ایشان واریز خواهد گردید. با تشکر از روابط عمومی محترم توکافولاد که این فرصت را در اختیار شرکت توکاریل قرار دادند.

فولاد سبا و فولاد سنگان برعهده مجموعه توکاریل است. همچنین توافقاتی به‌منظور تامین به موقع مواد اولیه برای مجموعه فولاد مبارکه با شرکت راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران داشتیم. برای این اقدامات از مسیرهای جایگزین استفاده شد و از طریق خراسان رضوی و تهران، حمل بخشی از بار فولاد سنگان به فولاد مبارکه انجام شد.

در سال ۱۴۰۲ از دیگر اتفاقاتی که افتاد ورود به بازار ترانزیت به صورت پایلوت و از دو مسیر وان ترکیه و مرز سرخس و بندرعباس بود. مشکلاتی وجود داشت که امیدواریم رفع شود و با یک بررسی وافی و کافی ورود مناسبی به عرصه بار ترانزیت داشته باشیم.

در سال ۱۴۰۳ دپوی تعمیرات و خرید لوکوموتیو و همچنین افزایش حمل بار را در سراسر کشور پیش‌بینی کرده‌ایم. با توجه به کاهش بار معدنی در معادن اصلی مان با هماهنگی‌هایی که با مجموعه فولاد مبارکه به عمل خواهد آمد، سعی خواهیم کرد به صورت جایگزین از معادن دیگر بتوانیم بار را به سمت سکوه‌های ریلی و از آن‌جا به سمت فولاد مبارکه حمل کنیم. امیدواریم از این طریق کمبودی را که برخی از معادن به آن دچار شده‌اند از طریق معادن کوچک جبران کنیم.

ما به دنبال این هستیم که بتوانیم کل حمل بار ریلی محصولات فولاد مبارکه را در گروه ریلی توکاریل جا بدهیم و اگر بتوانیم در قالب طرح جامع حمل و نقل این کار را انجام دهیم، بار به صورت ۱۰۰ درصد در اختیار حمل و نقل ریلی قرار می‌گیرد. همچنین اگر زیرساخت‌های خودمان و زیرساخت‌های راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران اجازه بدهد با توجه به حمایت‌هایی که از طرف فولاد مبارکه صورت گرفته است، می‌خواهیم بخشی از بار جاده‌ای را به سمت ریل شیفتم کنیم که این می‌تواند موفقیتی در قالب طرح‌های ملی باشد.

در برنامه هفتم توسعه، بحث قطار برنامه‌ای و قطار کامل به‌عنوان یک تکلیف برای راه‌آهن جمهوری اسلامی آمده است. ما امیدواریم با توجه به اینکه پیشنهاددهنده قطار کامل از سال ۹۷ و ۹۸ توکاریل بوده است، بتوانیم اولین شرکتی باشیم که این حرکت عظیم را انجام

حمل و نقل ریلی

Asia Seir Aras
www.asiaseiraras.ir

آسیا سیر ارس (سهامی عام)

- تأسیس: ۱۳۸۲
- نماد بورسی: آسا



شرکت آسیا سیر ارس، با تکیه بر تجارب مدیران و سهام‌داران خود در سال ۱۳۸۲ با سرمایه‌گذاری صد درصد بخش خصوصی تأسیس و فعالیت خود را آغاز نموده است این شرکت در حال حاضر جزء شرکت‌های زیرمجموعه شرکت توکا ریل و هلدینگ سرمایه‌گذاری توکافولاد و از شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس است. که با امکانات و تجهیزات مدرن اجرایی و عملیاتی و همچنین دارا بودن شعب و نمایندگی‌های متعدد و نیز بهره‌مندی از امکانات وسیع خود در اکثر گمرکات کشور و در مرزهای ورودی و خروجی قادر است بهترین خدمات حمل را به کلیه سازمان‌ها، ارگان‌ها، معادن، بنادر و شرکت‌های طرف قرارداد ارائه نماید.

دیدگاه مدیرعامل



سجاد شیرمحمدلو

یکی از مهمترین دستاوردهای ما در حوزه حمل اتفاق افتاد؛ ما توانستیم با حمل ۱٫۲ میلیارد تن کیلومتر بار مواد اولیه و محصولات فولادی و معدنی یعنی ۵ درصد از حمل صنعت ریلی، بر سکوی نخست صاحبان واگن‌های لبه کوتاه در پروژه‌های شرکت‌های فولاد مبارکه، فولاد هرمزگان و صنایع ملی مس ایران در سال ۱۴۰۲ بایستیم.

همچنین در سال ۱۴۰۲ ثبت درآمد عملیات ۷ هزار میلیارد ریالی و کسب سود خالص بیش از ۷۶۰ میلیارد ریالی برای اولین بار در شرکت آسیا سیر ارس اتفاق افتاد. شرکت آسیا سیر ارس در ۱۴۰۲ دو مرحله افزایش سرمایه پس از ۱۰ سال را تجربه کرد؛ از مبلغ ۸۰۰ میلیارد ریالی به ۱۸۰۰ و سپس به مبلغ ۲٫۲۵۰ میلیارد ریالی رسید. خوشبختانه در شرکت آسیا سیر در سالی که گذشت موفق به خرید ۱۸۰ دستگاه واگن لبه کوتاه ۴ و ۶ محوره و افزایش ناوگان ملکی شرکت به تعداد ۱۵۳۰ دستگاه پس از ۱۰ سال شدیم. همچنین پس از ۶ سال نهایتاً رای سه پرونده حقوقی به ارزش حدود هزار میلیارد ریالی به نفع شرکت آسیا سیر ارس صادر شد. همچنین شرکت آسیا سیر ارس در سال ۱۴۰۲ با بیش از ۲۰ شرکت صاحب کالا و ایجاد سبد کسب و کار متنوع قرارداد منعقد کرد.

زمینه فعالیت

حمل و نقل ریلی

فلسفه وجودی، چشم‌انداز و ارزش‌ها

فلسفه وجودی: حمل کالا و مواد معدنی و محصولات
مأموریت: حمل و نقل محصولات و مواد اولیه صنایع کشور از طریق ناوگان ریلی
چشم‌انداز: تبدیل شدن به بزرگترین شرکت حمل و نقل ریلی در زمینه حمل با کانتینر و واگن‌های لبه کوتاه و مسطح
ارزش‌ها: قانون‌مداری، مشتری‌مداری، شایسته‌سالاری، حفظ کرامت انسانی، شفافیت، نوآوری و یادگیری، ریسک‌پذیری.

توانمندی‌ها

- دارا بودن ناوگان ریلی
- ۱۶۲۵ دستگاه واگن شامل ۱۵۳۰ واگن لبه کوتاه و لبه بلند چهار محوره ملکی حمل بارهای معدنی و واگن‌های مخصوص حمل بارهای تجاری، محصولات و محموله‌های کارخانه‌های فولادی و سایر صنایع
- دارا بودن سایت کانتینری
- با بیش از ۱۲۰۰ دستگاه کانتینر مخصوص حمل ترانزیتی.
- دارا بودن تجهیزات و ماشین‌آلات بارگیری و تخلیه کانتینر شامل تاپ لیفت، ریچ استاکر، لیفتراک و تریلرهای مخصوص حمل جاده‌ای کانتینرهای ۲۰ فوت
- توانایی بارگیری و حمل روزانه بیش از ۱۰ هزار تن
- حمل کالاهای فله به وسیله جامبو - کانتینر با توجه به نیاز مشتری
- حمل ترکیبی مواد معدنی از کارخانه‌های و معادن به سکوه‌های بارگیری در ایستگاه‌های راه آهن
- حمل مواد معدنی از معادن کشور به مقاصد کارخانه‌های فولادسازی و بنادر

کارکنان

- ۱۳۴ نفر

نشانی

اصفهان: سپاهان شهر، بلوار غدیر، خیابان تعاون ۳، نهالستان شرقی، پلاک ۴۷



سود خالص ۷۶۰ میلیارد ریالی برای نخستین بار



برنامه‌ریزی کرده‌ایم که ۷۰ درصد ناوگان ریلی ملکی شرکت را نیز نوسازی و بازسازی کنیم. البته در ادامه این برنامه‌ها، ارتقای سطح آموزش و به‌روزرسانی حرفه‌ای منابع انسانی شرکت و بهبود رفاه و معیشت همکاران شاغل در شرکت برای بالاتر رفتن انگیزه آن‌ها جهت تحقق اهداف شرکت از جمله برنامه‌های مهم شرکت آسپاسیر ارس به شمار می‌رود.

کسب درآمد هزار میلیاردی و بهبود و رشد حاشیه سود عملیاتی و خالص و جلب رضایت‌مندی سهامداران محترم، تحقق استراتژی و چشم‌انداز شرکت منطبق بر اهداف هلدینگ توکافولاد و ادامه روند قراردادهای موجود و انعقاد قراردادهای بلندمدت و مشتری‌مدار از جمله برنامه‌های مهم شرکت در سال ۱۴۰۳ است. ورود به بازارهای جدید با حاشیه سود بیشتر نیز در دستورکار قرار دارد. ما



حمل و نقل ریلی

مهندسی راه آهن بهین ریل

Behinrail Railroad Engineering Private Co.

www.behinrail.ir

دیدگاه مدیرعامل

محمدرضا بابایی

توان بهین ریل افزایش می یابد

شرکت مهندسی راه آهن بهین ریل از زیرمجموعه های گروه ریلی توکاریل و ۹۸ درصد سهام این شرکت متعلق به شرکت توکاریل است.

دو وظیفه اصلی که برای بهین ریل تعریف شده عبارت اند از: تعمیرات انواع واگن های باری لبه کوتاه و لبه بلند و گونه های دیگر و مورد دوم نصب و نگهداری و تعمیرات خطوط ریلی در انواع مختلف و در جاهای مختلف.

بهین ریل دو کارخانه دارد؛ یکی کارخانه تعمیرات واگن حسن آباد در مجاور فولاد مبارکه و یکی دیگر هم کارخانه تعمیرات چرخ و محور شرکت هست که در سه راهی مبارکه واقع است و تعمیرات اساسی چرخ و محور آنجا انجام می شود که بسیاری از خطوط ریلی داخل فولاد مبارکه هم در سنوات گذشته توسط شرکت بهین ریل نصب و بهره برداری شده است. مجموعاً در این دو کارخانه و داخل فولاد سبک پروژه، حدود ۱۲۰ نفر نیروی انسانی در رشته های مختلف فنی و تخصصی مشغول کار هستند.

سال گذشته ما حدود ۶۰۰ دستگاه تعمیرات اساسی انواع واگن های لبه بلند و کوتاه را داشتیم که عمدتاً واگن های توکاریل بودند. تعمیرات حدود ۵۴۰۰ سرویس چرخ و محور و تعمیرات ویژه ۱۷۶۰ دستگاه واگن لبه بلند.

توانمندی ها

- راهبری ایستگاه های راه آهن
- تعمیرات اساسی واگن های باری
- مشاوره و ارائه خدمات فنی صنعت ریلی
- تعمیر و بازسازی انواع چرخ و محور واگن
- تعمیر و بازسازی فنرهای ۴ و لایه پارابولیک
- تعمیر و بازسازی و نصب خطوط در فولاد مبارکه و فولاد سبا
- انجام خدمات فنی و مهندسی، نگهداری و تعمیرات خطوط و سوزن های خط یک متروی اصفهان

کارکنان

- ۱۰۶ نفر

نشانی

اصفهان، پل وحید، ابتدای خیابان وحید، ساختمان امین، طبقه ۲، واحد ۱۰

کارخانه

- شهرک صنعتی سه راهی مبارکه: فاز ۱ خیابان ۲ پلاک ۱۷ کارخانه تعمیرات چرخ و محور
- مبارکه: کرکوند، جاده اختصاصی فولاد مبارکه، جنب ایستگاه راه آهن حسن آباد کارخانه تعمیرات واگن

- تأسیس: ۱۳۶۹
- غیر بورسی



شرکت مهندسی راه آهن بهین ریل، در تاریخ ۲۴ مردادماه ۱۳۶۹ تأسیس گردید. این شرکت ارائه دهنده خدمات فنی- مهندسی و مشاوره ای و انجام بازرسی و نظارت فنی قطعات و تعمیرات کلیه ادوات ریلی شامل واگن لکوموتیو و امثالهم انجام تعمیرات جاری، ویژه، اساسی و نیمه اساسی واگن های باری و مسافری است. از فعالیت اصلی شرکت می توان به طراحی واگن و اقلام آن اعم از زیرسازی، روسازی، نگهداری، بهره برداری، تعمیرات خط، قطعات، واگن، لکوموتیو و راهبری راه آهن و همچنین آموزش پرسنل متخصص اشاره کرد.



زمینه فعالیت

تعمیرات و نگهداری چرخ و محور و واگن باری

فلسفه وجودی، چشم انداز و ارزش ها

- فلسفه وجودی: تعمیرات ریلی شرکت توکاریل و فولاد مبارکه
- مأموریت: ارزش آفرینی برای مشتریان و راه آهن جمهوری اسلامی ایران از طریق انجام خدمات ریلی با استفاده از نیروی انسانی متخصص و بهرمندی از امکانات، تجهیزات و ماشین آلات مناسب.
- چشم انداز: ما به عنوان شرکتی ممتاز و دانش محور در حوزه خدمات صنایع ریلی (اجرا، نگهداری و تعمیرات) می خواهیم ۲۵ درصد از این صنعت راتا افق ۱۴۰۴ به خود اختصاص دهیم.

حمل و نقل ریلی

شرکت خدمات توکا کشش

Tuka Keshesh Co.

www.tukakeshesh.ir

دیدگاه مدیرعامل

مهرداد روشن

حمل حدود ۱۰۰۰ تن کالای استراتژیک با ۱۲۵۰ واگن ملکی و مشارکتی

خوشبختانه در سال گذشته، توکا کشش برنده قرارداد حمل بار به حجم حدود ۳۰۰ هزار تن برای شرکت پشتیبانی امور دام کشور شد و فعالیت خود را برای انجام این کار آغاز کرد. علاوه بر این قراردادی نیز با شرکت بازرگانی دولتی ایران منعقد شد و این قرارداد استمرار یافت و در قرارداد جدید مقرر شده ۷۰۰ هزار تن بار گندم را از بندرعباس و بندر امام خمینی و مبادی داخلی به استان‌های مختلف کشور حمل کنیم، ضمن اینکه حمل ریلی بارهای گندم بین استان‌ها در فصل درو نیز شرکت توکا کشش بر عهده دارد و انجام می‌دهد.



شرکت توکا کشش، حمل بیش از یک هزار تن کالای استراتژیک را با حدود ۹۵۱ دستگاه واگن ملکی و ۳۰۰ واگن مشارکتی انجام می‌دهد که از این تعداد حدود ۵۳ دستگاه واگن نیز در اختیار داریم که متعلق به حمل بار شرکت ایرالکو است و با استفاده از آن‌ها حمل بار پودر آلومینیوم توسط توکا کشش انجام می‌شود.

سال گذشته پس از چند سال که این حمل بارها به صورت انحصاری در اختیار یک شرکت دیگر بود، توانستیم این قراردادهای مهم را منعقد کنیم و خوشبختانه کار برای کارفرما رضایت بخش بوده و برنامه ما این است که این قراردادها و کالاهایی که باید از ۱۵ استان بارگیری و به ۲۰ استان حمل و تخلیه کنیم و از این رو ادوات بارگیری و تخلیه را در برنامه توسعه داریم.

توانمندی‌ها

- قابلیت ارائه خدمات حمل ترکیبی در مبدأ و مقصد مطابق با درخواست صاحب کالا
- دارای ناوگان ریلی با بیش از ۱۰۰۰ دستگاه واگن ملکی و تحت پوشش با ظرفیت حمل و جابه‌جایی حدود ۱ میلیون تن بار در سال
- دارای امکانات بارگیری و تخلیه شامل انبار و تجهیزات بارگیری و تخلیه واگن در کلیه مقاصد در سراسر کشور از جمله بنادر امام خمینی (ره) و بندرعباس
- حمل ایمن، با صرفه و کیفی با توجه به پوشش مناسب و سرپوشیده بودن و تخلیه اتوماتیک واگن‌ها، از کیفیت بار در مواجهه با عوامل جوی، محیطی و فرسایشی

کارکنان

- ۴۲ نفر

نشانی

سپاهان شهر، بلوار غدیر، خ خوارزمی ۳، کوچه اوج، کوچه شاداب، پلاک ۵۲

- تأسیس: ۱۳۹۰
- غیر بورسی



شرکت توکا کشش، در تاریخ ۲۱ تیرماه ۱۳۹۰ تأسیس گردید. این شرکت دارنده ۹۵۱ دستگاه واگن ملکی و حدود ۳۰۰ دستگاه واگن تحت پوشش، از بزرگ‌ترین شرکت‌های ریلی واجد ناوگان ریلی مشتمل بر واگن‌های متنوع مخصوص حمل کالاهای فله در کشور بوده و به صورت تخصصی در زمینه حمل ریلی کالاهای اساسی غلات و دانه‌های روغنی و حمل مواد اولیه فله پودری فعال بوده و با پشتوانه سرمایه انسانی و مجرب، بهره‌برداری از سیستم‌های ناوبری و برنامه‌ریزی و مدیریت حمل، با توسعه تجهیزات و امکانات بارگیری در مبادی بندری و غیر بندری و امکانات تخلیه در کلیه نقاط کشور؛ ضمن ارزش آفرینی برای سهام‌داران با کسب رضایت مشتریان و ذینفعان و توسعه ناوگان و توانمندی‌ها، خدمات و سهم خود را در بازار حمل کالاهای اساسی و نهاده‌های دام و طیور گسترش داده و در راستای کمک به رشد تولید نقش ملی خود را در صنعت حمل و نقل ریلی و صنعت مواد غذایی به نحو مؤثر و مفید ایفاء می‌نماید.



زمینه فعالیت

حمل ریلی کالاهای اساسی و فله‌ای

حمل و نقل ریلی

شرکت راهوار نیرو آریا

Rahvar Niroo Arya Co.

www.rahvarniroo.com

تأسیس: ۱۳۸۷

غیر بورسی



شرکت راهوار نیرو، در تاریخ ۱۹ اسفندماه ۱۳۸۷ به صوت شرکت سهامی خاص تأسیس شد. در حال حاضر، شرکت راهوار نیرو آریا جزء واحدهای تجاری فرعی شرکت توکاریل است.

دیدگاه مدیرعامل

محمد رجایی

راهوار نیروی آریا، بزرگ‌ترین شرکت مالک لوکوموتیو در کشور است

فولاد مبارکه مالک ۵۰ دستگاه لوکوموتیو مپنا است که دو سال پیش اقدام به خرید کرده است. البته کل این‌ها هنوز تحویل نشده و تنها ۴۲ دستگاه تحویل شده است. ما به عنوان بهره‌بردار این ۵۰ دستگاه، موفق شدیم قراردادی با فولاد مبارکه را نهایی کنیم و در حال حاضر با این اقدام، راهوار با داشتن ۷۶ دستگاه لوکوموتیو بزرگ‌ترین شرکت مالک لوکوموتیو جمهوری اسلامی ایران در بخش خصوصی است.



یکی از بزرگ‌ترین دستاورد ما در شرکت راهوار در سال ۱۴۰۲ راه‌اندازی لوکوموتیوهایی بوده که توقف طولانی داشته‌اند، لوکوموتیوهای راهوار به‌ویژه ۱۲ دستگاهی که نسل اولیه ساخت شرکت مپنا است، از آماده‌به‌کاری خوبی برخوردار نبودند که با همت همکاران بنده و کل مجموعه شرکت راهوار، در مدت ۹ ماه اخیر، از رشد خیلی خوبی در آماده‌به‌کاری برخوردار شدند و در حاضر ۲۶ دستگاه ملکی شرکت راهوار از آماده‌به‌کاری قابل قبولی برخوردارند.

تلاش می‌کنیم در سال جاری شاهد یک تحول اساسی در بحث انبار و قطعات یدکی باشیم و در این راستا دو اقدام اساسی انجام خواهیم داد، تهیه «شناسنامه کالا» برای سه دسته لوکوموتیو و تهیه یک بستر مکانیزه برای مدیریت بر موجودی کالا و تدارکات از جمله برنامه‌های شرکت در سال جاری است.

در سال جاری تعدادی از لوکوموتیوهای شرکت که سیستم ATC ندارند، به این سامانه مجهز شوند. این قرارداد نزدیک به یک میلیون یورو هزینه دارد، علاوه بر این سیستم‌های کنترلی تعدادی دیگر از لوکوموتیو نیز بازسازی خواهند شد.



زمینه فعالیت

سرمایه‌گذاری و راهبری در امور حمل‌ونقل ریلی - پشتیبانی و لجستیک حمل‌ونقل ریلی - بازسازی و تعمیر و راه‌اندازی لوکوموتیو

توانمندی‌ها

- پشتیبانی و لجستیک حمل‌ونقل ریلی
- بازسازی و تعمیر و راه‌اندازی وسایط نقلیه ریلی
- سرمایه‌گذاری و راهبری در امور حمل‌ونقل ریلی
- اخذ وام و تسهیلات از بانک‌ها و واردات تجهیزات وسایط نقلیه
- انبارداری و تأمین وسایط نقلیه ریلی و بارگیری و انجام عملیات مربوط به تخلیه و بارگیری کالا
- ارائه خدمات مشاوره و فنی در زمینه حمل‌ونقل ریلی به شرکت‌ها و مؤسسات خصوصی و دولتی
- واردات، خرید و فروش کلیه وسایط نقلیه ریلی و قطعات یدکی و شرکت در مناقصه‌های مربوط به آن

کارکنان

• ۲۶ نفر

نشانی

اصفهان، سپاهان شهر، بلوار غدیر، خیابان تعاون ۳، نهالستان شرقی، پلاک ۸

ناوگان حمل و نقل ریلی

گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد

شرکت‌های توکاریل، آسیا سیر ارس، توکاکشش، راهوار نیرو آریا، بهین ریل

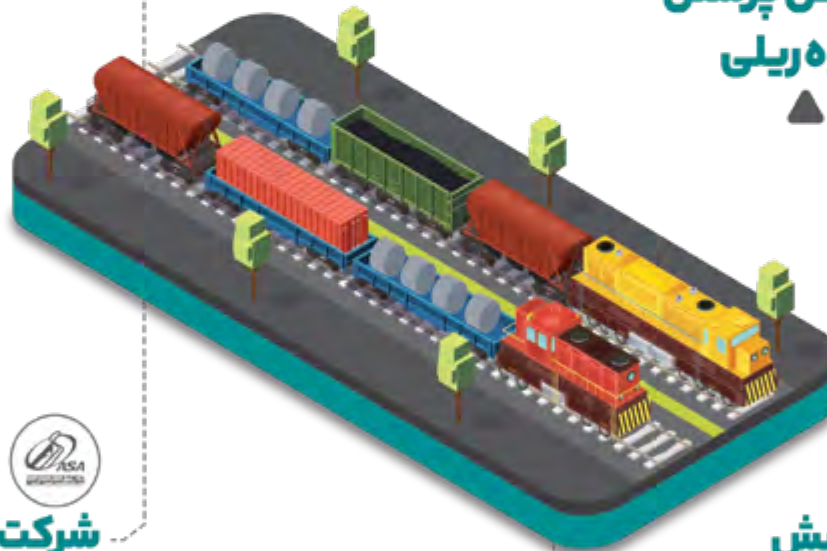


شرکت توکاریل

دستگاه ۹۵	دستگاه ۱۹۲۰
واگن ۴ محوره لبه کوتاه	واگن ۶ محوره لبه بلند
دستگاه ۱۴	دستگاه ۶
لوکوموتیو مانوری	لوکوموتیو سنگین



تعداد کل پرسنل گروه ریلی



شرکت آسیا سیر ارس

دستگاه ۱۴۹۴	دستگاه ۷۷۸
واگن ۴ محوره لبه کوتاه	واگن ۴ محوره لبه بلند
دستگاه ۱۵۶	دستگاه ۱۰۲
واگن ۴ محوره مسطح	واگن ۶ محوره مسطح



شرکت توکاکشش

دستگاه ۹۵۱
واگن فلبر



شرکت راهوار نیرو آریا

دستگاه ۲۰
لوکوموتیو سنگین

حمل و نقل جاده‌ای

Tuka Transportation
www.tukatrans.com

شرکت حمل و نقل توکا (سهامی عام)

- تأسیس: ۱۳۷۰
- نماد بورسی: حتوکا



دیدگاه مدیرعامل



بنیامین حیدرزاده

پس از شروع به کار تیم جدید هیئت مدیره در خردادماه سال ۱۴۰۱ و بررسی شرایط شرکت، همچنین استراتژی‌های شرکت سرمایه‌گذاری توکافولاد و برنامه‌های ابلاغی شرکت فولاد مبارکه در حوزه حمل و نقل جاده‌ای، جلسات متعددی را درخصوص برنامه‌های کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت طراحی کردیم.

ما هم‌اکنون براساس این برنامه مدون، مبتنی بر استراتژی‌های سازمانی در حال مدیریت شرکت هستیم، شرکت حمل و نقل توکا امسال در حال سپری کردن سی‌ودومین سال فعالیت خود است و قطعاً ما باید توجه خاصی به موضوعات رشد، نوآوری، تحول و توسعه در زمینه‌های مختلف شرکت داشته باشیم.

براساس برنامه‌های موجود، ما طی سال گذشته، تلاش خود را بر محورهای فوق استوار کردیم و اقدامات ارزنده‌ای را که مقتضی این زمان بود از جمله توسعه ناوگان، توسعه جغرافیایی و ایجاد شعب جدید و افزایش توان تجهیزاتی و پروژه‌ای را به نتیجه رساندیم.

در ادامه برنامه‌های شرکت برای سال جاری، با هدف افزایش بهره‌وری و مدیریت هزینه‌های تعمیراتی در حوزه ناوگان ملکی، نوسازی ناوگان فرسوده شرکت با فروش این کامیون‌ها و جایگزینی با کامیون‌های جدید را در دستور کار داریم و با این روش علاوه بر کاهش هزینه‌های تعمیراتی، توان رقابتی خود را هم افزایش خواهیم داد.

در حوزه حمل و نقل و صدور بارنامه و جذب بار هم این شرکت، اقدامات مناسبی در ایجاد یک تیم منسجم و قوی در حوزه ترخیص و ترانزیت کالا داشته و در تفاهم‌نامه شرکت با شرکت حمل و نقل بین‌المللی و ترخیص کالای همکار خود به دنبال انجام پروژه‌های حمل یکپارچه جهت کلیه صاحبان کالا است. از دیگر برنامه‌های این مدیریت، افزایش توان تجهیزاتی خود در حوزه اجرای پروژه‌های درون‌سایتی با هدف افزایش توان رقابتی و همچنین افزایش سودآوری پروژه‌های شرکت است که از آن جمله می‌توانم به خرید دو دستگاه ریچ استاکر و تعداد متناسب لیفتراک و لودر اشاره کنم. به دلیل طول عمر بالای شرکت

شرکت حمل و نقل توکا، در سال ۱۳۷۰ در جوار شرکت فولاد مبارکه به منظور حمل محصولات و ارائه خدمات به شرکت فولاد مبارکه و سایر شرکت‌های بزرگ تولیدی، صنعتی و تجاری تأسیس و فعالیت رسمی خود را در زمینی به مساحت ۲۰۰ هزار مترمربع با ایجاد ترمینال اختصاصی برای حمل و نقل جاده‌ای کالا، ایجاد تعمیرگاه، انبار گمرک اختصاصی، انبار تخلیه و بارگیری رول و... آغاز نمود. این شرکت با ایجاد زیرساخت‌های قدرتمند و اصولی، دارا بودن پروانه فعالیت کشوری و قابلیت صدور بارنامه در کل کشور، به عنوان اولین شرکت حمل و نقل جاده‌ای کشور از تاریخ ۹ اسفندماه ۱۳۹۸ با تأیید سازمان بورس اوراق بهادار به شرکت «سهامی عام» تغییر ماهیت یافت. شرکت حمل و نقل توکا با دارا بودن بیش از ۲۳۰ دستگاه کامیون ملکی، انواع تجهیزات باربرداری و معدنی و بزرگ‌ترین شرکت حمل و نقل جاده‌ای استان و پذیرفته شده در سازمان بورس و اوراق بهادار با نماد (حتوکا) در سال ۱۳۸۲ است. به دنبال استراتژی توسعه در شرکت حمل و نقل توکا، این شرکت با سرمایه‌گذاری و توسعه ناوگان حمل و نقلی خود در سال ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ توانست ۱۰۰ دستگاه کشنده نسل جدید «دیما» خریداری نماید و پس از احراز شرایط اخذ مجوز بزرگ مقیاس هوشمند، این شرکت توانست به شرکت حمل و نقل بزرگ مقیاس هوشمند تبدیل گردد که با این مجوز این شرکت به صورت ۲۴ ساعته آماده پاسخگویی به مشتریان، صاحبان کالا و مراجعه‌کنندگان در خصوص حمل بار و صدور بارنامه در سراسر کشور است.

زمینه فعالیت

حمل و نقل مواد اولیه و محصولات کارخانه‌های تولیدی از طریق ناوگان جاده‌ای

فلسفه وجودی، چشم‌انداز و ارزش‌ها

مأموریت: حمل و نقل توکا در تلاش است در راستای دستیابی به جایگاه برترین شرکت حمل و نقل هوشمند در صنعت فولاد با پوشش حداکثری زنجیره تامین لجستیکی با توجه به منابع و فرصت‌های محدود و استفاده از ابزارهای علمی، دانش فنی و تکنولوژی‌های روز هوشمندی در کسب کار و نوآوری ایجاد نماید

چشم‌انداز: برترین شرکت حمل و نقل هوشمند در صنعت فولاد با پوشش حداکثری زنجیره تامین لجستیکی

ارزش‌ها: مشتری‌مداری، ایمنی و حفظ محیط زیست، نظم و قانون‌مداری، حفظ ارزش‌های اخلاقی و انسانی، تعهد و مسئولیت‌پذیری، شایسته‌سالاری، تعالی و بهبود مستمر و مشارکت گروهی، شفافیت و صداقت، ارتقا کیفیت زندگی کاری

توانمندی‌ها

- مدیریت و برنامه‌ریزی لجستیک صنایع فولادی از حمل مواد اولیه تا محصولات
- تامین مکانیزم‌های حمل سنگین ترافیکی
- تخلیه کشتی، حمل شهری، استریپ، ترخیص و انبارداری در بنادر و سایر مناطق کشور
- اجرای پروژه‌های متنوع و حمل و نقل داخلی در معادن و مراکز عظیم صنعتی

نشانی

اصفهان، مبارکه، جنب فولاد مبارکه، پایانه ی حمل و نقل توکا

کارکنان

- ۷۹۹ نفر

پیش بینی فروش ۱۵۰۰ میلیارد تومانی شرکت حمل و نقل توکا در سال ۱۴۰۳



و نیازهای ایجاد شده جهت بازسازی برخی فضاهای اداری شرکت و ایجاد امنیت بهتر برای محیط کاری کارکنان در نظر داریم اقدامات موثری را انجام دهیم. همچنین با توجه به توسعه جغرافیایی انجام شده، ایجاد فضاهای اداری لازم و مناسب در حال احداث و ایجاد است که امیدواریم تا پایان سال ۱۴۰۳ به سرانجام برسانیم. در حوزه سرمایه‌های انسانی نیز به دنبال افزایش دانش و تخصص ایشان و همچنین افزایش بهره‌وری آن‌ها و بهبود شرایط معیشتی این عزیزان هستیم، در مجموع ما فروشی حدود معادل (۱۵۰۰) میلیارد تومان را برای سال ۱۴۰۳ پیش‌بینی کرده‌ایم که امیدواریم با تمرکز بر دانش فنی و تخصص سرمایه‌های انسانی شرکت این اهداف را محقق کنیم.

شرکت‌های زیرمجموعه



توکا تراز سپاهان کسیر



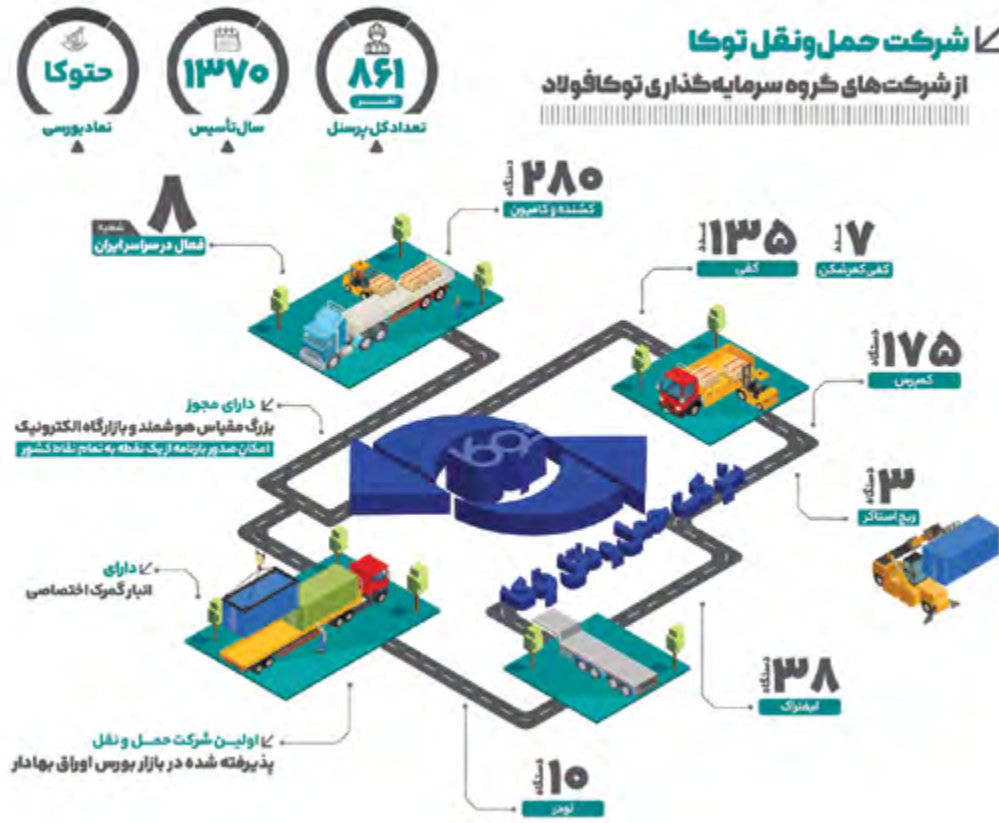
امواج طلایی خلیج فارس



امیران ترابر کخاف

شرکت حمل و نقل توکا

از شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد



معدنی و نسوز

شرکت تولیدی و خدمات صنایع نسوز توکا (سهامی عام)

www.tukaref.ir

• تأسیس: ۱۳۷۰

• فرابورسی (نماد کتوکا)



شرکت تولیدی و خدمات صنایع نسوز توکا در اردیبهشت ماه سال ۱۳۷۰ باهدف تأمین و تولید دیرگدازهای مورد نیاز کارخانه های فولادسازی، ذوب آهن، پالایشگاه ها، صنایع سیمان و همچنین ارائه خدمات نصب، تعمیر و نگهداری نسوز واحدهای نامبرده تأسیس و واحد تولیدی این شرکت در شهرک صنعتی سه راهی مبارکه در زمینی به مساحت تقریبی ۳۰ هزار مترمربع تأسیس گردید. همچنین در سال ۱۳۹۷ به منظور توسعه ظرفیت تولید و حضور در عرصه بین المللی بازار نسوز کارخانه جدید نسوز توکا در منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس (هرمزگان) با ظرفیت تولید سالانه ۱۰۰۰۰ تن محصولات نسوز در زمینی به وسعت ۱۰ هزار مترمربع احداث گردید.

زمینه فعالیت

نصب، تعمیر و نگهداری نسوز واحدهای صنعتی و تولید انواع جرم، قطعات پیش ساخته نسوز، قطعات دریچه کشویی و آجر کربن منیزیت

فعالیت ها

- نصب، تعمیر و نگهداری نسوز واحدهای صنعتی
- تولید انواع جرم، قطعات پیش ساخته نسوز، صفحات دریچه کشویی و آجر کربن منیزیت

فلسفه وجودی، چشم انداز و ارزش ها

مأموریت: عرضه محصولات و خدمات با کیفیت، تأمین و اجرای با تکنولوژی های روز به مشتریان با هدف مشارکت در توسعه کشور و ارزش آفرینی برای ذی نفعان

چشم انداز: دستیابی به میزان تولید سالانه ۳۲۰۰۰ تن جرم و ۱۰۰۰۰ تن آجر، فروش ۱۳۰۰ میلیارد ریال خدمات (به قیمت ثابت) و حاشیه سود ۱۶ درصد

ارزش ها: مشارکت و کارگروهی، مشتری مداری، بهداشت مالی، شایسته سالاری ایمنی و بهداشت، احترام به حقوق ذی نفعان و صاحبان سهام

محصولات

- تولید انواع آجر کربن منیزید (MC) و آلومینا کربن منیزیت (AMC)
- تولید دلتای کوره قوس با ابعاد و وزن های مختلف (از ۵/۲ تا ۱۵ تن)
- تولید انواع جرم ها با کیفیت شاموتی، آلومینی و قلیایی با قابلیت ریختنی، پاشیدنی و کوبیدنی، با ظرفیت معادل ۳۲۰۰ تن در سال در کارخانه های اصفهان و هرمزگان
- ساخت دریچه کشویی پاتیل به عنوان یکی از حساس ترین محصولات نسوز با ظرفیت تولید ۳۲۰۰ عدد دریچه کشویی پاتیل در سال
- ساخت قطعات پیش ساخته نسوز با ظرفیت تولید ۴۰۰۰ تن در سال با امکان تولید قطعات متنوع در کارخانه های اصفهان و هرمزگان (منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس)

کارکنان

• ۵۳۷ نفر

دیدگاه مدیرعامل



ایاز اسماعیلی

شرکت توکانسوز در سال ۱۴۰۲ دستاوردهای متعددی در زمینه های تولید، فروش و اجرای پروژه ها در سطح کشور داشته است. اما برخی از این دستاوردها جزو مهمترین ها به شمار می رود. در سال گذشته موفق شدیم تولید قطعات نسوز را در بندرعباس عملیاتی و اجرایی کنیم. علاوه بر تولید جرم که از چند سال پیش در کارخانه ای که در بندرعباس داشتیم، شروع شده و به بهره برداری رسیده بود، تولید قطعات نسوز را هم عملیاتی کردیم.

سال ۱۴۰۲، یک سال مهم برای شرکت نسوز توکا بود از این جهت که موفق به تولید آجر کربن منیزیت شدیم. با سرمایه ای بالغ بر ۲ هزار میلیارد ریال، این کار از دو سال پیش شروع شده بود. محصولات تولیدی را به صورت آزمایشی در اختیار تعدادی از مشتریان قرار دادیم که خوشبختانه اعلام رضایت داشته اند. محصول خوبی تولید شده و انشاء الله طی سال های آینده یک برنامه عملیاتی برای تولید و فروش آجر کربن منیزیت به مشتریان مان خواهیم داشت.

شرکت نسوز توکا توانست به بازارهای صادراتی دست پیدا کرده و بخشی از محصولات نسوز را به خارج از کشور صادر کند. انشاء الله برنامه داریم که در سال آینده خیلی وسیع تر و گسترده تر این کار انجام شود. خوشبختانه ما به کشورهای حوزه (CIS) صادرات داشتیم. هرچند به شکل آزمایشی بوده اما نتیجه تست، رضایت بخش بوده و اکنون سفارش هایی برای سال جاری دریافت شده است.

سال گذشته پروژه های ریز و درشت زیادی داشتیم. در سال ۱۴۰۲ مشتری جدید ما، شرکت فولاد سفیددشت بود که کار ساخت پلتفرم های نسوز و هم کار نسوزچینی داخل کوره را برای آن ها انجام دادیم. همچنین مدول احیای منطقه چابهار را داشتیم که بخشی از آن نیز به امسال منتقل شد.

سرمایه شرکت به خاطر توسعه هایی که در بندرعباس و منطقه اصفهان انجام دادیم، طی دو سه سال گذشته چندین بار افزایش یافته است. سال ۱۴۰۱، سرمایه خود را از یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون سهم به ۲ میلیارد سهم رساندیم. همچنین در اواخر سال ۱۴۰۲ هم از ۲ میلیارد به ۲

نشانی

اصفهان، شهرک صنعتی سه راه مبارکه، آخر خیابان دهم، فاز دوم، پلاک ۸

تولید و صادرات آجر کربن منیزیت به کشورهای حوزه CIS



میلیارد و ششصد میلیون سهم رساندیم؛ یعنی حدود ۳۰ درصد افزایش سرمایه داشته ایم.

در سال گذشته بازنگری طرح طبقه بندی مشاغل با هدف ایجاد شرایط بهتر برای کارکنان انجام شد. برنامه های آموزشی را برای کارکنان در نظر گرفتیم و براساس نیازهای شغلی شان، آموزش های لازم را دریافت کردند تا بتوانند به نحو احسن وظایف شغلی خود را انجام دهند.

خوشبختانه پروژه آجر راه اندازی شده است؛ هرچند که کل ظرفیت ۱۰ هزار تن آجر کربن منیزیت در سال ۱۴۰۳ محقق نمی شود ولی امیدواریم که حداقل ۵۰ درصد از این ظرفیت ایجاد شده را تولید کنیم و در اختیار مشتریان قرار دهیم. همچنین امیدواریم ظرفیتی که در بندرعباس برای تولید قطعات ایجاد کرده ایم را با تولید حدود ۲ هزار تن انواع قطعات در اختیار مشتریان قرار دهیم.

این دو مورد جزو برنامه های کلان ماست و امیدوارم به نحو احسن انجام شود. امیدوارم سال جاری برای تمام مردم ایران و به ویژه مدیران و کارکنان شرکت های گروه فولاد مبارکه و توکافولاد سال خیلی خوبی باشد و امسال را هم به خوبی پشت سر بگذارند و اهداف و برنامه های شرکت ها را به خوبی بتوانیم محقق کنیم.



معدنی و نسوز

Azar Refractories co.

www.azarref.ir

شرکت فرآورده‌های نسوز آذر (سهامی عام)

• تأسیس: ۱۳۷۰

• نماد بورسی: کاذر



شرکت فرآورده‌های نسوز آذر، بزرگترین تولیدکننده مواد نسوز و بزرگترین تولیدکننده محصولات دولومیتی در ایران با ظرفیت تولید سالانه ۶۰۰۰۰ تن انواع فرآورده‌های شکل‌دار، بی‌شکل و محصولات ویژه نسوز در سال ۱۳۷۰ تأسیس گردید. این شرکت می‌تواند بخش عمده ای از نیازهای صنایع فولاد، سیمان، آلومینیوم، پتروشیمی، نیروگاه، پالایشگاه، مس و... را تأمین نماید.

شرکت فرآورده‌های نسوز آذر با برخورداری از مرکز تحقیقات و آزمایشگاه نسوز و کارخانه تولید انواع فرآورده‌های نسوز در شهرک صنعتی فولاد اصفهان و با بهره‌گیری از توان علمی و فنی کارشناسان خود به عنوان یک واحد تولیدی و تحقیقاتی پیشرو در صنعت نسوز کشور مطرح است.

دیدگاه مدیرعامل



ایرج مختارپور

مجموعه نسوز آذر از شرکت‌های زیرمجموعه توکافولاد است که سهام اصلی و سهام مدیریت این شرکت متعلق به شرکت سرمایه‌گذاری توکافولاد است. از سال ۱۳۹۵ که شرکت نسوز آذر زیرمجموعه توکافولاد قرار گرفت.

شرکت فرآورده‌های نسوز آذر تولیدکننده مواد نسوز صنعتی مورد استفاده در صنایع فولاد و صنایع سیمان است. این شرکت یکی از مهم‌ترین تولیدکننده‌های نسوزهای دولومیتی در ایران است. مواد نسوز دولومیتی محصولی است که مواد اولیه آن صد درصد از داخل تأمین می‌شود و فاقد ارزبری است. بنابراین صنایع فولادی می‌توانند با مصرف مواد نسوز دولومیتی، هزینه‌های خود را در چرخه تولید کاهش دهند.

شرکت نسوز آذر مجهز به یک کوره دوار پخت مواد اولیه تا دمای ۱۹۰۰ درجه سانتی‌گراد است که عملیات پخت دولومیت و منیزید را انجام می‌دهد. همچنین مجهز به تجهیزات مرتبط با تولید مواد نسوز، میکسرها، فلزها و کلیه تجهیزات مرتبط دیگر است.

در سال ۱۴۰۲، ما توسعه کوره دوار را داشتیم و موفق شدیم کوره دوار را به بهره‌برداری کامل برسانیم. در سال گذشته حدود ۳۳ هزار تن مواد نسوز در شرکت تولید شده است. دو دستگاه پرس تولید آجر در کارخانه نصب و راه‌اندازی شده است.

در سال گذشته پروژه‌های تحقیقاتی در زمینه تولید محصولات جدید و همچنین افزایش ارتقای کیفیت محصولات انجام دادیم. همچنین این شرکت در زمینه مسائل زیست محیطی، مسئولیت‌هایی که داشت را به نحو احسن انجام داد. در ارتباط با مسائل نیروی انسانی نیز، ما بازنگری طرح طبقه‌بندی مشاغل را کاملاً انجام دادیم و انجام یک سری اقداماتی که در راستای مسائل رفاهی و وضعیت رفاهی پرسنل بود.

موضوع تنوع‌بخشی محصولات و ارائه خدمات بهتر با استفاده

زمینه فعالیت

تولید نسوزهای صنعتی شکل‌دار و بی‌شکل

فلسفه وجودی، چشم‌انداز و ارزش‌ها

- فلسفه وجودی: تأمین نسوزهای شکل‌دار و بی‌شکل صنعتی برای شرکت‌های فولادی و سیمانی
- مأموریت: تولید انواع محصولات شکل‌دار و بدون شکل نسوز (شامل انواع گروه‌های محصولات دولومیتی، الومینی، منیزیتی...) مورد استفاده در صنایع فولاد، سیمان، الومینیوم و...
- چشم‌انداز: حفظ جایگاه شرکت فرآورده‌های نسوز آذر به عنوان بزرگترین تولیدکننده محصولات دولومیتی و توسعه آن به بزرگترین تولیدکننده انواع محصولات نسوز و نسوزهای ویژه با تکنولوژی و کیفیت برتر تبدیل برند نسوز آذر به برند اول صنایع نسوز در سطح کشور.
- ارزش‌ها: پیشرو بودن و برتری چشم‌گیر در فعالیت‌های شرکت، مشتری‌مداری و توجه به منافع ذینفعان، کار ایمن و باکیفیت، با نگرش زیست محیطی، تقویت شایسته‌سالاری و تشویق ابتکارات فردی، پایبندی به ارزش‌های اسلامی و اخلاقی

محصولات

- انواع قطعات نسوز ریختنی
- انواع آجرهای شاموتی و آلومینایی
- دولومیت کلسینه و دولومیت زینتر
- انواع آجرهای دریچه‌کشویی منیزیتی و آلومینایی
- انواع جرم‌های ریختنی، کوبیدنی و پاشیدنی کوره بلند
- انواع آجرهای دولومیتی پک باند، رزین باند و دایرکت باند
- انواع جرم‌ها و ملات‌های آلومینایی، منیزیتی و دولومیتی
- انواع آجرهای منیزیتی، منیزیت گرافیت، منیزیت کرومیت و منیزیت اسپینل
- انواع جرم‌های ریختنی آلومینی ضدسایش مورد استفاده در صنایع سیمانی

کارکنان

• ۳۴۲ نفر

نشانی

خیابان شیخ صدوق شمالی کوچه شماره ۶۳ کوی کارگران ابتدای کوچه بوعلی سینا
پلاک ۱۵

پلنت اکسیژن شرکت نسوز آذر تا پایان امسال راه اندازی می شود



از فناوری های جدید و فرمول های جدیدی که محصولات نسوز می توانند داشته باشند، در دست اقدام است تا خدمات بهتر و کیفیت بهتری را به مشتریانمان ارائه دهیم. ورود به عرصه تولیدات با ارزش افزوده بالاتر از دیگر برنامه های مهم ما به شمار می رود. بهره مندی از مرکز تحقیقات محصولات و همکاری با دانشگاه ها و مراکز تحقیقاتی و مراکز پژوهشی و همچنین همکاری با کارخانه های فولادسازی و حضور بیشتر در کارخانه ها و ... طرح های مهمی است که در حال اجرایی سازی است.

یک پروژه توسعه ای مهم نیز در دست اجرا داریم. به دلیل اینکه کوره دوار ما مصرف کننده اکسیژن است برای رسیدن به دمای ۱۹۰۰ درجه سانتی گراد نیازمند خریداری اکسیژن با هزینه و قیمت بالا هستیم. بنابراین یک پلنت اکسیژن را در دست ساخت داریم که تا آخر امسال به بهره برداری می رسد و نتیجه آن کاهش هزینه های سازمان و کاهش بهای تمام شده محصول ما خواهد بود.



معدنی و نسوز

Raahbaran Foolad Isfahan

www.raahbaran.com

راهبران فولاد اصفهان

- تأسیس: ۱۳۸۳
- غیر بورسی



شرکت راهبران فولاد اصفهان یک شرکت معدنی با زمینه فعالیت تولید سنگ آهن است که معدن این شرکت در شهرستان ابرکوه استان یزد و در بخش اسفندار است.

دیدگاه مدیرعامل

علی صدری

بهره‌برداری از کارخانه کنسانتره تا آبان ماه امسال

شرکت راهبران فولاد یک شرکت در حال توسعه است. طرح توسعه کارخانه کنسانتره ۲۵۰ هزار تنی و احداث راه‌اندازی خط دوم خردایش برای تأمین خوراک کارخانه کنسانتره یکی از اهم فعالیت‌های شرکت در سال گذشته بود. طرح کارخانه کنسانتره با سرمایه‌گذاری ثابت ۶ هزار میلیارد ریالی از محل افزایش سرمایه شرکت سرمایه‌گذاری توکافولاد ثبت شد. طراحی از آذرماه ۱۴۰۱ آغاز شده بود و فاز تأمین تجهیزات از دی‌ماه ۱۴۰۲ ثبت شد. فاز اجرایی که مهم‌ترین فاز پروژه است بعد از طراحی از اردیبهشت‌ماه سال ۱۴۰۲ با آغاز عملیات خاک‌برداری و اجرای عملیات سیویل و ساخت فونداسیون و سوله شروع شده و تاکنون هفتاد میلیارد تومان از محل این بودجه و از محل آورده سهام‌دار، تسهیلات و منابع داخلی شرکت هزینه شده است. در سال ۱۴۰۲، حدود ۹۰ درصد تجهیزات پیمان‌های ساخت و اجرا نهایی شد و سال جاری فقط در حال حمل تجهیزات به سایت هستیم. خوشبختانه اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۲ فاز نصب شروع شده که ان‌شاءالله طی سه ماه تجهیزاتی که در سال ۱۴۰۲ طراحی و ساخته و خریداری شده است، به محل سایت حمل می‌شود که در این سه ماه نصب شود. امید داریم که از مهرماه سال جاری بعد از انجام تست سرد بتوانیم در آبان‌ماه امسال به بهره‌برداری برسیم. این طرح تا این لحظه ۷۰ درصد پیشرفت داشته است.



سرمایه شرکت راهبران در زمستان ۱۴۰۲ مبلغ ۳۶۷ میلیارد تومان بوده که ۶۰ درصد این مبلغ آورده سهام‌دار بوده، ۱۵ درصد تسهیلات و ۲۵ درصد درآمد حاصل از بهره‌برداری کارخانه بوده است. افزایش سرمایه شرکت ما در ۱۷ آبان ۱۴۰۱ ثبت شده است. افزایش سرمایه شرکت طی سال‌ها صورت گرفته و در حال حاضر سرمایه شرکت ۲۵۶ میلیارد تومان است که ان‌شاءالله در سنوات آتی با راه‌اندازی کارخانه یک افزایش سرمایه دیگر خواهیم داشت؛ یعنی از ۲۵۶ به ۵۰۰ میلیارد تومان.

کارکنان

- ۲۵۰ نفر

نشانی

اصفهان: خیابان نظر غربی، کوچه نمازخانه استیفن، ساختمان توکا، طبقه اول

کارخانه

- یزد: شهرستان ابرکوه، بخش بهمن، روستای مهردشت، روستای اسفندارآباد روستای هارونی، ۱۵ کیلومتری اول جاده مرودست



زمینه فعالیت

معدنی و تولید سنگ آهن

فلسفه وجودی، چشم‌انداز و ارزش‌ها

فلسفه وجودی: نقش آفرینی در زنجیره تولید فولاد و تأمین بخشی از سنگ آهن مورد نیاز در این چرخه
ارزش‌ها: سخت‌کوشی و کار شبانه‌روزی

معدنی و نسوز

Esteghlal sepahan

www.esteghlalsepahan.ir

دیدگاه مدیرعامل

حمیدرضا قندی

اضافه شدن معادن و اخذ پروانه استخراج جدید

شرکت تهیه و تولید مواد اولیه استقلال سپاهان در سال ۱۳۷۴ تأسیس شد. زمینه فعالیت شرکت، عملیات اکتشاف، استخراج و بهره برداری از معادن خردایش و دانه بندی است. ما تامین کننده صنایع فولادی، ذوب آهن، نسوز، دیرگداز، سیمان، صنایع قند و نیشکر و مصالح ساختمانی هستیم.



در حال حاضر شرکت ما چهار مجموعه فعال دارد. معادن خاک نسوز ما در استان چهارمحال و بختیاری است که خود دارای چند معدن است. تولید بوکسیت و آرژیلیت دارد که دارای بهترین کیفیت خاک نسوز ایران است. معدن سنگ آهک به نام معدن سنگ دهرسرخ مبارکه است. یک معدن دولومیتی در شهرضا داریم که کیفیت فوق العاده خوبی دارد و معدن کوه پرنظامی هم که تولید دولومیت هم سنگ تزئینی دارد.

ما یک سری محدوده های معدنی هم داریم، محدود اکتشافی خراسان جنوبی، محدوده اکتشافی در انارک، یک محدوده در نایین و یک محدوده هم در فشارک که همگی با مشارکت فولاد مبارکه پیش می رود.

محصولات نسوز بوکسیت و آرژیلیت، سنگ دولومیت و آهک صنعتی و سنگ تزئینی را تولید می کنیم، موقعیت معدن شهید میرچیان در استان چهارمحال و بختیاری است که در سال ۱۳۴۷ تأسیس شده است. این معدن بالاترین و باکیفیت ترین محصول بوکسیت را دارد که بار آن را به صورت زیرزمینی بهره برداری و برای شهرهای مختلف ارسال می کنیم. معدن دهرسرخ در سال ۱۳۵۱ تأسیس شده و یکی از معادن باکیفیت است که ظرفیت آن به یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن با دانه بندی های مختلف در دو سال اخیر رسیده است.

ادعا داریم بهترین دانه بندی را در سطح کشور داریم، بهترین کیفیت را تولید می کنیم و مشتریان ما فولاد مبارکه و ذوب آهن و کارخانه های قند هستند که به رغم هزینه های بالای حمل و نقل اما خوشبختانه به خاطر کیفیت محصولات ما، آن ها را خریداری می کنند.

نشانی

اصفهان، خیابان آبشار دوم، نرسیده به میدان خاتم کاری، ساختمان سپاهان، پلاک ۲۰۲

کارخانه

- استان چهارمحال بختیاری: بعد از روستای ناغان، جاده ایذه، معدن شهید نیلچیان
- استان اصفهان: جاده اصفهان مبارکه، بعد از شهرک صنعتی مبارکه سه راهی مبارکه، معدن سنگ آهک
- استان اصفهان: جاده اصفهان شهرضا جاده امام زاده علی اکبر، بعد از روستای اسفه، معدن دولومیت اسفه شهرضا

شرکت تهیه و تولید مواد اولیه استقلال سپاهان

- تأسیس: ۱۳۷۴
- غیر بورسی



شرکت تهیه و تولید مواد اولیه استقلال سپاهان در سال ۱۳۷۴ تأسیس و در زمینه تهیه طرحها و اجرای عملیات اکتشاف، استخراج و بهره برداری از معادن، فرآوری، خردایش و دانه بندی مواد معدنی، خدمات مشاوره

ای و سرمایه گذاری در اکتشاف و بهره برداری از معادن فعالیت می کند که تأمین کننده مواد اولیه صنعت نسوز، دیرگداز، صنایع فولاد و بخشی از صنعت قند و مصالح ساختمانی است.



زمینه فعالیت

در زمینه اکتشاف استخراج و تولید مواد اولیه سنگ آهک، سنگ دولومیت - خاک نسوز بوکسیت و آرژیلیت

فلسفه وجودی، چشم انداز و ارزش ها

فلسفه وجودی: پایدار سازی زنجیره ارزش صنعت فولاد، نسوز، سیمان
مأموریت: شرکت تولیدی - خدماتی مواد معدنی که عملیات اکتشاف، استخراج، فرآوری و فروش مواد معدنی را با تکیه بر دانش، تجهیزات و تکنولوژی موجود و ارتقاء بهره وری با هدف برآورده نمودن ارزشها و انتظارات ذینفعان سازمان انجام می دهد.
چشم انداز: خلق ارزش افزوده در راستای توسعه صنعت فولاد و نسوز کشور
ارزش ها: مشتری مداری، حفظ محیط زیست و توجه به سلامت جامعه، صداقت و اخلاق مداری، رقابت پذیری، نوآوری، بهبودی مستمر، بهره وری و کیفیت، حفظ ارزش های اسلامی و کرامت انسان

کارکنان

• ۱۷۱ نفر



شرکت فراورده‌های نسوز آذر

از شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد



کاذر

نماد بورسی



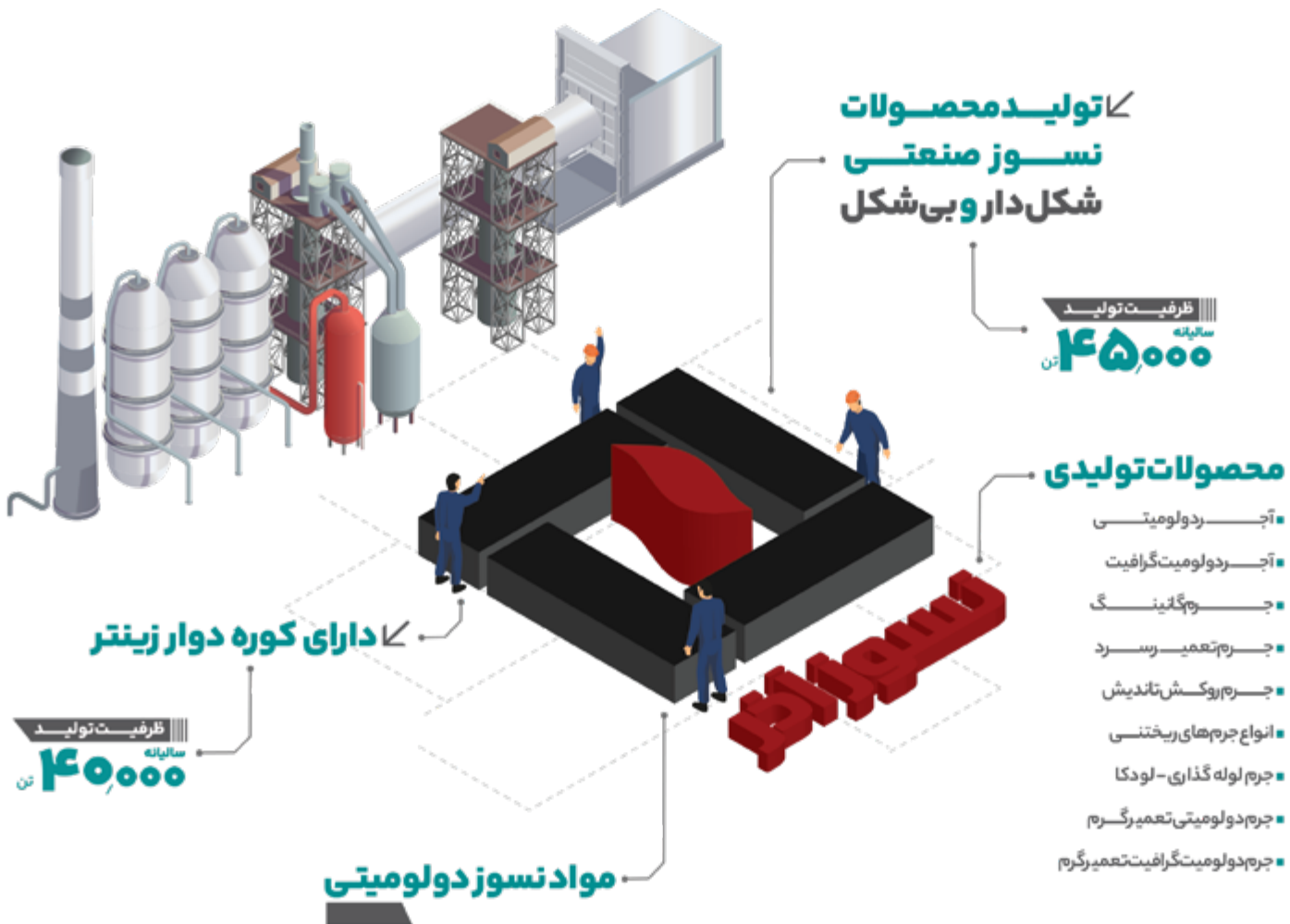
۱۳۷۰

سال تأسیس



۳۴۲

تعداد کل پرسنل



صنعتی و تولیدی

Tuka Paint Foolad Sepahan

www.tukapaint.ir

توکا رنگ فولاد سپاهان (سهامی عام)

تأسیس: ۱۳۸۵
 نماد بورسی: شتوکا



دیدگاه مدیرعامل



محمد صفایی‌راد

شرکت توکا رنگ فولاد سپاهان (سهامی عام) در سال ۱۳۸۵ با هدف تأمین مواد اولیه مورد نیاز صنعت رنگ، تولید انواع رنگ و پوشش‌های صنعتی همراه با اعتلای سطح کیفی و نیل به خودکفائی به منظور حفظ سرمایه ملی و ممانعت از خروج ارز، فعالیت خود را آغاز نموده و در سال ۱۳۹۴ با کارنامه‌ای درخشان و با حمایت شرکت سرمایه‌گذاری توکافولاد (از شرکت‌های گروه فولاد مبارکه اصفهان) و دیگر سهامداران فهیم خود مجوز ورود به بازار سرمایه را از سازمان بورس و اوراق بهادار (با نماد شتوکا) دریافت نمود.

زمینه فعالیت

تولید انواع رنگ و پوشش‌های صنعتی

فلسفه وجودی، چشم‌انداز و ارزش‌ها

- فلسفه وجودی: ما یک شرکت تولید کننده پوشش‌های آلی هستیم که با تمرکز بر توسعه پایدار در حال تولید محصولاتی به منظور رفع نیاز بازار و بومی سازی در این حوزه می باشیم.
- چشم‌انداز: پیشتازی در نوآوری، تکنولوژی، توسعه و افزایش تولید به منظور حفظ رتبه اول تولید پوشش‌های کلاف رنگی با تثبیت ۵۰٪ سهم بازار و حضور در سطح ۷ شرکت برتر در حوزه پوشش‌های صنعتی با کسب ۱۰٪ از سهم بازار در سطح کشور و حضور در بازارهای جهانی، منطبق با تمامی معیارهای زیست محیطی، ایمنی و بهداشت تا سال ۱۴۰۶

توانمندی‌ها

شرکت توکا رنگ فولاد سپاهان، در سال ۱۳۸۵ باهدف تأمین مواد اولیه مورد نیاز صنعت رنگ، تولید انواع رنگ و پوشش‌های صنعتی همراه با اعتلای سطح کیفی و نیل به خودکفائی به منظور حفظ سرمایه ملی و ممانعت از خروج ارز، فعالیت خود را آغاز نموده و در سال ۱۳۹۴ با کارنامه‌ای درخشان و با حمایت گروه سرمایه‌گذاری توکافولاد و دیگر سهام‌داران فهیم خود مجوز ورود به بازار سرمایه را از سازمان بورس و اوراق بهادار با نماد «شتوکا» دریافت نمود.

کارخانه توکارنگ فولاد سپاهان با مساحتی بالغ بر بیست و چهار هزار مترمربع در مجاورت شهر اصفهان، در زمره بزرگ‌ترین و مجهزترین کارخانه‌ها تولیدی کشور در زمینه تولید انواع رنگ‌های تخصصی و پوشش‌های صنعتی است. این شرکت با استفاده از تجارب مهندسیین مجرب و فرمولاسیون پیشرفته رقیب جدی محصولات مشابه اروپایی نظیر BECKERS، SIGMA، SIQUAM و ... است.

کارکنان

• ۶۲ نفر

نشانی

اصفهان، سی و سه پل، ابتدای چهارباغ بالا، خیابان حضرت یحیی، جنب بن بست امین، پلاک ۲۹۰

در سال گذشته موفق شدیم به رکورد تولید به میزان ۲۶۳۰ تن برای اولین بار و ثبت رشد مقداری تولید به میزان ۱۷ درصد نسبت به سال ۱۴۰۱ دست پیدا کنیم. همچنین رسیدن به رکورد تولید رزین به میزان ۸۳۸ تن برای اولین بار و ثبت رشد مقداری تولید رزین به میزان ۳۵ درصد نسبت به سال ۱۴۰۱ از دیگر دستاوردهای مهم شرکت توکارنگ در سال ۱۴۰۲ بود.

صادرات ۲۰ تن انواع رزین، رشد درآمد عملیاتی به میزان ۸۲ درصد نسبت به دوره مالی قبل، رشد سود عملیاتی به میزان ۱۶۴ درصد نسبت به دوره مالی قبل و رشد سود خالص به میزان ۱۳۵ درصد نسبت به دوره مالی قبل از دیگر اقدامات و دستاوردهای مهم



ثبت رکورد تولید ۲۶۳۰ تنی توکارنگ برای اولین بار

نظیر روغن نورد برخی از مهم‌ترین اهداف ما در سال جاری است. تمرکز بر توسعه صادرات، توسعه دانش فنی در حوزه تولید انواع رنگ لوازم خانگی با توجه به طرح توسعه در دست اقدام شرکت فولاد مبارکه، کنترل بهای تمام‌شده و رشد سودآوری شرکت در جهت رضایت حداکثری سهامداران و توسعه فروش محصولات غیر کویل در راستای توسعه سبد محصولات و کاهش وابستگی به صنعت فولاد از دیگر اهداف توکارنگ در سال ۱۴۰۳ است.

همکاری با شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی در راستای بومی‌سازی مواد اولیه موردنیاز و کاهش وابستگی به خارج از کشور و بالطبع کاهش ریسک نوسانات ارزی بر عملکرد مالی شرکت یکی دیگر از برنامه‌های ما در سال جاری است که به صورت جدی تا پایان سال دنبال می‌شود و انشاءالله امیدواریم محقق شود.

ما در گذشته بود. شروع احداث طرح توسعه تولید ۱۴۰۰ تن انواع پوشش‌های صنعتی در مجاورت کارخانه موجود؛ بومی‌سازی مواد شیمیایی آماده‌ساز سطحی موردنیاز صنایع فولادی نظیر کروم ۳ ظرفیتی واحد گالوانیزه، آلکالین ویژه لوازم خانگی واحد ورق رنگی، آنتی‌اکسیدان واحد اسید شویی و قطع واردات از خارج کشور؛ مهم‌ترین موفقیت‌های ما در سال گذشته به شمار می‌رود.

رسیدن به رکورد تولید رزین به میزان ۱۱۰۰ تن، توسعه تکنولوژی تولید رنگ متالیک لوازم خانگی مطابق با دانش فنی روز دنیا، یکپارچه‌سازی نرم‌افزارهای دفتر اصفهان جهت دستیابی به سیستم بهای تمام‌شده آنلاین، تمرکز بر پیشرفت پروژه طرح توسعه پوشش‌های صنعتی تا پایان سال بالغ بر ۶۰ درصد کل پروژه، بومی‌سازی سایر مواد شیمیایی موردنیاز صنایع فولادی



صنعتی و تولیدی

Iranzob Casting Co.

www.iranzob.com

شرکت صنعتی و تولیدی ایران ذوب

• تأسیس: ۱۳۷۰



شرکت ایران ذوب متخصص در زمینه تولید انواع گلوله آسیاب (بالمیل) از جنس چدن پر کروم و نیز قطعات فولادی و چدنی ضد سایش و نسوز جهت صنایع سیمان، معدن و فولاد است.

دیدگاه مدیرعامل



مهدی قریشی

زمینه فعالیت

ریخته گری انواع گلوله بالمیل و قطعات فولادی و چدنی

فلسفه وجودی، چشم انداز و ارزش ها

- فلسفه وجودی: ایفای نقش محوری در توسعه صنعتی و اقتصادی کشور با تکیه بر دانش فنی کارکنان
- چشم انداز: پیشتاز در طراحی و تولید و تکمیل قطعات ریخته گری چدنی، فولادی و آلومینیومی مصرفی در صنایع سیمان، معادن، صنایع فولادی؛ با حفظ حداقل ۱۳٪ سهم تولید داخل و افزایش صادرات به میزان ۳۰۰ تن و بازده حقوق صاحبان سهام به میزان ۲۰٪
- ارزش ها: ارزش های سازمانی، مشتری مداری، تکریم ذینفعان، یادگیری و مشارکت، کار ایمن و با کیفیت، رعایت ارزش های اخلاقی

توانمندی ها

- اولین و برترین تولیدکننده گلوله بالمیل (آسیا) به روش ریخته گری از جنس چدن پر کروم
- تولیدکننده انواع قطعات ریخته گری ضدسایش و نسوز جهت مصرف در صنایع سیمان، معدن و فولاد
- یکی از بهترین صادرکنندگان در زمینه گلوله بالمیل و قطعات ضد سایش و نسوز به کشورهای خارجی از جمله ایتالیا، عراق، تونس، سوریه، ارمنستان، آذربایجان، ترکمنستان، پاکستان و ...
- دارنده گواهینامه سیستم مدیریت یکپارچه IMS و ایزو ۱۷۰۲۵ و کسب جوایز متعددی از قبیل صادرکننده نمونه، کارفرمای سرآمد، تأمین کننده برتر، صنعت سبز و ...



کارکنان

• ۳۱۰ نفر

شرکت ایران ذوب فعالیت خود را از سال ۱۳۶۲ با اخذ پروانه بهره برداری و به صورت جدی از سال ۱۳۷۰ شروع کرد. مأموریت شرکت تولید محصولات استراتژیکی بود که از خارج کشور وارد می شدند؛ از جمله گلوله های آسیاب که در صنعت فولاد و در اصل در صنعت سیمان کاربرد دارد. شرکت در این زمینه فعالیت خود را توسعه داد و با فولاد مبارکه شروع کرد. در ادامه نیز علاوه بر گلوله های آسیاب کلیه قطعات مورد نیاز صنایع مختلف را تأمین کرد. سهام شرکت در سال ۱۳۹۱ به صورت کامل در اختیار توکافولاد قرار گرفت و از آن تاریخ به بعد در راستای استراتژی ها و اهداف توکافولاد فعالیت می کند.

ایران ذوب دو هدف و استراتژی مهم تنوع بخشی به محصولات و به روز بودن از نظر تکنولوژی را در پیش گرفت. ایران ذوب با تکیه بر منابع انسانی در راستای تأمین نیاز و رضایت مشتریان، بهبود محصول، بهبود فرایند و استفاده از تکنیک های متعالی شدن حرکت کرد. در همین راستا، استراتژی ما این بود که هم بازار داخل را حمایت و تأمین کنیم و هم بتوانیم صادرات داشته باشیم. در سال ۱۴۰۲ این استراتژی دنبال شد و توانستیم که هم بخش زیادی از نیاز داخل را تأمین و هم بتوانیم بیش از ۱۰ درصد محصولات شرکت را صادر کنیم. یکی از نقاط قوت ما در سال گذشته صادرات به میزان دو میلیون دلار به کشورهای مختلف از جمله در خاورمیانه شامل عراق، پاکستان، ترکمنستان و از طریق آفریقا هم چند محصول را به اروپا صادر کردیم. ایران ذوب در سال گذشته به عنوان صادرکننده نمونه معرفی شد و همچنین ما در استان به عنوان شرکت سرآمد در صنعت ریخته گری معرفی شدیم. خوشبختانه در سال گذشته به اهدافی که داشتیم دست پیدا کردیم. علاوه بر این ها موفق به اخذ گواهینامه های مدیریت کیفیت از جمله ایزو ۹۰۰۰، ایزو ۱۴۰۰۰ و ایزو ۴۵۰۰۰ و گواهینامه ایزو ۱۷۰۲۵ شدیم که بر این اساس آزمایشگاه ایران ذوب به عنوان یک آزمایشگاه استاندارد و مرجع شناخته شد.

طرح توسعه شرکت در سال جاری برای ارتقای کمیت و کیفیت اجرا

نشانی

اصفهان، خیابان دانشگاه، کوچه ۱۳ (شهید خوشاب)، پلاک ۱، ساختمان ایران ذوب

دورخیز ایران ذوب برای کسب سهم ۲۰ درصدی از بازار داخل



شد و در همین راستا به شدت تلاش خواهیم کرد تا تکنولوژی خود را به‌روزتر کنیم، هزینه‌ها را کاهش دهیم و بتوانیم رضایت مشتریان را جلب کنیم.

امسال شفاف‌سازی، کاهش هزینه‌ها و بهداشت مالی در راستای سیاست‌های توکافولاد در دستور کار است. کلیه فرآیندها باید به رضایت مشتریان منجر شود، به همین خاطر بازنگری فرآیندها برای چابک‌سازی بیشتر در مورد تاکید قرار گرفته است.

براساس چشم‌اندازی که برای شرکت تعریف شده باید بتوانیم سهم ۲۰ درصدی از بازار داخلی و ۵۰ درصدی از صادرات محصولاتی که داریم به دست بیاوریم که سال گذشته تقریباً به این هدف رسیدیم و انشاءالله امسال وضعیت بهتری را رقم خواهیم زد.

ماموریت ما تولید گلوله‌های چدنی و قطعات مورد نیاز در سه صنعت فولاد، سیمان و معادن است و ما دنبال این هستیم که امسال بتوانیم گواهینامه رضایت مشتریان تحت عنوان گواهینامه ۱۰۰۰۰۱ و رسیدگی به شکایات مشتریان تحت عنوان گواهینامه ۱۰۰۰۰۲ کسب کنیم.



صنعتی و تولیدی

توکا تولید اسپادان

Tuka Tolid Espadan Co.

www.tukatolid.ir

دیدگاه مدیرعامل

مصطفی افشاری

برنامه‌ریزی برای راه‌اندازی نیروگاه‌های خورشیدی

شرکت توکا تولید اسپادان طی قراردادی با منطقه برق اصفهان، در ۹ ماه سال ۱۴۰۲ در مقایسه با مدت مشابه سنوات قبل، ۸۹ هزار و ۱۶۱ مگاوات تولید برق داشته که این میزان تولید، بیشترین میزان تولید از زمان تأسیس نیروگاه تاکنون است و میزان فروش با رشدی ۵۴ درصدی مواجهه بوده است. اقدام اثرگذاری که در سال گذشته در این پروژه انجام شد، اصلاحات بهره‌بردار و اصلاح سیستم خنک‌کننده نیروگاه بود که با این تغییرات هزینه‌ها کاهش یافت و میزان تولید افزایش پیدا کرد. برنامه شرکت برای سال جاری افزایش بهره‌وری از نیروگاه و سرمایه‌گذاری در نیروگاه‌های تجدیدپذیر است و علاوه بر این یکی از پروژه‌های شرکت ساخت نیروگاه خورشیدی است. طرح مهم راه‌اندازی نیروگاه‌های خورشیدی در سال جاری اجرا می‌شود و امیدواریم با کمک و مساعدت هلدینگ توکافولاد، این اقدام شروعاتی برای یک اقدام بزرگ‌تر باشد تا بتوانیم نیروگاه‌ها را توسعه دهیم.



تأسیس: ۱۳۸۴

غیر بورسی



توکا تولید اسپادان

شرکت توکا تولید اسپادان، در تاریخ ۱۸ آبان ماه ۱۳۸۴ به صورت شرکت سهامی خاص به عنوان گروه تخصصی توکافولاد به منظور مدیریت بر شرکت‌های صنعتی تولیدی گروه توکافولاد و توسعه صنعتی گروه تأسیس شده و طی شماره ۲۵۸۶۶ در اداره ثبت شرکت‌ها و مالکیت صنعتی اصفهان به ثبت رسیده است و از ابتدای سال ۱۳۹۹ با تغییر موضوع و ماهیت فعالیت با خرید یک واحد نیروگاه گازی ۱۶ مگاواتی در حوزه تولید انرژی و صنایع مرتبط فعالیت می‌نماید و در حال حاضر جزء واحدهای تجاری فرعی گروه سرمایه‌گذاری توکافولاد است.



مأموریت جهانی CHP (تولید هم‌زمان برق و حرارت)

نیروگاه‌های تولید هم‌زمان برق و حرارت با تولید برق و بازیافت حرارت در یک سامانه یکپارچه کار می‌کند از انرژی تولید شده برای گرمایش و سرمایش محیط‌های تجاری مسکونی و صنعتی همراه با تأمین انرژی الکتریکی از سایر فرایندهای صنعتی استفاده می‌شود در مجموع این سامانه کمترین اتلاف را در سیکل کاری خود ثبت می‌کند و قادر به ایجاد بازدهی بالای ۸۰ درصد است. افزایش تقاضا برای نیروگاه‌های تولید پراکنده همراه با دسترسی گسترده به تولیدات متنوع باعث رشد روزافزون ظرفیت‌های تولید هم‌زمان خواهد شد. شاخص‌های بی‌نظیر قیمت گاز بازدهی بالا و هزینه‌های کمتر برای راه‌اندازی نقش مثبتی در ارتقای جایگاه CHP در میان سایر تولیدات پراکنده ایفا کرده است. علاوه بر این حمایت‌های درستی نظیر تخفیف‌های مالیاتی تضمین خرید برق و تعمیر گاز و همچنین حمایت‌های مالی منجر به محبوبیت بیشتر نیروگاه‌های CHP شده است. به همین منظور و در راستای تحقق شعار سال توکافولاد در خصوص دانایی محوری شرکت توکا تولید اثبات آن نسبت به اجرای طرح‌های توسعه با همکاری مراکز دانش بنیان اهتمام می‌پردازد.

کارکنان

• ۱۲ نفر

نشانی

اصفهان- خیابان نظر غربی- نبش کوچه شماره ۲۰- ساختمان توکا- طبقه دوم

زمینه فعالیت

تولید برق

صنعتی و تولیدی

شرکت غلتک‌ها و لاستیک‌های صنعتی مبارکه میرکو — Mobarakeh Industrial Rolls and Rubber Company

www.mirco-co.ir

دیدگاه مدیرعامل

محمد جعفری فشارکی

تولید ۲ هزار غلتک و قطعات بال میل و سگمیل برای صنایع فولادی

در سال ۱۴۰۲ سه برنامه مورد توجه شرکت بوده که افزایش بهره‌وری، توسعه زیر سقفی و اجرای دو طرح توسعه از جمله این برنامه‌ها بود.

مجموعه میرکو شامل دو کارخانه است که یکی کارخانه لاستیک‌های صنعتی و کارخانه دوم در حوزه بازسازی قطعات غلتک‌های فلزی و ساخت غلتک است که خوشبختانه در سال گذشته شاهد افزایش تولید و همین‌طور بهره‌وری شرکت به



میزان ۳۰ درصد بودیم.

در سال گذشته برای شرکت میرکو، دو طرح توسعه‌ای مورد بررسی قرار گرفت که یکی از آن‌ها طرح تولید سیم توپودری از مواد اولیه‌ای است که خود میرکو نیاز دارد و اکنون از بیرون تهیه می‌کند، پروژه دیگر، طرح تولید نوار نقاله سایدوال است که در صنایع فولادی و معدنی مورد استفاده قرار می‌گیرد. این نوار عمدتاً وارداتی است و در کشور تولید نمی‌شود. امیدواریم امسال شاهد راه‌اندازی این دو خط تولید در شرکت میرکو باشیم که دو طرح بسیار بزرگ برای شرکت است.

در سال گذشته حدود ۲ هزار غلتک برای صنایع فولادی ساخته شد که بیشترین آن‌ها به شرکت فولاد مبارکه تحویل داده شد. همچنین با تلاش‌ها و پیگیری‌ها موفق به ساخت بزرگ‌ترین قطعات بال میل و سگمیل شدیم که این قطعات در معادن سنگ آهن مورد استفاده قرار می‌گیرند، قطعات فوق‌العاده بزرگی هستند که قالب‌های آن در میرکو ساخته شد و مورد تأیید قرار گرفت که سابقه ساخت آن‌ها در گذشته وجود نداشته است.

توانمندی‌ها

- ساخت انواع قطعات لاستیکی سبک و سنگین
- انجام رابراینینگ مخازن و لوله‌ها
- ساخت انواع قطعات پلی یورتان
- روکش لاستیک انواع غلتک‌های فلزی و نوار نقاله
- ساخت انواع غلتک‌های سبک، نیمه سنگین و سنگین
- ساخت رولیک‌های فلزی و ضربه گیر
- انجام عملیات کلدینگ (روکش کاری توسط جوشکاری زیر پودری)
- ساخت انواع قطعات فلزی سبک
- تعمیر و نگهداری خطوط انتقال مواد
- انجام پروژه‌های نظافت صنعتی
- طراحی فورمولاسیون‌های مهندسی و ساخت کامپاندهای خاص
- طراحی و ساخت چسب‌های مورد استفاده در صنعت لاستیک
- ارائه خدمات مهندسی و مشاوره در زمینه‌های فلزی و فرایندهای لاستیک

نشانی

اصفهان، شهرک صنعتی سه راهی مبارکه، فاز ۲، خیابان ۱۰، پلاک ۳

- تأسیس: ۱۳۶۹
- غیر بورسی



شرکت تولیدی لاستیک‌های صنعتی مبارکه (میرکو) در سال ۱۳۶۹ با بکارگیری متخصصین صاحب نظر در صنعت لاستیک و با داشتن آزمایشگاه مجهز، واحد کنترل کیفی و واحد تحقیق و توسعه، با هدف ساخت بیش از ۵۰ کیلومتر خطوط نوار نقاله شامل (تأمین، اجرای آپارات سرد و گرم و ساخت قطعات جانبی خطوط انتقال مواد)، رابراینینگ خطوط بازیابی و اسید شویی و روکش غلتک‌های مجتمع فولاد مبارکه تأسیس و این همکاری همچنان ادامه دارد. نتیجه این تلاش‌ها تولید بیش از ۵۰۰۰ قطعه لاستیکی، ساخت و روکش غلتک‌ها و رابراینینگ مخازن و حوضچه‌های اسیدشویی است. این شرکت به منظور بالا بردن توان تولید و دستیابی به دانش روز و تکنولوژی روکش غلتک‌های صنعتی و پوشش‌های حفاظتی مخازن و اتصالات، اقدام به خرید دانش فنی از شرکت تامبورینی ایتالیا به ارزش ۹۰۰ هزار دلار نموده است.



زمینه فعالیت

خدمات و پشتیبانی خطوط تولید صنعت فولاد

فلسفه وجودی، چشم‌انداز و ارزش‌ها

- فلسفه وجودی: خدمات و پشتیبانی خطوط تولید صنعت فولاد
- چشم‌انداز: ارتقا شرکت به بهترین شرکت تولیدی و خدماتی در زمینه فلزی و لاستیکی و قرارگیری جز ۵ شرکت برتر در سطح کشور با تکیه بر دانش فنی و تکنولوژی به روز دنیا
- ارزش‌ها: حفظ کرامت نیروی انسانی، صداقت و شفافیت، یادگیری، نوآوری و بهبود مستمر، مشارکت سازمانی، جلب و رضایت مشتری

کارکنان

- ۵۴۰ نفر

صنعتی و تولیدی

Taraz Steel Co.

www.tarazmetal.com

فولاد تاراز چهارمحال و بختیاری

تأسیس: ۱۳۹۵

غیر بورسی



شرکت فولاد تاراز

دیدگاه مدیرعامل

محمدجعفر خوش خلق

افزایش سود سه برابری در یک سال

شرکت فولاد تاراز که ۴۵ درصد سود آن متعلق به گروه توکا فولاد است در سال ۱۴۰۲ به نسبت سال ۱۴۰۱ با افزایش سود سه برابری همراه بود.



شرکت فولاد تاراز در حوزه خدمات پایین دستی ورق های فولادی تأسیس شد که ورق های گرم را از فولاد مبارکه گرفته و با فرآیندهایی به ورق گالوانیزه تبدیل کند و در نهایت محصول نهایی در بازار عرضه شود و خوشبختانه

این شرکت روند رو به رشدی را طی کرده است.

امروز شرکت فولاد تاراز با کمک گروه توکا و سرمایه گذاری و افزایش سرمایه ای که در آن انجام شده، خطوط تولید خود را توسعه داده و ورق نورد سرد را نیز به مجموعه خود اضافه کرده و سایر بخش ها و خطوط نیز در حال نصب است که تا چند ماه دیگر نصب شده و در نهایت حلقه کاملی از تولید از ورودی ورق گرم تا ورق گالوانیزه در تاراز انجام می شود.

در سال گذشته شرکت فولاد تاراز با کمک سهامداران اصلی خود که گروه توکا فولاد یکی از آنهاست، توانست سود سه برابری نسبت به سال قبل به دست آورد و امیدوار هستیم با تکمیل طرح های توسعه در سال جاری، اوضاع شرکت بهتر شده و سود حاصل از فروش محصولات نیز افزایش یابد.

از جمله مهم ترین برنامه های سال ۱۴۰۳ تمرکز بر روی اتمام طرح های توسعه و افزایش ظرفیت تولید به میزان ۲۰ درصد است. حضور و مشارکت در برنامه جایزه ملی تعالی سازمانی در سال ۱۴۰۲ را از جمله برنامه های سال گذشته عنوان کرد و با اشاره به اینکه در حوزه مسئولیت های اجتماعی در محدوده مکانی شرکت اقداماتی برای کمک و مساعدت به مردم منطقه انجام شده، اقدامات زیست محیطی فولاد تاراز را اقدامی مؤثر برای منطقه عنوان کرد. در بخش تحقیق و توسعه شرکت به دنبال اعمال تغییراتی در خطوط گالوانیزه هستیم تا بخشی از گرید ورق های خودروبی و سایر ورق ها در این شرکت تولید شود و امیدوار هستیم تا در آینده نزدیک در این حوزه محصولاتی را به بازار عرضه کنیم.

فروش محصول گالوا تاراز در شرکت فولاد تاراز اقدامی برای تأمین نیاز بازار داخلی است و خوشبختانه طرح های توسعه فولاد تاراز با قوت و سرعت در حال پیگیری است و هم اکنون بخش نورد ۱۲۵۰ این شرکت به بهره برداری رسیده و تمامی ورق های این شرکت در داخل شرکت نورد شده و در ادامه طرح های توسعه در حال نصب تجهیزات واحد اسید شویی هستیم که امیدواریم این بخش در مهرماه سال جاری به بهره برداری رسیده و سایر بخش های مورد نیاز نیز تا پایان سال جاری به خط تولید تاراز افزوده می شود.

شرکت فولاد تاراز چهارمحال و بختیاری در سال ۱۳۸۷ با سرمایه گذاری مشترک شرکت آتیه فولاد نقش جهان و شرکت سرمایه گذاری توکا فولاد در استان چهارمحال و بختیاری با نام صنایع ورق های پوشش دار تاراز چهارمحال تأسیس گردید که در اسفندماه ۱۳۹۸ به فولاد تاراز چهارمحال تغییر نام یافت. عملیات ساخت و نصب تجهیزات کارخانه در فاز اول از سال ۱۳۹۰ در زمینی به وسعت اولیه ۲/۷ هکتار در شهرک صنعتی شهرکرد آغاز و در ۱۸ آبان ۱۳۹۵ افتتاح گردید و اجرای فاز دوم با توسعه فضای کارخانه تا ۱۵ هکتار و اجرای طرح های توسعه احداث خطوط نورد سرد با ظرفیت ۴۵۰,۰۰۰ تن و اسیدشویی با ظرفیت ۵۰۰,۰۰۰ تن ادامه یافت. در این شرکت یکی از پیشرفته ترین خطوط تولید ورق گالوانیزه به روش غوطه وری گرم با ظرفیت اسمی ۲۶۰ هزار تن در سال نصب گردیده است. ورق گالوانیزه در شرکت فولاد تاراز از ضخامت ۰/۲ میلیمتر تا ۲ میلیمتر با استفاده مواد اولیه با کیفیت و استانداردهای جهانی به صورت گلریز (Minimize spangle) یا بدون گل (Zero spangle) که نشانه کیفیت بالاتر نسبت به ورق های گل درشت است، تولید می شود. شرکت فولاد تاراز تنها تولیدکننده ورق های گالوانیزه با پوشش T.O.C در رنگ های مختلف در کشور است و تولید این محصول زیبا و نوآورانه از توانمندی های منحصربه فرد این شرکت است.



زمینه فعالیت

تولید انواع ورق گالوانیزه

کارکنان

• ۱۷۵ نفر

کارخانه و دفتر مرکزی

شهرکرد - شهرک صنعتی فاز ۳ (توسعه)

به دنبال خود کفایی در صنعت نوار نقاله

محمد سپهر

مدیر عامل شرکت کانیا ساعی



کانیسا
(شرکت کانیا ساعی)

شرکت تولید مواد معدنی کانیا ساعی (سهامی خاص) با نام تجاری کانیسا در تاریخ ۱۴۰۰/۰۷/۰۴، تحت شماره ۵۸۳۹۶۴ در اداره کل ثبت شرکت‌های استان تهران و با هدف راهبردی رفع نقاط ضعف و تکمیل زنجیره تامین صنایع معدنی و فلزی با فعالیت در زمینه صنایع و تجهیزات معدنی به ثبت رسیده است. سهامداران اولیه شرکت عبارت بوده‌اند از: شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات (سهامی عام)، شرکت تجلی توسعه معادن و فلزات (سهامی عام) و شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبا نور (سهامی عام).

متعاقباً با نقل و انتقال سهام و تغییر در ترکیب صاحبان سهام، سهامداران شرکت به چهار شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات (سهامی عام)، تجلی توسعه معادن و فلزات (سهامی عام)، سرمایه‌گذاری توکافولاد (سهامی عام) و صنایع معدنی فولاد سنگان خراسان (سهامی خاص) تغییر یافت.

در حال حاضر ماموریت اصلی این شرکت تولید و تامین انواع تسمه نوار نقاله و تجهیزات، لوازم و خدمات جانبی مربوطه، با محوریت تولید رنج وسیعی از تسمه‌های نوار نقاله منجمد دار (EP) و استیل کورد بوده و بر این اساس طرح احداث کارخانه تولید تسمه نوار نقاله‌های استیل کورد و منجمد دار با ظرفیت تولید سالانه ۴۰۰۰ تن در شهرستان الشتر را در دست اجرا دارد.

نوار نقاله استیل
کورد یک محصول
صددرد و وارداتی
است و برای تامین آن
در خطوط معدنی و
صنعتی سالانه بیش
از ۷۰ میلیون دلار ارز از
کشور خارج می‌شود
تلاش داریم با حمایت
و سهامداری شرکت
سرمایه‌گذاری معادن
و فلزات، توکافولاد،
فولاد سنگان و تجلی
با سرمایه‌گذاری
۱۲۰۰ میلیارد تومانی
و با استفاده از توان
داخلی این محصول را
بومی سازی کنیم.

ارز از کشور خارج می‌شود و نبود آن در خطوط معدنی موجب توقف خطوط تولید و ضرر سنگین حاصل از عدم النفع خواهد بود، این محصول را استراتژیک ساخته و وابستگی کامل آن به خارج از کشور چالشی است که شرایط تحریمی آن را پیچیده تر کرده است.

تلاش داریم با حمایت و سهامداری شرکت سرمایه‌گذاری معادن و فلزات، توکافولاد، فولاد سنگان و تجلی با سرمایه‌گذاری ۱۲۰۰ میلیارد تومانی و با استفاده از توان داخلی این محصول را بومی سازی کنیم.

بناشد این کارخانه در منطقه ای محروم اما مستعد از نظر نیروی انسانی و منابع آب و انرژی واقع در شهرستان الشتر استان لرستان احداث شود. مجوزها و زمین و مطالعات انجام کار در سال گذشته انجام شد و با فراخوان عمومی پیمانکار واجد شرایط انتخاب شد.

با افتتاح این کارخانه دانش بنیان سالانه ۲۰۰ کیلومتر نوار نقاله تولید خواهد شد و یکی از استراتژی‌های شرکت توسعه بازار محصول و صادرات آن به کشورهای منطقه خواهد بود.

بازار اندازی این کارخانه شاهد اشتغال ۵۰۰ نفری و توسعه و رشد اقتصادی در منطقه ای عاری از صنعت و کم برخوردار خواهیم بود

شرکت سرمایه‌گذاری توکافولاد به عنوان یکی از مجموعه‌های مهم پیشرو در صنایع معدنی و فولادی کشور که از افتخارات فولاد مبارکه بوده و نمادی از خودکفایی و شعار «ما می‌توانیم» در دل بزرگترین مجموعه صنعتی کشور است، امروز به عنوان نگینی در مجموعه فولاد مبارکه می‌درخشد. توکافولاد نمادی از خودباوری و خودکفایی فولاد مبارکه در تامین نیازهای مهندسی، فنی و زیرساختی است که توانسته در همه این سال‌ها به بهترین نحو ایفای نقش کند.

شرکت کانیا ساعی (کانیسا) مفتخر است که در ۳۶ سالگی شرکت معظم توکافولاد به عنوان یکی از سهامداران عمده خود در سال جهش تولید قرارداد احداث کارخانه تولید نوار نقاله استیل کورد را با مشارکت شرکت صنایع فولاد گسترش و فرا تحقیق سپاهان به صورت EPC به امضا برساند و هم اکنون نیز پیمانکار در حال اجرای پروژه و انشاء الله مطابق زمان بندی بتوانیم این محصول خاص و استراتژیک را تولید و به خطوط معدنی و صنعتی عرضه نماییم.

باتوجه به این که نوار نقاله استیل کورد یک محصول صد درصد وارداتی است و برای تامین آن در خطوط معدنی و صنعتی سالانه بیش از ۷۰ میلیون دلار



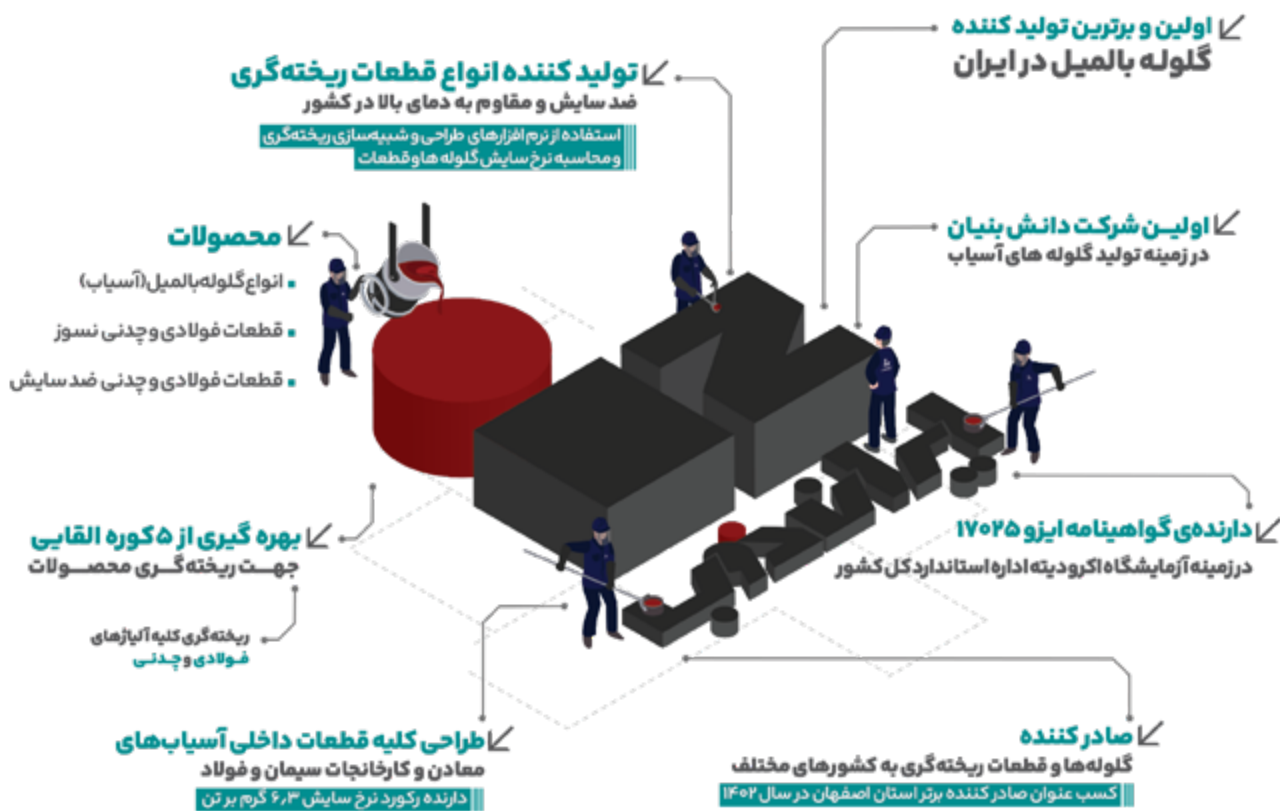
سال تأسیس



تعداد کل پرسنل

شرکت صنعتی و تولیدی ایران ذوب

از شرکت های گروه سرمایه گذاری توکا فولاد



نماد بورسی



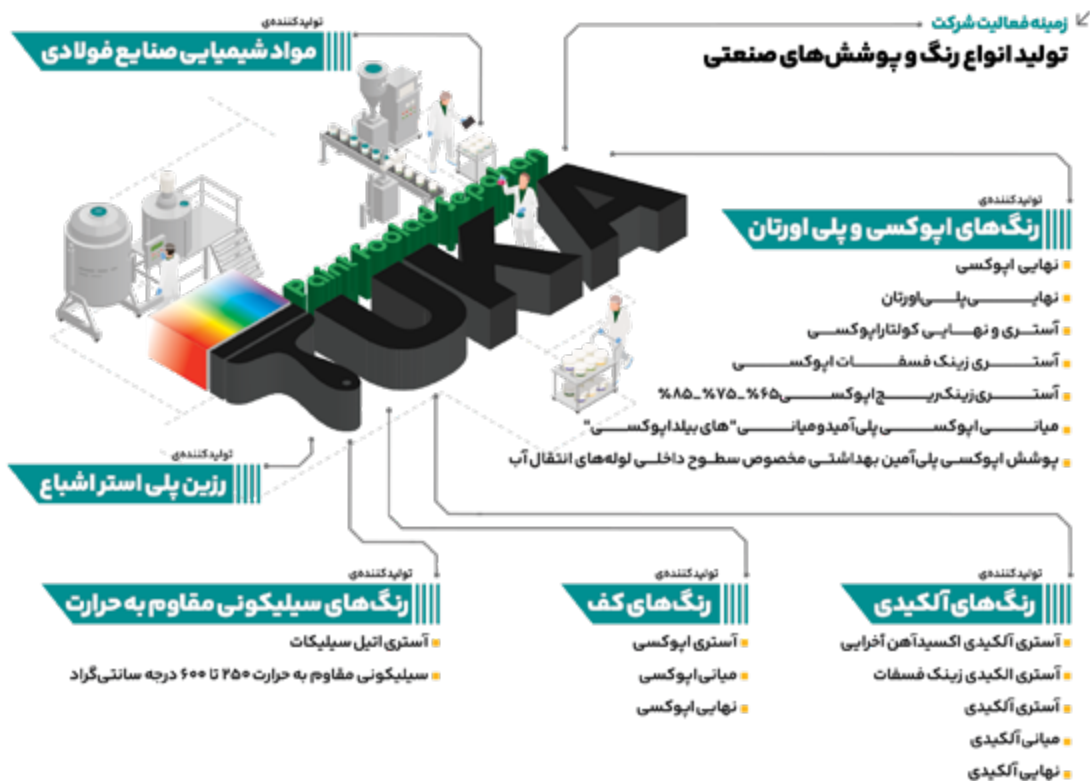
سال تأسیس



تعداد کل پرسنل

شرکت توکا رنگ فولاد سپاهان

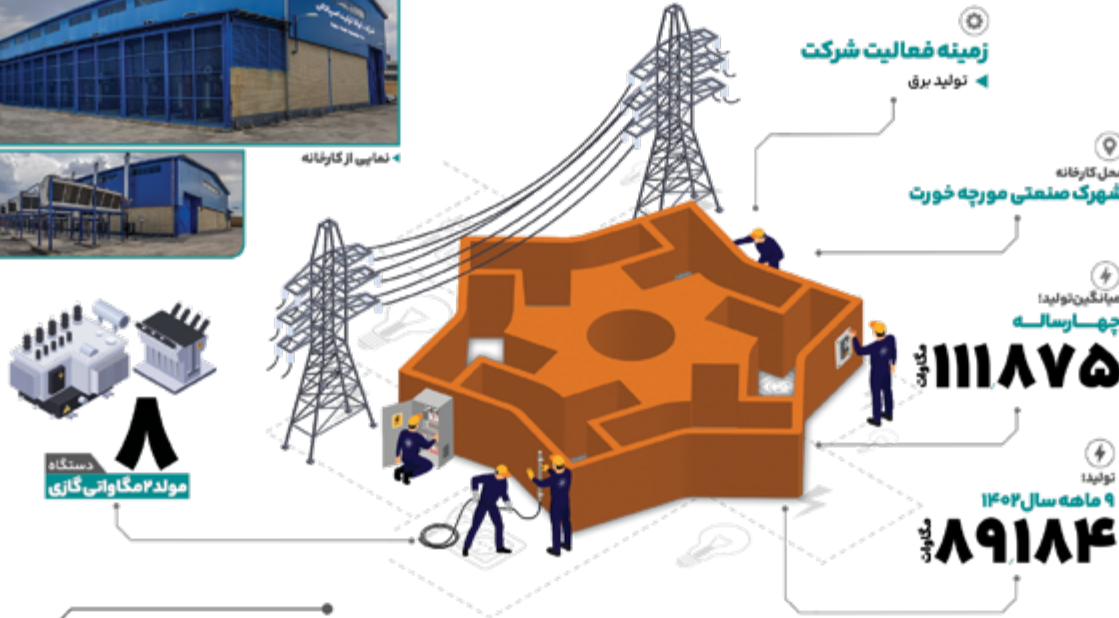
از شرکت های گروه سرمایه گذاری توکا فولاد





شرکت توکا تولید اسپادان (سهامی خاص)

از شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد

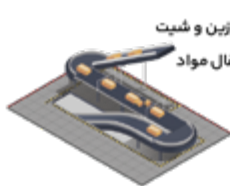


عبور از تولید ماهانه بیش از ۱۰۰۰۰ مگاوات
برای جلوگیری از خاموشی‌ها در فصول گرم سال



شرکت غلطک‌ها و لاستیک‌های صنعتی مبارکه (میرکو)

از شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد



- خدمات بازرگانی شامل چسب، رزین و شیت
- نگهداری و تعمیرات خطوط انتقال مواد
- ارائه خدمات آزمایشگاهی
- مشاوره فنی

ثبت اختراع چسب‌های رابرها پینینگ و آپارات نوار نقاله
با نام‌های تجاری: MIRCO-ADC3 | MIRCO-ADC300 | MIRCO-HB201



- تامین متریال اولیه (Purchasing)
- طراحی فرمولاسیون (Formulation)
- توزین و ساخت کامپاند (Compounding)
- تولید قطعات لاستیکی (Rubber Part)
- روکش لاستیکی غلطک‌های فلزی (Roll Covering)
- تولید شیت و چسب مخصوص لاستیک
- اجرای پوشش‌های محافظتی کلیه سطوح فلزی و بتنی (رابر لاینینگ) (Rubber Lining)
- روکش غلطک و تولید قطعات بر پایه پلی یورتان به روش ریخته‌گری (Polyurethan Casting)
- تامین بنت و تولید نوار نقاله الواتور



تجهیزات

دستگاه اتوکلاو	۶/۱۲ متری
۳ دستگاه بنوری	۳۵ و ۷۵ لیتری
۲۱ نازل اتوماتیک	جوشکاری زیر پودری
۲ دستگاه رول کاورینگ	
۲۵ دستگاه تراش	
۳ دستگاه پرس سنگین	۶۵۰ - ۷۵۰ - ۱۲۵۰ تن
۱ دستگاه کلندر	مخصوص تولید شیت‌های لاستیکی
۳ عدد کوره عملیات حرارتی	با ریشنه دمای ۱۰۰۰ درجه سانتی‌گراد
۲ دستگاه بویلر ۳ تن	
۳ دستگاه تراش CNC	

۳۵۰,۰۰۰ کیلوگرم
ساخت و تولید
شیت و اجرای رابرها پینینگ

۲۵۰,۰۰۰ کیلوگرم
ریخته‌گری
رزین پلی یورتان

۱۰,۰۰۰ کیلوگرم
تولید چسب‌های بومی‌سازی شده
در صنعت لاستیک

۲۲۰۰
ساخت و تولید
غلطک‌های فلزی

۱۴۲۰,۰۰۰ کیلوگرم
ساخت قطعات لاستیک آسیاب‌های معادن
و روکش غلطک خطوط مختلف تولید

پیمانکاری و خدمات

Behsazan Sanaye Khavarmianeh

www.behsazan-ind.com

شرکت بهسازان صنایع خاورمیانه

- تأسیس: ۱۳۷۹
- غیر بورسی



شرکت بهسازان صنایع خاورمیانه در تاریخ ۱۳۷۹/۰۶/۰۱ تأسیس شده و طی شماره ۱۶۴۲۰ در اداره ثبت شرکت‌ها و مالکیت صنعتی اصفهان به ثبت رسیده است و در حال حاضر جزء شرکت‌های زیر مجموعه هلدینگ سرمایه‌گذاری توکافولاد است. محورهای فعالیت این شرکت در چند سال اخیر بر روی انجام عملیات تعمیرات اساسی صنایع تولید فولاد و پروژه‌های طراحی و مهندسی و طرح‌های توسعه متمرکز بوده و در حال حاضر این شرکت توانسته است با گسترش فعالیت‌های خود در استان‌های مختلف کشور از جمله اصفهان، هرمزگان، چهارمحال و بختیاری، کرمان، یزد، فارس و ... و مالکیت کارگاه ساخت به مساحت ۷۰۰۰ متر مربع سهم قابل توجهی در راستای سیاست اشتغال‌زایی داشته باشد.

دیدگاه مدیرعامل

مسعود کاظمی نجف آبادی

افزایش ۴۰ میلیارد تومانی دارایی‌های شرکت بهسازان

دست‌اندرکاران و هیئت‌مدیره شرکت بهسازان در سال گذشته یک چشم‌انداز را برای شرکت ترسیم کردند. در این چشم‌انداز یک الگو داشتیم و الگوی خود را سازمان‌تعالی قرار دادیم. بر این اساس الگوی تعالی سازمانی را بر اساس منافع ذی‌نفعان خود شامل مشتریان، سهام‌داران، کارکنان، اجتماع و تأمین‌کنندگان یعنی پنج ذی‌نفع برای خود تعیین کردیم و جلو رفتیم و خوشبختانه در سال ۱۴۰۲ در بحث سوددهی عملیاتی و توسعه بازار به‌عنوان شرکت برتر و مدیرعامل برتر انتخاب و موفق به دریافت لوح تقدیر از دکتر سبزواری شدیم.



این حرکت باعث شد شناخته‌تر شویم، برندسازی کنیم و برای سال جاری بازار خیلی بزرگ‌تر و بهتری داشته باشیم. در سال ۱۴۰۲ فرصت‌های مناسبی برای ما پیش آمد و توانستیم دارایی‌های شرکت را حدود ۴۰ میلیارد افزایش دهیم. سرمایه خودمان ۱۶ میلیارد تومان بود که توانستیم ۴۰ میلیارد هم دارایی‌ها را افزایش دهیم.

توانمندی‌ها

- اجرای پروژه‌های EPC و PC و C (سیویل، مکانیکال و الکتریکی)
- افزایش ظرفیت احیا مستقیم، نورد گرم و سرد
- اجرای پروژه‌های نگهداری و تعمیرات، راهبری و شات دان سالبانه و توسعه نواحی در صنایع فولاد کشور
- بومی‌سازی قطعات در حال بهره‌برداری صنایع فولادی
- ساخت و توسعه سالن‌ها
- ماشین‌سازی، ساخت قطعات یدکی و انواع اسکلت‌های فلزی و مخازن
- طراحی، ساخت، نصب، بهسازی، تعمیر و نگهداری تجهیزات صنایع
- انجام کلیه عملیات حرارتی، صنعتی و آهنگری
- مشارکت در شرکت‌ها، تأسیس شرکت و اخذ نمایندگی شرکت‌های مرتبط با موضوع شرکت
- انجام کلیه خدمات و اقدامات فنی، اقتصادی و مبادلات بازرگانی و مالی اعم از خرید و فروش، صادرات و واردات مرتبط با موضوع شرکت
- امور بهره‌برداری از تأسیسات
- موارد ساختمانی

کارکنان

- ۱۱۱۲ نفر

نشانی

اصفهان، خیابان نظرغربی، کوچه نمازخانه استیفن، ساختمان توکا، طبقه ۴

کارخانه

مبارکه، شهرک صنعتی نه‌چیر



زمینه فعالیت

اجرای پروژه‌های EPC و PC و C (سیویل، مکانیکال و الکتریکی)

فلسفه وجودی، چشم‌انداز و ارزش‌ها

- فلسفه وجودی: بازوی توانمند صنعت فولاد کشور
- مأموریت: اجرای خدمات طراحی و مهندسی، تامین، ساخت، نصب و راه‌اندازی پروژه‌های صنعتی و تعمیر و نگهداری و راهبری خطوط تولید صنایع کشور در زمان مناسب و تضمین کیفیت با تکیه بر دانش فنی، منابع استاندارد و سرمایه‌های انسانی متخصص جهت خلق ارزش پایدار برای ذینفعان
- چشم‌انداز: افزایش دستیابی به سهم بازارهای توسعه (EPC و PC) جدید و حفظ پروژه‌های نگهداری و تعمیرات، بهینه‌سازی و راهبری در صنعت فولاد کشور به میزان ۳۰۰۰ هزار میلیارد تومان همراه با ایجاد توسعه پایدار تا سال ۱۴۰۴
- ارزش‌ها: شایسته‌سالاری، مسئولیت‌پذیری، بهبود مستمر و خلاقیت، رعایت ارزش‌های اخلاقی و انسانی، احترام به حقوق ذی‌نفعان، رضایت‌مندی مشتریان و پرسنل، مشارکت و کار گروهی، کیفیت خدمات، محیط کاری ایمن و سالم

پیمانکاری و خدمات

شرکت تولیدی خدماتی توکا سبز

Tuka Sabz

www.tukasabz.com

- تأسیس: ۱۳۶۹
- غیر بورسی



دیدگاه مدیرعامل

علیرضا فرخزاد

تداوم خدمات دهی توکاسبز با ۵۱۰۳ خودرو در ۱۰ استان کشور

شرکت توکاسبز در حوزه تخصصی خدمات مشغول فعالیت است. در حال حاضر این شرکت با برخورداری از حدود ۲۹۴۰ نفر نیرو، ۷۶۳ دستگاه خودروی سواری و وانت ملکی، ۴۰۰ دستگاه سواری استیجاری و ۱۰۰۰ دستگاه اتوبوس و مینی بوس با قراردادهای متنوع در حوزه‌های مختلف خدماتی در ۱۰ استان کشور مشغول خدمت است و بزرگ‌ترین شرکت در حوزه ترابری در بخش صنعت کشور به شمار می‌رود.



شرکت توکاسبز در حوزه فعالیت خود، افتخارات خوبی را هم به دست آورده است. از جمله آن، در سی و پنجمین جشنواره امتنان از نخبگان جامعه کار و تولید استان به عنوان کارفرمای برگزیده حامی فرهنگ کار و توسعه منابع انسانی انتخاب شدیم. همچنین به عنوان شرکت نمونه ترافیکی استان از سوی فرمانده انتظامی استان انتخاب شدیم. توکاسبز تاکنون چهارده گواهینامه استاندارد مدیریتی مختلف کسب کرده است و ما توانستیم فروش خود را از سال گذشته تا امسال صد درصد افزایش دهیم. فروش در خارج از فولاد مبارکه هم صد درصد افزایش داشته است.

سال گذشته شش مناقصه را برنده شدیم که جمعاً هشت هزار میلیارد ریال ارزش داشت. برای سال جاری نیز برنامه داریم، علاوه بر حفظ قرارداد، کسب و کار خود را به خصوص در خارج از فولاد مبارکه توسعه دهیم.

موضوع بعدی که امسال در دست اقدام داریم، عملیاتی کردن تحول دیجیتال پروژه‌های حوزه ترابری است. ترابری ما الآن به صورت سنتی انجام می‌شود که به همین منظور، نرم‌افزاری مشابه نرم‌افزار اسنپ و تپسی را برنامه‌ریزی کرده‌ایم و ان‌شاء‌الله به زودی در سال جاری پیاده‌سازی خواهد شد تا همه چیز سیستماتیک شده و از حالت سنتی خارج شود.

توانمندی‌ها

- تأمین خودرو سبک
- تأمین نیروی انسانی
- خدمات خشک شویی صنعتی
- ایاب و ذهاب سبک و سنگین
- خدمات نظافت عمومی و صنعتی
- طراحی، ایجاد و نگهداری فضای سبز
- راهبری مراکز تفریحی، ورزشی، گردشگری و اقامتی
- تهیه، طبخ، توزیع و سرو انواع غذاهای پرسنلی و تشریفاتی
- طراحی، ساخت تعمیرات و بازسازی ساختمان‌های غیر صنعتی

نشانی

دفتر اصفهان:

ابتدای خیابان هزار جریب، مجتمع تجاری اداری فراز، طبقه اول، واحد ۳

شرکت تولیدی خدماتی توکا سبز به عنوان اولین شرکت مجموعه شرکت‌های سرمایه‌گذاری توکافولاد بانام شرکت توکا دام به ثبت رسید و سپس طی صورت جلسه مجمع عمومی فوق‌العاده مورخه ۱۱ مردادماه ۱۳۸۰ نام شرکت به توکا سبز تغییر یافت. فعالیت این شرکت بر اساس اساسنامه ایجاد، حفظ و نگهداری فضای سبز، تأمین نیروی انسانی، تأمین خودرو با راننده و بدون راننده، انجام کلیه مبادلات مالی و تجاری، خرید و فروش سهام شرکت‌ها و سرمایه‌گذاری در آن‌ها، تهیه، طبخ، توزیع و سرو انواع غذاهای ایرانی و خارجی، اداره و راهبری مراکز تفریحی، رفاهی، فرهنگی، گردشگری و ورزشی و انجام امور تأسیساتی و تعمیر و نگهداری، مطالعه، طراحی، برآورد، نظارت و اجرای کلیه پروژه‌های صنعتی، تولیدی، عمرانی، کشاورزی، ساختمانی، تأسیساتی، طرح‌های آبی و آب‌رسانی، طراحی، احداث، اجرا و ترمیم جاده‌ها، پل‌ها، تونل‌ها، اتوبان‌ها و ساختمان‌های دولتی و خصوصی در داخل و خارج از کشور به عنوان فعالیت‌های این شرکت است.



زمینه فعالیت

تأمین نیروی نظافت صنعتی و عمومی، ارائه خدمات ایاب و ذهاب پرسنلی و تأمین تجهیزات، خودرو و نیروی انسانی

کارکنان

- ۲۵۴۰ نفر

طرفیت‌ها

این شرکت از ظرفیت بالای نیروی انسانی متخصص و متعهد به عنوان رکن اصلی موفقیت‌های خود برخوردار بوده و عمده سال‌های فعالیت خود را در شرکت فولاد مبارکه به عنوان یکی از پیمانکاران مورد اطمینان در زمینه قراردادهای خدمات خودرویی، فضای سبز، نظافت صنعتی، راهبری ویلاها و اماکن تفریحی و گردشگری، مشاوره، تعمیر و نگهداری ساختمان‌ها و تأسیسات و خشک‌شویی صنعتی انجام وظیفه کرده است.

پیمانکاری و خدمات

شرکت توکا نیرو سپاهان

Tuka Niroo Sepahan Co.

www.tukaniroo.ir

• تأسیس: ۱۳۸۸

• غیر بورسی



دیدگاه مدیرعامل

سجاد خالوزاده

تأمین نیروی انسانی و آموزش؛ اولویت شرکت توکا نیرو

شرکت توکانیرو سپاهان در سال ۱۴۰۳ درصدد طراحی پلتفرم آموزش آنلاین و برگزاری ۲۷ دوره آموزشی تخصصی و عمومی است.



اقدامات انجام شده در شرکت توکانیرو سپاهان در دو حوزه کلی نیروی انسانی و هم آموزش است که در بخش اول قرارداد ارائه خدمات موردنیاز کارفرما (تأمین نیروی انسانی) در شرکت متیل همیار، باشگاه سپاهان، شرکت فولاد مبارکه، امور ورزش فولاد مبارکه و شرکت فرآورده‌های نسوز ایران تمدید و تداوم یافت، علاوه بر این قرارداد ارائه خدمات موردنیاز کارفرما (تأمین نیروی انسانی واحد بسته‌بندی) شرکت ورق خودرو چهارمحال و بختیاری منعقد شد، ضمن اینکه در سال گذشته دوره‌های آموزشی موردنیاز فولاد مبارکه شامل چهار دوره بازرسی جوش سطح ۲، سه دوره متغیرهای انرژی، دو دوره مواد و متالوژی، سه دوره آموزشی تخصصی دیرگدازها، پنج دوره آموزش بازرسی جوش کارشناسان و تکنسین‌های جوش، دو دوره آموزش فراصوت و سه دوره امنیت سایبری برگزار شد.

برگزاری سیمی‌تئاتر آموزشی توانمندسازی هیئت‌مدیره برای گروه سرمایه‌گذاری توکافولاد با حضور بیش از ۱۲۰ نفر از مدیران عامل و اعضای هیئت‌مدیره، برگزاری سمینار آموزشی توانمندسازی هیئت‌مدیره برای هلدینگ‌های متیل، آتیه و گروه فولاد مبارکه با حضور بیش از ۱۰۰ نفر از مدیران عامل و اعضای هیئت‌مدیره و دریافت گواهینامه از سازمان فنی‌وحرفه‌ای استان اصفهان از دیگر اقدامات و دستاوردهای شرکت توکانیرو سپاهان در سال ۱۴۰۲ است. ورود به بازارهای جدید، حفظ قراردادهای موجود و پایش مناقصات در حوزه نیروی انسانی در سال جاری در دستور کار شرکت قرار دارد.

اهداف

- تأمین نیروی انسانی موقت، تخصصی، فنی، خدماتی، مدیریتی، تأسیساتی، ساختمانی و تعمیر و نگهداری موردنیاز شرکت‌ها و ادارات، کارخانه‌های کارگاه‌های تولیدی و صنایع و معادن
- سرمایه‌گذاری در کلیه طرح‌های صنعت گردشگری از قبیل مراکز اقامتی، اردوگاه‌های گردشگری (کمپینگ) و مجتمع خدماتی رفاهی بین‌راهی، بهره‌برداری و راهبری کلیه مراکز اقامتی و گردشگری و خدماتی، انجام امور بازرگانی داخلی و خارجی در حوزه صنایع دستی و تجهیزات صنعت گردشگری، انجام کلیه خدمات گردشگری داخلی و خارجی شامل برگزاری تورها و رویدادها، استفاده از تسهیلات داخلی و خارجی به منظور گسترش زیرساخت‌های صنعت گردشگری، انعقاد قرارداد در حوزه فعالیت‌های شرکت با اشخاص حقیقی و حقوقی داخلی و خارجی

کارکنان

• ۸۰۰ نفر

شرکت توکا نیرو سپاهان، در تاریخ ۱۸ مردادماه ۱۳۸۸ تحت شماره ۳۷۶۵۸ در اداره ثبت شرکت‌های اصفهان به ثبت رسیده است. این شرکت از زیرمجموعه‌های گروه سرمایه‌گذاری توکافولاد است و به‌عنوان شرکتی توانمند در حوزه تأمین نیروی انسانی فعالیت می‌کند. شرکت توکانیرو سپاهان دارای توانمندی به‌کارگیری نیروهای حفاظت فیزیکی و حراستی از فرماندهی نیروی انتظامی استان اصفهان (پلیس پیشگیری) و گواهی صلاحیت کار از اداره کار استان اصفهان و همچنین دارای گواهینامه صلاحیت ایمنی پیمانکاران است. باتوجه‌به اینکه جذب نیروهای مستعد و توانمند و حفظ آن‌ها در سازمان از دغدغه‌های جدی محسوب شده و این چالش، خود سبب‌ساز ایجاد فرایندی مهم جهت شناسایی، تشخیص و انتخاب مناسب نیرو گردیده است. در این راستا و به‌منظور جذب و انتخاب افراد شایسته و کارآمد از میان متقاضیان استخدام، شرکت توکا نیرو سپاهان باتجربه و دانش خود پای به این عرصه نمود.



زمینه فعالیت

تأمین نیروی موقت، تخصصی، فنی و خدماتی موردنیاز شرکت‌ها

نشانی

شهرستان مبارکه - مجتمع فولاد مبارکه - مسجد جامع - ساختمان شماره ۵ و ۷

پیمانکاری و خدمات

Tuka Beton

www.toukabeton.ir

توکابتن

- تأسیس: ۱۳۷۱
- غیر بورسی



دیدگاه مدیرعامل

رسول طاهری

توکابتن؛ گذر از شرایط دشوار

در آستانه سی و ششمین سالروز تأسیس شرکت سرمایه‌گذاری توکافولاد به تلاشگران و تأثیرگذاران این شرکت تبریک عرض می‌کنم. پیشروی و اقتباس از نظام افزایشی و نوسازی و توسعه این شرکت از بدو تأسیس تاکنون سرلوحه مدیران و همکاران راسخ این مجموعه جهت توسعه و رونق اقتصادی صنعت فولاد در کشور عزیزمان ایران بوده است. دستاوردهای سالیانه خصوصاً منتهی به سال ۱۴۰۳ این شرکت شاهد و بیانگر این مأموریت خطیر است. چنانچه این شرکت با استمرار عزم راسخ مدیران و همکاران، نویدبخش اعتلای روزافزون و موفقیت مستقر شرکت سرمایه‌گذاری توکافولاد است. من سلامتی و توفیق روزافزون را برای مدیران و همکاران محترم این مجموعه از خداوند یکتا خواستارم. توکابتن در سال ۱۴۰۲ به حمد الهی و با تلاش مدیران و همکاران این مجموعه، از وضعیت زیان‌ده به یک شرکت سودده تغییر وضعیت داد. توکابتن مأموریت تولید بتن و ارائه خدمات به شرکت فولاد مبارکه را در دستور کار دارد و حرکت در مسیر اتمام تعهدات قبلی شرکت توکابتن، جزو مأموریت‌های این شرکت بوده است و در همین راستا در سال جاری به تکمیل تعهدات قبلی شرکت اقدام خواهیم کرد. واگذاری بچینگ قدیمی این شرکت به عوامل نورد گرم فولاد مبارکه در دستور کار ما در سال جاری قرار دارد. جانمایی تولید و راه‌اندازی بچینگ جدید با مأموریت جدید از هلدینگ سایت فولاد مبارکه را نیز در دستور کار داریم.



در سال جاری بدهی‌های قبلی این شرکت باید پرداخت شود و ضمن رشد وضعیت مالی شرکت، باید توکابتن به مأموریت اصلی خود در زمینه ساخت و ساز بازگردد.

فعلاً هیچ‌گونه افزایش سرمایه‌ای را با توجه به اینکه شرکت تازه از وضعیت زیان‌ده به سودده تغییر وضعیت داده است، در دستور کار نداریم اما ضمن پرداخت بدهی‌های معوقی که در ادوار گذشته انباشته شده، باید شرکت را به وضعیت ثبات برسانیم و سپس سهام‌داران عمده درباره افزایش سرمایه یا تغییر مأموریت و مأموریت جدید شرکت تصمیم خواهند گرفت.

توانمندی‌ها

- تولید انواع بتن نسوز
- تولید انواع بتن الیافی
- تولید انواع بتن‌های سفارشی
- طراحی و اجرای کولینگ‌تاور
- طراحی و اجرای ساختمان‌های اداری
- طراحی و اجرای ساختمان‌های مسکونی

شرکت توکابتن، در زمینه تولید انواع بتن و احداث ساختمان‌های مختلف فعالیت می‌کند و در مجموع یک شرکت عمرانی خودکفا به حساب می‌آید. شرکت توکابتن با سرمایه اولیه بالغ بر ۳ میلیارد ریال و بیش از ۱۲۰ مکانیزم سنگین و سبک در تاریخ ۱۱ فروردین ماه ۱۳۷۱ با توجه به الزام ساخت و توسعه مجتمع عظیم فولاد مبارکه تأسیس شد و هم‌اکنون با بیش از ۳۰ سال سابقه خدمت و تجربه ساخت انواع پروژه‌های سیویل در مجتمع فولاد مبارکه، احداث سازه‌های صنعتی پیچیده، اجرای پروژه‌های راه‌سازی و ساخت پروژه‌های مختلف مسکونی، اداری و تفریحی در سراسر کشور یکی از مجریان طرح‌های پیچیده صنعتی کشور به شمار می‌آید.



زمینه فعالیت

تولید انواع بتن با عیارهای مختلف، انجام پروژه‌های عمرانی و ساختمان‌سازی

فلسفه وجودی، چشم‌انداز و ارزش‌ها

فلسفه وجودی: شرکت توکابتن همزمان با شروع به احداث شرکت فولاد مبارکه به منظور تامین بتن برای ساخت و احداث مجتمع فولاد مبارکه و تامین بتن این واحد صنعتی و کمک به ساخت اماکن و ساختمان‌های این مجموعه شروع به فعالیت نمود و سپس حوزه فعالیت خود را از مجموعه فولاد مبارکه فراتر برد. **مأموریت:** تامین بتن و کمک به گسترش زیرساخت‌های عمرانی در داخل و خارج از فولاد مبارکه اصفهان

چشم‌انداز: گسترش بازار هدف به خارج از فولاد مبارکه، منطقه و استان ارزش‌ها: تولید با کیفیت و با دوام

کارکنان

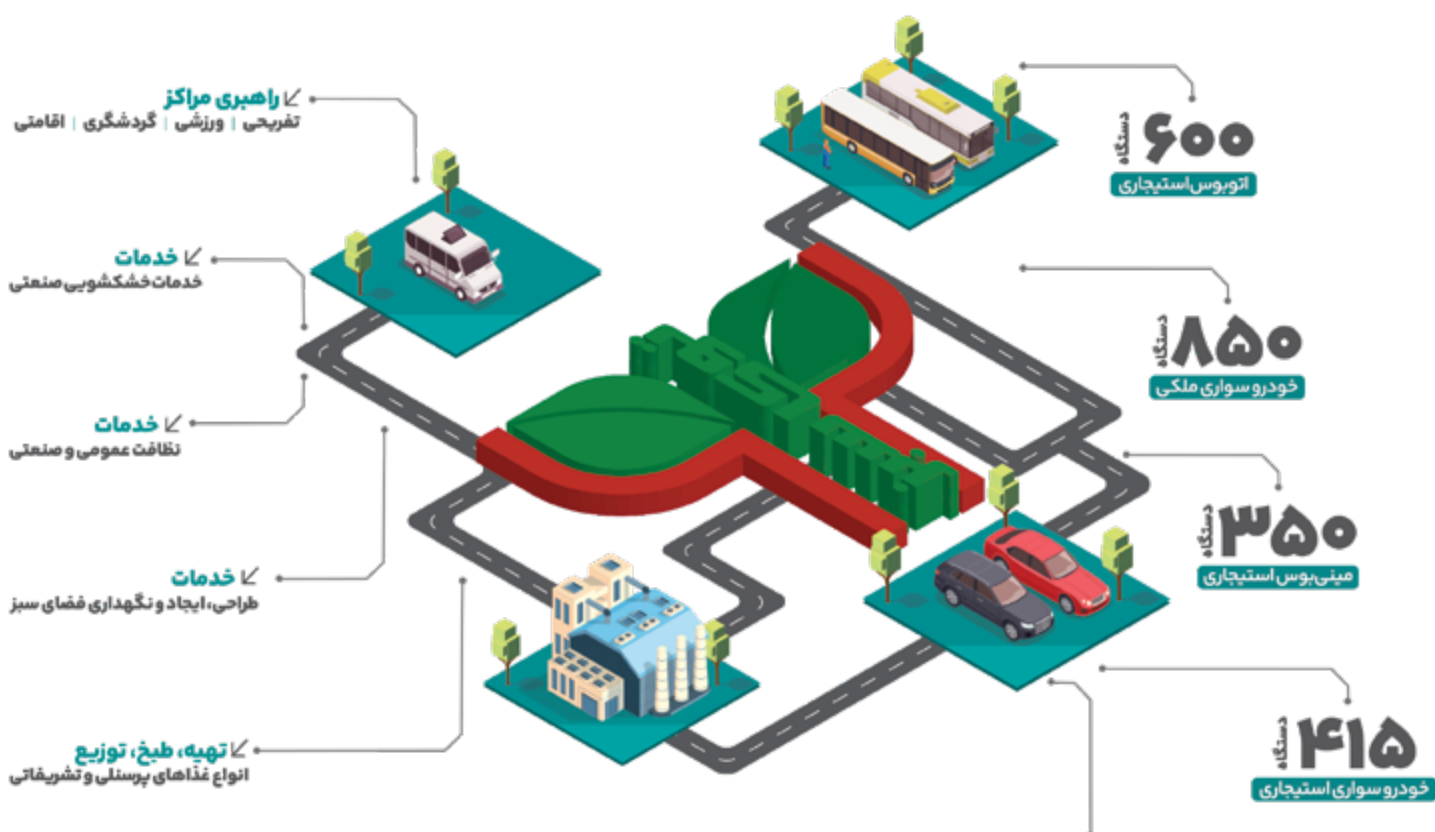
- ۵۶ نفر

نشانی

مبارکه، شرکت فولاد مبارکه، ابتدای درب زرین شهر، شرکت توکابتن

شرکت توکاسبز

از شرکت های گروه سرمایه گذاری توکا فولاد



پروژه های ترابری سنگین و سبک

مجری ترابری سنگین
شرکت فولاد آلیاژی

مجری ترابری سنگین
شرکت صنایع هفتم تیر

مجری ترابری سبک و سنگین
مجتمع فولاد سبا

مجری ترابری سبک و سنگین
شرکت معظم فولاد مبارکه



سال تأسیس



تعداد کل پرسنل

شرکت توکابتن

از شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد

اولین تولیدکننده بتن نسوز در ایران

- گرفیدها
- گرفید ۱: ارشته ساختمان و ابنیه
 - گرفید ۴: ارشته تأسیسات و تجهیزات
 - گرفید ۴: ارشته راه و ترابری
 - گرفید ۵: ارشته نفت و گاز

بچینگ تمام مکانیزه

با ظرفیت ۱۲۰ مترمکعب در ساعت

بچینگ تولید بتن

با ظرفیت حداکثر ۱۰۰ مترمکعب بتن در روز

تولید بتن سبز

برای نخستین بار با استفاده از مصالح ۱۰۰ درصد سرباره‌ای EAF

- کاهش هزینه
- مقاومت بالا در برابر فشار
- مقاومت بالا در برابر سایش

انواع پروژه‌های عمرانی

طراحی و ساخت

کولینگ تاور

عملیات طراحی و پیاده‌سازی

- آزاد راه اصفهان، کاشان (قطعه هفتم و هشتم)
- اقامتگاه کارشناسان خارجی فولاد مبارکه
- و...

شرکت توکانیرو سپاهان

از شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد

زمینه‌های فعالیت شرکت

- تأمین نیروی انسانی مورد نیاز شرکت‌ها تخصصی، فنی، خدماتی، مدیریتی، تأسیساتی و...
- برگزاری دوره‌های آموزشی حضوری در حوزه‌های مدیریتی و تخصصی
- برگزاری دوره‌های آموزشی غیرحضوری به صورت تولید محتوای آموزش الکترونیکی
- طراحی و برگزاری دوره‌های آموزشی مهارتی به صورت شغل محور ویژه دانشجویان و ایجاد بانک اطلاعاتی

پروژه‌های فعال شرکت

در حوزه تأمین نیروی انسانی



- شرکت فولاد مبارکه (۲۲۶ نفر)
- پاشگاه فولاد مبارکه سپاهان (۶۴ نفر)
- شرکت متیل همپار (۷۷ نفر)
- شرکت فرآورده‌های نسوز ایران (۲۴۳ نفر)
- شرکت ایسپران ذوب (۱۰۴ نفر)
- شرکت ورق خودرو چهارمحال (۳۲ نفر)
- امور ورزش شرکت فولاد مبارکه (۵۰ نفر)



سال تأسیس



تعداد کل پرسنل

مرکز آموزش‌های تخصصی و مدیریتی گروه توکا فولاد

تأسیس: ۱۴۰۱
کادر دو طبقه
با امکانات مورد نیاز جهت خدمات آموزشی
به کلیه شرکت‌ها



برگزارکننده سمینارها و همایش‌های علمی | تخصصی | مدیریتی



مالی و بازرگانی

Tuka Development Investment Co.
www.tukadev.ir

سرمایه گذاری توسعه توکا (سهامی عام)

- تأسیس: ۱۳۸۳
- نماد بورسی: وتوسکا



شرکت سرمایه گذاری توسعه توکا (سهامی عام) در سال ۸۳ به صورت شرکت سهامی خاص تأسیس گردید و در سال ۹۸ با تشکیل مجمع عمومی از سهامی خاص به سهامی عام تبدیل گردید. در حال حاضر شرکت سرمایه گذاری توسعه توکا (سهامی عام) جزو واحد های فرعی شرکت سرمایه گذاری توکا فولاد (سهامی عام) است و در پایان سال ۱۴۰۱ با نماد وتوسکا در بازار بورس فعالیت خود را آغاز کرد.

دیدگاه مدیرعامل



محمد بختیار نصرآبادی

شرکت توسعه توکا به عنوان یک هلدینگ مالی یک سری اقدامات را در زمینه مدیریت شرکت ها و نهادهای زیرمجموعه خود در سال گذشته انجام داده است. شرکت سرمایه گذاری توسعه توکا غیر از پرتفویی که خود در اختیار دارد و اقدام به خرید و فروش سهام می کند، شرکت کارگزاری باهنر و شرکت سبذگردان آتیه توکا را ذیل خود داشته و مدیریت صندوق اختصاصی بازارگردانی فولاد مبارکه را هم در اختیار دارد. انجام نظارت بر عملکرد این شرکت ها و رسیدگی به امور آن ها، ایجاد و فراهم کردن بستر فعالیت این شرکت ها جزو بخشی از اقداماتی است که شرکت توسعه توکا باید انجام دهد.

در سال گذشته در شرکت کارگزاری باهنر، تمرکز بر توسعه بازار آن مخصوصا در بخش اوراق بهادار بود. همانطور که می دانید پایه فعالیت کارگزاری باهنر در بخش معاملات کالا بوده و حتی زمانی که به شرکت توسعه توکا منتقل می شود، معاملات اوراق بهادار را نداشته و بعدا این مجوز اخذ می شود. ما تمرکز خود را در سال ۱۴۰۲ با تلاش دوستان در مدیریت شرکت کارگزاری باهنر، بر توسعه معاملات در واحد اوراق بهادار گذاشتیم و نتیجه، خیلی موفقیت آمیز بود، به صورتی که شاید بیش از ۷۰ درصد معاملاتی که این کارگزاری در سال گذشته در حوزه اوراق بهادار انجام داد، معاملاتی بوده که خارج از مجموعه فولاد و شرکت های فولادی بوده و این تلاش همکاران ما در شرکت کارگزاری باهنر بوده است. همچنین به منظور توسعه فعالیت های شرکت کارگزاری باهنر، طبق الزامی که شرکت بورس تعیین کرده، شرکت های کارگزاری باید حداقل سرمایه ۱۰۰ میلیارد تومان را داشته باشند. در سال ۱۴۰۱ سرمایه کارگزاری باهنر ۵۰ میلیارد تومان بود که در اولین اقدام، افزایش سرمایه از ۵۰ به ۱۰۰ میلیارد صورت گرفت، بدون اینکه منبعی از مجموعه هلدینگ توکا دریافت شود. از طریق منابع شرکت سرمایه گذاری توسعه توکا این اتفاق افتاد. در سال ۱۴۰۲ تمرکز بر این بود که با افزایش سرمایه بتوانیم کفایت سرمایه شرکت کارگزاری باهنر را بهبود بخشیم تا برای عملیات خودش مخصوصا عملیات در حوزه اعتباردهی به مشتریان جهت انجام معاملات اعتباری در اوراق بهادار بتوانند از آن استفاده و برای کسب درآمد بیشتر اقدام کنند. در این زمینه در ابتدای سال

زمینه فعالیت

بستر سازی در خصوص ایجاد ابزارها، نمادها و رویه های ارائه خدمات بازار سرمایه به مجموعه فولاد مبارکه

فلسفه وجودی، چشم انداز و ارزش ها

فلسفه وجودی: بستر سازی در خصوص ایجاد ابزارها، نمادها و رویه های ارائه خدمات بازار سرمایه به مجموعه فولاد مبارکه
چشم انداز: حضور در جمع ۵ شرکت نهاد مالی تا افاق ۱۴۰۴
ارزش ها: شایسته سالاری، مسئولیت پذیری، شفافیت، احترام به حقوق ذینفعان، رعایت ارزشهای اخلاقی و انسانی، قانون مداری

توانمندی ها

- سرمایه گذاری در سهام، سهم شرکت، واحدهای سرمایه گذاری صندوق یا سایر اوراق بهادار
- سرمایه گذاری در مسکوکات، فلزات گران بها، گواهی سپرده ی بانکی و سپرده های نزد بانک ها
- سرمایه گذاری در سایر دارایی ها از جمله دارایی های فیزیکی، پروژه های تولیدی و ساختمانی
- ارائه خدمات مرتبط با بازار اوراق بهادار، از جمله:
 - پذیرش سمت در صندوق های سرمایه گذاری
 - تامین مالی بازارگردانی اوراق بهادار
 - مشارکت در تعهد پذیره نویسی اوراق بهادار
 - تضمین نقدشوندگی، اصل یا حداقل سود اوراق بهادار

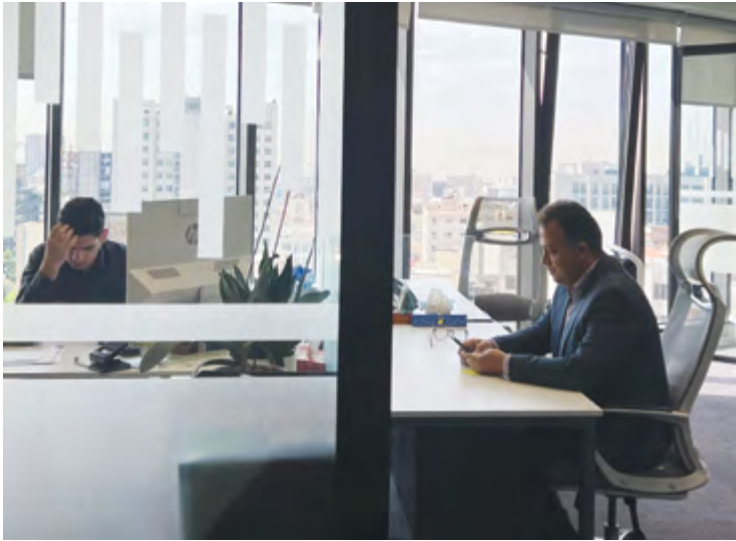
کارکنان

- ۱۶ نفر

نشانی

اصفهان، سی و سه پل، ابتدای چهارباغ بالا، مجتمع تجاری اداری کوثر، فاز دوم، طبقه دوم، واحد ۴۲۹

تمرکز بر توسعه بازار بویژه در بخش معاملات اوراق بهادار



گذشته برای کارگزاری باهنر تصویب کردیم که سرمایه این شرکت از ۱۰۰ به ۳۰۰ میلیارد تومان افزایش پیدا کند. در انتهای سال از این ۲۰۰ میلیارد تومان افزایش سرمایه مبلغ ۱۲۰ میلیارد آن محقق شد و سرمایه کارگزاری باهنر از مبلغ ۱۰۰ به ۲۲۰ میلیارد تومان افزایش پیدا کرد و در سال جاری تلاش می‌کنیم سرمایه به همان ۳۰۰ میلیارد تومان که مدنظر بوده و مصوبه مجمع است افزایش پیدا کند.

نصرآبادی اظهار داشت: شرکت کارگزاری باهنر در نمایشگاه‌ها مخصوصاً در نمایشگاه بورس، بانک و بیمه در اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۲ حضور پررنگی داشت و غرفه فولاد مبارکه، کارگزاری باهنر و شرکت توسعه توکا در این نمایشگاه، به عنوان برترین غرفه از نظر بازدیدکنندگان و همینطور میزان مراجعه و استقبال مخاطبان از آن، انتخاب شد.



مالی و بازرگانی

شرکت کارگزاری باهنر

Bahonar Broker Co.

www.rhpayment1.bahonarbroker.ir

• تأسیس: ۱۳۸۲

• غیر بورسی



شرکت کارگزاری باهنر، عضو مؤسس بورس کالای ایران بوده و در تاریخ ۰۶ آبان ماه ۱۳۸۲ تحت شماره ۲۱۱۰۱۲ در اداره ثبت شرکت‌ها و مؤسسات غیر تجاری با سرمایه اولیه یک میلیارد ریال به ثبت رسیده که آخرین سرمایه شرکت در تاریخ ۱۳ تیر ماه ۱۴۰۱ به مبلغ هزار میلیارد ریال افزایش یافته است. کارگزاری باهنر، متعلق به گروه فولاد مبارکه، با داشتن ۱۴٪ از حجم کل معاملات بورس کالا، رتبه نخست در بورس های کالایی و رتبه ششم در مجموع معاملات بازار سرمایه را بین تمامی کارگزاران، کسب نموده است. این کارگزاری به همراه شرکت های هم گروه از جمله هلدینگ سرمایه‌گذاری توکافولاد، شرکت سرمایه‌گذاری توسعه توکا، شرکت سبد گردان آتیه توکا و صندوق سرمایه‌گذاری اختصاصی بازار گردانی توسعه فولاد مبارکه بسته کاملی از خدمات بازار سرمایه را ارائه می‌نماید.

دیدگاه مدیرعامل

محمد رضا قنبری

کارگزاری باهنر در مسیر رشد متوازن

کارگزاری باهنر در سال ۱۳۹۹ از گروه شستا به گروه شرکت های هلدینگ توکافولاد منتقل گردید. در خصوص مدل کسب و کار این شرکت، به جرات می‌توان گفت مهمترین رکن یک گروه مالی پویا در بازار سرمایه، شرکت کارگزاری است. کارگزاری بدلیل ارتباط مستقیم و مداوم با سهامداران، فعالان بازار سرمایه و شرکت های تولیدکننده می‌تواند تاثیرگذاری بسزایی در پیشبرد اهداف و فعالیت های هلدینگ های بزرگ را داشته باشد. شرکت کارگزاری باهنر بیش از سه سال است در گروه فولاد مبارکه فعالیت می‌نماید و با تلاش های مداوم همکاران و حمایت های هلدینگ های بالاسری به طور مستمر شاخص های سودآوری، پرسنلی و به تبع، جایگاه خود در صنعت را ارتقاء داده است و در آخرین گزارشات منتشر شده رتبه اول در معاملات بورس کالا، رتبه ۷ ام در معاملات محصولات بورس انرژی، رتبه ۸ ام در میان کل معاملات کارگزاران و رتبه ۶ ام در رتبه بندی مشاوران عرضه و متعهدین پذیره نویسی در سال ۱۴۰۲ نائل آمده است. فعالیت های کارگزاری کماکان در حال پیگیری و توسعه است و در صورت ادامه روند حمایتی، می‌تواند کل نیازهای فولاد مبارکه، پرسنل و شرکت های گروه را پاسخگو باشد. در حال حاضر تملک ساختمان اداری، توسعه نرم افزارهای اختصاصی، اخذ مجوز تامین مالی جمعی، ادامه روند توسعه شعب، ایجاد باشگاه بورسی برای پرسنل فولاد مبارکه مهمترین برنامه های توسعه ای هیئت مدیره است.



توانمندی ها

- بازار گردانی سهام شرکت ها
- ارائه تحلیل و مشاوره در خصوص بازارهای مالی
- پذیره نویسی و تهیه طرح توجیهی افزایش سرمایه
- ارائه خدمات معاملاتی در بورس اوراق بهادار کالا و انرژی
- پذیرش و عرضه سهام شرکت ها و محصولات آن ها در بورس
- خدمات آموزشی و برگزاری کنفرانس در خصوص بازارهای ملی
- سبد گردانی اختصاصی برای شرکت ها و اشخاص تأسیس و مدیریت صندوق های سرمایه‌گذاری

کارکنان

• ۷۵ نفر

نشانی

تهران: میدان شیخ بهائی، ضلع غربی، پلاک ۱۸، ساختمان رایان ونک، طبقه هشتم واحد ۸۰۶



زمینه فعالیت

خدمات کارگزاری، معامله‌گری و بازار گردانی

مالی و بازرگانی

شرکت سبدگردان آتیه توکا

- تأسیس: ۱۳۹۹
- غیر بورسی



شرکت سبدگردان آتیه توکا، در تاریخ ۱۹ بهمن ماه ۱۳۹۹ تحت شماره ثبت ۶۶۹۶۶ و شناسه ملی ۱۴۰۰۹۷۹۱۳۲۰ در اداره ثبت شرکتها و مؤسسات غیرتجاری به ثبت رسیده است و در تاریخ ۰۵ اسفندماه ۱۳۹۹ تحت شماره ثبت ۱۱۸۱۰ نزد سازمان بورس و اوراق بهادار به عنوان نهاد مالی ثبت شده است و از تاریخ ذکرشده مشمول مقررات، آیین نامه‌ها، دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های مصوب سازمان بورس و اوراق بهادار است. مجوز سبدگردانی آتیه توکا در تاریخ ۰۱ خردادماه ۱۴۰۱ به شماره ۸۳۳۶۱/۱۲۲ توسط سازمان بورس اوراق بهادار تهران به مدت یک سال تمدید شده است.

دیدگاه مدیرعامل

رسول رحیمی نیا

آتیه توکا و آینده روشن سرمایه‌گذاران

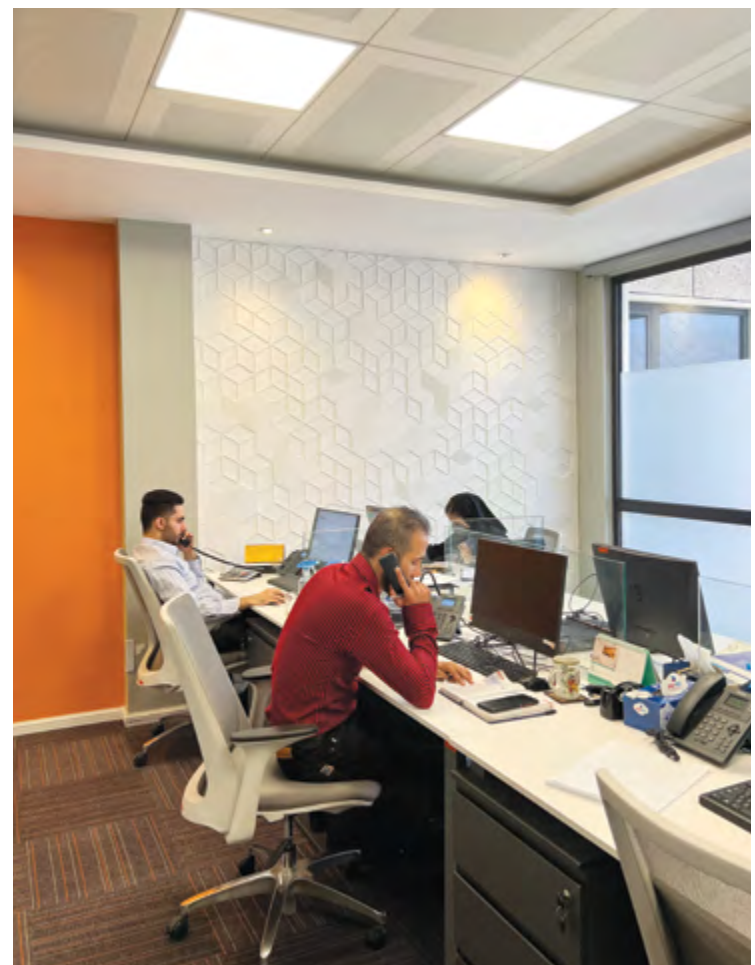
شرکت سبدگردان آتیه توکا به عنوان بازوی مالی شرکت فولاد مبارکه در زمینه تخصصی مدیریت دارایی‌ها اقدام به فعالیت می‌کند. از مهم‌ترین اقداماتی که در شرکت سبدگردان در سال گذشته اتفاق افتاد، در گام اول تمدید مجوز فعالیت سبد بود. به واسطه برخی از اتفاقات سال‌های گذشته، مجوز سبد با مشکلاتی مواجه شده بود که با استقرار تیم جدید و رایزنی که با سازمان بورس داشتیم توانستیم مجوز را اخذ کنیم.



ضمن اصلاحاتی در ساختار مالی، طی سال گذشته افزایش سرمایه داشتیم. در جهت اصلاح ساختار مالی، سرمایه شرکت از ۲۵ میلیارد تومان به ۵۰ میلیارد تومان افزایش یافت. بحث دومی که در حوزه حاکمیت شرکتی انجام شد، شفافیت بود. ما در راستای شفافیت عملکرد و انضباط مالی، تمامی مواردی را که در مجمع سال گذشته توسط حسابرس اعلام شده بود، مورد به مورد اقدام به اصلاح کردیم. انجام این مهم باعث شد که ما صورت مالی شش ماهه‌ای داشته باشیم عاری از هرگونه بند حسابرسی و این وضعیت ادامه پیدا کرد به طوری که صورت مالی شرکت در پایان سال گذشته، بدون هیچ گونه بند حسابرسی بود. این اقدام مهمی بود که در حوزه ساختارهای مالی انجام دادیم.

توانمندی‌ها

- بازاریابی و فروش اوراق بهادار
- اظهارنظر راجع به ارزش‌گذاری اوراق بهادار
- پذیرش سمت در صندوق‌های سرمایه‌گذاری
- مشاوره در زمینه طراحی و تشکیل نهادهای مالی
- تعیین قیمت فروش یا پذیره‌نویسی اوراق بهادار
- سبدگردانی و مشاوره تخصصی برای افراد حقیقی و حقوقی
- ارائه مشاوره در خصوص قوانین و مقررات عرضه اوراق بهادار و تکالیف قانونی ناشر تهیه
- نمایندگی قانونی ناشر نزد مراجع ذیصلاح به منظور پیگیری مراحل قانونی انتشار اوراق بهادار
- بررسی برنامه یا طرح موضوع تأمین مالی ناشر و ارائه مشاوره در خصوص شیوه تأمین مالی مناسب
- مشاوره در زمینه مدیریت ریسک مشاوره در زمینه ادغام، تملک، تغییر و تجدید ساختار سازمانی و مالی شرکت‌ها
- جمع‌آوری و پردازش اطلاعات مالی، اقتصادی و تجاری برای ارائه به سرمایه‌گذاران، محققین و سایر اشخاص یا انتشار آن‌ها از طریق مختلف
- انجام مطالعات ارزیابی اوراق بهادار در دست انتشار و ارائه مشاوره به ناشر در خصوص میزان انتشار اوراق بهادار، شرایط انتشار، نحوه فروش یا پذیره‌نویسی اوراق، زمان بندی انتشار و عرضه اوراق بهادار و راهنمایی ناشر در انتخاب عامل مناسب برای عرضه اوراق بهادار



زمینه فعالیت

فعالیت سبدگردانی، مشاور سرمایه‌گذاری، مشاور عرضه و پذیرش اوراق بهادار یا کالا

کارکنان

- ۱۵ نفر

نشانی

تهران، ونک، خیابان شیخ بهایی، میدان شیخ بهایی، پلاک ۱۸

مالی و بازرگانی

Tuka Tadarok Trading Co.

www.tuka-tadarok.ir

شرکت بازرگانی توکا تدارک

- تأسیس: ۱۳۷۲
- غیر بورسی



شرکت بازرگانی توکا تدارک با ۳۱ سال فعالیت درخشان و با هدف تأمین و تدارک مواد اولیه مورد نیاز شرکت ها و کارخانجات صنایع فولادی، صادرات و واردات کلیه ادوات و تجهیزات و ماشین آلات و انجام کلیه معاملات و مبادلات مالی، بازرگانی و سرمایه گذاری، تأمین و تدارک ضایعات فلزی و همچنین اسقاط خودروهای فرسوده به عنوان یکی از واحدهای تجاری شرکت سرمایه گذاری توکافولاد، با شعار خودباوری، کیفیت برتر، مشتری مداری به فعالیت پرداخته است.

دیدگاه مدیرعامل

حسین پورمقدم

افزایش ۴۰۰ درصدی سودآوری توکا تدارک در سال گذشته

شرکت توکا تدارک چندین سال بود به واسطه تعریف اولیه ای که برای این شرکت شده بود، در حوزه قراضه و تأمین قراضه فعالیت می کرد. در سنوات گذشته بزرگترین فعالیتی که اضافه شده بود فرآوری قراضه بود. شرکت خریداری شده بود و قراضه را فرآوری می کرد تا در فولاد روی آن استفاده بهینه انجام شود و البته نقش ارزنده ای در این زمینه برای فولاد مبارکه ایفا کرده بود.



توکا تدارک به واسطه اعتباری که در بازار داشت و گردش مالی خوبی که در سیستم بود، از پتانسیل خیلی خوبی برخوردار بود. ما از زمانی که در شرکت مستقر شدیم، هدف گذاری جدیدی برای شرکت تعریف شد و حوزه فعالیت را مقداری توسعه دادیم. در سال گذشته در تأمین مواد اولیه، تأمین قطعات و تجهیزات توفیقات خوبی داشتیم و توانستیم بازارهای صادراتی خوبی پیدا کنیم. توانستیم نسوزها را برای اولین بار به مجموعه کشورهای سی آی اس صادر کنیم. از طرف دیگر، در حوزه تأمین مواد اولیه در فرصت خیلی کم دو ماهه، نزدیک به ۳۵۰ هزار تن کنسانتره که از مواد اولیه فولاد مبارکه است را تأمین و تحویل دادیم که این هم توفیق بسیار مناسبی بود. این اتفاق هم در مجموعه گردش مالی بسیار مناسبی ایجاد کرد و هم بخشی از نیاز فولاد مبارکه مرتفع شد. برنامه هایی که سال گذشته پایه گذاری شدند، قطعاً امسال هم ادامه پیدا خواهند کرد و مقرر شده که مجموعه فرآوری ضایعات را به یک از شرکت های زیرمجموعه خود بسپاریم تا مقداری از این وضعیت فاصله بگیریم و فقط نظارت داشته باشیم.

توانمندی ها

- تأمین فروآلیاژها و مواد اولیه
- تأمین فرو منگنز متوسط کربن کم کربن و پرکربن، فرو کروم کم کربن و پرکربن، فرو وانادیوم، فرو تیتانیوم، فرو سیلیکوم منگنز، کک متالورژی و نفتی و ...
- تأمین و تولید انواع قراضه و آهن آلات ضایعاتی به صورت فراوری شده و شردد با استفاده از تجهیزات مدرن و پیشرفته.
- بهینه سازی از قبیل جداسازی، پاک سازی، پرس و بسته بندی مواد اولیه مورد (ضایعات فلزی)
- صادرات و واردات کلیه ادوات، تجهیزات و ماشین آلات و مواد اولیه مورد نیاز شرکت ها و کارخانه
- انجام کلیه معاملات، مبادلات مالی و بازرگانی و صنعتی و سرمایه گذاری در سایر شرکت ها و مؤسسات

نشانی

اصفهان، خیابان حکیم نظامی، بوستان سعدی، نبش کوچه خداوردی، ساختمان ۲۲



زمینه فعالیت

تأمین و تدارک مواد اولیه، قطعات یدکی و ضایعات فلزی مورد نیاز صنایع فولادی کشور

کارکنان

- ۷۸ نفر

فلسفه وجودی، چشم انداز و ارزش ها

- فلسفه وجودی: تأمین و تدارک مواد اولیه و ضایعات فلزی صنایع فولادی
- مأموریت: تمرکز بر تأمین پایدار ضایعات فلزی و مواد اولیه در صنعت فولاد کشور از طریق مدیریت منابع تأمین و نیازهای بازار با بکارگیری تکنولوژی های نوین فرآوری ضایعات فلزی و مواد اولیه به منظور مشارکت در توسعه صنعتی و اقتصادی کشور
- چشم انداز: تأمین چابک و پایدار مواد اولیه و قطعات یدکی صنایع فولادی کشور و ضایعات فلزی با کسب سهم ۶۰٪ بازار قراضه منطقه (اصفهان)
- ارزش ها: رعایت ارزش های اخلاقی و انسانی، مشتری مداری، تکريم همکاران و ذینفعان؛ کار ایمن، با کیفیت و به موقع؛ تعالی، بهبود مستمر، نوآوری و مشارکت سازمانی، صیانت از محیط زیست

مالی و بازرگانی

فولاد کالا (فوکا)

Foulad Kala Fouka

www.fouladkala.com

- تأسیس: ۱۳۸۵
- غیر بورسی



شرکت فولاد کالا فوکا یک شرکت تولیدی بازرگانی است که بر اساس نیاز صنعت و جامعه در زمینه بازیافت قراضه های فولادی، با ظرفیت اسمی ۳۰۰ هزار تن در سال، با استفاده از دستگاه های پیشرفته شردر و شیرپرس برای اولین بار در ایران موفق به تولید قراضه صنعتی گردید. علاوه بر فرایند تولید که کاملاً مطابق با الزامات زیست محیطی و استانداردهای روز دنیا طراحی شده است، فوکا اولین و تنها شرکت در زمینه تولید قراضه های فولادی است که موفق به دریافت نشان استاندارد شده است. فوکا با تأسیس مرکز اسقاط خودرو شماره ۱۴۲۷ تحت نام شرکت اتحادیه خودروسازی بازیافت پیوسته است.

دیدگاه مدیرعامل

شهرام رضایی

استراتژی و برنامه های فوکا برای رشد و سودآوری در سال ۱۴۰۳

شرکت تولیدی فولادکالا و به اختصار فوکا یکی از شرکت های زیرمجموعه شرکت بازرگانی توکاتدارک با ترکیب سهام داری ۷۵ درصد شرکت توکاتدارک و ۲۵ درصد بخش خصوصی در شهرک رازی مشغول به فعالیت است. این شرکت پیشتر در عرصه بازیافت و فرآوری فلزات و قراضه های فلزی است. در نیمه دوم اسفندماه سال گذشته بنده به عنوان مدیرعامل شرکت معرفی شدم و مسئولیت مدیریت شرکت به بنده واگذار شد.



با بررسی های اولیه و با برنامه ریزی که با نظرات هیئت مدیره محترم شرکت و ستاد توکافولاد و نظرات مدیران و کارشناسان شرکت که انجام شد، سه استراتژی به عنوان استراتژی های شرکت در سال ۱۴۰۳ تدوین شد. «حفظ شرایط و وضعیت موجود»، «توسعه محصول جدید و خارج شدن از تک محصولی» و «توسعه بازار و شروع فعالیت های جدید بازرگانی» سه استراتژی اصلی این شرکت در سال ۱۴۰۳ است. در این زمینه برنامه هایی نیز به عنوان برنامه های اصلی شرکت در سال جاری به منظور دستیابی و نیل به استراتژی های تدوین شده هماهنگ شده و امسال اجرا خواهند شد. اصلاح ساختار مالی شرکت و افزایش سرمایه به منظور انجام فعالیت های بازرگانی، فرآوری و فروش قراضه به عنوان یک فعالیت جدید برای شرکت، اصلاح ساختار نیروی انسانی شرکت و استفاده بهینه از نیروی انسانی موجود و تدوین چارت سازمانی برای استراتژی های مدنظر، مدون کردن برنامه تولید و انجام توقفات با برنامه و کاهش توقفات ناگهانی و عدم وقفه در تولید و اجرای برنامه ها، کاهش هزینه های جاری و افزایش درآمدهای شرکت، تأمین بهینه قطعات اصلی شرکت و تأمین قطعات برقی به دلیل عدم وجود در بازار داخلی از جمله این برنامه هاست.

توانمندی ها

- کاهش مصرف الکتروادهای کوره
- بالا رفتن دانسیته از ۷/۰ تن بر مترمکعب به ۱ تن بر مترمکعب
- جداسازی ضایعات جنگی و در نتیجه کاهش احتمال انفجار کوره
- کمتر شدن آلام های حرارتی داخل کوره و افزایش عمر فیلترهای غبارگیر
- دارا بودن دانسیته یکنواخت و مناسب و در نتیجه کاهش هزینه های حمل و نقل
- کاهش تلفات حرارتی و در نتیجه کاهش ضرایب مصرف انرژی و افزایش راندمان کاری
- عدم وجود خاک و زنگ آهن و سایر ناخالصی ها و در نتیجه کاهش چشم گیر سربار در هنگام ذوب

نشانی

نشانی دفتر: کیلومتر ۵۵ جاده اصفهان- شیراز، شهرک صنعتی رازی، فاز دوم، بلوار رازی، خیابان سوم



زمینه فعالیت

بازیافت ضایعات و خرده های فلزی

کارکنان

• ۸۵ نفر

فلسفه وجودی، چشم انداز و ارزش ها

- فلسفه وجودی: تأمین و فرآوری پایدار ضایعات آهنی در صنعت فولاد کشور مدیریت منابع تأمین و نیاز های بازار با به کارگیری روش های نوین فرآوری ضایعات فلزی و مشارکت در زنجیره ارزش تولید فولاد کشور
- مأموریت: یک شرکت تولیدی بازرگانی با تمرکز بر تأمین و فرآوری پایدار ضایعات آهنی در صنعت فولاد کشور از طریق مدیریت منابع تأمین و نیاز های بازار با به کارگیری روش های نوین فرآوری ضایعات آهنی به منظور مشارکت در زنجیره ارزش تولید فولاد کشور
- چشم انداز: تأمین و فرآوری چابک و پایدار ضایعات فرآوری شده فلزی با برترین کیفیت در سطح جهانی
- ارزش ها: رعایت ارزش های اخلاقی و انسانی؛ مشتری مداری، تکریم همکاران و ذینفعان؛ کار ایمن، با کیفیت و به موقع؛ تعالی، بهبود مستمر، نوآوری و مشارکت سازمانی؛ صیانت از محیط زیست

مالی و بازرگانی

شرکت صنایع برش ورق فولادی مبارکه — Mobarakeh Steel Sheet Shearing Industries Co.

www.tukaboresh.ir

• تأسیس: ۱۳۷۷

• غیربورسی



شرکت صنایع برش ورق فولادی مبارکه، به عنوان یکی از شرکت‌های خدماتی عامل فروش و برش (طولی و عرضی) انواع ورق‌های فولادی و انبارداری فعالیت می‌نماید. از تجهیزات و امکانات شرکت صنایع برش ورق فولادی مبارکه می‌توان به عرصه‌ای به مساحت ۴۰.۰۰۰ مترمربع در دو فاز، شامل بخش تولید به مساحت ۷۰۰۰ مترمربع، انبارهای روباز به مساحت ۱۲۰۰۰ مترمربع، انبارهای مسقف در ۱۰۰۰۰ مترمربع، بخش اداری در ۱۰۶۰ مترمربع، دفتر اصفهان به مساحت ۱۹۳ مترمربع، و تجهیزات تخلیه و بارگیری شامل جرثقیل‌های سقفی و دروازه‌ای ۳۲ تنی و ۱۰ تنی جمعاً به شمار ۹ دستگاه اشاره نمود.

دیدگاه مدیرعامل

سیف‌الله شمس

تمام کارکنان شرکت «سهام‌دار» شدند

فعالیت بازرگانی شرکت که محوری‌ترین مأموریت شرکت را تشکیل می‌دهد شامل خرید از فولاد مبارکه و خرید از دیگر تولیدکنندگان محصولات فولادی است. با عنایت به اینکه خرید از فولاد مبارکه یک مزیت خاص نسبت به محصولات دیگر دارد توجه اصلی به تأمین حداکثری جذب سهمیه از فولاد مبارکه معطوف است.



توسعه خدمات برگ همیشه برنده مراکز خدماتی است و باید مورد توجه دائمی شرکت قرار گیرد. گستردگی و کیفیت ارائه خدمات در یک مرکز خدماتی و جلب رضایت مشتریان به مرکز هویت می‌بخشد و از سوی دیگر می‌تواند زمینه‌ای باشد برای تأمین درآمد پایدار تا چنانچه در روند تأمین سهمیه از فولاد مبارکه خللی وارد شود، شرکت بتواند روی پای خود بماند و مجبور به تعدیل فعالیت نشود. با وجود اینکه بیشتر امکانات و ماشین‌آلات شرکت فرسوده شده است با اتکا به نیروی انسانی توانمند که نقطه قوت شرکت است اصلاحات قابل توجهی در دستور کار قرار گرفت و اراده ممانعت از خام‌فروشی و گسترش فروش محصولات به همراه خدمات مورد توجه قرار گرفت و از این بابت سال گذشته برای اولین بار درآمد حاصل از خدمات، هزینه‌های شرکت را پوشش داد که در نوع خود و در قیاس با رقبا یک رکورد محسوب می‌شود.

به حول و قوه الهی و با تأییدات هلدینگ تلاش خواهیم کرد که اصلاحات و بهسازی و نوسازی تجهیزات را با قوت تعقیب کنیم و با بهره‌گیری از افزایش سرمایه و آورده نقدی سهامداران آینده بهتری را برای شرکت رقم بزنیم. به عنوان مقدمه این نوسازی تقویت سوله سرد و نصب دو دستگاه جرثقیل در حال انجام است و ان شاء الله تا پایان مهرماه به اتمام می‌رسد.

اقدام بی‌سابقه‌ای که به لطف خداوند و همراهی هیئت مدیره محترم در سال گذشته انجام شد، سهامدار شدن تمامی کارکنان شرکت بود. اگرچه این مقدار اندک بود ولیکن باعث دلگرمی و تعلق سازمانی آنان شد.

کارکنان

• ۶۰ نفر

نشانی

اصفهان، چهارباغ بالا، مجتمع تجاری کوثر، فاز ۲، طبقه ۶، واحد ۸۲۷

کارخانه

اصفهان، مبارکه، پارک شهید زینلی، کیلومتر ۵ بلوار خیام



زمینه فعالیت

برش، تقسیم و نوار کردن کلاف ورق‌های فولادی و فروش محصولات فلزی

توانمندی‌ها

- عامل فروش انواع محصولات فولادی
- تبدیل انواع کلاف گرم به ورق با ضخامت ۲ تا ۲۰ میلی‌متر
- تبدیل انواع کلاف اسیدشویی به ورق با ضخامت ۱/۵ تا ۵ میلی‌متر
- تبدیل انواع کلاف سرد به ورق با ضخامت ۳ تا ۳ میلی‌متر
- تبدیل انواع کلاف‌های سرد، گالوانیزه و رنگی (ورق‌های پوشش دار) به نوار باریک با ضخامت ۳ تا ۲ میلی‌متر در ابعاد مورد نیاز با عرض‌های مختلف
- خدمات انبارداری به میزان گنجایش ۳۰۰ هزار تن در سال
- خدمات تبدیلی و تولیدی به میزان ۱۶۰ هزار تن در سال
- تبدیل انواع کلاف رنگی به ورق با ضخامت ۲/۲۵ تا ۱/۵ میلی‌متر
- تبدیل انواع کلاف قلع اندود به ورق با ضخامت ۱/۸ تا ۰/۴ میلی‌متر
- تبدیل انواع کلاف گالوانیزه به ورق با ضخامت ۲/۲۵ تا ۲ میلی‌متر



شرکت سرمایه‌گذاری توسعه توکا از شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد

خدمات سرمایه‌گذاری و بازارگردانی

از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری

- صندوق اختصاصی بازارگردانی توسعه فولاد
- بامدیریت بازارگردانی ۱۴ نماد بورسی گروه فولاد همکاره

سرمایه‌گذاری بلندمدت

- کنترل و مدیریت شرکت کارگزاری پاهنر
- کنترل و مدیریت شرکت سبدرگان گیت توکا

سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت

- تشکیل سپندسرمایه‌گذاری جهت کسب انتفاع

صندوق
پاچشم
همت



خدمات تأمین مالی

- انتشار صکوک و سایر انواع اوراق مشتقه
- خدمات پذیرش رکن متعهد پذیرهنویس

خدمات مشاوره سرمایه‌گذاری

- خدمات ارائه تحلیل بازار سرمایه
- خدمات ارائه گزارش‌های توجیهی
- بررسی امکان‌سنجی اقتصادی
- تویه طرح‌های تجاری



شرکت سبدرگان آتیه توکا از شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد

صندوق سرمایه‌گذاری ارزش آفرین فولاد

- تعدادترین
- نوع در سهام
- بازاردهی مشابه شاخص بورس

صندوق سرمایه‌گذاری توسعه فولاد

- نماد توسکا
- نوع در اوراق دولتی و اوراق دولتی

۲۹٪
بازدهی
تولید
بازدهی بیش از سود ۱۳۵٪

ارزش دارایی تحت مدیریت

بیش از
۵۰۰۰۰
میلیارد
ریال

خدمات تأمین مالی

- خدمات مشاوره افزایش سرمایه و تجدید ساختار
- تأمین مالی از طریق انتشار اوراق بدهی



شرکت کارگزاری باهنر

از شرکت های گروه سرمایه گذاری توکا فولاد



شرکت فولاد کالا (فوکا)

از شرکت های گروه سرمایه گذاری توکا فولاد





توسعه فولاد

صندوق سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار با درآمد ثابت

صندوق سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار با درآمد ثابت شرکت فولاد مبارکه (توسکا)

بامدیریت شرکت سیدگردان آتیه توکا از شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری توکا فولاد

نماد معاملاتی

درج شده در بازار معاملاتی
شرکت بورس تهران

توسکا

ارکان صندوق

مدیر صندوق ← شرکت سیدگردان آتیه توکا
بازارگردانی فولاد مبارکه
بازارگردان ← صندوق سرمایه‌گذاری اختصاصی
بازارگردانی فولاد مبارکه

مزایای صندوق

- کسب بازدهی مطمئن و پایدار بدون ریسک
- نقدشوندگی صندوق به پشتوانه صندوق اختصاصی بازارگردانی فولاد مبارکه
- پرداخت سود روز شمار
- معاف از مالیات

نوع صندوق

**اوراق بهادار
با درآمد ثابت**

مؤسسين

شرکت فولاد مبارکه اصفهان
سیدگردان آتیه توکا



موسسه فرهنگی تربیتی امیرالمؤمنین (ع) مبارکه تبلور مسئولیت‌های اجتماعی توکافولاد

پروین صابری

مدیر موسسه فرهنگی تربیتی امیرالمؤمنین (ع) مبارکه



مدیر موسسه فرهنگی تربیتی امیرالمؤمنین (ع) مبارکه ضمن مرور مهم‌ترین اقدامات صورت گرفته از سوی این مرکز در سال ۱۴۰۲، برنامه‌های سال ۱۴۰۳ موسسه را اعلام کرد.

پروین صابری در گفت‌وگو با روابط عمومی گروه سرمایه‌گذاری توکافولاد درباره برنامه‌های سال ۱۴۰۲ و فعالیت‌هایی که موسسه امیرالمؤمنین (ع) در بخش مدیریت، مددکاری و روان‌شناسی انجام داده است، اظهار داشت: ما در بحث مدیریتی، تشکیل منظم جلسات هیئت‌مدیره را به صورت ماهیانه، هر ماه یک بار داشتیم که در این جلسات، برنامه‌های ماهیانه تصویب و در جلسات بعد، پیگیری آن‌ها انجام می‌شد که تا چه حد عملی شده و همچنین برنامه‌های جدید نیز تصویب می‌شد.

وی افزود: یک برنامه ما در سال گذشته، تغییر کاربری کارگاه خیاطی بود. موسسه یک کارگاه خیاطی داشت که از جامعه هدف موسسه فاصله گرفته بود؛ به دلیل اینکه بچه‌های موسسه علاقه‌مند به این حرفه نبودند و ما مجبور شدیم که از بانوان سطح شهرستان استفاده کنیم و آن‌ها را به کار بگیریم. این کارگاه خیاطی، کارگاهی تولیدی بود که لباس کار برای شرکت‌های زیرمجموعه‌های خود نظیر توکافولاد، شهرک صنعتی و فولاد تولید می‌کرد و ما نمی‌توانستیم کار را تعطیل کنیم. صابری تصریح کرد: هدف از این کارگاه از ابتدا این بود که برای بچه‌های موسسه ایجاد اشتغال کند. به همین خاطر هیئت‌مدیره به این نتیجه رسید تا با تغییر کاربری، این کارگاه به هدف اصلی که توانمندسازی و اشتغال‌زایی برای بچه‌های موسسه است دست یابد. این کار در دو مرحله انجام شد و الان این کارگاه به یک کارگاه آموزشی که می‌تواند بچه‌ها را توانمند و به اشتغال برساند، تبدیل شده است و ان شاء الله در آینده نزدیک مادر کنار این کارگاه آموزشی، یک کارگاه تولیدی هم راه‌اندازی خواهیم کرد.

مدیر موسسه فرهنگی تربیتی امیرالمؤمنین (ع) مبارکه اظهار داشت: یکی از مواردی که در سال گذشته اتفاق افتاد، تعدیل نیروی انسانی بود. پیشنهاد آن از طرف مدیرعامل توکافولاد مطرح شد که با توجه به تعداد مددجویان تحت پوشش، تعداد پرسنل موسسه تعداد زیاد است و این تعدیل باید به هر شکل مدیریت شود. با توجه به اینکه ما مرکز شبانه‌روزی هستیم، نمی‌توانستیم پرسنل را کم کنیم، منتهی می‌توانستیم یک مقداری تغییر ساعات کار بدهیم و یک مقداری هم ادغام که این کار انجام شد و صرفه‌جویی مالی صورت گرفت.

صابری افزود: یکی از مواردی که خیلی مهم بود و در سال گذشته انجام شد، استخدام یک متخصص روان‌شناسی بود. با توجه به اینکه بچه‌های ما، بچه‌های خانواده‌های آسیب‌دیده هستند و تا حدودی از نظر روحی آسیب دیده بودند، نیاز بود که به‌طور مداوم یک روان‌شناس در مرکز حضور داشته باشد. هر چند مربیان ما، همه کارشناس روان‌شناسی یا علوم تربیتی هستند، اما علاوه بر تیم مراقبت نیاز بود که دکترای روان‌شناسی کنار این بچه‌ها، حداقل هفته‌ای سه روز باشد و مشاوره‌های فردی به این بچه‌ها بدهد، برایشان کارگاه برگزار کند تا مقداری تخصصی‌تر به این بچه‌ها رسیدگی شود که این اتفاق از نظر تربیتی، تأثیر به‌سزایی گذاشت و باعث ارتقای سطح سلامت روان بچه‌ها شد.

وی با بیان اینکه از نظر سلامت جسمی فرزندان هم برنامه‌هایی انجام شد، تصریح کرد: به همین منظور چکاپ دوره‌ای سلامت جسمی فرزندان و پیگیری درمان فرزندان که بیماری خاص داشتند، به‌طور جدی و دقیق انجام شد.

صابری به اقدامات حوزه مددکاری اشاره کرد و اظهار داشت: در رابطه با حوزه مددکاری اقدامات لازم جهت بازگشت فرزندان که واجد شرایط بودند و خانواده آن‌ها هم شرایط لازم را داشتند انجام شد. چون یکی از اهداف موسسه و یکی از مواردی که به خصوص جزو وظایف مددکاری موسسه است، بازگرداندن فرزندان به کنار خانواده است. یک زمانی با توجه به مشکلاتی که وجود داشته، این بچه‌ها جذب مراکز بهزیستی شدند یا در شرایطی خاص دادستان تشخیص داده که فعلاً جداسازی از خانواده صورت بگیرد. اما یکی از اولویت‌ها و اهداف ما این است که

ما قصد داریم در سال جاری، کارگاه آموزشی خود را گسترش دهیم و با جذب بچه‌های فعلی و حتی سابق، یک کارگاه تولیدی را در رابطه با رشته‌هایی که بچه‌ها آموزش دیدند، راه‌اندازی کنیم و به درآمدزایی هم برسند

این بچه‌ها با مرتفع شدن مشکلاتشان حتماً نزد خانواده‌ها بازگردند. وی در این رابطه افزود: برای نمونه سال گذشته در مورد چهار نفر از فرزندان این اتفاق افتاد و بچه‌ها نزد خانواده‌های خود بازگشتند.

پروین صابری به دیگر اقدامات این موسسه اشاره و تصریح کرد: یکی دیگر از مواردی که همیشه نقطه تمرکز ما بوده، این است که بچه‌هایی که شرایط ازدواج پیدا می‌کنند ما این شرایط را برایشان فراهم می‌کنیم. وقتی بچه‌ها به یک بلوغ فکری و توانمندی برای مستقل شدن می‌رسند، از نظر ما تشکیل خانواده یکی از مطمئن‌ترین راه‌هایی است که این بچه‌ها را از آسیب دور نگاه می‌دارد. به همین خاطر همیشه در پی این هستیم که شرایط ازدواج را برای این بچه‌ها فراهم بکنیم که در سال گذشته دو نفر از بچه‌ها این شرایط را برایشان فراهم شد و ازدواج کردند. پیرو ازدواج یک سری مقدمات است، یک سری برنامه‌ریزی‌ها که همه این مقدمات و برنامه‌ریزی‌ها توسط مرکز انجام شد. مقدمات عقد، مقدمات ازدواج، تهیه جهیزیه، همه این موارد توسط موسسه انجام شد. در مورد بچه‌هایی هم که سال‌های قبل ازدواج کرده و در آستانه بچه‌دار شدن بودند، سال گذشته برای سه مورد از این بچه‌ها، هزینه سیسمونی پرداخت شد.

مدیر موسسه فرهنگی تربیتی امیرالمؤمنین (ع) مبارکه اظهار داشت: نکته دیگر این که، بچه‌هایی که از ما جدا می‌شوند حالا چه بازگشت به خانواده، چه ازدواج و یا مستقل می‌شوند، رابطه آن‌ها با ما باید حفظ شود. کماکان نظارت مدیریتی، حمایت، اقدامات روان‌شناسی و مددکاری باید برایشان انجام شود که سال گذشته این مهم انجام شد.

صابری با بیان اینکه از دیگر اقدامات موسسه برنامه‌های فرهنگی است که در طول سال انجام می‌شود، افزود: مانند هر خانواده‌ای که برای فرزندان خود برنامه دارد، ما هم متناسب با مناسبت‌های مختلف در طول سال، ایام خاص، ایام محرم، ایام ماه مبارک رمضان، شرکت در مراسم‌های مختلف در سطح شهر، روضه‌خوانی، حضور در مساجد، اردوهای درون استانی و بیرون استانی، جشن تولد، شب یلدا و ... برنامه‌های مختلفی را برای بچه‌های موسسه برگزار می‌کنیم.

وی تصریح کرد: از دیگر موارد مورد توجه ما، فراهم کردن فرصت ادامه تحصیل بچه‌هاست. بچه‌هایی که واجد شرایط ادامه تحصیل در دانشگاه هستند، مادر این زمینه مشوق هستیم، کوتاهی در این قضیه نداریم و بیشتر فراهم می‌کنیم؛ از طریق ثبت نام آن‌ها در کلاس‌های کنکور، شرکت در آزمون‌ها، استفاده از مشاوره‌های تحصیلی، معلمان خصوصی، تهیه کتب و ...

مدیر موسسه فرهنگی تربیتی امیرالمؤمنین (ع) مبارکه با بیان اینکه قطعاً این برنامه‌ها در سال جاری هم با همین جدیت و با همین سرعت انجام می‌شود، اظهار داشت: ما قصد داریم در سال جاری، کارگاه آموزشی خود را گسترش دهیم و با جذب بچه‌های فعلی و حتی سابق، یک کارگاه تولیدی را در رابطه با رشته‌هایی که بچه‌ها آموزش دیدند، راه‌اندازی کنیم و به درآمدزایی هم برسند.

صابری افزود: یک اقدام دیگر در رابطه با خانه تربیت است. محل این خانه، بافت فرسوده‌ای دارد و تا حالا دوسه بار تعمیر شده است. اکنون صلاح بر این است که یک بازسازی اساسی انجام شود که انشاء الله اگر منابع تأمین اعتبار شود، بازسازی خانه تربیتی را خواهیم داشت.

وی تصریح کرد: همچنین امیدوارم در راستای مشارکت‌های مردمی بتوانیم روش‌های نوینی را استفاده کنیم و افزایش مشارکت‌های مردمی را شاهد باشیم. صابری با بیان اینکه بازگرداندن فرزندان به خانواده‌ها جزو اهداف اصلی ما است، اظهار داشت: ان شاء الله امیدواریم در سال جاری چهار نفر از این فرزندان را بتوانیم به خانواده‌هایشان برگردانیم و در رابطه با ازدواج هم، ان شاء الله حداقل سه مورد ازدواج داشته باشیم.

مدیر موسسه فرهنگی تربیتی امیرالمؤمنین (ع) مبارکه با بیان اینکه مددجویان ما فقط دخترا با گروه سنی ۱۴ تا ۲۰ سال هستند، افزود: در حال حاضر ۱۹ نفر در این موسسه تحت پوشش خدمات ما هستند.

مؤسسه فرهنگی تربیتی امیرالمؤمنین



مؤسسه فرهنگی تربیتی امیرالمؤمنین (ع)

در سال ۱۳۷۸ با مشارکت سازمان بهزیستی اصفهان و گروه سرمایه‌گذاری توکافولاد با هدف تحت پوشش و حمایت قراردادن دختران کودک و نوجوان بی‌سرپرست و یا بدسرپرست استان اصفهان که از نعمت خانواده محروم بودند راه‌اندازی گردید.



مروری بر برخی رویداد های مهم گروه توکا فولاد در سال ۱۴۰۲

۲۴ اردیبهشت ۱۴۰۲

دیدار مدیرعامل گروه سرمایه گذاری «توکا فولاد» با رئیس جدید اتاق بازرگانی اصفهان

مدیرعامل گروه سرمایه گذاری توکا فولاد با رئیس جدید اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان دیدار و انتخاب وی به این سمت را تبریک گفت و همچنین این دیدار در خصوص شیوه های بهره مندی حداکثری شرکت های گروه سرمایه گذاری توکا فولاد از ظرفیت های اتاق بازرگانی اصفهان رایزنی و مقرر شد تعاملات فی مابین گسترش یابد.

۷ اردیبهشت ۱۴۰۲

«آیین انعقاد قرارداد شرکت های نسوز توکا و نسوز آذر با محوریت بازرگانی شرکت توکا تدارک در زمینه صادرات محصولات نسوز به روسیه»

شرکت های «نسوز توکا» و «نسوز آذر» با محوریت بازرگانی شرکت «توکا تدارک» در زمینه صادرات محصولات نسوز به روسیه، قرارداد امضا کردند.

۹ فروردین ۱۴۰۲

دیدار نوروزی گروه سرمایه گذاری توکا فولاد با مدیرعامل فولاد مبارکه

مدیرعامل، معاونین و مدیران هلدینگ سرمایه گذاری «توکا فولاد» به همراه مدیران عامل شرکت های این گروه به مناسبت فرارسیدن سال نو با مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه دیدار کردند.

۳ شهریور ۱۴۰۲

حضور پررنگ گروه سرمایه گذاری توکا فولاد در پانزدهمین نمایشگاه بین المللی متالکس اصفهان

گروه سرمایه گذاری توکا فولاد در پانزدهمین نمایشگاه بین المللی متالوژی، فولاد، ریخته گری، ماشین آلات و صنایع وابسته (متالکس) اصفهان حضور فعال و پررنگ به هم رساند.

۲۴ خرداد ۱۴۰۲

برگزاری مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت سرمایه گذاری «توکا فولاد»

مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت سرمایه گذاری توکا فولاد منتهی به ۲۹ اسفندماه سال ۱۴۰۱ برگزار و پس از قرائت گزارش هیئت مدیره به مجمع، گفت و گو و تبادل نظر میان اعضا و سهام داران، تصمیم گرفته شد



نماینده مردم اصفهان در بازدید از گروه سرمایه گذاری توکا فولاد

نماینده مردم اصفهان در مجلس شورای اسلامی با حضور در گروه سرمایه گذاری توکا فولاد با مدیرعامل، معاونین و مدیران هلدینگ و مدیران عامل شرکت های گروه توکا فولاد دیدار و گفت و گو کرد.

۱۱ شهریور ۱۴۰۲

بازدید رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران از گروه سرمایه گذاری توکا فولاد

رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران با حضور در دفتر گروه سرمایه گذاری توکا فولاد ضمن دیدار با مدیرعامل این گروه، در جمع مدیران عامل شرکت های گروه توکا فولاد حاضر شد و به گفت و گو با آنان پرداخت.

۱۰ مرداد ۱۴۰۲

افزایش سرمایه «توکا فولاد» از ۴۰۳ به ۱۲۱۱ میلیارد تومان

در مجمع عمومی فوق العاده شرکت سرمایه گذاری توکا فولاد افزایش سرمایه این شرکت از مبلغ ۴۰۳ میلیارد تومان به مبلغ ۱۲۱۱ میلیارد تومان به تصویب رسید.

۲۴ خرداد ۱۴۰۲

آیین تجلیل از «کارگران نمونه» گروه سرمایه گذاری توکا فولاد

آیین بزرگداشت روز کار و کارگر و تجلیل از کارگران نمونه گروه سرمایه گذاری توکا فولاد در سال ۱۴۰۲ با حضور مدیرعامل این گروه و جمعی از مدیران این هلدینگ و کارگران شرکت های توکا فولاد برگزار شد.

۱۲ اردیبهشت ۱۴۰۲

کمک ۲۰ میلیارد ریالی گروه سرمایه گذاری توکا فولاد به موسسه خیریه فرهنگی تربیتی امیرالمومنین (ع) ویژه دختران بی سرپرست یا بدسرپرست

در ماه مبارک رمضان با حضور مدیرعامل گروه سرمایه گذاری توکا فولاد و تعدادی از مقامات محلی و خیرین شهرستان مبارکه برگزار و مبلغ ۲۰ میلیارد ریال برای کمک به این موسسه از طرف گروه سرمایه گذاری توکا فولاد اهدا گردید. مبارکه دیدار کردند.

۳۱ فروردین ۱۴۰۲

۴ اسفند ۱۴۰۲

برگزاری بزرگ‌ترین گردهم‌آبی
فعالان بازار سرمایه ایران
و کنفرانس چشم‌انداز بازار
سرمایه ۱۴۰۳

کارگزاری باهنر از شرکت‌های
این هلدینگ در راستای انجام
مسئولیت‌های اجتماعی خود،
کنفرانس چشم‌انداز بازار سرمایه
۱۴۰۳ را با حضور ۲۵۰۰ نفر از
صاحب‌نظران، کارشناسان و فعالان
بازار در سالن میلاد محل دائمی
نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران
برگزار کرد.



بازدید مدیر و رؤسای
روابط عمومی فولاد مبارکه از گروه
سرمایه‌گذاری توکافولاد

مدیر روابط عمومی شرکت فولاد
مبارکه به همراه هیئت‌های از رؤسای
این روابط عمومی، با حضور در دفتر
گروه سرمایه‌گذاری توکافولاد، از این
هلدینگ و اقدامات صورت‌گرفته در
روابط عمومی آن بازدید کردند.

۱۴ اسفند ۱۴۰۲

۲۳ دی ۱۴۰۲

افتتاح صندوق سرمایه‌گذاری
ارزش آفرین فولاد با نماد معاملاتی
«نارین»

شرکت فولاد مبارکه نخستین
صندوق سرمایه‌گذاری در سهام
خود را با مدیریت شرکت سیدگردان
آتیه توکا از شرکت‌های گروه
سرمایه‌گذاری توکافولاد راهی بازار
سرمایه کرد.



انتخاب احمدرضا سبزواری
به عنوان «مدیر برگزیده جهادی
جمهوری اسلامی ایران در
سال ۱۴۰۲»

مدیرعامل گروه سرمایه‌گذاری
توکافولاد در دهمین همایش ملی
مدیریت جهادی به عنوان «مدیر
برگزیده جهادی جمهوری اسلامی
ایران در سال ۱۴۰۲» انتخاب شد و
لوح تقدیر دریافت کرد.

۹ بهمن ۱۴۰۲

۳ آذر ۱۴۰۲

حضور پررنگ «توکافولاد» در
بیستمین نمایشگاه بین‌المللی
ایران متافو

گروه سرمایه‌گذاری توکافولاد در
بیستمین نمایشگاه بین‌المللی
ایران متافو، به همراهی شرکت‌های
زیرمجموعه‌ی خود با برپایی
 غرفه‌ای در سالن گروه فولاد مبارکه،
نقش‌آفرینی پررنگ و فعالی را در
این نمایشگاه رقم زد.



رونمایی از برنامه و طرح‌های
جدید و توسعه‌ای گروه توکافولاد
تا افق ۱۴۰۵ با حضور مدیرعامل
فولاد مبارکه

همزمان با بازدید مدیرعامل فولاد
مبارکه و توکافولاد از شرکت تولیدی
و خدمات صنایع نسوز توکا از برنامه
و طرح‌های جدید و توسعه‌ای گروه
توکافولاد تا افق ۱۴۰۵ رونمایی شد.

۱۸ آذر ۱۴۰۲

۱ مهر ۱۴۰۲

بازدید معاون سرمایه‌گذاری و امور
شرکت‌های فولاد مبارکه از گروه
سرمایه‌گذاری توکافولاد

معاون سرمایه‌گذاری و امور
شرکت‌های فولاد مبارکه و
هیئت همراه با حضور در گروه
سرمایه‌گذاری توکافولاد با
مدیرعامل، معاونین و جمعی از
مدیران این شرکت دیدار و گفت‌وگو
کردند.



حضور پررنگ «توکافولاد» در
بیست و پنجمین سمپوزیوم و
نمایشگاه بین‌المللی فولاد

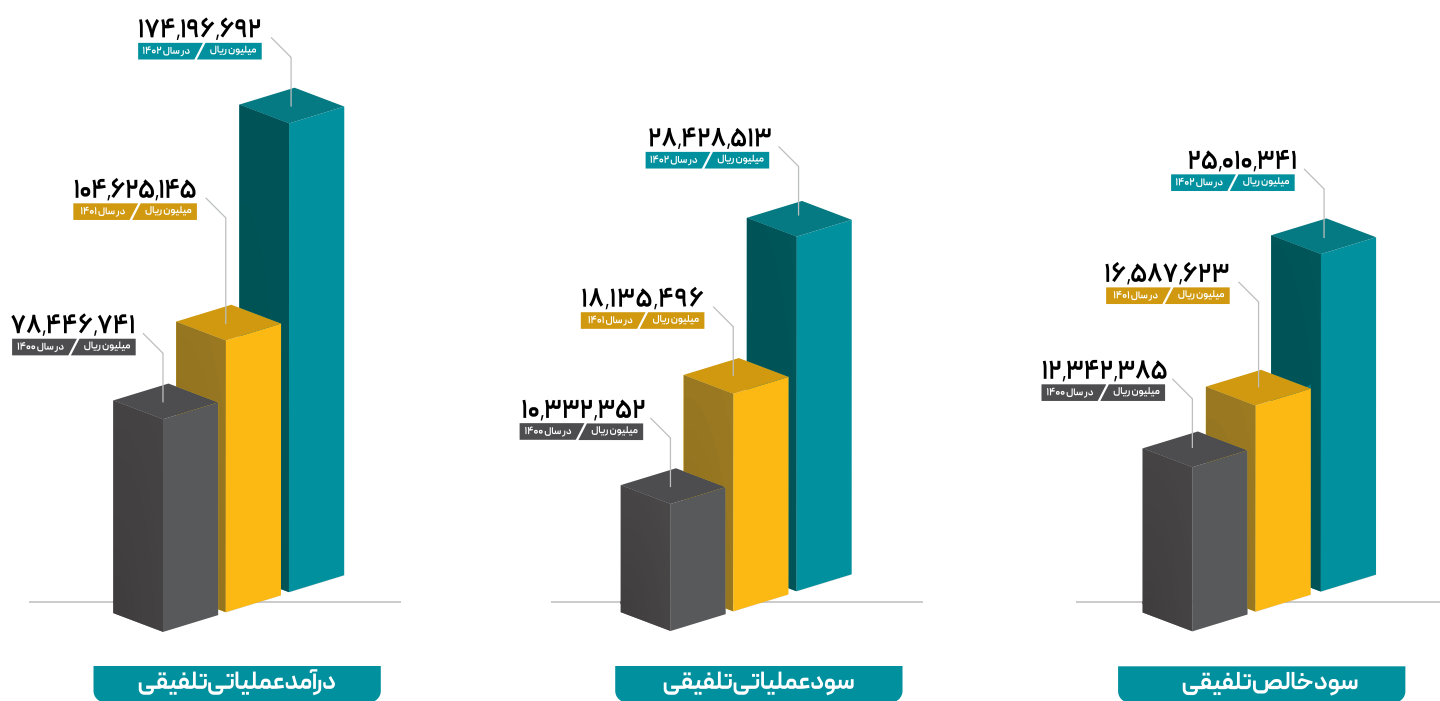
گروه سرمایه‌گذاری توکافولاد در
بیست و پنجمین سمپوزیوم و
نمایشگاه بین‌المللی فولاد، به
همراهی شرکت‌های زیرمجموعه‌ی
خود با برپایی غرفه‌ای در پوویون
گروه فولاد مبارکه، نقش‌آفرینی
پررنگ و فعالی را در این نمایشگاه
رقم زد.

۲ آبان ۱۴۰۲

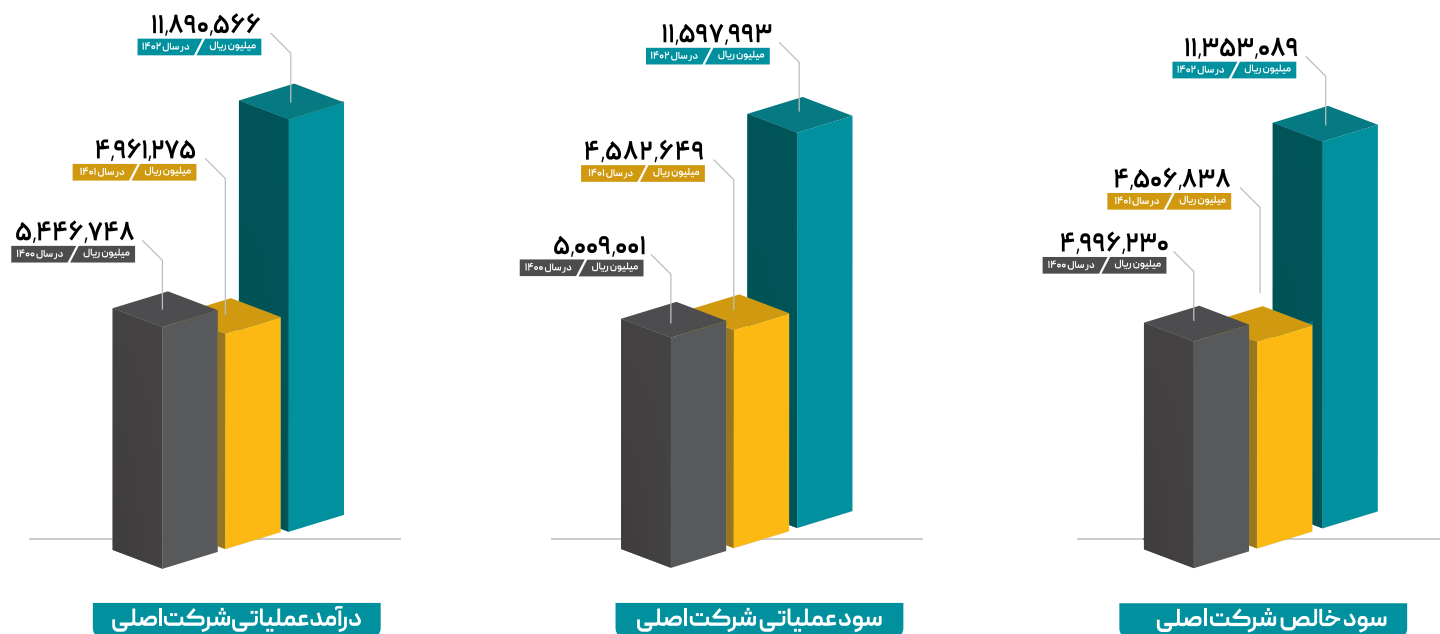
مروری بر افزایش سود تلفیقی و سود شرکت اصلی گروه سرمایه گذاری توکا فولاد

طی سه سال گذشته

تلفیقی



شرکت اصلی



گروه حمل و نقل جاده‌ای



گروه پیمانکاری و خدمات



گروه مالی و بازرگانی



گروه حمل و نقل دریایی



گروه معدنی و نسوز



گروه صنعتی و تولیدی



گروه سرمایه‌گذاری
توکافولاد
(سهامی عام)

**بزرگ‌ترین زنجیره تخصصی
پشتیبانی صنعت فولاد
از سنگ تا رنگ**

www.tukafoolad.ir





جهت اطلاع از اخبار گروه سرمایه گذاری توکا فولاد
هم اکنون پیام رسان ایتارا نصب کرده و
از طریق آی دی **@tukafoolad**
به کانال توکا فولاد پیوند پیدا



کانال اطلاع رسانی
گروه سرمایه گذاری
توکا فولاد
را در پیام رسان ایتارا
دنبال کنید