

باسمه تعالی

شرکت کویرتایر (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

- ماهیت کسب و کار..... صفحه ۲
- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف..... صفحه ۱۱
- مهمترین منابع، ریسک و روابط..... صفحه ۱۸
- نتایج عملیات و چشم انداز ها..... صفحه ۲۴
- اقدامات یا طرح هایی برای رشد شرکت..... صفحه ۲۸
- اقدامات لازم جهت دستیابی به شاخص عملکرد و سیاست های مهم حسابداری..... صفحه ۳۱
- پیش بینی بودجه سال آتی..... صفحه ۳۲



بسمه تعالی

در اجرای مفاد ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت ثبت شده نزد سازمان بورس مصوب ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه های مورخ ۱۳۸۸/۰۴/۰۶ ، ۱۳۸۹/۰۶/۲۷ ، ۱۳۹۶/۰۴/۲۸ و ۱۳۹۶/۰۹/۱۴ هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار (ابلاغیه شماره ۱۲۲/۲۹۳۸۶ مورخ ۱۳۹۶/۰۹/۲۹ به شماره پیگیری ۳۹۹۹۴۶ در سامانه کدال ناشر پذیرفته شده در بورس مکلف به افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره ای ۳، ۶، ۹ ماهه و سالانه است.

گزارش حاضر به عنوان یکی از گزارش های هیات مدیره به مجمع ، مبتنی بر اطلاعات ارائه شده در صورتهای مالی بوده و اطلاعاتی را در خصوص تفسیر وضعیت مالی، عملکرد و جریان های نقدی شرکت برای تشریح اهداف و راهبردهای خود جهت دستیابی به آن اهداف به عنوان مکمل و متمم صورتهای مالی ارائه می نماید.

گزارش تفسیری مدیریت شرکت کویرتایر (سهامی عام) طبق ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه شده و در تاریخ ۱۳۹۹/۱۰/۲۲ به تایید هیات مدیره رسیده است.

نام عضو هیات مدیره و مدیر عامل	نام نماینده	سمت	امضا
شرکت خدمات آینده اندیش نگر	حسین صبوری کارخانه	رئیس هیات مدیره (غیرموظف)	
شرکت گروه مدیریت سرمایه گذاری امید	سید محمدحسین زینلی	عضو موظف هیات مدیره و مدیر عامل	
شرکت سرمایه گذاری ساختمانی سپه	محمدصادق نائبی	نایب رئیس هیئت مدیره (موظف)	
شرکت مدیریت توسعه گوهراان امید	محمدعلی کریمی ابرقوئی	عضو هیات مدیره (موظف)	

۱- ماهیت کسب و کار

موضوع فعالیت شرکت طبق ماده ۲ اساسنامه احداث هرگونه کارخانه در زمینه های تولید و پردازش هر نوع لاستیک و سایر فرآورده های صنایع لاستیک، انجام معاملات بازرگانی داخلی و خارجی در زمینه مواد اولیه و ماشین آلات و تجهیزات صنایع لاستیکی، انجام خرید و فروش کلیه فعالیت های تجاری و خدمات در زمینه های فوق و هرگونه فعالیت مجاز تجاری ، انجام صادرات و واردات محصولات موضوع فعالیت ، انجام هرگونه فعالیت در زمینه ارائه خدمات مدیریتی کسب و انتقال دانش فنی و ساخت تجهیز کارخانجات و ماشین آلات موضوع ، اخذ و ارائه تسهیلات به منظور انجام موضوع فعالیت ها از بانک ها و موسسات است. به موجب پروانه بهره برداری شماره ۹۳۷/۴۲ مورخ ۱۳۷۷/۰۹/۳۰ که توسط وزارت صنایع صادر شده ، بهره برداری از کارخانه شرکت با ظرفیت ۱۶۶۰۰ تن لاستیک و ۵۰۰۰ تن خمیر لاستیک ، در تاریخ ۱۳۷۷/۰۹/۳۰ آغاز شده است سپس به موجب پروانه بهره برداری شماره ۴۴۹۲ مورخ

۱۳۸۶/۰۲/۲۴ که توسط وزارت صنایع صادر شده، ظرفیت سالیانه تولید شرکت به ۲۵۰۵۰ تن انواع لاستیک ۱۶۵۰ تن تیوب و ۷۰۰ تن حلقه های دور لاستیک در تاریخ ۱۳۸۶/۰۲/۲۴ افزایش یافت و همچنین به موجب پروانه بهره برداری شماره ۱۶۱۱۴/۱/۱۳۱ مورخ ۱۰/۰۷/۱۳۹۵ که توسط وزارت صنایع صادر شده، ظرفیت سالیانه تولید شرکت به ۲۶۰۱۱۴ تن انواع لاستیک و ۵۲۵ تن حلقه های دور لاستیک (تایر) کاهش یافت و در حال حاضر به موجب پروانه بهره برداری شماره ۴۵۲۶۴/۱/۱۳۱ مورخ ۱۳۹۹/۰۹/۱۶ که توسط وزات صنعت، معدن و تجارت صادر گردیده، ظرفیت تولید سالیانه شرکت به ۳۰۷۰۰ تن تایر رادیال سیمی و ۵۲۵ تن حلقه های لاستیکی دور رینگ (نوار یا فلاپ) افزایش یافت.

شرکت کویرتایر (سهامی عام) وابسته به گروه سرمایه گذاری امید در زمره خوشنام ترین شرکتهای تایر سازی کشور بوده و با امکانات سخت افزاری و نرم افزاری مناسب، کادر با تجربه و پوشش کل استانهای کشور در قالب ۲۶۰ نمایندگی و سه دفتر فروش و بیش از ۷۰ مرکز خدمات پس از فروش به مشتریان در گستره وسیعی از بخش های مختلف اقتصادی به منظور رشد و انباشت سرمایه و تولید ناخالص داخلی در جهت اقتصاد مقاومتی، ایجاد اشتغال و نوآوری فعالیت دارد.

-بازارهای اصلی، وضعیت رقابتی و جایگاه شرکت

-بازارهای اصلی شرکت مشتمل بر تولید تایر رادیال و فلپ به عنوان کالای فرعی محصول تایر می باشد.

شرکت کویرتایر در تاریخ ۱۳۶۶/۱۲/۲۲ با نام لاستیک سازی بیرجند با شخصیت حقوقی سهامی خاص تاسیس شده و تحت شماره ۶۹۳۰۰ در اداره ثبت شرکتهای و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسیده است متعاقباً نام شرکت بر اساس تصمیم مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۶۷/۰۶/۰۵ به کویرتایر تغییر یافته و شخصیت حقوقی شرکت نیز در تاریخ ۱۳۸۳/۰۱/۲۵ به سهامی عام تبدیل شده است. در حال حاضر شرکت کویرتایر جزء شرکت های فرعی گروه مدیریت سرمایه گذاری امید می باشد. شرکت در تاریخ ۱۳۸۸/۰۵/۱۸ به عضویت فرابورس در آمده و در تاریخ ۱۳۸۸/۰۷/۰۶ اولین معامله سهام کویرتایر در فرابورس با نماد کویرتایر انجام گردیده است. در تاریخ ۹۳/۱۲/۲۷ به عضویت تابلوی اصلی بورس در آمده و اولین معامله سهام شرکت در تاریخ ۹۳/۱۲/۲۷ انجام گرفته است.

-طبق آخرین رتبه بندی انتشار یافته در سامانه کدال از کلیه شرکتهای پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار، به تفکیک امتیاز به موقع بودن و قابلیت اتکا، شرکت کویرتایر یکی از شرکتهای برتر در صنعت می باشد. ضمناً بین ۳۱۲ شرکت موجود در تابلوی اصلی بازار اول بورس، رتبه ۲۲ را از لحاظ ارائه اطلاعات بموقع، قابلیت اتکا و اطلاع رسانی به خود اختصاص داده است با اینوجود شرکت کویرتایر به منظور ارتقاء و اختصاص رتبه های اول صنعت کشور در تابلوی بورس و اوراق بهادار نسبت به ارائه گزارشات به موقع و افشای اطلاعات با اهمیت به جهت افزایش شفافیت اقدامات لازم را در دستور کار خود قرار داده است. در حال حاضر بیش از ده شرکت تایر سازی در کشور فعال می باشد، که با توجه به بررسی انجام شده در صورتهای مالی چند شرکت مطرح در قسمت تایر و مقایسه آنها با سایر شرکتهای صنعت تایر، شرکت کویرتایر جزء یکی از اولین شرکتهای مطرح و معتبر در صنعت از لحاظ حجم تولید و فروش می باشد.

جایگاه شرکت کویرتایر در صنعت تایر :

شرکت کویر تایر، بزرگترین واحد صنعتی استان خراسان جنوبی است که در حال حاضر به لحاظ حلقه ای ، بیش از ۱۸,۸ درصد تولید تایرهای سواری کشور و بیش از ۱۶,۴ درصد کل تولید تایر خودروی کشور را دارا می باشد.

شرکت کویرتایر که با اشتغال مستقیم ۱,۲۷۰ نفر و غیر مستقیم ۴,۶۶۴ نفر ۱۶ درصد شاغلین بخش صنعت استان و ۳۴ درصد شاغلین بخش صنعت شهرستان بیرجند را به خود اختصاص داده ؛ نامش با اولین ها گره خورده است به طوریکه با کسب ۷ رکورد منحصر به فرد ملی به شرح ذیل معرفی میگردد:

- ۱ (روند شکل یابی منحصر به فرد
- ۲ (پیشتاز تکنولوژی استیل بلت در کشور
- ۳ (اولین تولید کننده تایر سبز در کشور
- ۴) اولین سازنده پرس پخت در کشور
- ۵) خودکفایی در طراحی و تولید تایرهای SUV, CUV اولین بار در کشور
- ۶) دارنده رتبه نخست در صرفه جویی انرژی
- ۷) راه اندازی اولین سامانه فروش آنلاین تایر در کشور

— محیط حقوقی شرکت:

- ✓ مهمترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت عبارتند از:
- ✓ قوانین مالیاتی
- ✓ مقررات و دستورالعمل های سازمان حمایت از مصرف کننده
- ✓ مقررات و قوانین گمرکی و واردات و صادرات
- ✓ مقررات و دستورالعمل های سازمان بورس و اوراق بهادار
- ✓ مقررات ارزی و بانکی
- ✓ قانون کار، قانون تجارت
- ✓ قانون هدفمند نمودن یارانه ها
- ✓ قوانین تامین اجتماعی
- ✓ اساسنامه شرکت، آیین نامه و دستورالعمل های داخلی شرکت و آیین نامه ها و دستورالعمل های ابلاغی شرکت
- سرمایه گذاری امید

ریسک های حاکم بر بازار تایر عبارتند از :

- ✓ عدم تخصیص ارز دولتی و نوسان شدید نرخ ارز و تاثیر مستقیم بر افزایش هزینه های مواد اولیه وارداتی
- ✓ کاهش سرمایه در گردش به دلیل شرایط نقدی مرسوم شده در بازار خرید مواد و قطعات
- ✓ پدیده احتکار و قاچاق تایر
- ✓ رشد سریع نرخ های خرید مواد و قطعات و تجهیزات خارجی
- ✓ واردات بی رویه در تایرهای TBR عمدتاً با ارز دولتی و تعرفه اندک
- ✓ توقف صادرات در صنعت تایر و حذف بازارهای قابل دسترس کشورهای همسایه
- ✓ مشکلات و مخاطرات ناشی از شیوع بیماری کرونا و افزایش هزینه های پیش بینی نشده
- ✓ کاهش مسافرت ها به دلیل شیوع بیماری کرونا و به طبع کاهش مصرف و اندازه بازار تایرهای جایگزین
- ✓ ریسک افزایش هزینه های مالی
- ✓ افزایش رقابت در گروه تایرهای سواری رادیال با افزایش تولید داخل
- ✓ افزایش هزینه های تولید و توزیع ناشی از تورم و نرخ ارز

اجرای شدن قانون REACH در صنعت تایر سازی جهانی و متعاقب آن بالا رفتن هزینه ها برای شرکتهای تایر سازی

چگونگی مواجهه با روند ها و تهدیدها وفرصتها:

الف) حوزه فروش : از آنجائیکه چارچوبهای مبتنی بر رعایت الزامات بورس وقوانین مرتبط ، دیدگاه متفاوتی را بر شرکت نسبت به رقبا حاکم می نماید واز طرفی به دلیل سخت تر شدن وضعیت رقابتی شرکتهای ناشی از تغییر نگرش و توان مالی شرکت ؛ راین راستا در سالهای گذشته جهت جلوگیری از تهدیدهای احتمالی شرکت با ایجاد مشتریان متعدد و تعامل و مذاکره با خودروسازان جدید داخلی به غیر از گروه خودروسازان موجود انعطاف پذیری خود را در مقابل تهدیدات و فرصتها حفظ نموده است .

ب) حوزه تامین مواد اولیه :

با توجه به اینکه بخش مهمی از مواد اولیه اساسی شرکت از طریق شرکتهای پتروشیمی تامین میشود که نحوه سیاستگذاری ومکانیزم تعیین قیمت آن به صورت قیمتهای مبتنی بر بورس کالا می باشد،لذا همواره اثر افزایش قیمت ناشی از موضوعات مختلف برآن وجود دارد دراین خصوص تیم مدیریت شرکت تلاش نموده است تا با بکارگیری مذاکرات اثر بخش ،تعاملات با آن شرکتهای را در سطح بهینه مدیریت نماید.همچنین با توجه به موضوع فوق ،شرکت با کنترل فرآیندهای خود تلاش نموده است تا بتواند ضمن بهبود وضعیت مصارف .

محصولات تولیدی و روش های توزیع :

نظر به اصل بازارپسندی محصول و لزوم نوآوری در اندازه و تایرهای پهن تر و گل های جدید و زیبا طی چند سال گذشته و تاکنون طرح ها، اندازه ها و گل های بازنگری تا اندازه رینگ ۱۶، ۱۷ و ۱۸ وارد بازار شده است و قالب رینگ ۱۹ و ۲۰ طراحی و رینگ ۱۹ در حال تولید آزمایشی می باشد.

شرکت کویرتایر از طریق نمایندگان و عاملین فروش خود خودروسازان و شرکتها و سازمانها، عمدتاً با مشتری نهایی داخلی در ارتباط است و از این طریق محصولات خود را به فروش میرساند و از همین طریق اطلاعات لازم درباره ی مشتریان را بدست می آورد. ضمناً جهت حمایت از مصرف کنندگان، فروش تایر رادیال سواری با قیمت مصوب در سامانه فروش اینترنتی شرکت انجام می شود.

عوامل تاثیرگذار بر صنعت تایر

تصمیم های اقتصادی برای تعیین قیمت تایر توسط سازمان حمایت از حقوق مصرف کننده یا تصمیمات وزارت صنایع در مورد تعرفه ی تایر، تصمیمات اتخاذ شده در خصوص گروه ارزی مواد اولیه تایر در وزارت صمت ؛، تغییرات قیمت ارز رسمی و نرخ ارز توافقی صادراتی و میزان تخصیص آن، نحوه ی کنترل مرزها و گمرک برای جلوگیری از قاچاق؛ تعامل با کشورهای خارجی و توسعه اقتصادی کشور و به تبع آن توسعه حمل و نقل و درآمد مردم و نیز افزایش ترانزیت و صادرات کشور از عوامل موثر بر صنعت تایر در سطح داخلی هستند. تصمیمات تعرفه ای کشورهای دیگر دنیا در قبال تایرهای چینی که منجر به ورود بیشتر یا کمتر تایر چینی به ایران می شود. وضعیت نامناسب صنعت خودرو در زمینه ی پرداخت معوقات که منجر به مشکلات نقدینگی در صنعت تایر می شود. با توجه به رکود حاکم بر بازار تایرسازی و عدم پرداخت به موقع مطالبات شرکت تعاملات با خودرو سازان با توان مالی بالا را در برنامه کاری خود قرار داده است هرچند بخش عمده ای از مطالبات شرکت دریافت شده است.

مواردی که بر فعالیت شرکت در گذشته و آینده تاثیرگذار هستند عبارتند از:

- ✓ افزایش و نوسانات نرخ ارز
- ✓ افزایش نرخ مواد اولیه ناشی از افزایش نرخ ارز
- ✓ کاهش نرخ تعرفه واردات تایر رادیال سواری
- ✓ استانداردهای بین المللی و منطقه ای
- ✓ اجرای طرح توسعه ۱۴۰۰۰ تن تایر رادیال سواری و سایر پروژه ها و طرح های توسعه ای
- ✓ استمرار تحریم ها و عدم امکان اخذ دانش فنی از کشورهای خارجی
- ✓ ممنوعیت صادرات
- ✓ تکاپوی نوآوری در سازمان و توان امکان ساخت ماشین آلات؛ طراحی و ساخت انواع تایرهای نسل جدید
- ✓ بهینه سازی مصرف انرژی
- ✓ وجود نظام آموزشی و توان ارتقاء حرفه ای کارکنان

- ✓ استقرار سیستم‌های مدیریتی و دریافت گواهینامه تطبیق با استانداردهای ملی / بین‌المللی
- ✓ استقرار سیستم مدیریت ریسک
- ✓ تولید سایزهای رینگ‌های ۱۷، ۱۸، ۱۹، ۲۰ اینچ و تایرهای خودرو ساز SUV با سری سرعتی V، W، Y و Z
- ✓ طولانی بودن دوره پرداخت توسط شرکت‌های خودرو سازی

سهم تولید شرکت از تولیدات کشوری:

شرکت کویرتایر بزرگترین واحد صنعتی استان خراسان جنوبی است که در حال حاضر بیش از ۱۴ درصد از تایر تولیدی کشور (به لحاظ وزنی) و بیش از ۲۰ درصد از تایر تولیدی کشور (به لحاظ تعدادی) و ۲۵ درصد کل تایرهای سواری کشور در کارخانه کویرتایر در استان خراسان جنوبی تولید می‌گردد.

وضعیت فعلی تولید:

تولید تایر رادیال سواری: ۱۱,۶۰۰ حلقه در روز و ۴,۰۳۵,۸۴۰ حلقه در سال

تولید تایر بایاس و آنتی‌ناین محصول از سبد تولیدات به دلیل ارزش افزوده پایین حذف گردیده است.

تولید نوار فلپ: ۴۶۵ حلقه در روز و ۱۱۱,۱۸۶ حلقه در سال که تولید آن در سال آتی حذف خواهد گردید.

متوسط درصد تحقق برنامه تولید سال جاری: ۹۶٪

افتخارات کویرتایر

• ۱۶ سال ارتقاء مداوم کیفیت و کمیت تولید

کویرتایر از معدود کارخانجاتی بوده است که خصوصاً در چند سال گذشته علی‌رغم همه محدودیت‌ها و موانع از قبیل افزایش قیمت ارز و قیمت‌های جهانی مواد اولیه، تحریم‌ها و نیز موضوع اجرای هدفمندی یارانه‌ها و افزایش قیمت حامل‌های انرژی، نه تنها کاهش تولید نداشته که روند افزایش تولید خود را همانند سالهای قبل ادامه داده است.

• مدیریت صحیح انرژی الکتریکی در شرکت کویرتایر

- معیار استاندارد مصرف انرژی الکتریکی ۱۴۰۰ کیلو وات ساعت بر تن محصول

- شاخص مصرف انرژی الکتریکی کویرتایر ۱۱۴۰ کیلو وات ساعت بر تن محصول (۱۹٪ کمتر از معیار استاندارد)

• مدیریت صحیح انرژی حرارتی در شرکت کویرتایر

- معیار استاندارد مصرف انرژی حرارتی ۲۰ گیگا ژول بر تن محصول (شاخص مصرف انرژی حرارتی (گاز) ۳۳٪

کمتر از معیار استاندارد)

- شاخص مصرف انرژی حرارتی کویرتایر حدود ۳۵٪ کمتر از معیار استاندارد است.

• سرآمد شرکتهای تولید کننده تایر در مدیریت انرژی

در حوزه مدیریت انرژی بیش از ۱۴ سال است که کمیته مدیریت انرژی شرکت فعال بوده و در طی ۹ سال گذشته و ممیزی‌هایی که صورت گرفته، شرکت کویرتایر در همه ممیزی‌های داخلی و خارجی، سرآمد شرکت‌های تایرسازی در حوزه مدیریت انرژی بوده است. لازم به ذکر است دیگر شرکت‌ها از اقدامات انجام شده در این شرکت مستمراً الگوبرداری نموده‌اند. در سال ۹۶ تندیس نقره‌ای که بالاترین تندیس در سطح کشور و در بین تمام بنگاه‌های صنعتی و معدنی کشور می‌باشد را دریافت و همیشه با فاصله معنی‌داری در بین صنعت تایرسازی کشور پیش‌تاز بوده است.

• الگوی متخصصین صنعت لاستیک کشور

با توجه به نوآوری‌ها، ابتکارات و ماشین‌سازیهایی که در خط تولید این کارخانه انجام شده، تنها در طی سه سال گذشته بیش از یکصد نفر از متخصصین و کارشناسان صنعت لاستیک از ۸ شرکت لاستیکی برای بازدید و استفاده از تجربیات مدیران و کارشناسان کویرتایر از این کارخانه بازدید داشته‌اند و تاکنون چندین پروژه ماشین‌سازی کویرتایر در سطح ملی برگزیده و جوایزی از ریاست جمهوری دریافت نموده است.

۳- بیش از ۱۳۰ گواهینامه، تندیس، جایزه و لوح تقدیر

از سال ۱۳۷۷ تاکنون بیش از ۱۳۰ گواهینامه، تندیس، جایزه و لوح تقدیر از سازمانها و مراکز مختلف کشور و جهان توسط عالی‌ترین مقامات کشوری و بین‌المللی اعم از تندیس و گواهینامه در زمینه‌های بهره‌وری، واحد نمونه کیفی، واحد نمونه صنعتی، واحد نمونه استاندارد و محیط زیست از سازمانها و نهادهای مختلف اخذ شده است که جهت مشاهده عناوین این مدارک و مدارج می‌توان به آدرس سایت اینترنتی این شرکت (www.kavirtire.ir) مراجعه نمود.

• رکوردهای انحصاری و ثبت شده بنام شرکت کویرتایر

۱- جمع‌آوری منابع اندک و انجام کارهای بزرگ: جذب منابع مالی از چندین هزار سهامدار از ۴۲ شهر کشور

۲- پیش‌تاز تکنولوژی رایال استیل بلت در کشور: تأمین تکنولوژی تولید تایرهای سواری استیل بلت و بدون تیوب برای اولین بار در تاریخ کشور

۳- اولین سازنده پرس پخت تایر در کشور: نوآوری، باز طراحی و مهندسی از طریق معکوس پرس‌های پخت برای اولین بار در تاریخ کشور

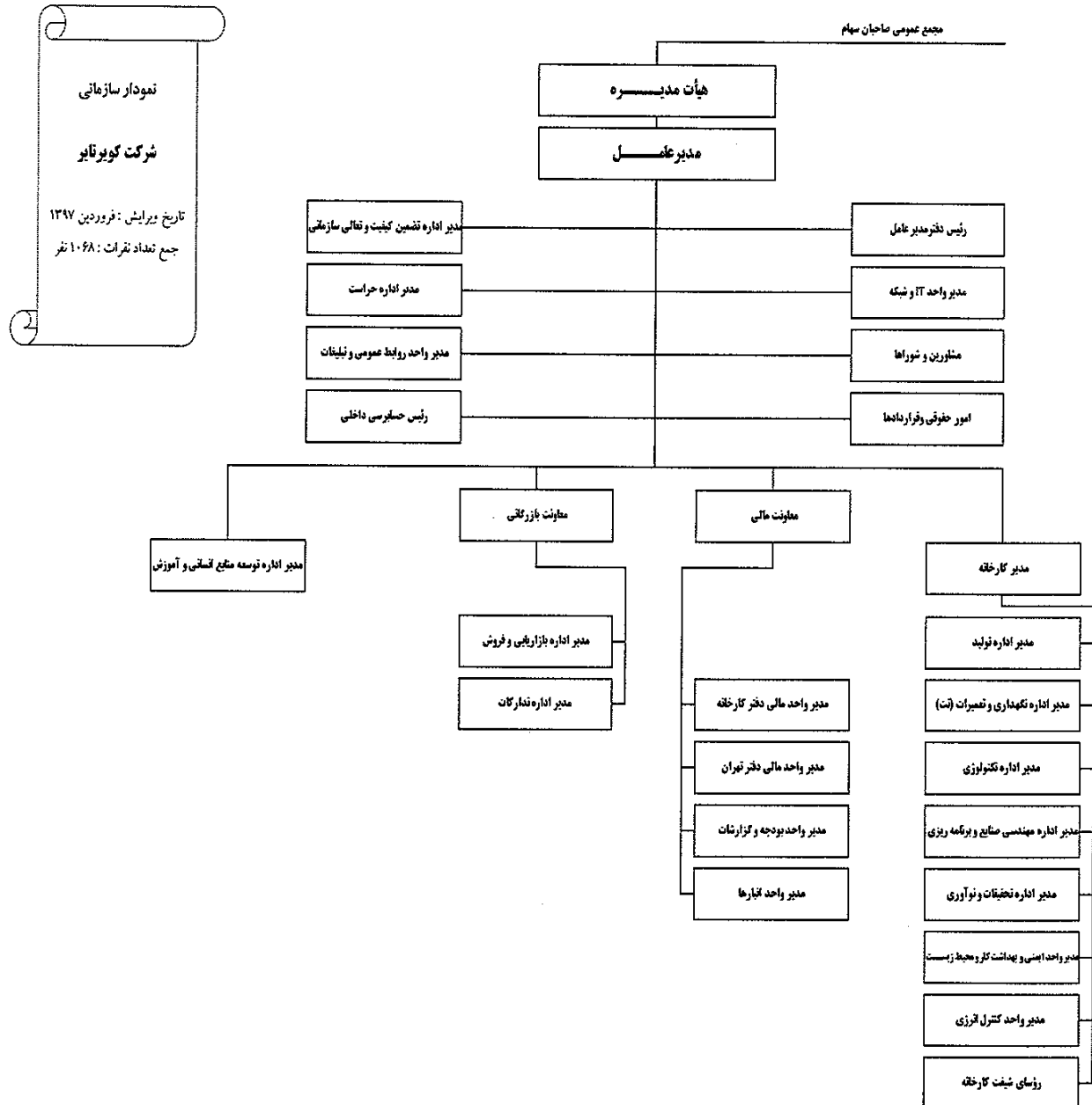
۴- اولین تولید کننده تایر سبز در کشور: تولید تایر سبز با کمترین آلایندگی و سازگار با محیط‌زیست برای اولین بار در تاریخ کشور

۵- رتبه اول طی ۱۴ سال متوالی در صنف جویی انرژی: رکوردهای حاصله کویرتایر در حوزه صرفه‌جویی انرژی نه تنها در بین تایرسازان که در بین بنگاههای اقتصادی کشور پیش‌تاز است.

اطلاعات مدیران شرکت:

نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات / مدارک حرفه‌ای	سابقه اجرایی در شرکت	سوابق مهم اجرایی	میزان مالکیت در سهام شرکت
حسین صبوری کارخانه	عضو هیئت مدیره	دکتری	-	مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری هامون کیش، نائب رئیس هیات مدیره مجتمع فرآورده های فسفات کارون، رئیس هیات مدیره آرمان اندیش مس	-
محمد علی کریمی ابرقوئی	عضو هیئت مدیره	فوق لیسانس	-	رئیس مرکز ارتباطات و امور بین الملل شهرداری تهران، مشاور رئیس کل و مدیر کل روابط عمومی بانک مرکزی ج.ا.ا، عضو غیر موظف هیات مدیره منطقه آزاد قشم، مشاور رئیس هیات عامل و مدیر روابط عمومی صندوق توسعه ملی و ...	-
سید محمد حسین زینلی	مدیرعامل	لیسانس	۲۵ سال	فرماندار قائن، بیرجند، نماینده دوره چهارم مجلس، عضو موسس، هیئت مدیره و مدیر عامل کویر تایر، عضو موسس، هیئت مدیره و مدیرعامل پتروشیمی اردبیل و عضو موسس، هیئت مدیره و مدیر عامل صدر معادن ایرانیان و ...	۱۴۶،۰۵۹
محمدصادق نائبی	نایب رئیس هیئت مدیره	فوق لیسانس	۱/۵ سال	عضو هیئت مدیره موظف در گروه شرکت های ایران خودرو و شستا. ممیز ایزو و کارشناس ارشد مکانیک دانشگاه صنعتی اصفهان	-

ساختار واحد تجاری و نحوه ارزش آفرینی:



سهامداران اصلی شرکت :

سهامداران اصلی شرکت در تاریخ صورت وضعیت مالی طبق جدول زیر در ردیف های ۱ الی ۵ می باشند که در مجموع ۷۷/۹ درصد سهام شرکت را در اختیار دارند. تغییرات حجم و درصد سهامداری سهامداران در سال مالی جاری به شرح زیر است:

ردیف	نام سهامدار	۱۳۹۹/۰۹/۳۰	
		تعداد سهام	درصد
۱	شرکت گروه مدیریت و سرمایه گذاری امید	۱.۴۹۲.۴۳۵.۹۲۳	۶۸,۵
۲	صندوق سرمایه گذاری بازارگردانی گوهر فام امید	۲.۰۶۶.۷۰۶	۹,۴
۳	شرکت سرمایه گذاری توسعه گوهران امید	۱۰۵,۰۰۰	۰,۰۰۵
۴	شرکت خدمات آینده اندیش نگر	۱۱,۴۱۳	۰,۰۰۱
۵	شرکت سرمایه گذاری ساختمانی سپه	۳۶۷۵	۰,۰۰۰۲
۶	سایر	۶۸۵.۳۷۷.۲۸۳	۲۲,۱
	جمع :	۲.۱۸۰.۰۰۰.۰۰۰	۱۰۰

اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف:

ردیف	هدف
SG1	کسب سهم بازار از تابلوهای خودروهای جدید تولیدی کشور
SG2	تنوع بخشی به گروه محصولات و دستیابی به ظرفیت اقتصادی بهینه
SG3	افزایش سهم از بازار تابلوهای تعویضی
SG4	جذب سرمایه خارجی
SG5	بومی کردن حداکثری تکنولوژی
SG6	کاهش قیمت تمام شده
SG7	کاهش اتکال به تولید کنندگان خارجی
SG8	حفظ سهم بازار تابلوهای تجویزی
SG9	ارتقای استانداردهای کیفی
SG10	ایفای تعهدات اجتماعی

فرصت های محیطی شرکت

کد	
۰۱	روند رو به رشد تولید خودرو کشور و جمعیت جوان با ضریب اشتیاق ملوک خودرو بالا
۰۲	بهبود شاهراه ها و افزایش و توسعه بزرگراه ها که باعث رشد مصرف از یکسو و نیاز به تایر های با کیفیت بالا از سوی دیگر می شود.
۰۳	نقش روز افزون حمل و نقل زمینی در کشور
۰۴	سیاست های دولت برای توسعه ناوگان حمل و نقل جاده ای
۰۵	افزایش تعرفه های ورود تایر های خارجی
۰۶	همجواری و نزدیکی محل کارخانه به مرز های ۳ کشور ترکمنستان، افغانستان و پاکستان و نیز کشورهای آسیای میانه
۰۷	گسترش تحقیقات کاربردی در زمینه فناوری های نوین مورد نیاز صنعت تایر در کشور مانند فناوری نانو
۰۸	در دسترس بودن نیرو های متخصص بومی در منطقه
۰۹	گسترش سرمایه گذاری در تامین برخی از مواد اولیه از داخل کشور
۱۰	توانایی های موجود در واحدهای ماشین سازی به صورت عام و ساخت برخی ماشین آلات مورد نیاز صنعت تایر به صورت خاص

تهدید های محیطی شرکت

کد	
T1	بی ثباتی در نرخ ارز و سیاست های ارزی کشور
T2	تحریم های اقتصادی
T3	فشار خودرو سازان متنی بر طولانی تر کردن زمان پرداخت وجوه تایر های تحویلی
T4	نقوذ بالای وارد کنندگان تایر در کشور
T5	جا افتادن تدریجی برندهای چینی در بازار
T6	عدم وجود پسان های ترجیحی با کشورهای دیگر که مزیت ساز سرمایه گذاری در صنعت تایر ایران باشد
T7	پیشرفت های سریع تکنیکی و فناوری در صنعت تایر جهان که رقابت را دشوار تر می کند
T8	فشار های موجود برای ارتقای استانداردهای کیفی و زیست محیطی مانند حرکت به سوی اجباری شدن مقررات REACH
T9	نوسانات کیفیت مواد اولیه داخلی

قوت های سازمانی شرکت

کد	
S1	نوسازی بخشی از ماشین آلات کلیدی و سرمایه گذاری جدید در توسعه ماشین آلات
S2	به روز رسانی فناوری تولید و فرآیندها و ارتقای استانداردهای کیفی محصولات به منظور دستیابی به استاندارد جهانی SWR
S3	بایین بودن وزن محصولات در مقایسه با رقبای داخلی
S4	بهینه سازی مصرف انرژی کارخانه
S5	دستیابی به تکنولوژی طراحی و تولید تأیید شده برای اولین بار در کشور از طریق مهندسی معکوس
S6	اعتبار برند کویرتایر در بازار
S7	گسترده گری مراکز ارائه خدمات پس از فروش در سطح کشور
S8	توان تخصصی و حرفه ای نیروهای موجود و نظام آموزش ارتقای توان حرفه ای نیروهای جدید و بازآموزی نیروهای موجود
S9	وجود نظام پیشنهادات در سازمان و بهره گیری موثر از پیشنهادات و ابتکارهای پیشنهادی پرسنل به صورت مستمر و سازمان یافته
S10	توجه و تمرکز بر سالم سازی محیط کار و ایمنی بهداشت و رفاه کارکنان و انگیزه مندی و تقویت روحی کارکنان
S11	توان تخصصی یگانه موجود برای طراحی محصولات جدید (تایرهای HP و UHP)

ضعف های سازمانی شرکت

کد	
W1	بالا بودن قیمت تمام شده در مقایسه با رقبای خارجی
W2	وابستگی به مواد اولیه گران قیمت وارداتی
W3	به سن بازنشستگی رسیدن کارشناسان خبره که تقریباً همگی همزمان به عنوان نسل اول بهره بردار استخدام شده اند
W4	در محدوده نیمه عمر قرار گرفتن تجهیزات و ماشین آلات اصلی
W5	نامناسب بودن برخی تجهیزات برای کاربرد تکنولوژی های نوین
W6	میانگین نسبت طولانی زمان برگشت وجه کالای فروش رفته
W7	تمرکز فروش بر بازارهای داخلی و کندی تحرک در زمینه بازاریابی صادراتی
W8	بایتن بودن مقیاس تولید در مقایسه با رقبای اصلی
W9	ضعف ساختار نظام اطلاعات مدیریت سازمان (MIS)

برنامه ریزی برای رسیدن به اهداف و راهبردها:

استراتژی های محافظه کارانه / رفع ضعف های سازمانی شرکت

کد	اهداف	استراتژی ها
W01	تغییر و بهینه سازی فرآیندها، کاهش ضایعات و ارتقای بهره وری عوامل تولید	ارتقاء کیفیت محصولات و کاهش ضایعات و برگشتی های از فروش و کاهش هزینه های تولید
W02	ارتقای نظام آموزش شرکت	ایجاد صلاحیت و مهارت در کارکنان برای طراحی محصولات جدید و نیز جایگزینی نیروهای در حال بازنشستگی و انتقال بهینه تجربیات
W03	بازسازی و نوسازی ماشین آلات خط تولید	ارتقای راندمان تولید و بستر سازی کاربرد تکنولوژی های نوین
W04	تحریک هر چه بیشتر در فروش های نقدی و توسعه نمایندگی ها و خدمات پس از فروش	رفع مشکلات نقدینگی و تسهیلات به هنگام
W05	اجرای برنامه های ارگونومی	ارتقای ایمنی و حفظ سلامت نیروی کار و پیشگیری از بروز بیماری های اسکلتی - عضلانی
W06	اصلاح ساختارهای سازمانی و بازنگری شرح شغل ها، وظایف و مسئولیت ها	چابک سازی سازمانی شرکت و پیشگیری از موازی کاری، و تجمع نیروهای مازاد در ادارات و واحدهای شرکت
W07	ارتقای نظام های زیست محیطی و جاری سازی استانداردهای مربوطه	ایفای نقش و مسئولیت های اجتماعی
W08	یکپارچه سازی سیستم مدیریت اطلاعات سازمان (MIS)	تصمیم گیری به هنگام و پیشگیری از سختی و کندی در واکنش های درون سازمانی

استراتژی های تهاجمی / توسعه ای شرکت

کد	اهداف	استراتژی ها
SO1	طراحی تایرهای جدید سواری	کسب سهم بازار از خودروهای جدید
SO2	احیای قرارداد فریز شده با شرکت کتیپیتال	دستیابی به آخرین تکنولوژی های روز جهان و بستر سازی حضور در بازارهای جهانی
SO3	اجرای طرح تولید تایرهای رادیال وانتی سنگین (LTR)	تنوع بخشی به گروه محصولات
SO4	اجرای طرح توسعه تولید تایرهای باری - اتوبوسی	تنوع بخشی محصولات و دستیابی به مقیاس تولید اقتصادی تر
SO5	مذاکره با شرکت های شناخته شده خارجی برای دریافت دانش فنی و مشارکت در تولید	ورود مقتدرانه به بازار تایرهای باری - اتوبوسی در سطح کشور و بازارهای منطقه و صاحب برند در جهان، تأمین حمایت های فناورانه و کاهش هزینه های تحقیقاتی
SO6	گسترش شبکه نمایندگی های فروش و خدمات پس از فروش	افزایش سهم بازار تایرهای ترمیزی و کاهش میانگین زمان وصول وجوه کالای فروش رفته
SO7	جذب سرمایه گذار خارجی	دستیابی به شبکه های توزیع جهانی تایر
SO8	گسترش تدریجی اداره تحقیقات و تکنولوژی	یومی کردن تکنولوژی تولید تایرهای پیشرفته و کاربرد نتایج تحقیقات پایه کشور در صنعت تایر مانند تکنولوژی ناتو
SO9	توسعه صادرات و فروش آنلاین به مشتریان و مصرف کنندگان	کسب بازارهای جدید در منطقه و جلب رضایت مشتریان و مصرف کنندگان داخلی

استراتژی های رقابتی / مقابله با چالش های محیطی

کد	تدابیر	استراتژی
ST1	ارتقای بهره‌وری عوامل تولید و کاهش زمان‌های عملیات	کاهش قیمت تمام شده و رقابت‌پذیری موثرتر در بازار
ST2	تغییرات فرآیندی و کاهش وزن محصول	کاهش قیمت تمام شده و وابستگی ارزی
ST3	گسترش تحقیقات در مهندسی معکوس ماشین‌آلات و ساخت آنها در داخل کشور	کاهش اتکا به تولیدکنندگان خارجی و اثرات تحریم‌ها
ST4	افزایش سهم بازارهای تایرهای تجهیزاتی	افزایش توان چانه‌زنی با خودروسازان
ST5	گسترش همکاری شرکت با سایر تایرسازان برای تقویت اتحمن صنعتی صنعت تایر	مقابله موثر با واردات و اثرگذاری بر تهاذهای سیاست‌گذار
ST6	جاری‌سازی استانداردهای SWR	رقابت موثر با تایرهای وارداتی و بسترسازی صادرات
ST7	حفظ ارتباط نزدیک با خودروسازان داخلی و سرمایه‌گذاران جدید خارجی صنعت خودرو (رنو)	حفظ سهم بازار تایرهای تجهیزاتی
ST8	توسعه تحقیقات در زمینه طراحی تایرهای سری V، W و Y	تأمین الزامات فنی نسل‌های جدید خودرو
ST9	انطباق با استانداردهای الزامی داخلی و بازارهای هدف و مقررات REACH	تأمین الزامات سرمایه‌گذاران خارجی صنعت خودرو و بازارهای هدف
ST10	مدیریت بهینه مصرف انرژی	مقابله با چالش‌های ناشی از قانون هدفمندی یارانه‌ها
ST11	انجام تحقیقات برای جایگزینی مواد اولیه خارجی و داخلی سازی مواد اولیه	کاهش هزینه‌های ارزی با حفظ کیفیت محصول

استراتژی های تدافعی / کاهشی یا برون سپاری شرکت

کد	تدابیر	استراتژی
WT1	به کارگیری پیمانکاران خدماتی در حوزه تأمین منابع انسانی	کاهش هزینه‌های نیروی انسانی
WT2	شناسایی و ارتباط با مبتکران و صنعت‌گران توانمند داخلی	کاهش اتکا به منابع خارجی برای تأمین قطعات ساخت و تدارک برخی تجهیزات
WT3	گسترش همکاری با دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی داخل کشور	یومی سازی تکنولوژی و استفاده از منابع داخلی برای ارتقای تکنولوژی و ابزارهای مورد استفاده و کاهش زمان معرفی محصولات جدید
WT4	به کارگیری مهندسان مشاور مجرب خارجی	حل مشکلات تکنیکالی و کاهش هزینه‌های تحقیقاتی
WT5	اعمال حداکثر تغییرات در تکنولوژی برای امکان‌پذیری کاربرد مواد داخلی	کاهش ریسک ناشی از اعمال تحریم های خارجی

۱-۲ برنامه توسعه محصولات:

کویرتایر جهت تأمین نیاز بازار، بهبود کیفیت و توسعه تنوع محصولات تولیدی هر ساله اقدامات گسترده ای را در واحد تحقیق و توسعه اجرا می نماید، در همین راستا فعالیتهای زیر در سال ۱۳۹۸ آغاز شده است و در سال ۱۳۹۹ ادامه خواهد یافت:

بخش طراحی تایر

۱- تولید سایزهای جدید

- 265/65 R17 KB700
- 195/65 R15 KB47
- 215/60 R17 KB66
- 235/55 R18 KB800
- 215/55R17 KB57
- 195/60R16 KB47
- 265/60R18 KB900
- 235/55R19 KB700
- 215/45ZR18 KB200

۲- اقدامات انجام شده در جهت کاهش هزینه و افزایش بهره وری:

- نهایی سازی ساخت بلادرهای ترن آپ هانچ ، سایزهای ۱۵ و ۱۷ اینچ و جاری شدن آن در خط تولید
- تولید تایرهای رینگ های بالاتر از ۱۵ اینچ با تکنولوژی شولدر استریپ (کاهش وزن به طور متوسط حدود ۱۴۰ گرم در هر حلقه تایر)
- تعمیم شولدر استریپ به سایز 175/70R13 KB36 (کاهش وزن به طور متوسط حدود ۱۳۰ گرم در هر حلقه تایر)
- جایگزینی نخ 1440F120 به جای نخ 2200F90 در تایر سایز 185/60R14 KB88 (کاهش وزن به طور متوسط حدود ۱۱۰ گرم در هر حلقه تایر)
- بهینه سازی عملکرد تایر 225/55R18 KB500 در آزمون های میدانی
- استفاده از پلی اتیلن های برگشتی از خط تولید (۵٪ کاهش مصرف پلی اتیلن جدید)
- تست رنگ های داخلی تایر ارسالی از پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران
- جایگزینی رنگ داخلی تولید شرکت MARBO ایتالیا در جهت کاهش مصرف رنگ
- اصلاح پروفایل پترن تایر سایز 175/70 R13 KB36 جهت بهبود پارامتر R-R

● استفاده از کامپاند ۲۰۰ در سایز R16 KB33 195/60 جهت بهبود پارامتر R-R

۳- توسعه منابع خرید

در راستای استفاده از مواد اولیه جدید و توسعه منابع خرید، تعداد ۴۶ مورد اطلاعاتی آزمایشی صادر گردیده که این فرآیند در حال اجرا است.

۴- اصلاح فرآیند مصرف آمیزه های برگشتی از خط تولید

در راستای مصرف بهینه نیمه ساخته های برگشتی از خط تولید در اکسترودرها اقدام به برش سایدوال های برگشتی گردید تا بتوان بطور مستقیم در اکسترودرها آنها را مصرف نمود. لذا در این خصوص دستور العمل های مربوطه تهیه گردیده و در خط تولید اجرا می گردد.

۵- افزایش راندمان بنبوری:

در راستای بهره وری اقدام به کاهش زمانهای غیر مفید در فرآیند اختلاط و بهینه سازی سیکل اختلاط گردید که در نتیجه این اقدامات به میزان ۵٪ افزایش بهره وری و معادل ۲۰ میلیارد ریال صرفه جویی مالی بوده است.

۶- اصلاح فرمولاسیون کامپاند:

با اصلاح فرمولاسیون آمیزه JLB تایر و کاهش مصرف ماده وستنامر و با توجه به اینکه منبع تامین آن خارجی می باشد صرفه جویی ارزی و ریالی معادل ۴۰ میلیارد ریال در پی داشته است.

۲-۲ برنامه توسعه شبکه های بازارهای جدید توزیع :

شرکت کوپرتایر برای اولین بار در ایران در بین کارخانجات تایرسازی، با طراحی و راهاندازی سامانه فروش آنلاین، امکان عرضه مستقیم تایر به قیمت مصوب و توزیع آن در سراسر کشور را فراهم نموده است. این سامانه به صورت رسمی از تاریخ ۹۷/۱۲/۱۹ شروع به کار کرده و همه روزه (حتی در ایام تعطیل رسمی یا جمعه ها) امکان خرید بی واسطه و با قیمت مصوب را برای عموم مردم در اقصی نقاط کشور فراهم نموده است.

مسئولیت های اجتماعی و زیست محیطی شرکت

شرکت کویرتایر در جهت اجرای بهتر مسئولیت اجتماعی خود در سال ۱۳۹۰ به تدوین راهبرد گروه در حوزه جامعه به شرح ذیل اقدام نمود و سالانه در این راستا اقدامات مرتبط را برنامه ریزی می نماید.

✓ توسعه ی روابط با دانشگاه ها / نهادهای علمی

✓ حفظ محیط زیست (تولید تایر سبز)

۳. مهمترین منابع، ریسک ها و روابط

ریسک احتمال وقوع رویدادی در آینده است که میتواند اثری معکوس بر دستیابی به اهداف داشته باشد. جهت کنترل ریسک تغییرات بیرونی و درونی که بر روی راهبرد و اهداف کسب و کار اثر دارند شناسایی شده و مورد ارزیابی قرار میگیرد. در صورتی که واحد یا فعالیت جدیدی به سازمان اضافه گردد یا تغییر در شرایط محیط کسب و کار، وضعیت مالی و سرمایه ای شرکت، استقرار تجهیزات یا پرسنل جدید و دیگر موارد مهم در سازمان رخ دهد یا تغییری در قوانین و الزامات بوجود آید، ریسک ها باید مجدداً مورد شناسایی و ارزیابی قرار گیرند.

گزارش تجزیه و تحلیل ریسک

ارزیابی ریسک این امکان را به سازمان میدهد تا رویدادهای بالقوه ای که بر دستیابی به هدفها تاثیرگذار هستند مورد توجه قرار دهد. در این راستا ریسک ها بصورت مستمر مورد بررسی و تحلیل قرار میگیرند.

ریسک احتمال وقوع رویدادی در آینده است که میتواند اثری معکوس بر دستیابی به اهداف داشته باشد. جهت کنترل ریسک تغییرات بیرونی و درونی که بر روی راهبرد و اهداف کسب و کار اثر دارند شناسایی شده و مورد ارزیابی قرار میگیرد. در صورتیکه واحد یا فعالیت جدیدی به سازمان اضافه گردد یا تغییر در شرایط محیط کسب و کار، وضعیت مالی و سرمایه ای شرکت، استقرار تجهیزات یا پرسنل جدید و دیگر موارد مهم در سازمان رخ دهد یا تغییری در قوانین و الزامات بوجود آید، ریسکها باید مجدداً مورد شناسایی و ارزیابی قرار گیرند.

۱- ریسک مربوط به عوامل بین المللی و یا تغییر مقررات دولتی و ریسک تامین ارز مورد نیاز جهت خرید مواد و قطعات از مرحله گشایش، تخصیص ارز تا حواله :

به علت وابستگی صنعت تایر به خارج، اعمال تحریم های تجاری و بانکی غرب علیه ایران بر صنعت تایر بی تأثیر نبوده و در مقاطعی خریدهای خارجی شرکت را تحت تأثیر قرار داده است ولی با تغییر نحوه و شرایط خرید، جایگزین نمودن منابع خرید، گشایش مجدد L/C و به طور کلی با اعمال راه کارهای تجاری که برای شرکت بی هزینه هم نبوده، استمرار تولید و فروش حفظ گردیده است. تنها عامل نگران کننده ای که راهکاری برای مقابله با آن وجود ندارد کاهش تعرفه های واردات تایر می باشد که در صورت اعمال و در شرایطی که هیچگونه حمایتی از این صنعت نمی شود، ضربه مهلکی بر پیکره این صنعت وارد خواهد ساخت.

۲- ریسک ها و مخاطرات ناشی از شیوع ویروس کرونا بین کارکنان و افزایش استعلاجی ها و کاهش تولید و ریسک کاهش اندازه بازار تایر، و کاهش مصرف تایر ناشی از کاهش تردد و مسافرت ها در جامعه:

در خصوص مراقبت از کارکنان شرکت از اولین روزهای زمزه شیوع ویروس کرونا در کشور بلافاصله ستاد مقابله با ویروس کرونا را تشکیل داده تا با اقدامات پیشگیرانه، آموزش پرسنل، افزایش سطح بهداشت در کلیه سطوح و توزیع ماسک، دستکش، الکل و اقلام نظافت و... بین کارکنان و الزام به رعایت پروتکل های بهداشتی و رعایت فاصله اجتماعی، افزایش تعداد سرویس های ایاب و ذهاب، تجهیز مبادی ورودی به کلیه امکانات شناسایی بیماران و... از جمله اقدامات شرکت می باشد.

ریسک کاهش مصرف تایر با معرفی ساینزهای جدید SUV, CUV (که عمدتاً از طریق واردات در کشور تامین میشدند) و فروش به خودروسازان و استفاده از روش های نوین فروش من جمله فروش اینترنتی (همراستا با رعایت پروتکل های بهداشتی) در شرکت کویرتایر پوشش داده شده است.

۳- ریسک عدم همکاری تامین کنندگان اصلی مواد اولیه و قطعات:

افزایش منابع تامین مواد و قطعات و شناسایی بازارها و تامین کنندگان جدید

۴- ریسک تامین منابع مالی و کمبود سرمایه در گردش بواسطه شرایط نقدی مرسوم شده در بازار خرید مواد و

قطعات و ریسک ذاتی مستتر در ماهیت پیش پرداخت به واسطه شرایط بازار:

الزام واحد بارزگانی بر شناسایی تامین کنندگان خوشنام و دریافت کالا قبل یا همزمان با پرداخت و یا اخذ تضامین

۵- احتمال کاهش تعرفه واردات تایر رادیال سواری:

مذاکره و رایزنی همسو با انجمن صنعت تایر و وزارت صمت.

۶- قانون منع صادرات و از دست رفتن سهم بازار در کشورهای هدف:

تلاش مضاعف و همسو با انجمن صنفی صنعت تایر جهت حذف موانع و ممنوعیت تخصیص حداقل بخشی از تولیدات جهت صادرات

۷- ریسک نوسانات و افزایش نرخ ارز، افزایش هزینه های تولید و توزیع ناشی از تورم

کاهش هزینه های تولید از با افزایش ظرفیت، تکاپوی نوآوری و افزایش بهره وری در شرکت از مهمترین برنامه های پوششی می باشد. لازم به ذکر است که بین ۳۵ تا ۴۰ درصد ارزش مواد اولیه صنعت تایر (باعنایت به نوع ترکیب محصول و ظرفیت تولید سیم بلت در کشور)، وارداتی است و تقریباً صد درصد ماشین آلات کلیدی و دانش فنی مورد استفاده وابسته به خارج می باشد، بنا بر این ماهیت این صنعت وابستگی به خارج و ارزبری زیاد می باشد. از این رو حساسیت این صنعت نسبت به نرخ ارز بسیار زیاد است ولی این حساسیت صرفاً به نوسانات نرخ ارز در مقاطع مختلف، محدود می شود. طبیعتاً با نوسانات شدید نرخ ارز و تحت تأثیر قرار گرفتن قیمت تمام شده محصولات، بلافاصله اصلاح قیمت های فروش نیز از طریق شرکت و با هماهنگی انجمن صنفی صنعت تایر و سازمان حمایت مصرف کنندگان و تولید کنندگان در دستور کار قرار می گیرد.

۸- مخاطرات طبیعی :

مهمترین مساله در این خصوص آتش سوزی و زلزله می باشد که بر این اساس پوشش بیمه ای لازم انجام شده و اقدامات پیشگیرانه در کنترل شرکت می باشد.

۹- ریسکهای عملیاتی :

ریسک توقف ماشین آلات به دلیل نبود قطعات در زمان مناسب، طراحی دیر هنگام تایر، عدم ثبات در کیفیت آمیزه با تغییر منابع تهیه مواد اولیه، عدم شناسایی برخی از عدم انطباق های محصولی و فرایندی بوده است .

جهت پوشش این ریسک ها، حفظ موجودی مناسب برای انبارها جهت جلوگیری از توقف خطوط تولید و اخذ فناوری مناسب برای پاسخگویی به موقع به نیاز مشتریان انجام خواهد شد.

۱۰- ریسک کیفیت مواد و قطعات ناشی از جایگزینی و تعدد منابع :

پارامترهای مختلف کیفی همواره در فرآیند تولید ، مورد پایش و کنترل قرار می گیرد و به محض دریافت علائم نامطلوب ، با راه حل های فرآیندی و فنی، تحت کنترل قرار خواهد گرفت . از عوامل مهمی که می توانند مخاطراتی را برای کیفیت محصولات ایجاد نمایند ، می توان به کیفیت مواد اولیه و همچنین خطاهای انسانی اشاره نمود که با وجود آئین نامه ها ، دستورالعمل ها و استانداردهای کیفی در مورد خرید مواد اولیه و کنترل فرآیند تولید از طریق خطا ناپذیر سازی فرایندها ، این ریسک در حداقل ممکن قرار دارد.

۱۱- ریسک کمبود نقدینگی :

شرکت کویرتایر با افزایش سهم فروش نقدی (عرضه مستقیم و فروش آنلاین) با این ریسک مواجه نمی باشد .

۱۲- ریسک کاهش قیمت محصولات :

قیمت فروش محصولات داخلی ، متأثر از قیمت تمام شده می باشد که خود تابعی از نرخ مواد اولیه ، دستمزد و سربار می باشد بنابراین با تغییر هر یک از این عوامل ، قیمت تمام شده و به تبع آن قیمت فروش ، اصلاح می گردد و این موضوع مبنای تعیین قیمت محصولات داخلی در بازار مصرف می باشد. بنابراین کاهش قیمت محصولات در بازار مصرف بدون دلیل نمی تواند حادث شود مگر اینکه هزینه عوامل قیمت تمام شده و بخصوص هزینه مواد اولیه کاهش یابد.

در خصوص تایرهای وارداتی ، چنانچه تعرفه واردات کاهش یابد و یا کم اظهاری وجود داشته و یا کیفیت محصولات وارداتی پائین باشد ، آن گاه قیمت پائین محصولات وارداتی باعث غلبه بر قیمت محصولات تولید داخل شده و می تواند باعث کاهش قیمت محصولات داخلی در بازار مصرف گردد .

۱۳- ریسک رویکرد مشتریان به محصولات جایگزین یا مشابه:

با توجه به اینکه برای تایر ، محصول جایگزینی وجود ندارد لذا این ریسک در مورد صنعت تایر مصداق ندارد ولی این موضوع مانع از رویگردان شدن مصرف کنندگان از یک برند و گرایش به سوی برندهای دیگر نخواهد شد. در این

خصوص به طور مستمر کیفیت ، قیمت و تنوع محصولات در کویرتایر مورد توجه می‌باشد تا در بازار رقابتی کنونی سهم بازار این شرکت حفظ شود.

۱۴- ریسک انطباق کیفیت محصولات تولیدی با استانداردهای روز اروپا

در سال‌های اخیر در اتحادیه اروپا، آمریکا، ژاپن و بسیاری کشورهای پیشرفته صنعتی استاندارد اجباری جدیدی در رابطه با عملکرد تایرها در شرایط سرویس مورد توجه قرار گرفته است و به طبع در ایران نیز کلیه تایرهای وارداتی می‌بایست دارای این استاندارد باشند. هر چند این استاندارد هنوز برای تیرسازان داخلی اجباری نشده است ولی با توجه به الزامی شدن آن برای تایرهای وارداتی دیر یا زود در کشور ما نیز اجباری خواهد شد. اساس این استاندارد بر کنترل عملکرد تایر در ۳ مولفه زیر است :

- ✓ کاهش مقاومت غلطشی تایر در جاده به منظور کاهش سوخت مصرفی خودرو
- ✓ افزایش چسبندگی تایر در جاده‌های خیس و کاهش خط ترمز در شرایط بارانی
- ✓ کنترل و کاهش صدای تایر

سرمایه انسانی و فکری و مشارکت کارکنان

اهداف اصلی منابع انسانی جذب و حفظ و نگهداشت کارکنان و اطمینان از سطوح بهینه عملکرد آنان در راستای کارایی و اثربخشی و افزایش بهره وری سازمان از طریق برقراری نظام مناسب توسعه و آموزش کارکنان، جبران خدمات، ارزیابی عملکرد و مدیریت دانش می باشد.

یکی از نقاط قوت شرکت در دستیابی به اهداف تعریف شده استفاده از تجربیات و اتکاء به دانش و تخصص همکاران سازمانی می باشد . ما همواره پذیرای ایده های نو خلاقانه و مشارکت فعال همه همکاران در بهبود فرآیندها و دستیابی به اهداف سازمانی هستیم. آمار کارکنان شرکت به تفکیک میزان تحصیلات به شرح ذیل می باشد:

مدرک تحصیلی	پرسنل کویرتایر	پرسنل شرکت اندیش نگر
زیر دیپلم	۳۱۴	۱۴۳
دیپلم	۲۲۸	۲۲۴
فوق دیپلم	۴۴	۸۵
لیسانس	۱۳۴	۴۰
فوق لیسانس	۵۴	۲
دکترا	۲	۰
جمع	۷۷۶	۴۹۴
جمع کل	۱۲۷۰	

جدول گزارش عملکرد نظام پیشنهادات در سال مالی ۹۸-۹۹

ردیف	شرح	دوره گزارش فعالیت از تاریخ ۹۸/۱۰/۱ لغایت ۹۹/۹/۳۰
۱	پیشنهادهای رسیده به دبیرخانه از همکاران	۶۸۳
۳	پیشنهادهای قابل اجراء	۲۹۶
۴	پیشنهادهای غیر قابل اجراء	۳۳۱
۵	پیشنهادهای در نوبت بررسی اولیه و بررسی مجدد	۱۵
۶	پیشنهادهای در دست بررسی (نزد تیم های فراواحدی)	۴۱
۸	پیشنهادهای قابل اجراء (اجراء شده)	۲۶۷
۹	پیشنهادهای قابل اجراء (در نوبت اجراء)	۲۹
۱۰	معادل صرفه جویی ریالی سالیانه از اجراء ۲۰۵ پیشنهادی که عوامل ارزیابی همچون بهبود شرایط کار ،بهبود کیفیت و را در برداشته است	۱۸/۲۸۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال
۱۱	صرفه جویی ریالی سالیانه از اجراء ۶۲ پیشنهاد بطور مستقیم	۴۰/۱۴۰/۸۰۴/۴۲۰ ریال

ریسکها و اقدامات مرتبط	شرکت همواره با ریسکهای مختلف داخلی و خارجی مواجه می باشند که این شرکت نیز از این موضوع مستثنی نمی باشد . در این راستا مدیریت شرکت همواره برآن است تا بتواند با شناسایی ریسک های احتمالی اقدام به رفع محدودیتها و اثرات ناشی از آن بنماید علاوه بر ریسکهای متفاوتی که بشرح ذیل در قبل عنوان شد: . نوسانات قیمت مواد اولیه به طور مشخص کائوچو طبیعی، کائوچو مصنوعی، دوده، نخ و سیم، نوسانات نرخ ارز و حذف ارز دولتی .ناچیز بودن تعرفه های گمرکی محصولات مشابه وارداتی و افزایش سهم تولید کنندگان خارجی در بازار داخلی . افزایش بهای حامل های انرژی . افزایش رکود تورمی ناشی از شرایط سخت اقتصادی . افزایش تعرفه های گمرکی (مواد اولیه و قطعات) همواره ریسک های احتمالی دیگری که ناشی از شرایط کلان اقتصادی می باشد متوجه شرکتهای می باشد. در این راستا شرکت تلاش نموده است با آشنایی به قوانین و الزامات مربوطه منتشره از نهادهای دولتی و ارگان ها در صدد شناسایی ریسکهای مذکور بر آمده و بتواند بر محدودیتهای ناشی از ریسکهای مذکور فائق آید از طرفی برنامه شرکت بر آن است تا بتواند از فرصتهای ایجاد شده در سطح کلان اقتصادی منطبق با اهداف آتی شرکت نیز متنفع گردد. روابط کسب و کار با ذینفعان همواره بر مبنای رعایت حقوق طرفین و دستیابی به رابطه برد برد جهت حفظ توان کاری بلند مدت تعریف می گردد.
ماهیت و میزان استفاده از ابزارهای مالی و ریسکهای مرتبط با آنها	شرکت در راستای استفاده از مزیت مرتبط با منابع مالی و غیر مالی همواره تلاش نموده است به نحوی اقدام نماید تا حد اکثر استفاده از مزیت مذکور را فراهم نماید تیم مدیریت شرکت همواره استراتژی هایی را به کار گرفته است تا بتواند ضمن کاهش هزینه های مالی مرتبط مزیت تداوم ارتباط بلند مدت با نهادهای مذکور را حفظ نماید
تغییرات نرخ ارز و نرخ سود و اثرات آن بر شرکت	در رابطه با افزایش نرخ ارز شرکت با چالش افزایش بهای تمام شده محصولات قرارداداشته که با برنامه ریزی های صورت گرفته سعی شده چالش مذکور کنترل گردد بخشی از مواد اولیه شرکت خرید از منابع خارجی است . از آنجایی که یکی از موضوعات اساسی شرکتهای تولیدی نرخ تامین مالی جهت سرمایه در گردش و سرمایه گذارها می باشد کاهش نرخ سود بانکی و در نتیجه کاهش هزینه تامین مالی قابل پرداخت به نهادهای تامین مالی تاثیر بسزایی در بهبود رونق در تولید خواهد داشت در این راستا شرکت برنامه ریزی لازم جهت استفاده از مزیت مذکور به نحوی که تامین مالی خود را از منابعی که منجر به کاهش هزینه های مرتبط گردد را در دستور کار خود دارد .
بدهی های شرکت و امکان بازپرداخت آن از سوی شرکت	بخشی از بدهی های شرکت در دوره بابت خرید مواد اولیه و قطعات و سود سهامداران عمده در سال ۹۹ میباشد و بخشی نیز بابت اخذ تسهیلات از بانکها میباشد که شرکت با توجه به دارا بودن حد اعتباری لازم نزد بانکها برنامه ریزی لازم جهت تسویه مبلغ مذکور در سررسید مقرر را در دست اجرا دارد از طرفی شرکت تامین مالی از بانکها را به نحوی برنامه ریزی نموده است تا از منابع ناشی از وصول مطالبات مربوط به مشتریان تعهدات مربوطه را ایفا نماید .

وضعیت سرمایه در گردش	با توجه به وضعیت بازار مرتبط با محصولات شرکت، برنامه ریزیها به نحوی صورت می گیرد تا بتوان از تامین منابع مالی مورد نیاز جهت تولید و عرضه محصولات حصول اطمینان نمود. همچنین این برنامه ریزی ایجاب می نماید تا از ورود منابع ناشی از فروش حصول اطمینان گردد. از طرفی شرکت با تعاملات مورد نیاز و انجام مذاکرات ضروری، سطحی از ارتباطات مناسب و حد اعتباری لازم را جهت پوشش کمبودهای احتمالی سرمایه در گردش فراهم نموده است.
منابع مورد انتظار برای پوشش تعهدات و مخارج غیر قابل انتظار	شرکت همواره بر آن است تا بتواند تعهدات و مخارج احتمالی را پوشش دهد. در این خصوص، در حال حاضر تعهد یا مخارج احتمالی که بتواند نتیجه عملیات شرکت را متاثر سازد محتمل نمی باشد.
روندهای شناخته شده یا نوسانات مورد انتظار در منابع سرمایه ای شرکت	در حال حاضر نظر هیئت مدیره به روند خاص شناخته شده و یا نوسانات مورد انتظار در منابع سرمایه ای شرکت جلب نگردیده است.
تسهیلات مالی جذب نشده	شرکت در دستیابی به اهداف خود و در تعامل با بانکها، به سطح مناسبی از حد اعتباری سالانه دست یافته که این موضوع مزیت قابل اتکایی را جهت نیازهای آتی برای شرکت فراهم می نماید.
الزامات نقدینگی برای مخارج اختیاری تعهد شده و برنامه ریزی شده	برنامه ریزی لازم در شرکت در راستای الزامات نقدینگی برای مخارج اختیاری تعهد شده که عمدتاً ناشی از برنامه های مرتبط با فعالیتهای جاری شرکت بوده در دست اجرا می باشد.
ساختار سرمایه	با بررسی صورت وضعیت شرکت و نسبت حقوق صاحبان شرکت برنامه افزایش سرمایه در جریان میباشد و بهبود آن مورد نظر مدیران می باشد.
محدودیت در انتقال وجوه از یک بخش به بخش دیگر	با توجه به سیاست های متمرکز در سطح شرکتهای گروه، مدیریت منابع نقدی به نحوی صورت می گیرد تا منابع مذکور در سطح بهینه استفاده می گردد.
میثاقهایی که استفاده از تسهیلات اعتباری را محدود می کنند	در تامین منابع مالی همواره تلاش می نمائیم تا ضمن جلوگیری از انباشتگی منابع بتوانیم منابع تامین مالی ارزان قیمت تر را شناسایی نموده و ضمن مدیریت سرمایه در گردش مورد نیاز به صورت مستمر، حجم تامین مالی در راستای کاهش هزینه های مالی را بهینه نمائیم
محدودیت دسترسی به سرمایه و تامین اعتبار	نیازهای تامین مالی بصورت روزمره شناسایی و از محل منابع عملیاتی و کسری و نقدینگی از محل سقف اعتبارات بانکی مصوب تامین مالی می شوند، با فرض تداوم فعالیت بانک ها و تمدید مصوبات اعتباری و تمدید مصوبات اعتباری در سررسید های مقرر، محدودیت اساسی در تامین سرمایه شرکت وجود ندارد.
تغییرات در زنجیره عرضه	در سال مالی مورد گزارش تغییرات عمده ای در زنجیره عرضه شرکت ایجاد نشده لیکن شرکت شناسایی مزیت های قابل استفاده در زنجیره عرضه از طرف تامین کنندگان جدید را همواره در دست اجرا دارد.
تغییرات در صنعت	با توجه به رکود حاکم بر بازار تأثیر سازی و عدم پرداخت به موقع مطالبات شرکت تعاملات با خودروسازان با توان مالی بالا را در برنامه کاری خود قرار داده است
اطلاعات و نسبت های مربوطه در ارتباط با رتبه اعتباری	با بررسی اطلاعات صورت وضعیت مالی، صورت سود (زیان) و صورت جریان گردش وجه نقد تغییر با اهمیتی در نسبت های مرتبط با رتبه های اعتباری شرکت مشاهده نشده است و نتایج ذیل قابل توجه می باشد: نسبت سود آوری عملیاتی شرکت افزایش چشمگیری را نسبت به سال مالی گذشته نشان می دهد که عمدتاً مرتبط با تغییرات قیمت تمام شده به دلیل افزایش نرخ ارز و قیمت مواد اولیه و تورم در سایر هزینه ها و همچنین افزایش چند مرحله ای نرخ فروش متناسب با افزایش قیمت های مذکور می باشد.
تامین مالی خارج از صورت وضعیت مالی	در حال حاضر برنامه ای در راستای تامین مالی خارج از صورت وضعیت مالی جهت تامین سرمایه در گردش در شرکت وجود ندارد و تامین مالی های آتی در جهت پیشبرد هر چه سریعتر پروژه طرح توسعه شرکت می باشد.
معاملات با اهمیت با اشخاص وابسته	کلیه معاملاتی که مشمول مفاد ماده ۱۲۹ قانون تجارت می باشد منطبق با قانون مذکور صورت گرفته و مقررات مذکور از لحاظ اخذ رای توسط هیئت مدیره و اطلاع به بازرس قانونی شرکت پس از انجام معاملات صورت می گیرد

نتایج احتمالی دعاوی حقوقی	به غیر از دعاوی حقوقی ناشی از ایفای تعهدات از طرف مشتریان شرکت در دست پیگیری می باشد،دعاوی حقوقی با اهمیت دیگری له یا علیه شرکت اقامه نگردیده است.																																																						
تغییر در الگوی خرید مشتریان	شرکت همواره تلاش نموده است تا سیاست های مرتبط با حوزه فروش را بگونه ای تدوین و اجرایی نماید تا به اهداف از پیش تعیین شده خود دست یابد.این سیاست ها ایجاب می نماید به موضوع سود آوری کوتاه مدت و بلند مدت ناشی از سیاست های مذکور در ارائه تخفیفات توجه گردد																																																						
تغییرات در قیمت گذاری مواد	با توجه به اینکه بخش مهمی از مواد اولیه از تامین کنندگان داخلی و خارجی تامین میشود شرکت پیش بینی های لازم در خصوص افزایش نرخ و اطلاع به مشتریان در خصوص تغییرات نرخ فروش و کنترل هزینه ها را برنامه خود قرار داده است																																																						
تغییرات در ظرفیت تولید	با توجه به بهینه سازی خط تولید، کاهش وزن محصولات تولید بهر اه افزایش کیفیت محصول و شناسایی و برطرف نمودن محدودیت ها و گلوگاه های خط تولید بسترهای لازم جهت افزایش توان رقابت و افزایش سهم بازار در محصولات مختلف را پیاده سازی نموده است.																																																						
تغییرات در شرایط و ضوابط قرارداد ها	با توجه به تغییر در ترکیب سهامداران سهامدار عمده برنامه و استراتژیهای خاص خود را در خصوص انعقاد قرارداد با مشتریان را با رعایت منافع شرکت اعمال می نماید																																																						
توضیحاتی در مورد عملکرد مالی و غیر مالی شرکت	با توجه به هدف تعیین شده در سال ۹۹ برای شرکت در خصوص افزایش توان تولید و فروش، مقایسه سال جاری با سال مشابه سال قبل میتوان به این نتیجه دست یافت که شرکت به نتایج مطلوبی دست یافته است و تمام تلاش و اهداف شرکت در راستای ایجاد بستری مناسب جهت کسب سودآوری شرکت در سال ۱۳۹۹ می باشد																																																						
بررسی وضعیت فروش شرکت در گروه های محصولات به شرح ذیل میباشد:																																																							
پیشرفت شرکت در سال جاری و آینده	<table><tr><th colspan="2" rowspan="2">فروش خالص :</th><th colspan="2">سال مالی ۱۳۹۹</th><th colspan="2">سال مالی ۱۳۹۸</th></tr><tr><th colspan="2">میلیون ریال</th><th colspan="2">میلیون ریال</th></tr><tr><td rowspan="2">داخلی:</td><td>مقدار- تن</td><td>۲۹,۱۶۲</td><td>۱۰,۷۲۹,۸۰۱</td><td>مقدار- تن</td><td>۲۰,۹۳۰</td></tr><tr><td>مبلغ</td><td>۴,۷۹۶,۵۰۲</td><td>۴,۷۹۶,۵۰۲</td><td>مبلغ</td><td>۴,۷۹۶,۵۰۲</td></tr><tr><td rowspan="2">صادراتی:</td><td>مقدار- تن</td><td>۱۲۱</td><td>۳۷,۸۷۰</td><td>مقدار- تن</td><td>۳۱۸</td></tr><tr><td>مبلغ</td><td>۲۹,۲۸۳</td><td>۱۰,۷۶۷,۶۷۱</td><td>مبلغ</td><td>۲۱,۲۴۸</td></tr><tr><td rowspan="2">برگشت از فروش و تخفیفات</td><td>مقدار- تن</td><td>۰</td><td>۰</td><td>مقدار- تن</td><td>۰</td></tr><tr><td>مبلغ</td><td>۰</td><td>۰</td><td>مبلغ</td><td>۰</td></tr><tr><td rowspan="2">جمع کل</td><td>مقدار- تن</td><td>۲۹,۲۸۳</td><td>۱۰,۷۳۸,۳۳۰</td><td>مقدار- تن</td><td>۲۱,۲۴۸</td></tr><tr><td>مبلغ</td><td>۴,۷۹۴,۴۰۰</td><td>۴,۷۹۴,۴۰۰</td><td>مبلغ</td><td>۴,۷۹۴,۴۰۰</td></tr></table>	فروش خالص :		سال مالی ۱۳۹۹		سال مالی ۱۳۹۸		میلیون ریال		میلیون ریال		داخلی:	مقدار- تن	۲۹,۱۶۲	۱۰,۷۲۹,۸۰۱	مقدار- تن	۲۰,۹۳۰	مبلغ	۴,۷۹۶,۵۰۲	۴,۷۹۶,۵۰۲	مبلغ	۴,۷۹۶,۵۰۲	صادراتی:	مقدار- تن	۱۲۱	۳۷,۸۷۰	مقدار- تن	۳۱۸	مبلغ	۲۹,۲۸۳	۱۰,۷۶۷,۶۷۱	مبلغ	۲۱,۲۴۸	برگشت از فروش و تخفیفات	مقدار- تن	۰	۰	مقدار- تن	۰	مبلغ	۰	۰	مبلغ	۰	جمع کل	مقدار- تن	۲۹,۲۸۳	۱۰,۷۳۸,۳۳۰	مقدار- تن	۲۱,۲۴۸	مبلغ	۴,۷۹۴,۴۰۰	۴,۷۹۴,۴۰۰	مبلغ	۴,۷۹۴,۴۰۰
	فروش خالص :			سال مالی ۱۳۹۹		سال مالی ۱۳۹۸																																																	
			میلیون ریال		میلیون ریال																																																		
	داخلی:	مقدار- تن	۲۹,۱۶۲	۱۰,۷۲۹,۸۰۱	مقدار- تن	۲۰,۹۳۰																																																	
		مبلغ	۴,۷۹۶,۵۰۲	۴,۷۹۶,۵۰۲	مبلغ	۴,۷۹۶,۵۰۲																																																	
	صادراتی:	مقدار- تن	۱۲۱	۳۷,۸۷۰	مقدار- تن	۳۱۸																																																	
		مبلغ	۲۹,۲۸۳	۱۰,۷۶۷,۶۷۱	مبلغ	۲۱,۲۴۸																																																	
	برگشت از فروش و تخفیفات	مقدار- تن	۰	۰	مقدار- تن	۰																																																	
		مبلغ	۰	۰	مبلغ	۰																																																	
	جمع کل	مقدار- تن	۲۹,۲۸۳	۱۰,۷۳۸,۳۳۰	مقدار- تن	۲۱,۲۴۸																																																	
مبلغ		۴,۷۹۴,۴۰۰	۴,۷۹۴,۴۰۰	مبلغ	۴,۷۹۴,۴۰۰																																																		
روابط بین نتایج عملکرد شرکت و اهداف مدیریت	بررسی وضعیت فروش شرکت نشان میدهد علیرغم شرایط اقتصادی نامناسب شرکت توانسته است وضعیت فروش خود را حفظ نموده و تلاش در راستای افزایش سطح تولید و فروش 34000 تن در سال آتی را از اهم برنامه های خود قرار دهد و در کل شرکت از اهداف تعیین شده فاصله نداشته و هدف بر این است که با افزایش تولید و فروش هزینه های سربار را کاهش داده و در راستای کاهش هزینه ها اقدام لازم بعمل آورد																																																						

تحلیل‌هایی از تغییرات مهم در وضعیت مالی، نقدینگی و عملکرد

اهداف شرکت در راستای افزایش سطح تولید و فروش به شرح ذیل می باشد :	تحلیلی از چشم انداز شرکت
- کاهش سهم بازار از فروش به خودروسازان با دوره وصول مطالبات بالا و افزایش فروش نقدی به خودروسازان	
- افزایش سهم از بازار	
- حفظ سهم بازار داخلی و ارتقاء سهم	
- افزایش صادرات	ریسکها و مقروضات لازم برای دستیابی به اهداف
- افزایش سود آوری	
- افزایش تولید محصولات با حاشیه سود بالا	
- نوسانات ناشی از قیمت مواد اولیه	
- نوسانات نرخ ارز	بررسی و تحلیل عملکرد واقعی در مقایسه با دوره مشابه
- افزایش سهم تولید کنندگان خارجی در بازار داخلی	
- افزایش بهای حاملهای انرژی	
- افزایش رکود تورمی ناشی از شرایط اقتصادی	
- افزایش تعرفه های گمرکی	

فعالیت‌های تجاری	کلیه فعالیت‌ها مطابق با نتایج مندرج در عملیات تولید و فروش و مقایسه با دوره قبل به شرح ذیل گزارش شده است		
	شرح	۱۳۹۹/۰۹/۳۰	۱۳۹۸/۰۹/۳۰
	مبلغ فروش	۱۰,۷۳۸,۳۳۰	۴,۷۹۴,۴۰۰
	وزن فروش	۲۹,۲۸۳	۲۱,۲۴۸
	نرخ فروش	۳۶۶,۷۰۹	۲۳۴,۱۱۱
	وزن تولید	۲۹,۵۳۴	۲۱,۰۴۰
اهداف هیات مدیره در راستای تولید محصولات با حاشیه سود بالا و کاهش بهای تمام شده و فروش به مشتریانی که در پرداخت به موقع مطالبات شرکت را در رسیدن به اهداف یاری نموده اند بوده است .			
اثرات سایر عوامل موثر بر نتایج عملیات جاری	در سال مالی مورد گزارش عوامل موثر بر نتایج عملیات جاری به صورت استثناء و غیر مترقبه وجود نداشته است به استثناء قوانین و مقررات عمومی، مقررات و قوانین خاصی بر شرکت حکمفرماست و تعهدات کارفرما در قوانین کار، تأمین اجتماعی، مالیات‌های مستقیم و تجارت و تعهدات به سازمان‌های بورس و اوراق بهادار، منابع طبیعی و محیط زیست، به نحو احسن مورد توجه قرار داشته و تاکنون اشکال قابل توجهی به چشم نخورده است و شرکت مطالبات تأمین اجتماعی و امور مالیاتی را مطابق با برگ‌های تشخیص و قطعی تا پایان سال مالی ۱۳۹۷ پرداخت نموده است. براساس پیگیری‌های انجام شده بابت معافیت بند ب ماده ۱۵۹ قانون پنجم توسعه و بخشنامه مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۳ معاون اول ریاست جمهوری (در خصوص تسری میزان معافیت واحدهای صنعتی و معدنی مناطق کمتر توسعه یافته تا سقف منظور شده در مناطق آزاد تجاری صنعتی) و براساس رای مورخ ۱۳۹۶/۰۹/۲۷ دیوان عدالت اداری مبنی بر بهره مندی و شمولیت شرکت کویرتایر از مفاد قانون مذکور برای سالهای مالی ۱۳۸۹ تا ۱۳۹۶، شرکت از پرداخت مالیات معاف می باشد و سازمان امور مالیاتی می بایست مبالغ پرداخت شده را به شرکت عودت یا به حساب طلب شرکت منظور نماید. مالیات قطعی و پرداخت شده سالهای ۱۳۸۹ تا ۱۳۹۵ و مالیات ابرازی سال ۱۳۹۶ جمعا به مبلغ حدود یکصد میلیارد ریال می باشد، لکن شعبه ۴ تجدید نظر دیوان عدالت اداری در تاریخ ۱۳۹۸/۱۲/۲۱ رای به رد ادعای شرکت کویرتایر و به نفع اداره امور مالیاتی خراسان جنوبی صادر نموده که طبق ماده ۷۹ قانون تشکیلات و آیین دادرسی نزد رئیس قوه قضائیه و رئیس دیوان عدالت اداری مورد اعتراض قرار گرفته است.		
	بیماری کرونا تاثیر با اهمیتی نداشته به استثناء مواردی که جهت اجرای پروتکل های بهداشتی انجام شده است.		
اطلاعات مرتبط با سهام	ب شرکت در سال مالی جاری افزایش سرمایه ای در حدود ۲۱۱٪ از محل مطالبات و آورده نقدی سهامداران داشته است که در تاریخ ۱۳۹۹/۰۹/۳۰ در اداره ثبت شرکتها به ثبت رسیده و سرمایه شرکت از ۷۰۰ میلیارد ریال به ۲,۱۸۰ میلیارد ریال افزایش یافته است.		
تغییر در ترکیب دارایی ها	با توجه به افزایش سرمایه از محل مطالبات و آورده نقدی سهامداران عمده بخشی از سرمایه در گردش و سرمایه ثابت شرکت از این طریق حاصل شده است و مطالبات شرکت نسبت به مدت مشابه سال قبل تفاوت اندکی داشته است. مدیریت شرکت انتظار دارد تا با وصول به موقع مطالبات و مدیریت وجه نقد، تسهیلات مالی دریافتی را در همین سطح نگه دارد و از هزینه بالای مالی پرهیز نماید.		
تاثیر تورم، تغییرات قیمتها و نرخ ارز بر شرکت	بخشی از موارد اولیه شرکت خرید از منابع خارجی است و با توجه به حذف ارز مبادلاتی بهای تمام شده محصولات شرکت افزایش و سیاستهای لازم در خصوص تأمین مواد اولیه با قیمت مناسب در برنامه شرکت قرار گرفته که این مهم در برنامه کاری امور بازرگانی قرار گرفته است		

پروژه های شرکت	پروژه های در جریان	مخارج انباشته	برآورد کل مخارج	درصد پیشرفت فیزیکی
	ساختمان خط تولید جدید	۲۷۲,۸۶۱	۲۵۴,۸۲۰	٪۷۲
	طرح توسعه (قدیم)	۸,۴۸۶	-	٪۱
	ماشین تابر سازی تک مرحله ای	۴۹,۷۳۱	۹۵,۶۰۰	٪۷۰
	ساختمان ورزشی	۷,۰۷۰	۳۴۳,۰۰۰	٪۲
	ساختمان جماران	۳۱,۳۵۱	۵۱,۵۰۰	٪۲۵
	پروژه دیماند	۶۸,۱۸۴	۷۱,۰۰۰	٪۹۹
	پروژه ساخت ۳ دستگاه پرس	۲۳,۲۲۲	۱۳۶,۲۱۰	٪۴۰
	جمع	۴۶۰,۹۰۵	۱,۰۵۲,۱۳۰	
در سال ۱۳۹۹ وجوه ناشی از منابع تامین مالی عمدتاً در راستای تامین مالی سرمایه در گردش و همچنین سرمایه ثابت مورد نیاز جهت طرح توسعه شرکت بوده است مانده تسهیلات پرداختی در سال مالی ۱۳۹۹ مبلغ ۳,۸۳۰,۸۳۰ میلیون ریال بوده. مانده تسهیلات شرکت از بانک رفاه ۸۴۹,۶۹۸ میلیون ریال، بانک توسعه صادرات ۲۴۸,۳۰۸ میلیون ریال، بانک صادرات شعبه دانشگاه بیرجند ۹۵۲,۲۵۱ میلیون ریال، بانک اقتصادنوین ۲,۴۷۵,۵۵۹ میلیون ریال، بانک تجارت ۳۲۳,۶۱۱ میلیون ریال، بانک دی ۱۴۶,۳۴۷ میلیون ریال، پست بانک ۱۶۴,۹۳۴ میلیون ریال و بانک ملی ۱۴,۱۱۹ میلیون ریال می باشد. تغییر نرخ سود تسهیلات در اختیار این مدیریت نمی باشد. بدیهی است تغییر در نرخ سود تسهیلات موجب تغییر در هزینه های مالی شرکت خواهد شد. در سال مالی ۱۳۹۹ شرکت وجوه نقدی معادل ۲,۳۴۹,۷۳۸ میلیون ریال، دریافتنی های تجاری و غیر تجاری معادل ۲,۴۲۰,۷۲۸ میلیون ریال، موجودی مواد و کالا معادل ۲,۱۲۷,۸۵۳ میلیون ریال، مجموع دارایی جاری معادل ۹,۲۸۶,۸۵۷ میلیون ریال و مجموع بدهی جاری معادل ۷,۳۹۵,۵۰۲ میلیون ریال می باشد.				
وضعیت سود هر سهم و سود تقسیمی در دو سال گذشته به شرح ذیل بوده است :				
سودهای تقسیمی	تقسیم سود	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	
	EPS	۲۳۶	۲۴۵	
	DPS	۲۰۰	۲۵۰	

تغییرات در عملکرد مالی و عناصر سودیازیان،	شرح			سال مالی ۹۹ -	سال مالی ۹۸
	درآمد عملیاتی			۱۰,۷۳۸,۳۳۰	۴,۷۹۴,۴۰۰
	بهای تمام شده در آمد عملیاتی			(۷,۲۳۱,۲۰۷)	(۳,۹۷۵,۰۱۰)
	سود ناخالص			۳,۵۰۷,۱۲۳	۸۱۹,۳۹۰
	هزینه های فروش اداری و عمومی			(۵۲۳,۴۵۱)	(۳۹۴,۳۹۱)
	هزینه مطالبات لاوصول			(۹۶,۱۹۱)	۰
	سایر درآمد عملیاتی			۹۱	۱۲۳
	سایر هزینه ها			۰	(۱۲۱,۸۸۸)
	سود عملیاتی			۲,۸۸۷,۵۷۲	۳۰۳,۲۲۴
	هزینه های مالی			(۳۸۵,۵۵۶)	(۱۵۱,۱۳۳)
	سایر درآمد (هزینه) های غیر عملیاتی			۱۳۶,۴۸۳	۱۱۸,۹۳۱
	سود (زیان) فروش دارایی ثابت مشهود			۲۳۲,۲۵۷	۹,۹۸۹
	سود قبل از کسر مالیات			۲,۸۷۰,۷۵۶	۲۸۱,۰۲۱
	مالیات بر درآمد			(۵۱۷,۸۹۶)	(۴۶,۱۲۴)
	مالیات سال های قبل			(۲۳۶,۱۷۲)	۰
	سود خالص			۲,۱۱۶,۶۸۸	۲۳۴,۸۹۷
نسبتهای مالی	نسبتهای مالی			۱۳۹۹/۰۹/۳۰	۱۳۹۸/۰۹/۳۰
	نسبتهای نقدینگی				
	نسبت جاری			۱,۲۶	۱,۰۲
	نسبت آنی			۰,۶۵	۰,۴۸
	نسبتهای سرمایه گذاری				
	نسبت بدهی			۰,۶۳	۰,۷۵
	نسبت حقوق صاحبان سهام به بدهی			۰,۵۹	۰,۳۳
	نسبت مالکانه			۰,۳۷	۰,۲۵
	نسبتهای فعالیت				
	نسبت گردش دارایی ها			۰,۸۶	۱,۰۵
	نسبتهای سود آوری				
	نسبت بازده داراییها			٪۱۷	٪۵
	نسبت بازده حقوق صاحبان سهام			٪۴۶	٪۲۰
	نسبت بازده فروش			٪۲۷	٪۶

	تحلیل نسبتهای نقدینگی : این نسبتها از مقایسه دارایی جاری با اقلام تشکیل دهنده آن با بدهی جاری بدست می آید و توان پاسخگویی به تعهدات شرکت در کوتاه مدت (یکسال) را منعکس می سازد تحلیل نسبتهای اهرمی : این نسبتها نحوه ترکیب بدهی و حقوق صاحبان سهام بدست می آید و این نسبت نشان دهنده اهمیت و نقش بدهی های جاری و بلند مدت در تامین و تحصیل جمع دارائی های شرکت است . تحلیل نسبتهای فعالیت : این نسبتها یا نسبتهای گردش دارایی تعیین میکنند که تاچه حد شرکت منابع خود را به نحو موثر بکار گرفته است . انتظار میروند با توجه به برنامه تولید و فروش و ترکیب بهینه محصولات با حاشیه سود بالا در نسبت فعالیت بهبود حاصل گردد تحلیل نسبتهای سود آوری : نسبتهای سود آوری نشانگر این است که شرکت تا چه حد بطور موثر و مطلوب اداره میشود												
تصویری از وضعیت شرکت	<table><tr><th>شرح</th><th>سال مالی ۹۹</th><th>سال مالی ۹۸</th></tr><tr><td>مبلغ فروش (میلیون ریال)</td><td>۱۰.۷۳۸.۳۳۰</td><td>۴.۷۹۴.۴۰۰</td></tr><tr><td>وزن فروش (کیلوگرم)</td><td>۲۹.۲۸۲.۳۷۹</td><td>۲۱.۲۴۷.۹۵۰</td></tr><tr><td>وزن تولید (کیلوگرم)</td><td>۲۹.۵۳۴.۴۲۳</td><td>۲۱.۰۳۹.۸۲۲</td></tr></table>	شرح	سال مالی ۹۹	سال مالی ۹۸	مبلغ فروش (میلیون ریال)	۱۰.۷۳۸.۳۳۰	۴.۷۹۴.۴۰۰	وزن فروش (کیلوگرم)	۲۹.۲۸۲.۳۷۹	۲۱.۲۴۷.۹۵۰	وزن تولید (کیلوگرم)	۲۹.۵۳۴.۴۲۳	۲۱.۰۳۹.۸۲۲
شرح	سال مالی ۹۹	سال مالی ۹۸											
مبلغ فروش (میلیون ریال)	۱۰.۷۳۸.۳۳۰	۴.۷۹۴.۴۰۰											
وزن فروش (کیلوگرم)	۲۹.۲۸۲.۳۷۹	۲۱.۲۴۷.۹۵۰											
وزن تولید (کیلوگرم)	۲۹.۵۳۴.۴۲۳	۲۱.۰۳۹.۸۲۲											
اقدامات لازم جهت دستیابی به شاخص عملکرد	- کنترل بهای تمام شده و ساختار هزینه های شرکت - کنترل مصارف مرتبط با تولید - شناسایی تامین کنندگان عمده در خصوص پوشش دهی به نوسانات نرخ ارز - کنترل و بازبینی فرایندهای مرتبط با مشتریان												
سیاستهای مهم حسابداری برآوردها	سیاستها و رویه های بکار گرفته شده در ثبت و گزارشگری مرتبط با موضوعات حسابداری منطبق با آخرین تغییرات و استانداردهای حسابداری وحسابرسی و قوانین صادره از طرف ارگانهای نظارتی از قبیل اداره دارایی و تامین اجتماعی و بورس میباشد												

پیش بینی بودجه برای سال مالی آتی

شرح	میلیون ریال
درآمد حاصل از فروش	۲۲۰۰۱۱,۳۸۰
بهای تمام شده کالای فروش رفته	(۱۷,۶۹۹,۰۴۷)
سود (زیان) ناخالص	۴,۳۱۲,۳۳۲
هزینه های اداری و فروش	(۵۶۴,۸۰۰)
خالص درآمدها (هزینه ها)ی عملیاتی	.
سود (زیان)عملیاتی	۳,۷۴۷,۵۳۲
هزینه های مالی	(۸۸۰,۴۵۵)
خالص سایر درآمدها (هزینه های) غیرعملیاتی	۲,۲۴۸,۸۸۳
سود (زیان) قبل از کسر مالیات	۳۰۹۱,۹۶۱
مالیات	(۶۴۵,۰۹۲)
سود (زیان) خالص پس از کسر مالیات	۲,۴۴۶,۸۶۸
(ریال) EPS (پیش بینی سود(زیان) هر سهم)	۱,۱۲۲
پیش بینی حاشیه سود(زیان) (نسبت سود به فروش)	%۱۱

پیش بینی تولید برای سال مالی ۱۴۰۰

تأثیر ریالی	تعداد (حلقه)	وزن (تن)
جمع تولید	۴,۳۸۱,۷۴۵	۳۴,۳۸۸
عملکرد واقعی سال مالی ۱۳۹۹	۴,۰۳۵,۸۴۰	۲۹,۴۱۳
میزان افزایش (درصد)	%۹	%۱۷

پیش بینی فروش برای سال مالی ۱۴۰۰

تایز رادیال	تعداد (حلقه)	وزن (تن)	ارزش فروش (میلیون ریال)
جمع فروش	۴,۳۸۱,۷۴۵	۳۴,۳۸۸	۲۲,۰۱۱,۳۸۰
عملکرد واقعی سال مالی ۱۳۹۹	۴,۰۱۳,۹۰۹	۲۹,۱۶۲	۱۰,۷۰۰,۴۶۲
میزان افزایش (درصد)	%۹	%۱۸	%۱۰۶

کلیات و مفروضات بودجه ۱۴۰۰-۱۳۹۹

روزهای کاری :

روزهای کاری در سال مالی ۱۴۰۰-۱۳۹۹ بر اساس تقویم کاری ۳۵۱ روز و در سه شیف کاری می باشد و تعطیلات مجاز عبارتند از:
روزهای PM (بهاره) ۱۵ روز در نظر گرفته شده است.

تولید :

۱- ساز تولید به مقدار ۳۴۳۸۳ تن پیش بینی گردید که ۱۰۰٪ آن تایرهای رادیال می باشد.

تولید برای سال مالی ۱۴۰۰-۱۳۹۹ بشرح ذیل برآورد گردید:

شرح	تولید (حلقه)	تولید (کیلوگرم)
تایر رادیال	۴,۳۸۱,۷۴۵	۳۴,۳۸۷,۷۹۳

فروش:

میزان فروش محصولات در سال آتی معادل ۴,۳۸۱,۷۴۵ حلقه و ۳۴,۳۸۳ تن

و مبلغ کل فروش معادل ۱۱,۳۸۰ میلیون ریال می باشد.

از کل فروش ۲۵٪ مربوط به خودرو ساز ۳۱٪ مربوط به عرضه مستقیم و ۴٪ مربوط به نمایندگان می باشد ضمن اینکه نرخ های فروش به

خودرو ساز و نماینده و عرضه مستقیم یکسان نمی باشد.

مواد اولیه :

برای پیش بینی خرید مواد اولیه اقدامات ذیل صورت پذیرفت :

۱- جدول BOM محصولات از واحد تکنولوژی اخذ شد.

۲- از حاصل ضرب تولید بودجه شده در BOM محصولات میزان مصرف مواد اولیه به تفکیک اقلام

مواد اولیه برای هر محصول به تفکیک ماه و سالانه بدست آمد.

۳- قیمت خرید تمامی اقلام مواد اولیه براساس آخرین نرخ خرید با پیش بینی نرخ یورو به مبلغ ۲۳۰,۰۰۰ ریال، درهم

۸۰,۰۰۰ ریال و یوان ۵۰,۰۰۰ ریال محاسبه شده است.

۴- میزان خرید مواد اولیه معادل ۱۶۰,۳۸۹۶۲ میلیون ریال می باشد.

ضایعات :

ضایعات معادل ۳٪ اعمال شد.

هزینه ها :

کلیه هزینه های دستمزد مستقیم، سربار و اداری و فروش بر مبنای افزایش ۵ درصدی نسبت به عملکرد ۱۰ ماهه جاری و برآورد ۲ ماهه باقیمانده

محاسبه گردیده است.

هزینه های مالی : محاسبه میزان اقساط پرداختی تسهیلات اخذ شده