

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 ۳۰

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 ۱۴۰۱/۰۵/۲۵ به تایید هیات مدیره رسیده است.

نام عضو هیات مدیره و مدیر عامل	نام نماینده	سمت	امضا
شرکت سرمایه گذاری مهر	محمد علی اسدی مشیزی	رئیس هیات مدیره (غیرموظف)	
شرکت گروه مدیریت سرمایه گذاری امید	سید محمدحسین زینلی	نایب رئیس هیات مدیره و مدیر عامل	
شرکت سرمایه گذاری ساختمانی سپه	محمدصادق ناییب	عضو هیئت مدیره (موظف) - معاونت مالی و حقوقی	
شرکت مدیریت توسعه گوهران امید	محمد سلطانی	عضو هیات مدیره (موظف) - معاونت طرح و توسعه	
شرکت سرمایه گذاری سپه	محمدرضا خزاعی	عضو هیات مدیره (غیرموظف)	

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 ۳۰/۰۹/۱۳۷۷ که توسط وزارت صنایع صادر شده ، بهره برداری از کارخانه شرکت با ظرفیت ۱۶۶۰۰ تن لاستیک و ۵۰۰۰ تن خمیر لاستیک ، در تاریخ ۳۰/۰۹/۱۳۷۷ آغاز شده است سپس به موجب پروانه بهره برداری شماره ۴۴۹۲ مورخ

۲



۲۴/۰۲/۱۳۸۶ 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 ۲۴/۰۲/۱۳۸۶ افزایش یافت و همچنین به موجب پروانه بهره برداری شماره ۱۶۱۴/۱/۱۳۱ مورخ ۱۰/۰۷/۱۳۹۵ که توسط وزارت صنایع صادر شده ، ظرفیت سالیانه تولید شرکت به ۲۶،۱۱۴ 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 ۱۶/۰۹/۱۳۹۹ که توسط وزات صنعت، معدن و تجارت صادر گردیده ، ظرفیت تولید سالیانه شرکت به ۳۰،۷۰۰ 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 کلای 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 این وجود 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 خودرویی کشور را دارا می باشد.

شرکت کویرتایر که با اشتغال مستقیم ۱,۲۳۸ 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 صنفه 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

اجرائی 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 و فرصتها:

الف (حوزه فروش : از آنجائیکه چارچوبهای مبتنی بر رعایت الزامات بورس و قوانین مرتبط ، دیدگاه متفاوتی را بر شرکت نسبت به رقبای حاکم می نماید و از 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 و مکانیزم تعیین قیمت آن به صورت قیمتهای مبتنی بر بورس کالا می باشد، لذا همواره اثر افزایش قیمت ناشی از موضوعات مختلف بر آن وجود دارد در این 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 بازاری پسندی محصول و لزوم نوآوری در اندازه و تیرهای پهن تر و گل های جدید و زیبا طی چند سال گذشته و تاکنون طرح ها، اندازه ها و گل های بازننگری تا اندازه رینگ ۱۶، ۱۷، ۱۸، ۱۹ و ۲۰ وارد بازار شده است شرکت کوپرتایر از طریق نمایندگان و عاملین فروش خود خودروسازان و شرکتهای 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 میآورد. 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 تیرسازی و عدم پرداخت به موقع مطالبات شرکت تعاملات با خودرو سازان با توان مالی بالا را در برنامه کاری خود قراردادده 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 ۱۴،۰۰۰ 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 سیستم های مدیریتی و دریافت گواهینامه تطبیق با استانداردهای ملی / بین المللی

- ✓ استقرار سیستم مدیریت ریسک
- ✓ تولید سایزهای رینگ‌های ۱۷، ۱۸، ۱۹، ۲۰ اینچ و تایرهای خودروساز 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.

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 تیرسازی 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 تیرسازی کشور پیش‌تاز بوده است.

• الگوی متخصصین صنعت لاستیک کشور

با توجه به نوآوریها، ابداعات 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- جمع آوری 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

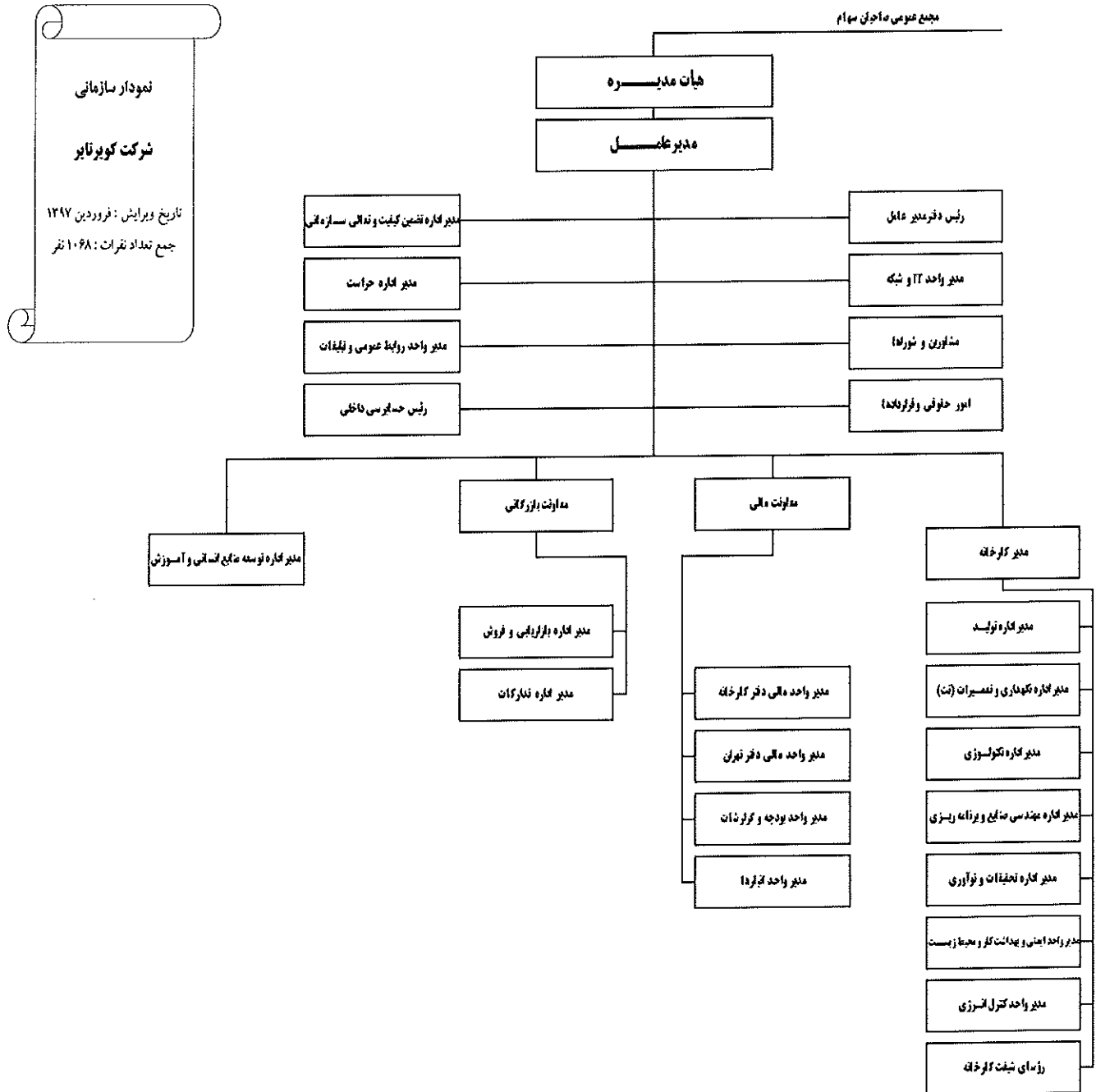
۴- اولین تولید کننده تایر سبز در کشور: تولید تایر سبز با کمترین آلاینده‌گی و سازگار با محیط‌زیست برای اولین بار در تاریخ کشور

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

اطلاعات مدیران شرکت:

میزان مالکیت در سهام شرکت	سوابق مهم اجرایی	سابقه اجرایی در شرکت	تحصیلات / مدارک حرفه‌ای	سمت	نام و نام خانوادگی
۲۹۲،۱۱۸	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 ...	۲۵ سال	لیسانس	مدیرعامل و نائب رئیس هیات مدیره	سید محمد حسین زینلی
-	سرپرست ارشد حسابرسی سازمان حسابرسی به مدت ۲۴ سال، عضو هیات مدیره شرکت های توزیع دارو پخش و رازی، عضو کمیته حسابرسی شرکت های بورس	-	لیسانس	رئیس هیئت مدیره	محمدعلی اسدی مشیزی
-	حسابدار رسمی، ۲۵ سال سابقه فعالیت حسابرسی، مدیر و شریک موسسه حسابرسی، مدیر عامل شرکت حامی کیان سازه، رئیس هیئت مدیره شرکت آکام تجارت تیرازه، رئیس هیئت مدیره شرکت کشت و صنعت سبزآفرین پاکدشت و ...	-	فوق لیسانس	عضو هیئت مدیره	محمد سلطانی
-	عضو هیئت مدیره موظف در گروه شرکت های ایران خودرو و شستا . ممیز ایزو و کارشناس ارشد مکانیک دانشگاه صنعتی اصفهان	۲ سال	فوق لیسانس	عضو هیئت مدیره	محمدصادق نائی
-	دبیر هیات مدیره ، مشاور مدیرعامل و مدیر دفتر مدیرعامل کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران و ...	-	فوق لیسانس	عضو هیئت مدیره	محمد رضا خزاعی

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 ۷۰ درصد سهام شرکت را در اختیار دارند. تغییرات حجم و درصد سهامداری سهامداران در سال مالی جاری به شرح زیر است:

۱۴۰۱/۰۳/۳۱		نام سهامدار	ردیف
درصد	تعداد سهام		
۷۰,۲۴٪	۳,۰۶۲,۵۸۱,۷۵۰	شرکت گروه مدیریت و سرمایه گذاری امید	۱
۰,۰۰۰۰۵٪	۲,۰۰۰	شرکت سرمایه گذاری سپه	۲
۰,۱۲۰۷۶٪	۵,۲۶۵,۲۰۸	شرکت سرمایه گذاری توسعه گوهران امید	۳
۰,۰۰۰۰۵٪	۲,۰۰۰	شرکت سرمایه گذاری مهر	۴
۰,۰۰۰۱۷٪	۷,۳۵۰	شرکت سرمایه گذاری ساختمانی سپه	۵
۲۹,۶۴٪	۱,۲۹۲,۱۴۱,۶۹۲	سایر	۶
۱۰۰	۴,۳۶۰,۰۰۰,۰۰۰	جمع :	

اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف:

ردیف	شرح
SG1	کسب سهم بازار از نایبرهای خودروهای جدید تولیدی کشور طراحی و تولید نایبرهای جدید منطبق با نیازهای کیفی و فنی خودروهای جدید
SG2	نوع بخشی به گروه محصولات و دستیابی به ظرفیت اقتصادی بهینه کاهش اثرات نوسانات فصلی بازار یک گروه نایبر بر چرخش امور اقتصادی تولید و کسب بازارهای جدید و سود بیشتر
SG3	افزایش سهم از بازار نایبرهای کمپوزی ارتقای سود و کاهش دوره وصول وجوه ناشی از فروش و افزایش قدرت چانه زنی با خودروسازان
SG4	جذب سرمایه خارجی دستیابی به شبکه های جهانی توزیع نایبر و حمایت های فناورانه
SG5	بومی کردن حداکثری تکنولوژی کاهش اثرات تخریب ها و نقش آفرینی در روند توسعه علمی و فنی کشور
SG6	کاهش قیمت تمام شده افزایش رقابت پذیری محصولات و سودآوری شرکت
SG7	تاکتیک اتکاد به تولید کنندگان خارجی کاهش وابستگی ارزی و صادرات ناشی از آن
SG8	حفظ سهم بازار نایبرهای تجهیز حفظ جایگاه در صنعت خودرو با توجه به روند افزایش تولید و استفاده از خودرو
SG9	ارتقای استانداردهای کیفی افزایش رضایت مشتریان، تثبیت بازار، افزایش توان رقابتی در بازارهای خارجی
SG10	ایجاد نهادهای اجتماعی انجام رضایت مندی در ذینفعان شغل مردم و سازمان های استان خراسان جنوبی و نیز در سطح کشور از فعالیت های سازمان و نقش آفرینی در توسعه ملی

فرصت های محیطی شرکت

کد	
۰۱	روند رو به رشد تولید خودرو کشور و جمعیت جوان با ضریب اشتیاق تحلیک خودرو بالا
۰۲	بهبود شاگردان و افزایش و توسعه بزرگراهها که باعث رشد مصرف از یکسو و نیاز به تایرهای با کیفیت بالا از سوی دیگر می شود.
۰۳	نقش روزافزون حمل و نقل زمینی در کشور
۰۴	سیاست های دولت برای توسعه ناوگان حمل و نقل جادهای
۰۵	افزایش تعرفه های ورود تایرهای خارجی
۰۶	مجموعه ای و نزدیکی محل کارخانه به مرزهای ۲ 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 نانور
۰۸	در دسترس بودن نیروهای متخصص بومی در منطقه
۰۹	گسترش سرمایه گذاری در تأمین 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 اوزر و سیاست های ارزی کشور
T2	تحریم های اقتصادی
T3	فشار خودروسازان مبنی بر طولانی تر کردن زمان پرداخت وجوه تایرهای تحویل
T4	نقود بالای وارد کنندگان تایر در کشور
T5	جای افتادن کسب و کاری برندهای چینی در بازار
T6	عدم وجود پیمان های ترجیحی با کشورهای دیگر که مزیت ساز سرمایه گذاری در صنعت تایر ایران باشد
T7	بیشرفت های سریع تکنیکی و فناوری در صنعت تایر جهان که رقابت را دشوارتر می کند
T8	فشارهای موجود برای از نفاذ 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	پایین بودن وزن محصولات در مقایسه با رقبای داخلی
S4	بهینه سازی مصرف انرژی کارخانه
S5	دستیابی به تکنولوژی طراحی و تولید تایر سبز برای اولین بار در کشور از طریق مهندسی معکوس
S6	اعتبار برند کویر تایر در بازار
S7	گسترده گی 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 و بهداشت و رفاه کارکنان و انگیزه مندی و تقویت روحیه کارکنان
S11	توان تخصصی بنگانه موجود برای طراحی محصولات جدید (تایرهای HP و JHP)

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 پانزده سالگی رسیدن کارشناسان تجربه 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 نسبتاً طولانی زمان برگشت وجه کالای فروش رفته
W7	تمرکز فروش بر بازارهای داخلی و کندی تحرک در زمینه بازاریابی صادراتی
W8	پایین بودن مقیاس تولید در مقایسه با رقبای اصلی
W9	ضعف ساختار نظام اطلاعات مدیریت سازمان (MIS)

برنامه ریزی برای رسیدن به اهداف و راهبردها:

کد	اهداف	استراتژی ها
W01	تغییر و بهینه سازی فرآیندها، کاهش ضایعات و ارتقای بهره‌وری 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 طرازی محصولات جدید و نیز جایگزینی نیروهای در حال بازنشستگی و انتقال بهینه تجربیات
W03	بازسازی و توسعه ماشین آلات خط تولید	ارتقای راندمان تولید و بهسازی 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 ندادارکات 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 بازنگاری شرح شغل ها، وظایف و مسئولیت ها	جایگزینی 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 سستی و کندی در واکنش های درون سازمانی

استراتژی های نهایی / توسعه ای شرکت

کد	اهداف	استراتژی
SO1	طرازی نایزهای جدید سواری	کسب سهم بازار از خودروهای جدید
SO2	اجرای قرارداد فریز شده با شرکت کیتینتال	دستیابی به آخرین تکنولوژی های روز جهان و بهسازی حضور در بازارهای جهانی
SO3	اجرای طرح تولید نایزهای رادبال واتنی سنگین (LTR)	توجه بخشی به گروه محصولات
SO4	اجرای طرح توسعه تولید نایزهای باری - اتونومی	توجه 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 مقدرانه به بازار نایزهای باری - اتونومی 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	تفویض سهم بازار نایزهای توریسی و کاهش میانگین زمان وصول وجه و کالای فروش رفته
SO7	جذب سرمایه گذار خارجی	دستیابی به شبکه های توزیع جهانی نایز
SO8	گسترش قدرتی اداره تحقیقات و تکنولوژی	بومی کردن تکنولوژی تولید نایزهای پیشرفته و کاربرد نتایج تحقیقات پایه کشور در صنعت نایز مانند تکنولوژی نانو
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	اقدامات	استراتژی
ST1	ارتقای بهره‌وری عوامل تولید و کاهش زمان‌های عملیات	کاهش قیمت تمام شده و رقابت پذیری موثرتر در بازار
ST2	تغییرات فرآیندی و کاهش وزن محصول	کاهش قیمت تمام شده و وابستگی ارزی
ST3	گسترش تحقیقات در مهندسی مکانیک ماشین آلات و ساخت آنها در داخل کشور	کاهش اتکا به تولیدکنندگان خارجی و اثرات تحریم‌ها
ST4	افزایش سهم بازارهای نایرهای تجهیزات	افزایش توان جالشی با خودرو سازان
ST5	گسترش همکاری شرکت با سایر نایر سازان برای تقویت انجمن صنایع صنعت نایر	مقابله موثر با واردات و اثرگذاری بر نهادهای سیاست گذار
ST6	جاری سازی استانداردهای SWR	رقابت موثر با نایرهای وارداتی و بستر سازی صادرات
ST7	حفظ ارتباط نزدیک با خودرو سازان داخلی و سرمایه گذاران جدید خارجی صنعت خودرو (رون)	حفظ سهم بازار نایرهای تجهیزری
ST8	توسعه تحقیقات در زمینه طراحی نایرهای 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 سرمایه گذاران خارجی صنعت خودرو و بازارهای هدف
ST10	مدیریت بهینه مصرف انرژی	مقابله با چالش‌های ناشی از قانون هدف گذاری بارانه‌ها
ST11	انجام تحقیقات برای جایگزینی مواد اولیه خارجی و داخلی سازی مواد اولیه	کاهش هزینه‌های ارزی یا حفظ کیفیت محصول

استراتژی های تدافعی / کاهش وابستگی برون سپاری شرکت

کد	اقدامات	استراتژی
WT1	به کارگیری پیمانکاران خدماتی در حوزه تأمین منابع انسانی	کاهش هزینه‌های نیروی انسانی
WT2	شناسایی و ارتباط با پیمانکاران و صنعت گران توانمند داخلی	کاهش اتکا به منابع خارجی برای تأمین قطعات ساخت و تدارکات برخی تجهیزات
WT3	گسترش همکاری با دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی داخل کشور	بررسی 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	احمال حداکثر تغییرات در تکنولوژی برای امکان پذیری 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 ۱۴۰۰ ادامه خواهد یافت:

• گزارشات عملکرد بخش مهندسی مواد:

- ۱- صدور ۷ اطلاعیه آزمایشی در راستای توسعه منابع خرید و مصرف مواد اولیه آزمایشی در خط تولید با نظارت کامل و ۲۵ اطلاعیه آزمایشی در راستای رفع مشکلات فرآیندی خط تولید.
- ۲- جایگزینی SMR20 به جای SMR10 در آمیزه بت سیمی تایرهای رادیال با توجه به عدم تأمین این ماده و لزوم جلوگیری از توقف خط تولید.
- ۳- تولید ۲۰ بیج آمیزه بلادر پخت با هدف کاهش مدول آمیزه جهت تولید تایرهای رینگ ۱۷ و ۱۸ اینچ با ثابت منظر پایین
- ۴- انجام تست خواص فیزیکی و مکانیکی کلیه آمیزه های تولیدی به صورت روزانه و تولید آمیزه های مورد نیاز خط تولید مانند چسب کلندر ، آمیزه سیلینگ و آمیزه ها تحقیقاتی
- ۵- نصب و راه اندازی دستگاه دیسپرگریدر جدید خریداری شده از شرکت Montech آلمان
- ۶- تولید تایر با افزایش سختی آمیزه های ترد و سایه وال در راستای کاهش مقاومت غلتشی تایرهای تولیدی و تولید تایر برای خودروهای برقی به صورت آزمایشی
- ۷- تولید آزمایشی آمیزه های خط تولید با جایگزینی SBR1705 به جای SBR1502 در راستای بهینه سازی اختلاط آمیزه ها
- ۸- نهایی سازی و تولید نیمه انبوه سیلینگ تایر سازی های مرحله دوم با استفاده از رابر سیلیکونی
- ۹- تولید آمیزه بلادر با استفاده از BayPeren 210 به جای ۱۱۰ و CR232 جهت جلوگیری از توقف خط تولید
- ۱۰- اصلاح و تغییر فرمولاسیون آمیزه اینتر لاینر با توجه به مشکلات ماشین کلندر سه رول در راستای بهبود فرآیند و کنترل ضخامت دستگاه
- ۱۱- نهایی سازی فرمولاسیون و اختلاط آمیزه 205 جهت تولید ترد تایرهای آفرود
- ۱۲- تغییر فرمولاسیون آمیزه های ۷۰ ، ۱۶۰ ، ۱۰۰ و ۱۳۵ در راستای انجام پروژه کاهش ضخامت لایه و تولید نظارتی این آمیزه ها طی اردیبهشت ماه ۱۴۰۱
- ۱۳- تولید آمیزه تایر با استفاده از ریواکس شرکت SER ایتالیا در راستای بررسی عیب سفیدک زدگی تایرها در انبار خودروساز
- ۱۴- تغییر فرمولاسیون آمیزه های ۱۶۰ و ۱۴۵ با استفاده از شتاب دهنده DCBS موجود جهت جلوگیری از توقف خط تولید
- ۱۵- تولید و تست آمیزه های آزمایشی در راستای همکاری با شرکت سپند و همچنین ستاد ویژه توسعه فناوری نانو دفتر ریاست جمهوری

• گزارشات عملکرد بخش مهندسی تایر:

- ۱- تولید لایه F100 2*1 2200 با ضخامت پایین جهت بهبود عملکرد تایر
- ۲- تولید لایه F90 2*1 2200 با ضخامت پایین جهت بهبود عملکرد تایر
- ۳- تولید تایر سایز 205/50R16 KB44 , 205/55R16 KB55 جهت کاهش وزن و بهبود عملکرد تایر
- ۴- تولید بت با هد جدید استیلاستیک A (عرض ۲۵۸) جهت افزایش راندمان بت
- ۵- استفاده از شل به قطر 40mm جهت بارگیری لایه کلندری جهت رفع عیب چروک لایه
- ۶- تولید تایر سایز 195R14C KB600 با ساختار دو مرحله ایی
- ۷- تولید تایر سایز 245/70R17 KB44
- ۸- تولید تایر آزمایشی 125/80R17 KB505
- ۱۰- تولید پلی اتیلن با استفاده از پلی اتیلن های برگشتی (پلی اتیلن ۳ مرحله ایی)
- ۱۱- تولید بیدهای رینگ ۱۳ اینچ با ساختار هگزاگونال بیدوایر 1.3mm جهت بهبود عملکرد تایر (راه اندازی ماشین بید هگزای جدید)

• نوآوری ها، ارزش افزوده ایجاد شده:

- تولید تایر سایز 245/70 R17 KB444
- تولید سایز 125/80R17 KB505

۲-۲ برنامه توسعه شبکه های بازارهای جدید توزیع :

شرکت کویرتایر برای اولین بار در ایران در بین کارخانجات تایرسازی، با طراحی و راه اندازی 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، ریسک‌ها 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، ریسک‌ها 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 ریسک‌ها 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 تاپر به خارج، اعمال تحریم های تجاری و بانکی غرب علیه ایران بر صنعت تاپر 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 تاپر 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 تاپر، و کاهش مصرف تاپر 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 میدای ورودی به کلیه امکانات شناسایی بیماران و... از جمله اقدامات شرکت میباشد.

ریسک کاهش مصرف تایر با معرفی سایزهای 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 میباشد. 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 تولیدکنندگان 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 می باشد 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 صدازایی 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 بهره‌وری سازمان از طریق برقراری نظام مناسب توسعه و آموزش کارکنان، جبران خدمات، ارزیابی عملکرد و مدیریت دانش می‌باشد.

یکی از نقاط قوت شرکت در دستیابی به اهداف تعریف شده استفاده از تجربیات و اتکاء به دانش و تخصص همکاران سازمانی می‌باشد. ما همواره پذیرای ایده‌های 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 می‌باشد:

مدرک تحصیلی	پرسنل کوپرتایر	پرسنل شرکت حکمت ایرانیان
زیر دیپلم	۲۸۴	۸۴
دیپلم	۲۹۳	۲۵۲
فوق دیپلم	۹۱	۸۰
لیسانس	۱۶۷	۲۰
فوق لیسانس	۶۳	۰
دکتر	۳	۰
جمع	۹۰۱	۴۳۷
جمع کل	۱۳۳۸	

جدول گزارش عملکرد نظام پیشنهادها در شش ماهه ابتدای سال مالی ۱۴۰۰-۱۴۰۱

ردیف	شرح	دوره گزارش فعالیت از تاریخ ۱۴۰۰/۱۰/۱ لغایت ۱۴۰۱/۰۳/۳۱
۱	پیشنادهای رسیده به دبیرخانه از همکاران	۳۱۹
۱۱۸	پیشنادهای قابل اجراء	۱۱۰
	پیشنادهای غیر قابل اجراء	۱۶۷
	پیشنادهای در نوبت بررسی اولیه و بررسی مجدد	۱۰
	پیشنادهای در دست بررسی (نزد تیم های فراواحدی)	۳۲
۳۱۹	پیشنادهای قابل اجراء (اجراء شده)	۸۴
	پیشنادهای قابل اجراء (در نوبت اجراء)	۲۶
۶۲	پیشنادهای قابل اجراء (در نوبت اجراء)	۱۱۰
۱۰	صرفه جویی ریالی سالیانه از اجراء ۱۰ پیشنهاد بطور مستقیم	۶۲/۷۹۲/۱۸۸/۶۵۲
۱۱	معادل صرفه جویی ریالی سالیانه از اجراء ۴۰ پیشنهادی که عوامل ارزیابی همچون بهبود شرایط کار ، بهبود کیفیت و... را در بر داشته است	۹/۹۷۳/۷۸۸/۰۰۰

<p>شرکت همواره با ریسکهای مختلف داخلی و خارجی مواجه می باشد که این شرکت نیز از این موضوع مستثنی نمی باشد. در این راستا مدیریت شرکت همواره بر آن 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:</p> <p>. نوسانات قیمت مواد اولیه به طور مشخص کائوچو طبیعی، کائوچو مصنوعی، دوده، نخ و سیم، نوسانات نرخ ارز و حذف ارز دولتی</p> <p>.ناچیز بودن تعرفه های گمرکی محصولات مشابه وارداتی و افزایش سهم تولید کنندگان خارجی در بازار داخلی</p> <p>. افزایش بهای حامل های انرژی</p> <p>. افزایش رکود تورمی ناشی از شرایط سخت اقتصادی</p> <p>. افزایش تعرفه های گمرکی (مواد اولیه و قطعات)</p> <p>همواره ریسک های احتمالی دیگری که ناشی از شرایط کلان اقتصادی می باشد متوجه شرکتهای می باشد.</p> <p>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.</p>	<p>ریسکها و اقدامات مرتبط</p>
<p>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</p>	<p>ماهیت و میزان استفاده از ابزارهای مالی و ریسکهای مرتبط با آنها</p>
<p>در رابطه با افزایش نرخ ارز شرکت با چالش افزایش بهای تمام شده محصولات قراردادی 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 گذاریها 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.</p>	<p>تغییرات نرخ ارز و نرخ سود و اثرات آن بر شرکت</p>
<p>بخشی از بدهی های شرکت در دوره بابت خرید مواد اولیه و قطعات و سود سهامداران عمده در سال ۱۴۰۰ 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.</p>	<p>بدهی های شرکت و امکان بازپرداخت آن از سوی شرکت</p>

<p>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 محصولات 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.</p>	<p>وضعیت سرمایه در گردش</p>
<p>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.</p>	<p>منابع مورد انتظار برای پوشش تعهدات و مخارج غیر قابل انتظار</p>
<p>در حال حاضر نظر هیئت مدیره به روند خاص شناخته شده و یا نوسانات مورد انتظار در منابع سرمایه ای شرکت جلب نگردیده است.</p>	<p>روندهای شناخته شده یا نوسانات مورد انتظار در منابع سرمایه ای شرکت</p>
<p>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.</p>	<p>الزامات نقدینگی برای مخارج اختیاری تعهد شده و برنامه ریزی شده</p>
<p>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.</p>	<p>محدودیت در انتقال وجوه از یک بخش به بخش دیگر</p>
<p>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</p>	<p>میثاقهایی که استفاده از تسهیلات اعتباری را محدود می کنند</p>
<p>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.</p>	<p>محدودیت دسترسی به سرمایه و تامین اعتبار</p>
<p>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.</p>	<p>تغییرات در زنجیره عرضه</p>
<p>با توجه به رکود حاکم بر بازار تاپر سازی و عدم پرداخت به موقع مطالبات شرکت تعاملات با خودروسازان با توان مالی بالا را در برنامه کاری خود قرار داده است</p>	<p>تغییرات در صنعت</p>
<p>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 در سال گذشته می باشد.</p>	<p>اطلاعات و نسبت های مربوطه در ارتباط با رتبه اعتباری</p>
<p>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</p>	<p>معاملات با اهمیت با اشخاص وابسته</p>

<p>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.</p>	<p>نتایج احتمالی دعاوی حقوقی</p>																																																																					
<p>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</p>	<p>تغییر در الگوی خرید مشتریان</p>																																																																					
<p>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</p>	<p>تغییرات در قیمت گذاری مواد</p>																																																																					
<p>با توجه به بهینه سازی خط تولید، کاهش وزن محصولات تولید بهره 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.</p>	<p>تغییرات در ظرفیت تولید</p>																																																																					
<p>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</p>	<p>تغییرات در شرایط و ضوابط قراردادها</p>																																																																					
<p>با توجه به هدف تعیین شده در سال ۱۴۰۱ در خصوص افزایش توان تولید و فروش، مقایسه دوره جاری با دوره 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 ۱۴۰۱ می باشد</p>	<p>توضیحاتی در مورد عملکرد مالی و غیر مالی شرکت</p>																																																																					
<p>بررسی وضعیت فروش شرکت در گروه های محصولات به شرح ذیل میباشد:</p>																																																																						
<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">فروش خالص:</th> <th colspan="2">شش ماهه اول سال مالی ۱۴۰۱</th> <th colspan="2">شش ماهه اول سال مالی ۱۴۰۰</th> <th colspan="2">سال مالی ۱۴۰۰</th> </tr> <tr> <th>مقدار- تن</th> <th>مبلغ</th> <th>مقدار- تن</th> <th>مبلغ</th> <th>مقدار- تن</th> <th>مبلغ</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>داخلی:</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>تایر</td> <td>۱۶،۴۲۴</td> <td>۱۲،۰۲۴،۴۱۲</td> <td>۱۴،۴۳۶</td> <td>۹،۸۶۷،۶۰۵</td> <td>۲۹،۷۱۶</td> <td>۱۹،۹۲۲،۹۵۸</td> </tr> <tr> <td>فلپ</td> <td>۰</td> <td>۰</td> <td>۹</td> <td>۳،۹۷۹</td> <td>۱۷</td> <td>۷،۹۷۲</td> </tr> <tr> <td>جمع فروش داخلی</td> <td>۱۶،۴۲۴</td> <td>۱۲،۰۲۴،۴۱۲</td> <td>۱۴،۴۴۴</td> <td>۹،۸۷۱،۵۸۴</td> <td>۲۹،۷۳۳</td> <td>۱۹،۹۴۱،۹۳۰</td> </tr> <tr> <td>صادراتی:</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>تایر</td> <td>۱۲،۲۷۲</td> <td>۲۵،۰۵۷</td> <td>۰</td> <td>۰</td> <td>۰</td> <td>۰</td> </tr> <tr> <td>برگشت از فروش و تخفیفات</td> <td></td> <td>(۱۴،۸۴۳)</td> <td></td> <td>(۱۲،۰۶۳)</td> <td></td> <td>(۴۲،۱۹۰)</td> </tr> <tr> <td>جمع کل</td> <td>۱۶،۴۲۶</td> <td>۱۲،۰۴۴،۶۲۶</td> <td>۱۴،۴۴۴</td> <td>۹،۸۵۹،۵۲۱</td> <td>۲۹،۷۳۳</td> <td>۱۹،۸۹۹،۷۴۰</td> </tr> </tbody> </table>		فروش خالص:	شش ماهه اول سال مالی ۱۴۰۱		شش ماهه اول سال مالی ۱۴۰۰		سال مالی ۱۴۰۰		مقدار- تن	مبلغ	مقدار- تن	مبلغ	مقدار- تن	مبلغ	داخلی:							تایر	۱۶،۴۲۴	۱۲،۰۲۴،۴۱۲	۱۴،۴۳۶	۹،۸۶۷،۶۰۵	۲۹،۷۱۶	۱۹،۹۲۲،۹۵۸	فلپ	۰	۰	۹	۳،۹۷۹	۱۷	۷،۹۷۲	جمع فروش داخلی	۱۶،۴۲۴	۱۲،۰۲۴،۴۱۲	۱۴،۴۴۴	۹،۸۷۱،۵۸۴	۲۹،۷۳۳	۱۹،۹۴۱،۹۳۰	صادراتی:							تایر	۱۲،۲۷۲	۲۵،۰۵۷	۰	۰	۰	۰	برگشت از فروش و تخفیفات		(۱۴،۸۴۳)		(۱۲،۰۶۳)		(۴۲،۱۹۰)	جمع کل	۱۶،۴۲۶	۱۲،۰۴۴،۶۲۶	۱۴،۴۴۴	۹،۸۵۹،۵۲۱	۲۹،۷۳۳	۱۹،۸۹۹،۷۴۰
فروش خالص:	شش ماهه اول سال مالی ۱۴۰۱		شش ماهه اول سال مالی ۱۴۰۰		سال مالی ۱۴۰۰																																																																	
	مقدار- تن	مبلغ	مقدار- تن	مبلغ	مقدار- تن	مبلغ																																																																
داخلی:																																																																						
تایر	۱۶،۴۲۴	۱۲،۰۲۴،۴۱۲	۱۴،۴۳۶	۹،۸۶۷،۶۰۵	۲۹،۷۱۶	۱۹،۹۲۲،۹۵۸																																																																
فلپ	۰	۰	۹	۳،۹۷۹	۱۷	۷،۹۷۲																																																																
جمع فروش داخلی	۱۶،۴۲۴	۱۲،۰۲۴،۴۱۲	۱۴،۴۴۴	۹،۸۷۱،۵۸۴	۲۹،۷۳۳	۱۹،۹۴۱،۹۳۰																																																																
صادراتی:																																																																						
تایر	۱۲،۲۷۲	۲۵،۰۵۷	۰	۰	۰	۰																																																																
برگشت از فروش و تخفیفات		(۱۴،۸۴۳)		(۱۲،۰۶۳)		(۴۲،۱۹۰)																																																																
جمع کل	۱۶،۴۲۶	۱۲،۰۴۴،۶۲۶	۱۴،۴۴۴	۹،۸۵۹،۵۲۱	۲۹،۷۳۳	۱۹،۸۹۹،۷۴۰																																																																
<p>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 ۳۵،۵۸۸ تن در سال جاری 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</p>	<p>روابط بین نتایج عملکرد شرکت و اهداف مدیریت</p>																																																																					

تحلیل‌هایی از تغییرات مهم در وضعیت مالی، نقدینگی و عملکرد

<p>اهداف شرکت در راستای افزایش سطح تولید و فروش به شرح ذیل می باشد:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 - افزایش سود آوری - افزایش تولید محصولات با حاشیه سود بالا 	<p>تحلیلی از چشم انداز شرکت</p>												
<ul style="list-style-type: none"> - نوسانات ناشی از قیمت مواد اولیه - نوسانات نرخ ارز - افزایش سهم تولید کنندگان خارجی در بازار داخلی - افزایش بهای حاملهای انرژی - افزایش رکود تورمی ناشی از شرایط اقتصادی - افزایش تعرفه های گمرکی 	<p>ریسکها و مفروضات لازم برای دستیابی به اهداف</p>												
<table border="1" data-bbox="92 922 1045 1070"> <thead> <tr> <th>شرح</th> <th>۱۴۰۱/۰۲/۳۱</th> <th>۱۴۰۰/۰۲/۳۱</th> <th>۱۴۰۰/۰۹/۳۰</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>وزن فروش</td> <td>۱۶,۴۲۶</td> <td>۱۴,۴۴۴</td> <td>۲۹,۷۲۲</td> </tr> <tr> <td>وزن تولید</td> <td>۱۶,۵۵۱</td> <td>۱۴,۵۲۳</td> <td>۲۹,۶۱۶</td> </tr> </tbody> </table> <p>علیرغم این که روند فروش در طی سال مالی جاری از روند مناسبی برخوردار بوده است. اهداف هیات مدیره در راستای تولید محصولات با حاشیه سود بالا و فروش به مشتریانی که در پرداخت به تعهدات خود عمل نموده اند و همچنین فروش بالغ بر ۳۵,۴۷۳ تن در سال ۱۴۰۱ در برنامه شرکت میباشد.</p>	شرح	۱۴۰۱/۰۲/۳۱	۱۴۰۰/۰۲/۳۱	۱۴۰۰/۰۹/۳۰	وزن فروش	۱۶,۴۲۶	۱۴,۴۴۴	۲۹,۷۲۲	وزن تولید	۱۶,۵۵۱	۱۴,۵۲۳	۲۹,۶۱۶	<p>بررسی و تحلیل عملکرد واقعی در مقایسه با دوره مشابه</p>
شرح	۱۴۰۱/۰۲/۳۱	۱۴۰۰/۰۲/۳۱	۱۴۰۰/۰۹/۳۰										
وزن فروش	۱۶,۴۲۶	۱۴,۴۴۴	۲۹,۷۲۲										
وزن تولید	۱۶,۵۵۱	۱۴,۵۲۳	۲۹,۶۱۶										

<p>کلیه فعالیتها مطابق با نتایج مندرج در عملیات تولید و فروش و مقایسه با دوره قبل به شرح ذیل گزارش شده است</p> <table border="1" data-bbox="156 1512 1133 1765"> <thead> <tr> <th>شرح</th> <th>۱۴۰۱/۰۳/۳۱</th> <th>۱۴۰۰/۰۳/۳۱</th> <th>۱۴۰۰/۰۹/۳۰</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>مبلغ فروش</td> <td>۱۲۰,۴۴۶,۶۲۶</td> <td>۹۸,۵۹۰,۵۲۱</td> <td>۱۹۸,۹۹۰,۷۴۰</td> </tr> <tr> <td>وزن فروش</td> <td>۱۶,۴۲۶</td> <td>۱۴,۴۴۴</td> <td>۲۹,۷۲۲</td> </tr> <tr> <td>نرخ فروش</td> <td>۷۳۲,۸۲۰</td> <td>۶۸۲,۶۰۳</td> <td>۶۶۹,۲۸۱</td> </tr> <tr> <td>وزن تولید</td> <td>۱۶,۵۵۱</td> <td>۱۴,۵۲۳</td> <td>۲۹,۶۱۶</td> </tr> </tbody> </table> <p>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.</p>	شرح	۱۴۰۱/۰۳/۳۱	۱۴۰۰/۰۳/۳۱	۱۴۰۰/۰۹/۳۰	مبلغ فروش	۱۲۰,۴۴۶,۶۲۶	۹۸,۵۹۰,۵۲۱	۱۹۸,۹۹۰,۷۴۰	وزن فروش	۱۶,۴۲۶	۱۴,۴۴۴	۲۹,۷۲۲	نرخ فروش	۷۳۲,۸۲۰	۶۸۲,۶۰۳	۶۶۹,۲۸۱	وزن تولید	۱۶,۵۵۱	۱۴,۵۲۳	۲۹,۶۱۶	<p>فعالیتهای تجاری</p>
شرح	۱۴۰۱/۰۳/۳۱	۱۴۰۰/۰۳/۳۱	۱۴۰۰/۰۹/۳۰																		
مبلغ فروش	۱۲۰,۴۴۶,۶۲۶	۹۸,۵۹۰,۵۲۱	۱۹۸,۹۹۰,۷۴۰																		
وزن فروش	۱۶,۴۲۶	۱۴,۴۴۴	۲۹,۷۲۲																		
نرخ فروش	۷۳۲,۸۲۰	۶۸۲,۶۰۳	۶۶۹,۲۸۱																		
وزن تولید	۱۶,۵۵۱	۱۴,۵۲۳	۲۹,۶۱۶																		
<p>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</p>	<p>اثرات سایر عوامل موثر بر نتایج عملیات جاری</p>																				

<p>مورد توجه قرار داشته و تاکنون اشکال قابل توجهی به چشم نخورده است. براساس پیگیری های 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 کویر تایر و به نفع اداره امور مالیاتی خراسان جنوبی صادر نموده که طبق ماده ۲۹ قانون تشکیلات و آیین دادرسی نزد رئیس قوه قضائیه و رئیس دیوان عدالت اداری مورد اعتراض قرار گرفته است. توضیح اینکه رای هیات عمومی که در ارتباط با ابطال مصوبه ای صادر می شود از لحاظ ماهیت الزام آور بودن در ردیف قانون و به عنوان یک قاعده حقوقی دارای ارزش قانونی و اعتبار اجرایی دارد لذا دستگاه اجرایی نمی تواند تصمیم خلاف رای هیات عمومی را اتخاذ کند. همچنین مصوبه ای که در هیات عمومی دیوان ابطال می شود مطابق قانون و ملاک وحدت رویه هیات عمومی، تمام دستگاههای ذربط را مکلف می کند مفاد رای هیات عمومی را رعایت نموده و مصوبات جدید نیابتی از جهت مفهوم، منطبق، مدلل مغایر مفاد رای هیات عمومی باشد.</p>	
<p>طی سال مالی قبل، به موجب مصوبه مجمع عمومی فوق العاده صاحبان سهام مورخ ۲۸/۰۷/۱۴۰۰ افزایش سرمایه شرکت از مبلغ ۲،۱۸۰ میلیارد ریال به ۶،۵۴۰ میلیارد ریال از محل آورده نقدی و مطالبات سهامداران تصویب و مقرر گردید افزایش سرمایه مزبور طی دو مرحله (مرحله اول از مبلغ ۲،۱۸۰ میلیارد ریال به ۴،۳۶۰ میلیارد ریال و مرحله دوم از مبلغ ۴،۳۶۰ میلیارد ریال به مبلغ ۶،۵۴۰ میلیارد ریال) با رعایت تشریفات قانونی افزایش و مجمع عمومی فوق العاده بابت عملی شدن مرحله دوم افزایش سرمایه ظرف مدت ۲ سال به هیئت مدیره شرکت تفویض اختیار نمود تا پس از اخذ مجوز سازمان بورس و اوراق بهادار نسبت به عملی نمودن آن اقدام نماید. طبق تصمیمات متخذه در خصوص مرحله دوم افزایش سرمایه و آگهی منتشره در سامانه کدال با شماره پیگیری ۹۲۱۳۰۸، این مرحله نیز تا پایان سال مالی فرآیند اجرایی آن انجام خواهد شد. لازم بذکر است مرحله اول افزایش سرمایه مزبور در تاریخ ۲۲/۰۴/۱۴۰۱ در اداره ثبت شرکت ها به ثبت رسیده است.</p>	اطلاعات مرتبط با سهام
<p>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.</p>	تغییر در ترکیب دارایی ها
<p>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 تامین مواد اولیه با قیمت مناسب در برنامه شرکت قرار گرفته که این مهم در برنامه کاری امور بازرگانی قرار گرفته است</p>	تاثیر تورم، تغییرات قیمتها و نرخ ارز بر شرکت
<p>شرکت کویرتایر به منظور تامین سیم استیل کورد مورد نیاز در تولید خود اقدام به تاسیس شرکتی با نام کویر استیل بیرجند (سهامی خاص) با ظرفیت ۱۵،۰۰۰ تن نموده که ۹۹،۹۹ درصد سهام آن متعلق به کویر تایر و کمتر از ۱٪ سایر می باشد و همچنین شرکت هایی با نام های شرکت صدر انرژی کویر (سهامی خاص) جهت تولید پنل های خورشیدی که ۹۹،۹۹٪ سهام آن متعلق به کویر تایر و کمتر از ۱٪ سایر می باشد و شرکت کویر تایر بیرجند با ظرفیت تولید ۵۰،۰۰۰ تن تایرهای ماشین آلات معدنی، کشاورزی، باری و اتوبوسی (OTR, TBR) که به ثبت رسیده است</p>	سایر اطلاعات با اهمیت در خصوص طرح ها و پروژه ها

				پروژه های شرکت									
درصد پیشرفت فیزیکی	بر آورد کل مخارج	مخارج انباشته	پروژه های در جریان										
٪۷۵	۲,۴۰۷,۵۴۵	۳,۰۳۴,۰۳۹	پروژه ۱۴,۰۰۰ تنی طرح و توسعه										
٪۶۰	۱۲۷,۸۶۷	۵۲,۰۹۳	پروژه ساختمان آموزش										
٪۹۰	۵۰,۰۰۰	۴۵,۵۵۶	پروژه کانال تاسیساتی انرژی										
٪۶۰	۶۸,۷۵۰	۳۲,۷۰۲	سازمان تحقیقات و تکنولوژی										
٪۱	۵۰۰,۰۰۰	۸,۴۸۶	طرح توسعه (قدیم)										
٪۲	۳۴۳,۰۰۰	۷,۱۵۵	ساختمان ورزشی										
	۳,۴۹۷,۱۶۲	۳,۱۸۰,۰۳۱	جمع										
<p>در دوره شش ماهه اول سال ۱۴۰۱ 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</p> <p>مانده تسهیلات پرداختی در دوره مالی منتهی به ۱۴۰۱/۰۳/۳۱ مبلغ ۴,۷۱۴,۵۳۱ میلیون ریال بوده. مانده تسهیلات شرکت از بانک رفاه ۱,۱۷۷,۳۸۳ میلیون ریال، بانک توسعه صادرات ۴۴۲,۱۲۴ میلیون ریال، بانک پارسیان ۱,۰۵۹,۱۷۸ میلیون ریال، بانک صادرات شعبه دانشگاه بیرجند ۹۴۲,۳۷۳ میلیون ریال، بانک اقتصادنوین ۲,۴۰۸,۴۲۳ میلیون ریال، بانک تجارت ۳,۲۰۷,۴۸۹ میلیون ریال، بانک ملت ۴۸۷,۱۴۸ میلیون ریال، پست بانک ۱۱۴,۶۲۵ میلیون ریال، بانک ایران زمین ۳۰۰,۰۹۰ 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 دوره مالی منتهی به ۱۴۰۱/۰۳/۳۱ شرکت وجوه نقدی معادل ۱۰,۶۳,۳۲۲ میلیون ریال، دریافتی های تجاری و غیر تجاری معادل ۵,۶۶۳,۷۷۵ میلیون ریال، موجودی مواد و کالا معادل ۳,۹۳۷,۲۲۰ میلیون ریال، مجموع دارایی جاری معادل ۱۲,۹۶۷,۰۷۶ میلیون ریال و مجموع بدهی جاری معادل ۱۱,۸۸۸,۳۸۹ میلیون ریال می باشد.</p>				وجوه حاصل از منابع تامین مالی									
<p>وضعیت سود هر سهم و سود تقسیمی در دو سال گذشته به شرح ذیل بوده است:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>سال ۱۳۹۹</th> <th>سال ۱۴۰۰</th> <th>تقسیم سود</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>۱۰۰۷</td> <td>۱۳۳۵</td> <td>EPS</td> </tr> <tr> <td>۵۰۰</td> <td>۷۰۰</td> <td>DPS</td> </tr> </tbody> </table>				سال ۱۳۹۹	سال ۱۴۰۰	تقسیم سود	۱۰۰۷	۱۳۳۵	EPS	۵۰۰	۷۰۰	DPS	سودهای تقسیمی
سال ۱۳۹۹	سال ۱۴۰۰	تقسیم سود											
۱۰۰۷	۱۳۳۵	EPS											
۵۰۰	۷۰۰	DPS											

شرح	دوره مالی منتهی به ۱۴۰۱/۰۳/۳۱	دوره مالی منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱	سال مالی ۱۴۰۰
درآمد عملیاتی	۱۲,۰۴۴,۶۲۶	۹,۸۵۹,۵۲۱	۱۹,۸۹۹,۷۴۰
بهای تمام شده در آمد عملیاتی	(۱۰,۲۵۱,۷۰۸)	(۶,۶۶۹,۷۹۸)	(۱۴,۶۲۵,۷۳۱)
سود ناخالص	۱,۷۹۲,۹۱۸	۳,۱۸۹,۷۲۳	۵,۲۷۴,۰۰۹
هزینه های فروش اداری و عمومی	(۷۵۰,۹۹۱)	(۴۸۴,۷۴۸)	(۱,۰۵۷,۲۱۲)
سایر درآمد عملیاتی	۸۲,۸۲۶	۶۱,۸۰۳	۱۴۰
سایر هزینه ها	.	.	.
سود عملیاتی	۱,۱۲۴,۷۵۳	۲,۷۶۶,۷۷۸	۴,۲۱۶,۹۳۷
هزینه های مالی	(۷۳۷,۹۴۲)	(۴۱۴,۹۰۹)	(۹۶۲,۹۳۲)
سایر درآمد (هزینه) های غیر عملیاتی	۷۷,۲۰۹	۱۳,۵۲۶	۱۵۵,۴۲۳
سود قبل از کسر مالیات	۴۶۴,۰۲۰	۲,۳۶۵,۳۹۵	۳,۴۰۹,۴۲۸
مالیات بر درآمد	(۸۷,۷۹۱)	(۳۶۹,۱۲۵)	(۴۹۹,۸۷۷)
سود خالص	۳۷۶,۲۲۹	۱,۹۹۶,۲۷۰	۲,۹۰۹,۵۵۱

تغییرات در عملکرد مالی و عناصر سود یا زیان،

نسبتهای مالی	۱۴۰۰/۰۳/۳۱	۱۴۰۰/۰۹/۳۰
نسبتهای نقدینگی		
نسبت جاری	۱,۰۹	۱,۱۱
نسبت آتی	۰,۵۷	۰,۵۸
نسبتهای سرمایه گذاری		
نسبت بدهی	۰,۶۳	۰,۶۳
نسبت حقوق صاحبان سهام به بدهی	۰,۵۹	۰,۵۹
نسبت مالکانه	۰,۳۶	۰,۳۷
نسبتهای فعالیت		
نسبت گردش دارایی ها	۰,۶	۱,۱۵
نسبتهای سود آوری		
نسبت بازده داراییها	۲%	۲۳%
نسبت بازده حقوق صاحبان سهام	۷%	۶۸%
نسبت بازده فروش	۴%	۱۷%

نسبتهای مالی

<p>تحلیل نسبت‌های نقدینگی :</p> <p>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</p> <p>تحلیل نسبت‌های اهرمی :</p> <p>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 .</p> <p>تحلیل نسبت‌های فعالیت :</p> <p>این نسبتها یا نسبت‌های گردش دارایی تعیین میکند 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</p> <p>تحلیل نسبت‌های سود آوری :</p> <p>نسبت‌های سود آوری نشانگر این است که شرکت تا چه حد بطور موثر و مطلوب اداره میشود</p>																	
<table border="1"> <thead> <tr> <th>سال مالی ۱۴۰۰</th> <th>۱۴۰۰/۰۲/۳۱</th> <th>۱۴۰۱/۰۲/۳۱</th> <th>شرح</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>۱۹,۸۹۹,۷۴۰</td> <td>۹,۸۵۹,۵۲۱</td> <td>۱۲,۰۴۴,۶۲۶</td> <td>مبلغ فروش (میلیون ریال)</td> </tr> <tr> <td>۲۹,۷۳۲,۲۴۳</td> <td>۱۴,۴۴۴,۴۱۶</td> <td>۱۶,۴۳۶,۲۳۹</td> <td>وزن فروش (کیلوگرم)</td> </tr> <tr> <td>۲۹,۶۱۵,۵۰۵</td> <td>۱۴,۵۳۲,۰۱۴</td> <td>۱۶,۵۵۱,۳۶۸</td> <td>وزن تولید (کیلوگرم)</td> </tr> </tbody> </table>	سال مالی ۱۴۰۰	۱۴۰۰/۰۲/۳۱	۱۴۰۱/۰۲/۳۱	شرح	۱۹,۸۹۹,۷۴۰	۹,۸۵۹,۵۲۱	۱۲,۰۴۴,۶۲۶	مبلغ فروش (میلیون ریال)	۲۹,۷۳۲,۲۴۳	۱۴,۴۴۴,۴۱۶	۱۶,۴۳۶,۲۳۹	وزن فروش (کیلوگرم)	۲۹,۶۱۵,۵۰۵	۱۴,۵۳۲,۰۱۴	۱۶,۵۵۱,۳۶۸	وزن تولید (کیلوگرم)	<p>تصویری از وضعیت شرکت</p>
سال مالی ۱۴۰۰	۱۴۰۰/۰۲/۳۱	۱۴۰۱/۰۲/۳۱	شرح														
۱۹,۸۹۹,۷۴۰	۹,۸۵۹,۵۲۱	۱۲,۰۴۴,۶۲۶	مبلغ فروش (میلیون ریال)														
۲۹,۷۳۲,۲۴۳	۱۴,۴۴۴,۴۱۶	۱۶,۴۳۶,۲۳۹	وزن فروش (کیلوگرم)														
۲۹,۶۱۵,۵۰۵	۱۴,۵۳۲,۰۱۴	۱۶,۵۵۱,۳۶۸	وزن تولید (کیلوگرم)														
<ul style="list-style-type: none"> - 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 فرآیندهای مرتبط با مشتریان 	<p>اقدامات لازم جهت دستیابی به شاخص عملکرد</p>																
<p>سیاستها و رویه های بکار گرفته شده در ثبت و گزارشگری مرتبط با موضوعات حسابداری منطبق با آخرین تغییرات و استانداردهای حسابداری و حسابرسی و قوانین صادره از طرف ارگانهای نظارتی از قبیل اداره دارایی و تامین اجتماعی و بورس میباشد</p>	<p>سیاستهای مهم حسابداری برآوردها</p>																