

## شرکت فنر سازی زر (سهامی عام)

### گزارش تفسیری مدیریت

(تلفیقی)

سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

- ۲ ..... • تاریخچه شرکت :
- ۶ ..... • اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف
- ۹-۱۰ ..... • مهمترین منابع، ریسک و روابط
- ۱۱-۱۲ ..... • نتایج عملیات و چشم اندازها
- ۱۳-۱۶ ..... • اطلاعات مدیران و سهامداران
- ۲۱ ..... • روند افزایش سرمایه شرکتها
- ۱۹-۲۰ ..... • نسبتها و شاخصهای فعالیت شرکت
- ۲۱ ..... • گزارش سود (زبان)
- ۲۲ ..... • فعالیتهای توسعه منابع انسانی
- ۲۳-۲۴ ..... • تغییرات ظرفیت فروش





در اجرای مفاد ماده ۷ دستور العمل 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 مقطع میان دوره ای ۹.۶.۳ ماهه و سالانه است. گزارش حاضر به عنوان یکی از گزارش های هیات مدیره، مبتنی بر اطلاعات ارائه شده در صورتهای مالی بوده و اطلاعاتی را در خصوص تفسیر وضعیت مالی، عملکرد مالی 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 فنر سازی زر (سهامی عام) طبق ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه شده و در تاریخ ۱۴۰۰/۰۳/۲۵ به تایید هیات مدیره رسیده است.

امضا	سمت	نام نماینده اشخاص حقوقی	اعضای هیات مدیره
	مدیرعامل و عضو موظف هیات مدیره	آقای علیمردان عظیمی فشی	شرکت ایرانی تولید اتومبیل (سایپا)
	رئیس و عضو غیر موظف هیات مدیره	آقای سعید آدینه	شرکت خدمات فنی رنا
	نائب رئیس و عضو موظف هیات مدیره (فائم مقام مدیرعامل)	آقای فرشید لوند	شرکت سرمایه گذاری سایپا
	عضو موظف هیات مدیره (معاون اداری و منابع انسانی)	آقای رشید اسماعیلی براللو	شرکت سرمایه گذاری رنا
	عضو غیر موظف هیات مدیره	-	آقای سید محمد سادات (شخصیت حقیقی)



**فنر سازی زر در یک نگاه**

شرکت فنر سازی زر سهامی خاص در تاریخ ۱۳۴۳/۵/۲۶ براساس پروانه شماره ۳۴۶/۶۳/۶۵۰۱ مورخ ۱۳۴۳/۲/۱۶ وزارت اقتصاد تاسیس و تحت شماره ۹۴۰۵ در مورخ ۱۳۴۳/۶/۸ در اداره ثبت شرکتهای و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسیده است. ظرفیت تولید: شرکت با ظرفیت اولیه تولید مقدار ۱۰,۰۰۰ تن انواع فنر تخت شروع بکار نموده است. محصولات شرکت در ظرفیت تولید: شرکت با ظرفیت اولیه تولید مقدار ۱۰,۰۰۰ تن انواع فنر تخت شروع بکار نموده است. محصولات شرکت در ابتدای امر جهت تامین نیاز بازار قطعات پدکی تولید میگردید و به مرور با توجه به افزایش نیاز بازار و دریافت سفارش از کارخانجات تولید کننده خودرو، ظرفیت تولید شرکت افزایش یافت تا آنجائیکه در سال ۱۳۵۵ طی پروانه بهره برداری شماره ۳۲۷۵۹۴ ظرفیت تولید سالانه شرکت در سه شیفت به مقدار ۱۸,۰۰۰ تن اصلاح و در سال ۱۳۸۸ به شماره پروانه ۰۱/۴۴۷۷۳ الف با همان ظرفیت تولید تمدید گردید. در ادامه این روند در سال ۱۳۶۲ موافقت اصولی جهت ایجاد خط جدید تولید اخذ و در سال ۱۳۶۶ به مرحله بهره برداری رسید و در سال ۱۳۷۵ شرکت اقدام به نصب و بهره برداری از ماشین آلات تولید فنر پارابولیک نمود. ظرفیت تولید سالانه کنونی انواع محصولات در یک شیفت کاری معادل ۶,۰۰۰ تن می باشد. در مجمع عمومی فوق العاده که در روزنامه رسمی شماره ۳۲/۲۸۳۳۵ مورخ ۱۳۷۵/۱۱/۲۹ به ثبت رسیده، شخصیت حقوقی شرکت از سهامی خاص به سهامی عام تغییر یافته و متعاقب آن سهام شرکت در بازار بورس اوراق بهادار تهران عرضه شده است و در تاریخ ۱۳۷۵/۱۲/۵ در بورس اوراق بهادار تهران در گروه (صنعت خودرو) با نماد خزر درج شده و سهام آن برای اولین بار در تاریخ ۱۳۷۵/۱۲/۲۲ مورد معامله قرار گرفته است.

**ماهیت کسب و کار:****حوزه فعالیت:**

شرکت اصلی در صنعت قطعه سازی کشور در حوزه خودروهای تجاری شامل وانت، کامیونت، کامیون، تریلی، واگن های راه آهن و تولید و فروش فنرهای تخت و پارابولیک فعالیت می کند. وضعیت شرکتهای زیر مجموعه به قرار زیر می باشد:

شرکت فرعی زر گلبایگان (سهامی خاص) در صنعت قطعه سازی در حوزه خودروهای سواری، تولید و فروش قطعات میل موج گیر، فنرلول، تنش راده تورشن بار و یوبولت، فعالیت می کند.

شرکت فرعی زر سیستان (سهامی خاص) در صنعت ریلی و قطعه سازی خودرو شامل تولید و فروش پابند فنری، تراورس راه آهن و انواع کربنی جهت دست فنرهای خودروها، فعالیت می کند.



## بازارهای اصلی، وضعیت رقابتی و جایگاه شرکت :

بازار اصلی شرکت در سه حوزه و مشتمل بر:

- ۱- صنعت قطعه سازی جهت مصرف در خودروسازان کشور و صنایع ریلی
  - ۲- خدمات پس از فروش و لوازم یدکی
  - ۳- صادرات به کشورهایمانند روسیه ، عراق واکراین
- طبق آخرین رتبه بندی انتشار یافته، شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) در سامانه کدال از کلیه شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار ، به تفکیک امتیاز به موقع و قابلیت اتکا بودن، در بین ۳۰۳ شرکت موجود در تابلو اصلی بازار اول بورس، رتبه ۲۶۳ به خود اختصاص داده است. همچنین شرکت به منظور دستیابی به رتبه مناسب و شایسته و افزایش شفافیت از طریق ارائه گزارشات به موقع و افشای اطلاعات با اهمیت، اقدام می نماید.
- نام شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) به عنوان یکی از بزرگترین شرکتهای فنر سازی در خاورمیانه همیشه در اذهان مشتریان داخلی و خارجی بوده و بیش از ۵۰٪ از سهم بازار داخلی شامل تامین قطعات خودروسازان و توزیع قطعات مورد نیاز یدکی در بازار، متعلق به این شرکت می باشد.

## قوانین ، مقررات و سایر عوامل برون سازمانی و درون سازمانی:

مهمترین قوانین و مقررات و عوامل برون سازمانی حاکم بر فعالیت شرکت عبارت است از:

- اساسنامه شرکت
- قانون تجارت
- قوانین و مقررات اعلامی و ابلاغی از سوی سازمان بورس و اوراق بهادار تهران
- قوانین و مقررات اعلامی و ابلاغی از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران
- قانون مالیاتهای مستقیم
- قانون مالیات بر ارزش افزوده
- استانداردهای حسابداری
- دستورالعمل حاکمیت شرکتی ناشران پذیرفته شده در بورس تهران و فرابورس
- قانون کار و تامین اجتماعی
- قوانین مبارزه با پولشویی
- مصوبات مجمع عمومی و فوق العاده
- مصوبات هیات مدیره ، آئین نامه ها و دستورالعمل های داخلی
- مقررات سازمان استاندارد قوانین و مقررات محیط زیست





## نقاط ضعف و قدرت، فرصت و تهدیدهای شرکت:

### – نقاط قوت:

۱. برگزاری دوره های آموزشی روز در شرکت
۲. توسعه فعالیت در شرکت های زیر مجموعه
۳. صادرات با وجود بحران های اقتصادی کشور
۴. امکان حضور در برترین نمایشگاه های بین المللی داخلی
۵. تنها دارنده قالب طراحی فنر و متعلقات در کشور

### – نقاط ضعف:

۱. مستهلک بودن تجهیزات و ادوات موجود
۲. بالا بودن میانگین سنی پرسنل

### مقابله با نقاط ضعف:

۱. برنامه ریزی جهت تعمیرات اساسی دستگاه های موجود
۲. برنامه جایگزینی نیروهای جوان بحای نیروهای با سابقه و سن بالا
۳. برنامه ریزی جهت توسعه و جایگزینی ماشین الات جدید و به روز

### – فرصت ها:

۱. توسعه روابط اقتصادی با خودرو سازان و محور سازان داخلی
۲. وجود نمایندگی های فروش در سراسر کشور
۳. ایجاد فرصت های صادراتی به دلیل تغییرات نرخ ارز

### – تهدیدها:

۱. وجود تحریم های بین المللی
۲. افزایش بی رویه قیمت های مواد اولیه و نیمه ساخته از ابتدای سال جاری
۳. عدم امکان تأمین مواد اولیه مورد نیاز از خارج کشور و دشواری تأمین مواد اولیه از منابع داخلی





### مقابله با تهدیدها:

۱. برنامه ریزی جهت جایگزینی خرید مواد اولیه از خارج به داخل
۲. اصلاح نرخهای فروش و پیش بینی تعدیل نرخ مواد اولیه در قراردادهای منعقد شده با کارخانجات
۳. توسعه بازارهای منطقه ای بجای بازارهای بین المللی

### پیش بینی چالش ها و ریسک های پیش رو برای دستیابی به اهداف مدیریت:

ریسک تجاری: ریسک های در پیش روی شرکت به دو دسته ذیل تقسیم بندی می گردد:

**الف- حوزه خرید:** افزایش قیمت مواد اولیه داخلی و خارجی و شرایط واردات آن به دلیل مشکلات ارزی، وضع حقوق و عوارض گمرکی که با چالش های متفاوتی توأم می باشد. برای غلبه بر موارد فوق، مدیریت خرید از منابع بهینه داخلی را توسعه داده و کنترل هزینه های تمام شده از طریق تبدیل ضایعات داخلی شرکت و ضایعات خریداری شده به شمش های مواد اولیه را مدنظر دارد. ریسک مذکور در مقایسه با سال گذشته با توجه به دریافت رضایت مشتریان از محصولات حاصله از خریدهای مواد اولیه داخلی و تبدیل ضایعات به مواد اولیه مربوطه تا حد چشمگیری نسبت به سالهای قبل کاهش داشته است.

**ب- حوزه فروش:** افزایش بی رویه قیمت تمام شده با توجه به بند الف باعث افزایش قیمتها، از دست رفتن مشتریان خودروساز و همچنین عدم کشش فروش در بازار لوازم بدکی می باشد. همچنین شرایط تورم مشکلات چشمگیری ناشی از صادرات ایجاد نموده است. جهت غلبه بر ریسک فوق مدیریت شرکت در قراردادهای مربوط با خودروسازان و همچنین بازار داخلی شناور بودن نرخ فروش را پیش بینی نموده و سعی در حفظ مشتریان منطقه جهت عدم کاهش صادرات شرکت داشته است. با توجه به موارد مشروحه فوق ریسک مذکور نسبت به سال قبل کاهش چشمگیر داشته و انشاءالله کلاً برطرف خواهد شد.





## اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به اهداف و شرح اقدامات صورت گرفته جهت تحقق آن:

### اهداف کلان و عمومی بلند مدت شرکت اصلی:

۱. توسعه بازارهای جدید، داخلی و بین المللی
۲. توسعه استانداردها
۳. تامین انتظارات قانونی ذینفعان اصلی شرکت (سهامداران، مشتریان، کارکنان)
۴. توسعه روابط اقتصادی با خودرو سازان و محور سازان داخلی از طریق افزایش سهم خودرو سازان تجاری داخلی
۵. اصلاح ساختار سازمانی شرکت از طریق اصلاح نیروی انسانی و بهره وری
۶. توسعه فعالیت در شرکت های زیر مجموعه فنر سازی زر (سهامی عام)، (زر سیستان و گلپایگان) از طریق افزایش سهم بازار با توجه به برنامه های افزایش تولید شرکت های خودروساز و افزایش خطوط صنایع ریلی
۷. توسعه بازار و افزایش فروش متناسب با افزایش سرمایه

### اهداف کلان و عمومی کوتاه مدت شرکت اصلی:

۱. حفظ بازار موجود و ایجاد درآمدهای پایدار
۲. کنترل و کاهش هزینه های سربار، توسعه منابع و روش های جدید خرید، جهت کاهش بهای تمام شده و افزایش توان رقابتی از طریق مدیریت بهینه هزینه های سربار و خرید مواد اولیه از منابع گوناگون با قیمت های مناسب
۳. اصلاح فرآیند های شرکت و توسعه روند سیستماتیک فرآیند ها از طریق معاونت مهندسی، بهبود فرآیندهای تولید در راستای افزایش کیفیت و کاهش هزینه های تولید.
۴. افزایش صادرات

\* در این خصوص با تلاش مدیریت اخذ سهم بیشتری از بازار فروش داخلی و حفظ شرایط بازار خارجی و تلاش برای افزایش آن با توجه به وضعیت تحریم بودن کشور نسبت به سال مالی قبل وضعیت بهتری داشته است همچنین با توجه به تولید از محل تامین مواد اولیه داخلی به جای مواد خارجی پیشرفت و جایگاه خاصی نسبت به سال قبل داریم.





### اقدامات صورت گرفته شرکت در راستای تحقق اهداف ذکر شده به شرح ذیل می باشد:

۱. حضور در نمایشگاه های قطعات خودرو در سطح کشور
۲. گسیل نیروهای بازاریاب به شهرها و استان های کشور جهت توسعه کمی بازار
۳. تطابق کیفیت محصولات با درخواست مشتریان
۴. مذاکرات با خودروسازان و اخذ سفارش و انعقاد قرارداد با آنها
۵. جذب نیروهای جوان و با تجربه و ارتقاء دانش نیروی انسانی
۶. طرح توسعه و جایگزینی ماشین آلات جدید با ماشین آلات فرسوده

### اهداف کلان و عمومی بلند مدت شرکت زر سیستان (سهامی خاص):

۱. بررسی و بازاریابی صادراتی جهت انواع فنر یابند.
۲. کاهش بهای تمام شده و افزایش توان رقابت با رقبای حاضر
۳. برنامه ریزی جهت تولید انبوه یوبولت نیسان و پراید و خروج از تک محصولی بودن شرکت
۴. برنامه ریزی جهت تهیه مواد اولیه از محل تبدیل ضایعات به جای خرید و بهینه سازی مصارف در راستای کاهش قیمت تمام شده و افزایش توان رقابت

### اهداف کلان و عمومی کوتاه مدت شرکت زر سیستان (سهامی خاص):

- ۱- تلاش جهت جذب مشتریان و افزایش فروش شرکت با حفظ درصد سود ناخالص معقول، که در اینخصوص فعالیتهای بازاریابی و پیگیری به صلاح شرکت در حال انجام می باشد.
- ۲- اقدام به تنوع محصولات شرکت که دراین خصوص تجهیزات مربوطه نصب و راه اندازی آزمایشی انجام گرفته است.
- ۳- برنامه ریزی جهت تولید در حداکثر ظرفیت قابل تولید و حداکثر فروش
- ۴- حضور در نمایشگاه های داخلی رینی در راستای توسعه بازار
- ۵- پیگیری دریافت تسهیلات از بانک های طرف کار در راستای تامین مواد اولیه جهت جلوگیری از افزایش قیمت ناشی از تورم حاکم بر کشور.







### اقدامات صورت گرفته شرکت در راستای تحقق اهداف ذکر شده به شرح ذیل می باشد:

۱. بررسی بازارهای مصرف داخلی و شناسایی خریداران جدید و تلاش در راستای جذب مشتریان با توجه به رکود صورت گرفته در کشور به خصوص در فعالیتهای ریل گذاری و فعالیتهای عمرانی.
۲. دریافت تسهیلات به رقم ۳۸.۷۰۰ میلیون ریال از بانک صادرات بابت سرمایه در گردش، خرید مواد اولیه و خرید تجهیزات خط تولید یوبولت (محصول جدید) - که با توجه به توضیحات مربوطه شرکت گام مهمی نسبت به تحقق بخشیا؛ اهداف کوتاه مدت نسبت به سال قبل داشته است.

### اهداف کلان و عمومی بلند مدت شرکت زر کلیانگان (سهامی خاص):

۱. افزایش حداقل ۳۰ درصدی سهم فروش بازار و افزایش تعداد مشتریان بازار یدکی.
۲. برنامه ریزی جهت کاهش ۱۰ درصدی ضایعات داخلی و ppm
۳. تنوع بخشی به محصولات شرکت و سعی در فروش به مشتریان برون سازمانی

### اهداف کلان و عمومی کوتاه مدت شرکت زر کلیانگان (سهامی خاص):

۱. طراحی فرآیند تولید فنرلول جلو تیبیا
۲. تولید موجگیر پادرا پلاس ۲ کابین
۳. اخذ گرید A+ سازه گستر
۴. تجهیز واحد IT به فایروال و راه اندازی مانیتورینگ شبکه

### اقدامات صورت گرفته شرکت در راستای تحقق اهداف ذکر شده به شرح ذیل می باشد:

۱. طراحی و تولید موجگیر SP1۰۰ خودروی شاهین
۲. طراحی فرآیند میل پیچشی تیبیا
۳. پوشش سرانه آموزش سازمان
۴. راه اندازی اتوماسیون اداری و سایت رسمی شرکت



## محیط کسب و کار و فرصت ها و ریسک های حاکم بر محیط :

گروه فنر سازی زر طی سالیان متمادی فعالیت در حوزه کسب و کار، در خصوص ضراحی و ساخت انواع سیستم های تعلیق (فنر) توانسته است با مشتریان گوناگون و معتبری در حوزه های مختلف فعالیت داشته و پیوسته به دنبال کسب بازارها و جذب مشتریان جدید باشد. بر همین اساس میتوان مشتریان شرکت را به ۳ بخش عمده تقسیم نمود:

۱- **خودروسازان و صنایع ریلی :** در حوزه خودرو سازان، شرکت طی سالیان متمادی، با شرکت های سایپا، سایپا دیزل، زامیاد، بن رو، بهمن موتور، ایران کاوه و ... همکاری داشته و همچنین برای شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران و شرکت مترو تأمین انواع دست فنرهای واگن و دیگر متعلقات آن را انجام داده است. که سهم ما در مقایسه با سایر رقبا در بازار تحسین برانگیز است.

۲- **خدمات پس از فروش و لوازم یدکی:** شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) در حوزه بازار یدکی داخلی به عنوان یکی از اصلی ترین تولید و توزیع کنندگان محصولات خود با بیش از ۵۰ نماینده فروش در شهرها و استانهای مختلف، سهم قابل توجهی از نیاز این حوزه را به خود اختصاص داده است. سهم آن در بازار در مقایسه سایر رقبا تقریباً برابر ۵۰ درصد می باشد.

۳- **حوزه صادرات:** شرکت در راستای توسعه بازار همواره در نمایشگاه های بین المللی داخلی مرتبط با قطعات خودرو و صنایع ریلی شرکت نموده و با گسیل تیم های بازاریابی جهت رسیدن به اهداف صادراتی اقدام می نماید. همچنین در این راستا با ۴ کشور دنیا (اوکراین، عراق، افغانستان، کویت) در خصوص تولید و صادرات فنر همکاری داشته است. تلاشی جهت حفظ و افزایش مشتریان خارجی همچنان مصرانه پیگیری می گردد. با توجه به برنامه دولت در خصوص طرح تعویض دوره ای خودروهای تجاری فرسوده با نو به میزان قابل توجهی در سالهای آتی، فرصت مناسبی جهت تیل به اهداف شرکت و به دست آوردن حداقل ۵۰٪ از سهم فوق برای هر سال آتی را شرکت در پیش بینی های خود منظور نموده است.

این شرکت با ایمان راسخ بر تولید محصولات با کیفیت مناسب ترین قیمت، در کوتاه ترین زمان ممکن، در سالم ترین و ایمن ترین محیط کار با حداقل آثار زیانبار بر محیط زیست، حفظ حقوق ذینفعان و نسل های آینده و کمک به توسعه پایدار کشور، تلاش میکند.

## محصولات و خدمات اصلی، فرایندهای تجاری و روش های توزیع شرکت :

محصولات شرکت اصلی عبارتند از فنرهای تخت و فنرهای یارابولیک سبک، نیمه سنگین و سنگین که در سیستم های تعلیق خودروهای تجاری و صنایع ریلی کاربرد دارد. همچنین در راستای توسعه محصول و توسعه تجارت، شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) اقدام به سرمایه گذاری و تأسیس دو شرکت مهم نموده است:

الف- **تولید و تامین قطعات جهت خودروسازان سواری:** این وظیفه بر عهده شرکت فنر سازی زر گلپایگان (سهامی خاص) بوده و شامل تولید محصولات میل موج گیر، فنراول، تورشن بار، تنش رادو یوبولت می باشد. که کماکان تلاش جهت ارتقاء هر چه بیشتر خط تولید و تولید محصولات متنوع در حال انجام است.







### ساختار واحد تجاری شرکت شامل موارد ذیل می باشد :

**واحد اجرایی :** برنامه ریزی، تولید محصولات و نگهداری و بازسازی ماشین آلات تولیدی و تأسیسات بر عهده معاونت مذکور میباشد.

**واحد فنی و مهندسی:** با عنایت به دریافت اسکوپ طراحی از موسسات بین المللی، طراحی و نوآوری محصولات جدید در معاونت مذکور صورت می گیرد. علاوه بر آن طراحی و بهبود فرآیندهای تولید نیز جزء وظایف این معاونت می باشد.

**واحد بازرگانی :** مدیریت خرید شامل بررسی و انتخاب منابع تامین کنندگان مواد اولیه و قطعات نیمه ساخته با مناسب ترین کیفیت و قیمت بر عهده معاونت مذکور می باشد. همچنین مدیریت فروش در حوزه های خودروسازان و صنایع ریلی و بازار خدمات پس از فروش و لوازم یدکی از دیگر وظایف ایشان است.

**واحد صادرات:** بازاریابی، اخذ سفارش و فروش محصولات در حوزه های قطعات یدکی و خودروسازان جهانی بر عهده مدیریت مذکور می باشد.

### وضعیت جاری فعالیت های اصلی و زیربنایی شرکت و تغییرات آنها نسبت به قبل ، موقعیت فعالیت ها و خطوط تجاری جدید :

شرکت فتر سازی زر (سهامی عام) در سال ۱۳۹۹ با تولید ۶۶۱۶ تن انواع فنرهای تخت و یارابولیک سبک ، نیمه سنگین و سنگین نسبت به سال ۱۳۹۸ (۶.۱۴۰ تن) ۷/۷٪ افزایش تولید داشته است. همچنین با فروش محصولات فوق در سال ۱۳۹۹ به میزان ۷.۲۸۰ تن و به مبلغ ۱.۷۰۳.۵۳۹ میلیون ریال نسبت به سال ۱۳۹۸ از نظر تناژی ۱۰٪ افزایش و از نظر ریالی ۸۰٪ درصد رشد داشته است.

شرکت فتر سازی زر گلپایگان (سهامی خاص) در اول سال ۱۳۹۹ با تولید ۳.۵۰۳ تن تولید محصولات میل موج گیر، فنر لول، تورشن بار، تنشن راد و یوبولت نسبت به سال ۱۳۹۸ (۳.۱۴۰ تن) ۱۱/۵٪ افزایش تولید داشته است. همچنین با فروش محصولات فوق در سال ۱۳۹۹ به میزان ۳.۵۸۲ تن و به مبلغ ۷۲۹.۲۶۵ میلیون ریال نسبت به سال ۱۳۹۸ از نظر تناژی ۱۶/۶٪ افزایش و از نظر ریالی ۵۶٪ رشد داشته است.

شرکت فتر سازی زر سیستان (سهامی خاص) در سال ۱۳۹۹ با تولید ۷۳۰ فنرهای ریلی و متعلقات نسبت به سال ۱۳۹۸ (۱۹۱ تن) ۳۸۲٪ افزایش تولید داشته است. همچنین با فروش محصولات فوق سال ۱۳۹۹ به میزان ۸۴۴ تن و به مبلغ ۳۱۲۸۸۴ میلیون ریال نسبت به سال ۱۳۹۸ از نظر تناژی ۲۲۶٪ و از نظر ریالی ۶۲۱٪ افزایش داشته است.



با عنایت به نام گذاری سال ۱۴۰۰ به نام تولید، پشتیبانی ها و مانع زدائی ها که توسط مقام معظم رهبری عنوان گردیده است، شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) با سرلوحه قرار دادن منویات معظم له و برنامه ریزی منسجم، سعی در رسیدن به این مهم را دارد.

با توجه به پتانسیل بالای صادراتی شرکت، علاوه بر تولید فنرهای صادراتی برای بازارهای فعلی، تولید نمونه سازی جهت سایر کشورها نیز در این مجموعه کلید خورده که می تواند نقطه عطفی بر گسترش بازارهای صادراتی باشد و همچنین وجود پرسنل ماهر و متعهد شرکت و سعی در بروز نگهداشتن آن از طریق آموزشهای روز، تضمین کننده تحقق اهداف فوق خواهد بود.

در سال ۱۴۰۰ شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) در نظر دارد با توجه به میزان حجم موجودی انبار، میزان تناژ فروش خود را به ۶.۹۰۰ تن و از نظر ریالی به ۲.۱۹۰.۴۸۴ میلیون ریال برساند که نسبت به عملکرد سال ۱۳۹۹ از نظر تناژ فروش ۳۸۰ تن کاهش و از نظر ریالی ۴۸۶.۹۴۵ میلیون ریال افزایش پیش بینی شده است.

### عوامل تاثیر گذار بر صنعت خودرو سازی :

بنابه گفته کارشناسان مهم ترین چالش نیم دهه سپری شده در صنعت خودرو و قطعه سازی، بحران تقاضا بوده است. این در شرایطی است که عوامل دیگری همچون اعمال تحریم های بین المللی، افزایش قیمت مواد اولیه و نتیجتاً قیمت قطعات خودرو، اثرات روانی ناشی از برجام، قدیمی شدن خودروهای تولیدی خودروسازان، بحران تقاضا را دامن زده است.

### موضوعات مهمی که بر عملیات آتی شرکت تاثیر خواهد گذاشت در حالی که در گذشته تاثیر گذار نبوده اند :

نوسانات و افزایش بی رویه قیمت مواد اولیه و هم چنین افزایش قیمت جهانی فولاد و دور از دسترس بودن برای تهیه کنندگان صنعت فنر داخلی و افزایش غیر منطقی تعرفه های گمرکی طی سه سال گذشته از اهم عوامل اثر گذار بوده است.

### اهداف و برنامه زمانی و راهبردهای دستیابی به اهداف ذکر شده توسط مدیریت :

- ۱- توسعه روابط اقتصادی با خودرو سازان و محور سازان داخلی و خارجی از طریق افزایش سهم خودرو سازان تجاری داخلی و مذاکراتی که با خودروسازان خارجی در چندین کشور انجام پذیرفته است.
- ۲- کنترل و کاهش هزینه های سر بار توسعه منابع و روش های جدید خرید، جهت کاهش بهای تمام شده و افزایش توان رقابتی از طریق مدیریت بهینه هزینه های سر بار و خرید مواد اولیه از منابع گوناگون با قیمت های مناسب.
- ۳- اصلاح ساختار سازمانی شرکت از طریق آموزش نیروی انسانی و بهره وری بهینه از توانایی آنان.
- ۴- اصلاح فرآیند های شرکت و توسعه روند سیستماتیک فرآیند ها از طریق معاونت مهندسی، بهبود فرآیندهای تولید در راستای افزایش کیفیت و کاهش هزینه های تولید.



۵- توسعه فعالیت در شرکت های زیر مجموعه ( زر سیستان و گلپایگان) از طریق افزایش سهم بازار با توجه به برنامه های افزایش تولید شرکت های خودروساز و افزایش خطوط صنایع ریلی.

۶- توسعه بازار و فروش و افزایش تناژ فروش تا حداکثر تولید سالانه انجام گرفته

**مهمترین منابع مالی و غیر مالی در دسترس مدیریت:**

جهت تحقق اهداف مذکور مشتمل به وضعیت نقدینگی شرکت با توجه به رویه پیش رو جهت وصول مطالبات به موقع و در صورت لزوم اخذ تسهیلات از بانکها و اشخاص گروه خودروسازی سایپا با کمترین بهره، دارا بودن شرکت و گروه از نیروی انسانی مجرب، تلاش مدیریت جهت کسب تکنولوژی های کارآمد جهت ارتقاء عملیات شرکت در مقایسه با رقبا و افزایش کیفیت محصولات و جلب رضایت مشتری می باشد.

**- اطلاعات مدیران شرکت اصلی:**

ردیف	شخصیت حقوقی	نماینده	سمت	تاریخ عضویت	تحصیلات	زمینه های سوابق کاری
۱	شرکت ایرانی تولید اتومبیل (سایپا)	علیمردان عظیمی فشی	عضو هیئت مدیره و مدیر عامل	۱۳۹۹/۰۲/۱۲	دکترای حقوق	مدیر حقوقی گروه خودر سازی سایپا و عضو هیئت مدیره شرکت سایپا پارس
۲	شرکت گروه سرمایه گذاری سایپا	فرشید الوتد	نائب رئیس هیئت مدیره و عضو موظف-قائم مقام مدیرعامل	۱۳۹۹/۱۲/۲۷	فوق لیسانس مدیریت اجرایی	مدیر پروژه توسعه سایپا-مدیر تامین و تجهیز مهندسی سایپا-معاون بازرگانی سایپا-کاشان-معاون اداری و توسعه منابع انسانی شرکت سایپا-کاشان-معاون اداری و توسعه منابع انسانی شرکت مگامونور-معاون تامین شرکت مگامونور-عضو هیات مدیره شرکت سایپا آذربایجان-رئیس هیات مدیره تعاونی مسکن سایپا کاشان-هیات مدیره شرکت گنازقطعه کیا-هیات مدیره شرکت تصیر ماشین-عضو موظف ونایب رئیس هیات مدیره بن رو
۳	شرکت سرمایه گذاری گروه صنعتی رنا	رشید اسماعیلی مراللو	عضو موظف هیئت مدیره-معاون اداری و منابع انسانی	۱۳۹۹/۱۱/۲۶	فوق لیسانس علوم سیاسی	معاونت منابع انسانی شرکت زامیاد-رئیس هیات مدیره شرکت سایپا پارس-عضو موظف هیات مدیره اتوبوسرانی کشور-مشاور معاونت عمرانی وزارت کشور-مشاور معاونت عمرانی سازمان شهرتاریها و دهیارهای کشور-مدیر گل رسدگی به شکایات و بازرسی سازمان شهرتاریها و دهیارهای کشور
۴	شرکت خدمات فنی رنا	سعید آدینه	عضو غیرموظف و رئیس هیئت مدیره	۱۳۹۸/۵/۸	فوق لیسانس مدیریت دولتی	مدیر خدمات اداری و رفاه سایپا مدیر امنی و بهداشت محیط کار سایپا
۵	سید محمد سادات	-	عضو غیرموظف هیئت مدیره	۱۳۹۴/۰۴/۲۲	دیپلم	آمار و اطلاعات و طرح ریزی لجستیکی





## اطلاعات مدیران شرکت فنر سازی زر گلپایگان (سهامی خاص):

ردیف	شخصیت حقوقی عضو هیات مدیره	نماینده	سمت	تاریخ عضویت	تحصیلات
۱	شرکت نیوان ابتکار (سهامی عام)	مهدی بهرامی	مدیر عامل و عضو موظف هیات مدیره	۹۹/۳/۱۸	کارشناسی
۴	شرکت فنر سازی زر تهران (سهامی عام)	احمد بهرامی	نائب رئیس هیئت مدیره و عضو غیر موظف	۹۹/۳/۱۸	کارشناسی ارشد
۲	شرکت فنر سازی زر سیستان (سهامی خاص)	محسن رحیمی	رئیس هیات مدیره و عضو غیر موظف	۹۸/۳/۱۸	کارشناسی

## اطلاعات مدیران شرکت فنر سازی زر سیستان (سهامی خاص):

ردیف	شخصیت حقوقی عضو هیات مدیره	نماینده	سمت	تاریخ عضویت	تحصیلات
۱	شرکت فنر سازی زر (سهامی عام)	عباس امینی ذهان	مدیر عامل و عضو موظف هیات مدیره	۱۳۸۳/۰۳/۱۷	لیسانس
۲	شرکت مرکز تحقیقات و نوآوری سایبا (سهامی خاص)	احمد نعمت بخش	رئیس هیات مدیره و عضو غیر موظف	۱۳۹۶/۰۲/۰۳	لیسانس
۳	شرکت فنر سازی زر گلپایگان (سهامی خاص)	امیر حسین علیزاده	نائب رئیس و عضو غیر موظف هیات مدیره	۱۳۹۶/۰۴/۰۳	فوق لیسانس





### سرمایه و ترکیب سهامداران :

سهامداران شرکت در تاریخ ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ طبق جدول می باشد:

سهامداران شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) مورخ ۱۳۹۹/۱۲/۳۰			ردیف
درصد مالکیت	تعداد سهام	سهامداران	
۴۷/۷۳	۳۸۱.۸۵۳.۴۷۸	شرکت سازه گستر سایبا (سهامی خاص)	۱
۹/۱	۷۲.۸۵۹.۵۹۷	سید محمد سادات	۲
۶/۲۵	۵۰.۰۷۵.۸۵۲	شرکت سرمایه گذاری گروه صنعتی رنا	۳
۱/۷۵	۱۴.۰۳۷.۰۰۴	شرکت سایبا	۴
۳۵/۱۷	۲۸۱.۱۷۱.۱۳۷	سایر اشخاص کمتر از ۵ درصد	۵
۱۰۰	۷۹۹.۹۹۷.۰۶۸	جمع	

سهامداران عمده شرکت فنر سازی زر گلپایگان (سهامی خاص) در ۱۳۹۹/۱۲/۳۰		
درصد سهام	تعداد سهام	سهامداران
۹۹.۹۹	۲۲.۹۹۹.۹۸۸	شرکت فنر سازی زر تهران (سهامی عام)
--	۳	شرکت فنر سازی زر سیستان (سهامی خاص)
--	۳	شرکت سرمایه گذاری و توسعه صنعتی نیوان ابتکار (سهامی عام)
--	۳	مرکز تحقیقات و نوآوری صنایع خودرو سایبا (سهامی خاص)
--	۳	شرکت تولیدی رنگ سایبا (سهامی خاص)
۱۰۰	۲۳,۰۰۰,۰۰۰	جمع







سهامداران عمده شرکت فنوسازی زر سیستان (سهامی خاص) در ۱۳۹۹/۱۲/۳۰		
درصد سهام	تعداد سهام	سهامداران
۱۰۰	۲۶.۴۹۸	شرکت فنوسازی زر تهران (سهامی عام)
--	۱	شرکت فنوسازی زر گلپایگان (سهامی خاص)
--	۱	مرکز تحقیقات و نوآوری صنایع خودرو سایپا (سهامی خاص)
۱۰۰	۲۶.۵۰۰	جمع



**روند افزایش سرمایه شرکت :**

سرمایه شرکت طی چند مرحله به شرح زیر در تاریخ ۱۳۹۹/۱۳/۳۰ به مبلغ هفتصد و نود و نه میلیارد (شامل تعداد ۷۹۹.۹۹۷.۰۶۸ سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱۰۰۰ ریال) می باشد.

تغییرات سرمایه شرکت			
محل افزایش سرمایه	سرمایه جدید (میلیون ریال)	درصد افزایش سرمایه	تاریخ افزایش سرمایه
آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران و اندوخته طرح توسعه	۱۰.۰۰۰	٪۱۲۰	۱۳۷۷/۹/۲۱
آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران و اندوخته طرح توسعه	۲۰.۰۰۰	٪۱۰۰	۱۳۷۹/۵/۲۷
آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران و اندوخته طرح توسعه	۴۰.۰۰۰	٪۱۰۰	۱۳۸۱/۹/۲۱
آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران و اندوخته طرح توسعه	۸۰.۰۰۰	٪۱۰۰	۱۳۸۷/۵/۲۴
آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران	۲۰۰.۰۰۰	٪۱۵۰	۱۳۹۳/۱۲/۲۶
تجدید ارزیابی داراییها (زمین)	۴۹۹.۹۹۷	٪۱۵۰	۱۳۹۵/۰۴/۲۶
آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران	۷۹۹.۹۹۷	٪۶۰	۱۳۹۸/۱۲/۲۵

تغییرات سرمایه شرکت فنر سازی زر سیستم (سهامی خاص)			
محل افزایش سرمایه	سرمایه جدید (میلیون)	مبلغ افزایش سرمایه	تاریخ افزایش سرمایه
تجدید ارزیابی داراییها (زمین و ساختمان)	۲۶۵۰۰۰۰۰۰۰	۲۰۰۳۰۰۰۰۰۰۰	۱۳۹۴/۱۲/۲۵

تغییرات سرمایه شرکت فنر سازی زر گلبایگان (سهامی خاص)			
محل افزایش سرمایه	سرمایه جدید (میلیون)	درصد افزایش سرمایه	تاریخ افزایش سرمایه
از محل مطالبات حال شده سهامداران	-	۰٪	۱۳۸۹/۰۶/۱۴
از محل صدور سهام جدید و آورده های نقدی یا مطالبات حال شده سهامداران	۵۵.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰	۸۳٪	۱۳۹۲/۰۳/۱۱
از محل تجدید ارزیابی دارایی ها	۱۲۲.۲۹۶.۰۰۰.۰۰۰	۱۵۹٪	۱۳۹۴/۱۲/۰۲
از محل مطالبات حال شده سهامداران	۲۳۰.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰	۶۲٪	۱۳۹۵/۱۰/۲۰





## تحلیل چشم انداز های آتی واحد تجاری و تغییرات مهم در وضعیت مالی، نقدینگی و عملکرد شرکت:

در سال ۱۳۰۰ شرکت اصلی در نظر دارد با حفظ وضع موجود تولید، تناژ فروش ۶۰۰۰ تن را پوشش دهد. همچنین شرکت فنر سازی زر سیستان (سهامی خاص) و فنر سازی زر گلپایگان (سهامی خاص) تناژ فروش را به ترتیب ۷۵۰ و ۳۸۵۳ تن در برنامه خود دارند.

شرکت در راستای افزایش سودآوری اقدام به اصلاح نرخ نسبت به افزایش نرخ های ناشی از هزینه های شرکت نموده است بطوری که در حاشیه سود شرکت این واقعیت کاملاً نمایان است. همچنین مدیریت در خصوص انجام اقدامات لازم جهت کاهش بهای تمام شده مصراجه در تلاش است بطوری که در صفحات قبل ذکر شد جابجایی شمش مواد اولیه از محل تبدیل ضایعات (با حفظ کیفیت و استاندارد های لازم) استفاده از نیروهای کار آمد و ارتقاء خط تولید خصوصاً در شرکت های فرعی در این راه قدم موثر برداشته اند که سود قابل توجهی در سطح گروه نسبت به سال قبل نشان از تحقق این اقدام است.

## اطلاعاتی در خصوص مسئولیت های اجتماعی و زیست محیطی شرکت:

این شرکت صنعتی که به عنوان یکی از بزرگترین تولید کنندگان فنر خاورمیانه شناخته می شود، به همراه شرکت های زیر مجموعه، شرکت فنر سازی زر گلپایگان و فنر سازی زر سیستان، همواره در تولیدات خود اخلاق کسب و کار را رعایت می نماید. شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) با وجود تعهداتی که در مراودات تجاری می بایستی ایفاء نماید، در عین حال حفظ مراقبت و کمک به جامعه را، سرلوحه فعالیت های خود قرار داده است. بر همین اساس، فعالیت هایی در راستای ایجاد رفاه حال پرسنل زحمتکش از جمله پرداخت هدایای غیر نقدی، پرداخت کمک هزینه تحصیلی به فرزندان کارکنان، برگزاری مسابقات ورزشی و فرهنگی ویژه کارکنان و خانواده آنها و کمک به مؤسسه های خیریه و عام المنفعه، برگزاری مراسم مذهبی، تشکیل کمیته وام، ایجاد کمیته سلامت و تلاش در جهت بازپروری و آگاه نمودن پرسنل از معضلات اجتماعی و پیگیری درمان همکارانی که دچار بیماری اعتیاد بوده و مضافاً فراهم نمودن شرایطی جهت ترک اعتیاد و بستری نمودن در کمپ های ترک اعتیاد و پرداخت حقوق و مزایای آنها در زمان بستری و غیره انجام داده است. شایان ذکر است این شرکت تولیدی در مکان های تحت مالکیت خود درصد قابل توجهی را به درختکاری، گل کاری و فضای سبز اختصاص داده است. مهمتر آنکه در روش های تولید محصولات همواره در خصوص رعایت مسائل زیست محیطی نظر ویژه ای معطوف و با انعقاد قرارداد با شرکت های متخصص در استاندارد و کنترل آلاینده های همکاری ویژه ای می نمود داشته است. ضمناً هر ساله در روز ۲۹ دی ماه طی برگزاری مسابقات فرهنگی (مانند نقاشی و...)، ضمن گرامیداشت این روز به عنوان روز هوای پاک، در جهت آگاه سازی جامعه و کارکنان خود گام برداشت.





### تأثیر تغییرات نرخ ارز بر بهای تمام شده و نرخ فروش محصولات :

با توجه به توضیحات در سایر صفحات این گزارش، شرکت تقریباً بطور کامل خرید مواد اولیه داخلی را جایگزین با مین کنندگان خارجی کرده و بهای تمام شده تأثیر پذیری از این تغییرات نرخ ارز ندارد و در خصوص صادرات نیز شرکت در سال جاری عمدتاً اقدام به فروش به کشورهای عراق، آذربایجان، افغانستان و کویت داشته و با توجه به شرایط تحریم حاکم بر شرکت مدیریت سعی در نگهداشت آن دارد و با توجه به افزایش هزینه های ناشی از صادرات آن و ریسک و هزینه های مربوط به وصول مطالبات ناشی از صادرات در سال آتی نیز تقریباً مطابق سال مورد گزارش صادرات انجام خواهد گردید که شرکت جایگاهی که در بازار خارجی دارد و طی چندسال گذشته و با مخارج و تلاش های طاقت فرسا بدست آورده از بین نرود و به جای آن اقدام به گسترش فروش داخلی به سمت کسب بازار بیشتر در داخل و حفظ حاشیه سود شرکت نموده است و نسبت به سال قبل وضعیت به مراتب بهتری در خصوص موضوعات مطروحه مذکور دارد.

### نسبت های کارایی و بهره وری تلفیق شرکت و شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) به قرار زیر میباشد :

ردیف	عنوان شاخص	تعریف شاخص	واحد	تلفیق گروه فنر سازی زر		شرکت فنر سازی زر (سهامی عام)	
				۹۹	۹۸	۹۹	۹۸
۱	سرنانه فروشی	فروشی	میلیون ریال	۶.۲۰۷	۳.۳۷۴	۶.۴۷۷	۳.۶۵۷
		تعداد پرسنل					
۲	سرنانه سود	سود خالص	میلیون ریال	۱.۱۲۵	۳۱۸	۱.۴۱۴	۲۱۷
		تعداد پرسنل					

### شاخص های فعالیت شرکت :

نسبتهای سرمایه گذاری تلفیق شرکت و شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) برای دوره سه ماهه منتهی به خردادماه ۱۳۹۹ مورد گزارش به قرار زیر است :

ردیف	عنوان شاخص	تعریف شاخص	واحد	تلفیق گروه فنر سازی زر		شرکت فنر سازی زر (سهامی عام)	
				۹۹	۹۸	۹۹	۹۸
۱	نسبتهای سرمایه گذاری به حقوق صاحبان سهام	دارائی ثابت	درصد	۳۶	۵۲	۳۱	۴۳
		حقوق صاحبان سهام					
۲	نسبت کل بدهی به حقوق صاحبان سهام	کل بدهی	درصد	۱.۱۷۰	۹۹	۸۰	۷۵
		حقوق صاحبان سهام					
۳	نسبت بدهی جاری به حقوق صاحبان سهام	بدهی جاری	درصد	۹۹	۸۲	۶۴	۶۲
		حقوق صاحبان سهام					
۴	نسبت مالکانده	حقوق صاحبان سهام	درصد	۴۶	۵۰	۵۵	۵۷
		کل دارائی					

توجه: لازم به ذکر می باشد اقلام مقایسه ای مربوط به دوره ۱۲ ماهه می باشد.





\* نسبت دارایی های ثابت به حقوق صاحبان سهام نشان می دهد که چند درصد از دارایی های واحد تجاری از محل حقوق صاحبان سرمایه تأمین گردیده است هرچقدر این نسبت بالاتر باشد بیانگر آن است که واحد تجاری از استحکام بیشتری برخوردار است. کاهش نسبت فوق نسبت به سال قبل مربوط به افزایش بیشتر درآمد و به طبع آن افزایش حقوق صاحبان سهام نسبت به دارایی های ثابت می باشد.

\* نسبت بدهی به حقوق صاحبان سرمایه رابطه بدهی ها (اعم از جاری و بلندمدت) را با حقوق صاحبان سرمایه نشان می دهد. هرچقدر این نسبت بزرگ تر باشد، طلبکاران اطمینان کمتری برای وصول مطالبات خود خواهند داشت زیرا مفهوم آن این است که در صورت ورشکستگی و انحلال واحد تجاری، طلبکاران به تمامی مطالباتشان نمی رسند که بابت سال مالی نسبت فوق معقول می باشد و نسبت به سال قبل تغییرات قابل ملاحظه ای ندارد.

\* هدف از کاربرد نسبت بدهی جاری به حقوق صاحبان سهام، تعیین سرمایه وضع شده مطالبات بستانکاران کوتاه مدت است که در صورت بروز خطر چه پوششی برای تأمین مطالباتشان از لحاظ حقوق صاحبان سرمایه پیدا می کنند. هر قدر این نسبت پایین تر باشد مفهوم آن این است که تضمین حقوق بستانکاران بیشتر است. با توجه به افزایش درآمد و به طبع آن افزایش حقوق صاحبان سهام نسبت به بدهی های جاری نسبت به بدهی های جاری نسبت فوق نسبت به سال قبل کاهش داشته است.

\* نسبت مالکانه که نسبت حقوق صاحبان سرمایه به جمع دارایی نیز نامیده می شود نشان می دهد که چند درصد از دارایی های واحد تجاری از محل حقوق صاحبان سرمایه تأمین گردیده است. نسبت مالکانه قدرت مالی واحد تجاری را از نظر طلبکاران (به خصوص بستانکاران و اعتباردهندگان بلند مدت) مشخص می کند و هرچقدر بالاتر باشد بیانگر آن است که واحد تجاری از استحکام بیشتری برخوردار است که نسبت فوق تقریباً نسبت به سال قبل تغییرات قابل ذکری نداشته است.





گزارش سود (زبان) تلفیقی و شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) برای دوره مالی ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ به قرار زیر میباشد:

فنر سازی زر (سهامی عام)		تلفیق		واحد	شرح
		۹۸	۹۹		
۶,۱۴۰	۶,۶۱۷	۹,۴۷۱	۱۰,۸۴۹	تن	جمع تولید (وزنی)
۶,۵۸۷	۷,۲۸۰	۱۰,۰۳۱	۱۱,۶۰۴	تن	جمع فروش (وزنی)
۹۴۷,۴۰۹	۱,۷۰۳,۵۳۹	۱,۴۴۷,۴۲۲	۲,۷۱۸,۷۲۳	میلیون ریال	فروش
(۷۴۲,۶۸۳)	(۱,۲۱۴,۱۶۸)	(۱,۱۰۷,۱۱۳)	(۱,۹۹۹,۹۹۹)	میلیون ریال	بهای تمام شده کل محصولات
(۸,۷۳۸)	(۶,۱۵۲)	(۱۶,۷۸۶)	(۱۴,۰۱۵)	میلیون ریال	هزینه های مالی
۸۱,۰۲۳	۴۲,۰۳۴	۱۸۰,۳۵۹	۵۷۰,۰۰۳	میلیون ریال	سود (زبان) قبل از کسر مالیات
۵۶,۲۴۳	۳۷۲,۴۰۹	۱۴۳,۰۷۷	۴۹۲,۹۶۷	میلیون ریال	سود خالص
۶	۲۲	۱۰	۱۸	درصد	نسبت سود خالص به فروش
۱۰۳	۴۶۶	۲۶۱	۶۱۶	ریال	سود پایه هر سهم
۷۹۹,۹۹۷	۷۹۹,۹۹۷	۷۹۹,۹۹۷	۷۹۹,۹۹۷	میلیون ریال	سرمایه
۸۲۷,۱۸۹	۱,۱۶۱,۹۲۲	۸۲۶,۱۶۰	۱,۲۸۱,۴۵۳	میلیون ریال	حقوق صاحبان سهام
۶۱۹,۱۲۵	۹۳۱,۹۳۱	۸۱۳,۱۵۹	۱,۵۰۰,۰۳۸	میلیون ریال	کل بدهی
۱,۴۴۶,۳۱۴	۲,۰۹۳,۸۵۵	۱,۶۳۹,۳۱۹	۲,۷۸۱,۴۹۱	میلیون ریال	کل دارایی
۲۵۹	۲۶۳	۴۲۹	۴۳۸	نفر	تعداد متوسط کارکنان
۲۴	۲۵	۲۲	۲۵	تن	سرنانه تولید

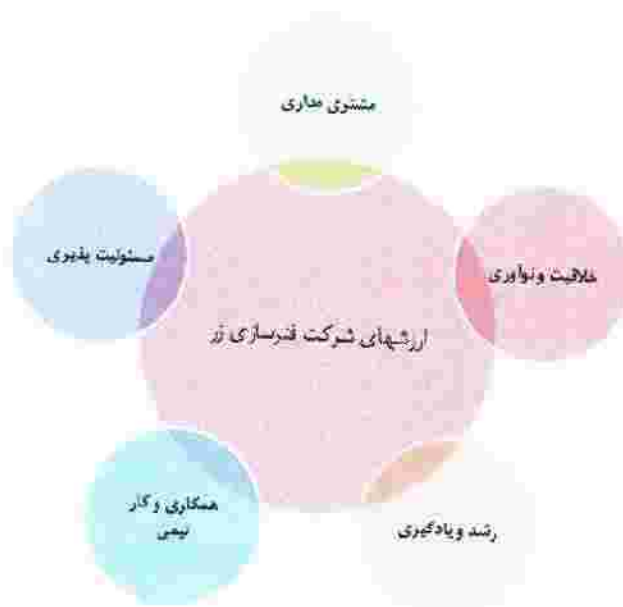
### مشارکت کارکنان :

داشتن نیروهای متخصص و کارآمد در شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) از مهمترین ارکان به جهت تصمیم سازی و اجرایی نمودن تصمیمات مدیریت کلان می باشد. از این رو شرکت با برگزاری کلاس های آموزشی و مشارکت فعالانه در این دوره ها در نظر داشته تا سرمایه انسانی خویش را در بالاترین جایگاه و سطوح علمی انتخاب و گزینش نماید. این شرکت با تقسیم نیروهای مجرب در شرکت های زیر گروه و شرکت مادر، پوشش مناسبی به منظور جذب سرمایه گذاران از بازار مالی کشور را فراهم آورده است.

مدیریت کلان شرکت به جهت تمرکز برای حفظ نیروهای آموزش دیده و متخصص اعتقاد دارد که جهت جلوگیری از عدم وابستگی به اشخاص حقوقی و حقیقی خارج از مجموعه، شرکت سعی در حفظ و ارتقاء کیفیت و تجربه کاری پرسنل در استخدام شرکت را دارد. از طریق برون سپاری به شرکت های مجرب، واگذار نماید.



## ارزشهای سازمانی:



## فعالیت های توسعه منابع انسانی :

## - افزایش بهره وری نیروی کار:

با عنایت به افزایش و ارتقاء توان تولید با کیفیت بهتر و جذب بازار بیشتر نسبت به سالهای قبل سعی در ارتقاء دانش و تجربه نیروهای متعهد و کلیدی در سطح گروه که منتج به بهبود وضعیت عملکرد نسبت به سنوات قبل شده است حاکی از تحقق موضوع فوق ذکر دارد.

## بهبود کیفیت منابع انسانی :

- برگزاری دوره های آموزشی تخصصی کارکنان
- افزایش انگیزه نیروی انسانی از طریق ایجاد سیستم پرداخت بهره وری و رفاه کارکنان
- توانمند سازی منابع انسانی از طریق پیاده سازی نظام پیشنهادات و توسعه آن



- نظارت های آشکار و پنهانی در پی مدیریت از توجه مدیران اجرایی به کارکنان تحت پوشش خود و بررسی برگه های ارزیابی مدیریت های حوزه های کاری تکمیلی برای پرسنل مذکور توسط مدیریت و کمیته حسابرسی سبب بهبود وضعیت دانش و تجربه و ارتقاء سطح هدف مندی و متعهدی پرسنل شده است.

### تغییرات در ظرفیت فروش:

تغییرات فروش محصولات گروه فنر سازی زر به شرح ذیل میباشد.

عملکرد ۱۳۹۸		عملکرد سال ۱۳۹۹		شرح
مبلغ - میلیون ریال	مقدار (تن)	مبلغ - میلیون ریال	مقدار (تن)	
۱.۴۴۷.۴۲۲	۱۰.۳۱	۲.۷۱۸.۷۲۳	۱۱.۶۰۴	محصولات سبک، نیمه سنگین و سنگین و فنرهای تجاری







### نحوه فروش محصولات و وصول مطالبات از مشتریان :

قراردادهای فروش شرکت در قالب فروش به شرکتهای خودروساز و فروش به بازار تامین کننده قطعات یدکی توسط نمایندگی های فروشمی باشد که تسویه آن عمدتاً به صورت نقدی انجام میگردد. فروش به خودروسازان و بازار تامین کننده قطعات یدکی از طریق انعقاد قراردادهای بصرفه و صلاح شرکت بوده و رویه تسویه حساب با آنها به نحوی می باشد که از وصول به موقع مطالبات ناشی از فروش مذکور اطمینان حاصل می گردد.

در خصوص روش صادراتی پس از اخذ سفارشات صادرات از مشتریان صادراتی و دریافت پیش پرداخت ، پروسه تولید جهت سفارشگذار انجام می پذیرد و پس از آماده شدن و تسویه وجه فاکتور با دریافت اسناد مربوطه نسبت به ارسال اقدام خواهد شد. فروش به مشتریان صادراتی طی سال عمدتاً از طریق صدور پروفورما و تعیین نرخ توسط مدیریت (با مدنظر قراردادن کشش بازار و عدم ترد مشتری) انجام گرفته است.

«جملات آینده نگر نشان دهنده انتظارات، باورها یا پیش بینی های جاری از رویدادها و عملکرد مالی است. این جملات در معرض ریسکها،

عدم قطعیتها و مفروضات غیر قطعی قرار دارند. بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند.»

