



شرکت فنر سازی زر (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۰۹/۳۰

- تاریخچه شرکت ۲
- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف ۶
- مهمترین منابع ریسک و روابط ۹-۱۰
- نتایج عملیات و چشم اندازها ۱۱-۱۲
- اطلاعات مدیران و سهامداران ۱۳-۱۶
- روند افزایش سرمایه شرکتها ۷۱
- نسبتها و شاخصهای فعالیت شرکت ۱۹
- گزارش سود (زیان) ۲۰
- فعالیتهای توسعه منابع انسانی ۲۱
- تغییرات ظرفیت فروش ونحوه فروش و وصول مطالبات از مشتریان ۲۲-۲۳



عضو گروه خودرو سازی سایپا

شماره: ۳۲۰/۱۰۰۱/۱۰۰۱
تاریخ: ۲۹ شهریور ۱۳۹۶
پرومیت

شرکت فنر سازی زر (سهامی عام)

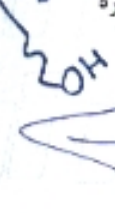
ZAR SPRING MFG. CO.



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 مقاطع میان دوره ای ۹.۶۳ 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 ۱۴۰۱/۰۹/۲۸ به تایید هیات مدیره رسیده است.

اعضای هیات مدیره	نام نماینده اشخاص حقوقی	سمت	امضا
شرکت سرمایه گذاری و توسعه نیوان ابتکار	آقای فرهاد نیک زاد	رئیس و عضو موظف هیات مدیره	
شرکت خدمات فنی رنا	آقای امید حیدری	مدیر عامل و نائب رئیس هیات مدیره	
شرکت سرمایه گذاری رنا (سهامی عام)	آقای جلال نیک نام	عضو غیر موظف هیات مدیره	
سید محمد سادات	-	عضو غیر موظف هیات مدیره	
شرکت سرمایه گذاری سایپا	-	عضو غیر موظف هیات مدیره	



نشانی: تهران- کیلومتر ۱۵ جاده قدیم کرج

تلفن: ۵-۴۴۹۲۳۱۹۰ فکس: ۴۴۹۲۲۶۹۳

نشانی الکترونیک: www.zarspring.com

پست الکترونیک: info@zarspring.com

کد اقتصادی: ۴۱۱۱۱۱۵۵۵۱۱

شناسه ملی: ۱۰۸۶۱۱۸۶۴۸۵

کدپستی: ۱۳۸۶۱۳۷۱۱



فنر سازی زر در یک نگاه

شرکت فنر سازی زر سهامی خاص در تاریخ ۱۳۴۳/۵/۲۶ براساس پروانه شماره ۲۴۶/۶۳/۶۵۰۱ مورخ ۱۳۴۳/۲/۱۶ وزارت اقتصاد تاسیس و تحت شماره ۹۴۰۵ در مورخ ۱۳۴۳/۶/۸ در اداره ثبت شرکتها 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 ابتدای امر جهت تامین نیاز بازار قطعات یدکی 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 ۳۲۷/۵۹۴ ظرفیت تولید سالانه شرکت در سه شیفت به مقدار ۱۸,۰۰۰ تن اصلاح و در سال ۱۳۸۸ به شماره پروانه ۰/۴۴۷۷۳ 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 سالیانه 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 گلپایگان (سهامی خاص) در صنعت قطعه سازی در حوزه خودروهای سواری، تولید و فروش قطعات میل موج گیر، فنرلول، تنش راد، 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 کربی 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 افغانستان، 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
۲. توسعه فعالیت در شرکت های زیر مجموعه
۳. انجام 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
۶. توانایی اخذ تسهیلات بانکی برای خرید مواد اولیه و سرمایه در گردش
۷. توانمندی فنی و اجرایی لازم جهت تولید انواع فنر تجاری و صنعتی

- 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 بجای نیروهای با سابقه و سن بالا
۳. برنامه ریزی جهت توسعه و جایگزینی ماشین آلات 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
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 قیمتتها، از دست رفتن مشتریان خودروساز و همچنین عدم کشش فروش در بازار لوازم یدکی 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 (سهمداران، 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 فرآیندهای شرکت و توسعه روند سیستماتیک فرآیندها 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
۷. اصلاح و بهینه سازی خطوط تولید و ماشین آلات در راستای کاهش هزینه ها و افزایش راندمان تولید
۸. اخذ مصوبات بانکی برای تامین مالی جهت سرمایه در گردش و تهیه و تامین مواد اولیه

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

۱. بررسی و بازاریابی صادراتی جهت انواع فنر پابند.
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 بازار یابی و پیگیری به صلاح شرکت در حال انجام می باشد.
- ۲- اقدام به تنوع محصولات شرکت که در این 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 ریلی 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. راه اندازی خط تولید یوبولت
۲. 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.
۳. اخذ تسهیلات به مبلغ ۸۰ میلیارد ریال بابت سرمایه گذاری بلند مدت (خرید ماشین آلات خطوط تولید).
۴. دریافت تسهیلات به مبلغ ۴۰ میلیارد ریال بابت سرمایه در گردش

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

۱. طراحی فرآیند تولید فنرلول جلو تپیا
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. ارتقاء پروانه بهره برداری از ۳,۰۰۰ تن به ۴,۰۰۰ تن
۲. افزایش سرمایه شرکت از ۲۳۰ میلیارد به ۴۰۰ میلیارد ریال
۳. طراحی و تولید موجگیر SP100 خودروی شاهین
۴. طراحی فرآیند میل پیچشی تپیا
۵. پوشش سرانه آموزش سازمان
۶. راه اندازی اتوماسیون اداری و سایت رسمی شرکت



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

گروه فتر سازی زر طی سالیان متمادی فعالیت در حوزه کسب و کار، در خصوص طراحی و ساخت انواع سیستم های تعلیق (فتر) 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 فتر 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 فتر همکاری داشته است و 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 نیل 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 ايمان راسخ برتوليد محصولات با کيفيت مناسب ترين قيمت، 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 پارابولیک 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 فتر 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 فنرسازی زر گلیپاگان (سهامی خاص) بوده و شامل تولید محصولات میل موج گیر، فنرول، تورشن بار، تشن رادو یوبولت می باشد. که کماکان تلاش جهت ارتقاء هر چه بیشتر خط تولید و تولید محصولات متنوع در حال انجام است.

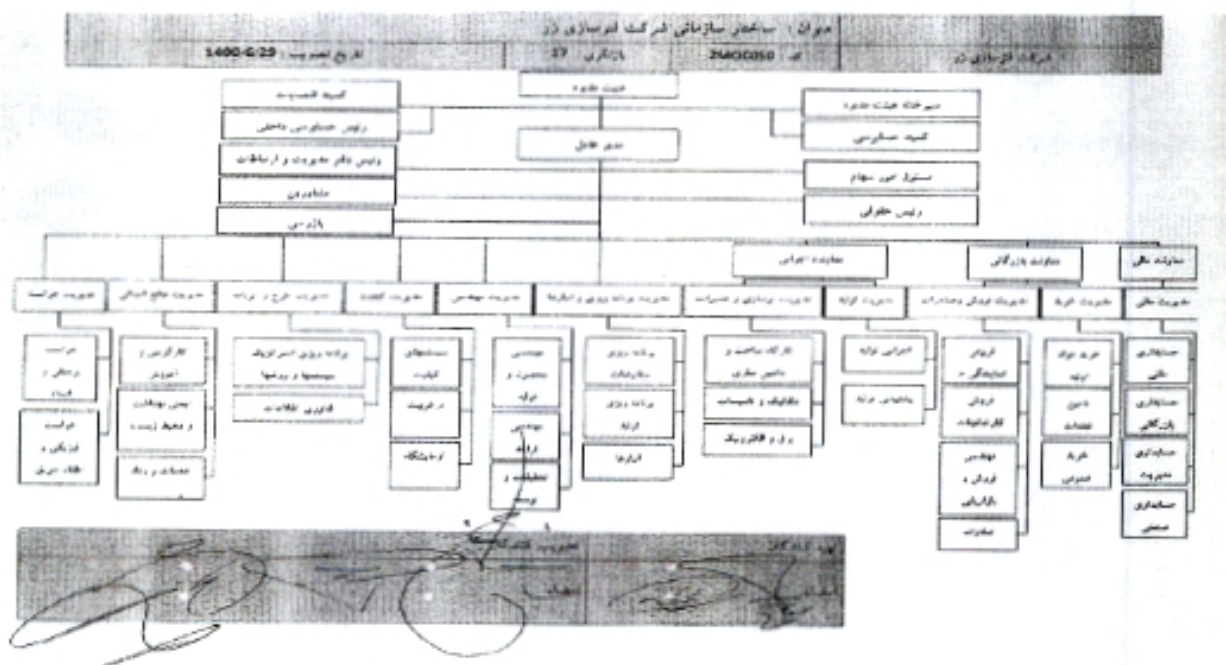
ب- تولید و تامین پابند فنی (وسلو) جهت خطوط ریل گذاری در صنایع ریلی: بر عهده شرکت فنر سازی زر سیستان (سهامی خاص) می باشد.

محصولات هر سه شرکت به نحو مقتضی در حال توزیع و رسیدن به مشتری میباشد به عنوان مثال برای خودرو سازان و صنایع ریلی از طریق انعقاد قرارداد و سفارش گذاری توزیع می گردد. در حوزه خدمات پس از فروش و لوازم یدکی توزیع محصولات از طریق انعقاد قرارداد با نمایندگان شرکت در استان های مختلف انجام می گردد. همچنین در حوزه صادرات با اخذ سفارشات جدید از مشتریان موجود، پس از آماده سازی محموله و تسویه حساب قبل از ارسال اقدامات لازم صورت میگیرد.

افشاء روابط با ذینفعان:

در ارتباط با ذینفعان تجاری انعطاف پذیری مورد نیاز در هر سه حوزه متفاوت ایجاد گردیده، به طوری که با کاهش سفارش گذاری در هر کدام از حوزه ها، قابلیت جبران توسط حوزه های دیگر وجود دارد و تلاش جهت افزایش سفارشات کاهش یافته و جبران تاثیرات منفی آن مصرا نه انجام می گیرد.

ساختار واحد تجاری و نحوه ارزش آفرینان:





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 فرایندهای 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 نه ماهه اول سال ۱۴۰۱ با تولید ۲,۴۲۱ تن انواع فترهای تخت و پارابولیک سبک ، نیمه سنگین و سنگین نسبت به نه ماهه اول سال ۱۴۰۰ (۵,۸۱۵ تن) ۲۸٪ افزایش تولید داشته است. همچنین با فروش محصولات فوق در نه ماهه اول سال ۱۴۰۱ به میزان ۷,۳۱۲ تن و به مبلغ ۴,۲۰۶,۳۹۷ میلیون ریال نسبت به نه ماهه اول سال ۱۴۰۰ از نظر تناژ ۳۰٪ افزایش و از نظر ریالی ۱۰۲٪ رشد داشته است.

با عنایت به نام گذاری سال ۱۴۰۱ به نام سال تولید ، دانش بنیان، اشتغال آفرین که توسط مقام معظم رهبری عنوان گردیده است، شرکت فتر 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 فترهای 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 ۱۴۰۱ شرکت فتر سازی زر (سهامی عام) در نظر دارد با توجه به میزان حجم موجودی انبار، میزان تناژ فروش خود را به ۱۰,۱۱۰ تن و از نظر ریالی به ۵,۸۵۲,۹۶۳ میلیون ریال برساند که نسبت به سال ۱۴۰۰ از نظر تناژ فروش ۲۰,۵۳ تن و از نظر ریالی ۲,۸۱۲,۶۱۸ میلیون ریال افزایش پیش بینی شده است .



عوامل تاثیر گذار بر صنعت خودرو سازی :

بنابه گفته کارشناسان مهم‌ترین چالش نیم دهه سپری شده در صنعت خودرو و قطعه سازی ، بحران تقاضا بوده است. این در شرایطی است که عوامل دیگری همچون اعمال تحریم‌های بین‌المللی، 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 ازاهم عوامل اثرگذار 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 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 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 تنوع فروش تا حداکثر تولید سالانه انجام گرفته
- ۷- اخذ تسهیلات از بانک برای سرمایه در گردش

مهمترین منابع مالی و غیر مالی در دسترس مدیریت:

جهت تحقق اهداف مذکورمشمول 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 رقبای و افزایش کیفیت محصولات و جلب رضایت مشتری می باشد.



اطلاعات مدیران شرکت اصلی:

ردیف	شخصیت حقوقی عضو هیات مدیره	نماینده	سمت	تاریخ عضویت	تحصیلات	زمینه های سوابق کاری
۱	شرکت سرمایه گذاری و توسعه صنعتی نیوان ابتکار	فرهاد لیک زاد	رئیس و عضو هیئت مدیره	۱۴۰۱/۰۲/۰۷	لیسانس مدیریت	مدیر مالی شرکت رسانی بنیان و مشاور مدیرعامل فرامور پیمانکاران شرکت کک طبی و کارشناس طرح ذغال سنگ طبی وابسته به شرکت ملی فولاد ایران
۲	شرکت خدمات فنی رنا	امید حیدری	مدیر عامل و نائب رئیس هیئت مدیره	۱۴۰۱/۰۳/۰۷	دکترای مهندسی متالورژی	شرکت های پارس خودرو، مگا موتور و شرکت های قطعه سازی وابسته به خودرو سازی، مدیر کیفیت و خدمات پس از فروش، برنامه ریزی تولید مهندسی و تحقیق و توسعه (R&D) و هیئت علمی دانشگاه
۳	شرکت سرمایه گذاری رنا (سهامی عام)	جلال نیک نام	عضو غیر موظف هیئت مدیره	۱۴۰۰/۰۴/۰۱	دکترای مدیریت استراتژیک	مدیر عامل شرکت های سایپا آذین، ایندپین، ارون و خودرو و عضو هیئت مدیره شرکت های سایپا آفریاجان و سایپا کرمان
۴	سید محمد سادات	-	عضو غیر موظف هیئت مدیره	۱۳۹۴/۰۴/۲۳	لیسانس	مدیریت صنعتی
۱	شرکت سرمایه گذاری سایپا		عضو هیئت مدیره			مدیر پروژه توسعه سایپا-مدیرتأمین و تجهیز مهندسی سایپا-معاون بازرگانی سایپا کاشان-معاون اداری و توسعه منابع انسانی شرکت سایپا کاشان-معاون اداری و توسعه منابع انسانی شرکت مگاموتور-معاون تأمین شرکت مگاموتور-عضو هیات مدیره شرکت سایپا آفریاجان-رئیس هیات مدیره تعاونی مسکن سایپا کاشان-هیات مدیره شرکت گنداز قطعه کیا-هیات مدیره شرکت نصیر ماشین-عضو موظف و نائب رئیس هیات مدیره بن رو

اطلاعات مدیران شرکت فنر سازی زر گلبایگان (سهامی خاص):

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



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	۱۳۹۶/۰۳/۰۳	لیسانس
۳	شرکت فنر سازی زر گلپایگان (سهامی خاص)	علیرضا پویان	نائب رئیس و عضو غیر موظف هیات مدیره	۱۴۰۱/۰۳/۲۸	فوق لیسانس

سرمایه و ترکیب سهامداران :

سهامداران شرکت در تاریخ ۱۴۰۱/۰۹/۳۰ طبق جدول می باشد:

ردیف	سهامداران شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) مورخ ۱۴۰۱/۰۹/۳۰		
	سهامداران	تعداد سهام	درصد مالکیت
۱	شرکت سازه گستر سایبا (سهامی خاص)	۱,۲۳۵,۲۹۹,۱۲۷	۴۷/۷۳
۲	سید محمد سادات	۲۵۲,۷۴۵,۰۵۱	۹/۷۶
۳	شرکت سرمایه گذاری گروه صنعتی رنا	۱۵۰,۹۹۶,۷۶۲	۵/۸۳
۴	صندوق بازارگردانی لوتوس پارسیان	۳۰,۳۳۹,۵۸۱	۱/۱۶
۵	سایر اشخاص کمتر از ۵ درصد	۹۱۸,۷۲۶,۵۴۶	۳۵/۵۲
	جمع	۲,۵۸۷,۹۹۷,۰۶۸	۱۰۰



سهامداران عمده شرکت فنر سازی زر گلیپایگان (سهامی خاص) در ۱۴۰۱/۰۹/۳۰		
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 سایپا (سهامی خاص)
--	۳	شرکت تولیدی رنگ سایپا (سهامی خاص)
۱۰۰	۲۳,۰۰۰,۰۰۰	جمع
سهامداران عمده شرکت فنر سازی زر سیستان (سهامی خاص) در ۱۴۰۱/۰۹/۳۰		
درصد سهام	تعداد سهام	سهامداران
۱۰۰	۳۶,۴۹۸	شرکت فنر سازی زر تهران (سهامی عام)
--	۱	شرکت فنر سازی زر گلیپایگان (سهامی خاص)
--	۱	مرکز تحقیقات و نوآوری صنایع خودرو سایپا (سهامی خاص)
۱۰۰	۳۶,۵۰۰	جمع



روند افزایش سرمایه شرکت :

سرمایه شرکت طی چند مرحله به شرح زیر بوده است .

تغییرات سرمایه شرکت			
تاریخ افزایش سرمایه	درصد افزایش سرمایه	سرمایه جدید (میلیون ریال)	محل افزایش سرمایه
۱۳۷۷/۹/۲۱	۱۲۰٪	۱۰,۰۰۰	آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران و اندوخته طرح توسعه
۱۳۷۹/۵/۲۷	۱۰۰٪	۲۰,۰۰۰	آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران و اندوخته طرح توسعه
۱۳۸۱/۹/۲۱	۱۰۰٪	۴۰,۰۰۰	آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران و اندوخته طرح توسعه
۱۳۸۷/۵/۲۴	۱۰۰٪	۸۰,۰۰۰	آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران و اندوخته طرح توسعه
۱۳۹۲/۱۲/۲۶	۱۵۰٪	۲۰۰,۰۰۰	آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران
۱۳۹۵/۰۴/۲۶	۱۵۰٪	۴۹۹,۹۹۷	تجدید ارزیابی داراییها (زمین)
۱۳۹۸/۱۲/۲۵	۶۰٪	۷۹۹,۹۹۷	آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران
۱۴۰۱/۰۲/۲۸	۲۲۲٪	۲,۵۸۷,۹۹۷,۰۶۸	تجدید ارزیابی داراییها (زمین)

تغییرات سرمایه شرکت فتر سازی زر سیستم (سهامی خاص)			
تاریخ افزایش سرمایه	مبلغ افزایش سرمایه	سرمایه جدید (میلیون)	محل افزایش سرمایه
۱۳۹۴/۱۲/۲۵	۲۰,۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۶,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	تجدید ارزیابی داراییها (زمین و ساختمان)

تغییرات سرمایه شرکت فتر سازی زر گلدایگان (سهامی خاص)			
تاریخ افزایش سرمایه	درصد افزایش سرمایه	سرمایه جدید (میلیون)	محل افزایش سرمایه
۱۳۸۹/۰۶/۱۴	۰٪	-	از محل مطالبات حال شده سهامداران
۱۳۹۲/۰۳/۱۱	۸۳٪	۵۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	از محل صدور سهام جدید و آورده های نقدی یا مطالبات حال شده سهامداران
۱۳۹۴/۱۲/۰۲	۱۵۹٪	۱۴۲,۳۹۶,۰۰۰,۰۰۰	از محل تجدید ارزیابی دارایی ها
۱۴۰۱/۰۳/۲۵	۶۲٪	۲۳۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	از محل مطالبات حال شده سهامداران
۱۴۰۱/۰۳/۲۵	۷۴٪	۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	از محل بازاد ذخیره ارزیابی زمین



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

در سال ۱۴۰۱ شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) در نظر دارد با حفظ وضع موجود تولید و فروش ۱۰,۱۱۰ تن را 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 درخاشیه سود شرکت این واقعیت کاملاً نمایان است. همچنین مدیریت درخصوص انجام اقدامات لازم جهت کاهش بهای تمام شده مصرا نه در تلاش است بطوری که در صفحات قبل ذکر شد جایگزینی 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 توجه 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 زحماتکش از جمله پرداخت هدایای غیرنقدی، 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 مبذول داشته است.

ضمناً هر ساله در روز ۲۹ دی ماه ملی برگزاری مسابقات فرهنگی (مانند نقاشی و...)، ضمن گرامیداشت این روز به عنوان روز هوای پاک، در جهت آگاه سازی جامعه و کارکنان خود گام برمی دارد.

**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 تامین کنندگان خارجی کرده و بهای تمام شده تأثیر پذیری از این تغییرات نرخ ارز ندارد و درخصوص صادرات نیز شرکت در سال جاری عمده اقدام به فروش به کشورهای عراق، ایران، 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 چند سال 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 شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) به قرار زیر میباشد :

شرکت فنر سازی زر (سهامی عام)			واحد	تعریف شاخص	عنوان شاخص	ردیف
1400/12/29	۱۴۰۰/۰۹/۳۰	۱۴۰۱/۰۹/۳۰				
۱۱۵۶۰	۷۹۱۷	۱۶۲۸۱	میلیون ریال	فروش تعداد پرسنل	سرازه فروش	۱
۳۰۳۳	۱۱۶۹	۲۷۴۶	میلیون ریال	سود خالص تعداد پرسنل	سرمه سود	۲

شاخص های فعالیت شرکت :

نسبتهای سرمایه گذاری شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) برای دوره نه ماهه منتهی به آذر ماه ۱۴۰۱ مورد گزارش به قرار زیر است :

شرکت فنر سازی زر (سهامی عام)			واحد	تعریف شاخص	عنوان شاخص	ردیف
1400/12/29	۱۴۰۰/۰۹/۳۰	۱۴۰۱/۰۹/۳۰				
۵۸	۵۸	۲۹	درصد	دارایی به حقوق صاحبان سهام	نسب دارایی به حقوق صاحبان سهام	۱
۳۰	۳۰	۵۱	درصد	کل بدهی حقوق صاحبان سهام	نسبت کل بدهی به حقوق صاحبان سهام	۲
۲۵	۲۵	۴۱	درصد	بدهی جاری حقوق صاحبان سهام	نسبت بدهی جاری به حقوق صاحبان سهام	۳
۷۷	۷۷	۶۶	درصد	حقوق صاحبان سهام کل دارایی	نسبت مالکانه	۴

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 بیان گر 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 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 بیان گر 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 (زیان) شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) برای دوره مالی ۱۴۰۱/۰۹/۰۳ به قرار زیر می باشد:

فنر سازی زر (سهامی عام)			واحد	شرح
1400/12/29	1400/09/30	1401/09/30		
۷.۸۴۳	۵.۸۱۵	۷.۴۲۱	تن	جمع تولید (وزنی)
۸.۰۵۷	۵.۶۱۲	۷.۳۱۲	تن	جمع فروش (وزنی)
۳.۰۴۰.۳۴۵	۳.۰۸۲.۱۸۶	۴.۲۰۶.۴۰۲	میلیون ریال	فروش
(۲.۲۰۲.۴۶۶)	(۱.۵۸۳.۰۷۶)	(۲.۹۷۳.۱۴۷)	میلیون ریال	بهای تمام شده کل محصولات
۰	(۲.۹۹۰)	(۲۳.۸۵۱)	میلیون ریال	هزینه های مالی
۹۱۳.۹۷۰	۳۹۶.۶۵۷	۱.۰۱۷.۰۰۲	میلیون ریال	سود(زیان) قبل از کسر مالیات
۷۹۷.۷۹۹	۳۰۷.۴۰۹	۷۸۸.۱۷۷	میلیون ریال	سودخالص
۲۶	۱۵	۱۷	درصد	نسبت سود خالص به فروش
۷۹۹.۹۹۷	۷۹۹.۹۹۷	۲.۵۸۷.۹۹۷	میلیون ریال	سرمایه
۳.۷۶۶.۸۳۳	۳.۷۶۶.۸۳۳	۴.۴۷۴.۳۲۶	میلیون ریال	حقوق صاحبان سهام
۱.۱۲۶.۲۴۷	۱.۱۲۶.۲۴۷	۲.۲۸۵.۹۵۲	میلیون ریال	کل بدهی
۴.۸۹۳.۰۸۰	۴.۸۹۳.۰۸۰	۶.۷۶۰.۲۷۸	میلیون ریال	کل دارایی
۲۶۳	۲۶۳	۲۸۷	نفر	تعداد متوسط کارکنان
۳۰	۲۲	۲۶	تن	سرمایه 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 پنهان 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 .

شرح	عملکرد نه ماهه سال ۱۴۰۱		عملکرد نه ماهه سال ۱۴۰۰	
	مقدار (تن)	مبلغ - میلیون ریال	مقدار (تن)	مبلغ - میلیون ریال
محصولات سبک، نیمه سنگین و سنگین و فنرهای تجاری	۷,۴۱۲	۴,۲۰۶,۴۰۲	۵,۶۱۲	۲,۰۸۲,۱۸۶



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 سفارشگذاری 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 پروفرما و تعیین نرخ توسط مدیریت (با مدنظر قراردادن کسش 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 قطعیت ها و مفروضات غیر قطعی قرار دارند. بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند.»



شرکت فنر سازی زر (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۴۰۱

جملات آینده نگر نشان دهنده انتظارات بلورها با پیش بینی های جاری از رویدادها و عملکرد مالی است. این جملات در معرفی ریسکها، عدم قطعیت ها

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

تحلیل حساسیت سود به ازای هر سهم شرکت فنر سازی زر (سهامی عام)

نرخ ارز دلار را مونر پویای تمام شده و درآمد عملیاتی

تحلیل حساسیت با توجه به نرخ ارز (دلار) برآیند منفی ۵ درصد تا مثبت ۵ درصد لحاظ شده است

منفی ۵	منفی ۵	سال پایه	منفی ۵	منفی ۵	منفی ۵	منفی ۵	منفی ۵	منفی ۵	منفی ۵
۲۶۸,۱۸۸	۲۶۱,۴۵۰	۲۷۵,۰۰۰	۲۸۸,۲۵۰	۲۰۲,۱۸۸	۲۱۸,۲۴۷	۲۳۹,۲۶۶	۲۵۰,۲۷۷	۲۶۸,۵۲۶	نرخ دلار
-	-	۹,۰۱۳,۲۷۹	۹,۲۶۸,۰۴۸	۹,۵۱۲,۳۵۰	۹,۷۲۸,۵۴۸	۹,۹۷۵,۵۲۸	۱۰,۲۲۹,۴۰۹	۱۰,۴۸۵,۵۱۹	درآمدهای عملیاتی داخلی
۱۰۲,۰۰۲	۱۰۷,۲۷۲	۱۱۲,۰۲۲	۱۱۸,۲۷۲	۱۲۴,۶۰۸	۱۳۰,۸۲۸	۱۳۷,۲۸۰	۱۴۹,۲۴۹	۱۵۱,۴۶۲	درآمدهای عملیاتی صادراتی
۱۰۲,۰۰۲	۱۰۷,۲۷۲	۹,۲۰۹,۹۰۲	۹,۴۱۹,۷۲۲	۹,۶۲۷,۵۵۱	۹,۸۳۹,۴۲۶	۱۰,۰۴۷,۹۰۸	۱۰,۲۵۹,۵۵۲	۱۰,۴۷۹,۸۸۱	جمع درآمد عملیاتی
(۲,۲۶۸,۶۶۹)	(۲,۸۶۹,۰۸۹)	(۲,۹۷۲,۱۴۷)	(۳,۰۷۲,۳۰۷)	(۳,۱۸۲,۹۰۹)	(۳,۲۹۶,۲۸۱)	(۳,۴۱۱,۲۵۵)	(۳,۵۲۱,۱۶۶)	(۳,۶۳۹,۸۵۹)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
(۲,۶۶۶,۶۶۶)	(۲,۸۶۱,۸۱۵)	۱,۲۳۲,۲۵۵	۱,۳۲۹,۵۱۵	۱,۴۲۲,۶۶۹	۱,۵۱۲,۰۵۵	۱,۶۰۳,۱۵۳	۱,۶۹۷,۵۸۷	۱,۷۹۲,۳۲۹	سود ناخالص
(۲,۸۲,۷۸۹)	(۲,۸۸,۱۱۱)	(۲,۹۳۲,۹۸۱)	(۳,۰۳۶,۸۸۵)	(۳,۱۴۰,۳۳۹)	(۳,۲۴۴,۵۵۹)	(۳,۳۴۸,۴۶۲)	(۳,۴۵۲,۳۰۲)	(۳,۵۵۶,۲۰۶)	هزینه های فروش، انباری و عمومی
۸۵,۷۵۰	۸۶,۶۱۶	۸۷,۳۹۱	۸۸,۲۶۶	۸۹,۱۴۰	۹۰,۰۱۴	۹۰,۸۸۸	۹۱,۷۵۴	۹۲,۶۲۲	سایر درآمدها
-	-	-	-	-	-	-	-	-	سایر هزینه ها
(۲,۴۶۹,۳۰۹)	(۲,۹۳۲,۳۰۹)	۱,۰۲۸,۲۴۸	۱,۱۳۰,۳۹۵	۱,۲۳۰,۵۶۰	۱,۳۳۰,۷۲۵	۱,۴۳۰,۸۹۰	۱,۵۳۱,۰۵۵	۱,۶۳۱,۲۲۰	سود عملیاتی
(۱,۹۳۱,۹۰۱)	(۲,۱۳۶,۶۶۹)	(۲,۳۴۱,۸۱۵)	(۲,۵۴۶,۸۸۵)	(۲,۷۵۱,۹۰۹)	(۲,۹۵۶,۹۸۱)	(۳,۱۶۱,۰۵۵)	(۳,۳۶۶,۱۰۹)	(۳,۵۷۱,۲۰۶)	هزینه های مالی
۱۲,۳۳۰	۱۲,۳۶۲	۱۲,۳۹۴	۱۲,۴۲۶	۱۲,۴۵۸	۱۲,۴۹۰	۱۲,۵۲۲	۱۲,۵۵۴	۱۲,۵۸۶	سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی
(۲,۳۳۱,۶۶۶)	(۲,۳۳۲,۴۰۸)	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	سود (زیان) عملیات در حال عملکرد قبل از مالیات
۶۶۹,۱۲۱	۶۶۹,۱۲۱	۶۶۹,۱۲۱	۶۶۹,۱۲۱	۶۶۹,۱۲۱	۶۶۹,۱۲۱	۶۶۹,۱۲۱	۶۶۹,۱۲۱	۶۶۹,۱۲۱	مالیات
(۲,۲۲۵,۵۴۴)	(۲,۲۲۵,۵۴۴)	۶۶۹,۱۲۱	۶۶۹,۱۲۱	۶۶۹,۱۲۱	۶۶۹,۱۲۱	۶۶۹,۱۲۱	۶۶۹,۱۲۱	۶۶۹,۱۲۱	سود (زیان) خالص
(۱,۶۰۱)	(۱,۶۰۱)	۲۰۵	۲۳۷	۲۶۹	۳۰۱	۳۳۳	۳۶۵	۳۹۷	سود خالص هر سهم