

شرکت فنر سازی زر (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

(تلفیقی)

برای دوره سه ماهه منتهی به خردادماه ۱۳۹۹

- تاریخچه شرکت :..... ۲
- ماهیت کسب و کار..... ۲- ۵
- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف..... ۵- ۷
- مهمترین منابع، ریسک و روابط..... ۸
- نتایج عملیات و چشم اندازها..... ۸-۱۲
- مهمترین معیارها و شاخص های عملکرد برای ارزیابی عملکرد در مقایسه با اهداف اعلام شده..... ۱۲-۲۲



م. ک. ز.

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،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 فتر سازی زر (سهامی عام) طبق ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه شده و در تاریخ ۱۳۹۹/۰۳/۲۷ به تایید هیات مدیره رسیده است.

نام و نام خانوادگی	نوع عضویت	نماینده اشخاص حقوقی	امضاء
آقای بیت اله رضائی	عضو موظف - مدیر عامل	شرکت سرمایه گذاری سایپا	
آقای علیمردان عظیمی فشی	عضو موظف - رئیس هیات مدیره	شرکت ایرانی تولید اتومبیل - سایپا	
آقای حمید نادری	عضو موظف - نائب رئیس هیات مدیره	شرکت سرمایه گذاری رنا	
آقای سعید آدینه	عضو غیر موظف	شرکت خدمات فنی رنا	
آقای سید محمد سادات	عضو غیر موظف	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 شرکتها و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسیده است. ظرفیت تولید : شرکت با ظرفیت اولیه تولید مقدار ۱۰۰۰ تن انواع فنر تخت شروع بکار نموده است. محصولات شرکت در ابتدای امر جهت تأمین نیاز بازار قطعات یدکی تولید میگردد 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 ۱۸۰۰۰ 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 سالیانه کنونی انواع محصولات در یک شیفت کاری معادل ۶۰۰۰ تن می باشد.

شرکت 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 فتری تراورس راه آهن و انواع کرپی جهت دست فنرهای خودروهای، 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 بیش از ۵ کشور شامل کشورهای روسیه، عراق، افغانستان واکراین و آذربایجان و قزاقستان.
- 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 ۵۸٪ 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:

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
- 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 تهدید های 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 و خارجی
۵. تنها دارنده اسکوپ طراحی فتر و متعلقات در کشور

— نقاط ضعف :

۱. مستهلک بودن تجهیزات و ادوات موجود
۲. بالا بودن میانگین سنی پرسنل
۳. ساختار نامناسب مالی به دلیل زیان انباشته سنوات قبل

مقابله با نقاط ضعف :

۱. برنامه ریزی جهت تعمیرات اساسی دستگاه های موجود و خرید ماشین آلات جدید و جایگزینی آن با ماشین آلات قدیمی
۲. برنامه جایگزینی نیروهای جوان بجای نیروهای با سابقه و سن بالا
۳. افزایش سودآوری و مستهلک نمودن زیان های انباشته طی ۴ سال آینده

— 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 که مشمول تحریم ها می باشد.

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 با چالش های متفاوتی توأم می باشد. برای غلبه بر موارد فوق، مدیریت خرید از منابع بهینه و کنترل هزینه های تمام شده از راهکارهای کنترل ریسک مذکور می باشد. ریسک مذکور در مقایسه با سال گذشته مورد با اهمیت قانونی تغییری نداشته است

ب- حوزه فروش: افزایش بی رویه قیمت تمام شده با توجه به بند الف باعث از دست رفتن مشتریان خودروساز و همچنین عدم کشش فروش در بازار لوازم یدکی می باشد، جهت غلبه بر ریسک فوق مدیریت شرکت در قراردادهای مربوط با خودروسازان و همچنین بازار داخلی شناور بودن نرخ فروش را پیش بینی نموده است. که این ریسک در مقایسه با سال گذشته تغییرات قابل توجهی نداشته است.

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 داشته ایم .

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 و خارج از 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



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

۱. برنامه ریزی جهت تولید پابند وسلو ۱۴
 ۲. نصب و راه اندازی خط تولیدانبوه UBULT نیسان وپراید
- برنامه ریزی جهت بهره وری در تولید 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 درصدد سود ناخالص معقول ، که در این خصوص فعالیتهای بازار یابی و پیگیری به صلاح شرکت در حال انجام می باشد.
- ۲- اقدام تنوع محصولات شرکت که دراین خصوص تجهیزات مربوطه در حال نصب و راه اندازی می باشد.
- ۳- تامین مالی از شرکتهای گروه یا اخذ تسهیلات بانکی جهت اقدام به خرید مواد اولیه و جلو گیری از افزایش بهای تمام شده مواد اولیه که با توجه به اقدامات انجام گرفته جهت فروش و تولید چشمگیر ضروریست . که دراین خصوص نسبت به سال قبل اقدامات بهتری صورت گرفته است.

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

۱. اقدامات اولیه در خصوص میزان مورد نیاز سرمایه جهت تولید.
۲. در صورت برگزاری نمایشگاه شرکت حضور خواهد یافت.
۳. شروع به انجام هزینه های لازم در خصوص راه اندازی خط ubult

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

۱. طرح توسعه محصولات گروه X۲۰۰ وگوشواره وموجگیر ۱۰۰sp و تپیا ، فترلول های عقب وجلو وموجگیر تپیا
۲. افزایش حداقل ۳۰ درصدی سهم فروش بازار و افزایش تعداد مشتریان بازار یدکی.

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

۱. افزایش ظرفیت تولید در طی سال ۱۳۹۹
۲. برنامه ریزی جهت کاهش ضایعات داخلی و ppm



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

۱. به منظور توسعه محصولات گروه X۲۰۰ اقدامات ذیل صورت پذیرفت:

الف) امکان سنجی، انتخاب، خرید و نصب و راه اندازی کوره پیشگرم القایی یو شکل دوقلو

ب) طراحی و تغییر لی اوت ایستگاه های اپستینگ و فورج کارخانه

ج) طراحی فرآیند و حذف یک مرحله پیشگرم فرآیندهای اپستینگ و کوبش سر تخت تنش تپا

د) طراحی، ساخت و نصب و راه اندازی ماشین فرمینگ گرم تنش تپا با طرح جدید

ه) نصب و راه اندازی فاز اول ماشین الکتریکال آپستر

و) طراحی و ساخت ماشین مونتاز بوش و واشر با ۴۰٪ پیشرفت پروژه

ز) بهبود فرآیند و افزایش راندمان ایستگاههای تولیدی

ح) طراحی فرآیند و تولید نمونه فنر لول عقب تپا و ارسال نمونه ها جهت اخذ تاییدیه تولید انبوه

۲. با توجه به اقدامات صورت گرفته در راستای گسترش تعداد مشتریان فروش:

الف) ضمن افزایش چشمگیر میزان فروش محصولات به بازار، مشتریان زیر نیز به لیست خریداران محصولات شرکت اضافه گردیدند:

— شرکت همراه خودرو سایپا

— سایپا یدک

— بازرگانی GISP

— بازرگانی جهان پارت

ب) مذاکرات و مکاتبات متعددی با شرکتهای بهران موتور سایپا، گروه بهمن و زامیا د در راستای تولید محصولات جدید و مورد نیاز این شرکتها در حال انجام می باشد.

ج) طراحی فرآیند، طراحی و ساخت ماشین آلات مخصوص، فیکسچرها و فرامین کنترلی و تولیدی، قالبها و سایر تجهیزات تولید موجگیر SP۱۰۰ انجام، نمونه های اولیه در فازهای EP و VP پروژه تولید و تحویل گردیده و تاییدیه اولیه اخذ گردیده است. در حال حاضر فرآیند تولید انبوه پروژه دارای ۹۹٪ پیشرفت می باشد.

د) با افتخار فراوان و با تلاش چشمگیر کلیه کارکنان؛ در پروژه طراحی و تولید محصولات M۴۴ و B۶۱۸ شرکت سایپا سیتروئن، شرکت موفق به اخذ تاییدیه های سیستم مدیریت کیفیت، فنی و مهندسی و حتی اقتصادی گردیده و به عنوان تنها شرکت منتخب سایپا سیتروئن جهت طراحی و تولید محصولات فوق الذکر معرفی گردید؛ لیکن با توجه به خروج سیتروئن از ایران به دلایل سیاسی، فعلا پروژه معلق می باشد.



۳. مقدمات لازم جهت ارتقاء به گرید A پلاس .

همچنین با توجه به روند مناسب تولیدات در گروه ساپکو، ضمن ارتقاء به گرید B، قطعات تحویلی به این شرکت به صورت خود بازرسی (حذف شرکت بازرسی) تغییر یافت.

• لازم بذکر است که در خصوص اهداف بلند مدت شرکت و گروه نسبت به سال قبل تغییرات قابل ذکری وجود ندارد ولی مدیریت شرکت و گروه همچنان تلاشهای مصرانه خود جهت تحقق آن اهداف و ایجاد اهداف بزرگتر و توسعه آن انجام خواهد داد.

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 طراحی 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، ایران خودرو، ایران خودرو دیزل، بهمن موتور، بهمن دیزل، ایران کاوه و ... همکاری داشته و همچنین برای شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران و شرکت مترو تأمین انواع دست فترهای واگن و دیگر متعلقات آن را انجام داده است. که سهم ما در مقایسه با سایر رقبا در بازار حدوداً ۴۰ درصد می باشد .

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 برابر ۵۰ درصد می باشد .

۳- **حوزه صادرات:** شرکت در راستای توسعه بازار همواره در نمایشگاه های بین المللی داخلی و خارجی 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 بیش از ۵ کشور دنیا در خصوص تولید و صادرات فنر همکاری داشته که از مهمترین آنها میتوان به کشورهای رومانی، مجارستان، روسیه، آذربایجان، قزاقستان، عراق و افغانستان اشاره نمود.

با توجه به برنامه دولت در خصوص طرح تعویض خودروهای تجاری فرسوده با نو به میزان هفتاد هزار دستگاه طی چهار سال، فرصت مناسبی جهت نیل به اهداف شرکت و به دست آوردن حداقل ۵۰٪ از سهم فوق برای هر سال 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 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 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، فنر لول، تورشن بار، تنش راد و یوبولت می باشد.

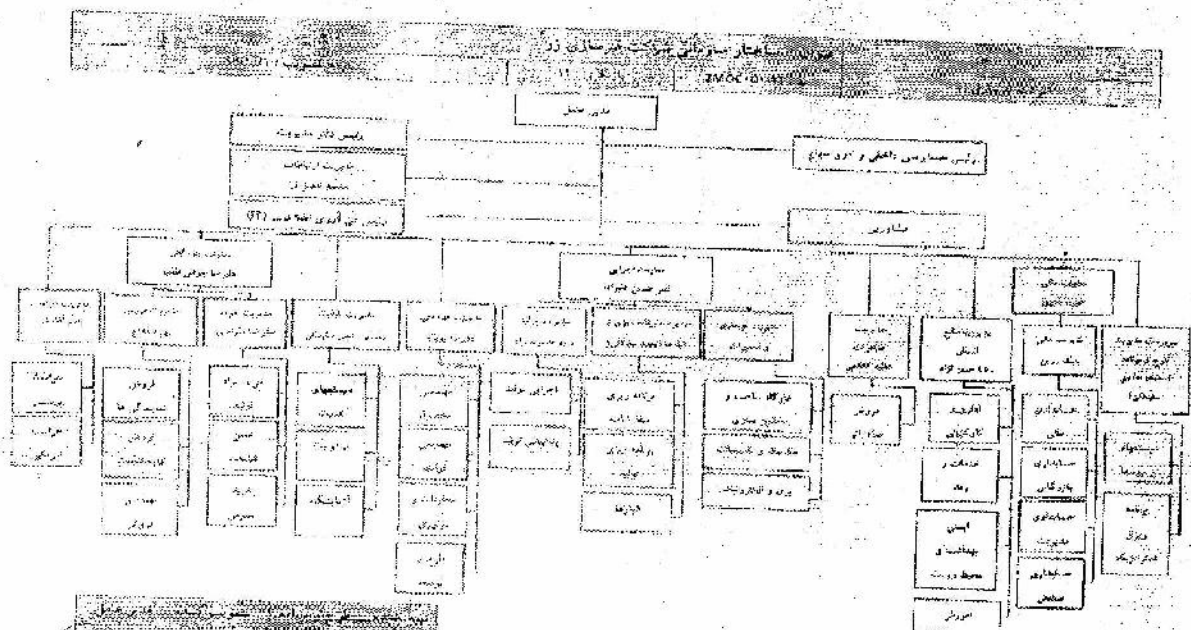
ب- تولید و تامین پابند فتری (وسلو) جهت خطوط ریل گذاری در صنایع ریلی: که بر عهده شرکت فنر سازی زر سیستم (سهامی خاص) می باشد.

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 می گیرد.

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.

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 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 سه ماهه منتهی به خردادماه ۱۳۹۹ با تولید ۱۱۸۹ تن انواع فنرهای تخت و پارابولیک سبک ، نیمه سنگین و سنگین نسبت به سه ماهه اول خردادماه ۱۳۹۸ (۹۳۴) ۲۷٪ افزایش تولید داشته است. همچنین با فروش محصولات فوق در سه ماهه اول سال ۱۳۹۸ به میزان ۱۳۱۷ تن و به مبلغ ۲۰۹,۸۴۳ میلیون ریال نسبت به سه ماهه اول خردادماه ۱۳۹۸ از نظر تناژی ۲۹٪ افزایش و از نظر ریالی ۱۳ درصد رشد داشته است.

شرکت فتر سازی زر گلیپایگان (سهامی خاص) در سه ماهه اول ۱۳۹۹ با تولید ۵۹۷ تن تولید محصولات میل موج گیر، فنرلول، تورشن بار، تنش راد و یوبولت نسبت به سه ماهه اول خردادماه ۱۳۹۸ (۶۸۳) ۱۳٪ کاهش تولید داشته است. همچنین با فروش محصولات فوق در سه ماهه اول سال ۱۳۹۹ به میزان ۵۶۵ تن و به مبلغ ۱۰۲/۹۴۷ میلیون ریال نسبت به سه ماهه اول سال ۱۳۹۸ از نظر تناژی ۲۱٪ کاهش و از نظر ریالی ۵۷٪ رشد داشته است.

شرکت فتر سازی زر سیستان (سهامی خاص) در سه ماهه اول سال ۱۳۹۹ با تولید ۴۹ تن فنرهای ریلی و متعلقات نسبت به سه ماهه اول ۱۳۹۸ (۲۸) ۷۵٪ افزایش تولید داشته است. همچنین با فروش محصولات فوق در سه ماهه اول سال ۱۳۹۹ به میزان ۷۰ تن و به مبلغ ۱۶/۶۸۶ میلیون ریال نسبت به سه ماهه اول خردادماه ۱۳۹۸ از نظر تناژی ۱۳۳٪ و از نظر ریالی ۴۴۶٪ افزایش داشته است.



با اشاره به نام گذاری سال جاری به نام جهش تولید 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 کشور آلمان، مجارستان و رومانی نیز در این مجموعه کلید خورده که می تواند نقطه عطفی بر گسترش بازارهای صادراتی بوده و همچنین وجود پرسنل ماهر و متعهد شرکت، تضمین کننده تحقق اهداف فوق خواهد بود.

در سال جاری شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) در نظر دارد با توجه به میزان حجم موجودی انبار، میزان تناژ فروش خود را به ۶۴۴۰ تن و از نظر ریالی به ۱,۰۷۶,۳۵۳ میلیون ریال برساند که نسبت به سال ۱۳۹۸ از نظر تناژ فروش ۱۴۷ تن کاهش و از نظر ریالی ۱۵۱,۷۷۴ میلیون ریال افزایش پیش بینی شده است.

عوامل تأثیر 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 تأثیر خواهد گذاشت در حالی که در گذشته تأثیر 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 راهبردها برای 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 اصلاح نیروی انسانی و بهره وری.
- ۴- اصلاح فرآیند های شرکت و توسعه روند سیستماتیک فرآیندها 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 افزایش فروش

- اطلاعات مدیران شرکت اصلی:

ردیف	شخصیت حقوقی عضو هیات مدیره	نماینده	سمت	تاریخ عضویت	تحصیلات	زمینه های سابق کاری
۱	شرکت گروه سرمایه گذاری سایپا	بهت اله رضایی	عضو هیئت مدیره و مدیر عامل	۱۳۹۹/۰۲/۲۴	فوق لیسانس	مدیر عامل شرکت فرهنگی ورزشی سایپا و سایر شرکت های گروه
۲	شرکت ایرانی تولید اتومبیل (سایپا)	علیمردان عظیمی فشی	رئیس هیئت مدیره	۱۳۹۹/۰۲/۲۰	دکتر حقوق	مدیر حقوقی گروه خود سازی سایپا و عضو هیئت مدیره شرکت سایپا پرس
۳	شرکت سرمایه گذاری گروه صنعتی رنا	حمید نادری	نائب رئیس هیئت مدیره	۹۸/۳/۱۳	فوق لیسانس	معاون مالی و اداری شرکت حمل و نقل ریلی گسترش معاون مالی و اداری شرکت راه ابریشم قشم معاون مالی و اداری شرکت شناورسازان کارون
۴	شرکت خدمات فنی رنا	سعید آدینه	عضو هیئت مدیره	۹۸/۳/۱۳	لیسانس مکانیک	مدیر خدمات اداری و رفاه سایپا مدیر ایمنی و بهداشت محیط کار سایپا
۵	سید محمد سادات	-	عضو هیئت مدیره	۱۳۹۴/۰۴/۲۳	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 هیات مدیره	۹۸/۱۲/۳	کارشناسی
۲	شرکت فنر سازی زر تهران (سهامی عام)	احمد بهرامی	نائب رئیس هیئت مدیره و غیر موظف	۹۹/۲/۳	کارشناسی ارشد
۳	شرکت فنر سازی زر سیستان (سهامی خاص)	محسن رحیمی	رئیس هیات مدیره و غیر موظف	۹۸/۳/۱۸	کارشناسی

اطلاعات مدیران شرکت فنر سازی زروسیستان (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 هیات مدیره	۱۳۸۳/۰۳/۱۷	لیسانس
۲	شرکت مرکز تحقیقات و نوآوری سایپا (سهامی خاص)	احمد نعمت بخش	رئیس هیات مدیره	۱۳۹۶/۰۳/۰۳	لیسانس
۳	شرکت فنر سازی زر گلپایگان (سهامی خاص)	امیر حسین علیزاده	عضو هیات مدیره	۱۳۹۶/۰۳/۰۳	فوق لیسانس

سرمایه و ترکیب سهامداران:

سهامداران اصلی شرکت در تاریخ ۱۳۹۹/۰۳/۳۱ طبق جدول زیر در ردیف های ۱ الی ۵ می باشد که در مجموع ۷۰ درصد سهام شرکت را در اختیار دارند.

تغییرات حجم و درصد سهامداران در مقطع فوق اشاره به شرح جدول زیر می باشد:

ردیف	سهامداران عمده شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) در ۱۳۹۹/۰۳/۳۱		
	سهامداران	تعداد سهام	درصد مالکیت
۱	شرکت سازه گستر سایپا (سهامی خاص)	۳۸۱,۸۵۳,۴۷۸	۴۸
۲	سید محمد سادات	۷۰,۴۰۳,۴۳۵	۹
۳	شرکت سرمایه گذاری گروه صنعتی رنا	۵۰,۰۷۵,۸۵۲	۶
۴	شرکت سایپا	۳۰,۰۳۷,۰۰۴	۴
۵	سایر اشخاص کمتر از ۵ درصد	۲۶۷,۷۲۷,۳۹۹	۳۳
	جمع	۷۹۹,۹۹۷,۰۶۸	۱۰۰

سهامداران عمده شرکت فنر سازی زر گلپایگان (سهامی خاص) در ۱۳۹۹/۰۳/۳۱		
درصد سهام	تعداد سهام	سهامداران
۹۹.۹۹	۲۲,۹۹۹,۹۹۸	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 رینگ سایپا (سهامی خاص)
۱۰۰	۲۳,۰۰۰,۰۰۰	جمع

سهامداران عمده شرکت فنر سازی زر سیستان (سهامی خاص) در ۱۳۹۹/۰۳/۳۱		
درصد سهام	تعداد سهام	سهامداران
۱۰۰	۲۶,۴۹۸	شرکت فنر سازی زر تهران (سهامی عام)
-	۱	شرکت فنر سازی 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 به مبلغ هفتصد و نود و نه میلیارد (شامل تعداد ۷۹۹,۹۹۷,۰۶۸ سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱۰۰۰ ریال) تا پایان سه ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۰۳/۳۱ می باشد .

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
۱۳۹۳/۱۲/۲۶	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

تغییرات سرمایه شرکت فنر 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 فنر سازی زر کلیات (سهامی خاص)			
تاریخ افزایش سرمایه	درصد افزایش سرمایه	سرمایه جدید (میلیون)	محل افزایش سرمایه
۱۳۸۹/۰۶/۱۴	۰٪	۳۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	از محل مطالبات حال شده سهامداران
۱۳۹۲/۰۳/۱۱	۵۵٪	۵۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	از محل صدور سهام جدید و آورده های نقدی یا مطالبات حال شده سهامداران
۱۳۹۴/۱۲/۰۲	۳۹٪	۱۴۲,۲۹۶,۰۰۰,۰۰۰	از محل تجدید ارزیابی دارایی ها
۱۳۹۵/۱۰/۲۰	۶۲٪	۲۳۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	از محل مطالبات حال شده سهامداران

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

در سال ۱۳۹۹ شرکت اصلی در نظر دارد با حفظ وضع موجود تولید، تناژ فروش ۶۴۴۰ تن را پوشش دهد. همچنین شرکت فنر سازی زر سیستم (سهامی خاص) و فنر سازی زر گلپایگان (سهامی خاص) تناژ فروش را به ترتیب ۵۷۷ و ۲۸۹۵ تن در برنامه خود دارند.

شرکت در راستای افزایش سودآوری نسبت به اصلاح نرخهای فروش خود در حوزه بازار و قطعات یدکی و حوزه کارخانجات متناسب با افزایش نرخ مواد اولیه اقدام نموده است. که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل به دلیل عدم پیش بینی در قراردادهای منعقد شده با کارخانجات، افزایش متناسب نرخهای فروش را نتوانسته بود، اعمال نماید که در سال جاری با اصلاح قراردادهای فروش با کارخانجات، تعدیل نرخ فروش متناسب با افزایش نرخ مواد اولیه پیش بینی گردیده است.

در خصوص استفاده از منابع بانکی شرکت در تلاش است، بتواند سرمایه در گردش مورد نیاز خود را به میزان ۵۰ میلیارد ریال از تسهیلات بانکی تامین نماید که تحقق این امر در مقایسه با سال قبل رشدی نخواهد داشت.

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 سیستم، همواره در تولیدات خود اخلاق کسب و کار را رعایت می نماید. شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) با وجود تعهداتی که در مرادوات 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 درخت کاری، 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 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 نوع قراردادهای منعقد در خصوص فروش محصولات، تأثیر افزایش نرخ مواد اولیه اعم از افزایش نرخ خرید داخلی و خرید خارجی پیش بینی گردیده است. لذا در صورت هرگونه افزایش نرخ مواد اولیه به تناسب آن افزایش نرخ فروش در قراردادها اعمال می گردد.

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)		
				۱۳۹۸/۰۳/۳۱	۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۰۳/۳۱	۱۳۹۸/۰۳/۳۱	۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۰۳/۳۱
۱	سرايه فروش	فروش	میلیون ریال	۷۶۸	۴۲۹	۳,۳۷۴	۸۱۰	۳۹۲	۳,۶۵۷
	تعداد پرسل	تعداد پرسل							
۲	سرايه سود	سود خالص	میلیون ریال	۲۴	۵	۳۱۸	۱۷	۶	۲۱۷
	تعداد پرسل	تعداد پرسل							

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)		
				۱۳۹۸/۰۳/۳۱	۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۰۳/۳۱	۱۳۹۸/۰۳/۳۱	۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۰۳/۳۱
۱	نسب دارایی به حقوق صاحبان سهام	دارایی ثابت	درصد	۶۰	۸۰	۵۴	۶۱	۷۸	۶۱
		حقوق صاحبان سهام							
۲	نسبت کل بدهی به حقوق صاحبان سهام	کل بدهی	درصد	۱۰۲	۱۳۲	۹۹	۷۸	۱۳۴	۷۵
		حقوق صاحبان سهام							
۳	نسبت بدهی جاری به حقوق صاحبان سهام	بدهی جاری	درصد	۹۳	۹۵	۸۳	۶۳	۱۱۳	۶۲
		حقوق صاحبان سهام							
۴	نسبت مالکانه	حقوق صاحبان سهام	درصد	۲۸	۴۲	۵۰	۵۶	۵۲	۵۷
		کل دارایی							

* نسبت حقوق صاحبان سرمایه به جمع دارایی نشان می‌دهد که چند درصد از دارایی‌های 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.

* نسبت بدهی به حقوق صاحبان سرمایه رابطه بدهی‌ها (اعم از جاری و بلندمدت) را با حقوق صاحبان سرمایه نشان می‌دهد. هرچقدر این نسبت بزرگ‌تر 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 نمی‌رسند.

* 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 می‌کنند. هرقدر این نسبت پایین‌تر باشد مفهوم آن این است که تضمین حقوق بستانکاران بیشتر است.

* نسبت مالکانه که نسبت حقوق صاحبان سرمایه به جمع دارایی نیز نامیده می‌شود نشان می‌دهد که چند درصد از دارایی‌های 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 می‌کند و هرچقدر بالاتر باشد بیان‌گر آن است که واحد تجاری از استحکام بیشتری برخوردار است.

گزارش سود (زیان) تلفیقی و شرکت فنر سازی زر (سهامی عام) برای دوره مالی ۱۳۹۹/۰۳/۳۱ به قرار زیر می‌باشد:

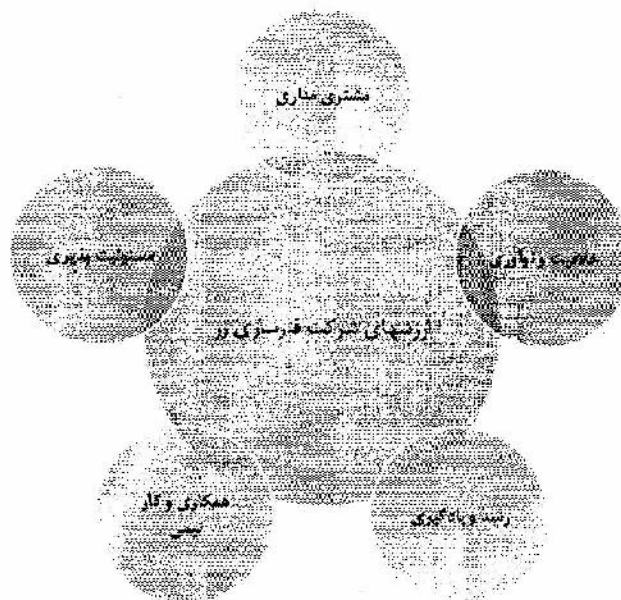
شرح	واحد	تلفیق						فنر سازی زر (سهامی عام)		
		۱۳۹۹/۰۳/۳۱	۱۳۹۸/۰۳/۳۱	۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۰۳/۳۱	۱۳۹۸/۰۳/۳۱	۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۱۳۹۸/۰۳/۳۱	۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۱۳۹۸/۱۲/۲۹
جمع تولید (وزنی)	تن	۱۸۳۵	۱,۶۴۰	۹,۴۷۱	۱,۱۸۹	۹۳۴	۶۱۴۰			
جمع فروش (وزنی)	تن	۱۸۵۲	۱,۶۸۹	۱۰,۰۳۱	۱,۲۱۷	۹۴۰	۶۵۸۷			
فروش	میلیون ریال	۲۲۹,۲۷۶	۱۸۵,۴۴۵	۱,۴۴۷,۴۲۲	۲۰۹,۸۴۳	۱۰۳,۱۶۵	۹۴۷,۴۰۹			
بهای تمام شده کل محصولات	میلیون ریال	(۲۸۵,۷۶۲)	(۱۴۸,۹۹۲)	(۱,۱۰۷,۱۱۳)	(۱۷۹,۹۸۴)	(۷۸,۰۴۰)	(۷۴۲,۶۸۳)			
هزینه های مالی	میلیون ریال	(۴۶۴)	(۵,۵۲۵)	(۱۶,۷۸۶)	(۱۱۴)	(۳,۰۱۱)	(۸,۷۳۸)			
سود(زیان) قبل از کسر مالیات	میلیون ریال	۱۲,۲۱۲	۳,۹۰۰	۱۸۰,۳۵۹	۴,۴۰۲	۱,۶۷۳	۸۱۰,۲۳			
سود(زیان) خالص	میلیون ریال	۱۰,۳۵۱	۲,۹۵۸	۱۳۶,۶۳۳	۴,۴۰۲	۱,۶۷۳	۵۶,۲۴۳			
نسبت سود و (زیان) خالص به فروش	درصد	۳	۱	۹	۳	۲	۶			
سرمایه	میلیون ریال	۷۹۹,۹۹۷	۶۸۷,۹۱۱	۷۹۹,۹۹۷	۷۹۹,۹۹۷	۴۹۹,۹۹۷	۷۹۹,۹۹۷			
حقوق صاحبان سهام	میلیون ریال	۸۳۷,۵۴۰	۵۵۴,۴۰۷	۸۱۹,۷۱۶	۸۳۱,۵۹۱	۶۳۷,۱۱۵	۸۲۷,۱۸۹			
کل بدهی	میلیون ریال	۸۵۵,۰۴۰	۷,۳۰۲,۵۰۱	۸۱۹,۶۰۳	۶۵۳,۰۶۶	۵۸۰,۵۰۳	۶۱۹,۱۲۵			
کل دارایی	میلیون ریال	۸۱,۷۳۵,۱۲۰	۱,۲۷۶,۴۵۸	۱,۶۳۹,۳۱۹	۱,۴۸۴,۹۵۷	۱,۲۱۷,۴۵۲	۱,۴۴۶۳۱۴			
تعداد متوسط کارکنان	نفر	۴۲۹	۴۳۲	۴۲۹	۲۵۹	۲۶۳	۲۵۹			
سراشته تولید	تن	۴/۳	۳/۷	۲۲	۵	۳/۵	۲۴			

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 تامین بخشی از نیروی انسانی را میبایست از طریق برون سپاری به شرکت های مجرب ، واگذار نماید.

ارزشهای سازمانی:



فعالیت های توسعه منابع انسانی :

۱. افزایش بهره وری نیروی کار:

با عنایت به عدم افزایش نیروی انسانی برای گروه فنر سازی زر در طی دوره سه ماهه منتهی به خرداد ماه ۱۳۹۹، این موضوع نشانگر مدیریت بهره وری نیروی کار در داخل گروه می باشد.

۲. 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
- ۳. اطلاعات و ترکیب نیروی انسانی :

آمار کارکنان در پایان سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۳/۳۱ برای گروه فنر سازی زر بشرح ذیل می باشد :

شرح	۱۳۹۹/۰۳/۳۱	۱۳۹۸/۰۳/۳۱	۱۳۹۸/۱۲/۲۹
تعداد پرسنل تولیدی	۳۳۲	۳۳۲	۳۳۲
تعداد پرسنل غیر تولید	۹۷	۱۰۰	۹۷
جمع	۴۲۹	۴۳۲	۴۲۹

سال	زیر دیپلم		دیپلم		فوق دیپلم		لیسانس و بالاتر		جمع		جمع کل
	مرد	زن	مرد	زن	مرد	زن	مرد	زن	مرد	زن	
۱۳۹۹/۰۳/۳۱	۵۱	۰	۲۱۹	۲	۴۱	۲	۹۸	۱۶	۴۰۶	۲۰	۴۲۹
۱۳۹۸	۵۱	+	۲۱۹	۲	۴۱	۲	۹۸	۱۶	۴۰۶	۲۰	۴۲۹
۱۳۹۸/۰۳/۳۱	۵۱	+	۲۲۲	۲	۴۱	۲	۹۸	۱۶	۴۱۲	۲۰	۴۳۲

تغییرات در ظرفیت فروش :

تغییرات فروش محصولات گروه فنر سازی زر به شرح ذیل می باشد .

عملکرد سه ماهه منتهی به خرداد ماه ۱۳۹۸		عملکرد سه ماهه منتهی به خرداد ماه ۱۳۹۹		شرح	
مبلغ - م میلیون ریال	مقدار (تن)	مبلغ - میلیون ریال	مقدار (تن)	مبلغ - میلیون ریال	مقدار (تن)
۱/۴۴۷/۴۲۲	۹/۹۱۲	۱۸۵۴۴۵	۱۶۸۹	۲۲۹۴۷۶	۱۸۵۲
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 بدکی توسط نمایندگی های فروش می باشد که تسویه آن به صورت نقدی و اعتباری انجام میگردد. فروش به خودروسازان در قالب قراردادهای فروش و فروش به بازار بدکی توسط قراردادهای نمایندگان فروش بوده و تسویه حساب آنها به صورت نقدی و اعتباری انجام می گردد.

پس از اخذ سفارشات صادرات از مشتریان صادراتی و دریافت پیش پرداخت ، پروسه تولید جهت سفارش گذاری انجام می پذیرد و پس از آماده شدن و تسویه وجه فاکتور یا دریافت اسناد مربوطه نسبت به ارسال اقدام خواهد شد. فروش به مشتریان صادراتی یا از طریق انعقاد قرارداد یا صدور پروفرما و اخذ تأییدیه از آنها انجام می پذیرد.

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

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