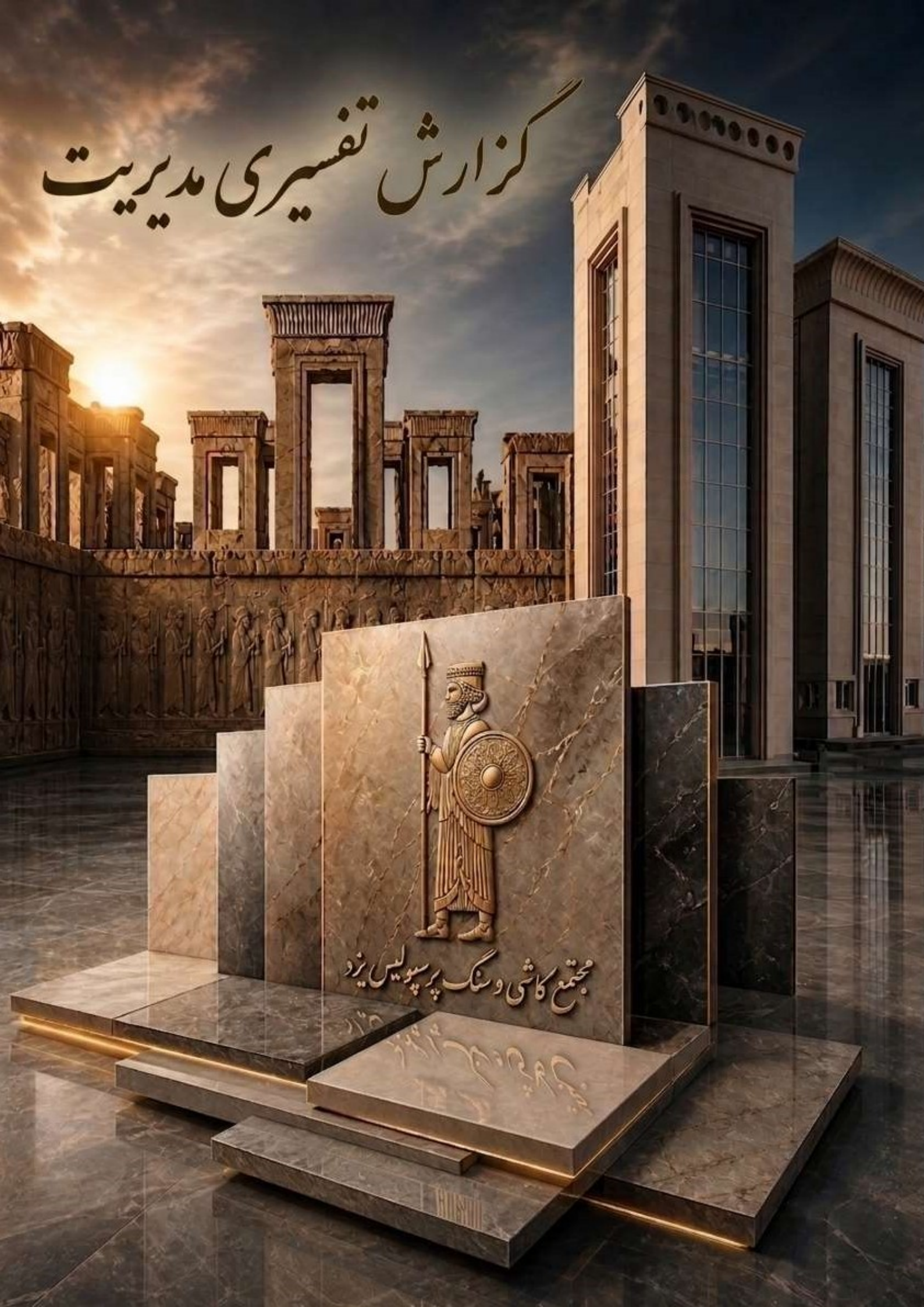
گزارش تفسیری مدیریت



فهرست مطالب

مقدمه ۵
۱-ماهیت کسب و کار شرکت..... ۵
۱-۱- ماهیت شرکت و صنعت:..... ٦
۱-۱-۱- مواد اولیه:..... ۷
۱-۱-۲- نحوه تامین و وضعیت بازار مواد اولیه شرکت:..... ۸
۱-۲- جایگاه شرکت در صنعت: ۹
۱-۳- جزئیات فروش: ۱۰
۱-۳-۱-جزئیات فروش در داخل: ۱۰
۱-۳-۱- ۱ جزئیات فروش داخلی به تفکیک نوع محصول ۱۰
۱-۳-۲-۱-آثار ناشی از قیمتگذاری دستوری(تکلیفی) ۱۰
۱-۳-۲-۲- وضعیت پرداخت های به دولت ۱۱
۱-۳-۲-۳- وضعیت مطالبات از دولت ۱۱
۱-۳-۳- جزئیات فروش صادراتی:..... ۱۲
۳-۱-۳- ۱ جزئیات فروش صادراتی به تفکیک نوع محصول ۱۳
۱-٤- قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی مؤثر بر شرکت و احتمال تغییر در آنها از جمله مؤلفه های اقتصاد کلان:..... ۱۳
۱-۵- وضعیت رقابت : ۱۳
۱-٦- اطلاعات بازارگردان شرکت: ۱۵
۱-۷- لیست به روز شده از شرکتهای فرعی مشمول تلفیق یا زیرمجموعه:..... ۱۵
طرح های توسعه ۱۵
۲- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف..... ۱٦
۲-۱- اهداف کلان و برنامه های بلند مدت و کوتاه مدت: ۱۸
۲-۲- برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای جدید توزیع: ۱۸

Sales Office & Factory : Yazd - Mehriz city, Iran |P.O.BOX 173
Tel : +98 35 32 53 0518-20 | +98 35 31 99
Fax : +98 35 32 53 0061
Tehran office : Resalat road , Banihashem street , Nesibi alley, next to Shahed road , first floor of Almas Construction Group, Tehran - Iran , Postal Code : 16658 - 73113
Tel : +98 21 2250 67 42 Fax : +98 21 2632 92 95

دفترفروش و کارخانه: یزد ، شهرستان مهریز صندوق پستی : ۱۷۳
تلفن : ۵۲۰-۰۵۱۸ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+ ، ۳۱۹۹ ۳۵ ۹۸+
فاکس : ۰۰۶۱ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+
دفتر تهران:بزرگراه رسالت، خیابان بنی هاشم، کوچه نصیبی، نبش کوچه شاهد، ساختمان الماس ، بلوک C طبقه اول کد پستی: ۷۳۱۱۳-۱۶۶۵۸
تلفن : ۴۲ ۶۷ ۲۲۵۰ ۲۱ ۹۸+
فاکس : ۲۶۳۲۹۲۹۵ ۲۱ ۹۸+

۲-۳- رویه های مهم حسابداری، برآوردها و قضاوت ها و تاثیرات تغییرات آنها بر نتایج گزارش شده: ۱۸
۲-٤- سیاست‌های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و اقدامات صورت گرفته در رابطه با آن: ۱۹
۳-٤-گزارش پایداری شرکت ۲۰
۲-۵ - برنامه شرکت جهت رعایت دستورالعمل پذیرش(مختص شرکتهایی که مشمول ماده ۱٤۱ لایحه اصلاحی قانون تجارت بوده یا سایر الزامات دستورالعمل پذیرش را طی دوره گزارشگری رعایت ننموده اند)..... ۲۵
۳-مهمترین منابع، مصارف ، ریسک‌ها و روابط..... ۲۵
۳-۱- منابع: ۲۵
۳-۲- مصارف : ۲٦
هزینه مواد مستقیم و غیر مستقیم..... ۲٦
۳-۳-ریسک ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن: ۲٦
۳-٤- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته: ۲۹
۳-۵- دعاوی حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن:..... ۳۰
٤-نتایج عملیات و چشم‌اندازها..... ۳۰
٤-۱-نتایج عملکرد مالی و عملیاتی:..... ۳۱
٤-۲- جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع: ۳۳
٤-۳- تغییرات در پرتفوی سرمایه گذاریها، ترکیب داراییها و وضعیت شرکت:..... ۳۳
٤-٤- تحلیل حساسیت (مختص شرکتهای تولیدی): ۳٤
۵-مهمترین معیارها و شاخص‌های عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه با اهداف اعلام شده ۳۵
۵-۱- شاخص ها و معیارهای عملکرد برای ارزیابی:..... ۳۵
۵-۲- عملکرد بخشها یا فعالیتها: ۳٦
کمیته های تخصصی هیئت مدیره ۳۷
جمع بندی..... ۳۹

Sales Office & Factory : Yazd - Mehriz city, Iran |P.O.BOX 173
Tel : +98 35 32 53 0518-20 | +98 35 31 99
Fax : +98 35 32 53 0061
Tehran office : Resalat road , Banihashem street , Nesibi alley, next to Shahed road , first floor of Almas Construction Group, Tehran - Iran, Postal Code : 16658 - 73113
Tel : +98 21 2250 67 42 Fax : +98 21 2632 92 95

دفترفروش و کارخانه: یزد ، شهرستان مهریز صندوق پستی : ۱۷۳
تلفن : ۵۲۰-۰۵۱۸ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+ ، ۳۱۹۹ ۳۵ ۹۸+
فاکس : ۰۰۶۱ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+
دفتر تهران:بزرگراه رسالت، خیابان بنی هاشم، کوچه نصیبی، نبش کوچه شاهد، ساختمان الماس ، بلوک c طبقه اول کد پستی: ۷۳۱۱۳-۱۶۶۵۸
تلفن : ۴۲ ۶۷ ۲۲۵۰ ۲۱ ۹۸+
فاکس : ۲۶۳۲۹۲۹۵ ۲۱ ۹۸+

گزارش تفسیری مدیریت

در اجرای بند ۱ ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکتهای ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب مورخ ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه های بعدی هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار)، شرکتهایی که سهام آنها نزد بورس اوراق بهادار تهران و یا فرابورس ایران پذیرفته شده باشند، موظف به تهیه و افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دورهای۳، ۶ ، ۹ ماهه و همچنین مقطع سالانه میباشند.لذا گزارش تفسیری مدیریت دوره سالانه منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ منطبق با ضوابط گزارش تفسیری مدیریت (مصوب۱۳۹۶/۱۰/۰۴)، اصلاحیه مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار و راهنمای بکارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه ودرتاریخ ۱۴۰۵/۰۳/۱۹ به تایید هیئت مدیره شرکت رسیده است.

مشخصات اعضای هیئت مدیره	سمت	امضاء
محمد شفیعی دهنوی	رئیس هیئت مدیره	
مهدیه رمضانی زاده	نائب رئیس هیئت مدیره	
ابوالقاسم رمضانی زاده	عضو هیئت مدیره	
محمد سهیلی	عضو هیئت مدیره	
محمد علی سلطان زاده	عضو هیئت مدیره	
محسن رمضانی زاده	مدیریت عامل	

WWW.PERSEPOLISTILE.IR
INFO@PERSEPOLISTILE.IR
Sales Office & Factory : Yazd - Mehriz city, Iran |P.O.BOX 173
Tel : +98 35 32 53 0518-20 | +98 35 31 99
Fax : +98 35 32 53 0061
Tehran office : Resalat road , Banihashem street , Nesibi alley, next to Shahed road , first floor of Almas Construction Group, Tehran - Iran , Postal Code : 16658 - 73113
Tel : +98 21 2250 67 42 Fax : +98 21 2632 92 95
دفترفروش و کارخانه: یزد ، شهرستان مهریز صندوق پستی : ۱۷۳
تلفن : ۵۲۰-۰۵۱۸ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+ ، ۳۱۹۹ ۳۵ ۹۸+
فاکس : ۰۰۶۱ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+
دفتر تهران:بزرگراه رسالت، خیابان بنی هاشم، کوچه نصیبی، نبش کوچه شاهد، ساختمان الماس ، بلوک c طبقه اول کد پستی: ۷۳۱۱۳-۱۶۶۵۸
تلفن : ۴۲ ۶۷ ۲۲۵۰ ۲۱ ۹۸+
فاکس : ۲۶۳۲۹۲۹۵ ۲۱ ۹۸+

گزارش تفسیری مدیریت

مقدمه

گزارش تفسیری مدیریت، یک عنصر مهم در اطلاع‌رسانی به بازار سرمایه، متمم و مکمل صورت‌های مالی است و باید همراه با صورت‌های مالی ارائه شود. گزارش تفسیری مدیریت درباره چشم‌انداز واحد تجاری و *"سایر اطلاعاتی که در صورت‌های مالی ارائه نشده‌اند"*، فراهم می‌کند و همچنین به‌عنوان مبنایی برای درک اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن هداف بکار می‌رود. در گزارش تفسیری مدیریت، همچنین باید عوامل و روندهای اصلی که احتمال دارد عملکرد، وضعیت و پیشرفت واحد تجاری را تحت تأثیر قرار دهند، تشریح شود.

۱-ماهیت کسب و کار شرکت

صنعت کاشی و سرامیک، به‌عنوان یکی از باکیفیت‌ترین، ماندگارترین و کارآمدترین مصالح ساختمانی مدرن، همواره نقشی کلیدی در ارتقای زیبایی، دوام و بهره‌وری فضاهای معماری ایفا کرده است. این صنعت، به دلیل ویژگی‌های فنی، تنوع کاربرد و طول عمر بالا، همچنان یکی از اصلی‌ترین گزینه‌های پوشش‌های ساختمانی محسوب می‌شود و جایگزینی آن با سایر مصالح، در بسیاری از موارد دشوار و کم‌بازده است.

این صنعت به واسطه نقش بنیادین خود در تأمین نیازهای حوزه مسکن و ساخت‌وساز، همواره از جریان پایدار تقاضا برخوردار بوده و سهم قابل توجهی در توسعه اقتصادی و صنعتی کشور ایفا می‌کند. قرار گرفتن صنعت کاشی و سرامیک در زمره هفت صنعت اولویت‌دار سند چشم‌انداز و برنامه راهبردی ۱۴۰۴، در کنار صنایعی همچون فولاد و خودروسازی، بیانگر اهمیت استراتژیک، ظرفیت توسعه و جایگاه اثرگذار آن در اقتصاد ملی است.

بر اساس اهداف کلان تعیین‌شده در افق ۱۴۰۴، این صنعت دستیابی به ظرفیت تولید سالانه ۷۰۰ میلیون مترمربع و صادرات بیش از دو میلیارد دلار را هدف‌گذاری کرده است؛ اهدافی که نشان‌دهنده توانمندی بالای تولید، ظرفیت ارزآوری و قابلیت توسعه بازارهای بین‌المللی در این حوزه می‌باشد.

در این میان، شرکت مجتمع کاشی و سنگ پرسپولیس یزد، به‌عنوان یکی از تولیدکنندگان پیشرو صنعت کاشی و سرامیک کشور، با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین، تجهیزات پیشرفته و طراحی‌های متمایز، نقش مؤثری در ارتقای کیفیت، توسعه نوآوری و گسترش بازارهای داخلی و صادراتی ایفا کرده و همواره در مسیر تحقق اهداف کلان این صنعت حرکت نموده است.

Sales Office & Factory : Yazd - Mehriz city, Iran |P.O.BOX 173
Tel : +98 35 32 53 0518-20 | +98 35 31 99
Fax : +98 35 32 53 0061
Tehran office : Resalat road , Banihashem street , Nesibi alley, next to Shahed road , first floor of Almas Construction Group, Tehran - Iran , Postal Code : 16658 - 73113
Tel : +98 21 2250 67 42 Fax : +98 21 2632 92 95

دفترفروش و کارخانه: یزد ، شهرستان مهریز صندوق پستی : ۱۷۳
تلفن : ۵۲۰-۰۵۱۸ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+ ، ۳۱۹۹ ۳۵ ۹۸+
فاکس : ۰۰۶۱ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+
دفتر تهران:بزرگراه رسالت، خیابان بنی هاشم، کوچه نصیبی، نبش کوچه شاهد، ساختمان الماس ، بلوک C طبقه اول کد پستی: ۷۳۱۱۳-۱۶۶۵۸
تلفن : ۴۲ ۶۷ ۲۲۵۰ ۲۱ ۹۸+
فاکس : ۲۶۳۲۹۲۹۵ ۲۱ ۹۸+

تاریخچه شرکت مجتمع کاشی و سنگ پرسپولیس یزد(سهامی عام):

شرکت سنگ‌های تزئینی کسری با شناسه ملی ۱۰۸۶۰۱۷۶۰۵۲، در تاریخ ۱۳۸۴/۰۸/۱۷ به‌صورت شرکت سهامی خاص تأسیس و تحت شماره ۷۷۰۱ در اداره ثبت شرکت‌های استان یزد به ثبت رسیده است. نام شرکت در تاریخ ۱۳۸۶/۰۲/۰۶ به «شرکت مجتمع کاشی و سنگ پرسپولیس یزد» تغییر یافته است. مرکز اصلی و کارخانه شرکت در استان یزد، شهرستان مهریز، کیلومتر ۲۵ جاده یزد ـــ کرمان واقع شده است.

شرکت مجتمع کاشی و سنگ پرسپولیس یزد، به‌عنوان یکی از برندهای شناخته‌شده صنعت کاشی و سرامیک کشور، با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین و توسعه مستمر سبد محصولات، در زمینه تولید و عرضه انواع کاشی و سرامیک در ابعاد و طرح‌های متنوع فعالیت می‌نماید. محصولات این شرکت علاوه بر بازار داخلی، در بازارهای صادراتی نیز عرضه می‌گردد. همچنین شرکت در راستای تکمیل سبد محصولات و پاسخ‌گویی به نیازهای بازار، تولید محصولات سایز بزرگ و اسلب را در برنامه توسعه تولیدات خود قرار داده است.

شرکت مجتمع کاشی و سنگ پرسپولیس یزد با ظرفیت اسمی سالانه ۱۵,۰۰۰,۰۰۰ مترمربع، از جمله تولیدکنندگان بزرگ صنعت کاشی و سرامیک کشور محسوب می‌شود و با برخورداری از تنوع محصول، جایگاه قابل توجهی در این صنعت دارد. در حال حاضر، این شرکت یکی از معدود تولیدکنندگان داخلی است که توانایی تولید کاشی‌های سایز بزرگ (اسلب) را دارا می‌باشد.

شرکت مجتمع کاشی و سنگ پرسپولیس یزد تاکنون در چندین مرحله نسبت به تجهیز، توسعه و نوسازی خطوط تولید خود اقدام نموده و از این طریق، فناوری‌های نوین را در فرآیند تولید محصولات به‌کار گرفته است. این اقدامات موجب ارتقای سطح کیفی و کمی محصولات شرکت و تقویت جایگاه رقابتی آن در صنعت کاشی و سرامیک کشور گردیده است.

در راستای حفظ و توسعه سهم بازار، شرکت همواره تنوع‌بخشی به سبد محصولات را به‌عنوان یکی از راهبردهای اصلی خود مدنظر قرار داده و تولید محصولات متنوع در طرح‌ها، مدل‌ها و ابعاد مختلف را متناسب با نیاز بازار و سلیقه مشتریان توسعه داده است. در همین راستا، محصولات متنوعی شامل کاشی و سرامیک لعابدار، پرسلان، پرسلان پولیشی، پرسلان نانوپولیش، پرسلان ضخامت‌دار، اسلب، پله و زیرپله در سبد تولید شرکت قرار گرفته است.

شرکت مجتمع کاشی و سنگ پرسپولیس یزد در حال حاضر با ظرفیت اسمی سالانه ۱۵,۰۰۰,۰۰۰ مترمربع، توان تولید انواع محصولات کف را در ابعاد و سایزهای مختلف دارا بوده و محصولات خود را متناسب با نیاز بازارهای داخلی و صادراتی تولید و عرضه می‌نماید.

ابعاد برخی تولیدات به شرح زیر میباشند:

۱۲۰*۲۴۰	۸۰*۱۶۰	۸۰*۸۰	۲۰*۱۲۰	۱۲۰*۳۰۰
۱۲۰*۱۲۰	۱۶۰*۳۲۰	۴۰*۱۲۰	۱۳*۱۲۰	۱۶۰*۳۲۰
۶۰*۱۲۰	۶۰*۶۰	۳۰*۹۰	۳۵*۱۲۰	تا ضخامت
۳۰*۳۰	۶۰*۶۰	۱۰۰*۱۰۰	۱۲۰*۲۶۰	۲۰ میلیمتر
۱۵*۹۰	۴۰*۴۰	۲۴۰*۱۲۰	۱۲۰*۲۸۰	

دفترفروش و کارخانه: یزد ، شهرستان مهریز صندوق پستی : ۱۷۳
تلفن : ۵۲۰-۰۵۱۸ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+ ، ۳۱۹۹ ۳۵ ۹۸+
فاکس : ۰۰۶۱ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+
دفتر تهران:بزرگراه رسالت، خیابان بنی هاشم، کوچه نصیبی، نبش کوچه شاهد،
ساختمان الماس ، بلوک C طبقه اول کد پستی: ۷۳۱۱۳-۱۶۶۵۸
تلفن : ۴۲ ۶۷ ۲۲۵۰ ۲۱ ۹۸+
فاکس : ۲۶۳۲۹۲۹۵ ۲۱ ۹۸+

Sales Office & Factory : Yazd - Mehriz city,Iran |P.O.BOX 173
Tel : +98 35 32 53 0518-20 | +98 35 31 99
Fax : +98 35 32 53 0061
Tehran office : Resalat road , Banihashem street , Nesibi alley,
next to Shahed road , first floor of Almas Construction Group,
Tehran - Iran, Postal Code : 16658 - 73113
Tel : +98 21 2250 67 42 Fax : +98 21 2632 92 95

۱-۱-۱- مواد اولیه:

مواد اولیه مصرف شده طی سال ۱۴۰۴

ردی ف	نام ماده اولیه	واحد اندازه گیری	میزان مصرفی	تامین کننده
۱	خاک	کیلوگرم	۳۵۴،۳۶۰،۸۱۰	معدن سرمستی،معدن مرصع،سیلیکات شرق،آکوصنعت زاگرس
۲	روانساز(چسب سیلیکات و کربنات سدیم)	کیلوگرم	۲،۹۵۷،۰۸۳	کربنا سدیم کاوه،پارس سیلیکات گوهران
۳	ترکیبات انگوب لعاب	کیلوگرم	۱۴،۱۴۲،۳۶۴	کیمیای رازی
۴	جوهر چاپ دیجیتال	کیلوگرم	۷۲،۳۱۶	کیمیای رازی -اس آر اس
۵	تسمه، نایلون و روپالتی	کیلوگرم	۹۴۹،۴۲۷	اتیلن کویر
۶	کارتن	عدد	۸،۰۱۹،۱۲۸	مدرن کارتن
۷	پالت	عدد	۱۳۷،۰۱۱	آدریان سرام مهریز

۱-۱-۲- نحوه تامین و وضعیت بازار مواد اولیه شرکت:

تأمین نیازهای خرید شرکت در چارچوب آیین‌نامه معاملات و از طریق کمیسیون معاملات انجام می‌شود و در فرآیند تأمین، همواره دستیابی به کیفیت مطلوب، قیمت رقابتی و شرایط مناسب پرداخت به‌عنوان معیارهای اصلی مدنظر قرار دارد.

با توجه به نوسانات نرخ ارز، تغییرات تعرفه‌های وارداتی، شرایط اقتصادی کشور و افزایش سطح عمومی قیمت‌ها، مدیریت ریسک در حوزه تأمین مواد اولیه از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. در همین راستا، شرکت با اتخاذ راهبرد تأمین چندمنبعی، برای هر یک از مواد اولیه اصلی، دو تا سه تأمین‌کننده جایگزین تعریف نموده است تا ضمن کاهش وابستگی به منابع محدود، پایداری و انعطاف‌پذیری زنجیره تأمین حفظ گردد.

همچنین شرکت با بهره‌گیری از برنامه‌ریزی مستمر، رصد مداوم بازار و مدیریت ارتباط مؤثر با تأمین‌کنندگان، تلاش نموده است آثار ناشی از نوسانات اقتصادی و تغییرات قیمت مواد اولیه را کنترل کرده و استمرار فرآیند تولید را بدون وقفه حفظ نماید. این رویکرد، امکان برنامه‌ریزی مؤثرتر در حوزه تولید، توسعه محصولات و پاسخ‌گویی مناسب به نیاز بازار را برای شرکت فراهم ساخته است.

مواد اولیه و اقلام مصرفی اصلی شرکت به شرح زیر تأمین می‌گردد:

ماده اولیه اصلی تولید کاشی، خاک می‌باشد که با توجه به ظرفیت و تنوع معادن موجود در کشور، از منابع داخلی تأمین می‌گردد.

ترکیبات انگوب و لعاب شامل فریت، کائولن و فلدسپات از تولیدکنندگان داخلی خریداری می‌شود.

جوهر چاپ مورد استفاده در خطوط تولید، از شرکت‌های خارجی یا نمایندگان رسمی آن‌ها در داخل کشور تأمین می‌گردد.

سیلیکات زیرکونیم و گلوله سرامیکی از بازار داخلی تهیه می‌شود.

اقلام بسته‌بندی شامل کارتن، تسمه و نایلون از تأمین‌کنندگان داخلی خریداری می‌گردد.

بخش عمده قطعات و تجهیزات ماشین‌آلات تولیدی نیز از منابع داخلی و خارجی، عمدتاً از کشورهای ایتالیا و چین، تأمین می‌شود.

لازم به ذکر است با توجه به شرایط جاری، فرآیند تأمین مواد اولیه خارجی از طریق مسیرهای زمینی در حال انجام بوده و تاکنون اختلال مؤثری در روند تأمین ایجاد نگردیده است. همچنین شرکت در راستای مدیریت ریسک تأمین، نسبت به خرید و ذخیره‌سازی بخشی از مواد اولیه مصرفی مورد نیاز ماه‌های آتی اقدام نموده است

Sales Office & Factory : Yazd - Mehriz city, Iran |P.O.BOX 173
Tel : +98 35 32 53 0518-20 | +98 35 31 99
Fax : +98 35 32 53 0061
Tehran office : Resalat road , Banihashem street , Nesibi alley, next to Shahed road , first floor of Almas Construction Group, Tehran - Iran, Postal Code : 16658 - 73113
Tel : +98 21 2250 67 42 Fax : +98 21 2632 92 95

دفترفروش و کارخانه: یزد ، شهرستان مهریز صندوق پستی : ۱۷۳
تلفن : ۵۲۰-۰۵۱۸ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+ ، ۳۱۹۹ ۳۵ ۹۸+
فاکس : ۰۰۶۱ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+
دفتر تهران:بزرگراه رسالت، خیابان بنی هاشم، کوچه نصیبی، نبش کوچه شاهد، ساختمان الماس ، بلوک C طبقه اول کد پستی: ۷۳۱۱۳-۱۶۶۵۸
تلفن : ۴۲ ۶۷ ۲۲۵۰ ۲۱ ۹۸+
فاکس : ۲۶۳۲۹۲۹۵ ۲۱ ۹۸+

۱-۲- جایگاه شرکت در صنعت:

در دوره مالی مورد گزارش ، شرکت کاشی و سرامیک پرسپولیس در میان شرکتهای بورسی فعال در صنعت کاشی و سرامیک موفق به فروش ۹,۳۹۵,۰۵۹متر مربع محصولات معادل ۲۷,۰۷۸,۷۵۸ میلیون ریال شده است.

شرکت کاشی و سرامیک پرسپولیس، به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین و اثرگذارترین شرکت‌های تولیدی خصوصی صنعت کاشی و سرامیک که به بازار سرمایه راه یافته است، با بهره‌گیری از رویکردی مبتنی بر نوآوری، کیفیت پایدار و راهبردهای هدفمند بازار، توانسته جایگاهی ممتاز و پیشرو در بورس اوراق بهادار کسب نماید. عرضه اولیه سهام این شرکت در تاریخ ۱۴۰۴/۱۰/۲۲ با موفقیت انجام شده و در حال حاضر، شرکت در زمره بزرگ‌ترین بنگاه‌های فعال این صنعت در بازار سرمایه قرار دارد. همچنین، از حیث میزان تولید، تنوع ابعاد و سایز محصولات، و حجم فروش در بازارهای داخلی و صادراتی، جایگاه بزرگ‌ترین شرکت صنعت را به خود اختصاص داده و نه‌تنها به‌عنوان نمادی از اعتماد و خلق ارزش افزوده شناخته می‌شود، بلکه به‌عنوان معیاری برای سنجش عملکرد سایر فعالان این صنعت پویا نیز مطرح است.

ردیف	شرح	واحد	کاشی پرسپولیس	کاشی حافظ	کاشی الوند	کاشی سعدی
۱	انواع کاشی و سرامیک	مقدار تولید(مترمربع)	۱۰،۸۱۸،۴۱۰	۸،۶۴۶،۰۹۸	۷،۱۵۷،۱۷۳	۲،۸۳۵،۱۹۷
۲	جایگاه شرکت	رتبه	۱	۲	۳	۴
۳	انواع کاشی و سرامیک	مقدار فروش(مترمربع)	۹،۳۹۵،۰۵۹	۸،۶۵۴،۳۴۳	۷،۲۰۶،۱۵۸	۲،۷۶۱،۶۴۰
۴	جایگاه شرکت	رتبه	۱	۲	۳	۴
۵	درآمد عملیاتی	میلیون ریال	۲۷،۰۷۸،۷۵۷	۲۹،۳۳۴،۵۷۲	۲۲،۸۹۷،۰۱۳	۶،۷۸۵،۴۷۶
۶	جایگاه شرکت	رتبه	۲	۱	۳	۴
۷	بهای تمام شده کالای فروش رفته	میلیون ریال	۱۹،۵۱۱،۱۲۰	۱۹،۵۴۶،۲۳۱	۱۷،۲۶۴،۹۴۵	۴،۸۴۸،۸۹۱
۸	سود(زیان) ناخالص	میلیون ریال	۷،۵۶۷،۶۳۷	۹،۷۸۸،۳۴۱	۵،۶۳۲،۰۶۸	۱،۹۳۶،۵۸۵
۹	حاشیه سود ناخالص	درصد	۲۸	۳۳	۲۵	۲۸
۱۰	جایگاه شرکت	رتبه	۲	۱	۴	۳
۱۱	سود(زیان) خالص	میلیون ریال	۴،۴۵۴،۰۳۶	۷،۰۹۸،۸۶۶	۴،۸۰۶،۰۵۳	۱،۲۰۴،۱۹۰
۱۲	حاشیه سود خالص	درصد	۱۷	۲۴	۲۱	۱۸
۱۳	جایگاه شرکت	رتبه	۴	۱	۲	۳
۱۴	دوره وصول مطالبات	روز	۲۰	۱۶۷	۱۳۹	-
۱۵	جایگاه شرکت	رتبه	۱	۳	۲	-
۱۶	سرمایه	میلیون ریال	۶،۷۰۰،۰۰۰	۲۲،۰۰۵،۷۲۰	۵،۳۵۰،۰۰۰	۱،۰۰۰،۰۰۰

Sales Office & Factory : Yazd - Mehriz city, Iran |P.O.BOX 173
Tel : +98 35 32 53 0518-20 | +98 35 31 99
Fax : +98 35 32 53 0061
Tehran office : Resalat road , Banihashem street , Nesibi alley, next to Shahed road , first floor of Almas Construction Group, Tehran - Iran, Postal Code : 16658 - 73113
Tel : +98 21 2250 67 42 Fax : +98 21 2632 92 95

دفترفروش و کارخانه: یزد ، شهرستان مهریز صندوق پستی : ۱۷۳
تلفن : ۵۲۰-۰۵۱۸ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+ ، ۹۸ ۳۵ ۳۱۹۹+
فاکس : ۹۸ ۳۵ ۳۲ ۵۳ ۰۰۶۱+
دفتر تهران:بزرگراه رسالت، خیابان بنی هاشم، کوچه نصیبی، نبش کوچه شاهد، ساختمان الماس ، بلوک c طبقه اول کد پستی: ۱۶۶۵۸-۷۳۱۱۳
تلفن : ۹۸ ۲۱ ۲۲۵۰ ۶۷ ۴۲+
فاکس : ۹۸ ۲۱ ۲۶۳۲۹۲۹۵+

۱-۳- جزئیات فروش داخلی :

۱-۳-۱-جزئیات فروش :

۱-۳-۱- ۱ جزئیات فروش داخلی به تفکیک نوع محصول			
ردیف	نوع محصول	کل مقدار فروش داخلی – متر مربع	کل مبلغ فروش داخلی – میلیون ریال
۱	سرامیک کف	۴،۰۸۴،۵۰۴	۹,۷۰۴,۲۷۱
۲	سرامیک پرسلانی – پرسلانی پولیش	۲،۲۱۸،۰۰۵	۶,۲۹۵,۲۴۲
۳	سرامیک پرسلانی ضخامت دار	۲۰۹،۱۱۸	۶۵۹,۸۰۹
۴	سرامیک اسلب	۱۷۲،۰۷۳	۷۱۲,۲۱۶
جمع		۶,۶۸۳,۷۰۰	۱۷,۳۷۱,۵۳۸

قیمت فروش کلیه محصولات شرکت بر اساس آیین‌نامه فروش و با توجه به شرایط بازار رقابتی، توسط کمیسیون فروش تعیین و پس از تأیید هیئت‌مدیره اعمال می‌گردد. در فرآیند تعیین نرخ فروش، عواملی از جمله شرایط بازار، قیمت رقبا، نوع محصول، طرح، ابعاد، سطح کیفی و سایر متغیرهای مؤثر مورد بررسی قرار می‌گیرد.

لازم به ذکر است شرکت طی چند مرحله در دوره ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۴ نسبت به افزایش نرخ فروش محصولات اقدام نموده که جزئیات آن مطابق الزامات افشا، از طریق سامانه کدال اطلاع‌رسانی شده است. این رویکرد در راستای مدیریت بهینه قیمت‌گذاری، حفظ حاشیه سود، پایداری سودآوری و ارتقای قدرت رقابت‌پذیری محصولات شرکت اتخاذ گردیده است.

۱-۳-۲- مراودات شرکت با دولت و نهادهای وابسته به دولت:

فروش محصولات سال۱۴۰۴ به معاونت مهندسی هوا و فضا به مبلغ ۱۸۳،۰۵۰میلیون ریال می توان اشاره کرد.

۱-۳-۳-آثار ناشی از قیمت گذاری دستوری(تکلیفی)

شرکت مشمول اجرای این بند از قانون بودجه نبوده است و قیمت گذاری محصولات بصورت رقابتی و هماهنگ با بخشنامه های انجمن صنفی کاشی و سرامیک ایران و آیین نامه های مربوطه اجرا می گردد

۱-۳-۲-۲- وضعیت پرداخت های به دولت

ردیف	شرح (مبال به میلیون ریال)	سال مالی ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	سال مالی ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	دلایل تغییرات
۱	مالیات عملکرد	۱۴.۴۳۹	۷۵۱۲۲	افزایش فروش
۲	مالیات بر ارزش افزوده	۲۲۸.۹۵۱	۲۴۳۴۶۸	افزایش فروش
۳	بیمه سهم کارفرما	۱۵۳.۹۹۰	۱۰۳۸۸۵	افزایش حقوق طبق مصوبه قانون کار
۴	حقوق و عوارض گمرکی	۵۹.۷۷۶	۵۳۲۴۸	افزایش واردات
۵	پرداختی بابت انرژی	۲۰۹۳۴۰	۴۱۵۵۱	افزایش نرخ گاز و برق مطابق مصوبه اداره گاز و برق

۱-۳-۲-۳- وضعیت مطالبات از دولت

ردیف	شرح (مبالغ به میلیون ریال)	دوره مالی منتهی به۱۴۰۴/۱۲/۲۹	دوره مشابه قبل	سال مالی ۱۴۰۴	درصد تغییرات	دلایل تغییرات
۱	تخفیفات(عوارض- گمرک و ...)	در دوره مورد گزارش برای شرکت موردی نداشته است				
۲	ارز ترجیحی					
۳	نرخ خوراک یا مواد اولیه ارزان تر					
۴	درآمد ناشی از کارمزد خدمات ارائه شده به دولت					
۵	.....					
	جمع					
	مانده مطالبات					

۱-۳-۳- جزئیات فروش صادراتی:

شرکت مجتمع کاشی و سنگ پرسپولیس یزد با بهره‌مندی از سبد متنوع محصولات، تولید محصولات با ضخامت بالا، کیفیت ممتاز و حضور مستمر در بازارهای داخلی و صادراتی، جایگاه مناسبی در صنعت کاشی و سرامیک کشور کسب نموده است. شرکت علاوه بر تأمین نیاز بازار داخلی، در حوزه صادرات نیز فعالیت مستمر داشته و در حال حاضر محصولات خود را به کشورهای عراق، تاجیکستان، ترکمنستان، ارمنستان، افغانستان، روسیه، هند و کشورهای عضو اتحادیه اروپا صادر می‌نماید. همچنین برخورداری از دفاتر فروش و انبار محصول در کشورهای اسپانیا، دبی و بلژیک، زمینه توسعه بازارهای هدف و تسهیل فرآیند فروش خارجی را فراهم نموده است.

همچنین شرکت در حال حاضر از **طریق شرکت‌های واسط**، فروش محصولات به بازار کشورهای عربی را انجام داده و با توجه به شرایط موجود و ظرفیت بازارهای منطقه، فرآیند فروش و تأمین سفارش مشتریان کشورهای عربی به‌صورت مستمر در حال انجام می‌باشد.

محصولات صادراتی شرکت عمدتاً در گروه محصولات با ضخامت ۲ سانتی‌متر قرار داشته که به دلیل ارزش افزوده بالاتر، از حاشیه سود مناسب‌تری نسبت به فروش داخلی برخوردار می‌باشند. نرخ فروش محصولات صادراتی با توجه به شرایط بازارهای هدف، سطح رقابت‌پذیری، کشف قیمت در بازارهای صادراتی، نرخ ارز و صرفه و صلاح شرکت، توسط کمیته فروش تعیین و پس از تأیید مدیریت عامل و تصویب هیئت‌مدیره اعمال می‌گردد.

با عنایت به افزایش نرخ ارز و توسعه بازارهای صادراتی، فروش صادراتی شرکت در دوره مالی مورد گزارش از سودآوری مناسبی برخوردار بوده و نقش مؤثری در بهبود جریان نقد عملیاتی، افزایش درآمدهای ارزی و پوشش بخشی از ریسک‌های ناشی از نوسانات اقتصادی و تورمی ایفا نموده است.

همچنین با توجه به شرایط حاکم بر بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی، هیئت‌مدیره و مدیریت عامل توسعه بازارهای صادراتی را به‌عنوان یکی از راهبردهای اصلی شرکت در دستور کار قرار داده‌اند. در این راستا، تمرکز شرکت در مقطع فعلی بر توسعه فروش در کشورهای شمالی و غربی و افزایش سهم صادرات در ترکیب درآمدهای عملیاتی قرار گرفته و اقدامات لازم جهت توسعه و تثبیت حضور در بازارهای هدف در حال انجام می‌باشد.

این رویکرد در راستای توسعه پایدار صادرات، افزایش سهم بازارهای خارجی، بهبود سودآوری و تقویت جایگاه رقابتی شرکت در بازارهای بین‌المللی اتخاذ گردیده است.

۳-۱-۳- ۱ جزئیات فروش صادراتی به تفکیک نوع محصول منتهی به۱۴۰۴/۱۲/۲۹			
ردیف	نوع محصول	کل مقدار فروش صادراتی – متر مربع	کل مبلغ فروش صادراتی – میلیون ریال
۱	سرامیک کف	۱،۳۶۸،۸۳۴	۴،۱۴۴،۹۵۵
۲	سرامیک پرسلانی – پرسلانی پولیش	۸۴۸،۱۰۲	۳،۳۴۶،۷۴۷
۳	سرامیک پرسلانی ضخامت دار	۴۴۹،۵۲۳	۲،۰۹۸،۶۰۱
۴	سرامیک اسلب	۴۸،۰۱۲	۲۶۱،۹۳۹
جمع		۲،۷۱۴،۴۷۱	۹،۸۵۲،۲۴۲

مقایسه فروش صادراتی					
	دوره منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹		دوره منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰		درصد تغییرات
عنوان	مبلغ(میلیون ریال)	مقدار	مبلغ(میلیون ریال)	مقدار	مبلغ(میلیون ریال)	مقدار
فروش صادراتی	۹،۸۵۲،۲۴۲	۲،۷۱۴،۴۷۱	۶،۴۲۹،۷۸۲	۲،۶۷۱،۹۴۷	۵۳٪	۱.۶٪

۱-۴- قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی مؤثر بر شرکت و احتمال تغییر در آنها از جمله مؤلفه های اقتصاد کلان:

فعالیت‌های شرکت تحت تأثیر مجموعه‌ای از قوانین، مقررات و عوامل برون‌سازمانی قرار دارد که هرگونه تغییر در آن‌ها می‌تواند بر عملکرد عملیاتی، مالی و چشم‌انداز فعالیت شرکت اثرگذار باشد. مهم‌ترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت شامل قانون تجارت، قانون بازار اوراق بهادار، قانون مالیات‌های مستقیم و مالیات بر ارزش افزوده، قانون کار و تأمین اجتماعی، قوانین و مقررات صادرات و واردات و گمرکی، مقررات ارزی و بانکی، الزامات زیست‌محیطی، استانداردهای اجباری تولید کاشی و سرامیک، قانون حمایت از حقوق مصرف‌کننده، اساسنامه شرکت و همچنین مصوبات مجامع عمومی و هیئت‌مدیره می‌باشد.

علاوه بر الزامات قانونی، عملکرد شرکت تحت تأثیر عوامل کلان اقتصادی، سیاسی و شرایط حاکم بر فضای کسب‌وکار کشور و بازارهای صادراتی قرار دارد. نوسانات نرخ ارز، افزایش نرخ تورم، رکود در صنعت ساخت‌وساز، تحولات سیاسی و اقتصادی منطقه، سیاست‌های اقتصادی دولت و بانک مرکزی، ریسک‌های سیستماتیک، محدودیت‌های بین‌المللی، تغییرات تعرفه‌ها و مقررات صادراتی کشورهای مقصد، نوسانات نرخ انرژی، افزایش هزینه‌های حمل‌ونقل و همچنین ناترازی‌های انرژی شامل محدودیت در تأمین برق، گاز و آب، از جمله مهم‌ترین عوامل برون‌سازمانی مؤثر بر عملکرد شرکت محسوب می‌شوند. تغییر در هر یک از متغیرهای مذکور می‌تواند بر بهای تمام‌شده محصولات، هزینه‌های عملیاتی، روند تولید، فروش و حاشیه سود شرکت اثرگذار باشد.

در همین راستا، شرکت با بهره‌گیری از تجربیات مدیریتی، برنامه‌ریزی عملیاتی، تحلیل مستمر بازارهای هدف و اتخاذ سیاست‌های مناسب در حوزه تولید، فروش و صادرات، تلاش نموده آثار ناشی از ریسک‌های محیطی و نوسانات اقتصادی را مدیریت نماید. استمرار فروش صادراتی، توسعه فروش نقدی و پیش‌فروش محصولات، از جمله راهکارهای شرکت در راستای بهبود نقدینگی، مدیریت سرمایه در گردش و کاهش ریسک‌های ناشی از نوسانات بازار و نرخ ارز بوده است. همچنین افزایش سهم فروش صادراتی در ترکیب درآمدهای عملیاتی، نقش مؤثری در پوشش بخشی از آثار ناشی از تورم و نوسانات ارزی ایفا نموده است.

در حوزه تأمین انرژی نیز با توجه به تشدید محدودیت‌ها و اجرای دستورالعمل‌های مدیریت مصرف برق و گاز در صنایع، شرکت طی سال‌های ۱۴۰۲، ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ سرمایه‌گذاری‌های متعددی در راستای کاهش ریسک‌های عملیاتی ناشی از ناترازی انرژی انجام داده است. در این خصوص، اقدامات انجام‌شده شامل توسعه زیرساخت‌های تأمین برق پایدار از طریق احداث نیروگاه خورشیدی، خرید و بهره‌برداری از ژنراتورهای گازی و دیزلی، ایجاد و توسعه زیرساخت‌های ذخیره‌سازی آب و همچنین افزایش ظرفیت ذخیره‌سازی گاز مایع نسبت به سنوات گذشته می‌باشد.

مجموع اقدامات فوق در راستای حفظ پایداری تولید، کاهش آثار ناشی از محدودیت‌های انرژی، مدیریت ریسک‌های عملیاتی و استمرار فعالیت شرکت در شرایط متغیر اقتصادی و سیاسی انجام شده و شرکت تلاش نموده است با حفظ انعطاف‌پذیری عملیاتی و توسعه بازارهای فروش، روند فعالیت و سودآوری خود را در سطح مطلوب حفظ نماید.

۱-۵- وضعیت رقابت :

شرکت مجتمع کاشی و سنگ پرسپولیس یزد با بهره‌گیری از فناوری تولید به‌روز، تنوع گسترده محصولات و برخورداری از نیروی انسانی متخصص، توانسته است جایگاه مناسبی در صنعت کاشی و سرامیک کشور کسب نموده و مزیت‌های رقابتی خود را در بازارهای داخلی و صادراتی حفظ و تقویت نماید.

شرکت از نظر تکنولوژی ماشین‌آلات، خطوط تولید، تجهیزات نصب‌شده و زیرساخت‌های تولیدی در سطح بسیارمطلوبی قرار داشته و همواره تلاش نموده است با به‌روزرسانی مستمر فرآیندهای تولید و بهره‌گیری از استانداردهای فنی و کیفی، ظرفیت رقابت‌پذیری خود را در بازار ارتقاء دهد. استفاده از خطوط تولید پیشرفته و منطبق با فناوری‌های روز صنعت، امکان تولید محصولات با کیفیت بالا، کاهش ضایعات و افزایش بهره‌وری عملیاتی را برای شرکت فراهم نموده است.

همچنین بهره‌مندی از نیروی انسانی متخصص، مجرب و دارای دانش فنی مناسب، یکی از عوامل مؤثر در حفظ کیفیت محصولات، توسعه سبد کالایی و تولید محصولات متنوع متناسب با نیاز بازار محسوب می‌شود. در همین راستا، شرکت تمرکز ویژه‌ای بر تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر داشته و در حال حاضر در زمره تولیدکنندگان فعال در حوزه محصولات پرسلانی، پرسلان ضخامت‌دار، اسلب و محصولات با ابعاد و سطوح متنوع قرار دارد.

تنوع گسترده محصولات شرکت در گروه‌های مختلف شامل کاشی کف و دیوار، محصولات پرسلانی، محصولات ضخامت‌دار، سطوح مات و براق و همچنین تنوع در طرح، ابعاد، سایز و ضخامت، موجب گردیده شرکت امکان پاسخگویی به نیاز بخش قابل توجهی از بازار داخلی و صادراتی را داشته باشد. علاوه بر این، تولید بخشی از محصولات به‌صورت سفارشی و متناسب با نیاز مشتریان، انعطاف‌پذیری شرکت را در بازارهای هدف افزایش داده است.

استفاده از مواد اولیه با کیفیت، تمرکز بر تولید محصولات مطابق با استانداردهای داخلی و بین‌المللی و حرکت به سمت تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر، از دیگر عوامل مؤثر در بهبود حاشیه سود و توسعه بازارهای فروش شرکت به شمار می‌رود.

بر این اساس، مدیریت شرکت در راستای حفظ و تقویت مزیت‌های رقابتی، توسعه محصولات با ارزش افزوده بالاتر، افزایش سهم بازار و ارتقاء جایگاه برند شرکت در صنعت کاشی و سرامیک، سیاست‌ها و راهبردهای متناسب با شرایط بازار را تدوین و در سطح عملیاتی در حال اجرا دارد.

۱-۶- اطلاعات بازارگردان شرکت:

عملیات بازارگردانی شرکت مجتمع کاشی وسنگ پرسپولیس یزد به شرح زیر میباشد:

ردیف	عنوان	شرح
۱	نام شرکت	شرکت مجتمع کاشی و سنگ پرسپولیس یزد
۲	نماد معاملاتی	کپرسپولیس
۳	بازار گردان	کارگزاری مفید
۴	آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۴/۱۰/۲۲

۱-۷- لیست به روز شده از شرکتهای فرعی مشمول تلفیق یا زیرمجموعه:

شرکت کاشی و سنگ پرسپولیس فاقد شرکتهای فرعی و یا زیرمجموعه می باشد

طرح های توسعه شرکت:

تشریح برنامه های شرکت جهت تکمیل طرح های توسعه

کلیه مبالغ درج شده به میلیون ریال می باشد

نام طرح	هزینه های برآوردی ریالی طرح - میلیون ریال	هزینه های برآوردی ارزی طرح	نوع ارز	هزینه های انجام شده تا تاریخ ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ - میلیون ریال	هزینه های برآوردی تکمیل طرح- میلیون ریال	منابع تامین مالی		نرخ NPV	نرخ IRR	درصد پیشرفت فیزیکی طرح در تاریخ ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	درصد پیشرفت فیزیکی طرح در تاریخ ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	درصد پیشرفت فیزیکی برآوردی طرح در تاریخ ۱۴۰۵/۱۲/۲۹
						ارزی	ریالی					
پروژه اسلب ۱	۰	۰	یورو	۸٬۲۲۴٬۳۳۳	۵۰٬۰۰۰	۰	۰	۰	۰	۹۲	۱۰۰	۱۰۰
پروژه گرانول سازی	۰	۰	یورو	۳٬۸۳۱٬۸۵۸	۴۰۰٬۰۰۰	۰	۰	۰	۰	۳۵	۵۰	۱۰۰
پروژه نیروگاه خورشیدی	۲٬۰۵۰٬۰۰۰	۰	یورو	۶٬۵۶۷	۲٬۰۰۰٬۰۰۰	۰	۰	۰	۰	۰	۲	۱۰۰

WWW.PERSEPOLISTILE.IR
INFO@PERSEPOLISTILE.IR

Sales Office & Factory : Yazd - Mehriz city, Iran | P.O.BOX 173
Tel : +98 35 32 53 0518-20 | +98 35 31 99
Fax : +98 35 32 53 0061
Tehran office : Resalat road , Banihashem street , Nesibi alley, next to Shahed road , first floor of Almas Construction Group, Tehran - Iran, Postal Code : 16658 - 73113
Tel : +98 21 2250 67 42 Fax : +98 21 2632 92 95

دفترفروش و کارخانه: یزد ، شهرستان مهریز صندوق پستی : ۱۷۳
تلفن : ۰۵۱۸-۵۲۰ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+ ، ۳۱۹۹ ۳۵ ۹۸+
فاکس : ۰۰۶۱ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+
دفتر تهران:بزرگراه رسالت، خیابان بنی هاشم، کوچه نصیبی، نبش کوچه شاهد، ساختمان الماس ، بلوک C طبقه اول کد پستی: ۷۳۱۱۳-۱۶۶۵۸
تلفن : ۴۲ ۶۷ ۲۲۵۰ ۲۱ ۹۸+
فاکس : ۲۶۳۲۹۲۹۵ ۲۱ ۹۸+

۲- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

۱- تولید محصولات به‌روز، دارای ارزش افزوده بالا و متناسب با نیاز بازارهای داخلی و صادراتی.

شرکت در راستای توسعه سبد محصولات و افزایش توان رقابتی، برنامه‌ریزی لازم جهت تولید محصولات نوین و منطبق با نیاز بازارهای هدف را در دستور کار قرار داده است. در همین راستا، اجرای پروژه‌های توسعه‌ای از جمله بهره‌برداری از خط تولید اسلب، تولید محصولات با ضخامت بالا، اجرای فرآیندهای پولیش و نانوپولیش، تولید محصولات در ابعاد و سایزهای متنوع متناسب با استانداردهای بازارهای جهانی و همچنین تولید محصولات جدید متناسب با نیاز بازارهای نوظهور از جمله کاشی با ضخامت ۳۰ میلی‌متر، پله و زیرپله صادراتی در برنامه عملیاتی شرکت قرار دارد.

۲- ایجاد زیرساخت‌های لازم جهت تولید پایدار و منظم

به‌منظور تضمین استمرار تولید و کاهش ریسک‌های عملیاتی، شرکت توسعه زیرساخت‌های حیاتی در حوزه انرژی، مواد اولیه و منابع مصرفی را در دستور کار قرار داده است. مهم‌ترین اقدامات برنامه‌ریزی‌شده در این حوزه شامل موارد زیر می‌باشد:

احداث واحد جدید گرانول‌سازی با هدف پایداری تأمین گرانول مصرفی؛

احداث مخازن ذخیره و تأمین آب مصرفی تولید؛

افزایش ظرفیت ذخیره‌سازی گاز مایع تا دو برابر ظرفیت فعلی؛

خرید و راه‌اندازی ژنراتورهای تولید برق و انعقاد قراردادهای مرتبط با تأمین پایدار انرژی؛

اجرای پروژه احداث نیروگاه خورشیدی با هدف کاهش وابستگی به شبکه برق و کنترل هزینه‌های انرژی؛

اخذ مجوز افزایش ظرفیت برق مصرفی شرکت از ۷ به ۱۲ مگاوات که در سال ۱۴۰۴ محقق گردیده است؛

راه‌اندازی ژنراتورهای تولید برق که تا تاریخ این گزارش عملیاتی شده‌اند وسرمایه گذاری در ایجاد ایستگاه خورشیدی.

۳- توسعه بازارهای داخلی و صادراتی و تقویت برند شرکت

در راستای تداوم رشد فروش و ارتقای جایگاه رقابتی شرکت در بازارهای داخلی و خارجی، مجموعه‌ای از اقدامات راهبردی در دستور کار قرار گرفته است که از جمله مهم‌ترین آن‌ها می‌توان به موارد زیر اشاره نمود:

حضور هدفمند در نمایشگاه‌های تخصصی داخلی و بین‌المللی؛

توسعه و تجهیز انبارهای برون‌مرزی درکشورهای شمالی ،غربی ، دبی و اروپا؛

برگزاری جلسات مستمر با نمایندگان فروش و توسعه شبکه توزیع؛

راه‌اندازی خط تولید اسلب و محصولات سایز بزرگ با ضخامت بالا؛

توسعه فعالیت‌های بازاریابی و شناسایی بازارهای جدید صادراتی.

با توجه به تحولات ژئوپلیتیکی منطقه، تغییر مسیرهای تجاری و افزایش نوسانات نرخ ارز، شرکت با رویکردی مبتنی بر مدیریت ریسک و بهره‌گیری از مزیت نسبی نرخ ارز، تمرکز ویژه‌ای بر توسعه فروش صادراتی قرار داده است. این راهبرد با هدف افزایش

درآمدهای ارزی، بهبود حاشیه سود ناخالص، تقویت جریان نقد عملیاتی و ایجاد سودآوری پایدار برای سهامداران اتخاذ گردیده است.

همچنین، با توجه به افزایش تقاضا برای محصولات باکیفیت در بازارهای منطقه‌ای و اروپایی، شرکت برنامه‌ریزی نموده است تا از طریق تنوع‌بخشی به سبد صادراتی، بهبود زنجیره تأمین بین‌المللی و تطبیق برنامه تولید با نیاز بازارهای هدف، جایگاه خود را به‌عنوان یکی از تأمین‌کنندگان معتبر در بازارهای صادراتی تثبیت نماید.

بازارهای هدف صادراتی شرکت شامل کشورهای شرق،غرب ایران ،حوزه خلیج فارس، اتحادیه اروپا، فدراسیون روسیه، کشورهای شمالی ایران، کنیا و آفریقای جنوبی می‌باشد و شرکت در نظر دارد با انجام مطالعات بازار، شناسایی نیاز مصرف‌کنندگان و توسعه شبکه فروش، حضور مؤثر و پایداری در این بازارها ایجاد نماید.

۴- حفظ و ارتقای کیفیت محصولات و بهبود درجه‌بندی تولیدات

شرکت در راستای ارتقای سطح کیفی محصولات و افزایش سهم محصولات ممتاز در ترکیب فروش، اقدامات زیر را در برنامه اجرایی خود قرار داده است:

بهره‌برداری از خط تولید اسلب؛

اجرای طرح‌های بهسازی و نوسازی خطوط تولید؛

اجرای پروژه‌های بهبود کیفی؛

تقویت زنجیره ارزش با رویکرد بهره‌وری منابع؛

توسعه فروشگاه‌ها و نمایندگی‌های فعال در نقاط مختلف کشور.

۵- توانمندسازی منابع انسانی

شرکت با هدف ارتقای بهره‌وری نیروی انسانی و توسعه مهارت‌های تخصصی کارکنان، برگزاری دوره‌های آموزشی متناسب با نیازهای شغلی را با بهره‌گیری از اساتید و کارشناسان مجرب در دستور کار قرار داده است.

۶- بهبود شرایط زیست‌محیطی و ایمنی کار

در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی و رعایت الزامات قانونی، شرکت اقدامات لازم در حوزه محیط‌زیست، ایمنی و بهداشت کار را به‌صورت مستمر پیگیری می‌نماید. اهم این اقدامات شامل موارد زیر است:

پایش مستمر شاخص‌های زیست‌محیطی؛

ارزیابی و کنترل مخاطرات ایمنی؛

رعایت الزامات و استانداردهای زیست‌محیطی؛

اجرای پروژه‌های مرتبط با ایمنی، بهداشت و محیط‌زیست.**(HSE)**

۲-۱- اهداف کلان و برنامه های بلند مدت و کوتاه مدت:

پروژه نیروگاه خورشیدی

عملیات عمرانی پروژه نیروگاه خورشیدی به‌طور کامل به پایان رسیده است. با این حال، با توجه به شرایط اقتصادی و محدودیت‌های موجود در حوزه تخصیص ارز و تأمین مالی، بهره‌برداری نهایی از پروژه منوط به تأمین منابع مالی و حمایت‌های مرتبط می‌باشد. در صورت تحقق شرایط مذکور، پیش‌بینی می‌شود پروژه تا پایان سال جاری به بهره‌برداری برسد.

پروژه احداث واحد گرانول‌سازی

اجرای پروژه احداث واحد گرانول‌سازی در برنامه توسعه‌ای شرکت قرار داشته و پیش‌بینی می‌شود این پروژه تا ابتدای آذرماه سال ۱۴۰۵ به مرحله بهره‌برداری برسد.

سایر برنامه‌ها و رویکردهای کلان شرکت

حفظ و ارتقای کیفیت محصولات و افزایش سهم محصولات درجه یک؛

توسعه بازارهای داخلی و صادراتی و تقویت برندهای شرکت؛

تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر با هدف حفظ و تقویت سودآوری؛

سرمایه‌گذاری در طرح‌های توسعه‌ای متناسب با نیاز بازارهای داخلی و خارجی.

۲-۲- برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای جدید توزیع:

در راستای تحقق اهداف استراتژیک شرکت و به‌منظور افزایش سهم بازار، بهبود سودآوری و توسعه پایدار فعالیت‌ها، برنامه توسعه محصولات جدید و گسترش بازارهای هدف داخلی و صادراتی در دستور کار هیئت‌مدیره و مدیریت عامل قرار گرفته است. در همین راستا، شرکت برنامه‌ریزی لازم جهت شناسایی، ارزیابی و توسعه بازارهای جدید صادراتی را انجام داده و توسعه مقاصد صادراتی و افزایش حجم فروش خارجی را به‌عنوان یکی از محورهای اصلی رشد آتی دنبال می‌نماید.

با توجه به شرایط حاکم بر برخی بازارهای منطقه‌ای و محدودیت‌های موجود در حوزه خلیج فارس، شرکت در نظر دارد با بهره‌گیری از **ظرفیت کشورهای ثالث و شرکت‌های واسط**، بستر لازم جهت توسعه فروش و حضور مؤثرتر در بازارهای هدف منطقه را فراهم نماید. همچنین توسعه جغرافیایی بازارهای صادراتی، ایجاد شوروم‌های جدید و تقویت شبکه‌های فروش و بازاریابی صادراتی، از جمله برنامه‌های در دست اقدام شرکت در این حوزه می‌باشد.

در بخش توسعه محصولات، شرکت با تداوم سیاست تنوع‌بخشی به سبد محصولات تولیدی، برنامه افزایش تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر را در دستور کار قرار داده است. در این راستا، توسعه تولید محصولات سایز بزرگ (اسلب)، اسلب پولیش، محصولات پرسلانی ضخامت‌دار و همچنین تولید طرح‌ها، افکت‌ها و سطوح جدید متناسب با نیاز و سلیقه بازارهای هدف، از اولویت‌های اصلی شرکت محسوب می‌شود.

علاوه بر این، افزایش متراژ تولید از محل کاهش ضـایعات فرآیندی، بهینه‌سـازی مصـرف مواد اولیه و کنترل هزینه‌های سـربار، از جمله سیاست‌های عملیاتی شرکت در دوره جاری می‌باشد.

با توجه به شـرایط اقتصـادی و نوسـانات متغیرهای کلان، رویکرد اصـلی شـرکت در مقطع فعلی، تمرکز بر «**تولید بهینه و فروش بهینه**» بوده و مدیریت شـرکت تلاش دارد از طریق بهینه‌سازی سـاختار هزینه، تثبیت بهای تمام‌شـده، تمرکز بر تولید محصـولات پرفروش و دارای مزیت رقابتی و افزایش سهم فروش صادراتی، آثار ناشی از نوسانات نرخ ارز، تورم و ریسک‌های عملیاتی را مدیریت نماید.

همچنین شـرکت در حوزه بازاریابی و فروش، برنامه توسـعه زیرسـاخت‌های مرتبط شـامل دیجیتال مارکتینگ، مدیریت داده و سـیسـتم‌های ارتباط با مشتریان (**CRM**)، بهینه‌سازی فرآیندهای تبلیغات و برندینگ، آموزش تیم فروش و توسعه فرهنگ بازاریابی و نوآوری محصول را در دستور کار قرار داده است.

بر این اساس، مدیریت شرکت بر این باور است که اجرای برنامه‌های مذکور می‌تواند ضمن تقویت جریان نقد عملیاتی، افزایش حاشیه سود ناخالص، بهبود بازده سـرمایه‌گذاری، پایداری تولید و توسـعه بازارهای فروش، زمینه خلق ارزش افزوده پایدار برای سـهامداران را فراهم نماید.

۲-۳- رویه های مهم حسابداری، برآوردها و قضاوت ها و تاثیرات تغییرات آنها بر نتایج گزارش شده:

رویه های به کارگرفته شده در ثبت و گزارشگری مرتبط باموضوعات حسابداری منطبق با آخرین تغییرات و استانداردهای حسابداری وقوانین صادره از طرف ارگانها ونهاد های نظارتی است.در دوره مورد گزارش،اقدامی در خصوص تغییر رویه یا برآورد که نتیجه عملیات شرکت را به نحو با اهمیتی تحت تاثیر قراردهد ،صورت نگرفته است.

۲-۴- سیاست‌های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و اقدامات صورت گرفته در رابطه با آن:

شرکت مجتمع کاشی وسنگ پرسپولیس یزد به منظور انجام مسئولیت اجتماعی خویش در برابر جامعه، ذینفعان، محیط زیست، کشور و جهان خود را ملزم به رعایت قوانین زیست محیطی، مصرف بهینه انرژی و ... به شرح زیر نموده است:

مدیریت انرژی

- بازرسی فنی انرژی خطوط تولید جهت مقایسه با استاندارد مصرف انرژی در صنعت کاشی توسط تکنسین های شرکت ساکمی ایتالیا
- بکار گیری ژنراتورهای گازی جهت تامین برق در شرایط قطع برق
- بکار گیری دیزل ژنراتور جهت تامین برق در شرایط قطع برق
- خریداری برق دوجانبه
- برگزاری جلسات با شرکتهای تولید کننده انرژی جهت خود تامینی برق

گزارش تفسیری مدیریت

گزارش پایداری شرکتی :

شرکت کاشی پرسپولیس با تکیه بر اصول مسئولیت اجتماعی و توسعه پایدار، در سال مالی ۱۴۰۴ اقدامات گسترده‌ای در حوزه‌های زیست محیطی، ایمنی و بهداشت حرفه‌ای، و مسئولیت اجتماعی انجام داده است. این گزارش، با هدف شفاف‌سازی عملکرد و تطابق با الزامات سازمان بورس، به تشریح جزئیات پروژه‌ها، هزینه‌ها و دستاوردها می‌پردازد .

عملکرد زیست محیطی

پایش و کنترل زیست‌محیطی

- انجام آزمایش‌ها و نمونه‌برداری‌های دوره‌ای در قالب برنامه خوداظهاری و پایش مستمر آلاینده‌ها.
- انجام پایش و خوداظهاری زیست‌محیطی برای نمونه‌های پسماند تولیدی.
- نصب و بهره‌برداری از سیستم ساکشن تر با ظرفیت بالا در واحد سنگ‌شکن به‌منظور کنترل و کاهش انتشار گردوغبار.
- تعویض به‌موقع بگ‌ها (فیلترهای کیسه‌ای) به‌منظور حفظ کارایی مطلوب سیستم‌های کنترل آلودگی هوا.
- انجام تعمیرات، سرویس و چکاپ‌های دوره‌ای و منظم سیستم فیلتراسیون هوا جهت اطمینان از عملکرد مناسب تجهیزات.
- ایجاد و راه‌اندازی سیستم تصفیه پساب صنعتی شامل احداث حوضچه‌های ته‌نشینی به‌منظور کاهش بار آلودگی پساب و استفاده مجدد از آب تصفیه‌شده در فرآیندهای صنعتی در راستای مدیریت بهینه منابع آب و کاهش مصرف آب.

کاهش آلودگی هوا و مدیریت ذرات

- نصب بگ فیلتر در واحد چمفر به‌منظور کاهش گرد و غبار (پیشرفت ۱۰۰٪).
- نصب بگ فیلتر در واحد چمفرینگ اسلب به‌منظور کاهش گرد و غبار (پیشرفت ۱۰۰٪).
- نصب بگ فیلتر در واحد خط لعاب اسلب به‌منظور کاهش گرد و غبار (پیشرفت ۱۰۰٪).
- نصب بگ فیلتر در واحد پرس اسلب به‌منظور کاهش گرد و غبار (پیشرفت ۱۰۰٪).
- نصب غبارگیر تر در واحد سنگ‌شکن به‌منظور کاهش گرد و غبار (پیشرفت ۱۰۰٪).
- تهیه و نصب فیلترهای جدید در واحد بگ فیلتر انبار محصول به‌منظور کاهش ذرات معلق تا اندازه ۵ میکرون.
- بتن‌ریزی مسیر تردد کامیون‌ها در محدوده سنگ‌شکن جهت کاهش انتشار گرد و غبار.
- بتن ریزی انبار دپوی خاکهای مصرفی.
- نم‌دار کردن دپوی خاک‌های مصرفی و خاک‌های برگشتی با قابلیت تولید گرد و غبار بالا.
- شست‌وشوی جاده‌های محل تردد کامیون‌ها به‌صورت سه بار در هفته.
- تعبیه دوش آب بر روی قیف ورودی سنگ‌شکن به‌منظور جلوگیری از ایجاد گرد و غبار هنگام تخلیه خاک.
- مسدودسازی منافذ سالن سنگ‌شکن برای جلوگیری از انتشار گرد و غبار به محیط اطراف.
- سناریونویسی و برگزاری مانور جمع‌آوری مواد شیمیایی در محیط کار.

Sales Office & Factory : Yazd - Mehriz city, Iran |P.O.BOX 173
Tel : +98 35 32 53 0518-20 | +98 35 31 99
Fax : +98 35 32 53 0061
Tehran office : Resalat road , Banihashem street , Nesibi alley, next to Shahed road , first floor of Almas Construction Group, Tehran - Iran , Postal Code : 16658 - 73113
Tel : +98 21 2250 67 42 Fax : +98 21 2632 92 95

دفترفروش و کارخانه: یزد ، شهرستان مهریز صندوق پستی : ۱۷۳
تلفن : ۵۲۰-۰۵۱۸ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+ ، ۳۱۹۹ ۳۵ ۹۸+
فاکس : ۰۰۶۱ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+
دفتر تهران:بزرگراه رسالت، خیابان بنی هاشم، کوچه نصیبی، نبش کوچه شاهد، ساختمان الماس ، بلوک C طبقه اول کد پستی: ۷۳۱۱۳-۱۶۶۵۸
تلفن : ۴۲ ۶۷ ۲۲۵۰ ۲۱ ۹۸+
فاکس : ۲۶۳۲۹۲۹۵ ۲۱ ۹۸+

گزارش تفسیری مدیریت

مدیریت پساب و فاضلاب

- پیشرفت ۹۰ درصدی در اجرای پروژه بازچرخانی پساب صنعتی.

مدیریت پسماند و ضایعات

- استقرار سیستم مدیریت پسماند و تفکیک زباله از مبدأ در تمامی واحدهای مجموعه به‌منظور بهبود مدیریت ضایعات، افزایش بازیافت و کاهش اثرات زیست‌محیطی.

توسعه فضای سبز

- کاشت مجدد ۱۰۰ اصله نهال در محوطه مجموعه به‌منظور توسعه فضای سبز، بهبود منظر محیطی و کمک به کاهش آلودگی‌های صوتی و بصری.

پایبندی به استانداردها

- رعایت کامل الزامات **ISO** ۲۰۱۵:۱۴۰۰۱ در تمامی فرآیندها

عملکرد ایمنی و بهداشت حرفه ای

۱: تجهیزات حفاظت فردی **(PPE)**

- بهبود کیفیت کفش‌های ایمنی و خرید بیش از ۵۰۰ جفت کفش جدید (پیشرفت ۱۰۰٪)
- بهبود کیفیت چکمه های ایمنی و خرید بیش از ۱۰۰ جفت چکمه جدید (پیشرفت ۱۰۰٪)
- توزیع ماسک‌های تنفسی **N99** ، گوشی‌های حفاظتی، و دستکش‌های ضدبرش به کلیه پرسنل
- بهبود کیفیت کلاه‌های نخی برای پرسنل بخش تولید واحد تهیه بدنه و پرس
- نصب کفپوش‌های عایق برق برای کلیه تابلوهای برق به‌منظور افزایش ایمنی کارکنان و کاهش خطر برق‌گرفتگی.
- نصب حفاظ ایمنی برای چرخ‌زنجیرها به‌منظور جلوگیری از تماس با قطعات متحرک و پیشگیری از بروز حوادث.
- حفاظ‌گذاری تسمه‌ها و پولی‌ها در راستای ارتقای ایمنی تجهیزات و کاهش خطرات احتمالی در حین بهره‌برداری.
- نصب حفاظ ایمنی بر روی قسمت‌های چرخنده موتورهای بغل‌ساب.
- اندازه‌گیری و استانداردسازی مقاومت چاه‌های ارت در راستای ارتقای ایمنی سیستم‌های الکتریکی.
- خرید و تأمین بالابر ایمن مطابق با الزامات و استانداردهای ایمنی.
- انجام معاینات فنی و بازرسی‌های دوره‌ای تجهیزات شامل لیفتراک‌ها، جرثقیل‌ها، سیستم ارت، بالابرها و آسانسورها.
- رعایت کلیه ضوابط و الزامات ایمنی در آسانسور اداری و انجام سرویس و کنترل‌های دوره‌ای آن.
- برگزاری آموزش‌های چهره‌به‌چهره برای نیروهای جدید در خصوص الزامات ایمنی و بهداشت کار.
- اجرای دوره‌های آموزشی دوره‌ای در زمینه ایمنی و بهداشت حرفه‌ای برای کلیه پرسنل.
- برگزاری جلسات آموزشی (**TBM**) برای واحدهای تولیدی و فنی به‌منظور افزایش آگاهی و پیشگیری از حوادث.

Sales Office & Factory : Yazd - Mehriz city, Iran |P.O.BOX 173
Tel : +98 35 32 53 0518-20 | +98 35 31 99
Fax : +98 35 32 53 0061
Tehran office : Resalat road , Banihashem street , Nesibi alley, next to Shahed road , first floor of Almas Construction Group, Tehran - Iran, Postal Code : 16658 - 73113
Tel : +98 21 2250 67 42 Fax : +98 21 2632 92 95

دفترفروش و کارخانه: یزد ، شهرستان مهریز صندوق پستی : ۱۷۳
تلفن : ۵۲۰-۰۵۱۸ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+ ، ۳۱۹۹ ۳۵ ۹۸+
فاکس : ۰۰۶۱ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+
دفتر تهران:بزرگراه رسالت، خیابان بنی هاشم، کوچه نصیبی، نبش کوچه شاهد، ساختمان الماس ، بلوک C طبقه اول کد پستی: ۷۳۱۱۳-۱۶۶۵۸
تلفن : ۴۲ ۶۷ ۲۲۵۰ ۲۱ ۹۸+
فاکس : ۲۶۳۲۹۲۹۵ ۲۱ ۹۸+

- تهیه سناریو و برگزاری مانور اطفای حریق به‌منظور افزایش آمادگی کارکنان در شرایط اضطراری.
- تدوین سناریو و اجرای مانور کمک‌های اولیه برای ارتقای آمادگی کارکنان در مواجهه با حوادث.
- برگزاری دوره‌های آموزشی اطفای حریق برای پرسنل.
- برگزاری دوره آموزشی ایمنی عمومی توسط اساتید مجرب و دارای مجوز از مرکز تحقیقات و تعلیمات حفاظت فنی و بهداشت کار و اخذ گواهینامه آموزشی.
- نظارت ۲۴ ساعته بر فعالیت‌های پرسنل توسط اتاق کنترل، ثبت و گزارش هرگونه تخلف و برخورد با فرد خاطی.
- اصلاح و تعویض قفل‌های معیوب تابلوهای برق به‌منظور جلوگیری از باز ماندن درب تابلوها و افزایش سطح ایمنی.
- استتار و ایمن‌سازی مخازن **LPG** مطابق با شرایط و الزامات ایمنی موجود.
- بهبود سیستم تهویه در سرویس‌های بهداشتی و رختکن‌ها به‌منظور ارتقای شرایط بهداشتی محیط کار.
- تعویض شیرآلات و شیلنگ‌های فرسوده در سرویس‌های بهداشتی.
- تجهیز کلیه لیفتراک‌ها به کپسول‌های آتش‌نشانی استاندارد و در دسترس به‌منظور امکان واکنش سریع در مواقع اضطراری و کنترل حریق.

۳: آزمایشات و کنترل کیفیت

- آزمایشات میکروبی و شیمیایی آب مطابق آیین‌نامه شماره ۱۳ وزارت بهداشت
- اندازه‌گیری عوامل زیان‌آور محیط کار (صدا، گردوغبار، گازها) به صورت سالیانه
- عقد قرارداد با یک مرکز معتبر تخصصی طب کار، تا معاینات بدو استخدام پرسنل به صورت رایگان انجام پذیرد
- انجام معاینات طب کار دوره ای مطابق ماده ۹۲ قانون کار
- بررسی و تمدید کارت بهداشت کلیه پرسنل خدمات و آشپزخانه
- کلرسنجی روزانه و ثبت نتایج در سامانه کلرسنجی
- تهیه و تدوین شناسنامه شغل
- تهیه و تدیون شناسنامه کارگاه تاسیسات

۴: تجهیزات اضطراری

- خرید ۳ عدد جعبه کمک‌های اولیه و استقرار آن‌ها در نقاط حساس
- نصب بیش از ۱۰ عدد کپسول آتش‌نشانی جدید در سالن تولید
- تهیه تابلوهای هشداردهنده ایمنی در محوطه کارخانه
- بازدید دوره ای (۳ماهه) از کپسول های آتش نشانی و در صورت نیاز ارسال به مرکز معتبر شارژ کپسول های آتش نشانی جهت شارژ مجدد

- انجام تست هیدرواستاتیک کپسول های آتش نشانی در صورت نیاز توسط مرکز معتبر شارژ کپسول های آتش نشانی
- بازدید از جعبه کمک های اولیه واحدهای تولیدی و فنی به صورت ماهانه

۵: رفاه پرسنل

- پرداخت پاداش بهره وری به کلیه پرسنل شرکت
- تامین و توزیع تغذیه روزانه به کلیه پرسنل شرکت
- بهره‌مندی از پوشش جامع بیمه تکمیلی درمان، عمر و حوادث
- اختصاص تسهیلات رفاهی غیرنقدی به کارکنان در قالب بسته‌های معیشتی
- ارائه سرویس‌های ایاب و ذهاب سازمانی
- دارای آشپزخانه اختصاصی درون‌سازمانی و تأمین، طبخ و توزیع غذای گرم و باکیفیت برای کارکنان
- فراهم‌آوری امکانات ورزشی و سالن‌های چندمنظوره (فوتسال، والیبال)
- خرید آبسردکن سه شیر جهت دسترسی آسان به آب آشامیدنی در واحدهای تولیدی سالن اسلب
- تهیه و نصب کولر آبی در واحدهای تولیدی سالن اسلب

۶ :پایبندی به استانداردها

- رعایت کامل الزامات **ISO** ۲۰۱۸:۴۵۰۰۱
- تشکیل کمیته حفاظت فنی و بهداشت کار به صورت ماهانه

برنامه‌های آتی

- طراحی و نصب اتاق آکوستیک.
- کاهش ۲۰٪ مصرف انرژی از طریق نصب پنل‌های خورشیدی
- نصب دتکتور
- اجرای فایرباکس در سالن تولید جدید
- ایجاد پایداری در زیرساختهای آب،برق،گاز و سرمایه گذاری در زمینه تولید پایدار

Sales Office & Factory : Yazd - Mehriz city, Iran |P.O.BOX 173
Tel : +98 35 32 53 0518-20 | +98 35 31 99
Fax : +98 35 32 53 0061
Tehran office : Resalat road , Banihashem street , Nesibi alley,
next to Shahed road , first floor of Almas Construction Group,
Tehran - Iran, Postal Code : 16658 - 73113
Tel : +98 21 2250 67 42 Fax : +98 21 2632 92 95

دفترفروش و کارخانه: یزد ، شهرستان مهریز صندوق پستی : ۱۷۳
تلفن : ۵۲۰-۰۵۱۸ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+ ، ۳۱۹۹ ۳۵ ۹۸+
فاکس : ۰۰۶۱ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+
دفتر تهران:بزرگراه رسالت، خیابان بنی هاشم، کوچه نصیبی، نبش کوچه شاهد،
ساختمان الماس ، بلوک c طبقه اول کد پستی: ۷۳۱۱۳-۱۶۶۵۸
تلفن : ۴۲ ۶۷ ۲۲۵۰ ۲۱ ۹۸+
فاکس : ۲۶۳۲۹۲۹۵ ۲۱ ۹۸+

گزارش تفسیری مدیریت

مسئولیتهای اجتماعی و کمک های عام المنفعه:

- پرداخت کمکهای نقدی به هیئت های ورزشی استان
- اهدا کاشی جهت ساخت در امور خیریه
- ایجاد ایستگاه پذیرایی مسافرین نوروزی بین راهی در معبر کرمان یزد
- پرداخت کمک هزینه های تحصیلی دانش آموزان محروم
- پرداخت هزینه های بهداشت و درمان پرسنل شرکت
- همکاری با سازمان محیط زیست جهت حفاظت از گونه‌های گیاهی و جانوری منطقه قرق اختصاصی حیات وحش علی آباد چهل گزی
- برنامه‌های آموزشی اجراشده

ردیف	برنامه	جامعه هدف	تعداد	همکاران
۱	آموزش تخصصی حیات وحش	معلمان علوم	—	اداره محیط‌زیست + آموزش و پرورش
۲	آموزش حفاظت	مراقبین سلامت	—	اداره محیط‌زیست + آموزش و پرورش
۳	بازدید و آموزش	دانش‌آموزان (موزه علوم طبیعی یزد)	بیش از ۷۰۰ نفر	اداره کل حفاظت محیط زیست استان یزد
۴	آموزش چهره به چهره	دانش‌آموزان ابتدایی مهریز	بیش از ۵۰۰ نفر	—
۵	آموزش چهره به چهره	دامداران و گله‌داران	مستمر	—
۶	دوره تخصصی	قرقداران و قرقبانان	تمامی اعضا	اداره کل حفاظت محیط زیست استان یزد

- پرداخت بابت کمک هزینه دارویی بیماران خاص
- پرداخت کمکهای نقدی در بازیهای ورزشی فوتبال.

شرح اقدام	مبلغ (میلیون ریال)
مجموع کمک های عام المنفعه	۵۳,۹۵۷

خاطرنشان می‌سازد با توجه به اینکه در مجمع عمومی عادی سالیانه، مبلغ ۳۰ میلیارد ریال به‌عنوان هزینه‌های کمک‌های عام‌المنفعه و مسئولیت‌های اجتماعی به تصویب رسیده است، هزینه‌های انجام‌شده مازاد بر مبلغ مذکور، در اجرای اختیارات هیئت‌مدیره، مورد بررسی قرار گرفته و به تصویب هیئت‌مدیره رسیده است.

۲-۵ - برنامه شرکت جهت رعایت دستورالعمل پذیرش

شرکت مجتمع کاشی و سنگ پرسپولیس مشمول این ماده نمیباشد

۳-مهمترین منابع، مصارف ، ریسک‌ها و روابط

۳-۱- منابع:

شرح	دوره منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	دوره منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۳۰
جریان خالص ورود نقد حاصل از فعالیت های عملیاتی	۵,۱۳۷,۵۱۱	۴.۸۳۷.۷۲۸
جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت های سرمایه گذاری	(۶,۲۱۵,۳۵۷)	(۳.۳۲۴.۵۳۳)
جریان خالص خروج نقد قبل از فعالیت های تامین مالی	(۲۴۵.۴۱۷)	۱.۵۱۳.۱۹۵

از مهم‌ترین وجوه تمایز شرکت نسبت به سایر رقبا، رویکرد استراتژیک آن در تمرکز بر فروش نقدی و دریافت پیش‌دریافت از مشتریان است. این سیاست مالی، ضمن تقویت جریان وجوه نقد و افزایش پایداری نقدینگی، زمینه‌ساز ارتقای توان خرید شرکت و بهره‌مندی از فرصت‌های بازار در تأمین به‌موقع مواد اولیه و تجهیزات گردیده است. افزون بر این، اجرای این رویکرد منجر به کاهش چشمگیر ریسک‌های مالی مرتبط با مطالبات مشکوک‌الوصول و برگشت اسناد دریافتنی شده و ساختاری انعطاف‌پذیرتر برای مقابله با نوسانات اقتصادی و تورمی کشور فراهم ساخته است. بدین ترتیب، شرکت توانسته است با اتکا به نقدینگی مطمئن، جایگاه رقابتی خود را در صنعت تثبیت و قدرت چانه‌زنی خود را در زنجیره تأمین تقویت نماید.

۳-۲- مصارف :

شرح	دوره منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	دوره منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	تغییرات(٪)
هزینه مواد مستقیم و غیر مستقیم	۱۳،۸۲۷،۱۵۰	۸،۲۸۵،۵۲۱	۶۷
هزینه دستمزد تولیدی،خدماتی و اداری و فروش	۴،۱۷۷،۶۳۰	۲،۶۴۱،۰۳۵	۵۸
هزینه استهلاک	۱،۴۰۵،۷۰۲	۸۴۰،۹۳۰	۶۷
هزینه تعمیرات و نگهداری	۳،۳۷۳،۹۵۳	۱،۷۸۱،۵۳۷	۸۹
هزینه انرژی	۱،۹۳۲،۳۴۶	۶۷۷،۰۱۲	۱۸۵

بدهی های شرکت عمدتامربوط به فروشندگان مواد اولیه وقطعات تولید میباشد لذا در زمره بدهی های جاری طبقه بندی گردیده است و امکان بازپرداخت آنها از محل دارایی های جاری وجود دارد ودر خصوص مخارجی که هنوز از بابت آنها تعهدی برعهده ی شرکت وجود ندارد که عمدتا شامل پروژه های توسعه ای،تکمیلی وبهسازی خطوط تولید میباشد.شرکت به تهیه بودجه منابع و مصارف بصورت سالیانه اقدام مینماید وانحرافات مربوط به صورت ماهیانه بررسی ودر واحد مالی شرکت تجزیه و تحلیل میگردد و نتایج حاصل از این گزارشات در جلسه هیئت مدیره این شرکت مطرح میگردد.

۳-۳-ریسک ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن:

مدیریت ریسک، فرآیندی نظام‌مند و مستمر در راستای شناسایی، ارزیابی، پایش و کنترل مخاطرات بالقوه‌ای است که می‌تواند تحقق اهداف عملیاتی، مالی، تجاری و راهبردی سازمان را تحت تأثیر قرار دهد. این ریسک‌ها با توجه به شرایط اقتصادی، سیاسی، انرژی، زنجیره تأمین و بازارهای داخلی و صادراتی، می‌توانند آثار قابل‌توجهی بر عملکرد شرکت داشته باشند. در همین راستا، مجتمع کاشی و سنگ پرسپولیس یزد با هدف ارتقای سطح تاب‌آوری سازمان و کاهش آثار ناشی از تهدیدات محیطی، نسبت به تشکیل کمیته مدیریت ریسک متشکل از مدیران واحدهای مختلف اقدام نموده است. این کمیته طی جلسات مستمر و تخصصی، ضمن بررسی شرایط حاکم بر صنعت و اقتصاد کشور، نسبت به شناسایی ریسک‌های اثرگذار و تدوین راهکارهای کنترلی و اقدامات پیشگیرانه اقدام می‌نماید.

ریسک‌های شناسایی‌شده، تصمیمات اتخاذشده و اقدامات اجرایی به شرح زیر می‌باشد:

۱- ریسک افزایش نرخ تورم و نوسانات اقتصادی

تصمیمات اتخاذشده:

تمرکز بر توسعه بازارهای صادراتی و افزایش سهم فروش خارجی

شناسایی بازارهای هدف جدید صادراتی

اعمال سیاست‌های کنترل و مدیریت بهینه بهای تمام‌شده و هزینه‌های عملیاتی

بازنگری و اصلاح نرخ فروش محصولات صادراتی متناسب با شرایط بازار و نرخ ارز

نتیجه اقدامات و گزارش عملکرد:

اقدامات اجرایی جهت توسعه فروش در بازارهای صادراتی فعلی و همچنین ورود به بازارهای جدید در حال انجام می‌باشد.

برنامه بازنگری و به‌روزرسانی لیست قیمت محصولات صادراتی متناسب با شرایط اقتصادی و نرخ ارز در دستور کار مدیریت قرار گرفته است.

همچنین سیاست‌های کنترلی در حوزه هزینه‌ها با هدف حفظ حاشیه سود عملیاتی به‌صورت مستمر در حال اجرا می‌باشد.

۲- ریسک ناترازی انرژی، تأمین مواد اولیه و محدودیت‌های زنجیره تأمین

تصمیمات اتخاذشده:

خرید و ذخیره‌سازی مواد اولیه استراتژیک به میزان مصرف چندماهه شرکت

پیگیری و برنامه‌ریزی جهت احداث و راه‌اندازی نیروگاه خورشیدی

احداث مخزن ذخیره‌سازی آب به‌منظور کاهش ریسک محدودیت‌های احتمالی تأمین آب

تأمین مواد اولیه خارجی از مسیرهای زمینی و افزایش سطح موجودی مواد اولیه وارداتی

نتیجه اقدامات و گزارش عملکرد:

بخش عمده‌ای از مواد اولیه موردنیاز شرکت جهت مصرف ماه‌های آتی تأمین و ذخیره‌سازی گردیده است.

پروژه احداث مخزن ذخیره‌سازی آب در دست اجرا می‌باشد.

مواد اولیه وارداتی به میزان بیش از مصرف جاری شرکت خریداری و در حال تأمین می‌باشد تا ریسک وقفه در تولید به حداقل برسد.

همچنین با توجه به بررسی‌های انجام‌شده و اطلاعات موجود، پیش‌بینی می‌گردد در سال جاری محدودیت قابل‌توجهی در حوزه ناترازی انرژی متوجه شرکت نگردد.

۳- ریسک قطعی گاز و محدودیت تأمین سوخت

تصمیمات اتخاذشده:

خرید و ذخیره‌سازی گاز مایع به‌عنوان سوخت جایگزین

برنامه‌ریزی جهت مدیریت بهینه فرآیند تولید در دوره‌های احتمالی محدودیت انرژی

نتیجه اقدامات و گزارش عملکرد:

بخشی از نیاز سوخت جایگزین شرکت از طریق خرید گاز مایع تأمین گردیده است.

برنامه مدیریت تولید و اولویت‌بندی خطوط تولید در شرایط محدودیت انرژی تدوین و آماده اجرا می‌باشد.

۴- ریسک‌های سیستماتیک

تصمیمات اتخاذشده:

رصد مستمر متغیرهای کلان اقتصادی، سیاسی و تجاری

بررسی آثار ناشی از ریسک‌های سیستماتیک و تدوین سناریوهای واکنشی متناسب با دامنه اثرگذاری

نتیجه اقدامات و گزارش عملکرد:

مقرر گردیده در صورت وقوع هرگونه ریسک سیستماتیک مؤثر بر فعالیت شرکت، آثار مالی و عملیاتی آن متناسب با سطح اهمیت و دامنه تأثیر، مورد ارزیابی قرار گرفته و اقدامات اصلاحی لازم در سریع‌ترین زمان ممکن اجرایی و اطلاع‌رسانی گردد.

۳-۴- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته:

معاملات با اشخاص وابسته وفق مفاد ماده ۱۲۹ قانون تجارت و تبصره ۵ ماده ۷ دستورالعمل حاکمیت شرکتی مبنی بر ارائه گزارش و اظهار نظر بررسی معاملات با اشخاص وابسته،کمیته حسابرسی نسبت به معاملات با اشخاص وابسته از تمامی جنبه ها بررسی وبادرنظر گرفتن کلیه قوانین و مقررات و عدم شرکت مدیر ذینفع در رای گیری ها را به هیئت مدیره محترم منعکس نموده است.

شرکت مجتمع کاشی و سنگ پرسپولیس یزد (سهامی عام)
یادداشت های توضیحی صورت های مالی
سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۲

۳۱- معاملات با اشخاص

۳۱-۱- معاملات انجام شده با اشخاص وابسته طی سال مورد گزارش :

(مبالغ به میلیون ریال)

شرح	نام شخص وابسته	نوع وابستگی	مشمول ماده ۱۲۹	اجاره	خرید اموال	فروش غذا	فروش کاشی	فروش قطعات	وجوه دریافتی	وجوه پرداختی
سهامداران اصلی	محسن رمضانی زاده	مدیرعامل	*	۱۰،۵۰۰	-	-	-	-	۱،۳۱۱،۱۷۸	۳۱۴،۲۵۸
	طاهره دهقان دهنوی	سهامدار	-						۱۵۳،۸۷۶	-
	ابوالقاسم رمضانی زاده	سهامدار و عضو هیات مدیره	*						۴،۹۲۲،۱۲۷	۱،۶۲۹،۲۳۳
	محبوبه رمضانی زاده	سهامدار							۲۶۷،۸۵۹	
	مهدیه رمضانی زاده	سهامدار و عضو هیات مدیره	*						۲۶۷،۸۵۹	
	مهناز رمضانی زاده	سهامدار	-						۲۶۷،۸۵۹	
جمع				۱۰،۵۰۰					۵،۲۱۰،۷۵۸	۱،۹۴۳،۴۹۱
سایر اشخاص وابسته	شرکت فولاد محسن مهریز	عضو مشترک هیئت مدیره	*		۱۵۹،۴۹۱	۱۲،۶۳۵	-	-	۴۱۶،۵۴۸	۳۶۶،۳۰۲
	شرکت آهن اسفنجی ایرانیس	عضو مشترک هیئت مدیره	*	۲،۲۵۰		۹،۱۰۳	۲،۲۱۰	-	-	-
	بازرگانی پرسپولیس پخش شمال	عضو مشترک هیئت مدیره	*			-	۲،۲۴۶،۳۷۲	۴۲۳،۷۰۳	-	-
جمع				۲،۲۵۰	۱۵۹،۴۹۱	۲۱،۷۳۸	۲،۲۴۸،۵۸۲	۴۲۳،۷۰۳	۴۱۶،۵۴۸	۳۶۶،۳۰۲
جمع کل				۱۰،۵۰۰	۱۵۹،۴۹۱	۲۱،۷۳۸	۲،۲۴۸،۵۸۲	۴۲۳،۷۰۳	۵،۶۲۷،۳۰۶	۲،۳۰۹،۷۹۳

۳۱-۱-۱- به استثنای وجوه دریافتی و پرداختی از اشخاص وابسته که در روال فی مابین اشخاص وابسته بوده است الباقی معاملات در روال معمول تجاری صورت پذیرفته است.

Sales Office & Factory : Yazd - Mehriz city, Iran |P.O.BOX 173
Tel : +98 35 32 53 0518-20 | +98 35 31 99
Fax : +98 35 32 53 0061
Tehran office : Resalat road , Banihashem street , Nesibi alley,
next to Shahed road , first floor of Almas Construction Group,
Tehran - Iran, Postal Code : 16658 - 73113
Tel : +98 21 2250 67 42 Fax : +98 21 2632 92 95

دفترفروش و کارخانه: یزد ، شهرستان مهریز صندوق پستی : ۱۷۳
تلفن : ۵۲۰-۰۵۱۸ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+ ، ۹۸ ۳۵ ۳۱۹۹+
فاکس : ۹۸ ۳۵ ۳۲ ۵۳ ۰۰۶۱+
دفتر تهران:بزرگراه رسالت، خیابان بنی هاشم، کوچه نصیبی، نبش کوچه شاهد،
ساختمان الماس ، بلوک C طبقه اول کد پستی: ۷۳۱۱۳-۱۶۶۵۸
تلفن : ۹۸ ۲۱ ۲۲۵۰ ۶۷ ۴۲+
فاکس : ۹۸ ۲۱ ۲۶۳۲۹۲۹۵+

۳-۵- دعاوی حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن:

شرکت فاقد هرگونه دعاوی با اهمیت میباشد.

۴-نتایج عملیات و چشم‌اندازها

عملکرد شرکت از منظر مالی به شرح ذیل میباشد:

شرح	دوره منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	دوره منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰
درآمدهای عملیاتی	۲۷،۰۷۸،۷۵۷	۱۹،۱۳۶،۸۵۶
بهای تمام شده	(۱۹،۵۱۱،۱۲۰)	(۱۳،۳۰۰،۵۹۴)
سود ناخالص	۷،۵۶۷،۶۳۷	۵،۸۳۶،۲۶۲
هزینه های فروش،اداری و عمومی	(۸۵۹،۴۰۷)	(۵۶۱،۳۸۷)
سایر درآمدها	۹۱،۶۸۴	۳۹،۲۹۴
سایر هزینه ها	(۶۷۶،۷۶۹)	(۴۱۸،۸۳۷)
سود عملیاتی	۶،۱۲۳،۱۴۵	۴،۸۹۵،۳۳۲
هزینه مالی	(۱،۲۸۵،۹۴۵)	(۱،۱۸۷،۲۸۹)
سایردرآمد غیر عملیاتی	۱۲۷،۰۴۲	۷۸،۴۱۷
سود قبل از مالیات	۴،۹۶۴،۲۴۲	۳،۷۸۶،۴۶۰
مالیات	(۲۰۰،۰۰۰)	(۱۷۸،۷۹۶)
مالیات بر درآمد سال های گذشته	(۳۱۰،۲۰۶)	(۱۰۰،۰۰۰)
سود خالص	۴،۴۵۴،۰۳۶	۳،۵۰۷،۶۶۴

*نوسان نتایج عملکرد مالی شرکت عمدتاً ناشی ازتغییرات مقادیر تولید و فروش محصولات و نرخ فروش و هزینه ها میباشد.

Sales Office & Factory : Yazd - Mehriz city, Iran |P.O.BOX 173
Tel : +98 35 32 53 0518-20 | +98 35 31 99
Fax : +98 35 32 53 0061
Tehran office : Resalat road , Banihashem street , Nesibi alley,
next to Shahed road , first floor of Almas Construction Group,
Tehran - Iran, Postal Code : 16658 - 73113
Tel : +98 21 2250 67 42 Fax : +98 21 2632 92 95

دفترفروش و کارخانه: یزد ، شهرستان مهریز صندوق پستی : ۱۷۳
تلفن : ۵۲۰-۰۵۱۸ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+ ، ۹۸ ۳۵ ۳۱۹۹+
فاکس : ۹۸ ۳۵ ۳۲ ۵۳ ۰۰۶۱+
دفتر تهران:بزرگراه رسالت، خیابان بنی هاشم، کوچه نصیبی، نبش کوچه شاهد،
ساختمان الماس ، بلوک C طبقه اول کد پستی: ۷۳۱۱۳-۱۶۶۵۸
تلفن : ۹۸ ۲۱ ۲۲۵۰ ۶۷ ۴۲+
فاکس : ۹۸ ۲۱ ۲۶۳۲۹۲۹۵+

شرح	هزینه سربار		هزینه اداری عمومی فروش	
	سال ۱۴۰۴	سال ۱۴۰۵	سال ۱۴۰۴	سال ۱۴۰۵
هزینه حقوق و دستمزد	۱،۵۲۰،۳۴۵	۲،۴۳۲،۵۵۲	۳۸۴،۵۹۱	۶۳۵،۳۴۶
هزینه استهلاک	۱،۳۶۲،۱۳۹	۱،۸۸۳،۵۵۶	۴۳،۵۵۵	۶۸،۸۵۵
هزینه انرژی(آب، برق، گاز)	۱،۴۰۳،۴۱۳	۱،۹۷۴،۹۴۹	۴،۷۶۶	۷،۵۴۳
هزینه مواد مصرفی	۳،۰۷۹،۸۹۰	۴،۸۱۱،۸۵۷	۲،۵۷۶	۴،۳۳۲
هزینه تبلیغات			۹۳،۲۵۱	۱۴۰،۵۶۰
هزینه حمل و نقل			۱۱،۹۶۵	۲۱،۱۹۰
سایر هزینه ها	۱،۰۷۰،۲۳۳	۱،۳۸۱،۴۳۷	۸۵،۹۴۰	۱۳۶،۸۹۶
هزینه تعمیر و نگهداری	۴۵۷،۶۷۶	۶۸۶،۵۱۴	۳۹،۴۲۵	۵۳،۲۴۴
سایر مزایای پرسنل	۵۳۱،۶۸۵	۷۹۷،۵۲۸	۱۰۰،۸۴۴	۱۸۱،۷۳۹
هزینه گلوله سرامیکی	۳۷۶،۳۹۸	۵۶۴،۵۹۷	۰	۰
هزینه ثبتی حقوقی			۹۲،۴۹۵	۱۲۵،۳۴۸
هزینه بسته بندی	۹۰۰،۵۵۵	۴۵۰،۲۷۸	۰	۰
جمع کل	۱۰،۷۰۲،۳۳۴	۱۴،۹۸۳،۲۶۸	۸۵۹،۴۰۸	۱،۳۷۵،۰۵۳

نتایج عملیات:

در سال ۱۴۰۴ با وجود نوسانات اقتصادی، افزایش هزینه‌های تولید و محدودیت‌های ناشی از شرایط منطقه‌ای، شرکت توانست با مدیریت کارآمد منابع، ارتقای کیفیت محصولات و توسعه بازارهای صادراتی، عملکرد قابل قبولی را به ثبت رساند..

افزایش تمرکز بر فروش صادراتی با توجه به نرخ ارز و تقاضای مطلوب در بازارهای منطقه، منجر به حفظ درآمد و حفظ منافع شرکت گردید.

دفترفروش و کارخانه: یزد ، شهرستان مهریز صندوق پستی : ۱۷۳
تلفن : ۵۲۰-۰۵۱۸ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+ ، ۳۱۹۹ ۳۵ ۹۸+
فاکس : ۰۰۶۱ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+
دفتر تهران:بزرگراه رسالت، خیابان بنی هاشم، کوچه نصیبی، نبش کوچه شاهد،
ساختمان الماس ، بلوک C طبقه اول کد پستی: ۷۳۱۱۳-۱۶۶۵۸
تلفن : ۴۲ ۶۷ ۲۲۵۰ ۲۱ ۹۸+
فاکس : ۲۶۳۲۹۲۹۵ ۲۱ ۹۸+

Sales Office & Factory : Yazd - Mehriz city, Iran |P.O.BOX 173
Tel : +98 35 32 53 0518-20 | +98 35 31 99
Fax : +98 35 32 53 0061
Tehran office : Resalat road , Banihashem street , Nesibi alley,
next to Shahed road , first floor of Almas Construction Group,
Tehran - Iran, Postal Code : 16658 - 73113
Tel : +98 21 2250 67 42 Fax : +98 21 2632 92 95

گزارش تفسیری مدیریت

بررسی عملکرد شرکت در دوره جاری نشان می‌دهد که علی‌رغم شرایط خاص ناشی از ریسکهای سیستماتیک و وشرایط اقتصادی فعلی ، تأمین مواد اولیه خارجی بدون وقفه و از طریق مسیرهای زمینی انجام شده و هیچ‌گونه اختلالی در فرآیند تولید ایجاد نگردیده است. همچنین، با اتخاذ سیاست‌های پیشگیرانه، موجودی مواد اولیه مورد نیاز برای چند ماه آتی تأمین و ذخیره‌سازی شده است.

در حوزه فروش، شرکت با تمرکز بر بازارهای صادراتی، به‌ویژه کشورهای شمالی و غربی، موفق به تداوم و حفظ جریان صادرات گردیده و فعالیت‌های صادراتی به‌صورت مستمر در حال انجام می‌باشد.

در بخش سرمایه‌گذاری و توسعه، عملیات عمرانی پروژه نیروگاه خورشیدی به‌طور کامل به اتمام رسیده و پروژه در آستانه بهره‌برداری قرار دارد که تحقق آن منوط به تأمین مالی و تخصیص ارز می‌باشد.

همچنین، پروژه احداث واحد گرانول‌سازی در دست اجرا بوده و در حال پیشرفت است.

لازم به ذکر است در سال ۱۴۰۵، اخذ زمین به مساحت ۵ هکتار به‌منظور توسعه فضای انبارش محصولات اسلب انجام شده و زیرسازی‌های لازم توسط شرکت اجرا گردیده و در حال حاضر آماده بهره‌برداری می‌باشد.

ازطرفی تولید محصولات اسلب با سایز ۱۶۰*۳۲۰ انجام شده ودرسبد محصولات قرارگرفته است.

چشم‌اندازها:

با توجه به شرایط محیطی و اقتصادی، شرکت در نظر دارد با تمرکز بر توسعه بازارهای صادراتی جدید و استفاده از ظرفیت کشورهای ثالث، صادرات محصولات خود به کشورهای حوزه خلیج فارس را از طریق این کشورها انجام دهد.

همچنین، توسعه تولید و فروش محصولات با ارزش افزوده بالاتر، به‌ویژه محصولات سایز بزرگ وضخامت بالا (اسلب)، در راستای افزایش حاشیه سود و بهبود ترکیب درآمدی، به‌عنوان یکی از محورهای اصلی رشد در نظر گرفته شده است.

از سوی دیگر، با توجه به شعار هیئت‌مدیره و مدیریت عامل در سال جاری مبنی بر «**تولید بهینه و فروش بهینه**»، شرکت با تمرکز بر بهینه‌سازی ساختار هزینه، کاهش سربار و کنترل ضایعات، درصدد تثبیت بهای تمام‌شده و مدیریت آثار ناشی از نوسانات نرخ ارز و تورم برآمده است تا بستر لازم برای رشد پایدار و تحقق اهداف بلندمدت فراهم شود.

در راستای تحقق برنامه‌های توسعه‌ای و ارتقای توان رقابتی شرکت، مهم‌ترین چشم‌اندازهای سال‌های آتی به شرح زیر تعیین گردیده است:

۱. ایجاد و ساخت واحدهای سنگ‌شکن، اسپری درایر، بالمیل، بگ فیلتر، یرایر و لعاب‌سازی به‌منظور افزایش ظرفیت و پایداری تولید؛

۲. احداث واحد گرانول‌سازی در راستای بهبود کیفیت مواد اولیه و کاهش ضایعات؛

۳. افزایش صادرات با توجه به سودآوری بالای بازارهای خارجی، توسعه انبارهای برون‌مرزی و ایجاد شوروم و نمایندگی فروش بصورت مستقیم و غیر مستقیم در کلیه کشورها؛

۴. گسترش شبکه فروش داخلی از طریق احداث نمایشگاه‌ها و نمایندگی‌های جدید در استان‌های مختلف کشور؛

Sales Office & Factory : Yazd - Mehriz city, Iran |P.O.BOX 173
Tel : +98 35 32 53 0518-20 | +98 35 31 99
Fax : +98 35 32 53 0061
Tehran office : Resalat road , Banihashem street , Nesibi alley, next to Shahed road , first floor of Almas Construction Group, Tehran - Iran, Postal Code : 16658 - 73113
Tel : +98 21 2250 67 42 Fax : +98 21 2632 92 95

دفترفروش و کارخانه: یزد ، شهرستان مهریز صندوق پستی : ۱۷۳
تلفن : ۵۲۰-۰۵۱۸ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+ ، ۹۸ ۳۵ ۳۱۹۹+
فاکس : ۹۸ ۳۵ ۳۲ ۵۳ ۰۰۶۱+
دفتر تهران:بزرگراه رسالت، خیابان بنی هاشم، کوچه نصیبی، نبش کوچه شاهد، ساختمان الماس ، بلوک C طبقه اول کد پستی: ۷۳۱۱۳-۱۶۶۵۸
تلفن : ۹۸ ۲۱ ۲۲۵۰ ۶۷ ۴۲+
فاکس : ۹۸ ۲۱ ۲۶۳۲۹۲۹۵+

۵. حضور فعال در نمایشگاه‌های داخلی و بین‌المللی صنعت کاشی و سرامیک جهت معرفی محصولات جدید و شناسایی بازارهای هدف؛

۶. احداث پروژه انرژی خورشیدی به‌منظور تأمین پایدار بخشی از انرژی مصرفی و کاهش هزینه‌ها؛

اهداف بلندمدت:

در افق بلندمدت، شرکت بر ایجاد پایداری در زیرساخت‌های آب، برق و گاز و سرمایه‌گذاری در مسیر تولید پایدار تمرکز دارد.

تأکید اصلی مدیریت برتولید بهینه محصولات پرفروش و دارای مزیت رقابتی، جستجوی مستمر بازارهای هدف جدید و افزایش سهم صادرات در ترکیب فروش است تا با حفظ پایداری تولید و افزایش حاشیه سود، ارزش‌آفرینی بلندمدت برای سهامداران محقق گردد.

بهره برداری از طرح اسلب علاوه برایجاد محصولات متنوع می توان به راندمان بالادر تولید و کاهش نیروی انسانی اشاره کرد

از دیگر اهداف بلندمدت می‌توان به تولید ۱۷ میلیون مترمربع با استفاده از ماشین‌آلات و دستگاه‌های فعلی اشاره کرد.

هدف دیگر، تکمیل سبد محصولات شرکت و تأمین نیازهای بازار به‌گونه‌ای است که **مجموعه در قالب یک هایپرمارکت بسیار بزرگ** فعالیت کرده و با تنوع کامل، تمامی نیازهای بازار و سلایق مختلف مشتریان را پوشش دهد.

۴-۲- جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع:

سود قابل تقسیم طبق صورت های مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۳ به سهامداران پرداخت گردید

۴-۳- تغییرات در پرتفوی سرمایه گذاری‌ها، ترکیب دارایی‌ها و وضعیت شرکت:

شرکت مجتمع کاشی و پرسپولیس در این مورد فاقد هرگونه سرمایه گذاری میباشد.

۴-۴- تحلیل حساسیت (مختص شرکتهای تولیدی):

تحلیل حساسیت (مختص شرکتهای تولیدی)

نرخ محصول اصلی به دلار موثر بر درآمد	تحلیل حساسیت سود به ازای هر سهم						
	نرخ دلار موثر بر بهای تمام شده و درآمد عملیاتی						
	۱,۲۰۰,۰۰۰	۱,۲۵۰,۰۰۰	۱,۳۰۰,۰۰۰	۱,۳۵۰,۰۰۰	۱,۴۳۰,۰۰۰	۱,۵۵۰,۰۰۰	۱,۶۵۰,۰۰۰
۴	۳۵۹	۴۳۴	۵۰۹	۵۸۴	۷۰۵	۸۸۵	۱,۰۳۶
۴/۲	۴۴۹	۵۲۸	۶۰۷	۶۸۶	۸۱۲	۱,۰۰۲	۱,۱۶۰
۴/۵	۵۸۴	۶۶۹	۷۵۴	۸۳۸	۹۷۴	۱,۱۷۷	۱,۳۴۶
۴/۶	۶۳۰	۷۱۶	۸۰۳	۸۸۹	۱,۰۲۸	۱,۲۳۵	۱,۴۰۸
۴/۸	۷۲۰	۸۱۰	۹۰۰	۹۹۱	۱,۱۳۵	۱,۳۵۲	۱,۵۳۲
۵/۲	۹۰۰	۹۹۸	۱,۰۹۶	۱,۱۹۴	۱,۳۵۰	۱,۵۸۵	۱,۷۸۱

مفروضات تحلیل سود شرکت بودجه منتهی به ۱۴۰۵/۱۲/۲۹

۱. حداقل نرخ برابری ارز ۱.۲۰۰.۰۰۰ ریال و سقف آن ۱.۶۵۰.۰۰۰ ریال به ازای هر دلار در نظر گرفته شده است.
۲. میانگین نرخ فروش صادراتی برای تمام محصولات شرکت برابر با ۴/۶ دلار و میانگین نرخ دلار ۱.۴۳۰.۰۰۰ ریال در نظر گرفته شده است.
۳. تحلیل حساسیت بر اساس مقدار فروش داخلی ۵.۸۷۹.۵۳۲ مترمربع و مقدار فروش صادراتی ۲.۵۲۰.۴۶۸ مترمربع پیش‌بینی گردیده است.

بدیهی است مفروضات ذکر شده قطعی نمی باشد و نتایج واقعی احتمالا متفاوت از پیش‌بینی‌ها خواهد بود.

۵-۱- شاخص ها و معیارهای عملکرد برای ارزیابی:

شرح	شاخص اندازه گیری	عملکرد واقعی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	بودجه ۱۲ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	درصد تحقق	بودجه ۱۲ ماهه منتهی به ۱۴۰۵/۱۲/۲۹
مقدار تولید محصول سرامیک	مترمربع	۱۰,۸۱۸,۴۱۰	۱۰,۴۱۰,۷۱۸	۱۰۰٪	۸,۴۰۰,۰۰۰
مقدار فروش محصول سرامیک	مترمربع	۹,۳۹۵,۰۵۹	۱۰,۱۴۲,۱۵۴	۹۳٪	۸,۴۰۰,۰۰۰
مبلغ فروش محصول سرامیک	میلیون ریال	۲۷,۰۷۸,۷۵۷	۲۹,۰۲۹,۸۶۶	۹۳٪	۴۶,۰۲۳,۰۸۵
بهای تمام شده کالای فروش رفته	میلیون ریال	۱۹,۵۱۱,۱۲۱	۲۰,۷۲۷,۶۰۲	۹۴٪	۳۴,۷۶۶,۹۳۸
حاشیه سود ناخالص	درصد	۲۸٪	۲۹٪	-	۲۴٪
حاشیه سود خالص	درصد	۱۷٪	۱۵٪	-	۱۵٪
نسبت بازده دارایی ها	درصد	۱۰٪	-		-
نسبت بازده حقوق صاحبان سهام	درصد	۳۴٪	-		-
نسبت جاری	درصد	۹۴٪	-		-
نسبت آنی	درصد	۹۳٪	-		-
دوره وصول مطالبات	روز	۲۰	-		-
هزینه های مالی به فروش	درصد	۵٪	۷٪		-
سود هر سهم(EPS)	ریال	۶۶۴	۶۲۴		-

Sales Office & Factory : Yazd - Mehriz city, Iran |P.O.BOX 173
Tel : +98 35 32 53 0518-20 | +98 35 31 99
Fax : +98 35 32 53 0061
Tehran office : Resalat road , Banihashem street , Nesibi alley, next to Shahed road , first floor of Almas Construction Group, Tehran - Iran , Postal Code : 16658 - 73113
Tel : +98 21 2250 67 42 Fax : +98 21 2632 92 95

دفترفروش و کارخانه: یزد ، شهرستان مهریز صندوق پستی : ۱۷۳
تلفن : ۵۲۰-۰۵۱۸ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+ ، ۳۱۹۹ ۳۵ ۹۸+
فاکس : ۰۰۶۱ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+
دفتر تهران:بزرگراه رسالت، خیابان بنی هاشم، کوچه نصیبی، نبش کوچه شاهد، ساختمان الماس ، بلوک C طبقه اول کد پستی: ۷۳۱۱۳-۱۶۶۵۸
تلفن : ۴۲ ۶۷ ۲۲۵۰ ۲۱ ۹۸+
فاکس : ۲۶۳۲۹۲۹۵ ۲۱ ۹۸+

۵-۲- عملکرد بخش‌ها یا فعالیت‌ها:

موضوعات مهم و اثرگذار بر روند فعالیت‌های شرکت به‌صورت مستمر در کمیته‌ها و جلسات تخصصی مورد بررسی قرار گرفته و در خصوص نحوه بهره‌برداری از فرصت‌ها، مدیریت ریسک‌ها و مقابله با تهدیدهای احتمالی تصمیم‌گیری می‌گردد. اهم اقدامات و برنامه‌های شرکت در حوزه‌های مختلف به شرح زیر می‌باشد:

حوزه فروش محصولات

با توجه به شرایط رقابتی و حساس بازار، روند تغییرات قیمت محصولات، عملکرد رقبا، محصولات جدید عرضه‌شده و شرایط بازارهای داخلی و صادراتی به‌صورت مستمر توسط واحد فروش و بازاریابی رصد و تحلیل می‌گردد. در این راستا، اطلاعات مربوط به قیمت فروش، ترکیب محصولات، شرایط عرضه و وضعیت بازار شرکت‌های فعال صنعت، به‌ویژه شرکت‌های بورسی، جمع‌آوری و پس از تحلیل کارشناسی در اختیار مدیریت عامل و هیئت‌مدیره قرار می‌گیرد تا تصمیم‌گیری‌های لازم در حوزه فروش، قیمت‌گذاری و توسعه بازار با دقت بیشتری انجام پذیرد.

همچنین با توجه به شرایط اقتصادی کشور، محدودیت‌های بازار داخلی و ضرورت توسعه درآمدهای ارزی، تمرکز اصلی شرکت در حوزه فروش بر توسعه صادرات، حفظ بازارهای فعلی و ورود به بازارهای جدید صادراتی قرار گرفته است. در همین راستا، شرکت برنامه‌ریزی لازم جهت توسعه شبکه فروش، افزایش همکاری با نمایندگان و تقویت حضور در بازارهای هدف صادراتی را در دستور کار قرار داده است.

حوزه تأمین مواد اولیه

شرکت در راستای حفظ پایداری تولید و مدیریت ریسک تأمین، نسبت به ایجاد بانک اطلاعاتی مواد اولیه و مواد جایگزین اقدام نموده و با بررسی مستمر بازار تأمین، شرایط خرید و منابع عرضه، فرآیند تأمین مواد مصرفی و ملزومات تولید را مدیریت می‌نماید. خرید مواد اولیه با رعایت صرفه و صلاح شرکت، الزامات آیین‌نامه معاملات و پس از بررسی و تصویب در کمیسیون خرید انجام می‌شود.

همچنین، شرکت با بررسی مستمر مسیرهای مختلف تأمین، از جمله خرید از بازار داخلی و در صورت لزوم واردات مواد و ملزومات مورد نیاز، تلاش می‌نماید مواد اولیه و اقلام مصرفی را با مناسب‌ترین شرایط قیمتی و پرداخت تأمین نماید تا ضمن حفظ کیفیت محصولات، ریسک ناشی از نوسانات بازار و محدودیت‌های تأمین به حداقل برسد.

حوزه تولید

تمرکز مدیریت شرکت در حوزه تولید بر استفاده از تکنولوژی‌های روز، ارتقای کیفیت محصولات، افزایش بهره‌وری خطوط تولید و حرکت به سمت تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر می‌باشد. در همین راستا، شرکت تلاش دارد با بهره‌گیری از ظرفیت‌های فنی و توسعه زیرساخت‌های تولید، جایگاه خود را به‌عنوان یکی از تولیدکنندگان برتر صنعت کاشی و سرامیک حفظ و تقویت نماید.

گزارش تفسیری مدیریت

راه‌اندازی خط تولید محصولات پرسلانی و اسلب سایز بزرگ، از مهم‌ترین اقدامات توسعه‌ای شرکت در این حوزه محسوب می‌شود که با هدف افزایش تنوع محصولات، ورود به بازارهای تخصصی‌تر و ارتقای سطح درآمد و سودآوری شرکت به بهره‌برداری رسیده است. همچنین بهینه‌سازی فرآیندهای تولید، کنترل ضایعات، کاهش بهای تمام‌شده و افزایش راندمان عملیاتی از دیگر برنامه‌های مستمر شرکت در بخش تولید می‌باشد.

هیئت‌مدیره شرکت در راستای استقرار نظام حاکمیت شرکتی و ارتقای فرآیندهای کنترلی و مدیریتی، دارای کمیته‌های تخصصی حسابرسی داخلی، انتصابات و ریسک می‌باشد که هر یک در چارچوب وظایف و اختیارات مصوب، فعالیت‌های مربوطه را پیگیری و نظارت می‌نمایند.

کمیته حسابرسی داخلی در اجرای مفاد ماده ۱۰ دستورالعمل کنترل‌های داخلی مصوب هیئت‌مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار و با مدنظر قرار دادن منشور کمیته حسابرسی و منشور فعالیت حسابرسی داخلی، از سال ۱۴۰۱ تشکیل گردیده و ضمن برگزاری جلسات مستمر، وظایف قانونی مربوط به پایش، ارزیابی و کنترل فرآیندهای مالی، عملیاتی و کنترلی شرکت را انجام داده و تعامل لازم با حسابرسان مستقل و بازرس قانونی شرکت را برقرار نموده است.

کمیته انتصابات در راستای اجرای الزامات دستورالعمل حاکمیت شرکتی و با هدف بررسی و ارزیابی فرآیند انتخاب و انتصاب مدیران تشکیل گردیده و نسبت به بررسی صلاحیت‌ها، ساختار مدیریتی و الزامات مرتبط اقدام می‌نماید.

کمیته ریسک نیز در راستای رعایت الزامات ماده ۱۴ دستورالعمل حاکمیت شرکتی و با هدف شناسایی، ارزیابی، پایش و مدیریت ریسک‌های عملیاتی، مالی، تجاری و راهبردی شرکت تشکیل شده و به‌صورت مستمر وضعیت ریسک‌های اثرگذار بر فعالیت شرکت را مورد بررسی قرار می‌دهد.

هیئت مدیره	
اعضا هیئت مدیره	سمت
محمد شفیعی دهنوی	رئیس هیئت مدیره
مهدیه رمضانی زاده	نائب رئیس هیئت مدیره
ابوالقاسم رمضانی زاده	عضو هیئت مدیره
محمد سهیلی	عضو هیئت مدیره
محمدعلی سلطان زاده	عضو هیئت مدیره
محسن رمضانی زاده	مدیرعامل

گزارش تفسیری مدیریت

کمیته حسابرسی	
اعضا کمیته	سمت
محمد سهیلی	رئیس کمیته
علی آقا کاشانی	عضو مستقل کمیته
محمد نوروزی	عضو مستقل کمیته
احدابراهیمی	دبیر کمیته حسابرسی

کمیته ریسک	
اعضا کمیته	سمت
محمدعلی سلطان زاده	رئیس کمیته
علی اکبر مقتدری	عضو کمیته
میلاد یوسفی	عضو کمیته
احدابراهیمی	دبیر کمیته ریسک

کمیته انتصابات	
اعضا کمیته	سمت
محمدعلی سلطان زاده	رئیس کمیته
محبوبه رمضانی زاده	عضو کمیته
سید حسین حسینی کافی آباد	عضو کمیته
مسعود نعمتی	دبیر کمیته

گزارش تفسیری مدیریت

جمع بندی

با توجه به بهره‌برداری از طرح توسعه تولید محصولات اسلب و پرسلانی سایز بزرگ، شرکت در راستای افزایش سهم بازار داخلی و صادراتی این محصولات و ورود به بازارهای جدید صادراتی با ارزش افزوده بالاتر، برنامه‌های توسعه‌ای و عملیاتی مشخصی را تدوین و در دست اجرا دارد. بخشی از این برنامه‌ها عملیاتی شده و بخشی دیگر مطابق برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده در حال تکمیل و اجرا می‌باشد.

در همین راستا، شرکت با تثبیت رویه‌های فروش، توسعه شبکه توزیع، بهبود فرآیندهای بازاریابی و مدیریت مؤثر فروش، موفق به جذب مشتریان جدید، انعقاد قراردادهای فروش و توسعه شبکه نمایندگی‌ها و کانال‌های فروش در بازارهای هدف داخلی و صادراتی گردیده است. همچنین برنامه‌ریزی لازم جهت افزایش حضور در بازارهای صادراتی جدید و توسعه مقاصد صادراتی با هدف کاهش ریسک تمرکز بازار و افزایش درآمدهای ارزی در دستور کار قرار دارد.

علی‌رغم شرایط اقتصادی حاکم، نوسانات نرخ ارز، محدودیت‌های تجاری و ریسک‌های ناشی از تحولات و تنش‌های منطقه‌ای، از جمله ریسک های سیستماتیک، شرکت توانسته است با مدیریت مناسب فرآیندهای تولید و فروش، بازارهای هدف خود را حفظ نموده و با تمرکز بر توسعه صادرات، جریان درآمدی پایداری را ایجاد و حفظ نماید. بر این اساس، پیش‌بینی می‌شود با استمرار اجرای برنامه‌های تدوین‌شده و تحقق اهداف عملیاتی، شرکت در ادامه سال به سطح مطلوب‌تری از تولید، فروش و سودآوری دست یابد و روند ارزش‌آفرینی برای سهامداران تداوم پیدا کند.

در مجموع، برنامه‌های شرکت در سال جاری با محوریت «**تولید بهینه و فروش بهینه**» بر چند محور اصلی متمرکز می‌باشد:

حفظ پایداری تولید از طریق تأمین مستمر و به‌موقع مواد اولیه، ملزومات تولید و قطعات مورد نیاز خطوط تولید؛

توسعه و تقویت فروش صادراتی با تمرکز بر بازارهای هدف، تنوع‌بخشی به مقاصد صادراتی و استفاده از مسیرهای جایگزین صادراتی؛

تقویت فروش داخلی از طریق توسعه شبکه توزیع، افزایش پوشش بازار و ارتقای همکاری با نمایندگان فروش؛

حرکت به سمت تولید و فروش محصولات با ارزش افزوده بالاتر، به‌ویژه در حوزه محصولات اسلب و پرسلانی سایز بزرگ؛

بهینه‌سازی ساختار هزینه‌ها، کنترل ضایعات، افزایش بهره‌وری خطوط تولید و مدیریت بهای تمام‌شده؛

تکمیل پروژه‌های در دست اجرا و تقویت زیرساخت‌های عملیاتی و تولیدی شرکت.

همچنین شرکت در سال ۱۴۰۴ برنامه‌ریزی لازم را در راستای تنوع‌بخشی به سایز و سبد محصولات تولیدی، توسعه محصولات جدید متناسب با نیاز بازار و افزایش سهم محصولات با حاشیه سود بالاتر انجام داده و تلاش خواهد نمود با تمرکز بر حفظ و ارتقای کیفیت محصولات، افزایش بهره‌وری عملیاتی و مدیریت بهینه منابع، حداکثر اهداف تعیین‌شده در حوزه تولید، فروش و سودآوری را محقق نماید.

بر این اساس، مدیریت شرکت معتقد است با استمرار سیاست‌های اجرایی فعلی، تکمیل برنامه‌های توسعه‌ای و بهره‌گیری از ظرفیت‌های ایجادشده در خطوط تولید جدید، زمینه لازم جهت بهبود عملکرد عملیاتی، افزایش درآمد و تحقق توسعه پایدار شرکت در سال جاری(۱۴۰۵) و دوره‌های آتی فراهم خواهد بود.

Sales Office & Factory : Yazd - Mehriz city, Iran |P.O.BOX 173
Tel : +98 35 32 53 0518-20 | +98 35 31 99
Fax : +98 35 32 53 0061
Tehran office : Resalat road , Banihashem street , Nesibi alley, next to Shahed road , first floor of Almas Construction Group, Tehran - Iran, Postal Code : 16658 - 73113
Tel : +98 21 2250 67 42 Fax : +98 21 2632 92 95

دفترفروش و کارخانه: یزد ، شهرستان مهریز صندوق پستی : ۱۷۳
تلفن : ۵۲۰-۰۵۱۸ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+ ، ۳۱۹۹ ۳۵ ۹۸+
فاکس : ۰۰۶۱ ۵۳ ۳۲ ۳۵ ۹۸+
دفتر تهران:بزرگراه رسالت، خیابان بنی هاشم، کوچه نصیبی، نبش کوچه شاهد، ساختمان الماس ، بلوک C طبقه اول کد پستی: ۷۳۱۱۳-۱۶۶۵۸
تلفن : ۴۲ ۶۷ ۲۲۵۰ ۲۱ ۹۸+
فاکس : ۲۶۳۲۹۲۹۵ ۲۱ ۹۸+