

در اجرای ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان مصوب ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه‌های 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) گزارش تفسیری مدیریت برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ به شرح ذیل تقدیم می‌گردد:

گزارش حاضر، مبتنی بر اطلاعات ارائه شده در صورتهای مالی سال ۱۳۹۸ 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 گلنتک سازان سپاهان (سهامی عام) طبق ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه و در تاریخ ۱۳۹۹/۰۲/۲۱ به تایید هیئت مدیره رسیده است.

امضاء	سمت	نام و نام خانوادگی
	رئیس هیات مدیره - غیر موظف	شرکت تولیدی جدن سازان (سهامی عام) به نمایندگی غلامرضا موسوی غروی
	نایب رئیس هیات مدیره - غیر موظف	شرکت سنگین صنعت کوهپایه (سهامی خاص) به نمایندگی احمد کارگهی
	عضو هیات مدیره و مدیر عامل - موظف	محمود ذاکر
	عضو هیات مدیره - غیر موظف	مهران انصاری شوریجه
	عضو هیات مدیره - غیر موظف	محمدرضا صادقی

۲	بخش اول - ماهیت کسب و کار
۷	بخش دوم - اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف
۱۰	بخش سوم - ریسک های بازار
۱۱	بخش چهارم - نتایج عملیات و چشم اندازها
۱۵	بخش پنجم - مهمترین معیارها و شاخص های عملکرد برای ارزیابی عملکرد



بخش اول - ماهیت کسب و کار

۱-۱- تاریخچه و روند فعالیت شرکت غلتک سازان سپاهان

شرکت غلتک سازان سپاهان در تاریخ ۱۳۸۵/۱۰/۲۵ به صورت شرکت سهامی خاص تأسیس شده و طی شماره ۲۹۰۲۶ در اداره ثبت شرکت ها و مالکیت صنعتی استان اصفهان به ثبت رسیده است. که در تاریخ ۱۳۹۷/۰۸/۲۴ به شرکت سهامی عام تبدیل شده است. این شرکت به عنوان ۵۳۰ امین شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار به استناد نامه شماره ۱۸۱/۴۷۲۳۸ مورخ ۱۳۹۷/۰۷/۰۳ پذیرفته شده است و در تاریخ ۱۳۹۷/۱۰/۰۲ با شماره ۱۱۶۲۴ نزد سازمان ثبت و در تاریخ ۱۳۹۸/۰۵/۲۸ به عموم عرضه گردید. مرکز اصلی شرکت در اصفهان - شهرک صنعتی سجزی فاز دوم خیابان هفتم به کد پستی ۸۱۳۹۱۷۴۵۱۸ می باشد.

۲-۱- فعالیت اصلی شرکت

موضوع فعالیت شرکت طبق بند ۲ اساسنامه به شرح زیر می باشد:

الف - موضوع اصلی

- تولیدی انواع شمش های فولادی به روش ریخته گری مداوم و تک باره ای.
- تولید انواع قطعات صنعتی بر اساس سفارش مشتری از جمله پاتیل سرباره فولاد سازی، کوکیل و متعلقات مربوطه جهت شمش ریزی، انواع قالب برش و پرس بدنه خودرو از جنس چدن های آلیاژی و سایر قطعات ریخته گری چدنی و فولادی.
- ارائه خدمات طراحی انواع پاتیل سرباره و کوکیل و قطعات صنعتی.
- مشاوره در امور ریخته گری و مدل سازی.
- انجام خدمات ساخت انواع مدل های ریخته گری و عملیات حرارتی قطعات ریخته گری شده.
- انجام هر گونه فعالیت تولیدی، معاملاتی، بازرگانی و مالی و همچنین واردات و صادرات که به طور مستقیم یا غیر مستقیم به عملیات موضوع بندهای فوق مرتبط باشد.
- انجام خدمات آزمایشگاهی، آزمون و کالیبراسیون

ب- موضوع فرعی

ایجاد کارخانه جدید و واحدهای مربوطه و توسعه کارخانه های فعلی در راستای پیشبرد و توسعه فعالیت های شرکت، ازدیاد و توسعه کمی و کیفی محصولات، فراهم آوردن تسهیلات به منظور گسترش فعالیت ها، انجام تحقیقات در جهت دستیابی به دانش جدید و سایر منابع ضروری، کسب، فروش و انتقال دانش فنی، سرمایه گذاری در سهام شرکت ها (بورسی و غیر بورسی) و موسسات و خرید و فروش سهام آنها و مشارکت با دیگران در چارچوب موضوع فعالیت شرکت.

۳-۱- مزیت های رقابتی

در عرصه رقابت پذیری که مهمترین عامل در ماندگاری و توسعه شرکت می باشد مطالعات بازار و تحلیل های مختلفی از جمله رصد تغییرات بازار و تکنولوژی، تجزیه و تحلیل محیط، تجزیه و تحلیل ریسک و روندها، تجزیه و تحلیل رقبا، تحلیل بازار تعامل با مشتریان و شرکا تجاری، بررسی و اندازه گیری ارزش ادراک شده مشتریان و تحلیل رضایت و شکایت مشتریان انجام گرفته و راهکار های ذیل در دستور کار قرار گرفته است:

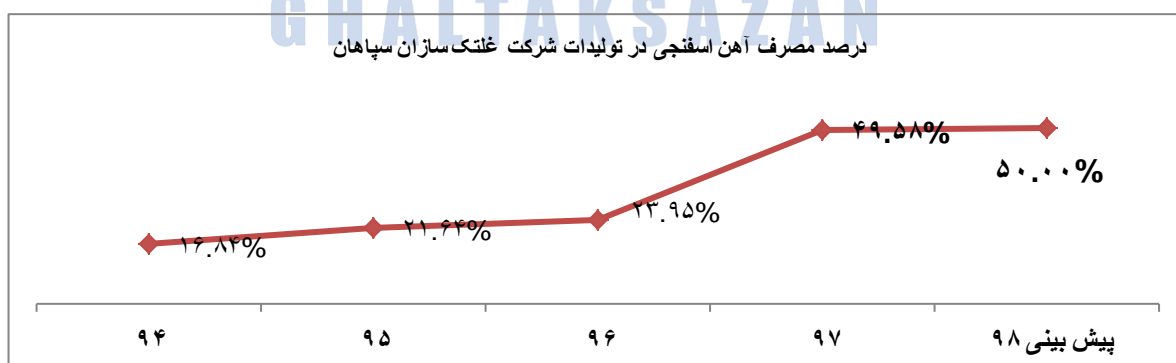
- کاهش قیمت تمام شده

- افزایش کمیت تولید
- ارتقاء سطح رضایت مشتریان
- افزایش کیفیت محصولات
- کاهش زمان تحویل
- تکمیل سبد محصول
- بهبود خدمات پیش و پس از فروش
- بهبود شرایط خرید کالا و خدمات
- مهندسی مجدد فرایندها

برخی از سایر مزایای رقابتی این شرکت به شرح زیر می باشد:

امکان استفاده از آهن اسفنجی به عنوان مواد اولیه در کوره‌های القایی: استفاده از آهن اسفنجی برای تولید فولاد در کشور صرفاً توسط کوره‌های قوس الکتریک امکان‌پذیر است که در شرکت غلتک‌سازان با تغییر تکنولوژی و دانش داخلی شرکت، این امکان فراهم شده است که از آهن اسفنجی به عنوان مواد اولیه در کوره‌های القایی استفاده شود و با توجه به اینکه قیمت آهن اسفنجی نسبت به قراضه همواره پایین‌تر است، باعث افزایش حاشیه سود خصوصاً در تولید شمش شده است.

لازم به توضیح است که در سه ماهه دوم سال جاری به دلیل اتخاذ سیاست‌های نادرست صادرات نهاده‌ها و محصولات فولادی از طرف مراجع ذیربط، باعث به هم خوردن موازنه تولید فولاد در کشور شده به طوری که از یک سو موجب افزایش نامتعارف نرخ خرید آهن اسفنجی و ضایعات آهن و از سوی دیگر موجب کاهش نرخ فروش شمش فولادی شده است.



عدم استفاده از الکتروود گرافیتی در تولید فولاد: با توجه به بهره‌گیری از کوره‌های القایی در شرکت غلتک‌سازان نیازی به استفاده از الکتروود گرافیتی نیست. شایان ذکر است قیمت الکتروود گرافیتی طی دو سال اخیر ۱۰ برابر رشد یافته که روی بهای تمام شده محصولات فولادی در کوره‌های قوس الکتریکی اثر زیادی گذاشته است. همچنین با توجه به اینکه الکتروود گرافیتی مصارف نظامی و هسته‌ای دارد، ورود آن به کشور همراه با محدودیت‌های زیادی است.

کیفیت بالای شمش تولیدی: با توجه به اینکه شرکت غلتک سازان در حوزه متالوژی و ساخت قطعات فولادی دارای دانش فنی بالاتری است، شمش تولیدی این شرکت نیز از کیفیت بالاتری نسبت به رقبا برخوردار است که باعث شده قیمت فروش آن همواره بالاتر از نرخ بازار باشد.

کاهش آب مصرفی با ایجاد تصفیه خانه و استفاده از آب فاضلاب: شرکت غلتک سازان در حال احداث یک واحد تصفیه آب است که از آب مصرفی در کارخانه مجدداً در پروسه تولید استفاده نماید که باعث می شود ریسک ناشی از کم آبی را پوشش دهد. ضمن آن که امتیاز استفاده از آب تصفیه شده ناشی از فاضلاب شهر اصفهان را داراست.

گستره زیاد محصولات قابل تولید: با توجه به ماشین آلات و تجهیزات و دانش فنی موجود در شرکت غلتک سازان برای ساخت قطعات فلزی این شرکت می تواند در بازارهای جدیدی علاوه بر بازارهای فعلی خود نیز ورود کند که انعطاف پذیری شرکت را بالا می برد.

۴-۱- قوانین و مقررات موثر بر شرکت

مهمترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت عبارتند از:

- قانون تجارت
- قانون بازار اوراق بهادار
- قانون مالیاتهای مستقیم
- قوانین و مقررات کار و امور اجتماعی
- قوانین و مقررات محیط زیست
- قوانین و مقررات تجاری و بازرگانی (صادرات و واردات)
- قوانین و مقررات مالی و استانداردهای حسابداری
- آئین نامه و مقررات داخلی شرکت

۵-۱- کمیته ها و سیستم های نظارتی و کنترلی:

- کمیته حسابرسی و کنترل داخلی: جهت کنترل داخلی امور شرکت، مسائل مالی و حسابداری که زیر نظر مستقیم هیئت مدیره فعالیت می کند.
- واحد کنترل کیفیت و آزمایشگاه: جهت کنترل کیفیت محصولات و اطمینان از انطباق آن با استانداردهای داخلی و بین المللی و الزامات مشتری
- واحد طرح و برنامه (تضمین کیفیت): جهت کنترل و نظارت بر اجرای سیستمها و روشها، حصول اطمینان از پیاده سازی صحیح نظام مدیریت کیفیت ISO 9001 و OHSAS 18001
- کمیته منابع انسانی: نظارت راهبردی و تایید نظامهای منابع انسانی
- کمیته ایمنی: نظارت راهبردی و هماهنگی برنامه های ایمنی و بهداشت

- سیستم جامع مدیریت اطلاعات ERP مدیریت و مکانیزه فعالیتهای جاری سازمان و اختصاصی شرکت .
- کمیته وام پرسنلی: جهت ارائه تسهیلات به پرسنل
- کمیته پیشنهادات و تشویق و تنبیه : جهت رسیدگی به پیشنهادات و ارج نهادن به فعالیتهای خلاقانه و تلاش بیشتر پرسنل .
- کمیته بازاریابی و فروش : تصمیم گیری در خصوص راهبردهای اصلی در بازار های هدف و قیمت گذاری محصولات.
- کمیته برنامه ریزی استراتژیک

۱-۶-اطلاعات مدیران شرکت

نام و نام خانوادگی	سمت	تاریخ انتصاب	موظف / غیر موظف	تحصیلات	سوابق حرفه‌ای (۱۰ سال اخیر)
غلامرضا موسوی غروی (به نمایندگی از شرکت تولیدی چدن سازان)	رئیس هیئت مدیره	۱۳۹۷/۰۵/۲۱	غیر موظف	کارشناسی ارشد متالورژی	کارشناس شرکت فولاد پژوه- مدیر پروژه در جامعه ریخته‌گران ایران- مدیر کنترل کیفیت شرکت ایرفو- مدیر کنترل کیفیت شرکت پارس متال- مدیر پروژه شرکت ایجاد صنایع- مدیر تکنولوژی و R&D شرکت چدن‌سازان- عضو هیئت مدیره شرکت تولیدی چدن- سازان
احمد کارگهی (به نمایندگی از شرکت سنگین صنعت کوهپایه)	نائب رئیس هیئت مدیره	۱۳۹۸/۱۰/۰۷	غیر موظف	مهندسی سازه و مواد	مهندس کارگاه در شرکت راه و ساختمان راهساز، مدیر عامل شرکت خانه سازی طالقانی، مدیر ساخت شرکت فولاد مبارکه، مدیر عامل شرکت فولاد امیر کبیر، مدیر عامل سرمایه گذاری توکا فولاد، مدیر عامل شرکت فولاد متیل، مدیر عامل شرکت اندیشمندان تلاشگر سپاهان، مدیر عامل شرکت سرمایه گذاری توکا فولاد
مهران انصاری شوریجه	عضو هیئت مدیره	۱۳۹۷/۰۵/۲۱	غیر موظف	کارشناسی مدیریت اجرایی	کارشناس خرید خارجی شرکت چدن سازان- مشاور قسمت صنایع فولاد شرکت TOA services کانادا- مدیر بازرگانی شرکت CS METAL ترکیه - مدیر صادرات شرکت های چدن سازان و غلتک سازان
محمود ذاکر	عضو هیئت مدیره و مدیر عامل	۱۳۹۷/۰۵/۲۱	موظف	کارشناسی متالورژی	سرپرست تولید خط یک گروه ملی صنعتی فولاد ایران- رئیس برنامه‌ریزی بخش یک گروه ملی صنعتی فولاد ایران- رئیس تولید کارخانه نورد کوثر گروه ملی صنعتی فولاد ایران- مدیر کارخانه نورد کوثر گروه ملی صنعتی فولاد ایران- مدیر خرید گروه ملی صنعتی فولاد ایران- قائم مقام مدیرعامل شرکت غلتک‌سازان سپاهان- مدیرعامل شرکت غلتک سازان سپاهان
محمد رضا صادقی	عضو هیئت مدیره	۱۳۹۸/۰۳/۲۰	غیر موظف	کارشناسی ارشد حسابداری	معاون مالی و اقتصادی شرکت چدن سازان ، عضو جامعه حسابداران رسمی ایران ، عضو انجمن حسابداری ایران ، ۲۷ سال سابقه حسابرسی در سازمان حسابرسی ، موسسات حسابرسی و مدیریت مالی و اقتصادی شرکت ها. مدیر عامل و عضو هیئت مدیره شرکت سرمایه گذاری آتیه تکادو

۷-۱- سرمایه و ترکیب سهامداران

سرمایه شرکت در بدو تاسیس مبلغ ۱۰۰ میلیون ریال (شامل تعداد ۱۰۰.۰۰۰ سهم به ارزش اسمی هر سهم ده هزار ریال) بوده که طی چند مرحله به شرح زیر به مبلغ ۳۷۵.۰۰۰ میلیون ریال (شامل تعداد ۳۷۵.۰۰۰.۰۰۰ سهم به ارزش اسمی هر سهم ده هزار ریال) افزایش یافته است.

تغییرات سرمایه شرکت			
تاریخ افزایش سرمایه	تعداد سهام (۱.۰۰۰ ریالی)	سرمایه جدید (میلیون ریال)	محل افزایش سرمایه
۱۳۸۵	۱۰۰.۰۰۰	۱۰۰	سرمایه ثبتی
۱۳۹۰	۱۰.۰۰۰.۰۰۰	۱۰.۰۰۰	مطالبات حال شده سهامداران
۱۳۹۱	۵۰.۰۰۰.۰۰۰	۵۰.۰۰۰	مطالبات حال شده سهامداران
۱۳۹۲	۱۰۰.۰۰۰.۰۰۰	۱۰۰.۰۰۰	مطالبات حال شده سهامداران
۱۳۹۲	۲۰۰.۰۰۰.۰۰۰	۲۰۰.۰۰۰	مطالبات حال شده سهامداران
۱۳۹۴	۳۷۵.۰۰۰.۰۰۰	۳۷۵.۰۰۰	مطالبات حال شده سهامداران
۱۳۹۸	۶۰۰.۰۰۰.۰۰۰	۶۰۰.۰۰۰	سود انباشته

ترکیب سهامداران شرکت در ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ و تاریخ تایید گزارش به شرح جدول زیر است:

لیست سهامداران بیش از یک درصد شرکت در ۲۹ اسفند ۱۳۹۸			
ردیف	نام سهامدار	۱۳۹۸/۱۲/۲۹	
		تعداد سهام	درصد
۱	شرکت تولیدی چدن سازان (سهامی عام)	۴۲۰.۰۰۰.۰۰۰	۷۰
۲	سایر سهامداران	۱۸۰.۰۰۰.۰۰۰	۳۰
	جمع	۶۰۰.۰۰۰.۰۰۰	۱۰۰

۷-۲- شرکت از منظر بورس اوراق بهادار

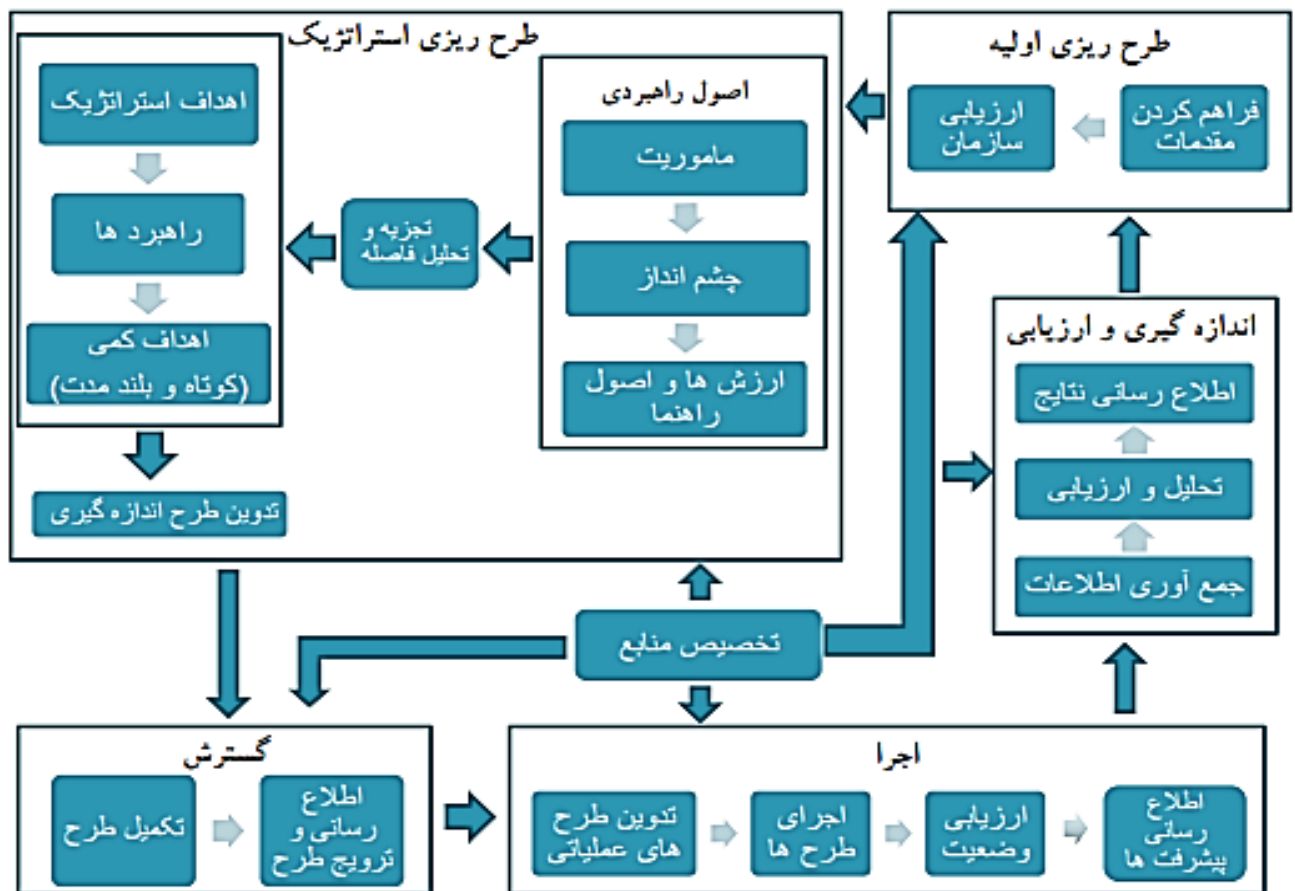
در تاریخ ۱۳۹۸/۰۵/۲۸ سهام شرکت به عنوان پانصدوی سی امین شرکت پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران برای اولین بار در بخش "ساخت فلزات اساسی"، گروه و طبقه "ساخت آهن و فولاد اساسی" در فهرست نرخ های بازار دوم و در نماد "فسازان" و با نرخ ۸.۴۰۰ ریال عرضه و مورد معامله قرار گرفت. قیمت پایانی هر سهم در تاریخ ۱۳۹۸/۱۲/۲۸ (آخرین روز معاملاتی سال ۱۳۹۸) مبلغ ۲۱.۸۴۶ ریال بوده است.

بخش دوم - اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

هدف گذاری، شالوده‌ی برنامه ریزی کسب و کار و تدوین استراتژی مدیریت یک بنگاه اقتصادی است. مدیران سازمان‌ها با هدف گذاری به کارها و امور خود جهت درست می‌دهند تا با استفاده بهینه از سرمایه‌ها و منابع موجود بتوانند با حفظ سهم بازار کسب شده از یک طرف و افزایش آن از طرف دیگر، بقا و دوام سازمان خود را استحکام ببخشند. در این بین برنامه جامع راهبردی، نقشه راه کسب و کار یک بنگاه اقتصادی به حساب می‌آید، که هر سازمان بر پایه هدف گذاری صورت گرفته، آن را تدوین و اجرا می‌کند. از همین رو نقش برنامه راهبردی در کسب موفقیت یک شرکت بسیار کلیدی و حائز اهمیت است و علاوه بر نقشه راه، فعالیت‌های آتی سازمان را نیز ترسیم میکند. برنامه ریزی کسب و کار و اجرای آن بعنوان دو عنصر مکمل در پیشبرد اهداف سازمانی عمل می‌کنند. حاصل یک اجرای قوی اما فاقد برنامه ریزی کامل و دقیق، چیزی جز شکست نخواهد بود و برنامه‌ی بدون اجرای قوی نیز ثمری نخواهد داشت.

شرکت غلتک سازان سپاهان تنها پس از یک دهه فعالیت مجدانه و پویا به جایگاهی فراتر از حد تصور و غیرقابل پیش بینی از بدو تاسیس، در صنعت تولید کشور دست یافته و این روند را با نگرش مدیریت جامع، جدیت و همدلی کارکنان و برنامه ریزی آگاهانه، دنبال خواهد کرد.

این شرکت با استفاده از مشارکت همه جانبه‌ی کارکنان و مسوولین خود، از هیات مدیره تا کارکنان زیر مجموعه، بکارگیری مدیران موفق در امور اجرایی، تشکیل کار گروه‌های موثر و همچنین بهره‌گیری از خدمات مشاورین برجسته، توانسته در برنامه ریزی کسب و کار و تدوین استراتژیهای لازم، گام‌های اساسی و موفقی بردارد و مدیریت بر ریسک آنها را اعمال می‌نماید تا بتواند تا حد امکان از شدت و اثر مخاطرات احتمالی کاسته و بر حجم و میزان فرصت‌ها بیفزاید که نتایج آن در قالب برنامه‌های عملیاتی تدوین و در حال اجراست.

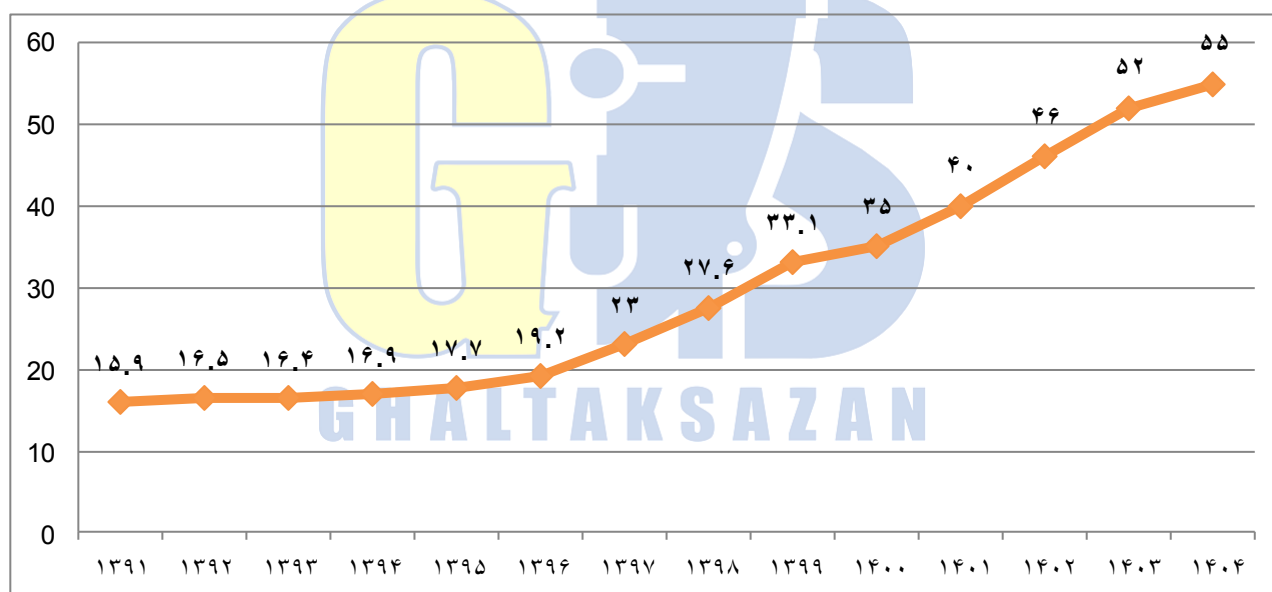


چرخه مستمر طرح ریزی راهبردی (استراتژیک) سازمان غلتک سازان

۲-۱- اهداف استراتژیک

امروزه یکی از اساسی‌ترین پایه‌های اقتصادی کشورهای جهان را صنایع آهن و فولاد تشکیل می‌دهند، به طوری که تولید و مصرف فولاد یکی از شاخص‌های اصلی توسعه یافتگی کشورها به شمار می‌آید از این جهت سندی تحت عنوان چشم انداز صنعت فولاد در افق ۱۴۰۴ در برنامه توسعه ی کشور قرار گرفته است. با توجه به این رویکرد در عرصه ی تولید فولاد، لازمه ی باقی ماندن در کورس رقابت و حفظ و توسعه ی بازار در این صنعت تنها با بهره گیری از برنامه ی جامع استراتژیک میسر خواهد بود؛ در همین راستا شرکت غلتک سازان سپاهان با مطالعه و تحلیل عملکرد رقبا، تقویت نقاط قوت و پوشش نقاط ضعف خود و بررسی جامع فرصت ها و تهدیدها، برنامه های استراتژیک خود را بر مبنای کارت امتیازی متوازن و در قالب چهار منظر، تدوین نموده و بصورت مستمر و برنامه ریزی شده، نظارت و کنترل می نماید. با توجه به سرمایه گذاری شرکت غلتک سازان در فراهم آوردن زیر ساختار های اساسی شرکت از آن جمله نصب کوره های جدید، تامین برق و مسیر انتقال قدرت از پست شهرک به شرکت و تامین دوساله قطعات یدکی وارداتی و همچنین طرح توسعه سالن ذوب و ریخته گری دستیابی به میزان ۱۴۰۰۰۰ تن انواع شمش ریخته گری مداوم و ۱۰۰۰۰۰ تن انواع قطعات ریخته گری قابل حصول می باشد.

با توجه به سند چشم انداز توسعه فولاد کشور مبنی بر تولید ۵۵ میلیون تن فولاد خام در کشور و میزان پیشرفت پروژه ه ها مرتبط به نظر می رسد این برنامه قابل تحقق باشد بر اساس گزارش انجمن تولید کنندگان فولاد ایران در سال ۱۳۹۷ تولید فولاد خام با افزایش ۱۹٪ به رقم ۲۱.۸ میلیون تن رسید که از برنامه جامع توسعه فولاد نیز بیشتر می باشد.



نمودار تولید فولاد خام در ایران و پیش بینی تا افق ۱۴۰۴ (میلیون تن)

بر اساس این برنامه تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در سال ۱۴۰۴ مد نظر می باشد که مقدار ۴۶.۲۶ میلیون تن فولاد به روش احیاء مستقیم و کوره قوس الکتریکی، ۶ میلیون تن به روش کوره بلند و کنورتور اکسیژنی، ۲ میلیون تن به روش تولید در کوره های القایی تولید خواهد شد همچنین مقدار ۵۵ میلیون تن محصولات نوردی و ۸۸ میلیون تن گندوله (۶۰ میلیون تن طرح های موجود) مورد نیاز خواهد بود.

توسعه بازار محصولات اصلی فعلی:

با توجه به تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در سال ۱۴۰۴ برای تولید ۴۶.۲۶ میلیون تن فولاد به روش احیاء مستقیم و کوره قوس الکتریکی ۲۳۰۰ تن پاتیل سرباره مورد نیاز است و برای تولید ۶ میلیون تن فولاد به روش کوره بلند و کنورتور اکسیژنی ۷۵۰ تن پاتیل مورد نیاز است. (در صورتی که در طرح استفاده از پاتیل سرباره پیشبینی شده باشد و با وزن متوسط هر پاتیل ۲۰ تن ۱۵۲ عدد پاتیل در سال مورد نیاز خواهد بود)

با توجه به نیاز مقدار ۸۸ میلیون تن گندوله (۶۰ میلیون تن ظرفیت طرح های موجود) و به ظرفیت کنونی گندله سازی کشور که بالغ بر ۳۰ میلیون تن می باشد (تولید ۲۲.۵ میلیون تن در سال ۹۷) سالانه ۲۴۶۰ تن پالت کار مورد نیاز خواهد بود. (۳۰۰ عدد سنتر پالت مصرف سالانه با وزن متوسط ۸۲۰۰ کیلوگرم)

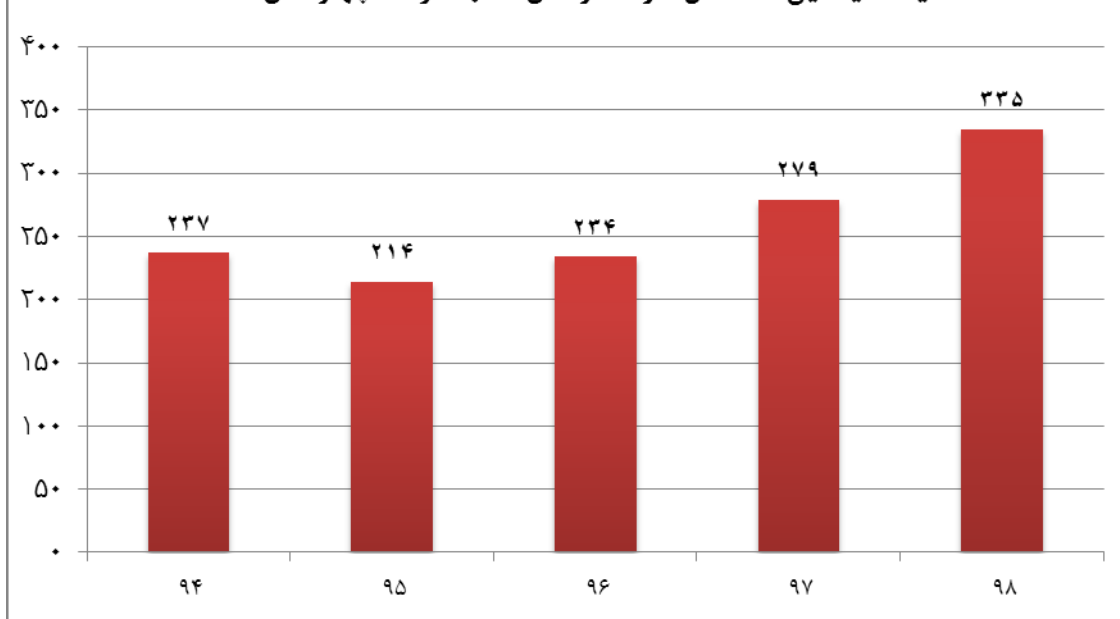
با توجه به تولید ۵۵ میلیون تن محصولات نوردی توسعه حجم محصولات از نوع چوک و استند قفسه نورد و کفشک مربوطه را به همراه خواهد داشت.

با توجه به شرایط کنونی و طرح های در دست اجرا به نظر نمی رسد تغییراتی مهم در مصرف کوکیل شمش ریزی تک باره ای که در تولید فولاد های آلیاژی مصرف دارند حادث شود.

۲-۲ توسعه و تعالی منابع انسانی در راستای جذب و نگهداشت

از آنجا که تولید قطعات ریخته گری (فولادی و چدنی) دارای تکنولوژی خاص و تجربه منحصر به فردی نیاز دارد . آموزش و رشد و حفظ و نگهداشت نیروی انسانی برای بهبود و ضمانت دارز مدت از اساسی ترین استراتژی های تعریف شده شرکت غلتک سازان است . موفقیت درازمدت و حفظ بازار و بنیان شرکت فقط با آموزش و جانشین کردن نسلهای جدید و مدیران جدید و خوش فکر میسر خواهد بود که این شرکت گامهای اساسی در این زمینه برداشته است.

مقایسه میانگین تعداد کل نفرات در سال ۹۸ با متوسط چهار سال گذشته



۲-۳- اهداف راهبردی غلتک سازان در سال ۱۳۹۹

۲-۳-۱- اهداف و برنامه های آتی شرکت

- برقراری ارتباطات مناسب در جهت صادرات محصولات مختلف و تکمیل سبد محصول
- شناسایی و ورود به بازارهای مرتبط با صنعت فولاد و ریخته گری
- بهره گیری مناسب از حسن ارتباط با بازار های هدف داخلی
- تدوین برنامه های کاربردی و عملیاتی در جهت کاهش بهای تمام شده محصولات
- افزایش ظرفیت و حجم تولید و کاهش هزینه های سربار
- بکارگیری دانش روز در تولید و ارتقاء کیفی محصولات با ارزش افزوده بالا برای بازار های داخلی و خارجی
- بومی سازی دانش معنوی و استفاده بهینه از توانایی ها و تجارب افراد با استقرار سیستم مدیریت دانش
- رویکرد تعاملی و دوسویه با مشتریان و تامین رضایت حداکثری آنها
- پیاده سازی سیستم یکپارچه استاندارد های مدیریت کیفیت ، مدیریت ایمنی و بهداشت شغلی و مدیریت زیست محیطی
- برنامه ریزی جهت کاهش زمان تحویل محصولات

بخش سوم- ریسک های بازار

مهمترین ریسک های موجود در بازار برای شرکت به شرح زیر می باشد:

- ریسک فروش
- ریسک قیمت فروش و تغییرات نرخ ارز
- ریسک از دست دادن پرسنل کلیدی
- ریسک فناوری های جدید و طرح های احتمالی
- ریسک ورود رقبای خارجی
- ریسک افزایش هزینه های اجرای طرح

بخش چهارم - نتایج عملیات و چشم اندازها

۴-۱- درآمد کل فروش محصولات

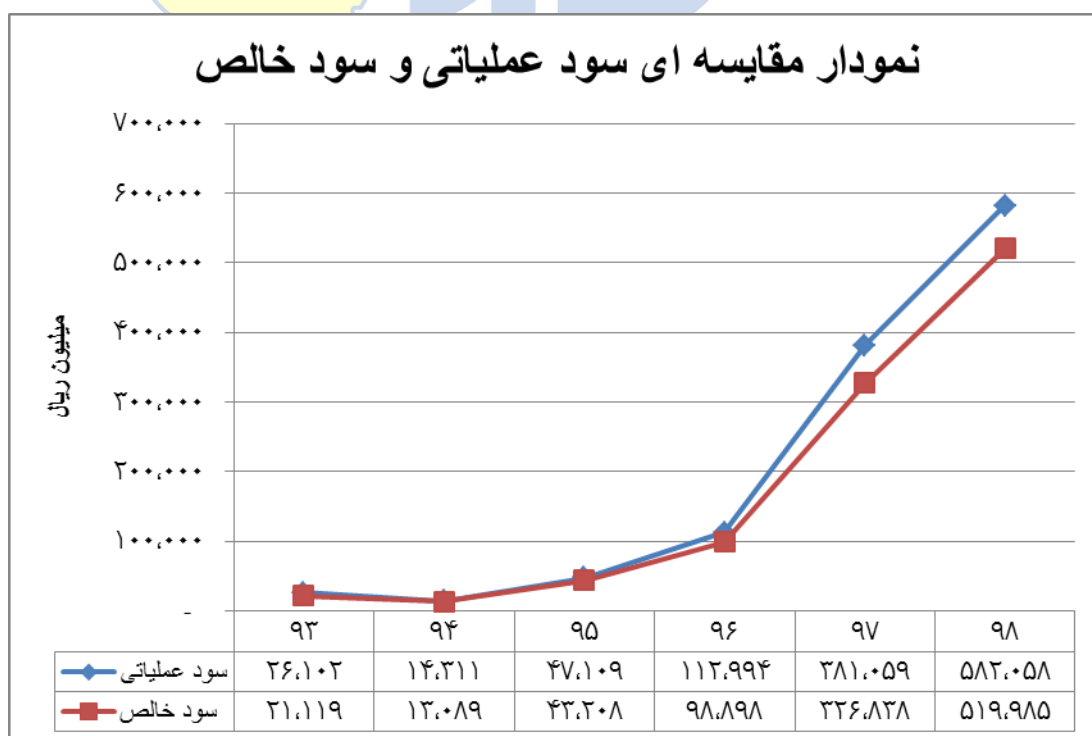
فروش خالص به تفکیک داخلی و صادراتی در دوره مورد گزارش بشرح زیر است:

سال ۱۳۹۷		سال ۱۳۹۸		
مبلغ	مقدار	مبلغ	مقدار	
میلیون ریال	تن	میلیون ریال	تن	
				فروش خالص:
				داخلی
۳,۳۰۱,۹۲۸	۱۰۹,۰۲۰	۴,۷۳۹,۹۷۳	۱۱۹,۱۰۷	انواع شمش
۱۲۵,۷۴۸	۲,۲۰۱	۵۹۴,۸۸۹	۵,۲۱۳	قطعات تولیدی
۴۹,۹۴۷	۶۸۰	۴,۱۹۹		سایر
۳,۴۷۷,۶۲۳		۵,۳۳۹,۷۶۱		
				صادراتی:
۹۷,۲۵۹	۴,۰۱۲	۲۴۵,۳۸۴	۵,۲۴۶	انواع شمش
۴۸,۶۲۲	۵۶۶	۴۷,۷۸۱	۲۵۲	قطعات تولیدی
۱۴۵,۸۸۱		۲۹۳,۱۶۴		
۳,۶۲۳,۵۰۴		۵,۶۳۲,۹۲۵		فروش ناخالص
(۹۸)		(۶,۲۲۹)		برگشت از فروش
۳,۶۲۳,۴۰۷		۵,۶۲۶,۶۹۶		فروش خالص
۱۰,۷۸۹		۱۸,۸۲۱		درآمد ارایه خدمات
۳,۶۳۴,۱۹۵		۵,۶۴۵,۵۱۷		

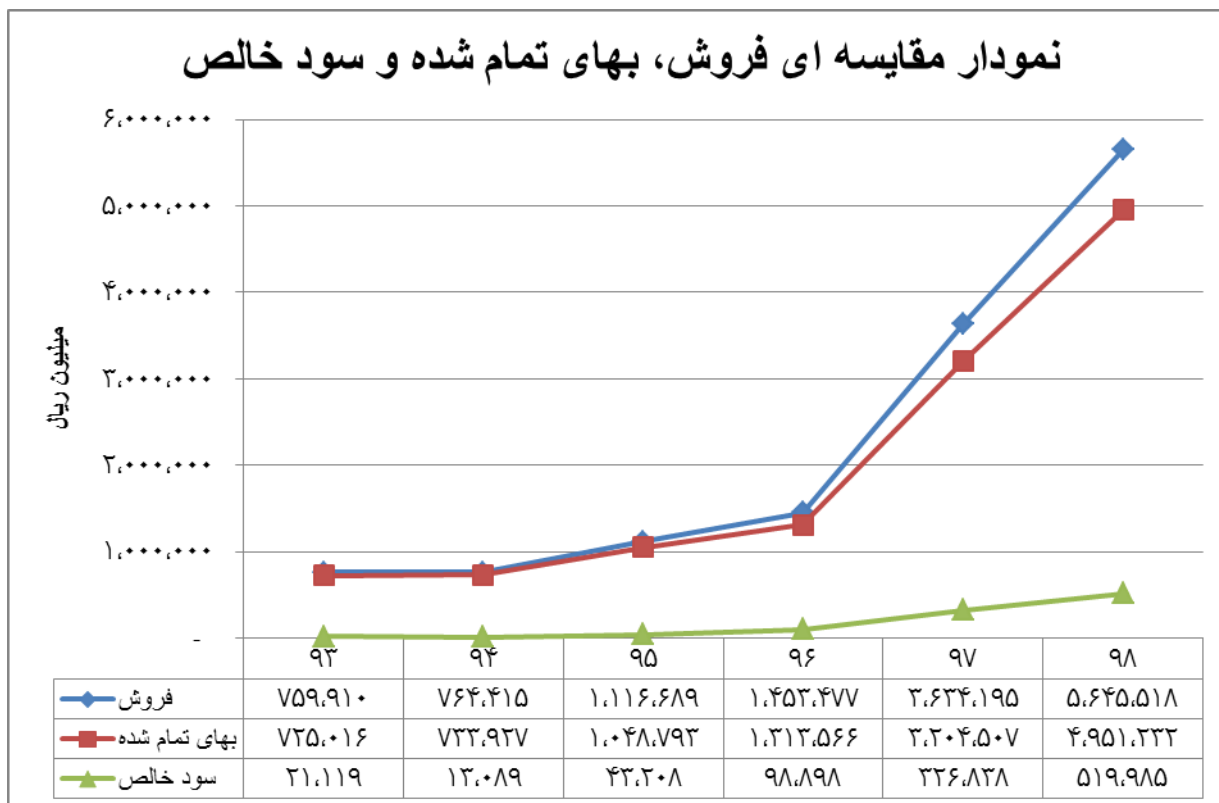
۲-۴- جدول مقایسه ای بهای تمام شده و درآمد عملیاتی :

سال ۱۳۹۷	سال ۱۳۹۸			فروش خالص:	
	درصد سود ناخالص به درآمد عملیاتی	سود ناخالص	بهای تمام شده		درآمد عملیاتی
		میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال	
۱۱	۹	۴۶۰,۰۲۱	۴,۵۲۰,۹۳۰	۴,۹۸۰,۹۵۲	انواع شمش
۳۴	۳۶	۲۲۸,۵۷۶	۴۱۲,۲۷۰	۶۴۰,۸۴۵	قطعات تولیدی
۲۲	۱۱	۵۵۰	۴,۳۵۰	۴,۸۹۹	سایر
		۶۸۹,۱۴۷	۴,۹۳۷,۵۴۹	۵,۶۲۶,۶۹۶	
					ارایه خدمات:
۲۵	۲۷	۵,۱۳۹	۱۳,۶۸۲	۱۸,۸۲۱	خدمات کارمزدی
		۵,۱۳۹	۱۳,۶۸۲	۱۸,۸۲۱	
		۶۹۴,۲۸۵	۴,۹۵۱,۲۳۲	۵,۶۴۵,۵۱۷	

۳-۴- مقایسه سود عملیاتی و سود خالص



۴-۴- روند فروش و بهای تمام شده و سود خالص:



۵-۴- سود تقسیمی

طبق ماده ۹۰ اصلاحیه قانون تجارت تقسیم سود در اختیار مجمع عمومی عادی (فوق العاده) سالیانه بوده و پیشنهاد هیات مدیره برای تقسیم سود سال ۱۳۹۸ به میزان ۳۰۰ ریال به ازای هر سهم می باشد.

۶-۴- برنامه های فروش و بازاریابی

اهداف و راهبردهای آتی مدیریت در خصوص فروش محصولات:

- رهبری بازار در حوزه محصولات اصلی (پاتیل سرپاره - کوکیل شمش ریزی - قالب بدنه خودرو) و برنامه ریزی جهت صادرات این محصولات.
- نفوذ در بازارهای جدید و رقابتی (ایجاد مدیریت توجه و جذب مشتری و بازاریابی محتوایی؛ تجزیه و تحلیل ریسک و روندهای بازار)
- رصد تغییرات بازار و تکنولوژی و تجزیه و تحلیل محیط خارجی
- تجزیه و تحلیل رقبا
- تحلیل بازار تعامل با مشتریان و شرکای تجاری
- مهندسی ارزش از منظر مشتریان خرید - استفاده - کیفیت مورد انتظار - ارزش درک شده

- تحلیل رضایت و شکایت مشتریان
- بررسی وفاداری مشتریان
- تکمیل بانک اطلاعاتی مشتریان
- تحلیل اقتصادی محصولات تحلیل و شناخت رفتار مشتریان: آخرین زمان خرید - تعداد دفعات خرید در بازه زمانی مشخص - حجم خرید - وفاداری

۷-۴- برنامه افزایش ظرفیت تولید:

بر اساس آخرین پروانه بهره برداری شرکت که در بهمن ماه ۹۷ اخذ گردیده است میزان ظرفیت تولید تقریباً ۱۴۰.۰۰۰ تن می باشد. پس از آن شرکت با اضافه نمودن دو دستگاه کوره ۱۵ تن ساخت کشور استرالیا برنامه افزایش ظرفیت تولید را در دستور کار دارد. یک دستگاه از کوره ها از آبانماه ۹۸ در مدار تولید قرار گرفت و یک دستگاه دیگر با توجه به محدودیت های ایجاد شده در اثر کرونا تا شهریور ماه سال جاری در مدار تولید قرار خواهد گرفت. با رعایت جانب احتیاط تولید سال ۱۳۹۹ بالغ بر ۱۷۰.۰۰۰ تن پیش بینی می گردد.

۸-۴- ظرفیت تولیدی:

واحد اندازه گیری	ظرفیت اسمی	ظرفیت معمول (عملی)	تولید واقعی سال ۱۳۹۸	تولید واقعی سال ۱۳۹۷
تن	۱۲۰,۰۰۰	۱۲۶,۰۰۰	۱۲۵,۷۳۵	۱۱۳,۲۱۱
تن	۱۲,۰۰۰	۹,۰۰۰	۵,۷۵۲	۳,۰۳۸
تن	۲,۰۰۰	.	.	۶۱۴
	۱۳۴,۰۰۰	۱۳۵,۰۰۰	۱۳۱,۴۸۷	۱۱۶,۸۶۳

۹-۴- موانع و مزایای صادرات شمش:

در مورد شمش صادراتی با توجه به کیفیت مطلوب شمش های تولیدی امکان صادرات وجود دارد. لیکن با توجه به محدودیت های ایجاد شده در مسیر صادرات ناشی از تشدید تحریم های بین المللی و محدودیت های ایجاد شده از طرف سازمانهای داخلی تا کنون صادرات انجام نشده است. این محدودیت ها باعث ایجاد رکود در داخل کشور و فشار بر قیمت های فروش شمش و کاهش غیر طبیعی قیمت ها شده است. اخیراً رفع موانع صادرات این محصول در دستور کار قرار گرفته و با توجه به تقاضاهای که وجود دارد پیش بینی می شود در آینده نزدیک موانع صادرات فولاد برطرف شود.

از جمله مزیت های صادرات شمش اختلاف قیمت نسبت به بازار داخلی، مزیت مالیاتی و ارز آوری آن می باشد.

بخش پنجم - مهمترین معیارها و شاخص های عملکرد برای ارزیابی عملکرد

۵-۱- خلاصه صورت وضعیت مالی:

ارقام به میلیون ریال

دوره مالی				
۹۵/۱۲/۳۰	۹۶/۱۲/۲۹	۹۷/۱۲/۲۹	۹۸/۱۲/۲۹	
۳۳۴,۹۹۹	۵۴۲,۱۴۵	۱,۱۹۶,۶۷۲	۱,۶۳۵,۱۵۲	جمع دارائی های جاری
۳۰۶,۱۳۷	۴۱۱,۷۷۸	۵۲۴,۱۸۹	۷۵۱,۱۱۴	جمع دارائی های غیر جاری
۶۴۱,۱۳۵	۹۵۳,۹۲۳	۱,۷۲۰,۸۶۱	۲,۳۸۶,۲۶۶	جمع دارائی ها
۱۶۶,۵۱۶	۳۹۳,۳۶۸	۸۶۸,۴۶۸	۱,۱۷۷,۳۰۷	جمع بدهیها
۳۷۵,۰۰۰	۳۷۵,۰۰۰	۳۷۵,۰۰۰	۶۰۰,۰۰۰	سرمایه شرکت
۵,۵۷۰	۱۰,۵۹۴	۲۶,۹۳۶	۵۲,۹۳۶	اندوخته ها
۹۴,۰۴۹	۱۷۴,۹۶۱	۴۵۰,۴۵۷	۵۵۶,۰۲۳	سود (زیان) انباشته
۴۷۴,۶۱۹	۵۶۰,۵۵۵	۸۵۲,۳۹۳	۱,۲۰۸,۹۵۹	جمع حقوق صاحبان سهام
۶۴۱,۱۳۵	۹۵۳,۹۲۳	۱,۷۲۰,۸۶۱	۲,۳۸۶,۲۶۶	جمع بدهی و حقوق صاحبان سهام

۵-۲- خلاصه سود و زیان:

ارقام به میلیون ریال

دوره مالی				شرح
سال ۱۳۹۵	سال ۱۳۹۶	سال ۱۳۹۷	سال ۱۳۹۸	
۱,۱۱۶,۶۸۹	۱,۴۵۳,۴۴۸	۳,۶۳۴,۱۹۵	۵,۶۴۵,۵۱۷	درآمد حاصل از فروش محصولات
(۱,۰۴۸,۷۶۳)	(۱,۳۱۳,۵۶۶)	(۳,۱۷۶,۷۸۳)	(۴,۹۵۱,۲۳۲)	کسر میشود: قیمت تمام شده کالای فروش رفته
۶۷,۹۲۶	۱۳۹,۸۸۲	۴۵۷,۴۱۲	۶۹۴,۲۸۵	سود ناویژه
(۲۰,۵۰۹)	(۲۶,۴۱۶)	(۷۴,۷۲۶)	(۱۱۱,۰۴۹)	کسر میشود: هزینه های اداری عمومی و توزیع و فروش
(۳۰۸)	(۴۷۲)	(۱,۶۲۷)	(۱,۱۷۹)	سایر اقلام عملیاتی
۴۷,۱۰۹	۱۱۲,۹۹۴	۳۸۱,۰۵۹	۵۸۲,۰۵۸	سود عملیاتی
(۲,۰۳۹)	(۱,۰۵۷)	(۱۷,۶۱۶)	(۳۵,۵۳۱)	کسر میشود: هزینه های تامین مالی
۲,۱۱۷	۲,۴۰۸	۱۵,۹۰۵	۱۵,۸۸۴	اضافه میشود: خالص سایر درآمدها و هزینه ها
۴۷,۱۸۷	۱۱۴,۳۴۵	۳۷۹,۳۴۸	۵۶۲,۴۱۰	سود ویژه قبل از کسر مالیات
(۳,۹۷۹)	(۱۵,۴۴۸)	(۵۲,۵۱۰)	(۴۲,۴۲۵)	کسر میشود: مالیات عملکرد
۴۳,۲۰۸	۹۸,۸۹۸	۳۲۶,۸۳۸	۵۱۹,۹۸۵	سود خالص