



گزارش تفسیر مدیریت

شرکت ایران یاسا تایرورابر (سهامی عام)

سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ماه ۱۳۹۹

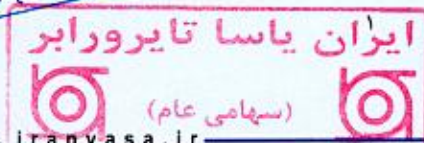
به مجمع عمومی عادی صاحبان سهام

با احترام، در راستای اجرای ماده ۷ دستور العمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار مصوب ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه‌های مورخ ۱۳۸۸/۰۴/۰۶، ۱۳۸۹/۰۶/۲۷، ۱۳۹۶/۰۴/۲۸، ۱۳۹۶/۰۹/۱۴، هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار (ابلاغیه شماره ۱۲۲/۲۹۳۸۶ مورخ ۱۳۹۶/۰۹/۲۹ به شماره پیگیری ۳۹۹۹۴۶ در سامانه کدال) ناشر پذیرفته شده در بورس مکلف به افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره ای ۳، ۶، ۹ و سالانه است.

گزارش تفسیری مدیریت، متمم و مکمل صورت‌های مالی است. هدف این ضوابط، بهبود سودمندی اطلاعات ارائه شده در گزارش تفسیری مدیریت واحد تجاری می‌باشد و ارائه آن همراه با صورت‌های مالی منجر به تصمیم‌گیری بهتر استفاده کنندگان درباره تامین منابع برای واحد تجاری می‌شود.

گزارش تفسیری مدیریت شرکت ایران یاسا تایرورابر (سهامی عام) برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ماه ۱۳۹۹ طبق ضوابط تهیه گزارش تفسیری تهیه شده و در تاریخ ۱۴۰۰/۰۳/۱۷ به تایید هیات مدیره رسیده است.

| امضا | سمت | نام نماینده اشخاص حقوقی | اعضای هیئت مدیره و مدیر عامل |
|------|--|-------------------------|--|
| | رئیس هیات مدیره عضو غیر موظف | حسن یحیوی رازلیقی | شرکت سرمایه گذاری صندوق بازنشستگی کشوری (سهامی عام) |
| | نائب رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل | ارسلان امتعلی | شرکت خدمات گستر صبا انرژی (سهامی خاص) |
| | عضو هیئت مدیره (غیر موظف) | شاهپور عیدیبوندی | شرکت سرمایه گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین (سهامی عام) |
| | عضو موظف هیئت مدیره (معاون مهندسی و تولید) | جعفر سه دمی | شرکت بازرگانی صندوق بازنشستگی کشوری (سهامی خاص) |
| | عضو موظف هیئت مدیره (مشاور عالی مدیر عامل) | جواد کاظم نسب | صندوق بازنشستگی کشوری |



گزارش تفسیر مدیریت
شرکت ایران یاسا تایرو رابر (سهامی عام)
سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ماه ۱۳۹۹

| <u>صفحه</u> | <u>عنوان</u> |
|-------------|--|
| ۳ - ۵ | کلیاتی در باره شرکت |
| ۵ - ۱۵ | ماهیت کسب و کار |
| ۱۵ - ۱۸ | اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف |
| ۱۹ - ۲۵ | مهمترین منابع، ریسک و روابط |
| ۲۵ - ۲۷ | نتایج عملیات و چشم اندازها |

کلیاتی درباره شرکت



انواع تایر موتوری ، دوچرخه ، فرغون و کشاورزی

شرکت ایران یاسا تایر و رابر (سهامی عام) در تاریخ ۷ آبان ماه ۱۳۴۵ با نام " شرکت سهامی کارخانجات تولیدی و صنعتی ایران یاسا" با شناسه ملی ۱۰۱۰۰۴۴۰۵۲۵ تحت شماره ۱۱۰۵۱ و متعاقبا" به شماره ۶۵۹۰ در اداره ثبت شرکتها و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسیده و در سالهای گذشته با تصویب مجامع عمومی فوق العاده صاحبان سهام نام آن به شرکت ایران یاسا تایر و رابر و نوع شرکت ابتدا به سهامی خاص و سپس به سهامی عام تغییر یافته و در تاریخ ۱۳۸۲/۶/۲ نزد سازمان بورس و اوراق بهادار پذیرفته شده است.

آدرس: تهران، کیلومتر ۱۲ جاده قدیم کرج (بزرگراه فتح)، کیلومتر ۲ جاده شهریار

تلفن: ۳۱-۲۸-۰۲۸-۶۵۶۰۷۰ (۰۲۱) ، شماره: ۶۵۶۰۶۸۳۵ (۰۲۱)

کدپستی تهران: ۳۷۵۷۱۷۸۱۵۹، کدپستی شهریار ۳۳۵۹۷۶۱۳۴۸

صندوق پستی: ۱۳۱۸۵-۱۷۵۳، پست الکترونیک: info@iranyasa.ir

ظرفیت تولید شرکت در پروانه بهره‌برداری اصلاح شده در تاریخ ۱۳۹۸/۰۳/۱۹ به شرح جدول زیر است:

| نام محصول | واحد اندازه‌گیری | ظرفیت تولیدی | تعداد شیفت ۱۲ ساعته |
|--------------------------|------------------|-------------------|---------------------|
| تایر و تیوب | کیلوگرم | ۲۴.۷۵۷.۰۰۰ | ۲ |
| سایر فرآورده‌های لاستیکی | کیلوگرم | ۵۴۶.۰۰۰ | ۲ |
| | | <u>۲۵.۳۰۳.۰۰۰</u> | |

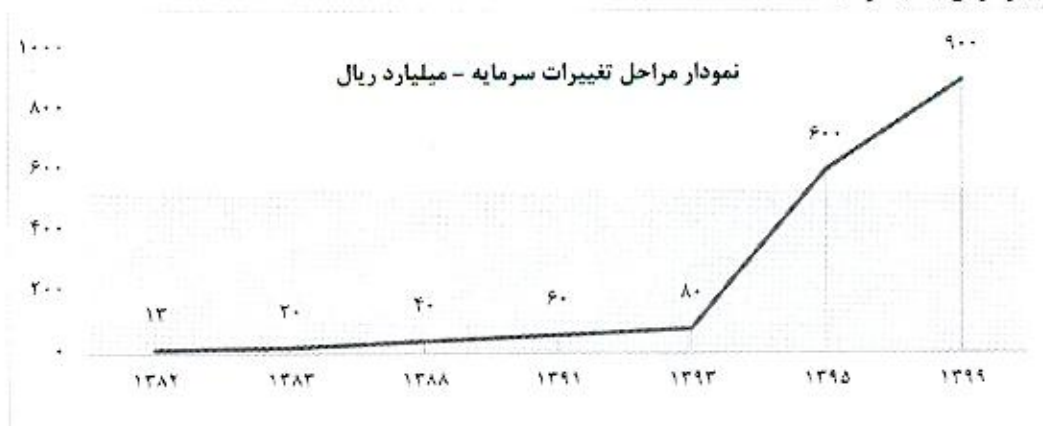


سرمایه

آخرین سرمایه ثبت شده شرکت مبلغ ۹۰۰ میلیارد ریال منقسم به ۹۰۰ میلیون سهم یک هزار ریالی با نام می‌باشد. در زیر مراحل تغییرات سرمایه شرکت ارائه گردیده است.

| ردیف | مبلغ افزایش (ریال) | | درصد افزایش سرمایه | تاریخ ثبت افزایش سرمایه | محل افزایش سرمایه |
|------|--------------------|-----------------|--------------------|-------------------------|--|
| | از | تا | | | |
| ۱ | ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۹۰۰ | ۱۳۴۶ | آورده نقدی |
| ۲ | ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۶۵,۰۰۰,۰۰۰ | ۳۰ | ۱۳۴۷ | آورده نقدی |
| ۳ | ۶۵,۰۰۰,۰۰۰ | ۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۸۵ | ۱۳۴۸ | آورده نقدی |
| ۴ | ۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۱۰۸ | ۱۳۵۱ | آورده نقدی |
| ۵ | ۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۱۰۰ | ۱۳۵۴ | آورده نقدی |
| ۶ | ۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۱۰۰ | ۱۳۶۳ | آورده نقدی |
| ۷ | ۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۱,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۵۰ | ۱۳۶۵ | آورده نقدی |
| ۸ | ۱,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۲۳۳ | ۱۳۷۴ | صدور سهام جدید |
| ۹ | ۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۱۲,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۱۵۰ | ۱۳۸۲ | آورده نقدی |
| ۱۰ | ۱۲,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۲۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۶۰ | ۱۳۸۳ | آورده نقدی و اندوخته |
| ۱۱ | ۲۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۴۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۱۰۰ | ۱۳۸۸ | آورده نقدی و مطالبات حال شده و اندوخته |
| ۱۲ | ۴۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۶۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۵۰ | ۱۳۹۱ | آورده نقدی و مطالبات حال شده |
| ۱۳ | ۶۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۸۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۳۳ | ۱۳۹۳ | آورده نقدی و مطالبات حال شده |
| ۱۴ | ۸۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۴۰۰ | ۱۳۹۴ | آورده نقدی و مطالبات حال شده |
| ۱۵ | ۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۵۰ | ۱۳۹۵ | آورده نقدی و مطالبات حال شده |
| ۱۶ | ۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۵۰ | ۱۳۹۹ | آورده نقدی |

- در تاریخ ۱۳۹۹/۰۵/۲۰ در مرجع ثبت شرکت‌ها و موسسات غیر تجاری شهریار از مبلغ ۶۰۰ میلیارد ریال به مبلغ ۹۰۰ میلیارد ریال به ثبت رسید.



ماهیت کسب و کار:

۱- بازارهای اصلی و جایگاه شرکت

شرکت ایران یاسا یکی از قدیمی‌ترین شرکت‌های تولید تایر و تیوب در ایران بوده است. در حال حاضر تولید انواع تایر و تیوب دوچرخه، ویلچر، موتورسیکلت (تیوبلس - on/off road - هوندائی - ATV) کشاورزی و فرقون، انواع شیلنگ آب و گاز و سایر فرآورده‌های لاستیکی، جزء بزرگ‌ترین تولید کنندگان تایر ایران نیز به حساب می‌آید.

بر اساس نوع محصولات تولیدی، بازار اصلی محصولات شرکت چهار گروه اصلی زیر می‌باشند:

۱- نمایندگان فروش داخلی

۲- موتورسیکلت سازان و دوچرخه سازان

۳- فروش‌های صادراتی

۴- واردکنندگان موتورسیکلت و دوچرخه

بایداری ایران یاسا در حفظ کیفیت محصولات در طول قریب به ۵۰ سال سابقه تولید انواع تایر و تیوب، منجر به خوشنامی این برند در ایران و منطقه شده است. افزایش فروش صادراتی انواع محصولات ایران یاسا در سال جاری، یکی از گام‌های موفق در پیشبرد برنامه‌های شرکت بوده به نحوی که در حال حاضر علاوه بر تأمین کامل بازار کشور، محصولات شرکت به سایر کشورها از جمله پاکستان، افغانستان، عراق، یمن، نیجریه، ترکیه، ترکمنستان، اکراین، آذربایجان، ارمنستان، گرجستان و زیمبابوه صادر و شرکت در آذر ماه ۱۳۹۹ نیز برای چهارمین دوره، موفق به اخذ "تندیس صادرکننده نمونه ملی" گردید.

۲- قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی موثر بر شرکت:

* اساسنامه

* قانون تجارت

* قوانین، دستورالعمل‌ها، و آیین نامه‌های اعلام شده توسط سازمان بورس اوراق بهادار تهران

* قانون مبارزه با پولشویی

* قوانین کار و تأمین اجتماعی

* قانون مالیات‌های مستقیم و قانون مالیات و عوارض بر ارزش افزوده

* مقررات زیست محیطی

* قانون مدنی

* قانون حمایت از حقوق مصرف کنندگان

* قانون هدفمند کردن یارانه‌ها

* مقررات ارزی بانک مرکزی ج.ا.ا.

در سال مالی مورد گزارش ضوابط و مقرراتی که تاثیر قابل ملاحظه‌ای بر فعالیت شرکت داشته باشد و یا انتظار برورد که تاثیر قابل ملاحظه‌ای بر فعالیت شرکت داشته باشد وضع نشده است.

۳- محیط صنعت، فرصت‌ها و ریسک‌های حاکم بر آن:

صنعت تایر به عنوان یکی از صنایع ریشه دار در ایران بوده و مانند همه صنایع کشور از فضای عمومی و محیط کسب و کار تأثیر می‌گیرد. صنعت تایر کشور از صناعی محسوب می‌شود که همواره نقش بسیار مهم و جایگاه ویژه‌ای در تولیدات کشور در سهم تأمین بیش از ۷۵ درصد نیاز داخلی مصرف‌کنندگان به لاستیک‌های مورد استفاده در انواع خودروهای سبک و سنگین،

موتورسیکلت‌ها و دوچرخه‌ها و همچنین نرخ بالای اشتغالزایی داشته است. با این حال، صنعت تایر با چالش‌های بزرگی مخصوصاً در سال‌های اخیر به واسطه شرایط اقتصادی و تحریم‌های بین‌المللی در مسیر تولید مواجه بوده است. صنعت تایر به شدت به تحریم حساس است زیرا از نظر تکنولوژیکی ۱۰۰٪، از نظر ماشین‌آلات ۸۵٪ و از نظر مواد اولیه حدود ۵۰٪ وابستگی خارجی دارد بنابراین شرایط تحریمی به شدت وضعیت صنعت را تحت تاثیر قرار می‌دهد بنابراین برای ادامه حیات در صنعت تایر، چاره‌ای جز اتکا به ظرفیت‌های داخلی متصور نیست.

۳-۱- فرصت‌های حاکم بر بازار تایر و تیوب عبارتند از:

- کیفیت بالای محصولات شرکت
- امکان توسعه و افزایش تنوع محصولات
- ورود به بازار تایرهای نسل دوم برای اولین بار در کشور
- افزایش تقاضای تایر دوچرخه‌ای به دلیل کاهش واردات تایرهای خارجی
- انحصاری بودن برخی از محصولات شرکت
- امکان صادرات محصولات در بازارهای منطقه ای به دلیل هزینه‌ی پایین حمل به کشورهای منطقه
- تحول ساختار فروش تایر در آینده و ارتباط مستقیم‌تر با مصرف‌کننده نهایی
- تعرفه‌ی و قوانین مناسب برای کاهش واردات تایر به کشور

۳-۲- تهدیدهای حاکم بر بازار تایر و تیوب عبارتند از:

- افزایش هزینه‌های تولید و توزیع ناشی از تورم و نرخ ارز
- افزایش نرخ مواد اولیه منتج از افزایش نرخ ارز
- عدم امکان تأمین قطعات و ماشین‌آلات طرح‌های توسعه به دلیل تحریم‌های بین‌المللی
- مشکلات انتقال ارز جهت خریدهای خارجی
- محدودیت تخصیص ارز برای واردات مواد اولیه
- افزایش زمان خرید مواد و قطعات و تجهیزات خارجی
- تعرفه‌های واردات تایر
- توسعه رقبا و افزایش تولید تایر در کشور
- الزامات ملی و بین‌المللی در صنعت تایر
- شیوع ویروس کرونا و تاثیرات آن بر تولید و مصرف تایر

۴- محصولات تولیدی و روش‌های توزیع شرکت

محصولات شرکت شامل تولید انواع تایر و تیوب موتورسیکلت، دوچرخه، ویلچر، کشاورزی و فرقون، انواع شیلنگ آب و گاز و سایر فرآورده‌های لاستیکی می‌باشد.

شرکت ایران یاسا از طریق نمایندگان و عاملین فروش خود با مشتری نهایی داخلی در ارتباط است و از این طریق محصولات خود را به فروش می‌رساند و با پیروی از سیاست مشتری مداری خود، عرضه تولیداتی متناسب با نیاز مشتریان و اجرای طرح‌های توسعه محصولات را پیگیری و در دستور کار خود قرار داده است.

۵- جایگاه شرکت در صنعت

در حال حاضر ۱۱ شرکت مطرح در صنعت تولید تایر و تیوب، با در اختیار داشتن حدود ۱۵,۰۰۰ شاغل مستقیم نقش شایان توجهی در رشد صنعتی و تولید ملی دارند. طبق آمار انجمن صنفی تایر کشور، تولید تایر، تیوب و فرآورده لاستیکی در سال ۱۳۹۹ با رشد ۱۶ درصدی از لحاظ وزنی نسبت به سال گذشته به مقدار ۳۰۸ هزار تن رسیده است که در این میان شرکت ایران یاسا با تولید ۱۶ هزار تن، ۵٪ از تولیدات وزنی و ۲۵٪ از تولیدات حلقه ای کشور را به خود اختصاص داده است.

همچنین رشد فروش شرکت در سال جاری نسبت به سال قبل در فروش وزنی ۲۰٪ و در فروش مبلغی ۸۸٪ می‌باشد که از اهم دلایل آن می‌توان به بازنگری در قیمت‌های فروش اشاره نمود که علیرغم رشد بسیار زیاد قیمت مواد اولیه داخلی و خارجی، از آنجائی که به‌طور سنتی، بهای متوسط مواد، مبنای تعیین قیمت تمام‌شده محصولات است، شرکت می‌توانست بدون بازنگری در قیمت‌های فروش نیز سال مالی را با عملکرد مثبت و البته حاشیه سودی بسیار کم به پایان برساند اما این رویکرد غلط می‌توانست با انتقال بخش قابل توجهی از سرمایه شرکت به مشتریان، فاجعه‌آفرین باشد و حتی توان شرکت برای فعالیت در سال مالی بعد را نیز به‌طور جدی تهدید نماید، اما عکس‌العمل سریع و دقیق مدیریت به تغییرات محیطی ذکر شده با پیش مستمر قیمت واقعی تمام‌شده و اصلاح قیمت‌های فروش بر اساس آن، این تهدید بزرگ را به فرصتی بی‌بدیل برای تداوم فعالیت و توسعه شرکت مبدل نمود. همچنین در خصوص افزایش فروش وزنی می‌توان به صفر شدن تدریجی واردات تایرهای وسایط دوچرخ به کشور اشاره نمود که این روند در سال آتی نیز ادامه خواهد داشت.

۶- عوامل تاثیرگذار بر صنعت تایر

تصمیم‌های اقتصادی برای تعیین قیمت تایر توسط سازمان حمایت از حقوق مصرف‌کننده یا تصمیمات وزارت صنایع در مورد تعرفه‌ی تایر، نحوه‌ی کنترل مرزها و گمرک برای جلوگیری از قاچاق، تغییرات قیمت ارز رسمی و نرخ ارز توافقی صادراتی و میزان تخصیص آن، تعامل با کشورهای خارجی و توسعه اقتصادی کشور و به تبع آن توسعه حمل و نقل و درآمد مردم و نیز افزایش ترانزیت و صادرات کشور تصمیمات دیگر کشورهای جهان در خصوص تعرفه واردات تایر در صورت آزادسازی صادرات از عوامل موثر بر صنعت تایر در سطح داخلی هستند.

۷- وضعیت جاری فعالیت‌های اصلی و زیربنایی شرکت و تغییرات آنها نسبت به قبل:

| درصد افزایش (کاهش) نسبت به دوره مشابه سال قبل | ۱۳۹۸/۱۲/۳۹ | ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ | شرح |
|---|-------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|
| | عملکرد واقعی (میلیون ریال) | عملکرد واقعی (میلیون ریال) | |
| ۸۸ | ۳,۷۹۱,۱۳۴ | ۷,۱۳۰,۴۹۵ | درآمدهای عملیاتی |
| ۶۵ | (۲,۸۲۴,۴۱۹) | (۴,۶۷۴,۳۱۰) | بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی |
| ۱۵۴ | ۹۶۶,۷۱۶ | ۲,۴۵۶,۲۸۵ | سود ناخالص |
| ۱۴ | (۱۵۷,۲۷۶) | (۱۷۸,۵۱۱) | هزینه‌های فروش، اداری و عمومی |
| ۲,۳۹۲ | ۱۱,۳۲۶ | ۲۸۲,۱۸۹ | سایر درآمدها |
| (۹۵) | (۸,۳۰۵) | (۳۸۱) | سایر هزینه‌ها |
| ۲۱۵ | ۸۱۲,۴۶۱ | ۲,۵۵۹,۵۸۱ | سود (زیان) عملیاتی |
| ۱۰ | (۱۲۵,۲۲۲) | (۱۳۷,۳۵۱) | هزینه‌های مالی |
| (۱۳) | ۳۷,۶۵۴ | ۳۲,۸۲۰ | سایر درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی |
| ۲۳۹ | ۷۲۴,۸۹۲ | ۲,۴۵۵,۰۵۰ | سود عملیات در حال تداوم قبل از مالیات |
| ۲۰۷ | (۸۸,۱۴۷) | (۲۷۰,۳۹۴) | مالیات سال جاری |
| (۱۰۰) | (۲۴,۲۲۵) | ۰ | مالیات سال های قبل |
| ۲۵۷ | ۶۱۲,۵۲۰ | ۲,۱۸۴,۶۵۶ | سود خالص |



۷-۱- جدول مقایسه ای تولید مقداری (تن)

| ردیف | شرح | عملکرد | | درصد افزایش (کاهش) نسبت به دوره مشابه سال قبل |
|------|---------|-----------------|-----------------|---|
| | | ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ (تن) | ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ (تن) | |
| ۱ | تایر | ۱۲,۱۷۸ | ۱۰,۳۲۴ | ۱۸ |
| ۲ | تیوب | ۳,۰۰۰ | ۲,۵۴۷ | ۱۸ |
| ۳ | فرآورده | ۱,۰۵۳ | ۸۵۲ | ۲۴ |
| | جمع | ۱۶,۲۳۱ | ۱۳,۷۲۳ | ۱۸ |

۷-۲- جدول مقایسه اهم اقلام خرید مواد اولیه

| شرح | ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ | | | ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ | | | درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه سال قبل | | |
|----------------|---------------|---------|-----------------------|---------------|---------|-----------------------|--|-----|------|
| | مقدار (تن) | نرخ | مبلغ (میلیون ریال) | مقدار (تن) | نرخ | مبلغ (میلیون ریال) | مقدار | نرخ | مبلغ |
| کائوچوی طبیعی | ۱,۶۵۳ | ۲۶۵,۱۹۱ | ۴۳۸,۳۶۱ | ۲,۸۴۷ | ۹۴,۹۸۱ | ۲۷۰,۴۱۲ | (۴۲) | ۱۷۹ | ۶۲ |
| کائوچوی مصنوعی | ۳,۲۷۴ | ۲۴۷,۸۴۱ | ۸۱۱,۴۳۲ | ۲,۳۳۰ | ۱۴۴,۰۴۱ | ۳۳۵,۶۱۵ | ۴۱ | ۷۲ | ۱۴۲ |
| دوده | ۴,۲۳۴ | ۱۳۲,۳۹۲ | ۵۶۲,۴۹۳ | ۳,۸۷۱ | ۱۰۱,۶۹۱ | ۳۹۳,۶۴۵ | ۹ | ۳۱ | ۴۳ |
| کند کننده | ۷ | ۸۲۳,۲۸۶ | ۵,۷۶۳ | ۵ | ۱۹۲,۰۰۰ | ۹۶۰ | ۴۰ | ۳۲۹ | ۵۰۰ |
| شتاب دهنده | ۱۳۱ | ۵۳۶,۶۴۱ | ۷۰,۳۰۰ | ۹۱ | ۱۴۶,۰۳۳ | ۱۳,۲۸۹ | ۴۴ | ۲۶۷ | ۴۲۹ |
| سایر | ۸,۷۳۰ | ۲۹۲,۶۹۸ | ۲,۵۵۵,۲۵۰ | ۶,۸۶۰ | ۱۶۵,۳۹۵ | ۱,۱۳۴,۶۰۹ | ۲۷ | ۷۷ | ۱۲۵ |
| جمع | ۱۸,۰۲۹ | ۲۴۶,۴۶۴ | ۴,۴۴۳,۵۹۹ | ۱۶,۰۰۴ | ۱۳۴,۲۵۰ | ۲,۱۴۸,۵۳۰ | ۷ | ۸۴ | ۱۰۷ |

۸- فعالیت‌های فعلی، موقعیت فعالیت‌ها و خطوط تجاری جدید

۸-۲- فعالیت‌های فعلی: تهیه و تولید تایر و تیوب دوچرخه و موتورسیکلت، اسکوتری، ماشین‌آلات و ادوات

کشاورزی، و فرآورده‌های لاستیکی دیگر در نقاط مختلف و فروش محصولات مزبور در داخل و خارج از کشور.

۸-۳- خطوط تجاری جدید: پروژه توسعه تایرهای نسل دوم (تیوبلس).

۹- عوامل تاثیر گذار بر عملیات شرکت

مواردی که بر فعالیت شرکت در گذشته و آینده تاثیر گذار هستند عبارتند از :

- واردات تایر با ارز دولتی
- افزایش قیمت مصوب تایر در سازمان حمایت از مصرف کننده
- افزایش نرخ مواد اولیه ناشی از افزایش نرخ ارز
- نرخ تعرفه واردات تایر
- شیوع ویروس کرونا در جهان و تبعات اقتصادی ناشی از آن
- استانداردهای بین المللی و منطقه ای



- ممنوعیت صادرات تایرهای کشاورزی
- تصمیمات نهاد ها و موسسات قانون گذار در خصوص صدور مجوز برای انواع موتور سیکلت ها و استانداردهای مربوطه
- لزوم نوسازی خطوط تولید شرکت و ایجاد خطوط جدید تولید جهت انطباق با نیاز بازار

۱۰- اطلاعات هیات مدیره شرکت

| نام شخص حقوقی | نام و نام خانوادگی | نوع عضویت | تاریخ شروع | تاریخ خاتمه | سمت در هیات مدیره | مدرک تحصیلی |
|--|--------------------|-----------|------------|-------------|---|-------------|
| صندوق بازنشستگی کشوری | جواد کاظم نسب | موظف | ۱۳۹۹/۰۹/۰۲ | تاکنون | عضو موظف هیات مدیره | فوق لیسانس |
| شرکت سرمایه گذاری صندوق بازنشستگی کشوری | حسن یحوی رازلیقی | غیرموظف | ۱۳۹۹/۰۷/۲۰ | تاکنون | رئیس هیات مدیره عضو غیر موظف هیات مدیره | فوق لیسانس |
| شرکت خدمات گستر صبا انرژی | ارسلان امتعلی | موظف | ۱۳۹۷/۰۴/۲۳ | تاکنون | مدیرعامل و نائب رئیس هیات مدیره | فوق لیسانس |
| شرکت سرمایه گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین | شاهپور عیدیوندی | غیرموظف | ۱۳۹۷/۱۰/۱۴ | تاکنون | عضو غیر موظف هیات مدیره | دکتری |
| شرکت بازرگانی صندوق بازنشستگی کشوری | جعفر سه دهی | موظف | ۱۳۹۷/۰۲/۲۳ | تاکنون | عضو هیات مدیره | لیسانس |

۱۱- سهامداران اصلی شرکت

سهامداران دارای مالکیت بیش از ۵درصد سهام شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ماه ۱۳۹۹ به شرح جدول زیر است:

| ردیف | نام سهامدار | سهامدار عمده شرکت | | | |
|------|--|-------------------|------------|-------------|------|
| | | ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ | ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ | | |
| | | تعداد سهام | درصد | تعداد سهام | درصد |
| ۱ | شرکت سرمایه گذاری صندوق بازنشستگی کشوری | ۱۹۱,۷۸۶,۰۲۱ | ۳۲ | ۳۳۳,۱۱۹,۹۳۵ | ۳۷ |
| ۲ | شرکت سرمایه گذاری آتیه صبا | . | . | ۱۷۰,۹۶۸,۶۱۶ | ۱۹ |
| | صندوق بازنشستگی کشوری | ۱۷۰,۹۶۹,۶۱۶ | ۲۸ | ۱,۰۰۰ | ۰ |
| ۳ | شرکت سرمایه گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین | ۱۰۰,۴۳۶,۹۴۰ | ۱۷ | ۱۵۰,۶۵۵,۴۱۰ | ۱۷ |
| ۴ | سایر | ۱۳۶,۸۰۷,۴۲۳ | ۲۳ | ۲۴۵,۲۵۵,۰۳۹ | ۲۷ |
| | جمع | ۶۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۱۰۰ | ۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۱۰۰ |

۱۲- کمیته های تخصصی هیات مدیره:

کمیته های تخصصی هیات مدیره شرکت ایران یاسا شامل کمیته حسابرسی داخلی، کمیته وصول مطالبات، کمیسیون معاملات، اعتبارسنجی مشتریان و کمیته تخصیص منابع و مصارف می باشد. علاوه بر کمیته های فوق الذکر، در شرکت کمیته های دیگری نیز وجود دارد که با حضور مدیرعامل در فواصل زمانی مشخصی برگزار می گردد که اهداف و اعضا آن در ادامه آمده است.

• کمیته حسابرسی داخلی

هدف از تشکیل کمیته حسابرسی، کمک به ایفای مسئولیت نظارتی هیئت مدیره و بهبود آن جهت کسب اطمینان معقول از موارد زیر می باشد:

۱- اثربخشی فرآیندهای نظام راهبری، مدیریت ریسک و کنترل های داخلی،

۲- سلامت گزارشگری مالی،

۳- اثربخشی حسابرسی داخلی،

۴- استقلال حسابرس مستقل و اثربخشی حسابرسی مستقل،

۵- رعایت قوانین، مقررات و الزامات،

اعضای این کمیته شامل عضو هیئت مدیره، مدیر حسابرس داخلی و یک نفر عضو جامعه حسابداران رسمی،

• کمیته اعتبارسنجی مشتریان

اهداف این کمیته عبارتند از:

بررسی میزان سقف اعتبار نمایندگان و میزان افزایش و کاهش سقف اعتبار در دوره های زمانی مختلف، بررسی و تصویب پیشنهادات در رابطه با اعطای نمایندگی های جدید، بررسی و تصویب وثایق مورد قبول جهت اعطای اعتبار به نمایندگان .

اعضای این کمیته شامل مدیرعامل، عضو موظف هیئت مدیره، مشاور حقوقی، مدیر فروش، مدیر مالی، مدیر واحد حراست می باشد.

• کمیته وصول مطالبات

اهداف این کمیته عبارتند از:

پیگیری جدی بدهی معوق نمایندگان داخلی و صادراتی و اتخاذ تدابیر لازم جهت تسریع در وصول به موقع و حداکثری مطالبات
اعضای این کمیته شامل مدیرعامل، عضو موظف هیات مدیره، مدیر مالی، مدیر فروش، مدیر واحد حراست، مشاور حقوقی مدیرعامل می باشد.

کمیته تخصیص منابع و مصارف

اهداف این کمیته عبارتند از:

بالانس تخصیص منابع و مصارف، اولویت بندی هزینه ها، راهکارهای تأمین کسری نقدینگی

اعضای این کمیته شامل مدیرعامل، عضو موظف هیات مدیره، مدیر فروش، مدیر مالی، مدیر واحد تدارکات می باشد.

• کمیسیون معاملات

اهداف این کمیته عبارتند از:

تصویب و ابلاغ شیوه های انجام خرید و معاملات، بررسی و اتخاذ تصمیم در خصوص موارد تفویض اختیار شده به کمیته معاملات عدم تجاوز سقف خریدار میزان تعیین شده، اعمال محدودیت هایی در روش انجام معامله هنگامی که به صرفه و صلاح شرکت می باشد مانند برگزاری مناقصه و مزایده، تصویب و یا عدم تصویب خرید و یا اجرای خدمات معرفی شده به کمیسیون معاملات

اعضای این کمیته شامل مدیرعامل، عضو موظف هیات مدیره، معاون مهندسی و تولید، معاون طراحی و توسعه محصول، مدیر واحد حراست، مدیر واحد برنامه ریزی، مدیر واحد تدارکات می باشد.

• کمیته هماهنگی معاونین و مدیران:

اهداف این کمیته عبارتند از:

ارائه گزارش میزان راندمان تولید، بررسی انحرافات تولید نسبت به بودجه های مصوب، بررسی مواد اولیه بحرانی داخلی و خارجی، بررسی توازن تولید و فروش، ارائه گزارش ضایعات، ارائه گزارش از وضعیت فروش محصولات، ارائه راهکارهای عملی در جهت حفظ ظرفیت تولید و کاهش توقفات، مدیریت ابزار و تجهیزات (آلپها، درامها و...)، مدیریت ماشین آلات و نگهداری و تعمیرات آنها و طرح راهکار جهت رفع مشکلات پیش آمده توسط اعضای کمیته و سایر موارد مهم مرتبط با راهبری شرکت

اعضای این کمیته شامل مدیرعامل، معاون طراحی و توسعه محصول، معاون مهندسی و تولید و کلیه مدیران می‌باشد.

• کمیته توسعه محصول:

اهداف این کمیته عبارتند از:

تشریح روند تغییرات کلان بازار و نوع نیاز مشتریان از نظر اندازه، طرح و نیز مشخصات کیفی و عملکردی محصولات، اتخاذ تصمیم در مورد خروج تدریجی از بازار برخی از گروه‌های محصول با فناوری قدیمی و ورود به بازار برخی دیگر از محصولات با توجه به نیاز بازار، ارائه راهکار در جهت تسریع در تولید و عرضه محصولات جدید، تصمیم‌گیری در خصوص بهینه‌سازی قیمت تمام‌شده محصول، تصمیم‌گیری در خصوص خرید تجهیزات جدید، ایجاد سازوکارهای لازم جهت رفع موانع تولید، بهینه‌سازی در ساختار و فرآیند، ارائه راهکارها در راستای کاهش قیمت تمام‌شده محصول و بررسی بازارهای صادراتی.

اعضای این کمیته شامل مدیرعامل، معاون طراحی و توسعه محصول، معاون مهندسی و تولید و مدیران واحدهای تحقیق و توسعه، فنی و مهندسی، تکنولوژی، کنترل و تضمین کیفیت، تولید، برنامه‌ریزی تولید، خرید، فروش و بازاریابی و مالی می‌باشد.

• کمیته بهبود فرآیند:

اهداف این کمیته عبارتند از:

ارائه راهکارهای عملی در جهت حفظ ظرفیت تولید و کاهش توقفات، تعیین اهداف به منظور کاهش ضایعات و راهکارهای لازم در جهت رفع سریع ضایعات

اعضای این کمیته شامل مدیرعامل، معاون طراحی و توسعه محصول، معاون مهندسی و تولید، مدیران واحدهای کنترل و تضمین کیفیت، تولید، تکنولوژی، برنامه‌ریزی تولید و انبارها، فنی و مهندسی، تحقیق و توسعه، فروش، رئیس جلسات حلقه‌های کنترل کیفی می‌باشد.

• کمیته ایمنی و بهداشت محیط

اهداف این کمیته عبارتند از:

تصمیم‌گیری در خصوص راهکارهای رفع نواقص بهداشتی - ایمنی و محیط زیستی شرکت

اعضای این کمیته شامل مدیرعامل، معاون مهندسی و تولید، مدیران واحدهای فنی و مهندسی، تولید، تدارکات، منابع انسانی، برنامه‌ریزی تولید، حراست، روسا ایمنی و بهداشت، ایمنی صنعتی و امور پدر (پیشگیری، درمان و رفاه)، نماینده شورا می‌باشد.

• کمیته نظام پیشنهادات:

اهداف این کمیته عبارتند از:

- ارتقاء فرهنگ مشارکت و تقویت روحیه همکاری و کار گروهی و ایجاد شرایط مناسب برای کار و فعالیت
 - ترغیب و تشویق پرسنل به مشارکت هر چه بیشتر آنان در امور مربوط به خود، محیط کار و شرکت از طریق برانگیختن و افزایش انگیزش آنان در کلیه سطوح پرسنلی
 - ایجاد امکانات لازم و بسترسازی جهت دریافت نظرات و ایده‌های کلیه پرسنل به منظور شناسایی مشکلات و ارائه راهکار اجرایی به منظور رفع آن‌ها یا ایجاد بهبود در وضعیت جاری
 - تقویت و بهبود ارتباطات کارکنان و شرکت و افزایش اعتماد به یکدیگر
 - بهبود مستمر امور محوله، کاهش هزینه‌ها و فرآیندهای عملیاتی، افزایش بهره‌وری
- اعضای این کمیته شامل مدیرعامل، معاون طراحی و توسعه محصول، معاون مهندسی و تولید و مدیران واحدهای تحقیق و توسعه، فنی و مهندسی، تکنولوژی، تولید، برنامه‌ریزی تولید، خرید، فروش و بازاریابی، منابع انسانی و مالی می‌باشد.
- شایان ذکر است کمیته‌های تخصصی دیگری نیز من جمله کمیته انتصابات، کمیته ریسک، کمیته قیمت‌گذاری و کمیته توجیه اقتصادی در شرکت وجود دارد که به فراخور نیاز جلسات آن برگزار و تصمیمات مقتضی اتخاذ می‌گردد.

۱۳- تعداد جلسات هیات مدیره و وضعیت حضور اعضا در جلسات

در سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ماه ۱۳۹۹ تعداد جلسات هیات مدیره ۲۰ جلسه تشکیل گردیده است.

۱۴- سیاست کلی شرکت در ارتباط با پاداش مدیرعامل و اعضای هیات مدیره

سیاست های کلی در خصوص تخصیص پاداش به مدیر عامل و اعضا هیئت مدیره بر اساس تصمیمات مجمع محترم و در چارچوب قوانین ذیربط انجام می شود.

۱۵- اطلاعات مربوط به مدیران اجرایی شرکت

| ردیف | نام و نام خانوادگی | تاریخ انتصاب | سابقه حضور در شرکت | عنوان شغلی | تحصیلات | رشته تحصیلی |
|------|--------------------|--------------|--------------------|---------------------------------------|------------|-----------------------------------|
| ۱ | ارسلان امتعلی | ۱۳۹۷/۰۴/۲۴ | ۳ سال | مدیر عامل و نایب رئیس هیئت مدیره | فوق لیسانس | مدیریت اجرایی |
| ۲ | جعفر سه دهی | ۱۳۹۵/۱۲/۱۶ | ۱۸ سال | عضو هیئت مدیره و معاون مهندسی و تولید | لیسانس | مهندسی مکانیک |
| ۳ | نادر انصاریان | ۱۳۹۵/۱۱/۰۱ | ۲۹ سال | مدیر کنترل و تضمین کیفیت | لیسانس | مدیریت صنعتی |
| ۴ | داود عظیم زاده | ۱۳۸۹/۰۷/۰۱ | ۲۲ سال | مدیر تکنولوژی | لیسانس | فیزیک |
| ۵ | رضا فیاضی | ۱۳۹۴/۰۴/۱۶ | ۱۸ سال | مدیر تولید | لیسانس | مدیریت صنعتی |
| ۶ | احسان آریانی | ۱۳۹۶/۰۸/۰۳ | ۱۷ سال | مدیر فنی و مهندسی | لیسانس | مهندسی مکانیک |
| ۷ | سعید دهنوی | ۱۳۹۲/۰۹/۱۸ | ۱۵ سال | مدیر برنامه ریزی تولید و انبارها | لیسانس | مهندسی پلیمر |
| ۸ | حسین روشنایی | ۱۳۹۶/۰۵/۰۱ | ۱۲ سال | مدیر تحقیق و توسعه و مطالعات راهبردی | فوق لیسانس | مهندسی نفت |
| ۹ | جابر حقی | ۱۳۹۴/۰۶/۰۱ | ۶ سال | مدیر منابع انسانی | لیسانس | مهندسی لاستیک |
| ۱۰ | پیمان افسر نظری | ۱۳۹۴/۰۶/۱۶ | ۶ سال | مدیر فناوری اطلاعات | فوق لیسانس | مدیریت IT |
| ۱۱ | مهران حسین زاده | ۱۳۹۸/۰۷/۰۷ | ۲ سال | مدیر مالی | لیسانس | حسابداری |
| ۱۲ | بهزاد جهانشاهی | ۱۳۹۵/۱۲/۰۱ | ۴ سال | مدیر پروژه سیستم جامع ERP | لیسانس | مهندسی صنایع |
| ۱۳ | ایوب احمد وند | ۱۳۹۹/۱۱/۰۱ | ۳ ماه | مدیر حسابرسی داخلی | فوق لیسانس | حسابداری |
| ۱۴ | امین خداوردی | ۱۳۹۷/۰۷/۰۲ | ۳ سال | مدیر خرید | لیسانس | مهندسی شیمی |
| ۱۵ | سید علی اصغر مفید | ۱۳۹۸/۱۱/۰۲ | ۳ سال | مدیر فروش و بازاریابی | لیسانس | مدیریت صنعتی |
| ۱۶ | مهدی کیا | ۱۳۹۸/۰۵/۰۱ | ۲ سال | مدیر حراست | لیسانس | علوم اجتماعی |
| ۱۷ | میثم احمدی شهرکی | ۱۳۹۶/۱۲/۰۱ | ۸ سال | سرپرست تدارکات | فوق لیسانس | مدیریت بازرگانی |
| ۱۸ | حسین گونه پی | ۱۳۹۹/۰۹/۰۱ | ۶ ماه | مدیر پشتیبانی | فوق لیسانس | فلسفه و آموزش معلم و تربیت اسلامی |
| ۱۹ | محمد معتمد رضایی | ۱۳۹۹/۰۲/۱۷ | ۱۵ سال | مدیر پیگیری امور پروژه | لیسانس | مهندسی مکانیک |
| ۲۰ | جواد کاظم نسب | ۱۳۹۹/۱۲/۰۱ | ۳ ماه | مشاور عالی مدیر عامل | فوق لیسانس | علوم سیاسی |

۱۶- اطلاعات مربوط به حسابرس مستقل و بازرس قانونی

مطابق مصوبه مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام مورخ ۱۳۹۹/۰۶/۲۹، موسسه حسابرسی و خدمات مدیریت سامان پندار به عنوان حسابرس و بازرس اصلی و موسسه حسابرسی آرمان آروین پارس به عنوان بازرس علی‌البدل شرکت برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ماه ۱۳۹۹ مصوب گردید.

۱۷- اطلاعات اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

شرکت ایران یاسا همواره سعی بر این داشته است تا با برنامه‌ریزی بلندمدت، اهداف خود را شناسایی کرده و برای نیل به این اهداف، برنامه‌ریزی‌های عملیاتی لازم را انجام دهد. بر این اساس راهبردهای این شرکت همواره با مطالعات دقیق محیط‌های داخلی و خارج سازمان تدوین می‌شود. چشم‌انداز شرکت بر رشد روزافزون کمی و کیفی استوار است. همچنین ایران یاسا بر آن است که با تکمیل طرح‌های توسعه‌ای در دست اجرا، بتواند نیاز روزافزون تایلر در داخل کشور و منطقه را تأمین نماید. در ادامه، چشم‌انداز، مأموریت، ارزش‌ها، اهداف و راهبردهای شرکت ارائه می‌گردد.

چشم‌انداز شرکت:

پیش‌تاز در بازار ایرانی، افزایش حضور در عرصه جهانی

مأموریت شرکت:

کمک به ترابری ایمن، اقتصادی، راحت و مطمئن از طریق تولید و توزیع انواع گوناگون تایلر، تیوب و سایر محصولات لاستیکی. اطمینان در کسب و کار، ایمنی در ترابری و آرامش در سفر، سرلوحه تولید محصولات باکیفیت شرکت ایران یاساست.

ارزش‌های شرکت:

حوزه مشتری:

ایمنی، فراهم آوردن رضایت مشتری و احترام به مشتریان!

حوزه کارکنان:

توجه به ارزش‌های اخلاقی، نتیجه‌گرایی، اعتماد متقابل، یادگیری و بهبود مستمر، ایجاد فضای مطلوب کاری برای کارکنان، بحث آزاد در مورد مشکلات و حل آن‌ها به عنوان یک تیم، برتری از طریق کار گروهی، حرفه‌ای بودن، توسعه انسانی!

حوزه سهامداران:

احترام به شرکا؛

حوزه اجتماعی:

محیط زیست و مسئولیت اجتماعی.

اهداف کلان و بلندمدت شرکت:

✓ ارتقای جایگاه شرکت در صنعت تایلر و در بین شرکت‌های رقیب؛

✓ توسعه فعالیت‌ها و عملیات باارزش آفرینی بیشتر و افزایش ارزش بازار سهام شرکت در بورس‌های اوراق بهادار؛

✓ توسعه بازاریابی، توزیع محصولات و افزایش سهم شرکت از بازار داخلی و بین‌المللی؛

- ✓ مزیت سازی، بهبود و توسعه استراتژیک محصولات و خدمات نسبت به رقبا در بازار؛
- ✓ تقویت و توسعه سرمایه‌های انسانی از نظر انتخاب، توسعه، ارزیابی و جبران خدمت؛
- ✓ ارتقاء استراتژی‌های مالی و جریان نقدی؛
- ✓ توجه جدی به تحقیق و توسعه و پیشگامی در نوآوری یا بومی‌سازی تکنولوژی؛
- ✓ تحول و توسعه در عملیات در زمینه تکنولوژی و شیوه تولید؛
- ✓ ارتقاء شفافیت در روابط نمایندگی و پاسخگویی به ذینفعان؛
- ✓ رعایت مبانی سلامت و اخلاق حرفه‌ای در کلیه سطوح سازمانی و کسب و کار شرکت.

۱۸- اطلاعاتی در خصوص مسئولیت‌های اجتماعی و زیست محیطی شرکت

۱-۱۸- عملکرد اجتماعی شرکت:

شرکت ایران یاسا مسئولیت اجتماعی فعالیت‌های خود را در محورهای زیر تعریف نموده است:

• رفتارهای حمایتی

اقدامات مرتبط با هدف کمک و شرکت در طرح‌های ملی

• محیط زیست

اقدامات مرتبط با هدف حفاظت از محیط زیست و منابع طبیعی.

• اشتغال‌زایی

اقدامات مرتبط با ایجاد فرصت‌های شغلی و اشتغال پایدار.

• مشتری‌مداری

پاسخگویی به انتظارات مشتریان: شرکت ایران یاسا در ذیل مسئولیت‌های اجتماعی خود یکی از مهم‌ترین اهداف خود را تطابق فرمولاسیون‌های مورد استفاده با قانون REACH¹ اروپا قرار داده است، طبق این قانون تمامی مواد مصرفی می‌بایست تأییدیه‌های لازم زیست محیطی را دارا بوده و نباید هیچ‌گونه اثر زیان باری بر روی محیط‌زیست و اثر سرطان‌زایی برای انسان‌ها داشته باشند. همچنین حمایت از مصرف‌کنندگان و عزیزان آن‌ها در مقابل خطرات مرتبط با حمل‌ونقل را وظیفه اصلی خود می‌داند. لذا در هنگام طراحی سختگیری بالایی در خصوص بالا بودن میزان ایمنی محصولات خود داشته و همچنین در راستای احترام به محیط زیست، با توجه به توانایی‌ها و امکانات محدود خود همواره در تلاش بوده تا از محیط‌زیست به نحو مطلوب محافظت و پاسداری نماید.

این شرکت در بازارهای توزیع‌کننده محصول در راستای رضایتمندی مشتریان خود اقدام به ارائه خدمات پس از فروش نموده و سعی دارد تا در غالب اجرای برنامه‌های تحقیق بازار، میزان تطابق ویژگی‌های محصولات خود را با خواسته‌های مشتریان و تحولات بازار افزایش دهد. در حال حاضر محصولات ایران یاسا دارای ۳۶ ماه خدمات پس از فروش از تاریخ تولید هستند. به شرط رعایت و استفاده از تایرها در شرایط نرمال، شرکت این تایرها را دریافت نموده و پس از اخذ تاییدات کارشناسان خدمات پس از فروش اقدام به جایگزینی تایر می‌نمایند.

• سلامت و بهداشت:

- اقدامات مرتبط با هدف گسترش سلامت و بهداشت.

• آموزش:

- اقدامات مرتبط با هدف ترویج و گسترش آموزش، برگزاری نمایشگاه کتاب با ارائه تخفیفات مناسب جهت خرید پرسنل.
- توسعه روابط با دانشگاه‌ها و نهادهای علمی
- رشد آگاهی مصرف‌کنندگان از طریق تبلیغات

۲-۱۸- عملکرد بهداشت، ایمنی و زیست‌محیطی شرکت:
اقدامات مؤثر صورت گرفته در حوزه HSE به شرح ذیل ارائه می‌گردد:

ایمنی (SAFETY)

- سفارش، تأمین، توزیع لوازم استحفاظ فردی به صورت مستمر متناسب با ماهیت خطر و نظارت بر استفاده از آنها
- تهیه و تدوین جداول تخصیص وسایل حفاظت فردی برای هر شغل
- برگزاری جلسات کمیته ایمنی و بهداشت به صورت ماهانه
- بهسازی محیط کار با انجام عملیات سم‌پاشی و طعمه‌گذاری
- برگزاری دوره‌های درون واحدی جهت پیشگیری از بیماری کرونا و اجرای امور مرتبط با پیشگیری از شیوع این بیماری در شرکت شامل تشکیل کارگروه سلامت و بهداشت و ساماندهی رستوران پرسنل و نحوه توزیع غذا و تخصیص زمان‌بندی بر اساس ایستگاه کاری، اتخاذ تدابیر لازم در خصوص سرویس‌های ایاب و ذهاب و حمام‌های پرسنلی، راه‌اندازی تونل‌های مه پاش و ضدعفونی‌کننده در محل‌های ورودی کارت زنی، رستوران و رختکن‌های پرسنلی و ارائه آموزش‌های خاص مراقبتی و پیشگیرانه به کارکنان در محیط کار؛
- ارزیابی ریسک با بازدیدهای ادواری و تخصصی از کلیه کارگاه‌ها و ماشین‌آلات جهت تعریف و اجرای اقدامات پیشگیرانه و کنترلی در جهت ایمن‌سازی محیط کار و کنترل آلاینده‌های محیطی.
- ایجاد کانال ارتباطی مجازی (واتس‌آپ، تلگرام) جهت آموزش پرسنل در راستای پیشگیری از شیوع ویروس کرونا؛

بهداشت (HEALTH)

- تهیه و توزیع ماسک‌های مناسب و مواد ضد عفونی‌کننده دست و سطوح (زمان شیوع بیماری کرونا)
- ضدعفونی کردن سرویس‌های ایاب و ذهاب، سرویس‌های بهداشتی، رستوران و آشپزخانه، سالن‌های تولیدی (زمان شیوع بیماری کرونا)
- انجام معاینات بدو استخدام جهت کارکنان جدیدالورود
- بررسی حوادث و تهیه گزارش آمار حوادث به صورت ماهانه



محیط زیست (Environment)

- انجام آزمایش بیولوژیکی، شیمیایی و فیزیکی آب آشامیدنی شرکت در راستای کنترل سلامت آب شرب.
- پایش عوامل زیان آور فیزیکی، شیمیایی و ارگونومیکی در تمامی واحدهای تولیدی و فنی و همچنین آنالیز و ارزیابی نتایج آلاینده سنجی.
- انجام پایش خود اظهاری و ارسال گزارش به سازمان محیط زیست به صورت فصلی و انجام آزمایش BOD و COD تصفیه‌خانه بهداشتی و صنعتی به صورت ماهانه.
- ایجاد سیستم جمع آوری پساب صنعتی و بهداشتی و تصفیه آب و انجام مرتب آزمایشهای بیولوژیکی و شیمیایی تحت نظارت مستقیم مراکز مورد تأیید سازمان محیط زیست.
- استفاده از بگ فیلترهای (غبارگیر) متناسب با فرآیندهای تولیدی به تعداد ۶ دستگاه به منظور جلوگیری از انتشار ذرات آلاینده در محیط.

مشخصات و سوابق اعضاء هیئت مدیره

ترکیب اعضاء هیأت مدیره :

ساختار هیأت مدیره شرکت ایران یاسا در دوره مورد گزارش، شامل ۵ عضو می باشد که از این تعداد ۳ عضو به صورت موظف

و ۲ عضو دیگر غیر موظف می باشند.

| نام و نام خانوادگی (نماینده شخصیت حقوقی) | سمت | تحصیلات/مدارک حرفه‌ای | زمینه‌های سوابق کاری | تاریخ عضویت در هیئت مدیره | سهام وثیفه |
|---|---|--------------------------|---|---------------------------------|------------|
| جواد کاظم نسب به نماینده‌گی از صندوق بازنشتگی کشوری | عضو موظف هیأت مدیره | فوق لیسانس | عضو چهار دوره شورای اسلامی بخش مرکزی اهواز و شهرستان اهواز - کارشناس امور مجلس مخابرات خوزستان -عضو هیات مدیره نظام صنفی شهرستان اهواز- عضو خانه کشاورز ایران- نماینده دوره دهم مجلس شورای اسلامی-مشاور مدیر عامل مخابرات ایران -عضو هیات مدیره نیشکر و صنایع جانبی ایران | ۱۳۹۹/۰۹/۰۲ | ۱,۰۰۰ |
| ارسلان امتعلی به نماینده‌گی از شرکت خدمات گستر صبا انرژی | نایب رئیس هیات مدیره و مدیر عامل | فوق لیسانس | مدیر طرح‌های راهبردی و توسعه‌ای صنایع لاستیک و دوده شرکت مادر تخصصی گسترش پایا صنعت سینا، مدیر عامل و عضو هیات مدیره شرکت ایران تایر، عضو هیات مدیره انجمن صنفی صنعت تایر کشور، رئیس هیات مدیره شرکت لاستیک خوزستان، عضو هیات مدیره شرکت بازرگانی سیمرغ، مدیر گروه نساجی بنیاد مستضعفان و مدیر عامل و عضو هیات مدیره شرکت ساختمانی سامان | ۱۳۹۷/۰۴/۲۳ | ۱,۰۰۰ |
| جعفر سه دهی به نماینده‌گی از شرکت بازرگانی صندوق بازنشتگی کشوری | عضو موظف هیات مدیره | لیسانس | ۱۷ سال سابقه فعالیت در شرکت ایران یاسا در سمت‌های : معاونت مهندسی و تولید، مدیر فنی و مهندسی، رئیس طراحی و مهندسی، سرپرست طراحی و مهندسی و کارشناس فنی و مهندسی | ۱۳۹۷/۰۲/۲۳ | ۱,۰۰۰ |
| شاهپور عیدپوندی به نماینده‌گی از شرکت سرمایه گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین (تاپیکو) | عضو غیر موظف هیات مدیره | دکتر | مشاور معاون وزیر جهاد کشاورزی، رئیس هیات مدیره شرکت غله و خدمات بازرگانی ،معاون مدیر عامل شرکت سرمایه گذاری آئیه دماوند ، عضو هیات مدیره و قائم مقام شرکت صنایع شیمیایی ایران، عضو هیات مدیره و قائم مقام شرکت بازرگانی و خدمات بندری ایران ،مشاور و مدیر کل حوزه معاون وزیر صنعت ، معدن و تجارت | ۱۳۹۷/۱۰/۱۴ | ۱,۰۰۰ |
| حسن یحییوی راز لیقی به نماینده‌گی از شرکت سرمایه گذاری صندوق بازنشتگی کشوری (صبا انرژی) | رئیس هیات مدیره عضو غیرموظف هیات مدیره | فوق لیسانس | مدیر امور شرکتها در شرکت سرمایه گذاری صندوق بازنشتگی ، معاون مدیر طرح و برنامه شرکت بیمه تجارت نو ، رئیس اداره بودجه، برنامه ریزی و بهبود روش های شرکت بیمه ایران ، کارشناس ارشد بودجه و برنامه ریزی در شرکت عمران و بهسازی شهری ایران ، کارشناس ارشد برنامه و بودجه بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی | ۱۳۹۹/۰۷/۲۹ | ۱,۰۰۰ |



۱۹- مهمترین منابع، ریسک‌ها، و روابط:

شرکت ایران یاسا بنا بر ماهیت فعالیت خویش، با ریسک‌های متعددی مواجه می‌باشد. مهم‌ترین ریسک‌های شرکت در حوزه‌های مختلف به شرح ذیل بوده و این موضوعات در شرکت مورد تحلیل و بررسی قرار گرفته و در راستای کاهش مخاطرات آن حداکثر تلاش صورت می‌گیرد.

• ریسک نقدینگی

عدم کفایت وجوه برای تداوم فعالیت و ایفای تعهدات، شرکت را با ریسک نقدینگی مواجه می‌سازد. در حال حاضر شرکت ایران یاسا از نظر نقدینگی در وضعیت نسبتاً مناسبی قرار داشته و نسبت‌های نقدینگی نیز تعادل نسبی در جریان نقد ورودی و خروجی را نشان می‌دهند.

• ریسک قوانین و مقررات

با توجه به قانون منع صادرات محصولات تایر و تیوب کشاورزی و همچنین به دلیل تحریم‌های اقتصادی و مشکلات موجود در خصوص گرفتن مجوز از شرکت‌های واسطه جهت فروش‌های صادراتی، گسترش میزان فروش هدف با مشکلات متعددی روبرو می‌باشد و موجب از دست رفتن سهم بازار در کشورهای هدف گردیده است. ضمن تلاش مضاعف و همسو با انجمن صنفی صنعت تایر، جهت حذف موانع و ممنوعیت تخصیص حداقل بخشی از تولیدات جهت صادرات مکاتبات لازم با سازمان صمت صورت پذیرفت.

• ریسک کیفیت محصولات

پارامترهای مختلف کیفی همواره در فرآیند تولید، مورد پایش و کنترل قرار می‌گیرد و به محض دریافت اعلام نامطلوب، با راه‌حل‌های فرآیندی و فنی، تحت کنترل قرار خواهد گرفت که از اهم آن می‌توان به کنترل‌های روزانه خطوط تولید توسط کارشناسان مربوطه، ایجاد ایستگاه‌های کنترلی ویژه در بخش‌های حساس خطوط برای کالاهای نیمه ساخته و محصولات تولیدی، برگزاری میزبانی‌های دوره‌ای و تشکیل جلسات بهبود فرآیند اشاره نمود. از عوامل مهم دیگری که می‌توانند مخاطراتی را برای کیفیت محصولات ایجاد نمایند، می‌توان به کیفیت مواد اولیه و همچنین خطاهای انسانی اشاره نمود. برای کاهش ریسک حاصله از موضوع، شرکت با تدوین آئین‌نامه‌ها، دستورالعمل‌ها و استانداردهای کیفی در مورد خرید مواد اولیه و کنترل فرآیند تولید از طریق خطانابذیر سازی فرآیندها، این ریسک در حداقل ممکن قرار داده است.

با توجه به ضرورت واردات مواد اولیه و برخی ماشین آلات و تجهیزات و با عنایت به عدم وجود تکنولوژی ساخت در داخل یا عدم صرفه اقتصادی در تولید داخلی، نیازمند تامین ارز مورد نیاز خرید های خارجی خواهید بود بنابراین ماهیت این صنعت وابستگی به خارج و ارزبری زیاد می باشد. از این رو حساسیت این صنعت نسبت به نرخ ارز بسیار زیاد است ولی این حساسیت صرفاً به نوسانات نرخ ارز در مقاطع مختلف، محدود نمی شود. طبیعتاً با نوسانات شدید نرخ ارز نگرانی در خصوص تامین و تخصیص ارز مورد نیاز خرید مواد اولیه و تأثیر مستقیم نوسانات نرخ ارز بر روی بهای تمام شده مواد اولیه و قطعات مصرفی پیش آمده و قیمت تمام شده محصولات را تحت تأثیر خود قرار خواهد داد. برای کاهش ریسک حاصله از موضوع، شرکت بلافاصله تعدیل قیمت های فروش از طریق هماهنگی با انجمن صنفی صنعت تیر و سازمان حمایت از مصرف کنندگان و تولید کنندگان را در دستور کار خود قرارداد. همچنین شرکت به منظور کاهش تاثیرات منفی نوسانات نرخ ارز، استفاده از بالا بردن ظرفیت های صادراتی را به عنوان یک راهبرد مناسب در دستور کار خود قرار داده است. هر چند که نوسانات نرخ ارز به خودی خود موجب نوسان در قیمت های فروش صادراتی و بروز آسیب در فرآیند توسعه بازارهای هدف صادراتی نیز می گردد.

• ریسک عوامل بین المللی

محدودیت ها و تحریم های اقتصادی تحمیلی به کشور در سنوات گذشته بهره گیری از فن آوری و تجهیزات به روز، خرید های خارجی و نظایر آن بر اجرای طرح های جدید و تولید با بهره وری بیشتر را دشوار ساخته و علاوه بر این بعضاً در زمینه فروش محصولات تولیدی شرکت ها و نقل و انتقال بانکی نیز دشواری هایی ایجاد نموده است، این موارد رقابت پذیری شرکت را تحت الشعاع قرار داده است ولی در راستای کاهش این ریسک با تغییر نحوه و شرایط خرید، جایگزین نمودن منابع خرید، گشایش مجدد L/C و به طور کلی با اعمال راه کارهای تجاری که برای شرکت بی هزینه هم نبوده، استمرار تولید و فروش حفظ گردیده است.

• ریسک قیمت نهاده‌های تولیدی

این ریسک متأثر از ۲ عامل اصلی داخلی و خارجی می‌باشد. عوامل داخلی عمدتاً به سیاست‌های دولت در زمینه تعرفه‌ها و سیاست‌های اقتصادی و همچنین نحوه اجرای طرح هدفمند کردن یارانه‌ها مربوط می‌شود. عوامل خارجی عمدتاً متأثر از قیمت‌های جهانی مواد اولیه، نرخ برابری ارز و تحریم‌ها می‌باشد. برای کاهش ریسک حاصله از موضوع، شرکت در زمان تدوین بودجه با توجه به عوامل فوق راهکار پوشش ریسک فوق را از طریق افزایش نرخ فروش محصولات پیش‌بینی نموده است (با هماهنگی سازمان‌های نظارتی).

• ریسک رویکرد مشتریان به محصولات جایگزین

با توجه به اینکه برای تاپر، محصول جایگزین وجود ندارد لذا این ریسک در مورد صنعت تاپر مصداق ندارد ولی این موضوع مانع از رویگردان شدن مصرف‌کنندگان از یک برند و گرایش به سوی برندهای دیگر نخواهد شد. برای کاهش ریسک حاصله از موضوع، شرکت به‌طور مستمر کیفیت، قیمت و تنوع محصولات را مورد توجه قرار داده است تا در بازار رقابتی کنونی سهم بازار شرکت حفظ شود.

• ریسک نرخ سود تسهیلات بانکی

با توجه به اینکه یکی از منابع مورد استفاده شرکت‌های تولیدی عمدتاً استفاده از تسهیلات بانکی می‌باشد، نرخ بهره نقش اساسی در عملکرد شرکت ایفا می‌نماید. برای کاهش ریسک حاصله از موضوع، ایجاد تعادل در ساختار مالی و هزینه سرمایه، جزء راهکارهای مورد استفاده شرکت بوده است..

• ریسک پاندمی کووید ۱۹ بر کسب‌وکار

شیوع گسترده ویروس کرونا در کل کشورهای جهان ریسک‌های منفی قابل توجهی در کلیه عرصه‌های اقتصادی دنیا به همراه داشته است و این بحران زنجیره تأمین جهان را نیز به شدت دچار چالش نموده و شرکت‌ها را با مشکلات فراوانی در تأمین مواد اولیه، لجستیک، کاهش فروش و بهره‌وری و همچنین سلامت و بهداشت جسمی و روانی کارکنان مواجه نموده است. برای کاهش ریسک حاصله از موضوع، شرکت با تشکیل کارگروه سلامت و بهداشت و برگزاری جلسات متعدد نسبت به اجرای کلیه دستورالعمل‌ها و پروتکل‌های بهداشتی در داخل و اجرای گسترده و پیاپی برنامه‌های آموزشی برای پرسنل و تأمین نیازمندی‌های بهداشتی اقدام نمود.

• ریسک نرخ تورم

• نرخ خرید مواد اولیه با توجه به تحولات بازار و نرخ ارز در نوسان بوده ولی نرخ فروش محصولات با نظارت سازمان حمایت کنترل می‌شود که احتمال کاهش درآمد در صورت افزایش نرخ مواد اولیه وجود دارد. برای کاهش ریسک حاصله از موضوع، شرکت با کنترل و رصد تحولات بازار مواد اولیه و از طریق تعامل انجمن صنفی صنعت تایر با سازمان حمایت از تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان سعی در حفظ تعادل بین قیمت تمام‌شده و قیمت فروش محصولات نموده است.

• ریسک فناوری

محدودیت‌ها و تحریم‌های اقتصادی تحمیلی به کشور در سنوات گذشته بهره‌گیری از فناوری و تجهیزات به‌روز، تأمین مالی خارجی و نظایر آن برای اجرای طرح‌های جدید و تولید با بهره‌وری بیشتر را دشوار ساخته است. برای کاهش ریسک حاصله از موضوع، به‌روزآوری ماشین‌آلات و نوسازی خطوط تولید با استفاده از توان داخلی و تقویت واحد تحقیق و توسعه در دستور کار شرکت قرار گرفته است.

۲۰- فعالیت های توسعه منابع انسانی:
الف) اطلاعات مربوط به نیروی انسانی
آمار پرسنل شرکت در پایان اسفند ماه ۱۳۹۹:

| آمار پرسنل شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ماه ۱۳۹۹ به تفکیک رسمی/قراردادی/پیمانی/روزمزد | | | | | | | |
|---|--------------|------|----------|--------|--------|-------|--------|
| ردیف | واحد | رسمی | قراردادی | پیمانی | روزمزد | جمع | سال ۹۸ |
| ۱ | اداری و فروش | ۶ | ۴۳ | ۲ | ۱ | ۵۲ | ۵۴ |
| ۲ | پشتیبانی | ۱۶ | ۳۶۵ | ۳۰ | ۱۳۱ | ۵۴۱ | ۵۲۲ |
| ۳ | تولید | ۳ | ۴۳۰ | ۲۵ | ۲۰۴ | ۶۶۲ | ۶۳۱ |
| | جمع کل | ۲۵ | ۸۳۷ | ۵۷ | ۳۳۶ | ۱,۲۵۵ | ۱,۲۰۷ |

ب) جدول وضعیت نیروی انسانی بر اساس سطح تحصیلات

| وضعیت نیروی انسانی (رسمی/قراردادی/پیمانی/روزمزد) بر اساس تحصیلات در پایان سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ماه ۱۳۹۹ | | | | | | | | |
|---|--------------|------|------------|--------|-----------|-------|-----------|-------|
| ردیف | قسمت | دکتر | فوق لیسانس | لیسانس | فوق دیپلم | دیپلم | زیر دیپلم | جمع |
| ۱ | اداری و فروش | ۰ | ۷ | ۳۰ | ۵ | ۹ | ۱ | ۵۲ |
| ۲ | پشتیبانی | ۳ | ۱۸ | ۱۰۳ | ۳۱ | ۲۹۸ | ۸۸ | ۵۴۱ |
| ۳ | تولید | ۰ | ۱ | ۲۳ | ۱۳ | ۴۳۱ | ۱۹۴ | ۶۶۲ |
| | جمع | ۳ | ۲۶ | ۱۵۶ | ۴۹ | ۷۳۸ | ۲۸۳ | ۱,۲۵۵ |

ج) آمار سنی پرسنل:

| آمار سنی نیروی انسانی (رسمی/قراردادی/پیمانی/روزمزد) در پایان سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ماه ۱۳۹۹ | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--------------|----------------|-----|----------|-----|----------|-----|----------|-----|----------|-----|----------|----|----------|----|------------|----|-------|
| ردیف | قسمت | کمتر از ۲۵ سال | | ۳۰ تا ۲۶ | | ۳۵ تا ۳۱ | | ۴۰ تا ۳۶ | | ۴۵ تا ۴۱ | | ۵۰ تا ۴۶ | | ۶۰ تا ۵۱ | | ۶۰ به بالا | | جمع |
| | | مرد | زن | مرد | زن | مرد | زن | مرد | زن | مرد | زن | مرد | زن | مرد | زن | مرد | زن | |
| ۱ | اداری و فروش | ۰ | ۱ | ۱ | ۴ | ۲ | ۱۰ | ۳ | ۸ | ۰ | ۱۰ | ۱ | ۵ | ۱ | ۳ | ۰ | ۳ | ۵۲ |
| ۲ | پشتیبانی | ۰ | ۵۰ | ۰ | ۵۱ | ۰ | ۹۸ | ۸ | ۲۳۰ | ۰ | ۶۲ | ۱ | ۲۶ | ۱ | ۱۳ | ۰ | ۱ | ۵۴۱ |
| ۳ | تولید | ۰ | ۶۶ | ۰ | ۴۸ | ۰ | ۹۲ | ۰ | ۳۴۱ | ۰ | ۹۸ | ۰ | ۱۵ | ۰ | ۱ | ۰ | ۰ | ۶۶۱ |
| | جمع | ۰ | ۱۱۷ | ۱ | ۱۰۳ | ۲ | ۲۰۰ | ۱۱ | ۵۷۹ | ۰ | ۱۷۱ | ۲ | ۴۶ | ۲ | ۱۷ | ۰ | ۴ | ۱,۲۵۵ |



د) جدول وضعیت نیروی انسانی بر اساس تجربه کاری در پایان سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ماه ۱۳۹۹

| شرح | کمتر از ۵ سال | ۱۰ تا ۱۰ سال | ۱۰ تا ۲۰ سال | ۲۰ تا ۳۰ سال | جمع |
|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|-------|
| اداری و فروش | ۲۸ | ۱۰ | ۱۱ | ۳ | ۵۲ |
| خدماتی | ۳۲۰ | ۱۱۵ | ۱۰۲ | ۴ | ۵۴۱ |
| تولیدی | ۳۸۳ | ۱۶۸ | ۱۱۱ | ۰ | ۶۶۲ |
| جمع | ۷۳۱ | ۲۹۳ | ۲۲۴ | ۷ | ۱.۲۵۵ |

۲۱- بدهی‌های شرکت و امکان بازپرداخت آن

با توجه به میزان مطالبات شرکت از نمایندگان فروش و توافقات انجام شده با نمایندگان، از سال گذشته سیاست شرکت، فروش کمتر به این نمایندگان و دریافت مبلغی بیشتر از محل مطالبات سنوات گذشته می باشد. شرکت در سال ۱۳۹۹، بخش عمده‌ای از مطالبات سنوات گذشته خود را از این نمایندگان وصول شده است.

۲۲- سرمایه در گردش و منابع مورد انتظار برای تامین مالی

سرمایه در گردش شرکت برای سال ۱۳۹۹ عمدتاً از محل فروش های نقدی و وصول مطالبات سنوات گذشته تامین خواهد شد و جهت نوسازی و ایجاد خطوط جدید تولید از محل اخذ افزایش سرمایه، تسهیلات بانکی و یا تامین مالی از طریق بازار سرمایه اقدام می گردد.

۲۳- مقایسه نسبتهای مالی

| ردیف | شرح | واحد | ۱۳۹۹ | ۱۳۹۸ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۶ | ۱۳۹۵ |
|------|-----------------------------------|-------------|------|------|------|--------|--------|
| ۱ | نسبت جاری | مرتب | ۱.۹۹ | ۱.۶۴ | ۱.۴۳ | ۱.۳۹ | ۱.۲۸ |
| ۲ | نسبت آبی | مرتب | ۰.۳۱ | ۰.۶۶ | ۰.۵۷ | ۰.۸۵ | ۰.۷۹ |
| ۳ | نسبت دارایی | مرتب | ۰.۸۴ | ۰.۸۴ | ۰.۸۶ | ۰.۸۷ | ۰.۸۶ |
| ۴ | نسبت گردش نقدی | مرتب | ۰.۰۵ | ۰.۱۸ | ۰.۳۴ | ۰.۰۴ | ۰.۳۹ |
| ۱ | نسبت گردش دارایی | مرتب | ۱.۱۸ | ۱.۱۶ | ۱.۲۱ | ۰.۸۱ | ۰.۶۷ |
| ۲ | دوره وصول مطالبات | روز | ۳۳ | ۶۴ | ۱۲۸ | ۲۳۹ | ۳۷۵ |
| ۳ | دوره گردش کالا | روز | ۱۵۹ | ۱۲۷ | ۱۳۰ | ۱۲۴ | ۱۳۴ |
| ۴ | دوره گردش عملیات | روز | ۱۹۲ | ۱۹۱ | ۲۴۸ | ۳۶۳ | ۵۰۹ |
| ۵ | نسبت کالا به سرمایه در گردش | مرتب | ۱.۱ | ۱.۱ | ۱.۵ | ۱.۲ | ۱.۲ |
| ۶ | گردش سرمایه جاری (سرمایه در گردش) | مرتب | ۲.۸ | ۳.۵ | ۴.۷ | ۴.۲ | ۳.۵ |
| ۷ | دفعات واریز بستانکاران | دفعه در سال | ۸.۹ | ۶.۸ | ۵.۴ | ۳.۲ | ۲.۶ |
| ۸ | دوره واریز بستانکاران | روز | ۴۱ | ۵۴ | ۶۷ | ۱۱۳ | ۱۴۳ |
| ۹ | نسبت دارایی ثابت به ارزش ویژه | درصد | ۲۸ | ۳۵ | ۴۰ | ۴۴ | ۴۲ |
| ۱۰ | نسبت کل بدهی | مرتب | ۰.۵ | ۰.۶ | ۰.۷ | ۰.۷ | ۰.۷ |
| ۱۱ | نسبت بدهی جاری به ارزش ویژه | مرتب | ۰.۸ | ۱.۲ | ۱.۷ | ۲.۴ | ۲.۳ |
| ۱۲ | نسبت بدهی بلند مدت | مرتب | ۰.۰۸ | ۰.۱۲ | ۰.۱۵ | ۰.۱۵ | ۰.۱۲ |
| ۱۳ | نسبت مالکانه | مرتب | ۰.۵۳ | ۰.۳۹ | ۰.۳۵ | ۰.۲۸ | ۰.۲۹ |
| ۱۴ | نسبت پوشش بدهی | مرتب | ۳.۵ | ۲.۸ | ۲.۶ | ۳.۰ | ۳.۶ |
| ۱۵ | نسبت پوشش بهره | مرتب | ۱۸.۹ | ۶.۸ | ۲.۹ | ۱.۰ | ۰.۸ |
| ۱۶ | نسبت سود ناخالص | درصد | ۳۴ | ۲۵ | ۲۳ | ۱۴ | ۲۱ |
| ۱۷ | نسبت سود عملیاتی | درصد | ۳۶ | ۲۱ | ۱۶ | ۸ | ۱۱ |
| ۱۸ | بازده فروش | درصد | ۳۱ | ۱۶ | ۹ | ۰ | (۲) |
| ۱۹ | بازده ارزش ویژه | درصد | ۶۸ | ۴۳ | ۳۲ | (۱) | (۵) |
| ۲۰ | بازده دارایی | درصد | ۳۶ | ۱۹ | ۱۱ | ۰ | (۲) |
| ۲۱ | بازده سرمایه در گردش | مرتب | ۰.۸۶ | ۰.۵۷ | ۰.۴۴ | (۰.۰۱) | (۰.۰۸) |
| ۲۲ | شاخص سودمندی وام | مرتب | ۱.۸۷ | ۲.۳۲ | ۲.۸۶ | ۳.۵۴ | ۳.۴۲ |
| ۲۳ | روش نسبت یابی دوپان | درصد | ۳۶ | ۱۹ | ۱۱ | ۰ | (۲) |

۲۴- معاملات با اهمیت با اشخاص وابسته

| نام اشخاص وابسته | نوع وابستگی | خرید کالا و خدمات | افزایش سرمایه | پرداخت بابت فروش حق تقدم |
|--|----------------------|-------------------|---------------|--------------------------|
| شرکت سرمایه گذاری و توسعه صنایع لاستیک | عضو هیات مدیره مشترک | ۶۰۱,۴۲۰ | ۰ | ۰ |
| شرکت نفت ایرانول | عضو هیات مدیره مشترک | ۴۵,۶۵۹ | ۰ | ۰ |
| شرکت سرمایه گذاری صندوق بازنشستگی کشوری | سهامدار | ۰ | ۱۶۷,۵۹۶ | ۰ |
| صندوق بازنشستگی کشوری | سهامدار | ۰ | ۰ | ۲,۰۵۱,۰۹۳ |
| شرکت سرمایه گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین | سهامدار | ۰ | ۵۰,۲۱۸ | ۰ |
| جمع | جمع | ۶۴۷,۰۷۹ | ۲۱۷,۸۱۵ | ۲,۰۵۱,۰۹۳ |

نتایج عملیات و چشم اندازها:

۱- توضیحاتی در مورد عملکرد مالی

فروش کل شرکت براساس نوع محصول و مقدار

| ردیف | نوع محصولات | مقادیر (تن) | | | | | |
|------|-----------------|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | ۱۳۹۴ | ۱۳۹۵ | ۱۳۹۶ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | ۱۳۹۹ |
| ۱ | انواع تایر | ۱۲,۱۷۲ | ۸,۶۸۱ | ۹,۰۷۱ | ۹,۳۹۸ | ۱۰,۴۲۶ | ۱۲,۵۲۹ |
| ۲ | انواع تیوب | ۳,۷۶۵ | ۱,۵۱۸ | ۲,۳۸۵ | ۲,۷۱۹ | ۲,۳۴۷ | ۲,۵۷۹ |
| ۳ | شیلنگ و فرآورده | ۵۱۳ | ۵۴۷ | ۸۶۳ | ۶۶۸ | ۶۸۸ | ۱,۰۷۹ |
| | جمع | ۱۶,۴۵۰ | ۱۰,۷۴۶ | ۱۲,۳۱۹ | ۱۲,۷۸۵ | ۱۳,۴۶۱ | ۱۶,۱۸۷ |

فروش کل شرکت براساس نوع محصول و مبلغ

| ردیف | نوع محصولات | مبلغ به میلیون ریال | | | | | |
|------|-----------------|---------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | | ۱۳۹۴ | ۱۳۹۵ | ۱۳۹۶ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | ۱۳۹۹ |
| ۱ | انواع تایر | ۱,۲۷۴,۷۴۰ | ۹۶۶,۲۱۱ | ۱,۰۵۰,۷۲۱ | ۱,۵۹۰,۰۲۳ | ۲,۷۷۱,۳۷۵ | ۵,۳۵۸,۳۵۳ |
| ۲ | انواع تیوب | ۵۴۸,۹۸۳ | ۲۳۶,۱۶۱ | ۳۷۹,۵۸۹ | ۶۶۰,۰۰۹ | ۸۷۴,۲۴۶ | ۱,۴۵۲,۱۹۳ |
| ۳ | شیلنگ و فرآورده | ۴۰,۸۷۸ | ۴۲,۳۷۳ | ۷۹,۵۸۹ | ۹۲,۳۰۰ | ۱۴۵,۵۱۳ | ۳۱۹,۹۴۹ |
| | جمع | ۱,۸۶۴,۶۰۱ | ۱,۲۴۴,۷۴۵ | ۱,۵۰۹,۸۹۹ | ۲,۳۴۲,۳۳۲ | ۳,۷۹۱,۱۳۴ | ۷,۱۳۰,۴۹۵ |



تولیدات شرکت بر اساس نوع محصول و مقدار

| مقادیر (تن) | | | | | | نوع محصول | ردیف |
|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------------|------|
| ۱۳۹۴ | ۱۳۹۵ | ۱۳۹۶ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | ۱۳۹۹ | | |
| عملکرد | عملکرد | عملکرد | عملکرد | عملکرد | عملکرد | | |
| ۱۱,۵۷۸ | ۱۰,۶۲۶ | ۸,۱۲۱ | ۱۰,۴۸۲ | ۱۰,۳۲۴ | ۱۲,۱۷۸ | انواع تایلر | ۱ |
| ۲,۰۴۵ | ۱,۴۷۷ | ۲,۶۹۳ | ۲,۴۹۱ | ۲,۵۴۷ | ۳,۰۰۰ | انواع تیوب | ۲ |
| ۱۵۴ | ۴۷۳ | ۹۰۵ | ۸۸۹ | ۸۵۲ | ۱,۰۵۳ | شیلنگ و فرآورده | ۳ |
| ۱۳,۷۷۷ | ۱۲,۵۷۶ | ۱۱,۷۱۹ | ۱۳,۸۶۲ | ۱۳,۷۲۳ | ۱۶,۲۳۱ | جمع | |

برنامه شرکت در سال مالی آتی افزایش میزان تولید شرکت نسبت به دوره جاری است تا سهم سربار محصولات شرکت کاهش یابد و با افزایش میزان فروش نیز همزمان با افزایش میزان سهم بازار، شرکت به سمت سودآوری بیشتر قدم بردارد.

البته تولید، فروش و بهای تمام شده شرکت کاملاً متأثر از وضعیت نرخ خرید مواد اولیه و سیاست های ارزی بانک مرکزی می باشد و تغییر با اهمیت در عوامل فوق الذکر باعث تغییر در عملکرد شرکت در سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ می شود.



۲- تصویری پنج ساله از وضعیت شرکت

| شرح | ۱۳۹۹ | ۱۳۹۸ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۶ | ۱۳۹۵ |
|--------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------|
| درآمدهای عملیاتی | ۷,۱۳۰,۴۹۵ | ۳,۷۹۱,۱۳۵ | ۲,۳۴۲,۳۳۲ | ۱,۵۰۹,۸۹۹ | ۱,۲۴۴,۷۴۵ |
| بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی | (۴,۶۷۴,۲۱۰) | (۲,۸۲۴,۴۱۹) | (۱,۸۱۱,۷۰۶) | (۱,۲۹۷,۲۱۵) | (۹۷۸,۱۸۱) |
| سود ناویژه | ۲,۴۵۶,۲۸۵ | ۹۶۶,۷۱۶ | ۵۳۰,۶۲۵ | ۲۱۲,۶۸۴ | ۲۶۶,۵۶۴ |
| درصد سود یا زیان ناویژه به فروش خالص | ۳۴ | ۲۵ | ۲۳ | ۱۴ | ۲۱ |
| هزینه‌های اداری و توزیع و فروش | (۱۷۸,۵۱۱) | (۱۵۷,۲۷۶) | (۱۰۷,۴۹۷) | (۸۸,۴۶۸) | (۸۲,۰۰۱) |
| سایر درآمدها | ۲۸۲,۱۸۹ | ۱۱,۳۲۶ | ۵۰ | ۵۶,۸۵۲ | ۲۲,۵۱۱ |
| سایر هزینه‌ها | (۳۸۱) | (۸,۳۰۵) | (۵۳,۵۲۲) | (۶۴,۶۹۲) | (۷۲,۸۷۷) |
| جمع درآمدها و هزینه‌ها | ۱۰۳,۲۹۷ | (۱۵۴,۲۵۵) | (۱۶۰,۹۶۹) | (۹۶,۳۰۸) | (۱۳۲,۳۶۷) |
| سود عملیاتی | ۲,۵۵۹,۵۸۱ | ۸۱۲,۴۶۱ | ۳۶۹,۶۵۷ | ۱۱۶,۳۷۶ | ۱۳۴,۱۹۷ |
| درصد سود عملیاتی به فروش خالص | ۳۶ | ۲۱ | ۱۶ | ۸ | ۱۱ |
| هزینه‌های مالی | (۱۳۷,۳۵۱) | (۱۲۵,۲۲۲) | (۱۳۱,۵۵۵) | (۱۴۱,۱۵۰) | (۱۶۶,۸۷۵) |
| خالص درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی | ۳۲,۸۲۰ | ۳۷,۶۵۴ | ۱۸,۳۷۶ | ۲۷,۱۹۰ | ۳,۸۷۰ |
| سود (زیان) قبل از مالیات | ۲,۴۵۵,۰۵۰ | ۷۲۴,۸۹۲ | ۲۵۶,۴۷۸ | ۲,۴۱۶ | (۲۸,۸۰۸) |
| مالیات بر درآمد سال جاری | (۲۷۰,۳۹۴) | (۸۸,۱۴۷) | (۳۶,۶۸۷) | (۶,۷۸۹) | . |
| مالیات بر درآمد سال‌های قبل | . | (۲۴,۲۲۵) | . | . | . |
| سود (زیان) خالص | ۲,۱۸۴,۶۵۶ | ۶۱۲,۵۲۰ | ۲۱۹,۷۹۱ | (۴,۳۷۳) | (۲۸,۸۰۸) |
| درصد سود (زیان) خالص به فروش | ۳۱ | ۱۶ | ۹ | (۰,۳) | (۲) |
| سود (زیان) هر سهم | ۲,۷۸۹ | ۱,۰۲۱ | ۳۶۶ | (۷) | (۴۸) |
| دارائی‌های جاری | ۵,۱۰۳,۴۵۹ | ۲,۷۵۳,۸۶۵ | ۱,۶۵۵,۶۸۴ | ۱,۶۲۴,۵۰۷ | ۱,۶۰۸,۴۰۶ |
| بدهی‌های جاری | ۲,۵۶۱,۲۷۹ | ۱,۶۸۰,۷۳۰ | ۱,۱۵۵,۳۰۵ | ۱,۲۶۲,۴۵۵ | ۱,۲۵۶,۳۳۴ |
| سرمایه در گردش | ۲,۵۴۲,۱۸۰ | ۱,۰۷۳,۱۳۵ | ۵۰۰,۳۷۹ | ۳۶۲,۰۵۲ | ۳۵۲,۰۷۲ |
| دارائی‌های غیر جاری | ۹۴۷,۶۷۱ | ۵۱۱,۴۶۲ | ۲۷۹,۳۶۰ | ۲۴۲,۰۵۸ | ۲۵۷,۷۴۸ |
| بدهی‌های غیر جاری | ۲۶۲,۰۹۴ | ۱۷۵,۰۲۵ | ۱۰۳,۱۵۷ | ۷۷,۳۸۶ | ۶۳,۴۷۵ |
| سرمایه | ۹۰۰,۰۰۰ | ۶۰۰,۰۰۰ | ۶۰۰,۰۰۰ | ۶۰۰,۰۰۰ | ۶۰۰,۰۰۰ |
| سود (زیان) انباشته | ۲,۲۳۷,۷۵۷ | ۵۸۰,۷۸۳ | ۵۶,۶۳۸ | (۸۲,۳۳۰) | (۶۲,۷۱۰) |
| حقوق صاحبان سهام | ۳,۲۲۷,۷۵۷ | ۱,۴۰۹,۵۷۱ | ۶۷۶,۵۸۱ | ۵۲۶,۷۲۴ | ۵۴۶,۳۴۵ |

