گزارش خبر
NEWSREPORT

کد خبر: ۴۵۶۹۲۷
دوشنبه ۶ تیر ۱۴۰۱ ۱۴:۱۶

قابل توجه سهامداران سهام«پاسا»؛

در مجمع شرکت ایران یاسا چه گذشت؟

مجمع عمومی عادی سال منتهی به ۱۴۰۰&#۱۲;۴۷&#۲۹;۴۷ شرکت ایران یاسا تایر و رابر با حضور ۷۴% سهامداران در مورخ۱۴۰۱&#۴;۴۷&#۵;۴۷ در سال خلیج فارس شرکت صبا انرژی برگزار شد.

به گزارش خبرنگاران گروه بورس، بانک و بیمه گزارش خبر، مجمع عمومی عادی سال منتهی به ۲۹/۱۲/۱۴۰۰ شرکت ایران یاسا تایر و رابر با حضور ۷۴% سهامداران در مورخ ۵/۴/۱۴۰۱ در سال خلیج فارس شرکت صبا انرژی برگزار شد.

ریاست مجمع با اقای رضا عبدل نماینده سرمایه گذاری صندوق بازنشستگی کشوری و ناظر اقای سلطانی از تاپیکو و اقای فهیمی از سرمایه گذاری آتیه صبا تشکیل شد.

دبیر مجمع هم اقای ترابی مدیر عامل شرکت بود. ابتدا گزارشی از وضعیت عملکرد سال ۱۴۰۰ شرکت ارایه شد.

گزارش حسابرس مستقل و بازرس قانونی شرکت گزارش مقبول بوده است . بر اساس گزارشات مالی منتشره درآمدهای شرکت با ۴۷ درصد رشد نسبت به سال گذشته همراه بوده است ولی سود ناخالص شرکت با کاهش ۲۴ درصدی همراه بوده است .

شرکت در بخش هزینه های اداری با ۶۲ درصد افزایش و همینطور در بخش هزینه های مالی با ۱۰۰ درصد افزایش در هزینه های مالی مواجه بوده است.

بلحاظ مقداری ۷۶% فروش محصولات داخلی بوده و ۲۴% فروش محصولات صادراتی است و بلحاظ ارزش ریالی ۸۳% فروش محصولات داخلی و ۱۷% صادراتی است.

شرکت موفق به فروش ۱۶.۸ میلیون تن محصول در سال ۱۴۰۰ گردیده که در مقایسه با سال قبل ۴% افزایش داشته است.

عملکرد شرکت در حوزه صادرات بیانگر این هست که به لحاظ مقداری شرکت توانسته از سه و نیم میلیون تن فروش محصولات در سال ۱۳۹۹ به بیش از ۴ میلیون تن فروش محصول در ۱۴۰۰ دست پیدا بکند که به لحاظ ریالی مبلغ فروش صادراتی ۱۳۹۹ از ۱۴۲ میلیارد تومان به تقریباً ۲۰۰ میلیارد تومان افزایش پیدا کرده که از لحاظ ارزش دلاری از ۶.۶ میلیون دلار به ۸.۵ میلیون دلار افزایش داشته و همینطور نرخ فروش هر کیلو از ۱.۸۷ دلار به ۲.۱۱ دلار در سال ۱۴۰۱ افزایش یافته است .

سود خالص شرکت در سال گذشته ۴۳ درصد کاهش پیدا کرده است . همانطوری که در سرمایه در گردش شرکت ملاحظه می شود شرکت با توجه به شرایط نقدینگی که داشته و در صورت جریانات نقدی مشهود است نسبت به اخذ تسهیلات بمنظور سرمایه در گردش اقدام نموده که تسهیلات شرکت حدود ۱۰۰ درصد نسبت به سال قبل افزایش داشته است که بخشی در مواد و کالا با افزایش ۶۸ درصدی موجودی مواد و کالا مشاهده می شود و بخشی نیز در دریافتنی ها با ۱۶۰ درصد افزایش ملاحظه می گردد.

در بخش بهای تمام شده ، مواد اولیه با افزایش ۱۷۷ درصدی مواجه بوده و در بخش دستمزد ۶۲ درصد و در بخش سربار ساخت ۶۷ درصد افزایش داشته ایم .

دلایل کاهش حاشیه سود شرکت عمدتاً به این برمیگردد که رشد نرخ فروش متناسب با رشد بهای تمام شده نبوده و افزایش نرخ های فروش نتوانسته افزایش در هزینه های عملیاتی را جبران نماید . مواد اولیه شرکت با رشد چند برابری مواد اولیه همراه بوده است . با توجه به شرایط رقابتی حاکم بر صنعت ، ناچار به اعطای تخفیف کالایی بوده که در مقایسه با رقبا این اتفاق افتاده و رقبای شرکت در بازار داخل نیز استراتژی اعطای تخفیف کالایی را در پیش گرفته بوده اند.

در پاسخ به این که دلیل پایین بودن نرخ صادراتی محصولات چه بوده است ، توضیح داده شد که عمده دلایل شامل حفظ بازار صادراتی شرکت که در سال‌های قبل به سختی به دست آمده است می باشد.

همچنین ایجاد منافع در کاهش هزینه های مالی بدلیل فروش نقدی محصولات صادراتی و استفاده از ارز حاصله جهت تامین مواد اولیه بوده است . همچنین بدلیل وجود رقبای چینی در بازار های صادراتی شرکت موضوع رقابت هم مطرح است . با احتساب نرخ تسعیر ارز در فروش صادراتی ، فروش

با سود همراه بوده است .

تاکید مجمع بر افزایش بهره‌وری از طریق مدیریت هزینه ها و کنترل هزینه ها و انجام اقدامات لازم جهت افزایش در رشد فروش شرکت با توجه به شرایطی که در بازار محصولات شرکت وجود دارد می باشد .
تاکید مجمع بر راه اندازی و تقویت واحد R & D و همچنین نیازسنجی بازار و راه اندازی سیستم CRM به صورت جدی می باشد .

مطالعات بازار و رضایتمندی مشتریان بطور مستمر و جدی مورد مطالبه سهامداران است.

راهکار های مربوط به توسعه محصول و بهبود کیفیت محصول تاکید شد که با توجه به بهره برداری از فاز اول توسعه تایر تیوبلس نفوذ در بازار صورت خواهد گرفت.

اصلاح و بهبود ساختار فروش در راستای افزایش سود محصولات صادراتی و داخلی تاکید شد.شرکت برنامه خود را در راستای این اصلاح ساختار فروش ارایه نموده است . در این راستا شرکت برنامه استراتژیک سه ساله در حوزه های مالی بازاریابی فرآیندها و نیروی انسانی را در نظر دارد و در حال تدوین و نهایی کردن آن است که در دو ماه آینده نهایی خواهد شد. همچنین بررسی مخاطرات و فرصت ها در صنعت به صورت جامع در دست بررسی است و گزارش آن به سهامداران ارایه خواهد شد.

باز طراحی سیاستهای فروش و توسعه و بهبود کیفیت محصولات و همینطور بازاریابی محصولات در شرکت از نیازهای ضروری است که در حال انجام است . باید به سمتی برویم که هرگونه تهدیدی که در بازار فروش محصولات وجود دارد را تبدیل به فرصت بکنیم. یک تیم متخصص و فنی با نگاه ویژه فنی بازاریابی فروش و اقتصادی لازم است.

شرکت در حال بهبود اقدامات در روند اعتبار سنجی مشتریان و نیز بهبود روند دوره وصول مطالبات است . در حوزه وصول مطالبات اقدامات مهمی صورت گرفته بطوریکه که در سنوات اخیر هیچ مبلغ لاوصول از مطالبات وجود نداشته است و مطالبات شرکت بطور کامل به حیطه وصول درآمده است البته در برخی موارد با توجه به شرایط خاص ممکن است با تاخیر در وصول همراه شده باشیم .

شرکت با توجه به اینکه با ۶۹ درصد ظرفیت اسمی تولید فعالیت میکند که بر اساس توضیحات مدیر عامل این ۶۹ درصد مربوط به پروانه بهره برداری است و ظرفیت واقعی ۱۸۵۰۰ تن است که در سال ۱۴۰۱ به ظرفیت تولید اسمی خواهد رسید و برنامه شده تا بتوان در سال ۱۴۰۱ این میزان از تولید دست یابد .

با توجه به ظرفیتها و پتانسیلهای موجود ، شرکت توانایی سودآوری بهتری را در آینده دارد و هیات مدیره اهتمام جدی در خصوص افزایش سودآوری شرکت و توسعه بازارهای داخلی و صادراتی با برنامه مشخص و تدوین شده را عملیاتی نماید.

شرکت فعلاً برنامه خاصی برای تجدید ارزیابی داراییها وجود ندارد.

در خصوص فروش محصولات در بورس کالا نیز استراتژی شرکت در راستای شفاف‌سازی این بوده که محصولات در بورس کالا عرضه شود که با توجه به شرایط حاکم بر صنعت و موفق نبودن عرضه محصولات برخی شرکتها در بورس کالا منتظر شرایط بهتر هستیم .

بودجه سال آینده شرکت نسبت به سال جاری وضعیت خیلی بهتری دارد و شرک

ت توانسته به این اهداف در سه ماه اول برسد که اطلاعات مربوطه در سامانه کدال منتشر شده است.

در خصوص نحوه حمایت سهامدارحقوقی از سهم عنوان گردید که بازارگردان و سهامدار حقوقی به صورت معقول از سهم پشتیبانی و حمایت کرده اند و افت قیمت فعلی سهم ناشی از شرایط کلی بازار بوده است . بطوری که رابطه و همبستگی مستقیمی بین شاخص صنعت و سهام شرکت وجود داشته است .

در خصوص تاثیر بهره‌برداری از فاز توسعه تایر تیوبلس در عملکرد شرکت لازم به توضیح است که میانگین حاشیه سود فروش این گروه در سال ۱۴۰۰ از سود ناویژه حدود ۱۸ درصد بیشتر است . با هفت و سه دهم درصد سهم از کل فروش ۱۴۰۰ این محصول ۱۴.۶ درصد از سود ناویژه شرکت را پوشش داده است و سهم ریالی از کل فروش ۱۰ درصد است .

نفوذ در بازارهای داخلی و صادراتی با توجه به تغییر ذایقه بازار از موتورهای هوندایی به موتور های نسل جدید اتفاق افتاده است که موجب بهبود شرایط شرکت در حوزه فروش محصولات خواهد شد.

موضوع مهم که بایستی مورد توجه قرار بگیرد این است که با عنایت به افزایش در تسهیلات دریافتی و در نتیجه افزایش در هزینه های مالی شرکت و اینکه سود خالص شرکت در سال ۱۴۰۰ نسبت به ۹۹ کمتر شده در راستای تقویت سرمایه در گردش شرکت و کمک به اجرای طرح توسعه شرکت در

راستای حمایت از تولید داخلی تقسیم ۱۹ درصد سود و انتقال الباقی سود به سود انباشته شرکت مد نظر است که در راستای اصلاح و تقویت ساختار مالی شرکت است که امید است که آثار این در سال آینده و سالهای آینده در وضعیت عملکرد شرکت به نحو مطلوبی خودش را نشان دهد.