



شرکت نساجی هدیه البرز مشهد (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

پیوست صورتهای مالی دوره مالی منتهی به ۳۰ آذر ماه ۱۴۰۴

فهرست مطالب

.....	۴	۱. مقدمه
.....	۵	۲. ماهیت کسب و کار شرکت
.....	۵	۲.۱. ماهیت شرکت و صنعت:
.....	۶	۲.۱.۱. مواد اولیه:
.....	۶	۲.۱.۲. نحوه تامین و وضعیت بازار مواد اولیه شرکت:
.....	۶	۲.۲. جایگاه شرکت در صنعت:
.....	۶	۲.۳. جزئیات فروش:
.....	۷	۲.۳.۱. جزئیات فروش در داخل:
.....	۷	۲.۳.۲. مراودات شرکت با دولت و نهادهای وابسته به دولت:
.....	۷	۲.۳.۲.۱. آثار ناشی از قیمتگذاری دستوری (تکلیفی):
.....	۷	۲.۳.۲.۲. وضعیت پرداخت های به دولت:
.....	۸	۲.۳.۳. جزئیات فروش صادراتی:
.....	۹	۲.۴. قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی
.....	۹	۲.۵. وضعیت رقابت:
.....	۹	۲.۶. اطلاعات بازارگردان شرکت:
.....	۱۰	۲.۷. لیست به روز شده از شرکتهای فرعی مشمول تلفیق یا زیرمجموعه:
.....	۱۰	۳. اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف
.....	۱۰	۳.۱. اهداف کلان و برنامه های بلند مدت و کوتاه مدت:
.....	۱۱	۳.۱.۱. سناریو اول: تداوم درگیری
.....	۱۲	۳.۱.۲. سناریو دوم: پایان درگیری
.....	۱۳	۳.۲. برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای جدید توزیع:
.....	۱۴	۳.۳. رویه های مهم حسابداری، برآوردها
.....	۱۴	۳.۴. سیاستهای شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و اقدامات صورت گرفته در رابطه با آن:
.....	۱۴	۳.۴.۱. حاکمیت شرکتی
.....	۱۶	۳.۴.۲. مسئولیت های اجتماعی و زیست محیطی
.....	۱۶	۳.۵. برنامه شرکت جهت رعایت دستورالعمل پذیرش
.....	۱۶	۴. مهمترین منابع، مصارف، ریسکها و روابط
.....	۱۶	۴.۱. منابع:
.....	۱۷	۴.۲. مصارف:
.....	۱۷	۴.۳. ریسک ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن:
.....	۱۹	۴.۴. اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته:

۲۰	دعاوی حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن:	۴,۵.
۲۱	نتایج عملیات و چشم اندازها	۵.
۲۱	نتایج عملکرد مالی و عملیاتی:	۵,۱.
۲۲	جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع:	۵,۲.
۲۳	تغییرات در پرتفوی سرمایه گذاریها، ترکیب داراییها و وضعیت شرکت:	۵,۳.
۲۳	تحلیل حساسیت :	۵,۴.
۲۴	مهمترین معیارها و شاخصهای عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه با اهداف اعلام شده	۶.
۲۴	شاخص ها و معیارهای عملکرد برای ارزیابی:	۶,۱.
۲۶	عملکرد بخشها یا فعالیتها:	۶,۲.
۲۶	جمع بندی	۷.

۲. ماهیت کسب و کار شرکت

شرکت نساجی هدیه البرز مشهد به صورت مسئولیت محدود در تاریخ ۲ تیر ۱۳۸۳ تاسیس و طی شماره ثبت ۲۷۳۴ و شناسه ملی ۱۰۲۶۰۲۲۷۳۹۱ در اداره ثبت شرکت ها و مالکیت صنعتی شهرستان کاشان به ثبت رسیده است. بر اساس مصوبه مجمع عمومی فوق العاده در تاریخ ۱۳۹۰/۰۱/۰۸ نوع شرکت از مسئولیت محدود به سهامی خاص و بر اساس مصوبه مجمع عمومی فوق العاده در تاریخ ۱۴۰۳/۰۲/۱۸ نوع شرکت از سهامی خاص به سهامی عام تغییر یافت.؛ مرکز اصلی شرکت واقع در استان اصفهان- شهرستان کاشان- بخش مرکزی- شهرک صنعتی کویر- میدان شهدای نوش آباد- خیابان اطلسی - خیابان مقصود کاشانی- کوچه هفتم- پلاک ۰۰- طبقه همکف کد پستی ۸۷۱۵۹۴۹۶۵۲ است.

موضوع فعالیت شرکت طبق ماده ۲ اساسنامه عبارت است از:

الف- موضوع اصلی

- ۱- فعالیت در کلیه امور مربوط به تجهیز و راه اندازی واحدهای صنعتی و تولیدی صنایع نساجی اعم از ایجاد واحد های بافندگی، ریسندگی، رنگرزی، موکت بافی، حوله، پوشاک، پارچه، مبلمان، کیف و کفش، چرم، انواع تابلوها و قاب؛
- ۲- خرید و فروش، توزیع و پخش و تولید انواع نخ و فرشهای ماشینی و دستباف مواد اولیه و ماشین آلات مربوطه و منسوجات و سایر محصولات نساجی، چله پیچی و آهار و تکمیل و ریسندگی؛
- ۳- عقد قرار داد با کلیه دستگاه های اجرایی و شرکتهای و موسسات وابسته به آنها و نهادهای عمومی جمهوری اسلامی ایران و اشخاص حقیقی و حقوقی در رابطه با موضوع فعالیت شرکت.

ب- موضوع فرعی

- ۱- اخذ تسهیلات از سیستم بانکی کشور و اخذ و اعطای نمایندگی از شرکت های داخلی و خارجی، شرکت در نمایشگاه های داخلی و خارجی بین المللی در رابطه با موضوع فعالیت شرکت؛
- ۲- ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور در رابطه با موضوع فعالیت شرکت؛
- ۳- شرکت در کلیه مزایده ها و مناقصه های دولتی و بخش خصوصی ایجاد مزایده ها و مناقصه های لازم در راستای رسیدن به اهداف شرکت؛
- ۴- ایجاد شعب در داخل و خارج از شرکت در رابطه با موضوع فعالیت شرکت؛
- ۵- صادرات و واردات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی پس اخذ مجوز از مراجع ذیصلاح طبق قوانین و مقررات جاری کشور؛
- ۶- سرمایه گذاری در املاک، خرید و فروش اموال منقول و غیر منقول، سرمایه گذاری و مشارکت با سایر شرکت های تجاری و صنعتی و تولیدی و بازرگانی و موسسات و اشخاص حقیقی در رابطه با موضوع فعالیت شرکت؛
- ۵- خرید و فروش انواع سهام و اوراق بهادار.

۲.۱. ماهیت شرکت و صنعت:

این شرکت طبق ظرفیت اسمی ذکر شده در پروانه بهره برداری حدوداً ۲ میلیون متر مربع از تقاضای بازار را تأمین و در سالهای آتی طبق برنامه های پیش رو تصمیم به افزایش ظرفیت به دو برابر ظرفیت فعلی دارد.

نام محصول	واحد اندازه گیری	تولید سال ۱۴۰۴	ظرفیت اسمی تولید
انواع فرش	مترمربع	۲.۰۹۷.۵۵۷	۲.۰۰۰.۰۰۰

۲.۱.۱. مواد اولیه:

ردیف	نام ماده اولیه	واحد اندازه گیری	میزان مصرفی
۱	نخ	کیلوگرم	۴.۱۱۱.۶۲۵
۲	سایر (چله و پود)	کیلوگرم	۲.۴۷۱.۷۷۱

۲.۱.۲. نحوه تامین و وضعیت بازار مواد اولیه شرکت:

صددرد مواد اولیه جهت تولید از طریق بازار داخلی تامین می شود.

مواد اولیه جهت تولید	نوع خرید	کشور تامین کننده	مبلغ (میلیون ریال)	درصد نسبت به کل خرید
نخ	داخلی	ایران	۲۱,۶۰۳,۶۱۴	۹۵
سایر (چله و پود)	داخلی	ایران	۱,۲۰۴,۴۳۷	۵
جمع:			۲۲,۸۰۸,۰۵۱	۱۰۰

کالاهای بازرگانی	نوع خرید	کشور تامین کننده	مبلغ (میلیون ریال)	درصد نسبت به کل خرید
الیاف	خارجی	ترکیه	۳,۲۵۶,۴۱۹	۸۳
نخ	خارجی	ترکیه	۴۹,۷۵۲	۱
سایر	خارجی	تایلند	۶۳۷,۴۳۷	۱۶
جمع:			۳,۹۴۳,۶۰۸	۱۰۰

۲.۲. جایگاه شرکت در صنعت:

فرش محتشم به عنوان اولین شرکت از صنعت اسیل فرش در ایران اقدام به عرضه سهام در بورس کرده است. این شرکت به عنوان ششصد و هجدهمین شرکت در بخش ساخت منسوجات، در بورس تهران پذیرفته و در ۲۲ آبان ۱۴۰۳ نماد آن در بورس درج شده است.

۲.۳. جزئیات فروش:

بازار فرش ماشینی را می توان بر حسب مشتری به چند بخش مختلف تقسیم نمود در ابتدا این تقسیم بندی شامل بازار صادرات و بازار داخل به صورت ذیل است:

بازار صادرات: بخش عمده ای از صادرات فرش ماشینی ایران به کشورهای عربی، افغانستان و اروپا است.

بازار داخلی: بازار داخلی ایران نیز به چند بخش تقسیم می شود:

- ابتدا هایپرهای فروش فرش هستند که با شیوه های نوین فروش اقدام به فروش محصولات می کنند،

- دوم کاسبان قدیمی فروش فرش که به واسطه اعتبارشان در شهرهای خود فعال هستند،
 - سوم فروشندگانی هستند که به صورت ایکامرس (تجارت آنلاین) فعالیت می کنند.

۲.۳.۱. جزئیات فروش در داخل:

قیمت فروش داخلی محصولات، توسط هیئت مدیره تعیین میشود و هیچ یک از محصولات تولیدی شرکت از طریق بورس کالا به بازار عرضه نشده است.

جزئیات فروش داخلی				
سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰		سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹		عنوان
مبلغ فروش (میلیون ریال)	مقدار فروش (متر مربع)	مبلغ فروش (میلیون ریال)	مقدار فروش (متر مربع)	
۳,۷۴۱,۳۴۶	۲۵۶,۷۳۱	۶,۹۴۰,۹۵۹	۲۹۳,۹۳۵	۱۵۰۰ شانه
۹,۹۴۰,۴۵۳	۸۰۵,۴۰۹	۱۴,۹۸۷,۰۵۷	۷۸۷,۵۱۷	۱۲۰۰ شانه
۱,۵۷۴,۰۶۵	۱۷۶,۷۷۱	۲,۶۵۴,۰۵۹	۱۹۳,۶۱۶	۱۰۰۰ شانه
۳,۴۸۲,۱۲۶	۳۸۱,۲۵۲	۹,۳۵۶,۲۶۵	۶۲۲,۰۷۸	۷۰۰ شانه
۱۱۶,۴۴۰	۴۹,۰۰۷	۱۷۷,۲۲۰	۶۰,۴۸۸	سایر
۱,۷۲۳,۴۰۲	۸۴۷,۸۰۴	۰	۰	نخ

۲.۳.۲. مرادوات شرکت با دولت و نهادهای وابسته به دولت:

۲.۳.۲.۱. آثار ناشی از قیمتگذاری دستوری (تکلیفی)

قیمت گذاری دستوری در شرکت موضوعیت ندارد.

۲.۳.۲.۲. وضعیت پرداخت های به دولت

ردیف	شرح (مبالغ به میلیون ریال)	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	درصد تغییرات	دلایل تغییرات*
۱	مالیات عملکرد	۰	(۵۲.۷۰۵)	(۴۲.۰۱۵)		
۲	مالیات بر ارزش افزوده	(۲۹۶.۳۴۲)	(۱۴۸.۹۵۴)	(۲۲۰.۲۳۵)		افزایش فروش
۳	بیمه سهم کارفرما	۳۲۵.۹۶۲	۳۹۴.۴۳۲	۱۶۱.۴۷۸		
۴	پرداختی بابت انرژی	۷۳.۴۳۹	۶۷.۶۴۰	۱۰.۸۷۹	۹٪	افزایش نرخ حامل های انرژی

لازم به ذکر است که مالیات بر درآمد شرکت برای کلیه سال های قبل از ۱۴۰۱ قطعی و تسویه شده است.

۲.۳.۳. جزئیات فروش صادراتی:

همچنین قیمت صادراتی فروش محصولات بر اساس سامانه گمرک (Irica) تعیین می گردد که با نرخ ارز دلار محاسبه و از خریدار دریافت شده است.

جزئیات فروش صادراتی				
سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰		سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹		عنوان
مبلغ فروش (میلیون ریال)	مقدار فروش (متر مربع)	مبلغ فروش (میلیون ریال)	مقدار فروش (متر مربع)	
۲۶۷,۱۷۹	۱۶,۱۸۹	۱,۷۹۲,۸۷۰	۵۸,۳۵۸	۱۵۰۰ شانه
۹۲۷,۳۱۵	۱۰۳,۸۲۷	۱,۳۲۲,۵۴۴	۶۵,۵۴۷	۱۲۰۰ شانه
۵۰,۳۴۴	۵,۹۶۹	۴۳,۷۷۷	۳,۱۰۸	۱۰۰۰ شانه
۶۵۱,۱۶۲	۱۲۱,۷۱۳	۱,۰۰۴,۵۲۵	۷۰,۳۶۸	۷۰۰ شانه
۵۲۰,۲۰۶	۱۴۰,۸۲۱	۱,۱۸۳	۲۱۵	سایر

صادرات بر اساس کشورهای مقصد به شرح زیر می باشد:

شرح	۷۰۰	۱۰۰۰	۱۲۰۰	۱۵۰۰	سایر	جمع (مترمربع)
ازبکستان	۰	۰	۵,۹۷۹	۵,۰۸۷	۰	۱۱,۰۶۶
استرالیا	۴,۷۶۶	۰	۴,۴۶۰	۲,۵۷۴	۰	۱۱,۸۰۰
آلمان	۰	۰	۶,۶۰۳	۱۷۳	۰	۶,۷۷۶
امارات	۶۴۹	۲,۰۱۷	۶,۶۹۴	۰	۰	۹,۳۵۹
انگلیس	۲,۰۱۰	۰	۰	۱۸	۰	۲,۰۲۸
بحرین	۶۶۵	۰	۱,۱۹۴	۱,۴۹۸	۰	۳,۳۵۷
پاکستان	۹,۶۷۹	۰	۲,۹۰۵	۰	۰	۱۲,۵۸۴
تاجیکستان	۰	۰	۲,۹۲۹	۳,۸۶۵	۲۱۵	۷,۰۰۹
ترکیه	۹۶	۰	۲۵۲	۱۰,۵۱۸	۰	۱۰,۸۶۵
روسیه	۲۶۳	۰	۲۶۹	۱۸,۵۳۱	۰	۱۹,۰۶۲
عراق	۴۳,۶۸۰	۵۳۹	۳۰,۲۳۴	۹,۰۲۵	۰	۸۳,۴۷۷
عمان	۲,۹۱۲	۴۸	۳۲۷	۷۸	۰	۳,۳۶۶
قزاقستان	۲۷۵	۵۰۴	۹۵	۱۵۱	۰	۱,۰۲۷
کانادا	۵,۳۷۱	۰	۱,۵۹۵	۶,۸۴۲	۰	۱۳,۸۰۸
مالزی	۰	۰	۲,۰۱۲	۰	۰	۲,۰۱۲
جمع	۷۰,۳۶۸	۳,۱۰۸	۶۵,۵۴۷	۵۸,۳۵۸	۲۱۵	۱۹۷,۵۹۵

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

مهمترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت عبارتند از :

- اساسنامه شرکت
- قانون تجارت
- قانون کار و مصوبه شورای عالی مزد در تعیین میزان افزایش حقوق
- قوانین و مقررات بورس و آیین نامه های مربوطه
- قوانین و مقررات مالیاتی (اعم از عملکرد و ارزش افزوده و ...)
- قوانین و مقررات سازمان تأمین اجتماعی
- قانون حمایت از مصرف کنندگان و تولیدکنندگان
- مصوبات مجامع عمومی، مصوبات هیئت مدیره، آیین نامه ها و دستورالعمل های داخلی و سایر قوانین

طبق ماده ۵ قانون حمایت از صنعت فرش دستباف ایران / بخشنامه شماره ۱۲۴۵/۹۸ مورخ ۱۳۹۸/۰۵/۲۰ حاکم بر صنعت فرش، عدم اجازه واردات فرش از کشورهای دیگر است که موجب می گردد در برخی مواقع اگر فرش خاصی در خارج از کشور تولید می شود امکان ورود آن به داخل کشور جهت الگو برداری یا تنوع در سبد خرید مشتری وجود نداشته باشد.

۲.۵. وضعیت رقابت :

با توجه به محدودیتهای قانونی و محرمانه بودن اطلاعات مالی و عملیاتی شرکتهای رقیب که عمدتاً در بخش خصوصی فعالیت دارند، امکان افشای دقیق و شفاف موقعیت رقابتی شرکت در مقایسه با تمامی فعالان بازار میسر نمی باشد. ارزیابی جامع از سهم بازار، حاشیه سود، هزینه ها و استراتژی های رقابتی رقبا به دلیل عدم شفافیت اطلاعات، با چالش اساسی مواجه است. شرکت همواره تلاش کرده است ضمن رعایت اصول حاکمیت شرکتی، وضعیت رقابتی خود را بر اساس شاخصهای قابل اندازه گیری نظیر حجم فروش، نرخ رشد و بازخورد مشتریان پایش نماید، اما به دلیل عدم افشای متقابل از سوی رقبا، گزارشی جامع و مبتنی بر ارقام تأیید شده از ایشان قابل ارائه نیست.

۲.۶. اطلاعات بازارگردان شرکت:

با توجه به الزامات سازمان بورس و اوراق بهادار، شرکت از بهمن ماه سال ۱۴۰۳ شرکت اقدام به انعقاد قرارداد بازارگردانی بر روی سهام شرکت با صندوق سرمایه گذاری فارابی نمود. قرارداد مذکور تا تاریخ ۱۴۰۴/۰۸/۱۲ برقرار بود و در تاریخ ۱۴۰۴/۰۸/۱۲ قرارداد جدیدی با صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازارگردانی یکم هامرز منعقد گردید. خلاصه مشخصات و عملکرد بازارگردان به شرح جدول ذیل می باشد:

ردیف	عنوان	پارامتر
۱	نام بازارگردان	صندوق سرمایه گذاری فارابی
۲	آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۳/۱۰/۲۴
۳	پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۴/۰۸/۱۲
۴	منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی ناشر (میلیون ریال)	۱۲۰

ردیف	عنوان	پارامتر
۱	نام بازارگردان	صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازارگردانی یکم هامرز
۲	آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۴/۰۸/۱۲
۳	پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۵/۰۸/۱۲
۴	منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی ناشر (میلیون ریال)	۱۰۰

۲.۷. لیست به روز شده از شرکتهای فرعی مشمول تلفیق یا زیرمجموعه:

ردیف	نام شرکت	درصد مالکیت	تعداد سهام	مبلغ اسمی سهام - ریال
۱	شرکت بافته های مروارید مشهد (سهامی خاص)	۹۹/۷۵	۱۲.۰۰۰	۱۲.۰۰۰.۰۰۰

شرکت بافته های مروارید در اسفندماه ۱۴۰۴ بخاطر جنگ تحمیلی مورد خسارت قرار گرفت و دیوارها، قسمتی از سقف سوله، مواد اولیه در خط تولید، ماشین آلات و ... که توسط کارشناسان بررسی و پیگیری های لازم از کانال های مربوطه در حال انجام می باشد. لازم به ذکر است اثر با اهمیتی در تولید و بهروری شرکت نداشته است.

۳. اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

با توجه به تغییرات اساسی در شرایط محیطی کشور و بروز درگیری نظامی، فضای کسب و کار با سطحی از عدم قطعیت و نوسانات مواجه شده است که در مقایسه با دوره های پیشین، از شدت و پیچیدگی بیشتری برخوردار است. این شرایط می تواند به صورت هم زمان بر تقاضای بازار، زنجیره تأمین، هزینه های تولید و جریان نقدینگی شرکت ها اثر گذار باشد.

در چنین وضعیتی، بازنگری در اهداف کلان شرکت و تطبیق آن با سناریوهای محتمل، امری ضروری است. شرکت فرش محتشم با اتکا به ساختار یکپارچه خود در زنجیره ارزش (از تأمین تا فروش) و تجربه مدیریتی، تلاش دارد ضمن حفظ پایداری عملیاتی، مسیر توسعه خود را متناسب با شرایط جدید بازتنظیم نماید.

۳.۱. اهداف کلان و برنامه های بلند مدت و کوتاه مدت:

در شرایط جدید، رویکرد هدف گذاری شرکت از تمرکز صرف بر توسعه و رشد، به رویکردی متوازن مبتنی بر سه محور زیر تغییر می یابد:

۱. حفظ پایداری و نقدینگی
 ۲. تثبیت عملیات و کنترل ریسک
 ۳. بهره برداری از فرصت های رشد در صورت فراهم بودن شرایط
- بر این اساس، اهداف کلان شرکت در قالب دو سناریوی «تداوم درگیری» و «پایان درگیری» مورد بازتعریف قرار می گیرد.

۳/۱/۱. سناریو اول: تداوم درگیری

در این سناریو، اولویت اصلی شرکت حفظ پایداری مالی و عملیاتی، مدیریت نقدینگی و کاهش ریسک‌های ناشی از اختلال در بازار و زنجیره تأمین خواهد بود.

اهداف و راهکارها

۱. مدیریت فروش با تمرکز بر نقدینگی

در شرایط کاهش قدرت خرید و افزایش ریسک مطالبات، تمرکز شرکت از افزایش صرف حجم فروش به سمت بهبود کیفیت فروش و تسریع در وصول وجوه تغییر می‌یابد.

اقدامات کلیدی:

- اولویت‌دهی به مشتریان خوش حساب و کانال‌های فروش با سرعت وصول بالاتر
- کنترل و محدودسازی فروش‌های اعتباری پرریسک
- بازنگری در ترکیب مشتریان با هدف کاهش دوره وصول مطالبات
- طراحی سیاست‌های تشویقی برای افزایش فروش نقدی

۲. مدیریت نقدینگی به عنوان محور اصلی تصمیم‌گیری

نقدینگی در این شرایط به مهم‌ترین عامل تداوم فعالیت تبدیل می‌شود و تمامی تصمیمات عملیاتی و تجاری با در نظر گرفتن اثر آن بر جریان نقدی اتخاذ خواهد شد.

اقدامات کلیدی:

- کاهش دوره وصول مطالبات از طریق اصلاح شرایط فروش
- اولویت‌بندی هزینه‌ها و تعویق هزینه‌های غیرضروری
- پایش مستمر جریان‌های ورودی و خروجی نقدینگی
- کنترل سطح تعهدات مالی و جلوگیری از ایجاد فشار نقدی

۳. تنظیم برنامه تولید بر اساس تقاضای واقعی

با توجه به نوسانات بازار، تولید باید به صورت منعطف و منطبق با تقاضای واقعی تنظیم شود تا از ایجاد موجودی مازاد جلوگیری گردد.

اقدامات کلیدی:

- کاهش تولید محصولات کم‌گردش
- هم‌راستاسازی تولید با فروش محقق‌شده به جای برنامه‌های پیش‌بینی‌شده
- کنترل سطح موجودی انبار و جلوگیری از انباشت کالا
- افزایش سرعت گردش محصولات

۴. مدیریت تأمین مواد اولیه

با توجه به وابستگی بخشی از مواد اولیه به واردات و احتمال بروز اختلال، تقویت پایداری زنجیره تأمین اهمیت ویژه‌ای دارد.

اقدامات کلیدی:

- افزایش سطح اطمینان در تأمین مواد اولیه حساس
- تنوع‌بخشی به منابع تأمین
- تقویت و تسریع در توسعه فعالیت‌های ریسندگی و تولید داخلی مواد اولیه

- مدیریت بهینه موجودی مواد اولیه با هدف جلوگیری از توقف تولید

۵. بازتنظیم راهبرد صادرات

در این شرایط، صادرات از یک مسیر توسعه‌ای به یک ابزار مهم برای حفظ جریان نقدینگی تبدیل می‌شود. اقدامات کلیدی:

- تمرکز بر بازارهای با ثبات تر نظیر عراق، آسیای مرکزی و آسیای صغیر
- بازنگری در بازارهای هدف با توجه به شرایط سیاسی و لجستیکی
- توسعه روابط تجاری در بازارهای جایگزین

۶. بهینه‌سازی شبکه فروش مستقیم (خانه محتشم)

با توجه به هزینه‌های ثابت این شبکه، تمرکز بر افزایش بهره‌وری آن ضروری است. اقدامات کلیدی:

- افزایش کارایی شعب موجود
- تمرکز بر افزایش نرخ تبدیل مشتری
- اجرای برنامه‌های فروش هدفمند با تمرکز بر فروش نقدی
- بهبود تجربه مشتری و تقویت وفاداری

۳/۱/۲. سناریو دوم: پایان درگیری

در صورت بهبود شرایط محیطی، شرکت با حفظ دستاوردهای دوره قبل، به سمت توسعه مجدد و رشد کنترل شده حرکت خواهد کرد.

اهداف و راهکارها

۱. بازگشت به مسیر رشد فروش

با بازگشت نسبی ثبات به بازار، تقاضای انباشته می‌تواند فرصت مناسبی برای افزایش فروش ایجاد کند. اقدامات کلیدی:

- فعال‌سازی ظرفیت‌های فروش در بازار داخلی
- توسعه مجدد شبکه فروش با رویکرد هدفمند
- بهره‌گیری از داده‌های دوره قبل برای بهینه‌سازی ترکیب فروش

۲. توسعه صادرات با رویکرد هدفمند

بازارهایی که در دوره درگیری به آن‌ها ورود شده، می‌توانند به عنوان پایه توسعه صادرات در دوره جدید مورد استفاده قرار گیرند. اقدامات کلیدی:

- تثبیت حضور در بازارهای جدید
- افزایش سهم بازار در مناطق هدف
- توسعه سبد محصولات متناسب با نیاز بازارهای خارجی

۳. ادامه برنامه توسعه ظرفیت تولید

با بهبود شرایط، برنامه افزایش ظرفیت تولید به عنوان یکی از اهداف کلیدی شرکت ادامه خواهد یافت، اما با اتکا به داده‌ها و تجربیات دوره قبل.

اقدامات کلیدی:

- اجرای تدریجی برنامه توسعه ظرفیت
- بهینه‌سازی ترکیب محصولات تولیدی
- افزایش بهره‌وری خطوط تولید

۴. تقویت مزیت‌های رقابتی ایجادشده

اقداماتی که در دوره درگیری برای مدیریت ریسک انجام شده‌اند، می‌توانند به مزیت رقابتی پایدار تبدیل شوند.

اقدامات کلیدی:

- تثبیت نظام‌های کنترلی در حوزه نقدینگی
- حفظ ساختار بهینه زنجیره تأمین
- تقویت ارتباط مستقیم با مشتریان
- توسعه قابلیت‌های تحلیل داده و تصمیم‌گیری

۳.۲. برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای جدید توزیع:

نام طرح های عمده در دست اجرا	سرمایه گذاری مورد نیاز طرح طبق برآورد اولیه	هزینه های برآوردی ارزی طرح (یورو)	هزینه های انجام شده تا تاریخ ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ میلیون ریال	درصد پیشرفت فیزیکی طرح در تاریخ ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	هزینه های برآوردی تکمیل طرح- میلیون ریال	منابع تامین مالی	برآورد تاریخ بهره برداری
خط تولید ریسندگی نخ آکرلیک	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۲,۴۸۵,۱۸۷	۱,۷۶۱,۰۸۹	۹۵	۲,۶۴۵,۰۰۰	تسهیلات بانکی	۱۴۰۵/۰۴/۰۱
پروژه ساخت سوله فتح المبین	۷۰۰,۰۰۰	۰	۱,۰۴۴,۵۹۸	۹۷	۳۰۶,۷۷۵	تسهیلات بانکی	۱۴۰۵/۰۴/۰۱
تولید فرش ماشینی و نخ (شهرک ورزنه)	۹,۹۲۰,۰۰۰	۴,۸۰۰,۰۰۰	۱۱,۴۷۶	۵	۹,۹۰۸,۵۸۰	تسهیلات بانکی	۱۴۰۶/۱۱/۱۵
سایر	۱۲۵,۰۰۰,۰۰۰		۱۰۸,۱۷۹		۱۲۴,۹۴۵,۰۰۰	تسهیلات بانکی	۱۴۰۵/۰۴/۰۱
جمع	۱۴۵,۶۲۰,۰۰۰	۱۷,۲۸۵,۱۸۷	۲,۹۲۵,۳۴۲		۱۳۷,۸۰۵,۳۵۵		

- راه اندازی پروژه در جریان ریسندگی (تولید نخ آکرلیک) با ظرفیت ۲۵۰۰ تن
- واردات دو دستگاه تولید رول خام آکرلیک تا پایان سال ۱۴۰۵
- واردات یک دستگاه چاپ فرش تا پایان سال ۱۴۰۵
- راه اندازی خطوط ذوب ریزی تا پایان سال ۱۴۰۵
- راه اندازی خطوط تولید محصول تافتینگ تا پایان سال ۱۴۰۵
- راه اندازی خط بکینگ تا پایان سال ۱۴۰۵

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

درآمد عملیاتی: درآمد عملیاتی به ارزش منصفانه مابه‌ازای دریافتی یا دریافتی و به کسر مبالغ برآوردی از بابت برگشت از فروش تخفیفات اندازه‌گیری می‌شود.

تسعیر ارز: اقلام پولی ارزی با نرخ رسمی و با نرخ قابل دسترس ارز در تاریخ صورت وضعیت مالی و اقلام غیر پولی که به بهای تمام شده تاریخی ارزی اندازه‌گیری شده است، با نرخ قابل دسترس ارز در تاریخ انجام معامله، تسعیر می‌شود.

مخارج تامین مالی: مخارج تامین مالی در دوره وقوع به عنوان هزینه شناسایی می‌شود، به استثنای مخارجی که مستقیماً قابل انتساب به تحصیل «دارایی‌های واجد شرایط» است.

دارایی‌های ثابت مشهود: دارایی‌های ثابت مشهود بر مبنای بهای تمام شده اندازه‌گیری می‌شود. مخارج بعدی مرتبط با دارایی‌های ثابت مشهود که موجب بهبود وضعیت دارایی در مقایسه با استاندارد عملکرد ارزیابی شده اولیه آن گردد و منجر به افزایش منافع اقتصادی حاصل از دارایی شود، به مبلغ دفتری دارایی اضافه و طی عمر مفید باقی مانده دارایی‌های مربوط مستهلک می‌شود. مخارج روزمره تعمیر و نگه‌داری دارایی‌ها که به منظور حفظ وضعیت دارایی در مقایسه با استاندارد عملکرد ارزیابی شده اولیه دارایی انجام می‌شود، در زمان وقوع به عنوان هزینه شناسایی می‌گردد.

استهلاک دارایی‌های ثابت مشهود، مشتمل بر دارایی‌های ناشی از اجاره سرمایه‌ای، با توجه به الگوی مصرف منافع اقتصادی آتی مورد انتظار (شامل عمر مفید برآوردی) دارایی‌های مربوط و با در نظر گرفتن آیین‌نامه استهلاکات موضوع ماده ۱۴۹ اصلاحیه مصوب ۳۱/۰۴/۱۳۹۴ قانون مالیات‌های مستقیم مصوب اسفند ۱۳۶۶ و اصلاحیه‌های بعدی آن و براساس نرخ‌ها و روش‌های زیر محاسبه می‌شود:

نوع دارایی	نرخ استهلاک	روش استهلاک
ساختمان	۱۵ و ۲۵ ساله	خط مستقیم
تأسیسات	۱۰ ساله	خط مستقیم
ماشین‌آلات و تجهیزات	۸ ساله	خط مستقیم
اثاث و منصوبات	۱۰ ساله	خط مستقیم
ابزارآلات و لوازم فنی	۱۰ ساله	خط مستقیم
وسائط نقلیه	۱۰ ساله	خط مستقیم

۳,۴. سیاست‌های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و اقدامات صورت گرفته در رابطه با آن:

۳,۴,۱. حاکمیت شرکتی

در راستای راهبری مطلوب شرکتی و هدایت شرکت در مسیر رشد و ارتقاء فروش و سودآوری برای ذینفعان شرکت اقدام به تشکیل کمیته‌های تخصصی هیئت مدیره در قالب کمیته حسابرسی، کمیته ریسک، کمیته انتصابات و سایر کمیته‌های تخصصی با بکارگیری افراد متخصص نموده و هرکدام از کمیته‌ها متناسب با وظایف خود اقدام به برگزاری جلسات تخصصی نموده و نتایج آن به هیئت مدیره ارائه گردیده است.

اعضای کمیته حسابرسی :

نام و نام خانوادگی	کد ملی	سمت	آخرین مقطع تحصیلی	سوابق
میثم عرب زاده	۱۲۶۳۰۲۵۵۴۴	عضو مستقل کمیته	دکتری حسابداری	ریاست دانشگاه کاشان
مجید صفری	۱۲۶۱۷۸۴۱۲۱	رئیس کمیته و عضو غیرموظف هیئت مدیره	کارشناسی مدیریت بازرگانی	مسئول حسابداری شرکت گوهر تاب
مهدی فرجی	۱۲۶۱۸۹۵۰۱	عضو مستقل کمیته	کارشناسی ارشد حسابداری	مشاور مالی و مالیاتی مدیر موسسه حسابرسی معین مشاور مجرب
مجید نجفی	۴۵۴۹۸۷۴۳۸۴	مدیر حسابرسی داخلی	DBA مدیریت مالی و سرمایه گذاری	حسابرس موسسه حسابرسی هوشیار ممیز-مدیر حسابرسی داخلی فولاد امیر کبیر کاشان، آلیاژ گستر هامون، انرژی سازان و ...

اعضای کمیته انتصابات:

نام و نام خانوادگی	کد ملی	سمت	آخرین مقطع رشته تحصیلی
محمد روحانی بیدگلی	۰۰۷۴۷۱۵۹۶۸	عضو مستقل کمیته	دکتری مهندسی صنایع
اکرم رمضان اوروی	۱۲۶۰۷۹۶۶۹۸	عضو مستقل کمیته	کارشناس ارشد حقوق
مرتضی رحیمی	۱۲۵۰۴۲۸۲۴۶	رئیس کمیته و عضو غیرموظف هیئت مدیره	DBA مدیریت بازرگانی
مجید نجفی	۴۵۴۹۸۷۴۳۸۴	دبیر کمیته	DBA مدیریت مالی و سرمایه گذاری

اعضای کمیته ریسک :

نام و نام خانوادگی	کد ملی	سمت	آخرین مقطع رشته تحصیلی
علی رحیمی	۱۲۵۰۷۴۱۲۶۲	رئیس کمیته و عضو غیرموظف هیئت مدیره	کارشناسی مهندسی صنایع
علی اکبر فرزین فر	۱۲۶۱۰۹۷۷۳۴	عضو مستقل کمیته	دکتری حسابداری
محمد ملارضایی	۱۲۵۰۰۳۹۷۶۲	عضو مستقل کمیته	کارشناسی مهندسی صنایع
مجید نجفی	۴۵۴۹۸۷۴۳۸۴	دبیر کمیته	DBA مدیریت مالی و سرمایه گذاری

۳,۴,۲. مسئولیت‌های اجتماعی و زیست محیطی

الف) بعد مسئولیت اجتماعی

با توجه به مصوبه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۴/۰۵/۱۲ مبلغ ۷۰ میلیارد ریال هزینه مسئولیت‌های اجتماعی (کمک‌های عام المنفعه)، عمده اقدامات انجام شده در این خصوص به شرح ذیل می‌باشد:

ردیف	عنوان	مبلغ هزینه (میلیون ریال)
۱	کمک و حمایت از نیازمندان تحت پوشش نهادهای اجتماعی، مرکز نابینایان، مراکز خیریه، سالمندان، طرح اکرام سی‌فرزند	۷۹.۱۴۰
۳	سایر	۲.۳۳۰

ب) بعد محیط زیست

- در راستای استفاده از انرژی تجدیدپذیر و کاهش ناترازی انرژی، نیروگاه خورشیدی به حجم ۳ مگاوات در شرکت هدیه البرز و بافته‌های مروارید به بهره‌برداری رسیده و ۲ مگاوات دیگر تا پایان سال وارد مدار خواهد شد.
- اندازه‌گیری کلیه عوامل زیان‌آور موجود در سالن‌های تولید
- اخذ گواهینامه سلامت برای تجهیزات
- کنترل و پایش گازها و بخارات خطوط تولید

۳,۵. برنامه شرکت جهت رعایت دستورالعمل پذیرش (مختص شرکت‌هایی که مشمول ماده ۱۴۱ لایحه اصلاحی قانون تجارت

بوده یا سایر الزامات دستورالعمل پذیرش را طی دوره گزارشگری رعایت ننموده اند)

شرکت هدیه البرز مشهد به‌عنوان اولین شرکت از صنعت اصیل فرش در ایران اقدام به عرضه سهام در بورس کرده است. این شرکت به‌عنوان ششصد و هجدهمین شرکت در بخش ساخت منسوجات بورس تهران پذیرفته و در ۲۲ آبان ۱۴۰۳ با نماد "محتشم" در بورس درج شده است.

۴. مهمترین منابع، مصارف، ریسکها و روابط

۴,۱. منابع:

در سال ۱۴۰۴ منابع ارزی حاصل از فروش صادراتی شرکت به مبلغ ۳.۷۲۵.۱۶۳ یورو معادل ۴.۱۶۴.۸۹۹ میلیون ریال و منابع حاصل از فروش داخلی شرکت معادل ۳۳.۳۳۲.۹۹۵ میلیون ریال می‌باشد.
سود (زیان) حاصل از تاثیر نرخ ارز:
سود حاصل از تسعیر نرخ ارز در دوره مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۱۴۰۴ به ۷۹.۶۶۴ میلیون ریال ناشی از تسعیر نرخ ارز دارایی‌های ارزی عملیاتی شرکت بوده است.

۴,۲. مصارف:

مصارف این شرکت شامل خرید مواد اولیه، پرداخت حقوق و دستمزد، هزینه‌های توزیع و فروش و هزینه‌های مالی ناشی از گشایش اعتبار اسنادی جهت خرید مواد اولیه بوده است.

۴,۳. ریسک‌ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن:

-ریسک اعتباری:

به ریسکی اشاره دارد که طرف قرارداد در ایفای تعهدات قراردادی خود ناتوان باشد که منجر به زیان مالی برای شرکت شود. شرکت سیاستی مبنی بر معامله تنها با طرف‌های قرارداد معتبر و اخذ وثیقه کافی، در موارد مقتضی، را اتخاذ کرده است، تا ریسک اعتباری ناشی از ناتوانی در ایفای تعهدات توسط مشتریان را کاهش دهد. معاملات با شرکت‌هایی انجام می‌شود که رتبه اعتباری بالایی داشته باشد. در نتیجه با استفاده از اطلاعات مالی عمومی و سوابق معاملاتی خود، مشتریان عمده خود را رتبه بندی اعتباری می‌کند. آسیب پذیری شرکت و رتبه بندی اعتباری طرف قراردادهای آن، به طور مستمر نظارت شده و ارزش کل معاملات با طرف قراردادهای تأیید شده گسترش می‌یابد. آسیب پذیری اعتباری از طریق محدودیت‌های طرف قرارداد به طور سالانه توسط کمیته ریسک بررسی و تأیید می‌شود. دریافتی‌های تجاری شامل تعداد زیادی از مشتریان است که بین صنایع متنوع و منطق جغرافیایی گسترده شده است. ارزیابی اعتباری مستمر بر اساس وضعیت مالی حسابهای دریافتی انجام می‌شود.

-ریسک نقدینگی:

ریسک نقدینگی از طریق نگهداری اندوخته کافی، وصول به موقع مطالبات، پرداخت به موقع تسهیلات بانکی، نظارت مستمر بر جریان‌های نقدی پیش بینی شده، واقعی و از طریق تطبیق مقاطع سررسید دارایی‌ها و بدهی‌های مالی، مدیریت می‌گردد.

-ریسک بازار:

ریسک بازار در اثر نوسانات قیمت دارایی‌ها و نرخ ارز در بازار ایجاد می‌شود. فعالیت‌های شرکت در وهله اول آن را در معرض ریسک‌های مالی تغییرات در نرخ‌های مبادله ارزی قرار می‌دهد. آسیب پذیری از ریسک بازار با استفاده از تجزیه و تحلیل حساسیت، اندازه‌گیری می‌شود. تجزیه و تحلیل حساسیت، تأثیر یک تغییر منطقی در نرخ‌های ارز در طی سال را ارزیابی می‌کند. دوره زمانی طولانی‌تر برای تجزیه و تحلیل حساسیت، ارزش در معرض ریسک را تکمیل می‌کند و به شرکت در ارزیابی آسیب پذیری از ریسک‌های بازار، کمک می‌کند.

-ریسک عملیاتی: عمده‌ترین مشکلات موجود در صنعت فرش ماشینی به حوزه صادرات این محصول مرتبط می‌باشد که در این راستا عواملی چون کمبود و عدم تامین به موقع مواد اولیه، نوسانات قیمت ارز و افزایش شدید قیمت مواد اولیه فرش ماشینی، مشکلات ترخیص کالاها، مشکلات ساختار حمل و نقل کشوری، نقش بسیار موثری را ایفاء میکنند.

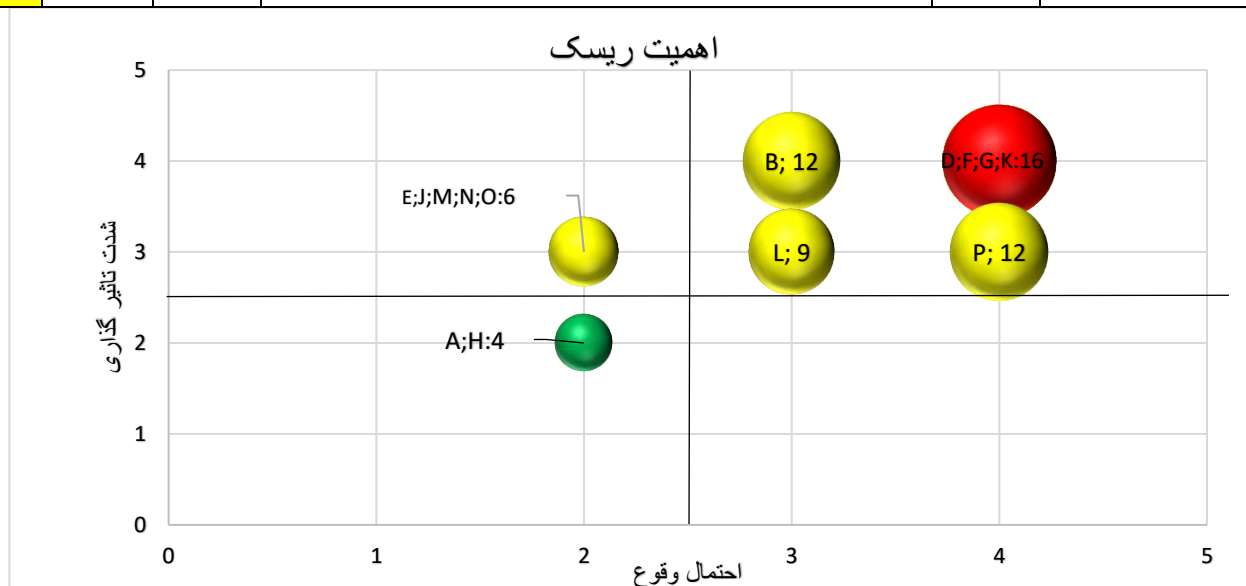
علیرغم اینکه مشکلات حوزه صادرات فرش ماشینی از مهمترین مشکلات این صنعت به شمار میرود، در عین حال نقش عوامل مشکل ساز دیگری چون واسطه‌گری و افزایش قیمت مواد اولیه تولید داخل، نرخ تورم تولیدکننده، تحریم‌های اقتصادی و نقش آن در صنعت فرش، تأخیر در تخصیص ارز به ثبت سفارشهای قبلی، مناسبات سیاسی ایران با سایر کشورها، مهاجرت طراحان، مالیات بر ارزش افزوده را نباید نادیده انگاشت و تدابیر و راه‌کارهای لازم را باید اتخاذ نمود.

-ریسک انرژی:

عمده انرژی مصرفی در صنعت فرش برق است. لذا تغییرات در قیمت سایر حامل‌های انرژی از جمله گاز، بنزین، گازوئیل و ... در عملیات و سود و زیان شرکت تأثیر قابل‌اهمیتی ندارد. با این حال با توجه به اتکای زیاد فعالیت‌های شرکت به برق ریسک قطعی برق

و توقف فعالیت ماشین آلات وجود دارد که با نصب نیروگاه های خورشیدی علاوه بر سودآوری حاصل از فروش برق در شبکه، مانع قطعی برق و توقف خطوط تولید گردیده است.

منظر	کد ریسک	شرح ریسک	احتمال وقوع	شدت تاثیر گذاری	اهمیت ریسک
ریسک اعتباری	A	ناتوانی در ایفای تعهدات توسط مشتریان	۲	۲	۴
	B	کاهش تقاضای بازار داخلی و خارجی	۳	۴	۱۲
	C	عدم وصول به موقع مطالبات	۳	۳	۹
	D	مشکلات نقدینگی و سرمایه در گردش	۴	۴	۱۶
	E	عدم تطابق سررسید دارایی ها و بدهی ها	۲	۳	۶
ریسک بازار	F	نوسانات قیمت مواد اولیه (اکریلیک، نخ، رنگ)	۴	۴	۱۶
	G	نوسانات نرخ ارز	۴	۴	۱۶
	H	تاخیر در تحویل محصولات تولیدی	۲	۲	۴
	I	عدم دسترسی مناسب به اطلاعات تجاری مورد نیاز و تحقیقات بازار	۳	۳	۹
ریسک عملیاتی	J	عدم پاسخگویی به موقع واحدهای ذی ربط به شکایات دریافتی	۲	۳	۶
	K	تحریم ها و محدودیت های صادراتی	۴	۴	۱۶
	L	کمبود و عدم تامین به موقع مواد اولیه	۳	۳	۹
	M	فرسودگی ماشین آلات و خرابی تجهیزات خطوط تولید	۲	۳	۶
	N	عدم پرداخت به موقع مطالبات تامین کنندگان	۲	۳	۶
	O	کاهش دقت در کنترل کیفی و آزمایش محصولات تولیدی، مواد مصرفی و کمکی	۲	۳	۶
	P	محدودیت ها و نوسانات حامل های انرژی (برق و گاز طبیعی)	۴	۳	۱۲





۴.۴. اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته:

کمیته حسابرسی ضمن اظهار نظر نسبت به معاملات با اشخاص وابسته، نسبت به انعکاس رؤوس معاملات بررسی شده به هیات مدیره و امضای آن اقدام نموده است.

معاملات انجام شده با اشخاص وابسته طی سال مالی ۱۴۰۴ به شرح زیر است:											
(مبالغ به میلیون ریال)											
شرح	نام شخص وابسته	نوع وابستگی	مشمول ماده ۱۲۹	دریافت وجه	پرداخت وجه	پیش پرداخت خرید مواد اولیه	سود سهام	خرید طی دوره	خرید سهام	فروش	سایر
مدیران اصلی شرکت	آقای حسین رحیمی	عضو هیئت مدیره	✓	۱,۸۸۳,۶۹۹	۳۱۳,۹۴۰		۲۶۴,۱۱۳			۷۱۸	
	آقای غلامرضا رحیمی	سهامدار	✓	۱,۱۴۱,۲۹۶	۲,۱۲۳,۲۰۸		۳۸۲,۷۱۸				۱,۷۴۰
سهامداران دارای نفوذ قابل ملاحظه	خانم زهرا وطنخواه کاشی	سهامدار	-	۲۵,۰۰۰	۲۰,۰۰۰		۸,۹۱۸				
	علی رحیمی	عضو هیئت مدیره		۱۹۵,۰۰۰				۲۴۸,۵۳۸		۲۴۰	
	فهیمه معتمدی نژاد	سهامدار		۶۵۹,۴۹۰	۲۰,۰۰۰		۷,۷۱۹	۷۴۹,۷۹۱			
	آقای مرتضی رحیمی	رئیس هیئت مدیره	-	۵,۷۳۶			۶,۸۹۳				۱۵۱
سایر اشخاص وابسته	شرکت بافته های مروارید مشهد	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۱۳,۳۹۹,۴۴۱	۹,۵۹۶,۷۳۴	۳,۰۰۰,۰۰۰		۵,۰۹۴,۵۹۵		۳,۱۴۰,۹۶۶	۴۱,۵۴۰
	شرکت راهکار افزای آوید	عضو مشترک هیات مدیره	✓	۳۳۶,۱۰۰				۳۷۰,۹۶۰			
			✓								
جمع				۱۷,۶۴۵,۷۶۲	۱۲,۰۷۳,۸۸۲	۳,۰۰۰,۰۰۰	۶۷۰,۲۶۳	۵,۴۶۵,۵۵۵	۲,۵۰۰,۰۰۰	۳,۱۴۱,۶۸۴	۴۳,۶۷۱

۴,۵. دعاوی حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن:

در جداول زیر دعاوی مطرح شده علیه شرکت و شرکت علیه دیگران که می تواند در بر دارنده بار مالی برای شرکت باشد عنوان گردیده است :

ردیف	خواهان/خوانده	موضوع دعوی/شکوایه	آخرین اقدامات	آخرین وضعیت	اثر با اهمیت بر صورت مالی	میلیون ریال
دعاوی حقوقی له شرکت						
۱	شهرداری کاشان	مطالبه وجه	درحال رسیدگی	در حال رسیدگی	خیر	۶۸,۹۶۰
۲	شرکت افروز سیلک	مطالب وجه	اجرائیه	درحال رسیدگی	بله	۶۰,۶۰۰
۳	معصومه باقری و شنوه	مطالب وجه	اجرائیه	درحال رسیدگی	بله	۴۰,۰۰۰
۴	یاسر عامری	مطالب وجه	اجرائیه	درحال رسیدگی	بله	۴۰,۰۰۰
۵	یاسر عامری	مطالبه وجه	اجرائیه	درحال رسیدگی	بله	۲۰,۰۰۰
۶	محمد امین جمشیدی نیا	مطالبه وجه	اجرائیه	درحال رسیدگی	خیر	۱۵,۱۰۶
۷	خلیل اصلانی	مطالبه وجه	اجرائیه	درحال اجرا	خیر	۱۰,۰۰۰



۵. نتایج عملیات و چشم اندازها
۵.۱. نتایج عملکرد مالی و عملیاتی:

برآورد سال مالی منتهی به ۱۴۰۵/۱۲/۲۹			برآورد دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹			دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰					واحد	کالا
مبلغ فروش	تعداد فروش	تعداد تولید	مبلغ فروش	تعداد فروش	تعداد تولید	سود ناخالص	مبلغ بهای تمام شده	مبلغ فروش	تعداد فروش	تعداد تولید		
فروش داخلی:												
۱۴,۳۴۶,۶۶۵	۴۸۰,۸۰۴	۴۸۰,۸۰۴	۶,۶۴۳,۸۵۸	۲۷۷,۹۰۰	۱۱۲,۳۷۶	۲,۳۴۵,۳۱۶	-۱,۸۲۹,۱۶۶	۴,۱۷۴,۴۸۲	۲۰۲,۹۰۴	۲۶۸,۴۲۸	مترمربع	فروش ۱۵۰۰ شانه
۷,۳۸۳,۱۲۷	۴۶۲,۴۸۸	۴۶۲,۴۸۸	۳۴۴,۲۰۶	۵۲,۹۷۶	۵۵,۹۷۶	۱,۸۸۹,۳۱۸	-۳,۰۳۱,۰۴۴	۴,۹۲۰,۳۶۲	۴۰۹,۵۱۲	۵۸۱,۰۳۴	مترمربع	فروش ۷۰۰ شانه
۴۲۱,۹۴۰	۳۸,۷۵۸	۳۸,۷۵۷	۱۷,۸۰۵	۶,۳۵۹	۸,۴۰۵	-۶۶,۲۲۹	-۱۹۳,۱۵۸	۱۲۶,۹۲۹	۴۲,۳۹۹	۱۳۳,۲۱۷	مترمربع	سایر
۱۹,۶۶۹,۰۵۲	۸۳۱,۶۱۲	۸۳۱,۶۱۳	۵,۸۴۶,۶۰۶	۲۸۴,۸۲۹	۸۹,۸۲۰	۴,۵۴۴,۲۱۶	-۳,۹۷۴,۴۳۲	۸,۵۱۸,۶۴۸	۵۴۶,۷۸۳	۵۰۶,۰۷۱	مترمربع	فروش ۱۲۰۰ شانه
۳,۰۵۸,۹۲۰	۱۶۱,۱۰۲	۱۵۷,۹۳۲	۸۳۹,۶۴۲	۴۲,۰۹۲	۲۰,۵۵۰	۶۰۷,۸۸۴	-۸۱۸,۳۳۱	۱,۴۲۶,۲۱۵	۱۱۹,۰۱۰	۳۹,۵۵۲	مترمربع	فروش ۱۰۰۰ شانه
۴۴,۸۷۹,۷۰۴	۱,۹۷۴,۷۶۴	۱,۹۷۱,۵۹۴	۱۳,۶۹۲,۱۱۷	۶۶۴,۱۵۶	۲۸۷,۱۲۷	۹,۳۲۰,۵۰۵	-۹,۸۴۶,۱۳۱	۱۹,۱۶۶,۶۳۶	۱,۳۲۰,۶۰۸	۱,۵۲۸,۳۰۲		جمع فروش داخلی
فروش صادراتی:												
۶۰۳,۰۳۹	۱۸,۷۰۱	۱۸,۷۰۱	۴۹۰,۱۲۴	۲۵,۴۲۵	۲۵,۴۲۵	۷۴۰,۲۵۶	-۳۷۷,۴۱۹	۱,۱۱۷,۶۷۵	۴۱,۸۸۶	۴۱,۸۸۶	مترمربع	فروش ۱۵۰۰ شانه
۱,۱۱۱,۹۶۳	۱۳۰,۰۹۰	۱۳۰,۰۹۰	۸۲۳,۹۷۵	۴۵,۸۰۰	۴۵,۸۰۰	۲۰۷	-۹۷۶	۱,۱۸۳	۲۱۵	۲۱۵	مترمربع	سایر
۱,۳۶۵,۶۶۰	۱۱۲,۳۲۵	۱۱۲,۳۲۵	۱۷۲,۴۶۳	۵۰,۸۸۷	۵۰,۸۸۷	۳۸۴,۴۶۶	-۴۵۴,۶۷۱	۸۳۹,۱۳۷	۶۱,۴۳۸	۶۱,۴۳۸	مترمربع	فروش ۷۰۰ شانه
۲,۰۵۶,۳۲۸	۱۲۱,۲۴۸	۱۲۱,۲۴۸	۴۳۹,۴۷۳	۴۰,۸۸۸	۴۰,۸۸۸	۵۶۵,۸۶۸	-۳۹۸,۰۳۷	۹۶۳,۹۰۵	۵۴,۷۶۰	۵۴,۷۶۰	مترمربع	فروش ۱۲۰۰ شانه
۴۱,۸۴۴	۳,۱۷۰	۳,۱۷۰	۱,۴۸۲	۱۱۴	۱۱۴	۲۱,۷۳۸	-۲۱,۰۲۶	۴۲,۷۶۴	۳,۰۵۶	۳,۰۵۶	مترمربع	فروش ۱۰۰۰ شانه
۵,۱۷۸,۸۴۴	۳۸۵,۵۳۴	۳۸۵,۵۳۴	۱,۹۲۷,۵۱۷	۱۶۳,۱۱۴	۱۶۳,۱۱۴	۱,۷۱۲,۵۳۵	-۱,۲۵۲,۱۲۹	۲,۹۶۴,۶۶۴	۱۶۱,۳۵۵	۱۶۱,۳۵۵		جمع فروشی صادراتی
						-۴۵۹,۸۶۰		-۴۵۹,۸۶۰				تخفیفات
۵۰,۰۵۸,۵۴۸	۲,۳۶۰,۲۹۸	۲,۳۵۷,۱۲۸	۱۵,۶۱۹,۶۳۴	۸۲۷,۲۷۰	۴۵۰,۲۴۱	۱۰,۵۷۳,۱۸۰	-۱۱,۰۹۸,۲۶۰	۲۱,۶۷۱,۴۴۰	۱,۴۸۱,۹۶۳	۱,۶۸۹,۶۵۷		جمع

شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	بر آورد دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	بر آورد سال مالی منتهی به ۱۴۰۵/۱۲/۲۹
مواد مستقیم مصرفی	۱۲,۳۶۹,۶۵۷	۷,۰۱۸,۸۳۹	۱,۲۴۰,۴۷۸	۱۹,۵۰۱,۰۴۹
دستمزد مستقیم تولید	۱,۶۱۴,۴۲۶	۱,۶۹۴,۱۰۸	۱,۲۹۸,۶۵۳	۴,۱۱۰,۵۴۰
سربار تولید	۱,۲۷۴,۷۴۸	۲,۶۵۷,۸۰۵	۳۴۳,۴۴۱	۳,۹۸۳,۶۶۱
جمع	۱۵,۲۵۸,۸۳۱	۱۱,۳۷۰,۷۵۲	۲,۸۸۲,۵۷۲	۲۷,۵۹۵,۲۵۰
جمع هزینه های تولید	۱۵,۲۵۸,۸۳۱	۱۱,۳۷۰,۷۵۲	۲,۸۸۲,۵۷۲	۲۷,۵۹۵,۲۵۰
خالص موجودی کالای در جریان ساخت	-۲,۰۲۰,۲۳۴	۱,۱۹۸,۰۴۳	۵,۶۴۸,۴۱۷	۱,۶۴۷,۶۳۶
ضایعات غیرعادی
بهای تمام شده کالای تولید شده	۱۳,۲۳۸,۵۹۷	۱۲,۵۶۸,۷۹۵	۸,۵۳۰,۹۸۹	۲۹,۲۴۲,۸۸۶
موجودی کالای ساخته شده اول دوره	۲,۲۴۸,۲۷۸	۱,۹۷۴,۴۵۷	۳,۵۷۰,۷۱۳	۳,۶۱۶,۷۲۵
موجودی کالای ساخته شده پایان دوره	-۱,۹۷۴,۴۵۷	-۳,۴۴۴,۹۹۲	-۴۶,۰۱۴	-۴,۷۶۹,۴۶۹
بهای تمام شده کالای فروش رفته	۱۳,۵۱۲,۴۱۸	۱۱,۰۹۸,۲۶۰	۱۲,۰۵۵,۶۸۸	۲۸,۰۹۰,۱۴۲
جمع بهای تمام شده	۱۳,۵۱۲,۴۱۸	۱۱,۰۹۸,۲۶۰	۱۲,۰۵۵,۶۸۸	۲۸,۰۹۰,۱۴۲

با توجه به افزایش نرخ دلار، افزایش در نرخ مواد اولیه پیش بینی می گردد و طبیعتاً در قیمت فروش محصولات نیز تأثیرگذار است. در همین راستا اقدامات زیر صورت گرفته است :

- خرید سهام شرکت بافته های مروارید مشهد در جهت کاهش بهای تمام شده نخ به عنوان مواد اولیه
- استفاده همزمان از شیوه های تأمین محصول از طریق بازرگانی فروش و هم افزایی بی تو بی
- استفاده از ابزارهای تأمین مالی جهت خرید مواد
- کاهش سربار متغیر جهت کاهش بهای فروش محصول، ارائه تحفیفات فروش و افزایش فروش شرایطی جهت حفظ قدرت خرید مصرف کننده
- دپوی محصولات تا زمان بازگشت بازار به شرایط عادی
- جملات آینده نگر نشان دهنده انتظارات، باورها یا پیش بینی های جاری از رویدادها و عملکرد مالی است. این جملات در معرض ریسک ها، عدم قطعیت ها و مفروضات غیرقطعی قرار دارند. بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند.

۵,۲. جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع:

با عنایت به مصوبه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۴/۰۵/۱۲ بابت هر سهم ۴۰۰ ریال تصویب که طبق برنامه زمانبندی سهامداران تا ۳۰ سهم تا ۳۰ مهرماه پرداخت و مابقی سهامدارانی که شماره حساب خود را اعلام نمودن پرداخت برای آن ها انجام شد.

۵,۳. تغییرات در پرتفوی سرمایه گذارها، ترکیب داراییها و وضعیت شرکت:

دوره مالی مشابه قبل			دوره مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹			نام شرکت
درآمد سرمایه گذاری	بهای تمام شده	درصد مالکیت	درآمد سرمایه گذاری	بهای تمام شده	درصد مالکیت	
۰	۰	۰	۰	۲,۵۰۰,۰۰۰	۹۹/۷۵	شرکت بافته های مروارید مشهد

۵,۴. تحلیل حساسیت:

اگر متغیر "نرخ فروش" را در شرکت محتشم به عنوان متغیر حساس در نظر بگیریم با تغییرات نرخ تورم از ۳۲٪ تا ۳۸٪ و با در نظر گرفتن نوسان ۲ درصدی مقدار تولید و نوسان ۲ درصدی نرخ دلار نیز جدول تحلیل حساسیت سود هر سهم برای دو سال سال آینده به این شکل خواهد بود:

تحلیل حساسیت سود هر سهم سال ۱۴۰۴ نسبت به تورم							
38%	37%	36%	35%	34%	33%	32%	3,194
3,160	3,126	3,091	3,041	3,007	2,973	2,939	2,218,508
3,206	3,171	3,137	3,102	3,067	3,016	2,982	2,263,784
3,253	3,218	3,183	3,148	3,113	3,078	3,043	2,309,984
3,300	3,265	3,229	3,194	3,159	3,123	3,088	2,357,126
3,348	3,312	3,276	3,240	3,205	3,169	3,133	2,404,269
3,396	3,360	3,324	3,288	3,251	3,215	3,179	2,452,354
3,446	3,409	3,372	3,336	3,299	3,262	3,226	2,501,401
تحلیل حساسیت سود هر سهم سال ۱۴۰۴ نسبت به نرخ دلار							
777,251	762,011	747,069	732,421	717,772	703,417	689,349	3,194
3,052	3,048	3,044	3,041	3,037	3,034	3,030	2,218,508
3,113	3,109	3,106	3,102	3,098	3,095	3,091	2,263,784
3,159	3,155	3,151	3,148	3,144	3,141	3,137	2,309,984
3,205	3,201	3,198	3,194	3,190	3,187	3,184	2,357,126
3,251	3,248	3,244	3,240	3,237	3,233	3,230	2,404,269
3,299	3,295	3,291	3,288	3,284	3,281	3,277	2,452,354
3,347	3,343	3,339	3,336	3,332	3,329	3,325	2,501,401

تحلیل حساسیت سود هر سهم ۱۴۰۵ نسبت به تورم							
38%	37%	36%	35%	34%	33%	32%	3,000
2,891	2,859	2,827	2,795	2,763	2,707	2,675	2,218,508
2,978	2,919	2,886	2,854	2,821	2,789	2,756	2,263,784
3,039	3,006	2,973	2,913	2,880	2,847	2,814	2,309,984
3,102	3,068	3,034	3,000	2,967	2,907	2,873	2,357,126
3,193	3,130	3,096	3,061	3,027	2,993	2,958	2,404,269
3,257	3,222	3,187	3,123	3,089	3,054	3,019	2,452,354
3,322	3,287	3,251	3,215	3,180	3,116	3,080	2,501,401

سود هر سهم پیش بینی شده

مقدار تولید پیش بینی

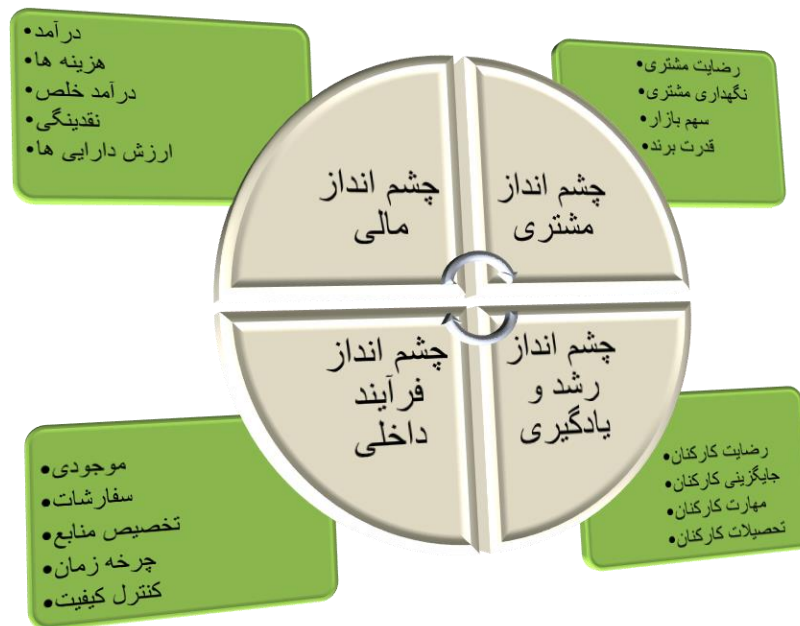
تحلیل حساسیت سود هر سهم سال ۱۴۰۵ نسبت به نرخ دلار							
1,049,289	1,028,714	1,008,543	988,768	968,993	949,613	930,621	3,000
2,810	2,805	2,800	2,795	2,791	2,786	2,781	2,218,508
2,868	2,863	2,859	2,854	2,849	2,844	2,840	2,263,784
2,928	2,923	2,918	2,913	2,908	2,903	2,899	2,309,984
3,015	3,010	3,005	3,000	2,996	2,991	2,986	2,357,126
3,076	3,071	3,066	3,061	3,057	3,052	3,047	2,404,269
3,138	3,133	3,128	3,123	3,119	3,114	3,109	2,452,354
3,230	3,225	3,220	3,215	3,210	3,206	3,201	2,501,401

سود هر سهم پیش بینی شده

مقدار تولید پیش بینی

۶. مهمترین معیارها و شاخصهای عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه با اهداف اعلام شده

۶.۱. شاخص ها و معیارهای عملکرد برای ارزیابی:



شاخصهای کمی فوق با توجه بندها توضیحی نسبتهای مالی و... نمایانگر موفقیت عملکرد این واحد تجاری می باشند. در مورد شاخصهای کیفی نیز موارد ذیل حائز اهمیت است :

- راه اندازی پشتیبانی صدای مشتری (بازخورد مشتریان از کیفیت محصولات به سازمان جهت بهبود کیفیت محصولات و پایش اقدامات صورت گرفته کمک کرده است)
- تعهد به ارائه به موقع ارسال سفارشات فروش
- برگزاری دوره های آموزشی نظیر دوره شخصیت شناسی (MBTI)
- دوره چالش های بافندگی فرش ماشینی
- دوره تجزیه تحلیل مشاغل و نوشتن شرح شغل
- آموزش جذب و استخدام
- دوره های آموزشی مدیریتی
- آموزش برق برای تکنسین فنی
- دوره آموزش شناخت مواد اولیه با شرکت زیمر
- دوره های آموزش HSE
- دوره های آموزش BI
- پکیج آموزشی SEO
- دوره های آموزشی فروش
- همکاری با مشاوره و استاد دانشگاه جهت بهبود عملکرد فروش
- دوره آموزشی BPMN۲
- دوره های آموزشی ارزیابی عملکرد KPI
- دوره های آموزش تحلیل بودجه
- دوره آموزش طراحی ساختار هلدینگی
- آموزش بافت و شناخت عیوب بافت و دستگاه های بافندگی برای تمامی پرسنل مربوطه
- گسترش فرایند کنترل کیفی از طریق خرید تجهیزات و جذب نیروهای با تجربه
- طراحی فرایند کنترل ورودی مواد اولیه و ارزیابی تأمین کنندگان
- ایجاد کمیته فرایند ها و استقرار تصمیمات و تحولات کلان و اساسی، در این کمیته کلیه تصمیمات از معاونت ها به مدیران میانی محول می گردد.
- کمیته ای با عنوان کمیته فرایندها نیازهای سازمان در قالب فرایند بررسی و پس از طراحی به تایید می رسد. فرایند های کنترل کیفیت همانند مابقی فرایند های سازمان، شناسایی و مورد بررسی قرار گرفته و در صورت نیاز به بهبود، طراحی مجدد و یا ایجاد داشته، شناسایی و سپس دستورالعمل ها و رویه ها و فرم های لازم تهیه و ارائه گردیده است. یکی از فرایندهای لازم در کنترل کیفیت، اقدامات اصلاحی است که در آن عدم انطباق پیش آمده مورد بررسی و ریشه یابی و پس از آن اقدامی جهت رفع دائمی، طراحی و ارائه می گردد. با توجه به اینکه تعریف اقدامات اصلاحی ممکن است در قالب یک

پروژه باشد به همین علت این اقدامات داخل کمیته استقرار تصمیمات و تحولات کلان و اساسی ارائه و زمانبندی می شود.

- ایجاد واحد تضمین کیفیت جهت طراحی فرایندها و مستندسازی
- طراحی، طراحی مجدد و بهبود فرایندهای سازمان با توجه به اولویت های سازمان
- تعیین اهداف بلند مدت و کوتاه مدت و قابل اندازه گیری جهت بهبود پایدار در عملکرد سازمان
- برنامه های عملیاتی و زمانبندی جهت اجرای تصمیمات در مابقی کمیته ها و در صورت نیاز، بیان محدودیت ها در اخذ تصمیمات ارائه می گردد.
- گزارش های دوره ای پیشبرد برنامه های کلان سازمان جهت تعیین درست اهداف سازمان و حفظ یکپارچگی تصمیمات
- پایش اقدامات و عملیات واحد ها

۶.۲. عملکرد بخشها یا فعالیتها:

معیارهای ارزیابی فرش : مواردی از قبیل رنگ، طرح و نقش، ابعاد و اندازه، بافت و... معیارهای ارزیابی فرش می باشند که رابطه مستقیم با عملکرد شرکت دارند که :

-در مورد رنگ و طرح قابل ذکر است شرکت محتشم با وارد نمودن و راه اندازی دستگاه چاپ کلاریس توانسته این مورد را پوشش دهد و با تولید فرش هایی با تنوع رنگ و طرح بالا بخش قابل توجهی از بازار را به خود اختصاص دهد که این موضوع باعث پررنگ شدن برند فرش محتشم نیز گردیده است. حتی در مورد تابلو فرش ها نیز این موضوع وجود دارد که طرح های شخصی نظیر عکس خانوادگی و ... با سایز مورد نیاز مشتری تولید می گردد که طبیعتاً جلب رضایت دو چندان مشتری را به دنبال خواهد داشت.

-در مورد ابعاد و اندازه فرش نیز شرکت توانسته با دستگاه های موجود سایزهای مورد نیاز بازار را فراهم نماید و حتی در برخی مواقع سایز فرش های خاص مورد سفارش عمده را نیز تولید می نماید.

-در مورد نوع بافت فرش نکته قابل توجه این است که دستگاه های بافت فرش شرکت محتشم از نوع هوشمند با تکنولوژی روز می باشند که توانایی بافت فرش با هر تراکم (بالا، پایین)، شانه (۷۰۰، ۱۲۰۰، ۱۵۰۰، و...) و هر نوع مواد اولیه (نخ اکریلیک، ویسکوز، پلاریس و...) را دارند.

۷. جمع بندی

شرکت فرش محتشم با درک شرایط جدید و اتخاذ رویکردی منعطف در هدف گذاری، تلاش دارد ضمن حفظ پایداری در دوره عدم قطعیت، زمینه های رشد آتی را نیز فراهم سازد. بهره گیری از ساختار یکپارچه در زنجیره ارزش، تمرکز بر مدیریت نقدینگی و بازتنظیم راهبردهای فروش و تأمین، از مهم ترین عوامل موفقیت شرکت در مواجهه با این شرایط خواهد بود.

لازم به ذکر است اطلاعات مذکور تا تاریخ تهیه گزارش به روزرسانی گردیده است. در صورت وجود تغییرات، گزارش مذکور مجدداً تهیه و افشا خواهد شد.