

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹



شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

تاریخ :
شماره :
پیوست :

بسمه تعالی

شرکت بازرگانی و تولیدی
مرجان کار (سهامی عام)
MARJAN KAR T&P (P.L.C.)
شماره ملی: ۱۰۷۰۰۰۷۳۵۳۶
کد ملی: ۳۱۱۱۸۳۳۵۱۶۳۷

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

در اجرای ماده ۷ دستورالعمل اجرایی اطلاعات شرکت های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه های ۱۳۸۶/۰۴/۰۶، ۱۳۸۹/۰۶/۲۷، ۱۳۹۶/۰۴/۲۸، ۱۳۹۶/۰۹/۱۴، ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ و ۱۳۹۸/۰۵/۱۴ هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار) ناشر پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار و یا فرابورس مکلف به تهیه و افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره ای ۳، ۶ و ۹ ماهه و همچنین سالانه می باشد.

گزارش حاضر به عنوان یکی از گزارش های هیئت مدیره مبتنی بر اطلاعات ارائه شده در صورت های سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹ بوده و اطلاعاتی را در خصوص تفسیر وضعیت مالی، عملکرد مالی و جریان های نقدی شرکت برای تشریح اهداف و راهبردهای مدیریت جهت دستیابی به آن اهداف به عنوان مکمل و متمم صورت های مالی ارائه می نماید.

به نظر اینجانبان اطلاعات مندرج در این گزارش که درباره عملیات و وضع عمومی شرکت می باشد، با تأکید بر ارائه منصفانه نتایج عملیات و در جهت حفظ منافع شرکت و انطباق با مقررات قانونی و اساسنامه شرکت تهیه و ارائه گردیده است. این اطلاعات هماهنگ با واقعیت های موجود بوده و اثرات آنها در آینده تا حدی که در موقعیت فعلی می توان پیش بینی نمود، به نحو درست و کافی در این گزارش ارائه گردیده و هیچ موضوعی که عدم آگاهی از آن موجب گمراهی استفاده کنندگان می شود، از گزارش حذف نگردیده است.

گزارش تفسیری مدیریت شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام) طبق ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت مصوب ۱۳۹۶/۱۰/۰۴ هیئت مدیره سازمان بورس اوراق بهادار و اصلاحیه ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ تهیه و در تاریخ ۱۳۹۹/۱۰/۳۰ به تأیید هیئت مدیره رسیده است.

اعضای هیئت مدیره	نماینده شخصی حقوقی	سمت	امضاء
شرکت سرمایه گذاری ساختمانی سپه (سهامی خاص)	مصطفی رقبی	رئیس هیئت مدیره - غیرموظف	
شرکت سرمایه گذاری توسعه گوهراان امید (سهامی عام)	-	نائب رئیس هیئت مدیره - غیرموظف	
شرکت گروه مدیریت سرمایه گذاری امید (سهامی عام)	حمید رضا آزادی	عضو هیئت مدیره و مدیرعامل - موظف	
شرکت توسعه تجارت بین الملل زرین پرشیا امید (سهامی خاص)	فریبرز مسعودی	عضو هیئت مدیره - غیرموظف	
شرکت سرمایه گذاری سپه (سهامی عام)	کریم جعفرنژاد	عضو هیئت مدیره - غیرموظف	

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

فهرست مندرجات

صفحه	عنوان
۱	بخش اول: ماهیت کسب و کار.....
۵	بخش دوم: اهداف مدیریت و راهبرد های اتخاذ شده برای دستیابی به آن اهداف.....
۹	بخش سوم: مهمترین منابع ریسک ها و روابط.....
۱۳	بخش چهارم: نتایج عملیات و چشم اندازها.....

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

بخش اول: ماهیت کسب و کار

با وجود اینکه کشور ما یک کشور جوان و با نیروی عظیم جویای کار و نیازمند مسکن می باشد ولی کماکان احداث مسکن با رکود شدید مواجه بوده و اطمینان دارد با تحول اقتصادی و شروع ساخت و ساز در بخش مسکن تعداد کارخانجات موجود جوابگوی نیاز های قابل پیش بینی نخواهد بود در حالیکه در شرایط فعلی عمده کارخانجات تولید مصالح ساختمانی با کاهش تولید، کاهش شیفت کاری و تعطیلی مواجه میباشند و مشکلات تامین نقدینگی جهت پرداخت هزینه های جاری از مشکلات اصلی این واحدها میباشد.

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار در صنعت ساخت سایر محصولات کانی غیر فلزی (بلوک تیغه دیواری و بلوک سقفی) فعالیت می کند و بدلیل برتری در استفاده از تکنولوژی روز دنیا در تولید مصالح ساختمانی و بازیافت انرژی، تولید محصولات با کوره تونلی و بکارگیری نیروی انسانی کمتر در شمال کشور بی نظیر است. بازار هدف این شرکت، استانهای مازندران و گلستان و به مقدار کم خراسان شمالی میباشد و از آنجائیکه آمار دقیقی از میزان تولید و فروش در کل بازار داخلی و بازار هدف وجود ندارد لذا ارائه آمار در این صنعت ناممکن خواهد بود. لذا شرکت در این مورد می تواند به آمار و اطلاعات داخلی اکتفا نماید و این شرکت با حجم فروش معادل ۱۲,۸۰۰,۸۰۴ قالب بلوک همگن شده به مبلغ ۲۲۸,۵۰۶ میلیون ریال نسبت به دوره مشابه سال قبل (حجم فروش معادل ۱۲,۰۸۷,۸۱۵ قالب بلوک همگن شده به مبلغ ۱۱۷,۴۲۴ میلیون ریال) از نظر تعدادی ۷۱۲,۹۸۹ قالب افزایش و از نظر ریالی ۹۵ درصد رشد را تجربه نموده است و همچنین سهم فروش محصولات مختلف این شرکت در بازار داخلی به شرح زیر است:

۱۳۹۸/۰۹/۳۰				۱۳۹۹/۰۹/۳۰				نوع
صادرات	سهم شرکت در بازار داخلی		کل بازار داخلی	صادرات	سهم شرکت در بازار داخلی		کل بازار داخلی	
میلیون ریال	درصد	میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال	درصد	میلیون ریال	میلیون ریال	محصول
----	----	----	----	----	----	----	----	خرپا فلزی
----	----	۲۵۴	----	----	----	۱	----	تیغه ۸
----	----	۱۲,۹۰۵	----	----	----	۲۴,۰۹۳	----	تیغه ۱۰
----	----	۱۵۲	----	----	----	۲	----	تیغه ۱۳
----	----	۶۶,۰۰۷	----	----	----	۱۷۳,۵۵۳	----	تیغه ۱۵
----	----	۱,۸۷۳	----	----	----	۴,۴۲۱	----	تیغه ۲۰
----	----	۳۰,۱۱۸	----	----	----	۲۴,۰۹۹	----	بلوک ۲۰
----	----	۶,۱۱۵	----	----	----	۲,۳۳۷	----	بلوک ۲۵
		۱۱۷,۴۲۴				۲۲۸,۵۰۶		جمع فروش

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

قوانین و مقررات موثر بر فعالیت شرکت

مهمترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت عبارتند از:

- اساسنامه شرکت
- قانون تجارت و لایحه اصلاحی قسمتی از قانون تجارت
- مجموعه قوانین و مقررات بازار اوراق بهادار جمهوری اسلامی ایران
- قانون مالیات های مستقیم
- قانون مالیات بر ارزش افزوده
- قانون کار و تامین اجتماعی
- قانون مبارزه با پولشویی
- مصوبات هیات مدیره
- دستورالعمل های ابلاغی از طرف شرکت گروه مدیریت سرمایه گذاری امید
- آیین نامه معاملات
- آیین نامه بهره وری
- آیین نامه تنخواه گردان
- آیین نامه رفاهی
- آیین نامه اموال
- آیین نامه استخدامی
- مصوبات مجمع عمومی

ضمناً اهم ضوابط و مقررات وضع شده طی سال مالی مورد گزارش که تأثیر قابل ملاحظه ای بر فعالیت شرکت داشته و یا انتظار می رود تأثیر قابل ملاحظه ای بر فعالیت شرکت داشته باشند وجود نداشته است.

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

اطلاعات مدیران شرکت

جدول مربوط به مشخصات و سوابق اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت بشرح می باشد؛

نام و نام خانوادگی (نماینده شخصیت حقوقی)	سمت	موظف / غیر موظف	تحصیلات/مدرک حرفه ای	سوابق مهم اجرایی	میزان مالکیت در سهام شرکت
مصطفی رقیمی (سرمایه گذاری ساختمانی سپه)	رئیس هیئت مدیره	غیر موظف	دکترای زمین شناسی	عضو هیئت علمی و معاون آموزشی دانشگاه گلستان	۰,۰۰۶
(سرمایه گذاری توسعه گوهرا ن امید)					
حمید رضا آزادی (شرکت گروه مدیریت سرمایه گذاری امید)	عضو هیئت مدیره و مدیرعامل	موظف	فوق لیسانس مدیریت دولتی	عضو هیئت مدیره و معاون اقتصادی و بازرگانی شرکت ها و سازمان های مختلف	۵۱
فریبرز مسعودی (توسعه تجارت بین الملل زرین پرشیا امید)	عضو هیئت مدیره	غیر موظف	دکترای زمین شناسی	عضو هیئت علمی دانشگاه شهید بهشتی	۰,۰۰۳
کریم جعفرنژاد (سرمایه گذاری سپه)	عضو هیئت مدیره	غیر موظف	فوق لیسانس حسابداری	رئیس حسابداری شرکت گروه مدیریت سرمایه گذاری امید و عضو هیئت مدیره شرکت ها	۰,۰۳

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

سهامداران اصلی شرکت:

ردیف	نام سهامدار	۱۳۹۹/۰۹/۳۰		۱۳۹۸/۰۹/۳۰	
		تعداد سهام	درصد	تعداد سهام	درصد
۱	شرکت گروه مدیریت سرمایه گذاری امید (سهامی عام)	۳۵,۶۷۴,۱۰۹	۵۰,۹۶	۳۵,۶۷۴,۱۰۹	۵۰,۹۶
۲	شرکت سرمایه گذاری توسعه گوهران امید (سهامی عام)	۱۷,۵۰۰	۰,۲۵	۱۷,۵۰۰	۰,۲۵
۳	شرکت سرمایه گذاری ساختمانی سپه (سهامی خاص)	۴,۳۴۹	۰,۰۶	۴,۳۴۹	۰,۰۶
۴	شرکت سرمایه گذاری ساختمان نوین (سهامی عام)	۳,۵۰۰	۰,۰۵	۳,۵۰۰	۰,۰۵
۵	شرکت سرمایه گذاری سپه (سهامی عام)	۳,۵۰۰	۰,۰۵	۳,۵۰۰	۰,۰۵
۶	شرکت توسعه تجارت بین الملل زرین پرشیا (سهامی خاص)	۱,۷۵۰	۰,۰۲۵	۱,۷۵۰	۰,۰۲۵
۷	سایرین	۳۴,۲۹۵,۲۹۲	۴۸,۹۹	۳۴,۲۹۵,۲۹۲	۴۸,۹۹
	جمع	۷۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰	۷۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰

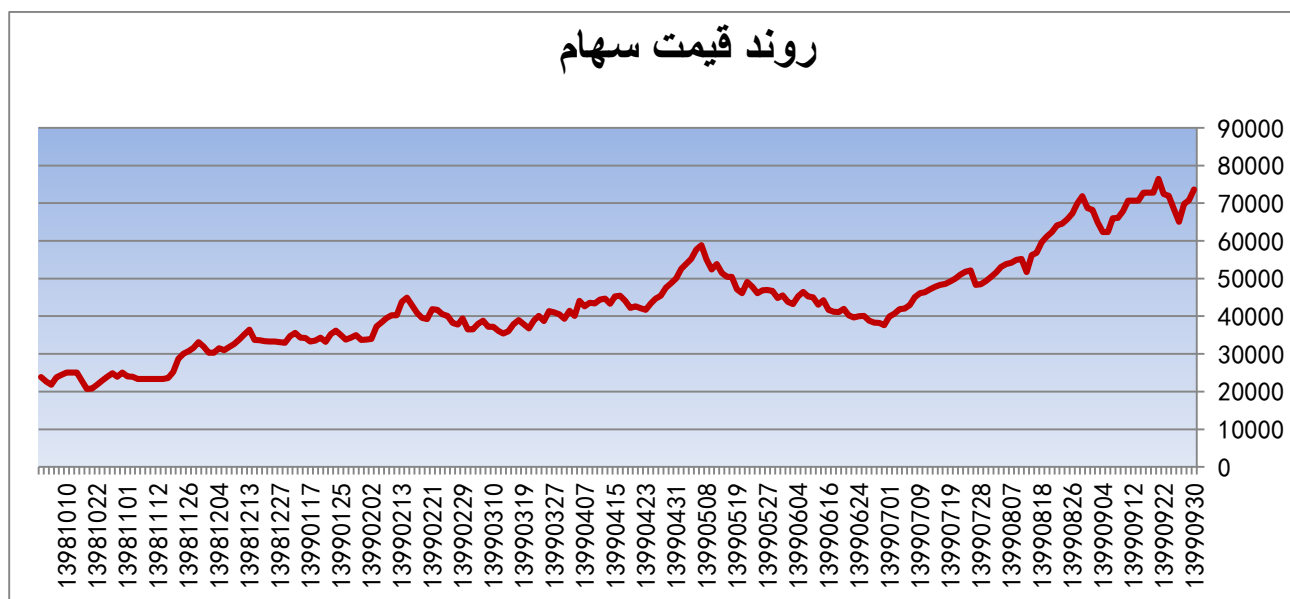
لازم به توضیح است که افزایش سرمایه شرکت از مبلغ ۴۰ میلیارد ریال به ۷۰ میلیارد ریال، در تاریخ ۱۳۹۸/۰۷/۳۰ در اداره ثبت شرکتها و موسسات غیر تجاری گران ثبت شده و در روزنامه رسمی شهرستان به شماره ۲۱۷۳۹ مورخ ۱۳۹۸/۰۸/۱۳ منتشر گردیده است.

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

نمودار روند قیمت سهام شرکت در سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۹/۳۰



بخش دوم: اهداف مدیریت و راهبرد های اتخاذ شده برای دستیابی به آن اهداف

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار با ایمان راسخ به اراده خالق هستی و در جهت حفظ منافع مشتری و شرکت همواره برای دستیابی به رشد پایدار اقتصادی گام برداشته و در این راستا، ایجاد ارزش افزوده برای سهامداران محترم و کسب حداکثر رضایت مشتریان با تکیه بر کارکنان خلاق و بهره گیری از فن آوری های نوین را دنبال می کند و همچنین مشتری مداری را از جمله اصول محوری فعالیت های شرکت دانسته و به عنوان سرمایه واقعی در سرلوحه کار خود قرار داده است لذا عزت نهادن، تکریم و احترام به مشتریان و مراجعین یکی از مهمترین مسئولیتها در جهت اجرای اهداف عالیه شرکت و حفظ شخصیت و جایگاه مشتریان اعتباری این شرکت بوده و خواهد بود. به این منظور هیات مدیره شرکت اهداف و استراتژی هایی برای شرکت به شرح ذیل تدوین و ارائه نموده است که عبارتند از:

الف - کاهش قیمت تمام شده محصولات تولیدی با افزایش کارایی جهت سودآوری بیشتر شرکت از طریق:

(۱) برنامه ریزی برای کاهش توقفات ناشی از مشکلات خط تولید

(۲) کاهش ضایعات با کنترل کیفیت در تمام مراحل تولید

(۳) تعمیرات پیش گیرانه با برنامه ریزی اثر بخش

(۴) برقراری بهره وری تولید، توزیع و فروش

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

۵) پیگیری برای تهیه معدن خاک برای شرکت جهت کاهش هزینه های مواد اولیه

ب - برنامه ریزی و انجام عملیات لازم برای ارتقاء حجم و مبلغ فروش جهت افزایش اثر بخشی فعالیت های عملیاتی:

۱) اصلاح مدیریت در واحد عملیاتی تولید

۲) رفع گلوگاه های تولید از طریق بازنگری در فرایند تولید

۳) پیش بینی اهداف تولید و فروش با نظر و مشارکت واحد های مربوطه

۴) تهیه گزارش روزانه از تمام اتفاقات و تحلیل هفتگی از اقدامات و تنگناها

۵) ارائه راهکارهای مناسب برای بهبود شرایط

ج - تحقیق و توسعه برای اجرای طرحهای جدید جهت افزایش کمی و کیفی تولیدات:

۱) ارائه گزارش و راهکارهای واحد تحقیق و کنترل کیفیت در خصوص طرح ها و محصولات جدید

۲) تهیه سند کیفیت محصول در تمام مراحل تولید

۳) ارزیابی و ارائه گزارش نتایج اقدامات و بازخورد آن

د- اتخاذ و اجرای سیاستهای توسعه بازار با انجام فعالیت های لازم (شرکت در نمایشگاهها، افزایش فعالیت های تبلیغاتی، اجرای سیاستهای تشویقی برای عاملین فروش، گسترش حوزه فعالیت، بسط و توسعه تعداد عاملین فروش و ...)

ه- ارتقاء و بهبود خدمات اینترنتی به مشتریان:

۱) ارسال اطلاعات محموله در زمان بارگیری

۲) اعلام پیامکی در زمان صدور حواله و ارسال بار

۳) اخذ سفارشات از طریق اینترنت

و- اجرای اندازه گیری رضایت مشتریان:

۱) تدوین و تکمیل دوره ای فرم های رضایت مشتریان که با ساختار شرکت هماهنگی دارد

۲) ارزیابی عملکرد با توجه به اخذ پرسشنامه از مشتریان

۳) پیگیری نتایج حاصله

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

در برنامه ریزی و اجرای سیاستهای منطبق بر استراتژی های اتخاذ شده ماموریت شرکت، عوامل محیطی (خارجی) کسب و کار شرکت از حیث فرصتها و تهدیدات و عوامل درونی از منظر نقاط قوت و ضعف مورد توجه قرار گرفته است.

گزارش عملکرد اجتماعی و زیست محیطی شرکت

الف) از آنجائیکه خط تولید این شرکت مکانیزه میباشد و در زمان احداث و نصب نیز برای صرفه جوئی انرژی تمهیدات لازم اندیشیده شده لذا از نظر مصرف برق و سوخت در مقایسه با کارخانجات مشابه تا حدود ۲۵ درصد صرفه جویی می گردد.

ب) گزارش عملکرد زیست محیطی شرکت در سال مالی مورد گزارش:

- ۱- انجام اندازه گیری سالانه زیست محیطی و ایمنی و بهداشت
- ۲- برنامه ریزی، هماهنگی و جمع آوری قطعات و مصادیق آلودگی تصویری از سطح کارخانه
- ۳- رسیدگی به فضای سبز و درختان در محیط کارخانه
- ۴- اخذ تاییدیه از اداره کل حفاظت محیط زیست استان مبنی بر عدم آلودگی محیط زیست در محیط کارخانه
- ۵- بازیافت حرارتی از کوره تونلی توسط کانالهای هوا به خشک کن بمنظور جلوگیری از آلودگی محیط زیست و استفاده از انرژی آن.
- ۶- بازسازی و بهسازی آشپزخانه و سرویسهای بهداشتی برای ایجاد انگیزه در پرسنل انجام گردیده است.
- ۷- پرداخت وام به حدود ۹۰٪ پرسنل انجام شده است.
- ۸- بازسازی ساختمان اداری مدیریت انجام گردیده است.
- ۹- در حال آماده سازی طبقه همکف مهمانسرا برای انتقال امور مالی از شهر گرگان به محل کارخانه برای تجمیع همه کارکنان در کارخانه برای دسترسی بهتر پرسنل به مجموعه مالی بزودی انجام می شود.
- ۱۰- سالن ورزشگاه از حالت انباری، نظافت و تمیزکاری گردیده و بزودی سالن ورزشگاه برای ایجاد انگیزه و روحیه برای همکاران مورد بهره برداری قرار خواهد گرفت.
- ۱۱- پاکسازی و نظافت محیط کارخانه از علف های هرز و نظافت باغچه ها برای بالا بردن روحیه و انگیزه کارگران انجام گردیده است.
- ۱۲- باز سازی دفتر تهران هم انجام گردیده است.
- ۱۳- جلساتی با شورای روستای باغ گلبن برای همکاری بیشتر و گرفتن چند معدن از روستا توسط مدیر عامل انجام گردید.
- ۱۴- چند مورد کمک به افراد بی بضاعت و بی سرپرست با دادن آجر رایگان انجام گردید.

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

لذا در این خصوص نظر سهامداران محترم را به گزارش عملکرد اجتماعی و زیست محیطی شرکت به شرح جدول ذیل جلب می نماید:

خلاصه گزارش عملکرد اجتماعی و زیست محیطی			
۱۳۹۸/۰۹/۳۰	۱۳۹۹/۰۹/۳۰	واحد	
۱۰۰	۱۱۰	نفر	تعداد کل کارکنان
۶۰	۵۹	نفر	تعداد مشتریان
اقتصادی			
۲۳,۲۳۷	۹۷,۷۱۷	میلیون ریال	سود عملیاتی
۳۰,۳۴۷	۱۱۸,۳۶۷	میلیون ریال	سود قبل از مالیات
۳۵۰	---	ریال	سود نقدی
۱۸,۴۶۵	۲۲,۵۵۴	میلیون ریال	هزینه های عمومی اداری
۵,۴۲۹	۲۱,۹۸۶	میلیون ریال	مالیات پرداختنی
۳,۷۳۵	۳,۴۸۹	میلیون ریال	مبلغ مالیات پرداخت شده
۱۰۰	۱۱۰	نفر	تعداد کل کارکنان
۹۹٪	۹۹٪	در صد	درصد کارکنان تمام وقت
۱٪	۱٪	در صد	درصد کارکنان پاره وقت
۴٪	۴٪	در صد	نسبت تعداد کارکنان خانم به کل کارکنان
۰	۰	نفر	تعداد کارکنان سانحه دیده
۱۲۰,۰۰۰	۲۸۲,۴۸۵	لیتر	مصرف سوخت گازوئیل
۴,۷۷۹,۶۶۵	۵,۱۶۱,۶۳۰	متر مکعب	مصرف سوخت گاز طبیعی
۷,۷۹۵,۴۸۸	۶,۰۱۱,۱۲۹	کیلو وات	مصرف الکتریسیته

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

برنامه های آتی شرکت

الف) اجرای سیاست های تشویقی برای عاملین و توسعه فعالیت های پیشبرد فروش جزء برنامه های استراتژی شرکت انتخاب گردیده و لذا جهت گسترش دامنه فروش محصولات در بازارهای هدف شرکت مستمرا عاملین فروش را مورد ارزیابی مجدد قرار داده و با اتخاذ سیاست های فوق تعداد عاملین را توسعه داده و به منظور ایجاد انگیزه در آنها و بالا بردن میزان فروش راهکارهای تشویقی بیشتری را اعمال می نماید.

ب) تولید محصولات جدید با هماهنگی واحد های تولید، کنترل کیفیت و مدیریت کارخانه مستمرا در دست مطالعه قرار گرفته و جهت انطباق محصولات جدید با شرایط ماشین الات به جهت تولید انبوه برنامه ریزی میگردد.

ج) جذب نیروهای متخصص و با تجربه و جوان به جای نیروهای بازنشسته.

د) برنامه ریزی برای آموزش نیروهای متخصص.

ه) برنامه ریزی برای گرفتن معدن با خرید خاک مورد نیاز به منظور ایجاد حاشیه امنیت برای کارخانه.

و) کاهش ضایعات در بخش تولید و بارگیری و تشویق همکاران در بخش های مذکور برای تحقق این هدف

ک) ایجاد امکانات رفاهی (دادن وام ، تجهیز سالن ورزشی و ...) برای پرسنل

گ) بازسازی حمام ها و سرویس های بهداشتی کارگران

ل) اعزام دوره ای پرسنل به سفر های زیارتی و سیاحتی داخلی

م) اعزام همکاران واحدهای تولید و پشتیبانی به کارخانه های مشابه جهت استفاده از تجربیات دیگران برای تولید کمی و کیفی بهتر

ز) تجهیز انبار به قطعات مورد نیاز کارخانه جهت جلوگیری از توقف کارخانه هنگام خرابی.

ر) اورهال تدریجی کارخانه به منظور بازسازی دستگاهها بصورت تدریجی برای جلوگیری از توقف کامل کارخانه که ممکن است باعث از دست رفتن بخشی از بازار شود.

ن) پیاده سازی استاندارد S5 یا آراستگی صنعتی حسب دستور مدیر عامل محترم هلدینگ امید جناب آقای دکتر مدرس خیابانی به هنگام بازدید از کارخانه.

چ) ارتباط با دانشگاهها برای استفاده از نقطه نظرات نخبگان برای بخشهای مختلف کارخانه

ح) خرید دیزل ژنراتور برای تأمین برق کامل کارخانه به هنگام قطعی برق

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

ذ) فعال کردن خط تولید خرپا که بعلت مشکلاتی در سال گذشته رها گردیده بود

ش) فعال کردن خط تولید دوم یا خط ترک برای تولید تیغه ۲۰ در مرحله اول بصورت ۶ روز در هفته و یک شیفت ۱۰ ساعته و

در صورت کشش بازار بصورت افزایش شیفت

وضعیت نقد شوندگی سهام

وضعیت نقد شوندگی سهام به شرح زیر بوده است:

شرح	۱۳۹۹/۰۹/۳۰	۱۳۹۸/۰۹/۳۰
تعداد روزهای گشایش نماد	۲۳۴	۲۲۵
تعداد روزهای معاملاتی	۲۳۴	۲۴۰
حجم معاملات	۲۷۱،۴۵۳،۰۱۷	۱۳۵،۹۷۳،۶۴۴
میانگین موزون تعداد سهام عادی	۷۰،۰۰۰،۰۰۰	۴۵،۰۰۰،۰۰۰
نسبت حجم معاملات به میانگین موزون تعداد سهام عادی	۳/۸۷۸	۳/۰۲۲

کفایت ساختار سرمایه

شرح	۱۳۹۹/۰۹/۳۰	۱۳۹۸/۰۹/۳۰
دارایی ها	۲۶۶،۸۰۳	۱۶۲،۴۶۲
حقوق مالکانه	۱۷۶،۱۲۷	۱۰۴،۲۴۶
نسبت مالکانه	۰/۶۶	۰/۶۴

جدول فوق نشان می دهد که در دوره جاری ۰/۶۶ از مجموع دارایی های شرکت توسط سهامداران و مابقی توسط بستانکاران تأمین گردیده است که با توجه به رشد ۶۴ درصدی دارایی ها و ۶۸ درصدی حقوق مالکانه، این شاخص نسبت به مشابه سال قبل افزایش یافته است.

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

بخش سوم: مهمترین منابع ریسک ها و روابط

ریسک تغییر تکنولوژی

کارخانه علیرغم اینکه بیش از دو دهه است که فعالیت می نماید ولی ماشین آلات و تاسیسات آن به دلیل برتری اتوماسیون خط تولید و دخالت کمتر نیروی انسانی در فرآیند تولید و بکارگیری نیروی پرسنل کمتر، و وجود کوره تونلی که نسبت به کوره های سنتی هوفمان تا ۲۵٪ مصرف انرژی را کاهش می دهد و مازاد حرارت آن برای خشک کن تونلی باز یافت میشود و پشتیبانی مدیریتی از مجموعه نسبت به رقبا در استان های هدف در شرایط بهتری قرار گرفته و در دو دهه اخیر یکی از مدرن ترین کارخانجات آجر ماشینی بوده و بجز موارد الف - خرید یک دستگاه پرس جدید که به دلیل استفاده مستمر مستهلک گردیده، میتواند ظرفیت تولید را افزایش دهد ب- با اصلاح بخش هایی از خط جابجایی تولید ظرفیت خروجی از پرس را میتوان افزایش داد ج- خط جابجایی بخش بارگیری و تخلیه محصول که میتواند با خریداری روبات مناسب حجم نیروی انسانی را در این قسمت کاهش دهد در سایر موارد از بابت منسوخ شدن تکنولوژی استفاده شده جای نگرانی چندانی نخواهد بود.

لازم به توضیح است با عنایت به قدمت فعالیت شرکت، ماشین آلات موجود به دلیل فرسودگی کارایی قبلی را ندارند با اینکه تعمیرات پیشگیرانه انجام میپذیرد ولی توقفات تولید در امور مکانیکی و برقی افزایش یافته که باعث گردیده حجم تولید کاهش یابد و کوره تونلی نیز حدود ۲۰ سال بدون وقفه روشن و در حال کار میباشد.

ریسک تغییرات در ظرفیت تولید

با توجه به قدمت فعالیت شرکت، کوره تونلی حدود دو دهه بدون وقفه روشن و در حال کار می باشد و ماشین آلات موجود نیز کارایی قبلی را ندارند مدیریت شرکت به منظور جلوگیری از کاهش ظرفیت عملی مورد انتظار، اقداماتی در جهت حفظ توان عملیاتی نظیر تعمیرات پیشگیرانه و توقفات برنامه ریزی شده را در امور مکانیکی و برقی در دستور کار قرار داده که باعث گردیده حجم تولید تثبیت گردد با این حال با اینکه تولید در سه شیفت کاری انجام میشود لذا نیاز به بررسی و بهبود عملکرد کوره تونلی، پرس و دستگاه سیتینگ که اصلی ترین بخش های خط میباشد و با ایجاد راهکار مناسب در تغییرات خط جابجایی تا حدودی میتوان حجم تولید را افزایش داد.

ریسک نرخ فروش

از آنجائیکه تولید آجر جزء آن دسته از محصولات می باشد که در کشور به محصولات درجه ۳ در قیمت گذاری مرسوم است و از امکانات دولتی و سو بسیدها هیچ استفاده ای نمی شود، نرخ فروش ابتدا توسط صنف تولید کنندگان آجر ماشینی در استان تهیه و تنظیم و به اداره صمت ارسال و به تأیید می رسد با عنایت به وضعیت مناسب بازار فعلی به جهت مصرف محصولات و افزایش قیمتها در بخشهای مختلف اعم از خرید خاک و مواد اولیه، کرایه ها و انرژی که هر چند وقت یکبار اتفاق می افتد می بایستی قیمت فروش نیز بر اساس آن افزایش یابد که با عنایت به نفوذ شرکت در صنف و برند بودن محصولات شرکت، اقدامات لازم برای افزایش قیمت در حال انجام می باشد.

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

ریسک ملاحظات قانونی

یکی از مشکلات و پدیده های غیر معمول حوزه ساختمان در ایران؛ اجازه ورود بازیگران غیر تخصصی به این حوزه است. ارکان علمی حوزه ساختمان «سرمایه گذار»؛ «مدیریت شهری و قانونی» و «حوزه خدمات مهندسی و اجرایی» است. هر یک از این ارکان؛ به هر دلیل از جایگاه مناسب خود برخوردار نباشد باعث بروز پدیده های نامتجانس در این صنعت خواهد شد لذا به استثناء قوانین و مقررات عمومی، مقررات و قوانین خاصی بر شرکت حکمفرما نیست و تعهدات کارفرما در قوانین کار، تامین اجتماعی، مالیات های مستقیم و تجارت و تعهدات به سازمان های بورس و اوراق بهادار، منابع طبیعی و محیط زیست به نحو احسن مورد توجه قرار داشته و تاکنون اشکال قابل توجهی به چشم نخورده است.

ریسک رقابت و وضعیت رقابت در صنعت آجر

در میان واحدهای صنعتی تولید آجر در استان گلستان، شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار یکی از تواناترین و بزرگترین شرکتهاست که توانسته است سهم عمده و موثری از بازار منطقه را در اختیار بگیرد.

این شرکت به لحاظ داشتن سابقه طولانی حضور در بازار آجر منطقه و داشتن تکنولوژی بالا و تولید محصولات باکیفیت، یکی از شناخته شده ترین شرکتهای در سطح منطقه می باشد و در واقع یکی از رهبران بازار آجر در منطقه است.

بطور کلی به دلیل شرایط حاکم بر بازار حتی کارخانجات مهم در بازار هدف هم نمی توانند با ظرفیت کامل تولید داشته باشند و در حال حاضر در سطح منطقه این شرکت از معدود کارخانجاتی است که با حداکثر ظرفیت خود در سه شیفت کاری فعالیت دارد و توانسته است با وجود فعالیت بیش از ۳۰ واحد تولیدی در منطقه، سهم مناسبی از بازار هدف را در اختیار داشته باشد.

لذا سایر شرکتهای به دلیل تولید محصولات با کیفیت پایین، توان رقابت را نداشته و این شرکت در حجم بیشتر و با نرخ بالاتر محصولات خود را به بازار عرضه می نماید.

ریسک تداوم رکود حاکم بر صنعت ساختمان

علیرغم رکود حاکم بر صنعت ساختمان و پروژه های عمرانی، حجم فروش شرکت از نظر ریالی معادل ۹۵ درصد در سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۹/۳۰ نسبت به دوره مشابه سال قبل رشد داشته و سطح فعالیت شرکت در سال مالی آتی نیز با ظرفیت پیش بینی شده ادامه خواهد یافت و خط دوم تولید بلوک تیغه دیواری نیز با یک شیفت ۱۰ ساعته و ۶ روز در هفته شروع به فعالیت خواهد کرد.

ریسک تامین مواد اولیه

با اینکه بهای خاک (نهاده های تولیدی) حدود ۱۰ درصد بهای تمام شده محصولات را به خود اختصاص می دهد ولی به جهت برخورد معدن کارخانه با سنگ و گراویل، امکان برداشت را سخت نموده و شرکت ناگزیر گردید از معادن اطراف، مواد اولیه مورد نیاز خود را تهیه نماید و محدودیت هایی که در ادارات ذیربط در اخذ مجوز و تامین خاک وجود دارد و کم بودن معدن قابل برداشت با خاک مناسب در نزدیکی کارخانه که قیمت تمام شده

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

مواد اولیه را کاهش دهد کار را مشکل تر نموده است لذا تامین خاک مورد نیاز از دغدغه های اصلی مدیران شرکت میباشد و تنها یک هکتار زمین در گوشه معدن که قابل استفاده و برداشت میباشد با پیگیری های مستمر از اداره کشاورزی (اداره امور اراضی استان) مجوز برداشت اخذ گردیده است.

تعیین قیمت مواد اولیه از مجموع بهای خاک، کندن و بارگیری و حمل آن تا محل باکس فیدر میباشد که عمدتاً هزینه حمل به دلیل بعد مسافت معدن تا مقصد هزینه مواد اولیه را دچار تغییرات میکند و قیمت خاک از نظر اثر گذاری بر قیمت تمام شده چندان حائز اهمیت نمیشود.

ریسک ورود کالای جانشین

از آنجائیکه ماشین آلات موجود برای تولید بلوک سفالی سقفی طراحی گردیده ولی در چند سال اخیر تولید و بهره برداری از یونولیت (پلی استایرن) که جایگزین بلوکهای سقفی سفالی گردیده به دلیل سرعت در نصب و کم وزن بودن آن باعث شده حدود ۹۵ درصد پوشش های ساختمانها با یونولیت احداث شود و اداره استاندارد با تدوین شرایطی بهره برداری آن در ساختمانها را مورد تأیید قرار داده و فروش بلوک سقفی سفالی تحت تأثیر این محصول به شدت کاهش پیدا نموده است. لذا جایگزین بلوک سقفی از محصولات سفالی (تیغ) با حجم و وزن کمتر تولید گردیده که منجر به کاهش ظرفیت تولید نیز می گردد.

اخیراً استفاده از بتن سبک هبلکس در ساختمان های چندین طبقه به جای تیغه های دیواری به دلیل سبکی، عایق حرارت و صدا بودن در ساختمان ها مورد بهره برداری قرار میگیرد و این محصول نیز میتواند در آینده جایگزین جدی برای تیغه های سفالی دیواری باشد.

معاملات با اشخاص وابسته

با عنایت به شرایط خاص شرکت و مأموریت محوله عمدتاً "معاملات با اهمیت با شرکت های وابسته و همگروه صورت نمی پذیرد و تنها تأمین خدمات نیروی انسانی از طریق شرکت همگروه (شرکت خدمات آینده اندیش نگر) انجام می پذیرد. با تأکید مدیریت جدید شرکت گروه مدیریت سرمایه گذاری امید قرار شد تهیه مواد نسوز کف واگنها و کوره از شرکت ساگار که از شرکتهای همگروه می باشد استفاده گردد.

عوامل رقابتی در بازار آجرسفال شامل: کیفیت، قیمت، تبلیغات، تحقیق و توسعه، خدمات

از آنجایی که این مصالح به اصطلاح، داخل کار استفاده می شوند، لذا برای مصرف کننده نهایی کیفیت و درصد ضایعات در مقایسه با سایر تولید کنندگان آجرسفال برای خریدار مهم است همچنین دارا بودن ابعاد استاندارد جهت کاربری راحت تر برای دیوار چینی از جمله عواملی است که مورد توجه سازندگان می باشد و در کنار آن آیتم قیمت و شرایط پرداخت نقش بسیار مهمی را در فروش محصول در بازار هدف بازی می کند.

البته موضوع سبکی سازه و سرعت ساخت و ساز در مقایسه با محصولات جایگزین، عامل تأثیرگذار نیست که هم اکنون شرکتهای تولید کننده آجرسفال را به چالش کشیده است.

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

انجام فعالیتهای تحقیق و توسعه از جمله در راستای سبک سازی محصول، فعالیتهای ارائه خدمات در زمینه حمل و نقل بار یا ارائه خدمات مشاوره ای به مشتریان و غیره، همگی می تواند جزء مزیت های رقابتی هر تولید کننده ای قرار می گیرد.

منابع مالی در اختیار شرکت

در پایان سال منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹، شرکت وجوه نقدی معادل ۲۲,۸۹۸ میلیون ریال و سرمایه گذاری کوتاه مدت ۱۳۱,۴۳۵ میلیون ریال و سرمایه گذاری بلند مدت ۲۶ میلیون ریال، دریافتنی های تجاری و غیرتجاری معادل ۱۳,۱۱۸ میلیون ریال، موجودی مواد و کالا معادل ۲۱,۱۶۰ میلیون ریال، مجموع دارایی جاری معادل ۱۹۰,۷۳۰ میلیون ریال و مجموع بدهی جاری معادل ۷۴,۶۶۰ میلیون ریال داشته است.

بخش چهارم: نتایج عملیات و چشم اندازها

مطالبات جاری

مطالبات جاری شرکت در سال مالی قبل، مبلغ ۲۱,۳۵۸ میلیون ریال بوده که در سال جاری به مبلغ ۱۳,۱۱۸ میلیون ریال کاهش یافته است (یعنی حدود ۳۹ درصد کاهش). این موضوع ناشی از تغییر سیاست فروش از اعتباری به نقدی می باشد. و همچنین با توجه به مانده مطالبات شرکت در پایان سال مالی منتهی به ۳۰/۰۹/۱۳۹۹، مدیریت شرکت کمیتة ای به منظور پیگیری وصول مطالبات از مشتریان تشکیل داده است. مدیریت شرکت تلاش می نماید تا با وصول به موقع مطالبات و مدیریت وجه نقد، نقدینگی خود را حفظ نماید.

موجودی مواد و کالا

موجودی مواد و کالای شرکت در سال مالی قبل، مبلغ ۱۵,۱۵۵ میلیون ریال بوده که در سال جاری به مبلغ ۲۱,۱۶۰ میلیون ریال افزایش یافته است (یعنی حدود ۴۰ درصد افزایش). علت افزایش موجودی ناشی از خرید قطعات ضروری و مورد نیاز در سال مورد گزارش بوده است.

داراییهای ثابت

داراییهای ثابت شرکت در سال مالی قبل، مبلغ ۵۳,۳۹۲ میلیون ریال بوده که در سال جاری به مبلغ ۷۳,۳۹۹ میلیون ریال افزایش یافته است (یعنی حدود ۳۷ درصد افزایش) که ناشی از خرید تاسیسات برقی و اثاثیه اداری و ابزار آلات و تعمیرات اساسی دارایی ها بوده است.

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

مالیات پرداختنی

مالیات بر درآمد شرکت برای کلیه سال های قبل از ۳۰/۰۹/۱۳۹۶ قطعی و تسویه شده است.

عملکرد سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۷، مورد رسیدگی اداره امور مالیاتی قرار گرفته و مورد اعتراض شرکت واقع گردیده و در هیات حل اختلاف مالیاتی در دست رسیدگی می باشد.

جهت عملکرد سال مورد گزارش و سال مالی ۳۰ آذر ۱۳۹۸، مالیات ابرازی با توجه به مفاد ماده ۱۴۵ قانون مالیات های مستقیم محاسبه و در حسابها منظور شده است.

سود سهام پرداختنی

سود سهام پرداختنی در سال مالی قبل، مبلغ ۲،۴۷۵ میلیون ریال بوده که در سال جاری به مبلغ ۶،۴۷۱ میلیون ریال افزایش یافته است (یعنی حدود ۶۱ درصد افزایش) که ناشی از تصویب تقسیم سود به ازای هر سهم ۳۵۰ ریال در مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۳۹۸/۱۱/۰۸ می باشد.

سیاست پرداخت سود

در ارتباط با سیاست توزیع سود سهام ذکر این نکته ضروری است که سود نقدی تقسیمی هر سهم در سال ۱۳۹۸ به مبلغ ۳۵۰ ریال مصوب گردیده که بر اساس زمانبندی پرداخت که در تاریخ ۱۳۹۸/۱۰/۲۵ در سامانه کدال منتشر گردیده است، عمدتاً "پرداخت گردیده است".

تسهیلات مالی

در پایان سال مالی منتهی به ۳۰/۰۹/۱۳۹۹ شرکت فاقد تسهیلات مالی دریافتی می باشد.

نتایج عملکرد شرکت

عملکرد شرکت در سال مالی منتهی به ۳۰/۰۹/۱۳۹۹ علیرغم رکود حاکم بر صنعت ساختمان، شرکت با حجم فروش معادل ۱۲،۸۰۰،۸۰۴ قالب بلوک همگن شده به مبلغ ۲۲۸،۵۰۶ میلیون ریال نسبت به سال قبل (حجم فروش معادل ۱۲،۳۶۵،۴۲۰ قالب بلوک همگن شده به مبلغ ۱۱۷،۴۲۴ میلیون ریال) از نظر حجمی ۷۱۲،۹۸۹ قالب و از نظر مبلغ ۹۵ درصد رشد داشته که بدلیل افزایش تدریجی نرخ فروش محصولات بوده است.

بهای تمام شده کالای فروش رفته در سال مالی قبل، مبلغ ۷۴،۹۱۰ میلیون ریال بوده که در سال جاری به مبلغ ۱۰۷،۱۱۳ میلیون ریال افزایش یافته است (یعنی حدود ۴۳ درصد افزایش) که متناسب با افزایش سطح عمومی قیمتها و افزایش حجم فروش بوده و با این حال مدیریت شرکت بطور مستمر تلاش می نماید با کنترل هزینه ها و انجام تعمیرات اساسی توسط پرسنل شرکت مانع از افزایش بهای تمام شده گردد.

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

عملکرد شرکت برای سال مالی منتهی به ۳۰/۹/۱۳۹۹ و سال مالی ۱۳۹۸:

شرح	۱۳۹۹/۰۹/۳۰	۱۳۹۸/۰۹/۳۰
درآمدهای عملیاتی	۲۲۸,۵۰۶	۱۱۷,۴۲۴
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۱۰۷,۱۱۳)	(۷۴,۹۱۰)
سود ناخالص	۱۲۱,۳۹۳	۴۲,۵۱۴
هزینه های فروش، اداری و عمومی	(۲۲,۵۵۴)	(۱۸,۴۶۵)
سایر اقلام عملیاتی	(1.122)	(۸۱۲)
سود عملیاتی	۹۷,۷۱۷	۲۳,۲۳۷
سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی	۲۰,۶۵۰	۷,۱۱۰
سود قبل از کسر مالیات	۱۱۸,۳۶۷	۳۰,۳۴۷
مالیات بر درآمد	(۲۱,۹۸۶)	(۵,۲۳۳)
سود خالص	۹۶,۳۸۱	۲۵,۱۱۴
سود پایه هر سهم	۱,۳۷۷	۵۵۸

مشارکت کارکنان:

داشتن نیروهای متخصص و کارآمد در صنعت از مهمترین ارکان به جهت تصمیم سازی و اجرایی نمودن تصمیمات مدیریت کلان می باشد از این رو شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار با برگزاری دوره های آموزشی درون سازمانی و برون سازمانی همواره در نظر داشته تا سرمایه انسانی خویش را در بالاترین جایگاه انتخاب و گزینش نماید. مدیریت شرکت اعتقاد دارد که برای یکپارچگی بین کارگران می بایستی با حذف شرکتهای واسطه و عدم پرداخت هزینه های اضافی خود شرکت مستقیماً با همکاران قرار داد منعقد نماید که این کار در دست اقدام می باشد.

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

فعالیت های توسعه منابع انسانی

الف) برگزاری دوره های آموزشی تخصصی جهت بهبود و ارتقاء کیفیت ارائه خدمات کارکنان، به منظور افزایش بهره وری و راندمان کاری.

ب) اطلاعات مربوط به بهبود کیفیت منابع انسانی، با عنایت به نیاز بخشهای مختلف در کارخانه، دوره های آموزشی درون و برون سازمانی در کیفیت نیروی انسانی بسیار موثر بوده و اثرات مثبت آموزشها در عملکرد نیروها مثبت ارزیابی گردیده است.

ج) مشکلات مربوط به توسعه منابع انسانی: از آنجائیکه استان گلستان منطقه کشاورزی می باشد، بکارگیری نیروهای متخصص و با تجربه با دشواری انجام می شود و امکان همکاری افراد متخصص و با تجربه بدلیل بعد مسافت با مراکز صنعتی استان و تامین انتظار حقوق درخواستی متناسب با نوع صنعت میسر نمی باشد.

د) اطلاعات مربوط به ترکیب نیروی انسانی شرکت از لحاظ تحصیلات، سوابق کاری و حوزه فعالیت، در سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۹/۳۰ شرح ذیل می باشد:

مقطع تحصیلی طبقه بندی پرسنل	ابتدائی و راهنمائی	متوسطه و دیپلم	فوق دیپلم	لیسانس و بالاتر	جمع
مدیر ارشد	----	----	----	۱	۱
مدیر میانی	----	----	----	۲	۲
کارشناس	----	----	----	۷	۷
تکنسین	----	۲	۴	۸	۱۴
کارگر ماهر	۲	۱۴	۶	۲	۲۴
کارگر نیمه ماهر	۴۲	۱۶	۴	----	۶۱
جمع	۴۴	۳۲	۱۴	۲۰	۱۱۰

میانگین سوابق کاری نیروهای شاغل در کارخانه ۹ سال می باشد و عمدتاً از نیروهای محلی استخدام گردیده اند.

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

درآمدهای عملیاتی

الف) فروش

۱۳۹۸/۹/۳۰		۱۳۹۹/۰۹/۳۰		نوع محصول
میلیون ریال	قالب	میلیون ریال	قالب	
۲۵۴	۱۳۱,۵۵۷	۱	۴۱۰	تیغه ۸
۱۲,۹۰۵	۴,۶۰۲,۳۶۹	۲۴,۰۹۳	۴,۰۷۷,۰۶۱	تیغه ۱۰
۱۵۲	۴۹,۳۰۱	۲	۳۷۰	تیغه ۱۳
۶۶,۰۰۷	۱۵,۲۶۲,۹۳۸	۱۷۳,۵۵۳	۲۰,۴۵۴,۸۸۲	تیغه ۱۵
۱,۸۷۳	۳۴۵,۵۲۰	۴,۴۲۱	۴۱۷,۱۷۱	تیغه ۲۰
۳۰,۱۱۸	۲,۸۰۵,۲۵۱	۲۴,۰۹۹	۱,۳۲۶,۷۳۳	بلوک ۲۰
۶,۱۱۵	۴۳۵,۹۷۰	۲,۳۳۷	۱۲۳,۰۸۰	بلوک ۲۵
۱۱۷,۴۲۴	۲۳,۶۳۲,۹۰۶	۲۲۸,۵۰۶	۲۶,۳۹۹,۷۰۷	جمع
	۱۲,۳۶۵,۴۲۰		۱۲,۸۰۰,۸۰۴	جمع همگن شده به بلوک

ب) تولید

۱۳۹۸/۹/۳۰		نوع محصول
قالب	قالب	
۴۵,۴۵۱	۳۷۰	تیغه ۱۳
۱۴,۸۹۵,۶۸۸	۲۰,۴۵۴,۸۸۲	تیغه ۱۵
۳۴۱,۱۷۰	۴۱۶,۵۲۱	تیغه ۲۰
۲,۷۲۸,۳۸۹	۱,۳۲۶,۷۳۳	بلوک ۲۰
۴۳۲,۸۵۸	۱۲۳,۰۸۰	بلوک ۲۵
۱۳۱,۵۵۷	۴۱۰	تیغه ۸
۴,۵۴۹,۰۱۹	۴,۰۷۷,۰۶۱	تیغه ۱۰
۲۳,۱۲۴,۱۳۲	۲۶,۳۹۹,۰۵۷	جمع
۱۲,۰۸۷,۸۱۵	۱۲,۸۰۰,۴۱۳	جمع همگن شده به بلوک

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

تیغه ۸- تقاضا برای محصول تیغه ۸ که با ابعاد ۸*۲۰*۲۰ می باشد عمدتاً در استان خراسان رضوی و خراسان شمالی بیشتر می باشد و از آنجائیکه قیمت این محصول در کارخانجات مستقر در استان های فوق پائین تر از استان گلستان میباشد و هزینه حمل آن نیز به قیمت تمام شده اضافه می گردد، لذا فروش آن در سال جاری به دلیل عدم تقاضای بازار های فوق و مصرف جزئی آن در استان های گلستان و مازندران کاهش یافته است ناشی از موارد فوق می باشد. تعداد فروش این محصول در سال قبل، ۱۳۱،۵۵۷ قالب بوده که در دوره جاری به ۴۱۰ قالب کاهش یافته است (یعنی حدود ۱۰۰ درصد کاهش).

تیغه ۱۰ و ۱۵ - محصولات تیغه ۱۰ به ابعاد ۱۰*۲۰*۲۰ و ۱۵ به ابعاد ۱۵*۲۰*۲۰ در استان های گلستان و مازندران مورد مصرف زیاد داشته و اغلب کارخانجات استانهای مذکور که بالغ بر ۳۰ کارخانه بزرگ و کوچک می باشد این محصول بیشترین ظرفیت تولیدشان را به خود اختصاص می دهد لذا رقابت برای فروش این محصول در بازارهای هدف بسیار زیاد است لازم به توضیح است چون کارخانه برای تولید محصولات با اندازه بزرگتر طراحی گردیده و تولید محصولات با ابعاد بزرگ ظرفیت کارخانه را افزایش می دهد و تولید این محصولات ظرفیت را تحت تاثیر قرارداده و حجم تولید را کاهش می دهد با این حال به دلیل نبود تقاضا برای محصولات با حجم بزرگ و برای حفظ بازار مشتریان تولید این محصولات بسیار اهمیت دارد و با توجه به این که کیفیت تولیدات نسبت به رقبا بالاتر است، قیمت فروش نیز بیشتر می باشد.

تعداد فروش محصول تیغه ۱۰ در سال قبل، ۴۶۰۲،۳۶۹ قالب بوده که در سال جاری به ۴،۰۷۷،۰۶۱ قالب کاهش یافته است (یعنی حدود ۱۱ درصد کاهش) و تعداد فروش محصول تیغه ۱۵ در سال قبل، ۱۵،۲۶۲،۹۳۸ قالب بوده که در سال جاری به ۲۰،۴۵۴،۸۸۲ قالب افزایش یافته است (یعنی حدود ۳۴ درصد افزایش).

تیغه ۲۰ - تقاضا برای این محصول به ابعاد ۲۰*۲۰*۲۰ در استان گلستان مصرف کمی داشته و به مقدار نیاز و اخذ سفارش تولید می گردد گرچه تولید آن سود دهی بیشتری را برای شرکت بوجود می آورد ولی تولید و فروش آن کاملاً مبتنی بر تقاضا انجام می شود. تعداد فروش این محصول در سال قبل، ۳۴۵،۵۲۰ قالب بوده که در سال جاری به ۴۱۷،۱۷۱ قالب افزایش یافته (یعنی حدود ۲۱ درصد افزایش) که ناشی از تقاضای بازار بوده است.

بلوک سقفی ۲۰- این محصول به ابعاد ۴۰*۲۰*۲۰ در استان گلستان و مازندران و به مقدار ناچیز در استانهای خراسان رضوی و شمالی تقاضای بیشتری داشته در سنوات گذشته تقاضا برای محصول مذکور زیاد بوده ولی بدلیل جایگزین شدن یونولیت (پلی استایرن) بجای بلوک سقفی سفالی بدلیل سبک بودن و سهولت و سرعت عمل در چینش در سقف و سبک سازی در طراحی ساختمانها بتدریج کاهش یافته و در طول چند سال از ۸۰ درصد ظرفیت کارخانه به ۵ درصد رسیده است. اخیراً با افزایش بهای یونولیت و مواد اولیه پتروشیمی بلوک های سقفی با استقبال بیشتر انبوه سازان مواجه شده است. تعداد فروش این محصول در دوره مالی مشابه سال قبل، ۲،۸۰۵،۲۵۱ قالب بوده که در سال جاری به ۱،۳۲۶،۷۳۳ قالب کاهش یافته است (یعنی حدود ۵۳ درصد کاهش).

بلوک سقفی ۲۵- این محصول به ابعاد ۲۵*۴۰*۲۰ در استان گلستان و مازندران و به مقدار ناچیز در استانهای خراسان رضوی و شمالی تقاضا داشته و در سطح منطقه تولید کننده انحصاری شرکت مرجان کار می باشد و مورد مصرف آن بسیار ناچیز و فقط در ساختمانهای دولتی و سالن

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

های بزرگ مصرف دارد. تعداد فروش این محصول در دوره مالی مشابه سال قبل، ۴۳۵,۹۷۰ قالب بوده که در سال جاری به ۱۲۳,۰۸۰ قالب کاهش یافته است (یعنی حدود ۷۲ درصد کاهش).

بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی

بهای تمام شده کالای فروش رفته در سال مالی منتهی به ۳۰ آذر/۱۳۹۹ نسبت به مدت مشابه سال مالی قبل حدود ۴۳ درصد افزایش یافته است. افزایش بهای تمام شده ناشی از افزایش مواد مصرفی، دستمزد مستقیم و هزینه های سربار می باشد. علت افزایش هر یک از عوامل مذکور بصورت جداگانه بشرح زیر تشریح می گردد:

۱- مواد اولیه: مقدار تولید در سال مالی منتهی به ۳۰ آذر/۱۳۹۹ شرکت از مقدار ۱۲,۰۸۷,۸۱۵ قالب بلوک ۲۰ همگن شده در دوره مشابه سال مالی قبل به مقدار ۱۲,۸۰۰,۴۱۳ قالب بلوک ۲۰ همگن شده معادل ۶ درصد افزایش یافته است و همچنین با توجه به برخورد معدن کارخانه با ماسه و سنگ، استخراج مواد اولیه از معدن شرکت میسر نگردید، بدین جهت افزایش بهای مواد اولیه مصرفی نسبت به دوره مالی مشابه سال قبل ناشی از خرید خاک از معادن اطراف کارخانه می باشد. بهای تمام شده مواد مستقیم مصرفی در دوره مالی مشابه سال قبل، مبلغ ۶,۴۶۴ میلیون ریال که در سال جاری به مبلغ ۱۰,۱۵۸ میلیون ریال افزایش یافته است (یعنی حدود ۵۷ درصد افزایش).

۱۳۹۸/۹/۳۰		۱۳۹۹/۰۹/۳۰		شرح
مبلغ - میلیون ریال	وزن - تن	مبلغ - میلیون ریال	وزن - تن	
۹,۵۲۱	۲۰۴,۸۵۰	۱۴,۶۲۵	۱۷۶,۸۵۶	خرید خاک
۶,۴۶۴	۱۴۹,۰۶۴	۱۰,۱۵۸	۱۵۷,۲۰۱	خاک مصرفی

۲- حقوق و دستمزد مستقیم: دستمزد مستقیم در سال مالی قبل، مبلغ ۱۶,۲۶۴ میلیون ریال که در سال جاری به مبلغ ۲۳,۶۸۱ میلیون ریال افزایش یافته است (یعنی حدود ۴۶ درصد افزایش). علت افزایش دستمزد مستقیم، افزایش حقوق و مزایای پرسنل مطابق الزامات قانون کار و پرداخت سختی کار و مرخصی های استفاده نشده تعدادی از پرسنل بوده که بازنشسته شده اند. ذکر این نکته ضروری است که تعداد پرسنل شرکت در سال مالی قبل، ۱۰۰ نفر بوده که در دوره جاری به ۱۱۰ نفر افزایش یافته است.

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

۳- سربار: هزینه سربار در سال مالی قبل، مبلغ ۵۱،۲۴۴ میلیون ریال که در سال جاری به مبلغ ۷۳،۳۶۰ میلیون ریال افزایش یافته است (یعنی حدود ۴۳ درصد افزایش). علت افزایش هزینه سربار، افزایش حقوق و مزایای پرسنل پشتیبانی (حدود ۳۶ درصد هزینه سربار) مطابق الزامات قانون کار و پرداخت سختی کار و برقراری مستمری کارکنان بازنشسته شرکت و افزایش قیمت قطعات و مواد مصرفی بوده است.

هزینه های فروش، اداری و عمومی

هزینه های فروش، اداری و عمومی در سال مالی قبل، مبلغ ۱۸،۴۶۵ میلیون ریال که در سال جاری به مبلغ ۲۲،۵۵۴ میلیون ریال افزایش یافته است (یعنی حدود ۲۲ درصد افزایش). علت عمده افزایش هزینه های فروش، اداری و عمومی ناشی از افزایش هزینه کارانه و بهره وری پرسنل و سایر هزینه های جاری بوده است.

سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی

سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی در سال مالی قبل، مبلغ ۷،۱۱۰ میلیون ریال که در سال جاری به مبلغ ۲۰،۶۵۰ میلیون ریال افزایش یافته است (یعنی حدود ۲۹۰ درصد افزایش) که ناشی از شناسایی سود حاصل از سپرده های سرمایه گذاری بانکی و صندوق سرمایه گذاری گنجینه امید می باشد.

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

نسبت های مالی

شرح	واحد سنجش	نحوه محاسبه	۱۳۹۹/۰۹/۳۰	۱۳۹۸/۰۹/۳۰
الف (نسبت های نقدینگی				
نسبت جاری	مرتبه	دارایی های جاری / بدهی های جاری	۲/۵۵	۲/۴۸
نسبت آنی	مرتبه	دارایی های آنی / بدهی های جاری	۲/۲۷	۲/۱۱
نسبت گردش نقدی	مرتبه	نقد حاصل از فعالیت عملیاتی / بدهی های جاری	۱/۵۰	۱/۰۵
ب (نسبت های اهرمی				
نسبت کل بدهی	مرتبه	بدهی ها / دارایی ها	۰/۳۴	۰/۵۲
نسبت مالکانه	مرتبه	حقوق مالکانه / دارایی ها	۰/۶۶	۰/۴۸
ج) نسبت های فعالیت				
نسبت گردش دارایی ها	مرتبه	درآمدهای عملیاتی / متوسط دارایی ها	۱/۰۶	۰/۸۳
نسبت گردش موجودی ها	مرتبه	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی / متوسط موجودی مواد و کالا	۵/۹۰	۵/۵۲
دوره گردش موجودی ها	روز	۳۶۵ / نسبت گردش موجودی ها	۶۱/۸۶	۶۶
نسبت گردش مطالبات	مرتبه	درآمدهای عملیاتی / متوسط مطالبات	۱۳/۲۶	۴/۴۳
دوره وصول مطالبات	روز	۳۶۵ / نسبت گردش مطالبات	۲۱	۸۲
د (نسبت های سودآوری				
نسبت سود خالص	درصد	سود خالص / درآمدهای عملیاتی	۴۲/۱۸	۲۱/۳۸
نسبت بازده سرمایه گذاری	درصد	سود خالص / متوسط دارایی ها	۴۴/۹۱	۱۷/۹۱
نسبت بازده حقوق مالکانه	درصد	سود خالص / متوسط حقوق مالکانه	۶۸/۷۵	۳۱/۵۹
نسبت نقد شونده سود	مرتبه	نقد حاصل از فعالیت عملیاتی / سود خالص	۱/۱۶	۱/۷۸
و (نسبت های ارزش بازار				
سود هر سهم (EPS)	ریال	سود خالص / میانگین موزون تعداد سهام عادی	۱,۳۷۷	۵۵۸
سود نقدی هر سهم (DPS)	ریال	مصوبه مجمع عمومی عادی سالیانه	---	۳۵۰
جریان نقدی هر سهم	ریال	نقد حاصل از فعالیت عملیاتی / میانگین موزون تعداد سهام عادی	۱,۶۰۳	۹۹۵
نسبت قیمت به سود هر سهم	مرتبه	قیمت پایانی / سود هر سهم	۵۳/۴۴	۴۱/۲۲

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ آذر ۱۳۹۹

بیانیه مأموریت:

شرکت بازرگانی و تولیدی مرجان کار به عنوان یکی از تواناترین و بزرگترین شرکتهای تولید آجرسفال در استان های گلستان، مازندران و خراسان شمالی و برخوردار از تکنولوژی برتر تولیدی، منابع و زیر ساختهای لازم و همچنین حسن شهرت در میان تولید کنندگان و مصرف کنندگان شمال کشور می باشد و با در نظر گرفتن حفظ محیط زیست و کاهش آلودگی، بهینه سازی مصرف انرژی و اشتغال زایی در منطقه و تلاش در جهت رعایت استانداردها و مدیریت هزینه ها و کاهش بهای تمام شده و افزایش بهره وری خود، در پی توسعه، عمران و آبادی منطقه و برآورده کردن نیازها و انتظارات دینفعان خود از جمله نهادهای ذیربط دولتی، تامین کنندگان اقلام و خدمات، کارکنان، سهامداران، نمایندگان فروش، مشتریان -شامل انبوه سازان و پیمانکاران ساختمانی، مصرف کنندگان و خریداران ساختمان، ساکنین محلی و شهروندان از طریق تولید و توزیع مصالح مورد مصرف صنعت ساختمان در منطقه شمال کشور و کشورهای همسایه می باشد.

اطلاعات تماس با شرکت

گرگان، کیلومتر ۴ جاده گنبد-جاده نصرآباد- نرسیده به روستای باغ گلبن

تلفن : ۰۱۷-۳۲۱۶۴۵۲۸

آدرس پست الکترونیکی : info@marjankarco.ir

اطلاعات مربوط به امور روابط سهامداران با شرکت:

مسئول پاسخگویی: حبیب کریم زاده- احمد بهرامی