
^ ^

^

1396

29



کرمان موتور (سهامی خاص)

K E R M A N M O T O R

صلى الله عليه وسلم

... پیام مدیر عامل

در سال های فعالیت شرکت کرمان موتور، همواره ای جاد اشتغال پایدار، فعالیت های اجتماعی عام المنفعه و توسعه صنعت کشور، به خصوص در استان کهن کرمان از اهداف اصلی این شرکت بوده است.

سال 1396، سال افزایش کیفیت و بهره وری و گسترش سبد محصولات در شرکت کرمان موتور بود. به نحوی که این شرکت توانست علاوه بر حفظ سهم خود از بازار خودروی کشور با روش های متنوع فروش، نسبت به توسعه سبد محصولات از طریق خودروهای روزآمد هیوندای و جک اقدام نماید. همچنین شرکت موفق به بهبود کیفیت از طریق توسعه منابع انسانی و آموزش، در کنار اصلاح و بهبود روش های تولید در این سال شده است.

از سوی دیگر، در سالی که شرکت های خودروسازی کشور با مشکلات بسیاری در تامین نقدینگی لازم برای تولید و اجرای پروژه های جاری بودند، شرکت کرمان موتور از روش های متنوعی برای تامین منابع مورد نیاز اقدام نمود از آن جمله برای اولین بار موفق به تامین مالی از طریق بازار سرمایه گردید.

افتخار کرمان موتور، تولید داخلی محصولات متنوع با بهترین کیفیت و فن آوری روز دنیا است. رعایت و پیاده سازی استانداردهای ایمنی و کیفیت و حفظ محیط زیست با ساختاری کوچک و چابک در تصمیم گیری، سرلوحه فعالیت های این شرکت می باشد. افزایش سهم ساخت داخلی قطعات به منظور افزایش کیفیت و حمایت از کالای ایرانی انجام شده است.

شرکت کرمان موتور در مسیر تعالی جهت نیل به اهداف زیر تلاش می کند:

۱. برنامه ریزی لازم برای حضور موثر، ارتقاء سهم بازار خودرو کشور و منطقه بوسیله افزایش ظرفیت تولید و ارتقاء کیفیت و توسعه سبد محصولات
۲. برنامه ریزی های لازم جهت ایفای مسئولیت اجتماعی شرکت در راستای بهبود مستمر شرایط زیست محیطی و رفاه عموم جامعه با تکیه بر ای جاد اشتغال و توسعه پایدار استان کرمان
۳. ارتقا سطح شفافیت، جذب مشارکت سرمایه های خرد مردمی و بهبود حاکمیت شرکتی با حضور برنامه محور، منسجم و بلند مدت در بازار سرمایه

فهرست

1 - تاییدیه هیأت مدیره ۱
---	------------------------------

..... 2	مروری بر وضعیت اقتصادی جهان و ایران و بازار خودرو در ایران ۲
..... 2 2 -اقتصاد جهان ۱-۲
..... 4 4 -اقتصاد ایران ۲-۲
..... 7 7 ۱۳۹۶- بازار خودرو در سال ۳-۲
..... 8 8 - ریسکهای پیش روی صنعت خودرو ۴-۲
..... 9 9 - کلیاتی در مورد شرکت ۳
..... 9 9 - سرمایه و سهامداران ۱-۳
..... 10 10 - وضعیت پرسنل ۲-۳
..... 11 11 - جایگاه شرکت در صنعت ۴
..... 12 12 -اطلاعات مالی شرکت ۵
..... 15 15 -اطلاعات مربوط به پرتفوی سرمایه گذاری شرکت ۶
..... 16 16 -مروری بر عملکرد عملیاتی و مالی شرکت ۷
..... 16 16 -روند تولید ۱-۷
..... 17 17 -گزیده اطلاعات مالی ۲-۷
..... 18 18 -نسبتهای مالی ۳-۷
..... 19 19 ۱۳۹۶- فعالیتهای مرتبط با تولید و خطوط تولید در سال ۸
..... 20 20 و برنامه های آتی ۱۳۹۶- فروش و بازاریابی در سال ۹
..... 22 22 ۱۳۹۶-خدمات پس از فروش در سال ۱۰
..... 24 24 و برنامه های آتی ۱۳۹۶-فعالیت بازرگانی در سال ۱۱
..... 25 25 ۱۳۹۶-عملکرد کیفیت در سال ۱۲
..... 25 25 (ISQI- ارتقاء سطح کیفی محصولات در آدیت های برون سازمانی شاخص (۱-۱۲
..... 26 26 (CSI- ارتقاء سطح رضایتمندی مشتریان (۲-۱۲
..... 26 26 (100C- ارتقاء کیفیت دوام محصولات شاخص (۳-۱۲
..... 26 26 - بهبود روند خودروهای مرجوعی ۴-۱۲
..... 26 26 ۱۳۹۶- سایر اقدامات و دستاوردها در ۵-۱۲
..... 27 27 ۱۳۹۶-فعالیتهای فناوری اطلاعات و برنامه های آتی در سال ۱۳

۱۴- برنامه های شرکت در خصوص افزایش سطح رفاهی، بهداشتی و آموزشی کارکنان



۱- تاییدی هیأت مدیره

گزارش هیأت مدیره شرکت کرمان موتور (سهامی خاص) در اجرای مفاد ماده ۲۳۲ اصلاحیه قانون تجارت، مصوب اسفند ماه ۱۳۴۷ برای دوره مالی منتهی به ۶۹۳۱/۲۱/۹۲ بر پایه اطلاعات موجود تهیه و به شرح ذیل تقدیم میشود .

گزارش حاضر به‌عنوان یکی از گزارشهای سالانه هیأت مدیره به مجمع، مبتنی بر اطلاعات ارائه شده در صورتهای مالی بوده و اطلاعاتی را در خصوص وضع عمومی شرکت و عملکرد هیأت مدیره فراهم میآورد .

به نظر اینجانبان اطلاعات مندرج در این گزارش که درباره عملیات و وضع عمومی شرکت میباشد، با تاکید بر ارائه منصفانه نتایج عملکرد هیأت مدیره و در جهت حفظ منافع شرکت و انطباق با مقررات قانونی و اساسنامه شرکت تهیه و ارائه گردیده است. این اطلاعات هماهنگ با واقعیههای موجود بوده و اثرات آنها در آینده تا حدی که در موقعیت فعلی میتوان پیشبینی نمود، به نحو درست و کافی در این گزارش ارائه گردیده و هیچ موضوعی که عدم آگاهی از آن موجب گمراهی استفاده کنندگان میشود، از گزارش حذف نگردیده است. گزارش حاضر در تاریخ ۷۹۳۱/۲۰/۵۰ به تایید هیأت مدیره رسیده است .

امضاء	سمت	اعضای هیأت مدیره ومدیرعامل	نام نماینده اشخاص حقوقی
	رئیس هیئتمدیره	محمد رضا شه بخش	شرکت صنایع خودروسازی کرمان
	نایبرئیس هیئتمدیره	مازیار شوندی	شرکت دوو موتور
	عضو هیئتمدیره و مدیرعامل	سامان فیروزی فیروز کوهی	شرکت خودروسازان بم
	عضو هیئتمدیره	محمد رضا یزدان پناه فدایی	شرکت شرکت خدمات و تجارت بم خودرو
	عضو هیئتمدیره	سید محمد رضا میر علینقی	شرکت آرمان موتور ارگ



2- مروری بر وضعیت اقتصادی جهان و ایران و بازار خودرو در ایران

2-1- اقتصاد جهان

سال ۲۰۱۷ برای اقتصاد جهانی سال امید بخش بود. اقتصاد جهانی در این سال همچون سال گذشته وضعیتی رو به رشد و چرخش رو به بالا را تجربه کرد که بعد از بحران مالی سال ۲۰۰۸ امیدوارکننده است. رشد مثبت جهانی سال گذشته بیشتر از جانب کشورهای اتحادیه اروپا، آسیا، چین، آمریکا، کانادا، برزیل و فدراسیون روسیه بود که در این میان چین به واسطه سیاستهای گسترده مالی خود بیشترین نقش را در بین کشورها در تحقق این رشد داشت. رشد امیدوار کننده سال ۲۰۱۷ به علت‌هایی چون ترمیم گسترده در وضعیت اقتصادی همگام با واکنش سرمایه‌گذاری و تجارت در کنار شرایط مساعد مالی، سیاستهای تسهیلگرانه عمومی، افزایش سطح اعتماد عمومی، کاهش اثر سقوط گذشته در قیمت کالاها، امیدواریها به اثر مثبت سیاستهای مالیاتی آمریکا در کوتاهمدت، کاهش خرید داراییهای بزرگ از جانب بانک مرکزی اروپا و احیای اقتصادی حوزه یورو بود.

صندوق بینالمللی پول در آخرین گزارش خود در ماه ژانویه سال جاری، نرخ رشد اقتصادی جهان را برای سال ۲۰۱۷ برابر با ۳/۷ درصد برآورد کرده و برای سال ۲۰۱۸ برابر با ۳/۹ درصد پیشبینی میکند. همچنین طبق برآوردهای این نهاد نرخ رشد اقتصادی برای کشورهای توسعه یافته برای سال های ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸ برابر با ۲/۳ درصد خواهد بود. همچنین برای کشورهای گروه EMDE¹ این نرخ برای این دو سال به ترتیب برابر با ۴/۷ و ۴/۹ درصد است. برای کشورهای حوزه MENAP² نیز پیش بینی میشود نرخ رشد اقتصادی برای سال ۲۰۱۷ برابر با ۲/۵ و برای سال ۲۰۱۸ برابر ۳/۶ درصد باشد.

انتظار میرود که رشد جهانی همچنان طی دو سال آینده پایدار بماند و حتی در کشورهای EMDE زیادتیر نیز شود، این امر به علت بازگشت دوباره صادرکنندگان کالاها به بازار است. هر چند نرخ رشد می تواند در کوتاهمدت بالا باشد، اما بنا به دلایلی که در ادامه خواهد آمد این رشد در میانمدت ادامه نخواهد داشت. دلیل اول آنکه کشورهای پیشرفته که نقش زیادی در تحقق این نرخ رشد داشتند به زودی شاهد پر شدن شکاف تولیدی خود خواهند بود و در نتیجه با کاهش در نرخ رشد خود مواجه خواهند شد. دلیل دوم به بازگشت معکوس اثر سیاستهای مالی انبساطی دو اقتصاد بزرگ جهان یعنی آمریکا و چین در میانمدت بازمیگردد که موقتا در تلاشند رشدهای بالاتر اقتصادی را برای خود رقم بزنند. دلیل سوم این است که سیاستهای گسترده انبساطی مالی و پولی توسط دولتها پس از بحران سال ۲۰۰۸، انبوهی از بدهی برای ایشان برجای گذاشت که امکان بروز مجدد بحران مالی دیگری را تشدید میکند.

¹ Emerging Market and Developing Economies

² Middle East, North Africa, Afghanistan and Pakistan



^ ÷ 1

پیش‌بینی ۲۰۱۹	پیش‌بینی ۲۰۱۸	برآورد ۲۰۱۷	برآورد ۲۰۱۶		
۳/۹	۳/۹	۳/۷	۳/۲	اقتصاد جهانی	
۲/۲	۲/۳	۲/۳	۱/۷	اقتصادهای توسعه یافته	
۲/۵	۲/۷	۲/۳	۱/۵	ایالات متحده آمریکا	
۲	۲/۲	۲/۴	۱/۸	حوزه یورو	
۵	۴/۹	۴/۷	۴/۴	کشورهای EMDE	
۶/۴	۶/۶	۶/۸	۶/۷	چین	
۷/۸	۷/۴	۶/۷	۷/۱	هند	
۳/۵	۳/۶	۲/۵	۴/۹	کشورهای MENAP	
۴/۴	۴/۶	۴/۷	۲/۵	رشد تجارت جهانی	
-۴/۳	۱/۷	۲۳/۱	-۱۵/۷	میانگین سالانه نفت	
۱	-۰/۱۵	۶/۵	-۱/۶	میانگین سالانه کالاهای غیرسوختی	

% ۲۰۱۸ ^ ق ^ ق

رشد در بسیاری از کشورهای EMDE به ویژه در کشورهای صادرکننده کالاها در سال ۲۰۱۷ ترمیم پیدا کرد. با این حال کاهش قیمت نفت و تنشهای ژئوپلیتیکی منجر به کاهش درآمد سرانه در یک پنجم از کشورهای این حوزه به ویژه در منطقه MENAP بود. انتظار می رود با افزایش قیمت کالاها و ناپدید شدن آثار شوکهای تجاری اخیر در این مناطق رشد با سرعت زیاد مشاهده شود. از طرفی انتظار می رود رشد با دوام در کشورهای EMDE که واردکننده کالاها میباشند نیز همچنان ادامه یابد.

مطابق گزارش صندوق بینالمللی پول، قیمت کالاهای صنعتی در سال ۲۰۱۷ همچنان به افزایش ادامه دادند این در حالیست که قیمت کالاهای کشاورزی ثابت ماندند. قیمت فلزات به علتهایی نظیر محدودیت در عرضه و تقاضا و همچنین کاهش عرضه از جانب چین به علت محدودیتهای زیستمحیطی قریب به ۲۲ درصد زیاد شده است که انتظار می رود فلزات روند افزایش قیمت خود را در سال ۲۰۱۸ نیز ادامه دهند. در بازار نفت، با وجود افزایش تقاضا، محدودیت تولید اوپک و کاهش ذخایر نفت منجر به محدودیتهای از محل عرضه شده بود. به این ترتیب میانگین قیمت نفت تا ۵۳ دلار به ازای هر بشکه افزایش یافت و انتظار می رود در سال بعد این عدد به ۵۶ دلار به ازای هر بشکه برسد.



2-2- اقتصاد ایران

سال ۱۳۹۶ دومین سال بعد از اجرای برجام (برنامه جامع اقدام مشترک ایران و کشورهای ۱+۵) می باشد که برآورد های اولیه حاکی از ادامه روند رشدی در اقتصاد ایران می باشد. هرچند که تغییرات رخ داده از اجرای برجام بدان صورت که مورد نظر دولتمردان و اقتصاددانان کشور بود میسر نگردید با این حال حداقل در اقتصاد وابسته به نفت کشور، بخش نفت دوباره تعامل خود را با جهان آغاز نمود.

برای درک بهتر واقعیت های اقتصاد کلان بر اساس آخرین آمارهای منتشر شده از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، تولید ناخالص داخلی ایران در نه ماهه نخست سال ۱۳۹۶ نسبت به مدت مشابه سال قبل با ۳,۴ درصد (بدون نفت: ۴,۱ درصد) افزایش به ۵۳۹,۳ هزار میلیارد ریال رسیده است. در نه ماهه نخست سال جاری بخش صنایع و معادن با ۴,۶ درصد و گروه نفت با ۱,۳ درصد رشد نسبت به مدت مشابه سال قبل به ترتیب بیشترین و کمترین رشد را داشته اند. گروه نفت به علت کاهش صادرات نفت خام و همچنین کاهش صادرات میعانات گازی و فرآورده های نفتی با کاهش رشد ارزش افزوده مواجه بوده و در مقابل بخش ساختمان به عنوان زیربخش گروه صنایع و معادن در دومین فصل متوالی، از رشد مثبت برخوردار بوده است.

نه ماهه سال ۹۶	نه ماهه سال ۹۵	۱۳۹۵	۱۳۹۴	۱۳۹۳	به قیمت ثابت سال ۱۳۹۰
۴,۱	۴,۲	۴,۲	۴,۶	۵,۴	ارزش افزوده بخش کشاورزی
۱,۳	۶۷,۱	۶۱,۶	۷,۲	۴,۵	ارزش افزوده بخش نفت
۴,۶	۰,۸	۶,۹	-۶,۱	۵,۴	ارزش افزوده بخش صنایع و معادن
۳,۷	۳,۱	۳,۶	-۲,۳	۱,۴	ارزش افزوده بخش خدمات
۳,۴	۱۲,۴	۱۲,۵	-۱,۶	۳,۲	تولید ناخالص داخلی به قیمت پایه
۱,۴	۳	۳,۸	-۳,۵	۲,۰	مخارج مصرف نهایی بخش خصوصی
۴,۸	۵,۵	۳,۷	۴,۸	۴,۲	مخارج مصرف نهایی بخش دولتی
۱,۴	-۶,۵	-۳,۷	-۱۲,۰	۷,۸	تشکیل سرمایه ثابت ناخالص
۰,۴	۴۵,۲	۴۱,۳	۱۲,۱	۷,۲	صادرات کالا و خدمات
۹,۲	۶,۲	۶,۱	-۲۰,۲	-۴,۵	واردات کالا و خدمات

بر اساس پیشبینی مرکز پژوهش های مجلس شورای اسلامی رشد اقتصادی ایران در سال ۱۳۹۶ معادل ۴,۶ درصد خواهد بود. بر این اساس رشد ارزش افزوده بخش های کشاورزی در سال ۱۳۹۶ حدود (۸,۳)، نفت (۱,۳ درصد)، صنعت (۶,۴)، ساختمان (۲,۴-) و خدمات



۹,۵ درصد برآورد میشود. با این حال با توجه به گزارش نه ماهه بانک مرکزی مبنی بر رشد ۰,۸ درصدی بخش ساختمان و با توجه به تحولات اخیر در بازار مسکن به نظر میرسد پیشبینی مرکز پژوهشها در خصوص رشد منفی بخش ساختمان در سال ۱۳۹۶ تحقق پیدا نکند. از مهمترین چالشهایی که در سال جاری رشد اقتصادی را محدود کرده است، سطح پایین سرمایهگذاری دولتی و خصوصی است. همچنین صندوق بینالمللی پول و بانک جهانی در آخرین گزارشهای خود رشد اقتصادی کشور در سال ۲۰۱۷ را به ترتیب ۴ و ۴ درصد پیشبینی کردهاند.

از اتفاقات اقتصادی مهم در حوزه پولی در سال ۹۶ میتوان به ثبات نرخ تورم تک رقمی (۹ درصد) برای دومین سال اشاره کرد. ثبات نرخ تورم در سطوح پایین باعث شد که دولت در شهریور ماه سال ۱۳۹۶ برای کاهش نرخ بهره حقیقی اقدام به کاهش دستوری نرخ بهره بانکی تا سطح ۱۵٪ نماید. با اینحال در پی افزایش شدید نرخ ارز و رشد قیمت مسکن و به منظور کنترل نقدینگی، بانک مرکزی با عقبنشینی از تصمیم قبلی خود بسترهای سهگانه برای کنترل بازار پول ارائه کرد که مهمترین مولفه آن افزایش نرخ سود تا سطح ۲۰٪ بود.

حجم نقدینگی کل کشور در دی ماه ۱۳۹۶ با ۲۲٪ افزایش نسبت به دیماه سال ۱۳۹۵ به رقم ۶۳۱,۱۴ هزار میلیارد ریال رسید. در همین مدت پایه پولی با ۹٪ رشد به ۲۰۱۲ هزار میلیارد ریال افزایش یافت که بیش از همه متاثر از افزایش بدهی بانکها به بانک مرکزی بود. رشد مطالبات غیرجاری بانکها، شناسایی سودهایی موهومی، داراییهای منجمد و عدم تسویه بدهی دولت با بانکها زمینه را برای اضافه برداشت بانکها به منظور تامین نقدینگی فراهم کرده است.

نرخ دلار در سال ۱۳۹۶ رشدی ۲۸ درصدی را تجربه کرد و از حدود ۳۷۳۰ تومان به ۴۷۷۲ تومان افزایش یافت. این مسئله تا حد زیادی ناشی از کاهش عرضه ارز به واسطه محدودیتهای اعمال شده بر ارز حواله چین و دویی بود. با این حال کاهش نرخ سود سپردهها، رشد شدید نقدینگی و عدم تصحیح مناسب قیمت ارز با رشد تورم در طی سالهای اخیر که انتظارات افزایشی برای نرخ ارز را تشدید مینماید بر شتاب رشد افزود و باعث شد که نرخ دلار در نیمه دوم سال با سرعت بسیار بالایی رشد کند. در واقع نرخ دلار در شش ماه نخست سال نوسانات اندک داشته و در انتهای شهریورماه حدود ۳۸۹۶ تومان بوده است.

کاهش نرخ سود سپردههای بانکی و سرازیر شدن پول به بازارهای موازی موجبات رونق بازار مسکن در شهر تهران را نیز فراهم آورد تا پس از چندین سال، رکود از این بازار رخت برنند. عواملی همچون رشد انتظارات تورمی، افزایش نرخ ارز و کمبود عرضه در واحدهای با متراژ پایین از دیگر عوامل موثر بر افزایش قیمت مسکن در ماههای اخیر در شهر تهران عنوان می شود.

اقتصاد ایران در سال ۱۳۹۷ با چالشهای متعدد داخلی و خارجی مواجه خواهد بود. احتمال خروج آمریکا از برجام، پایان مهلت FATF به ایران برای اجرای برنامه اقدام، فشار کشورهای غربی برای مذاکرات مجدد، کاهش دسترسی ایران به دلارهای نفتی به واسطه محدود شدن انتقال ارز از طریق مکانیسم حواله در دویی و برخی از کشورها بخشی از مهمترین چالشهای بینالمللی پیشروی ایران در سال آتی است. افزایش مشکلات بانکها، کسری بودجه دولت و افزایش فشار بر نرخ بهره، کاهش ارزش پول ملی، بازگشت احتمالی تورم به سطوح بالای ۱۵٪، افزایش مشکلات صندوقهای بازنشستگی و کمبود آب از جمله مهمترین چالشهای داخلی پیشروی اقتصاد ایران در سال ۱۳۹۷ خواهد بود.

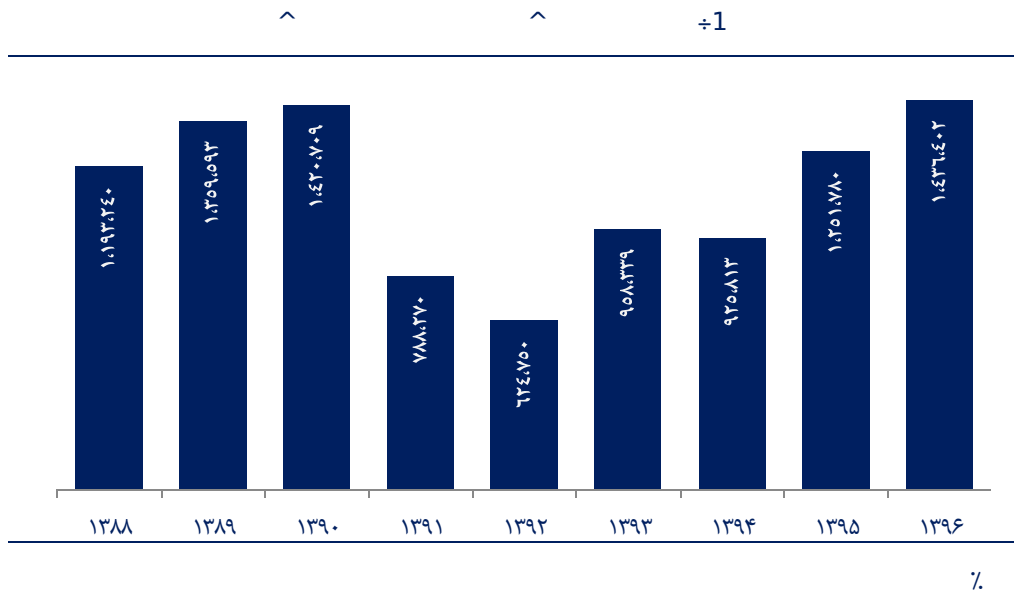


به رغم تمام موارد فوق پیشبینیها از رشد متوسط اقتصاد ایران در سال آتی حکایت دارد. مرکز پژوهشهای مجلس رشد اقتصادی ایران در سال ۱۳۹۷ را معادل ۳٪ و سازمان برنامه و بودجه کشور بین ۵,۵ تا ۷,۵ درصد میداند. صندوق بینالمللی پول و بانک جهانی نیز رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۱۸ را به ترتیب ۳,۸٪ و ۳,۶٪ پیشبینی کردهاند، این در حالی است که بانک جهانی متوسط رشد اقتصادی در سال ۲۰۱۸ برای کل دنیا را ۳,۱٪ و برای کشورهای در حال توسعه ۴,۵٪ پیشبینی کرده است.



2-3- بازار خودرو در سال 1396

بر اساس آخرین گزارش انجمن خودروسازان، در سال ۹۶ بالغ بر ۴۳۶،۱ هزار دستگاه خودرو سواری در ایران تولید شده است که نسبت به سال گذشته رشد ۱۵ درصدی داشته است. این میزان تولید، رکورد جدیدی را به ثبت رسانده است. رکورد قبلی مربوط به سال ۹۰ با تولید تقریباً ۴۲۰،۱ هزار دستگاه بوده است. روند رو به رشد تولید خودرو در ایران که در سال ۹۱ با وضع تحریم های بین المللی متوقف شده بود و تا ۵۰ درصد ظرفیت نیز کاهش یافت. با توافق صورت گرفته در خصوص برنامه هسته ای ایران با گروه ۵+۱، شرایط نسبی برای بهبود اوضاع این صنعت بزرگ فراهم شد. خودروسازان داخلی توانستند با انعقاد قراردادهای و تفاهم نامه های با شرکتهای خارجی، اوضاع تولید را بهبود بخشند. همانطور که از نمودار ۱ مشاهده می شود روند افزایشی در تولید، از سال ۱۳۹۳ شروع شده و در سال ۹۶ رکورد جدیدی را ثبت کرده است.



از ۴۳۶،۱ هزار دستگاه خودرو تولید شده در داخل، سه خودرو ساز بزرگ کشور ایران خودر، سایپا و پارس خودرو به ترتیب سهم ۴۹٪، ۲۶٪ و ۱۷٪ به خود اختصاص داده اند. همچنین در سال ۹۶، مطابق آمارهای ارائه شده، بالغ بر ۲۸۹ هزار دستگاه خودرو سواری وارد کشور شده است به طوریکه خودروسازان چینی بیشترین سهم را داشتند. محصولات این کشور با رشد ۴۵ درصدی، توانستند سهم بازار ۷۶٪ از بازار خودروهای سواری خارجی ایران را کسب کنند. در حالت کلی خودروهای سواری خارجی سهم ۱۷٪ در بازار ایران دارند در حالی که این سهم در سال ۹۵، ۱۵٪ بوده است.

خودروسازان نقش پررنگی در رشد اقتصادی طی چند سال اخیر داشتند و یکی از ارکان اصلی خروج اقتصاد ایران از رکود به شمار می آمدند. به استناد گزارش بانک مرکزی از شاخص تولید کارگاه های بزرگ صنعتی کشور در نه ماهه نخست سال ۹۶، نیز همانند سال



گذشته صنایع تولید وسایل نقلیه موتوری، تریلر و نیم تریلر بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص کل تولید داشته اند. این صنعت با ضریب ارزش افزوده ۱۶,۳۳، شاخص تولید آن در نه ماهه سال ۱۳۹۶ نسبت به دوره مشابه سال قبل رشد ۱۳,۸ درصدی داشته است.

2-4- روی سکه های پیش روی صنعت خودرو

ریسک های بین المللی

- تاثیر مستقیم تغییرات قانونی مربوط به تعرفه و محدودیت واردات خودرو به آمریکا بر روی خودروسازی های چین و اروپا
- تغییرات قانونی مربوط به تعرفه واردات فولاد و سنگ آهن به چین و آمریکا
- ریسک ناشی از جنگ تجاری آمریکا و چین و اثر آن بر افزایش قیمت مواد اولیه
- افزایش قیمت نفت و تاثیر آن بر روی بازار خودروهای موتور احتراقی درون سوز با مصرف بالا
- عدم تمایل لیزینگ خودروها به دلیل پایین بودن و رقابتی بودن نرخ بهره برای شرکتهای لیزینگ و سرمای‌هگذاری
- اثر تنشهای بین المللی در خاورمیانه، روسیه و غرب، چین و آمریکا بر روی سرمای‌هگذاری در صنعت خودرو

ریسکهای داخلی

- ریسک تصمیمات دولت آمریکا و تاثیر آن بر روی برجام و چشم انداز اقتصاد ایران
- افزایش نرخ ارز که منجر به افزایش قیمت تمام شده خودرو تولیدی و وارداتی می شود
- کوچک شدن بازار خودرو به دلیل کاهش قدرت خرید مشتریان و کاهش تقاضا
- افزایش نرخ تورم و نرخ حقوق و دستمزد و درنتیجه افزایش قیمت تمام شده خودرو
- قیمتگذاری دستوری خودرو توسط شورای رقابت



• ری‌سک مالی، بدهی صنعت خودرو به تامی‌نکنندگان قطعات خودرو و بانکها

3- کلیاتی در مورد شرکت

شرکت کرمان موتور در تاریخ ۱۴ اسفند ۱۳۷۳ به‌صورت شرکت سهامی خاص تأسیس و طی شماره ۱۱۱۴۷۶ مورخ ۱۳۷۳ در اداره ثبت شرکتها و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسیده است. در حال حاضر، شرکت کرمان موتور جز واحدهای تجاری فرعی شرکت صنایع خودروسازی کرمان (سهامی خاص) است و واحد تجاری نهایی گروه، شرکت صنایع خودروسازی کرمان میباشد. مرکز اصلی شرکت در تهران ۱۶ کیلومتر جاده مخصوص بلوار ارگ و کارخانه آن در شهرستان بم، شرکت صنعتی ارگ جدید واقع است.

بر اساس پیشنهاد شماره ۳۱۰۰/۲۱۱/۱۵۷۷۵ مورخ ۱۳۷۳/۰۵/۱۲ سازمان سرمایه‌گذاری و کمکهای اقتصادی و فنی ایران وابسته به وزارت امور اقتصادی و دارائی تصویب‌نامه شماره ۲۴۶۴۳/ت ۲۷۰ مورخ ۱۳۷۳/۰۷/۱۷ هیئتوزیران به شرکت دوو کورپوریشن کره جنوبی اجاره داده شد که با سرمایه‌گذاری مشترک با شرکتهای خصوصی ایران نسبت به تولید خودرو در مدل‌های سیلو و ماتیز در شهرستان بم اقدام نماید لیکن به علت تحریم این همکاری قطع و در سال ۱۳۸۷ قراردادی با شرکت لیفان چین منعقد و اولین مدل با نام لیفان ۵۲۰ در همان سال تولید گردید. همکاری با شرکت لیفان با تولید خودروی لیفان ۶۲۰ با موتور ۱۶۰۰ سیسی در سال ۱۳۸۹ در کنار مدل قبلی ادامه یافت و در حال حاضر نیز ۴ مدل خودروی لیفان ۶۲۰ با موتور ۱۸۰۰، لیفان 60X (شاسیلند با گیربکس دنده‌های و اتوماتیک) ،لیفان 50X (گیربکس دنده‌های و اتوماتیک) لیفان ۸۲۰ ادامه پیدا کرده است. در سال ۱۳۹۰ با شرکت جک (JAC) کشور چین قرارداد تولید انواع خودروی سواری منعقد شد مدل‌های سدان و هاچ بک وارد بازار گردید که در حال حاضر خودروی J5 با موتورهای ۱۵۰۰ و ۱۸۰۰ سی سی (گیربکس اتوماتیک)، 5S با موتور ۲۰۰۰ سی سی توربو (گیربکس دنده‌های و اتوماتیک) و 3S با موتور ۱۶۰۰ سی سی ادامه پیدا کرده است. در سال ۱۳۹۵ با شرکت هیوندای (HYUNDAI) کشور کره جنوبی قرارداد تولید انواع خودروی سواری منعقد شد و مدل‌های 10I20 و Accent در شهر بم تولید میگردد.

مطابق ماده ۲ اساسنامه شرکت کرمان موتور (سهامی خاص) موضوع فعالیت اصلی شرکت به شرح زیر میباشد:

- ۱- ساخت و مونتاژ و توزیع و فروش اتومبیل‌سواری و ارائه خدمات بعد از فروش محصولات
- ۲- انجام هرگونه عملیات و اقدام تجاری و فعالیتهای مربوط به‌طور صریح و یا ضمنی و یا مستقیم و یا غیرمستقیم و در رابطه با اهداف پیشینیشده باشد

3-1- سرمایه و سهامداران

سرمایه ثبت شده شرکت در پایان سال مالی مورد گزارش ۲۸۰،۳۰،۰۰۰ میلیون ریال شامل ۲۸۰،۳۰،۰۰۰ سهم ۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریالی می باشد. تغییرات سرمایه شرکت طی چهار سال اخیر به شرح زیر بوده است:

3 ÷ ^ ^ □ ÷ ^ ^ ^



محل افزایش سرمایه	درصد افزایش	سرمایه جدید	مبلغ افزایش	سرمایه قبلی	تاریخ ثبت افزایش سرمایه
مطالبات حال شده	۶۸۰ درصد	۱,۲۰۰,۰۰۰	۱,۰۲۳,۵۰۰	۱۷۶,۵۰۰	۱۳۹۳/۰۸/۲۶
مطالبات حال شده	۱۷۳ درصد	۳,۲۸۰,۰۰۰	۲,۰۸۰,۰۰۰	۱,۲۰۰,۰۰۰	۱۳۹۶/۰۹/۲۷

ترکیب سرمایه ثبت شده و سهامداران شرکت به تاریخ ترازنامه به شرح جدول ۴ می باشد:

÷4

درصد مالکیت	تعداد سهام	سهامداران
۹۷٪	۳,۱۸۱,۵۹۰,۰۰۰	صنایع خودروسازی کرمان
۳٪	۹۸,۴۰۰,۰۰۰	شرکت دوو موتور کره جنوبی
—	۱۰,۰۰۰	سایر
۱۰۰٪	۳,۲۸۰,۰۰۰,۰۰۰	جمع

3-2- وضعیت پرسنل

پرسنل شرکت در پایان اسفند سال ۱۳۹۶ مجموعاً ۱۱۷,۴ نفر بوده اند، از این تعداد ۳۸۴۷ نفر در کارخانه و ۳۰۷ نفر در بخش ستادی دفتر تهران مشغول به کار هستند.

÷5

تعداد	تحصیلات
31	کارشناسی ارشد
423	کارشناسی
150	فوق دیپلم



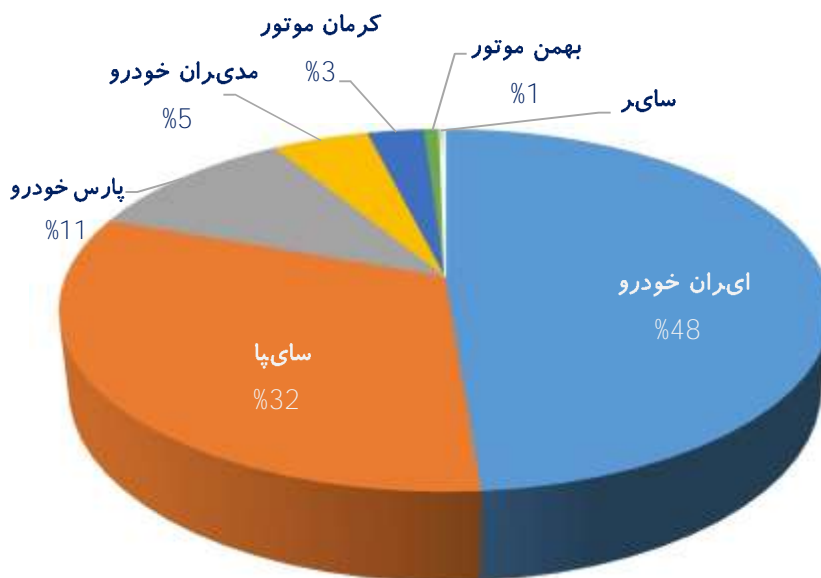
3513	دیپلم و کمتر از دیپلم
4117	جمع

4- جایگاه شرکت در صنعت

کرمان موتور به عنوان یکی از شرکتهای مطرح خودروسازی در ایران توانست در سال ۱۳۹۶، سهم بازار ۳ درصدی از بازار تولید داخلی و سهم ۵ درصدی از بازار واردات خودرو را کسب نماید. این خودرو ساز ایرانی پس از توافق هسته ای اقدام به امضای قرارداد با یکی از برجسته ترین خودروسازان جهان یعنی هیوندای کرد. طبق برنامه این شرکت تا کنون ۳ محصول از این برند (آی ۱۰، آی ۲۰ و اکسنت) در ایران مونتاژ و در بازار عرضه می کند و علاوه بر آن خودرو النترا را در سال ۹۷ تولید خواهد کرد. کرمان موتور در سال ۹۶ علاوه بر تولید خودرو، اقدام به واردات محصولات هیوندای کره جنوبی نموده است. بر این اساس علاوه بر تولید ۳ محصول نامبرده، بخشی از واردات این برند کره ای نیز توسط کرمان موتور صورت گرفته است.

96

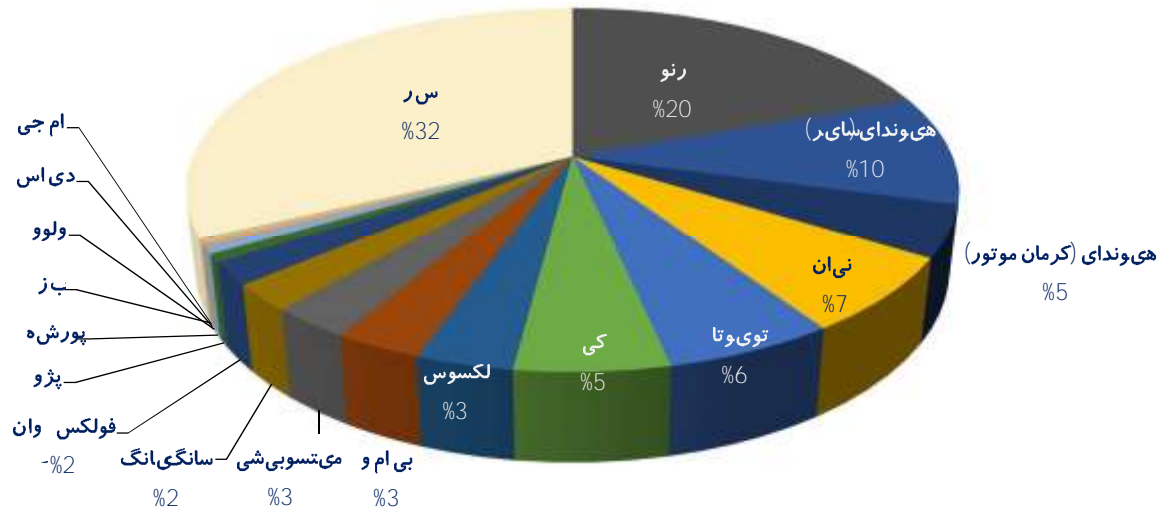
÷2



منبع: انجمن خودروسازان

96

÷3



%

5- اطلاعات مالی شرکت

شرح	۱۳۹۵/۱۲/۳۰ (تجدید ارائه شده)	شرح	۱۳۹۶/۱۲/۲۹	۱۳۹۵/۱۲/۳۰ (تجدید ارائه شده)	شرح
داراییهای جاری					
موجودی نقد	۱۳,۵۵۳,۰۱۹	پرداختنیهای تجاری و غیر تجاری	۳,۸۱۴,۰۷۸	۱,۸۱۱,۶۹۶	
دریافتنیهای تجاری و غیر تجاری	۳۹۰,۸۶۲	مالیات پرداختنی	۱۹,۶۸۷,۸۴۱	۱۳,۲۲۶,۶۸۴	
موجودی مواد و کالا	۵,۰۶۹,۸۳۵	تسهیلات مالی	۸,۸۹۹,۶۶۱	۵,۳۱۴,۲۲۱	
سفارشات و پیشپرداختها	۴,۷۶۳,۹۵۳	پیش دریافتها	۴,۶۶۴,۸۳۰	۳,۶۶۶,۸۵۴	
جمع داراییهای جاری	۲۳,۷۷۷,۶۶۹	جمع بدهیهای جاری	۳۷,۰۶۶,۴۱۰	۲۴,۰۸۹,۴۵۵	
داراییهای غیر جاری					
دریافتنیهای بلندمدت	۷,۸۲۶,۴۰۰	پرداختنیهای بلندمدت	۸,۴۲۵,۶۶۹	۷,۸۹۰,۹۸۲	
سرمایهگذاریهایی بلندمدت	۱,۶۳۹	تسهیلات مالی بلندمدت	۵۳۲,۰۶۲	۸۴,۷۵۱	

29	^	^	^
1396			



۹,۵۶۱,۲۵۳	۷,۹۰۰,۱۸۰	جمع بدهیهای غیر جاری			
۸۷,۸۰۵	۷۲,۱۴۱	ذخیره مزایای کارکنان	۸۸,۲۳۷	۱۷,۸۲۹	دارایی نامشهود
			۵۰۳,۲۵۶,۳	۸۴۰,۳۵۹,۲	داراییهای مشهود
			۲۳۲,۹۹۸	---	سایر داراییها
۴۴,۰۰۶,۸۶۸	۳۱,۶۷۷,۸۴۹	جمع بدهیها	۱۲,۵۳۵,۴۶۹	۱۰,۳۵۳,۴۰۲	جمع داراییهای غیر جاری
		<u>حقوق صاحبان سهام سرمایه</u>			
۳,۲۸۰,۰۰۰	۱,۲۰۰,۰۰۰	اندوخته قانونی			
۱۶۳,۴۴۶	۱۲۰,۰۰۰	سود انباشته			
۲,۱۵۱,۵۶۶	۱,۴۴۵,۰۰۸	جمع حقوق صاحبان سهام			
۵,۵۹۵,۰۱۲	۲,۷۶۵,۰۰۸	جمع بدهیها و حقوق صاحبان سهام	۴۹,۶۰۱,۸۷۹	۳۴,۴۴۲,۸۵۷	جمع کل دارایی

^ ^ ^ ÷: = ^ ÷7

۱۳۹۶/۱۲/۲۹	۱۳۹۵/۱۲/۳۰ (تجدید ارائه شده)	شرح
۳۴,۲۵۹,۹۱۶	۲۶,۹۶۱,۹۸۸	درآمد عملیاتی
(۳۰,۲۲۵,۰۶۰)	(۲۲,۹۹۷,۹۰۹)	بهای تمامشده کالای فروش رفته
۴,۰۳۴,۸۵۶	۳,۹۶۴,۰۴۷	سود ناخالص
(۲,۲۷۳,۷۰۰)	(۱,۹۲۵,۵۷۶)	هزینههای فروش، عمومی و اداری
۱,۳۴۵,۶۰۰	۹۵۹,۵۹۵	سایر اقلام عملیاتی
---	---	سایر درآمدها و هزینههای عملیاتی (اقلام استثنایی)
۳,۱۰۶,۷۵۶	۲,۹۹۸,۰۹۸	سود عملیاتی
(۲,۲۵۵,۵۲۰)	(۱,۷۰۱,۰۲۷)	هزینههای مالی
۲۳۹,۱۸۰	۲۲۷,۵۳۱	سایر درآمدها و هزینههای غیر عملیاتی
۱,۰۹۰,۴۱۶	۱,۵۲۴,۶۰۲	سود قبل از مالیات
(۲۲۱,۵۰۰)	(۳۳۵,۴۶۷)	مالیات بر درآمد



۸۶۸،۹۱۶	۱،۱۸۹،۱۳۵	سود خالص
---------	-----------	----------

^ ^ ^ ÷: = : ^ = ÷8

۱۳۹۶/۱۲/۲۹	۱۳۹۵/۱۲/۳۰ (تجدید ارائه شده)	شرح
۸۶۸،۹۱۶	۱،۱۸۹،۱۳۵	سود خالص
۱،۷۰۱،۹۷۷	۱،۱۴۱،۱۴۴	سود انباشته در ابتدای سال
(۲۶۵،۹۶۹)	(۷۷۸،۳۶۰)	تعدیلات سنواتی
۱،۴۴۵،۰۰۸	۳۶۲،۷۸۴	سود انباشته در ابتدای سال - تعدیلشده
(۱۱۸،۹۱۳)	(۱۰۶،۹۱۱)	سود سهام مصوب
(۴۳،۴۴۶)	.	اندوخته قانونی
۲،۱۵۱،۵۶۶	۱،۴۴۵،۰۰۸	سود انباشته در پایان سال

^ ^ ^ ÷: = : ^ = ÷9

۱۳۹۶/۱۲/۲۹	۱۳۹۵/۱۲/۳۰ (تجدید ارائه شده)	شرح
<u>فعالیت‌های عملیاتی</u>		
(۶۰۶،۲۲۴)	۲،۸۸۳،۲۶۱	جریان خالص ورود (خروج) وجه نقد ناشی از فعالیت‌های عملیاتی
<u>بازده سرمایه‌گذاران و سود پرداختی بابت تأمین مالی</u>		
۱۹۳،۹۷۷	۱۷۴،۹۴۴	سود دریافتی بابت سپرده‌های سرمایه‌گذاری و اوراق مشارکت
۷،۷۷۵	۳،۷۵۲	سود سهام دریافتی
(۹۱۶،۹۲۳)	(۵۲۹،۴۰۱)	سود پرداختی بابت تسهیلات مالی
(۹۱۶،۴۶۴)	(۸۶۷،۱۵۸)	سود مشارکت و جریمه تأخیر و انصراف پرداختی
(۱۱۸،۹۱۳)	(۱۰۹،۷۸۷)	سود سهام پرداختی
(۱،۷۵۰،۵۴۸)	(۱،۳۲۷،۶۵۰)	جریان خالص خروج بازده سرمایه‌گذاری و سود پرداختی بابت تأمین مالی
<u>مالیات بر درآمد</u>		
(۳۹۳،۰۱۶)	(۳۸۶،۸۱۹)	مالیات بر درآمد پرداختی



فعالیت‌های سرمایه‌گذاری

(۰۱۶,۳۹۳)	(۱۵۴,۴۲۴)	وجوه پرداختی بابت خرید داراییهای ثابت مشهود
(۳۹۳,۰۱۶)	(۱۱,۹۳۱)	وجوه پرداختی بابت تحصیل داراییهای نامشهود
	.	وجوه دریافتی بابت سرمایه‌گذاری کوتاهمدت
(۲۵,۷۱۶)	(۷۲,۲۴۹)	وجوه پرداختی بابت سرمایه‌گذاری کوتاهمدت
	۹,۵۸۵	وجوه حاصل از فروش داراییهای ثابت مشهود
۱۰	۲۵	وجوه حاصل از فروش داراییهای ثابت نامشهود
	۱,۶۸۰	وجوه پرداختی بابت فروش سرمایه‌گذاریهای بلندمدت
(۱,۱۸۰,۷۶۶)	(۴۹۷,۰۴۴)	جریان خالص خروج وجه نقد ناشی از فعالیتهای سرمایه‌گذاری
فعالیت‌های تأمین مالی		
۱۴,۱۵۷,۸۴۳	۴,۹۹۴,۹۳۷	تسهیلات مالی دریافتی
(۸,۲۹۴,۹۰۷)	(۴,۲۶۵,۹۰۷)	بازپرداخت اصل تسهیلات مالی دریافتی
۵,۸۶۲,۹۳۶	۷۲۹,۰۳۰	جریان خالص ورود (خروج) وجه نقد ناشی از فعالیتهای تأمین مالی
۱,۹۳۲,۳۸۲	۱,۴۰۰,۷۷۸	خالص افزایش در وجه نقد
	.	تأثیر تغییرات نرخ ارز
۱,۸۸۱,۶۹۶	۴۸۰,۹۱۸	مانده وجه نقد در ابتدای سال
۳,۸۱۴,۰۷۸	۱,۸۸۱,۶۹۶	مانده وجه نقد در پایان سال
۲,۲۰۳,۳۵۰	۳۹۸,۲۲۸	مبادلات غیر نقدی

۶- اطلاعات مربوط به پرتفوی سرمایه‌گذاری شرکت

درصد سهام	بهای تمام شده سرمایه‌گذاری (میلیون ریال)	
۵۰٪/۴۹٪	۵,۰۰۰	تجارت بین المللی و پشتیبانی کرمان خودرو
۵۰٪	۸۶,۵۳۷	کارگزاری کارآمد
۲۲٪	۲۴۷,۳۴۰	تجارت بیم خودرو
۳۵٪	۱۷۰,۷۵۰	خودرو سازان بیم
۴۰٪	۱,۲۱۴	نگین بیم
---	۸۰۰	لیزینگ مهر آسا
	۲۰,۴۲۱	سایر

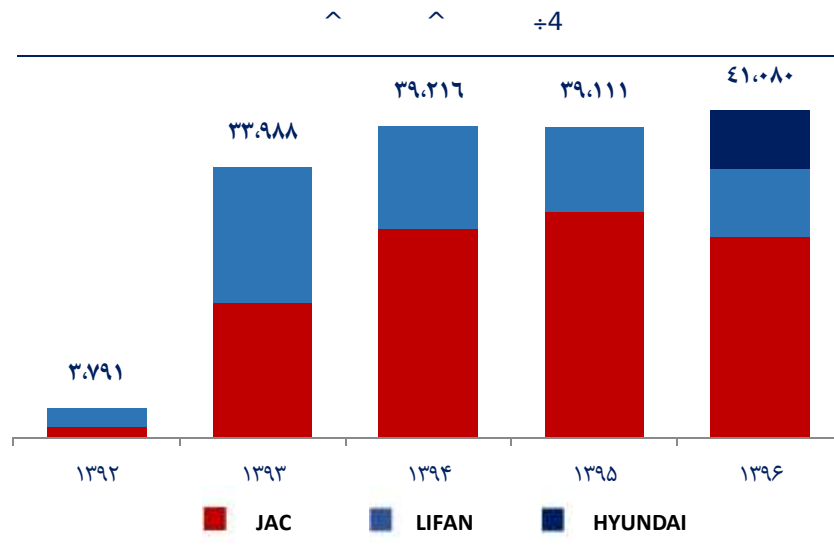


- میزان افزایش سرمایه گذاری در شرکت تجارت بم خودرو نسبت به سال گذشته از بابت خرید حق تقدم سهام از گروه اقتصادی کرمان خودرو و همچنین افزایش سرمایه از محل مطالبات در شرکت یاد شده می باشد.
- میزان افزایش سرمایه گذاری در شرکتهای خودروسازان بم و کارگزاری کارآمد نسبت به سال گذشته از بابت افزایش سرمایه بترتیب از محل مطالبات و آورده نقدی سهامداران در شرکت های یاد شده می باشد.
- شرکت تجارت بین المللی و پشتیبانی کرمان خودرو شرکتهای تازه تاسیس می باشد که در سال مورد گزارش توسط شرکت کرمان موتور در آن سرمایه گذاری کرده است.

7- مروری بر عملکرد عملیاتی و مالی شرکت

7-1- روند تولید

در سال 1396 شرکت کرمان موتور سبد محصولات خود از طریق خودروهای روزآمد هیوندای و جک متنوع تر نمود. ولی همچنان دو برند لیفان (LIFAN) و (JAC) بیشترین سهم از سبد برندهای تولیدی شرکت کرمان موتور را به خود اختصاص دادند. در سال 96، لیفان با 4 مدل و جک با 5 مدل به ترتیب سهم 21 درصدی و 62 درصدی در تولید داشته اند. در مقایسه با سال 1396، تولید لیفان 21 درصد و جک 10 درصد کاهش داشته است. از سوی دیگر تولید از برند هیوندای (HYUNDAI) در سه مدل 10I20 و اکسنت سبب شده تا تولید کل 5٪ نسبت به سال گذشته رشد داشته باشد.

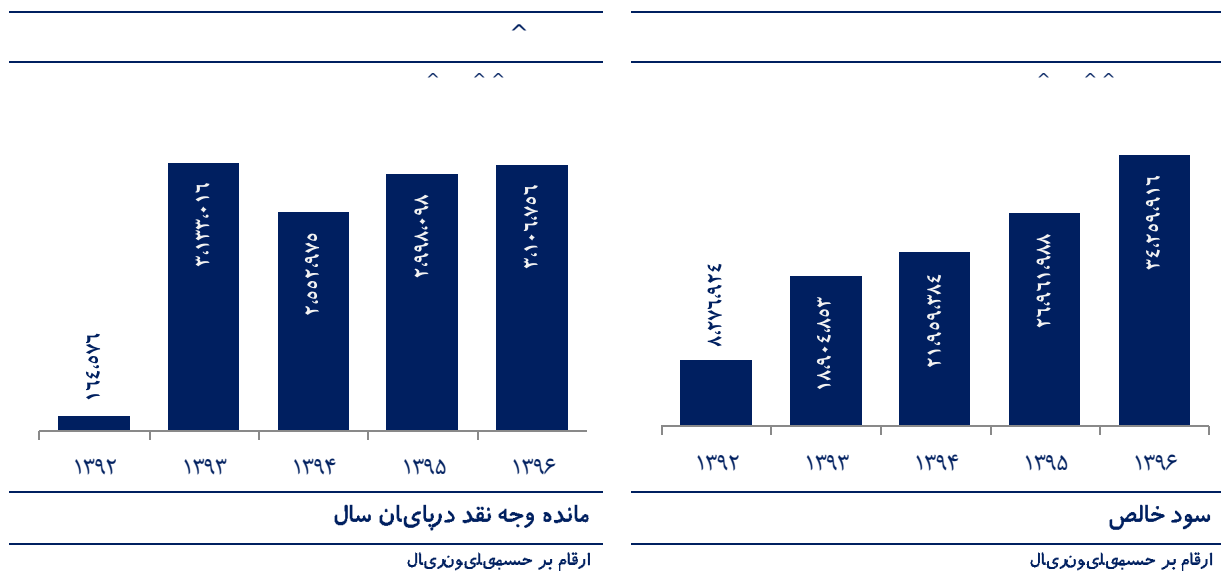


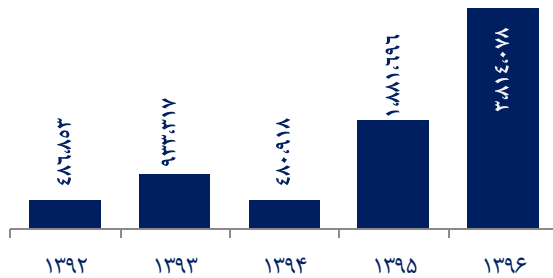


فعالیت شرکت در داخلی سازی و تولید برند هیوندای نیز در سال ۱۳۹۶ آغاز شده است ۳ مدل از این برند شامل خودروی آی ۱۰، آی ۲۰ و اکسنت در این شرکت در حال تولید است و در حال آماده سازی خطوط تولید برای تولید النترا می باشد. بر اساس استراتژی تولید شرکت خودروی توسان را نیز در برنامه شرکت می باشد.

در بررسی عملکرد فروش شرکت به صورت مبلغی از سال ۱۳۹۳، به تدریج از سهم محصولات لیفان کاسته شده و به سهم محصولات جک و هیوندای افزوده شده است. به طوریکه سهم ۸۹ درصدی محصولات لیفان در سال ۱۳۹۳ به ۶ درصد در سال ۱۳۹۶ کاهش یافته است. محصولات جک که سهم ۱۱ درصدی در سال ۱۳۹۳ در سبد محصولات داشته به ۶۱ درصد در سال ۱۳۹۵ افزایش یافته است. افزایش تنوع در محصولات برند هیوندای به ۷ محصول منجر به کسب سهم ۳۳ درصدی در پرتفوی درآمدی شرکت شده است.

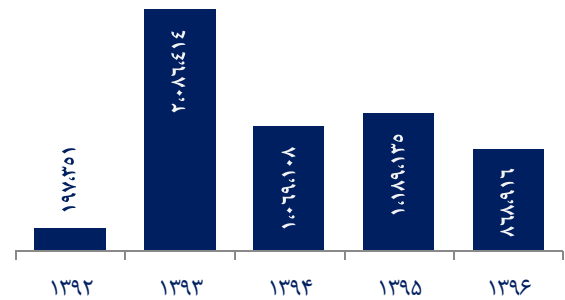
7-2- گزیده اطلاعات مالی





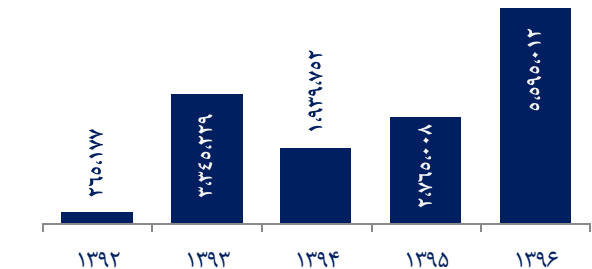
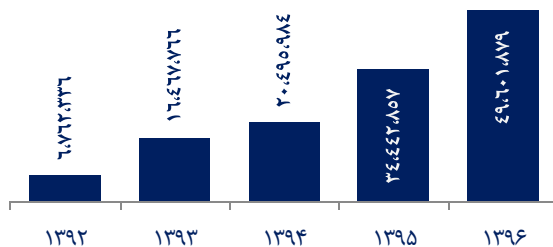
جمع کلارای‌ها

ارقام بر حسب یوندریال



جمع حقوق صاحبان سهام

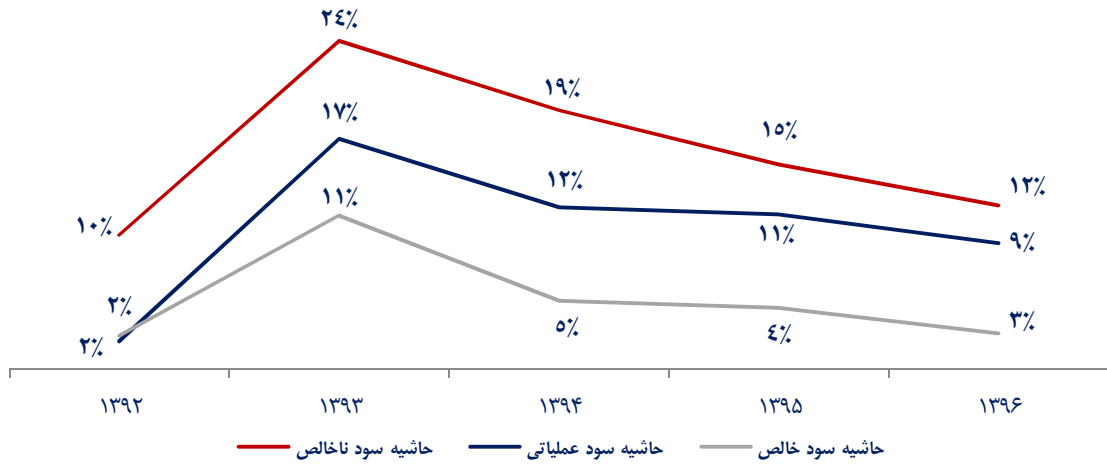
ارقام بر حسب یوندریال



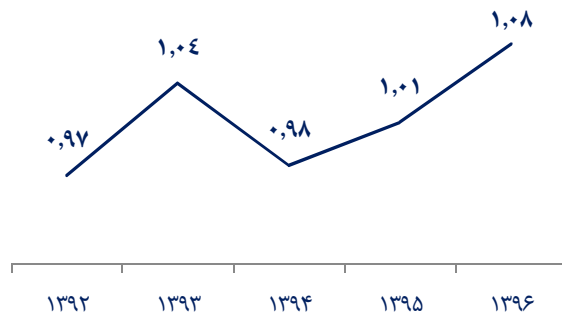
7-3- نسبت‌های مالی



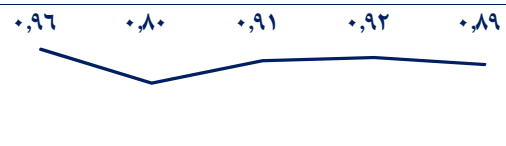
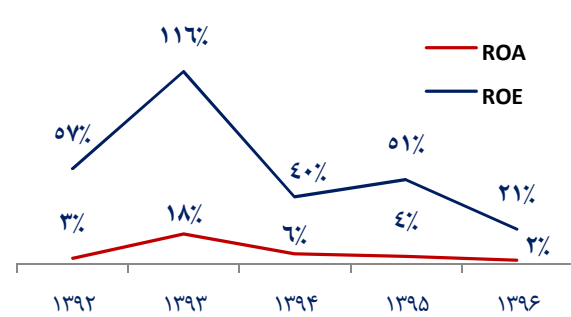
نسبتهای سودآوری-حاشیه سود



نسبت نقدی-نگی - نسبت جاری



نسبتهای سودآوری - ROA & ROE



۸- فعالیتهای مرتبط با تولید و خطوط تولید در سال 1396

- افزایش ظرفیت پارکینگ خودروهای تولیدی
- نصب و راه اندازی سیستم جامع آتش نشانی فاز ۲ کارخانه (شمال)
- نصب و راه اندازی خط بدنه سازی هیوندای اکسنت و ساخت تجهیزات خط بدنه سازی هیوندای النترا



- زمانسنجی و بالانس خطوط تولید جک 4J و 3S
- انتقال خط بدنه سازی و تجهیزات خط تریم از کرمان موتور به خودروسازان بم
- اجرای پروژه انتقال خط داشبورد
- تدوین دستورالعمل های برنامه ریزی تعمیرات خطوط تولید
- بهینه سازی چیدمان خطوط تولید هیوندایی
- تعمیرات و بهینه سازی تجهیزات خطوط سالن رنگ
- طراحی، ساخت و نصب یک تانک جدید در ابتدای خط PT سالن رنگ

9- فروش و بازاریابی در سال 1396 و برنامه های آتی

- اجرای راهبرد فروش محصول با در نظر گرفتن کشش قیمتی تقاضا، عرضه محصول متناسب با شرایط کلان اقتصادی، سطوح درآمدی اجتماع و رضایت مندی جامعه هدف، ارائه طرحهای خلاقانه فروش موثر با کارایی حداکثری عوامل و پتانسیل موجود
- تهیه چارت و الگوریتم بهینه متناسب نیازهای سازمان فروش و جذب نیروهای متخصص و مجرب در جهت پیشبرد اهداف فروش تعیین شده
- تعریف و اعلام شرایط فروش منعطف متناسب با شرایط معیشتی هموطنان و ایجاد بستر مناسب پاسخگویی مطلوب به نیازهای متقاضیان بالقوه و بالفعل در راستای جلب نظر سطوح مختلف درآمدی اجتماع
- تشکیل سبد متنوع محصول در جهت جذب طیف وسیع مخاطب به لحاظ سن، جنس، درآمد، فرهنگ، نوع مصرف و...
- بررسی بروزترین روشهای پیشبرد فروش و بومی سازی و بهره برداری مناسب و موثر
- فراهم نمودن شرایط مورد توجه و دارای اولویت همراه با مزیت رقابتی جهت پاسخگویی به نیازهای خریداران گروهی اعم از سازمانها، ارگانها و...
- فراهم آوردن، تکمیل و استقرار چرخه ترخیص و شماره گذاری مختص شرکت کرمان موتور در شهر بم
- تعریف و اجرایی نمودن چرخه فروش موثر و تعیین ضرایب اطمینان و کنترل فرآیندها
- مراتب نظارت بر قراردادها و عملکرد نمایندگی ها، منظور نمودن اهرمهای انگیزشی تشویق و تنبیه
- ایجاد فضای رقابتی برای نمایندگان فروش
- تقویت سیستم پشتیبانی فروش با اجرای سیستم بهینه فرآیندها
- برنامه ریزی منسجم برنامه حمل، توزیع و نظارت بر شرکتهای حمل و نقل



- تحقیقات بازار گسترده و متمرکز بر اهداف قیمت گذاری با بررسی همه جانبه محصول و تقاضای آشکار و نهان، نیازها و سلیقه مخاطب، تمایز رقابتی محصول و رصد بازارهای خارجی و داخلی توسط روشهای نوین و معتبر آنالیز بازار و محصول
- بررسی، ارائه و استفاده از شیوه های نوین بازاریابی محصول مطابق با پذیرش بافت بومی، منطقه ای و اندازه گیری کمی و کیفی بازخوردهای شیوه های مرسوم اثبات شده و نوین در راستای تاثیرگذاری پیشرو
- تمرکز بر انتخاب برگزیده در جهت تولید و اشتراک محتوای علمی جذاب با ادبیات قابل درک و مورد علاقه جامعه هدف از مراجع و منابع دست اول پژوهشی دنیا با رویکرد و نگرش همسو با شرکتهایی که در تعامل با آنان محصولات تولید یا واردات انجام می گردد در مسیر آشنایی هرچه بیشتر اجتماع با مزایای رقابتی محصولات نشان تجاری
- برگزاری تست درایو مطابق با استانداردهای شرکت هیوندای همراه با تهیه عکس و فیلم بصورت حرفه ای و دعوت از اصحاب رسانه در جهت آشنایی و ارائه نظرات کارشناسی و فنی در سایتها و نشریات معتبر و مرتبط موضوعی و گزارش های مستند که بازخورد در خور توجهی داشته است
- پیگیری میزان رضایت مندی مشتریان بصورت دوره ای و فواصل زمانی خاص و ارائه راهکارها و تقویت رضایت مشتری و رفع کاستی های احتمالی مربوط به واحدهای مختلف سازمان فروش
- حضور هدفمند در نمایشگاه های موثر بر نشان تجاری و میزان کمی-کیفی فروش محصول (اصفهان، کرمان، شیراز و مشهد)
- برگزاری "رودشو"، اکران بیلبورد در نقاط مختلف کشور، اسپانسر تیم تنیس کرمان موتور و کسب مقام اول، برگزاری مراسم رونمایی محصول (جک اس ۳)، کمک به هزینه تبلیغات نمایندگیها در تعامل مشورتی و کنترل نظارتی تحقق اهداف فروش، فضاهای تبلیغاتی مختلف، حمایت برنامه ۹۰ شبکه ۳ صدا و سیما، درج آگهی در مطبوعات پر تیراژ و تخصصی مختلف، تهیه و ارسال پک های هدایا و...
- برگزاری دوره های آموزشی داخلی و خارجی موثر جهت پرسنل واحدهای مرتبط و نمایندگان فروش پیرامون آخرین و بروز ترین داده های فروش، بازاریابی و آخرین دستاوردهای بدست آمده مهندسی محصول شرکت های طرف قرارداد (مطابق برنامه آموزشی سال ۱۳۹۶ دوره های بازاریابی اینترنتی، کار گروهی برای نمایندگان جک و لیفان و هیوندای برگزار گردید که حاصل این برنامه آموزش ۱۶۹ نفر) صاحب امتیاز، کارشناس فروش و پرسنل نمایندگی) بوده است، همچنین بصورت اختصاصی برای کارشناسان فروش نمایندگان هیوندای استان تهران دوره آموزشی تحویل خودرو و آشنایی با امکانات محصولات هیوندای (کلیه محصولات وارداتی) برگزار شده است)

برنامه های آتی:

- برنامه ریزی و اجرای هرچه علمیتر پیشبرد فروش بخصوص در زمینه محصولات جدید و تقویت بازار محصولات فعلی در راستای اهداف فروش و نیز افزایش روز افزون ارزش منحصر به فرد نشان تجاری



- حرکت براساس الگوی بهینه شده سازمان فروش و چرخه تاثیرگذار بخصوص در مورد محصولات پر تیراژ تولیدی و وارداتی
- بازرگاری و تحلیل بازخورد عملکرد فروش سال گذشته، پیش بینی و لحاظ نمودن عوامل تاثیرگذار در آینده
- تحلیل و گزینش سبد محصولات جدید و دارای ارزش بالاتر به لحاظ متغیرهای کمی، کیفی، اقتصادی و ...
- رویکرد تعاملی و متمرکز در مورد خریدهای گروهی جهت تجهیز ناوگانهای حمل و نقل برون شهری و درون شهری سازمانها، ارگانها و...
- سرعت بخشیدن هرچه بیشتر فرآیند شماره گذاری
- بهینه سازی چرخه فروش و افزایش ضرایب اطمینان و کنترل فرآیندها
- نظارت موثرتر بر نمایندگی ها و بالا بردن تاثیر اهرمهای انگیزشی
- وسیعتر نمودن فضای رقابتی نمایندگان فروش با تعریف متغیرهای تاثیرگذار
- بهینه سازی سیستم و برنامه حمل و توزیع
- بروز نمودن و ایجاد جذابیتهای خلاق در فرآیند تحویل مشتری مدارانه
- پیش بینی عوامل کلان سیاسی، اقتصادی تاثیر گذار بر صنعت خودرو، زنجیره تامین و نشان تجاری
- تحقیقات بازار انعطاف پذیر با نگاه بر چرخه رقابت و پیش بینی آینده
- حفظ تمایز رقابتی فروش و سبقت از رقبا در کل فرآیند
- ارتقاء و بروز کردن شیوه های بازاریابی جسورانه و تکنیک های پیشرو
- بازدید مقامات، مسوولان و کارشناسان و اصحاب رسانه از کارخانه و استاندارد سازی حضور نمایندگی ها در نمایشگاه ها
- تمرکز بر رصد میزان رضایت مندی مشتریان بصورت دوره ای و مقاطع زمانی خاص
- کاربردی شدن هرچه علمی تر و به روزترین روشهای پیشبرد فروش
- تمرکز وسیع بر بازاریابی دیجیتال بصورت گسترده و با تکیه بر تولید محتوا و ارائه مفاهیم مورد نیاز جامعه
- دوره های آموزشی موثر و تخصصی تر داخلی و خارجی جهت پرسنل و نمایندگان فروش

10- خدمات پس از فروش در سال 1396

خدمات پس از فروش شرکت کرمان موتور توسط شرکت خدمات و تجارت بم خودرو (سهامی خاص) صورت می گیرد. در این راستا این شرکت فعالیتهای زیر را به طور مشخص به منظور پاسخگویی بهتر به نیازها در برنامه خود تعریف کرده است:



- ارائه خدمات پس از فروش انواع خودرو
- انجام خدمات بازرگانی و صادرات و واردات کالاهای مجاز
- اخذ تسهیلات و نمایندگی از اشخاص حقیقی و حقوقی داخلی و خارجی و مشارکت با آنها و اعطای امتیاز نمایندگی به آنها
- تامین و توزیع قطعات یدکی و لوازم جانبی داخلی و خارجی انواع خودرو
- ارائه خدمات آموزش به کارکنان شرکت، نمایندگیها، و تعمیرگاه های مجاز، کارکنان شرکتها و سازمانها
- امداد خودرو

در این راستا در سال ۹۶، بالغ بر ۹۷۱ میلیارد ریال قطعات یدکی مربوط به محصولات تولیدی و دارای نمایندگی کرمان موتور مربوط به برندهای لیفان، جک، هیوندای و جیلی از طریق نمایندگیها و فروشگاه ها به فروش رسیده است. فروش به نمایندگی ها که ۹۷ درصد از فروش را در برمی گیرد از طریق ۱۵۰ نمایندگی صورت گرفته است. شرکت خدمات و تجارت بهم خودرو در سال ۱۳۹۶ به منظور توسعه خدمات مشتریان اقدام به راه اندازی فروشگاه های قطعات یدکی نموده است و همچنین با مذاکراتی که با شرکت دیجی کالا صورت گرفته، فروش به صورت اینترنتی را آغاز نموده است.

این شرکت برای تامین قطعات یدکی مورد نیاز تقریباً ۹۰ درصد قطعات مورد نیاز را وارد می کند. بخشی که در داخل کشور تامین می شود از طریق ۲۵ شرکت داخلی صورت می گیرد. فعالیت شرکت در حوزه خرید و فروش قطعات یدکی نسبت به سال گذشته رشد قابل توجهی داشته است. در بخش خرید رشد ۵۸ درصدی و در بخش فروش رشد ۳۹ درصدی داشته است.

در سال ۹۶، مراجعه به تعمیرگاه های مرکزی به عدد ۵۷۴،۳۵ دفعه رسیده است که نسبت به سال قبل رشد ۱۳ درصدی داشته است. سهم برند جک از این تعداد ۵۷ درصد و سهم برند لیفان ۴۳ درصد بوده است. از این بین، بیشترین مراجعه در تعمیرگاه جک مربوط به خودرو S5-AT و در تعمیرگاه لیفان مربوط به خودروی X50-AT بوده است. شرکت توانسته از این محل ۲۲۵ میلیارد ریال درآمد کسب کند به طوریکه ۷۴ درصد آن از فروش قطعات یدکی حاصل شده و ۲۲ درصد آن مربوط به تعمیرات عمومی بوده است. سهم تعمیرات رنگ و بدنه نیز سهم ۴ درصدی داشته است. همچنین شرکت در سال ۹۶، ۱۵۱۵ دفعه درخواست سرویس در محل داشته است که نسبت به سال گذشته رشد ۱۴۶ درصدی داشته است.

با توجه به اینکه یکی از اهداف شرکت، توسعه ارائه خدمات پس از فروش مناسب به مشتریان می باشد، لذا تعداد ۲۵ نمایندگی ضعیف و متخلف که نتوانستند حداقل استانداردها را رعایت کنند حذف شده و تعداد ۳۲ نمایندگی جدید هم به متقاضیان در شهرهای مورد نیاز اعطا شده است. در پایان سال ۹۶، تعداد نمایندگی های فروش و خدمات پس از فروش به ترتیب ۵۳ و ۱۵۳ نمایندگی رسیده است.

به منظور ارتقاء و ارزیابی نمایندگیها، بازدیدها و ارزیابیهای دوره ای از طریق کارشناسان شبکه نمایندگیها، شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران و مدیران شرکت به صورت دوره ای و متواتر انجام شده و نقاط قابل بهبود طی برنامه عملیاتی به نمایندگان اعلام شده است. همچنین مشاوره های لازم در خصوص تهیه نقشه نمایندگی و نصب تجهیزات جدید برای کارایی بیشتر نمایندگی ها داده شده است. در این راستا اقدامات دیگری هم صورت گرفته که به شرح زیر می باشد:



- گردهمایی های نمایندگان هر منطقه با حضور مدیرعامل و معاونان در مناطق مشهد، تبریز، رشت، کرمان، اصفهان، شیراز، ساری و تهران برگزار شده است.
- راه اندازی دفاتر منطقه ای که از سال ۹۵، شروع شده در سال ۹۶ هم ادامه پیدا کرده است. دفتر منطقه مشهد در مرداد ماه ۹۶ شروع به کار نمود. این دفاتر، اموری مانند بهبود، ارتقاء شبکه، دریافت اسناد مالی، ثبت کلیه نمایندگی ها و ... بر عهده دارند.
- به منظور پیاده سازی دستورالعمل اعطاء و لغو نمایندگی های فروش و خدمات پس از فروش، فرآیند دریافت ضمانت نامه بانکی و یا ملکی در سال ۹۶ آغاز گردید.
- با توجه به تخلف تعدادی از نمایندگی ها و عدم پرداخت بدهی از سوی ایشان، قراردادهای فروش و خدمات پس از فروش توسط واحد حقوقی شرکت خدمات و تجارت بیم خودرو بازنگری شد.
- برگزاری بیش از ۳۹۰ دوره آموزشی، با ۶۰۹۳ ساعت آموزش با ۹ موضوع از جمله اقدامات دیگر در راستای ارتقاء سطح خدمات پس از فروش بوده است.
- همه ساله آزمونهای مهارتی برای سنجش مهارت کارشناسان و تعمیرکاران شبکه به عمل می آید و از طریق تشویق نفرات برتر انگیزه ارتقاء آموزش در خدمات پس از فروش تقویت می گردد. در این راستا در سال ۹۶، ۶ آزمون برگزار شده است.
- از دیگر خدمات ارائه شده در شرکت خدمات و تجارت بیم خودرو، خدمات فنی و گارانتی می باشد. هزینه های گارانتی جک و لیفان در سال ۹۶، ۷۴۲ میلیارد ریال گزارش شده است که نسبت به سال گذشته رشد قابل توجهی داشته است.
- متعاقب اصلاح ساختار سازمانی شرکت و تشکیل معاونت تعمیرگاه های مرکزی و خدمات امدادی سازماندهی، توسعه و ارتقا شبکه خودروهای امداد از سال ۱۳۹۳ در دستور قرار گرفت. به این منظور در سال ۹۶، ۱۰۵ دستگاه خودرو امداد برای این کار اختصاص داده شده است. تعداد پذیرش در سال ۹۶، ۲۵۱۳۸ عدد گزارش شده که نسبت به سال گذشته ۴۱۰ درصد رشد داشته است.

11- فعالیتهای بازرگانی در سال 1396 و برنامه های آتی

- شروع و راه اندازی پروژه خودرو هیوندای النترا با درصد ساخت داخل ۱۴ درصد
- شروع و راه اندازی پروژه خودرو هیوندای اکسنت با درصد ساخت داخل ۲۰ درصد
- اخذ گزارش ۳۰ درصد خودکفایی مربوط به خودرو جک 5S
- شروع و راه اندازی پروژه خودرو جک 4J با درصد ساخت داخل ۲۰ درصد
- شروع و راه اندازی پروژه خودرو جک 3S با درصد ساخت داخل ۲۰ درصد



- اخذ گزارش ۲۰ درصد خودکفایی مربوط به خودرو لیفان ۸۲۰ برنامه

های آتی:

- شروع و راه اندازی پروژه خودرو SUV هیوندای با درصد ساخت داخل 20 درصد

- اخذ گزارش 30 درصد خودکفایی مربوط به خودرو هیوندای النترا

- اخذ گزارش 30 درصد خودکفایی مربوط به خودرو هیوندای اکسنت

- اخذ گزارش 20 درصد خودکفایی مربوط به خودرو هیوندای 20i

- شروع و راه اندازی پروژه خودرو جک S5 1.5 TGDL با درصد ساخت داخل 30 درصد

- شروع و راه اندازی پروژه خودرو جک 7S با درصد ساخت داخل 20 درصد

- اخذ گزارش 40 درصد خودکفایی مربوط به خودرو جک S5 1.5 TGDL

- اخذ گزارش 30 درصد خودکفایی مربوط به خودرو جک 3S

- اخذ گزارش 40 درصد خودکفایی مربوط به خودرو جک 4J

12- عملکرد کیفی در سال 1396

12-1- ارتقاء سطح کیفی محصولات در آدی‌ت‌های برون سازمانی شاخص (ISQI)

از عوامل اثر گذار در ارتقاء سطح کیفی محصولات می‌توان به موارد زیر اشاره نمود:

۱- تشکیل و هدایت تیم‌های بهبود کیفیت



- ۲- کاهش دوباره کاری ها با ایجاد سیستم واکنش سریع و استاندارد سازی ایستگاه های کاری و فرایندهای ریورک
- ۳- ایجاد بهبود در کیفیت اقلام و مواد ورودی با برگزاری جلسه با خدمات پس از فروش و سازنده 100C و جلسات بهبود کیفیت قطعات تامین داخلی

12-2- ارتقاء سطح رضایتمندی مشتریان (CSI)

با بررسی و تحلیل نتایج ارزیابی رضایت مشتریان در سال ۹۵ و انجام اقدامات به شرح ذیل سطح رضایتمندی محصولات مطابق افزایش نسبتاً مطلوبی برخوردار گردید، که در ادامه در **Error! Reference source not found.** قابل مشاهده است.

- اجرای پروژه های فایروال محصولات پارکینگ و جلوگیری محصول تحت ریسک به مشتری
- آنالیز و ریشه یابی ایرادات شکایت مشتری به طور خاص موارد ایراد رنگی
- پیگیری و بهبود ایرادات قطعه تاثیر گذار در کیفیت اولیه و دوام از شرکت های سازنده

12-3- ارتقاء کیفیت دوام محصولات شاخص (100C)

- برگزاری جلسات ماهیانه بررسی روند 10Top قطعات تعویضی به اتفاق واحد خدمات پس از فروش و نماینده سازنده
- پیگیری بهبود ایرادات قطعه از شرکت سازنده
- پیگیری نتایج اقدامات اصلاحی در حوزه کارخانه و خدمات پس از فروش

12-4- بهبود روند خودروهای مرجوعی

در سال ۹۶، از مجموع ۴۱۵۸۰ خودروی فروش رفته، ۳۲ مرجوعی گزارش شده است که نسبت به سال گذشته ۴۱٪ کاهش داشته است. از این تعداد مرجوعی بیشترین سهم با ۹۱٪ مربوط به خودرو جک 5S بوده است. هیوندای ا، 10I20 و لیفان ۸۲۰ هر کدام سهم ۳ درصدی از مرجوعی های ثبت شده دارند. بیشترین دلیل مرجوعی ها ایرادات مربوط به موتور و گیربکس بوده است. دلیل این امر ریسک های کیفی که در تولید موتورهای خودکفایی اولیه بوده منجر به افزایش ایرادات در اوایل تولید سال جاری گردیده است.

12-5- سایر اقدامات و دستاوردها در 1396

- برگزاری ۳۷۵۰ ساعت کارگاه آموزشی در جهت افزایش مهارت بازرسین کنترل کیفیت در خصوص
- آشنایی با قطعات خودرو و پروسه تولید



- آشنایی با عوامل تاثیر گذار در کیفیت محصول و شناخت ایرادات کیفی محصول
- ایجاد توانایی گردش شغلی (Job Rotation) بازرسین کیفی هر سالن با روش ILU Plan

- کاهش ۴۳٪ مجموع کل تصادفات در مقطع تست جاده
- کاهش ۱۰۰٪ تصادفات در مقطع تست جاده ناشی از شرایط فیزیکی تست جاده
- افزایش ۶٪ رضایت مشتریان از کیفیت رنگ محصولات
- افزایش ۲۰٪ نظارت در فرایندهای تولید
- کاهش ۱۰٪ نفرات سازمانی واحد کیفیت

13- فعالیتهای فناوری اطلاعات و برنامه های آتی در سال 1396

- ارتقاء کامل بستر شبکه سیمی کارخانه به فیبرنوری
- ارتقاء سخت افزاری بستر شبکه از پهنای باند M۱۰ به M۱۰۰
- راه اندازی کامل سایت باکری و انتقال واحد CRM
- نصب نرم افزار آریا سیستم برای لجستیک
- اجرای کامل پروژه فاز اول RFID
- نرم افزار فروش (تحلیل و بررسی نرم افزار)
- اتمام پروژه دوربینهای سوله های دریافت و ارسال برنامه های آتی:
- اجرا و عملیات اجرایی نرم افزار صندوق
- بررسی، نیاز سنجی و طراحی فرآیندهای مدیریت منابع انسانی
- اجرا و عملیات اجرایی نرم افزار فروش
- شروع و اتمام فاز دوم و سوم RFID
- راه اندازی شبکه و سروها و تفکیک کاربری شرکت KTLCO
- طراحی و نظارت بر اجرای سیستم برق، شبکه، تلفن، اعلام اتقاء حریق و دوربین مدار بسته و هوشمند سازی ساختمان باکری



- طراحی و اجرا اتاق سرور و مانیتورینگ و اتاق UPS سعادت آباد
- راه اندازی شبکه اینترنت برای کلیه نمایندگان جهت ارتباط با سایت فروش و اتوماسیون اداری

14- برنامه های شرکت در خصوص افزایش سطح رفاهی، بهداشتی و آموزشی کارکنان

- طراحی نرم افزار منابع انسانی شرکت توسط واحد IT بر اساس مستندات ارائه شده توسط HR
- برنامه ریزی مدیریت استعداد ها و طرح مدیران آینده
- طراحی و تدوین فرآیندهای کاری شرکت و شماسایی فعالیتهای ضروری / بیهوده / موازی / فاقد مسئولیت و ...
- توسعه و بازنگری نمودار تشکیلاتی بر اساس فرآیندها و بازآفرینی ساختارهای سازمانی شرکت بر مبنای فرآیند مصوب
- برنامه ریزی و تدوین ساختار سازمانی معین / پشتیبان برای ساماندهی فعالیتهای موازی / بین واحدی / مشترک و فاقد مسئولیت مشخص
- برنامه ریزی طرح دریافت صدای کارکنان
- ساماندهی و عملیاتی سازی نظام بالانس نیروی انسانی
- پیگیری برنامه های ایمنی، زیست محیطی، پیشگیری و درمان و آموزش
- تداوم فعالیتهای فرهنگی (توسعه کتابخوانی- آموزش نمایشی غیرمستقیم و)...
- برنامه ریزی توسعه فعالیتهای ورزشی کارگری در کارخانه و تهران (ورزش همگانی و ورزش قهرمانی)
- ساماندهی نظام ارتباطات متقابل و اطلاع رسانی مدیریت و کارکنان
- ساماندهی کاربردی اتاق فکر با همکاری و هماهنگی معاونت برنامه ریزی و توسعه کسب و کار