

گزارش تفسیری مدیریت

شرکت کاشی و سرامیک حافظ

برای دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱

فهرست

۳	مقدمه
۳	۱- ماهیت کسب و کار شرکت
۳	۱-۱- تاریخچه شرکت کارخانجات کاشی و سرامیک حافظ (سهامی عام)
۴	۲-۱- موضوع فعالیت
۴	۳-۱- ماهیت شرکت و صنعت
۶	۴-۱- فرایند تولید
۶	۵-۱- مواد اولیه
۷	۶-۱- جایگاه شرکت در صنعت
۹	۷-۱- جزئیات فروش
۱۰	۸-۱- مراودات شرکت با دولت و نهادهای وابسته به دولت
۱۱	۹-۱- قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی موثر بر شرکت
۱۳	۱۰-۱- وضعیت رقابت
۱۳	۱۱-۱- اطلاعات بازارگردان شرکت
۱۳	۱۲-۱- لیست به روز شده از شرکت‌های فرعی مشمول تلفیق یا زیرمجموعه
۱۴	۲- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف
۱۴	۲-۱- چشم‌انداز، ماموریت، ارزش سازمانی و اهداف راهبردی
۱۶	۲-۲- مهم‌ترین پروژه‌های طرح و توسعه جهت حصول به اهداف راهبردی
۱۷	۳-۲- چالش‌ها و ریسک‌های پیش‌رو و چگونگی مواجهه با آن‌ها
۱۸	۴-۲- برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای جدید توزیع
۱۹	۵-۲- گزارش راهبردی شرکتی و پایداری سازمانی - عملکرد شش‌ماهه نخست سال ۱۴۰۴
۲۷	۶-۲- برنامه شرکت جهت رعایت دستورالعمل پذیرش
۲۷	۳- مهمترین منابع، مصارف و روابط
۳۰	۴- نتایج عملیات و چشم‌اندازها
۳۲	۵- مهمترین معیارها و شاخص‌های عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه با اهداف اعلام شده
۳۴	۶- جمع بندی

در اجرای بند ۱ ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب مورخ ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه‌های بعدی هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار)، شرکت‌هایی که سهام آن‌ها نزد بورس اوراق بهادار تهران و یا فرابورس ایران پذیرفته شده باشند، موظف به تهیه و افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره‌ای ۳، ۶ و ۹ ماهه و همچنین مقطع سالانه می‌باشند.

لذا گزارش تفسیری مدیریت دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱ منطبق با ضوابط گزارش تفسیری مدیریت (مصوب ۱۳۹۶/۱۰/۰۴)، اصلاحیه مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار و راهنمای بکارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه و در تاریخ تاییدیه صورت مالی به تایید هیئت مدیره شرکت رسیده است.

نام و اعضای هیئت مدیره	نام نماینده اشخاص حقوقی	سمت	امضاء
شرکت پردیس فناوری پارتاک(آفاق)	امیر مصطفی اعرابی پور	مدیرعامل و عضو هیئت مدیره	
گروه فناوری ارتباطات و اطلاعات شاتل	محمد حسن شانه ساز زاده	رئیس هیئت مدیره	
شرکت سرمایه گستر آریا	علی دوائی	نایب رئیس هیئت مدیره	
شرکت آریا شاتل	حسین پیچکا	عضو هیئت مدیره	
شرکت تدبیر پرداز دلسا	مهدی میرطاووسی مهباری	عضو هیئت مدیره	

مقدمه

گزارش تفسیری مدیریت ارائه شده، یک عنصر مهم در اطلاع‌رسانی به بازار سرمایه، متمم و مکمل صورت‌های مالی است و باید همراه با صورت‌های مالی ارائه شود. گزارش تفسیری مدیریت درباره چشم‌انداز واحد تجاری و "سایر اطلاعاتی که در صورت‌های مالی ارائه نشده‌اند"، فراهم می‌کند و همچنین به عنوان مبنایی برای درک اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف بکار می‌رود. در گزارش تفسیری مدیریت، همچنین باید عوامل و روندهای اصلی که احتمال دارد عملکرد، وضعیت و پیشرفت واحد تجاری را تحت تأثیر قرار دهند، تشریح شود.

۱- ماهیت کسب و کار شرکت

صنعت کاشی و سرامیک، یکی از باکیفیت‌ترین و پایدارترین مصالح ساختمانی مدرن است که همواره نقشی کلیدی در زیبایی، دوام و کارایی فضاهای معماری ایفا کرده و به عنوان یکی از اصلی‌ترین پوشش‌های ساختمانی، جایگزینی آن با سایر گزینه‌ها به شکل قابل‌توجهی دشوار و کم‌بازده است.

این صنعت به دلیل نقش بنیادین در تأمین نیازهای مسکن و ساخت‌وساز، همواره جریان پایدار تقاضا را تجربه کرده و در توسعه اقتصادی و صنعتی کشور سهم قابل‌توجهی دارد. حضور صنعت کاشی و سرامیک در میان هفت صنعت اولویت‌دار در سند چشم‌انداز برنامه راهبردی ۱۴۰۴، در کنار صنایعی همچون فولاد و خودروسازی، گواه بر پتانسیل بالا و اهمیت استراتژیک آن برای اقتصاد ملی است.

بر اساس اهداف راهبردی کشور، این صنعت در افق ۱۴۰۴ توان تولید سالانه ۷۰۰ میلیون مترمربع و صادرات بیش از دو میلیارد دلار را هدف‌گذاری کرده است، که بیانگر ظرفیت بالا و قابلیت ارزآوری چشمگیر آن است.

در این میان، شرکت کاشی و سرامیک حافظ به عنوان یکی از پیشروترین تولیدکنندگان کاشی و پرسلان در ایران، با بهره‌گیری از فناوری‌های پیشرفته و طراحی‌های منحصربه‌فرد، نقش خود را در ارتقای کیفیت، نوآوری و توسعه بازار در چارچوب این صنعت ایفا می‌کند.

۱-۱- تاریخچه شرکت کارخانجات کاشی و سرامیک حافظ (سهامی عام)

شرکت کارخانجات کاشی و سرامیک حافظ در فروردین ۱۳۵۵ تأسیس شد و فعالیت خود را به صورت شرکت با مسئولیت محدود آغاز نمود. ثبت اولیه شرکت در تهران و تحت شماره ۲۴۶۲۵ مورخ ۱۳۵۵/۰۷/۱۷ انجام گرفت. پس از آن، روند ثبت شرکت به شیراز و سپس به شهرستان زرقان منتقل شد تا فرآیند توسعه و استقرار کارخانه‌ها به بهترین شکل ممکن انجام پذیرد.

در مسیر رشد و توسعه، شرکت در ۱۳۶۶/۰۴/۱۴ به سهامی خاص تبدیل شد و در ۱۳۷۳/۴/۹ به سهامی عام ارتقاء یافت. همزمان، سهام شرکت در بورس اوراق بهادار تهران در تاریخ ۱۳۷۳/۱۲/۲۸ پذیرفته شد و از آذر ماه ۱۳۷۸، سهام شرکت به طور رسمی مورد معامله قرار گرفت. این تاریخچه نشان‌دهنده مسیر مستمر و پایدار شرکت در توسعه صنعتی، ورود به بازار سرمایه و تثبیت جایگاه برند حافظ به عنوان یکی از پیشگامان تولید کاشی و پرسلان در ایران است.

۱-۲- موضوع فعالیت

شرکت کارخانجات کاشی و سرامیک حافظ (سهامی عام) در زمینه تولید انواع کاشی، سرامیک و پرسلان فعالیت می‌نماید. این شرکت در طول سال‌های اخیر، با تکیه بر فناوری‌های نوین، توسعه منابع انسانی و نوسازی و تجهیز ماشین‌آلات خود، همگام با پیشرفت‌های جهانی صنعت کاشی و سرامیک حرکت کرده و به خوبی توانسته است نیازها و سلايق متنوع بازار داخلی و بین‌المللی را پاسخ دهد. بدین ترتیب، شرکت حافظ از سال‌ها پیش به عنوان یکی از نام‌آوران و پیشگامان صنعت کاشی و پرسلان ایران شناخته شده است.

- موضوع فعالیت شرکت طبق ماده ۲ اساسنامه به شرح زیر می‌باشد:
- احداث، خرید، نصب و راه‌اندازی و بهره‌برداری کارخانجات تولید انواع کاشی و سرامیک، وسایل بهداشتی و چینی و صنایع جانبی و وابسته به آن.
- تولید انواع مختلف کاشی، سرامیک، پرسلان و وسایل بهداشتی و چینی با تاکید بر کیفیت، نوآوری و تطابق با استانداردهای بین‌المللی.
- خرید، تحویل و واگذاری هر نوع امتیاز، پروانه و فناوری مرتبط با تولید، بازاریابی، حمل و نقل، توزیع و فروش محصولات شرکت.
- صادرات انواع محصولات تولیدی شرکت به بازارهای هدف منطقه‌ای و بین‌المللی.
- واردات انواع ماشین‌آلات، مواد اولیه، ابزار و قطعات و تاسیسات مرتبط با موضوع فعالیت شرکت.
- ایجاد آزمایشگاه‌های تخصصی و بهره‌برداری از آن‌ها جهت انجام آزمون‌های مرتبط با کیفیت و استانداردهای کاشی و سرامیک، مطابق با آخرین دستاوردهای علمی و صنعتی.

۱-۳ ماهیت شرکت و صنعت

شرکت کارخانجات کاشی و سرامیک حافظ (سهامی عام) تا کنون با تجهیز و نوسازی مستمر خطوط تولید خود، فناوری‌های نوین را به صنعت کاشی و سرامیک کشور معرفی کرده و به عنوان یکی از پیشگامان این صنعت موفق به ایجاد پیشرفت چشمگیر در کیفیت و کمیت محصولات شده است.

برای حفظ و ارتقای جایگاه رقابتی، شرکت بر تنوع تولید در طرح‌ها، ابعاد مختلف و نوآوری در تولید کاشی لعابدار و لعابدار نانو پولیش تمرکز کرده است تا پاسخگوی تقاضای روزافزون بازار باشد.

در این مسیر، کاشی حافظ لقب اولین تولیدکننده پرسلان ۱۰۰×۱۰۰ نانو پولیشی و مات را در کشور کسب کرده است. تولید این سائز از سال ۱۳۹۷ با بهره‌گیری از آخرین تکنولوژی روز دنیا و مرغوب‌ترین مواد اولیه به صورت انبوه آغاز شد.

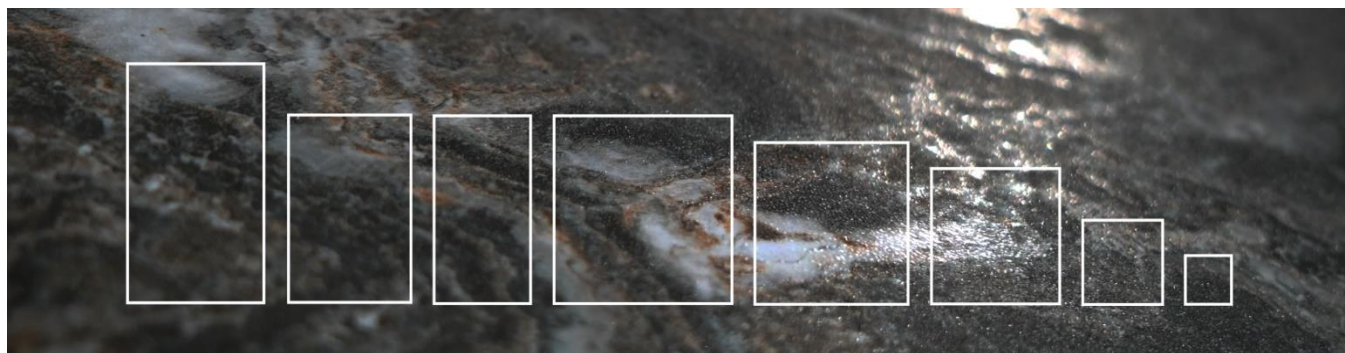
با توجه به اهمیت کیفیت و تنوع محصولات در تصاحب بازار مصرف، از سال ۱۳۹۸ تحقیقات و بررسی‌های گسترده برای توسعه محصولات جدید آغاز شد و با همکاری و تلاش مستمر مدیران و کارشناسان مجموعه، در سال ۱۴۰۱ دو خط تولید جدید برای سائزهای بزرگ ۸۰×۱۶۰، ۱۲۰×۱۲۰، ۹۰×۱۸۰ و ۱۰۰×۲۰۰ و... راه‌اندازی شد.

در همان سال، تجهیزات پیشرفته و به‌روز با هدف خلق سطوحی با ظرافت بی‌نظیر و تنوع استثنایی به خطوط تولید اضافه شد، تا محصولات شرکت قادر باشند جلوه‌ای طبیعی، چشم‌نواز و زیبایی بصری فوق‌العاده‌ای را در فضاهای داخلی و خارجی ساختمان‌ها ارائه دهند.

شرکت کاشی و سرامیک حافظ در حال حاضر با ظرفیت تولید سالانه ۷,۵ میلیون متر مربع توانایی تولید انواع محصولات پرسلانی و کاشی را در سایزهای متنوع زیر دارد:

- پرسلان: ۳۰×۳۰، ۶۰×۶۰ با ضخامت ۲۰ میلی متر، ۸۰×۸۰، ۱۰۰×۱۰۰، ۱۰۰×۲۰۰، ۶۰×۱۲۰، ۱۲۰×۱۲۰، ۸۰×۱۶۰، ۹۰×۱۸۰ و ...
- محصولات دیواری: ۳۰×۶۰، ۳۰×۹۰ و ...
- محصولات کف: ۳۰×۳۰، ۶۰×۶۰×۱,۴، ۶۰×۶۰×۱,۱ و ...

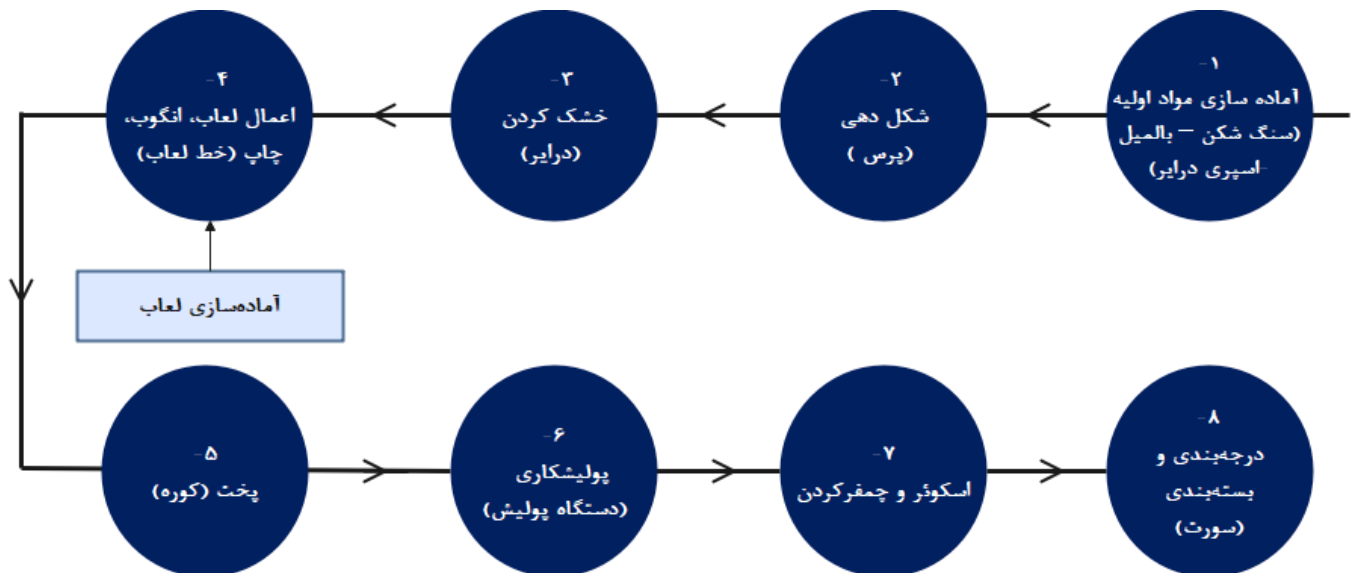
این گستره تولیدی، همراه با فناوری‌های نوین، مواد اولیه باکیفیت و نوآوری در طراحی و تولید، توانمندی شرکت در پاسخ به نیازهای بازار داخلی و صادراتی را به شکل قابل توجهی افزایش داده است و کاشی حافظ را به عنوان یکی از برندهای پیشرو و شاخص صنعت کاشی و پرسلان ایران تثبیت کرده است.



ردیف	نوع محصول	واحد اندازه گیری	ظرفیت اسمی ۶ ماهه	مقدار تولید واقعی ۶ ماهه ۱۴۰۴	مقدار تولید واقعی ۶ ماهه ۱۴۰۳	درصد تغییر ۶ ماهه ۱۴۰۴ نسبت به ۶ ماهه ۱۴۰۳
۱	پرسلان	مترمربع	۲,۰۰۰,۰۰۰	۲,۰۹۸,۵۶۱	۲,۲۶۱,۸۸۱	۷,۲٪ -
۲	دیوار	مترمربع	۷۵۰,۰۰۰	۴۶۷,۶۶۰	۶۸۳,۴۲۳	۳۲٪ -
۳	کف	مترمربع	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۷۵۳,۷۴۵	۸۶۸,۴۳۰	۱۰۲٪
	جمع	مترمربع	۳,۷۵۰,۰۰۰	۴,۳۱۹,۹۶۶	۳,۸۱۳,۷۳۴	۱۲٪

۴-۱- فرایند تولید

فرایند تولید کاشی و سرامیک به شرح زیر از گام یک تا هشت می باشد:



۵-۱- مواد اولیه

مواد اولیه مصرفی در شرکت به طور کلی در ۵ طبقه به شرح ذیل طبقه بندی می گردد:

- انواع خاک مورد مصرف در بدنه (کائولن، بالکلی، فلدسپار، بنتونیت، سیلیس و...)
- مواد اولیه جهت پوشش سطح و آماده سازی لعاب و انگوب (فریت، سیلیکات زیرکونیم، اکسید روی، اکسید آلومینیم و...)
- انواع رنگ، پودر و افکت جهت ایجاد دکور و ظرافت (فرورفتگی، برجستگی، براقیت و...) در سطح
- انواع مواد بسته بندی (کارتن، پالت، پلاستیک شیرینگ و...)
- سایر مواد (روانسازها، چسبها و ...)

در دوره مورد گزارش، معادل ۴،۹۹۹،۴۲۳ میلیون ریال مواد اولیه توسط شرکت خریداری شده است. افزایش مبلغ خرید نسبت به دوره قبل عمدتاً ناشی از افزایش سطح عمومی قیمت ها، نوسانات نرخ ارز، تغییر تعرفه های وارداتی، شرایط اقتصادی کشور و سایر عوامل اثرگذار بر بهای مواد اولیه و حمل و نقل می باشد. شرکت با برنامه ریزی دقیق تأمین و مدیریت موثر روابط با تأمین کنندگان، تلاش کرده است تا تأثیر این عوامل بر هزینه های تولید و جریان تأمین مواد اولیه به حداقل برسد و ثبات و تداوم تولید را حفظ کند.

ردیف	نام ماده اولیه	واحد اندازه گیری	میزان مصرفی	تامین کنندگان
۱	خاک	تن	۱۱۱,۴۸۱	فلات آسیا، سوراوجین عقیق، پویش معدن
۲	لعبها	تن	۲,۳۹۱	لعبیران، کیمیا رازی، لعب یاس
۳	رنگ و جوهرها	تن	۱۱	کیمیا رازی، سرامیک نقش یزد، الوان کانی کویر یزد
۴	کارتن ها	عدد	۳,۶۲۲,۹۶۴	رویال کارتین ایستاتیس، آرتا کارتین کویر یزد، کیان کارتین
۵	سایر	تن- عدد	۷,۲۲۱,۷۴۱	پالت سازان صنعتی کادوس، کیان نوید میبد

۱-۵-۱- نحوه تامین و وضعیت بازار مواد اولیه شرکت

نیازهای خرید شرکت مطابق آیین نامه معاملات و از طریق کمیسیون معاملات انجام می شود و همواره تمرکز اصلی بر دستیابی به بهترین کیفیت، پایین ترین قیمت و مناسب ترین شرایط پرداخت قرار دارد.

با توجه به نوسانات نرخ ارز، تغییر تعرفه های وارداتی، شرایط اقتصادی کشور و افزایش سطح عمومی قیمت ها، مدیریت ریسک در تأمین مواد اولیه اهمیت حیاتی یافته است. در این راستا، شرکت با استراتژی هوشمندانه تأمین چندمنبعی، برای هر نوع ماده اولیه دو تا سه تأمین کننده جایگزین تعریف کرده است تا ضمن کاهش وابستگی به یک منبع خاص، انعطاف پذیری و ثبات در تأمین مواد حفظ شود.

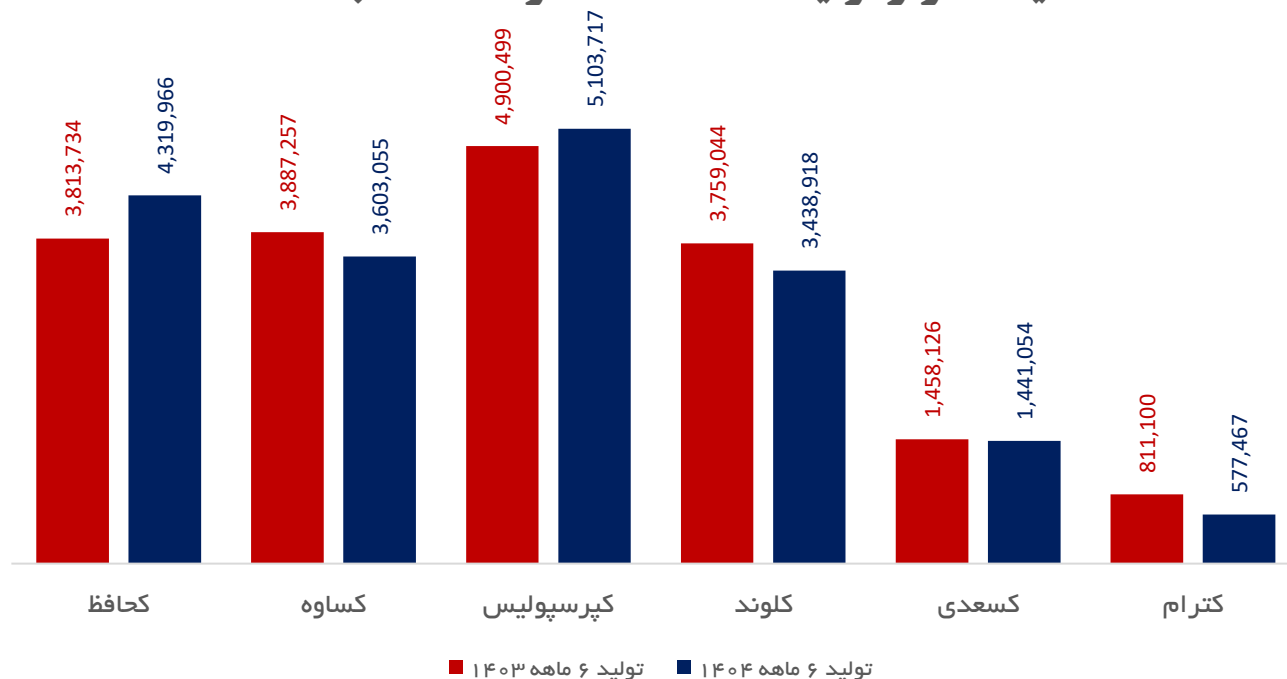
علاوه بر این، شرکت با برنامه ریزی دقیق، پایش مستمر بازار و مدیریت روابط راهبردی با تأمین کنندگان، توانسته است حتی در شرایط نامطلوب اقتصادی و نوسانات شدید قیمت، جریان تولید را بدون وقفه و با کیفیت عالی حفظ کند. این رویکرد به شرکت امکان می دهد تا با آرامش خاطر و اطمینان از ثبات تأمین، به نوآوری و توسعه محصولات خود تمرکز کند و همواره یک گام جلوتر از رقبا باشد.

۱-۶- جایگاه شرکت در صنعت

در دوره مالی مورد گزارش، شرکت در میان شرکت های بورسی فعال در صنعت کاشی و سرامیک موفق به فروش ۴,۳۷۳,۱۸۱ متر مربع محصولات معادل ۱۳,۱۱۲,۷۶۰ میلیون ریال شده است.

نمودار زیر، به مقایسه متراژ تولید ۶ ماهه نخست سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ پرداخته است.

مقایسه مترائ تولید ۶ ماهه ۱۴۰۴ و مدت مشابه ۱۴۰۳



کاشی و سرامیک حافظ، با رشد ۱۳٪ مترائ تولید ۶ ماهه ۱۴۰۴ نسبت به مدت مشابه سال ۱۴۰۳، بیشترین میزان رشد در میان شرکت‌های تولیدکننده کاشی و سرامیک را داشته است. (توجه: با هدف مقایسه مناسب وضعیت تولید محصولات کاشی و سرامیک، صرفاً مترائ تولید محصولات کاشی و سرامیک شرکت‌های بورسی این صنعت در نمودار فوق در نظر گرفته شده است). کاشی و سرامیک حافظ با ترکیب بی‌نظیری از نوآوری، کیفیت پایدار، و استراتژی‌های هوشمندانه بازار، توانسته است جایگاهی متمایز و پیشرو در بورس ایجاد کند، به طوریکه نه تنها به عنوان نمادی از اعتماد و ارزش افزوده در میان تولیدکنندگان کاشی و سرامیک شناخته می‌شود، بلکه معیاری برای سنجش عملکرد رقبا در این صنعت پویا به شمار می‌رود.

اطلاعات شرکت‌ها از سامانه کدال تحت عنوان گزارش فعالیت ماهانه مربوط به دوره ۶ ماهه سال جاری (بر مبنای مقایسه محصولات مشابه - صرفاً کاشی و سرامیک) استخراج شده است.

۷-۱- جزئیات فروش
۷-۱-۱- جزئیات فروش داخلی

جزئیات فروش داخلی			
ردیف	نوع محصول	مقدار فروش (مترمربع)	مبلغ فروش داخلی (میلیون ریال)
۱	پرسلان	۱,۸۱۱,۶۳۳	۷,۱۶۶,۹۶۷
۲	دیوار	۶۱,۹۱۲	۸۶,۳۱۴
۳	کف	۳۹۲,۳۳۰	۹۶۵,۷۷۴
۴	کالای خریداری شده	۳۷,۴۶۷	۲۴۵,۹۰۷
جمع		۲,۳۰۳,۳۴۲	۸,۴۶۴,۹۶۲

قیمت فروش کلیه محصولات شرکت توسط کمیته فروش تعیین شده و پس از تصویب هیئت مدیره، با در نظر گرفتن شرایط بازار، رقبا، نوع سطح، ابعاد، نوع محصول و سایر عوامل مؤثر اعمال می گردد.

لازم به ذکر است که شرکت در چند مرحله طی سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ اقدام به افزایش نرخ فروش کرده است، و جزئیات این تغییرات مطابق آیین نامه فروش، در سامانه کدال افشا شده است. این رویکرد نشان دهنده استراتژی هوشمندانه شرکت در مدیریت قیمت ها و تطبیق با شرایط متغیر بازار است، به گونه ای که ثبات سودآوری و حفظ رقابت پذیری محصولات همزمان تضمین شود.

۷-۱-۲- جزئیات فروش صادراتی

قیمت فروش محصولات صادراتی کاشی و سرامیک حافظ با توجه به تحلیل بازارهای هدف، شرایط رقبا، کشف قیمت در بازارهای صادراتی و صرفه و صلاح شرکت، همچنین پس از مذاکره و توافق با مشتریان خارجی توسط کمیته فروش تعیین شده و پس از تصویب هیئت مدیره اعمال می گردد. این فرآیند با هدف تعیین سود قابل قبول، ایجاد نقدینگی و حفظ تداوم مالی شرکت انجام می شود و در حال حاضر، با توجه به افزایش نرخ ارز، رشد فروش و توسعه بازارهای صادراتی، عملکرد صادرات شرکت بسیار سودآور و چشم انداز آن امیدوارکننده به نظر می رسد.

کلیه صورتحساب های صادراتی به صورت ارزی صادر و با نرخ زمان معامله تسعیر و در حساب ها ثبت شده اند. با این حال، به دلیل محدودیت های حاکم بر نقل و انتقال وجوه ارزی، وجوه مربوطه با نرخ سامانه سنا و در راستای بخشنامه بازگشت ارز حاصل از صادرات بانک مرکزی تسعیر شده است. همچنین، اظهارنامه های کالای صادراتی به نام شرکت صادر شده تا شفافیت و انطباق با مقررات صادراتی حفظ شود.

در دوره مورد گزارش، مقاصد صادراتی محصولات شرکت عمدتاً شامل کشورهای عراق، حوزه خلیج فارس، CFS و سایر بازارهای منطقه ای بوده است. این روند نشان دهنده تمرکز استراتژیک شرکت بر بازارهای هدف، بهره گیری از کشف قیمت در بازارهای صادراتی و توسعه صادرات پایدار است و تأکید می کند که بازار صادراتی برای شرکت یکی از مهم ترین منابع سودآوری و رشد مالی محسوب می شود.



مترائز فروش صادراتی ۶
ماهه سال ۱۴۰۴

۲۰۶۹،۸۳۹

جزئیات فروش صادراتی				
ردیف	نوع محصول	مقدار فروش (مترمربع)	مبلغ فروش صادرات (دلاری)	مبلغ فروش صادرات (میلیون ریال)
۱	پرسلان	۳۰۶،۳۹۹	۱،۳۰۸،۳۹۱	۱،۰۸۵،۰۳۹
۲	دیوار	۴۰۴،۲۷۰	۶۹۰،۵۴۷	۵۷۲،۸۶۹
۳	کف	۱،۳۵۹،۱۳۷	۳،۶۴۹،۱۶۴	۲،۹۸۹،۸۸۶
۴	کالای خریداری شده	۳۳	۵	۴
جمع		۲،۰۶۹،۸۳۹	۵،۶۴۸،۱۰۷	۴،۶۴۷،۷۹۸

۱-۸- مراودات شرکت با دولت و نهادهای وابسته به دولت

۱-۸-۱- آثار ناشی از قیمت گذاری دستوری (تکلیفی)

شرکت مشمول اجرای قانون بودجه در خصوص قیمت گذاری تکلیفی نبوده و بنابراین قیمت محصولات به صورت رقابتی و با هماهنگی کامل با بخشنامه های انجمن صنفی کاشی و سرامیک ایران و آیین نامه های مربوطه تعیین می شود، به نحوی که رقابت پذیری، شفافیت و انطباق با مقررات صنعت همزمان حفظ شود.

ردیف	نام محصول/خدمت	مبلغ فروش (میلیون ریال) محصول/درآمد حاصل از ارائه خدمات طی دوره منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱ (واقعی)	مبلغ فروش (میلیون ریال) محصول/درآمد حاصل از ارائه خدمات طی دوره منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱ (پیش‌بینی)	میانگین نرخ فروش (ریال) محصول طی دوره منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱ (واقعی)	میانگین نرخ فروش (ریال) محصول طی دوره منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱ (پیش‌بینی)	میانگین بهای تمام شده (ریال) محصول طی دوره منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱ (واقعی)	میانگین بهای تمام شده (ریال) محصول طی دوره منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱ (پیش‌بینی)
۱	کاشی و سرامیک	۱۳,۱۱۲,۷۶۰	۱۲,۰۲۵,۴۸۳	۲,۹۹۸,۴۴۹	۲,۹۲۷,۰۰۷	۲,۰۳۶,۲۰۴	۱,۸۲۹,۳۳۵

۱-۸-۲- وضعیت پرداخت‌های به دولت (مبالغ به میلیون ریال)

ردیف	شرح	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱	دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱	% تغییرات نسبت به دوره مشابه	دلایل تغییرات
۱	مالیات عملکرد	۵۹,۵۰۸	۰		-
۲	بیمه سهم کارفرما	۳۵۵,۶۳۰	۲۶۴,۸۶۴	٪۱۳۴	رشد به دلیل افزایش هزینه حقوق
۳	سایر پرداختی بیمه	۷۶,۴۳۰	۱۱۸,۰۴۱	٪۶۵	بدهی بابت مشاغل سخت و زیان آور
۴	پرداختی بابت انرژی	۴۸۴,۰۴۲	۱۷۰,۶۸۳	٪۱۸۴	افزایش در نرخ مصرف و هزینه ارزش افزوده
جمع		۹۷۵,۶۱۰	۵۵۳,۵۸۸	٪۱۷۷	-

۱-۸-۳- وضعیت مطالبات از دولت

در دوره مورد گزارش برای شرکت موضوعیت نداشته است.

۱-۹- قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی موثر بر شرکت

فعالیت‌های شرکت تحت تأثیر قوانین و مقررات متعددی قرار دارد که احتمال تغییر در آنها و سایر عوامل برون سازمانی می‌تواند بر عملکرد شرکت اثرگذار باشد. مهم‌ترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت عبارتند از:

- قانون تجارت
- قانون بازار اوراق بهادار
- قانون مالیات‌های مستقیم و مالیات بر ارزش افزوده

- قانون کار و بیمه تأمین اجتماعی
- قوانین و مقررات صادرات و واردات / گمرک
- قوانین و مقررات نظام بانکی و سرمایه‌گذاری
- قوانین و مقررات زیست‌محیطی
- قانون مبارزه با پول‌شویی
- قوانین و مقررات ارزی
- قوانین و مقررات اداره استاندارد ایران در خصوص استانداردهای تولید کاشی و سرامیک
- قانون حمایت از حقوق مصرف‌کننده
- دستورالعمل و مصوبات مجامع عمومی، هیئت مدیره و سهامداران عمده
- اساسنامه شرکت

در بازار سرمایه، عوامل سیاسی و اقتصادی متعددی وجود دارند که نقش تعیین‌کننده‌ای در وضعیت بازار دارند. عدم توجه کافی برخی سرمایه‌گذاران به این عوامل می‌تواند باعث متضرر شدن آنها شود. بنابراین، فعالان بازار برای دستیابی به دیدگاه تحلیلی مناسب نیازمند تسلط بر مفاهیم تحلیل بنیادی و شناخت عوامل کلان اقتصادی و سیاسی مؤثر هستند تا با اطمینان بیشتر و ریسک کمتر اقدام به سرمایه‌گذاری نمایند.

از جمله عوامل برون‌سازمانی مؤثر بر عملکرد شرکت می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- رکود در صنعت ساخت‌وساز
- محدودیت‌ها و چالش‌های موجود در صادرات، از جمله نوسانات نرخ ارز، محدودیت تأمین ارز مورد نیاز، تغییرات تعرفه‌ها و مقررات وارداتی کشورهای مقصد، رقابت شدید در بازارهای هدف و موانع لجستیکی بین‌المللی
- نوسانات اقتصادی کلان، افزایش نرخ تورم و کاهش قدرت خرید
- تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی که بر واردات مواد اولیه و صادرات محصولات اثرگذارند
- سیاست‌های اقتصادی دولت و بانک مرکزی
- تغییرات در نرخ انرژی، هزینه حمل‌ونقل و سایر هزینه‌های عملیاتی مرتبط با تولید و صادرات

با وجود این چالش‌ها، شرکت با مشارکت، توان و تجربه کارکنان پرتوان، برنامه‌ریزی دقیق، تحلیل بازارهای هدف و اتخاذ استراتژی‌های مناسب در حوزه کسب‌وکار و صادرات توانسته است عملکرد تولید و کسب‌وکار خود را در وضعیت مطلوب حفظ کند، رشد صادراتی را تضمین نماید و عملکرد شرکت در شرایط اقتصادی و سیاسی متغیر پایدار بماند.

۱-۱- وضعیت رقابت

شرکت کاشی و سرامیک حافظ یکی از برترین تولیدکنندگان کاشی و سرامیک در ایران به شمار می‌رود و توانسته است با بهره‌گیری از مزایای رقابتی کلیدی، جایگاه خود را در بازار حفظ و تقویت کند. از جمله مهم‌ترین این مزایا می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- استفاده از خطوط تولید پیشرفته و منطبق با تکنولوژی و استانداردهای جهانی که امکان تولید با کیفیت بالا و کاهش ضایعات را فراهم می‌آورد.
- بهره‌گیری از نیروی انسانی متخصص و با دانش فنی بالا که تضمین‌کننده نوآوری و کیفیت مستمر در تولید است.
- تمرکز بر تولید محصولات مطابق استانداردهای جهانی برای تضمین رقابت‌پذیری در بازار داخلی و صادراتی.
- به‌کارگیری بهترین مواد اولیه برای ایجاد محصولاتی با دوام، کیفیت بالا و ارزش افزوده بیشتر.
- تنوع گسترده محصولات در کلیه گروه‌های محصولی شامل کاشی کف و دیوار، محصولات پرسلانی، و انواع سطوح مات، براق، اپک، پولیش، سمی‌پولیش، آنتی‌رفلکت، ساتین، شوگر، میکروسید، کاروینگ، چاپ خشک و ... همراه با تنوع سائیزی بسیار گسترده.
- تولید محصول با ارزش افزوده بالاتر که امکان دستیابی به سودآوری بیشتر و توسعه بازارهای هدف را فراهم می‌کند.

این ترکیب از فناوری پیشرفته، تنوع محصول، کیفیت بالا و نیروی انسانی متخصص موجب شده است که کاشی و سرامیک حافظ به عنوان نمادی از نوآوری و کیفیت در صنعت کاشی و سرامیک ایران شناخته شود و جایگاه رقابتی خود را به طور مستمر تقویت نماید.

۱-۱۱- اطلاعات بازارگردان شرکت

عملیات بازارگردانی شرکت کاشی و سرامیک حافظ با شرایط ذیل می‌باشد:

ردیف	عنوان	پارامتر
۱	نام شرکت	کاشی و سرامیک حافظ
۲	نماد معاملاتی	کحافظ
۳	بازار گردان	صندوق س.آ. بازارگردانی تاک دانا
۴	کارگزار بازارگردان	شرکت کارگزاری بانک پاسارگاد
۵	حداقل حجم معاملات روزانه	۱,۸۵۶,۰۰۰
۶	حداقل حجم سفارش انباشته	۹۲,۸۰۰
۷	دامنه مظنه (درصد)	۲,۲۵
۸	دامنه نوسان (درصد)	طبق دامنه نوسان مجاز بورس اوراق بهادار
۹	آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۳/۰۸/۱۵
۱۰	پایان دوره بازار گردانی	۱۴۰۴/۰۸/۱۵

۱-۱۲- لیست به روز شده از شرکت‌های فرعی مشمول تلفیق یا زیرمجموعه

شرکت ریوان سرام واحد فرعی شرکت کاشی و سرامیک حافظ (سهامی عام) بوده و که در دوره مورد گزارش، فعالیت چندانی نداشته است.

۲- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

۲-۱- چشم‌انداز، مأموریت، ارزش سازمانی و اهداف راهبردی

الف : چشم‌انداز

در شرکت کاشی و سرامیک حافظ، ما خود را متعهد به تبدیل شدن به نماد طراحی و تولید سرامیک‌های لوکس، خلاقانه و باکیفیت در سطح جهانی می‌دانیم. مأموریت ما خلق محصولاتی است که هنر و فناوری را در خدمت ارتقای فضاهای زندگی و کاری افراد با سلیق خاص قرار می‌دهد و تجربه‌ای متمایز از زیبایی و کارکرد ارائه می‌کند.

با تمرکز بر بازارهای لوکس، طراحی‌های منحصر به فرد، نوآوری‌های پایدار و بهره‌گیری از پیشرفته‌ترین فناوری‌های دوستدار محیط زیست، چشم‌انداز ما این است که به انتخاب نخست مشتریانی تبدیل شویم که به دنبال ترکیبی از زیبایی بی‌نظیر، کیفیت ماندگار و مسئولیت‌پذیری نسبت به محیط زیست هستند.

ما تلاش می‌کنیم تا با ارائه محصولاتی که از منابع طبیعی به شیوه‌ای مسئولانه بهره می‌برند و کم‌ترین تأثیرات زیست‌محیطی را دارند و با الهام از نیازها و آرزوهای مشتریان، استانداردهای جدیدی در صنعت کاشی و سرامیک ایجاد کنیم. هدف ما این است که به عنوان رهبر نوآوری و کیفیت، مرزهای صنعت کاشی و سرامیک را به سطوح بالاتر از همیشه ارتقا دهیم و تجربه‌ای متمایز، پایدار و ارزش‌آفرین برای مشتریان و جامعه رقم بزنیم.

ب: مأموریت

در شرکت کاشی و سرامیک حافظ، مأموریت ما طراحی و تولید کاشی و سرامیک‌های لوکس و پایدار با استانداردهای جهانی است. با بهره‌گیری از فناوری‌های پیشرفته، تیم متخصص و مواد اولیه ممتاز، محصولاتی ارائه می‌کنیم که در عین زیبایی و خلاقیت، عملکردی بی‌نقص و ماندگار دارند.

هدف ما ایجاد ارزش پایدار برای مشتریان با سلیق خاص است، با تأکید بر ارائه طراحی‌های منحصر به فرد، کیفیت بی‌نظیر و پایداری زیست‌محیطی در تمام مراحل تولید. با تعهد به بهینه‌سازی فرایندها، کاهش اثرات زیست‌محیطی و استفاده مسئولانه از منابع طبیعی، تلاش می‌کنیم نقشی پیشرو در توسعه پایدار صنعت کاشی و سرامیک ایفا کنیم.

ما متعهد به ارائه راه‌حل‌های خلاقانه و اصولی هستیم و با تلفیق هنر، فناوری و نوآوری، محیط‌های زندگی و کاری را در سطح جهانی الهام‌بخش و متمایز می‌کنیم.

ج: ارزش سازمانی

• اثربخشی	• تعالی و کیفیت پایدار و بی نظیر
• احترام و شنیدن درخواستهای کارکنان	• نوآوری و خلاقیت مستمر
• سرمایه گذاری در استعدادها، بهبود و توسعه منابع انسانی	• مشتری مداری حرفه ای
• صداقت و شفافیت	• تعهد به کار تیمی
• برنامه ریزی، کنترل و پیگیری کارآمد	• مسئولیت پذیری اجتماعی
	• پایداری و تعهد محیط زیستی
	• تعالی و کیفیت پایدار و بی نظیر

د: اهداف راهبردی

دستاوردهای کلیدی

اهداف راهبردی

* مدرن سازی و نوسازی تجهیزات به منظور رشد و پایداری درآمد و سود * افزایش ظرفیت تولید و یا تولید کالا با ارزش افزوده بالاتر * تامین پایدار مواد اولیه * مدیریت موثر دارایی های فیزیکی * تحقق برنامه های تولید و فروش * توسعه بازار و ورود به بازار های جدید * بهینه سازی هزینه ها (مهندسی ارزش) * بهینه سازی مصرف انرژی و استفاده از انرژی تجدید پذیر * افزایش بهره وری (عملیاتی - پرسنلی) * بهینه سازی فرایندها بر اساس تجربیات و آموخته ها * استفاده از توانمندی و ظرفیت های داخلی جهت تامین کالا و ارائه خدمات (بومی سازی) * ایجاد فرهنگ کار تیمی ، ایده، نوآوری و خلاقیت * ارتقا شایستگی، مهارت ها، انگیزه کارکنان و فرهنگ پاسخگویی * ارتقا روحیه تعلق کارکنان و افزایش رضایت	رشد و توسعه
* توسعه سبد محصولات و بازارهای جدید * راهبری فرصت های نوآورانه از طریق آینده نگاری * بهبود سیستم حمل و نقل	ایجاد تمایز و نوآوری
* پایبندی به الزامات زیست محیطی * عملکرد بدون حادثه * ارتقا سلامت کارکنان	پایداری
* مدیریت موثر ریسک و کاهش ریسک های کسب و کار * رعایت الزامات حاکمیتی، اخلاق در کسب و کار، قوانین، مقررات و خط مشی ها	ارزیابی، نظارت و کنترل

* هوشمندسازی فرایندها	ارتقا نام تجاری و رضایت‌مندی مشتری
* یکپارچه‌سازی و چابک‌سازی فرایندها با رویکرد تحول دیجیتال و هوش مصنوعی	
* استقرار کمیته‌های تخصصی هیئت مدیره	
* کیفیت پایدار	
* تنوع محصول	
* قیمت رقابتی	
* تحویل به موقع	

۲-۲- مهم‌ترین پروژه‌های طرح و توسعه جهت حصول به اهداف راهبردی

شرکت کاشی و سرامیک حافظ با هدف ارتقای ظرفیت تولید، افزایش کیفیت و توسعه بازارهای داخلی و صادراتی اقدام به اجرای پروژه‌ها و به‌روزرسانی‌های متعددی در خطوط تولید و زیرساخت‌های خود کرده است:

- نوسازی و مدرن‌سازی خط تولید دیوار و جایگزین نمودن آن با محصولات پرسی به منظور افزایش ارزش افزوده و ظرفیت تولید و متراژ محصولات پرتقاضا در بازارهای داخلی و صادراتی، که منجر به بهبود بهره‌وری، پاسخگویی سریع‌تر به نیاز بازار و تقویت جایگاه رقابتی شرکت می‌شود. خرید و نصب دستگاه اعمال چاپ در ابتدای خط لعاب پس از پرس به منظور ایجاد افکت شیپر، که یکی از جدیدترین و به‌روزترین افکت‌های جهانی در صنعت کاشی و سرامیک است و امکان تولید محصولاتی با طراحی متمایز و جلوه‌های بصری منحصر به فرد را فراهم می‌کند.
- ارتقای تکنولوژی تولید با بهره‌گیری از ماشین‌آلات پیشرفته و منطبق با استانداردهای جهانی، به منظور تولید محصولات نوآورانه، با کیفیت متمایز و ارزش افزوده بالاتر، که به طور خاص بازارهای لوکس داخلی و بین‌المللی را هدف قرار می‌دهد و موجب تقویت رقابت‌پذیری و تثبیت جایگاه برند در بخش‌های ممتاز بازار می‌شود.
- توسعه بازارهای داخلی و صادراتی و تقویت برندهای شرکت از طریق تأسیس شوروم‌های اختصاصی، ارائه تجربه خرید منحصر به فرد و تعاملی برای مشتریان و نمایش تنوع، کیفیت و نوآوری محصولات، به گونه‌ای که موجب ارتقای جایگاه برند، افزایش وفاداری مشتریان و گسترش سهم بازار در سطح ملی و بین‌المللی شود.
- اتمام پروژه نیروگاه تولید برق داخلی به منظور جبران فرصت‌های از دست رفته ناشی از قطعی برق، تضمین تداوم فرآیند تولید و افزایش استقلال عملیاتی شرکت، که منجر به کاهش ریسک توقف تولید، افزایش بهره‌وری و تقویت پایداری عملکرد خطوط تولید در شرایط چالش‌برانگیز شبکه برق می‌شود.
- اتمام پروژه اسپری درایر به منظور تولید گرانول با کیفیت بالاتر، بهینه‌سازی فرآیند تولید، افزایش ظرفیت عملیاتی و کاهش چشمگیر مصرف انرژی در خطوط تولید، که منجر به ارتقای بهره‌وری، کاهش ضایعات و تقویت توان رقابتی شرکت در بازارهای داخلی و صادراتی می‌شود.

این اقدامات موجب شده است که شرکت با ترکیب نوآوری، فناوری پیشرفته و توسعه زیرساخت‌های عملیاتی، توانایی خود در تولید محصولات با کیفیت بالا و پاسخگویی به نیازهای بازارهای لوکس داخلی و صادراتی به طور مستمر ارتقا دهد و جایگاه رقابتی خود را در صنعت کاشی و سرامیک تثبیت و تقویت نماید.

۲-۳- چالش‌ها و ریسک‌های پیش‌رو و چگونگی مواجهه با آن‌ها

- چالش‌ها و ریسک‌های پیش‌رو:

ناترازی انرژی از محل برق و به تبع آن قطع برق که منجر به توقفات تولیدی می‌شود
افزایش قیمت تمام‌شده به واسطه افزایش حامل‌های انرژی - توقفات مکرر تولیدی به واسطه ناترازی انرژی و افزایش هزینه‌های مواد و قطعات
تحریم‌های بانکی، مالی و لجستیکی و سخت‌تر شدن واردات قطعات یدکی، مواد اولیه خاص (مثل لعاب‌های وارداتی) و ماشین‌آلات جایگزین شدن ما توسط مشتریان خارجی با تأمین‌کنندگان دیگر (مثلاً هند، ترکیه، چین)
فشار تورمی و کاهش قدرت خرید و کاهش ساخت‌وساز و کمبود پروژه‌های عمرانی (دولتی و خصوصی)
کاهش قدرت خرید مردم و سوق بازار داخلی به سمت محصولات ارزان‌تر و بی‌کیفیت‌تر
افزایش چشم‌گیر هزینه‌های عملیاتی
تحریم‌ها که منجر به سخت‌تر شدن واردات قطعات یدکی، مواد اولیه خاص (مثل لعاب‌های وارداتی) و ماشین‌آلات می‌شود
تحریم‌های بانکی و مالی
تهدیدات منطقه‌ای و تحریم‌های کشتی‌رانی
نوسانات و تصمیم‌گیری‌های ناگهانی در حوزه گمرک، مالیات، قیمت انرژی یا مشوق‌های صادراتی می‌تواند آسیب جدی به برنامه‌ریزی بلندمدت شرکت‌ها وارد کند
نبود ثبات در مقررات صادراتی، گاهی باعث توقف ناگهانی صادرات یا ممنوعیت موقتی خروج کالاها می‌شود
به واسطه تحریم‌های مالی و لجستیکی مشتریان خارجی به‌مرور ممکن است به‌دنبال تأمین‌کنندگان دیگر (مثلاً هند، ترکیه، چین) بروند
فشار تورمی و به تبع آن کاهش قدرت خرید و کاهش ساخت‌وساز و کمبود پروژه‌های عمرانی (دولتی و خصوصی)
افزایش رقابت در بازارهای منطقه‌ای از سوی سایر رقبا
کاهش منابع آب و تشدید بحران کم‌آبی، تهدیدی جدی برای فرآیندهای تولید کاشی و سرامیک است که نیازمند مصرف آب قابل توجهی می‌باشد
کاهش قدرت خرید مردم و سوق بازار داخلی به سمت محصولات ارزان‌تر و بی‌کیفیت‌تر
افزایش هزینه حمل
کاهش نیروی کار متخصص و ماهر به دلیل مهاجرت نیروی انسانی و عدم جذب نسل جوان
رفتار رقبا داخلی در بازار

چگونگی مواجهه با چالش‌ها و ریسک‌ها

- ایجاد کمیته‌های تخصصی مدیریت ریسک به منظور شناسایی و مقابله با تهدیدها
- تدوین و پیاده‌سازی برنامه‌های عملیاتی متناسب با ریسک‌های شناسایی شده

- تشکیل کمیته وصول مطالبات و برگزاری جلسات پیگیری ماهیانه
- توسعه بازارهای هدف و جایگزین به منظور مقابله با تهدیدات احتمالی
- مدیریت مصرف انرژی و استفاده از ظرفیت های مازاد ایستگاه های تولیدی برای کاهش حداکثری اثر کاهش برق در تابستان
- توسعه بازار داخل در استان ها با دو برند عمومی برای سودآوری بیشتر
- جایگزینی مواد اولیه خارجی با داخلی و یا ساخت آن بصورت داخلی با توجه به افزایش شدید نرخ ارز و تعرفه های گمرکی
- عدم اتکا به منابع انحصاری در حد امکان، حذف واسطه ها، کنترل هزینه های خرید از طریق بررسی در کمیسیون معاملات
- کنترل و کاهش ضایعات فرایند تولید.
- اصلاح یا تغییر ترکیب فرمولاسیون (با حفظ کیفیت محصول تولیدی)

۲-۴- برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای جدید توزیع

- تداوم سیاست افزایش تنوع سبد محصولات تولیدی با توجه به نیاز بازار های هدف داخلی و صادراتی
 - تولید سایزهای جدید همچون ۲*۶۰*۶۰ و ۱۲۰*۴۰ و...
 - تولید طرح های جدید
 - افزودن محصولات سایز اسلب پرسیلانی به سبد محصولات
 - تولید طرحهای تیره در کاشی پرسیلانی
- تولید کالا با ارزش افزوده بالاتر از طریق
 - تولید افکت های جدید همچون کاروینگ، میکروسید، شوگر گلو، گلو گرانیلیا و...
 - تولید لعابهای جدید همچون راکر - آنتی اسلیپ - ساتین - پولیش مات - آنتی باکتریال و...
- خرید دستگاه شیرینگ کارتن جهت بهبود بسته بندی
- توسعه برند لوکس "ریوان" و حافظ در بازار شبکه عمومی برای سهم بیشتر بازار
- افزایش متراژ تولید از محل کاهش ضخامت محصولات و کاهش ضایعات رسیدن به تولید ۹ میلیون مترمربع در سال علیرغم کاهش تولید ناشی از کاهش مصرف برق در تابستان نسبت به سال قبل.
- اصلاح و به روزرسانی تهیه بدنه فازهای قدیم جهت کنترل قیمت تمام شده و اثربخشی تولید
- افزایش سهم تولید حافظ و ریوان
- به روزرسانی زیرساخت بازاریابی و فروش (دیجیتال مارکتینگ، مدیریت داده و CRM، بهینه سازی تبلیغات و برندینگ، آموزش تیمی و فرهنگ بازاریابی و نوآوری محصول)
- توسعه جغرافیایی بازار صادراتی
- ایجاد شوروم های اختصاصی برای حافظ و ریوان

رویه های مهم حسابداری، برآوردها و قضاوت ها و تاثیرات تغییرات آن ها بر نتایج گزارش شده

رویه های به کار گرفته شده در ثبت و گزارشگری مرتبط با موضوعات حسابداری منطبق با آخرین تغییرات و استانداردهای حسابداری و قوانین صادره از طرف ارگان ها و نهادهای نظارتی است. در دوره مورد گزارش، اقدامی درخصوص تغییر رویه یا برآورد که نتیجه عملیات شرکت را به نحو با اهمیتی تحت تاثیر قرار دهد، صورت نگرفته است.

۲-۵- گزارش راهبری شرکتی و پایداری سازمانی - عملکرد شش ماهه نخست سال ۱۴۰۴

در راستای الزامات سازمان بورس، اصول حاکمیت شرکتی و استانداردهای بین‌المللی گزارشگری پایداری (نظیر GRI و ISSB)، شرکت کاشی و سرامیک حافظ اقدامات ساختاری، عملیاتی و راهبردی متعددی را در سه محور اصلی حکمرانی شرکتی، مسئولیت‌های اجتماعی، زیست‌محیطی و عملکرد اقتصادی انجام داده است.

خلاصه اجرایی اقدامات شرکت در حوزه حاکمیت شرکتی و پایداری - سال ۱۴۰۴

در شش ماهه اول سال ۱۴۰۴، شرکت کاشی و سرامیک حافظ با هدف تداوم اقدامات سال گذشته، اجرای فازهای اول برنامه‌های راهبری شرکتی و پایداری را در دستور کار قرار داد. در حوزه حکمرانی، رویکرد شرکت بر بهبود کارایی جلسات هیئت‌مدیره و کمیته‌های تخصصی متمرکز بود. این امر با تقویم مصوب جلسات، ثبت کامل صورت‌جلسات، پایش نرخ حضور اعضا و پیگیری درصد تحقق مصوبات محقق شد و منجر به ارتقای کیفیت تصمیم‌سازی داده‌محور و پاسخ‌گویی گردید. در زمینه پایداری، پروژه‌های زیست‌محیطی نظیر کاهش آلایندگی، بازچرخانی آب، و تفکیک پسماند اجرا گردید و هم‌زمان، خدمات رفاهی، آموزش‌های ایمنی، اقدامات مسئولیت اجتماعی و معاینات سلامت شغلی کارکنان توسعه یافت. در بعد اقتصادی نیز گزارش‌دهی شفاف به نهادهای ناظر، کنترل هزینه‌ها در شرایط تورمی، و مراقبت حاشیه سود عملیاتی از اولویت‌های محوری شرکت بوده است.

۲-۵-۱- پیشرفت در استقرار نظام حاکمیت شرکتی (شش ماهه اول ۱۴۰۴) (Governance)

فلسفه راهبری شرکتی:

حاکمیت شرکتی در شرکت به منزله ابزار ارتقای بهره‌وری، شفافیت و اطمینان‌بخشی به سرمایه‌گذاران تلقی می‌شود و موجب بهبود دسترسی به منابع مالی، کاهش ریسک‌های سازمانی و تقویت پاسخ‌گویی است.

۱) ساختار هیئت‌مدیره و کمیته‌های تخصصی:

ترکیب هیئت‌مدیره در سال ۱۴۰۴:

نماینده عضو حقوقی	سمت	تحصیلات/ مدارک حرفه‌ای	اهم سوابق کاری
محمد حسن شانه ساز زاده	رئیس هیئت مدیره	کارشناسی ارشد (مهندسی صنایع)	بنیان‌گذار و رئیس هیئت مدیره شرکت فناوری ارتباطات و اطلاعات شاتل از سال ۱۳۸۳
امیر مصطفی اعرابی پور	مدیر عامل و عضو هیئت مدیره	کارشناسی ارشد (مدیریت اجرایی)	مدیر عامل شرکت های زیر مجموعه همکاران سیستم از سال ۱۳۸۲ الی ۱۳۸۷ معاون بازاریابی و فروش هلدینگ همکاران سیستم از سال ۱۳۸۷ الی ۱۳۹۶ قائم مقام مدیر عامل شرکت فناوری ارتباطات و اطلاعات شاتل از سال ۱۳۹۶ الی ۱۳۹۸ نائب رئیس هیئت مدیره شرکت فناوری ارتباطات و اطلاعات شاتل از سال ۱۳۹۸

مدیر عامل و عضو هیئت مدیره شرکت کاشی حافظ از سال ۱۳۹۸			
معاونت بازرگانی کاشی و سرامیک حافظ از سال ۱۳۹۱ الی ۱۳۹۳ عضو هیئت مدیره کاشی و سرامیک حافظ از سال ۱۳۹۱	کارشناسی ارشد (مدیریت اجرایی)	نایب رئیس هیئت مدیره	علی دوائی
رئیس حسابداری شرکت پارسیان هرمس از سال ۱۳۹۴ الی ۱۳۹۵ رئیس حسابداری پروژه گلنار الهیه از سال ۱۳۹۵ الی ۱۳۹۸ مدیر اجرایی پروژه از سال ۱۳۹۸ الی ۱۴۰۲ عضو هیئت مدیره کاشی و سرامیک حافظ ۱۴۰۳	کارشناسی (حسابداری)	عضو هیئت مدیره	مهدی میر طاووسی مهیار
مدیر آزمایشگاه و تولید شرکت کاشی و چینی رویال از سال ۱۳۸۰ الی ۱۳۸۳ مدیر کارخانه شرکت کاشی زاگرس از سال ۱۳۸۳ الی ۱۳۸۶ مدیر تکنولوژی شرکت راک امارات از سال ۱۳۸۶ الی ۱۳۸۸ مدیر کارخانه شرکت کاشی مهسرام از سال ۱۳۸۸ الی ۱۳۹۹ مشاوره تخصصی در حوزه کاشی و سرامیک از سال ۱۳۹۹ الی ۱۴۰۲ قائم مقام مدیر عامل و عضو هیئت مدیره شرکت کاشی حافظ از سال ۱۴۰۲	کارشناسی ارشد (شیمی)	عضو هیئت مدیره	حسین پیچکا

ترکیب کمیته‌های تخصصی و سوابق اعضا:

نام کمیته	تعداد اعضا	رئیس کمیته
کمیته حسابرسی	۴	مهدی میر طاووسی مهیار
کمیته ریسک	۴	علی دوائی
کمیته انتصابات	۴	علی دوائی

– کمیته انتصابات

نام و نام خانوادگی	سمت در کمیته	سمت در شرکت	تحصیلات	تاریخ عضویت در کمیته	دفعات حضور در کمیته	اهم سوابق
علی دوائی	رئیس کمیته	نایب رئیس هیئت مدیره - غیر موظف	کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی	۱۴۰۳/۰۵/۲۱	۳ بار در سال	* معاونت بازرگانی و عضو هیئت مدیره کاشی حافظ * عضو هیئت مدیره کاشی حافظ
علی اکبر تسویه چی	عضو مستقل	-	MBA منابع انسانی	۱۴۰۳/۰۵/۲۱	۳ بار در سال	مدیر ارشد سرمایه های انسانی شرکت شاتل
				۱۴۰۳/۰۵/۲۱		* مدیر عملیات جذب و نگهداشت سرمایه های انسانی شرکت شاتل

فائزه حاجلو	عضو مستقل	-	کارشناسی ارشد MBA	۳ بار در سال	*دستیار اجرایی مدیر ارشد سرمایه های انسانی شرکت شاتل *معاون اداره آموزش بیمه تعاون
الهه نامداری	دبیر کمیته	سرپرست منابع انسانی	کارشناسی ارشد IT	۳ بار در سال	*مدیر اداری و منابع انسانی کاشی حافظ *سرپرست اداری و منابع انسانی کاشی حافظ

-کمیته ریسک

نام و نام خانوادگی	سمت در کمیته	سمت در شرکت	تحصیلات	تاریخ عضویت در کمیته	دفعات حضور در کمیته	اهم سوابق
علی دوائی	رئیس کمیته	نایب رئیس هیئت مدیره - غیر موظف	کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی	۱۴۰۳/۰۵/۲۱	۳ بار در سال	*معاونت بازرگانی و عضو هیئت مدیره کاشی حافظ *عضو هیئت مدیره کاشی حافظ
امین نظر علیی	عضو مستقل	-	کارشناسی ارشد حسابداری	۱۴۰۳/۰۵/۲۱	۳ بار در سال	*مدیر مالی شرکت دایا مد شرق - تنش کوبان ارگ *رئیس حسابداری شرکت سرمایه گذار گروه توسعه ملی (وبانک) *مدیر مالی شرکت نوآوران توسعه ملی
فریبرز ابوذری	عضو مستقل	-	کارشناسی حسابداری	۱۴۰۳/۰۵/۲۱	۳ بار در سال	*مدیر مالی شرکت ابریشم آرتا *رئیس حسابداری شرکت سرمایه گذاری گروه توسعه ملی (وبانک)
فریبا غفوری	دبیر کمیته	مدیر تضمین کیفیت	کارشناسی مواد /سرامیک	۱۴۰۳/۰۵/۲۱	۳ بار در سال	*مدیر آزمایشگاه شرکت کاشی حافظ *مدیر برنامه ریزی استراتژیک کاشی حافظ *مدیر تضمین کیفیت شرکت کاشی حافظ

-کمیته حسابرسی

نام و نام خانوادگی	سمت در کمیته	سمت در شرکت	تحصیلات	تاریخ عضویت در کمیته	دفعات حضور در کمیته	اهم سوابق
مهدی میر طاووسی مهیار	رئیس کمیته	عضو هیئت مدیره - غیر موظف	کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی	۱۴۰۳/۰۵/۲۱	۶ بار در سال	رئیس حسابداری شرکت پارسین هرمس *رئیس حسابداری پروژه گلنار الهیه *مدیر اجرایی پروژه

نام و نام خانوادگی	سمت در کمیته	سمت در شرکت	تحصیلات	تاریخ عضویت در کمیته	دفعات حضور در کمیته	اهم سوابق
* عضو هیئت مدیره کاشی حافظ						
*مدیر عامل شرکت سرمایه گذاری آداک پرسو						
ملیحه اصغر زاده	عضو مستقل	-	کارشناسی ارشد بازرگانی	۱۴۰۳/۰۵/۲۱	۶ بار در سال	*عضو هیئت مدیره شرکت ایران و ایتالیا *رئیس هیئت مدیره شرکت سامانه های هوشمند مالی آسان
* مشاور مدیر عامل موسسه حسابرسی تامین اجتماعی *معاون مالی شرکت ایران ارقام *معاون سرمایه گذاری و اقتصادی شرکت گروه صنعتی رنا						
مهدی غلام زاده	عضو مستقل	-	دکتری مالی	۱۴۰۳/۰۵/۲۱	۶ بار در سال	*مدیر مالی فروشگاههای زنجیره ای رفاه *مدیر مالی شرکت لیزینگ آریا دانا *سرپرست حسابرسی عملیاتی و مدیر امور مجامع گروه همکاران سیستم *مدیر حسابرسی شرکت بیمه کار آفرین *مدیر حسابرسی داخلی هلدینگ سرمایه گذاری ساختمانی سپه
*حسابرس و حسابرس ارشد در موسسات حسابرسی ۵ سال *کارشناس ارشد حسابداری ۲سال *رئیس حسابداری ۷سال *مدیر مالی ۲سال						
حسین پارسا مجد	دبیر کمیته	مدیر حسابرسی داخلی	کارشناسی ارشد حسابداری	۱۴۰۳/۰۵/۲۱	۶ بار در سال	

(۲) اثربخشی جلسات حاکمیتی:

حضور و فعالیت کمیته ها در شش ماهه نخست ۱۴۰۴:

- **هیئت مدیره:** برگزاری ۱۱ جلسه رسمی (نرخ حضور: ۱۰۰٪) و ثبت کامل مستندات جلسات در دبیرخانه شرکت.
- **کمیته حسابرسی:** ۶ جلسه (نرخ حضور: ۱۰۰٪) مصوبات کلیدی: تصویب برنامه حسابرسی داخلی، بازبینی معاملات اشخاص وابسته سال قبل، پیگیری رفع نقاط کنترل داخلی.
- **کمیته ریسک:** ۷ جلسه (نرخ حضور: ۱۰۰٪) مصوبات کلیدی: تصویب به روزرسانی ماتریس ریسک، تعیین اشتباهات ریسک (Risk Appetite)، مدیریت ریسک های انرژی و ارزی، نقدینگی و موارد مربوط به تحریم ها، بررسی مزیت های رقابتی شرکت.
- **کمیته انتصابات:** ۳ جلسه (نرخ حضور: ۱۰۰٪) مصوبات کلیدی: سیاست جانشین پروری، چارچوب ارزیابی عملکرد مدیران، تأیید شرح وظایف کلیدی.

کمیته ریسک

۱. به‌روزرسانی و ثبت ریسک: بازنگری احتمال/اثر برای ریسک‌های انرژی، ارزی، تأمین مواد، خرابی تجهیزات کلیدی، ایمنی و محیط‌زیست.
۲. تعیین اشتباهات ریسک و حدود کنترلی (Limits) برای موجودی مواد اولیه، اعتبار مشتریان، انحراف کیفیت و توقفات تولید.
۳. شاخص‌های کلیدی عملکرد فصلی: نرخ توقفات بحرانی (دقیقه/شفت)، درصد ضایعات لعاب/بدنه، نرخ مرجوعی مشتری، درصد مصرف انرژی خارج از باند.
۴. بررسی ریسک‌های تأمین‌کننده شامل ارزیابی رده‌بندی تأمین‌کنندگان حیاتی و پوشش بیمه اعتباری مشتریان عمده.
۵. بررسی ریسک‌های انطباق شامل چک‌لیست فصلی محیط‌زیست و ایمنی؛ پایش سررسید مجوزها.
۶. بررسی مزیت‌های رقابتی شرکت در تمامی سطوح راهبردی و عملیاتی.
۷. بررسی ریسک تمرکز جهت بازارهای صادراتی (بازار عراق).
۸. بررسی ریسک نقدینگی.
۹. بررسی ریسک‌های مرتبط با فروش و وصول مطالبات.
۱۰. بررسی ریسک نگهداشت نیروی انسانی و ارائه پیشنهاد به کمیته انتصابات و واحد منابع انسانی.
۱۱. بررسی ریسک افزایش بهای تمام شده و هزینه‌های عملیاتی و غیرعملیاتی شرکت.
۱۲. بررسی ریسک‌های مرتبط با افزایش دوره وصول مطالبات.

کمیته حسابرسی

۱. تصویب و پیشبرد برنامه حسابرسی داخلی مبتنی بر ریسک فرآیندهای شرکت.
۲. پیگیری اقدامات اصلاحی و اعلام نرخ تحقق.
۳. بازبینی معاملات اشخاص وابسته و تایید فرآیند افش.
۴. ارزیابی کنترل‌های IT و دسترسی‌ها.
۵. بازنگری سیاست تضاد منافع و اقرارنامه سالانه مدیران/کارکنان کلیدی.
۶. گزارش‌دهی دوره‌ای به هیئت‌مدیره با شاخص‌های ضعف کنترل داخلی (طبقه‌بندی شده به بااهمیت/متوسط/کم).

کمیته انتصابات

۱. جانشین‌پروری برای پست‌های کلیدی تولید، تضمین کیفیت، مالی، فروش.
۲. ارزیابی عملکرد مدیران با KPI های کمی (بهره‌وری، کیفیت، ایمنی، مالی).
۳. بازنگری و تأیید شرح وظایف واحدها و نظام کارراه.
۴. نظام انگیزشی پیوندخورده با اهداف ESG (نظیر کاهش ضایعات/مصرف انرژی).

۳) کنترل‌های داخلی و انطباق با الزامات قانونی:

- تدوین و کنترل بودجه سالیانه بر اساس عملکرد واقعی.
- پایش انطباق با آیین‌نامه‌های داخلی و دستورالعمل حاکمیت شرکتی.
- تمرکز حسابرسی داخلی بر «برنامه مبتنی بر ریسک» و به روز رسانی ارزیابی کنترل‌های داخلی فرایند های شرکت.
- ایفای الزامات افشای اطلاعات در فرم‌های کدال

۴) افشا، شفافیت و جلوگیری از تعارض منافع:

- بازبینی کامل معاملات اشخاص وابسته سال قبل در کمیته حسابرسی.
- افشای اطلاعات ساختاری و الزامات دستورالعمل حاکمیت شرکتی در سامانه کدال و همچنین در پایگاه اینترنتی شرکت.

۲-۵-۴- عملکرد در ایفای مسئولیت‌های اجتماعی، محیط زیستی، مدیریت انرژی و توانمند سازی کارکنان

شرکت کاشی و سرامیک حافظ در راستای تعهد به اصول توسعه پایدار، مسئولیت‌پذیری اجتماعی و پایداری عملیاتی، مجموعه‌ای از اقدامات مؤثر در سه محور محیط زیست، منابع انسانی و مسئولیت اجتماعی به انجام رسانده است.

عملکرد زیست‌محیطی و مدیریت منابع (Environmental Performance)

کاهش آلاینده‌ها و مدیریت پسماند:

- اجرای استاندارد ISO ۱۴۰۰۱ و ارتقاء سیستم‌های زیست‌محیطی تولید.
- نصب سپراتور جدید برای اسپری‌درایرها و اورهال سیستم‌های غبارگیر.
- استفاده مجدد از پساب صنعتی در چرخه تولید.
- راه‌اندازی سایت تفکیک پسماند و بازیافت ضایعات تولیدی.

مصرف بهینه منابع:

- راه‌اندازی تصفیه‌خانه‌های صنعتی و بهداشتی.
- استفاده از لیفتراک برقی برای کاهش مصرف سوخت.
- توسعه پروژه کمریند سبز با کاشت نهال.
- سیستم آبیاری با پساب تصفیه‌شده در فضای سبز.

پایش مستمر محیطی:

- خوداظهاری‌های فصلی از طریق آزمایشگاه معتمد محیط زیست.
- پایش کیفیت هوا، آب و پساب.

مسئولیت اجتماعی و رفاه کارکنان (Social Responsibility)

سرمایه گذاری اجتماعی و منطقه ای:

- حمایت از مدارس، مراکز فرهنگی استان.
- مشارکت در پروژه های عام المنفعه (کمیته امداد، بهزیستی).

ایمنی، سلامت و توسعه منابع انسانی:

- ارائه خدمات درمانی مستمر از طریق پزشک کارخانه.
- انجام معاینات دوره ای برای کارکنان برای پیش سلامت شغلی، شناسایی زودهنگام بیماری های مرتبط با کار و ارزیابی اثربخشی اقدامات کنترلی.
- تداوم و تمدید بیمه های درمان تکمیلی برای کلیه کارکنان شرکت و مشارکت و تسهیل در نحوه پرداخت حق بیمه.
- برنامه ریزی جهت تداوم خدمات رفاهی در نیمه اول سال در حال پیگیری است.

خدمات رفاهی:

- دسترسی به امکانات: غذاخوری، سرویس ایاب و ذهاب، بیمه تکمیلی، ورزشگاه های طرف قرارداد.
- برنامه ریزی جهت تداوم خدمات رفاهی در نیمه اول سال در حال پیگیری است.

اقدامات فرهنگی و انگیزشی:

- تأمین خدمات تفریحی، فرهنگی و ورزشی از طریق قرارداد با مجموعه های طرف همکاری.

بعد اقتصادی گزارش پایداری (Economic Sustainability)

شرکت کاشی و سرامیک حافظ خود را متعهد به انطباق کامل با قوانین و پایبندی به اخلاق حرفه ای کسب و کار در تمامی فعالیت های خود می داند. این مساله، از طریق استقرار سازوکارهای کنترل و نظارت داخلی در شرکت، ایفای تعهدات قانونی و پاسخگویی به هنگام به درخواست های مراجع قانونی، دنبال شده است. در این راستا، می توان به مهمترین اقدامات و دستاوردهای شرکت به شرح زیر اشاره نمود:

- عملکرد مالی شفاف: انتشار صورت های مالی و گزارش های فصلی در موعد.
- گزارش دهی به نهادهای ناظر: ارسال کلیه اطلاعیه ها از طریق کدال و وبسایت شرکت.

- **پایش مالی و عملیاتی :** رصد حاشیه سود عملیاتی فصلی، پایش فروش از طریق داشبورد مدیریتی.
- **تاب آوری و بهینه سازی هزینه :** مدیریت بهای تمام شده از طریق بهره‌وری تولید و تمرکز بر سبد محصولات با ارزش افزوده بالاتر.

۲-۵-۵- نتایج اقدامات انجام شده و چشم انداز آتی شرکت در حوزه حاکمیت شرکتی و پایداری

در پایان شش ماهه نخست سال ۱۴۰۴، نتایج اقدامات شرکت کاشی و سرامیک حافظ در سه محور اصلی حکمرانی شرکتی، محیط زیست و مسئولیت اجتماعی، و عملکرد اقتصادی به شرح زیر قابل گزارش است:

الف) حاکمیت شرکتی

در حوزه حکمرانی، تمرکز شرکت بر ارتقای اثربخشی ساختارهای تصمیم‌گیری و نظارتی بوده است. جلسات هیئت‌مدیره و کمیته‌های تخصصی به صورت منظم و با نرخ حضور بالا برگزار گردیده و پیگیری مصوبات از طریق دبیرخانه رسمی انجام شده است. دستورالعمل‌های تضاد منافع و افشای اطلاعات به روزرسانی شده و سیاست‌های کنترلی و نظارتی به صورت مستمر پایش می‌شوند. در نتیجه، شفافیت تصمیم‌سازی، انسجام ساختاری و پاسخ‌گویی به نهادهای نظارتی به شکل محسوسی بهبود یافته است.

چشم‌انداز آتی در حوزه حاکمیت شرکتی بر تداوم استقرار نظام تصمیم‌سازی داده‌محور، پایش عملکرد مدیران و کمیته‌ها، و ارتقای رتبه شرکت در ارزیابی‌های شفافیت و حاکمیت ناشران بازار سرمایه متمرکز خواهد بود.

ب) عملکرد زیست‌محیطی و مدیریت منابع

در زمینه زیست‌محیطی، پروژه‌های کاهش آلاینده‌ها، بازچرخانی آب و تفکیک پسماند با موفقیت ادامه یافته است. اورهال سیستم‌های غبارگیر، بهره‌برداری از تصفیه‌خانه صنعتی و توسعه فضای سبز کارخانه از مهم‌ترین اقدامات این دوره بوده است. پایش‌های محیطی توسط آزمایشگاه معتمد و خوداظهاری‌های فصلی نیز به طور منظم انجام شده که موجب کاهش آلاینده‌ها و شکایات زیست‌محیطی گردیده است.

چشم‌انداز آتی زیست‌محیطی شامل تداوم پروژه‌های بهینه‌سازی مصرف انرژی و منابع، توسعه فناوری‌های پاک در فرآیند تولید، و حرکت تدریجی به سمت انطباق با استانداردهای بین‌المللی گزارشگری پایداری (نظیر GRI و ISSB) است.

ج) مسئولیت اجتماعی و رفاه کارکنان

در حوزه اجتماعی، اقدامات متنوعی در زمینه ایمنی، سلامت و رفاه کارکنان و نیز سرمایه‌گذاری اجتماعی در منطقه زرقان اجرا گردیده است. آموزش‌های ایمنی و حرفه‌ای، معاینات سلامت شغلی، تداوم بیمه تکمیلی و ارائه خدمات رفاهی نظیر ایاب‌وذهاب، غذاخوری و امکانات ورزشی از جمله مهم‌ترین فعالیت‌ها بوده است. همچنین شرکت با حمایت از مدارس، مراکز فرهنگی و نهادهای خیریه محلی، جایگاه خود را در جامعه پیرامونی تقویت کرده است.

چشم‌انداز آتی حوزه اجتماعی بر کاهش نرخ ترک خدمت، افزایش وفاداری کارکنان، ارتقای بهره‌وری منابع انسانی و تقویت برند سازمانی در سطح منطقه‌ای تمرکز دارد.

د) بعد اقتصادی و پایداری مالی

در بعد اقتصادی، شرکت با وجود فشارهای تورمی و افزایش بهای تمام‌شده، توانسته است ثبات مالی و سودآوری عملیاتی خود را حفظ کند. گزارش‌دهی شفاف به نهادهای ناظر، کنترل هزینه‌ها و پایش مداوم شاخص‌های فروش و تولید از مهم‌ترین دستاوردهای این دوره بوده است. نظام کنترل داخلی و آیین‌نامه‌های پیشگیری از فساد و انحراف مالی نیز مورد بازنگری و تقویت قرار گرفته است.

چشم‌انداز اقتصادی بر افزایش تاب‌آوری مالی، ارتقای رتبه شفافیت ناشران، و تسهیل جذب سرمایه در پروژه‌های توسعه‌ای آینده استوار است.

در مجموع، اقدامات شرکت در نیمه نخست سال ۱۴۰۴ بیانگر استقرار تدریجی نظام یکپارچه پایداری بر مبنای اصول ESG (محیط‌زیستی، اجتماعی و حاکمیتی) و حرکت در مسیر ایجاد ارزش پایدار برای ذی‌نفعان است.

۲-۶ - 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 ننموده‌اند).

شرکت کاشی و سرامیک حافظ مشمول این ماده نمی‌باشد.

۳-مهمترین منابع، مصارف و روابط

منابع

شرکت همواره سعی می‌نماید منابع مورد نیاز جهت پوشش تعهدات را از محل مطالبات و نقدینگی حاصل از عملیات اصلی شرکت (فروش) تامین نماید و همچنین شرکت در راستای تامین سرمایه در گردش اقدام به اخذ تسهیلات از منابع بانکی کشور می‌نماید.

تغییرات	دوره شش ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱	دوره شش ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱	شرح
٪ ۱۱۲	۱۰۴۳،۴۲۷	۲،۲۱۴،۲۴۹	جریان خالص ورود (خروج) وجه نقد ناشی از فعالیت‌های عملیاتی
(٪ ۵۲)	(۱،۱۰۷،۴۷۴)	(۱،۶۸۷،۰۴۹)	جریان خالص ورود (خروج) وجه نقد ناشی از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری
(٪ ۴۹۲)	(۹۶،۷۹۳)	(۵۷۲،۶۵۳)	جریان خالص ورود (خروج) وجه نقد ناشی از فعالیت‌های تامین مالی

مصارف

- الف : مصارف مالی (شامل نقدینگی ، سرمایه گذاری و...) و مصارف غیر مالی (شامل تامین موجودی مواد و کالا، دارایی ثابت و ...)
- ب : مصارف جهت پرداخت هزینه های شرکت
- ج : مصارف جهت پرداخت بدهی ها

تغییرات	دوره منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱	دوره منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱	شرح
٪ ۴۹	۳,۶۴۳,۳۳۴	۵,۴۱۵,۹۳۷	هزینه مواد مستقیم و غیر مستقیم
٪ ۳۲	۱,۳۱۲,۱۲۶	۱,۷۳۴,۲۱۶	هزینه دستمزد تولیدی و خدماتی و اداری و فروش
٪ ۱۳	۴۳۵,۳۱۴	۴۹۰,۶۴۱	هزینه استهلاک
٪ ۲۷۲	۲۳۳,۵۹۶	۸۶۸,۵۰۰	هزینه تعمیر و نگهداری
٪ ۱۴۴	۲۰۱,۵۶۶	۴۹۱,۸۲۷	هزینه انرژی

اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته

معاملات با اشخاص وابسته به استثنای معاملات انجام شده با شرکت فرعی ریوان سرام که بر اساس نرخهای توافقی فی ما بین صورت پذیرفته است با شرایط حاکم بر معاملات حقیقی تفاوت با اهمیتی نداشته است.

خرید کالا و خدمات (میلیون ریال)	مشمول ماده ۱۲۹ اصلاحیه قانون تجارت	نوع وابستگی	نام شخص وابسته	شرح	
۹۷۰	✓	عضو هیات مدیره	شرکت گروه فناوری ارتباطات و اطلاعات شاتل	شرکت همگروه	سایر اشخاص وابسته
۹۷۰			جمع کل		

دعاوی حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن

ردیف	خواهان	خوانده	مبلغ دعوی - ریال	وضعیت	احتمال وصول
۱	کاشی و سرامیک حافظ	قدر وهادی گل افشان	۱۶,۱۹۲,۰۰۰,۰۰۰	در مرحله اجرای حکم	محتمل به وصول
۲	کاشی و سرامیک حافظ	دشتبانی	۲,۷۶۷,۹۲۰,۰۰۰	در مرحله اجرای حکم	محتمل به وصول
۳	کاشی و سرامیک حافظ	علی صلاحی یگانه	۳۸۸,۵۲۰,۰۰۰	در مرحله اجرای حکم	محتمل به وصول
۴	کاشی و سرامیک حافظ	ذبیح الله طاهری	۵۱۷,۰۰۰,۰۰۰	در مرحله اجرای حکم	در مرحله ضبط وثیقه
۵	کاشی و سرامیک حافظ	محمدحسین پاکرای	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	در مرحله اجرای حکم	۸۵٪ وصول شده
۶	کاشی و سرامیک حافظ	ماشین سازی خرم	۸,۶۲۰,۰۰۰,۰۰۰	در مرحله بررسی بدوی	محتمل به وصول
۷	کاشی و سرامیک حافظ	هاله خامکچی	۳۲,۷۰۰,۰۰۰,۰۰۰	در مرحله اجرای حکم	محتمل به وصول
۸	کاشی و سرامیک حافظ	منوچهر شیروانی	۳۴,۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰	در مرحله اجرای حکم	محتمل به وصول
۹	کاشی و سرامیک حافظ	سعید عبدی	۳۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	در مرحله اجرای حکم	محتمل به وصول
۱۰	کاشی و سرامیک حافظ	شرکت بهین گام پرشین	۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	در مرحله اجرای حکم	محتمل به وصول
۱۱	کاشی و سرامیک حافظ	صفری بالوئی	۱۳۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	در مرحله اجرای حکم	محتمل به وصول
۱۲	کاشی و سرامیک حافظ	علیرضا عسگری	۴,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	در مرحله بررسی بدوی	محتمل به وصول
جمع			۵۵۹,۳۸۷,۴۲۰,۰۰۰		

۴- نتایج عملیات و چشم اندازها

نتایج عملکرد مالی و عملیاتی

عملکرد شرکت از منظر مالی طبق صورت سود و زیان (۶ ماهه) به شرح ذیل می باشد:

شرح	دوره شش ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱	دوره شش ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۶/۳۱	تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل
درآمدهای عملیاتی (داخلی)	۸,۴۶۴,۹۶۲	۵,۹۷۱,۷۴۷	۴۲٪
درآمدهای عملیاتی (صادراتی)	۴,۶۴۷,۷۹۸	۲,۵۹۱,۸۷۵	۷۹٪
جمع درآمدهای عملیاتی	۱۳,۱۱۲,۷۶۰	۸,۵۶۳,۶۲۲	۵۳٪
بهای تمام شده	(۸,۷۹۶,۳۳۴)	(۴,۹۶۲,۴۸۸)	۷۷٪
هزینه های فروش، اداری و عمومی	(۵۴۷,۹۶۴)	(۷۲۱,۸۸۹)	۲۴٪ -
سایر درآمدها	۵۸۳,۳۴۴	۲۳۸,۷۱۱	۱۴۴٪
سایر هزینه ها	(۴۴۷,۰۵۹)	(۳۰۰,۶۰۰)	۴۹٪
سود عملیاتی	۳,۹۰۴,۷۴۷	۲,۸۱۷,۳۵۶	۳۹٪
هزینه مالی	(۳۶۰,۴۱۶)	(۲۹۶,۰۰۲)	۲۲٪
سایر درآمدهای غیر عملیاتی	۱۴۵,۲۵۵	۳۲,۸۳۵	۳۴۲٪ -
مالیات بر درآمد	-	(۷۸,۶۶۷)	۰٪
سود خالص	۳,۶۸۹,۵۸۶	۲,۴۷۵,۵۲۲	۴۹٪

تصویری از وضعیت شرکت در ۶ سال گذشته

شرح	۱۳۹۸	۱۳۹۹	۱۴۰۰	۱۴۰۱	۱۴۰۲	۱۴۰۳/۱۲/۳۰	۱۴۰۴/۰۶/۳۱
درآمد عملیاتی	۹۹۱,۳۳۸	۲,۳۴۶,۶۲۷	۴,۴۷۸,۳۶۳	۱۱,۲۹۲,۴۹۰	۱۶,۵۴۶,۷۱۰	۱۹,۴۲۴,۵۹۸	۱۳,۱۱۲,۷۶۰
سود (زیان) عملیاتی	۶۶,۸۳۱	۶۴۰,۸۷۶	۱,۷۵۲,۸۳۳	۴,۵۳۳,۶۸۷	۶,۱۲۱,۰۰۶	۶,۳۳۱,۳۰۶	۳,۹۰۴,۷۴۷
سود (زیان) خالص	۸۳,۳۱۴	۷۰۳,۹۲۲	۱,۶۴۸,۶۸۱	۴,۲۲۶,۶۶۸	۵,۵۷۰,۵۹۲	۶,۰۱۴,۹۶۸	۳,۶۸۹,۵۸۶

روند عملیات شرکت طی ۶ سال اخیر نشان دهنده پیشرفت شرکت در تولید و فروش محصولات با ارزش افزوده بالاتر می باشد. شرکت جهت ادامه رشد برنامه خود را به نحوی تدوین نموده که سهامداران از دستیابی به تداوم رشد و ارزش افزوده شرکت اطمینان حاصل نمایند.

جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع

پرداخت سود سال مالی ۱۴۰۳ مصوب مجمع عمومی مورخ ۱۳/۰۵/۱۴۰۴ شامل مبلغ کل سود تقسیمی مصوب به مبلغ ۳,۱۲۴,۸۱۴ میلیون ریال به ازای هر سهم ۱۴۲ ریال که طبق اطلاعیه برنامه زمان بندی درج شده در سامانه کدال توسط شرکت سپرده گذاری مرکزی به سهامداران حقیقی و سبد های سرمایه گذاری پرداخت می گردد.

آدرس امور سهامداران: تهران، خیابان شریعتی، بین میرداماد و ظفر، روبه روی متروی شریعتی، نبش خیابان زیبا، پلاک ۶۴، طبقه چهارم
- کدپستی: ۱۹۴۸۸۴۵۴۴۴ - تلفن: ۰۲۱-۹۱۰۰۰۰۹۱ داخلی ۴۴۷۴ (واحد امور سهام)

سایت اینترنتی شرکت : www.hafeztile.org

تغییرات در پرتفوی سرمایه گذاری ها، ترکیب دارایی ها و وضعیت شرکت

دوره مالی منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱			دوره مالی مشابه قبل			نام شرکت
درصد مالکیت	بهای تمام شده	ارزش بازار	درصد مالکیت	بهای تمام شده	ارزش بازار	
کمتر از یک درصد	۲۹۴	۲,۰۴۰	کمتر از یک درصد	۲۹۴	۲,۱۶۹	شرکت سرمایه گذاری توسعه و صنعت و تجارت
نود و هشت درصد	۱,۴۷۰	۰	نود و هشت درصد	۱,۴۷۰	۰	شرکت ریوان سرام
یک درصد	۴۶۲	۰	یک درصد	۴۶۲	۰	مجمع نمایشگاه های بین المللی فارس
یک درصد	۶۸	۰	یک درصد	۶۸	۰	آموزش تحقیقات صنعتی ایران
کمتر از یک درصد	۱۸	۰	کمتر از یک درصد	۱۸	۰	شرکت کنتورسازی ایران
یک درصد	۴	۰	یک درصد	۴	۰	شرکت بلبرینگ ایران

تحلیل حساسیت (مختص شرکت های تولیدی)

تحلیل حساسیت سود به ازای هر سهم								نرخ محصول اصلی به دلار موثر بر درآمد عملیاتی
نرخ دلار موثر بر بهای تمام شده و در آمد عملیاتی								
۹۰۰,۰۰۰	۸۸۰,۰۰۰	۸۵۰,۰۰۰	۸۲۰,۰۰۰	۸۰۰,۰۰۰	۷۵۰,۰۰۰	۷۲۰,۰۰۰		
۳۹۶	۳۸۳	۳۶۹	۳۵۵	۳۴۲	۳۲۸	۳۱۴	۲/۴	
۴۲۶	۴۱۲	۳۹۷	۳۸۳	۳۶۹	۳۵۵	۳۲۵	۲/۵	
۳۶۲	۳۴۷	۳۳۱	۳۴۳	۳۰۰	۲۸۵	۲۶۹	۲/۶۹	
۴۶۸	۴۵۱	۴۳۴	۴۱۸	۴۰۱	۳۸۵	۳۶۸	۲/۹	
۴۸۲	۴۶۵	۴۴۸	۴۳۰	۴۱۳	۳۹۶	۳۷۹	۳	

مفروضات تحلیل حساسیت سود منتهی به شهریور سال ۱۴۰۴

- ۱- حداقل نرخ برابری ارز ۸۰۰,۰۰۰ ریال و سقف آن ۹۰۰,۰۰۰ ریال در نظر گرفته شده است.
- ۲- میانگین نرخ فروش صادراتی برای تمام محصولات شرکت برابر با ۲,۶۹ دلار در نظر گرفته شده است.
- ۳- مقدار فروش داخلی ۳,۹۱۳,۶۲۵ متر مربع و مقدار فروش صادراتی ۴,۳۰۳,۲۹۰ متر مربع پیش بینی گردیده است.
- ۴- بدیهی است مفروضات ذکر شده قطعی نمی باشد و نتایج واقعی احتمالا متفاوت از پیش بینی ها خواهد بود.

۵- مهم ترین معیارها و شاخص های عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه با اهداف اعلام شده

بین اهداف مدیریت و نتایج عملکرد شرکت ارتباط زیادی وجود دارد لیکن تاثیر عوامل خارج از کنترل مدیریت مانند فشار افزایش نرخ ارز و مواد اولیه، عوامل انرژی (قطعی برق و گاز)، تحریم های ظالمانه و... باعث کند شدن روند دستیابی به اهداف شرکت می گردد با این وجود مدیریت شرکت همواره جهت جایگزینی راه های جدید مقابله با چالش های فوق الذکر از طریق کمیته های تخصصی خود اقدام نموده است و تا حدود امکان نسبت به دستیابی به اهداف کلان خود در راستای ارکان اصلی شرکت شامل تامین، تولید، فروش (در بازارهای صادراتی و داخلی) و نیز ترسیم چشم انداز توسعه ای توفیق داشته است.

شاخص ها و معیارهای عملکرد برای ارزیابی

شرح	شاخص اندازه گیری	عملکرد واقعی ۶ ماهه ۱۴۰۴	برآورد ۱۲ ماهه ۱۴۰۴	درصد تحقق
مقدار تولید محصول دیوار	متر مربع	۴۶۷,۶۶۰	۱,۵۶۵,۹۴۵	۳۰٪
مقدار تولید محصول کف	متر مربع	۱,۷۵۳,۷۴۵	۱,۸۱۵,۳۷۱	۹۶٪
مقدار تولید محصول پرسلان	متر مربع	۲,۰۹۸,۵۶۱	۴,۸۱۶,۰۰۲	۴۴٪
مقدار فروش محصول دیوار	متر مربع	۴۶۶,۱۸۲	۱,۵۷۴,۷۹۵	۳۰٪
مقدار فروش محصول کف	متر مربع	۱,۷۵۱,۴۶۷	۱,۸۲۷,۱۲۶	۹۶٪
مقدار فروش محصول پرسلان	متر مربع	۲,۱۱۸,۰۳۲	۴,۸۱۴,۹۹۴	۴۴٪
مقدار فروش کالای خریداری شده	متر مربع	۳۷,۵۰۰		
مبلغ فروش محصول دیوار	میلیون ریال	۶۵۹,۱۸۳	۱,۸۱۴,۷۰۲	۳۶٪
مبلغ فروش محصول کف	میلیون ریال	۳,۹۵۵,۶۶۰	۳,۲۷۶,۴۳۱	۱۲۱٪
مبلغ فروش محصول پرسلان	میلیون ریال	۸,۲۵۲,۰۰۶	۱۸,۹۵۹,۸۳۳	۴۴٪
مبلغ فروش کالای خریداری شده	میلیون ریال	۲۴۵,۹۱۱		
بهای تمام شده کالای فروش رفته	میلیون ریال	۸,۷۹۶,۳۳۴	۱۵,۰۳۱,۴۸۷	۵۹٪
حاشیه سود ناخالص	درصد	۳۳٪		
حاشیه سود خالص	درصد	۲۸٪		
نسبت بازده دارایی ها	درصد	۸٪		
نسبت بازده حقوق صاحبان سهام	درصد	۱۲٪		
نسبت جاری	درصد	۱۵۰٪		
نسبت آنی	درصد	۱۰۰٪		
دوره وصول مطالبات	روز	۱۷۹		
هزینه های مالی به فروش	درصد	۳٪		

عملکرد بخش‌ها یا فعالیت‌ها

در سال مالی مورد گزارش، شرکت جهت دستیابی به اهداف عملیاتی خود موارد ذیل را به عنوان اقدام تعریف نمود:

عملکرد مالی و غیرمالی : عملکرد مالی شرکت با توجه به حاشیه سود کسب شده در مقایسه با اطلاعات موجود صنعت و رقبا مطلوب ارزیابی شده و نیز عملکرد غیرمالی با توجه به روند استفاده حداکثری از ظرفیتهای تولید در دسترس و راندمان ایجاد شده و تولید محصولات با کیفیت، متناسب با اهداف شرکت می‌باشد.

۶ - جمع بندی

به استثنا موضوعات خارج از اختیار، نظیر محدودیت در مصرف گاز در زمستان و قطعی برق در تابستان، این شرکت تمام تلاش خود را در جهت ایجاد تنوع در ساینزهای تولیدی، تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر و کاهش هزینه‌ها با تمرکز بر حفظ کیفیت، به کار خواهد بست تا حداکثر تحقق اهداف تعیین شده در سال ۱۴۰۴ میسر گردد.