

میرکو: توانمند، خوشنام، توسعه‌گرا

شرکت میرکو، همسو با استراتژی‌های کلان شرکت سرمایه‌گذاری توکا و با اتخاذ رویکردهای توسعه‌محور در حوزه‌های مختلف از بهینه‌سازی و نوسازی تجهیزات تا بهسازی محیط کار و بازاریابی فعال و گسترش زمینه‌های کاری و با تکیه بر تجارب و همراهی کارکنان تلاشگر و تعامل با شرکای کسب و کار، توانسته است عملکرد قابل قبولی را در کارنامه‌ی عملکردی سال ۱۳۹۹ بر جا بگذارد.

گرچه در آغاز سال و بدنبال شیوع ویروس کرونا، روند پرشتابی که شرکت از میانه‌ی سال ۹۸ آغاز کرده بود، با موانعی جدی مواجه شد، لیکن تصمیمات بموقع که در قالب برگزاری بیش از ۱۵ جلسه هیئت مدیره، در حوزه‌های مختلف اتخاذ شده، عمدتاً منجر به ارائه‌ی راهکارهایی برای برون رفت و مقابله با شرایط رکود در بازار و شرایط سخت رقابتی بوده است.

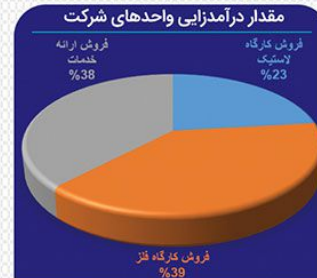
به نحوی که امروز به لطف پروردگار و با تلاش جمعی همکاران، شرکت میرکو بعنوان بزرگترین شرکت پیمانکاری نگهداری و تعمیرات خطوط حمل مواد معدنی در صنایع فولادی کشور و یکی از بزرگترین شرکت‌های ساخت و بازسازی غلطک‌های خطوط ریخته‌گری و نیز یکی از خوشنام‌ترین شرکت‌های تولیدکننده‌ی لاستیک صنعتی در کشور و به نیک نامی شناخته می‌شود.



مشتریان

خوشبختانه با اقداماتی که طی یک سال گذشته در حوزه‌ی بازاریابی و توسعه‌ی بازار انجام شده، رشد قابل ملاحظه‌ای ایجاد شده است به نحوی که تعداد مشتریان فعال شرکت به میزان ۱۰ درصد افزایش یافته و پروژه‌های پیمانکاری شرکت به لحاظ تعداد پروژه با رشد ۲۰۰ درصدی و به لحاظ حجم ریالی قراردادی حدود ۳۰۰ درصد افزایش یافته (نزدیک به ۹۰ میلیارد تومان در سال) که این امر موجب افزایش حجم کار - عمدتاً قراردادهای طولانی مدت بیش از سه سال - و بالطبع افزایش تعداد کارکنان شرکت از ۲۶۲ نفر به ۴۴۲ نفر شده و هم‌اکنون شرکت در سه استان اصفهان، هرمزگان و یزد دارای کارگاه فعال و دفتر نمایندگی میباشد. و در استان‌های خراسان، قزوین، کرمان و آذربایجان نیز قراردادهای میان مدت همکاری با صنایع معدنی منعقد شده که موجب توسعه‌ی بازار شرکت در آینده‌ی نزدیک خواهد شد.

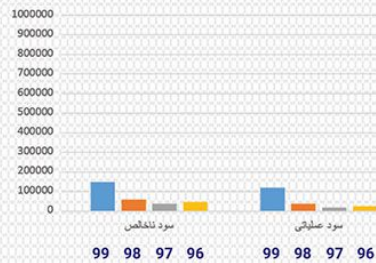
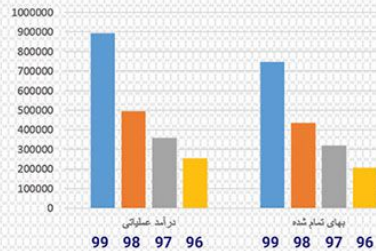
نمودارهای میزان فروش به تفکیک مشتریان عمده و واحدهای شرکت



با توجه به روند رو به رشد شرکت، علاوه بر لزوم ایجاد دفاتر نمایندگی در تهران و خراسان و کرمان ضرورت توجه و تمرکز بر کیفیت ارائه‌ی خدمات و زمان تحویل تعهد شده و کیفیت مطلوب خدمات پس از فروش نیز افزایش یافته و در سال ۱۴۰۰ ساختارهای مورد نیاز به صورت مکانیزه و مبتنی بر سیستم‌های مکانیزه شکل خواهد گرفت.

خلاصه عملکرد مالی

خوشبختانه بر اساس اقدامات صورت گرفته وضعیت مالی شرکت نیز رو به بهبود است. به نحوی که در سال گذشته تقریباً با فروش ۹۰ میلیارد تومان، سود عملیاتی ۱۱۸.۳۲۶ میلیون ریال و سود خالص ۱۰۰.۳۰۹ میلیون ریال حاصل شده است که در زیر نمودار عملکرد طی چهار سال گذشته ارائه می‌شود: شایان ذکر است افزایش مقدار فروش تنها تحت تأثیر تورم ناشی از افزایش قیمت نبوده و عمدتاً مربوط به افزایش احجام کار در قراردادهاست. طی سال گذشته با اقدامات بموقع واحد مالی شرکت و اخذ تسهیلات، بخش قابل ملاحظه‌ای از نیازهای مالی توسعه‌ی شرکت از طریق اخذ تسهیلات کوتاه مدت و افزایش سرمایه تامین مالی شد که با مدیریت بهینه مالی و جذب سایر منابع عمدتاً ناشی از پیش پرداختها و ..، بخش قابل توجهی از این تسهیلات قبل از پایان سال مستهلک گردید.



با توجه به سیاست کلی گروه سرمایه‌گذاری توکا، اقدامات اولیه جهت ورود به بورس نیز انجام شده که بدلیل وضعیت نامطلوب بازار سرمایه و عدم استقبال عمومی فعلاً ادامهی این روند متوقف شده است که امید است با بهبود شرایط اقتصادی و بازگشت اعتماد به بازار سرمایه و در زمان مطلوب اقدام لازم صورت گیرد.

* شایان ذکر است با انجام اولین مرحله‌ی افزایش سرمایه، کل سودهای انباشه از سنوات قبل نیز در محاسبات منظور شد.