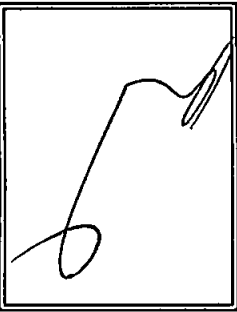
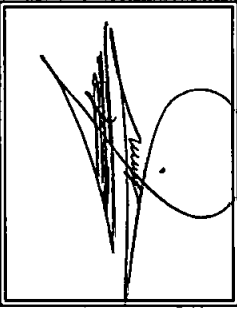
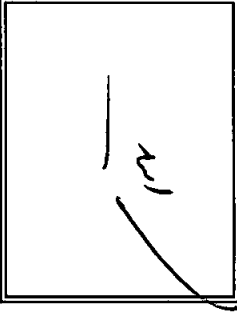
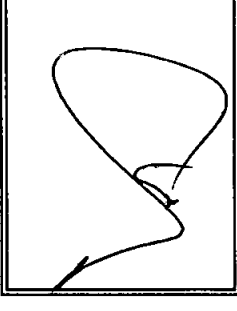
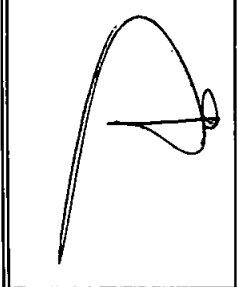


گزارش تفسیری مدیریت منتهی به تاریخ ۱۴۰۱/۰۶/۳۱

در اجرای تبصره ۸ ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب مورخ ۱۳۸۱/۰۵/۰۳ و اصلاحیه های مورخ ۱۳۸۱/۰۶/۰۴ ، ۱۳۸۱/۰۶/۲۷ ، ۱۳۸۱/۰۹/۱۴ و ۱۳۸۱/۱۱/۱۵) هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار (ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت) ناشران پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران مکلف به افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره ای ۳ ، ۶ و ۹ ماهه و سالانه هستند .

گزارش تفسیری مدیریت شرکت پاکدیس (سهامی عام) اطلاعاتی را راجع به تفسیر وضعیت مالی ، عملکرد مالی و جریان های نقدی شرکت ارائه و این فرصت را برای مدیریت فراهم می نماید تا با تشریح اهداف راهبردهای خود ، برای دستیابی به آن اهداف اقدام نماید . گزارش تفسیری مدیریت مکمل و متمم صورت های مالی است . گزارش تفسیری مدیریت شرکت پاکدیس (سهامی عام) مطابق با ضوابط اعلام شده برای تهیه گزارش تفسیری مدیریت بوده و در تاریخ ۱۴۰۱/۰۸/۱۶ به تأیید هیات مدیره محترم این شرکت رسیده است .

عضو هیئت مدیره	آقای محمدالداری	شرکت ره نگار خاورمیانه پارس	
عضو هیئت مدیره	آقای سید محمد ضلی	بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی	
عضو هیئت مدیره	آقای روح‌الاسیدی	یونید تجارت آتیه ایرانیان	
نایب رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل	آقای ناصرصدقی	شرکت مادر تخصصی گسترش صنایع غذایی سینا	
رئیس هیئت مدیره	آقای محمد خجندی رزگانی	شرکت مادر تخصصی مالی و سرمایه گذاری سینا	

به نمایندگی از :

محل امضاء

فهرست مطالب

معرفی شرکت و اهمیت اصلی کسب و کار

اهداف و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط

نتایج عملیات و چشم‌اندازها

مهمترین معیارها و شاخص‌های عملکرد برای ارزیابی عملکرد و مقایسه با اهداف اعلام شده

فهرست مطالب

صفحه	موضوع
۱	معرفی شرکت و تاریخچه تاسیس
۱	شرکت از منظر سازمان بورس و اوراق بهادار
۱	صنعتی که شرکت در آن فعالیت می نماید
۲	جایگاه شرکت در صنعت
۲	قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی موثر بر شرکت
۳	محیط کسب و کار و صنعتی که شرکت در آن فعالیت می کند
۴	محصولات عمده شرکت
۴	روش های توزیع محصولات
۵	ساختار واحد تجاری
۵	نحوه ارزش آفرینی
۵	اهداف کلان شرکت پاکدیس
۶	ارزش های این شرکت
۶،۷	استراتژی ها
۸	گواهی نامه های شرکت
۹	وضعیت جاری فعالیت های اصلی و زیر بنایی شرکت و تغییرات آنها
۹	شاخص های مقایسه سهام شرکت با شرکتهای مشابه بر اساس اطلاعات سازمان بورس
۱۰	نمودار دوره های آموزشی برگزار شده
۱۰	عواملی که می توانند اثر عمده ای بر صنعت و محیط بیرونی شرکت داشته باشند
۱۱	جدول وضعیت ارزی شرکت
۱۲	اطلاعات مدیران شرکت
۱۲	اطلاعات مدیران اجرایی و اعضای کمیته های تخصصی شرکت به همراه حقوق و مزایا
۱۳	سرمایه و ترکیب سهامداران شرکت
۱۴	اهداف بلند مدت و کوتاه مدت و اولویت آنها برای یک دوره زمانی معقول آتی (اهداف مالی و سایر اهداف مرتبط با کسب و کار)
۱۴	چگونگی مواجهه مدیر با روندهای بازار و تهدیدها و فرصت های برآمده از آن روندها و نحوه اندازه گیری میزان موفقیت و دوره زمانی ارزیابی آن
۱۵	برنامه توسعه محصولات و خدمات جدید
۱۵	برنامه توسعه شبکه ها یا بازارهای جدید توزیع
۱۵	راهبردهای شرکت برای مواجهه با افزایش هزینه مواد اولیه
۱۵	اهداف و برنامه زمانی و راهبردها برای دستیابی به اهداف ذکر شده توسط مدیر
۱۶	تطابق راهبرد با روندهای اصلی
۱۶	برنامه ریزی برای رسیدن به اهداف و راهبردها
۱۶	پیش بینی چالش ها و ریسک های پیش رو برای دستیابی به اهداف مدیر
۱۷	تغییرات با اهمیت در اهداف یا راهبردها نسبت به دوره یا دوره های گذشته
۱۷	مباحثی در مورد رابطه بین اهداف ، راهبردها ، اقدامات مدیر و جبران خدمات مدیران اجرایی
۱۷	سیاست های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و گامهای صورت گرفته در ارتباط با آن
۱۷	اطلاعاتی در خصوص مسئولیتهای اجتماعی و زیست محیطی شرکت
۱۷	تغییرات رویه های مهم حسابداری ، برآوردها و قضاوت ها و تأثیرات آنها بر نتایج گزارش شده
۱۸	اطلاعاتی در خصوص منابع ، ریسکها و روابطی که به اعتقاد مدیر می تواند بر ارزش شرکت تأثیرگذار باشد و همچنین چگونگی مدیریت این منابع ، ریسکها و روابط
۱۸،۱۹	تجزیه و تحلیل ریسک شرکت
۲۰	منابع مالی و غیرمالی مهم در دسترس شرکت و چگونگی استفاده از این منابع برای دستیابی به اهداف اعلام شده مدیر
۲۰	نقدینگی و جریان های نقدی (وضعیت هر یک از اقلام ترانزنامه ، سود و زیان ، یا جریان وجوه نقد که ممکن است نشان دهنده وضعیت نقدینگی شرکت باشد)
۲۱	سرمایه انسانی و فکری و مشارکت کارکنان
۲۱	هر گونه برنامه ای برای مدیریت منابع مازاد
۲۱	هر گونه برنامه ای برای مدیریت کمبودهای شناسایی شده و یا مورد انتظار در منابع
۲۱	روابط مهم با ذینفعان و چگونگی احتمال تأثیر این روابط بر عملکرد، ارزش و ماهیت کسب و کار شرکت و چگونگی مدیریت این روابط
۲۱	تغییرات نرخ ارز و نرخ سود و اثرات آن بر شرکت
۲۲	بدهی های شرکت و امکان بازپرداخت آن از سوی شرکت

مرست مطالب

صفحه	موضوع
۲۲	وضعیت سرمایه در گردش، شامل الزامات، تعهدات شرکت و راهبرد و توانایی شرکت در مواجهه با کمبود سرمایه در گردش
۲۲	منابع مورد انتظار برای پوشش تعهدات و مخارجی که هنوز از بابت آنها تعهدی بر عهده شرکت وجود ندارد
۲۲	روندهای شناخته شده و یا نوسانات مورد انتظار در منابع سرمایه‌ای شرکت
۲۳	تسهیلات مالی جذب نشده، منابع نقدینگی داخلی و خارجی و دارایی‌های نقدی استفاده نشده
۲۳	تغییر در الگوهای خرید مشتریان، روش‌های فروش و حجم تخفیفات.
۲۳	الزامات نقدینگی برای مخارج اختیاری تعهدشده و برنامه‌ریزی‌شده
۲۳	ساختار سرمایه و روندهای مرتبط با منابع سرمایه‌گذاری
۲۳	سیاست‌های تأمین سرمایه و اهداف آن، نحوه عملیاتی کردن این سیاست‌ها، برنامه انتشار سهام، اوراق با درآمد ثابت و اوراق قابل تبدیل به سهام
۲۳	تغییرات در ترجیره عرضه
۲۳	تغییرات در صنعت یا شرکت‌های مهم صنعتی که شرکت در آن فعالیت می‌کند
۲۴	معاملات با اهمیت با اشخاص وابسته و چگونگی تأثیر آنها بر عملکرد، ارزش و ماهیت کسب و کار شرکت
۲۴	تغییرات در کارکنان اصلی، شامل خروج مدیران اجرایی اصلی
۲۴	نتایج احتمالی دعاوی حقوقی و اثرات ناشی از آن
۲۴	تغییرات با اهمیت در ذخایر حق بیمه، سایر ذخایر فنی و خسارت پرداختی شرکت‌های بیمه‌ای و دلایل تغییر آن
۲۴	وضعیت رقابت، ریسک رقابت (جزئیات، آثار احتمالی و راهبرد شرکت برای کاهش اثرات)
۲۴	تغییرات در قیمت‌گذاری مواد و موارد مهم در مورد آنها
۲۴	تغییرات در ظرفیت تولید
۲۵	توضیحاتی شفاف در مورد عملکرد مالی و غیرمالی شرکت طی دوره و پایان دوره
۲۵	پیشرفت (رشد یا تغییر) شرکت در سال جاری و در آینده
۲۵	روابط بین نتایج عملکرد شرکت، اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت در دستیابی به آن اهداف
۲۵	توضیحات و تحلیل‌هایی از تغییرات مهم در وضعیت مالی، نقدینگی و عملکرد در مقایسه با دوره یا دوره‌های قبل
۲۵	تحلیلی از چشم‌انداز شرکت که ممکن است شامل اهدافی برای معیارهای مالی و غیرمالی باشد
۲۵	ارتباط مجموعه اطلاعات مالی و عملیاتی گوناگون با یکدیگر، همراه با تحلیل روابط و ارائه توضیحات
۲۶	فعالیت قسمت‌های تجاری (سهام هر قسمت از کل فعالیت‌ها) شامل:
۲۶	اثرات سایر عوامل مؤثر بر نتایج عملیاتی جاری (غیر معمول، حوادث غیرمترقبه، عوامل کیفی، رویدادهای مهم اقتصادی و یا تغییرات آنها)
۲۷	هر گونه عوامل مؤثر غیر از فعالیت‌های اصلی شرکت (موضوعاتی مرتبط با عملیات جاری که احتمالاً در آینده تکرار نخواهند شد)
۲۷	اطلاعات مرتبط با سهام، شامل بازخرید سهام، بازده سرمایه، سرمایه‌گذاری مجدد سودهای تقسیمی، برنامه‌ها و امتیازات سهامداران / کارمندان، تغییرات مهم قیمت سهام
۲۷	تغییر در ترکیب دارایی‌ها (تحصیل و واگذاری) و هر گونه تغییرات یا جابجایی مهم در اقسام ترانزنامه
۲۷	تأثیر تورم، تغییرات قیمت‌ها و نرخ ارز بر شرکت
۲۷	هر گونه اطلاعات بااهمیت در خصوص سودهای تقسیمی
۲۸	ارائه و تحلیل نسبت‌های مالی مهم و بررسی روند آنها، مقایسه عملکرد داخلی شرکت با منابع برون‌سازمانی اطلاعات از قبیل متوسط صنعت
۲۸	محل استفاده وجوه حاصل از هر یک از منابع تأمین مالی، انحرافات به وجود آمده و تأثیرات این انحرافات در توانایی شرکت برای دستیابی به اهداف کسب و کار
۲۹	اقداماتی که برای دستیابی به شاخص‌های کلیدی عملکرد انجام گرفته است و مقایسه آن با دوره‌های قبل
۲۹	اقدامات شرکت در خصوص رعایت اصول حاکمیت شرکتی
۲۹	اهداف و راهبردهای آتی مدیریت در خصوص تولید و فروش محصولات
۲۹	نرخ فروش محصولات
۲۹	نرخ خرید مواد اولیه
۲۹	برآورد شرکت از تغییرات عوامل بهای تمام شده
۲۹	برآورد شرکت از تغییرات هزینه‌های عمومی، اداری، تشکیلاتی و خالص سایر درآمدها (هزینه‌های عملیاتی)
۳۰	جدول هزینه و بهای تمام شده
۳۱	در خصوص پروژه‌های شرکت
۳۱	توضیحات در خصوص تشریح برنامه‌های شرکت جهت تکمیل طرح‌های توسعه
۳۲	اهداف اصلی سرمایه‌گذاری‌های در حال اجرا در شرکت
۳۳	جدول پروژه‌ها
۳۴	جدول مقایسه‌ای فروش و بودجه (ریالی و مقداری) و توضیحات در خصوص میزان افزایش قیمت پایه محصولات
۳۵	توضیحات در خصوص جزئیات منابع تأمین مالی شرکت در پایان دوره
۳۵	برآورد شرکت از برنامه‌های تأمین مالی و تغییرات هزینه‌های مالی شرکت در دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰
۳۵	سایر برنامه‌های با اهمیت شرکت
۳۵	سایر توضیحات با اهمیت
۳۵	برنامه‌های آتی شرکت برای رفع موانع و محدودیت‌های صادراتی

سوق شرکت واپرات اصلی کرب کولر

معرفی شرکت و تاریخچه تاسیس

شرکت پاکدیس (سهامی عام) در تاریخ ۱۳۵۰/۰۴/۲۴ بصورت شرکت سهامی خاص تاسیس شده و طی شماره ۱۴۸۸۷ مورخه ۱۳۵۰/۰۴/۲۴ در اداره ثبت شرکتها و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسیده و به موجب پروانه بهره برداری شماره ۳۱۳۷۰۳ مورخ ۱۳۵۴/۰۴/۰۱ بهره برداری از کارخانه شرکت در تاریخ ۱۳۵۳/۰۸/۰۱ آغاز شده و طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۵۹/۰۴/۲۸ مرکز اصلی شرکت از تهران به شهرستان ارومیه (محل کارخانه) تغییر یافته و در تاریخ ۱۳۶۲/۰۹/۱۴ تحت شماره ۸۲۵ در اداره ثبت شرکتهای ارومیه به ثبت رسیده است. متعاقباً طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۶۶/۰۶/۱۵ مرکز اصلی شرکت به محل کارخانه تغییر داده شده و تحت شماره قبلی (۸۲۵) ثبت گردیده است. در حال حاضر شرکت پاکدیس (سهامی عام) به شناسه ملی ۱۰۲۲۰۰۳۸۷۴۱ جزء واحدهای تجاری فرعی شرکت مادر تخصصی گسترش صنایع غذایی سینا می باشد. نشانی مرکز اصلی شرکت، ارومیه کیلومتر ۳ جاده دریا و محل فعالیت اصلی آن در شهر ارومیه واقع است.

شرکت از منظر سازمان بورس و اوراق بهادار

این شرکت به موجب صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخه ۱۳۹۴/۱۰/۱۲ به شرکت سهامی عام تبدیل و در تاریخ ۱۳۹۳/۰۸/۱۱ در هیئت پذیرش سازمان فرابورس ایران پذیرش و در تاریخ ۱۳۹۴/۱۱/۱۱ در فهرست بازار دوم فرابورس ایران با نماد ((غدیس)) درج گردید. در مورخه ۱۳۹۵/۱۰/۱۹ عرضه اولیه سهام این شرکت با قیمت هر سهم به مبلغ ۲۳۱۰ ریال به انجام رسید و ۱۰ درصد از سهام این شرکت به فروش رفت. در تاریخ تهیه این گزارش، قیمت پایانی سهام شرکت مبلغ ۸۰۵۰ ریال و ارزش سهام آن (۱۰۶۹۵۳۸۸۹۲) س هم) مبلغ ۹۴۱۴۰۷۸۸ میلیون ریال می باشد. سهام شناور این شرکت در تاریخ گزارش معادل ۳۲.۳۲۸ درصد کل سهام صادره می باشد.

صنعتی که شرکت در آن فعالیت می نماید

طبق ماده ۲ اساسنامه، موضوع فعالیت شرکت عبارتست از: تهیه، تولید و کشت مواد اولیه صنایع غذایی، ایجاد مزایع نمونه و ترویج کشاورزی، خریداری و تاسیس کارخانجات مواد غذایی بخصوص استحصال انگور و تهیه، توزیع و فروش انواع آبمیوه جات، مرباجات، کنسروجات و نوشابه های غیر الکل در سراسر ایران و همچنین صادرات کلیه محصولات و مایحتاج موضوع شرکت. فعالیت اصلی شرکت طی سال مالی مورد گزارش تولید انواع آبمیوه گازدار و بدون گاز، کنسانتره، پوره میوه جات، رب گوجه فرنگی، روغن کجک، نوشابه انرژی زا، الکل و سرکه بالزامیک است. همچنین فلسفه وجودی شرکت پاکدیس تولید و عرضه انواع نوشیدنی های طبیعی، سالم و با کیفیت در سطح منطقه با بهره مندی از تجارب پرسنل خیره و تکنولوژی نوین است. لذا رعایت استاندارد های محیط زیستی و بهداشتی به منظور تامین انتظارات ذی نفعان در اولویت اقدامات قرار دارد. لازم بذکر است شرکت پاکدیس بعنوان اولین تولید کننده آبمیوه گازدار در کشور یکی از برترین تولید کنندگان انواع نوشیدنی سالم، با کیفیت و رقابتی در منطقه می باشد.

جایگاه شرکت در صنعت

- الف) کسب رتبه اول در فهرست برترین شرکت های گروه صنایع غذایی در حوزه رشد و بالندگی در سال ۲۰۱۹ میلادی. (منبع: ششمین دوره برترین شرکت های منطقه غرب و شمالغرب، ایران تک)
- * کسب رتبه دوم در فهرست برترین شرکت های گروه صنایع غذایی در حوزه اشتغال در سال ۲۰۱۹ میلادی. (منبع: ششمین دوره برترین شرکت های منطقه غرب و شمالغرب، ایران تک)
- * کسب رتبه سوم در فهرست برترین شرکت های گروه صنایع غذایی در حوزه اثربخشی در بازارهای بین المللی در سال ۲۰۱۹ میلادی. (منبع: ششمین دوره برترین شرکت های منطقه غرب و شمالغرب، ایران تک)
- ب) کسب عنوان صادرکننده نمونه استانی (منبع: سازمان صحت آذربایجان غربی، ارومیه، ۱۳۹۸)
- ج) کسب رتبه اول در شاخص رشد مقاصد صادراتی در بین شرکت های تابعه هلدینگ صنایع غذایی سینا در سال ۱۳۹۶. (منبع: کمیته صادرات شرکت مادر تخصصی گسترش صنایع غذایی سینا، ۱۳۹۶)
- * کسب رتبه سوم در شاخص افزایش مقاصد صادراتی در بین شرکت های دارای صادرات بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی در سال ۱۳۹۵. (منبع: بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی، ۱۳۹۶)
- * کسب رتبه سوم در فهرست برترین شرکت های گروه صنایع غذایی در حوزه اثربخشی در بازارهای بین المللی در سال ۱۳۹۶. (منبع: پنجمین دوره برترین شرکت های منطقه غرب و شمالغرب، ۱۳۹۶) کسب عنوان صادرکننده نمونه استانی (منبع: سازمان صحت آذربایجان غربی، ارومیه، ۱۳۹۶) کسب رتبه سوم در فهرست برترین شرکت های گروه صنایع غذایی در حوزه اثربخشی در بازارهای بین المللی در سال ۱۳۹۸. (منبع: ششمین دوره برترین شرکت های منطقه غرب و شمالغرب، ۱۳۹۸). صادر کننده برگزیده سال ۱۳۹۹ در استان آذربایجان غربی
- * تمیز هفتمین دوره معرفی برترین شرکتهای منطقه غرب و شمالغرب
- * دریافت نشان گلنده برگزیده استان آذربایجان غربی در سال ۱۴۰۰ بر اساس عملکرد سال ۱۳۹۹
- تحلیل جایگاه واقعی شرکت پادکس به صنعت نوشیدنی و آبمیوه از ابعاد گوناگون مانند وضعیت مالی، نسبت های مالی و سود آوری، نیروی انسانی، تأمین مالی و دهها عامل دیگر، مستلزم دسترسی به صورتهای مالی و سایر اطلاعات مربوط به شرکتهای فعال در این صنعت می باشد که در حال حاضر امکان آن فراهم نیست.
- بدلیل عدم آشنایی گزارش مربوط به امتیاز شفافیت اطلاعاتی و رتبه بندی شرکتهای در این خصوص، امکان ارائه گزارش و ارائه راهبرد برای بهبود آن میسر نمی باشد. لیکن اینشرکت وظایف قانونی خود اعم از ارائه گزارشات، ارائه گزارش تولید و فروش ماهانه، افشاء اطلاعات با اهمیت در صورت وجود و ... را به موقع و مطابق ضوابط سازمان بورس انجام داده و به زعم شرکت از امتیاز شفافیت بالایی برخوردار می باشد.
- شرکت پادکس با بهره مندی از ۴ کارخانه تولیدی در سطح کشور نسبت به تولید انواع محصولات خود بشرخ ذیل اقدام می نماید.
- ارومیه: انواع کاستاره آبمیوه و سبزیجات، پوره میوه، رب، سرکه، الکل، آبمیوه گلزار و بدون گلزار در بسته بندی بطر شیشه و PET، انواع مایعات شفافیت بالایی برخوردار می باشد.
- سملاس: کاستاره سیب و انگور، انواع آبمیوه در بسته بندی بطر PET
- سردشت: کاستاره الگورفرمزر
- قلعه گنج: روغن گنجد

قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی موثر بر شرکت

- نوع فعالیت شرکت و حضور آن در فرابورس، ایجاب می کند که قوانین مالی از منظر گوناگون بر فعالیت شرکت حاکم باشد. مهمترین قوانین حاکم بر فعالیت شرکت شامل:
- ۱- اساسنامه شرکت
 - ۲- قانون کار
 - ۳- مصوبات هیئت مدیره
 - ۴- قانون تأمین اجتماعی
 - ۵- قوانین و ضوابط محیط زیست
 - ۶- قوانین و مقررات وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی
 - ۷- قوانین، ضوابط و آیین نامه های اجرایی سازمان بورس و اوراق بهادار
 - ۸- قوانین سازمان حمایت از حقوق مصرف کنندگان
 - ۹- قوانین گمرکی و مقررات حاکم بر صادرات و واردات
 - ۱۰- قانون تجارت
 - ۱۱- قانون مالیاتهای مستقیم
 - ۱۲- تکالیف مجتمع
 - ۱۳- قانون مالیات بر ارزش افزوده
 - ۱۴- استاندارد های حسابداری
 - ۱۵- سایر مقررات مرتبط با فعالیت شرکت

محیط کسب و کار و صنعتی که شرکت در آن فعالیت می کند، فرصت ها و ریسکهای حاکم بر محیط و عوامل مؤثر بر صنعت و محیط بیرونی شرکت

به طور کلی صنعت آبمیوه و کنسانتره را در ایران می توان به عنوان یک صنعت جوان تلقی نمود که در گروه صنایع تبدیلی کشور قرار گرفته است. در حالی که قبل از سال ۱۳۶۵ تنها سه واحد تولیدی در کشور در این زمینه فعالیت داشته ، اکنون تعداد این واحدها از ۲۵۰ واحد گذشته است. آذربایجان غربی ، تهران ، البرز ، مازندران ، آذربایجان شرقی و خراسان رضوی بیشترین واحدهای تولید آبمیوه در سطح کشور را دارا هستند .

عوامل تاثیر گذار و ریسکهای موجود در تولید :

- تامین پایدار مواد اولیه مورد نیاز این صنایع از بخش کشاورزی
- افزایش قیمت تمام شده محصولات کشاورزی
- بازارهای جهانی
- کمبود نقدینگی در واحدهای تولیدی

عوامل تاثیر گذار و ریسکهای موجود در صادرات و راهکارهای پیشنهادی :

- پیرو یگیری های بعمل آمده ارزش گمراهی برخی کالاهای صادراتی شرکت تعدیل و اصلاح شده است اما ارزش گمراهی برخی از کالاهای صادراتی نظیر انواع آبمیوه تگتار ، نوشیدنی و نوشابه غیر تترایک نه تنها تعدیل نشده بلکه افزایش غیر منطقی نیز داشته است .
- یکی از مشکلات موجود در صادرات ، مشکلات بانکی و موضوع نرخ ارز و افزایش هزینه های حمل و نقل می باشد .
- مشکل دیگر ، افزایش قیمت مواد اولیه است ، که یک راه برای مقابله با آن فعال کردن تعاونی ها جهت تامین مواد اولیه است .
- اصلاح تکنولوژی مورد استفاده و مالکیت مزارع کشاورزی
- قیمت تمام شده بالاتر نسبت به محصولات مشابه خارجی ، نیز از مشکلاتی می باشد که باید برای کاهش قیمت تمام شده تلاش کرد . توضیح اینکه : هزینه حمل آبمیوه (که قسمتی از آن را آب تشکیل می دهد) به مقاصد صادراتی باعث بالا رفتن هزینه های فروش (نسبت به فروش داخلی) شده و شرکت برای دستیابی به سود مطلوب مجبور به افزایش قیمت فروش به مشتری می باشد این موضوع باعث می گردد که قدرت رقابت محصول آبمیوه نسبت به محصول مشابه خارجی کمتر باشد . این موضوع در کنسانتره و پوره موضوعیت ندارد .

انواع کسانلره و پوره - روغن کچید - سرکه بالزامیک - رب گوجه فرنگی - انواع ماء المسیر - انواع نوشیدنی ها و آبمیوه های کاردار و بدون گاز - نوشابه کاردار موه ای و نوشابه انرژی زا



برندهای شرکت : نام های تجاری شرکت شامل ساندیس ، بارلنا ، ویس ، ساندا ، باکدیس ، قلعه گنج ، بالدرلو ، ساندیس مالت ، نوژا و شهد سردشت می باشد که اکثر محصولات با برند معروف ساندیس به بازار مصرف عرضه می گردد .

با توجه به شیوع ویروس کرونا در کشور ، این شرکت در راستای عمل به رسالت اجتماعی خود ، ضمن اخذ مجوزات لازم از مراجع قانونی ذیربط ، اقدام به تولید محلول ضد عفونی کننده نمود و برای تولید این محصول از ظرفیت ماشین آلات موجود استفاده نموده است . شبان ذکر است که در شش ماهه اول سال ۱۴۰۱ مقدار ۲۳۶۲ لیتر محلول به ارزش حدود ۷۹۰ میلیون ریال از این محصول به فروش رفته است و ضمناً شیوع بیماری کرونا اثر با اهمیتی بر فعالیت این شرکت در ماههای اخیر نداشته است .

بدینجی است در صورت وقوع هرگونه رویداد با اهمیت ، مراتب مطابق مفاد ماده ۱۳ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت های ثبت شده نزد سازمان افشا خواهد گردید .

روش های توزیع محصولات

الف : توزیع به صورت موبرگی که بصورت تحویل کالا به خریدار در درب فروشگاه و فروش مشارکتی/هیبریدی تحویل کالا به شخص ثالث (فروخته شده توسط عامل هیبریدی) انجام می شود .

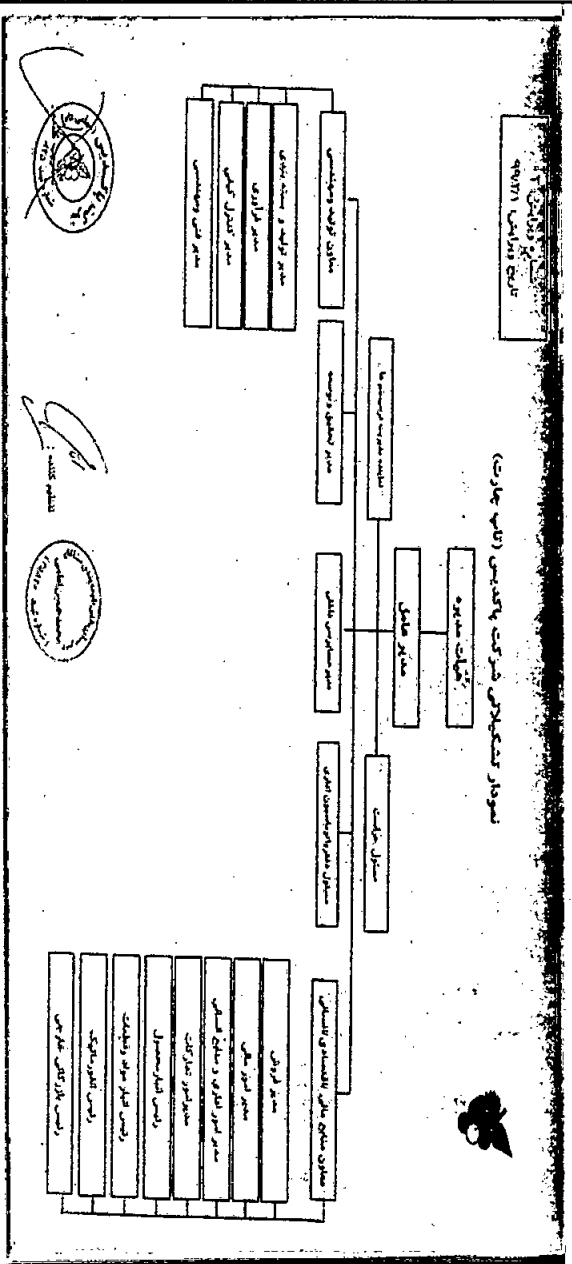
ب : فروش از طریق عاملین و نمایندگان در تمامی استان ها که به صورت تحویل کالا به عامل در انبار ایشان انجام می گیرد .

ج : فروش از طریق فروشگاههای زنجیره ای .

د : فروش صادراتی به مقاصد صادراتی به صورت تحویل کالا درب کارخانه شرکت انجام می پذیرد .

ساختار واحد تجاری

تاب چارت فعلی سازمان به شرح نمودار زیر می باشد



نحوه ارزش آفرینی

مدیرعامل شرکت پاکدیس در راستای ایجاد فرهنگ تعالی، آینده شرکت را با تعریف مأموریت، چشم انداز، ارزش ها و منشور اخلاقی شرکت، به عنوان ارکان جهت ساز، ترسیم و تضمین نموده و همواره خود بعنوان الگو حسن اعتماد را در سازمان ایجاد کرده اند. رهبر سازمان با تشکیل تیم های تعالی شامل: ۱- کمیته حسابرسی، ۲- کمیته توسعه محصول، ۳- کمیته توسعه راهبردی و برنامه ریزی، ۴- کمیته ریسک، ۵- کمیته انتصابات، ۶- کمیته مدیران، ۷- کمیته جریان خدمات، ۸- کمیته خرید، ۹- کمیته فروش و قیمت گذاری، ۱۰- کمیته فنی و تولید، ۱۱- کمیته رفاهی و انگیزشی و وام، ۱۲- کمیته حفاظت و ایمنی، ۱۳- کمیته امور فرهنگی، ۱۴- کمیته انطباقی، ۱۵- کمیته پدافند غیر عامل، ۱۶- کمیته بررسی و روند اجرای استراتژیها و... با حضور مدیران ارشد فرایندها، رویکرد مشترک خود را با الهام از تجربیات مفید چندین ساله در فعالیت های مدیریتی جاری ساخته اند.

اهداف کلان شرکت پاکدیس

اهداف کلان شرکت پاکدیس عبارتند از:
 ۱- افزایش سهم بازار نوشیدنی برپایه طبیعی از ۱۱ درصد به ۱۵ درصد از سهم کل بازار آبمیوه کشور ۲- ارتقاء و تثبیت برند ساندیس به عنوان مناسب ترین برند آبمیوه از نظر کیفیت و قیمت در کشور ۳- رشد سودآوری و تثبیت آن در حد سه رقیب اصلی ۴- تکمیل زنجیره تامین و به روز نمودن تکنولوژی در بسته بندی ۵- توسعه مسئولیت های اجتماعی با ابزار اقتصاد مقاومتی

ارزش های این شرکت

مشتریان: موفقیت ما در گرو رضایت مشتریان می باشد. (بازخورد مشتریان از طریق تلفن تماس امور مشتریان و همچنین ارسال پیام از طریق سایت شرکت جمع آوری و ارزیابی می گردد).

کارکنان: کارکنان شایسته (صادق، مسئولیت پذیر، پاسخگو، متعهد، علاقمند به یادگیری و کار تیمی، دقیق، امانت دار) به عنوان مهم ترین و ارزشمند ترین سرمایه شرکت پاکدیس قلمداد می گردند.

سهامداران: رضایت سهامداران از طریق افزایش مورد انتظار در ارزش سهام آنان با حفظ ارزش های معنوی، فرهنگی، اجتماعی و زیست محیطی تامین میگردد.

تامین کنندگان و شرکای تجاری: تعامل با تامین کنندگان و شرکای تجاری داخلی و خارجی با نگاه به افق های دور و لحاظ نمودن منافع طرفین صورت میپذیرد.

جامعه: رسالت و مسئولیت شرکت پاکدیس در قبال جامعه و محیط زیست در تمامی کارخانهجات آن در راستای رعایت الزامات قانونی و حفظ منابع ملی تعیین شده است. دقت در بهبود شرایط و سلامت کارکنان و احترام به ارزش های جامعه ای که در آن زندگی میکنیم بسیار حائز اهمیت است.

استراتژی ها

این شرکت بر اساس چشم انداز خود و در راستای رویکرد نوآوری و خلاقیت و ارزش آفرینی و رضایتمندی مشتریان و مصرف کنندگان به سمت تولید انواع محصولات سالم غذایی اولین تولیدکننده آب میوه گازدار، آب میوه بر پایه هویج سیاه، آب میوه های ۱۰۰ درصد خالص و تازه، نوشیدنی های تخمیری، روغن کبجد، سرکه بالزامیک، کسناپوره آب چلندر قند، نوآوری در بسته بندی ها و بهبود ماشین آلات و افزایش ظرفیت خطوط تولید... حرکت کرده است. همچنین در راستای استفاده از ظرفیت های منطقه ای نسبت به توسعه جغرافیایی با احداث کارخانهجات خود در شهرهای سمنان و سردشت آذربایجان غربی و قلعه گنج کرمان و همچنین نسبت به توسعه ناوگان، عاملین و نمایندگان فروش اقدام کرده است.

کارکنان شرکت پاکدیس با محوریت مدیریت ارشد سازمان بعنوان الگو و پیشقدم در مسیر چشم انداز شرکت، ارزش های حرفه ای خاصی را عمیقاً باور دارند و دوست دارند شرکت همواره با این ارزش ها که برخاسته از ارزش های اعتقادی و اجتماعی جامعه است و رهبران و کارکنان کاملاً به آنها باور دارند شناخته شود. این ارزش ها اصول مشترکی است که کارکنان به آنها اعتقاد دارند. لذا رهبران سازمان در وهله اول به این ارزش ها احترام گذارده و به آن ها عمل می نمایند و نهاد عملی این ارزش ها می باشد.

همچنین در راستای تحقق چشم انداز، هر ساله برنامه و بودجه مصوب شرکت در قالب بودجه مورد بازنگری و تصویب قرار گرفته و برنامه های عملیاتی، اهداف و شاخص های فرایند ها تعریف و در میان گذارده می شود و بدین ترتیب همه رهبران و مدیران، ضمن آگاهی از مسیر حرکتی شرکت، عملاً در آن سهیم و به آن متعهد میگردند. ارکان جهت ساز یاد شده با هدف تعیین و تسری در کلیه لایه های شرکت در قالب جلسات با حضور رهبران شرکت تشریح می گردد و در قالب جشن های پایان سال و شش ماهه، بنرها، اطلاعیه و یا جلسات حضوری به تمامی کارکنان شرکت اطلاع رسانی می گردد. همچنین شرکت با تعریف فرایند خود ارزیابی بر اساس مدل EFQM نسبت به ارزیابی سالیانه خود درخصوص مواردی همچون سبک رهبری، مدیریت و بررسی میزان حرکت شرکت در مسیر آرمان های تعیین شده و ارزشیابی آنها اقدام می نماید و در صورت لزوم با ارائه برنامه های بهبود، آنها را مورد بازنگری و اصلاح قرار می دهد.

<p>تنوع سازی و توانمند نمودن سیستم های توزیع</p>	<p>رشد و توسعه بازار</p>	<p>افزایش سهم بازار تا ۱۵ درصد از سهم کل بازار آبمیوه کشور</p>
<p>اطلاع رسانی محصولات و برند</p>		
<p>بهبود کیفیت محصول</p>	<p>توسعه بازار</p>	<p>ارتقاء و تثبیت برند ساندیس به عنوان مناسب ترین برند آبمیوه از نظر کیفیت و قیمت در کشور</p>
<p>بهبود سیستم کنترل کیفیت</p>		
<p>نیازسنجی و مطالعه بازار</p>	<p>تنوع همگون محصول</p>	<p>رشد سودآوری و تثبیت آن در حد سه رقیب اصلی</p>
<p>اصلاح و بهبود مستمر طعم و مزه و بسته بندی محصولات</p>		
<p>خلق محصول جدید</p>	<p>عروضه محصولات جدید</p>	<p>تکمیل زنجیره تامین و به روز نمودن تکنولوژی در بسته بندی</p>
<p>اطلاع رسانی محصولات جدید</p>		
<p>اجرائی نمودن طرح های R&D در تولید آبمیوه</p>	<p>رقابتی نمودن قیمت</p>	<p>توسعه مسئولیت های اجتماعی با ابزار اقتصاد مقاومتی</p>
<p>معرفی و عرضه محصولات جدید به بازار فروش</p>		
<p>افزایش ظرفیت نگهداری در انبار</p>	<p>افزایش ظرفیت وضعیت موجود</p>	<p>افزایش ظرفیت جدید برای محصول جدید</p>
<p>رقابتی نمودن قیمت</p>		
<p>افزایش بهره وری و راندمان تولید</p>	<p>کاهش بهای تمام شده</p>	<p>کاهش بهای تمام شده</p>
<p>کاهش بهای تمام شده</p>		
<p>افزایش ظرفیت وضعیت موجود</p>	<p>تمرکز عملی به پایین</p>	<p>تمرکز عملی به پایین</p>
<p>ایجاد ظرفیت جدید برای محصول جدید</p>		



- * تقدیرنامه ی سه ستاره جایزه ملی تعالی و پیشرفت در سال ۱۳۹۹ از سوی دبیرخانه تعالی و پیشرفت
- * تقدیرنامه ی دو ستاره جایزه ملی تعالی و پیشرفت در سال ۱۳۹۸ از سوی دبیرخانه تعالی و پیشرفت
- * تقدیرنامه سازمان غذا و دارو درخصوص اقدام داوطلبانه ابشرکت درجهت درج نشانگر راهنمای تغذیه ای بر روی محصول گواهینامه حلال محصولات تولیدی (۱۳۹۲.۰۵.۱۳)
- * اخذ پروانه استاندارد و ساخت بهداشتی برای تمامی محصولات تولیدی
- * تقدیرنامه اداره محیط زیست (سال ۱۳۹۵)
- * لوح صادر کننده نمونه سال ۱۳۹۷
- * گواهینامه ISO۲۲۰۰۰:۲۰۱۸
- * گواهینامه ISO۹۰۰۱:۲۰۱۵
- * گواهینامه انطباق معیار مصرف انرژی سال ۱۳۹۹

شرکت پاکدیس اولین بار در سال ۱۳۹۶ قدم در راه تعالی سازمانی مطابق با معیارهای جایزه ملی تعالی نهاد و با توجه به سطح شرکت شده موفق به دریافت "گواهینامه تعهد به تعالی" گردید. همچنین در دومین سال شرکت در جایزه تعالی ۱۳۹۷ موفق به دریافت گواهینامه تقدیرنامه یک ستاره و در سال ۱۳۹۸ موفق به دریافت تقدیرنامه دو ستاره و در سال ۱۳۹۹ موفق به دریافت تقدیرنامه سه ستاره گردید. در ادامه با توجه به تعهد شرکت مبنی بر حرکت در مسیر تعالی سازمانی با توجه به "نقشه راه تعالی" تعریف شده، در سال ۱۴۰۰ در سطح تقدیرنامه شرکت نموده و موفق به اخذ تقدیرنامه چهارستاره گردید.

سرمایه‌گذاران و مالکیت اصلی شرکت

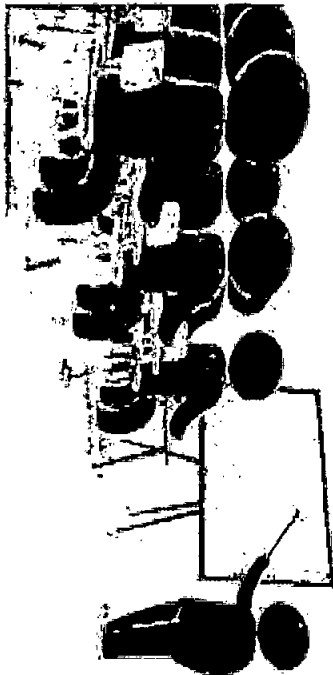
وضعیت جاری فعالیت های اصلی و زیر بنایی شرکت و تغییرات آنها نسبت به قبل

تغییرات نسبت به مدت مشابه	روز در مقایسه با دوره مشابه قبل		نمودار روزه ساله	روز طی ۵ سال اخیر به میلیون ریال			تاریخ		
	۱۴۰۱/۰۶/۳۱	۱۴۰۰/۰۶/۳۱		۱۴۰۰/۱۷/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۳۹۸/۱۲/۲۹		۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۶/۱۲/۲۹
۴۱٪	۸۱۹۲۵۰۸	۵۸۰۹۰۳۷		۱۰۰۱۰۱۳۰	۶۰۲۳۴۹۷۵	۲۰۶۷۲۵۲	۱۹۲۸۰۲۳	۱۰۴۱۴۵۸۴	منبع کل فروش
۵۷٪	(۵۵۶۲۳۶۱)	(۳۸۸۲۸۳۶)		(۶۸۱۳۰۴۱۹)	(۳۹۷۲۸۳۰)	(۲۰۷۰۶۷۰)	(۱۰۳۴۸۹۲۰)	(۹۵۷۰۳۱۶)	بهای تمام شده
۸۶٪	۹۵۷۷۸۰	۹۹۰۴۹۹		۹۲۹۰۱۲۸	۱۲۱۰۴۶۲	۱۳۱۰۴۵۰	۳۳۵۳۳	۱۰۴۰۱۰۳	فروش صادراتی

مفادع خاص های مقایسه سهام شرکت با شرکتهای مشابه بر اساس اطلاعات سازمان بورس

بهمنوش ایران	پاکدیس	شرح
۱۳۰	۱۱۷	تعداد روزهای منفی در ۱۲ ماه گذشته
۷۳,۳۳۴	۳۲,۷۷۷	میانگین ارزش معاملات در ۱۲ ماه گذشته (میلیون ریال)
۳۹۲,۹۸۷	۲۹۰,۷۱۶۵	میانگین حجم معاملات در ۱۲ ماه گذشته (سهم)
۲۵۹	۷۴۲۵	میانگین حجم خرید حقیقی در ۱۲ ماه گذشته (هزار سهم)
۶۸	۵۳۵	میانگین حجم خرید حقوقی در ۱۲ ماه گذشته (هزار سهم)
۱۴۵	۱۷۳	میانگین تعداد خریداران در ۱۲ ماه گذشته
۲۶۱	۴۹۰	میانگین دفعات معاملات روزانه در ۱۲ ماه گذشته
۸۹	۱۱۶	تعداد روزهای مثبت در ۱۲ ماه گذشته

نمودار دوره های آموزشی برگزار شده



تعداد دوره های آموزش در شش ماهه اول سال ۱۴۰۱	
تایستان	تهران
۲۶۸	۱۵۸
مدت کل دوره (ساعت)	
۲۵۸	۸۹
تعداد کل نفرات شرکت کننده	
۳,۳۴۰	۵۱۲
نظیر ساعتی	

عواملی که می توانند اثر عمده ای بر صنعت و محیط بیرونی شرکت داشته باشند

اجرای قانون جامع مالیاتی: این شرکت بصورت شفاف و واقعی نسبت به ثبت اسناد و ارائه مستندات به سازمانها و نهادها اقدام می نماید و در مقابل قانون گریزی و عدم شفافیت برخی از شرکتهای رقیب باعث بوجود آمدن شرایط رقابتی نابرابر شده و فضای رقابتی منفی در مرور زمان برای این شرکت بوجود آورده است که با اجرای قانون فوق الذکر تعادل بازار رقابتی پیش بینی می گردد.

کاهش قدرت خرید: در زمان رکود اقتصادی جامعه، با توجه به اینکه محصولات این شرکت جزو سبد ضروری خانوارها محسوب نمی شود، تقاضای خرید محصولات این شرکت کمتر از وضعیت عادی می باشد.

تغییرات نرخ ارز: با توجه به اینکه این شرکت وابستگی چندانی به واردات ندارد، در صورتی که نرخ ارز مواد اولیه پتروشیمی را تحت تاثیر قرار ندهد تأثیرات چندانی در شرایط فعلی بوجود نخواهد آمد با توجه به افزایش نرخ انواع کنسانتره و پوره میوه جات در بازار داخلی و همچنین بدلیل افزایش حاد شدت در نرخ ارز، ارزش بازار روز انواع محصولات موجود شرکت با رشد روبرو خواهد شد.

مالیات: مالیات بر درآمد سال ۱۳۹۹ و سال های قبل از آن قطعی و مالیات سال ۱۳۹۷ و قبل از آن تسویه شده و برای عملکرد سال ۱۳۹۳ و سال های قبل از آن مفاصا حساب موضوع ماده ۲۳۵ ق.م.م.اخذ شده است.

آزادسازی قیمت حامل های انرژی: آزاد سازی قیمت حامل های انرژی تأثیر قابل توجهی بر بهای تمام شده محصولات نخواهد داشت ولی باعث بالا رفتن هزینه حمل محصولات شرکت خواهد شد و این موضوع ممکن است بسته به شرایط بازار منجر به بالا رفتن قیمت فروش محصولات شرکت گردد.

جدول وضعیت ارزی شرکت در پایان سال ۱۳۹۱ در هفتاد و یک ساعت با علامت ارزی سال ۱۳۹۱

۱۳۹۱/۰۶/۳۱		۱۳۹۰/۱۷/۳۹		نوع ارز		شرح	
مبلغ ریالی - میلیون ریال	مبلغ ارزی	مبلغ ریالی	مبلغ ارزی				
۵۵۵,۷۳۱	۳,۱۶۴,۵۵۸	۷۶۸,۰۱۹	۲,۹۲۶,۴۴۲	دلار		مضارف ارزی طی دوره	
۷۸۸,۲۹۷	۲,۹۱۶,۸۳۲	۷۳۰,۳۰۴	۲,۷۶۷,۶۳۴	دلار		مضارف ارزی طی دوره	
۶۷,۴۳۵	۲۳۷,۷۱۶	۳۷,۸۱۶	۱۵۸,۸۰۸	دلار		دارایی های ارزی پایان دوره	
۱,۶۶۱	۵۸۰۲	۱۵۱,۸۱۹	۶۳۶,۴۳۸	دلار		بدهی های ارزی پایان دوره	
۴۷,۰۳۵	۱۶۸,۳۰۶	۱,۱۳۶,۵۱۱	۴,۳۳۳,۸۶۷	یورو		مضارف ارزی طی دوره	
۴۶,۵۸۸	۱۶۶,۳۷۵	۱,۱۳۵,۳۵۴	۴,۲۱۹,۴۳۶	یورو		مضارف ارزی طی دوره	
۹۵۲	۳,۵۰۵	۱,۱۵۷	۴,۴۳۱	یورو		دارایی های ارزی پایان دوره	
۶۰,۱۸۱	۲۱۲,۸۱۷	۵۵,۴۳۰	۱۹۶,۶۴۷	یورو		بدهی های ارزی پایان دوره	
۹۷۷	۵۲,۵۲۰	۲۷۰	۹,۰۰۰	لیبر		مضارف ارزی طی دوره	
۹۷۷	۵۲,۵۲۰	۲۷۰	۹,۰۰۰	لیبر		مضارف ارزی طی دوره	
				لیبر		دارایی های ارزی پایان دوره	
				لیبر		بدهی های ارزی پایان دوره	
۱۱۵,۰۶۷	۱,۶۳۴,۴۷۳	۲۴۶,۶۴۱	۵,۱۱۹,۱۵۲	درهم		مضارف ارزی طی دوره	
۱۱۵,۰۶۷	۱,۶۳۴,۴۷۳	۲۴۶,۶۴۱	۵,۱۱۹,۱۵۲	درهم		مضارف ارزی طی دوره	
				درهم		دارایی های ارزی پایان دوره	
				درهم		بدهی های ارزی پایان دوره	
				دینار عراق		مضارف ارزی طی دوره	
				دینار عراق		مضارف ارزی طی دوره	
				دینار عراق		دارایی های ارزی پایان دوره	
				دینار عراق		بدهی های ارزی پایان دوره	
				کروناک سوئیس		مضارف ارزی طی دوره	
				کروناک سوئیس		مضارف ارزی طی دوره	
				کروناک سوئیس		دارایی های ارزی پایان دوره	
				کروناک سوئیس		بدهی های ارزی پایان دوره	
۱۳۸,۱۳۸	۴۲,۴۴۱,۳۰۹	۲۲۴,۳۷۲	۷۱,۸۵۱,۵۳۴	روبل		مضارف ارزی طی دوره	
۱۳۸,۱۳۸	۴۲,۴۴۱,۳۰۹	۱۴۳,۲۸۳	۲۵,۷۶۰,۳۲۵	روبل		مضارف ارزی طی دوره	
				روبل		دارایی های ارزی پایان دوره	
				روبل		بدهی های ارزی پایان دوره	

اطلاعات مدیران شرکت

به موجب صورت جلسه مورخ ۹۸/۰۳/۲۰ مجمع عمومی عادی سالیانه و تغییرات انحصار در مورخ ۱۳/۰۴/۱۴۰۰ انحصار هیئت مدیره شرکت برای مدت دو سال انتخاب شده اند و سمت هر یک از اعضاء و اسامی نمایندگان اشخاص حقوقی به قرار ذیل تعیین گردیده است.

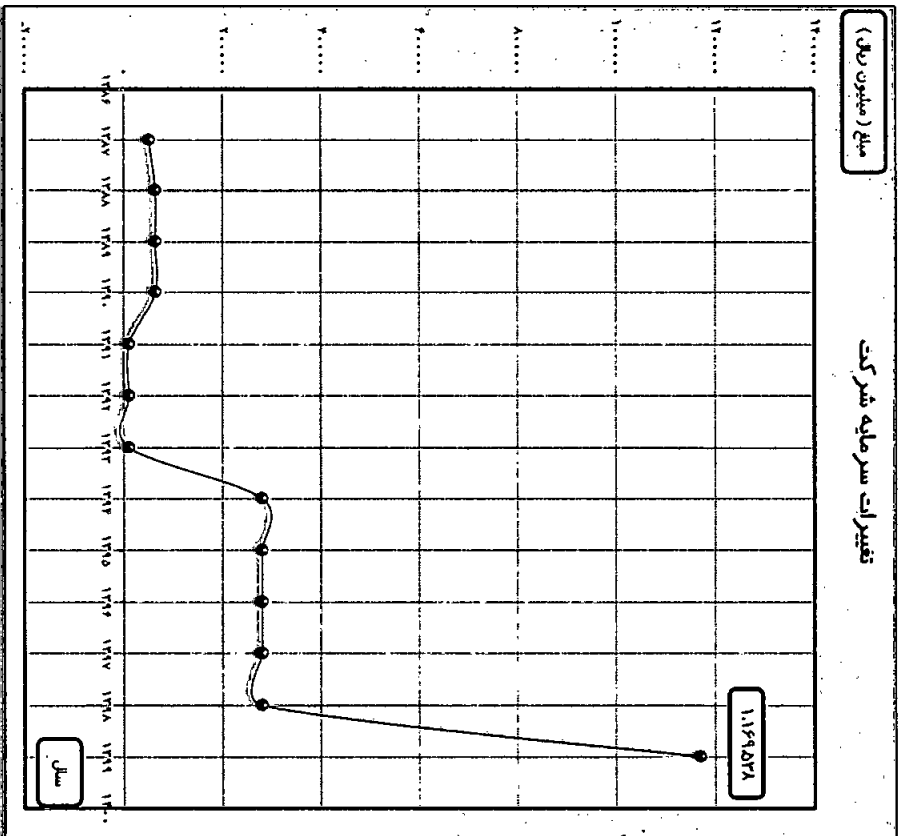
اطلاعات مدیران شرکت	نام نماینده اشخاص حقوقی	سمت	تحصیلات و خلاصه اهم سوابق
شرکت ملار تخصصی ملای و سرملایه گلاری سینا	محمد تقیپوری تر کمانی	رئیس هیئت مدیره (غیر موظف)	کارشناسی ارشد رشته مدیریت بازرگانی از دانشکده علوم اداری و مدیریت
شرکت ملار تخصصی گسترش صنایع غذایی سینا	ناصر صادی	نایب رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل (موظف)	دکترای DBA: عضو هیئت مدیره شرکت کوهرنگ در سال ۱۴-مدیرعامل شرکت پاکتیس از سال ۸۷ تا کنون
شرکت پیوند تجارت آینه ایرانیان	روح اله امیدی	عضو غیرموظف هیئت مدیره (غیر موظف)	کارشناسی ارشد رشته توسعه اقتصادی و برنامه ریزی از دانشگاه علامه طباطبائی
بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی	سید محمد خلیلی	عضو غیرموظف هیئت مدیره (غیر موظف)	کارشناسی ارشد رشته حسابداری
شرکت ره نگار خاورمیانه پارس	عبدالله دارانی	عضو غیرموظف هیئت مدیره (غیر موظف)	کارشناسی ارشد رشته علوم ارتباطات اجتماعی

اطلاعات مدیران اجرایی و اعضای کمیته های تخصصی شرکت به همراه حقوق و مزایا

نام و نام خانوادگی	سمت	تاریخ انتخاب	محل خدمت
سید فرید هاشمی نژاد	مدیر تولید و مهندسی	۱۳۹۴/۰۱/۰۱	کارشناسی مهندسی شیمی
جعفر صادق افزانه قهرمانی	مدیران صنایع مالی و اقتصادی	۱۴۰۱/۰۲/۰۱	کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی
کیکاووس صفری	مدیر کنترل کیفی	۱۳۹۹/۰۵/۰۱	کارشناسی میکروبیولوژی
علی جوان	مدیر تحقیق و توسعه	۱۳۹۹/۰۵/۰۱	کارشناسی کشاورزی
جواد قاسم زاده	مدیرمسئالی	۱۳۹۲/۲/۱۸	کارشناسی ارشد حسابداری
احمد کریمی جان	مدیر تامین و خرید	۱۴۰۰/۰۱/۰۱	کارشناسی ارشد حسابداری
سمنید فهیمی	مدیر فروش و بازاریابی	۱۴۰۱/۰۲/۰۱	کارشناسی مدیریت بازرگانی
محمود جسور	مدیرفنی و مهندسی	۱۳۹۴/۵/۲۰	کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی
محمد جعفری	مدیر تولید و بسته بندی	۱۳۹۷/۰۱/۰۱	کارشناسی صنایع غذایی
جعفر جعفری	مدیر فروش	۱۳۹۹/۰۵/۰۱	کارشناسی شیمی
جواد جعفرپور	رئیس حسابرسی داخلی	۱۳۹۹/۰۵/۰۱	کارشناسی ارشد حسابداری
مرتضی قمری	رئیس امور اداری	۱۳۹۹/۰۵/۰۱	کارشناسی صنایع غذایی

ترکیب سهامداران

۱۴۰۱/۰۹/۳۱		۱۴۰۰/۱۲/۲۹		عنوان سهامدار
تعداد سهام	درصد سهام	تعداد سهام	درصد سهام	
۵۲۲,۳۲۴,۴۵۷	۴۴.۵۶%	۵۲۲,۳۲۴,۴۵۷	۴۴.۵۶%	شرکت مادر تخصصی گسترش صنایع غذایی سینا
۲۵۳,۴۷۲,۷۴۹	۲۱.۵۷%	۲۵۳,۴۷۲,۷۴۹	۲۱.۵۷%	بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی
۲۹۳,۷۴۰,۵۷۶	۲۳.۵۷%	۲۹۳,۷۴۰,۵۷۶	۲۳.۵۷%	سایرین (دارای درصد مالکیت کمتر از ۵ درصد)
۱,۱۵۹,۵۳۸,۸۹۲	۱۰۰%	۱,۱۵۹,۵۳۸,۸۹۲	۱۰۰%	جمع



- ارتقاء کیفیت محصولات فعلی
- تلاش برای اخذ تسهیلات کم بهره و بلندمدت
- کنترل و مدیریت گلوگاهها و استفاده حداکثری از ظرفیت دستگاهها
- تلاش برای خرید مواد اولیه مورد نیاز با بهترین کیفیت و کمترین قیمت ممکن
- ارتقاء سیستم های مکانیزه به منظور تسریع در دسترسی به اطلاعات یکپارچه مورد نیاز و استفاده از سیستم های یکپارچه تحت وب جهت افزایش کنترل های داخلی
- اخذ سفارشات بصورت آنلاین و از طریق سیستم های تحت وب
- مدیریت بر ضایعات و اتلاف بهمنوان یک فرایند پویا و مستمر و تلاش در زمینه به حداقل رساندن ضایعات
- اجرای برنامه های تحقیقاتی و تقویت واحد R&D و یکارگیری روشها و سازو کارهای مناسب جهت ارتقاء کیفیت ، متنوع کردن محصولات و کاهش هزینه های تولید و قیمت تمام شده محصولات
- توسعه ناوگان فروش و برنامه ریزی ، حفظ ، توسعه و تقویت برندهای فرعی در جهت گسترش بازار
- بررسی و مطالعه در خصوص عوامل زیست محیطی و توجه ویژه به مسئولیت اجتماعی
- تاکید بر توسعه صادرات محصولات با حفظ سهم بازار داخلی و تنوع بخشی به محصولات داخلی و صادراتی با رعایت نیازهای بازار.

چگونگی سوابق مدیریت با روندهای بازار و تحولات و تجدیدها و فرصت های برآمده از آن روندها و نحوه اندازه گیری میزان موفقیت و دوره زمانی ارزیابی آن

مدیریت این شرکت در طی هر ماه جلسه ای با مدیران شرکت (تحت عنوان جلسه ماهانه مدیران) جهت بررسی موضوعات داخلی شرکت و تصمیم گیری در خصوص فرصتها و تهدیدهای پیش رو برگزار می نماید اهم موضوعات قابل تاکید و بررسی به شرح ذیل می باشد.

در حوزه فروش محصولات: قیمتهای رقبا و محصولات جدید عرضه شده در بازار به صورت مرتب و در بازه های زمانی مشخص توسط تیم فروش مورد بررسی قرار گرفته و گزارش بررسیها پس از تحلیل در کمیسیون فروش و دستور مدیر عامل شرکت ، منجر به تجدید نظر در قیمت محصولات می گردد.

در حوزه تامین مواد اولیه: تامین مواد اولیه این شرکت مطابق آیین نامه معاملات تایید شده توسط هیات مدیره شرکت صورت می پذیرد و پس از بررسی و تایید کمیسیون خرید و تایید مدیرعامل شرکت ، در تمامی خریدهای صورت پذیرفته رعایت صرفه و صلاح شرکت در اولویت بوده و پس از اخذ استعلام از شرکتهای مختلف خرید به پایین ترین قیمت و بهترین کیفیت صورت می پذیرد .

در حوزه تحقیق و توسعه: تیم تحقیق و توسعه شرکت با حضور در نمایشگاههای معتبر داخلی و خارجی و مطالعه محصولات جدید عرضه شده در بازار چه از بابت تولید و چه از بابت بسته بندی سعی در بروز نمودن محصولات تولیدی شرکت و تولید محصولات جدید برای تکمیل سبد فروش شرکت می نماید .

در حوزه تولید: تاکید مدیریت شرکت بر استفاده از تکنولوژی روز دنیا در خطوط تولید مکانیزه و حذف ماشین آلات کاربر برای کنترل و مدیریت گلوگاهها و بالابردن راندمان تولید می باشد . خرید دستگاه بلادکن از فرانسه ، دستگاه اولترا فایتر از آلمان و استریج رپر و ... از شرکتهای معتبر ایرانی مصداق بارزی از موارد فوق می باشد.

برنامه توسعه محصولات و خدمات جدید

شرکت در شش ماهه اول سال ۱۴۰۱ نسبت به تولید محصول جدید اقدام نموده است.

برنامه توسعه شبکه ها با بازارهای جدید توزیع

با توجه به ضرورت انجام اقدامات لگن بخش و سود آور در استقرار و انتخاب کانالهای توزیع به همراه توسعه بازار، این شرکت مبادرت به جذب و استقرار نماینده در کلیه استانهای کشور به جز ۳ استان آذربایجان غربی (که بصورت موثری توزیع می کند)، استانهای کبکلیویه و بویراحمد و کرمانشاه (که به صورت هیبریدی مشارکت می نمایند) و نیز فروشگاههای زنجیره ای که با سیستم مستقل از نمایندگان و با مدیریت مستقیم شرکت نسبت به مدیریت این فروشگاهها اقدام می گردد نموده است و ضمن حفظ شرایط فعلی، سهم خود از بازار و سرانه مصرف محصولات خود را در کشور افزایش دهد.

راهبرد های شرکت برای مواجهه با افزایش هزینه مواد اولیه

با توجه به اینکه عمده مواد اولیه این شرکت را امواع کنسائره و پوره میوه تشکیل می دهد لذا شرکت به جهت اطمینان از وجود مواد اولیه کافی برای تولیدات خود همواره سعی بر آن داشته که در سالهایی که عرضه محصولات کشاورزی مناسب بوده و از نرخ پایین برخوردار است نسبت به جذب حداکثری محصول و تبدیل آن به کنسائره و پوره مورد نیاز اقدام و نسبت به ذخیره سازی آن حداقل برای مصرف یکسال خود اقدام نماید و همچنین سعی بر آن دارد تا مواد اولیه مورد نیاز خود را از تامین کنندگان معتبر و مطمئن تهیه نماید.

جدول تحلیل حساسیت بشرح ذیل می باشد:

مبلغ مصرف و نرخ موثر بر مواد اولیه اساسی " مقدار مصرف هزار واحد "					
مبلغ مصرف / مقدار مصرف	مبلغ مصرف / مقدار مصرف	مبلغ مصرف / مقدار مصرف	مبلغ مصرف / مقدار مصرف	مبلغ مصرف / مقدار مصرف	مبلغ مصرف / مقدار مصرف
۴۲,۸۵۱	۳۶,۹۵۸	۴۱,۰۶۴	۴۵,۱۷۰	۴۹,۳۷۷	۴۹,۳۷۷
۱,۷۲۷	۱,۵۷۴	۱,۴۲۱	۱,۲۶۸	۱,۱۱۴	۱,۱۱۴
۱,۵۷۴	۱,۴۰۲	۱,۲۲۹	۱,۰۵۷	۸۸۵	۸۸۵
۱,۴۲۱	۱,۲۲۹	۱,۰۳۸	۸۴۶	۶۵۵	۶۵۵
۱,۲۶۸	۱,۰۵۷	۸۴۶	۶۳۶	۴۲۵	۴۲۵
۱,۱۱۴	۸۸۵	۶۵۵	۴۲۵	۱۹۵	۱۹۵

اهداف و برنامه زمانی و راهبردها برای دستیابی به اهداف ذکر شده توسط مدیر

شرکت برای هر یک از اهداف تعیین شده برنامه های اجرایی مشخص تعریف نموده و در آن زمانبندی مدنظر برای هر یک از اهداف تعیین شده برنامه های اجرایی مشخص شده اند که برنامه های اجرایی در زمانهای مورد نظر پیاده و در طول اجرا و یا قبل از آن نیز بازنگری لازم در زمان و برنامه ها بعمل می آید.

تطابق راهبرد با روندهای اصلی

جدول ذیل مقایسه فروش پیش بینی شده در ۶ ماهه اول سال ۱۴۰۱ می باشد:

شرح کار	واحد	مکانی و منبع	سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۱		سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۳۱		تغییر	نوع انحراف
			مبلغ فروش	مبلغ سهم	مبلغ فروش	مبلغ سهم		
فروش داخلی:								
فروش خارجی:								
جمع فروش داخلی	۵۶	سنگ لاری	۴۱۹,۳۱۱	۲۶,۶۲۷	۴۱۹,۳۱۱	۲۶,۶۲۷	۰	مطابق
جمع فروش خارجی	۵۶	سنگ لاری	۱۸۵,۵۵۵	۱۱,۵۱۶	۱۸۵,۵۵۵	۱۱,۵۱۶	۰	مطابق
جمع فروش کل	۱۱۲	سنگ لاری	۶۰۴,۸۶۶	۳۸,۱۴۳	۶۰۴,۸۶۶	۳۸,۱۴۳	۰	مطابق
فروش داخلی:								
فروش خارجی:								
جمع فروش داخلی	۱۱۲	سنگ لاری	۳۸۱,۳۱۳	۲۴,۶۲۷	۳۸۱,۳۱۳	۲۴,۶۲۷	۰	مطابق
جمع فروش خارجی	۱۱۲	سنگ لاری	۲۲۳,۵۵۳	۱۴,۵۱۶	۲۲۳,۵۵۳	۱۴,۵۱۶	۰	مطابق
جمع فروش کل	۲۲۴	سنگ لاری	۶۰۴,۸۶۶	۳۹,۱۴۳	۶۰۴,۸۶۶	۳۹,۱۴۳	۰	مطابق
فروش داخلی:								
فروش خارجی:								
جمع فروش داخلی	۱۱۲	سنگ لاری	۳۸۱,۳۱۳	۲۴,۶۲۷	۳۸۱,۳۱۳	۲۴,۶۲۷	۰	مطابق
جمع فروش خارجی	۱۱۲	سنگ لاری	۲۲۳,۵۵۳	۱۴,۵۱۶	۲۲۳,۵۵۳	۱۴,۵۱۶	۰	مطابق
جمع فروش کل	۲۲۴	سنگ لاری	۶۰۴,۸۶۶	۳۹,۱۴۳	۶۰۴,۸۶۶	۳۹,۱۴۳	۰	مطابق

برنامه ریزی برای رسیدن به اهداف و راهبردها
 شرکت برای تحقق اهداف تعیین شده که در برنامه های میان مدت سه ساله مطالعه و تصویب می گردد ، برنامه ریزی های لازم را نیز از ابتدا مختلف مالی ، فنی ، نیروی انسانی و مدیریتی انجام داده و بازنگری های لازم طی مراحل متعدد و در جلسات مختلفی که به این منظور برگزار می شود انجام گرفته و سعی می شود که نتایج حاصله مطلوب و در جهت اهداف تعیین شده باشد .
 پیش بینی چالش ها و ریسک های پیش رو برای دستیابی به اهداف مدیر

- ۱- تلاش در جهت تامین به موقع ارز مورد نیاز و انجام واردات مواد اولیه و ماشین آلات مختلف شامل بازار ، نقدینگی ، فنی و تکنولوژیکی و سیاسی ، بررسی و تصمیمات لازم اتخاذ می گردد . عمده ترین موارد تصمیم گیری شده در کمیته ریسک به شرح ذیل می باشد :
- ۲- افزایش حداقل قیمت مصرف کننده محصولات و تولید و عرضه محصولات با قیمت رقابتی
- ۳- تامین مواد اولیه جایگزین داخلی به جای وارداتی با توجه به محدودیتهای ارزی و نوسانات نرخ ارز و همچنین استفاده از شرکتهای واسطه بانکی و غیر بانکی برای تامین و انتقال ارز جهت حفظ سهم بازار و حاشیه سود
- ۴- کنترل هزینه ها و اصلاح متناسب نرخ فروش

تغییرات در اهداف یا راهکارها نسبت به دوره یا دوره های گذشته

گزارش مقایسه ای صادرات شش ماهه اول سال ۱۴۰۱ و سال ۱۴۰۰ به شرح ذیل می باشد.

شرح	فروش (دلار)		فروش (یورو)		فروش (ریال)		مبلغ فروش - میلیون ریال
	۱۴۰۰/۰۶/۳۱	۱۴۰۱/۰۶/۳۱	۱۴۰۱/۰۶/۳۱	۱۴۰۱/۰۶/۳۱	۱۴۰۱/۰۶/۳۱	۱۴۰۱/۰۶/۳۱	
فروش خالص	۴۳۸,۱۴۶	۲,۷۷۳,۷۹۷	-	-	۹۹,۴۹۹	۹۹,۴۹۹	۹۵۷,۷۸۰

پایه ثابت شماره ۳۱ صورت های مالی نشانگر وضعیت ارزی و گردش ارزی می باشد. مطابق یادداشت فوق از ۳,۷۷۳,۷۹۷ دلار، صادرات انجام شده ۲,۰۵۷,۷۵۰ به صورت دلار ۶,۳۵۰,۰۰۰ به صورت روبل (معادل ۹۸,۲۵۹ دلار) در سال ۱۴۰۱ و ۶۹۹,۷۸۸ دلار به صورت پیش دریافت در سال ۱۴۰۰ دریافت شده است.

صافی در مورد رابطه بین اهداف راهبردی و جریان خدمات مدیران اجرایی

با توجه به استقرار سیستم ارزیابی عملکرد در شرکت تمامی سطوح سازمانی از مزایای این طرح بهره مند می شوند و مدیران اجرایی نیز در همین راستا از مزایای کارانه بصورت ماهانه بهره مند شده و مدیریت شرکت در طول دوره صلی به فرآیند تلاش و فعالیت همکاران در به نتیجه رسیدن مطلوب و به موقع اهداف و برنامه بصورت ملای و منطقی تقدیر می شود همچنین مدیریت شرکت در جهت بهبود فرآیند های جاری در تمامی حوزه ها اقدام به خرید ایده های بکر و قابل اجرا از کارکنان شرکت نموده است بدین صورت که تمامی کارکنان می توانند نظرات و ایده های سازنده خود را در اختیار مدیریت قرار داده و در صورت عملی بودن و ارزش آفرین بودن ایده ها در مقابل، پاداش دریافت نمایند.

سیاست های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و گامهای صورت گرفته در ارتباط با آن

شرکت باکسین از اصول تعریف شده در امر راهبری شرکتی تبعیت کامل دارد و آن را رعایت می نماید و در این راستا از وجود اعضای هیات مدیره، کمیته حسابداری و مدیریت ریسک در حوزه درون سازمانی از سازمانیهای نظارتی قانونی و بازار سرمایه و همچنین حسابداری مستقل در حوزه برون سازمانی بهره می برد و سعی در شفاف سازی فعالیت، ایجاد محیطی سالم و پاک در سازمان جهت افزایش اعتماد بین سهامداران و سایر ذینفعان دارد. اطلاعاتی در خصوص مسئولیتهای اجتماعی و زیست محیطی شرکت

الزامات اجتماعی، زیست محیطی و ایمنی در سراسر چرخه عمر محصول با رویکردهای جاری شده شامل: شناسایی و دستیابی به قوانین ملی و بررسی آن ها از طریق سایت های مرتبط و بروز رسانی مستندات سازمان (بروز رسانی دستورالعمل دفع زباله) و توزیع مدارک برون سازمانی از طریق روش اجرایی کنترل مدارک و مستندات سازمان به شماره P-۱/۰۱-۱ انجام می گردد. همچنین بر روی ایلن محصولات شرکت علامت های قابل بازگشت بودن جنس بسته بندی محصولات نیز درج گردیده است. همچنین شرکت در سالهای قبل به جهت احترام به حفاظت محیط زیست و ارجح گذاردن به مسئولیت های اجتماعی و ارزش های خود نسبت به تمطیلی واحد اککل سازی خود (بدلیل آلوده بودن پساب واحد) اقدام و سیستم تصفیه پساب ناکارآمد خود را تعویض و نسبت به عقد قرارداد جهت احداث تصفیه خانه مرکزی اقدام نموده بود که با همت کارشناسان و مدیران شرکت نسبت به تولید اککل با استفاده از دکستروز اقدام نموده که به نسبت ملایس چندین قند دارای آلودگی پساب کمتری می باشد. ضمناً با ایجاد واحدهای تولیدی آمبیه و روغن کنجد در مناطق محروم (شیرستان قلعه کجج کرمان) نسبت به ایفای نقش اجتماعی خود پیشقدم شده است. صرفه جویی در مصرف برق و سوخت، اندازه گیری عوامل زیان آور کار، تفکیک زباله ها از دیگر اقداماتی است که این شرکت در خصوص مسئولیتهای اجتماعی و زیست محیطی رعایت می نماید. ضمناً نسبت به تسطیح زمینهای بلایستاده به مساحت بیش از ۱۰ هکتار و کاشت درخت گردو و سیته در آن اقدام نموده است. همچنین در جهت حفظ سلامتی کارکنان، امکانات ورزشی مانند زمین چمن فوتبال، تجهیزات ورزشی و ترمیمی در دو محل متفاوت داخل شرکت نیز در این راستا مدارک دیده شده است.

تغییرات روزه های مهم حسابداری، برآوردها و قضاوت ها و تاثیرات آنها بر نتایج گزارش شده

تمامی رویدادهای مالی را بر اساس استانداردهای حسابداری مرتبط ثبت و ضبط نموده و بیش از ۱۰ سال است که گزارشات حسابداری شرکت در سطح مطلوب و مقبول می باشد.

اطلاعاتی در خصوص منابع ریسک‌ها و روابطی که به اعتقاد مدیر می‌توانند بر ارزش شرکت تأثیر گذار باشند و همچنین چگونگی مدیریت این منابع ریسک‌ها و روابط

منابع، شامل منابع مالی و اطلاعاتی در خصوص بازار فروش محصولات می‌باشد و برای دسترسی به منابع مالی از منابع درونی و بیرونی همچون تسهیلات بانکی بهره گرفته می‌شود. در خصوص ریسکها نیز به تفکیک در این قسمت اشاره شده است و برای مدیریت این منابع و ریسک‌ها برنامه‌های شرکت و کمیته ریسک همانند سئوالات گذشته می‌باشد.

تجزیه و تحلیل ریسک شرکت

با عنایت به سابقه طولانی شرکت، تجربه و تخصص مدیران و کارکنان، وضعیت بازار، بررسی فرآیندها و استفاده از تکنولوژی‌های روز، فعالیت‌های جاری شرکت با ریسک قابل توجه نبوده است. کمیته مدیریت ریسک شرکت، خدمانی برای دسترسی هماهنگ به بازارهای مالی داخلی و بین‌المللی و نظارت و مدیریت ریسک‌های مالی مربوط به عملیات شرکت از طریق گزارش‌های ریسک داخلی که آسیب‌پذیری را برحسب درجه و اندازه ریسک‌ها تجزیه و تحلیل می‌کند، ارائه می‌کند. این ریسک‌ها شامل ریسکهای استراتژی - ریسکهای مالی - ریسکهای عملیاتی و اجرایی، ریسکهای اقتصادی، ریسکهای اعتباری، سیاسی، قانونی، حقوقی و ... می‌باشد. کمیته مدیریت ریسک شرکت بر ریسک‌ها و سیاست‌های اجرا شده نظارت می‌کند تا آسیب‌پذیری از ریسک‌ها را کاهش دهد، به‌صورت فمعلی به هیأت مدیره گزارش می‌دهد. شرکت به دنبال حداقل کردن اثرات این ریسک‌ها از طریق پایش دوره‌ای و اتخاذ تصمیمات مربوطه جهت بهبود مستمر می‌باشد.

ریسک بازار

این شرکت اولین تولیدکننده آلومینه گاردار در ایران می‌باشد. به دلیل مطلوبیت این محصول در مقایسه با نوشابه‌های گاردار، سایر واحدهای تولیدی نیز اقدام به تولید آلومینه گاردار نموده‌اند که این موضوع باعث رقابت در این عرصه شده است. این شرکت با استفاده از قابلیت‌های موجود از قبیل مدیریت بهای تمام شده، حذف و بهبود گلوگاههای تولید، حفظ و بهبود کیفیت محصولات و تحقیق و بررسی در خصوص تولید محصولات جدید، سعی در حفظ و گسترش بازار محصولات گاردار خود داشته است. لیکن افزایش بهای تمام شده و نهایتاً قیمت محصول منجر به کاهش تقاضای مشتری در افزایش متناوب قیمت فروش محصولات و تولید و عرضه محصولات با قیمت رقابتی و برنامه‌ریزی برای انجام تبلیغات گسترده از اذیت فروش جلوگیری خواهد نمود. بدین‌است که در صورت بهایی شدن عرضه محصولات جدید، موضوع از طریق سایت گدال به استحضار عموم سهامداران معترم شرکت خواهد رسید. برید شرکت در بازار جزو نقاط قوت این سازمان محسوب می‌شود و علیرغم ورود رقیبا به بازار، شرکت سعی نموده با حفظ کیفیت و گدالی مناسب برای مصرف‌کننده و حاشیه سود مناسب برای عوامل توزیع سهم خود در بازار را حفظ نماید و در صدد است که با اعمال سیاستهای مناسب فروش و انجام برنامه‌های تبلیغاتی محیطی و از طریق صدا و سیما نسبت به معرفی بیشتر محصولات موجود و محصولات جدید اقدام نماید.

ریسک آزر

یکی از پارامترهای اصلی تأثیر گذار بر امر تورم، افزایش نرخ ارز می‌باشد و این امر در صورت مستقیم و در مواردی به صورت غیر مستقیم بر افزایش بهای تمام شده محصولات شرکت تأثیر می‌گذارد. شرکت سعی دارد از وابستگی مواد اولیه اصلی به واردات کاسته و در بیشتر موارد، در داخل اقدام به تولید و تامین اقلام جاگیرکن نماید. این موضوع باعث کنترل بهای تمام شده محصولات و حفظ حاشیه سود خواهد شد و در مواردی هم با استفاده از این فرصت در جهت فروش محصولات، همچون انواع کسانتره و پوره استفاده مناسب نموده است.

ریسک سایر قیمت‌ها

شرکت در معرض ریسک‌های قیمت اوراق بهادار مالکانه (سهام) ناشی از سرمایه‌گذاری‌ها در اوراق بهادار مالکانه قرار ندارد.

ریسک اعتباری

ریسک اعتباری به ریسکی اشاره دارد که طرف قرارداد در ایفای تعهدات قراردادی خود ناتوان باشد که منجر به زیان مالی برای شرکت شود. شرکت سیاستی مبني بر معامله تنها با طرف های قرارداد معتبر و اخذ وثیقه کافی، در موارد متقضي، را اتخاذ کرده است، تا ریسک اعتباری ناشی از ناتوانی در ایفای تعهدات توسط مشتریان را کاهش دهد. شرکت تنها با شرکت هایی معامله می کند که رتبه اعتباری بالایی داشته باشند. شرکت با استفاده از اطلاعات مالی عمومی و سوابق معاملاتی خود، مشتریان عمده خود را رتبه بندی اعتباری می کند. آسیب پذیری شرکت و رتبه بندی اعتباری طرف قرارداد های آن، به طور مستمر نظارت شده و ارزش کل معاملات با طرف قرارداد های تأیید شده گسترش می یابد. آسیب پذیری اعتباری از طریق محدودیت های طرف قرارداد که بطور سالانه توسط کمیته مدیریت ریسک بررسی و تأیید می شود، کنترل می شود. ارزش اعتباری مستمر بر اساس وضعیت مالی حسابهای دریافتی انجام می شود. به غیر از فروشگاه های زنجیره ای طرف قرارداد، شرکت آسیب پذیری ریسک بررسی و تأیید می شود. با توجه به تجربیات گذشته، دریافتی ها پس از گذشت دو سال از تاریخ سررسید قابل وصول نیست و برای کلیه دریافتی هایی که احتمال وصول آنها صورت می پذیرد. برای مشتریان قدیمی تر و دارای اعتبار بیشتر درصدی از ضمانت نامه نیز اضافه تر از مبلغ ضمانت نامه و باخذ چک (بر اساس نظر کمیسیون فروش) اعتبار داده می شود. میانگین دوره اعتباری فروش کالاها ۱۳۱ روز است. با توجه به تجربیات گذشته، دریافتی ها پس از گذشت دو سال از تاریخ سررسید قابل وصول نیست و برای کلیه دریافتی هایی که احتمال وصول آنها وجود ندارد و دریافتی هایی که تا سه سال از تاریخ سررسید وصول نشوند، به میزان ۱۰۰ درصد کاهش ارزش در نظر گرفته می شود. برای دریافتی هایی که سررسید آنها قبل از یکسال باشد، کاهش ارزش در نظر گرفته نمی شود.

ریسک نقدینگی

شرکت برای مدیریت ریسک نقدینگی، یک چهارچوب ریسک نقدینگی مناسب برای مدیریت کوتاه مدت و بلند مدت و تامین وجوه و الراحات مدیریت نقدینگی تعیین کرده است. نصب و راه اندازی خطوط تولید، انجام پروژه های سرمایه گذاری و افزایش تولید و فروش شرکت نیاز انباشتگی را به افزایش سرمایه در گردش و اخذ تسهیلات بانکی بیشتر کرده است. لیکن سیاستهای انقباضی دولت و بانک مرکزی باعث ایجاد محدودیت برای اخذ تسهیلات رفائی و در زمان مناسب می گردد که شرکت با کاهش دوره وصول مطالبات، تامین بخشی از نیاز نقدینگی مورد نیاز از محل فروش کسالتیره و پیگیری اخذ تسهیلات بانکی محدودیت ذکر شده را مرتفع نموده است.

ریسک اقتصادی

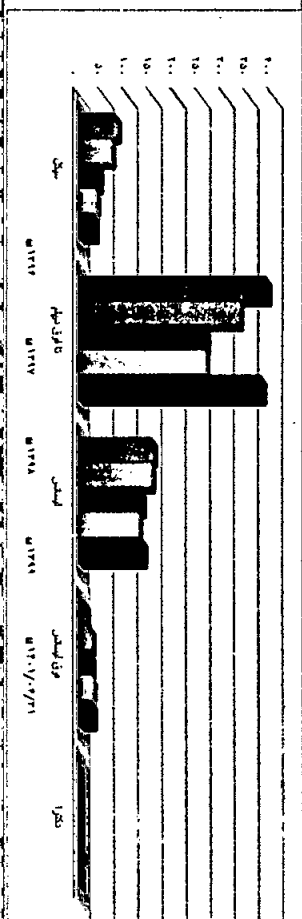
علیرغم چشم انداز مثبت مذاکرات اقتصادی، افزایش نقدینگی و افزایش پایه پولی کشور باعث افزایش انتظار تورمی گردیده و باعث افزایش قیمت مواد اولیه و بهای تمام شده، شده است. این شرکت با کنترل هزینه مواد و خدمات موثر بر بهای تمام شده محصولات تولیدی و اعمال تغییرات لازم و بهسوق در نرخهای فروش محصولات جهت حفظ سهم بازار و حاشیه سود شرکت، اعمال سیاستهای مناسب در امر نرخ گذاری و شرایط فروش محصولات در بازار و تلاش برای افزایش سهم شرکت در سال مالی ۱۴۰۱ و تامین نهاده های تولید در فرصت مناسب و افزایش سقف موجودی مواد موثر بر تولید ضمن تامین مواد اولیه با کیفیت و با حداقل قیمت ممکن و از طرف دیگر با کنترل به موقع بهای تمام شده و افزایش قیمت عادلانه محصولات سودآوری خود را در سال ۱۴۰۰ حفظ نموده است.

منابع مالی و غیر مالی مهم در دسترس شرکت و چگونگی استفاده از این منابع برای دستیابی به اهداف اعلام شده مدیر

تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل	مقایسه با سال قبل		سه سال گذشته		شرح
	تغییرات در ۳ سال گذشته	تغییرات در ۳ سال گذشته	سه سال گذشته	سه سال گذشته	
۱۴۰۱/۶/۳۱	۱۴۰۱/۶/۳۱	۱۴۰۱/۶/۳۱	۱۴۰۱/۶/۳۱	۱۴۰۱/۶/۳۱	شرح
۱۱٪	۸۱،۱۲۷،۵۰۰	۵۰،۰۰۰،۰۰۰	۱۰،۰۱۰،۱۷۴	۶،۳۲۴،۹۷۵	درآمد های عملیاتی
۱۱٪	۱،۲۷۴،۹۰۵	۱،۵۰۹،۱۱۳	۲،۴۵۲،۴۲۷	۱،۸۵۵،۷۹۷	سود عملیاتی
۲٪	۱،۲۱۳،۷۵۰	۱،۰۱۴،۹۹۱	۱،۵۰۵،۹۷۷	۱،۳۲۵،۰۰۷	سود خالص - پس از کسر مالیات
۲۲٪	۸۵۵،۶۳۲	۱،۰۰۶،۸۷۰	۲،۰۶۳،۸۰۸	۷۱۰،۴۳۷	وجه نقد حاصل از فعالیت های عملیاتی
۲۶٪	۱۰،۶۰۷،۱۵۰	۱۰،۱۶۷،۵۷۸	۹،۳۷۷،۹۸۱	۶،۴۹۴،۴۹۶	جمع دارایی ها
۲۳٪	۵۰۰،۱۱۳،۰۰۰	۵۵۲،۶۵۵	۵۶۳،۱۰۶	۲،۷۹۸،۰۹۰	جمع بدهی ها
٪	۷۸۵،۵۳۷	۷۸۵،۵۳۷	۷۸۵،۵۳۷	۷۸۰،۰۰۰	سرمایه ثبت شده
٪	۹۸۷،۵۸۱	۲،۱۳۱،۴۴۱	۲،۷۲۵،۹۲۲	۶۹۹،۵۵۵	جمع حقوق صاحبان سهام
٪	۱۱۶،۹۵۳،۸۸۲	۱۱۶،۹۵۳،۸۸۲	۱۱۶،۹۵۳،۸۸۲	۲۸۰،۰۰۰	تغییرات سهام در زمان برگزاری مجمع
٪	۸۰۰،۰۰۰	۱۰۰،۰۰۰	۱۰۰،۰۰۰	۳۵۵،۶۶۶	آزمایش دفتری هر سهم - برآورد
٪	۱۰۰،۰۰۰	۱۰۰،۰۰۰	۱۰۰،۰۰۰	۱۰۰،۰۰۰	د (سایر اطلاعات :
٪	۵۳۵	۵۳۵	۸۶۳	۸۳۹	تعداد کارکنان - نفر

تغییرات

تغییرات	۱۳۹۹/۱۰/۳۱	۱۳۹۹/۱۰/۳۱	۱۳۹۹/۱۰/۳۱	۱۳۹۹/۱۰/۳۱	توضیحات
↓	۷۳۶،۳۹۷	۱،۹۵۰،۵۸۱	۵۸۶،۵۳۳	۸۶۳،۶۶۳	جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت های عملیاتی
↓	۷۸۷	(۱،۵۴۰،۶۵۱)	(۸۵۵،۵۵۸)	(۷۸۵،۵۵۸)	جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت های سرمایه گذاری
↓	۷۳۱	(۱،۰۶۱،۱۴۰)	(۷۵۳،۸۶۶)	(۷۳۵،۱۴۰)	جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت های تامین مالی
↓	۷۸۱	۵۰۶،۷۹۱	۸۶۳	۸۳۹	موجودی نقد پایان سال



ردیف	شرح	مبلغ ارزی در ۶ ماهه ۱۴۰۱	مبلغ ارزی در ۶ ماهه ۱۴۰۰
۱	قطعات	۵۲۵۲۰	۲۳۶۸۰۹۰
۲	ماشین آلات	۳۳۳۸۱۷	۱۱۲۵۸۰۱
۳	مواد اولیه	۱۲۰۷۹۹۲۷	۴۱۲۸۱۴
۴	سایر	۱۰۰۳۵۲	۰
۵	جمع	۴۰۵۰	۲۸۶۸۰۹۰

هر گونه برنامه‌های برای مدیریت منابع مزاد در صورت وجود منابع مزاد نسبت به تامین مواد اولیه ضروری به صورت عمده و در سطح کلان جهت تامین آردن بهای تمام شده و در اولویت دوم برای تسویه تسهیلات به منظور کاهش هزینه های مالی اقدام خواهد کرد.

هر گونه برنامه‌های برای مدیریت کمبودهای شناسایی شده و یا مورد انتظار در منابع برای پیشبرد عملیات، وصول مطالبات ناشی از فروش کالاها و اخذ منابع برون سازمانی (مانند اخذ تسهیلات از بانک های طرف قرارداد) پیش بینی کرده است لیکن مشکل خاصی در این زمینه پیش بینی نمی کرد.

زینبهن عمده شامل مشتریان، اصلا کنندگان تسهیلات، سهامداران و دولت می باشد که روابط با ایشان بر مبنای اصول تعریف شده می باشد.

تغییرات نرخ ارز و نرخ سود و اثرات آن بر شرکت کاهش شدید ارزش پول ملی در برابر ارزهای خارجی، افزایش شدید قیمت کالاها و مواد خارجی را به دنبال دارد؛ لیکن کاهش ارزش پول ملی برای مشتریان خارجی صادرات شده می شد. با افزایش قیمت صادرات شرکت ایجاد مطلوبیت می کند تا با قیمت پایین تر محصولات ایرانی را خریداری کنند. برای شرکت نیز، هرچند مواد اولیه بسته بندی و برخی مواد دیگر که از خارج تامین می شد، با افزایش قیمت صادرات شرکت ایجاد مطلوبیت می کند تا با قیمت پایین تر شرکت که به دنبال افزایش صادرات محصولات بودند، فرصت محسوب می شد. لیکن تبدیل الزام استفاده از سامانه نیما، توجه پذیری صادرات نیز با ابهام مواجه می گردد. اساساً اکثر مواد اولیه مورد نیاز شرکت از داخل تهیه می شود و برای تامین آن مشکلی وجود ندارد. و چون شرکت در منطقه میوه خیز واقع شده است، این عامل برای شرکت پایداری یک مزیت نیز محسوب می شود. در برخی موارد که مواد اولیه در داخل وجود ندارد و یا به دلیل شرایط خاص، تولید میوه در کشور به حد کافی نباشد، مواد اولیه، از خارج از کشور تهیه می شود. شایان ذکر است تامین مواد اولیه وارداتی به دلیل نرخ ارز و تحریم های اخیر، با مشکلات عدیده ای مواجه است.

لیکن در صورتیکه شرکت نتواند اقدام وارداتی که عمدتاً مربوط به بسته بندی می باشد را تهیه نماید، در بسته بندی محصولات تغییراتی را بوجود خواهد آورد.

شرح	مبلغ ارزی در ۶ ماهه ۱۴۰۰		مبلغ ارزی در ۶ ماهه ۱۴۰۱	
	درهم امارات	روپیه	دلار	فراژک
قطعات	۰	۰	۵۲۵۲۰	۰
ماشین آلات	۰	۰	۳۳۳۸۱۷	۰
مواد اولیه	۰	۰	۱۲۰۷۹۹۲۷	۰
سایر	۰	۰	۱۰۰۳۵۲	۰
جمع	۰	۰	۴۰۵۰	۰

بدهی های شرکت و امکان بازپرداخت آن از سوی شرکت.

بدهی ها عمدتاً مربوط به بانکها بابت تسهیلات اخذ شده و فرزندگان مولد اولیه مطابق پاداشهای صورتهای مالی می باشد عمدتاً در زمره بدهی های جاری طبقه بندی گردیده است و امکان بازپرداخت آنها از محل دارایی های جاری وجود دارد. این شرکت برای جلوگیری از افزایش بهای تمام شده محصولات برنامه ریزی لازم را برای خرید نقدی مولد اولیه مورد نیاز از تامین کنندگان معتبر و بورس کالای ایران انجام داده و در این زمینه موفق عمل نموده است. توضیح اینکه با توجه به فرمت ثابت و غیر قابل تغییر فرم ذیل که مطابق با سلیت کدال می باشد، این مبلغ پس از اتصال ارقام مربوط به سایر تعویلات گردش مواد (خالص سایر ولاده ها و صلاره ها) درج شده است و این موضوع با هماهنگی کارشناس بورس صورت گرفته است.

مشتملی به تاریخ ۱۴۰۱/۰۶/۳۱

موجودی پایان دوره		مصرف		تعویلات		خرید طی دوره		موجودی اول دوره		شرح
مبلغ	نرخ	مبلغ	نرخ	مبلغ	نرخ	مبلغ	نرخ	مبلغ	نرخ	

۷۹۹,۷۲۳	۶۷	۱۱,۹۷۹	(۲۳۳۷۰,۲۴)	۹۵	(۳۴۶۷۰)	(۷۹,۴۳۳)	۷۰	(۱,۱۳۰)	۲,۷۱۴,۶۷۱	۷۸	۳۴,۹۱۲	۵۰,۱۵۰	۱۷۵	۲,۸۶۷	مواد اولیه مصرفی
۹۲۰,۳۱۴	۱۱	۸۴,۵۷۳	(۲۳۳۰,۳۴)	۱۰	(۳۲۹,۳۷۴)	(۱۲۹,۶۰۳)	(۶۹)	۱,۸۷۸	۲,۸۴۷,۱۶۰	۱۳	۲۱۴,۹۴۰	۵۴۲,۷۱۱	۶	۹۷,۱۲۹	طبقه مواد اولیه و بسته بندی
۱,۷۲۰,۰۳۷	-	۹۶,۵۵۲	(۳۶۷۷,۰۵)	-	(۱۵۴,۰۴۴)	(۲۰,۹۰۵)	-	۲۴۸	۵,۵۶۱,۸۳۱	-	۳۴,۸۵۲	۱,۰۴۳,۳۹۹	-	۹۹,۹۶۶	جمع مواد اولیه داخلی:

مواد اولیه وارداتی:

۱۵۵,۱۲۳	۲,۷۷۰	۵۶	(۵۵,۲۱۵)	۱,۷۶۳	(۳۷)	(۱۱,۸۱۴)	۲,۱۵۴	(۴)	۱۲۳,۳۸۹	۲۸,۰۷	۴۴	۱۰,۸۶۳	۲,۰۵۰	۵۳	مواد اولیه مصرفی
۱۲,۶۲۴	۱۵	۸۹۱	(۲۵,۰۹)	۲۱,۴۴	(۱۱۷)	(۱,۳۳۳)	۶۱۶,۰۰	(۳)	۴,۸۹۵	۴۹۰	۱۰	۱۴,۴۷۰	۱۲	۱,۰۰۰	طبقه مواد اولیه و بسته بندی
۱۶۸,۷۲۷	-	۹۳۷	(۶۷,۷۳۴)	-	(۱۵۴)	(۱۳,۰۴۶)	-	(۶)	۱۲۸,۲۸۴	-	۵۴	۱۲۱,۱۲۳	-	۱,۰۵۳	جمع مواد اولیه وارداتی:
۱,۸۸۸,۷۸۴	-	۹۷,۴۹۹	(۴,۷۴۴,۷۸۲)	-	(۲۵۴,۱۹۸)	(۲۳,۰۸۱)	-	۷۲۲	۵,۶۹۰,۳۱۵	-	۲۴۹,۱۰۶	۱,۱۶۵,۴۳۲	-	۱,۰۱۰,۴۹	جمع کل

سرمایه در گردش: این نسبت در مقایسه با سایر شرکتها مناسب است. کاهش تسهیلات از برنامه های شرکت می باشد. تغییرات سرمایه در سه سال اخیر به شرح جدول ذیل می باشد.

تغییرات سرمایه در گردش تا پایان سال ۱۴۰۰	
شرح	۱۳۹۷
۱۳۹۹	۱۳۹۸
۱۴۰۰	(۳۴۶,۰۳۷)
۱۳۹۷	(۳۴۱,۰۸۱)
۱۳۹۸	۱۰۳,۰۴۳
۱۳۹۹	(۹۶,۹۵۷)

منابع مورد انتظار برای پوشش تعهدات و مخارجی که هنوز از بابت آنها تعهدی بر عهده شرکت وجود ندارد

برای پوشش اینگونه تعهدات منابع در سر فصل موجودی نقد و بانک موجود است.

روندهای شناخته شده و یا نوسانات مورد انتظار در منابع سرمایه های شرکت

منابع سرمایه ای عمدتاً شامل دارایی های ثابت مشهود نسبت به روزآوری ملین آلت و خرید ملین آلت جدید مورد نیاز جهت افزایش برادگی و ساخت ابزار محصول، تجهیزات و گسترش سردخانه و گسترش فضا و ظرفیت خطوط تولید می باشد.

تسهیلات مالی جنب تسهیلات مالی نقدینگی داخلی و خارجی و دارایی‌های نقدی استفاده نشده

دارایی‌های سرمایه‌ای بلااستفاده عمدتاً شامل دارایی‌های موجود در واحدهای سردشت، سلیمان و قلعه گنج کرمان است که بدلیل ماهیت اینگونه واحدها، عمدتاً بصورت فصل از آبا استفاده می‌گردد.

تغییر در الگوهای خرید مشتریان روش‌های فروش و حجم تخفیفات

الگوهای خرید مشتریان عمدتاً به بسته بندی مناسبتر و کیفیت بالاتر و محصولات جدیدتر سوق پیدا کرده است روشهای فروش محصولات در طی سال ۱۴۰۱ با سال قبل تفاوت چندانی نداشته است. درخصوص حجم تخفیفات نیز برای حفظ و افزایش سهم از بازار با لحاظ حاشیه سود مناسب انواع تخفیفات که در طی سال ارائه شده است عمدتاً شامل تخفیفات سبدی، مارچین، کالسی، نقدی، حجمی، تحقق هدف و سایر تخفیفات می‌باشد.

جدول مقایسه‌ای ذیل نشان دهنده نسبت تخفیفات اعطایی به فروش محصول می‌باشد.

عنوان	دوره	مبلغ ناخالص فروش (میلیون ریال)	تخفیفات فروش (میلیون ریال)	نسبت تخفیفات به فروش	درصد تسهیلات تخفیفات (۶ ماهه)
فروش	۱۲ ماهه ۱۳۹۹	۷,۱۳۰,۸۷۹	(۹۰۵,۹۰۴)	۱۳٪	۴۸٪
	۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۰۶/۳۱	۶,۶۲۴,۲۵۹	(۸۶۵,۲۱۲)	۱۳٪	
	۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۰۶/۳۱	۹,۴۷۱,۵۵۱	(۱,۲۷۹,۰۴۳)	۱۳٪	

الزامات نقدینگی برای مخارج اختیاری تعهد شده و برنامه‌ریزی شده

عمدتاً شامل منابع مسدود شده بانکی است که برای اخذ تسهیلات نزد بانکها مسدود شده است.

ساختار سرمایه و روندهای مرتبط با منابع سرمایه‌گذاری

از ساختار سرمایه شرکت جمعاً ۳۲.۳۲۸٪ سهام مشاور وجود دارد.

سیاست‌های تأمین سرمایه و اهداف آن، نحوه عملیاتی کردن این سیاست‌ها، برنامه انتشار سهام، اوراق با درآمد ثابت و اوراق قابل تبدیل به سهام

در صورت وقوع از طریق سایت کدال اطلاع رسانی خواهد شد.

تغییرات در زنجیره عرضه

با توجه به ضرورت انجام اقدامات اثر بخش و سود آور در استقرار و انتخاب کانالهای توزیع به همراه توسعه بازار، این شرکت مبادرت به جذب و استقرار نماینده در کلیه استانهای کشور به به جز ۳ استان آذربایجان غربی (که بصورت موثری توزیع می‌گردد)، استانهای کم‌کلویه و یویراحمند و کرمانشاه (که به صورت هیبریدی مشارکت می‌نمایند) و نیز فروشگاههای زنجیره‌ای که با سیستم مستقل از نمایندگان و با مدیریت مستقیم شرکت نسبت به مدیریت این فروشگاهها اقدام می‌گردد نموده است و ضمن حفظ شرایط فعلی، سهم خود از بازار و سرانه مصرف محصولات خود را در کشور افزایش دهد.

تغییرات در صنعت یا شرکت‌های مهم صنعتی که شرکت در آن فعالیت می‌کند

تغییرات در صنعت عمدتاً شامل تولید محصولات جدید با بسته بندی محصولات و جایگزینی بسته بندی‌های با قابلیت تولید در داخل به جای بسته بندی‌های خارجی است که شرکت خود را با آن وفق می‌دهد.

معاملات با اهمیت با اشخاص وابسته و چگونگی تاثیر آنها بر عملکرد ارزش و ماهیت کسب و کار شرکت
 معاملات صورت گرفته با شرایط حاکم بر معاملات حقیقی تفاوت با اهمیتی نداشته است و ریز این معاملات در صورتهای مالی نیز افشاء شده است .

تغییرات در کارکنان اصلی : شامل خروج مدیران اجرایی اصلی

مطابق آگهی تغییرات اعضاء در مورخ ۱۳/۰۴/۱۴۰۰ آقای عبدالله دارائی جایگزین آقای مازار دزبختش به عنوان عضو جدید هیئت مدیره این شرکت معرفی گردید .

نتایج احتمالی دعاوی حقوقی و اثرات ناشی از آن

براساس اعلام واحد حقوقی شرکت دعاوی با اهمیتی که در صورتهای مالی تاثیر گذار باشد وجود ندارد .

تغییرات با اهمیت در ذخایر حق بیمه ، سایر ذخایر فنی و خسارت پرداختی شرکت های بیمه ای و دلایل تغییر آن

دارایی های ثابت مشهود تا ارزش ۴,۲۵۹,۴۶۶ میلیون ریال در مقابل خطرات احتمالی ناشی از حریق ، سیل ، زلزله ، انفجار و ... از پوشش بیمه ای برخوردار است .

وضعیت رقابت ، ریسک رقابت (جزئیات ، آثار احتمالی و راهبرد شرکت برای کاهش اثرات)

رقابت این شرکت با شرکتهای داخلی تولید کننده و خارجی وارد کننده می باشد که برای رقابت با ایشان اقدام به تولید محصولات با کیفیت تر و اصلاحی تخفیفات به خریداران نموده ایم .

تغییرات در قیمت گذاری مواد و موارد مهم در مورد آنها

قیمت مواد اولیه مورد نیاز جهت تولید محصولات عمدتاً در مواد اولیه و بسته بندی نسبت به سال قبل افزایش داشته است بهین دلیل ، شرکت در بازه های مختلف ضمن رصد بازار ، جهت حفظ حاشیه سود ، نسبت به افزایش قیمت محصولات تولیدی خود اقدام نموده و این موضوع از طریق افزایشی اطلاعات به اطلاع سهامداران محترم رسیده است .

تغییرات در ظرفیت تولید

گزارش تغییرات در ظرفیت تولید

نام محصول	واحد سنجش	ظرفیت اسمی	میانگین ظرفیت عمیق (سه سال گذشته)	تولیدات ۶ ماهه اول سال ۱۴۰۱	تولیدات ۶ ماهه اول سال ۱۴۰۰
انواع کنساکتوره و پوره	تن	۱۳۰,۰۰۰	۱,۵۵۵	۱,۸۶۵	۲,۷۷۹
انواع الکل و ضد عفونی کننده	هزار لیتر	۱,۸۰۰	۱,۰۷۳	۱,۱۰۳	۱,۰۹۹
انواع آبنمونه و سالشیر و نوشابه	هزار لیتر	۱۰۱,۱۷۲	۶۰,۶۴۲	۷۶,۰۹۳	۷۵,۹۷۸
محصولات روغن کجد	هزار لیتر	۶۵۰	۶	۳	۶
شرکت پالز آمیک	هزار لیتر	-	۱۲	۱۸	۱۵
انواع پزیرم تولیدی	هزار عدد	۱۱۵,۲۰۰	-	۲۶,۵۸۲	۱۱,۷۲۴

توضیح اینکه : ظرفیت دستگاه پزیرم ساز ۲۳۰,۰۰۰ عدد در ساعت می باشد . در صورت نصب کامل دستگاههای جدید تولید و همچنین تامین مواد اولیه مورد نیاز ، قادر خواهیم بود از ظرفیت کامل دستگاه استفاده کنیم .

نتایج عملیات و چشم اندازها

توضیحاتی، شفاف در مورد عملکرد مالی و غیرمالی شرکت طی دوره و پایان دوره

با عنایت به افزایش نرخ تورم و عدم ثبات قیمت در بازار افزایش مبلغ تسهیلات دریافتی از بانکها و ذخیره نمودن مواد اولیه مورد نیاز شرکت به نفع شرکت خواهد بود. اینترکت در سال جاری سعی در دریافت تسهیلات با نرخ بهره مناسب و خرید نقدی موارد اولیه و مصالح مصرفی مورد نیاز برای سرمایه گذاریهای شرکت نموده که با توجه به افزایشات نرخ حالات شده به نفع شرکت می باشد.

پیشرفت (رشد یا تغییر) شرکت در سال جاری و در آینده

علیرغم افزایش این روزه قیمت مایحتاج مردم و کاهش قدرت خرید آنها، این شرکت با اتخاذ تدابیر لازم از کاهش فروش و سود خود جلوگیری نموده است. لیکن محدودیتهای ارزی باعث افت صادرات محصولات شرکت گردیده و امیدواریم با بهبود شرایط شاهد افزایش فروش و صادرات و سود آوری شرکت باشیم.

روابط بین نتایج عملکرد شرکت، اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت در دستیابی به آن اهداف

بین اهداف مدیریت و نتایج عملکرد شرکت تا حدود زیادی تناسب وجود دارد لیکن تاثیر عوامل خارج از کنترل مدیریت مانند افزایش نرخ ارز و مواد اولیه، اختتام مواد اولیه توسط برخی تولید کنندگان و واسطه ها و ... باعث شده برخی از اهداف پوشش صد درصدی نداشته باشد و برای برخی از اهداف بیشتر از مقدار پیش بینی شده هزینه نماییم.

توضیحات و تحلیل‌هایی از تغییرات مهم در وضعیت مالی، نقدینگی و عملکرد در مقایسه با دوره یا دوره‌های قبل

سرمایه در گردش در مقایسه با سایر شرکتها از وضعیت خوبی برخوردار می باشد.

تحلیلی از چشم‌انداز شرکت که ممکن است شامل اهدافی برای معیارهای مالی و غیرمالی باشد

چشم انداز شرکت در خصوص اهداف مالی شامل افزایش سوددهی و میزان فروش محصولات است و چشم انداز شرکت در خصوص اهداف غیر مالی شامل اهداف اجتماعی همچون ایجاد اشتغال در مناطق محروم مانند قلعه گلج کرمان بوده و در حوزه زیست محیطی نیز بهینه سازی سیستم تصفیه پساب خروجی کارخانجات می باشد.

ارتباط مجموعه اطلاعات مالی و عملیاتی گوناگون با یکدیگر، همراه با تحلیل روابط و ارائه توضیحات

تعداد پرسنل		هزینه حقوق و دستمزد	
۱۴۰۰/۰۶/۳۱	۱۴۰۱/۰۶/۳۱	۱۴۰۰/۰۶/۳۱	۱۴۰۱/۰۶/۳۱
۴۹۶	۵۳۵	۶۹۴,۰۷۹	۷۹۴,۰۷۹

تعداد پرسنل غیر تولیدی شرکت		تعداد پرسنل تولیدی شرکت	
۱۴۰۱/۰۶/۳۱	۱۴۰۰/۰۶/۳۱	۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۰۶/۳۱
۹۰	۹۶	۴۴۵	۴۹۶

فعالیت قسمت های تجاری (سهم هر قسمت از کل فعالیت ها) شامل :

حجم تولید نسبت به دوره مشابه الراجح نشان می دهد که عمدتاً مربوط به تولیدی کلرادار و نوشابه انرژی را می باشد .
 مبلغ فروش در شش ماهه اول سال ۱۴۰۱ نسبت به دوره مشابه سال قبل افزایش داشته است .

اثرات سایر عوامل مؤثر بر نتایج عملیات جاری (غیر معمول ، حوادث غیرمترقبه ، عوامل کیفی ، رویدادهای مهم اقتصادی و یا تغییرات آنها)

همانطور که در یادداشت های قبلی نیز عنوان گردید در حال حاضر از مهمترین عوامل تاثیر گذار می توان به افزایش قیمت ها (ناشی از افزایش نرخ تورم) محدودیتهای ارزی و به طبع آن کاهش صادرات را نام برد . به غیر از موارد ذکر شده عوامل مؤثر غیر معمولی در شرکت موجود نمی باشد .

سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی - درآمد سرمایه گذاری ها

شرح	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۰۶/۳۱
سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی - درآمد	۹,۹۵۰	۳,۹۸۹
جمع	۹,۹۵۰	۳,۹۸۹

سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی - اقلام متفرقه

شرح	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۰۶/۳۱
سود ناشی از فروش دارایی ثابت	۷۸۰	۲,۴۸۹
سود ناشی از تسعیر موجودی نقد	(۱۴,۱۶۲)	۷۸,۸۴۳
درآمد حاصل از اجاره اشخاص	۲۷۸	۸۶
سایر	۵,۲۶۴	۷,۰۴۱
جمع	۸۸,۴۵۹	۸۸,۴۵۹

سایر درآمدهای عملیاتی

شرح	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۰۶/۳۱
فروش ضایعات	۲۸,۹۶۸	۲۰,۱۷۹
سود تسعیر دریافتی و پرداختی های عملیاتی	۳,۴۶۰	۴,۰۸۴
سایر	۱۲,۵۴۴	۱۴۲
جمع	۴۴,۹۷۲	۲۴,۴۰۵

هر گونه عوامل موثر غیر از فعالیت‌های اصلی، شرکت (موضوعاتی مرتبط با عملیات جاری که احتمالاً در آینده تکرار نخواهند شد) عواملی مانند افزایش نرخ ارز و مواد اولیه و انکار اولیه در دوره جاری بر روی فروش و صادرات شرکت تأثیر گذار بوده و با بهبود شرایط فروش، سوددهی شرکت نیز بهبود خواهد یافت.

اطلاعات مرتبط با سهام، شامل باز خرید سهام، بازده سرمایه، سرمایه‌گذاری مجدد سودهای تقسیمی، برنامه‌ها و امتیازات سهامداران/کارکنان، تغییرات مهم قیمت سهم

علیرغم عملکرد خوب شرکت در خصوص فروش و سود آوری، قیمت سهام این شرکت در سال ۱۳۹۹ عمدتاً "بدلیل بی ثباتی شاخص کل سهام توسط سهامداران اصلی و عرضه سهام توسط سهامداران/کارکنان، تغییرات مهم قیمت سهم" مناسبی نداشته است. لیکن، با عنایت به برنامه‌های دولت در خصوص حمایت از سهام شرکتها و الزام بورس به تعیین بازارگردانی امیدواریم شاخص کل و به تبع آن قیمت سهم شرکتها نیز رشد داشته باشد.

تغییر در ترکیب دارایی‌ها (تحصیل و واگذاری) و هر گونه تغییرات یا جابجایی مهم در اقلام صورت وضعیت مالی

عمده دلایل افزایش موجودی نقد به شرح ذیل می باشد.

۱- به دلایل بلاعکشی، مبادلات ارزی در کشور، شرکت به دلیل عدم امکان انتقال ارز به بستاکاران (ناشی از خریدهای خارجی) ارز موجود را به ناچار در صندوق بانک شرکت حفظ نموده و نسبت به فروش از طریق سامانه جامع تجارت اقدام گردید همچنین صندوق شرکت دارای پوشش بیمه ای می باشد.

۲- افزایش مطالبات شرکت عمدتاً ناشی از افزایش فروش می باشد. شرکت تدابیر لازم را از قبیل اخذ ضمانت نامه بانکی، ملکی و ... جهت جلوگیری از سوخت مطالبات اندیشیده و از مشتریان اخذ نموده است. ۳- در سال جاری با انعقاد تصمیمات لازم در خصوص مشوق های فروش نقدی و اخذ جریمه از نمایندگان که مطابق قراردادهای منعقد شده به تعهدات خود عمل نمی نمودند دوره وصول مطالبات کاهش پیدا کرد

و در خصوص خرید های شرکت نیز عمدتاً دلیل استفاده از تخفیفات و کاهش بهای تمام شده خرید به صورت نقد صورت پذیرفت. ۴- با توجه به سیستم فروش فروشگاهی زنجیره ای امکان اخذ اسناد تضمین میسر نمی باشد.

تأثیر تورم، تغییرات قیمت‌ها و نرخ ارز بر شرکت

در سال اخیر، افزایش نرخ تورم، باعث بالا رفتن قیمت مواد اولیه شده و از سویی نیز توان خرید خانوار را کاهش داده است. این عامل، کاهش میزان مصرف و آهنگ رشد آن را به دنبال داشته است. نوسانات نرخ تورم نیز لطامات زیادی را به شرکت های تولید کننده وارد ساخته است؛ که تهدید بزرگی برای آنها به حساب می آید.

هر گونه اطلاعات بااهمیت در خصوص سودهای تقسیمی

مبلغ سود انباشته پایان سال مالی گذشته	مبلغ سود خالص سال مالی گذشته	مبلغ سود خالص سال مالی گذشته	مبلغ سهام منوب مجمع	پیشنهاد هیئت سوره تخصصی
۲,۱۸۴,۳۹۵	۵۸۲,۷۶۹	۱,۵۰۵,۹۱۷	۸۵۳,۷۶۳	درصد تقسیم سود سال مالی جاری
				تصمیم گیری در پایان سال

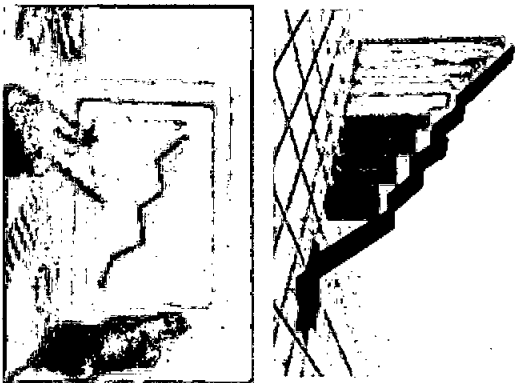
ارائه و تحلیل نسبت های مالی مهم و بررسی روند آنها. مقایسه عملکرد داخلی شرکت با منابع برون سازمانی اطلاعات از قبیل متوسط صنعت

۱۴۰۱/۰۶/۳۱

بیلان سال ۱۴۰۰

نسبت های مالی

نسبت دوره گردش موجودی ها (متوسط موجودیهای ابتدا و انتهای دوره/بهای تمام شده کلانی فروش رفته)	۳۰	۱۹
نسبت دوره گردش مطالبات تجاری (متوسط حسابها و اسناد دریافتی تجاری ابتدا و انتهای دوره / فروش)	۱۲	۵
نسبت جاری (بدهیهای جاری در پایان دوره/دارایی جاری در پایان دوره)	۰.۹	۰.۹
نسبت کل بدهی (جمع داراییها در پایان دوره / جمع بدهی ها در پایان دوره)	۰.۶	۰.۶
نرخ بازده دارایی ها (کل داراییها / سود خالص)	۱۶٪	۱۱٪
نرخ بازده حقوق صاحبان سهام (میانگین حقوق صاحبان سهام/سود خالص)	۳۷٪	۳۷٪
نسبت نقد شوردگی سود (سود خالص/خالص نقد حاصل از فعالیتهای عملیاتی)	۱	۱
جریان نقدی هر سهم (تعداد سهام در پایان دوره/خالص نقد حاصل از فعالیتهای عملیاتی)	۱,۶۶۷	۶۳۰



محل استفاده وجوه حاصل از هر یک از منابع تامین مالی، انحرافات به وجود آمده و تاثیرات این انحرافات در توانایی شرکت برای دستیابی به اهداف کسب و کار
 منابع تامین شده از محل تسهیلات بانکی تماماً صرف خرید مواد اولیه، قطعات و ماشین آلات گردیده است.

مبلغ ارزی در ۶ ماهه ۱۴۰۱

مبلغ ارزی در ۶ ماهه ۱۴۰۰

شرح	یورو	دلار	لیر	دلار	فراک	درهم امارات	یورو	دلار	روپیه	درهم امارات
قطعات	۱۲,۴۳۵	۵۲,۵۲۰	۴۰,۵۰	۳۳۳,۸۳۷	۰	۱۳۵,۸۰۱	۰	۰	۰	۰
ماشین آلات	۰	۰	۰	۰	۰	۲,۳۱۹,۹۷۵	۰	۰	۰	۰
مواد اولیه	۱۵۱,۷۳۰	۰	۰	۱,۲۰۷,۹۲۷	۰	۴۱۲,۸۱۴	۰	۰	۰	۰
سایر	۱,۵۸۸	۰	۰	۱۰,۳۵۲	۵۰۰	۰	۰	۰	۰	۰
جمع	۱۶۵,۷۴۳	۵۲,۵۲۰	۴۰,۵۰	۱,۵۵۳,۱۱۶	۵۰۰	۲,۸۶۸,۵۹۰	۰	۰	۰	۰

مستخرج سالانه گزارش عملکرد و مقایسه آن با سال قبل

اقداماتی که برای دستیابی به مقاصد مالی و عملکرد انجام گرفته است و مقایسه آن با سال قبل انجام تبلیغات تلوی سردرب مغازه ها و اللمان تبلیغاتی در ارومیه و توزیع استیکر تبلیغاتی در سطح فروشگاههای کشور از جمله اقدامات صورت گرفته برای دستیابی به شاخص های کلیدی عملکرد در سال ۱۴۰۰ می باشد. همچنین شرکت در سال گذشته کمک های ریالی زیادی برای نماینده های خود نموده است. نتیجه خرید مشارکتی کامیون حمل محصولات و اینترنتی.

اقدامات شرکت در خصوص رعایت اصول حاکمیت شرکتی
این شرکت مطابق دستورالعمل حاکمیت شرکتی اقدام به تهیه و تصویب منشور حاکمیت شرکتی، تشکیل کمیته حسابرسی، برگزاری منظم جلسات هیات مدیره و رعایت سایر موارد الزامی دستورالعمل فوق نموده است.

اهداف و راهبردهای آتی مدیریت در خصوص تولید و فروش محصولات

شرکت با کدیس بر اساس برنامه میان مدت ششم که برای سال ۱۳۹۸ آغازیت ۱۴۰۰ تدوین گردیده و در هفت مدیره به تصویب رسیده است بطور متوسط سالانه حدود ۲٪ نسبت به نرخ های سال رشد در تولید و فروش پیش بینی نموده و جهت رسیدن به اهداف مورد نظر در حوزه های مختلف تولید و فروش استراتژی ها و برنامه های عملیاتی لازم را تهیه و بر اساس زمانبندی در نظر گرفته شده اجرا خواهد نمود. که اهم این استراتژی ها و برنامه ها به شرح ذیل می باشد:

۱- ایجاد تنوع محصولات با برآوری ۲- افزایش سهم بازار در تولیدی گازدار ۳- گستره نمودن خطوط بسته بندی خصوصاً قسمت انتهایی ۴- منظر گت در توزیع با سایر شرکها ۵- تقویت واحد های تحقیق، توسعه و بازاریابی و تحقیقات نرخ فروش محصولات در دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹

با توجه به شرایط اقتصادی حاکم بر کشور که ناشی از اتصال تحریم های نظامنامه دشمنان حادث گردیده پیش بینی روند تغییرات نرخ را با مشکل روبرو ساخته است علی احوال پیش بین می شود که نرخ فروش محصولات حداقل ۲۰ الی ۳۰٪ رشد داشته باشد و شرکت همانند سال ۱۴۰۰ با رشد به موقع بازار از نظر نرخ مواد اولیه و فروش محصولات جهت حفظ حاشیه سود خود نسبت به بروز رسانی برخی از فروش خود اقدام خواهد نمود.

نرخ خرید مواد اولیه در دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹ به ۳۰٪ رشد داشته باشد.
پیش بینی می شود که نرخ مواد اولیه حداقل ۲۰ الی ۳۰٪ رشد داشته باشد.

تغییرات عوامل بهای تمام شده و برآورد شرکت از این تغییرات (دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹)
دلیل رشد نرخ بهای تمام شده نسبت به نرخ فروش محصولات اصلی که در نتیجه حاشیه سود محصولات اصلی شرکت تاثیر گذارنده است با توجه به تورم حالت شده در طی سال مالی ۱۳۹۹ تاثیر این تورم اثر مستقیم در نرخ مواد اولیه محصولات بهایی شرکت خصوصاً اقلام بسته بندی داشته و موجب افزایش شدید بهای این اقلام گردیده است. شرکت در طول فعالیت سال مالی ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ با رشد به موقع قیمت مواد اولیه و بازار بصورت جایک و به موقع اقدام به اصلاح نرخهای فروش محصولات اصلی خود نموده و توانسته است ضمن کنترل و حفظ بازار خود نسبت به حفظ حاشیه سود مناسب این محصولات نیز دقت عمل و کنترل داشته باشد و افزایش فروش در دوره یاد شده و عملکرد شرکت حاصل این اقدامات به موقع و تصمیمات مناسب است.

برآورد شرکت از تغییرات هزینه های عمومی، اداری، تبلیغاتی و خاص سایر درآمدها (هزینه های عملیاتی)

همانطوری که در گزارشات قبلی نیز بیان گردیده شرکت به جهت کنترل هزینه ها نسبت به بازنگری در سیستم توزیع و فروش خود در سال ۱۴۰۱ اقدام خواهد نمود و پیش بین دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹

مبلغ تمام شده				مبلغ تمام شده			
۱۶۱,۳۳۳,۳۱۶		۵,۸۶۳,۳۳۱		۱۶۱,۳۳۳,۳۱۶		۵,۸۶۳,۳۳۱	
مواد مستقیم مصرفی	۶,۱۲۵,۰۶۰	۸۲,۷۳۳,۳۱۳	۸۲,۷۳۳,۳۱۳	۸۲,۷۳۳,۳۱۳	۶,۱۲۵,۰۶۰	۸۲,۷۳۳,۳۱۳	۸۲,۷۳۳,۳۱۳
دستمزد مستقیم تولید	۳۰۰,۰۰۰	۲۹۷,۴۷۳	۲۹۷,۴۷۳	۲۹۷,۴۷۳	۳۰۰,۰۰۰	۲۹۷,۴۷۳	۲۹۷,۴۷۳
سربال تولید	۳۸,۳۱۵	۷,۰۲۴,۰۰۰	۷,۰۲۴,۰۰۰	۷,۰۲۴,۰۰۰	۳۸,۳۱۵	۷,۰۲۴,۰۰۰	۷,۰۲۴,۰۰۰
جمع هزینه های ساخت	۳۷۲,۳۷۵	۷۳۷,۲۱۶,۳۹۶	۷۳۷,۲۱۶,۳۹۶	۷۳۷,۲۱۶,۳۹۶	۳۷۲,۳۷۵	۷۳۷,۲۱۶,۳۹۶	۷۳۷,۲۱۶,۳۹۶
هزینه جذب نشده در تولید	-	-	-	-	-	-	-
سایر	-	-	-	-	-	-	-
موجودی آتالی در جریان ساخت اول دوره	۶۵۴,۸۰۰	۵۳۸,۴۱۱	۵۳۸,۴۱۱	۵۳۸,۴۱۱	۶۵۴,۸۰۰	۵۳۸,۴۱۱	۵۳۸,۴۱۱
موجودی آتالی در جریان ساخت پایان دوره	(۱,۱۷۲,۳۳۵)	(۹۹,۸۲۵)	(۹۹,۸۲۵)	(۹۹,۸۲۵)	(۱,۱۷۲,۳۳۵)	(۹۹,۸۲۵)	(۹۹,۸۲۵)
صیقلات غیرعادی	-	-	-	-	-	-	-
بناک تمام شده آتالی تولید شده	۶۸۶,۲۰۹	۷۵۸,۳۵۸	۷۵۸,۳۵۸	۷۵۸,۳۵۸	۶۸۶,۲۰۹	۷۵۸,۳۵۸	۷۵۸,۳۵۸
موجودی آتالی ساخته شده اول دوره	۳۷۰,۱۰۱	۸۸۰,۸۰۰	۸۸۰,۸۰۰	۸۸۰,۸۰۰	۳۷۰,۱۰۱	۸۸۰,۸۰۰	۸۸۰,۸۰۰
مواردی آتالی ساخته شده پایان دوره	(۱۸۷,۰۵۱)	(۷۵۵,۷۸۱)	(۷۵۵,۷۸۱)	(۷۵۵,۷۸۱)	(۱۸۷,۰۵۱)	(۷۵۵,۷۸۱)	(۷۵۵,۷۸۱)
سایر	(۳۲,۳۳۸)	(۶۱,۶۱۱)	(۶۱,۶۱۱)	(۶۱,۶۱۱)	(۳۲,۳۳۸)	(۶۱,۶۱۱)	(۶۱,۶۱۱)
جمع تمام شده	۱۶۱,۳۳۳,۳۱۶	۵,۸۶۳,۳۳۱	۵,۸۶۳,۳۳۱	۵,۸۶۳,۳۳۱	۱۶۱,۳۳۳,۳۱۶	۵,۸۶۳,۳۳۱	۵,۸۶۳,۳۳۱

هزینه مستقیم				هزینه غیرمستقیم			
۱۶۱,۳۳۳,۳۱۶		۵,۸۶۳,۳۳۱		۱۶۱,۳۳۳,۳۱۶		۵,۸۶۳,۳۳۱	
هزینه حقوق و دستمزد	۲۱۷,۲۸۲	۲۱۷,۲۸۲	۲۱۷,۲۸۲	۲۱۷,۲۸۲	۲۱۷,۲۸۲	۲۱۷,۲۸۲	۲۱۷,۲۸۲
هزینه استهلاک	۱۷۸,۹۱۹	۱۷۸,۹۱۹	۱۷۸,۹۱۹	۱۷۸,۹۱۹	۱۷۸,۹۱۹	۱۷۸,۹۱۹	۱۷۸,۹۱۹
هزینه مواد مصرفی	۲۶۹,۵۸۷	۲۶۹,۵۸۷	۲۶۹,۵۸۷	۲۶۹,۵۸۷	۲۶۹,۵۸۷	۲۶۹,۵۸۷	۲۶۹,۵۸۷
هزینه انرژی (آب، برق، گاز و سوخت)	۱۱۰,۰۰۰	۱۱۰,۰۰۰	۱۱۰,۰۰۰	۱۱۰,۰۰۰	۱۱۰,۰۰۰	۱۱۰,۰۰۰	۱۱۰,۰۰۰
هزینه خدمات	۱۳۷,۵۱۳	۱۳۷,۵۱۳	۱۳۷,۵۱۳	۱۳۷,۵۱۳	۱۳۷,۵۱۳	۱۳۷,۵۱۳	۱۳۷,۵۱۳
هزینه حمل و کمیسیون فروش	-	-	-	-	-	-	-
حق التمل و	-	-	-	-	-	-	-
هزینه خدمات پس از فروش	-	-	-	-	-	-	-
هزینه مطالبات مشکوک الوصول	-	-	-	-	-	-	-
هزینه حمل و نقل و انتقال	۶۱۸,۸۱۱	۶۱۸,۸۱۱	۶۱۸,۸۱۱	۶۱۸,۸۱۱	۶۱۸,۸۱۱	۶۱۸,۸۱۱	۶۱۸,۸۱۱
سایر هزینه ها	۴۸,۹۶۸	۴۸,۹۶۸	۴۸,۹۶۸	۴۸,۹۶۸	۴۸,۹۶۸	۴۸,۹۶۸	۴۸,۹۶۸
جمع	۱۶۱,۳۳۳,۳۱۶	۵,۸۶۳,۳۳۱	۵,۸۶۳,۳۳۱	۵,۸۶۳,۳۳۱	۱۶۱,۳۳۳,۳۱۶	۵,۸۶۳,۳۳۱	۵,۸۶۳,۳۳۱

(میلیون ریال)

هزینه های اداری، عمومی و فروش

هزینه مستقیم

(میلیون ریال)

دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۳۹۶/۰۶/۰۱-۱۳۹۶/۱۲/۰۱

دوره ۱ ماهه منتهی به ۱۳۹۶/۱۲/۲۹-۱۴۰۰/۰۱/۲۹

در خصوص پروژه‌های شرکت

شرح طرح	میزان سرمایه‌های انجام شده تا تاریخ ۱۴۰۱/۰۶/۳۱ - میلیون ریال	میزان سرمایه‌های برآوردی - میلیون ریال	تاریخ برآوردی - میلیون ریال	تاریخ تکمیل طرح - میلیون ریال	میزان سرمایه‌های برآوردی - میلیون ریال	میزان سرمایه‌های تکمیل شده - میلیون ریال	درصد پیشرفت فیزیکی طرح در تاریخ ۱۴۰۱/۰۶/۳۱	درصد پیشرفت فیزیکی طرح در تاریخ ۱۴۰۱/۰۶/۳۱	درصد پیشرفت فیزیکی طرح در تاریخ ۱۴۰۱/۰۶/۳۱	درصد پیشرفت فیزیکی طرح در تاریخ ۱۴۰۱/۰۶/۳۱	تاریخ برآوردی طرح - میلیون ریال	تاریخ تکمیل طرح - میلیون ریال	میزان سرمایه‌های برآوردی - میلیون ریال	میزان سرمایه‌های تکمیل شده - میلیون ریال	نوع طرح	شرح پروژه
پروژه ساختمان سلالی جدید	۹۵,۰۵۳	۲۰۹,۰۹۷	۲۴٪	۲۴٪	۲۰۹,۰۹۷	۹۵,۰۵۳	۱۱٪	۱۱٪	۱۱٪	۱۱٪	۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۲۰۹,۰۹۷	۹۵,۰۵۳	پروژه بازسازی نمای ساختمان‌های شرکت	پروژه بازسازی و توسعه فضای کاری همکاران سلالی
پروژه بازسازی نمای ساختمان‌های شرکت	۳۳,۱۶۳	۱۸۸,۹۰۲	۱۷٪	۱۷٪	۱۸۸,۹۰۲	۳۳,۱۶۳	۸٪	۸٪	۸٪	۸٪	۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۱۸۸,۹۰۲	۳۳,۱۶۳	پروژه بازسازی و بهسازی ساختمان‌های شرکت	پروژه بازسازی و توسعه فضای کاری همکاران سلالی
پروژه افزایش ظرفیت ذخیره انبار الکل	۳۲۸	۵۶۶۴	۱۰٪	۱۰٪	۵۶۶۴	۳۲۸	۱٪	۱٪	۱٪	۱٪	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۵۶۶۴	۳۲۸	پروژه افزایش ظرفیت ذخیره انبار الکل	پروژه افزایش ظرفیت ذخیره انبار الکل

* از پروژه افزایش ظرفیت ذخیره انبار الکل مبلغ ۳۲۸ میلیون ریال در جریان ساخت و مبلغ ۷,۹۱۳ میلیون ریال در دارایی ثابت شده است .

* از پروژه بازسازی نمای ساختمان‌های شرکت مبلغ ۱۵,۷۲۵ میلیون ریال در پیش برداخت‌ها و مبلغ ۳۳,۱۶۳ میلیون ریال در دارایی در جریان ساخت ثبت شده است .

توضیحات در خصوص تشریح برنامه‌های شرکت جهت تکمیل طرح‌های توسعه

با توجه به برنامه میان مدت مصوب شرکت عمده طرح‌های سرمایه‌گذاری شرکت در زمینه :

- ۱- تجهیز خطوط بسته‌بندی قسمت انتهایی که با اجرای این طرح علاوه بر صرفه جویی در هزینه نیروی انسانی موجب افزایش ظرفیت تولید ، تنوع تولید و کیفیت بسته‌بندی نهایی محصولات خصوصاً پالت‌بندی و استرج خواهد بود .

اهداف اصلی سرمایه گذاری‌های در حال اجرا در شرکت پاک‌دیس را می‌توان به شرح زیر بیان نمود :

- ۱- تکمیل طرح تولید و کاهش بهای تمام شده محصولات تولیدی
- ۲- افزایش ظرفیت و توان تولیدی شرکت در حوزه محصولات نیمه ساخته و بهایی.
- ۳- تکمیل سبد محصولات شرکت و تولید محصولات جدید.
- ۴- جاگذاری قسمتی از ظرفیت کاهش یافته ماشین آلات قبل که بر اثر استهلاک انبوه (نگهداشت سلع).
- ۵- ایجاد فضای مناسب برای خطوط تولید جدید و قبل.
- ۶- ایجاد فضای مناسب برای انبارش محصولات نیمه ساخته و کاهش هزینه نگهداری و افزایش بهای و برآورد نمودن ملزومات قانونی و حفظ کیفیت محصولات.
- ۷- کاهش تیان کلی محصولات نیمه ساخته و کاهش هزینه نگهداری و افزایش بهای کیفیت محصولات نیمه ساخته.
- ۸- حفاظت مطلوب و نگهداری از اموال و داراییهای شرکت
- ۱- پروژه خط تولید پری فرم ساز :
شرکت در حال حاضر پیش از یکصد میلیون عدد انواع پری فرم مصرف دارد که نیاز خود با استفاده از تولید کارمزادی و در شرکت‌های تولیدی پری فرم تامین می‌نماید که این امر علاوه بر تحمیل هزینه بالای تولید و حمل از نظر کیفی نیز مناسب نمی باشد. لذا شرکت در جهت تکمیل طرح تولید و کاهش بهای تمام شده تصمیم به تامین و خرید خط پری فرم ساز نمود و در این راستا یک دستگاه پری فرم ساز از یکی از شرکت‌های معتبر اروپایی تهیه و نصب نمود و در حال حاضر در حال کار می باشد. این دستگاه قادر است در ساعت حدود ۳۲۰۰۰ عدد انواع پری فرم را تولید و تحویل نماید که در حال حاضر برای ظرفیت خطوط تولید مناسب می باشد.
- ۲- خط تولید آیموه گاردار :
این خط به جهت پوشش قسمتی از ظرفیت کاهش یافته خطوط تولید قبلی و همچنین افزایش ظرفیت تولید محصولات گاردار در بسته بندی پت یک لیتری و شیشه پیش شده و با نصب و راه اندازی این خطوط ظرفیت تولید عملی شرکت در بسته بندی پت گاردار به بیش از ۱۰۰ میلیون پت در بسته بندی شیشه پت در حدود ۲۱ میلیون پت خواهد رسید که در صورت پیش رفتن روند فروش سالانه ۱۲٪ این امر در افزایش درآمد و سود شرکت به همان نسبت تاثیر مثبت خواهد داشت.
- ۳- خطوط تولید آیموه بدون گاز :
شرکت در جهت تکمیل سبد کالایی محصولات خود و متناسب با سلیقه مصرف کنندگان در نظر دارد نسبت به تولید آیموه بدون گاز در بسته بندی پت یک لیتری اقدام نماید و در این راستا اقدام به تهیه خط کامل این محصول نمود. با راه اندازی این خط تولید پتی می شود در سال اول بیش از یک سوم ظرفیت خط فروش دانفته باشد که این امر باعث افزایش حدود ۵ درصد فروش مقداری و حدوداً به همان نسبت فروش ریلی باشد. ۱۰٪ پروژه که مربوط به تامین و انتقال و نصب ماشین آلات پروژه اندام شده و بهره برداری باقیاندا که تا مرداد ماه سال جاری اقدام خواهد شد.
- ۴- توسعه خطوط کنسانتره :
در حال حاضر ظرفیت خطوط کنسانتره واحد ارومیه حدود ۷/۵ تن کنسانتره سیب در ساعت می باشد و شرکت در نظر دارد با سرمایه گذاری در این خطوط و افزایش ماشین آلات قسمت دریافت این ظرفیت را به حدود ۴ تن در ساعت افزایش بابد (الزامی ۲۰٪ ظرفیت تولید) که این امر در جهت تامین نیاز تولید بهایی شرکت و همچنین امکان دریافت محصول در عرض و با قیمت مناسب و همچنین امکان تولید و فرودش انواع کنسانتره خصوصاً به صورت صادراتی را فراهم خواهد نمود.
- ۵- پروژه سرد خانه مخازن :
با توجه به اینکه این شرکت دارای انبار مخازن استیل در حجم تقریبی ۸ هزار تن می باشد لذا به جهت امکان استفاده بهینه از این فضا و حفظ کیفیت محصول و همچنین کاهش هزینه های بسته بندی و نقل و انتقال محصول به سردخانه بالای سفر خارج شرکت یا استیجاری اقدام به سرمایه گذاری در جهت تبدیل این سالن‌ها به سردخانه نمود و با تهیه تامین و نصب ماشین آلات و تجهیزات مورد نیاز سالن های مورد نظر را که مخازن داخل آنها قرار دارند به سردخانه تبدیل و از این طریق شرایط کفشی لازم جهت انبارش انواع کنسانتره تولیدی شرکت به مخازن و نگهداری در آن و ازسماست مستقیم این محصولات به خطوط تولید و همچنین بسته بندی محصولات صادرات در مراکز فروش را مهیا نموده و شرکت از این محل نسبت به کاهش هزینه نگهداری محصولات و همچنین حفظ و ثبات کیفیت محصول گردیده که تاثیر آن در بهای تمام شده محصولات بهایی با هزینه های مالی می توان مستقر باشد.
- ۶- پروژه احداث سوله انبار محصول :
شرکت به جهت ایجاد فضای مناسب برای چینی ماشین آلات جدید و خطوط تولید قبلی و همچنین برای افزایش فضای سرویسینگ و مناسب برای انبارش و بارگیری محصولات اقدام به احداث یک دستگاه سوله به مساحت تقریبی ۱۱۰۰۰ مترمربع نمود که با بهره برداری از این پروژه ضمن ایجاد فضای لازم برای خطوط تولید امکان انبارش محصولات خط تولید جدید نیز فراهم گردیده و از طرفی با مکانیزه نمودن امر بارگیری کامیون ها سرعت عمل در بارگیری و همچنین کیفیت آن در هزینه نیروی انسانی صرفه جویی شده است.
- ۷- پروژه های آسفالت محوطه و ساختمان سردرب و ستاد شرکت :
شرکت در جهت ایجاد فضای مناسب برای دفتر کار همکاران و همچنین آزادسازی قسمتی از انبار مواد اولیه و بسته بندی که در حال حاضر به دفاتر سالن همکاران اختصاص یافته تصمیم به احداث ساختمان ستاد در مساحت حدود ۳۲۰۰ مترمربع نمود که با تمام و بهره برداری از آن ضمن افزایش رضایت کارکنان و ایجاد فضای مناسب کاری و از طرفی آزادسازی قسمتی از فضای انبار نیز مهیا خواهد شد و در خصوص سردرب و آسفالت محوطه نیز شرکت به جهت حفاظت و نگهداری مطلوب از اموال و داراییهای شرکت اقدام به احداث سردرب مناسب درب ورودی شرکت و همچنین ترمیم و آسفالت ریزی کلی محوطه شرکت اقدام نموده است.

برآورد مخارج تکمیل	کل مخارج انجام شده	خرید ماشین آلات و تجهیزات	کل مخارج پرداخت شده تا ۱۴۰۱	کل مخارج پرداخت شده تا ۱۴۰۰	وضعیت انتقال به دارایی ثابت	نام پروژه
-	۲,۲۸۰	-	-	۲,۲۸۰	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه گازرسانی واحد سردشت
۲۰۹,۰۹۷	۹۵,۰۵۳	-	۶,۲۶۰	۸۸,۷۹۳	در جریان تکمیل	پروژه ساختمان ستادی جدید
-	۱۰,۱۸۴	-	۳,۲۹۷	۶,۸۸۷	منتقل شده در ۱۴۰۱	پروژه مرزعه سبز
-	۱۲,۱۰۶	-	۱	۱۲,۱۰۵	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه احداث سردر ورودی شرکت
-	۴۳,۳۷۶	۱۶,۰۷۲	-	۲۷,۳۰۴	منتقل شده در ۱۳۹۹	پروژه سردخانه مخازن داخل شرکت
-	۱۴۶,۱۸۴	-	-	۱۴۶,۱۸۴	منتقل شده در ۱۳۹۹	پروژه احداث سوله انبار محصول
-	۳۶,۹۱۲	-	-	۳۶,۹۱۲	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه مرمت آسفالت محوطه شرکت
۱۸۸,۹۰۲	۳۳,۱۶۳	-	۳۳,۳۲۹	۸۳۴	در جریان تکمیل	پروژه بازسازی نمای ساختمانهای شرکت
-	۱۰۴,۷۰۹	۷۵,۹۳۹	۵	۲۸,۷۶۵	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه تامین انشعاب برق ۱۹۰۰ کیلو وات
۵,۶۶۴	۸,۲۶۱	۷,۹۱۳	-	۳۴۸	در جریان تکمیل	پروژه افزایش ظرفیت ذخیره انبار الکل
-	۱,۹۶۶,۱۵۴	۱,۶۸۷,۲۱۸	۱۳,۸۵۴	۲۶۵,۰۸۲	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه توسعه خطوط تولید و بسته بندی
-	۴,۲۶۴	-	-	۴,۲۶۴	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه خیابان بین مراغ
-	۳۳۰,۴۲۵	۲۷۴,۱۸۹	۵۲,۱۱۸	۴,۱۱۸	منتقل شده در ۱۴۰۱	پروژه توسعه خطوط کنسانتره و پوره
-	۱۱,۸۱۳	-	۲۰۹	۱۱,۶۰۴	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه پارکینگ عمومی
-	۳۵,۹۵۱	۲۴,۲۶۲	۹	۱۱,۶۸۰	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه توسعه سالن تاسیسات
-	۱۰,۸۷۴	-	۵۴۴	۱۰,۳۳۰	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه توسعه دوربین های محوطه دور شرکت
۴۰۳,۶۶۳	۲,۸۵۱,۷۰۹	۲,۰۸۵,۵۹۳	۱۰۸,۶۲۶	۶۵۷,۴۹۰		جمع

جدول مقایسه ای فروش و بودجه ریالی ۶ ماهه سالهای ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ (ارقام به میلیون ریال)

شرح	فروش ریالی ۶ ماهه		افزایش / کاهش نسبت به دوره قبل		بودجه مبتنی کل سال ۱۴۰۱	
	۱۴۰۰	۱۴۰۱	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ
انواع آب میوه	۴,۹۳۸,۱۲۰	۶,۳۶۹,۸۳۳	۲۹	۱,۴۳۳,۷۱۳	۲۹	۹,۳۵۴,۰۴۷
انواع نوشابه گازدار (انرژی زا و بیس)	۳۸۲,۳۸۶	۵۸۴,۳۲۴	۵۳	۲۰۳,۸۳۸	۵۳	۹۵۴,۵۲۱
انواع الکل و ضد عفونی کننده	۲۳۴,۸۷۹	۲۲۹,۱۱۳	(۲)	(۵,۷۶۶)	(۲)	۵۰۹,۹۱۷
انواع پوره و آب و کنسانتره	۲۵۲,۷۶۹	۹۸۶,۷۲۰	۲۹۰	۷۳۳,۹۵۱	۲۹۰	۱,۱۱۱,۲۴۵
سایر (روغن) کنجد و سرکه	۱۰,۸۹۳	۱۷,۸۳۹	۶۴	۶,۹۴۶	۶۴	۲۹,۱۲۲
سایر درآمدهای عملیاتی (کارمزدی)	۰	۱۰,۷۷۹	-	۱۰,۷۷۹	-	-
جمع کل	۵,۸۰۹,۰۴۷	۸,۱۹۲,۵۰۸	۴۱	۲,۳۸۳,۴۶۱	۴۱	۱۱,۹۶۰,۸۵۲

جدول مقایسه ای فروش و بودجه لیترایی ۶ ماهه سالهای ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ (ارقام به هزار لیتر)

گروه کالا	فروش لیترایی ۶ ماهه		افزایش / کاهش نسبت به دوره قبل		بودجه لیترایی کل سال ۱۴۰۱	
	۱۴۰۰	۱۴۰۱	درصد	لیتر	درصد	لیتر
انواع آب میوه	۷۱,۰۴۶	۷۲,۸۶۹	۳	۱,۸۲۳	۳	۱۲۲,۸۵۷
انواع نوشابه گازدار (انرژی زا و بیس)	۲,۴۳۸	۲,۵۸۶	۶	۱۴۸	۶	۵,۰۰۰
انواع الکل و ضد عفونی کننده	۱,۱۲۶	۹۵۲	(۱۵)	(۱۷۴)	(۱۵)	۲,۰۰۸
انواع پوره و آب و کنسانتره	۱,۲۲۸	۴,۳۴۸	۲۵۴	۳,۱۲۰	۲۵۴	۴,۱۱۶
سایر (روغن) کنجد و سرکه	۲۶	۲۸	۸	۲	۸	۶۰
سایر درآمدهای عملیاتی (کارمزدی)	۰	۳۲۱	-	۳۲۱	-	-
جمع فروش محصولات	۷۵,۸۶۴	۸۱,۱۰۴	۷	۵,۲۴۰	۷	۱۳۵,۰۴۱

توضیحات در خصوص جزئیات منابع تامین مالی شرکت در پایان دوره

با توجه به وضعیت اقتصادی کشور و عدم ثبات لازم در بازار عمده خرید مواد اولیه شرکت که در گذشته بصورت مدت دار انجام می شود و همین امر موجب لزوم تامین منابع مالی مورد نیاز جهت تعقیق برنامه های جاری و آتی شرکت را ضروری می نماید. شرکت به جهت تعامل مناسب و با ثباتی که با اکثر بانکهای طرف قرارداد دارد از احفاظ اعتبار، رتبه خوبی داشته و پیش بینی می شود شرکت در سال ۱۴۰۱ نیز در صورت نیاز بتواند از منابع بانکی تسهیلات لازم را اخذ و جهت تامین منابع سرمایه در گردش خود مورد استفاده قرار دهد.

برآورد شرکت از برنامه های تامین مالی و تغییرات هزینه های مالی شرکت در دوره ۶ ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹

با توجه به توان سود آوری شرکت کنترل حجم تسهیلات و هزینه های مالی در دستور کار می باشد.

نوع تامین مالی	نوع سود (درصد)	ماده اول دوره تسهیلات		ماده پایان دوره (اصل و سود)		ماده پایان دوره به تفکیک سررسید		سایر توضیحات
		ارزی ریالی	(میلیون ریال)	ریالی	نوع ارز	مبلغ ارزی	مبلغ ریالی تسهیلات ارزی	
تسهیلات دریافتی از بانکها	۱۱	۳۳۲۶۶		۳۵۷۲۴	•	۳۵۷۲۴	•	۷۶۶۸
تسهیلات دریافتی از بانکها	۱۸	۳۹۵۶۳۵۷		۴۲۱۷۰۴۵	•	۴۲۱۷۰۴۵	•	۴۴۷۰۱۷
تسهیلات دریافتی از بانکها								۷۳۲۷۳
تسهیلات تسویه شده از ابتدای سال مالی تا پایان دوره								
جمع		۳۹۸۹۶۲۳		۴۲۵۲۷۲۹	•	۴۲۵۲۷۲۹	•	۵۵۶۸۵۳

سایر برنامه های با اهمیت شرکت

همانطور که در بخش های قبلی نیز اشاره شد از برنامه های با اهمیت شرکت موارد ذیل می باشد:

- ۱- ایجاد تنوع محصولات با نوآوری
- ۲- افزایش سهم بازار در نوبت بندی قرارداد
- ۳- مکنیزه نمودن خطوط بسته بندی خصوصاً قسمت انتهایی
- ۴- مشارکت در توزیع با سایر شرکتها
- ۵- تقویت واحد تحقیقات و بازاریابی
- ۶- یکی از عمده برنامه های آتی شرکت که در استراتژی های برنامه مدت نیز به آن تاکید شده تولید محصولات متنوع جهت تکمیل سبد محصولات نهایی و همچنین کاهش ظرفیت عالی تولید می باشد.

سایر توضیحات با اهمیت

تمامی پروژه های مولد شرکت به اتمام رسیده و در حال بهره برداری می باشد. گزارش تفضیلی مربوط به پروژه ها همراه با اثر آنها در روند تولید در پایان سال و در گزارش فعالیت هیئت مدیره ارائه خواهد گردید.

برنامه های آتی شرکت برای رفع موانع و محدودیتهای صادراتی

- ۱- تلاش و همکاری با شرکت کشور در رابطه با اصلاح ارزش گمرکی کالاهای صادراتی و تطبیق آن با شرایط بازار
- ۲- بازاریابی و شناسایی مقاصد جدید صادراتی و توسعه آن جهت امکان صادرات کالاهای و محصولات شرکت
- ۳- تلاش در جهت حفظ بازارهای موجود صادراتی در کشورهای همسایه هدف خصوصاً افغانستان و عراق و تشویق مشتریان جهت انجام معاملات با ارزهای معتبر خارجی
- ۴- مطالعه بازارهای هدف از نظر ذائقه مصرف کنندگان و اصلاح فرمولاسیون محصولات صادراتی مورد نظر در راستای افزایش سهم بازار
- ۵- بررسی راهکارهای لازم جهت استفاده حداکثری از مشوق های صادراتی ابلاغ شده از طرف دولت جمهوری اسلامی ایران

دفتر کارخانه و امور سهام شرکت: آذربایجان غربی، ارومیه، کیلومتر ۳ جاده دریا

تلفن کارخانه: ۰۴۴-۲۳۵۴۰۰۲-۳ تلفن امور سهام شرکت: ۰۴۴-۳۲۳۵۰۰۱۳

فکس: ۰۴۴-۳۲۳۵۴۰۰۶-۳۳-۳۲۳۵۴۰۰۶

دفتر مرکزی تهران: تهران، مابین ولیعصر و کالج ساختمان ۸۵

تلفن تماس: ۰۲۱-۶۶۷۲۷۰۱۲ فکس: ۰۲۱-۶۶۷۲۶۰۸۴۸

www.Pakdisco.com

Info@Pakdisco.com

