
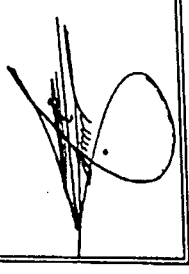
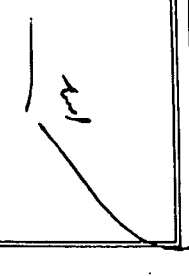




گزارش تفسیری مدیریت منتهی به تاریخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۹

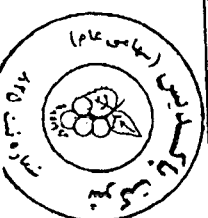
در اجرای تبصره ۸ ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب مورخ ۹۶/۵/۲۳ و اصلاحیه های مورخ ۸۸/۶/۴، ۸۸/۶/۲۷، ۸۹/۶/۲۴، ۹۶/۹/۱۴ و ۹۷/۱۱/۱۵) هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار (ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت) ناشران پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران 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 با کدیس (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 با کدیس (سهامی عام) مطابق با ضوابط اعلام شده برای تهیه گزارش تفسیری مدیریت بوده و در تاریخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۳ به تأیید هیات مدیره محترم این شرکت رسیده است .

عضو هیئت مدیره	آقای عبدالدارانی	شرکت وه نگار خاورمیانه پارس	
عضو هیئت مدیره	آقای سعید محمد علیی	بنیاد مستوفیان انقلاب اسلامی	
عضو هیئت مدیره	آقای روح اله اسیدی	پیوند تجارت آینه ایرانیان	
نایب رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل	آقای ناصر صمدی	شرکت مادر تخصصی گسترش صنایع غذایی سینا	
رئیس هیئت مدیره	آقای محمد مجتهدی زنگانی	شرکت مادر تخصصی عالی 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

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 تاثیرات آنها بر نتایج گزارش شده
۱۸	اطلاعاتی در خصوص منابع ، ریسکها و روابطی که به اعتقاد مدیر می توانند بر ارزش شرکت تاثیرگذار باشند 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 جریانهای نقدی (وضعیت هر یک از اقلام ترازنامه ، سود و زیان ، با 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 تاثیر 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

مرکز 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 سرمایه‌های 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 برنامه‌ریزی شده
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 زنجیره 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 عملیات جاری (غیرمعمول، 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 ارقام ترازنامه
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	جداول هزینه و بهای تمام شده
۳۱	در خصوص پروژه‌های شرکت
۳۱	توضیحات در خصوص تشریح برنامه‌های شرکت جهت تکمیل طرح‌های توسعه
۳۳	اهداف اصلی سرمایه‌گذاری‌های در حال اجراء در شرکت
۳۴	جدول مقایسه‌ای فروش و بودجه (ریالی و مقداری)
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

سرمایه‌گذاری شرکت در بازار

معرفی شرکت و تاریخچه تأسیس

شرکت پاکدیس (سهامی عام) در تاریخ ۱۳۵۰/۰۴/۲۴ بصورت شرکت سهامی خاص تأسیس 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 شرکتها 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 ۰۳۸۷۴۱۰۲۲۰۰۱ جزء واحد های 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 ((غذیس)) 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 ۱۱،۸۴۰ ریال و ارزش سهام آن (۱۳۸۸،۸۹۲) سهم) مبلغ ۱۳۸،۴۷۲،۳۴۰ میلیون ریال می باشد. سهام شناور این شرکت در تاریخ گزارش معادل ۳۲،۳۱۵ 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 مزارع نمونه و ترویج کشاورزی، خریداری و تأسیس 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 و واردات 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 کنجد، 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 خبره و کتولولوژی نوین است. لذا رعایت استاندارد های محیط زیستی و بهداشتی به منظور تأمین 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 زنبه اول در فیرسرت برترین شرکت های گروه صنایع غذایی در حوزه رشد و بازدهی در سال ۲۰۱۹ میلادی. (منبع : ششمین دوره برترین شرکت های منطقه غرب و شمالغرب ، ایران تک)
- * کسب زنبه دوم در فیرسرت 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 زنبه سوم در فیرسرت برترین شرکت های گروه صنایع غذایی در حوزه اتریخشی 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 زنبه اول در شاخص رشد مقاصد صادراتی در بین شرکت های تابعه هلندیک صنایع غذایی سینا در سال ۱۳۹۶. (منبع : کمیته صادرات شرکت مالد تخصصی گسترش صنایع غذایی سینا ، ۱۳۹۶)
- * کسب زنبه 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 زنبه سوم در فیرسرت برترین شرکت های گروه صنایع غذایی در حوزه اتریخشی 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 فیرسرت برترین شرکت های گروه صنایع غذایی در حوزه اتریخشی 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

تحلیل جایگاه واقعی شرکت پاکدیس در صنعت نوشیدنی و آبمیوه از ابعاد گوناگون مانند وضعیت مالی ، نسبت های مالی و سود آوری ، نیروی انسانی ، تامین 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 .

شرکت پاکدیس با بهره مندی از ۴ کارخانه تولیدی در سطح کشور نسبت به تولید انواع محصولات خود شرح ذیل اقدام می نماید :

ارومیه : انواع کنسانتره آبمیوه و سبزیجات ، پوره میوه ، رب ، سرکه ، الکل ، آبمیوه گازدار و بدون گاز در بسته بندی بطر شیشه و PET و CAN ، انواع مایهالمشیر ، نوشابه انرژی زا و نوشابه گازدار سلامس : کنسانتره سیب و انگور ، انواع آبمیوه در بسته بندی بطر PET

سردشت : کنسانتره انگور فرم

قلمه گنج : روغن کنجد

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- قانون تجارت
 - ۲- قانون کار
 - ۳- مصوبات هیئت مدیره
 - ۴- قانون تامین 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- استانداردهای حسابداری

به طور کلی صنعت آبمیوه و کنساتره 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 مرز 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 پیگیری های بعمل آمده ارزش گمراهی برخی کالاهای صادراتی شرکت تعدیل و اصلاح شده است اما ارزش گمراهی برخی از کالاهای صادراتی نظیر انواع آبمیوه نکتار ، نوشیدنی و نوشابه غیر تترپاک 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 کنساتره و پوره موضوعیت ندارد .

انواع گسائنه و پوره - روغن کنجد - سرکه بالزامیک - رب گوجه فرنگی - انواع ماء الشعیر - انواع نوشیدنی ها و آبمیوه های گازدار و بدون گاز - نوشابه گازدار میوه ای و نوشابه انرژی زا



برنده های شرکت : نام های تجاری شرکت شامل ساندیس ، بارنا ، وس ، ساندا ، پاکدیس ، قلعه گنج ، بالدرلو ، ساندیس مالت ، نوژا و شهد سردشت می باشد که اکثر محصولات با برند معروف ساندیس به بازار مصرف عرضه می گردد .

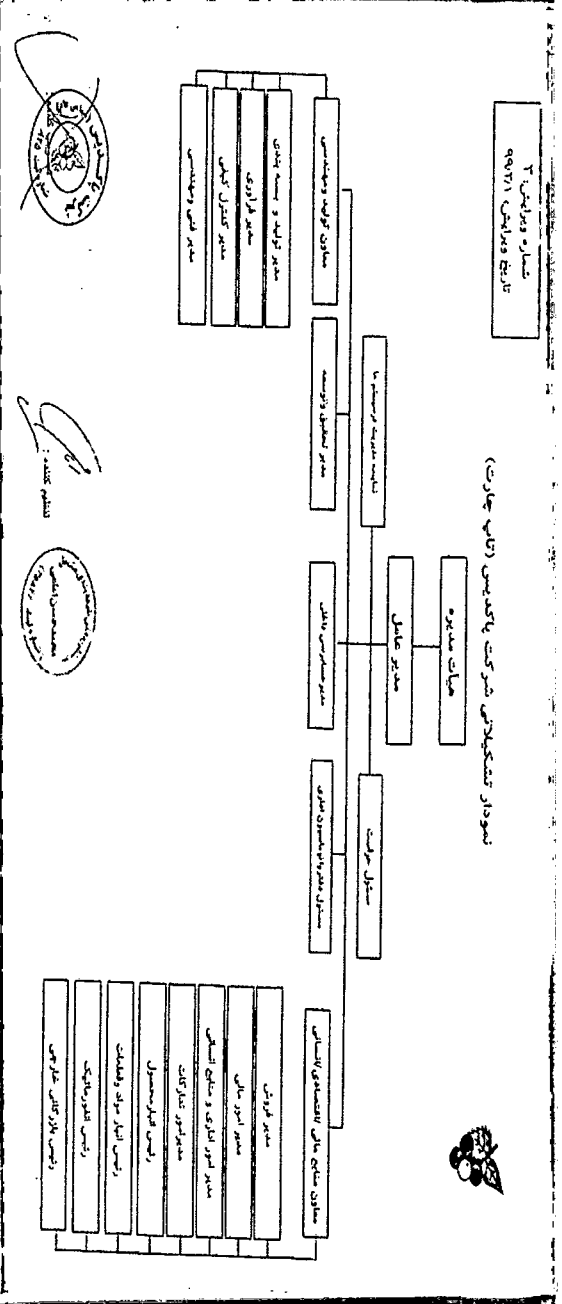
با توجه به شیوع ویروس کرونا در کشور ، این شرکت در راستای عمل به رسالت اجتماعی خود ، ضمن اخذ مجوزات لازم از مراجع قانونی ذیربط ، اقدام به تولید محلول ضد عفونی کننده نمود و برای تولید این محصول از ظرفیت ماشین آلات موجود استفاده نموده است . شایان ذکر است که در سال ۱۴۰۰ مقدار ۵۴ هزار لیتر محلول به ارزش حدود ۱۳.۸۴۳ 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 . بدین است در صورت وقوع هر گونه 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 مویرگی که بصورت تحویل کالا به خریدار در درب فروشگاه و فروش مشارکی / هیبریدی تحول 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 روشهای زنجیره ای .
- د : فروش صادراتی به مقاصد صادراتی به صورت تحویل کالا درب کارخانه شرکت انجام می پذیرد .

ساختار واحد تجاری

ناب چارت فعلی سازمان به شرح نمودار زیر می باشد



نوعه 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 تفهیم نموده و همواره خود بعنوان الگو حس اعتماد را در سازمان ایجاد کرده اند. رهبر سازمان با تشکیل تیم های تعالی شامل: ۱- کمیته استراتژی، ۲- کمیته فروش و بازاریابی، ۳- کمیته توسعه و سرمایه گذاری، ۴- کمیته ریسک، ۵- کمیته توسعه محصول، ۶- کمیته ورزش، رفاهی و سلامت، ۷- کمیته حفاظت و ایمنی، ۸- کمیته ایمنی مواد غذایی، ۹- کمیته راهبردی تعالی شرکت پاکدیس، ۱۰- کمیته مالی، ۱۱- کمیته کارکنان، ۱۲- شورای کار و... با حضور مدیران ارشد فرایند ها، 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 بر پایه طبیعی از ۱۱ درصد به ۱۵ درصد از سهم کل بازار آبمیوه کشور ۲- ارتقاء و تثبیت برند ساندریس 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 مشتریان 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 کارخانجات آن در راستای رعایت الزامات قانونی و حفظ منابع ملی تعیین شده است . دقت در بهبود شرایط محیط 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 روکرد نوآوری و خلاقیت و ارزش آفرینی و رضایتمندی مشتریان و مصرف کنندگان به سمت تولید انواع محصولات سالم غذایی مانند اولین تولید کننده آب میوه گازدار ، آب میوه بر پایه هویج سیاه ، آب میوه های ۱۰۰ درصد خالص و تازه ، نوشیدنی های تخمیری ، روغن کنجد ، سرکه بالزامیک ، کسائتره آب چقدر 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 کارخانجات خود در شهرهای سلماس 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 باشند .
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 گزارده می شود و بدین ترتیب همه رهبران و مدیران ، ضمن آگاهی از مسیر حرکتی شرکت ، عملاً در آن سهیم و به آن متعهد میگرددند . ارکان جهت ساز یاد شده با هدف تبیین 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 ، بزرها ، اطلاعیه و یا جلسات حضوری به تمامی کارکنان شرکت اطلاع رسانی می گردد . همچنین شرکت با تعریف فرایند خود ارزیابی بر اساس EFQM نسبت به ارزیابی سالیانه خود در خصوص مواردی همچون سبک رهبری مشتری مدیران و بررسی میزان حرکت شرکت در مسیر آرمان های تعیین شده و اثربخشی آنها اقدام می نماید و در صورت لزوم با ارائه برنامه های بهبود ، آنها را مورد بازنگری و اصلاح قرار می دهد .

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



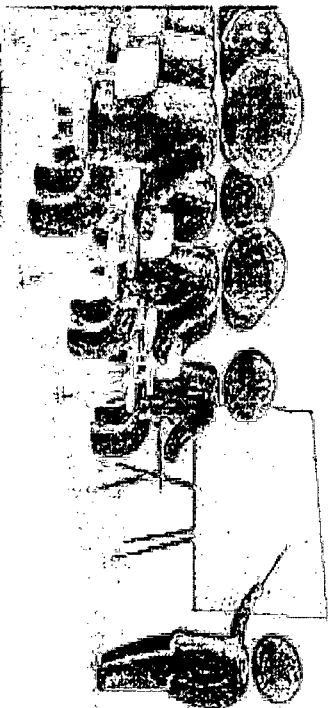
- * تقدیرنامه سازمان غذا و دارو درخصوص اقدام داوطلبانه اینشرکت درجهت درج نشانگر راهنمای تغذیه ای بر روی محصول
- * گواهینامه حلال محصولات تولیدی (may.132022)
- * اخذ پروانه استاندارد و بهداشتی ساخت برای تمامی محصولات (۱۳۹۷/۰۶/۰۸ - ۱۳۹۷/۰۹/۰۲) و پیشرفت
- * تقدیرنامه ی دو ستاره تعالی و پیشرفت در سال ۱۳۹۸ از سوی دبیرخانه تعالی و پیشرفت
- * تقدیرنامه ی سه ستاره تعالی و پیشرفت در سال ۱۳۹۹ از سوی دبیرخانه تعالی و پیشرفت
- * تقدیرنامه اداره محیط زیست (سال ۱۳۹۵)
- * لوح صادر کننده نمونه سال ۱۳۹۷
- * گواهینامه های ISO 22000:2018 - ISO 22000:2018
- * گواهینامه انطباق معیار مصرف انرژی (۱۳۹۸/۰۶/۰۶)

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 "تقشینه راه تعالی" تعریف شده، در سال جاری در سطح تقدیرنامه شرکت خواهد نمود.

سرفنی شرکت دماپت اصلی کربن کلا

وضعیت جاری فعالیت های اصلی و زیر باطنی شرکت و تغییرات آنجا نسبت به قبل

	روزند در مقایسه با دوره مشابه قبل	نمودار روند ۵ ساله	روزند طی ۵ سال اخیر به میلیون ریال		
تغییرات نسبت به مدت مشابه	۱۴۰۰/۱۲/۲۹ - ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۳۹۸/۱۲/۲۹ - ۱۳۹۷/۱۲/۲۹	۱۳۹۶/۱۲/۲۹	۱۳۹۵/۱۲/۳۰
۶۲٪	۱۰۱۰۱,۲۴۰	۶,۳۳۴,۹۷۵	۶,۳۳۴,۹۷۵	۳,۰۶۷,۳۵۲	۱,۹۲۸,۰۳۳
۷۳٪	(۶,۸۳۳,۴۱۹)	(۳,۹۷۲,۸۳۰)	(۳,۹۷۲,۸۳۰)	(۲,۰۷۰,۶۷۰)	(۱,۳۳۸,۹۳۰)
۶۶,۵٪	۹۲۹,۱۷۸	۱۲۱,۴۶۲	۱۲۱,۴۶۲	۱۲۱,۴۶۰	۳۳,۵۳۴
فروشن صادراتی					
شاخص های مقایسه سهام شرکت با شرکتهای مشابه بر اساس اطلاعات سازمان بورس					
تعداد روزهای منفی در ۱۲ ماه گذشته	۱۱۹	۱۱۹	۱۱۹	۱۱۹	۱۱۹
میانگین ارزش معاملات در ۱۲ ماه گذشته (میلیون ریال)	۴۳,۶۹۳	۶۶,۳۳۵	۶۶,۳۳۵	۶۶,۳۳۵	۶۶,۳۳۵
میانگین حجم معاملات در ۱۲ ماه گذشته (سهم)	۶۷۶,۶۵۲	۴,۹۸۴,۵۹۷	۴,۹۸۴,۵۹۷	۴,۹۸۴,۵۹۷	۴,۹۸۴,۵۹۷
میانگین حجم خرید حقیقی در ۱۲ ماه گذشته (هزار سهم)	۶۴۴	۴,۲۱۲	۴,۲۱۲	۴,۲۱۲	۴,۲۱۲
میانگین حجم خرید حقوقی در ۱۲ ماه گذشته (هزار سهم)	۸۴	۹۸۰	۹۸۰	۹۸۰	۹۸۰
میانگین تعداد خریداران در ۱۲ ماه گذشته	۲۶۹	۲۷۷	۲۷۷	۲۷۷	۲۷۷
میانگین دفعات معاملات روزانه در ۱۲ ماه گذشته	۶۵۷	۷۸۹	۷۸۹	۷۸۹	۷۸۹
تعداد روزهای مثبت در ۱۲ ماه گذشته	۱۰۱	۱۰۸	۱۰۸	۱۰۸	۱۰۸



تعداد دوره های آموزش به تفکیک هر فصل در ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۰			
زمان	بایز	تابستان	بهار
۲۱۵	۱۳۵	۵۴۷	۱۵۹
۲۸۵	۱۵۶	۹۱	۱۴۲
۴,۹۸۴	۷۰۱	۹۸۰	۲,۰۲۵

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 تاثیرات چندانی در شرایط فعلی بوجود نخواهد آمد با توجه به افزایش نرخ انواع کساستره و پوره میوه جات در بازار داخلی و همچنین بدلیل افزایش حادث شده در نرخ ارز ، ارزش بازار روز انواع محصولات موجود شرکت با رشد روبرو خواهد شد .

مالیات : مالیات عملکرد و ارزش افزوده سال ۱۳۹۷ و قبل از آن قطعی و تسویه شده است . مالیات ارزش افزوده سال ۱۳۹۸ قطعی و تسویه شده و برای برگ تشخیص عملکرد ۱۳۹۸ اعتراض صورت گرفته و موضوع در هیات حل اختلاف مالیاتی طرح گردیده است . عملکرد و ارزش افزوده سال ۱۳۹۹ در دست بررسی بوده و تا زمان ارائه صورتهای مالی ، برگ تشخیص و مطالبه صادر نشده است .

آزادسازی قیمت حامل های انرژی : آزاد سازی قیمت حامل های انرژی تاثیر 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 ۹۹ در مقایسه با سال ۱۴۰۰

۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۱	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۱	مبلغ ارزی	مبلغ ریالی	مبلغ ارزی	مبلغ ریالی	نوع ارز	شرح
۷۶۸,۰۱۹	۹۳,۵۱۵	۲,۹۲۶,۴۴۲	۳۹۰,۷۴۲	دلار	مبلغ ارزی طی دوره				
۷۳,۰۲۰۴	۹۱,۳۲۹	۲,۷۶۷,۶۳۴	۳۹۰,۶۲۶	دلار	مصارف ارزی طی دوره				
۳۷۸۱۶	۲۴,۰۷۳	۱۵۸,۸۰۸	۱۵۰,۰۲۵	دلار	دارایی های ارزی پایان دوره				
۱۵۱,۸۱۹	۲۸۶	۶۳۶,۴۲۸	۱,۲۰۰	دلار	بدهی های ارزی پایان دوره				
۱,۱۳۶,۵۱۱	۱,۰۰۹,۶۱۹	۴,۳۳۳,۸۶۷	۳,۴۷۴,۵۶۳	یورو	مبلغ ارزی طی دوره				
۱,۱۳۵,۳۵۴	۱,۰۰۹,۹۵۷	۴,۳۱۹,۴۳۶	۳,۴۷۴,۱۰۹	یورو	مصارف ارزی طی دوره				
۱,۱۵۷	۷۲۵	۴,۴۳۱	۲,۶۵۷	یورو	دارایی های ارزی پایان دوره				
۵۵,۴۲۰	۳,۳۰۵	۱۹۶,۶۴۷	۱۱,۳۳۰	یورو	بدهی های ارزی پایان دوره				
۲۷۰	۱۳	۹,۰۰۰	۳۷۸	لیر	مبلغ ارزی طی دوره				
۲۷۰	۱۳	۹,۰۰۰	۳۷۸	لیر	مصارف ارزی طی دوره				
۰	۰	۰	۰	لیر	دارایی های ارزی پایان دوره				
۰	۰	۰	۰	لیر	بدهی های ارزی پایان دوره				
۳۳۶,۶۴۱	۱,۱۰۳	۵,۱۱۹,۱۵۳	۱۶,۷۱۳	درهم	مبلغ ارزی طی دوره				
۳۳۶,۶۴۱	۱,۱۰۳	۵,۱۱۹,۱۵۳	۱۶,۷۱۳	درهم	مصارف ارزی طی دوره				
۰	۰	۰	۰	درهم	دارایی های ارزی پایان دوره				
۰	۸۵	۰	۱,۳۶۵	درهم	بدهی های ارزی پایان دوره				
۰	۲۶۵	۰	۱,۷۷۴,۵۰۰	دینار عراق	مبلغ ارزی طی دوره				
۰	۲۶۵	۰	۱,۷۷۴,۵۰۰	دینار عراق	مصارف ارزی طی دوره				
۰	۰	۰	۰	دینار عراق	دارایی های ارزی پایان دوره				
۰	۰	۰	۰	دینار عراق	بدهی های ارزی پایان دوره				
۰	۱۲	۰	۲۳,۰۰۰	لیر سوریه	مبلغ ارزی طی دوره				
۰	۱۲	۰	۲۳,۰۰۰	لیر سوریه	مصارف ارزی طی دوره				
۰	۰	۰	۰	لیر سوریه	دارایی های ارزی پایان دوره				
۰	۰	۰	۰	لیر سوریه	بدهی های ارزی پایان دوره				
۲۲۴,۳۷۲	۱۰۵,۸۹۴	۷۱,۸۵۱,۵۳۴	۳۵,۲۱۳,۹۵۳	روبل	مبلغ ارزی طی دوره				
۱۴۳,۲۸۳	۹۳,۹۱۳	۳۵,۷۶۰,۳۳۵	۳۱,۵۱۳,۹۵۳	روبل	مصارف ارزی طی دوره				
۸۰,۹۸۹	۱۱,۹۸۱	۳۶,۰۹۱,۳۰۹	۳,۷۰۰,۰۰۰	روبل	دارایی های ارزی پایان دوره				
۰	۰	۰	۰	روبل	بدهی های ارزی پایان دوره				

اطلاعات مدیران شرکت

به موجب صورت جلسه مورخ ۹۸/۰۳/۲۰ مجمع عمومی عالی سالیانه و تغییرات اعضاء در مورخ ۱۳/۰۴/۱۴۰۰ اعضاء 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 .

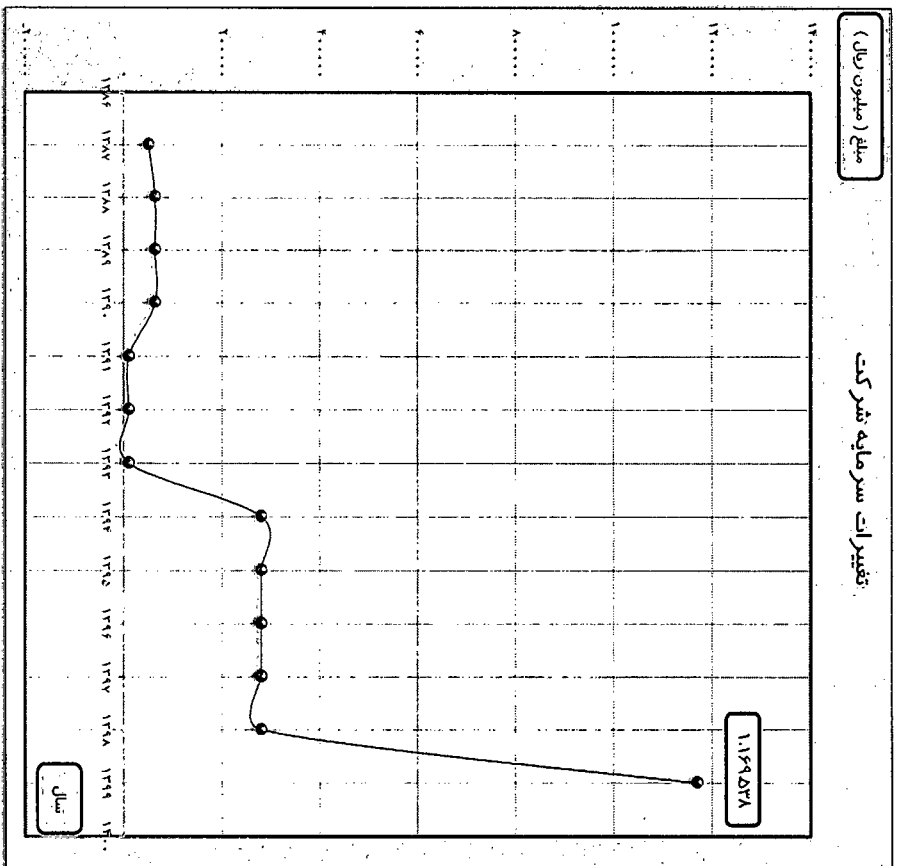
حوزه تخصصی (مستقرین)	تخصصات و صلاحات اعمی سرافق	سمت	نام نماینده اشخاص حقوقی	نام هیئت مدیره و مدیر عامل
۲۶۷	کارشناسی ارشد رشته مدیریت بازرگانی از دانشکده علوم اداری و مدیریت	رئیس هیئت مدیره (غیر موظف)	محمد بهلولی نرگمانی	شرکت مادر تخصصی مالی و سرمایه گذاری سینا
۲۸۷۰	دکترای DBA، عضو هیئت مدیره شرکت کوهرک در سال ۱۴-مدیرعامل شرکت پاکدیس از سال ۸۷ تا کنون	نایب رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل (موظف)	ناصر صمدی	شرکت مادر تخصصی گسترش صنایع غذایی سینا
۲۶۷	کارشناسی ارشد رشته توسعه اقتصاد ی و برنامه ریزی از دانشگاه علامه طباطبائی	عضو غیرموظف هیئت مدیره (غیر موظف)	روح اله امیدی	شرکت پیوند تجارت آینه ایرانیان
۲۶۷	کارشناسی رشته حسابداری از دانشگاه علوم اقتصادی و دارایی	عضو غیرموظف هیئت مدیره (غیر موظف)	سید محمد خلیلی	بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی
۲۲۴	کارشناسی ارشد رشته علوم ارتباطات اجتماعی	عضو غیرموظف هیئت مدیره (غیر موظف)	عدیله دارائی	شرکت ره نگار خاورمیانه پارس

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

حقوق و مزایای مدیران	سمت	تاریخ تصویب	محل	گروه تخصصی
۲۹۰۳	کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی	۱۳۸۹/۰۵/۰۱	معاون صنایع مالی اقتصادی	محمدباقر ایماهی خانشان
۲۳۲۳	کارشناسی مهندسی شیمی	۱۳۹۴/۰۷/۰۱	معاون تولید و مهندسی	سید فرید هاشمی نژاد
۲۶۵۱	کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی	۱۳۸۹/۰۵/۰۱	مدیر بازاریابی و فروش	جعفر صافی آقازاده قهرمانی
۲۱۱۵	کارشناسی میکروبیولوژی	۱۳۹۹/۰۵/۰۱	مدیر کنترل کیفی	کیکاویوس صفوی
۱۸۸۲	کارشناسی کشاورزی	۱۳۹۹/۰۵/۰۱	مدیر تحقیق و توسعه	علی جوان
۲۴۰۳	کارشناسی ارشد حسابداری	۱۳۹۲/۴/۱۸	مدیر مالی	جواد قاسم زاده
۲۱۷۱	کارشناسی ارشد حسابداری	۱۴۰۰/۱۰/۰۱	مدیر تامین و خرید	احمد کریمی عیان
۲۱۶۹	کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی	۱۳۹۴/۵/۲۰	مدیر فنی و مهندسی	معموم جومر
۲۲۲۲	کارشناسی صنایع غذایی	۱۳۹۷/۰۷/۰۱	مدیر تولید و بسته بندی	محمد جعفری
۲۱۸۱	کارشناسی شیمی	۱۳۹۹/۰۵/۰۱	مدیر فرآوری	جعفر جعفری
۱۸۸۸	کارشناسی ارشد حسابداری	۱۳۹۹/۰۵/۰۱	رئیس حسابداری داخلی	جواد جعفری پور
۱۶۲۱	کارشناسی صنایع غذایی	۱۳۹۹/۰۵/۰۱	رئیس امور اداری	مرتضی قمی

ترکیب سهامداران

۱۴۰۰/۱۲/۲۹		۱۳۹۹/۱۲/۳۰		عنوان سهامدار
تعداد سهام	درصد سهام	تعداد سهام	درصد سهام	
۵۲۲,۳۲۴,۴۶۷	۴۴.۶۶%	۵۲۲,۳۲۴,۴۶۷	۴۴.۶۶%	شرکت مادر تخصصی گسترش صنایع غذایی سینا
۲۵۳,۴۷۳,۷۴۹	۲۱.۶۷%	۲۶۳,۶۴۸,۷۲۴	۲۲.۵۴%	بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی
۴۹۳,۷۴۰,۶۷۶	۴۱.۶۷%	۲۸۳,۵۶۵,۷۰۱	۲۳.۸۰%	سازیرین (دارای درصد مالکیت کمتر از ۵ درصد)
۱,۱۶۹,۵۳۸,۸۹۳	۱۰۰%	۱,۱۶۹,۵۳۸,۸۹۳	۱۰۰%	جمع



ارائه گزارش کارشناسی در خصوص راهکارهای بهبود کیفیت محصولات فعلی

اهداف بلند مدت و کوتاه مدت و اولویت آنها برای یک دوره زمانی معقول آتی (ماهیت مالی و سایر اهداف مرتبط با کسب و کار)

- 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 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 بعنوان یک فرایند پویا و مستمر و تلاش در زمینه به حداقل رساندن ضایعات
- اجرای برنامه های تحقیقاتی و تقویت واحد R&D و بکارگیری 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 مواجهه مدیران با روندهای بازار 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 نمایند .

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 بادکن از فرانسه ، دستگاه اولترا فیلتر از آلمان و استریچ ربر و ... از شرکتهای معتبر ایرانی مصداق بارزی از موارد فوق می باشد .

برنامه توسعه محصولات و خدمات جدید

شرکت در سال ۱۴۰۰ نسبت به تولید کنسانتره هویج زرد و پوره کدو حلوانی اقدام نموده است .

برنامه توسعه شبکه ها با بازارهای جدید توزیع

با توجه به ضرورت انطباق اقدامات اثر بخش و سود آور در استقرار و انتخاب کانالهای توزیع به همراه توسعه بازار ، انبساط صادرات به جذب و استقرار نماینده در کلیه استانهای کشور به جز ۳ استان آذربایجان غربی (که بصورت مویرگی توزیع می کند) ، استانهای کجکلوبه و بوند احمد و کرمانشاه (که به صورت هیریدی مثلرکت 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 .

راهبردهای شرکت برای مواجهه با افزایش هزینه مواد اولیه

با توجه به اینکه عمده مواد اولیه این شرکت را انواع کنسانتره 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 کنسانتره 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 شرح ذیل می باشد :

مبلغ مصرف و نرخ موثر بر مواد اولیه اساسی " مقدار مصرف هزار واحد "					
مبلغ مصرف / مقدار مصرف	مبلغ مصرف	۸۰.۸۲۹	۸۹.۸۱۰	۹۸.۷۹۰	۱۰۷.۷۷۱
۸۰٪ نرخ مصرف واقعی	۲.۱۲۲	۱.۹۳۶	۱.۷۵۱	۱.۵۶۶	۱.۳۸۰
۹۰٪ نرخ مصرف واقعی	۱.۹۳۶	۱.۷۲۸	۱.۵۱۹	۱.۳۱۱	۱.۱۰۲
نرخ مصرف واقعی	۱.۷۵۱	۱.۵۱۹	۱.۲۸۸	۱.۰۵۶	۸۲۴
۱۱۰٪ نرخ مصرف واقعی	۱.۵۶۶	۱.۳۱۱	۱.۰۵۶	۸۰۱	۵۴۶
۱۲۰٪ نرخ مصرف واقعی	۱.۳۸۰	۱.۱۰۲	۸۲۴	۵۴۶	۲۶۹

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 هرک 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 .

تغییرات با اهمیت در اهداف یا راهبردها نسبت به دوره یا دوره های گذشته

گزارش هفتمین اصلح صادرات سال ۱۴۰۰ نسبت به سال قبل به شرح ذیل می باشد.

شرح	فروش (دلار)	فروش (یورو)	فروش (رول)	مبلغ فروش - میلیون ریال
	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۳۹۹/۱۲/۳۰
	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۴۰۰/۱۲/۲۹
فروش خالص	۲,۳۱۵,۴۲۴	۴۸۹,۷۴۹	۶۸,۱۵۱,۵۳۴	۱۲۱,۴۶۲
	۳۸۷,۳۹۲	۴۵۴,۰۰۰	۲۸,۷۰۸,۹۵۳	۹۲۹,۱۷۸

مباحثی در مورد رابطه بین اهداف، راهبردها، اقدامات مدیر 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 مالی به فراخور تلاش و فعالیت همکاران در به نتیجه رسیدن مطلوب و به موقع اهداف و برنامه بصورت مادی و معنوی 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 عملیاتی 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 پاکدیس 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 حسابرسی و مدیریت ریسک در حوزه درون سازمانی از سازمانهای نظارتی قانونی و بازار سرمایه و همچنین حسابرسی 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
اقدامات اجتماعی، زیست محیطی و ایمنی در سراسر چرخه عمر محصول با رویکردهای جاری شده شامل: شناسایی و دستگیری 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 ۱۷۱-۱-P انجام می گردد. همچنین بر روی لیبیل 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 تعطیل واحد الکل سازی خود (بدلیل آلوده بودن پساب واحد) اقدام و سیستم تصفیه پساب ناکارآمد خود را تعطیل و نسبت به عقد قرارداد جهت احداث تصفیه خانه مرکزی اقدام نموده بود که با همت کارشناسان و مدیران شرکت نسبت به تولید الکل با استفاده از کدستروز اقدام نموده که به نسبت ملایس چغندر قند دارای آلودگی پساب کمتری می باشد. ضمناً با ایجاد واحدهای تولیدی آمیبوه و روغن کنجد در مناطق محروم (شهرستان قانق 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 بلااستفاده به مساحت بیش از ۱۰ هکتار و کاشت درخت گردو و پسته در آن اقدام نموده است. همچنین در جهت حفظ سلامتی کارکنان، امکانات ورزشی مانند زمین چمن فوتبال، تجهیزات ورزشی و نرمشی در دو محل متفاوت داخل شرکت نیز در این راستا تدارک دیده شده است.

تغییرات رویه های مهم حسابداری، برآوردها و قضاوت ها و تاثیرات آنها بر نتایج گزارش شده
تعمای رویدادهای مالی را بر اساس استانداردهای حسابداری مرتبط نیت و ضبط نموده و بیش از ۱۰ سال است که گزارشات حسابرسی شرکت در سطح مطلوب و مقبول می باشد.

اطلاعاتی در خصوص منابع ریسک‌ها و روابطی که به اعتقاد مدیر می‌تواند 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 ریسک‌ها برنامه‌های شرکت و کمیته ریسک همانند سنوات 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 توجهی مواجه نبوده است. کمیته مدیریت ریسک شرکت، خدمتی برای دسترسی همکاران 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، بصورت فصلی به هیأت مدیره گزارش می‌دهد. شرکت به دنبال حداقل کردن اثرات این ریسک‌ها از طریق پایش دوره‌ای و اخذ تصمیمات مربوطه جهت بهبود مستمر می‌باشد.

ریسک بازار

این شرکت اولین تولیدکننده آمیموه گازدار در ایران می‌باشد. به دلیل مطلوبیت این محصول در مقایسه با نوشابه‌های گازدار، در سالهای اخیر واحدهای تولیدی اقدام به تولید آمیموه گازدار نموده‌اند که این موضوع باعث افت فروش شرکت شده است. لذا شرکت جهت حل موضوع، در حال بررسی جهت تولید محصولات جدید و عرضه به بازار می‌باشد. بدیهی است که در صورت بهایی شدن عرضه محصولات جدید، موضوع از طریق سایت گدال به استعمار عموم سهامداران محترم شرکت خواهد رسید. برند شرکت در بازار جزو نقاط قوت این سازمان محسوب می‌شود و علیرغم ورود رقبا به بازار، شرکت سعی نموده با حفظ کیفیت و قیمت گذاری مناسب برای عوامل توزیع توانسته 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 ارز

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 گسترده و در بیشتر موارد، در داخل اقدام به تولید و تأمین اقلام جایگزین 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 کنسائره و پوره استفاده مناسب نموده است.

ریسک اعتباری و اعتباری‌ها

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

ریسک اعتباری

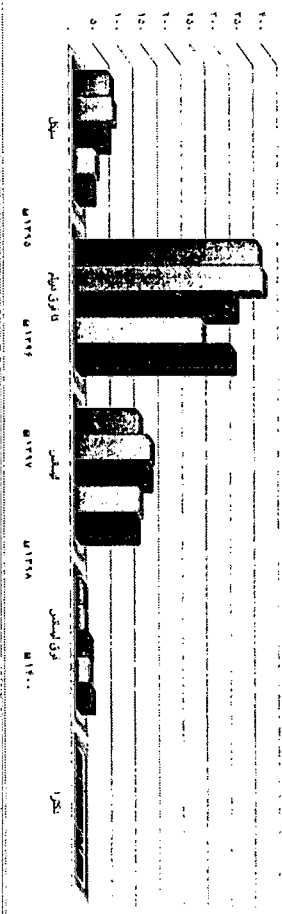
ریسک اعتباری به ریسکی اشاره دارد که طرف قرارداد در ایفای تعهدات قراردادی خود ناتوان باشد که منجر به زیان مالی برای شرکت شود. شرکت سیاسی مبني بر معامله تنها با طرف های قرارداد متبیر و اخذ وثیقه کافی، در موارد مقتضی، را اتخاذ کرده است. تا ریسک اعتباری ناشی از ناتوانی در ایفای تعهدات توسط مشتریان را کاهش دهد. شرکت تنها با شرکت هایی معامله می کند که رتبه اعتباری بالایی داشته باشد. 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 قراردادهای 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. دریافتی های تجاری شامل تعداد زیادی از مشتریان است که در بین صنایع متنوع و مناطق مختلف جغرافیایی گسترده شده است. ارزانی اعتباری مستمر بر اساس وضعیت مالی حسابهای دریافتی انجام می شود. همچنین شرکت هیچ گونه وثیقه یا سایر روش های افزایش اعتبار به منظور پوشش ریسک های اعتباری مرتبط با شرکت برای مشتریان اعتباری عمده تا با اخذ ضمانت نامه بانکی و ضمانتنامه ملکی صورت می پذیرد. برای مشتریان قدیمی تر و دارای اعتبار بیشتر درصدی از ضمانت نامه نیز اضافه تر از مبلغ ضمانت نامه و با الحاق چک (بر اساس نظر کمیسیون فروش) اعتبار داده می شود. میانگین دوره اعتباری فروش، کالا ۹۰ 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 که انجام وصول آنها قبل از یکسال باشد، کاهش ارزش در نظر گرفته نمی 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، میان مدت و بلند مدت تأمین وجوه و الزامات مدیریت نقدینگی تعیین کرده است. شرکت ریسک نقدینگی را از طریق نگهداری سپرده کافی و تسهیلات بانکی، از طریق نظارت مستمر بر جریان های نقدی پیش بینی شده و واقعی، و از طریق تطبیق مقاطع سررسید دارایی ها و بدهی های مالی، مدیریت می کند. ایجاد محدودیتها و سیاستهای انقباضی از طرف بانکها و صندوق توسعه ملی برای ارائه تسهیلات بانکی (خصوصاً تسهیلات طرح های سرمایه ای با انقباض بلند مدت) و با نرخ سود بالاتر برای تولید و با عدم پرداخت تسهیلات ارزان قیمت تعیین شده منتهی بر سیاست های اقتصاد مقاومتی و همچنین ایجاد قوانین و مقررات و اخذ مجوزهای غیر مرتبط و پروگراسی پیش از اندازه برای اعطای تسهیلات از طریق صندوق توسعه ملی، عدم اختصاص تسهیلات ارزان قیمت سهم بخش صنعت و تولید در سال ۱۴۰۰ با نرخ بهره واقعی، و اخذ وثیقه نقدی برخلاف پیشنهادها های بانک مرکزی، باعث افزایش تسهیلات دریافتی این شرکت شده است. همچنین عواملی از قبیل تقسیم منطقی سود سهام پیشنهادی و تخصیص بخشی از سود جهت افزایش سرمایه و یا تأمین مالی از طریق ابزارهای نوین در بازار سرمایه، باعث کاهش ریسک نقدینگی خواهد شد. شایان ذکر است که در سال جاری این شرکت ضمن اخذ تسهیلات جدید نسبت به خرید نقدی مواد اولیه مورد نیاز و کاهش بهای تمام شده محصولات و انجام پروژه های توسعه اقدام نموده است.

ریسک اقتصادی

افزایش نرخ تورم در سالهای اخیر باعث بروز ریسک نرخ تورم برای شرکتها شده است. این موضوع باعث افزایش قیمت مواد اولیه و بهای تمام شده محصولات می گردد. این شرکت ضمن تأمین 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 سود آوری خود را در سال ۱۴۰۰ حفظ نموده است.



سال	سکال	تا فوق دیپلم	لیسانس	فوق لیسانس	دکترا
۱۳۹۵	۷۴	۲۸۲	۱۳۳	۱۶	۰
۱۳۹۶	۸۰	۲۹۲	۱۵۶	۱۷	۱
۱۳۹۷	۶۹	۲۳۴	۱۵۳	۲۸	۲
۱۳۹۸	۴۳	۲۶۵	۱۳۳	۲۷	۱
۱۳۹۹	۳۷	۲۶۴	۱۲۶	۲۰	۲
۱۴۰۰	۳۷	۲۲۸	۱۲۷	۳۲	۱

هر گونه برنامه‌های برای مدیریت منابع مازاد

در صورت وجود منابع مازاد نسبت به تأمین مواد اولیه ضروری به صورت عمده و در سطح کلان جهت پلین آوردن بهای تمام شده و در اولویت دوم برای تسویه تسهیلات به منظور کاهش هزینه های مالی اقدام خواهد کردید.

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 گردیده است لیکن مشکل خاص در این زمینه پیش بینی نمی گردد.

روابط مهم با ذینفعان و چگونگی احتمال تاثیر این روابط بر عملکرد، ارزش و ماهیت کسب و کار شرکت و چگونگی مدیریت این روابط.
ذینفعان عمدتاً شامل مشتریان، اصنام 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 محصولات شرکت ایجاد مطلوبیت می کند تا با قیمت پلین تر محصولات ایرانی را خریداری کنند. برای شرکت نیز، هرچند مواد اولیه بسته بندی و برخی مواد دیگر که از خارج تأمین می شد، با افزایش قیمت موادهای خارجی محصولات شرکت ایجاد مطلوبیت می کند تا با قیمت پلین تر شرکت که به دنبال افزایش صادرات محصولات بودند، فرصت محسوب می شد. لیکن بدلیل الزام استفاده از سامانه نیما، توجیه پذیری صادرات نیز با ایسام موافقه می گردد. اساساً اکثر مواد اولیه مورد نیاز شرکت از داخل تهیه می شود و برای تأمین آن مشکلی وجود ندارد. و چون شرکت در منطقه میوه خیز واقع شده است، این عامل برای شرکت باکدیس 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 تأمین مواد اولیه وارداتی به دلیل نرخ ارز و تحریم های اخیر، با مشکلات عدیده ای مواجهه است. جدول ذیل نشان دهنده مبلغ ارزهای ارقام ترکیب و تحویل شده در مقایسه با دوره مشابه سال قبل می باشد. لکن در صورتیکه شرکت نتواند اقلام وارداتی که عمده‌تاً مربوط به بسته بندی در بسته بندی محصولات تغیراتی را بوجود خواهد آورد.

شرح	مبلغ ارزی در ۱۳۹۹ ماهه		مبلغ ارزی در ۱۳۰۰ ماهه	
	دوره آماری	رویته	دوره آماری	رویته
قطعات	۱۶۶۰۸	۰	۱۰۰۰۰	۰
ماشین آلات	۰	۰	۳۰۰,۰۰۰	۰
مواد اولیه	۰	۰	۰	۰
جمع	۱۶۶۰۸	۰	۳۰۰,۰۰۰	۰

بدهی ها عمدتاً مربوط به بانکها بابت تسهیلات اخذ شده و فروشدگان مواد اولیه مطابق با دانشهای 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 علت کاهش حسابها و اسناد پرداختی در شرکت عمدتاً بدلیل تمایل عرضه کنندگان کالا و خدمات به معامله نقدی بوده و اینترکت نیز برای جلوگیری از افزایش بهای تمام شده محصولات برنامه ریزی لازم را برای خرید نقدی مواد 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 سایت کدال می باشد، این مبلغ پس از اعمال ارقام مربوط به سایر تعدیلات گردش مواد (خالص سایر وارده ها و صادره ها) درج شده است و این موضوع با هماهنگی کارشناس بورس صورت گرفته است.

منتهی به تاریخ ۱۴۰۰/۱۲/۲۹

شرح	موجودی اول دوره		تعدیلات		خرید طی دوره		موجودی پایان دوره	
	مبلغ	نرخ	مبلغ	نرخ	مبلغ	نرخ	مبلغ	نرخ
مواد اولیه داخلی :								
مواد اولیه صرفی	۳,۱۷۶	۱۱۸	۲۷۲,۲۹۶	۸۱,۸۵۱	۴۰	۸۱,۸۵۱	۲۷۲,۲۹۶	۱۱۸
طبقه مواد اولیه و بسته بندی	۱۱۴,۰۸۱	۴	۴۸۲,۰۷۵	۲۳۵,۰۷۳	۱۰	۴۸۲,۰۷۵	۳۶۷,۲۹۰	۱۰
جمع مواد اولیه داخلی:	۱۱۷,۲۵۷	-	۷۵۴,۳۷۱	۲۱۶,۹۲۴	۵۴	۵۴۰,۱۲۸	۶۳۹,۵۸۶	۵۴

مواد اولیه وارداتی :

مواد اولیه صرفی	۲۲	۲,۱۶۰	۴۷,۵۲۲	۷۳	۲,۰۶۱	۱۵,۰۴۷۸	۲,۰۶۱	۱۵,۰۴۷۸
طبقه مواد اولیه و بسته بندی	۲۳۷۵	۵	۱۷,۰۹۰	۷۵۰	۲۲	۱۶,۸۰۱	۲۲	۱۶,۸۰۱
جمع مواد اولیه وارداتی:	۲۳۹۷	-	۶۴,۶۱۲	۸۲۳	۱۵	۱۶,۷۲۹	۱۶,۷۲۹	۱۵
جمع کل	۱۲۰,۵۵۴	-	۸۱۹,۹۸۳	۲۹۷,۳۰۶	۵۶۹	۶۶۶,۸۵۱	۶۶۶,۸۵۱	۵۶۹

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.

تفسیرات سرمایه در گردش تا پایان سال	۱۴۰۰	۱۳۹۹	۱۳۹۸	۱۳۹۷	شرح
سرمایه در گردش	(۳۶۱,۰۸۱)	۱۰۳,۰۴۳	(۹۶,۹۵۷)	(۷۳۶,۰۳۷)	

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

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

منابع سرمایه ای عمدتاً شامل دارایی های ثابت مشهود جهت به روزآوری ماشین آلات و خرید ماشین آلات جدید مورد نیاز جهت افزایش باردهی و ساخت انبار محصول، تجهیزات و گسترش سردخانه و گسترش ظرفیت تولید می باشد.

سهیلات مالی جذب نشده ، منابع نقدینگی داخلی و خارجی و دارایی‌های نقدی استفاده نشده

دارایی‌های سرمایه‌ای بلااستفاده عمدتاً شامل دارایی‌های موجود در واحدهای سردشت ، سلساس و قلعه کجیح کرمان است که بدلیل ماهیت بنگونه واحدها ، عمدتاً بصورت فعلی از آنها 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 ۱۴۰۰ 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 سبکی ، مارچین ، کالایی ، نقدی ، حصصی ، تحقق هدف و سایر تخفیفات می‌باشد .

جدول مقایسه ای ذیل نشان دهنده نسبت تخفیفات اعطایی به فروش محمول می‌باشد .

عنوان	دوره	مبلغ ناخالص فروش (میلیون ریال)	تخفیفات فروش (میلیون ریال)	نسبت تخفیفات به فروش	درصد تغییرات تخفیفات
					(۱۲ ماهه)
فروشی	۱۳۹۹	۷,۱۳۰,۸۷۹	(۹۰۵,۹۰۴)	۱۳%	۶۳%
	۱۴۰۰	۱۱,۵۷۲,۷۷۵	(۱,۴۷۱,۰۳۵)	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 ۳۳.۳۱۵٪ سهام شناور 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 گدال اطلاع رسانی خواهد شد .

تغییرات در رنجبهر عرضه

با توجه به ضرورت انجام اقدامات اثر بخش و سودآور در استقرار و انتخاب گانالهای توزیع به همراه توسعه بازار ، اینشرکت مبادرت به جذب و استقرار نماینده در کلیه استانهای کشور به به جز ۳ استان آذربایجان غربی (که بصورت موبرگی توزیع می‌کند) ، استانهای کهگیلویه و بویراحمد و کرمانشاه (که به صورت هیبریدی مشارکت می‌نمایند) و نیز فروشگاههای رنجبهره ای که با سیستم مستقل از نمایندگان و با مدیریت 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 بندی های با قابلیت تولید در داخل به جای بسته بندی های خارجی است که شرکت خود را با آن وفق می‌دهد .

معاملات بااهمیت 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 مبارز دزبخش 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 بااهمیت در ذخایر حق بیمه، سایر ذخایر فنی و خسارت پرداختی شرکت های بیمه ای و دلایل تغییر آن دارایی های ثابت مشهود تا ارزش ۳,۴۶۸,۷۵۶ 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 اعطای 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 بهمین دلیل، شرکت در بازه های مختلف و ضمن رصد بازار، جهت حفظ حاشیه سود، نسبت به افزایش قیمت محصولات تولیدی خود اقدام نموده و این موضوع از طریق افشای اطلاعات به اطلاع سهامداران محترم رسیده است.

تغییرات در ظرفیت تولید

گزارش تغییرات در ظرفیت تولید

نام محصول	واحد سنجش	ظرفیت اسمی	میانگین ظرفیت عملی (سه سال گذشته)	تولیدات سال ۱۴۰۰	تولیدات سال ۱۳۹۹
انواع کسانتوره و پوره	تن	۱۳,۰۰۰	۵,۸۵۸	۹,۸۲۳	۶,۵۷۶
انواع الکل و ضد عفونی کننده	هزار لیتر	۱,۸۰۰	۱,۴۳۴	۲,۲۸۱	۲,۶۰۷
انواع آرمیوه و ماء الشعیر و نوشابه	هزار لیتر	۱۰۱,۱۷۲	۸۲,۸۵۱	۱۱۵,۵۱۱	۱۰۴,۸۷۷
محصولات روغن کجد	هزار لیتر	۶۵۰	۱۸	۶	۲۸
انواع پرفرم تولیدی	هزار عدد	۱۱۵,۲۰۰	-	۴۵,۳۲۷	-

توضیح اینکه: ظرفیت دستگاه پرفرم سنز ۳۲۰,۰۰۰ 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.

تفاهات و محرمات

توضیحاتی شفاف در مورد عملکرد مالی و غیر مالی 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. این شرکت 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 حالت شده به نفع شرکت می باشد.
 پیشرفت (رشد یا تغییر) شرکت در سال جاری و در آینده

علیرغم افزایش بی رویه 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 تنگنا وجود دارد لیکن خارج از کنترل مدیریت مانند افزایش نرخ ارز و مواد اولیه، احتکار 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 دوره های قبل
 سرمایه در گردش در مقایسه با سایر شرکتها از وضعیت خوبی برخوردار می باشد.

تحلیلی از چشم انداز شرکت که ممکن است شامل اهدافی برای معیارهای مالی و غیر مالی 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 گنج 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

۱۴۰۱/۱۲/۲۹	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	شرح
۳۹۵	۳۹۶	۳۴۰	تعداد پرسنل تولیدی شرکت
۱۰۵	۹۶	۹۹	تعداد پرسنل غیر تولیدی شرکت

	هزینه حقوق و دستمزد	تعداد پرسنل	
۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۰
۹۰۷,۶۴۴	۵۶۲,۲۵	۴۹۲	۴۳۹

فعالیت قسمت‌های تجاری (سهم هر قسمت از کل فعالیت‌ها) شامل :

حجم تولید نسبت به دوره مشابه افزایش نشان می‌دهد که عمدتاً "مربوط به نوشتن گزارش و نوشتن انرژی را می‌باشد .
مبلغ فروش در سال ۱۴۰۰ 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 یادداشت‌های قبلی نیز عنوان گردید در حال حاضر از مهمترین عوامل تاثیر گذار می‌توان به افزایش قیمتها (ناشی از افزایش نرخ تورم) محدودیتهای ارزی و به طبع آن کاهش صادرات را نام برد . بقیه از موارد ذکر شده عوامل مؤثر غیر معمولی در شرکت موجود نمی‌باشد .

سایر درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی - درآمد سرمایه‌گذاری‌ها
سایر درآمدهای عملیاتی

شرح	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۴۰۰/۱۲/۲۹
سایر درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی - درآمد سرمایه‌گذاری‌ها	۶,۱۵۶	۹,۹۵۰
جمع	۶,۱۵۶	۹,۹۵۰

سایر درآمدها و هزینه‌های غیر عملیاتی - اقلام متفرقه

شرح	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۴۰۰/۱۲/۲۹
سود ناشی از فروش دارایی ثابت	۵,۹۹۴	۷۸۰
سود ناشی از تسعیر موجودی نقد	۵,۰۵۶	(۱۴,۱۶۲)
درآمد حاصل از اجاره اشخاص	۲۳۴	۲۷۸
سایر	۳,۳۳۵	۵,۲۶۴
جمع	۱۴,۶۱۹	۴,۱۹۶

شرح	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۴۰۰/۱۲/۲۹
فروش ضایعات	۱۰,۳۶۷	۲۸,۹۶۸
سود تسعیر درافتنی و برداشتنی های عملیاتی	۷۳,۵۴۸	۳,۴۴۰
سایر	۲۵۷	۱۲,۵۴۴
جمع	۸۴,۱۷۲	۴۴,۹۷۲

هرگونه عوامل مؤثر غیر از فعالیت‌های اصلی شرکت (موضوعاتی مرتبط با عملیات جاری که احتمالاً در آینده تکرار نخواهند شد)

عواملی مانند افزایش نرخ ارز و مولد اولیه و احتکار مواد اولیه در دوره جاری بر روی فروش و صادرات شرکت تاثیرگذار بوده و با بهبود شرایط فروش، سوددهی شرکت نیز بهبود خواهد یافت.

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

علیرغم عملکرد خوب شرکت در خصوص فروش و سودآوری، قیمت سهام این شرکت در سال ۱۳۹۹ عمدتاً "بدلیل بی‌ثباتی شاخص کل سهام، عرضه سهام توسط سهامداران اصلی و تقاضای بازار رشد 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 هرگونه تغییرات یا جابجایی مهم در ارقام صورت وضعیت مالی

عمده دلایل افزایش موجودی نقد به شرح ذیل می باشد.

۱- به دلایل بلا تکلیفی مبادلات ارزی در کشور، شرکت به دلیل عدم امکان انتقال ارز به بستانکاران (ناشی از خریدهای خارجی) ارز موجود را به ناچار در صندوق و 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 اتخاذ تصمیمات لازم در خصوص مشوق های فروش نقدی و اخذ جریحه از نمایندگان که مطابق قراردادهای منعقد 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 پذیرفت.
۴- با توجه به سیستم فروش فروشگاههای زنجیره ای امکان اخذ اسناد تضمین میسر نمی باشد.

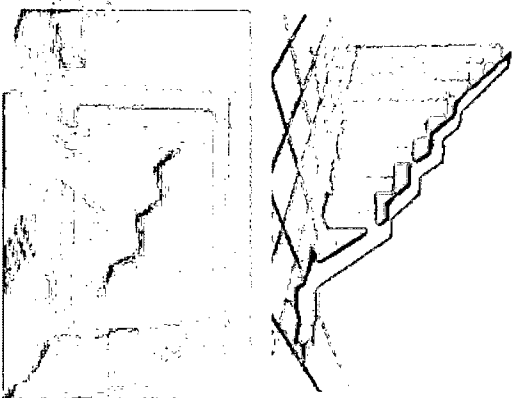
تاثیر تورم، تغییرات قیمت‌ها و نرخ ارز بر شرکت

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 لطمات زیادی را به شرکت های تولید کننده وارد ساخته است، که تهدید بزرگی برای آنها به حساب می آید.

هرگونه اطلاعات بااهمیت در خصوص سودهای تقسیمی

مبلغ سود تقسیمی قابل تقسیم	مبلغ سود سهام پیشنهادی جهت تقسیم در سال مالی	مبلغ سود قابل تقسیم در سال مالی	مبلغ سود سهام محترم جهت تقسیم در سال مالی	تعداد سهام تقسیمی در سال مالی جاری
۱,۲۳۴,۵۱۲	۴۹۱,۳۰۶	۱,۳۲۵,۰۰۷	۵۲۶,۲۹۳	۳۹

ارائه و تحلیل نسبت‌های مالی مهم و بررسی روند آنها، مقایسه عملکرد داخلی شرکت با منابع درون سازمانی اطلاعات از قبیل متوسط صنعت



نسبت مالی	سال ۱۳۹۹	سال ۱۴۰۰	تفسیر
نسبت دوره گردش موجودی ها (متوسط موجودیهای ابتدا و انتهای دوره / پهای تمام شده عالی فروش رفته)	۲۶	۳۰	
نسبت دوره گردش مطالبات تجاری (متوسط حسابها و اسناد دریافتی تجاری ابتدا و انتهای دوره / فروش)	۱۳	۱۲	
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	
نسبت بازده داراییها (کل داراییها / سود خالص)	۱۹٪	۱۴٪	
نسبت بازده حقوق صاحبان سهام (میانگین حقوق صاحبان سهام / سود خالص)	۷۲٪	۴۷٪	
نسبت نقدشوندگی 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)	۵۶۱	۱,۶۶۷	

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.

منبع ارضی در ۱۳۹۹ سالانه				منبع ارضی در ۱۴۰۰ سالانه			
شرح	دوره اعتبار	مبلغ	درصد	شرح	دوره اعتبار	مبلغ	درصد
قرضات	۱۶,۶۰۸	۲۹۹,۷۰۶	۰	قرضات	۱,۳۴۹,۶۰۳	۰	۱۵۰,۸۰۰
مالیاتی	۰	۲,۶۲۹,۷۵۲	۰	مالیاتی	۱,۵۰۰,۰۰۰	۰	۲,۶۱۸,۵۱۸
سپرده اولیه	۰	۴۵۹,۴۷۶	۱۵۰	سپرده اولیه	۰	۹,۰۰۰	۵۱۶,۵۳۶
جمع	۱۶,۶۰۸	۳,۶۸۸,۹۳۴	۱۵۰	جمع	۱,۳۴۹,۶۰۳	۲,۶۲۷,۵۱۸	۱۳۰

اقداماتی که برای دستیابی به شاخص‌های کلیدی عملکرد انجام گرفته است و مقایسه آن با سال قبل انجام تبلیغات خانوار سردرب مغازه‌ها و همان تبلیغاتی در ارومیه و توزیع استیکر تبلیغاتی در سطح فروشنده‌های کشور از جمله اقدامات صورت گرفته برای دستیابی به شاخص‌های کلیدی عملکرد در سال ۱۴۰۰ می‌باشد. همچنین شرکت در سال جاری کمک‌های ریالی زیادی برای نماینده‌های خود نموده است. منجمه خرید مشارکتی کامیون حمل محصولات و لیفتراک.

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 کسب براساس برنامه میان مدت ششم که برای سال ۱۳۹۸ آغازیت ۱۴۰۰ تدوین گردیده و در هیات مدیره به تصویب رسیده است بطور متوسط سالانه حدود ۲٪ نسبت به نرخ‌های سال پیش در تولید و فروش پیش بینی نموده و جهت رسیدن به اهداف مورد نظر در حوزه‌های مختلف تولید و فروش استراتژی‌های برنامه‌های عملیاتی لازم را تهیه و براساس زمانبندی در نظر گرفته شده اجرا خواهد نمود. که اهم این استراتژی‌ها و برنامه‌ها به شرح ذیل می‌باشد:

۱- ایجاد تنوع محصولات با نوآوری ۲- افزایش سهم بازار در نوسیندن کاردار ۳- مکانیزه نمودن خطوط بسته بندی خصوصاً قسمت انتهایی ۴- مشارکت در توزیع با سایر شرکتهای ۵- تقویت واحد‌های تحقیق، توسعه و بازاریابی و تحقیقات نرخ فروش محصولات در دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹

با توجه به شرایط اقتصادی حاکم بر کشور که ناشی از اعمال تحریم‌های ظالمانه دشمنان حادث گردیده پیش بینی روند تغییرات نرخ را با مشکل روبرو ساخته است. علی‌الحد پیش بینی می‌شود که نرخ فروش محصولات حداقل ۲۰ الی ۳۰٪ رشد داشته باشد و شرکت همانند سال ۱۴۰۰ با رصد به موقع بازار از نظر نرخ مواد اولیه و فروش محصولات جهت حفظ حاشیه سود خود نسبت به بروز رسانی نرخهای فروش خود اقدام خواهد نمود.

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

تغییرات عوامل بهای تمام شده و برآورد شرکت از این تغییرات (دوره ۱۲ 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 حادث شده در طی سال مالی ۱۳۹۹ تاثیر این تورم اثر مستقیم در نرخ مواد اولیه محصولات نهایی شرکت خصوصاً اقلام بسته بندی داشته و موجب افزایش شدید بهای این اقلام گردیده است. شرکت در طول فعالیت سال مالی ۱۴۰۰ با رصد به موقع قیمت مواد اولیه و بازار بصورت چابک و به موقع اقدام به اصلاح نرخهای فروش محصولات اصلی خود نموده و توانسته است ضمن کنترل و حفظ بازار با رشد داشته 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 هزینه‌های عمومی، اداری، تشکیلی و خالص سایر درآمدها (هزینه‌های عملیاتی)
همانطوری که در گزارشات قبلی نیز بیان گردیده شرکت به جهت کنترل هزینه‌ها نسبت به بازنگری در سیستم توزیع و فروش خود در سال ۱۴۰۱ اقدام خواهد نمود و پیش بینی می‌شود که با کنترل هزینه این بخش مانع از افزایش نسبت سهم این بخش از هزینه‌ها در مقایسه با فروش گردد.
دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹

(میلیون ریال)

هزینه های اداری، عمومی و فروش

هزینه سمسوار

۱۴۰۱/۱۷/۲۹ متعلق به دوره ۱۲ ماهه	دوره ۱۲ ماهه متعلق به ۱۴۰۰/۱۷/۲۹	دوره ۱۲ ماهه متعلق به ۱۳۹۹/۱۷/۲۹	دوره ۱۲ ماهه متعلق به ۱۴۰۱/۱۷/۲۹	دوره ۱۲ ماهه متعلق به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹	دوره ۱۲ ماهه متعلق به ۱۳۹۹/۱۲/۲۹	دوره ۱۲ ماهه متعلق به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹	دوره ۱۲ ماهه متعلق به ۱۳۹۹/۱۲/۲۹	دوره ۱۲ ماهه متعلق به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹	دوره ۱۲ ماهه متعلق به ۱۳۹۹/۱۲/۲۹	
۱.۴۸۲	۱۵۹۱	۹۳۵	۸۹۴۳۱	۵۷.۳۰۲	۲۶.۹۵۸۷	۲۶.۹۷۸	۲۶.۹۷۸	۲۶.۹۷۸	۲۶.۹۷۸	هزینه حقوق و دستمزد
۷۱۵۶	۳۳.۴۳	۲۵۶۵	۶۳۶۳۰	۱۷۸.۹۱۹	۱۷۸.۹۱۹	۶۵.۳۳۵	۶۵.۳۳۵	۶۵.۳۳۵	۶۵.۳۳۵	هزینه استیلا
۱۷۰.۸۱	۲۳۷.۶۵۷	۱۵۸.۴۹۷	۷۵۸.۶۳۰	۳۱۹.۱۷۲	۱۷۷.۴۸۰	۱۷۷.۴۸۰	۱۷۷.۴۸۰	۱۷۷.۴۸۰	۱۷۷.۴۸۰	هزینه حقوق و دستمزد
۳.۰۰۰.۰۰۰	۷۸.۰۸۱	۱۱۴.۶۹۵	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	هزینه تبلیغات
۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	هزینه مواد مصرفی
۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	هزینه انرژی (آب، برق، گاز و سونکف)
۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	هزینه خدمات پس از فروش
۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	حق العمل و کمیسیون فروش
۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	هزینه مطالبات مشکوک الوصول
۷۸۶۸	۲.۱۰۲	۱۵۳	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	هزینه حمل و نقل و انتقال
۳۱۷.۷۳۹	۱۳۳.۱۸۶	۷۵.۴۷۶	۱۸۷.۷۷۱	۶۱۸.۷۳	۲۳.۲۳۷	۲۳.۲۳۷	۲۳.۲۳۷	۲۳.۲۳۷	۲۳.۲۳۷	هزینه سایر هزینه ها
۲۱۴.۶۳۹	۱۹۸.۲۱۶	۶۶.۹۶۱	۵۵.۱۶۱	۷۶.۸۶۳	۱۸۷.۳۳۱	۱۸۷.۳۳۱	۱۸۷.۳۳۱	۱۸۷.۳۳۱	۱۸۷.۳۳۱	سایر
۶۷۷.۱۳۶										

(میلیون ریال)

دوره ۱۲ ماهه متعلق به ۱۴۰۰/۱۷/۲۹

دوره ۱۲ ماهه متعلق به ۱۳۹۹/۱۷/۲۹

۶.۱۲۵.۷۰۶	۳.۲۵۰.۳۸۴	۳.۲۵۰.۳۸۴	مواد مستقیم مصرفی
۳۵۰.۲۰۰	۲۱۱.۰۴۶	۲۱۱.۰۴۶	دستمرد مستقیم تولید
۹۱۳.۲۳۸	۶۸۷.۸۷۹	۶۸۷.۸۷۹	سرمایه تولید
۷.۳۸۹.۷۲۴	۴.۱۰۳.۲۰۹	۴.۱۰۳.۲۰۹	جمع هزینه های ساخت
-	-	-	هزینه جذب نشده در تولید
-	-	-	سایر
۶۵۴.۸۶۰	۵۶۴.۶۷۴	۵۶۴.۶۷۴	موجودی کالی در جریان ساخت اول دوره
(۱.۱۷۶.۸۴۵)	(۶۵۴.۸۶۰)	(۶۵۴.۸۶۰)	موجودی کالی در جریان ساخت پایان دوره
-	-	-	ظایعات غیرعادی
۶.۸۶۲.۹۹۶	۴.۰۰۴.۹۳۳	۴.۰۰۴.۹۳۳	بهای تمام شده کالی تولید شده
۳۷۱.۱۷۱	۷۹.۰۲۳	۷۹.۰۲۳	موجودی کالی ساخته شده اول دوره
(۸۷.۰۵۱)	(۱۳۹.۱۷۴)	(۱۳۹.۱۷۴)	موجودی کالی ساخته شده پایان دوره
(۲۲.۲۳۷)	(۱۱.۹۸۱)	(۱۱.۹۸۱)	سایر

اهداف اصلی سرمایه‌گذاری‌ها در حال اجرا در شرکت پاکتین را می‌توان بشیخ‌نیز بیان نمود

- ۱- تکمیل طرح تولید و کاهش بهای تمام شده محصولات تولیدی
- ۲- افزایش ظرفیت تولید بهای تمام شده محصولات نیمه ساخته و بهایی
- ۳- تکمیل بند محصولات شرکت و تولید محصولات جدید.
- ۴- جایگزینی قسمتی از ظرفیت کاهش یافته ماشین آلات قبلی که بر اثر استهلاک اتفاق افتاده (نگهدارند سطح).
- ۵- ایجاد فضای مناسب برای خطوط تولید جدید و قبلی.
- ۶- ایجاد فضای مناسب برای انبارش محصولات تولیدی نهایی و برآورد نمودن ملزومات قانونی و حفظ کیفیت محصولات.
- ۷- کاهش بهای کلی محصولات نیمه ساخته و کاهش هزینه نگهداری و افزایش ثبات کیفیت محصولات نیمه ساخته و مدیریت هزینه نقدینگی.
- ۸- حفاظت مطلوب و نگهداری از امول و داراییهای شرکت

۱- پروژه خط تولید پری فرم سار :

شرکت در حال حاضر بیش از یکصد میلیون عدد انواع پری فرم مصرف دارد که نیاز خود با استفاده از تولید کارمزدی و در شرکت‌های تولیدی پری فرم تامین می‌نماید که این امر علاوه بر تحمیل هزینه‌های تولید و حمل از نظر کیفی نیز مناسب نمی‌باشد لذا شرکت در جهت تکمیل طرح تولید و کاهش بهای تمام شده تصمیم به تامین و خرید خط پری فرم سار نمود و در این راستا یک دستگاه پری فرم سار از شرکت‌های معتبر اروپایی تهیه و نصب نمود و در حال حاضر در حال کار می‌باشد این دستگاه قادر است در ساعت حدود ۳۰۰۰ عدد انواع پری فرم را تولید و تحویل نماید که در حال حاضر برای ظرفیت خطوط تولید مناسب می‌باشد با راه اندازی این خط بیش بینی می‌شود.

۲- خط تولید آلمیوه گازدار :

این خط به جهت پوشش قسمتی از ظرفیت کاهش یافته خطوط تولید قبلی و همچنین افزایش ظرفیت تولید محصولات گازدار در بسته بندی پت یک لتری و شیشه بندی پت یک لتری و راه اندازی این خطوط ظرفیت تولید عملی شرکت در بسته بندی پت گازدار به بیش از ۱۰۰ میلیون پت در بسته بندی شیشه نیز به حدود ۲۱ میلیون لیتر خواهد رسید که در صورت پیش ریزی فروش سالانه ۱۰٪ این امر در افزایش درآمد سود شرکت به همان نسبت تاثیر مثبت خواهد داشت.

۳- خطوط تولید آبمیوه بدون گاز :

شرکت در جهت تکمیل بند قانونی محصولات خود و متناسب با سابق مصرف کنندگان در نظر دارد نسبت به تولید آلمیوه بدون گاز در بسته بندی پت یک لتری افزایش نماید و در این راستا اقدام به تهیه خط کامل این محصول نمود. با راه اندازی این خط پیش بینی می‌شود در سال اول بیش از یک سوم ظرفیت خط فروش داشته باشد که این امر باعث افزایش حدود ۵۰ درصد فروش محدوداً به همان نسبت فروش رسانی باشد. پروژه که مربوط به تامین و انتقال و نصب ماشین آلات یوده اقدام شده و فقط راه اندازی و بهره برداری باقیمانده که تا اردیبهشت ماه سال جاری اقدام خواهد شد.

۴- توسعه خطوط کستاره :

در حال حاضر ظرفیت خطوط کستاره واحد ارومیه حدود ۵/۵ کستاره سبب در ساعت می‌باشد و شرکت در نظر دارد با سرمایه‌گذاری در این خطوط و افزایش ماشین آلات قسمت دریافت و آگیری این ظرفیت را به حدود ۴۰ تن در ساعت افزایش یابد (الزامی) ۶۰٪ ظرفیت تولید (که این امر در جهت تامین نیاز تولید نهایی شرکت و همچنین امکان دریافت محصول در اوج عرضه و با قیمت مناسب و همچنین امکان تولید و فروش انواع کستاره‌ها معمولاً به صورت صادراتی را فراهم خواهد نمود.

۵- پروژه سیردخانه مغان :

با توجه به اینکه این شرکت دارای انبار مغان استیل در حجم تقریبی ۸ هزار تن می‌باشد لذا به جهت امکان استفاده بهینه از این فضا و حفظ کیفیت محصول و همچنین کاهش هزینه‌های انتقال محصول به سردخانه نای مسفر خارج شرکت با استیجاری اقدام به سرمایه‌گذاری در جهت تبدیل این سالن‌ها به سردخانه نمود و با تهیه، تامین و نصب ماشین آلات و تجهیزات مورد نیاز سالن‌های مورد نظر را که مغان داخل آنها قرار دارند به سردخانه تبدیل و از این طریق شرایط کلی لازم جهت انبارش کستاره تولیدی شرکت به مغان و نگهداری در آن و ارسال مستقیم این محصولات به خطوط تولید و همچنین بسته‌بندی محصولات صادرات در مواقع 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 نهایت در بهای تمام شده محصولات نهایی با هزینه‌های مالی می‌توان مستتر 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 سروروشیده و مناسب برای انبارش و بارگیری محصولات اقدام به احداث یک دستگاه سوله به مساحت تقریبی ۱۱۰۰ مترمربع نمود که با بهره برداری از این پروژه ضمن ایجاد فضای لازم برای خطوط تولید امکان انبارش محصولات خطوط جدید نیز فراهم گردیده و از طرفی با مکانیزه نمودن امر بارگیری کامیون‌ها سرعت عمل در بارگیری و همچنین کیفیت آن در هزینه نیروی انسانی صرفه جویی شده است.

۷- پروژه‌های اسفالت محوطه و ساختمان سردرب و ستاد شرکت :

شرکت در جهت ایجاد فضای مناسب برای دفاتر کار همکاران و همچنین آزادسازی قسمتی از انبار مواد اولیه و بسته بندی که در حال حاضر به دفاتر ستاد همکاران اختصاص یافته تصمیم به احداث ساختمان ستاد در مساحت حدود ۳۰۰ مترمربع نمود که با اتصاف 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 اسفالت محوطه نیز شرکت به جهت حفاظت و نگهداری مطلوب از امول 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 انباشته	خرید ماشین آلات و تجهیزات	کل مخارج پرداخت شده ۱۴۰۰	کل مخارج پرداخت شده تا ۱۳۹۹	وضعیت انتقال به دارایی ثابت	نام پروژه
-	۲,۲۸۰	-	۱۰۳	۲,۱۷۷	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه گازرسانی واحد سردشت
۲۲۹,۶۰۷	۸۸,۷۹۳	-	۵۳,۶۶۸	۲۵,۱۲۵	در جریان تکمیل	پروژه ساختمان ستادی جدید
۱۳	۶,۸۸۷	-	۱,۲۷۳	۵,۶۱۴	در جریان تکمیل	پروژه مزرعه سبز
-	۱۲,۱۰۵	-	۸,۰۴۶	۴,۰۵۹	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه احداث سردر ورودی شرکت
-	۴۳,۳۷۶	۱۶,۰۷۲	۲۱	۲۷,۲۸۳	منتقل شده در ۱۳۹۹	پروژه سردخانه معازن داخل شرکت
-	۷,۳۹۳	-	۰	۷,۳۹۳	منتقل شده در ۱۳۹۹	پروژه دیوی ضایعات
-	۱۴۶,۱۸۴	-	۱۵,۲۹۲	۱۳۰,۸۹۲	منتقل شده در ۱۳۹۹	پروژه احداث سوله انبار محصول
-	۳۶,۹۱۲	-	۲۹,۵۵۸	۷,۳۵۴	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه مرمت آسفالت محوطه شرکت
۲۳۶,۹۵۶	۸۳۴	-	۱۰۴	۷۳۰	در جریان تکمیل	پروژه بازسازی نمای ساختمانهایی شرکت
-	۱۰۴,۷۰۴	۷۵,۹۳۹	۱۰,۹۵۶	۱۷۸,۰۰۹	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه تأمین انشعاب برق ۱۹۰۰ کیلووات
-	۲,۴۱۵	-	-	۲,۴۱۵	منتقل شده در ۱۳۹۹	پروژه حاصل‌گشتی زمین‌های بیرون از محوطه شرکت
-	۲,۶۵۸	-	-	۲,۶۵۸	منتقل شده در ۱۳۹۹	پروژه ساخت سبزی
۵,۶۶۴	۸,۲۶۱	۷,۹۱۳	۳۳۶	۱۲	در جریان تکمیل	پروژه افزایش ظرفیت ذخیره انبار الکل
-	۱,۹۵۲,۳۰۰	۱,۶۸۷,۲۱۸	۲۰۹,۲۴۳	۵۵,۸۳۹	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه توسعه خطوط تولید و بسته‌بندی
-	۴,۲۶۴	-	۲,۵۲۰	۱,۷۴۴	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه خیابان بین مزارع
۸۲,۶۵۸	۲۶۵,۲۷۰	۲۶۱,۱۵۲	۴,۱۱۸	-	در جریان تکمیل	پروژه توسعه خطوط کنسانتره و پوره
-	۱۱,۶۰۴	-	۱۱,۶۰۴	-	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه پارکینگ عمومی
-	۲۵,۹۴۲	۲۴,۲۶۲	۱۱,۶۸۰	-	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه توسعه سالن تالاسیسات
-	۱۰,۳۳۰	-	۱۰,۳۳۰	-	منتقل شده در ۱۴۰۰	پروژه توسعه دوربین‌های محوطه دور شرکت
۵۵۴,۸۹۸	۲,۷۴۲,۴۱۲	۲,۰۷۲,۵۵۶	۳۶۸,۸۵۲	۳۰۱,۰۰۴		جمع

جدول مقایسه ای فروش و بودجه ریالی ۱۲ ماهه سالهای ۱۴۰۰ و ۱۳۹۹ (ارقام به میلیون ریال)

بودجه مبلغی کل سال ۱۴۰۰		افزایش / کاهش نسبت به دوره قبل		فروش ریالی ۱۲ ماهه		شرح
درصد تحقق تا آذر	مبلغ	درصد	مبلغ	۱۴۰۰	۱۳۹۹	
۱۰۷	۷۳۰۷۶۹۶	۶۶	۳۰۱۱۱۷۸۳	۷۸۷۸۸۲۴	۴۰۷۱۷۵۴۱	انواع آب میوه
۶۷	۹۹۵۰۰۸۷	۸۲	۳۰۱۰۹۸۶	۶۷۰۰۱۲۴	۳۶۸۰۱۳۸	انواع نوشابه گازدار (انرژی زا و ویس)
۸۵	۵۶۵۴۳۳	۱۴	۵۸۰۷۸۷	۴۷۹۰۹۵۱	۴۲۱۰۱۶۴	انواع الکل و ضد عفونی کننده
۱۴۳	۷۷۳۰۰۹۶	۵۶	۳۹۶۰۱۱۱	۱۰۱۰۲۰۷۳۳	۷۰۶۶۲۱	انواع پوره ورت و کنسلیتره
۵۹	۳۳۸۷۲	۷۵	۸۰۵۹۸	۲۰۱۰۰۹	۱۱۰۵۱۱	سایر (روغن کچجد و سرکه)
۱۰۴	۹۰۶۷۵۰۱۸۳	۶۲	۳۰۸۷۶۰۷۶۵	۱۰۰۱۰۱۷۴۰	۶۳۲۴۹۷۵	جمع کل

جدول مقایسه ای فروش و بودجه لیترایی ۱۲ ماهه سالهای ۱۴۰۰ و ۱۳۹۹ (ارقام به هزار لیتر)

بودجه لیترایی کل سال ۱۴۰۰		افزایش / کاهش نسبت به دوره قبل		فروش لیترایی ۱۲ ماهه		گروه کالا
درصد تحقق تا آذر	لیتر	درصد	لیتر	۱۴۰۰	۱۳۹۹	
۱۰۱	۱۱۰۰۳۶۳	۹	۸۸۴۸	۱۱۱۰۹۱۱	۱۰۳۰۶۳	انواع آب میوه
۶۹	۵۸۸۰	۱۷	۵۸۶	۴۰۷۹	۳۰۴۹۳	انواع نوشابه گازدار (انرژی زا و ویس)
۱۲۱	۱۰۹۱۲	۸	۱۷۴	۲۰۳۱۷	۲۰۱۴۳	انواع الکل و ضد عفونی کننده
۱۱۳	۳۰۹۳۰	(۵)	(۲۳۳)	۴۰۴۱۴	۴۰۶۴۷	انواع پوره ورت و کنسلیتره
۸۹	۵۷	۲	۱	۵۳	۵۲	سایر (روغن کچجد و سرکه)
۱۰۱	۱۱۲۰۱۳۳	۸	۹۰۳۶	۱۲۲۰۷۷۴	۱۱۳۰۳۹۸	جمع فروش محصولات

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 اولیه شرکت که در گذشته بصورت مدت دار انجام می شود و همین امر موجب لزوم تامین منابع مالی مورد نیاز جهت تحقق برنامه های جاری و آتی شرکت را ضروری می نماید. شرکت به جهت تعاضل مناسب و با ثباتی که با اکثر بانکهای طرف قرارداد دارد از لحاظ اعتبار، رزبه 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 ۱۲ ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹

افزایش تسهیلات در سال ۱۴۰۰ نسبت به سال ۱۳۹۹ عمدتاً بدلیل سرمایه گذاری در پروژه های شرکت و خرید ماشین آلات جدید برای خطوط تولید می باشد. با عنایت به احتیاط اکثر پروژه ها و خریداری و نصب و راه اندازی ماشین آلات در سال جاری تسهیلات دریافتی عمدتاً به منظور استفاده به عنوان سرمایه در گردش صرف خرید مواد اولیه و بسته بندی و محصولات کنشاورزی خواهد گردید.

نوع تامین مالی	درج سود (درصد)	مانده اول دوره تسهیلات		مانده پایان دوره (اصل و فرع)		میانگین سالیانه تسهیلات ارزی	میانگین سالیانه تسهیلات ارزی	کوتاه مدت	بلند مدت	منابع هزینه مالی سایر توضیحات
		ارزی و ریالی	ریالی	ارزی	ریالی					
تسهیلات دریافتی از بانکها	۱۱	۴۳,۹۹۹	۳۳,۲۶۶	۰	۳۳,۲۶۶	۰	۰	۰	۰	۵,۸۱۱
تسهیلات دریافتی از بانکها	۱۸	۷,۸۵۹,۲۴۰	۳,۹۵۶,۳۵۷	۰	۳,۹۵۶,۳۵۷	۰	۰	۰	۰	۷,۲۳,۴۳۰
تسهیلات دریافتی از بانکها										۱۲,۶۹۶
تسهیلات تسویه شده از ابتدای سال مالی تا پایان دوره										۷,۲۱,۹۲۷
جمع		۷,۹۰۳,۲۳۹	۳,۹۸۹,۶۲۳	۰	۳,۹۸۹,۶۲۳	۰	۰	۰	۰	۷,۲۱,۹۲۷

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 نوشیدنی گازدار
- ۳- مکانیزه نمودن خطوط بسته بندی خصوصاً قسمت انتهایی
- ۴- مشارکت در توزیع با سایر شرکها
- ۵- تقویت واحد تحقیقات و بازارهای
- ۶- یکی از عمده برنامه های آتی شرکت که در استراتژی های برنامه میان مدت نیز به آن تاکید شده تولید محصولات متنوع جهت تکمیل سبد محصولات نهایی و همچنین کاهش ظرفیت خالی تولید می باشد.

سایر توضیحات با اهمیت

با توجه به اینکه یکی دیگر از مسئولیت های مهم شرکت مسئولیت اجتماعی می باشد لذا شرکت در سال ۱۳۹۷ توانست بعد از گذشت بیش از ۴۴ سال مشکل بسپاب خروجی را بصورت قطعی رفع نماید و در این راستا با اخذ موافقت سازمان محیط زیست و آب و فاضلاب استان نسبت به خرید انشعاب بسپاب و اجرای آن اقدام نماید و درحال حاضر بسپاب شرکت از طریق مسیر ایجاد شده به محل تصفیه خانه مرکزی شهر منتقل می گردد.

برنامه های آتی شرکت برای رفع منابع و محدودیتهای صادراتی

- ۱- تلاش و مکاتبه با گمرکات 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 مقیم خارجی
- ۴- مطالعه بازارهای هدف از نظر ذخایر 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 بنیاد و 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: ۰۴۴-۳۲۳۵۴۰۰۶-۳۳-۳۲۳۵۴۰۰۳

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

تلفن تماس: ۰۲۱-۶۶۷۲۷۰۱۲-۲۱ فکس: ۰۲۱-۶۶۷۲۶۰۸۴۸

www.Pakdisco.com

Info@Pakdisco.com

