



PAKDIS CO.

گزارش فعالیت و وضع عمومی

برای سال مالی منتهی به

۱۳۹۸/۱۲/۲۹

شرکت پاکدیس

(سهامی عام)



یه گاز میوه آبدار!



مجمع عمومی عادی سالیانه صاحبان سهام

شرکت پاکدیس (سهامی عام)

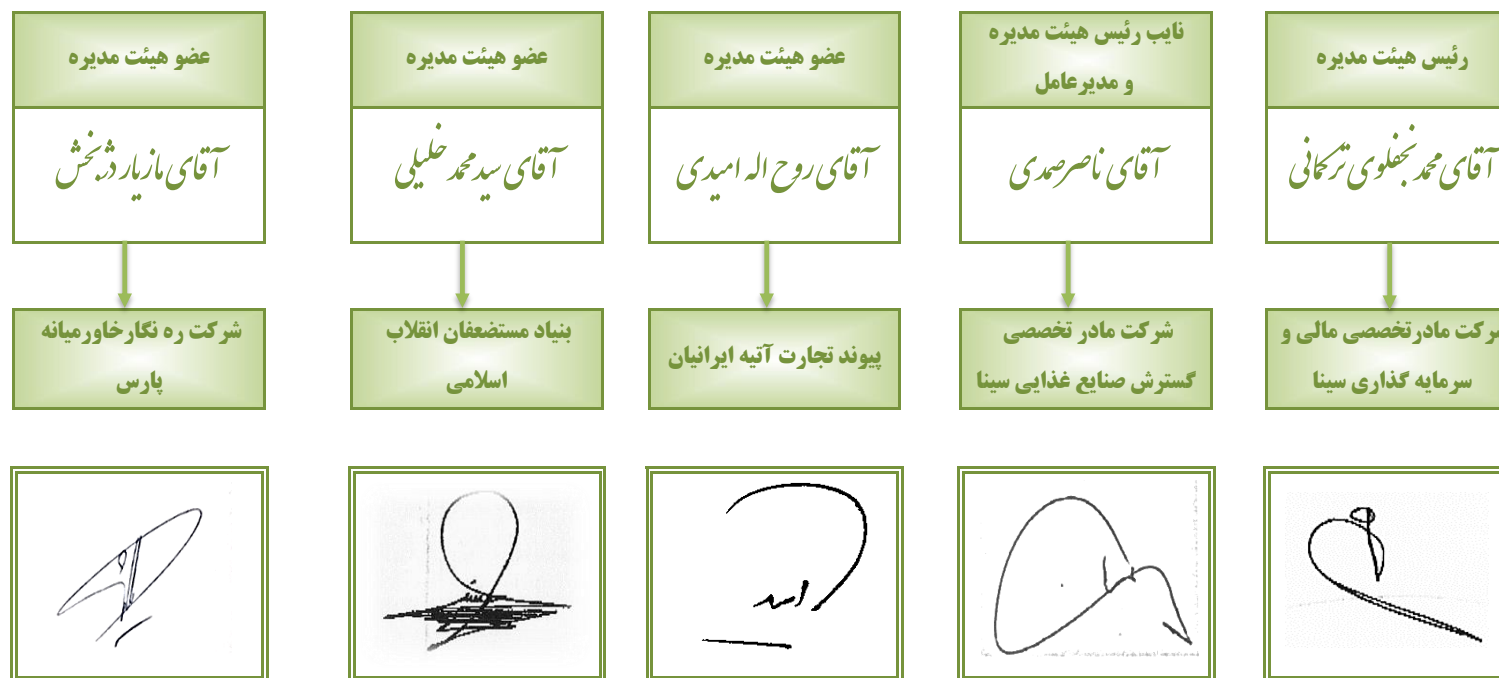
با احترام

در اجرای مفاد ماده ۲۳۲ اصلاحیه قانون تجارت، مصوب اسفند ماه ۱۳۴۷ و ماده ۴۵ قانون بازار اوراق بهادار بدینوسیله گزارش درباره فعالیت و وضع عمومی شرکت برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ بر پایه سوابق، مدارک و اطلاعات موجود تهیه و به شرح ذیل تقدیم می گردد.

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

به نظر اینجانبان اطلاعات مندرج در این گزارش که درباره عملیات و وضع عمومی شرکت میباشد، با تاکید بر ارائه منصفانه نتایج عملکرد هیئت مدیره و در جهت حفظ منافع شرکت و انطباق با مقررات قانونی و اساسنامه شرکت تهیه و ارائه گردیده است.

این اطلاعات هماهنگ با واقعیتهای موجود بوده و اثرات آنها در آینده تا حدی که در موقعیت فعلی میتوان پیش بینی نمود، به نحو درست و کافی در این گزارش ارائه گردیده و هیچ موضوعی که عدم آگاهی از آن موجب گمراهی استفاده کنندگان میشود، از گزارش حذف نگردیده و در تاریخ ۱۳۹۹/۰۳/۱۷ به تأیید هیئت مدیره محترم رسیده است.



به نمایندگی از :

فهرست مطالب

| شماره صفحه | عنوان |
|------------|--|
| ۱ | پیام هیئت مدیره |
| ۲-۱۰ | کلیاتی در باره شرکت |
| ۲ | معرفی شرکت و تاریخچه تاسیس |
| ۲ | موضوع فعالیت شرکت |
| ۲ | سرمایه و ترکیب سهامداران |
| ۳ | شرکت از منظر بورس اوراق بهادار |
| ۳ | وضعیت نقد شوندگی سهام و کیفیت افشاء اطلاعات شرکت |
| ۴ | جایگاه شرکت در صنعت |
| ۴ | محیط حقوقی شرکت |
| ۵ | فرصت ها و ریسکهای حاکم بر محیط و عوامل موثر بر صنعت و محیط بیرونی شرکت |
| ۵-۶ | عواملی که می توانند اثر عمده ای بر صنعت و محیط بیرونی شرکت داشته باشند |
| ۶ | ارزش های این شرکت |
| ۶ | اهداف کلان شرکت |
| ۷ | اهداف کوتاه مدت و بلند مدت شرکت |
| ۷-۸ | استراتژی |
| ۹ | روش های توزیع محصولات شرکت |
| ۱۰ | گواهینامه های شرکت |

۱۱-۲۵

مروری بر عملکرد مالی و عملیاتی شرکت در سال جاری

۱۱

مقایسه ارقام سود و زیان سال جاری با بودجه

۱۲

مقایسه ارقام سود و زیان سال جاری با دو سال قبل

۱۳

مقایسه اجزای بهای تمام شده سال جاری با سال قبل

۱۴

آمار تولید سال جاری و مقایسه با دو سال قبل

۱۴

مقایسه ضایعات تولید سال جاری با سال قبل

۱۵

مقایسه فروش سال جاری با دو سال قبل

۱۶

مقایسه فروش ارزی سال جاری با سال قبل

۱۶

برنامه های آتی جهت رفع محدودیت ها و مشکلات صادراتی و گسترش صادرات

۱۶

مقایسه سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی با سال قبل

۱۷

مقایسه آمار خرید و مصرف سال جاری با سال قبل

۱۷

آمار تامین کنندگان عمده

۱۸

آمار خرید به تفکیک خرید داخلی و خارجی

۱۸

مبلغ ارزی و ریالی ارقام ترخیص و تحویل شده و مقایسه با سال قبل

۱۹

مبلغ ارزی و ریالی ارقام گشایش اعتبار شده

۱۹

برنامه های آتی در خصوص جایگزینی نظام وارداتی با تولیدات داخلی

۱۹

تغییرات در دارایی های ثابت

۲۰

تغییرات در حقوق صاحبان سهام

۲۰

تغییرات در بدهی های بلند مدت

۲۱

تغییرات در وضعیت نقدینگی

۲۲

بیان سیاست های تامین مالی و سیاست های اعتباری شرکت

| شماره صفحه | عنوان |
|--------------|--|
| ۲۲ | تغییرات در سرمایه در گردش |
| ۲۳ | نسبت های مالی |
| ۲۳ | هزینه مالی |
| ۲۴ | مقایسه هزینه های سال جاری با سال قبل |
| ۲۴ | دعاوی له و بر علیه شرکت |
| ۲۴ | سیستم های مالی و مدیریتی |
| ۲۴ | برنامه های شرکت در خصوص توسعه شبکه بازاریابی و فروش |
| ۲۵ | فعالیت های مربوط به خدمات پس از فروش |
| ۲۵ | اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته |
| ۲۵ | اطلاعات تعهدات مالی آتی شرکت |
| ۲۶-۲۹ | نظام راهبری شرکت |
| ۲۶ | اطلاعات مربوط به ساختار هیئت مدیره |
| ۲۷ | اطلاعات مربوط به کمیته های تخصصی هیئت مدیره |
| ۲۷ | اطلاعات در مورد تعداد جلسات هیئت مدیره |
| ۲۸ | اطلاعات درباره حقوق و مزایای مدیرعامل و اعضای هیئت مدیره |
| ۲۸ | اطلاعات مربوط به مدیران اجرایی |
| ۲۸ | فرآیند تصمیم گیری در خصوص تعیین حقوق و مزایای مدیران ارشد اجرایی |
| ۲۸ | اطلاعات مربوط به حسابرس مستقل و بازرس قانونی |
| ۲۸ | خلاصه گزارشات حسابرس مستقل و بازرس قانونی |
| ۲۹ | اهداف و نتایج سفرهای خارجی مدیران |
| ۲۹ | اطلاعات درباره اعضا کمیته های هیئت مدیره |

| شماره صفحه | عنوان |
|---|--|
| ۳۰-۳۲ ۳۰ ۳۰-۳۲ | <p>گزارش تجزیه و تحلیل ریسک شرکت گزارش تجزیه و تحلیل ریسک شرکت اطلاعاتی در خصوص منابع، ریسک‌ها و چگونگی مدیریت این منابع، ریسک‌ها تجزیه و تحلیل ریسک شرکت</p> |
| ۳۳-۳۴ ۳۳ ۳۳ ۳۳-۳۴ | <p>گزارش عملکرد اجتماعی شرکت گزارش وضعیت مصرف انرژی شرکت گزارش عملکرد زیست محیطی شرکت و عملکرد اجتماعی شرکت برای موسسات خیریه گزارش عملکرد شرکت در رابطه با افزایش سطح رفاهی، بهداشتی و آموزشی کارکنان</p> |
| ۳۵-۳۸ ۳۵ ۳۶ ۳۶ ۳۷ ۳۸ ۳۸ | <p>فعالیت‌های توسعه منابع انسانی آمار دوره های آموزشی برگزار شده برای کارکنان اطلاعات مربوط به بهبود کیفیت منابع انسانی مشکلات مربوط به توسعه منابع انسانی اطلاعات مربوط به ترکیب نیروی انسانی مقایسه کارکنان سال جاری با سال قبل آخرین ترکیب نیروی انسانی بر اساس گروه شغلی و نوع مرکز هزینه</p> |
| ۳۹ ۳۹ | <p>اقدامات انجام شده در جهت تکالیف مجامع اقدامات انجام شده در خصوص رفع تکالیف مجامع سنوات گذشته و نتیجه اقدامات</p> |
| ۴۰ ۴۰ ۴۰ | <p>پیشنهاد هیئت مدیره برای تقسیم سود برنامه های پیشنهادی شرکت در ارتباط با پرداخت سود تقسیم شده راهبردهای شرکت برای مواجهه با افزایش هزینه مواد اولیه</p> |

| شماره صفحه | عنوان |
|------------|--|
| ۴۱ | علت افزایش نرخ و مقدار تسهیلات |
| ۴۱ | علت بالا بودن دوره وصول مطالبات در برخی مناطق و مشتریان |
| ۴۱ | علت انتخاب شرکت نوش ایران بابت تولید کارمزدی تتراپک |
| ۴۱ | برنامه شرکت برای جایگزینی ماشین آلات |
| ۴۲ | تغییرات در ظرفیت تولید |
| ۴۲ | سیستم های مالی و مدیریتی |
| ۴۲ | اطلاعات طرح های توسعه شرکت |
| ۴۲ | اطلاعات مربوط به پروژه های شرکت |
| ۴۳-۴۴ | برنامه های آتی شرکت |
| ۴۳ | اصلاح و تکمیل ساختار تشکیلاتی ، ارتقا کارکنان و اصلاح و تکمیل ساختار مالی |
| ۴۳ | آموزش و ارتقاء سطح کیفی کارکنان |
| ۴۳ | بهبودی ، اصلاح و تکمیل خطوط و ماشین آلات |
| ۴۳ | اهداف و راهبردهای آتی مدیریت در خصوص تولید و فروش محصولات |
| ۴۴ | اقدامات شرکت در حوزه تولید ، کنترل کیفیت محصولات فعلی و تولید محصولات جدید |
| ۴۴ | برنامه و بودجه فعالیتهای سال آینده |
| ۴۵ | اطلاعات تماس با شرکت |

گزیده اطلاعات

| ۱۳۹۶ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | |
|---|-------------|-------------|--|
| الف (اطلاعات عملکرد مالی طی دوره (مبلغ به میلیون ریال) | | | |
| ۱,۴۱۴,۵۸۴ | ۱,۹۲۸,۰۳۳ | ۳,۰۶۷,۳۵۲ | درآمد های عملیاتی |
| ۱۹۲,۵۱۴ | ۲۷۹,۲۶۲ | ۷۰۹,۴۱۱ | سود عملیاتی |
| ۱,۹۶۷ | ۵۵۰۱ | ۷,۱۰۵ | درآمد ها(هزینه ها) غیر عملیاتی |
| ۴۳,۹۳۳ | ۸۲,۸۳۸ | ۳۹۳,۹۹۵ | سود خالص - پس از کسر مالیات |
| ۱۲۳,۲۰۵ | ۸۵,۲۵۷ | ۱۹۴,۴۴۷ | وجه نقد حاصل از فعالیت های عملیاتی |
| ب (اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبلغ به میلیون ریال) | | | |
| ۱,۳۴۶,۷۹۱ | ۱,۶۵۴,۶۰۵ | ۲,۴۹۹,۵۳۶ | جمع دارایی ها |
| ۱,۰۰۳,۶۶۹ | ۱,۲۷۰,۶۴۵ | ۱,۷۹۹,۹۸۱ | جمع بدهی ها |
| ۲۸۰,۰۰۰ | ۲۸۰,۰۰۰ | ۲۸۰,۰۰۰ | سرمایه ثبت شده |
| ۳۴۳,۱۲۲ | ۳۸۳,۹۶۰ | ۶۹۹,۵۵۵ | جمع حقوق صاحبان سهام |
| ج (نرخ بازده (درصد) | | | |
| ۳% | ۵% | ۱۶% | نرخ بازده دارایی ها |
| ۱۳% | ۲۲% | ۵۶% | نرخ بازده حقوق صاحبان سهام |
| د (اطلاعات مربوط به هر سهم : | | | |
| ۲۸۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۲۸۰,۰۰۰,۰۰۰ | ۲۸۰,۰۰۰,۰۰۰ | تعداد سهام در زمان برگزاری مجمع |
| ۱۵۰ | ۲۸۰ | - | سود نقدی هر سهم- ریال |
| ۶,۰۷۱ | ۳,۰۰۰ | ۵۵,۶۲۰ | آخرین قیمت هر سهم در تاریخ تایید گزارش- ریال |
| ۱,۰۰۰ | ۱,۰۰۰ | ۱,۰۰۰ | ارزش دفتری هر سهم- ریال |
| ه (سایر اطلاعات : | | | |
| ۶۰۱ | ۵۵۳ | ۴۳۹ | تعداد کارکنان - نفر(پایان سال) |

پیام هیئت مدیره

با نام و یاد خداوند متعال

سهامداران ، مشتریان و کارکنان شرکت پاکدیس

بسیار خرسندم که پیام هیئت مدیره را از طرف هیئت مدیره شرکت پاکدیس خدمتان ارائه می نمایم . ساندیس بیش از ۳۰ سال ، فعالیتش معطوف به تولید و بسته بندی دوی پک بوده که بسته بندی مذکور را به نام ساندیس می شناختند .

با تلاش و ارائه ایده های نو شرکت پاکدیس توانست آرمیوه گازدار را برای اولین بار در کشور معرفی نماید و تولید شرکت در دهه نود را به ۵ برابر تولید و فروش میانگین ۳۰ سال قبل برساند . سرمایه گذاری ها و خرید شرکتهای جدید موجب افزایش سه برابری در تولید کنسانتره و شش برابری در تولید و بسته بندی انواع آرمیوه در بسته بندیهای Pet شیشه و قوطی گردید و زیر ساخت ها نیز مانند بخار ، سیستم سرمایشی ، سردخانه ، برق و تجهیزات زیرساختی حداقل ۸ برابر افزایش یافت و با همت کارکنان و الطاف الهی ، توانستیم ساندیس را مجدداً احیا کنیم و در زمره برندهای معتبر و دارای سهم بازار در کشور قرار دهیم . به امید خدا رهبر بازار آرمیوه گازدار با بیش از ۳۵ درصد سهم بازار هستیم و توانستیم در سال ۹۴ وارد بورس اوراق بهادار شویم و سال هاست که یکی از شفاف ترین شرکتهای بورسی هستیم و سهام شرکت نیز در پایان سال ۹۸ نزدیک به ده برابر نسبت به پایان سال ۹۷ رشد داشته است .

مجدداً کوشش می کنیم که با سرمایه گذاری های جدید و افزایش ظرفیت تولید ، انبار، سردخانه و ارائه محصولات جدید در سالهای پیش رو که قسمت عمده ای از آنها در سال ۹۸ یا سه ماهه اول سال ۹۹ شروع شده است بتوانیم جهش جدیدی در تولید و فروش داشته باشیم که قطعاً با پشتکار و همت مدیران و کارکنان این مهم دست یافتنی خواهد بود .

مدیر عامل و نایب رئیس هیئت مدیره

ناصر صمدی

کلیاتی درباره شرکت

معرفی شرکت و تاریخچه تاسیس

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 مورخه ۱۳۵۹/۰۴/۲۸ مرکز اصلی شرکت از تهران به شهرستان ارومیه (محل کارخانه) تغییر یافته و در تاریخ ۱۳۶۲/۰۹/۱۴ تحت شماره ۸۲۵ با شناسه ملی ۱۰۲۲۰۰۳۸۷۴۱ در اداره ثبت شرکتها ارومیه به ثبت رسیده است. متعاقباً طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۶۵/۰۹/۰۱ مرکز اصلی شرکت به تهران منتقل و مجدداً براساس 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. شرکت در مورخه ۱۳۹۴/۱۱/۰۴ به موجب صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۴/۱۰/۱۲ به شرکت سهامی عام تبدیل و در مورخه ۱۳۹۴/۱۱/۱۱ در بازار دوم فرابورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شده است. در حال حاضر شرکت پاکدیس (سهامی عام) جزء واحدهای تجاری فرعی شرکت مادرتخصصی گسترش صنایع غذایی سینا میباشد. نشانی مرکز اصلی شرکت ارومیه کیلومتر ۳ جاده دریا و محل فعالیت اصلی آن در شهر ارومیه واقع است.

موضوع فعالیت شرکت

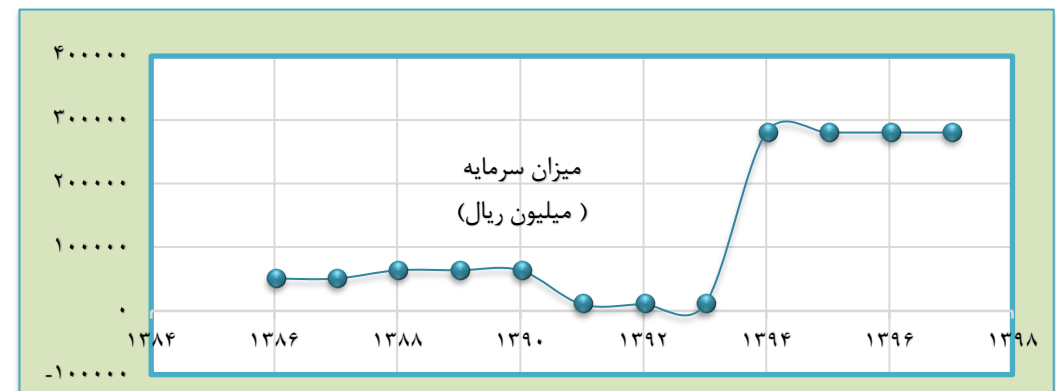
موضوع فعالیت شرکت طبق ماده ۲ اساسنامه عبارتست از: تهیه، تولید و کشت مواد اولیه صنایع غذایی، ایجاد مزارع و ترویج کشاورزی، خریداری و تاسیس کارخانجات مواد غذایی بخصوص استحصال انگور و توزیع و فروش انواع آبمیوه جات، مرباجات، کنسروجات و نوشابه های غیر الکلی در سراسر ایران و همچنین صادرات و واردات کلیه محصولات و مایحتاج موضوع شرکت و فعالیت اصلی شرکت طی سال مالی مورد گزارش تولید انواع آبمیوه گازدار و بدون گاز، کنسانتره، پوره میوه جات، رب گوجه فرنگی، روغن و سرکه بالزامیک است.

سرمایه و ترکیب سهامداران

سرمایه شرکت در بدو تاسیس مبلغ ۱۰۰ میلیون ریال (شامل تعداد ۱۰۰,۰۰۰ سهم، به ارزش اسمی هر سهم ۱۰۰۰ ریال) بوده که طی چند مرحله به مبلغ ۲۸۰,۰۰۰ میلیون ریال (شامل ۲۸۰,۰۰۰,۰۰۰ سهم، به ارزش اسمی ۱۰۰۰ ریال) افزایش یافته است. مطابق صورتجلسه هیات مدیره منتشر شده در سایت کدال به تاریخ ۹۸/۱۲/۰۷ این شرکت گزارش توجیهی افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی های ثابت (زمین و ساختمان) تهیه نموده که در تاریخ ۹۹/۰۱/۲۶ مورد تایید حسابرس شرکت قرار گرفته است در مورخ ۹۹/۰۱/۳۰ نسبت به ارسال بیانیه اقدام نموده است و در تاریخ جاری در حال تکمیل و اصلاح نواقص پرونده می باشد و پس از ارسال مستندات و اخذ مجوز از سازمان بورس نسبت به برگزاری مجمع اقدام خواهد گردید.

ترکیب سهامداران شرکت در تاریخ ۹۸/۱۲/۲۹

| عنوان سهامدار | درصد سهم | تعداد سهام |
|---|----------|-------------|
| شرکت مادرتخصصی گسترش صنایع غذایی سینا | ۴۴.۶۶٪ | ۱۲۵,۰۵۰,۰۰۱ |
| بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی | ۳۳.۸۶٪ | ۹۴,۷۹۷,۳۱۹ |
| سایرین (دارای درصد مالکیت کمتر از ۵ درصد) | ۲۱.۴۸٪ | ۶۰,۱۵۲,۶۸۰ |
| جمع | ۱۰۰٪ | ۲۸۰,۰۰۰,۰۰۰ |

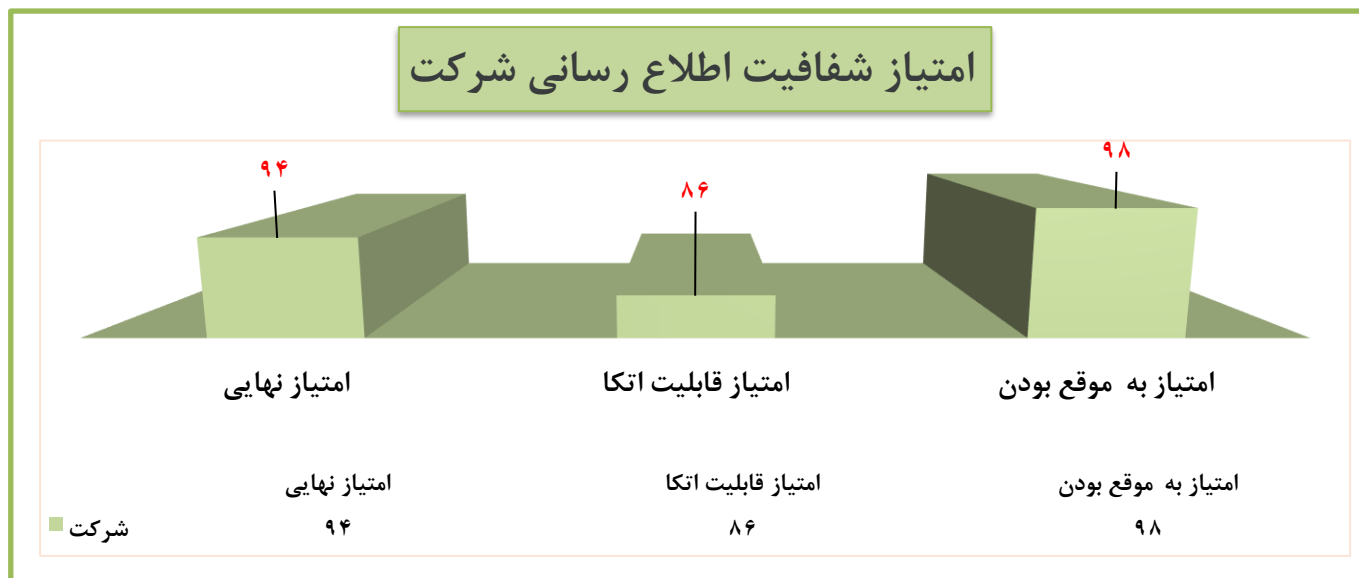


این شرکت به موجب صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخه ۱۳۹۴/۱۰/۱۲ به شرکت سهامی عام تبدیل و در تاریخ ۱۳۹۳/۰۸/۱۱ در هیئت پذیرش سازمان فرابورس ایران پذیرش و در تاریخ ۱۳۹۴/۱۱/۱۱ در فهرست بازار دوم فرابورس ایران با نماد ((غدیس)) درج گردید. در مورخه ۱۳۹۵/۱۰/۱۹ عرضه اولیه سهام این شرکت با قیمت هر سهم به مبلغ ۲.۳۱۰ ریال به انجام رسید و ۱۰ درصد از سهام این شرکت به فروش رفت. در تاریخ تهیه این گزارش قیمت سهام شرکت مبلغ ۵۵.۶۲۰ ریال و ارزش سهام آن (۲۸۰ میلیون سهم) مبلغ ۱۵.۵۷۳.۶۰۰ میلیون ریال می باشد. در پایان سال مالی ۱۳۹۸ سهام شناور شرکت ۲۱.۴۸ درصد می باشد.

| سال مالی منتهی به | تعداد سهام معامله شده | ارزش سهام معامله شده ریال | تعداد روزهای باز بودن نماد | تعداد روزهایی که نماد معامله شده است | پایان سال مالی | |
|----------------------|--------------------------|---------------------------------|-------------------------------|--|----------------|----------|
| | | | | | ارزش بازار | قیمت سهم |
| ۱۳۹۵/۱۲/۳۰ | ۱۷۶,۳۸۶,۹۶۹ | ۶۶۷,۶۰۸ | ۴۸ | ۴۳ | ۱,۷۶۷,۳۶۰ | ۶,۳۱۲ |
| ۱۳۹۶/۱۲/۲۹ | ۱۲۸,۰۳۹,۲۶۹ | ۶۷۹,۸۲۰ | ۲۳۲ | ۲۳۷ | ۸۸۶,۴۸۰ | ۳,۱۶۶ |
| ۱۳۹۷/۱۲/۲۹ | ۱۴۳,۱۴۹,۱۹۱ | ۵۶۵,۱۲۵ | ۲۹۲ | ۲۸۵ | ۱,۳۲۴,۴۰۰ | ۴,۷۳۰ |
| ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ | ۲۵۶,۳۸۴,۵۴۲ | ۴,۱۸۷,۰۴۸ | ۲۱۹ | ۲۱۹ | ۱۳,۰۳۷,۹۲۰ | ۴۶,۵۶۴ |

وضعیت نقد شوندگی سهام و کیفیت افشاء اطلاعات شرکت

با استناد آخرین رتبه بندی صورت گرفته توسط سازمان بورس و اوراق بهادار در نماد این شرکت، رتبه ۲۲ را در دوره دوازده ماهه سال ۹۶ بین شرکتهای فرابورسی کسب نموده است. جدول ذیل نشان دهنده امتیازات کسب شده توسط نماد این شرکت در ارزیابی سازمان می باشد:



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)

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 ۵ کارخانه تولیدی در سطح کشور نسبت به تولید انواع محصولات خود بشرح 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 ماءالشعیر ، نوشابه انرژی زا و نوشابه گازدار

سلماس : کنسانتره سیب و انگور، انواع آبمیوه در بسته بندی بطر PET

سردشت : کنسانتره انگور قرمز

قلعه گنج : روغن کنجد، انواع آبمیوه در بسته بندی پاکت های آلومینیومی

محیط حقوقی شرکت

نوع فعالیت شرکت و حضور آن در بورس ، ایجاب می کند که قوانین مالی از مناظر گوناگون بر فعالیت شرکت حاکم باشد . مهمترین قوانین حاکم بر فعالیت شرکت شامل :

- | | |
|---|--|
| ۱) اساسنامه شرکت | ۹) قوانین گمرکی و مقررات حاکم بر صادرات و واردات |
| ۲) قانون کار | ۱۰) قانون تجارت |
| ۳) مصوبات هیئت مدیره | ۱۱) قانون مالیاتهای مستقیم |
| ۴) قانون تامین اجتماعی | ۱۲) صورت تکالیف مجمع |
| ۵) قوانین و ضوابط محیط زیست | ۱۳) قانون مالیات بر ارزش افزوده |
| ۶) قوانین و مقررات وزارت بهداشت ، درمان و آموزش پزشکی | ۱۴) استاندارد های حسابداری |
| ۷) قوانین ، ضوابط و آیین نامه های اجرایی سازمان بورس و اوراق بهادار | ۱۵) سایر مقررات مرتبط با فعالیت شرکت |
| ۸) قوانین حمایت از حقوق مصرف کنندگان | |

فرصت ها و ریسکهای حاکم بر محیط و عوامل موثر 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 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 گمرکی برخی کالاهای صادراتی شرکت تعدیل و اصلاح شده است اما ارزش گمرکی برخی از کالاهای صادراتی نظیر انواع آبمیوه نکتار ، نوشیدنی و نوشابه غیر تتراپک نه تنها تعدیل نشده بلکه افزایش غیر منطقی نیز داشته است که در این خصوص کالای صادراتی شرکت در سال ۹۸ از جمله کالاهایی بوده است که ارزش آنها اصلاح شده 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.
- 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 .

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 برای این شرکت بوجود آورده است که با اجرای قانون مذکور 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 . با توجه به اینکه محصولات این شرکت جزو سبد ضروری خانوارها محسوب نمی شود ، تقاضای خرید محصولات در دوران رکود اقتصادی کمتر از وضعیت عادی می باشد .

تغییرات نرخ ارز: با توجه به اینکه این شرکت وابستگی ۱۰۰ درصدی 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 کنسانتره 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 سال ۱۳۹۵ و قبل از آن و مالیات ارزش افزوده تا سال ۱۳۹۵ قطعی و تسویه شده است. مالیات عملکرد سال ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷ و مالیات ارزش افزوده سالهای ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۷ در هیات حل اختلاف مالیاتی می باشد و قطعی نشده است لیکن این شرکت مبالغ اظهار شده در اظهارنامه مالیاتی را تسویه نموده 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.

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 میگردند.
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.

اهداف کلان شرکت

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 ابعاد 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.

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 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

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)

ارتقاء کیفیت محصولات فعلی

تلاش برای اخذ تسهیلات کم بهره و بلندمدت

حذف 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 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 .

در سال ۱۳۹۸ عمده سرمایه گذاریهای شرکت مربوط به اجرای اقلام سرمایه ای اعلام شده بوده است که از محل نگهداشت سطح منابع داخلی ارزان قیمت بانکی و وصول مطالبات تامین گردیده است .

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 .

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 مانند اولین

تولیدکننده آب میوه گازدار، آب میوه بر پایه هویج سیاه، آب میوه های ۱۰۰ درصد خالص و تازه، نوشیدنی های تخمیری، روغن کنجد، سرکه بالزامیک، کنسانتره آب چغندر 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 نماد عملی این ارزش ها می باشند.

همچنین در راستای تحقق چشم انداز، هرساله برنامه و بودجه مصوب شرکت در قالب بودجه مورد بازنگری و تصویب قرار گرفته و برنامه های عملیاتی، اهداف و شاخص های فرایندها تعریف و در میان گذارده میشود 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 میگردد و در قالب جشن های پایان سال و شش ماهه، بنرها، اطلاعیه و یا جلسات حضوری به تمامی کارکنان شرکت اطلاع رسانی میگردد. همچنین شرکت با تعریف فرایند خودارزیابی بر اساس مدل EFQM نسبت به ارزیابی سالانه خود درخصوص مواردی همچون سبک رهبری مشترک مدیران و بررسی میزان حرکت شرکت در مسیر آرمان های تعیین شده و اثربخشی آنها اقدام می نماید و درصورت لزوم با ارائه برنامه های بهبود، آنها را مورد بازنگری و اصلاح قرار می دهد.

برای تمامی استراتژی هایی که معین شده برنامه های اجرایی خاص پیش بینی شده است که در واقع راه های تحقق اهداف با اجرایی نمودن این برنامه ها میسر می گردد و عمده اهداف ، استراتژی های شرکت و برنامه های اجرایی دربخش استراتژی ها بیان شده است .

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

الف : توزیع به صورت مویرگی 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 .

در خصوص واحد های هیبریدی ، عموماً شرکت در مراکزی که قبلاً "مشکل تامین نماینده فروش داشته یا مشکل پوشش و سهم مناسب از بازار را داشته ، جهت ترغیب نمایندگان به همکاری در توزیع و فروش محصولات شرکت و همچنین همکاری در جهت بازاریابی و فروش محصولات در این حوزه ها اقدام به اجرای این سیاست نموده بود و می بایست حداقل مدت زمان مناسبی با این روش به فعالیت خود ادامه داده تا بتواند خروجی آن را سنجیده و تصمیم لازم را اتخاذ نماید . در سال مالی ۱۳۹۸ نسبت به برچیدن مراکز مویرگی شیراز و اهواز اقدام و امر بازاریابی و فروش این مناطق را به نمایندگی فروش واگذار نموده است . در ضمن در سال ۱۳۹۹ نیز ارزیابی های لازم در این خصوص صورت خواهد پذیرفت و در صورت نیاز نسبت به تغییر روش توزیع اقدام خواهد گردید .

با توجه به ضرورت انجام اقدامات اثر بخش و سودآور 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 مویرگی توزیع می کند) ، استانهای کهگیلویه 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 که سعی دارد ضمن افزایش بازار خود ، شاهد تثبیت اقدامات اثربخشی در استقرار کانالهای توزیع خود نماید .

با توجه به ضرورت انجام اقدامات اثر بخش و سودآور 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 مویرگی توزیع می کند) ، استانهای کهگیلویه 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 که سعی دارد ضمن افزایش بازار خود ، شاهد تثبیت اقدامات اثربخشی در استقرار کانالهای توزیع خود نماید .

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 به صورت محدود و ظرفیت پایین نموده و برای تولید این محصول از ظرفیت ماشین آلات موجود استفاده نموده است . شایان ذکر است که تا پایان سال ۱۳۹۸ حدود مقدار ۳۰.۰۰۰ لیتر محلول در شرکت تولید و حدود ۳.۰۰۰ لیتر از این محصول به فروش رفته است



* تقدیرنامه سازمان غذا و دارو درخصوص اقدام داوطلبانه اینشرکت درجهت درج نشانگر راهنمای تغذیه ای بر روی محصول

* گواهینامه حلال محصولات تولیدی ((۱۳۰۱۸, ۱۳ may

* اخذ پروانه استاندارد و بهداشتی ساخت برای تمامی محصولات (۱۳۹۱/۰۶/۰۸ - ۱۳۹۴/۰۹/۰۲)

* گواهینامه تقدیرنامه یک ستاره تعالی و پیشرفت ۱۳۹۷

* تقدیرنامه اداره محیط زیست (سال ۱۳۹۵)

* لوح صادر کننده نمونه سال ۱۳۹۷

* گواهینامه های ۲۰۱۵:۲۰۱۱ ISO ۹۰۰۱ - ۲۰۰۵:۲۰۰۰ ISO ۲۲۰۰۰

* گواهینامه انطباق معیار مصرف انرژی (۱۳۹۵/۰۶/۰۶)

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 شد. در ادامه با توجه به تعهد شرکت مبنی بر حرکت در مسیر تعالی سازمانی با توجه به "نقشه راه تعالی" تعریف شده، در سال جاری مجدداً در سطح تقدیرنامه شرکت نموده است.

مروری بر عملکرد مالی و عملیاتی شرکت در سال جاری

(۱) مقایسه اقلام سود و زیان :

(۱-۱) مقایسه اقلام سود و زیان سال جاری با بودجه :

| شرح | واقعی سال ۱۳۹۸ | بودجه سال ۱۳۹۸ | درصد تحقق |
|--------------------------------------|----------------|----------------|-----------|
| درآمد های عملیاتی | ۳,۰۶۷,۳۵۲ | ۲,۸۵۰,۴۷۵ | ۱۰۸٪ |
| بهای تمام شده کالای فروش رفته | (۲,۰۷۰,۶۷۰) | (۱,۹۱۴,۲۴۴) | ۱۰۸٪ |
| سود ناخالص | ۹۹۶,۶۸۲ | ۹۳۶,۲۳۱ | ۱۰۶٪ |
| هزینه های فروش ، اداری و عمومی | (۲۹۷,۲۲۳) | (۳۰۰,۸۶۸) | ۹۹٪ |
| سایر اقلام عملیاتی | ۹,۹۵۲ | ۱,۲۸۷ | ۷۷۳٪ |
| سود عملیاتی | ۷۰۹,۴۱۱ | ۶۳۶,۶۵۰ | ۱۱۱٪ |
| هزینه های مالی | (۲۳۱,۰۲۱) | (۲۲۹,۳۵۳) | ۱۰۱٪ |
| سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی | ۷,۱۰۵ | ۲,۲۴۶ | ۳۱۶٪ |
| سود قبل از مالیات | ۴۸۵,۴۹۵ | ۴۰۹,۵۴۳ | ۱۱۹٪ |

شرکت در سال ۱۳۹۸ ضمن بازنگری در سیستم توزیع و فروش خود نسبت به کنترل هزینه موفق عمل نموده است و پیش بینی می شود که با کنترل هزینه این بخش مانع از افزایش نسبت سهم این بخش از هزینه ها در مقایسه با فروش گردد. پیش بینی می گردد هزینه های اداری عمومی و فروش سال ۹۹ نسبت به سال ۹۸ حدود ۳۰ درصد رشد داشته باشد.

۱-۲) مقایسه اقلام سود و زیان سال جاری با دو سال قبل :

| تغییرات نسبت به | تغییرات به ۹۶ | تغییرات به ۹۷ | ۱۳۹۶ حسابرسی شده | ۱۳۹۷ حسابرسی شده | ۱۳۹۸ | شرح | | | |
|-----------------|---------------|---------------|------------------|------------------|------|-------------|------|-------------|---------------------------------------|
| دوسال گذشته | درصد | درصد | درصد | میلیون ریال | درصد | میلیون ریال | درصد | میلیون ریال | |
| | ۱۱۷٪ | ۵۹٪ | ۱۰۰ | ۱,۴۱۴,۵۸۴ | ۱۰۰ | ۱,۹۲۸,۰۳۳ | ۱۰۰ | ۳,۰۶۷,۳۵۲ | درآمدهای عملیاتی |
| | ۱۱۶٪ | ۵۴٪ | (۶۸) | (۹۵۷,۳۱۶) | (۷۰) | (۱,۳۴۸,۹۲۰) | (۶۸) | (۲,۰۷۰,۶۷۰) | بهای تمام شده کالای فروش رفته |
| | ۱۱۸٪ | ۷۲٪ | ۳۲ | ۴۵۷,۲۶۸ | ۳۰ | ۵۷۹,۱۱۳ | ۳۲ | ۹۹۶,۶۸۲ | سود ناخالص |
| | ۱۴٪ | -۱٪ | (۱۹) | (۲۶۱,۷۳۶) | (۱۶) | (۲۹۹,۸۷۴) | (۱۰) | (۲۹۷,۲۲۳) | هزینه های فروش ، اداری و عمومی |
| | -۴۳٪ | ۴۳۱۷٪ | (۲۰) | (۳,۰۱۸) | ۰ | ۲۳ | -۰.۳ | ۹,۹۵۲ | سایر درآمدها |
| | ۲۶۸٪ | ۱۵۴٪ | ۱۴ | ۱۹۲,۵۱۴ | ۱۴ | ۲۷۹,۲۶۲ | ۲۳ | ۷۰۹,۴۱۱ | سود عملیاتی |
| | ۶۸٪ | ۳۴٪ | (۱۰) | (۱۳۷,۶۲۹) | (۹) | (۱۷۲,۹۰۲) | (۸) | (۲۳۱,۰۲۱) | هزینه های مالی |
| | ۲۶۱٪ | ۲۹٪ | -۰.۱ | ۱,۹۶۷ | -۰.۳ | ۵,۵۰۱ | -۰.۲ | ۷,۱۰۵ | سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی |
| | ۷۵۴٪ | ۳۳۴٪ | ۴ | ۵۶,۸۵۲ | ۶ | ۱۱۱,۸۶۱ | ۱۶ | ۴۸۵,۴۹۵ | سود قبل از مالیات |
| | ۱۰۴۴٪ | ۲۵۲٪ | (۱) | (۸,۰۰۰) | (۱) | (۲۶,۰۰۵) | (۳) | (۹۱,۵۰۰) | مالیات بر درآمد |
| | ۱۰۰٪ | -۱۰۰٪ | ۰ | ۰ | (۲۰) | (۳,۰۱۸) | ۰ | ۰ | مالیات بر درآمد سنوات گذشته |
| | ۷۰۶٪ | ۳۷۶٪ | ۳ | ۴۸,۸۵۲ | ۴ | ۸۲,۸۳۸ | ۱۳ | ۳۹۳,۹۹۵ | سود عملیات در حال تداوم قبل از مالیات |
| | ۲۷۵٪ | ۱۶۶٪ | | ۵۴۰ | | ۷۶۰ | | ۲,۰۲۵ | سود عملیاتی هر سهم (ریال) |
| | ۶۱٪ | ۳۳٪ | | (۳۸۳) | | (۴۶۶) | | (۶۱۸) | سود غیر عملیاتی هر سهم (ریال) |

۱-۳) مقایسه اجزای بهای تمام شده سال جاری با سال قبل :

| درصد تغییرات | مبلغ تغییرات | ۱۳۹۷ حسابرسی شده | ۱۳۹۸ | اجزای بهای تمام شده |
|--------------|--------------|---------------------|-----------|--|
| ۷۶ | ۸۱۳,۸۲۲ | ۱,۰۷۲,۴۶۳ | ۱,۸۸۶,۲۸۵ | مواد مستقیم مصرفی |
| ۴۹ | ۳۹,۹۰۰ | ۸۱,۹۴۲ | ۱۲۱,۸۴۲ | دستمزد مستقیم |
| سربار ساخت : | | | | |
| ۴۶ | ۳۴,۴۷۴ | ۷۴,۶۴۹ | ۱۰۹,۱۲۳ | دستمزد غیر مستقیم |
| ۸۴ | ۲۶,۲۶۶ | ۳۱,۱۰۱ | ۵۷,۳۶۷ | مواد غیر مستقیم |
| ۱۲ | ۶,۱۲۲۰ | ۵۱,۱۸۲ | ۵۷,۳۰۴ | استهلاک |
| ۵۴ | ۱۵,۲۷۵ | ۲۸,۳۲۹ | ۴۳,۶۰۴ | کارمزد تولیدات |
| ۱۰۰ | ۶,۴۹۱ | ۲۰,۹۴۷ | ۲۷,۴۳۸ | تعمیرات |
| ۱۳۴ | ۱۸,۸۷۴ | ۱۴,۰۴۶ | ۳۲,۹۲۰ | سایر (کمتر از ۱۰ درصد سربار تولید) |
| ۷۰ | ۹۶۱,۲۲۴۰ | ۱,۳۷۴,۶۵۹ | ۲,۳۳۵,۸۸۳ | جمع هزینه های ساخت |
| (۵,۰۶۳) | (۲۴۹,۸۰۳) | ۴,۹۳۴ | (۲۴۴,۸۶۹) | افزایش (کاهش) موجودی های در جریان ساخت |
| (۴۰) | ۶۱۱ | (۱,۵۱۷) | (۹۰۶) | اهدایی و مصرف داخلی شرکت |
| ۵۲ | ۷۱۲,۰۳۲ | ۱,۳۷۸,۰۷۶ | ۲,۰۹۰,۱۰۸ | بهای تمام شده ساخت |
| (۳۶) | ۶,۶۱۱ | (۱۸,۱۹۲) | (۱۱,۵۸۱) | کاهش موجودی های ساخته شده |
| (۲۸) | ۳,۱۰۷ | (۱۰,۹۶۴) | (۷,۸۵۷) | اهدایی و مصرف داخلی شرکت |
| ۵۴ | ۷۲۱,۷۵۰ | ۱,۳۴۸,۹۲۰ | ۲,۰۷۰,۶۷۰ | بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی |



۲) آمار تولید و فروش (به تفکیک محصولات عمده)

۲-۱) آمار تولید سال جاری :

| نام محصول | واحد سنجش | ظرفیت اسمی | ظرفیت عملی | سال ۱۳۹۸ |
|--------------------------|-----------|------------|------------|----------|
| انواع کنسانتره و پوره | تن | ۱۳,۰۰۰ | ۹,۸۳۳ | ۱۲,۵۱۵ |
| انواع الکل | هزار لیتر | ۱,۸۰۰ | ۹۲۹ | ۱,۹۲۳ |
| انواع آبمیوه و ماءالشعیر | هزار لیتر | ۱۰۱,۱۷۲ | ۷۰,۶۳۴ | ۷۲,۹۰۷ |
| محصولات روغن کنجد | هزار لیتر | ۶۵۰ | ۲۴ | ۲ |

۲-۲) مقایسه تولید سال جاری با دو سال قبل :

| تغییرات | درصد تغییرات نسبت به | | ۱۳۹۶ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | ظرفیت عملی | ظرفیت اسمی | واحد سنجش | نام محصول |
|---|----------------------|--------|--------|--------|--------|------------|------------|-----------|--------------------------|
| | ۱۳۹۸ | ۱۳۹۷ | | | | | | | |
|  | -۷٪ | ۵۸٪ | ۱۳,۵۲۵ | ۷,۹۳۴ | ۱۲,۵۱۵ | ۹,۸۳۳ | ۱۳,۰۰۰ | تن | انواع کنسانتره و پوره |
|  | ۱۵۸٪ | ۱۱۹۱۹٪ | ۷۴۴ | ۱۶ | ۱,۹۲۳ | ۹۲۹ | ۱,۸۰۰ | هزار لیتر | انواع الکل |
|  | ۱۲٪ | ۳٪ | ۶۵,۱۴۵ | ۷۰,۷۶۹ | ۷۲,۹۰۷ | ۷۰,۶۳۴ | ۱۰۱,۱۷۲ | هزار لیتر | انواع آبمیوه و ماءالشعیر |
|  | ۱۰۰٪ | -۹۲٪ | . | ۲۴ | ۲ | ۲۴ | ۶۵۰ | هزار لیتر | محصولات روغن کنجد |

۲-۳) مقایسه ضایعات تولید سال جاری با سال قبل :

| گروه محصول | واحد سنجش | ۱۳۹۸ | ۱۳۹۷ | درصد تغییرات |
|-------------------------|-----------|---------|---------|--------------|
| انواع کنسانتره و پوره | کیلو گرم | ۱,۲۸۲ | ۳,۵۳۳ | ۶۴٪- |
| انواع آبمیوه وماءالشعیر | لیتر | ۱۵۴,۱۷۷ | ۴۱۳,۸۷۸ | ۶۳٪- |
| سرکه | لیتر | ۳۴ | ۱۳ | ۱۷۲٪ |
| محصولات روغن کنجد | لیتر | ۰ | ۲۴ | ۱۰۰٪- |
| نوشابه انرژی زا | لیتر | ۱۴۸ | ۰ | ۱۰۰٪ |
| نوشابه گازدار | لیتر | ۲۴۳ | ۰ | ۱۰۰٪ |
| سایر | - | ۳,۴۵۶ | ۱۵۴,۳۶۵ | ۹۸٪- |

۲-۴) مقایسه فروش سال جاری با دو سال قبل :

| تغییرات | توجیه نوسانات نسبت به سال | | مبلغ - میلیون ریال | | | مقدار | | | واحد سنجش | نام محصول | |
|---------|---------------------------|-------|--------------------|-----------|-----------|--------|--------|--------|-----------|-------------------------|--------------|
| | ۱۳۹۶ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۶ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | ۱۳۹۶ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | | | |
| | ۱۱۱٪ | ۴۶٪ | ۱,۲۴۹,۱۲۰ | ۱,۸۰۷,۲۱۵ | ۲,۶۳۰,۷۶۰ | ۶۸,۹۹۸ | ۶۸,۸۷۸ | ۷۳,۵۲۷ | هزار لیتر | انواع آبمیوه | فروش داخلی |
| | ۱۴۹۵٪ | ۵۵۳۴٪ | ۱۲,۴۶۶ | ۳,۵۳۰ | ۱۹۸,۸۶۶ | ۵۴۲ | ۱۴۷ | ۱,۵۳۸ | هزار لیتر | انواع الکل | |
| | -۳۱٪ | -۲۰٪ | ۴۸,۸۹۵ | ۴۲,۴۱۶ | ۳۳,۷۹۹ | ۱,۵۰۴ | ۵۰۱ | ۵۴۷ | تن | انواع کنسانتره و پوره | |
| | ۱۰۰٪ | -۱۰٪ | ۰ | ۴۱,۳۳۸ | ۳۷,۳۷۳ | ۰ | ۱,۸۶۰ | ۱,۲۸۴ | هزار لیتر | ماءالشعیر | |
| | ۱۰۰٪ | ۱۰۰٪ | ۰ | ۰ | ۲۲,۶۸۴ | ۰ | ۰ | ۲۶۲ | هزار لیتر | انواع نوشابه انرژی زا | |
| | ۱۰۰٪ | ۱۰۰٪ | ۰ | ۰ | ۱۱,۸۰۳ | ۰ | ۰ | ۲۲۴ | هزار لیتر | انواع نوشابه گازدار وبس | |
| | ۱۰۰٪ | ۱۰۰٪ | ۰ | ۰ | ۶۱۷ | ۰ | ۰ | ۴ | هزار لیتر | انواع ضد عفونی کننده | |
| | ۱۲۴٪ | ۵۵٪ | ۱,۳۱۰,۴۸۱ | ۱,۸۹۴,۴۹۹ | ۲,۹۳۵,۹۰۲ | | | | | جمع فروش داخلی | |
| | ۰٪ | ۰٪ | ۰ | ۰ | ۰ | ۰ | ۰ | ۰ | هزار لیتر | انواع الکل | فروش صادراتی |
| | ۴۱٪ | ۹۴۴٪ | ۸۷,۰۳۶ | ۱۱,۷۸۱ | ۱۲۲,۹۶۸ | ۲۳۲۸ | ۲۵۵ | ۱۲۱۱ | تن | انواع کنسانتره و پوره | |
| | -۵۰٪ | -۶۱٪ | ۱۷,۰۶۷ | ۲۱,۷۵۳ | ۸,۴۸۲ | ۱۲۳۰ | ۹۷۸ | ۱۴۲ | هزار لیتر | انواع آبمیوه | |
| | ۲۶٪ | ۲۹۲٪ | ۱۰۴,۱۰۳ | ۳۳,۵۳۴ | ۱۳۱,۴۵۰ | | | | | جمع فروش صادراتی | |
| | ۱۱۷٪ | ۵۹٪ | ۱,۴۱۴,۵۸۴ | ۱,۹۲۸,۰۳۳ | ۳,۰۶۷,۳۵۲ | | | | | جمع کل | |

۲-۵) مقایسه فروش ارزی سال جاری با سال قبل :

| درصد تغییرات نسبت به سال قبل | مبلغ - فروش میلیون ریال | | مبلغ فروش ارزی | | | | شرح |
|------------------------------|-------------------------|---------|----------------|---------|-------------|---------|-----------|
| | | | فروش (یورو) | | فروش (دلار) | | |
| | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | |
| ۲۹۲٪ | ۳۳,۵۳۴ | ۱۳۱,۴۵۰ | ۲۲۵,۲۶۹ | ۱۸۱,۵۸۷ | ۵۱۴,۶۷۳ | ۸۲۸,۶۰۰ | فروش خالص |

۲-۶) - برنامه های آتی جهت رفع محدودیت ها و مشکلات صادراتی و گسترش صادرات :

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 پایین 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 مواجه بود؛ ولی باعث توجیه پذیر شدن صادرات شده و این امر برای مدیران شرکت که به دنبال افزایش صادرات محصولات بودند، فرصت محسوب می شد. لیکن بدلیل الزام استفاده از سامانه نیما، توجیه پذیری صادرات نیز با ابهام مواجه می گردد.

با توجه به اعمال تحریم های ظالمانه علیه اقتصاد کشور جمهوری اسلامی ایران که در حوزه های بانکی و معاملات اقتصادی بیشتر نمود پیدا کرده و از طرفی با توجه به محدودیتهایی که از طرف بانک مرکزی در خصوص تعهد در انتقال ارز به بازارهای داخلی و همچنین مشکلات گمرکی خصوصاً در حوزه ارزش گذاری اقلام صادراتی که در سیستم گمرکات کشور اعمال شده با آنچه در بازار واقعی اتفاق می افتد در بعضی مواقع تا ۱۰۰ درصد اختلاف دارد جزو عوامل هستند که در صادرات محصولات شرکت محدودیت ایجاد نموده اند. لذا این شرکت جهت رفع این مشکلات و استمرار امر صادرات محصولات تولیدی خصوصاً محصولات نهایی موارد ذیل را در برنامه کاری خود قراردادده تا بتواند به مشکلات اشاره شده فائق آید.

(۱) تلاش و مکاتبه با گمرکات کشور در رابطه با اصلاح ارزشی گمرکی کالاهای صادراتی و تطبیق آن با شرایط بازار.

(۲) بازاریابی و شناسایی مقاصد جدید صادراتی و توسعه آن جهت امکان صادرات کالاها و محصولات شرکت.

(۳) تلاش 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) برنامه ریزی لازم جهت انجام تبلیغات محیطی و رسانه ای در کشورهای هدف خصوصاً عراق و مشارکت و حضور در نمایشگاههای محل آنها.

(۶) بررسی راهکارهای لازم جهت استفاده حداکثری از مشوقهای صادراتی ابلاغ شده از طرف بنیاد و دولت جمهوری اسلامی ایران.

۲-۷) مقایسه سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی با سال قبل :

| مبلغ - میلیون ریال | | شرح |
|--------------------|-------|--------------------------------------|
| ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | |
| ۵,۵۰۱ | ۷,۱۰۵ | سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی |

۳) آمار خرید و مصرف مواد اولیه :

۳-۱) مقایسه آمار مقداری خرید و مصرف سال جاری با سال قبل :

| شرح | واحد سنجش | سال ۱۳۹۸ | | سال ۱۳۹۷ | | درصد تغییرات | |
|----------------------------------|-------------|----------|---------|----------|---------|--------------|------|
| | | خرید | مصرف | خرید | مصرف | خرید | مصرف |
| شکر | تن | ۵,۷۴۴ | ۴,۴۸۱ | ۳,۱۵۰ | ۳,۱۱۶ | ۸۲٪ | ۴۴٪ |
| محصولات کشاورزی (انواع میوه) | تن | ۴۷,۹۲۴ | ۴۷,۹۲۴ | ۲۲,۳۱۹ | ۲۲,۳۴۸ | ۱۱۵٪ | ۱۱۴٪ |
| انواع پریفرم | یک هزار عدد | ۱۵,۶۴۱ | ۱۴,۱۵۵ | ۴۰,۱۸۰ | ۴۱,۳۹۱ | -۶۱٪ | -۶۶٪ |
| انواع بطری شیشه ای | یک هزار عدد | ۳۰,۱۷۰ | ۳۱,۹۶۰ | ۲۶,۸۶۹ | ۲۴,۹۳۹ | ۱۲٪ | ۲۸٪ |
| انواع درب بطر پلاستیکی | یک هزار عدد | ۷۶,۰۷۸ | ۶۷,۴۴۴ | ۶۸,۵۷۳ | ۶۴,۳۲۷ | ۱۱٪ | ۵٪ |
| انواع نایلون شرینگ و فیلم استریچ | تن | ۴۸۹ | ۳۷۷ | ۴۰۳ | ۳۹۳ | ۲۱٪ | -۴٪ |
| پلی اتیلن | تن | ۲,۶۸۵ | ۲,۴۱۸ | ۱,۰۱۴ | ۱۳۷,۱۷۱ | ۱۰۰٪ | ۱۰۰٪ |
| سایر | - | ۱۸۷,۱۹۳ | ۱۶۲,۹۸۸ | ۱۲۴,۴۰۵ | ۱۳۵,۰۸۲ | ۵۰٪ | ۲۱٪ |
| جمع | | - | - | - | - | - | - |

۳-۲) آمار تامین کنندگان عمده :

| شرح | نام تامین کننده عمده |
|-------------------------------|--|
| شکر | قند اصفهان ، شرکت بازرگانی ، کارخانه قند ارومیه و شرکت قند پانیدفام |
| محصول کشاورزی (میوه ها) | باغداران |
| انواع پری فرم | (پلی فرم) شرکت ستاره کالی شرق ، پت پاور آریا و سید ابوالفضل حسینیان |
| انواع بطری شیشه | شرکت مفید شیشه ، شرکت نفیس شیشه و شرکت شیشه و گاز |
| انواع درب بطری پلاستیکی pet | آماد پلیمر ، سرین آپ و شرکت بیرنوش |
| نایلون شیرینگ و فیلم استریچ | پارسیان پلیمر البرز ، شرکت پوشان پلاستیک ، آرتا سان پلاست و شرکت آسیا پک آذر |
| انواع مواد اولیه تولید پریفرم | شرکت بورس کالای ایران |
| فویل پاکت | شرکت تتراپک ایران |

۳-۳) آمار خرید به تفکیک خرید داخلی و خارجی :

| درصد تغییرات | مبلغ (میلیون ریال) | | تعداد(هزار) | | شرح | ردیف |
|--------------|--------------------|-----------|-------------|---------|-----------------------------------|------------|
| | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | | |
| ۱۲۰٪ | ۱۰۶,۳۴۸ | ۲۳۴,۳۹۶ | ۳,۱۵۰ | ۵,۷۴۴ | شکر | خرید داخلی |
| ۱۴۶٪ | ۱۵۸,۴۰۹ | ۳۸۹,۸۱۴ | ۲۲,۳۱۹ | ۴۷,۹۲۴ | محصولات کشاورزی | |
| -۵۴٪ | ۲۳۱,۸۲۳ | ۱۰۶,۷۸۵ | ۴۰,۱۸۰ | ۱۵,۶۴۱ | انواع پری فرم خریداری شده | |
| ۱۲۷٪ | ۸۴,۱۵۲ | ۱۹۱,۰۰۲ | ۲۶,۸۶۹ | ۳۰,۱۷۰ | انواع شیشه بسته بندی محصولات | |
| ۵۳٪ | ۳۷,۹۲۲ | ۵۷,۸۳۱ | ۶۸,۵۷۳ | ۷۶,۰۷۸ | انواع درب PET پلاستیکی | |
| ۷۶٪ | ۴۰,۴۳۸ | ۷۱,۲۳۳ | ۴۰۳ | ۴۸۹ | انواع نایلون شیرینگ و فیلم استریج | |
| ۳۰۰٪ | ۹۵,۱۶۸ | ۳۸۰,۹۳۳ | ۸۲۸ | ۲,۶۸۵ | انواع مواد اولیه تولید پریفرم | |
| ۱۷۳٪ | ۲۶۷,۵۳۸ | ۷۳۰,۹۵۲ | ۱۱۴,۶۹۲ | ۱۷۰,۳۴۰ | سایر کالاها | |
| ۱۱۲٪ | ۱,۰۲۱,۷۹۸ | ۲,۱۶۲,۹۴۷ | - | - | جمع خرید داخلی | |
| ۳۳۱٪ | ۱۷,۸۲۴ | ۷۶,۸۹۹ | ۱,۸۲۸ | ۱۲,۷۳۹ | فویل پاکت تتراپک | خرید خارجی |
| ۵۸٪ | ۳۹,۱۸۶ | ۶۲,۰۲۴ | ۷,۰۵۷ | ۴,۱۱۶ | سایر کالاها | |
| ۱۴۴٪ | ۵۷,۰۱۰ | ۱۳۸,۹۲۳ | - | - | جمع خرید خارجی | |
| ۱۱۳٪ | ۱,۰۷۸,۸۰۸ | ۲,۳۰۱,۸۷۰ | - | - | جمع کل | |

۳-۴) مبلغ ارزی و ریالی اقلام ترخیص و تحویل شده و مقایسه با سال قبل :

| درصد تغییرات | مبلغ میلیون ریال | | مبلغ ارزی سال ۱۳۹۷ | | | مبلغ ارزی سال ۱۳۹۸ | | | شرح |
|--------------|------------------|---------|--------------------|-------|---------|--------------------|--------|---------|------------|
| | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | یورو | فرانک | دلار | یورو | درهم | روپیه | |
| ۱۹۷٪ | ۴۶,۷۷۷ | ۱۳۸,۹۵۶ | ۵۳۹,۷۸۹ | - | ۷۹,۹۴۰ | ۹۶۰,۹۱۵ | - | ۶۵۳,۳۴۹ | مواد اولیه |
| -۱۰۰٪ | ۵,۸۰۷ | | ۹۶,۳۹۷ | - | | - | - | - | ماشین آلات |
| ۱۷۳٪ | ۱۲,۵۱۳ | ۳۴,۱۵۲ | ۱۴۴,۶۱۲ | - | ۴۰,۶۲۹ | ۲۲۴,۵۶۵ | ۶۲,۳۳۱ | - | قطعات |
| ۱۶۶٪ | ۶۵,۰۹۷ | ۱۷۳,۱۰۸ | ۷۸۰,۷۹۸ | ۰ | ۱۲۰,۵۶۹ | ۱,۱۸۵,۴۸۰ | ۶۲,۳۳۱ | ۶۵۳,۳۴۹ | جمع |

۳-۵) مبلغ ارزی و ریالی ارقام گشایش اعتبار شده :

در سال جاری شرکت نسبت به گشایش اعتبار اسنادی اقدام ننموده است .

۳-۶) برنامه های آتی درخصوص جایگزینی نظام وارداتی با تولیدات داخلی :

کاهش شدید ارزش پول ملی در برابر ارزهای خارجی، افزایش شدید قیمت کالاها و مواد خارجی را به دنبال دارد؛ 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 پاکدیس 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 مواجه است . لکن در صورتیکه شرکت بتواند ارقام وارداتی که عمدتاً مربوط به بسته بندی می باشد را تهیه نماید ، در بسته بندی محصولات تغییراتی را بوجود خواهد آورد.

۴) تغییرات در سرمایه گذاری ها :

۴-۱) تغییرات در دارایی های ثابت :

| شرح قلم | ۱۳۹۸ | خالص افزایش (کاهش) | ۱۳۹۷ | خالص افزایش (کاهش) | ۱۳۹۶ |
|---------------------------|----------------|-----------------------|----------------|-----------------------|----------------|
| زمین | ۴۴,۱۲۷ | ۰ | ۴۴,۱۲۷ | ۲,۵۸۴ | ۴۱,۵۴۳ |
| ساختمان | ۱۶۷,۹۳۷ | (۲۴,۹۷۸) | ۱۹۲,۹۱۵ | (۹,۵۷۸) | ۱۷۷,۵۱۵ |
| چاه ها ، قنوات و اشجار | ۴,۱۴۱ | (۱۴۶) | ۴,۲۸۷ | ۲,۴۳۸ | ۱,۷۰۳ |
| ماشین آلات و تجهیزات | ۲۷۷,۶۰۴ | ۱۷,۱۸۹ | ۲۶۰,۴۱۵ | ۲۷,۷۸۶ | ۲۴۹,۸۱۸ |
| وسایل نقلیه | ۱,۳۱۷ | (۱,۵۷۴) | ۲,۸۹۱ | (۱,۵۲۳) | ۲,۸۴۰ |
| اثاثه و منصوبات | ۴,۱۵۸ | (۱,۹۷۳) | ۶,۱۳۱ | (۴,۳۳۳) | ۸,۴۹۱ |
| ابزار آلات | ۸۷ | (۳۶) | ۱۲۳ | (۵۲) | ۱۳۹ |
| جمع | ۴۹۹,۳۷۱ | (۱۱,۵۱۸) | ۵۱۰,۸۸۹ | (۱۰۶) | ۴۸۲,۰۴۹ |
| دارایی های در جریان تکمیل | ۸۶,۷۹۴ | ۸۰,۰۰۰ | ۶,۷۵۷ | ۷۹,۴۶۲ | ۷,۳۳۲ |
| ارقام سرمایه ای در انبار | ۳۴,۹۳۴ | ۳۴,۹۳۴ | ۰ | ۳۴,۹۳۴ | ۰ |
| پیش پرداخت های سرمایه ای | ۲۵,۷۷۰ | ۲۲,۳۷۷ | ۳,۳۹۳ | ۲۱,۳۳۱ | ۴,۴۳۹ |
| جمع | ۶۴۶,۸۶۹ | ۱۲۵,۸۳۰ | ۵۲۱,۰۳۹ | ۱۵۳,۰۴۹ | ۴۹۳,۸۲۰ |

۵) تغییرات در ساختار سرمایه و سیاست های تامین مالی :

۵-۱) تغییرات در حقوق صاحبان سهام :

| مبلغ - میلیون ریال | | | شرح |
|--------------------|---------|---------|------------------|
| مبلغ تغییرات | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | |
| ↑ ۳۱۵,۵۹۵ | ۳۸۳,۹۶۰ | ۶۹۹,۵۵۵ | حقوق صاحبان سهام |

۵-۲) تغییرات در بدهی های بلند مدت :

| مبلغ - میلیون ریال | | | شرح |
|--------------------|--------|---------|---|
| مبلغ تغییرات | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | |
| ۱۲,۱۷۲ | ۳۸,۴۲۵ | ۵۰,۵۹۷ | پرداختی بلند مدت |
| (۱,۱۳۸) | ۳,۹۷۷ | ۲,۸۳۹ | تسهیلات مالی بلند مدت |
| ۲۲,۶۳۷ | ۵۰,۲۵۹ | ۷۲,۸۹۶ | ذخیره مزایای پایان خدمت و مرخصی کارکنان |
| ۳۳,۶۷۱ | ۹۲,۶۶۱ | ۱۲۶,۳۳۲ | جمع بدهی های بلند مدت |



۶) تغییرات در وضعیت نقدینگی :

۶-۱) منابع اصلی نقدینگی و مصارف نقدی عمده و وضعیت جریانهای نقدی عملیاتی سال جاری و مقایسه با سالهای قبل :

| ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | شرح |
|-------------|-------------|--|
| | | جریان های نقدی حاصل از فعالیتهای عملیاتی : |
| ۸۵,۲۵۷ | ۱۹۴,۴۴۷ | نقد حاصل از عملیات |
| (۱۱,۵۰۸) | (۱۷,۸۹۸) | پرداخت های نقدی بابت مالیات بر درآمد |
| ۷۳,۷۴۹ | ۱۷۶,۵۴۹ | جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت های عملیاتی |
| | | جریان های نقدی حاصل از فعالیت های سرمایه گذاری : |
| ۱۸۲ | ۱,۴۶۷ | دریافت های نقدی حاصل از فروش دارایی های ثابت مشهود |
| (۸۸,۸۱۸) | (۱۸۵,۶۰۸) | پرداخت های نقدی برای خرید دارایی های ثابت مشهود |
| (۱۰,۳۰۳) | (۵,۸۷۴) | پرداخت های نقدی برای خرید دارایی های نامشهود |
| ۲,۰۸۶ | ۱,۸۳۷ | دریافت های نقدی حاصل از سود سایر سرمایه گذاری ها |
| (۹۶,۸۵۳) | (۱۸۸,۱۷۸) | جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت های سرمایه گذاری |
| (۲۳,۱۰۴) | (۱۱,۶۲۹) | جریان خالص ورود (خروج) نقد قبل از فعالیت های تامین مالی |
| | | جریان های نقدی حاصل از فعالیتهای تامین مالی : |
| - | (۵۰,۰۰۰) | پرداخت نقدی به واحد اصلی |
| ۱,۳۲۵,۳۴۱ | ۳,۳۳۲,۲۱۲ | دریافت های نقدی حاصل از تسهیلات |
| (۱,۱۰۶,۰۰۲) | (۳,۰۰۵,۶۶۹) | پرداختهای نقدی بابت اصل تسهیلات |
| (۱۵۶,۵۴۲) | (۱۴۲,۸۸۳) | پرداختهای نقدی بابت سود تسهیلات |
| (۳۰,۱۳۰) | (۷۷,۱۱۱) | پرداختهای نقدی بابت سود سهام |
| ۳۲,۶۶۷ | ۵۶,۵۴۹ | جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت های تامین مالی |
| ۹,۵۶۳ | ۴۴,۹۲۰ | خالص افزایش (کاهش) در موجودی نقد |
| ۱۰,۷۰۳ | ۱۹,۵۰۳ | مانده موجودی نقد در ابتدای سال |
| (۷۶۳) | ۱,۱۰۴ | تاثیر تغییرات نرخ ارز |
| ۱۹,۵۰۳ | ۶۵,۵۲۷ | مانده وجه نقد در پایان سال |

۷) بیان سیاست های تامین مالی و سیاست های اعتباری شرکت :

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 گرفت در حال حاضر بصورت نقدی 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 تعامل مناسب و با ثباتی که با اکثر بانکهای طرف قرارداد دارد از لحاظ اعتبار ، رتبه خوبی داشته و پیش بینی می شود شرکت در سال ۱۳۹۹ نیز در صورت نیاز بتواند از منابع بانکی تسهیلات لازم را اخذ و جهت تامین منابع سرمایه در گردش خود مورد استفاده قرار دهد .

منابع شامل منابع مالی و اطلاعاتی در خصوص بازار فروش محصولات می باشد که برای دسترسی به منابع مالی از منابع درونی و بیرونی همچون تسهیلات بانکی بهره گرفته می شود . در صورت وجود منابع مازاد نسبت به تامین مواد اولیه ضروری به صورت عمده و در سطح کلان جهت پایین آوردن بهای تمام شده و در اولویت دوم برای تسویه تسهیلات به منظور کاهش هزینه های مالی اقدام خواهد کردید .

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 گرفت در حال حاضر بصورت نقدی 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 تعامل مناسب و با ثباتی که با اکثر بانکهای طرف قرارداد دارد از لحاظ اعتبار ، رتبه خوبی داشته و پیش بینی می شود شرکت در سال ۱۳۹۹ نیز در صورت نیاز بتواند از منابع بانکی تسهیلات لازم را اخذ و جهت تامین منابع سرمایه در گردش خود مورد استفاده قرار دهد .

۸) تغییرات در سرمایه در گردش :

| تغییرات | مبلغ تغییرات نسبت به سال | | مبلغ - میلیون ریال | | | شرح |
|---|--------------------------|-----------|--------------------|-----------|-----------|----------------|
| | ۱۳۹۶ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۶ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | |
|  | ۹۵۷,۳۹۶ | ۶۹۵,۶۶۵ | ۸۱۹,۲۹۶ | ۱,۰۸۱,۰۲۷ | ۱,۷۷۶,۶۹۲ | داراییهای جاری |
|  | ۷۱۹,۴۵۷ | ۴۹۵,۶۶۵ | ۹۵۴,۱۹۲ | ۱,۱۷۷,۹۸۴ | ۱,۶۷۳,۶۴۹ | بدهی های جاری |
|  | ۱,۶۷۶,۸۵۳ | ۱,۱۹۱,۳۳۰ | (۱۳۴,۸۹۶) | (۹۶,۹۵۷) | ۱۰۳,۰۴۳ | سرمایه در گردش |

۹) نسبت های مالی :

| شرکت بهنوش سال ۹۷ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۸ | نسبت های مالی |
|----------------------|------|------|--|
| ۲.۷ | ۲.۲ | ۲.۲ | نسبت دوره گردش موجودی ها (متوسط موجودیهای ابتدا و انتهای دوره / بهای تمام شده کالای فروش رفته) |
| ۵.۷ | ۸.۴ | ۱۰.۰ | نسبت دوره گردش مطالبات تجاری (متوسط حسابها و اسناد دریافتی تجاری ابتدا و انتهای دوره / فروش) |
| ۰.۷ | ۰.۹ | ۱.۱ | نسبت جاری (بدهیهای جاری در پایان دوره / دارایی جاری در پایان دوره) |
| ۰.۹ | ۰.۸ | ۰.۷ | نسبت کل بدهی (جمع داراییها در پایان دوره / جمع بدهی ها در پایان دوره) |
| ۳٪ | ۵٪ | ۱۶٪ | نرخ بازده دارایی ها (کل داراییها / سود خالص) |
| ۲۶٪ | ۲۲٪ | ۵۶٪ | نرخ بازده حقوق صاحبان سهام (میانگین حقوق صاحبان سهام / سود خالص) |
| ۸.۷ | ۱ | ۰.۴۹ | نسبت نقدشوندگی سود (سود خالص / خالص نقد حاصل از فعالیتهای عملیاتی) |
| ۳۰.۱۶ | ۳۰.۴ | ۶۹.۴ | جریان نقدی هر سهم (تعداد سهام در پایان دوره / خالص نقد حاصل از فعالیتهای عملیاتی) |

۱۰) هزینه های مالی :



| هزینه مالی - میلیون ریال | | | |
|--------------------------|-----------|-----------|-------------------------|
| ۱۳۹۵ | ۱۳۹۶ | ۱۳۹۷ | شرح |
| ۱,۴۱۴,۵۸۴ | ۱,۹۲۸,۰۳۳ | ۳,۰۶۷,۳۵۲ | فروش |
| ۱۳۷,۶۲۹ | ۱۷۲,۹۰۲ | ۲۳۱,۰۲۱ | هزینه مالی |
| ۱۰٪ | ۹٪ | ۸٪ | نسبت هزینه مالی به فروش |

۱۱) مقایسه هزینه های سال جاری با سال قبل :

| درصد تغییرات | | مبلغ افزایش (کاهش) نسبت به سال | | مقایسه هزینه ها | | | | | | شرح |
|--------------|------|--------------------------------|---------|-----------------|---------|------|---------|------|---------|-----------------------------------|
| ۱۳۹۶ | ۱۳۹۷ | ۱۳۹۶ | ۱۳۹۷ | درصد | ۱۳۹۶ | درصد | ۱۳۹۷ | درصد | ۱۳۹۸ | |
| ۱۴٪ | -۱٪ | ۳۵,۴۸۷ | (۲,۶۵۱) | ۶۶٪ | ۲۶۱,۷۳۶ | ۶۳٪ | ۲۹۹,۸۷۴ | ۵۶٪ | ۲۹۷,۲۲۳ | هزینه های فروش ، اداری و عمومی |
| ۶۸٪ | ۳۴٪ | ۹۳,۳۹۲ | ۵۸,۱۱۹ | ۳۴٪ | ۱۳۷,۶۲۹ | ۳۷٪ | ۱۷۲,۹۰۲ | ۴۴٪ | ۲۳۱,۰۲۱ | هزینه های مالی |
| ۳۲٪ | ۱۲٪ | ۱۲۸,۸۷۹ | ۵۵,۴۶۸ | ۱۰۰٪ | ۳۹۹,۳۶۵ | ۱۰۰٪ | ۴۷۲,۷۷۶ | ۱۰۰٪ | ۵۲۸,۲۴۴ | جمع در سطح شرکت |

۱۲) دعاوی له و بر علیه شرکت :

دعاوی با اهمیتی که در صورتهای مالی تاثیر گذار باشد وجود ندارد .

۱۳) سیستم های مالی و مدیریتی :

مدیرعامل شرکت بمنظور فراگیری ارزش ها و نهادینه شدن و پذیرش رفتاری کارکنان ، در بکارگیری رویکردهای مختلف برای حصول اطمینان از نقش پیش برنده ارزش ها برای تضمین آینده سازمان از ابزارهای مدیریتی همانند استقرار سیستم های بین المللی ISO۹۰۰۱:۲۰۰۸ و ISO۲۲۰۰۰:۲۰۰۵ استفاده می نماید.

مدیریت ارشد و رهبر تعالی سازمان درخصوص بهبود سیستم مدیریت و عملکرد سازمان ، انواع نرم افزارهای مدیریتی و کاربردی تحت وب را مورد استفاده عموم پرسنل قرارداد کرده است .

برای بهبود و به روزآوری سیستم قراردادهای پژوهشی با موسسات آموزشی مانند دانشگاه سراسری ارومیه و دانشگاه صنعتی ارومیه صورت گرفته است .

مدیریت ارشد از تلاش های افراد در کلیه سطوح سازمان با هدف بهبود مستمر کیفیت محصول و فرآیندهای کلیدی موثر بر آن بطور آشکار و به موقع پشتیبانی و قدردانی می نماید.

۱۴) برنامه های شرکت در خصوص توسعه شبکه بازاریابی و فروش :

در خصوص واحد های هیبریدی ، عموماً شرکت در مراکزی که قبلاً مشکل تامین نماینده فروش داشته یا مشکل پوشش و سهم مناسب از بازار را داشته ، جهت ترغیب نمایندگان به همکاری در توزیع و فروش محصولات شرکت و همچنین همکاری در جهت بازاریابی و فروش محصولات در این حوزه ها اقدام به اجرای این سیاست نموده بود و می بایست حداقل مدت زمان مناسبی با این روش به فعالیت خود ادامه داده تا بتواند خروجی آن را سنجیده و تصمیم لازم را اتخاذ نماید لذا در سال مالی ۱۳۹۷ با توجه به عملکرد ضعیف این مراکز شرکت تصمیم به برچیدن تعدادی از این مراکز نموده که از آن جمله می توان به مراکز فروش هیبریدی خراسان رضوی ، آذربایجان شرقی اشاره نمود . طبق برنامه و سیاست تدوین شده برای سال مالی ۱۳۹۸ نیز نسبت به برچیدن مراکز مویرگی شیراز و اهواز اقدام و امر بازاریابی و فروش این مناطق را به نمایندگی فروش واگذار نموده است .

با توجه به ضرورت انجام اقدامات اثر بخش و سودآور 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 مویرگی توزیع می کند) ، استانهای کهگیلویه 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 که سعی دارد ضمن افزایش بازار خود ، شاهد تثبیت اقدامات اثربخشی در استقرار کانالهای توزیع خود نماید .

فعالیت‌های مربوط به خدمات پس از فروش :

شرکت پاکدیس در راستای کسب حداکثری رضایت مشتریان هم‌شده تلاش نموده تا مطابق مأموریت خود نسبت به عرضه محصولات بر پایه مواد طبیعی و سالم اقدام نماید و در همین راستا محصولات با کیفیت تولید و به بازار عرضه می نماید .

شرکت به منظور امکان کسب اطلاعات به موقع از بازار و نظر مصرف کنندگان واحد تحقیقات و بازاریابی شرکت را فعال نموده و به این واحد مأموریت داده شده تا بصورت مستمر از بازار شهرهای مختلف اطلاعات لازم راجع آوری و تحلیل و به مدیریت گزارش نماید تا درخصوص کیفیت و قیمت محصولات تصمیم گیری مناسب و صحیح انجام پذیرد . همچنین این واحد نظرات ، پیشنهادات و انتقادات مشتریان را بعد از دریافت در فرم های مخصوص وارد و به واحد های مرتبط ارجاع نموده و نتیجه آن را پیگیری و به مدیریت گزارش می نماید تا اقدامات اصلاحی لازمه با نظر مدیریت انجام پذیرد . شرکت در نظر دارد در سال جاری جهت تسریع در اطلاع از نظر مشتریان ضمن ایجاد امکان ارتباط سیستمی از عوامل تشویقی برای ارتباط سالم با مشتریان استفاده و برای تمامی مشتریانیکه انتقاد و پیشنهاد دارد بسته های اهدایی ارسال و بنوعی آنها را برای ارائه نظرات آتی خود تشویق نماید .

اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته :

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

اطلاعات تعهدات مالی آتی شرکت :

تعهدات سرمایه ای ناشی از قراردادهای منعقد در تاریخ صورت وضعیت مالی به شرح ذیل است :

| شرح | مبلغ (میلیون ریال) |
|---|-------------------------|
| ساخت سوله انبار محصول توسط شرکت فولادین دژ کاوه | ۱۷,۹۲۷ |
| خرید دستگاه تری بلوک از ماشین سازی پدیده پارس | ۱۲,۳۲۰ |
| خرید دستگاه شیرینگ از شرکت بهپاک ساز | ۴,۹۱۰ |
| اجرای خط انتقال نیروی ۲۰ کیلو ولت توسط شرکت توسعه نیروی برق اسپوتا | ۲,۴۹۶ |
| خرید تابلو برق از شرکت تابش نیرو اسپوتا | ۱,۲۴۸ |
| مشاوره طراحی ساختمان اداری و طراحی نقشه و نظارت سوله سه دهنه توسط شرکت محیط بنا اثر | ۱,۰۷۷ |
| احداث ایستگاه گاز در کارخانه سردشت توسط شرکت ایشیق سالان | ۵۱۸ |
| جمع | ۴۰,۴۹۶ |

نظام راهبری شرکت

(۱) اطلاعات مربوط به ساختار هیئت مدیره :

به موجب صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه در مورخه ۱۳۹۸/۰۳/۲۰ هیئت مدیره شرکت ، اعضای هیئت مدیره شرکت برای مدت دو سال انتخاب و به موجب صورتجلسه مذکور سمت هریک از اعضا و اسامی نمایندگان اشخاص حقوقی به قرار ذیل تعیین گردیده است .

| اعضای هیئت مدیره و مدیر عامل | نام نماینده اشخاص حقوقی | سمت | تحصیلات و خلاصه اهم سوابق |
|--|-------------------------|--|--|
| شرکت مادر تخصصی مالی و سرمایه گذاری سینا | محمد نجفلوی ترکمانی | رئیس هیئت مدیره (غیرموظف) | کارشناسی ارشد رشته مدیریت بازرگانی از دانشکده علوم اداری و مدیریت . |
| شرکت مادر تخصصی گسترش صنایع غذایی سینا | ناصر صمدی | نائب رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل (موظف) | کارشناسی ارشد MBA ، عضو هیئت مدیره شرکت کوهرنگ در سال ۱۳۸۸ ، مدیر عامل شرکت پاکدیس از سال ۱۳۸۷ تا کنون . |
| پیوند تجارت آتیه ایرانیان | روح اله امیدی | عضو هیئت مدیره (موظف) | کارشناسی ارشد رشته توسعه اقتصاد ی و برنامه ریزی از دانشگاه علامه طباطبائی |
| بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی | سید محمد خلیلی | عضو هیئت مدیره (موظف) | کارشناسی رشته حسابداری از دانشگاه علوم اقتصادی و دارایی . |
| شرکت ره نگار خاورمیانه پارس | مازیار دژبخش | عضو هیئت مدیره (موظف) | کارشناسی ارشد رشته صنایع غذایی از دانشگاه برلین . |

۲) اطلاعات مربوط به کمیته های تخصصی هیئت مدیره :

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 الگو حس اعتماد را در سازمان ایجاد کرده اند. رهبر سازمان با تشکیل تیم های تعالی شامل :

| | |
|--------------------------------|-----------------------------------|
| کمیته حفاظت و ایمنی کارکنان | کمیته فروش و بازاریابی |
| کمیته وام کارکنان | کمیته ورزش، رفاهی و سلامت کارکنان |
| کمیته طبقه بندی مشاغل | کمیته راهبردی تعالی شرکت پاکدیس |
| شورای اسلامی کار | کمیته ریسک |
| کمیته توسعه محصول | کمیته توسعه و سرمایه گذاری |
| کمیته ایمنی مواد غذایی کارکنان | کمیته ورزش، رفاهی و سلامت کارکنان |
| کمیته استراتژی | |
| کمیته حسابرسی و ... | |




۳) اطلاعات در مورد تعداد جلسات هیئت مدیره :

| شرح | تاریخ جلسه | تعداد حاضرین |
|--------------|------------|--------------|
| جلسه اول | ۹۸/۰۱/۲۷ | ۵ |
| جلسه دوم | ۹۸/۰۲/۲۴ | ۵ |
| جلسه سوم | ۹۸/۰۳/۲۰ | ۵ |
| جلسه چهارم | ۹۸/۰۵/۰۲ | ۵ |
| جلسه پنجم | ۹۸/۰۶/۱۳ | ۵ |
| جلسه ششم | ۹۸/۰۷/۰۳ | ۵ |
| جلسه هفتم | ۹۸/۰۷/۲۹ | ۵ |
| جلسه هشتم | ۹۸/۰۸/۲۹ | ۵ |
| جلسه نهم | ۹۸/۰۹/۲۷ | ۵ |
| جلسه دهم | ۹۸/۱۰/۲۵ | ۵ |
| جلسه یازدهم | ۹۸/۱۱/۳۰ | ۵ |
| جلسه دوازدهم | ۹۸/۱۲/۰۷ | ۵ |
| جلسه سیزدهم | ۹۸/۱۲/۲۷ | ۵ |

۴) اطلاعات درباره حقوق و مزایای مدیرعامل و اعضای هیئت مدیره :

حق حضور اعضاء هیئت مدیره طی نامه و از طریق هلدینگ ابلاغ می شود . در سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ حق حضور خالص اعضای غیر موظف هیئت مدیره ۶۴۸ میلیون ریال می باشد .
در سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ حقوق و مزایای خالص اعضای موظف هیئت مدیره ۲.۳۲۱ میلیون ریال می باشد .

۵) اطلاعات مربوط به مدیران اجرایی :

| | | |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • جواد قاسم زاده • تاریخ انتصاب: ۹۳/۰۴/۱۸ • سطح تحصیلات: کارشناسی ارشد • رشته تحصیلی : حسابداری <p>مدیر مالی</p>  | <ul style="list-style-type: none"> • سید فرید هاشمی نژاد • تاریخ انتصاب: ۹۴/۰۱/۲۲ • سطح تحصیلات: کارشناسی • رشته تحصیلی : صنایع پتروشیمی <p>معاونت فنی و مهندسی</p>  | <ul style="list-style-type: none"> • محمد باقر ایمانی خانشان • تاریخ انتصاب: ۸۹/۰۵/۰۳ • سطح تحصیلات: کارشناسی ارشد • رشته تحصیلی : مدیریت اجرایی <p>معاونت مالی و اقتصادی</p>  |
|---|--|--|

۶) فرآیند تصمیم گیری درخصوص تعیین حقوق و مزایای مدیران ارشد اجرایی :

حقوق تمامی پرسنل از جمله معاونین و مدیران ارشد به پیشنهاد مدیرعامل و تصویب هیئت مدیره انجام می شود .
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 می شوند .

۷) اطلاعات مربوط به حسابرس مستقل و بازرس قانونی :

بموجب صورتجلسه مورخ ۱۳۹۸/۰۳/۲۰ مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت ، موسسه حسابرسی مفید راهبر به عنوان حسابرس مستقل و بازرس قانونی برای سال مالی ۱۳۹۸ انتخاب شده است .
همچنین مبلغ حق الزحمه حسابرس به هیئت مدیره تفویض شده است .

۸) خلاصه گزارشات حسابرس مستقل و بازرس قانونی :

| نوع اظهار نظر | ۱۳۹۴ | ۱۳۹۵ | ۱۳۹۶ | ۱۳۹۷ | ۶ ماهه ۱۳۹۸ |
|---------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| | تعدیل نشده | تعدیل نشده | تعدیل نشده | تعدیل نشده | تعدیل نشده |

۹) اهداف و نتایج سفرهای خارجی مدیران :

با عنایت به محدودیتهای موجود ، انجام سفرهای خارجی در سالهای اخیر قابل توجه نبوده و در کل ماموریتهای انجام شده در راستای کسب اطلاع از دستاوردها و تکنولوژی روز دنیا و همچنین مذاکره و آشنایی با مشتریان بین المللی از یک سو و از سوی دیگر بررسی امکان مشارکت در سرمایه گذاری در کشورهای اهداف بوده است . یکی از این سفرها اخیراً به کشور سوریه و در راستای سرمایه گذاری در زمینه صنایع تبدیلی مرتبط بوده که مطابق جلسات صورت گرفته و تصمیمات مدیر عامل محترم شرکت مادر تخصصی گسترش صنایع غذایی سینا ، موضوع منقضی بوده و اقدامی ندارد .

۱۰) اطلاعات درباره اعضا کمیته های هیئت مدیره :

| نام کمیته | اعضای کمیته |
|--------------------------------|---|
| کمیته ریسک | ۱- ناصر صمدی ۲- محمد باقر ایمانی ۳- سید فرید هاشمی نژاد ۴- جعفر صادق آقازاده ۵- جواد قاسم زاده ۶- یونس تپیا |
| کمیته طبقه بندی | ۱- محمد باقر ایمانی ۲- حشمت اله میرزا علی صباح ۳- کیکاووس صفری ۴- مهدی علیزاده ۵- نریمان حسن زاده |
| کمیته انضباطی | ۱- ناصر صمدی ۲- محمد باقر ایمانی ۳- مهدی علیزاده ۴- نریمان حسن زاده ۵- سید رضا طاهری |
| کمیته امور رفاهی | ۱- محمدرضا سوقی ملکی ۲- حشمت اله میرزاعلی صباح ۳- جعفر صادق آقازاده ۴- جواد قاسم زاده ۵- هادی رضازاده ۶- بهزاد خلیلی |
| کمیته سایت | ۱- شاهین ساعی ۲- علی دوان ۳- رضا محمدپور ۴- حسن طهوری ۵- یحیی مستکی ۶- مسعود توفیقی آذر ۷- یاسر حسن پور ۸- بهزاد خلیلی ۹- نقی عبدالعلی زاده ۱۰- صنم ذوالفقاریان ۱۱- سارا غریب نواز ۱۲- فاطمه قمری |
| کمیته تغذیه و بهداشت | ۱- سید رضا طاهری ۲- هوشنگ پورمند ۳- جعفر صادق آقازاده ۴- امیر محمد گردش کنان ۵- سولماز عباس زاده ۶- نماینده شورا ۷- آشپز |
| کمیته ورزش و سلامت و درمان | ۱- سید فرید هاشمی نژاد ۲- رضا خلیل زاد ۳- کیوان قاسم زاده ۴- کیکاووس صفری ۵- احمد کریمی ۶- سعید شهروز ۷- نماینده شورا ۸- پزشک |
| کمیته حفاظت ایمنی و بهداشت کار | ۱- سید فرید هاشمی نژاد ۲- حشمت اله میرزا علی صباح ۳- سعید شهروز ۴- معصوم جسور ۵- محمدرضا سوقی ملکی ۶- پزشک |
| کمیته وام | ۱- جواد قاسم زاده ۲- محمد جعفری ۳- شاهین ساعی ۴- حمید حمیدی |
| کمیته امنیت اطلاعات | ۱- ناصر صمدی ۲- محمدباقر ایمانی ۳- شاهین ساعی |
| شورای اقامه نماز | ۱- محمدباقر ایمانی ۲- جعفر صادق آقازاده ۳- محمدرضا سوقی ملکی ۴- جهانبخش عاملی ۵- سید رضا طاهری ۶- حشمت اله میرزا علی صباح |

گزارش تجزیه و تحلیل ریسک شرکت

اطلاعاتی در خصوص منابع، ریسک‌ها و چگونگی مدیریت این منابع، ریسک‌ها :

در خصوص ریسک‌ها نیز به تفکیک به شرح ذیل اشاره شده است و برای مدیریت این منابع و ریسک‌ها برنامه‌های شرکت و کمیته ریسک همانند سنوات گذشته برقرار 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، خدماتی 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، اعتباری، سیاسی، قانونی، حقوقی و ... می‌باشد. کمیته مدیریت ریسک شرکت که 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 آبمیوه گازدار در ایران می‌باشد. به دلیل مطلوبیت این محصول در مقایسه با نوشابه‌های گازدار، در سال‌های اخیر واحدهای تولیدی اقدام به تولید آبمیوه 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 نهایی شدن عرضه محصولات جدید، موضوع از طریق سایت کدال به استحضار عموم سهامداران محترم شرکت خواهد رسید. برند شرکت در بازار جزو نقاط قوت این سازمان محسوب می‌شود ولی بدلیل عدم نظارت مناسب بر بازار و اعطای تخفیفات و حاشیه سود خارج از عرف تجاری توسط رقبا، اعطای اعتبار بیش از اندازه به خریداران توسط رقبا، نهایتاً رقابت نا سالم توسط رقبا، کاهش قدرت خرید اقشار مختلف مردم و ... می‌تواند باعث کاهش تولید و فروش محصولات گردیده و شرکت را با ریسک تجاری مواجه سازد. همچنین با آزادسازی قیمت حامل‌های انرژی، در طرح هدفمندی یارانه‌ها و عدم پرداخت یارانه سهم تولید و صنعت که تاکنون نیز پرداخت نشده، شاهد افزایش قیمت‌ها و کاهش قدرت خرید مردم بوده ایم. همچنین شرکت در صدد شناسایی بازارهای جدید جهت افزایش فروش داخلی و صادراتی خود می‌باشد.

ریسک سایر قیمت‌ها

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

ریسک ارز

شرکت، معاملاتی را به ارز انجام می دهد که در نتیجه، در معرض آسیب پذیری از نوسانات نرخ ارز قرار می گیرد. آسیب پذیری از نوسان نرخ ارز از طریق تامین مواد اولیه از داخل کشور، اقدام برای تامین مواد اولیه مورد نیاز وارداتی با پیش بینی قبلی و اقدام به خرید زودتر از موعد ضرورت، افزایش قیمت فروش محصولات در صورت افزایش نرخ ارز و به طبع آن مواد اولیه مورد نیاز، مدیریت می شود. مبالغ دفتری دارایی های پولی ارزی و بدهی های پولی ارزی شرکت در یادداشت ۳۱ صورتهای مالی ارائه شده است.

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 مبنی بر معامله تنها با طرف های قرارداد معتبر 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 قراردادهای 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 جغرافیایی گسترده شده است. ارزیابی 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 داراییهای مالی خود نگهداری نمی کند. به غیر از فروشگاه های زنجیره ای طرف قرارداد و صنایع شیمیایی اصفهان، شرکت آسیب پذیری ریسک اعتباری با اهمیتی نسبت به هیچ یک از طرف های قرارداد ندارد. فروش این شرکت برای مشتریان اعتباری عمدتاً 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 اخذ چک (بر اساس نظر کمیسیون فروش) اعتبار داده می شود. میانگین دوره اعتباری فروش کالا ۳۴ 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 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، میان مدت و بلند مدت تامین وجه 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 اقساط بلند مدت) و با نرخ سود بالاتر برای تولید و یا عدم پرداخت تسهیلات ارزان قیمت تعیین شده مبتنی بر سیاست های اقتصاد مقاومتی و همچنین ایجاد قوانین و مقررات و اخذ مجوزهای غیر مرتبط و بروکراسی بیش از اندازه برای اعطای تسهیلات از طریق صندوق توسعه ملی، عدم اختصاص تسهیلات ارزان قیمت سهم بخش صنعت و تولید در سال ۱۳۹۸ با نرخ بهره واقعی، و اخذ وثیقه نقدی برخلاف بخشنامه 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.

افزایش نرخ تورم در سالهای اخیر باعث بروز ریسک نرخ تورم برای شرکتها شده است. این موضوع باعث افزایش مواد اولیه و بهای تمام شده محصولات می گردد. این شرکت 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 ۹۸ حفظ نموده است

کمیته ریسک شرکت بصورت سه ماهه و با حضور اعضاء تعیین شده تشکیل می گردد و چالش ها و ریسکهای احتمالی که می تواند در فعالیت و تحقق اهداف شرکت تاثیرگذار باشد در حوزه های مختلف شامل بازار، نقدی، 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:

1- مکانیزه نمودن خطوط بسته بندی

2- تامین مواد اولیه از منابع تامین مطمئن

3- تامین مواد اولیه جایگزین داخلی به جای وارداتی با توجه به محدودیتهای ارزی و نوسانات نرخ ارز

4- کنترل هزینه ها و اصلاح مناسب نرخ فروش

گزارش عملکرد اجتماعی شرکت

گزارش وضعیت مصرف انرژی شرکت :

صرفه جویی در مصرف برق و سوخت، اندازه گیری عوامل زیان آور کار، تفکیک زباله ها از دیگر اقداماتیست که این شرکت در خصوص مسئولیتهای اجتماعی و زیست محیطی رعایت می نماید .

گزارش عملکرد زیست محیطی و اجتماعی شرکت برای موسسات خیریه 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 (بروزرسانی دستورالعمل دفع زباله) و توزیع مدارک برون سازمانی از طریق روش اجرایی کنترل مدارک و مستندات سازمان به شماره P-01/01 انجام میگردد. همچنین بر روی لیبل محصولات شرکت علامت های قابل بازیافت بودن جنس بسته بندی محصولات نیز درج گردیده است.

همچنین شرکت در سالهای قبل به جهت احترام به حفاظت محیط زیست و ارج گذاردن به مسئولیت های اجتماعی و ارزش های خود نسبت به تعطیلی واحد الکل سازی خود (بدلیل آلاینده بودن پساب واحد) اقدام و سیستم تصفیه پساب ناکارآمد خود را تعطیل (تسطیح ده هکتار نیزار و تبدیل به مزرعه) و نسبت به عقد قرارداد جهت احداث تصفیه خانه مرکزی اقدام نموده بود. در سال جاری به همت کارشناسان خود نسبت به تولید الکل با استفاده از دکستروز اقدام نموده که به نسبت ملاس چغندر قند دارای آلودگی پساب کمتری می باشد. ضمناً با ایجاد واحدهای تولیدی آبمیوه و روغن کنجد در مناطق محروم (شهرستان قلعه گنج 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 اقداماتیست که این شرکت در خصوص مسئولیتهای اجتماعی و زیست محیطی رعایت می نماید. همچنین در جهت حفظ سلامتی کارکنان، امکانات ورزشی مانند زمین چمن فوتبال، زمین تنیس، تجهیزات ورزشی و نرمشی در محل متفاوت داخل شرکت، زمین والیبال و غیره نیز در این راستا تدارک دیده شده است.

گزارش عملکرد شرکت در رابطه با افزایش سطح رفاهی، بهداشتی و آموزشی کارکنان :

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. مدیریت ارشد و رهبر تعالی سازمان در خصوص بهبود سیستم مدیریت و عملکرد سازمان، انواع نرم افزارهای مدیریتی و کاربردی تحت وب را مورد استفاده عموم پرسنل قرارداد داده است. برای بهبود و به روزآوری سیستم قراردادهای پژوهشی با موسسات آموزشی مانند دانشگاه سراسری ارومیه و دانشگاه صنعتی ارومیه صورت گرفته است. مدیریت ارشد از تلاش های افراد و گروه ها در کلیه سطوح سازمان با هدف بهبود مستمر کیفیت محصول و فرآیندهای کلیدی موثر بر آن بطور آشکار و به موقع پشتیبانی و قدردانی می نماید. مدیریت عامل شرکت با اعزام پرسنل شرکت به نمایندگی آگروفود و نمایندگی های بین المللی امارات و ... باعث بروزآوری سیستم شده و فرهنگ تعالی سازمان را به اطلاع عموم جامعه می رسانند.

کارکنان می توانند روزانه نیم ساعت از کارکرد یا اضافه کاری خود را به ورزش در محل شرکت اختصاص دهند که امکانات ورزشی مانند زمین چمن فوتبال، زمین تنیس، تجهیزات ورزشی و نرمشی در محل متفاوت داخل شرکت، زمین والیبال و غیره نیز در این راستا تدارک دیده شده است .

همچنین مجوز استفاده از یک ساعت روزانه برای هر پرسنل از ساعت کارکرد یا اضافه کاری برای مطالعه را صادر و امکانات متناسب مانند اینترنت، کامپیوتر، هندزفری، کتاب در محل کتابخانه و غیره را نیز در اختیار کارکنان قرار داده اند. ضمناً مدیریت شرکت استفاده از دوره های آموزشی مجازی برای مدیران و کارکنان را میسر ساخته که نتایج آزمون ها و اثربخشی های آن ها مستمراً ارزیابی می گردد. مدیریت عامل سازمان در راستای ارتقاء فرهنگ تعالی، نسبت به برگزاری مستمر دوره های آموزشی مطابق تقویم آموزشی سالانه برای مدیران ارشد و کلیه کارکنان شرکت اقدام می نمایند و با اعزام کارکنان به نمایندگی کتاب سالانه و یا امکان خرید موردی کتاب در طول سال بدون ایجاد محدودیت مالی بصورت مستمر در طول سالیان اخیر باعث رشد و گسترش فرهنگ تعالی در بین کلیه کارکنان شرکت گردیده اند .



فعالتهای توسعه منابع انسانی

۱) آمار دوره های آموزشی برگزار شده برای کارکنان :



| سال | تعداد دوره های برگزار شده | تعداد نفرات | تعداد مدت ساعت | جمع نفر ساعت آموزشی |
|------------|---------------------------|--------------|----------------|---------------------|
| سال ۹۵ | ۹۵ | ۱۴۱۵ | ۱۱۶۳ | ۸۲۲۸.۷ |
| سال ۹۶ | ۹۷ | ۱۱۰۹ | ۱۱۲۴ | ۷۴۶۳ |
| سال ۹۷ | ۱۰۵ | ۹۵۲ | ۱۰۴۸ | ۶۹۵۶ |
| سال ۹۸ | ۷۳ | ۷۰۷ | ۱۰۲۳ | ۱۰۹۱۹ |
| جمع | ۳۷۰ | ۸,۵۴۱ | ۳۷,۹۲۵ | ۳۳,۵۶۷ |

| عنوان دوره یا سمینار علمی | واحد درخواست کننده | مدت دوره (ساعت) | نفر ساعت آموزشی | تعداد نفرات |
|----------------------------------|--|-----------------|-----------------|-------------|
| MBA | عمومی شرکت | ۱۵۰ | ۶۶۰۰ | ۴۴ |
| توسعه شبکه کسب و کار | مالی، فروش، تحقیق و توسعه | ۱۹۲ | ۹۶۰ | ۵ |
| مدیریت زمان | تولید و بسته بندی | ۸ | ۳۱۲ | ۳۹ |
| ایمنی حمل و نقل و بارگیری | انبارها | ۶ | ۱۹۸ | ۳۳ |
| برنامه نویسی به زبان C | برق | ۲۴ | ۱۹۲ | ۸ |
| نرم افزار corel | فروش، بازاریابی، کنترل کیفی، تحقیق و توسعه | ۲۴ | ۱۹۲ | ۸ |
| اطفاء حریق ۲ | عمومی شرکت | ۴ | ۱۷۲ | ۴۳ |
| فرهنگ سازمانی | تولید و بسته بندی | ۴ | ۱۴۰ | ۳۵ |
| مدیریت مالی برای مدیران غیر مالی | مدیران و سرپرستان و روسا | ۸ | ۱۳۶ | ۱۷ |
| نرم افزار spss | فروش، بازاریابی و تولید | ۱۶ | ۱۱۲ | ۷ |
| سایر | - | ۵۸۷ | ۱,۹۰۵ | ۴۶۸ |
| جمع کل | | ۱,۰۲۳ | ۱۰,۹۱۹ | ۷۰۷ |

۲) اطلاعات مربوط به بهبود کیفیت منابع انسانی :

مدیریت شرکت در طول سال مالی به فراخور تلاش و فعالیت همکاران در به نتیجه رسیدن مطلوب و به موقع اهداف و برنامه ، از همکاران بصورت مادی و معنوی تقدیر می نمایند . 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 ارزش آفرین بودن ایده ها در مقابل پاداش دریافت نمایند . مدیریت عامل شرکت با اعزام پرسنل شرکت به نمایندگی آگرو فود و نمایندگی های بین المللی امارات و ... باعث بروز آوری سیستم شده و فرهنگ تعالی سازمان را به اطلاع عموم جامعه می رسانند . کارکنان می توانند روزانه نیم ساعت از کارکرد یا اضافه کاری خود را به ورزش در محل شرکت اختصاص دهند که امکانات ورزشی مانند زمین چمن فوتبال، زمین تنیس، تجهیزات ورزشی و نرمشی در محل داخل شرکت، زمین والیبال و غیره استفاده نمایند . همچنین مجوز استفاده از یک ساعت روزانه برای هر پرسنل از ساعت کارکرد یا اضافه کاری برای مطالعه را صادر و امکانات متناسب مانند اینترنت، کامپیوتر، هندزفری، کتاب در محل کتابخانه و غیره را نیز در اختیار کارکنان قرار داده اند . ضمناً مدیریت شرکت استفاده از دوره های آموزشی مجازی برای مدیران و کارکنان را میسر ساخته که نتایج آزمون ها و اثربخشی های آن ها مستمراً ارزیابی می گردد . مدیریت عامل سازمان در راستای ارتقاء فرهنگ تعالی، نسبت به برگزاری مستمر دوره های آموزشی مطابق تقویم آموزشی سالانه برای مدیران ارشد و کلیه کارکنان شرکت اقدام می نمایند و با اعزام کارکنان به نمایندگی کتاب سالانه و یا امکان خرید موردی کتاب در طول سال بدون ایجاد محدودیت مالی بصورت مستمر در طول سالیان اخیر باعث رشد و گسترش فرهنگ تعالی در بین کلیه کارکنان شرکت گردیده اند .

۳) مشکلات مربوط به توسعه منابع انسانی :

این شرکت جهت بالا بردن راندمان تولید و کیفیت محصولات از ماشین آلات مکانیزه و با تکنولوژی بالا استفاده می کند و هر سال این روند را بهبود می بخشد . این موضوع باعث شده که موضوع فعالیت شرکت به جز در مواردی خاص ، سرمایه بر باشد تا کاربر . از جمله می توان به موارد ذیل اشاره کرد :

دستگاه شیرینگ پک ، ماشین آبمیوه گیر مرکبات ، پاستوریزاتور پلیتی ، مبدل حرارتی ، دستگاه فیلتر پرس آبمیوه ، سیستم مکانیزه انتقال کنسانتره از سردخانه مخازن به سالن تهیه



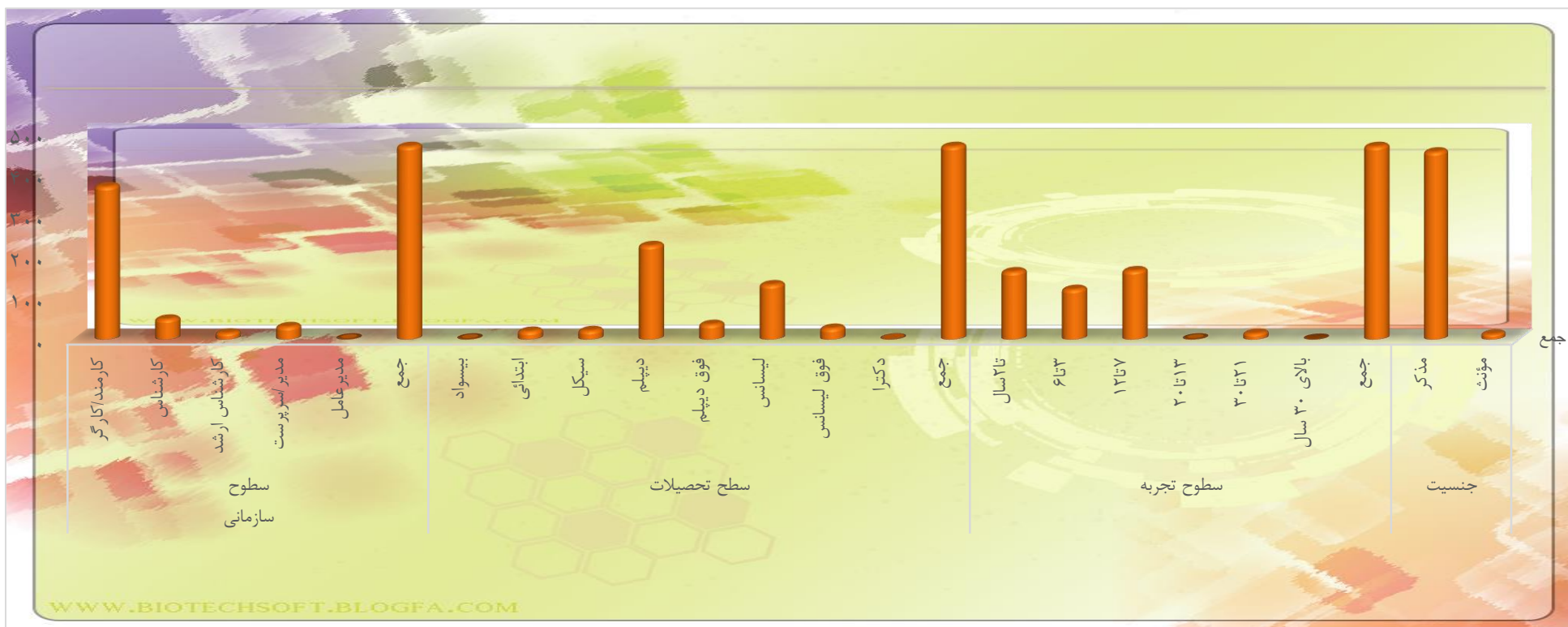
۴) اطلاعات مربوط به ترکیب نیروی انسانی : (بر اساس تعداد نفرات)

| جنسیت | میانگین کارکنان |
|------------|-----------------|
| مذکر | ۴۵۶ |
| مؤنث | ۱۳ |
| جمع | ۴۶۹ |

| سطوح سازمانی | میانگین کارکنان |
|--------------|-----------------|
| کارمند/کارگر | ۳۷۲ |
| کارشناس | ۵۰ |
| کارشناس ارشد | ۱۶ |
| مدیر/سرپرست | ۳۱ |
| مدیرعامل | ۱ |
| جمع | ۴۶۹ |

| سطح تجربه | میانگین کارکنان |
|--------------|-----------------|
| تا ۲ سال | ۱۶۵ |
| ۳ تا ۶ | ۱۲۲ |
| ۷ تا ۱۲ | ۱۶۷ |
| ۱۳ تا ۲۰ | ۱ |
| ۲۱ تا ۳۰ | ۱۵ |
| بالای ۳۰ سال | ۰ |
| جمع | ۴۶۹ |

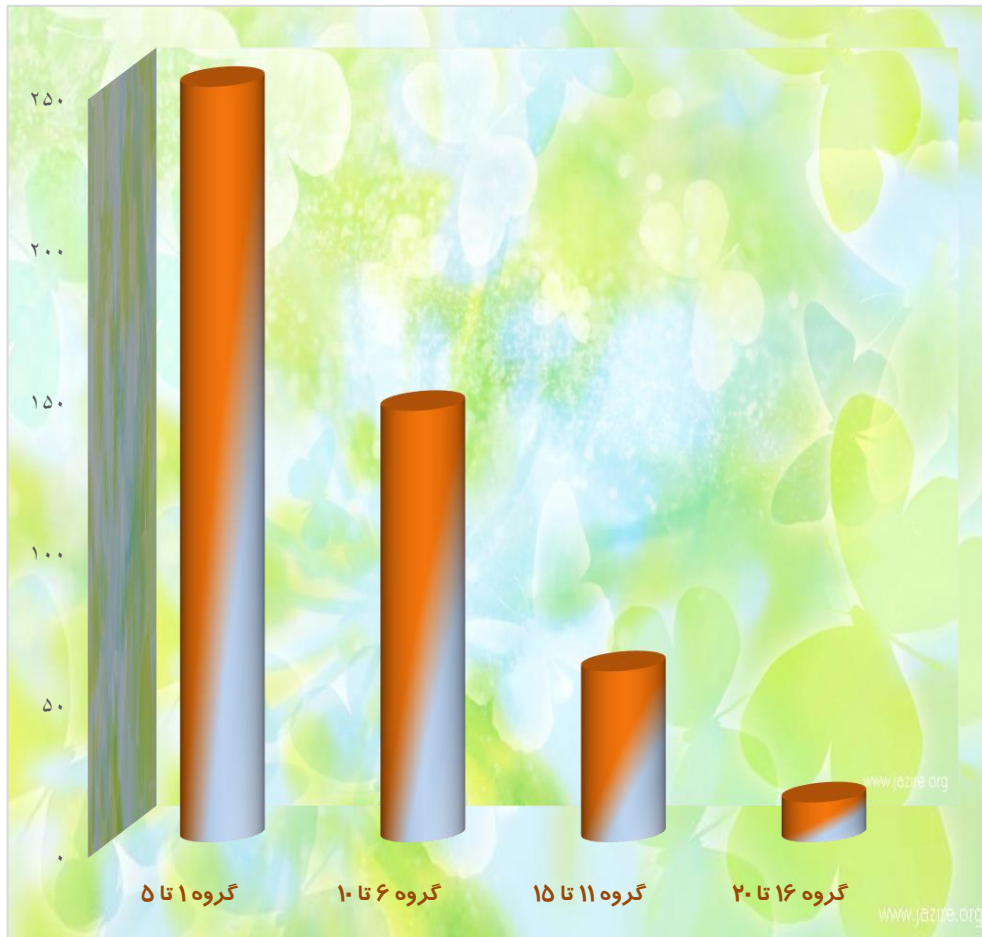
| سطح تحصیلات | میانگین کارکنان |
|-------------|-----------------|
| بیسواد | ۱ |
| ابتدائی | ۲۰ |
| سیکل | ۲۲ |
| دیپلم | ۲۲۸ |
| فوق دیپلم | ۳۷ |
| لیسانس | ۱۳۳ |
| فوق لیسانس | ۲۷ |
| دکترا | ۱ |
| جمع | ۴۶۹ |



۵) مقایسه کارکنان سال جاری با سال قبل: (بر اساس تعداد نفر روز کارکرد)

| نوع استخدام | ۱۳۹۸ | ۱۳۹۷ |
|------------------|------|------|
| کارکنان رسمی | ۱۵ | ۱۶ |
| کارکنان قراردادی | ۳۷۲ | ۴۷۴ |
| کارکنان فصلی | ۵۲ | ۶۳ |
| جمع | ۴۳۹ | ۵۵۳ |

۶) آخرین ترکیب نیروی انسانی بر اساس گروه شغلی و نوع مرکز هزینه:



| گروه شغلی | تولیدی - خدماتی | اداری | فروش | جمع نفرات هر گروه شغلی |
|-----------|-----------------|-------|------|------------------------|
| ۱ | ۱۲۹ | | ۱۰ | ۱۳۹ |
| ۲ | ۱۷ | | ۱ | ۱۸ |
| ۳ | ۲۳ | | | ۲۳ |
| ۴ | ۳۵ | | ۸ | ۴۳ |
| ۵ | ۱۵ | ۲ | ۹ | ۲۶ |
| ۶ | ۱۹ | ۱ | ۳ | ۲۳ |
| ۷ | ۴۴ | ۴ | ۱۳ | ۶۱ |
| ۸ | ۲۲ | ۴ | ۱ | ۲۷ |
| ۹ | ۱۰ | ۱ | ۱ | ۱۲ |
| ۱۰ | ۹ | ۳ | ۷ | ۱۹ |
| ۱۱ | ۷ | ۹ | ۶ | ۲۲ |
| ۱۲ | ۸ | ۱ | ۲ | ۱۱ |
| ۱۳ | ۶ | | | ۶ |
| ۱۴ | ۴ | | ۲ | ۶ |
| ۱۵ | ۴ | ۴ | ۳ | ۱۱ |
| ۱۶ | ۱ | | ۱ | ۲ |
| ۱۸ | ۶ | ۱ | ۱ | ۸ |
| ۱۹ | | ۲ | | ۲ |
| ۲۰ | | ۱ | | ۱ |
| جمع | ۳۵۹ | ۳۳ | ۶۸ | ۴۶۰ |

اقدامات انجام شده در خصوص تکالیف مجامع

۱) اقدامات انجام شده در خصوص رفع تکالیف مجامع سنوات گذشته و نتیجه اقدامات :

اقدامات انجام شده در خصوص رفع تکالیف مجمع عمومی سال قبل (۱۳۹۷/۱۲/۲۹) به شرح ذیل می باشد :

- ۱) بودجه سال آتی در اولین جلسه هیئت مدیره سال ۱۳۹۸ طرح و تصویب گردید .
- ۲) پاسخ نامه مدیریت حسابر س بصورت کتبی برای ایشان و شرکت مادر تخصصی گسترش صنایع غذایی سینا ارسال گردید .
- ۳) در خصوص طرح تتراپک با توجه به بررسی های صورت گرفته و تدوین کامل طرح توجیهی دارای توجیه نمی باشد و در سال ۱۳۹۸ در کل روند تقاضا برای این محصول در بازار ، کاهش یافته است .
- ۴) سیستم توزیع مویرگی تهران جمع آوری و توزیع محصولات طی قرارداد به شرکت تکساران پارمیس واگذار گردید که در تهران و البرز فعالیت دارد و در ۹ ماهه سال جاری سود آور بوده است .
- ۵) فروش صادراتی در سال ۱۳۹۸ نسبت به سال قبل حدود ۳۰۰ درصد افزایش داشته است .
- ۶) در خصوص سرمایه گذاری در سوریه برای ایجاد کارخانه مرکبات مطابق جلسات صورت گرفته و تصمیمات مدیر عامل محترم شرکت مادر ، موضوع منقضی بوده و اقدامی ندارد .
- ۷) در خصوص برنامه ریزی مناسب به منظور میزان نگهداری بهینه موجودی ها در سالهای قبل و در سال جاری این موضوع به نحو احسن اقدام شده است .
- ۸) در خصوص تبدیل وضعیت استخدامی پرسنل شرکت ، موضوع رعایت گردیده است .
- ۹) در خصوص تعیین تکلیف پرونده های بیمه و مالیات ، از پرونده بیمه سالهای ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۵ به نحو احسن دفاع گردیده و پرونده مالیاتی ۱۳۹۵ به قبل از آن قطعی شده و سال ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷ نیز در حال رسیدگی در هیات بوده و قطعی نشده است .
- ۱۰) در خصوص بیمه موجودی و دارایی ، موضوع بصورت کامل رعایت گردیده است .
- ۱۱) در خصوص افزایش سهم بازار و تولید محصولات متنوع ، موضوع در سال ۱۳۹۸ رعایت شده و علاوه بر تولید و فروش محصولاتی نظیر نوشابه انرژی زا و وبس فروش شرکت نسبت به سال قبل خود ۵۹ درصد رشد داشته که سهم فروش تعدادی ۱۱ درصد و سهم فروش ریالی ۴۸ درصد می باشد .
- ۱۲) در خصوص کنترل هزینه و افزایش بهره وری ، شرکت در سال ۱۳۹۸ موفق عمل نموده و ضمن افزایش فروش نسبت به کنترل هزینه های اداری ، عمومی و فروش اقدام گردیده و با اخذ و بهره گیری بموقع تسهیلات بانکب اقدام به خرید بموقع و جذب حداکثری محصولات کشاورزی و مواد اولیه با قیمت مناسب نموده است .
- ۱۳) در خصوص رعایت قوانین و مقررات بورس ، مواردی که در اختیار و قابل کنترل توسط شرکت بوده رعایت گردیده است .

پیشنهاد هیئت مدیره برای تقسیم سود

برنامه های پیشنهادی شرکت در ارتباط با پرداخت سود تقسیم شده :

در سال ۱۳۹۸ و سالهای قبل از آن سود سهامداران محترم مطابق زمانبندی منتشر شده و در بازه معین وفق ماده ۲۴۰ قانون تجارت، پرداخت و تسویه شده و سود سهام پرداخت نشده ای نداریم .

مطابق برنامه ریزی صورت گرفته سود سهام مصوب مجمع برای سال مالی ۱۳۹۸ نیز در بازه مقرر شده در ماده ۲۴۰ قانون تجارت پرداخت و تسویه خواهد شد .

پیشنهاد هیات مدیره برای تقسیم سود، مبلغ ۳۵۴,۵۵۱ میلیون ریال (مبلغ ۱,۲۶۶ ریال برای هر سهم) است .

هیات مدیره با توجه به وضعیت نقدینگی و توان پرداخت سود از جمله وضعیت نقدینگی در حال حاضر و در دوره پرداخت سود، منابع تامین وجوه نقد جهت پرداخت سود، درصد سود تقسیم شده در سال های گذشته، وضعیت پرداخت سود در سال های گذشته از حیث پرداخت به موقع آن طبق برنامه زمانبندی هیات مدیره، وضعیت پرداخت سود در سال های گذشته از حیث پرداخت آن ظرف مهلت قانونی و وضعیت انتقال سود به سرمایه از طریق افزایش سرمایه از محل مطالبات در سال های گذشته، و نیز با توجه به قوانین و مقررات موجود و برنامه های آتی شرکت، این پیشنهاد را ارائه نموده است. منابع مالی لازم برای پرداخت سود از محل فعالیتهای عملیاتی تأمین خواهد شد.

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. همچنین شرکت همواره سعی در حفظ حداقل موجودی لازم از بابت کنسانتره را داشته است. جدول ذیل گردش مقداری - ریالی موجودی کالا را در ۶ ماهه سال ۹۸ مورد بررسی قرار می دهد.

دلیل رشد نرخ بهای تمام شده نسبت به نرخ فروش محصولات اصلی که در نتیجه حاشیه سود محصولات اصلی شرکت تاثیر گذاشته است با توجه به تورم حادث شده در طی سال مالی ۱۳۹۷ 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 ۱۳۹۸ 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، حفظ هم 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.

علت افزایش نرخ و مقدار تسهیلات :

با توجه به شرایط اقتصادی حاکم بر کشور در سال مورد بررسی و عدم وجود ثبات در نرخ های ارز و تورم شدید در بازار اکثر تامین کنندگان کالا و مواد اولیه محصولات خود را فقط با شرایط نقدی عرضه نمودند و شرکت به جهت حفظ سهم بازار و جلوگیری از افت تولید و فروش متناسب با شرایط بازار نسبت به خرید و تامین مواد اولیه مورد نیاز خود نمودند و شرکت به جهت حفظ سهم بازار و جلوگیری از افت تولید و فروش متناسب با شرایط بازار نسبت به خرید و تامین مواد اولیه مورد نیاز خود نمود و به جهت تامین نقدینگی مورد نیاز از تسهیلات بانکی بهره مند گردیده است . البته در حالت کلی به جهت افزایش نرخ حادث شده در بازار می بایست سرمایه در گردش شرکت نیز متناسب تامین می شد که این امر نیز خود عامل استفاده از تسهیلات بانکی بوده است .

علت بالا بودن دوره وصول مطالبات در برخی مناطق و مشتریان :

شرکت به جهت حفظ سهم بازار و حضور مناسب در تمامی مراکز و مناطق کشور بسته به شرایط و موقعیت خود و شرایط حضور رقبا سیاستهای متفاوتی اتخاذ و اجرا می نماید و در همین راستا بعضی از مراکزی که از اهمیت بالایی به جهت حجم فروش و لزوم حضور دارند و همچنین بعضاً " رقبا شرایط خاصی را در آن منطقه پیاده می سازند بالاجبار از طریق اعمال این سیاست ها که شامل مشوق های موردی یا شرایط پرداخت متفاوت می باشد اعمال و پیاده می سازد .

علت انتخاب شرکت نوش ایران بابت تولید کارمزدی تتراپک :

شرکتهای تولید تتراپک در مناطق نزدیک به فعالیت شرکت محدود می باشد و طی بررسی و مذاکراتی که بطور مستمر با بعضی از شرکتهای حاضر در منطقه مانند تکدانه یا پگاه آذربایجان غربی انجام می پذیرد یا آماده همکاری بصورت کارمزدی نمی باشند و یا ظرفیت تولید مازاد ندارند و در این بین شرکت نوش ایران ضمن اینکه دارای ماشین آلات مناسب و بروزی است و همچنین در بسته بندی یک لیتری خط تولید جمینا که از بسته بندی های بروز تتراپک بوده و در بازار و از دید مصرف کننده یک محصول لوکس و مطلوب می باشد فقط در این شرکت موجود است و عملاً امکان تولید این محصول در سایر شرکتهای میسر نمی باشد .

برنامه شرکت برای جایگزینی ماشین آلات

به منظور افزایش توان رقابت و تولید و بسته بندی محصولات با استفاده از حداکثر توان و امکان رقابت با رقبا ، برنامه ریزی شده که در طی سالهای ۱۳۹۹ و ۱۴۰۰ ماشین آلاتی که با تعمیرات اساسی امکان بهره برداری بهینه از آنها وجود دارد نسبت به تعمیرات اساسی آنها اقدام و ماشین آلات با بازده کم با ماشین الات جدید جایگزین گردد . بدیهی است که پس از اخذ تصمیمات لازم توسط تیم تخصصی شرکت و تایید هیئت مدیره محترم موضوع از طریق سامانه کدال در اختیار سهامداران محترم قرار خواهد گرفت .

شرکت پاکدیس براساس برنامه میان مدت ششم که برای سال ۱۳۹۸ لغایت ۱۴۰۰ تدوین گردیده و در هیأت مدیره به تصویب رسیده است بطور متوسط سالانه حدود ۲۰٪ نسبت به نرخ های سال پایه 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 براساس زمانبندی در نظر گرفته شده اجرا خواهد نمود .

سیستمهای مالی و مدیریتی :

در سال ۱۳۹۸ این شرکت نسبت به خرید نرم افزارهای مالی و مدیریتی به ارزش ۲۰۲۰۰ میلیون ریال اقدام نموده است . بهای تمام شده نرم افزارهای موجود شرکت بالغ بر ۱۳۰۰۰۰ میلیون ریال می باشد و این شرکت از جدیدترین و بروزترین نرم افزارهای مالی و مدیریتی موجود در ایران که تحت وب بوده و قابلیت استفاده به صورت غیرمتمرکز را دارد استفاده می نماید و مشتمل بر نرم افزارهای مالی ، BI ، بهای تمام شده ، دارایی ثابت ، انبار ، حقوق دستمزد ، کنترل کیفی ، PM ، فروش و پخش ، منابع انسانی و ... می باشد .

اطلاعات طرح های توسعه شرکت

| عنوان پروژه | درصد تکمیل | | بر آورده تاریخ بهره برداری | بر آورده مخارج تکمیل | مخارج انباشته | | تاثیر پروژه بر عملیات |
|---|------------|----------|----------------------------|----------------------|---------------|--------------|--|
| | ۹۷/۱۲/۲۹ | ۹۸/۱۲/۲۹ | | | ۱۳۹۶/۱۲/۲۹ | ۱۳۹۷/۱۲/۲۹ | |
| پروژه انتقال کنسانتره از سردخانه مخازن به سالن تهیه آبمیوه | ۱۰۰٪ | ۸۰٪ | ۱۳۹۸/۰۹/۳۰ | - | - | ۴,۹۵۱ | کاهش هزینه |
| پروژه احداث سوله انبار محصول | ۴۱٪ | ۰٪ | ۱۳۹۹/۰۶/۳۱ | ۵۲,۷۷۹ | ۳۷,۲۲۱ | - | توسعه فضای سالنها |
| پروژه سردخانه مخازن داخل شرکت | ۵۰٪ | ۱۰٪ | ۱۳۹۹/۰۳/۳۱ | ۲۶,۷۴۳ | ۲۶,۴۴۸ | ۳۶۹ | امکان ذخیره سازی کنسانتره با ظرفیت بیشتر و کیفیت بهتر |
| پروژه مرمت آسفالت محوطه شرکت | ۴۹٪ | ۰٪ | ۱۳۹۹/۰۸/۳۰ | ۷,۵۸۰ | ۷,۴۲۱ | - | بهسازی محوطه |
| پروژه تامین انشعاب برق ۱۹۰۰ کیلو وات | ۲۹٪ | ۰٪ | ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ | ۱۰,۵۸۳ | ۴,۴۱۷ | - | تامین برق مورد نیاز برای طرح های توسعه ای شرکت |
| پروژه ساخت سپتیک | ۹۵٪ | - | ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ | ۱۵۰ | ۲,۶۵۸ | - | تحويل پساب خروجی شرکت مطابق قرارداد با آب و فاضلاب |
| پروژه مزرعه سبز | ۴۶٪ | ۱۵٪ | ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ | ۳,۰۰۰ | ۲,۵۳۶ | ۶۳۰ | بهبود فضای سبز و کمک به محیط زیست |
| پروژه ساختمان ستادی جدید ، بازسازی نمای ساختمانهای شرکت و احداث سردر ورودی شرکت | ۱٪ | ۰٪ | ۱۴۰۰/۰۶/۳۱ | ۱۰۳,۹۲۵ | ۱,۰۷۵ | ۲۴۰ | بهبود و توسعه فضای کاری همکاران ستادی ، زیباسازی و بهسازی ساختمانهای شرکت و کنترل بهتر ورود و خروج |
| سایر (کمتر از ۷ درصد) | | | | ۶۸۵ | ۵,۰۱۸ | ۵۶۷ | |
| جمع | | | | ۲۰۵,۴۴۵ | ۸۶,۷۹۴ | ۶,۷۵۷ | |

برنامه های آتی شرکت

۱- اصلاح و تکمیل ساختار تشکیلاتی ، ارتقا کارکنان و اصلاح و تکمیل ساختار مالی :

ساختار سازمانی شرکت جهت متناسب نمودن آن با نیاز جاری و روز سازمان با استفاده از نظر و پیشنهاد داخلی و همچنین مشاور مورد تایید وزارت تعاون ، کار و رفاه اجتماعی بازنگاری و اصلاحات لازم انجام و طرح اولیه به وزرات کار ارسال گردیده و در مراحل تصویب نهایی می باشد و پس از تایید نهایی و ابلاغ نسبت به اجرای آن از ابتدای سال مالی ۱۳۹۹ اقدام خواهد شد .

۲- آموزش و ارتقاء سطح کیفی کارکنان :

واحد آموزش شرکت همانند روال سالهای قبل نسبت به جمع بندی نیازهای آموزشی پرسنل و افزایش سطح علمی آنان اقدام و تقویم آموزشی لازم را تدوین و در طول سال با هماهنگی واحدها و همکاران نسبت به برگزاری دوره های متعدد و متناسب با شغل و نیاز هریک از همکاران اقدام می نماید . همچنین در سال ۱۳۹۸ شرکت با عقد قرارداد با دانشگاه تبریز نسبت به برگزاری دوره کسب و کار در سطح MBA اقدام و تعداد ۴۴ نفر از پرسنل شرکت در این دوره شرکت و آن را با موفقیت طی نمودند و برای سال ۱۳۹۹ نیز تقویم آموزشی مورد نیاز تهیه گردیده و درحال اجرا می باشد .

۳- بهسازی ، اصلاح و تکمیل خطوط و ماشین آلات :

شرکت بر اساس نیاز بازار و پیشرفت حاصل شده در حوزه صنعت مرتبط همه ساله در جهت نگهداشت سطح تولید اقدام به تعمیرات اساسی و خرید ماشین آلات مورد نیاز اقدام می نماید . در همین راستا شرکت در نظر دارد در سال ۱۳۹۹ با تکمیل ماشین آلات خطوط انتهایی تولید شامل تونل پاستوریزاتور ، شیرینگ و استریچ رپر نسبت به افزایش راندمان تولید و کاهش هزینه ها و کاهش هزینه نیروی انسانی اقدام نماید .

۴- اهداف و راهبردهای آتی مدیریت در خصوص تولید و فروش محصولات

شرکت در نظر دارد مطابق اهداف و برنامه های تدوین شده در برنامه میان مدت ششم نسبت به افزایش تولید و فروش و همچنین افزایش و رشد سود آوری شرکت اقدام نماید .

۵- اقدامات شرکت در حوزه تولید ، کنترل کیفیت محصولات فعلی و تولید محصولات جدید :

شرکت سعی دارد با تکمیل ماشین آلات تولید و بروز نمودن آنها در جهت تولید محصولات با کیفیت اقدام نماید و در همین راستا تولید محصولات متناسب با نیاز فروش و باکیفیت قابل قبول جزو اهداف و برنامه های واحدهای تولید و کیفی می باشد . همچنین شرکت در نظر دارد با تولید محصولات جدید و متنوع نسبت به افزایش سهم فروش و سودآوری و افزایش سهم بازار اقدام نماید .

۷- برنامه و بودجه فعالیتهای سال آینده :

| عنوان شاخص | برآورد سال ۹۹ میلیون ریال |
|--------------------------------------|------------------------------|
| درآمدهای عملیاتی | ۳,۸۵۴,۳۷۴ |
| بهای تمام شده کالای فروش رفته | (۲,۷۹۳,۴۳۸) |
| سود ناخالص | ۱,۰۶۰,۹۳۶ |
| هزینه های فروش ، اداری و عمومی | (۳۹۸,۵۸۵) |
| سایر اقلام عملیاتی | ۲۵,۰۰۰ |
| سود عملیاتی | ۶۸۷,۳۵۱ |
| هزینه های مالی | (۳۱۰,۰۰۰) |
| سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی | ۸,۶۵۱ |
| سود قبل از مالیات | ۳۸۶,۰۰۲ |



دفتر کارخانه: آذربایجان غربی، ارومیه، کیلومتر ۳ جاده دریا

تلفن کارخانه: ۳ - ۰۴۴-۳۲۳۵۴۰۰۲ تلفن امور سهام: ۰۴۴-۳۲۳۵۰۰۱۳

فکس: ۰۴۴-۳۲۳۵۶۰۳۳-۳۲۳۵۴۰۰۶

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

تلفن تماس: ۰۲۱-۶۶۷۲۷۰۱۲ فکس: ۰۲۱۶۶۷۶۰۸۴۸

www.Pakdisco.com

Info@Pakdisco.com

ساندیس

نوشیدنی انگور قرمز گازدار
بدون مواد نگهدارنده

