

شرکت پخش البرز  
(سهامی عام)

# گزارش تفسیری مدیریت

دوره شش ماهه منتهی به ۳۱/۰۶/۱۳۹۹

شرکت بخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

**فهرست مندرجات**

شماره صفحه	عنوان
۲	امضاء هیئت مدیره
۳	مقدمه
۳	ماهیت کسب و کار
۱۰	اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف
۱۲	مهمترین منابع، ریسک ها و روابط
۱۴	نتایج عملیات
۱۷	خلاصه اطلاعات مالی شرکت
۱۹	معیارها و شاخص ها برای ارزیابی عملکرد
۲۰	سرمایه انسانی فکری
۲۱	چشم اندازها و برنامه های آینده نگر
۲۵	مسئولیت اجتماعی شرکت
۲۵	آثار ناشی از ویروس کرونا در شرکت
۲۶	ارتباط با شرکت



شرکت پخش البرز (سهامی عام)

وابسته به شرکت گروه سرمایه گذاری البرز (سهامی عام)  
اولین شرکت پخش پذیرفته شده در فرابورس ایران

شرکت پخش البرز  
(سهامی عام)

تاریخ: .....  
شماره: .....  
پیوست: .....

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

شماره ثبت: ۲۰۸۹۵  
شناسه ملی: ۱۰۱۰۰۶۶۴۴۲۳  
کد اقتصادی: ۴۱۱۱۱۱۴۶۶۷۹۴

شماره ثبت: .....  
شناسه ملی: .....  
کد اقتصادی: .....

در اجرای مفاد ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب مورخ ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه های مورخ ۱۳۸۸/۰۴/۰۶، ۱۳۸۹/۰۶/۲۷، ۱۳۹۶/۰۴/۲۸، ۱۳۹۶/۰۹/۱۴ و ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار)، شرکت هایی که سهام آن ها نزد بورس اوراق بهادار تهران و یا فرابورس ایران پذیرفته شده باشد، موظف به تهیه و افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره ای ۳، ۶ و ۹ ماهه و همچنین مقطع سالانه می باشند لذا گزارش تفسیری مدیریت اخیر مطابق با ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت (مصوب مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۰۴ و اصلاحیه مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار) و راهنمای بکارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه و در تاریخ ۱۳۹۹/۰۸/۱۹ به تایید هیات مدیره شرکت رسیده است.



امضا	سمت	نمایندگان هیئت مدیره	اعضاء هیئت مدیره حقوقی
	رئیس و عضو غیرموظف هیئت مدیره	محمد رضا روئینی	شرکت گروه دارویی سبحان
	نایب رئیس و عضو غیرموظف هیئت مدیره	محمد یزدانی	شرکت ایران دارو
	مدیرعامل و عضو موظف هیئت مدیره	عقیل آربین نژادفیض آبادی	شرکت داروسازی تولید دارو
	عضو موظف هیات مدیره	محمد جواد کربلایی طاهر	شرکت سرمایه گذاری اعتلاء البرز
	عضو غیرموظف هیات مدیره	حسام الدین شریف نیا	شرکت گروه سرمایه گذاری البرز

## شرکت پخش البرز (سهامی عام)

### گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

مقدمه:

نام شرکت پخش البرز (سهامی عام) در صنعت پخش ایران تداعی گر اعتبار و قدرت میباشد. ما خادمان عرصه مدیریت به پشتوانه سهامداران عزیز به دنبال آنیم که علاوه بر حفظ این برند برجسته در پهنای سرزمین ایران، با اجرای کامل و دقیق برنامه ها و پروژه ها و تکمیل شناخت خود از بازار دارو و غذا در سطح وسیع تر، قدمهای بلند و محکم تری برداریم. به جرات میتوان ادعان داشت که سال ۱۳۹۹ به دلایل زیادی از قبیل عدم رشد اقتصادی و بعضاً "رشد منفی اقتصاد، مشکلات عدیده صادرات و واردات که به واسطه تشدید تحریم های ظالمانه علیه کشور عزیزمان تحمیل گردیده است، کاهش شدید درآمدهای نفتی، افزایش شدید و بی رویه نرخ ارز و کاهش کم سابقه ارزش ریال به دلایل مختلف از جمله خروج ایالت متحده آمریکا از توافق هسته ای، شیوع ویروس کوید ۱۹ (کرونا) که از ماههای پایانی سال ۹۸ در سطح جهان آغاز و در سال ۹۹ با سرعت بیشتر کام دنیا و ایران را تلخ نموده، سالی بس دشوار بوده و هست که در این میان بسیاری از کسب و کارها، بنگاههای اقتصادی، مشاغل، صنایع و در نهایت اقتصاد کل کشور را تحت تاثیر و متزلزل نموده است.

در این میان شرکت پخش البرز با کنترل دقیق منابع و مصارف و نقدینگی همانند سال ۱۳۹۸ سعی در مهار این وضعیت نابسامان داشته تا با فروش حداکثری خود در حوزه دارو و غذایی (FMCG) کنترل دقیق تری بر وضعیت سودآوری شرکت داشته باشد.

### ۱- پایت کسب و کار

#### **۱-۱ - ماهیت شرکت و صنعت :**

شرکت های تولید کننده با گسترده شدن بازار و ایجاد تحولات در کسب و کار و همچنین رشد و تولید انبوه محصولات نیازمند پل ارتباطی به نام شرکت های پخش سراسری بودند تا محصولات تولیدی آنها را با حفظ کیفیت و سلامت به دست مصرف کننده گان برسانند شرکت پخش البرز با بیش از ۴۵ سال سابقه و ۲۶ شعبه در سراسر کشور جز طلایه داران این صنعت می باشد.

پخش البرز (سهامی عام) به شماره شناسه ملی ۱۰۱۰۰۶۴۴۲۳ در سال ۱۳۵۳ به صورت شرکت سهامی خاص تأسیس شده و طی شماره ۲۰۸۹۵ مورخ ۱۳۵۳/۱۲/۰۱ در اداره ثبت شرکت ها و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسیده است. نوع شرکت در تاریخ ۱۳۷۶/۰۳/۱۰ به سهامی عام تبدیل و در تاریخ ۱۳۸۷/۰۲/۱۴ بر اساس مصوبه مجمع عمومی فوق العاده، مجدداً به سهامی خاص تغییر یافت. آخرین تغییرات در نوع شرکت به موجب صورتجلسه مورخ ۱۳۹۱/۰۶/۰۴ مجمع عمومی فوق العاده انجام شده که طی آن شرکت به سهامی عام تبدیل و بر اساس مجوز شماره ۱۲۱/۲۰۷۲۸۸ مورخ ۱۳۹۱/۱۰/۲۶ سازمان بورس اوراق بهادار، اجازه ثبت تغییرات مذکور به اداره ثبت شرکت ها و مؤسسات غیرتجاری تهران داده شده که این تغییرات در تاریخ ۱۳۹۱/۱۱/۰۷ در روزنامه رسمی به ثبت رسیده است و در تاریخ ۱۳۹۱/۱۲/۲۷ سهام شرکت در فرابورس ایران ارائه گردید. شرکت پخش البرز (سهامی عام) در حال حاضر، جزء واحدهای تجاری فرعی شرکت گروه سرمایه گذاری البرز می باشد و واحد

## شرکت پخش البرز (سهامی عام)

### گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

تجاری نهایی، شرکت دارویی برکت می باشد. مرکز اصلی شرکت در تهران، خیابان حافظ، بالاتر از خیابان جمهوری، شماره ۳۴۳ میباشد.

شایان ذکر است که هدف اولیه از تاسیس شرکت پخش البرز در سال ۱۳۵۳ توزیع داروهای تولیدی و پودرهای شوینده شرکت ها بوده که به تدریج با تخصصی شدن "صنعت پخش" کالاهای سائرتولید کنندگان و واردکنندگان نیز وارد سبدپخش البرز گردیده که این روند همچنان تا امروز ادامه داشته و توسعه یافته است.

همانگونه که در جدول ذیل مشخص میباشد در دوره جاری فروش خالص شرکت شامل ۷۹٪ محصولات دارویی و ۲۱٪ محصولات FMCG (مصرفی) می باشد که با توجه به سیاست گذاری شرکت هیئت مدیره محترم تلاش به تقویت لاین FMCG را در دستور کار خود قرار داده است.

آنالیز فروش به تفکیک دارو و مصرفی		
شرح فروش	مبلغ - میلیون ریال	درصد
خالص محصولات دارویی	۱۴,۵۲۶,۲۵۵	۷۹
خالص محصولات غذایی	۳,۹۷۷,۷۳۳	۲۱
جمع کل	۱۸,۵۰۳,۹۸۸	۱۰۰

فروش محصولات دارویی ارتباط مستقیم با سطح بهداشت و سلامت جامعه داشته و تلاش دولت در ارتقای طرح سلامت عمومی جامعه باعث رونق هرچه بیشتر این لاین فروش خواهد شد.

در لاین فروش FMCG، با توجه به اینکه اقلام مصرفی از دسته کالاهای ضروری خانوار بوده و از آنجایی که افزایش قیمت این محصولات و کاهش قدرت خرید خانوار، کاهش فروش را به دنبال نخواهد داشت پیش بینی می گردد روال فروش کالاهای مصرفی ادامه دار باشد.

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

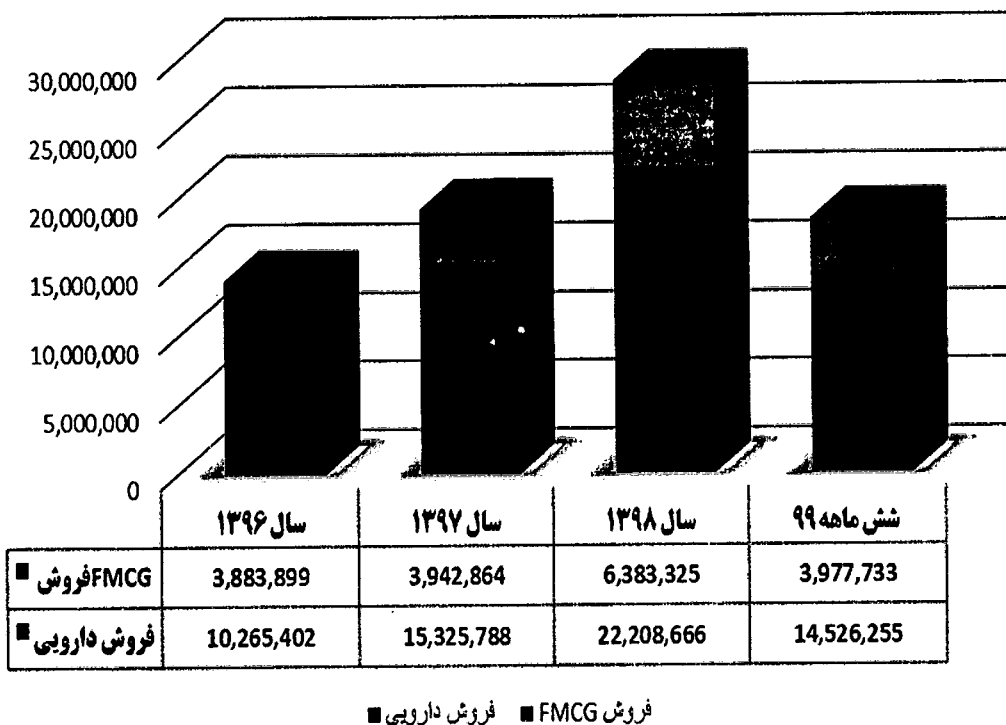
گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

۱-۲ - نمایش روند فروش شرکت :

آنالیز فروش و مقایسه با سه سال قبل				
نام محصول	شش ماهه ۹۹	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	سال ۱۳۹۶
فروش دارویی	۱۴,۵۲۶,۲۵۵	۲۲,۲۰۸,۶۶۶	۱۵,۳۲۵,۷۸۸	۱۰,۲۶۵,۴۰۲
فروش FMCG	۳,۹۷۷,۷۳۳	۶,۳۸۳,۳۲۵	۳,۹۴۲,۸۶۴	۳,۸۸۳,۸۹۹
جمع	۱۸,۵۰۳,۹۸۸	۲۸,۵۹۱,۹۹۱	۱۹,۲۶۸,۶۵۲	۱۴,۱۴۹,۳۰۱

نمودار فروش به تکنیک محصولات دارویی و مصرفی



## شرکت پخش البرز (سهامی عام)

### گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

#### ۱-۳ - موضوع فعالیت شرکت :

موضوع فعالیت شرکت طبق ماده ۲ اساسنامه که شامل : پخش، تامین، توزیع، خرید و فروش، واردات و صادرات و کلیه فعالیت های مجاز بازرگانی داخلی و خارجی، بازاریابی و بازاریابی (غیرشبکه‌ای) در زمینه هر نوع کالا اعم از غذایی، بهداشتی، دارویی و تجهیزات پزشکی، بازاریابی و بازاریابی مجاز غیر هرمی و غیر شبکه ای می باشد.

فعالیت شرکت طی دوره مورد گزارش عمدتاً خرید و فروش محصولات دارویی، غذایی و شوینده و بهداشتی بوده است.

#### ۱-۲-۱- بازارهای اصلی، وضعیت رقابتی و جایگاه شرکت در آن بازارها

رقبای اصلی شرکت پخش البرز شرکت های پخش سراسری از قبیل دارو پخش، پخش هجرت، پخش رازی و پخش قاسم ایران می باشد و همواره جایگاه پخش البرز در بین این پنج شرکت برتر پخش، در حال نوسان بوده است. بازارهای اصلی شرکت، بازار داخلی کشور بوده که با توجه به نوع فعالیت شرکت، به دو طبقه دارویی و مصرفی تقسیم می شوند.

#### ۱-۲-۲- مشتریان دارویی

شامل داروخانه ها و بیمارستان های دولتی و خصوصی، درمانگاه ها و مراکز بهداشت که بیش از ۱۲،۵۰۰ مشتری در سراسر کشور را شامل می شود.

#### ۱-۲-۳- مشتریان کالاهای مصرفی

سوپر مارکت ها، فروشگاه های زنجیره ای، عمده فروشان و بنکداران. که شامل بیش از ۴۲،۵۰۰ مشتری در سراسر کشور می باشند.

#### ۱-۴ - اثرات قوانین جدید یا تغییر در قوانین قبلی

از مهمترین قوانین حاکم بر فعالیت شرکت، می توان از قانون تجارت و اصلاحیه آن، قانون مالیاتهای مستقیم، قانون مالیات بر ارزش افزوده، قانون کار و تامین اجتماعی، قوانین سازمان بورس و اوراق بهادار و قانونهای محدود کننده شرکتهای پخش در صادرات اقلام دارویی و مصرفی، قوانین و مقررات وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی (به ویژه استانداردهای (GDP، GSP، GMP) نام برد. قوانین مذکور، از قوانین بنیادی کشور بوده و احتمال تغییر آنها و آثار با اهمیت بر فعالیت شرکت، حداقل در کوتاه مدت کم است. شایان ذکر است که از بزرگترین و چالش برانگیزترین موضوعات صنعت پخش، فقدان قوانین خاص صنعت است که در صورت تدوین، آثار مثبت و با اهمیتی بر فعالیت شرکت های صنعت پخش خواهد داشت.

## شرکت بخش البرز (سهامی عام)

### گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

#### ۵-۱ - تغییرات هیئت مدیره :

اطلاعات اعضای هیئت مدیره					
نام و نام خانوادگی	تاریخ انتصاب	موظف / غیر موظف	سمت	تحصیلات	نماینده شخصی حقوقی
محمد رضا روئینی	۱۳۹۹/۰۷/۱۴	غیرموظف	رئیس و عضو غیرموظف هیئت مدیره	دکترا	شرکت گروه دارویی سبحان
عقیل آربین نژاد فیض آبادی	۱۳۹۹/۰۵/۰۱	موظف	مدیرعامل و عضو موظف هیئت مدیره	دکترا	شرکت داروسازی تولید دارو
محمد یزدانی	۱۳۹۹/۰۵/۰۱	غیرموظف	نایب رئیس و عضو غیرموظف هیئت مدیره	دکترا	شرکت ایران دارو
محد جواد کربلایی طاهری	۱۳۹۹/۰۵/۰۱	موظف	عضو موظف هیات مدیره	دکترا	شرکت سرمایه گذاری اعتلاء البرز
حسام الدین شریف نیا	۱۳۹۹/۰۷/۱۴	غیرموظف	عضو غیرموظف هیات مدیره	دکترا	شرکت گروه سرمایه گذاری البرز

#### ۶-۱ - اطلاعات مدیران اجرایی شرکت:

جدول مربوط به مشخصات و سوابق مدیرعامل و معاونت های اجرایی شرکت بشرح می باشد .

اطلاعات مربوط به مدیران اجرایی			
نام	سمت	سابقه اجرایی	میزان مالکیت در سهام شرکت
عقیل آربین نژاد	مدیر عامل و عضو هیئت مدیره	۱۵ سال	.
علیرضا خوز	معاونت مالی و اقتصادی	۲۸ سال	.
قیس بدری	معاونت تامین توزیع دارو	۱۸ سال	.
امید سیدی	معاونت تامین توزیع مصرفی	۱۸ سال	.
محمد جواد کربلایی	معاونت اجرایی	۱۲ سال	.
تورج کریمی	معاونت برنامه ریزی	۷ سال	.

#### ۷-۱ - کمیته های فعال در شرکت :

- |                      |                        |
|----------------------|------------------------|
| ۱- کمیته وصول و فروش | ۵- کمیته حسابرسی       |
| ۲- کمیسیون معاملات   | ۶- کمیته پرداخت        |
| ۳- کمیته خرید        | ۷- کمیته جذب           |
| ۴- کمیته حقوقی       | ۸- کمیته رفتار سازمانی |



**شرکت بخش البرز (سهامی عام)**

**گزارش تفسیری مدیریت**

**برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱**

۱-۷-۱ - اعضای کمیته حسابرسی به شرح ذیل میباشند .

نام و نام خانوادگی	سمت	مدرک تحصیلی
محمد علی رحیمی شه میرزادی	رئیس کمیته	فوق لیسانس حسابداری
کیهان مهام	عضو کمیته	دکترای حسابداری
امیرحسین عسگری زاده	عضو کمیته	فوق لیسانس حسابداری
اسماعیل جمشید دوست	دبیر کمیته	فوق لیسانس حسابداری

**۱-۸ - سرمایه و اطلاعات سهامداران شرکت**

سرمایه شرکت در حال حاضر ۹۵۰.۰۰۰ میلیون ریال (شامل ۹۵۰ میلیون سهم ۱.۰۰۰ ریالی) میباشد . شایان ذکر است که در تمامی دفعات افزایش سرمایه از سال ۱۳۹۳ تا سال جاری محل افزایش سرمایه مطالبات حال شده و آورده نقدی سهامداران بوده است .

جدول میزان افزایش سرمایه های شرکت تا کنون			
میلیون ریال			
تاریخ افزایش	درصد افزایش	سرمایه جدید	محل افزایش سرمایه
۱۳۹۸	۵۸٪	۹۵۰,۰۰۰	آورده نقدی و مطالبات حال شده
۱۳۹۷	۱۵٪	۶۰۰,۰۰۰	آورده نقدی و مطالبات حال شده
۱۳۹۶	۱۶٪	۵۲۰,۰۰۰	آورده نقدی و مطالبات حال شده
۱۳۹۵	۱۳٪	۴۵۰,۰۰۰	آورده نقدی و مطالبات حال شده
۱۳۹۴	۱۴٪	۴۰۰,۰۰۰	آورده نقدی و مطالبات حال شده
۱۳۹۳	۱۷٪	۳۵۰,۰۰۰	آورده نقدی و مطالبات حال شده

**شرکت پخش البرز (سهامی عام)**

**گزارش تفسیری مدیریت**

**برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱**

جدول سهامداران اصلی شرکت		
درصد	تعداد سهام	نام سهامدار
۵۴	۵۱۵,۶۹۶,۰۴۱	شرکت سرمایه گذاری البرز (سهامی عام)
۱۸	۱۶۶,۶۰۳,۸۰۷	شرکت البرز دارو (سهامی عام)
۱۰	۹۵,۶۰۰,۹۱۷	شرکت سبحان دارو (سهامی عام)
۲	۱۶,۸۰۳,۱۰۸	شرکت سرمایه گذاری اعتلا البرز (سهامی عام)
۱	۱۱,۴۰۵,۵۶۳	شخص حقیقی
۱۵	۱۴۳,۸۹۰,۵۶۴	سایرین
۱۰۰	۹۵۰,۰۰۰,۰۰۰	جمع کل

**۹-۱ - دعاوی حقوقی :**

شرکت در سنوات گذشته مبلغ ۱.۸۱۱ میلیارد ریال وام دریافتی شرکت تولی پرس از بانک های ملت، سپه، اقتصاد نوین را تضمین نموده و متعاقبا به دلیل عدم ایفای تعهدات شرکت مذکور در سررسید تسهیلات، بانک مربوطه نسبت به وصول مطالبات به طرفیت شرکت پخش البرز اقدامات گسترده ای را انجام دادند که در نهایت به منظور مهار و توقف اقدامات بانک ها، مذاکرات وسیعی در بالاترین سطوح مدیریتی با بانک های طرف حساب به عمل آمد که در نتیجه آن با توجه به توافقات صورت گرفته اقدامات بانکها متوقف گردید. طبق مصوبه هیات مدیره مورخ ۱۳۹۴/۱۲/۱۸ ضرر و زیان وارده به شرکت در دوره مالی محاسبه و به حساب شرکت تولی پرس منظور گردد که از این بابت تا تاریخ صورتهای مالی دوره مبلغ ۴۲۲ میلیارد ریال محاسبه و به حساب شرکت تولی پرس منظور گردید و متعاقبا اقدامات قانونی جهت چک های تضمینی در اختیار تولی پرس در دستور کار قرار دارد.

در سال مالی ۱۳۹۶ از بابت توافق انجام شده با بانک سپه مقرر شد مبلغ ۱۸۵ میلیارد ریال بدهی شرکت تولی پرس به بانک مزبور (وثیقه گذاشتن حدود ۲۹۹ میلیارد ریال از چک های واگذاری شرکت) در اقساط ماهانه ۳ میلیاردی توسط شرکت پخش البرز پرداخت گردد که از این بابت تا پایان دوره جاری مبلغ ۱۵۲ میلیارد ریال به آن بانک پرداخت شده و مانده پرداخت نشده تعهدات به بانک مزبور در یادداشت ۲۶ توضیحی صورتهای مالی افشا گردیده است. ضمنا توسط سایر بانک ها در طی سنوات گذشته مبلغ ۷/۴ میلیارد ریال برداشت شده که مانده بدهی شرکت تولی پرس در پایان دوره مالی مورد گزارش جمعا بالغ بر ۴۲۲ میلیارد ریال گردیده است. همچنین به شرح یادداشت ۲-۱۵ مبلغ ۶۷ میلیارد ریال از حسابهای بانکی شرکت نیز از این بابت مسدود شده و توسط بانک اقتصاد نوین نیز طی برگ اجرائیه صادره مبلغ ۷,۴۶۴,۰۹۱ درهم مطالبه شده است و سند مالکیت

## شرکت پخش البرز (سهامی عام)

### گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

ملک متعلق به شرکت در غرب تهران توسط بانک اقتصاد نوین توقیف شده است. شایان ذکر است که حسب صورتجلسات سال های ۱۳۹۵ و ۱۳۹۷ هیات مدیره شرکت گروه سرمایه گذاری البرز، پرداخت بدهی شرکت مذکور به شرکت پخش البرز (در صورت عدم حصول نتیجه از اقدامات قانونی) و هرگونه برداشتهای دیگر از حساب شرکت توسط بانک ها، مورد تصویب قرار گرفته است. به علاوه شرکت گروه سرمایه گذاری البرز، دو فقره چک معادل مبلغ ۳۸۹ میلیارد ریال بابت تضمین پرداخت دیون تعهد شده، به شرکت پخش البرز تحویل داده است. شرکت با در نظر گرفتن صرفه و صلاح مجموعه، باب مذاکرات و تعاملات خود را با بانک مذکور به منظور حل و فصل موضوع، همچنان مفتوح نگه داشته است.

نهایتا در طی سال ۱۳۹۷ و حسب مذاکرات صورت گرفته طی صورتجلسه مورخ ۱۳۹۷/۱۲/۲۵ فی مابین شرکت سرمایه گذاری البرز و شرکت تولی پرس مقرر گردید تمامی تسهیلات شرکت تولی پرس در زمان انتقال مالکیت آن شرکت، که وثیقه گذاران آن شرکت سرمایه گذاری البرز و شرکت پخش البرز می باشند، توسط شرکت تولی پرس تعیین تکلیف گردد.

## ۲- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی بر آن اهداف

### ۲-۱ - پروژهها، طرحها و برنامههای توسعه

- ❖ توسعه سیستمهای فروش در جهت همسان سازی خدمات شرکت با نیازهای جدید مشتریها.
- ❖ افزایش سودآوری از طریق توسعه فروش کالای شرکت های هلدینگ و تامین کنندگان معتبر.
- ❖ توسعه فروش در بین مشتریهای داروخانه ای و توزیع مویرگی کالاهای مصرفی.
- ❖ کاهش چک های برگشتی از طریق بهبود فرآیندها و سیستم های نرم افزاری.
- ❖ کاهش هزینه های عملیاتی از طریق بهبود مستمر فرآیندها و سیستم های نرم افزاری.
- ❖ توسعه و به روزرسانی بسترهای آنلاین ارتباطی برای مشتریها و تامین کنندگان.
- ❖ توسعه سیستم های نرم افزاری عملیاتی و پشتیبان تصمیم گیری (ERP, BPMS, BI و ...).
- ❖ پر کردن شکاف مهارت های مورد نیاز برای تحقق اهداف استراتژیک از طریق توسعه منابع انسانی با رشد مستمر مهارت ها.
- ❖ بهسازی و نوسازی انبارها و ناوگان حمل بر مبنای استانداردهای GDP و GSP.
- ❖ جذب تامین کنندگان دارای کالاهای استراتژیک و دارای حاشیه سود بالا، برای تکمیل کیفی و کمی سبد دارو و اقلام مصرفی.
- ❖ جذب مشتریان بیشتر از طریق کاورجیج بیشتر بازار و افزایش سهم از بازار بالقوه موجود و افزایش سهم فروش داروخانه ای.
- ❖ تغییر در ترکیب سبد کالا به نحوی که حجم سبد از کالاهای کم کشش به کالاهای پرکشش تغییر پیدا کند.
- ❖ راه اندازی سیستم فروش آنلاین تحولی در سیستم فروش همگام با پیشرفت تکنولوژی.

## شرکت پخش البرز (سهامی عام)

### گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

#### ۲-۲ - ورود به بازارهای جدید توزیع

- ❖ شرکت با ۲۶ مرکز توزیع ملکی، دارای بزرگترین شبکه توزیع دارو و کالاهای مصرفی در سراسر کشور است.
- ❖ پخش وسیع الکل و دستکش به بیمارستانها و داروخانه ها جهت مبارزه با ویروس کرونا ( کووید ۱۹ )

#### ۲-۳ - تغییرات در زنجیره عرضه :

##### ۲-۳-۱ - دستاوردهای پروژه عقد قرارداد هوشمند سازی توزیع :

- |  |  |
|--|--|
| ❖ مسیریابی بهینه                           | ❖ تعیین تعداد و نوع ناوگان حمل و نقل مورد نیاز |
| ❖ تعیین توالی و زمانبندی بازدید مشتریان    | ❖ تخصیص کالاهای موجود به هر یک از ناوگان       |
| ❖ امکان ویرایش دستی برنامه و مسیرها        | ❖ در نظر گرفتن محدودیتهای حجمی و وزنی          |
| ❖ در نظر گرفتن محدودیتهای واقعی تحویل کالا | ❖ استفاده حداکثری از ظرفیت ناوگان              |

۲-۳-۲ - طراحی جشنواره ویژه برای فروش اقلام تاریخ نزدیک و ابلاغ به مراکز توزیع و همزمان تدوین سیاست های جدید برای فروش اقلام تاریخ نزدیک، به گونه ای که در طرح ارتقاء آیین نامه بهره وری توجه به فروش کالای تاریخ نزدیک و همچنین میزان موجودی تاریخ نزدیک هر شعبه به عنوان یک شاخص تاثیر گذار در بهره وری فروشندگان و سرپرستان در نظر گرفته خواهد شد.

#### ۲-۴ - تغییرات رویه های مهم حسابداری، برآوردها و قضاوتها و تاثیرات آنها بر نتایج گزارش شده

- ❖ در پایان دوره مالی مورد رسیدگی تغییرات با اهمیتی نسبت به دوره مشابه قبل اعمال نگردیده است .

## شرکت پخش البرز (سهامی عام)

### گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

### ۳- مهمترین منابع ریسک: اوراق

#### ۳-۱. منابع مالی در اختیار شرکت جهت اجرای پروژه های آتی و عملیات شرکت :

- ❖ فروش محصولات دارویی در دو بخش دولتی و خصوصی
- ❖ دریافت های تجاری، غیر تجاری، موجودی کالا
- ❖ دریافت اوراق اخزا
- ❖ دریافت تسهیلات بانکی

#### ۳-۲ - تجزیه و تحلیل ریسک شرکت

##### ❖ ریسک مالی و محدودیت های تامین اعتبار :

- عدم تامین شرایط لازم برای اخذ وام با نرخ مناسب در کوتاه مدت (ریسک نقدینگی) .
- اقدامات بانک ها علیه شرکت در رابطه با تضمین دیون شرکت تولى پرس در سنوات گذشته در این رابطه اگرچه شرکت گروه سرمایه گذاری البرز متعهد به پرداخت مطالبات شرکت از این بابت می باشد ، لیکن ریسک اقدامات پیش بینی نشده بانک ها علیه شرکت همواره متصور است .
- ریسک وصول مطالبات دولتی به دلیل ابهام در تداوم پرداخت اوراق اخزا توسط دولت .
- پخش بعضی داروهای خاص ( همودیالیز) و یا شیرخشک یارانه ای و یا در مواقع حساس و غیر قابل پیش بینی مانند شیوع ویروس کرونا ( کووید ۱۹ ) و افزایش ریسک وصول مطالبات .

##### ❖ ریسک تغییر تکنولوژی :

در حال حاضر بیش از ۱۰۰ درصد دارو و ۷۰ درصد مواد غذایی، آرایشی، بهداشتی، شوینده ها و... توسط شرکت های پخش در سرتاسر ایران توزیع می شود. با اینکه صنعت پخش به شدت عملیاتی است اما دانشی که در این صنعت استفاده می شود کاملاً بومی بوده، که شرکت پخش البرز با تقویت واحد لجستیک و واحد فناوری اطلاعات و بروز رسانی سیستم های نرم افزاری قصد ارتقای دانش عملیاتی را دارد .

##### ❖ ریسک ملاحظات قانونی :

مقررات و قوانین شرکت همگی تابع قوانین عمومی از جمله قانون کار و تامین اجتماعی ، قانون تجارت ، قانون مالیاتهای مستقیم ، قوانین بورس اوراق بهادار برای شرکتهای سهامی عام میباشد .

## شرکت پخش البرز (سهامی عام)

### گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

عدم وجود قوانین شفاف در رابطه با صنعت پخش .

قوانین راهنمایی و رانندگی شامل مواردی همچون مشکل ورود به محدوده طرح ترافیک، سال ها گریبانگیر صنعت بوده اند و تا به امروز نیز تلاش ها برای مرتفع کردن این موارد بی نتیجه مانده است. همچنین ترافیک موجود در سطح کلان شهرهایی همچون تهران از مسائلی است که پخش برخی کالاهای ضروری نظیر اقلام دارویی را با دشواری هایی همراه کرده و خدمت رسانی به مردم را دچار اختلال می کند.

#### ❖ ریسک ورود رقبای جدید :

محدود بودن بازار ، محدود بودن تعداد داروخانه و بیمارستان هاو همچنین ورود رقبای تازه وارد محیط کسب و کار را برای فعالیت صنعت پخش کوچک و رقابت را تشدید می کند. بزرگترین ریسک در چنین محیطی، رقابت های غیر اصولی و شتابزده بوده که انتظارات بازار را نیز از حد معقول و متعارف بالاتر برده و فعالیت در آینده را دچار چالش می سازد .

#### ❖ ریسک تداوم رکود حاکم بر صنعت :

کاهش حاشیه سود سهم شرکت های پخش و افزایش هزینه ها متناسب با تورم موجود در اقتصاد . تعیین نرخ حاشیه سود شرکت های پخش به صورت دستوری است . درحالی که با توجه به پهناوری ایران، هزینه های توزیع بسیار متغیر هستند و شیوه فعلی تعیین نرخ در اغلب موارد باعث می شود تا شرکت با چالش های جدی روبه رو شود .

**شرکت بخش البرز (سهامی عام)**

**گزارش تفسیری مدیریت**

**برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱**

**۴- نتایج عملیات:**

**۴-۱. مطالبات:**

آنالیز متوسط فروش و حساب های دریافتنی			
درصد تغییرات	شش ماهه ۹۸	شش ماهه ۹۹	شرح
۵۰	۱۲,۳۳۵,۷۰۹	۱۸,۵۰۳,۹۸۸	فروش
۵۰	۱۲,۹۴۲,۴۷۴	۱۹,۳۶۶,۸۸۴	حساب دریافتنی تجاری
۰	۱۰۵	۱۰۵	نسبت حساب دریافتنی به فروش

مطالبات شش ماهه سال ۱۳۹۹ شرکت نسبت به دوره مشابه سال مالی قبل حدود ۵۰ درصد رشد یافته است که یکی از علتهای آن رشد ۵۰ درصدی فروش نسبت به دوره قبل می باشد و عمده دلیل دیگر آن محدودیتهای ایجاد شده به واسطه شیوع بیماری کرونا در بخش خصوصی و دولتی می باشد.

**۴-۲. موجودی مواد و کالا:**

آنالیز متوسط فروش و موجودی مواد و کالا			
درصد تغییرات	شش ماهه ۹۸	شش ماهه ۹۹	شرح
۵۰	۱۲,۳۳۵,۷۰۹	۱۸,۵۰۳,۹۸۸	فروش
۵۸	۳,۲۳۲,۴۳۵	۵,۰۹۴,۶۳۳	موجودی مواد و کالا
	۲۶	۲۸	نسبت حساب موجودی به فروش

موجودی مواد و کالای شش ماهه سال ۱۳۹۹ شرکت نسبت به دوره مشابه سال مالی قبل حدود ۵۸ درصد رشد داشته که علت آن افزایش حجم و نرخ فروش در سال ۱۳۹۹ و همچنین محقق شدن بودجه فروش سال ۱۳۹۹ در دوره شش ماهه میباشد.

**شرکت پخش البرز (سهامی عام)**

**گزارش تفسیری مدیریت**

**برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱**

**۳-۴ - سرمایه**

❖ شرکت جهت تامین منابع مالی لازم برای سرمایه در گردش اقدام به افزایش سرمایه به مبلغ ۳۵۰ میلیارد ریال از محل آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران نموده است که پس از طی مراحل ثبت ، نهایتاً در تاریخ ۱۳۹۹/۰۲/۲۲ افزایش سرمایه در اداره ثبت شرکتهای ثبت گردید .

**۴-۴ - فروش به تفکیک محصولات دارویی و مصرفی**

درصد تغییرات فروش نسبت به دوره مشابه سال قبل و درصد تحقق بودجه					
شرح	شش ماهه ۹۹	شش ماهه ۹۸	بودجه شش ماهه ۹۹	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه سال قبل	درصد پوشش بودجه
فروش دارویی	۱۴,۵۲۶,۲۵۵	۹,۸۸۵,۱۳۵	۱۱,۵۹۹,۶۱۳	۴۷	۱۲۵
فروش FMCG	۳,۹۷۷,۷۳۳	۲,۴۵۰,۵۷۴	۳,۵۸۱,۴۹۸	۶۲	۱۱۱
جمع فروش	۱۸,۵۰۳,۹۸۸	۱۲,۳۳۵,۷۰۹	۱۵,۱۸۱,۱۱۱	۵۰	۱۲۲

افزایش ۵۰ درصدی فروش نسبت به دوره مالی قبل به دلیل بهبود عملکرد شرکت در دوره شش ماهه سال ۱۳۹۹ بوده است. که همانطور که در جدول فوق مشخص میباشد شاهد پوشش ۱۲۲ درصدی نسبت به بودجه مصوب نیز میباشیم .

**۴-۵ - بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی**

آنالیز سود ناویژه شش ماهه ۹۹ و شش ماهه ۹۸				
شرح	شش ماهه ۹۹	درصد به فروش	شش ماهه ۹۸	درصد به فروش
درآمدهای عملیاتی	۱۸,۵۰۳,۹۸۸		۱۲,۳۳۵,۷۰۹	
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۱۶,۲۰۳,۱۸۲)	(۸۸)	(۱۰,۹۷۸,۸۶۹)	(۸۹)
سود ناویژه	۲,۳۰۰,۸۰۶	۱۲	۱,۳۵۶,۸۴۰	۱۱

با توجه به روند افزایش فروش، رشد بهای تمام شده امری طبیعی است ، لیکن با توجه به رشد فروش ، بهای تمام شده نسبت به فروش نه تنها رشد نداشته بلکه با کنترل بهینه خرید و تخفیفات ، بهای تمام شده نسبت به فروش کاهش یافته است که منجر به افزایش یک درصدی حاشیه سود نسبت به دوره قبل گردیده است .



**شرکت پخش البرز (سهامی عام)**

**گزارش تفسیری مدیریت**

**برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱**

**۴-۶ - هزینه‌های فروش، اداری و عمومی**

آنالیز هزینه های عمومی اداری فروش شش ماهه ۹۹ و شش ماهه ۹۸			
شرح	شش ماهه ۹۹	شش ماهه ۹۸	درصد تغییرات
درآمدهای عملیاتی	۱۸,۵۰۳,۹۸۸	۱۲,۳۳۵,۷۰۹	۵۰
هزینه عمومی اداری و فروش	(۱,۱۱۳,۲۹۲)	(۷۵۹,۱۶۷)	۴۷
نسبت هزینه عمومی اداری به فروش	۶	۶	

هزینه عمومی اداری فروش نسبت به دوره مشابه قبل ۴۷ درصد افزایش داشته است که این افزایش عمدتاً " ناشی از افزایش ۵۰ درصدی فروش و افزایش حقوق طبق قانون کار میباشد .

**۴-۷ - هزینه‌های مالی**

آنالیز هزینه های مالی شش ماهه ۹۹ و شش ماهه ۹۸			
شرح	شش ماهه ۹۹	شش ماهه ۹۸	درصد تغییرات
درآمدهای عملیاتی	۱۸,۵۰۳,۹۸۸	۱۲,۳۳۵,۷۰۹	۵۰
هزینه مالی	(۳۵۰,۶۴۷)	(۲۶۵,۱۷۸)	۳۲
نسبت هزینه مالی به فروش	۲	۲	

علیرغم افزایش ۵۰ درصدی فروش نسبت به دوره مشابه سال قبل ، هزینه های مالی فقط ۳۲ درصد افزایش داشته که با توجه به تغییرات حجم فروش توجیه قابل قبولی دارد .

**۴-۸ - اطلاعات با اهمیت منتشر شده از تاریخ گزارشگری قبلی**

از تاریخ گزارش قبلی ( ۱۳۹۹/۰۳/۳۱ ) تا تاریخ تائید گزارش تفسیری دوره شش ماهه اطلاعات با اهمیتی منتشر نگردیده است.

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

۵- خلاصه اطلاعات مالی شرکت:

۵-۱ - اقلام ترازنامه ای و سود و زیانی:

خلاصه وضعیت شرکت و مقایسه با دوره مشابه سال قبل			
درصد تغییرات	شش ماهه ۹۸	شش ماهه ۹۹	شرح
۵۳	۱۷,۰۳۴,۴۵۷	۲۶,۰۰۷,۴۲۳	دارایی‌های جاری
۱۷	۵۰۰,۵۲۱	۵۸۴,۵۶۵	دارائیهای ثابت مشهود
۴۹	۱۶,۵۵۸,۹۴۷	۲۴,۶۷۴,۶۶۷	بدهی‌های جاری
۳۰	۱۰۴,۰۱۸	۱۳۵,۱۳۴	بدهی‌های غیرجاری
۵۸	۶۰۰,۰۰۰	۹۵۰,۰۰۰	سرمایه
۱۷۱	۳۱۵,۶۷۵	۸۵۵,۸۴۰	سود (زیان) انباشته
۵۰	۱۲,۳۳۵,۷۰۹	۱۸,۵۰۳,۹۸۸	فروش
۴۸	(۱۰,۹۷۸,۸۶۹)	(۱۶,۲۰۳,۱۸۲)	بهای تمام شده کالای فروش رفته
۹۰	۵۹۷,۱۰۰	۱,۱۳۲,۲۰۷	سود عملیاتی
۳۲	(۲۶۵,۱۷۸)	(۳۵۰,۶۴۷)	هزینه‌های مالی
۱۶۳	۲۹۵,۱۰۰	۷۷۷,۳۹۶	سود خالص

همانطور که در جدول فوق مشخص می‌باشد عملکرد شرکت در فعالیتهای عملیاتی نسبت به دوره مشابه سال قبل افزایش قابل توجهی داشته است که این روند رو به بهبود و صعودی منجر به افزایش سود عملیاتی به میزان ۹۰ درصد و افزایش سود خالص به میزان ۱۶۳ درصد گردیده است.

**شرکت پخش البرز (سهامی عام)**

**گزارش تفسیری مدیریت**

**برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱**

۵-۲ - نسبتهای مالی :

پخش البرز		فرمول	نسبتهای سودآوری ، سرمایه ای و نقدینگی
شش ماهه ۹۹ سال ۱۳۹۸			
۱.۱	۱.۱	دارائی جاری / بدهی جاری	نسبت جاری
۸۳.۳	۸۰.۹	موجودیهای نقد + مطالبات / بدهی جاری	نسبت آنی
۹۷.۵	۹۷.۴	دارائی جاری / کل دارائی	نسبت دارائی جاری
۱۱.۰	۱۲.۴	سود ناخالص / فروش خالص	نسبت سود ناخالص
۴.۷	۶.۱	سود عملیات / فروش خالص	نسبت سود عملیاتی
۳.۴	۵.۲	سود خالص قبل از مالیات / فروش خالص	بازده فروش قبل از مالیات
۳.۹	۳.۶	سود خالص قبل از مالیات / جمع دارائی	بازده دارائی قبل از مالیات-ROE ارزش دفتری
۰.۳	۰.۳	دارائی ثابت / ارزش ویژه	نسبت دارائی ثابت به ارزش ویژه
۱۲.۶	۱۳.۱	کل بدهی / ارزش ویژه	نسبت کل بدهی
۱۲.۶	۱۳.۰	بدهی جاری / ارزش ویژه	نسبت بدهی جاری به ارزش ویژه
۰.۱	۰.۱	بدهی بلندمدت / ارزش ویژه	نسبت بدهی بلند مدت به ارزش ویژه
۷.۳	۷.۱	ارزش ویژه / کل دارائی	نسبت مالکانه
۰.۱	۰.۱	بدهی بلند مدت / سرمایه در گردش	نسبت بدهی بلند مدت به سرمایه در گردش
۵.۲	۴.۳	دارائی ثابت / بدهی بلندمدت	نسبت پوشش بدهی
۹۲.۷	۹۲.۹	کل بدهیها / کل داراییها	نسبت بدهی به مجموع دارائی-اهرم مالی

شرکت بخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

۶- معیارها و شاخص‌ها برای ارزیابی عملکرد

۶-۱ - خلاصه تصویر وضعیت ۵ ساله شرکت :

شاخص	شش ماهه ۹۹	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	سال ۱۳۹۶	سال ۱۳۹۵
فروش	۱۸,۵۰۳,۹۸۸	۲۸,۵۹۱,۹۹۱	۱۹,۲۶۸,۶۵۲	۱۴,۱۴۹,۳۰۱	۱۳,۴۶۵,۲۹۸
تعداد پرسنل	۱,۳۲۱	۱,۳۰۱	۱,۲۸۷	۱,۳۴۸	۱,۳۵۱
سرانه فروش ماهیانه	۲,۳۳۵	۱,۸۳۱	۱,۲۴۸	۸۷۵	۸۳۱
سود ناخالص	۲,۳۰۰,۸۰۶	۳,۱۳۳,۹۸۵	۱,۹۲۲,۰۷۱	۱,۳۲۹,۳۷۴	۱,۵۳۹,۰۸۳
متوسط ماهیانه سود ناخالص	۳۸۳,۴۶۸	۲۶۱,۱۶۵	۱۶۰,۱۷۳	۱۱۰,۷۸۱	۱۲۸,۲۵۷
سود عملیاتی	۱,۱۳۲,۲۰۷	۱,۳۵۵,۹۵۳	۳۷۸,۶۳۹	۳۱۰,۹۱۷	۲۲۷,۰۲۶
متوسط ماهیانه سود عملیاتی	۱۸۸,۷۰۱	۱۱۲,۹۹۶	۳۱,۵۵۳	۲۵,۹۱۰	۶۰,۵۸۶
سود خالص	۷۷۷,۳۹۶	۷۷۰,۹۱۴	۲۴۵,۸۹۶	(۱۱۱,۲۰۳)	۱۷۵,۳۳۷
متوسط ماهیانه سود خالص	۱۲۹,۵۶۶	۶۴,۲۴۳	۲۰,۴۹۱	(۹,۲۶۷)	۱۴,۶۱۱
سرمایه	۹۵۰,۰۰۰	۹۵۰,۰۰۰	۶۰۰,۰۰۰	۵۲۰,۰۰۰	۴۵۰,۰۰۰

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

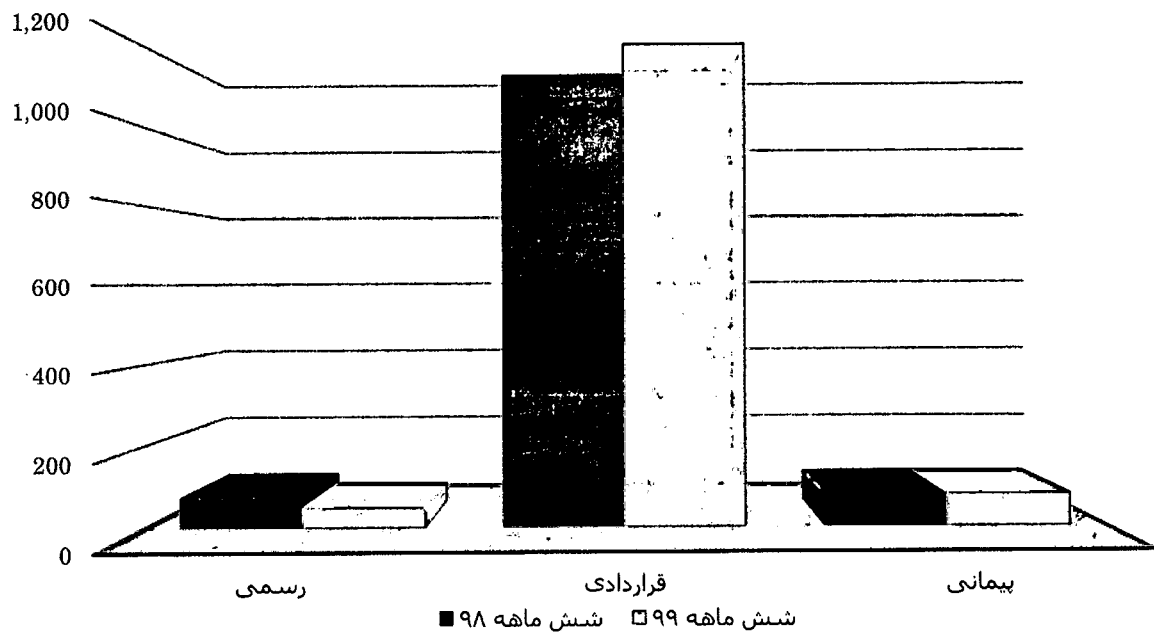
گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

۷- سرمایه انسانی و فکری:

آنالیز تعداد کارکنان شش ماهه ۹۹ و شش ماهه ۹۸			
درصد تغییرات	شش ماهه ۹۸	شش ماهه ۹۹	شرح
(۳۴)	۷۴	۴۹	رسمی
۷	۱,۱۱۷	۱,۱۹۳	قراردادی
۰	۷۹	۷۹	پیمانی
۴	۱,۲۷۰	۱,۳۲۱	جمع کل

با توجه به افزایش ۵۰ درصدی فروش نسبت به دوره مشابه سال قبل ، نیروی انسانی فقط ۴ درصد افزایش داشته که این امر موجب بالارفتن سرانه فروش گردیده است .



## شرکت بخش البرز (سهامی عام)

### گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

۸- چشم انداز و برنامه های آینده نگر:

#### ۸-۱ - حوزه فروش دارویی :

۱. تمرکز بر فروش به صنوف خصوصی با رعایت لزوم خدمت رسانی به صنوف دولتی که میبایست با پیگیری وصول مطالبات و کاهش عمق بدهی این صنوف همراه باشد. بازنگری در ضرایب مراکز توزیع از طریق مقایسه با سایر شرکت ها و همچنین تاثیر بعد جغرافیایی برای بهبود سیستم هزینه گرد مراکز توزیع .
۲. بازنگری بر سیستم بهره وری و کارنامه ارزیابی عملکرد با تکیه بر وصول بهتر و در نظر گرفتن بودجه خصوصی و دولتی هر مرکز.
۳. طراحی جشنواره ویژه برای فروش اقلام تاریخ نزدیک و ابلاغ به مراکز توزیع و همزمان تدوین سیاست های جدید برای فروش اقلام تاریخ نزدیک، به گونه ای که در طرح ارتقاء آیین نامه بهره وری توجه به فروش کالای تاریخ نزدیک و همچنین میزان موجودی تاریخ نزدیک هر شعبه به عنوان یک شاخص تاثیر گذار در بهره وری فروشندگان و سرپرستان در نظر گرفته خواهد شد.
۴. تقویت فروش لاین تجهیزات پزشکی و جذب تامین کنندگان معتبر و پر فروش در این حوزه .
۵. ارائه طرح کیف فروشنده که منطبق این طرح متمرکز بر تعیین چارچوبی برای پوشش ظاهری هر یک از فروشندگان و همچنین ملزوماتی است که می بایست همراه خود داشته باشند تا ضمن اهمیت به برند شرکت قدرت پاسخ گویی ایشان را به مشتریان ارتقاء دهیم.
۶. افزایش اقلامی که بتواند سهم از بازار صنف خصوصی را برای شرکت افزایش دهد، به همین دلیل به دنبال آن هستیم تا با عقد قرارداد با تامین کنندگانی معتبر ضمن افزایش فروش در صنوف خصوصی روند خارج نمودن موجودی تاریخ نزدیک را بهبود ببخشیم.
۷. طراحی فرمول جهت محاسبه بهره وری واحد بازرگانی که سعی می گردد در طی شش ماه اول سال ۹۹ این طرح به معاونت توسعه و برنامه ریزی برای تدوین آیین نامه و ابلاغ ارائه گردد.
۸. حذف تامین کنندگانی که سود دهی پایینی دارند .
۹. افزایش تعداد نیروی فروشنده با استاندارد سازی و مقایسه با سایر شرکت های موفق در این عرصه، برای رسیدن به ایده آل هر ۵۰ داروخانه خصوصی یک فروشنده برنامه ریزی خواهیم نمود که این موضوع نیازمند به تایید مدیریت محترم عامل و کسب مجوز از هیئت مدیره می باشد.
۱۰. در ادامه روند رو به رشد، در سال پیش رو نیاز به تقویت سیستم های نرم افزاری و بروز رسانی آن ها داریم که قطعاً با دانش و توانمندی که تا کنون از تیم متخصص واحد فناوری اطلاعات این شرکت دیده ایم این امیدواری نسبت به

## شرکت بخش البرز (سهامی عام)

### گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

سنوات گذشته تقویت شده است که با همکاری آن واحد طراحی بهترین و قویترین سیستم سفارش گیری از داروخانه ها در برنامه کاری قرار گیرد.

۱۱. رسیدن به رکورد توزیع ۱۲ ساعته در مرکز استان و توزیع ۲۴ ساعته در خارج از استان
۱۲. مذاکره با تامین کنندگانی که دارای محصول دولتی از یک سو و از سوی دیگر کنترل فروش به سمت اقلام مارژین دار از تامین کنندگان با تحمل استمهال و ارائه برنامه ماهانه ریال فروش به صنوف دولتی براساس سوابق وصول مطالبات قبلی توسط واحد معاونت مالی.
۱۳. ارائه راهکار مشترکی بین معاونت دارویی، معاونت مالی و معاونت اجرایی برای پیگیری وصول از صنوف خصوصی بدینصورت که کارمندان حسابداری و همکاران توزیع و عملیات طی یک برنامه مشخص قادر باشند ضمن مراجعه به داروخانه ها نسبت به دریافت چک و وصول مطالبات اقدام نمایند.
۱۴. ایجاد یک فرمت واحد برای قراردادهای قطعی و سیرفروش و کنترل ماهانه چک های برگشتی همچنین اعتبار سنجی مشتریان و انجام اقدامات پیشگیرانه
۱۵. امکان سنجی فروش برخی از اقلام که از قابلیت فروش در هر دو لاین دارویی و غذایی را دارند

#### ۸-۲ - حوزه فروش مصرفی :

۱. تکمیل سبد کالا و عقد قرارداد با شرکتهای معتبر
۲. طراحی و اجرای تبلیغات جذاب برای مشتریان و تیم فروش از طریق تامین کنندگان
۳. تسهیم فروش بین تامین کنندگان مختلف و کاهش وابستگی
۴. بهبود وضعیت قراردادهای قبلی با در نظر گرفتن شرایط اقتصادی
۵. ایجاد هم افزایی بین تامین کنندگان جهت اجرای طرحهای بازاریابی
۶. افزایش تعداد مشتریان ویزیت شده به سی هزار مشتری در ماه
۷. تکمیل تیم فروش در جهت بهبود کیفیت فروش و تقویت فروش کالاهای پرمارژین
۸. تمرکز بر بهبود وضعیت فروش در تهران
۹. ایجاد کارنامه سیستمی برای فروشندگان
۱۰. تبدیل بودجه ریالی به تعدادی جهت بهبود کیفیت فروش

## شرکت پخش البرز (سهامی عام)

### گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

#### ۸-۳ - حوزه خدمات فنی و لجستیک :

۱. اقدامات واگذاری مرکز توزیع قدیم کرمانشاه به ستاد اجرایی فرمان امام
۲. ساخت مرکز توزیع کرمانشاه جدید
۳. خرید زمین جهت مرکز توزیع شیراز و ساخت انبار جدید
۴. مرمت و بازسازی ساختمان اداری مرکز توزیع کرمان
۵. خرید ماشین آلات داخل انبار جهت مراکز توزیع
۶. خرید دیزل ژنراتور ، اسکرابر ، کول گازی جهت مراکز توزیع شهرستانها
۷. تعویض تابلو برق اصلی اتاق برق دفتر مرکزی
۸. رفع مشکلات شهرداری مراکز زاهدان و کرمان
۹. تجهیز خودروها به GPS
۱۰. اجرایی شدن نرم افزار هوشمندسازی توزیع
۱۱. اجرایی شدن ثبت عملیات توزیع در تبلت رانندگان در کلیه مراکز توزیع
۱۲. تجهیز ۱۰ دستگاه ایسوزو به یونیت و کانتین یخچالی و اجرای طرح پارتیشن بندی
۱۳. راه اندازی نرم افزار PM خودروها
۱۴. عقد قرارداد با شرکتهای لاستیک بارز ، فیلتر سرکان
۱۵. بهسازی کانتین های فرسوده ناوگان
۱۶. عقد قرارداد با شرکت بیمه جهت صدور بیمه محموله های ارسالی
۱۷. ارائه آموزش های ادواری به سرپرستان لجستیک و رانندگان
۱۸. برون سپاری قسمتی از توزیع کالاها ( بخصوص در بخش FMCG ) از طریق قرارداد خودروهای استیجاری

#### ۸-۴ - حوزه منابع انسانی :

۱. طراحی و اجرای سطح بندی کارشناسان (ارتقاء افقی) بهبود انگیزش پرسنل .
۲. استقرار نظام جانشین پروری شناسایی افراد مستعد برای مشاغل کلیدی سازمان و تعیین مسیر پیشرفت شغلی.
۳. بهره برداری از مرکز آموزش شرکت پخش البرز تمرکز در برگزاری آموزش های مورد نیاز .
۴. بررسی مطلوبیت مزایای رفاهی بهبود سطح مطلوبیت مزایای رفاهی و تاثیر مستقیم بر انگیزش پرسنل .
۵. برگزاری جلسات ارتباطی در کلیه سطوح برگزاری نظام مند جلسات ارتباطی و گسترش ارتباطات سازمانی.
۶. سنجش رضایت شغلی و تعهد سازمانی در سطح شرکت.
۷. تدوین مدل شایستگی ها ایجاد تناسب بین شایستگی های فردی و شغلی و طراحی نظام های ارزیابی و جذب.



## شرکت بخش البرز (سهامی عام)

### گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

#### ۵-۸ - حوزه مالی :

۱. برگزاری جشنواره وصول برای تشویق و ترغیب جهت وصول بیشتر خصوصا از مراکز دولتی .
۲. پیگیری فزاینده اخذ اوراق خزانه اسلامی و واگذاری آنها به تامین کنندگان .
۳. ادامه روند تغییر نوع عقود تسهیلات بانکی به خرید دین و کاهش هزینه های مالی .
۴. پرداخت الکترونیکی سود سهام از طریق اپلیکیشن بدون حضور سهامداران در شعب بانک .
۵. ادامه همکاری با واحد فاوا درخصوص استقرار نهایی سیستم تعهدات .
۶. استقرار سیستم بهای تمام شده با همکاری واحد فاوا .
۷. استقرار وب سرویس فروش و انبار به منظور ثبت روزانه اسناد مالی انبار و حساب مشتری .
۸. استقرار سیستم پرداخت بهره وری وصول با همکاری واحد برنامه ریزی و واحد فاوا .
۹. پیگیری مستمر وصول مطالبات از مراکز درمانی دولتی و کاهش هزینه های مالی .
۱۰. مذاکره با بانکها درخصوص اخذ افزایش حد اعتباری .
۱۱. ایجاد بسترهای لازم به منظور گسترش تعاملات بانکها ( با توجه به محدودیت پرونده تولی پرس ) جهت برخورداری از تسهیلات کم بهره .
۱۲. پیگیری مبحث تهاتر بانکی و مالیاتی با مطالبات از دانشگاههای علوم پزشکی .
۱۳. پایش عملکرد سال ۱۳۹۹ و بودجه مصوب .
۱۴. فعال نمودن حوزه نظارت بر مراکز از طریق پایش نیروی انسانی ( حسابداری ) و برگزاری کلاسهای آموزشی و سمینار حسابداران .
۱۵. شرکت در شش ماهه اول سال ۱۳۹۹ به مبلغ فروش ۱۸.۵۰۳.۹۸۸ میلیون ریال دست پیدا کرده است که پیش بینی میگردد در شش ماهه دوم سال ۱۳۹۹ نیز به این مبلغ دست پیدا کند .

## شرکت پخش البرز (سهامی عام)

### گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱

#### ۹- مسئولیت اجتماعی شرکت:

✓ در شرایط بحرانی کشور به دلیل شیوع ویروس کرونا (کووید-۱۹) شرکت پخش البرز اقدام به پخش اقلام ضروری مانند الکل، ماسک، دستکش و مواد ضدعفونی کننده و بعضی داروهای خاص از جمله داروهای PHR و رمدسیویر در پیشگیری و درمان این بیماری در سطح گسترده و وسیع در کل کشور نموده و با افتخار دوشادوش سپیدجامگان عرصه درمان به رسالت اجتماعی خود جامه عمل میپوشاند.

✓ شرکت به لحاظ تعهد به مسئولیت اجتماعی خود اقدام به توزیع کالاهایی نموده است که در اکثر موارد فاقد منافع مادی لازم میباشد. برای مثال میتوان به توزیع شیرخشک یارانه ای، الکل و همودیالیز اشاره نمود. علاوه بر زمینه داروهای خاص، شرکت پخش البرز یکی از شرکتهای دارای صلاحیت جهت توزیع داروهای مخدر و تحت کنترل میباشد که توزیع این داروها تحت مراقبت های لازم صورت میپذیرد.

#### ۱۰- آمارهای از ویروس کرونا در شرکت:

✓ آمار پرسنل مبتلا به بیماری کرونا و قرنطینه در زمان تهیه این گزارش: ۱۱ نفر

✓ آمار پرسنل مبتلا به بیماری کرونا به صورت تجمعی از ابتدای دوره تا تاریخ تهیه این گزارش: ۵۴ نفر

شرکت پخش البرز با رعایت کامل دستورالعمل های صادره توسط وزارت بهداشت و درمان و آموزش پزشکی و ستاد ملی مبارزه با کرونا و پروتکل های بهداشتی، معاینه روزانه پرسنل در هنگام ورود به شرکت از طریق سنجش دمای بدن، حفظ فاصله گذاری اجتماعی، لغو نمودن سمینارها، برگزاری کلیه جلسات به صورت آنلاین در زمان افزایش تعداد مبتلایان در شرکت، اقدام به توزیع رایگان ماسک و الکل برای مصرف روزانه در بین پرسنل نموده است. لیکن با توکل به خداوند متعال و همت عالی مدیریت و کلیه پرسنل شرکت و با کنترل دقیق عملکرد و جانشین پروری به موقع و استفاده بهینه از زمان و دورکاری پرسنل داخل قرنطینه، عملکرد شرکت به هیچ عنوان مختل نگردیده و مهمترین هدف شرکت که همانا افزایش درآمدهای عملیاتی و نیل به اهداف تعیین شده میباشد به خوبی محقق گردیده است.

**شرکت بخش البرز (سهامی عام)**

**گزارش تفسیری مدیریت**

**برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۰۶/۳۱**

۱۱- ارتباط با شرکت:

آدرس پستی دفتر مرکزی و اداره سهام:

تهران خیابان حافظ، بین نوفل لوشاتو و جمهوری پلاک ۳۴۳ - کد پستی ۱۴۳۵۱ - ۱۱۳۱۶

شماره تلفن اداره سهام:	شماره تلفن دفتر مرکزی:
۰۲۱ - ۶۷۹۲۹۴۰۲	۰۲۱ - ۶۶۷۰۲۱۳۲
	۰۲۱ - ۶۲۹۳۷
شماره فاکس اداره سهام:	شماره فاکس دفتر مرکزی:
۰۲۱ - ۶۶۷۰۰۷۷۰	۰۲۱ - ۶۶۷۰۰۷۷۰
سایت شرکت: <a href="http://www.alborzdc.com">www.alborzdc.com</a>	آدرس پست الکترونیک <a href="mailto:info@Alborz.org">info@Alborz.org</a>