

شرکت پخش البرز
(سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

فهرست مندرجات

شماره صفحه	عنوان
۲	امضاء هیئت مدیره
۳	مقدمه
۴	ماهیت کسب و کار
۹	اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف
۱۱	مهمترین منابع، ریسک ها و روابط
۱۳	نتایج عملیات و چشم اندازها
۲۰	خلاصه اطلاعات مالی شرکت
۲۱	معیارها و شاخص ها برای ارزیابی عملکرد
۲۳	سرمایه انسانی - فکری
۲۴	چشم اندازها و برنامه های آینده نگر
۳۰	مسئولیت اجتماعی شرکت
۳۱	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)

شماره ثبت: ۲۰۸۹۵
شناسه ملی: ۱۰۱۰۰۶۶۴۴۲۳
کد اقتصادی: ۴۱۱۱۱۴۶۴۷۹۴

شماره ثبت
شناسه ملی
کد اقتصادی

تاریخ: ۱۴۰۰/۰۲/۲۰
شماره:
پیوست:

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 ۱۴۰۰/۰۲/۲۰ به تایید هیات مدیره شرکت رسیده است.



اعضاء هیئت مدیره حقوقی نمایندگان هیئت مدیره سمت امضا

شرکت گروه دارویی سبحان	محمد رضا روئینی	رئیس و عضو غیرموظف هیئت مدیره	
شرکت گروه سرمایه گذاری البرز	حسام الدین شریف نیا	نایب رئیس و عضو غیرموظف هیئت مدیره	
شرکت داروسازی تولید دارو	عقیل آرین نژادفیض آبادی	مدیرعامل و عضو موظف هیئت مدیره	
شرکت سرمایه گذاری اعتلاء البرز	محمد جواد کربلابی طاهر	عضو موظف هیات مدیره	
شرکت ایران دارو	مهران برخورداری	عضو غیرموظف هیات مدیره	



شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

مقدمه:

رقابت در دنیای امروز بر سر فروش بیشتر، ایفای تعهدات، بهره‌وری بالاتر و ارتقای سطح کمی و کیفی می‌باشد. شرکت پخش البرز مفتخر است به رسیدن این اهداف، با در نظر گرفتن منشور اخلاقی و تعهدات اجتماعی.

سپاس

((ما به فروش بیشتر دست یافتیم اما بر بوجه کار با کیفیت را فراموش نکردیم))

((ما با رعایت اصول مدیریت و اصول اجتماعی و اخلاقی به ایفای تعهدات پرداختیم))

((ما به رتبه‌هایی بالا در بهره‌وری دست یافتیم اما رضایت کارکنان و مشتریان و کلیه ذینفعان بر بوجه کارمان بود))

امروز نام شرکت پخش البرز (سهامی عام) در صنعت پخش ایران یعنی: اعتبار، قدرت، سوددهی و این شناسنامه کاری حاصل نمیشد مگر با خدمت‌گذاری خالصانه مدیران و کارکنان شرکت.

بی‌شک به جهت حفظ این برند برجسته در گستره ایران زمین، متعهد می‌گردیم همچون گذشته و با اقتدار پولادین و قدرت بیشتر و با اجرای کامل و دقیق برنامه‌ها و پروژه‌ها و بروز رسانی شناخت خود از بازار دارو و غذا در سطح وسیع تر، قدم‌های بلند و محکم تری برداریم. ما در راه توسعه سلامت کشور متعهد هستیم و برای حفظ و ارتقاء موفقیت‌هایمان از هیچ تلاشی دریغ نداریم.

سال ۱۳۹۹ از جمله پرچالش‌ترین و دشوارترین سال‌های ایران طی چند دهه اخیر بوده و احتمال تداوم این

شرایط در سال ۱۴۰۰ می‌تواند شرایط دشوارتری را رقم بزند اما با تمام این موانع و مشکلات

ما توانستیم و میتوانیم

سر به برافراشته‌ایم

سپاس

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

۱- پست کب 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 ۴۶ سال سابقه و ۲۵ شعبه در سراسر کشور جزء طلایه داران این صنعت می باشد.

پخش البرز (سهامی عام) به شماره شناسه ملی ۱۰۱۰۰۶۶۴۴۲۳ 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 غیر تجاری 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 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 تأسیس 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 درجدول ذیل مشخص میباشد در سال جاری فروش خالص شرکت شامل ۷۶٪ محصولات دارویی و ۲۴٪ 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	سال ۱۳۹۹	درصد نسبت به کل	سال ۱۳۹۸	درصد نسبت به کل
خالص محصولات دارویی	۳۳,۰۲۲,۱۱۵	۷۶	۲۲,۲۰۸,۶۶۶	۷۸
خالص محصولات غذایی	۱۰,۳۶۴,۴۰۸	۲۴	۶,۲۸۳,۳۲۵	۲۲
جمع کل	۴۳,۳۸۶,۵۲۴	۱۰۰	۲۸,۵۹۱,۹۹۱	۱۰۰

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

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.

۱-۲- 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 پخش دارو پخش، پخش هجرت، پخش رازی و شرکت پخش قاسم ایران می باشد و همواره جایگاه پخش البرز در بین این پنج شرکت برتر پخش کشور در حال نوسان بوده است. بازارهای اصلی شرکت، بازار داخلی کشور بوده که با توجه به نوع فعالیت شرکت، به دو طبقه تقسیم می شوند:

۱-۲-۲- مشتریان دارویی

شامل داروخانه ها و بیمارستان های دولتی و خصوصی، درمانگاه ها و مراکز بهداشت که در سراسر کشور میباشد.

۱-۲-۳- مشتریان کالاهای مصرفی

سوپر مارکت ها، فروشگاه های زنجیره ای، عمده فروشان و بنکداران در سراسر کشور می باشند.

۱-۳- اثرات قوانین جدید یا تغییر در قوانین قبلی

از مهمترین قوانین حاکم بر فعالیت شرکت، می توان از قانون تجارت، 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 (GSP, GMP, GDP) نام برد. قوانین مذکور، از قوانین بنیادی کشور بوده و احتمال تغییر آنها و آثار بااهمیت 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 ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

۱-۴ - اطلاعات مدیران شرکت

جدول مربوط به مشخصات و سوابق مدیرعامل و معاونت های اجرایی شرکت در سال ۱۳۹۹ بشرح ذیل می باشد.

اطلاعات مربوط به مدیران اجرایی		
نام	سمت	سابقه اجرایی
عقیل آرین نژادفیض آبادی	مدیر عامل و عضو هیئت مدیره	۱۶ سال
محمد جواد کربلایی	معاونت اجرایی و عضو موظف هیئت مدیره	۱۳ سال
علیرضا خوز	معاونت مالی و اقتصادی	۲۹ سال
قیس بدری	معاونت تامین توزیع دارو	۱۹ سال
امید سیدی	معاونت تامین توزیع مصرفی	۱۹ سال
تورج کریمی	معاونت برنامه ریزی	۸ سال

۱-۵ - تغییرات هیئت مدیره

اطلاعات تاریخ انتصاب و خاتمه خدمت اعضاء هیئت مدیره			
نام	سمت	شروع ماموریت	خاتمه ماموریت
محمد رضا روئینی	رئیس و عضو غیرموظف هیئت مدیره	۱۳۹۹/۰۷/۱۴	۱۴۰۰/۰۵/۰۱
عقیل آرین نژادفیض آبادی	مدیرعامل و عضو موظف هیئت مدیره	۱۳۹۸/۰۵/۰۱	۱۴۰۰/۰۵/۰۱
محمد جواد کربلایی طاهر	عضو موظف هیات مدیره	۱۳۹۸/۰۵/۰۱	۱۴۰۰/۰۵/۰۱
حسام الدین شریف نیا	نایب رئیس و عضو غیرموظف هیات مدیره	۱۳۹۹/۰۷/۱۴	۱۴۰۰/۰۵/۰۱
مهران برخورداری	عضو غیرموظف هیات مدیره	۱۳۹۹/۱۲/۲۷	۱۴۰۰/۰۵/۰۱
محمد یزدانی	نایب رئیس و عضو غیرموظف هیئت مدیره	۱۳۹۸/۰۵/۰۱	۱۳۹۹/۱۲/۲۷
منصور افتخاری کندلجی	رئیس و عضو غیرموظف هیئت مدیره	۱۳۹۸/۰۵/۰۱	۱۳۹۹/۰۷/۱۴
علی اتوری	عضو غیرموظف هیات مدیره	۱۳۹۸/۰۸/۱۲	۱۳۹۹/۰۷/۱۴

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

۱-۶ - سرمایه و اطلاعات سهامداران شرکت

سرمایه شرکت در حال حاضر ۹۵۰.۰۰۰ میلیون ریال (شامل ۹۵۰ میلیون سهم ۱.۰۰۰ ریالی) بوده که شرکت در سال ۱۳۹۸ مبادرت به افزایش سرمایه ۵۸ درصدی از محل مطالبات حال شده و آورده نقدی نموده که مراحل تبدیل آن به سهام انجام شده است و در تاریخ ۱۳۹۹/۰۲/۲۲ در اداره ثبت شرکتها، به مبلغ ۹۵۰.۰۰۰ میلیون ریال (شامل ۹۵۰ میلیون سهم ۱.۰۰۰ ریالی) ثبت گردید: 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

سال	سرمایه - میلیون ریال	درصد تغییرات
۱۳۹۸	۹۵۰,۰۰۰	۵۸٪
۱۳۹۷	۶۰۰,۰۰۰	۱۵٪
۱۳۹۶	۵۲۰,۰۰۰	۱۶٪
۱۳۹۵	۴۵۰,۰۰۰	۱۳٪
۱۳۹۴	۴۰۰,۰۰۰	۱۴٪
۱۳۹۳	۳۵۰,۰۰۰	۱۷٪

جدول سهامداران اصلی شرکت در تاریخ ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

نام سهامدار	تعداد سهام	درصد
شرکت سرمایه گذاری البرز (سهامی عام)	۵۲۰,۸۲۸,۲۱۴	۵۵
شرکت البرز دارو (سهامی عام)	۱۶۶,۶۵۳,۸۰۷	۱۸
شرکت سبحان دارو (سهامی عام)	۹۵,۶۰۰,۹۱۷	۱۰
شرکت سرمایه گذاری اعتلا البرز (سهامی عام)	۲۰,۰۴۳,۳۱۹	۲
سایرین	۱۴۶,۸۶۳,۷۴۳	۱۵
جمع کل	۹۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

۱-۷ - دعاوی حقوقی :

۱. شرکت در سنوات گذشته مبلغ ۱.۸۱۱ میلیارد ریال وام دریافتی شرکت تولی پرس از بانک های ملت، سپه، اقتصاد نوین را تضمین نموده شرکت بابت تضمین وامهای بانکی شرکت تولی پرس طی سنوات گذشته و جاری جمعا مبلغ ۴۲۵ میلیارد ریال پرداخت نموده و مابقی نیز در تعهد شرکت قرار گرفته که تماما به حساب طلب از شرکت تولی پرس منظور شده است. همچنین بانک اقتصاد نوین طی اجرائیه مورخ ۱۳۹۷/۰۹/۰۶ مبلغ ۷.۴۶۴.۰۹۱ درهم بابت تضمین مذکور از واحد مورد رسیدگی مطالبه نموده و سند مالکیت انبار غرب تهران نیز توسط بانک مذکور توقیف شده است ضمنا " بابت تضمین وام شرکت تولی پرس مبلغ ۵۱ میلیارد ریال مانده حسابهای بانکی شرکت مسدود شده است. از بابت موارد فوق شرکت سرمایه گذاری البرز (سهامدار عمده) حسب مصوبات هیئت مدیره خود و طی نامه های ارسالی به سازمان بورس و اوراق بهادار و موسسه حسابرسی مفید راهبر ، تعهد نموده مبلغ منظور شده به حساب طلب از شرکت تولی پرس ، تعهد پرداخت بدهی به بانک اقتصاد نوین و نیز پرداختهای احتمالی آتی از این بابت توسط شرکت را به صورت بلاعوض پرداخت نماید. شرکت پخش البرز و شرکت گروه سرمایه گذاری البرز جداگانه علیه شرکت تولی پرس اقامه دعوی نموده اند که اقدامات انجام شده تاکنون به نتیجه نرسیده است.

۱-۸ - کمیته های فعال در شرکت :

✓ کمیته حسابرسی	✓ کمیته حقوقی
✓ کمیته وصول و فروش	✓ کمیته پرداخت
✓ کمیسیون معاملات	✓ کمیته جذب
✓ کمیته خرید	✓ کمیته رفتار سازمانی

۱-۸-۱ - اعضای کمیته حسابرسی به شرح ذیل میباشند .

نام و نام خانوادگی	سمت	مدرک تحصیلی
محمد یزدانی	رئیس کمیته	فوق لیسانس حسابداری
محمد علی رحیمی شهمیرزادی	عضو کمیته	فوق لیسانس حسابداری
کیهان مهام	عضو کمیته	دکترای حسابداری
اسماعیل جمشید دوست	دبیر کمیته	فوق لیسانس حسابداری

شرکت بخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

۲- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

۲-۱ - پروژه‌ها ، طرح‌ها و برنامه‌های توسعه

- ❖ پروژه ساخت مرکز توزیع کرمانشاه جدید .
- ❖ پروژه ساخت مرکز توزیع اهواز .
- ❖ پروژه نوسازی ناوگان حمل و نقل از طریق خرید خودرو
- ❖ پروژه بهسازی ناوگان حمل و نقل از طریق خرید باتری و لاستیک برای ماشین آلات داخل انبارها و خودروها
- ❖ پروژه های تجهیز واحد فاوا به وسیله خرید سرور و کامپیوتر و
- ❖ استقرار سامانه های جدید لجستیکی
- ❖ پروژه فروش خودروهای فرسوده
- ❖ کاهش چک‌های برگشتی از طریق بهبود فرآیندها و سیستم‌های نرم‌افزاری .
- ❖ کاهش هزینه‌های عملیاتی از طریق بهبود مستمر فرآیندها و سیستم‌های نرم‌افزاری .
- ❖ توسعه و به روزرسانی بسترهای آنلاین ارتباطی برای مشتری‌ها و تامین کنندگان .

۲-۲ - برنامه ورود به بازارهای جدید توزیع

- ❖ شرکت با ۲۵ مرکز توزیع ، دارای بزرگترین شبکه توزیع دارو و کالاهای مصرفی در سراسر کشور است.
- ❖ توسعه سیستم‌های فروش در جهت همسان‌سازی خدمات شرکت با نیازهای جدید مشتری‌ها .
- ❖ توسعه فروش کالای شرکت‌های هلدینگ و تامین کنندگان معتبر .
- ❖ توسعه فروش در بین مشتری‌های داروخانه‌ای و بخش خصوصی و توزیع مویرگی کالاهای مصرفی .
- ❖ توسعه و به روزرسانی بسترهای آنلاین ارتباطی برای مشتری‌ها و تامین کنندگان .
- ❖ توسعه سیستم‌های نرم‌افزاری عملیاتی و پشتیبان تصمیم‌گیری (ERP, BPMS, BI و ...) .
- ❖ جذب تامین کنندگان دارای کالاهای استراتژیک و دارای مارژین 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 داروخانه‌ای.
- ❖ تغییر در ترکیب سبد کالا به نحوی که حجم سبد از کالاهای کم کشش به کالاهای پرکشش تغییر پیدا کند .
- ❖ پخش وسیع الکل و دستکش به بیمارستانها و داروخانه‌ها جهت مبارزه با ویروس کرونا (کووید ۱۹)

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

۳-۲ - تغییرات در زنجیره عرضه :

- جلسه مشترک تامین کنندگان با تیم های فروش در مراکز توزیع جهت معرفی محصولات - شناخت از سهم بازار تامین کننده - ایجاد تمرکز فروش
- انتخاب ۳۰ شرکت هدف در ماه در جهت هدفمند سازی اهداف اعلامی از طریق هدف گذاری برای تامین کنندگان برای رسیدن دستیابی به اهداف ماهانه انتخاب ۶۰ قلم کالای تاکیدی در هر ماه
- برنامه ریزی کنترل فروش اقلام متراکم به وسیله شناسایی موجودی اقلامی که کند فروش هستند و اعلام هدف در قالب طرح های انگیزشی
- برنامه ریزی کنترل فروش اقلام تاریخ نزدیک از طریق مذاکره با تامین کنندگان در جهت اخذ شرایط فروش و تسهیل روند فروش و تعیین هدف فروش (تشویق و تنبیه)
- همگام سازی نرم افزار سفارش گیری فروشندگان در جهت پاسخگویی مناسب به نیاز مشتریان
- راه اندازی سامانه آنلاین دیتاگر با همکاری مسئول فنی و کنترل فروش داروهای یخچالی ، کنترل زنجیره سرد در توزیع و ارتقاء سطح کیفی انباشت دارو در انبار مرکزی
- افزایش ظرفیت ناوگان پیمانی
- استقرار سامانه هوشمند سازی توزیع
- ✚ مسیریابی هوشمند با استفاده از مدل های بهینه سازی در مسیریابی
- ✚ برنامه ریزی توزیع بر مبنای اولویت بندی مشتریان و سفارشات
- ✚ ایجاد انواع سناریوهای مسیریابی با توجه به سیاست های شرکت
- ✚ افزایش کارایی منابع، کاهش هزینه های عملیاتی و کاهش مدت زمان توزیع
- ✚ تعیین توالی و برنامه بازدید مشتریان
- ✚ زمانبندی و تخصیص بهینه خودرو به مسیر با در نظر داشتن حجم سفارش، point مشتری، ویژگی مسیر
- ✚ در نظر گرفتن محدودیت های واقعی توزیع از جمله طرح ترافیک
- ✚ تعریف تعداد و تناژ ناوگان مورد نیاز شرکت با توجه به روند های گذشته
- ✚ تعریف پنجره زمانی تحویل به مشتریان برای زمانبندی مناسب و افزایش رضایت مشتری
- ✚ ارسال لحظه ای هشدارهای تعریف شده (سرعت، تأخیر ویزیت مشتری و غیره)
- ✚ تحلیل اقتصادی مسیرهای توزیع و مشتریان با استفاده از تکنیک Machine learning
- نصب و استقرار GPS خودروها
- افزایش ناوگان توزیع و خرید خودروهای جدید
- راه اندازی فروش به همکاران شرکت

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

- در سال مالی مورد گزارش تغییرات با اهمیتی نسبت به سال قبل اعمال نگردیده است .

شرکت بخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

۳- مهم‌ترین منابع ریسک باوروابط

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 تسهیلات بانکی
- ❖ دریافت اوراق
- ❖ افزایش سرمایه در جریان (که روند آن در سایت کدال موجود میباشد)

۳-۲ - تجزیه و تحلیل ریسک شرکت

❖ **ریسک مالی :**

۱. ریسک افزایش تسهیلات بانکی و در نتیجه افزایش هزینه های مالی ناشی از عدم پرداخت به موقع مطالبات توسط دانشگاههای علوم پزشکی .
۲. ریسک وصول مطالبات دولتی به دلیل شرایط کسری نقدینگی ناشی از تحریم ها در دولت و دانشگاههای علوم پزشکی.
۳. عدم تامین شرایط لازم برای اخذ وام با نرخ مناسب در کوتاه مدت (ریسک نقدینگی) .
۴. اقدامات بانک ها علیه شرکت در رابطه با تضمین دیون شرکت تولی پرس در سنوات گذشته ، دراین رابطه اگرچه شرکت مادر متعهد به پرداخت مطالبات شرکت از این بابت می باشد ، لیکن ریسک اقدامات پیش بینی نشده بانک ها علیه شرکت همواره متصور است .

❖ **ریسک ملاحظات قانونی :**

۱. عدم وجود قوانین شفاف در رابطه با صنعت پخش .
۲. مقررات وقوانین شرکت همگی تابع قوانین عمومی از جمله قانون کار و-تأمین اجتماعی، قانون تجارت، قانون مالیاتهای مستقیم ، قوانین بورس اوراق بهادار برای شرکتهای سهامی عام میباشد .
۳. 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 .

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

❖ ریسک تغییر تکنولوژی :

۱. تهدیدات حملات سایبری در سایتهای شرکت .
۲. صنعت پخش کاملا " عملیاتی میباشد اما دانشی که در این صنعت استفاده می شود تقریبا " بومی بوده در-حالی حاضر بیش از ۱۰۰ درصد دارو و ۷۰ درصد مواد غذایی ، آرایشی ، بهداشتی، شوینده ها و ماسک و الکل (به دلیل شرایط خاص کشور به جهت حضور ویروس کرونا) و... توسط شرکت های پخش در سرتاسر ایران توزیع می شود. شرکت پخش البرز نهایت تلاش خود را نموده است تا با تقویت واحد لجستیکی و واحد فناوری اطلاعات و بروز رسانی سیستم های نرم افزاری و همچنین استفاده از تبلت ، به جهت ارتقای دانش عملیاتی اقداماتی را انجام دهد که تا حدودی موفق به مبارزه با ریسکهای تغییر تکنولوژی شده است .

❖ ریسک ورود رقبای جدید :

۱. محدود بودن بازار، محدود بودن تعداد داروخانه و بیمارستان ها و همچنین ورود رقبای تازه وارد محیط کسب و کار را برای فعالیت صنعت پخش کوچک و رقابت را تشدید می کند.
۲. رفتارهای غیراصولی و شتابزده بعضی از رقبای جدید در عرصه پخش 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 :

۱. افزایش هزینه ها متناسب با تورم موجود در اقتصاد و الزام به ثابت ماندن مارژین در صنعت پخش .
۲. 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 .

❖ ریسک حقوقی :

۱. غیابی بودن اکثریت پرونده های سنواتی
۲. اخذ چک از غیرموسس به جای موسس و عدم امکان توقیف مطالبات در نزد مراجع تامین اجتماعی و بیمه سلامت و ...
۳. عدم تنظیم توافق نامه با مشتریان و اخذ چک ضمانت به میزان خرید مشتری از سوی شرکت
۴. عدم درج امضا چک در حضور مشتری و ادعای جعل از سوی مشتری دعاوی مطالبه وجه

شرکت بخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

۲- نتایج عملیات:

۴-۱ - مطالبات:

آنالیز متوسط فروش و حساب های دریافتنی تجاری			
درصد تغییرات	سال ۹۸	سال ۹۹	شرح
۵۲	۲۸,۵۹۱,۹۹۱	۴۳,۳۸۶,۵۲۴	فروش
۲۱	۱۷,۹۹۷,۹۷۰	۲۱,۸۲۵,۷۹۲	حساب دریافتنی تجاری
	۶۳	۵۰	درصد حساب دریافتنی به فروش

مطالبات سال مالی ۱۳۹۹ شرکت نسبت به سال قبل حدود ۲۱ درصد رشد یافته است که با توجه به افزایش ۵۲ درصدی فروش نسبت به سال قبل خوشبختانه افزایش زیادی نداشته که این مهم با پیگیری های سخت کوشانه از طریق دریافت اوراق اخزا و تهاتر مالیاتی از بابت مطالبات دولتی و همچنین برگزاری جشنواره های وصول محقق گردیده است.

۴-۲ - موجودی مواد و کالا:

آنالیز متوسط فروش و موجودی مواد و کالا			
درصد تغییرات	سال ۹۸	سال ۹۹	شرح
۵۲	۲۸,۵۹۱,۹۹۱	۴۳,۳۸۶,۵۲۴	فروش
۷۲	۴,۵۴۵,۹۶۰	۷,۸۱۷,۶۸۲	موجودی مواد و کالا
	۱۶	۱۸	نسبت حساب موجودی به فروش

موجودی مواد و کالای شرکت نسبت به سال قبل حدود ۷۲ درصد رشد داشته که علت آن افزایش حجم و نرخ فروش در سال ۱۳۹۹ و همچنین پیش بینی افزایش فروش در سال ۱۴۰۰ می باشد.

شرکت بخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

۴-۳ - دارایی‌های ثابت

دارایی‌های ثابت شرکت در سال ۱۳۹۹ نسبت به سال ۱۳۹۸ در حدود ۷۱٪ رشد داشته است که عمده این تغییرات مربوط به افزایش تعداد ناوگان حمل و نقل از طریق خرید کامیونت میباشد.

۴-۴ - سیاست تقسیم سود

سود نقدی مصوب مجامع سه سال اخیر به همراه سود هر سهم سنوات مذکور بشرح جدول زیر می باشد:

شرح	سال مالی ۱۳۹۹	سال مالی ۱۳۹۸	سال مالی ۱۳۹۷
سرمایه	۹۵۰.۰۰۰	۹۵۰.۰۰۰	۶۰۰.۰۰۰
درآمد هر سهم	۱.۸۳۳	۸۷۵	۲۸۱
سود نقدی هر سهم		۷۱۰	۲۱۰
درصد تقسیم سود		۸۱	۷۴.۷

شرکت بخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

۴-۵ - عملکرد شرکت برای سال ۱۳۹۹ و مقایسه آن با سنوات قبل .

شرح	سال ۱۳۹۹	درصد به فروش	۱۳۹۸	درصد به فروش	۱۳۹۷	درصد به فروش
درآمدهای عملیاتی	۴۳,۳۸۶,۵۲۴		۲۸,۵۹۱,۹۹۱		۱۹,۲۶۸,۶۵۲	
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۳۷,۹۳۷,۳۱۹)	(۸۷.۴)	(۲۵,۴۵۸,۰۰۶)	(۸۹.۰)	(۱۷,۳۴۶,۵۸۱)	(۹۰.۰)
سود ناخالص	۵,۴۴۹,۲۰۴	۱۲.۶	۳,۱۳۳,۹۸۵	۱۱.۰	۱,۹۲۲,۰۷۱	۱۰.۰
هزینه های فروش ، اداری و عمومی	(۲,۷۰۷,۹۵۵)	(۶.۲)	(۱,۶۹۳,۹۰۹)	(۵.۹)	(۱,۱۹۱,۳۴۲)	(۶.۲)
سایر هزینه های عملیاتی	(۷۵,۳۰۷)	(۰.۲)	(۸۴,۱۲۳)	(۰.۳)	(۳۵۲,۰۹۰)	(۱.۸)
سود عملیاتی	۲,۶۶۵,۹۴۳	۶.۱	۱,۳۵۵,۹۵۳	۴.۷	۳۷۸,۶۳۹	۲.۰
هزینه های مالی	(۷۶۱,۳۴۵)	(۱.۸)	(۵۵۰,۴۵۹)	(۱.۹)	(۵۲۲,۰۰۵)	(۲.۷)
سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی	۱۹۲,۹۷۵	۰.۴	۱۵۷,۲۱۵	۰.۵	۵۳۱,۶۴۶	۲.۸
سود (زیان) قبل از مالیات	۲,۰۹۷,۵۷۳	۴.۸	۹۶۲,۷۰۹	۳.۴	۳۸۸,۲۸۰	۲.۰
مالیات (جاری - سنواتی)	(۳۵۷,۷۳۰)	(۰.۸)	(۱۹۱,۷۹۵)	(۰.۷)	(۱۴۲,۳۸۴)	(۰.۷)
سود خالص	۱,۷۳۹,۸۴۳	۴.۰	۷۷۰,۹۱۴	۲.۷	۲۴۵,۸۹۶	۱.۳

۴-۶ - فروش به تفکیک محصولات دارویی و مصرفی

درصد تغییرات فروش نسبت به دوره مشابه سال قبل			
شرح	سال ۹۹	سال ۹۸	درصد تغییرات
فروش دارویی	۳۳,۰۲۲,۱۱۵	۲۳,۲۰۸,۶۶۶	۴۹
فروش FMCG	۱۰,۳۶۴,۴۰۸	۶,۳۸۳,۳۲۵	۶۲
جمع فروش	۴۳,۳۸۶,۵۲۴	۲۸,۵۹۱,۹۹۱	۵۲

افزایش ۵۲ درصدی مبلغ فروش نسبت به سال مالی قبل ناشی از افزایش ۳۳ درصد مقدار فروش و ۱۹ درصد نرخ فروش بوده است . همچنین شرکت موفق به پوشش ۱۲۹ درصدی فروش نسبت به بودجه مصوب سال ۱۳۹۹ گردید .

شرکت بخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

۴-۷ - بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی

آنالیز سود ناویژه				
شرح	سال ۹۹	درصد به فروش	سال ۹۸	درصد به فروش
درآمدهای عملیاتی	۴۳,۳۸۶,۵۲۴		۲۸,۵۹۱,۹۹۱	
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۳۷,۹۳۷,۳۱۹)	(۸۷)	(۲۵,۴۵۸,۰۰۶)	(۸۹)
سود ناویژه	۵,۴۴۹,۲۰۴	۱۲.۶	۳,۱۳۳,۹۸۵.۰	۱۱

همانطوریکه ملاحظه می شود با مدیریت بهینه و کنترل های مالی، بهای تمام شده نسبت به فروش کاهش ۲ درصدی داشته است که این امر منجر به افزایش مارژین (حاشیه سود) شرکت به میزان ۱۲.۶ درصد گردیده است که در دهه های اخیر بی سابقه بوده است.

۴-۸ - هزینه های فروش، اداری و عمومی

آنالیز هزینه های عمومی اداری فروش			
شرح	سال ۹۹	سال ۹۸	درصد تغییرات
درآمدهای عملیاتی	۴۳,۳۸۶,۵۲۴	۲۸,۵۹۱,۹۹۱	۵۲
هزینه عمومی اداری و فروش	(۲,۷۰۷,۹۵۵)	(۱,۶۹۳,۹۰۹)	۶۰
نسبت هزینه عمومی اداری به فروش	۶	۶	

با توجه به افزایش ۵۲ درصدی فروش، نسبت هزینه عمومی اداری ثابت مانده است که این که علیرغم تورم و هزینه های افزایشی این کاهش درصد نشان از مدیریت بهینه منابع در اختیار دارد.

شرکت بخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

۴-۹ - خلاصه روند گردش کالا و وصول مطالبات و بازپرداخت بدهی :

دوره گردش کالا :

سال ۹۷	سال ۹۸	سال ۹۹	دوره گردش کالا
۵۶	۵۴	۶۰	روز

دوره وصول مطالبات :

سال ۹۷	سال ۹۸	سال ۹۹	دوره وصول مطالبات
۱۴۰	۱۷۳	۱۷۱	روز

دوره بازپرداخت بدهی ها :

سال ۹۷	سال ۹۸	سال ۹۹	دوره باز پرداخت
۱۶۹	۱۹۶	۱۸۵	روز

۴-۱۰ - اطلاعات با اهمیت منتشر شده از تاریخ گزارشگری قبلی :

از تاریخ گزارش قبلی (شش ماهه ۹۹) تا تاریخ ۹۹/۱۲/۳۰

- خرید خودرو برای مراکز توزیع
- خرید تجهیزات انبار
- شروع ساخت ملک اهواز
- اقدام به افزایش سرمایه از محل آورده نقدی و تجدید ارزیابی شده است . (در تَجْرِيَانِ)
- تهاتر مالیاتی به مبلغ ۲۰۰۰ میلیارد ریال
- دریافت اوراق اخزا به مبلغ ۲۲۱ میلیارد ریال در دی ماه ۱۳۹۹

شرکت بخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

۵- خلاصه اطلاعات مالی شرکت:

اقلام ترازنامه ای و سود و زیانی :

درصد تغییرات	سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰	شرح
۲۲	۲۳,۷۰۸,۸۳۹	۳۱,۴۱۰,۵۶۸	دارایی‌های جاری
۷۱	۵۱۷,۵۱۳	۸۸۴,۴۰۱	دارایی‌های ثابت
۳۱	۲۲,۴۶۳,۴۷۱	۲۹,۴۱۸,۱۹۷	بدهی‌های جاری
۳۰	۹۹,۲۲۰	۱۲۹,۲۳۸	بدهی‌های غیرجاری
-	۹۵۰,۰۰۰	۹۵۰,۰۰۰	سرمایه
۱۴۱	۷۵۲,۹۴۴	۱,۸۱۸,۱۸۹	سود (زیان) اتبایسته
۵۲	۲۸,۵۹۱,۹۹۱	۴۳,۳۸۶,۵۲۴	فروش
۴۹	(۲۵,۴۵۸,۰۰۶)	(۳۷,۹۳۷,۳۱۹)	بهای تمام شده کالای فروش رفته
۹۷	۱,۳۵۵,۹۵۳	۲,۶۶۵,۹۴۳	سود عملیاتی
۳۸	(۵۵۰,۴۵۹)	(۷۶۱,۳۴۵)	هزینه‌های مالی
۱۲۶	۷۷۰,۹۱۴	۱,۷۳۹,۸۴۳	سود خالص

همانطور که در جدول فوق مشخص می باشد عملکرد شرکت افزایش قابل توجهی داشته است که این روند صعودی منجر به افزایش سود عملیاتی به میزان ۹۷ درصد و افزایش سود خالص به میزان ۱۲۶ درصد گردیده است که معادل ۴۰۱ درصد از مبلغ فروش میباشد .

شرکت بخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

نسبتهای مالی شرکت :

۱۳۹۸	۱۳۹۹	عنوان	
نسبت های سود آوری			
۱۰.۹۶%	۱۲.۵۶%	سود ناویژه فروش	۱ سود ناویژه به فروش
۴.۷۴%	۶.۱۴%	سود عملیاتی فروش	۲ سود عملیاتی به فروش
۳.۳۷%	۴.۸۳%	سود ویژه قبل از مالیات فروش	۳ سود ویژه قبل از مالیات به فروش
۲.۷۰%	۴.۰۱%	سود ویژه فروش	۴ سود ویژه به فروش
۳.۲۵%	۵.۵۴%	سود ویژه بعد از مالیات مجموع داراییها	۵ بازده مجموع داراییها
۴۲.۸۸%	۶۰.۷۷%	سود ویژه بعد از مالیات حقوق صاحبان سهام	۶ بازده ارزش ویژه
نسبت ساختار سرمایه ای (نسبت اهرمی)			
۱.۰۸	۱.۱۰	بدهی های جاری و بلند مدت جمع دارایی ها	۱ نسبت بدهی
۷.۳۸%	۸.۸۳%	حقوق صاحبان سهام جمع دارایی ها	۲ نسبت حقوق صاحبان سهام
۲.۷۶	۲.۸۶	حقوق صاحبان سهام دارایی های ثابت	۳ مسبت حقوق صاحبان سهام به داراییهای ثابت
نسبت های نقدینگی			
۱.۰۶	۱.۰۷	دارایی جاری بدهی های جاری	۱ نسبت جاری
۰.۸۵	۰.۸۰	دارایی های جاری - موجودی جنسی و سفارشات بدهی های جاری	۲ نسبت آتی
نسبت های فعالیت			
۷	۶	بهای تمام شده کالای فروش رفته متوسط موجودی کالا	۱ گردش موجودی کالا
۱۷۳	۱۷۱	حسابهای دریافتی تجاری میانگین فروش روزانه	۲ دوره متوسط وصول مطالبات
۱۲	۱۳	فروش متوسط دارایی ثابت	۳ گردش دارایی ثابت
۰.۳۸	۰.۳۸	فروش متوسط مجموع دارایی ها	۴ گردش مجموع داراییها

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

معاملات با اشخاص وابسته :

شرح	نام شخص وابسته	دریافتنی های تجاری	سایر دریافتنی ها	پرداختنی های تجاری	سایر پرداختنی ها	خالص مطالبات (بدهی)	خالص مطالبات (بدهی)
واحد تجاری	گروه دارویی برکت	۳,۳۳۳	۷,۳۸۹		(۶۹۸)	۶,۶۹۱	۱۱,۲۰۵
اصلی	شرکت سرمایه گذاری البرز		-		(۴۹,۳۲۲)	(۴۹,۳۲۲)	(۴۶,۲۹۳)
شرکتهای وابسته	شرکت البرز دارو	۳,۰۰۰	(۳,۸۵۲,۵۴۸)	(۸۲,۸۹۰)	(۳,۹۳۲,۴۳۸)	(۳,۴۳۸,۹۶۲)	(۳,۴۳۸,۹۶۲)
	شرکت داروسازی تولیدارو		(۱,۲۵۳,۸۵۵)		(۱,۲۵۳,۸۵۵)	(۹۰۷,۶۵۷)	(۱,۲۵۳,۸۵۵)
	شرکت سبحان دارو	۵۸۳	(۱,۲۸۷,۴۷۷)	(۴۸,۰۷۹)	(۱,۳۳۴,۹۷۴)	(۷۶۰,۵۱۰)	(۱,۳۳۴,۹۷۴)
	شرکت داروسازی سبحان انکولوزی		(۷۷۵,۶۶۲)		(۷۷۵,۶۶۲)	(۹۸۸,۵۴۰)	(۷۷۵,۶۶۲)
	شرکت کی بی سی	۶۰	(۱۷۹,۴۱۲)		(۱۷۹,۴۱۲)	(۳۴۴,۲۵۷)	(۱۷۹,۴۱۲)
	شرکت ایران دارو		(۹۱۴,۹۷۷)		(۹۱۴,۹۷۷)	(۴۶۹,۹۹۶)	(۹۱۴,۹۷۷)
	شرکت خدمات مدیریت و اعتلاء البرز			(۷,۷۴۶)	(۷,۷۴۶)	-	(۷,۷۴۶)
	شرکت پایور		۱۶			۱۶	۱۶
	شرکت گروه دارویی سبحان		۱,۹۰۲			۱,۹۰۲	۱,۳۴۴
	شرکت آراین و البرز		۳۵,۳۲۸			۳۵,۳۲۸	۳۴,۹۴۹
جمع کل		۳,۳۳۳	۴۸,۲۷۹	(۸,۲۶۳,۹۳۲)	(۱۸۸,۷۳۵)	(۸,۴۰۴,۳۸۷)	(۶,۹۰۸,۶۹۰)

شرکت بخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

۶- معیارها و شاخص برای ارزیابی عملکرد

۶-۱ - خلاصه تصویر وضعیت ۵ ساله شرکت :

شاخص	سال ۱۳۹۹	۱۳۹۸	۱۳۹۷	۱۳۹۶	۱۳۹۵
فروش	۴۳,۳۸۶,۵۲۴	۲۸,۵۹۱,۹۹۱	۱۹,۲۶۸,۶۵۲	۱۴,۱۴۹,۳۰۱	۱۳,۴۶۵,۲۹۸
تعداد پرسنل در پایان سال (شرکت + مدیر)	۱,۴۳۲	۱,۳۰۱	۱,۲۸۷	۱,۳۴۸	۱,۳۵۱
سرنانه فروش سالیانه	۳۰,۲۹۸	۲۱,۹۷۷	۱۴,۹۷۲	۱۰,۴۹۷	۹,۹۶۷
سود ناخالص	۵,۴۴۹,۲۰۴	۳,۱۳۳,۹۸۵	۱,۹۲۲,۰۷۱	۱,۳۲۹,۳۷۴	۱,۵۳۹,۰۸۳
متوسط ماهیانه سود ناخالص	۴۵۴,۱۰۰	۲۶۱,۱۶۵	۱۶۰,۱۷۳	۱۱۰,۷۸۱	۱۲۸,۲۵۷
سود عملیاتی	۲,۶۶۵,۹۴۳	۱,۳۵۵,۹۵۳	۳۷۸,۶۳۹	۳۱۰,۹۱۷	۷۲۷,۰۲۶
متوسط ماهیانه سود عملیاتی	۲۲۲,۱۶۲	۱۱۲,۹۹۶	۳۱,۵۵۳	۲۵,۹۱۰	۶۰,۵۸۶
سود خالص	۱,۷۳۹,۸۴۳	۷۷۰,۹۱۴	۲۴۵,۸۹۶	(۱۱۱,۲۰۳)	۱۷۵,۳۳۷
متوسط ماهیانه سود خالص	۱۴۴,۹۸۷	۶۴,۲۴۳	۲۰,۴۹۱	(۹,۲۶۷)	۱۴,۶۱۱
سرمایه	۹۵۰,۰۰۰	۹۵۰,۰۰۰	۶۰۰,۰۰۰	۵۲۰,۰۰۰	۴۵۰,۰۰۰

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

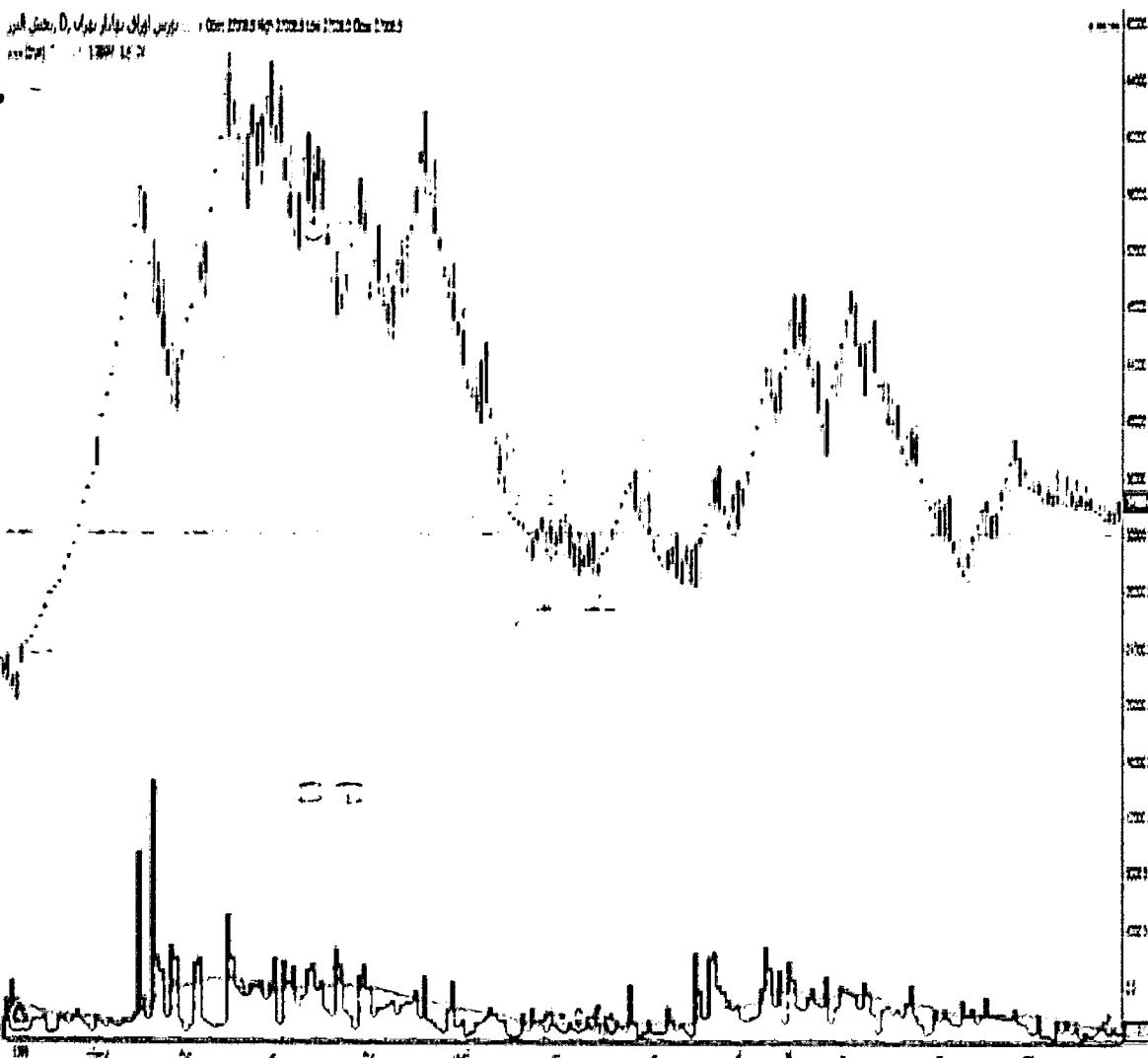
گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

۶-۲ - نمودار قیمت سهم طی سال ۱۳۹۹

درصد تغییرات	قیمت پایانی در ۱۳۹۹/۱۲/۲۸ (ریال)	قیمت پایانی در ۱۳۹۹/۰۹/۰۵ (ریال)
۴۲	۲۳,۲۰۹	۲۳,۳۴۰

گزارش تفسیری مدیریت شرکت پخش البرز (سهامی عام) - سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹



شرکت بخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

۷- سرمایه انسانی و فکری:

تعداد نیروی انسانی در پایان سال ۱۳۹۹ و مقایسه با سال ۱۳۹۸			
درصد تغییرات	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۹	شرح
(۱۹)	۲۱	۱۷	دکتری
۳	۷۱	۷۳	کارشناسی ارشد
۸	۳۰۶	۳۳۰	کارشناسی
(۱۲)	۱۲۵	۱۱۰	فوق دیپلم
(۴)	۵۳۱	۵۱۰	دیپلم
(۱)	۱۶۸	۱۶۶	پایین تر از دیپلم
(۱)	۱,۲۲۲	۱,۲۰۶	جمع پرسنل شرکت
۱۸۶	۷۹	۲۲۶	پرسنل پیمانکاری
۱۰	۱,۳۰۱	۱,۴۳۲	جمع کل
(۲)	۱,۰۹۶	۱,۰۷۱	کارکنان عملیاتی
۷	۱۲۶	۱۳۵	کارکنان ستادی
۱۸۶	۷۹	۲۲۶	پرسنل پیمانکاری
۱۰	۱,۳۰۱	۱,۴۳۲	جمع کل
(۳۹)	۶۱	۳۷	کارکنان دائم
۱	۱,۱۶۱	۱,۱۶۹	کارکنان موقت
۱۸۶	۷۹	۲۲۶	پرسنل پیمانکاری
۱۰	۱,۳۰۱	۱,۴۳۲	جمع کل

- باتوجه به افزایش ۵۲ درصدی فروش نسبت به سال قبل و به تبع آن افزایش سرانه فروش، افزایش ۱۰ درصدی کل نیروی انسانی نسبت به سال قبل توجیه منطقی و قابل قبولی دارد و این در حالیست که تعداد افزایشی صرفاً، پرسنل شرکت پیمانکاری مدبر بوده اند.

شرکت بخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

۸- چشم انداز و برنامه های آینده نگر:

با توجه به :

- ❖ افزایش ۵۲ درصدی فروش نسبت به سال مالی قبل
- ❖ افزایش ۹۷ درصدی سود عملیاتی
- ❖ افزایش ۱۲۶ درصدی سود خالص

نسبت به سال مالی قبل پیش بینی می گردد روند رو به رشد سود و فروش شرکت در سال ۱۴۰۰ ادامه داشته باشد بودجه مصوب سال ۱۴۰۰ محقق گردد.

برنامه های آتی واحدها در سال ۱۴۰۰ به شرح ذیل ارائه میگردد:

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

حوزه دارویی:

۱. بازنگاری در ضرایب مراکز توزیع از طریق مقایسه با سایر شرکت ها و همچنین تاثیر بعد جغرافیایی برای بهبود سیستم هزینه کرد مراکز توزیع .
۲. بازنگاری بر سیستم بهره وری و کارنامه ارزیابی عملکرد با تکیه بر وصول بهتر و در نظر گرفتن بودجه خصوصی و دولتی هر مرکز .
۳. پیاده سازی منطق کارت امتیازی متوازن در راستای پایش عملکرد مدیران مراکز توزیع .
۴. 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 .
۵. جذب یک کارشناس بازاریابی برای طرح پایش مشتریان کلیدی، اعلام موجودی کالاهای خاص به مشتریان و حتی ویزیت علمی پزشکان و در ادامه استفاده از این ابزار رقابتی برای جذب تامین کنندگان در جهت ایجاد تمرکز برای فروش کالاهای مورد نظر با هدف جذب عوامل فروش از تامین کنندگان .
۶. طراحی منطق باشگاه مشتریان شرکت پخش البرز .
۷. ارائه طرح کیف فروشنده که منطق 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 .
۸. 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 .
۹. در ادامه روند رو به رشد، در سال پیش رو نیاز به تقویت سیستم های نرم افزاری و بروز رسانی آن ها داریم که قطعا با دانش و توانمندی که تا کنون از تیم متخصص واحد فناوری اطلاعات این شرکت دیده ایم این امیدواری نسبت به 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 .
۱۰. رسیدن به رکورد توزیع ۱۲ ساعته در مرکز استان و توزیع ۲۴ ساعته در خارج از استان .
۱۱. 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 .

شرکت بخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

۱۲. ارائه راهکار مشترکی بین معاونت دارویی، معاونت مالی و معاونت اجرائی 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.
۱۳. ایجاد یک فرمت واحد برای قراردادهای قطعی و سیرفروش و کنترل ماهانه چک های برگشتی همچنین اعتبار سنجی مشتریان و انجام اقدامات پیشگیرانه.

عوزه مصرفی:

۱. تغییرات و اصلاحات ضرایب بودجه مراکز.
۲. اصلاح بهره وری فروشندگان با تمرکز بر اهداف تامین کنندگان.
۳. تاثیر پوشش مشتریان بر درآمد حاصل از بهره وری و افزایش مشتریان تا مرز ۴۵۰۰۰.
۴. تمرکز بر افزایش مشتریان در مراکز استان ها.
۵. ایجاد پایگاه های کلی فروش به صورت نقد در شهرستان های مراکز.
۶. تمرکز بر کالاهای پرمارژین و سودده.
۷. تمرکز ویژه بر پکیج های معیشتی سازمانی و نهادها.
۸. ایجاد کارنامه فروشندگان، سرپرستان و کارشناسان با توجه به اهمیت ارزیابی افراد.
۹. بازنگری در قراردادهای گذشته و اصلاح مفاد آنها با توجه به شرایط بازار و رکود احتمالی.
۱۰. عقد قراردادهای جدید از جمله تن ماهی و غذای آماده جهت تکمیل گروه کالایی محصولات.
۱۱. افزایش سود باتوجه به نگاه مدیریت ارشد سازمان از طریق عقد قرارداد و تمرکز بر جذب کالاهای با مارژین بالا.
۱۲. مذاکره با تامین کنندگان جهت انجام عملیات مارکتینگ و تبلیغاتی.
۱۳. افزایش درآمد فروشندگان از طریق مذاکره با تولیدکنندگان و اجرای طرح های انگیزشی.
۱۴. افزایش خط فاکتور فروش و سبد فروش از طریق اضافه نمودن محصولات جدید و افزایش SKU با مذاکره با تامین کنندگان جدید و قدیمی.

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

حوزه بنگ:

۱. اجرای پروژه هوشمند سازی توزیع در مراکز پس از تکمیل اطلاعات Zone بندی مشتریان
۲. مزایده فروش ناوگان توزیع فرسوده و دارای میانگین سن بالای ۱۵ سال
۳. پروژه مدیریت اصلاح و بهینه سازی انبارهای مراکز توزیع
۴. افزایش ناوگان پیمانی
۵. عقد قرارداد پیمانکار مجتمع غرب

حوزه خدمات فنی مهندسی:

۱. مرمت ساختمان اداری ارومیه - اصفهان - غرب - کرمان - مشهد - سنندج
۲. مرمت آسفالت محوطه غرب تهران و کرمان
۳. مرمت انبارهای مراکز توزیع ارومیه اصفهان - کرمان - مشهد
۴. افزایش دیماند برق مشهد
۵. نصب ژنراتور غرب تهران
۶. تعمیر راه اندازی سیستمهای برودتی و بازسازی سیستمهای برقی اردبیل

حوزه حسابرسی داخلی:

۱. اطمینان هر چه بیشتر از اعمال کنترل های داخلی در صف و ستاد و همچنین نظارت بر روند فعالیت واحدها، و عملیات شرکت مطابق با برنامه کاری واحد حسابرسی داخلی ، مصوب شده توسط کمیته حسابرسی

حوزه حقوقی:

۱. برگزاری جلسات آموزشی پیرامون قوانین و نکات حقوقی کاربردی
۲. بازبینی و رفع مشکلات دستور العمل های وصول با توجه به تغییرات قوانین
۳. تنظیم تیپ های جدید قرار داد با حضور معاونت های مربوطه
۴. معرفی ضامن و به جریان انداختن سایر احکام غیابی در مراکز ی که فاقد ضامن جهت اجرای احکام بوده اند
۵. برگزاری هفته ای و منظم جلسات وصول مطالبات با کلیه مراکز

شرکت بخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

حوزه منابع انسانی:

۱. سنجش رضایت و تعهد کارکنان و تهیه گزارش جهت ارائه در معیار نتایج فرایند جایزه تعالی.
۲. بازنگری ساختار سازمانی ستاد و مراکز توزیع
۳. استقرار استاندارد ۱۰۰۱۵ برای آموزش نیروی انسانی
۴. بازنگری دستورالعمل حقوق و دستمزد
۵. استقرار سامانه مدیریت عملکرد

حوزه فاوا:

۱. فاز دوم محاسبات تعهدات
۲. ماژول تسویه و مدیریت حساب مشتری
۳. فاز دوم، سوم و چهارم کارتابل فروش
۴. کنترل موجودی فیزیکی
۵. ارتباط با باهو
۶. ارتباط با راهکاران (ثبت خودکار شابلون های حسابداری در همکاران سیستم)
۷. اجرای بازدید دوره ای سالانه ستاد در سال ۹۹
۸. ارتقای پرتال جدید تأمین کنندگان

حوزه برنامه ریزی:

۱. برنامه ریزی جهت شرکت در جایزه ی تعالی و پیشرفت (مکانیزه شود)
۲. بازنگری و بازطراحی کلیه فرآیندهای سازمان (تأمین، مدیریت موجودی، وصول، CRM، پشتیبانی و تدارکات و ...)
۳. بروزرسانی کلیه مستندات و مدارک موجود در سیستم
۴. راه اندازی کامل ماژول های CRM با کمک سایر واحدها: فاوا، ارتباطات، بازرگانی و فروش
۵. (نظرسنجی، شکایت، صدای مشتری، باشگاه مشتریان و ...)
۶. راه اندازی نظام پیشنهادات
۷. بازبینی ضرایب مراکز توزیع
۸. تعیین شاخص های عملکردی هر واحد، ارزیابی و پایش عملکرد فرآیندهای کسب و کار
۹. کارنامه برای فروشندگان مصرفی

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

حوزه مالی اقتصادی:

۱. پیگیری نهایی شدن و استقرار سامانه تعهدات
۲. پیگیری راه اندازی سیستم بهای تمام شده
۳. برنامه ریزی و پیگیری راه اندازی سیستم web سرویس انبار جهت صدور روزانه اسناد انبار
۴. پیگیری راه اندازی سیستم انبارک جایزه
۵. تغییر سیستم نگهداری موجودی کالا از ادواری به دائمی باتوجه به استقرار سامانه تعهدات و web سرویس انبار.
۶. پیگیری بهبود پرتال تامین کنندگان جهت تبادل اطلاعات و مدارک
۷. مراجعه به مراکز توزیع جهت بازبینی اقدامات واحد حسابداری مراکز و آموزش حسابداران مراکز توزیع
۸. راه اندازی web سرویس فروش جهت صدور کلیه اسناد حسابداری مراکز به صورت سیستمی در بهار ۱۴۰۰
۹. مشارکت جهت توسعه و گسترش فعالیت های پخش در سامانه IGAP
۱۰. برنامه ریزی جهت بروز آوری مشخصات هویتی مشتریان
۱۱. پیگیری سامانه ارسال گزارشات فصلی فروش به صورت مکانیزه و آنلاین
۱۲. برنامه ریزی جهت انبارگردانی هفتگی مراکز توزیع توسط تیم حسابداری مراکز توزیع
۱۳. تنظیم آئین نامه بهره وری وصول حسابداری مراکز توزیع بر اساس پارامترهای وصول و انتقال وجوه
۱۴. برنامه ریزی و انجام اموال گردانی مراکز توزیع در سال ۱۴۰۰
۱۵. برنامه ریزی و اقدام جهت کاهش سپرده تسهیلات بانک پارسیان ، سینا و خاورمیانه از ۲۴٪ به ۱۵٪
۱۶. برنامه ریزی جهت دریافت دستگاه POS سیار از بانک سینا
۱۷. برنامه ریزی و پیگیری رعایت دستورالعمل حاکمیت شرکتی و رفع بندهای آن در خصوص رعایت زمانبندی افشاء اطلاعات شرکت ، افشاء اطلاعات مالی در سایت شرکت و پیگیری دریافت دستورالعمل آموزش پرسنل شرکت .
۱۸. پیگیری ایجاد گزارشات در خصوص سود و زیان مراکز توزیع

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

۹- سنوت اجتماعی شرکت: CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

بنی آدم اعضای یکدیگرند که در آفرینش زیبا کوهنند

چو عضوی به درد آورد روزگار درک عضوها را نماند قرار

به دلیل با اهمیت بودن رضایت مندی جامعه و رعایت مسائل اخلاقی و پایبندی به تعهدات و مسئولیت اجتماعی، شرکت پخش البرز فراتر از مسئولیت سودآوری که به نحو شایسته ای از عهده آن برآمده است اقدام به ادای مسئولیت اجتماعی خود به شرح ذیل نموده است:

- ✓ در شرایط بحرانی سال ۹۹ که به جرات از سخت ترین سالها برای کلیه اقشار جامعه و همچنین نگاههای اقتصادی بود، شرکت پخش البرز با سه شیفت کاری و بدون وقفه حتی در تعطیلات ابتدایی سال، اقدام به پخش اقلام ضروری برای پیشگیری از ویروس کرونا، مانند الکل، ماسک، دستکش و همچنین داروهای خاص که در درمان این بیماری نقش مهمی داشتند نمود و مفتخر به یاری رساندن سپیدجامگان عرصه درمان است.
- ✓ شرکت در سال ۹۹ اقدام به توزیع کالاهایی نموده است که در اکثر موارد فاقد منافع مادی میباشد و در بعضی موارد هزینه های آن بیش تر از منافع حاصله بوده است. برای مثال میتوان به توزیع شیرخشک یارانه ای، و همودیالیز اشاره نمود.
- ✓ در زمینه داروهای خاص، شرکت پخش البرز یکی از دو شرکت دارای صلاحیت جهت توزیع داروهای مخدر و تحت کنترل میباشد که توزیع این داروها تحت مراقبت های شدید امنیتی صورت میپذیرد.
- ✓ به دلیل تورم شدید و افزایش بی سابقه قیمت های مایحتاج ضروری خانوارها، شرکت به بهانه های مختلف اقدام به توزیع اقلام ضروری و بسته های کمک معیشتی و همچنین پرداخت های مالی متفرقه به کلیه پرسنل خود نموده است تا کارکنان شرکت کوچکترین نگرانی در خصوص معیشت خانواده خود نداشته باشند.

شرکت بخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

۱۰- ارتباط با شرکت:

آدرس پستی:

تهران خیابان حافظ ، بین نوفل لوشاتو و جمهوری پلاک ۳۴۳

شماره تلفن:

۰۲۱ - ۶۶۷۰۲۱۳۲

۰۲۱ - ۶۲۹۳۷

شماره فاکس:

۰۲۱ - ۶۶۷۰۰۷۷۰

آدرس پست الکترونیک info@Alborz.org

سایت اینترنتی: www.Alborz.org