



شرکت پخش البرز
(سهامی عام)

گزارش تفصیری

مدیریت

دوره مالی شش ماهه منتهی به

۱۴۰۰/۰۶/۳۱

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

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
۱۸	خلاصه اطلاعات مالی شرکت
۱۹	معیارها و شاخص ها برای ارزیابی عملکرد
۲۰	سرمایه انسانی - فکری
۲۱	چشم اندازها و برنامه های آینده نگر
۲۶	مسئولیت اجتماعی شرکت
۲۷	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»
(سهامی عام)

شماره ثبت: ۲۰۸۹۵
شناسه ملی: ۱۰۱۰۰۶۶۴۲۳
کد اقتصادی: ۴۱۱۱۱۴۶۳۷۹۴

شماره ثبت: ۲۰۸۹۵
شناسه ملی: ۱۰۱۰۰۶۶۴۲۳
کد اقتصادی: ۴۱۱۱۱۴۶۳۷۹۴

تاریخ: _____
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 ۱۴۰۰/۰۷/۲۷ 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	حسام الدین شریف نیا	شرکت گروه سرمایه گذاری البرز
--	------------------------------------	---------------------	------------------------------

	مدیرعامل و عضو موظف هیئت مدیره	عقیل آراین نژادفیض آبادی	شرکت داروسازی تولید دارو
--	--------------------------------	--------------------------	--------------------------

	عضو موظف هیات مدیره	محمد جواد کربلایی طاهر	شرکت سرمایه گذاری اعتلاء البرز
--	---------------------	------------------------	--------------------------------

	عضو غیرموظف هیات مدیره	مهران برخورداری	شرکت ایران دارو
--	------------------------	-----------------	-----------------



شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

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.

((ما به فروش بیشتر دست یافتیم اما سر لوجه 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 سر لوجه کارمان بود))

امروز نام شرکت پخش البرز (سهامی عام) در صنعت پخش ایران یعنی: اعتبار، قدرت، سود دهی 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 سال 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 وسیع‌تر، قدم‌های بلند و محکم‌تری برداریم. ما در راه توسعه سلامت کشور متعهد هستیم و برای حفظ و ارتقاء موفقیت‌هایمان از هیچ تلاشی دریغ نداریم.

چالش‌های سال ۱۳۹۹ به سال ۱۴۰۰ منتقل گردیده است اما عملکرد شرکت در سال ۱۴۰۰ تاکنون ثابت

کرده است که با تمام دشواریها و موانع و مشکلات

ما توانستیم و میتوانیم

گروه پخش البرز (سهامی عام) - تهران

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

۱- بایست 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 ۴۷ سال سابقه و ۲۶ 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 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 سایر تولید کنندگان و واردکنندگان نیز وارد سبد پخش البرز گردیده که این روند همچنان تا امروز ادامه داشته و توسعه یافته است. همانگونه که در جدول ذیل مشخص میباشد در سه ماهه سال جاری فروش خالص شرکت شامل ۷۲٪ محصولات دارویی و ۲۸٪ محصولات FMCG (مصرفی) می باشد که با توجه به سیاست گذاری شرکت مبنی بر تقویت لاین FMCG، هیئت مدیره تحقق اهداف مورد نظر را در دستور کار خود قرار داده است.

آنالیز فروش به تفکیک دارو و مصرفی						
شرح فروش	شش ماهه ۱۴۰۰	درصد نسبت به کل	شش ماهه ۱۳۹۹	درصد نسبت به کل	سال ۱۳۹۹	درصد نسبت به کل
خالص محصولات دارویی	۲۷,۸۸۱,۵۴۱	۷۸	۱۴,۵۲۶,۲۵۵	۷۹	۳۳,۰۲۲,۱۱۵	۷۶
خالص محصولات غذایی	۷,۸۵۷,۶۳۶	۲۲	۲,۹۷۷,۷۳۳	۲۱	۱۰,۳۶۴,۴۰۸	۲۴
جمع کل	۳۵,۷۳۹,۱۷۷	۱۰۰	۱۸,۵۰۳,۹۸۸	۱۰۰	۴۳,۳۸۶,۵۲۴	۱۰۰

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

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 ارقام 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) ، قوانین و مقررات سازمان محیط زیست ، قوانین و مقررات مبارزه با قاچاق کالا ، قوانین و مقررات مبارزه با پولشویی (GDP) ، قوانین مذکور، از قوانین بنیادی کشور بوده و احتمال تغییر آنها و آثار بااهمیت بر فعالیت شرکت، حداقل در کوتاه مدت نام برد.

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

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 .

۱-۴ - اطلاعات مدیران شرکت

جدول مربوط به مشخصات و سوابق مدیرعامل و معاونت های اجرایی شرکت در سال ۱۴۰۰ بشرح ذیل می باشد .

اطلاعات مربوط به مدیران اجرایی		
نام	سمت	سابقه اجرایی
عقیل آرین نژادفیض آبادی	مدیر عامل و عضو هیئت مدیره	۱۷ سال
محمد جواد کربلایی	معاونت اجرایی و عضو موظف هیئت مدیره	۱۴ سال
علیرضا خوز	معاونت مالی و اقتصادی	۳۰ سال
قیس بدری	معاونت تامین توزیع دارو	۲۰ سال
علیرضا محمودی	معاونت تامین توزیع مصرفی	۱۵ سال
تورج کریمی	معاونت برنامه ریزی	۱۸ 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	۱۴۰۰/۰۳/۰۸	۱۴۰۲/۰۳/۰۸
عقیل آرین نژادفیض آبادی	مدیرعامل و عضو موظف هیئت مدیره	۱۴۰۰/۰۳/۰۸	۱۴۰۲/۰۳/۰۸
محمد جواد کربلایی طاهر	عضو موظف هیات مدیره	۱۴۰۰/۰۳/۰۸	۱۴۰۲/۰۳/۰۸
حسام الدین شریف نیا	نایب رئیس و عضو غیرموظف هیات مدیره	۱۴۰۰/۰۳/۰۸	۱۴۰۲/۰۳/۰۸
مهران برخورداری	عضو غیرموظف هیات مدیره	۱۴۰۰/۰۳/۰۸	۱۴۰۲/۰۳/۰۸

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

۱-۶ - سرمایه و اطلاعات سهامداران شرکت

سرمایه شرکت در حال حاضر ۹۵۰.۰۰۰ میلیون ریال (شامل ۹۵۰ میلیون سهم ۱.۰۰۰ ریالی) میباشد طی سال مالی قبل، طرح توجیهی افزایش سرمایه به مبلغ ۴۵۰ میلیارد ریال از محل مطالبات حال شده و آورده نقدی سهامداران تهیه و در تاریخ ۱۳۹۹/۱۲/۰۹ گزارش بازرس قانونی اخذ و مجمع عمومی فوق العاده در مورخ ۰۵ خرداد ماه ۱۴۰۰ تشکیل و افزایش سرمایه تا مبلغ ۱۴۰۰ میلیارد ریال مورد تصویب قرار گرفته و در تاریخ ۱۴۰۰/۰۷/۲۶ اعلامیه پذیره نویسی در کدال جهت انجام حراج منتشر گردیده است.

جدول سهامداران اصلی شرکت در تاریخ ۱۴۰۰/۰۶/۳۱		
درصد	تعداد سهام	نام سهامدار
۵۶	۵۳۴,۷۹۱,۲۲۴	شرکت سرمایه گذاری البرز (سهامی عام)
۱۷	۱۵۹,۵۰۳,۸۰۷	شرکت البرز دارو (سهامی عام)
۱۱	۱۰۱,۵۰۰,۹۱۷	شرکت سبحان دارو (سهامی عام)
۲	۲۱,۰۸۴,۰۲۷	شرکت سرمایه گذاری اعتلا البرز (سهامی عام)
۱۴	۱۳۳,۱۲۰,۰۲۵	سایرین
۱۰۰	۹۵۰,۰۰۰,۰۰۰	جمع کل

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

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 اقتصادنوین 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 مهمان	عضو کمیته	دکترای حسابداری
اسماعیل جمشید دوست	دبیر کمیته	فوق لیسانس حسابداری

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

۲-۱ - پروژه‌ها، طرح‌ها و برنامه‌های توسعه در برنامه و یا در حال اجرا

- ❖ پروژه فروش زمین کرمانشاه قدیم که در برنامه کار سه ماهه ۱۴۰۰ قرار دارد و تا تاریخ تهیه این گزارش بخشی از کار (مدارک در سایت کدال موجود میباشد) انجام گردیده است .
- ❖ پروژه ساخت مرکز توزیع اهواز .
- ❖ پروژه فروش مرکز توزیع قدیم ارومیه که پاسخگوی نیاز منطقه نمیباشد و تا تاریخ تهیه این گزارش بخشی از کار (مدارک در سایت کدال موجود میباشد) انجام گردیده است .
- ❖ پروژه خرید مرکز توزیع جدید برای ارومیه .
- ❖ پروژه نوسازی ناوگان حمل و نقل از طریق خرید خودرو که تا تاریخ تهیه این گزارش به طور کامل محقق گردید و شماره گذاری خودرو ها نیز اجرا گردید .
- ❖ 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 ۲۶ مرکز توزیع ، دارای بزرگترین شبکه توزیع دارو و کالاهای مصرفی در سراسر کشور است.
- ❖ توسعه سیستم‌های فروش در جهت همسان سازی 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 بروزرسانی 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.
- ❖ برنامه ریزی جهت جذب نمایندگان توزیع در برخی از استانها در لاین 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 .
- ❖ پخش وسیع الکل و داروهای درمان کرونا به بیمارستانها و داروخانه ها

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

❖ 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 دیتالاگر 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
- نصب و استقرار GPS خودروها
- افزایش ناوگان توزیع و خرید خودروهای جدید
- راه اندازی فروش به همکاران شرکت
- استقرار سامانه هوشمند سازی توزیع از طریق :
- 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

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

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

۳- مهمترین منابع، ریسک ها و روابط

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 و تهاتر مالیاتی
- ❖ 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 ، در این 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 .
۵. شیوع فاز ۵ کرونا و محدودیت های ایجاد شده در ساعات کاری ادارات دولتی ، بانکها و که شرکت را با مشکلات وصول و مواجه نموده 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 .

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

❖ 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 تامین 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 .

❖ ریسک تغییر تکنولوژی :

۱. تهدیدات حملات سایبری در سایتهای شرکت .
۲. صنعت پخش کاملاً " عملیاتی میباشد اما دانشی که در این صنعت استفاده می شود تقریباً " بومی بوده در حال 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 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 . در حالی 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 وعدم 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 پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

۴- نتایج عملیات :

۴-۱ - مطالبات :

آنالیز متوسط فروش و حساب های دریافتنی تجاری			
شرح	شش ماهه ۱۴۰۰	شش ماهه ۱۳۹۹	درصد تغییرات
فروش	۳۵,۷۳۹,۱۷۷	۱۸,۵۰۳,۹۸۸	۹۳
دریافتنی های تجاری و غیر تجاری	۳۳,۹۲۴,۹۳۸	۲۰,۰۲۴,۹۱۰	۶۹
درصد حساب دریافتنی به فروش	۹۵	۱۰۸	

با پیگیری های سخت کوشانه از طریق دریافت اوراق اخزا و تهاتر مالیاتی از بابت مطالبات دولتی و همچنین برگزاری جشنواره های وصول ملاحظه میگردد که علیرغم افزایش فروش نسبت به دوره قبل ، درصد حسابهای دریافتنی به فروش کاهش چشمگیری داشته است . که شرکت تصمیم مجدانه به ادامه همین روند در برنامه های پیش رو را دارد .

۴-۲ - موجودی مواد و کالا :

آنالیز متوسط فروش و موجودی مواد و کالا			
شرح	شش ماهه ۱۴۰۰	شش ماهه ۱۳۹۹	درصد تغییرات
فروش	۳۵,۷۳۹,۱۷۷	۱۸,۵۰۳,۹۸۸	۹۳
موجودی مواد و کالا	۸,۳۹۷,۷۰۴	۵,۰۹۴,۶۳۳	۶۵
نسبت حساب موجودی به فروش	۲۳	۲۸	

موجودی مواد و کالای شرکت نسبت به دوره مشابه سال قبل حدود ۶۵ درصد رشد داشته که علت آن افزایش حجم فروش در شش ماهه سال ۱۴۰۰ و همچنین پیش بینی افزایش فروش در شش ماه باقیمانده سال ۱۴۰۰ و محقق شدن بودجه فروش سال میباشد . همچنین کاهش نسبت موجودی به فروش در مقایسه با دوره مشابه سال قبل خود نشان دهنده مدیریت هرچه بهتر موجودی کالا در شرکت میباشد .

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

۳-۴ - دارایی‌های ثابت :

آنالیز متوسط فروش و دارایی ثابت			
شرح	شش ماهه ۱۴۰۰	شش ماهه ۱۳۹۹	درصد تغییرات
فروش	۳۵,۷۳۹,۱۷۷	۱۸,۵۰۳,۹۸۸	۹۳
دارایی ثابت	۱,۲۹۲,۱۱۸	۵۸۴,۵۶۵	۱۲۱
درصد حساب دریافتنی به فروش	۴	۳	

افزایش ۱۲۱ درصدی دارایی‌های ثابت شرکت در شش ماهه سال ۱۴۰۰ نسبت به دوره مشابه سال قبل عمدتاً "مربوط به افزایش تعداد ناوگان حمل و نقل و اصلاح ناوگان فرسوده از طریق خرید کامیونت ، خرید پالت تراک و همچنین خرید زمین پرسی گاز در شیراز میباشد . لیکن شرکت با برنامه ریزی درست و به موقع اهداف خود را در افزایش سایر داراییهای ثابت به موازات افزایش فروش و سود آوری کماکان ادامه خواهد داد .

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

۴-۴ - عملکرد شرکت برای شش ماهه سال ۱۴۰۰ و مقایسه آن با سنوات قبل

شرح	شش ماهه ۱۴۰۰	درصد به فروش	شش ماهه ۱۳۹۹	درصد به فروش	سال ۱۳۹۹	درصد به فروش
درآمدهای عملیاتی	۳۵,۷۳۹,۱۷۷		۱۸,۵۰۳,۹۸۸		۴۳,۳۸۶,۵۲۴	
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۳۱,۴۷۱,۶۳۱)	(۸۸.۱)	(۱۶,۲۰۳,۱۸۲)	(۸۷.۶)	(۳۷,۹۳۷,۳۱۹)	(۸۷.۴)
سود ناخالص	۴,۲۶۷,۵۴۶	۱۱.۹	۲,۳۰۰,۸۰۶	۱۲.۴	۵,۴۴۹,۲۰۵	۱۲.۶
هزینه های فروش ، اداری و عمومی	(۱,۸۷۸,۷۳۶)	(۵.۳)	(۱,۱۱۳,۲۹۲)	(۶.۰)	(۲,۷۰۷,۹۵۵)	(۶.۲)
سایر هزینه های عملیاتی	(۲۰۰,۸۵۰)	(۰.۶)	(۵۵,۳۰۷)	(۰.۳)	(۷۵,۳۰۷)	(۰.۲)
سود عملیاتی	۲,۱۸۷,۹۶۱	۶.۱	۱,۱۳۲,۲۰۷	۶.۱	۲,۶۶۵,۹۴۳	۶.۱
هزینه های مالی	(۵۶۰,۷۲۱)	(۱.۶)	(۳۵۰,۶۴۷)	(۱.۹)	(۷۶۱,۳۴۵)	(۱.۸)
سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی	۴۲۲,۶۵۷	۱.۲	۱۸۱,۸۵۸	۱.۰	۱۹۲,۹۷۵	۰.۴
سود (زیان) قبل از مالیات	۲,۰۴۹,۸۹۶	۵.۷	۹۶۳,۴۱۸	۵.۲	۲,۰۹۷,۵۷۳	۴.۸
مالیات (جاری - سنواتی)	(۴۲۳,۰۱۱)	(۱.۲)	(۱۸۶,۰۲۲)	(۱.۰)	(۳۵۷,۷۳۰)	(۰.۸)
سود خالص	۱,۶۲۶,۸۸۵	۴.۶	۷۷۷,۳۹۶	۴.۲	۱,۷۳۹,۸۴۳	۴.۰

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

۴-۵ - فروش به تفکیک محصولات دارویی و مصرفی

درصد تغییرات فروش نسبت به دوره مشابه سال قبل			
شرح	شش ماهه ۱۴۰۰	شش ماهه ۱۳۹۹	درصد تغییرات
فروش دارویی	۲۷,۸۸۱,۵۴۱	۱۴,۵۲۶,۲۵۵	۹۲
فروش FMCG	۷,۸۵۷,۶۳۶	۳,۹۷۷,۷۳۳	۹۸
جمع فروش	۳۵,۷۳۹,۱۷۷	۱۸,۵۰۳,۹۸۸	۹۳

افزایش ۹۳ درصدی فروش نسبت به دوره مشابه سال قبل ناشی از افزایش ۶۴٪ حجم فروش و ۲۹٪ نرخ فروش بوده است. همچنین شرکت موفق به پوشش ۱۷۶ درصدی فروش نسبت به بودجه شش ماهه مصوب سال ۱۴۰۰ گردید.

۴-۶ - هزینه‌های فروش، اداری و عمومی

آنالیز هزینه‌های عمومی اداری فروش			
شرح	شش ماهه ۱۴۰۰	شش ماهه ۱۳۹۹	درصد تغییرات
درآمدهای عملیاتی	۳۵,۷۳۹,۱۷۷	۱۸,۵۰۳,۹۸۸	۹۳
هزینه عمومی اداری و فروش	(۱,۸۷۸,۷۳۶)	(۱,۱۱۳,۲۹۲)	۶۹
نسبت هزینه عمومی اداری به فروش	۵	۶	

با توجه به افزایش ۹۳ درصدی فروش، علیرغم تورم و هزینه‌های افزایشی شاهد افزایش ۶۹ درصدی هزینه‌های عمومی اداری می‌باشیم (افزایش حقوق طبق قوانین کار و ...) که این کاهش نسبت هزینه‌های عمومی اداری به فروش نشان از عملکرد صحیح شرکت در استفاده بهینه از منابع در اختیار دارد.

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

۴-۷ - هزینه های مالی

آنالیز هزینه های مالی			
درصد تغییرات	شش ماهه ۱۳۹۹	شش ماهه ۱۴۰۰	شرح
۹۳	۱۸,۵۰۳,۹۸۸	۳۵,۷۳۹,۱۷۷	درآمدهای عملیاتی
۶۰	(۳۵۰,۶۴۷)	(۵۶۰,۷۲۱)	هزینه مالی
	۱.۹	۱.۶	نسبت هزینه مالی به فروش

نسبت هزینه های مالی به فروش ۱.۶ میباشد که با کاهش ۰.۳ درصدی ، نسبت به دوره مشابه سال قبل و تسویه به موقع تسهیلات ، مدیریت بهینه در کنترل هزینه های مالی و روند رو به کاهش این هزینه ها را نشان میدهد .

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

از تاریخ گزارش قبلی (سال ۱۳۹۹) تا تاریخ ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

- خرید خودرو برای مراکز توزیع و شماره گذاری و انتقال سند به نام شرکت
- خرید تجهیزات انبار
- برگزاری مجمع فوق العاده افزایش سرمایه از محل آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران
- خرید زمین شیراز (پرسی گاز)
- برگزاری مزایده برای فروش ملک قدیم ارومیه
- برگزاری مزایده برای فروش ملک کرمانشاه
- تسویه مطالبات از دانشگاههای علوم پزشکی از طریق واگذاری اوراق با کد معاملاتی ۰۰۸
- تسویه مطالبات از دانشگاههای علوم پزشکی از طریق تهاتر مالیاتی طبق بند (د) بودجه سال ۱۴۰۰

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

۵ - خلاصه اطلاعات مالی شرکت :

اقلام ترازنامه ای و سود و زیانی :

درصد تغییرات	شش ماهه ۱۳۹۹	شش ماهه ۱۴۰۰	شرح
۱۲۱	۵۸۴,۵۶۵	۱,۲۹۲,۱۱۸	دارایی‌های ثابت
۶۵	۵,۰۹۴,۶۳۳	۸,۳۹۷,۷۰۴	موجودی مواد و کالا
۶۹	۲۶,۷۱۰,۵۷۴	۴۵,۱۶۶,۷۸۰	جمع کل دارایی‌ها
۵۸	۲,۷۵۴,۸۶۲	۴,۳۴۵,۲۱۰	تسهیلات مالی
۶۷	۲۴,۸۰۹,۸۰۱	۴۱,۴۸۰,۸۱۸	جمع کل بدهی‌ها
-	۹۵۰,۰۰۰	۹۵۰,۰۰۰	سرمایه
۱۰۰	-	۴۴۹,۸۵۶	افزایش سرمایه در جریان
۱۵۶	۸۵۵,۸۴۰	۲,۱۹۱,۰۷۴	سود (زیان) انباشته
۹۴	۱,۹۰۰,۷۷۳	۳,۶۸۵,۹۶۲	جمع حقوق مالکانه
۹۳	۱۸,۵۰۳,۹۸۸	۳۵,۷۳۹,۱۷۷	فروش
۹۴	(۱۶,۲۰۳,۱۸۲)	(۳۱,۴۷۱,۶۳۱)	بهای تمام شده کالای فروش رفته
۹۳	۱,۱۳۲,۲۰۷	۲,۱۸۷,۹۶۱	سود عملیاتی
۶۰	(۳۵۰,۶۴۷)	(۵۶۰,۷۲۱)	هزینه‌های مالی
۱۰۹	۷۷۷,۳۹۶	۱,۶۲۶,۸۸۵	سود خالص

همانطور که در جدول فوق مشخص می باشد عملکرد شرکت نسبت به دوره مشابه سال قبل افزایش قابل توجهی داشته است که این روند صعودی منجر به افزایش سود عملیاتی به میزان ۹۳ درصد و افزایش سود خالص به میزان ۱۰۹ درصد گردیده است .

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

۶- معیارها و شاخص‌ها برای ارزیابی عملکرد

۶-۱ - خلاصه تصویر وضعیت ۵ ساله شرکت :

شاخص	شش ماهه ۱۴۰۰	سال ۱۳۹۹	۱۳۹۸	۱۳۹۷	۱۳۹۶
فروش	۳۵,۷۳۹,۱۷۷	۴۳,۳۸۶,۵۲۴	۲۸,۵۹۱,۹۹۱	۱۹,۲۶۸,۶۵۲	۱۴,۱۴۹,۳۰۱
تعداد پرسنل	۱,۴۱۴	۱,۴۳۲	۱,۳۰۱	۱,۲۸۷	۱,۳۴۸
سرانه فروش ماهیانه	۴,۲۱۳	۲,۵۲۵	۱,۸۳۱	۱,۲۴۸	۸۷۵
سود ناخالص	۴,۲۶۷,۵۴۶	۵,۴۴۹,۲۰۵	۳,۱۳۳,۹۸۵	۱,۹۲۲,۰۷۱	۱,۳۲۹,۳۷۴
متوسط ماهیانه سود ناخالص	۷۱۱,۲۵۸	۴۵۴,۱۰۰	۲۶۱,۱۶۵	۱۶۰,۱۷۳	۱۱۰,۷۸۱
سود عملیاتی	۲,۱۸۷,۹۶۱	۲,۶۶۵,۹۴۳	۱,۳۵۵,۹۵۳	۳۷۸,۶۳۹	۳۱۰,۹۱۷
متوسط ماهیانه سود عملیاتی	۳۶۴,۶۶۰	۲۲۲,۱۶۲	۱۱۲,۹۹۶	۳۱,۵۵۳	۲۵,۹۱۰
سود خالص	۱,۶۲۶,۸۸۵	۱,۷۳۹,۸۴۳	۷۷۰,۹۱۴	۲۴۵,۸۹۶	(۱۱۱,۲۰۳)
متوسط ماهیانه سود خالص	۲۷۱,۱۴۸	۱۴۴,۹۸۷	۶۴,۲۴۳	۲۰,۴۹۱	(۹,۲۶۷)
سرمایه	۹۵۰,۰۰۰	۹۵۰,۰۰۰	۹۵۰,۰۰۰	۶۰۰,۰۰۰	۵۲۰,۰۰۰

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

۷- سرمایه انسانی و فکری:

میانگین تعداد نیروی انسانی در شش ماهه سال ۱۴۰۰ و مقایسه با میانگین سال ۱۳۹۹			
شرح	شش ماهه ۱۴۰۰	شش ماهه ۱۳۹۹	درصد تغییرات
کارکنان رسمی	۳۲	۵۶	(۴۳)
کارکنان قراردادی	۱,۱۸۹	۱,۱۸۶	۰
پرسنل پیمانکاری	۱۹۳	۷۹	۱۴۴
جمع کل	۱,۴۱۴	۱,۳۲۱	۷

باتوجه به افزایش حجم فروش نسبت به دوره مشابه سال قبل تغییر ۷٪ در حجم نیروی انسانی توجیه منطقی و قابل قبولی دارد.

۸- چشم اندازها و برنامه های آینده نگر:

با توجه به:

- ❖ افزایش ۹۳ درصدی فروش نسبت به دوره مشابه سال قبل
- ❖ افزایش ۹۳ درصدی سود عملیاتی
- ❖ افزایش ۱۰۹ درصدی سود خالص

نسبت به دوره مالی سال قبل پیش بینی می گردد روند رو به رشد سود و فروش شرکت در شش ماهه باقیمانده سال ۱۴۰۰ ادامه داشته باشد و بودجه مصوب سال ۱۴۰۰ محقق گردد .
برنامه های آتی واحدها در سال ۱۴۰۰ به شرح ذیل ارائه میگردد :

حوزه دارویی :

۱. بازننگری در ضرایب مراکز توزیع از طریق مقایسه با سایر شرکت ها و همچنین تاثیر بعد جغرافیایی برای بهبود سیستم هزینه گرد مراکز توزیع .
۲. بازننگری 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 فروشندگان 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. رسیدن به رکورد توزیع ۱۲ ساعته در مرکز استان و توزیع ۲۴ ساعته در خارج از استان .

شرکت پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

۹. 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 .
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 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 .
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 .

حوزه 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 سود ده .
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 بازاریابی 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 تعداد محصولات با مذاکره با تامین کنندگان جدید و قدیمی .
۱۵. برنامه ریزی جهت ایجاد نمایندگی جهت توزیع کالا در برخی از استانها جهت افزایش پوشش مشتریان لاین مصرفی

حوزه بحسبک :

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

حوزه خدمات فنی مهندسی :

۱. مرمت ساختمان های اداری و انبار های مراکز توزیع .
۲. برنامه ریزی و اجرای ساخت مراکز توزیع جدید ارومیه و شیراز .

حوزه حقوقی :

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

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 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. ثبت سیستماتیک اسناد حسابداری فروش و وصول در سامانه راهکاران
۷. اجرای بازدید دوره ای سالانه ستاد در سال ۱۴۰۰
۸. ارتقای پرتال جدید تأمین کنندگان

حوزه برنامه ریزی:

۱. برنامه ریزی جهت شرکت در جایزه ی تعالی و پیشرفت (مکانیزه شود)
۲. بازنگری وبازطراحی کلیه فرآیندهای سازمان (تامین، 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. راه اندازی نظام پیشنهادات
۶. تعیین شاخص های عملکردی هر واحد، ارزیابی و پایش عملکرد فرآیندهای کسب و کار
۷. کارنامه برای فروشندگان مصرفی

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
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. برنامه ریزی و انجام اموال گردانی مراکز توزیع در سال ۱۴۰۰
۱۴. برنامه ریزی و اقدام جهت کاهش سپرده تسهیلات بانکی
۱۵. 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 .
۱۶. پیگیری ایجاد گزارشات در خصوص سود و زیان مراکز توزیع
۱۷. برنامه ریزی و اقدام در جهت تسویه مطالبات از طریق تهاتر مالیاتی ، بانکی و اوراق اخزا

۹- مسؤلت اجتماعی شرکت :

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

بنی آدم اعضای یکدیگرند که در آفرینش زیبک کوهرند

چو عضوی به درد آورد روزگار دگر
عضوهارا نماند قرار

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

- ✓ شرکت پخش البرز 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 نموده و مفتخر به یاری رساندن سپیدجامگان عرصه درمان است.
- ✓ شرکت در سال ۱۴۰۰ نیز اقدام به توزیع کالاهایی نموده است که در اکثر موارد فاقد منافع مادی میباشد و در بعضی موارد هزینه های آن بیشتر 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 پخش البرز (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

شش ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱

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