

گزارش مجمع سالیانه شرکت پخش البرز

بهترین عملکرد در حوزه پخش در سال 1403 به شرکت پخش البرز رسید.

مجمع سالانه شرکت پخش البرز با حضور نماینده سازمان بورس، سهامداران و اعضای هیات مدیره این شرکت برگزار و اقدامات سال گذشته، چالش ها و مسیر پیش روی این شرکت مورد بررسی قرار گرفت. در این جلسه که با حضور 61.254 درصد سهامداران معادل (5 میلیارد و 293 میلیون و 123 هزار و 119 سهم) برگزار شد، رای گیری به صورت الکترونیکی و از طریق درگاه یکپارچه ذینفعان بازار سرمایه صورت گرفت و 99.89 درصد از اعضای حاضر در جلسه به اعضای معرفی شده به عنوان هیات ریسه مجمع رای مثبت دادند. نماینده موسسه حسابرسی مفید راهبر و همچنین سرکار خانم جعفرپور به عنوان نماینده سازمان بورس در این جلسه حضور یافتند و بعد از تشکیل اعضای هیات ریسه مجمع، دکتر بدری، مدیرعامل شرکت، گزارش هیات مدیره را برای سال مالی منتهی به 30 اسفند 1403 به مجمع عمومی صاحبان سهام ارائه کرد.

در ابتدای جلسه پیام هیات مدیره با تاکید بر چالش ها و بحران نقدینگی، تاخیر در وصول مطالبات دولتی و سیاست های انقباضی دولت که به بروز چالش های جدی در عملکرد صنعت منجر شده قرائت و اعلام شد شرکت با بهره گیری از توان عملیاتی و مدیریتی خود، علاوه بر حفظ ثبات مالی شرکت بر ثروت و سرمایه سهامداران افزوده است.

ترکیب سهامداران در این جلسه عبارت بود از شرکت سرمایه گذاری البرز (با 49 درصد سهم)، شرکت البرز دارو (با 4 درصد سهم)، شرکت سبحان دارو (با 8 درصد سهم) و سایر سهامداران نیز با 39 درصد سهم. گفتنی است اعضای هیات مدیره این شرکت در سال گذشته عبارت بودند از دکتر علیرضا خدائی ساخلو به نمایندگی شرکت سرمایه گذاری البرز به عنوان رئیس هیئت مدیره، دکتر قیس بدری به نمایندگی از شرکت سرمایه گذاری اعتلاء البرز به عنوان نائب رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، دکتر جلال کرابی به نمایندگی از شرکت تولید دارو به عنوان عضو هیات مدیره، دکتر میثم مفتاحی به نمایندگی از شرکت کی بی سی به عنوان عضو هیات مدیره و رضا شکوهی از شرکت گروه دارویی سبحان به عنوان عضو هیات مدیره.

دکتر قیس بدری، مدیرعامل شرکت پخش البرز در ابتدای این جلسه، چالش های صنعت پخش در ایران را در قالب موارد زیر برشمرد:

- وابستگی صنعت به بنگاه های تولیدی که موجب تاثیرگذاری شرایط بنگاه ها بر صنعت پخش شده است
- وجود دست اندازهای صنعت با توجه به نرخ گذاری هایی که در این بخش صورت می گیرد و عامل از بین رفتن رقابت تولیدکنندگان از مجرای پخش شده است.

- تکثیر شبکه های توزیع و وجود ظرفیت های پخش استفاده نشده در کنار فرهنگ اصناف محور و فروش خیابانی و سوپرمارکت ها که درصد بالایی از پخش را در اختیار دارند.
- بر اساس این گزارش، چالش های پخش البرز نیز به صورت زیر معرفی شد:
- تغییرات کلان در ترکیب هیات مدیره در سال 1403 که با همت همکاران، تلاش شد این تغییرات، اثری منفی بر عملکرد شرکت بر جای نگذارد.
- در بخش تامین کنندگان، چالش اصلی 1403 موضوع نوسان در تامین کالاهای اساسی به ویژه در روغن و برنج و سایر کالاهای اساسی بود.
- در حوزه تامین کنندگان به دلیل مشکلات مالی این گروه، در بخش دارو چالش هایی ایجاد شد که به دلیل وجود مقاومت ها در افزایش نرخ برای تامین کنندگان تشدید شد.
- در بخش مشتریان خصوصی، افزایش دوره وصول مطالبات ناشی از پرداخت نابهنگام و خارج از موقع توسط بیمه ها باعث بروز چالش هایی شد.
- افزایش غیرمنطقی مشتریان خصوصی در صنعت دارو که نیاز به جذب فروشنده بیشتر و هزینه بیشتر دارد و در عین حال باعث آسیب داروخانه ها در نتیجه افزایش رقابت شد.
- در بخش مشتریان دولتی، مشکلات این صنعت شامل عدم ایفای تعهدات، افزایش نظارت های سازمان غذا و دارو، سیاست های بانک مرکزی در خصوص اعطای تسهیلات، معوقات بانکی، مشکلات برگشت چک و کاهش اعتبارات شرکت ها نزد بانک ها و موسسات مالی و ادامه کاهش نرخ مارژین شرکت های پخش بعد از حذف ارز ترجیحی بود.

شاخص های عملکردی گروه در 1403

در سال 1403 این شرکت با 26 هزار و 850 میلیارد تومان فروش برای سومین سال متوالی رتبه یک صنعت پخش را در اختیار گرفت، درحالیکه بنگاه های اقتصادی به شدت برای رسیدن به اهداف خود با مشکلات زیادی روبرو بودند و این رقم فروش، یک عملکرد فوق العاده برای مجموعه پخش البرز و سهامداران آن بود و 30 درصد افزایش در فروش را نشان می دهد.

در سه سال گذشته بعد از رشد تعداد داروخانه و ایجاد 17 هزار داروخانه خصوصی، میزان فروش از نظر تعدادی افزایش یافته و باعث شد آمارها و ارقام در این مدت بالاتر نشان داده شود، اما در سال گذشته بازار دارویی از لحاظ تعدادی کاهش نشان داده است. در پخش البرز در دو سال گذشته، در مجموع در بخش های دارو و غذا 14 درصد رشد فروش از محل افزایش نرخ و 16 درصد آن ناشی از افزایش حجم عملیات، تعداد کالا و پوشش بیشتر مشتریان حاصل شده است.

از رقم فروش شرکت، میزان 21 هزار میلیارد تومان در دارو محقق شده که 41 درصد رشد را نسبت به سال قبل از آن نشان می دهد که بالاترین رشد را در حوزه پخش دارو در کشور است. اما این شرکت در حوزه FMCG رشدی نداشته است.

این شرکت در سال قبل 6 هزار داروی فعال دارای موجودی را از 200 تامین کننده در سبد خود در اختیار دارد که بزرگترین سبد دارویی است که از جذب بسیار خوب این گروه حکایت دارد.

این شرکت همچنین در سه سال گذشته به دلیل تهدیدهایی که در وصول مطالبات دولتی و موانع با آن روبرو بوده، به دلیل ماهیت بازار، ترکیب خود را از فروش 70 درصد دولتی به 31 درصد رسانده و در عوض سهم بخش خصوصی را در دو ماه اول امسال به 70 درصد رسانده است. با این حال به دلیل خبرهای خوبی که از سمت دولت برای اصلاح مارژین دارویی منتشر می شود، امید می رود وضعیت شرکت های پخش بهتر شود و در عین حال با پیش بینی کاهش بدهی های دولت به شرکت های پخش، وضعیت در سال جاری بهتر از سال های اخیر باشد.

مدیرعامل این شرکت در ادامه با بیان این که پخش البرز در بخش مصرفی در سال گذشته رشدی را تجربه نکرده و از این منظر سال سختی را پشت سر گذاشته به افزایش هزینه های ناوگان، لجستیک و پرسنلی و فشاری که بر تیم واحد مصرفی وارد شده اشاره کرد و گفت: کمبود کالا به خصوص در برنج و روغن، باعث بروز مشکلات جدی شد و عملاً با خروج یکی از فعالان بازار روغن از بازار و عدم قیمت گذاری به موقع از سمت نهادها و کاهش واردات مواد اولیه، فروش 400 میلیاردی این شرکت عملاً به زیر 100 میلیارد تومان رسید که شرایط را سخت کرد.

به گفته وی، امسال بر سبد غذایی متمرکزیم و از هلدینگ های نهادی قول هایی گرفته ایم و قرار است برندهای قدیمی پخش البرز را مجدداً احیا نماییم تا علاوه بر رشد مجدد سهم دارو در بخش مصرفی هم رشد خوبی را تجربه کنیم.

این شرکت 1660 پرسنل در اختیار دارد و طی سال قبل علیرغم رشد حجم کار، نیرو جذب نکرد، درحالیکه در برخی انبارها و سیستم ها نیاز به جذب نیرو احساس می شد، اما مدیریت شرکت برای حفظ سودآوری سهامداران، از استخدام نیروی جدید خودداری کرده است.

اهم اقدامات در 1403

- تحلیل رفتار مشتریان و شناسایی مشتریان ویژه
- آغاز عملیات جدید در بخش CRM که در خرداد ماه با حضور مشتریان کلیدی استارت خواهد خورد.
- مدیریت فروش برای پوشش تمامی مشتریان
- توجه به اقلام مشابه در سبد شرکت

- تقویت سبد محصولات
- ورود تامین کنندگان و کالاهای جدید
- جلوگیری از رسوب کالا
- شناسایی و برنامه ریزی برای مشتریان پرریسک در چک برگشتی و استخراج ضریب مشتری.

به گفته دکتر بدری در حوزه مالی وضعیت سودآوری شرکت در سه سال اخیر از 3 هزار میلیارد تومان سود ناخالص معادل 11.29 درصد حکایت دارد که مبین رشد 0.8 درصدی است. بایدگفت این رقم در سال هایی که مارژین کاهش یافته، بامقایسه با صورت های مالی اغلب شرکت های پخش، نشان می دهد کاربرگی صورت گرفته است. سود عملیاتی در سال 1403 به 5 درصد و سود خالص به 3.2 درصد رسید و 864 میلیارد تومان سود خالص ثبت شد که بالاترین سود شرکت های پخش در سراسر کشور است. همچنین سود حاصل از

منابع عملیاتی، هزار میلیارد تومان و جریان نقد حاصل از عملیات 620 میلیارد تومان بود که حکایت از کیفیت سود عملیاتی 58 درصدی دارد و باید گفت این رقم در تاریخ ده ساله پخش البرز بی نظیر بوده است.

این شرکت همانند سایر شرکت های پخش، در هزینه های مالی نیز شاهد رشد بود که عدم تامین منابع از سوی دولت و کاهش منابع شرکت باعث این امر شد. با این حال شرکت توانست نسبت هزینه مالی به فروش را زیر 2 درصد حفظ کند.

این شرکت در حوزه های مختلف اعم از انبارداری، لجستیک، مهندسی و ساخت، هوش تجاری، مسئولیت اجتماعی و ... نیز اقدامات متعددی را انجام داده است که در این جلسه به موارد متعددی از آنها اشاره شد. ساخت انبار توزیع شیراز با متراژ 15 هزار متر مربع و دو انبار مسقف 7150 متری یکی از این اقدامات است که باعث می شود بتوان از این انبار به عنوان هاب منطقه استفاده کرد و استانداردهای لازم را برای 50 سال آینده در بر خواهد داشت.

برگزاری مناقصه پست انرژی خورشیدی در مجتمع غرب تهران که اواخر تیر افتتاح خواهد شد و انبار مرکزی، غرب و شرق را بی نیاز از انرژی برق خواهد کرد، از دیگر اقدامات این شرکت است. هوش تجاری، استفاده از چت جی بی تی و هوش مصنوعی برای گزارش دهی در سیستم برای کنترل در بخش های فروش، تامین کالا، سود و زیان و .. برای تیم مدیریتی از دیگر اقدامات این گروه است.

دو پروژه راه اندازی فروشگاه آنلاین، طرح لیبل گذاری کالاها در انبار داروی مصرفی و پروژه WMS نیز از مهمترین اقدامات شرکت پخش البرز محسوب می شود که در جلسه مجمع به آنها اشاره شد.

دریافت گواهینامه های ایزو 10004، 9001 و 10002 و تعالی چهار ستاره و امیدواری به کسب تقدیرنامه 5 ستاره جایزه ملی تعالی در 1404 نیز در این جلسه اطلاع رسانی شد.

اهم برنامه های آتی برای سال 1404 پخش البرز در حوزه دارو عبارتند از: افزایش سهم از بازار، جذب بیشتر تامین کنندگان، همکاری با تامین کنندگانی که دارای شرکت های پخش هستند، تامین اقلام بیمارستانی و پیگیری مارجین ها (مارجین به میزان میانگین یک درصد در یک ماه آینده افزایش می یابد و برای اقلام بیمارستانی، مارجین بالاتری در نظر گرفته می شود تا تاب آوری شرکت ها افزایش یابد).

علاوه بر این موارد، افزایش 15 تا 20 درصد تعداد جذب نیرو، افزایش تعداد تامین کنندگان در بخش کالاهای مصرفی، کاهش سهم روغن از 70 درصد به 50 درصد در سبد کالایی و ... از جمله برنامه های آتی این شرکت هستند. این شرکت در حوزه های مالی، لجستیک و انبار هم برنامه هایی را اعلام کرد.

در این مجمع تقسیم سود 30 درصدی تصمیم گیری شد که به تصویب سهامداران رسید. همچنین شرکت های سرمایه گذاری البرز، گروه دارویی سبحان، سرمایه گذاری اعتلاء البرز، البرز دارو و کی بی سی بعنوان اعضای پیشنهادی هیات مدیره برای سال جاری بودند که تایید شدند.