

بسمه تعالی

شرکت گروه صنعتی پاکشو

(سهامی عام)



گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۱ شهریور ۱۴۰۰

فهرست مطالب

۱- ماهیت کسب و کار.....	۴
۱-۱ تاریخچه و فعالیت شرکت:	۴
۱-۲ محصولات، فرآیندهای تجاری و روشهای توزیع:	۴
۱-۳ شرکت های تابعه:	۴
۱-۴ قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی:	۵
۱-۵ عوامل مؤثر بر صنعت و محیط بیرونی شرکت (چالش های پیش رو):	۶
۱-۶ تهدیدهای پیش روی صنعت:	۶
۱-۷ موضوعات مهمی که بر عملیات شرکت تأثیر خواهد گذاشت در حالی که در گذشته تأثیرگذار نبوده اند:	۷
۱-۸ سهامداران اصلی شرکت:	۷
۱-۹ اعضای اصلی هیات مدیره شامل پنج عضو به شرح زیر می باشند:	۸
۱-۱۰ ساختار واحد تجاری:	۹
۱-۱۲ اهداف مدیریت و راهبردهایی برای رسیدن به آنها.....	۱۰
۱-۱۲-۱ اهداف مالی کسب و کار:	۱۰
۱-۱۲-۲ توسعه محصولات جدید:	۱۰
۱-۱۲-۳ راهبردهای شرکت برای جلوگیری از افزایش هزینه مواد اولیه:	۱۰
۱-۱۲-۴ سرمایه انسانی، فکری و مشارکت کارکنان:	۱۰
۱-۱۲-۵ رسالت اجتماعی و زیست محیطی شرکت:	۱۲
۱-۱۲-۶ آثار ناشی از شیوع ویروس کرونا و برنامه های شرکت جهت مقابله با ویروس کرونا:	۱۳
۳- منابع، ریسک ها و روابط.....	۱۳
۳-۱ ریسک ها و اقدامات مرتبط:	۱۳
۳-۲ ماهیت و میزان استفاده از ابزارهای مالی و ریسک های مرتبط با آنها:	۱۴
۳-۳ تغییرات نرخ ارز و نرخ سود بانکی و اثرات آن بر شرکت:	۱۴

۳-۴ وضعیت سرمایه در گردش:	۱۵
۳-۵ منابع مورد انتظار برای پوشش تعهدات و مخارج غیر قابل انتظار:	۱۵
۳-۶ ساختار سرمایه:	۱۵
۳-۷ شاخص ها و معیارهای عملکرد:	۱۶
۴- نتایج عملیات و چشم اندازها	۱۸
۴-۱ تحلیلی از وضعیت موجود شرکت و چشم انداز آتی شرکت:	۱۸
۴-۲ تجزیه و تحلیل عملکرد شرکت:	۱۹
۴-۲-۱ روند صورت سود و زیان شرکت:	۱۹
۴-۳ اهداف و راهبردهای آتی مدیریت در خصوص تولید و فروش محصولات:	۲۰
۴-۴ برآورد شرکت از تغییرات نرخ فروش محصولات و نرخ خرید مواد اولیه:	۲۰
۴-۵ بیان سیاست ها و برآورد شرکت از برنامه های تأمین مالی و تغییرات هزینه مالی شرکت:	۲۰
۴-۶ روند تقسیم سود شرکت (میلیون ریال):	۲۱
۴-۷ مدیریت زنجیره ارزش:	۲۱

۱- ماهیت کسب و کار

۱-۱ تاریخچه و فعالیت شرکت:

شرکت تولیدی پاکشو در سال ۱۳۵۱ در اداره ثبت شرکتها و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسیده است و در تاریخ ۱۳۹۲/۱۱/۲۸ نام شرکت به گروه صنعتی پاکشو تغییر یافته است. همچنین شرکت بنا بر تصمیم مجمع عمومی فوق العاده از سهامی خاص به سهامی عام تبدیل گردیده و سهام آن در سازمان بورس و اوراق بهادار عرضه گردید. موضوع فعالیت شرکت عبارت است از تهیه و تولید انواع مواد شوینده و پاک کننده، محصولات بهداشتی و کارهای تولیدی و بازرگانی، سرمایه گذاری، صادرات، واردات و انجام هر نوع عملیات و معاملاتی که به صورت مستقیم یا غیرمستقیم مرتبط با موضوع فعالیت شرکت باشد.

۱-۲ محصولات، فرآیندهای تجاری و روشهای توزیع:

شرکت گروه صنعتی پاکشو به عنوان یکی از بزرگترین شرکت های تولیدکننده با حدود ۴۹ سال سابقه تولید در کشور و دارای مجموعه ای کامل از سبد محصولات شوینده و بهداشتی مالک برندهای مشهور و با سابقه، با بیش از ۳۰۰ کد کالا به فعالیت می پردازد.

با نظر به فعالیت شرکت در زمینه محصولات شوینده، شرکت همواره به دنبال کسب حداکثر رضایت آحاد مصرف کنندگان و ارتقاء سطح بهداشت عمومی می باشد. شرکت محصولات تولیدی خود را از طریق شرکت های پخش در سرتاسر ایران به مصرف کنندگان نهایی محصولات عرضه می نماید.

۱-۳ شرکت های تابعه:

شرکت صنایع بسته بندی ایراندار

این شرکت در سال ۱۳۹۳ برای تأمین لیبیل و برچسب مورد نیاز شرکت خریداری شد. میزان مالکیت گروه صنعتی پاکشو در سهام این شرکت ۷۵ درصد است. محصولات این شرکت شامل انواع برچسب و اتیکت پشت و رو برای انواع محصولات شرکت بوده و بنابراین اولین منبع تأمین اتیکت و برچسب مورد نیاز شرکت می باشد.

شرکت پاکان پلاستکار

گروه صنعتی پاکشو از زمان تأسیس شرکت پاکان پلاستکار ۱۶,۲۵ درصد سهام این شرکت را داشته‌است، سپس در سال ۱۳۹۵ سهم خود را در این شرکت به میزان ۵۸,۷۵ درصد افزایش داده و میزان مالکیت در سهام این شرکت به ۷۵ درصد رسیده است. محصولات این شرکت شامل انواع درب، بطری، اسلیو و بوده و اولین منبع تأمین‌کننده شرکت در این زمینه می‌باشد.

شرکت پدیده شیمی جم

شرکت پدیده شیمی جم برای تأمین ایراسافت، صابون رشته‌ای و چندین مواد اولیه دیگر خریداری شده و میزان مالکیت در این شرکت ۴۳,۹ درصد می‌باشد.

شرکت گروه مدیریت صنعت خرده‌فروشی کوروش

گروه صنعتی پاکشو مالکیت ۱۵ درصد سهام گروه مدیریت صنعت خرده‌فروشی کوروش را دارد، شرکت یاد شده سهامدار عمده شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش بوده و یکی از کانال‌های توزیع محصولات تولیدی پاکشو در سطح خرده‌فروشی می‌باشد.

شرکت آریان کیمیا تک

موضوع فعالیت شرکت آریان کیمیا تک تولید، واردات، صادرات، مواد اولیه و محصولات آرایشی می‌باشد و گروه صنعتی پاکشو ۱۵,۸۳ درصد سهام شرکت مذکور را تحصیل نموده است.

شرکت تحقیقاتی آراین گستر: موضوع فعالیت شرکت تحقیقاتی آراین گستر، امور تحقیقاتی، خدماتی و تولیدی در زمینه بیوتکنولوژی می‌باشد و گروه صنعتی پاکشو ۶۷ درصد سهام شرکت مذکور را تحصیل نموده است.

۴-۱ قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی:

- قانون تجارت
- قانون مالیات‌های مستقیم و قانون مالیات بر ارزش افزوده
- قانون کار و تأمین اجتماعی
- قانون مبارزه با پولشویی
- قوانین و مقررات بورس اوراق بهادار
- قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان
- قوانین و مقررات صادرات و واردات
- قوانین و مقررات ارزی

- بخشنامه‌ها و آیین نامه‌های اجرایی وزارتخانه‌های ذیربط، وزارت امور اقتصادی و دارایی و وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت راه و شهرسازی
- قانون نظام صنفی
- قوانین و مقررات ملی ساختمان
- قوانین و مقررات استاندارد ملی
- قوانین و مقررات محیط زیست
- اساسنامه شرکت
- مصوبات مجامع سهامداران
- مصوبات هیئت مدیره
- قوانین مرتبط با بورس اوراق بهادار تهران
- قوانین و مقررات دولتی مرتبط با کسب و کار اقتصادی

۵- ۱ عوامل مؤثر بر صنعت و محیط بیرونی شرکت (چالش‌های پیش رو):

چالش‌های ناشی از تعاملات سیاسی با سایر کشورها، تورم حاکم بر بازار اقتصادی ایران و نوسانات شدید نرخ ارز از جمله موضوعات اثرگذار بر صنعت در سال‌های گذشته بوده است. از طرفی سیاست‌های متفاوت دولت در زمینه‌ی صنعت در دوره‌های مختلف اثر مهمی را بر بخش صنعت و سرمایه‌گذاری داشته است، به گونه‌ای که به دلیل شرایط مذکور بسیاری از واحدهای صنعتی مجبور به توقف واحدهای تولیدی خود شده‌اند. با نظر به تغییر سیاست اقتصادی دولت به دلیل کاهش شدید درآمدهای نفتی و اتخاذ سیاست‌هایی در راستای افزایش درآمدهای ناشی از مالیات، شرکت‌های تولیدی به ویژه شرکت‌هایی که الزام بیشتری جهت رعایت قوانین و مقررات ناشی از الزامات بورس را دارند، تحت فشار فزاینده‌ای در حوزه‌های مرتبط مالیاتی در سنوات گذشته و سال‌های پیش رو قرار داشته‌اند. همچنین با توجه به تنش‌های سیاسی جدید ایران با برخی از کشورها و به دنبال آن آغاز تحریم‌های یک‌جانبه و چندجانبه و استمرار تحریم‌ها، نرخ‌های مواد اولیه و به خصوص نرخ نوسان شدیدی داشته که این امر باعث افزایش بهای تمام‌شده محصولات خواهد شد. شرکت گروه صنعتی پاکشو نیز تحت تأثیر موارد مطرح شده فوق قرار گرفته و در این راستا تلاش نموده است با به کارگیری توان و تجربه‌های داخلی همکاران پرتلاش و همچنین استراتژی‌های مرتبط با حوزه‌های کسب و کار توان تولید کسب و کار خود را در وضعیت فعال حفظ نماید.

۶- ۱ تهدیدهای پیش روی صنعت:

- افزایش شدید نرخ ارز
- تشدید تحریم‌های اقتصادی
- اعمال محدودیت‌های ناشی از شیوع ویروس کرونا

- عدم اجرای کامل سیستم مالیات بر ارزش افزوده و سیستم مالیاتی کامل در شرکت‌های متوسط و کوچک
- بالا بودن هزینه تبلیغات رسانه‌های داخلی در قیاس با تبلیغات جهانی که برخی برندهای تازه وارد از آن بهره می‌گیرند.
- توسعه ناکافی و عدم به کارگیری فناوری‌های نوین در حوزه صنعت شوینده داخلی در مقایسه با تکنولوژی روز دنیا
- درصد بالای تقسیم سود در مجامع که توسعه در حوزه فناوری را به چالش می‌کشاند.

۷-۱ موضوعات مهمی که بر عملیات شرکت تأثیر خواهد گذاشت در حالی که در گذشته تأثیر گذار نبوده اند:

- تشدید تحریم‌های همه‌جانبه اقتصادی و در نهایت عدم انجام مبادلات تجاری با عمده کشورهای خارجی
- نوسانات نرخ ارز
- عدم انطباق رفتار مصرف کنندگان و سیاست های اقتصادی دولت
- کاهش قدرت خرید خانوارها در سال‌های اخیر
- محدودیت‌های شدید در حمل و نقل بین المللی ناشی از شیوع ویروس کرونا و اعمال تحریم‌های لجستیکی

۸-۱ سهامداران اصلی شرکت:

سهامداران شرکت در تاریخ ۱۴۰۰/۰۶/۳۱ به شرح جدول زیر است:

درصد مالکیت	سهامدار
۵۹٪	شرکت گروه صنعتی گلرنگ
۲۲٪	شرکت گروه مهد سرمایه گذاری خاورمیانه
۹٪	گروه سرمایه گذاری کوروش
۱۰٪	سایر سهامداران
۱۰۰٪	جمع

۹-۱ اعضای اصلی هیات مدیره شامل پنج عضو به شرح زیر می باشند:

نام عضو حقیقی یا حقوقی هیئت مدیره	شماره ثبت / کد ملی	نام نماینده عضو حقوقی	سمت	موظف / موظف / غیر موظف	مدرک مدرک تحصیلی	زمینه های کاری
شرکت گروه صنعتی گلرنگ	۲۱۳۳۴۶	مسعود سزاوار ذاکریان	رئیس هیئت مدیره	غیر موظف	دکترا	مدیر شعبات پخش، معاونت بازرگانی، قائم مقام مدیرعامل، مدیر عامل، عضویت در هیئت مدیره شرکتها
گروه سرمایه گذاری کوروش	۳۳۸۸۶۴	مسعود گودرزی	نایب رئیس هیئت مدیره	غیر موظف	دکترا	معاونت طرح و برنامه، معاونت بازرگانی، عضویت در هیئت مدیره شرکتها
شرکت گلرنگ پخش	۱۶۷۰۵۵	محمد عالمی	عضو هیئت مدیره و مدیر عامل	موظف	کارشناسی	مدیر کنترل کیفیت، مدیر بازرگانی، مدیرعامل و عضویت در هیئت مدیره شرکتها
شرکت گروه مهد سرمایه گذاری خاورمیانه	۳۴۸۹۰۲۰	سید جعفر موسوی	عضو هیئت مدیره	غیر موظف	کارشناسی ارشد	مدیر مالی، معاون مالی و اداری و عضویت در هیئت مدیره شرکتها
شرکت گلپخش اول	۱۶۷۱۲۴	محمد رضا قلی پور	عضو هیئت مدیره	موظف	کارشناسی	مدیر تامین مالی و عضویت در هیئت مدیره شرکتها

۲- اهداف مدیریت و راهبردهایی برای رسیدن به آنها

۲-۱ اهداف مالی کسب و کار:

با نظر به وضعیت اقتصادی و تشدید نیاز جامعه مصرف کنندگان به محصولات شوینده به دلیل شیوع ویروس کرونا، شرکت اهداف و برنامه کاری بر پایه گسترش توان تولید و فروش خود تدوین نمود و در این راستا تیم مدیریت و اجرایی شرکت استراتژی‌های متفاوتی را جهت دستیابی به اهداف تعریف شده به کار گرفته است.

۲-۲ توسعه محصولات جدید:

مجموعه گروه صنعتی پاکشو (سهامی عام) همواره سعی نموده است که با بررسی نیازهای مشتریان محصولات جدیدی را به بازار معرفی نماید. بر همین اساس نیز محصولات جدید در حوزه شامپو، پودر، مایعات البسه، قرص ماشین ظرفشویی و... وارد بازار خواهد شد.

۲-۳ راهبردهای شرکت برای جلوگیری از افزایش هزینه مواد اولیه:

- بررسی مداوم منابع تأمین و قیمت‌های بازار مواد اولیه و کسب اطلاع از سمت و سوی آتی بازار.
- تهیه مواد اولیه با رویکرد تأمین بلندمدت براساس ثبات کیفی و ثبات تأمین و استفاده از امکانات تأمین کنندگان توانمند و براساس سطح نقدینگی موجود.
- شناسایی منابع تأمین کننده جدید جهت اخذ قیمت مناسب‌تر.
- توجه ویژه به قوانین جدید گمرکی و استفاده بهینه از ترجیحات قانونی گمرک.
- بررسی وضعیت ارزی و سمت و سوی آن و تأمین مواد اولیه متناسب با نیاز شرکت.

۲-۴ سرمایه انسانی، فکری و مشارکت کارکنان:

یکی از نقاط قوت شرکت در راستای دستیابی به اهداف تعریف شده، استفاده از تجربیات و اتکا به دانش تخصصی همکاران سازمانی می‌باشد. شعار شرکت همواره بر این بوده است: "ما همواره پذیرای ایده‌های نو، خلاقانه و مشارکت فعال همه همکاران در بهبود فرایند و دستیابی به اهداف سازمانی هستیم". در این راستا شرکت در سال ۱۳۹۲ اقدام به تأسیس دانشگاه سازمانی گروه صنعتی پاکشو به صورت رسمی نمود تا از این طریق دانش همکاران در حوزه‌های مختلف بروز گردد.

اهداف آموزشی دانشگاه سازمانی گروه صنعتی پاکشو:

- ✓ ایجاد زمینه مناسب آموزشی بر مبنای نیازهای مهارتی شغل
- ✓ متناسب ساختن دانش و مهارت‌های شغلی موردنیاز فراگیران با مشاغل
- ✓ ایجاد انگیزه برای کسب مهارت‌های موردنیاز مشاغل
- ✓ افزایش بهره‌وری از طریق پرهیز از زیاد آموزی و کم آموزی
- ✓ ایجاد شتاب لازم جهت تربیت نیروی انسانی کارآمد برای یک مهارت خاص
- ✓ دستیابی به مهارت‌های مورد نیاز از مسیر خودآموزی

یکی از راه‌های مؤثر برای بهبود عملکرد کارکنان، تهیه توافق‌نامه عملکرد با آن‌ها است. توافق‌نامه، سند قراردادی رسمی بین هر یک از کارکنان با سازمان است که با تأیید مسئول مستقیم و مدیر فرد منعقد می‌گردد و اهداف عملکردی در سطح واحد سازمانی، گروه‌های کاری و فردی، پروژه‌های بهبود مورد انتظار سازمان، برنامه بهبود عملکرد و توسعه فردی و ارزیابی عملکرد در آن تعریف و شفاف سازی می‌شود. اجرای این طرح از سال ۹۶ به صورت آزمایشی در شرکت پاکشو آغاز گردید و نتایج آن نشان داد تهیه توافق‌نامه با کارکنان می‌تواند به دلیل تعیین وظایف هر یک از کارکنان به صورت شفاف، نظام‌مند شدن فرایند پیگیری و افزایش انصاف در ارزیابی عملکرد، سبب افزایش احساس مسئولیت کارکنان در قبال وظایف محوله، بهبود مستمر عملکرد سازمان و کاهش نارضایتی و خروج کارکنان از سازمان گردد. همچنین به دلیل مکتوب شدن شیوه انجام کار می‌تواند به مدیریت دانش در سازمان کمک نماید.

وضعیت کارکنان شرکت:

شرکت اصلی		شرح
۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۴۰۰/۰۶/۳۱	
۱۰۵۶	۱۵۲۶	اول دوره
۶۰۴	۲۰۲	ورودی
۱۳۴	۱۴۶	خروجی
۱۵۲۶	۱۵۸۲	پایان دوره

۵-۲ رسالت اجتماعی و زیست محیطی شرکت:

گروه صنعتی پاکشو به عنوان تولیدکننده محصولات شوینده و بهداشتی، همواره در راستای ترویج فرهنگ بهداشت عمومی و فردی در جامعه گام برداشته است. این شرکت باتوجه به آرمان‌های بنیان‌گذار گروه صنعتی گلرنگ (آقای حاج محمد کریم فضلی) و باتوجه به سوابق درخشانی که در این صنعت برای خود ایجاد کرده است در این سال نیز توانسته است رسالت خود را در این حوزه به نحو مطلوب به انجام برساند که بخشی از این موارد به شرح زیر است:

- بررسی و تحقیق برای ارائه محصولات جدید در جهت جلب رضایت مشتری که رعایت استانداردهای حاکم بر تولید محصولات شوینده از جمله این موارد است.
- حفظ و ارتقاء کیفیت محصولات
- رعایت حقوق مصرف‌کنندگان از لحاظ تعیین قیمت مناسب، ارائه محصولات باکیفیت، رعایت نظرات مشتری در تولید محصول

مسئولیت‌های اجتماعی و زیست محیطی شرکت:

رعایت مسئولیت‌های اجتماعی و زیست محیطی و همچنین رعایت مقررات اجتماعی جزء وظایف شرکت بوده و شرکت گروه صنعتی پاکشو با رعایت قوانین و اقدامات ذیل سعی در اجرای مسئولیت اجتماعی بوده است:

- ✓ رعایت قوانین ملی در زمینه کنترل آلاینده‌های زیست محیطی.
- ✓ نصب و راه‌اندازی دستگاه‌های پالایش هوا جهت جلوگیری از آلودگی هوا.
- ✓ جلوگیری از آلودگی محیط زیست.
- ✓ حفظ منابع طبیعی و گسترش فضای سبز.
- ✓ کاهش پسماند ناشی از فرآیند تولید.
- ✓ نظارت بر فرایند تولید، جمع‌آوری و امحاء پسماند.
- ✓ حفظ بهداشت و سلامت عمومی جامعه بویژه در شرایطی که ویروس کرونا شیوع یافته.
- ✓ آمادگی برای مقابله با بحران‌های زیست محیطی

۶-۲ آثار ناشی از شیوع ویروس کرونا و برنامه های شرکت جهت مقابله با ویروس کرونا:

به دلیل فعالیت شرکت در صنعت شوینده، بیماری کرونا نه تنها آثار کاهشی در فروش شرکت نداشته بلکه به دلیل اهمیت امر ضدعفونی در پیشگیری از بیماری، فروش شرکت نیز افزایش یافته است. از طرفی شرکت در راستای مسئولیت اجتماعی خود در ابتدای شیوع ویروس کرونا، اقدام به تولید ژل ضدعفونی کننده و توزیع رایگان و هدفمند بین اقشار با مشاغل پر ریسک همچون رانندگان حمل و نقل عمومی و پرسنل خدوم بیمارستان ها نموده است.

عمده برنامه شرکت در جهت مقابله با ویروس کرونا به شرح ذیل می باشد:

- ✓ انجام آزمایش های دوره ای از تمامی پرسنل
- ✓ استفاده از دستگاه تب سنج و تست اکسیژن
- ✓ جلوگیری از حضور نیروی انسانی مبتلا شده به ویروس تا زمان بهبودی کامل
- ✓ توزیع اقلام ضد عفونی کننده و بهداشتی نظیر ژل ضد عفونی کننده، توزیع ماسک رایگان بین نیروی انسانی
- ✓ اجباری نمودن استفاده از ماسک در محیط شرکت
- ✓ تبدیل تمامی جلسات حضوری به غیر حضوری (آنلاین)
- ✓ برقراری امکان دورکاری برای پرسنل اداری

۳- منابع، ریسک ها و روابط

۱-۳ ریسک ها و اقدامات مرتبط:

بناگاه های اقتصادی همواره با ریسک های مختلف داخلی و خارجی مواجه می باشند که گروه صنعتی پاکشو نیز از این موضوع مستثنی نمی باشد. در این راستا مدیریت شرکت همواره بر آن است تا بتواند با شناسایی ریسک های احتمالی اقدام به رفع محدودیت ها و اثرات ناشی از آن نماید. این ریسک ها عبارتند از:

- ✓ نوسان قیمت مواد اولیه
- ✓ بازگشت تحریم های اقتصادی و تجاری
- ✓ نوسانات نرخ ارز
- ✓ کاهش تعرفه های گمرکی محصولات مشابه وارداتی و افزایش سهم تولیدکنندگان خارجی در بازار داخلی
- ✓ افزایش بهای حامل های انرژی
- ✓ افزایش رکود تورمی ناشی از شرایط سخت اقتصادی
- ✓ افزایش تعرفه های گمرکی و مواد اولیه خارجی

علاوه بر ریسک‌های متفاوتی که به شرح فوق اشاره گردید، همواره ریسک‌های احتمالی دیگری که ناشی از شرایط کلان اقتصادی است متوجه شرکت‌ها می‌باشد. در این راستا شرکت تلاش نموده است با آشنایی با قوانین و الزامات مربوطه منتشره از نهادهای دولتی و ارگان‌ها درصدد شناسایی ریسک‌های مذکور برآید.

از طرفی برنامه شرکت بر آن است تا بتواند از فرصت‌های ایجاد شده در سطح کلان اقتصادی منطبق با اهداف آتی شرکت نیز منتفع گردد. روابط کسب‌وکار با ذی‌نفعان همواره بر مبنای رعایت حقوق طرفین و دستیابی به رابطه برد برد جهت حفظ توان کاری بلندمدت تعریف می‌گردد. سایر اقدامات به شرح زیر می‌باشد:

- ✓ تلاش برای انعقاد قراردادهای بلند مدت با تأمین کنندگان مواد اولیه
- ✓ شناسایی و پایش مستمر تأمین کنندگان داخلی و خارجی

۳-۲ ماهیت و میزان استفاده از ابزارهای مالی و ریسک‌های مرتبط با آنها:

شرکت در راستای استفاده از مزیت مرتبط با منابع مالی و غیرمالی همواره از اعتبار مناسبی نزد بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری برخوردار است. شرکت تلاش نموده است به نحوی اقدام نماید تا حداکثر استفاده از مزیت مذکور را فراهم نماید. تیم مدیریت شرکت همواره استراتژی‌هایی را به کار گرفته است تا بتواند ضمن کاهش هزینه‌های مالی مرتبط مزیت تداوم ارتباط بلندمدت با نهادهای مذکور را حفظ نماید. از طرف دیگر این مزیت باعث شده است که اعتبار شرکت نزد تأمین کنندگان مواد اولیه بالا رفته و امکان خرید به صورت نسیه را فراهم آورده است.

۳-۳ تغییرات نرخ ارز و نرخ سود بانکی و اثرات آن بر شرکت:

در رابطه با افزایش نرخ ارز، شرکت با چالش افزایش بهای تمام‌شده محصولات مواجه بوده که با برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته سعی شده چالش مذکور کنترل گردد. بخشی از مواد اولیه شرکت، خرید از منابع خارجی است و با توجه به حذف ارز مبادلاتی شرکت سعی در جایگزینی از طریق بازارهای داخلی و یا ساخت آن از طریق واحدهای تولیدی را در دستور کار واحد زنجیره تأمین خود قرار داده است.

از آنجایی که یکی از موضوعات اساسی شرکت‌های تولیدی نرخ تأمین مالی جهت سرمایه در گردش و سرمایه‌گذاری‌ها می‌باشد. کاهش نرخ سود بانکی و در نتیجه کاهش هزینه تأمین مالی قابل پرداخت به نهادهای تأمین مالی تأثیر بسزایی در بهبود رونق در تولید خواهد داشت. در این راستا شرکت برنامه‌ریزی لازم جهت استفاده از مزیت مذکور به نحوی که تأمین مالی خود را از منابعی که منجر به کاهش هزینه‌های مرتبط گردد را در دستور کار خود دارد.

۳-۴ وضعیت سرمایه در گردش:

با توجه به وضعیت بازار مرتبط با محصولات شرکت، برنامه‌ریزی‌ها به نحوی صورت می‌گیرد تا بتوان از منابع تأمین مالی موردنیاز جهت تولید و عرضه محصولات حصول اطمینان نمود. همچنین این برنامه‌ریزی ایجاب می‌نماید تا از ورود منابع ناشی از فروش حصول اطمینان گردد. از طرفی شرکت با تعاملات موردنیاز و انجام مذاکرات ضروری، سطحی از ارتباطات مناسب و حد اعتباری لازم را جهت پوشش کمبودهای احتمالی سرمایه در گردش فراهم نموده است.

۳-۵ منابع مورد انتظار برای پوشش تعهدات و مخارج غیر قابل انتظار:

شرکت همواره بر آن است تا بتواند تعهدات و مخارج احتمالی را پوشش دهد. در همین رابطه دفاتر شرکت از سال ۱۳۹۰ تاکنون توسط سازمان تأمین اجتماعی رسیدگی نشده است. لازم بذکر است بر اساس بخشنامه صادره بشماره ۱۱۱۹/۹۶/۱۰۰۰ مورخ ۱۳۹۶/۰۲/۰۷، در ارتباط با حسابرسی تأمین اجتماعی انجام بازرسی از مدارک و دفاتر شرکت‌های بخش خصوصی، صرفاً جهت سال‌های مالی ۱۳۹۸، ۱۳۹۹ و سال مالی مورد گزارش امکان‌پذیر است.

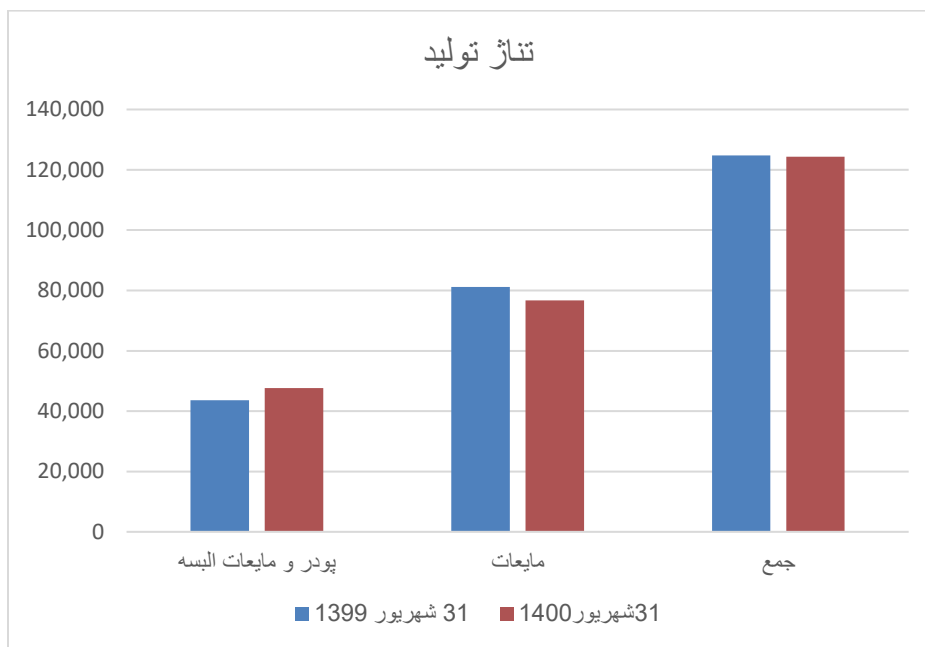
۳-۶ ساختار سرمایه:

با بررسی وضعیت ترازنامه شرکت و نسبت حقوق صاحبان سهام، نگهداری سود انباشته مرتبط با سنوات قبل در شرکت در راستای پوشش نسبت‌های مالی مرتبط با توان مالی بوده و بهبود آن موردنظر مدیران می‌باشد.

۲-۷ شاخص ها و معیارهای عملکرد:

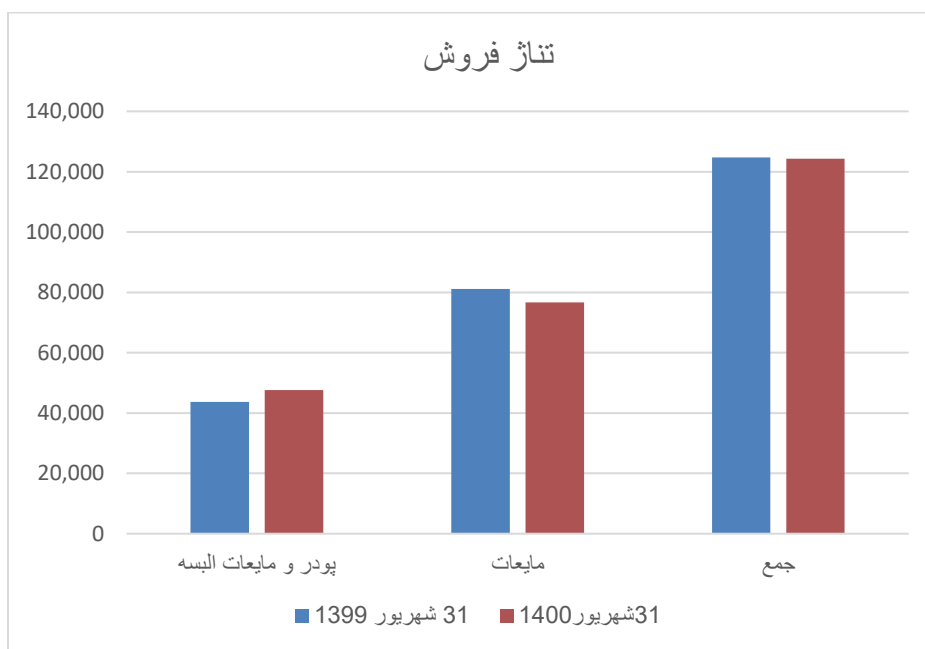
مقایسه روند تناژ تولید شرکت

شرح	۳۱ شهریور ۱۳۹۹	۳۱ شهریور ۱۴۰۰
پودر و مایعات البسه	۴۴,۸۶۸	۴۸,۲۷۱
مایعات	۸۳,۹۷۵	۷۷,۱۰۱
جمع	۱۲۸,۸۴۳	۱۲۵,۳۷۲



تغییرات و تحلیل حجم فروش و محصولات شرکت اصلی به

شرح	۳۱ شهریور ۱۳۹۹	۳۱ شهریور ۱۴۰۰
پودر و مایعات البسه	۴۳,۶۴۳	۴۷,۶۰۹
مایعات	۸۱,۱۳۲	۷۶,۷۲۰
جمع	۱۲۴,۷۷۵	۱۲۴,۳۲۹



۴- نتایج عملیات و چشم اندازها

۴-۱- تحلیلی از وضعیت موجود شرکت و چشم انداز آتی شرکت:

خطمشی ها

- ✓ درک نیازهای مشتریان و تأمین خواسته‌های ایشان با ارائه محصولات و کالاهای متنوع و جدید، باهدف رضایت مشتریان و اخذ سهم شایسته‌ای از بازار.
- ✓ ارتقای دانش، مهارت و توانایی کارکنان به‌عنوان منبع تفکر و باارزش‌ترین سرمایه شرکت، باهدف دستیابی به اهداف کیفی در کار و زندگی ایشان.
- ✓ بالا بردن قدرت رقابت در بازار و ارائه خدمات بهتر به مشتریان از طریق بهینه‌سازی هزینه‌ها و استفاده از حداکثر ظرفیت‌های موجود در تولید محصولات باکیفیت.
- ✓ توسعه و افزایش سهم صادرات محصولات شرکت در راستای رشد اقتصادی کشور.
- ✓ جلب و توسعه مشارکت کارکنان در ارائه روش‌های نوین کار باهدف بهبود مستمر.
- ✓ مدیریت و کارکنان گروه صنعتی پاکشو به برآورده سازی الزامات سیستم مدیریت کیفیت با هدف رشد و تعالی سازمانی به‌عنوان سازمانی سرآمد معتقدند.

چشم‌انداز

- ✓ شناخته شدن به‌عنوان یکی از بهترین شرکت‌های عرضه‌کننده محصولات در زمینه سلامت، بهداشت و زیبایی در جهان
- ✓ ورود به جمع ۵۰ شرکت برتر در فهرست ۱۰۰ IMI ایران.
- ✓ افزایش سهم صادرات در فروش.

۴-۲ تجزیه و تحلیل عملکرد شرکت:

۴-۲-۱ روند صورت سود و زیان شرکت:

شرح	۱۴۰۰/۰۶/۳۱	۱۳۹۹/۱۲/۳۰
درآمدهای عملیاتی	۲۲,۸۹۶,۰۰۴	۳۷,۱۷۱,۰۵۷
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۱۸,۴۴۵,۹۸۷)	(۲۷,۲۲۸,۰۵۲)
سود (زیان) ناخالص	۴,۴۵۰,۰۱۷	۹,۹۴۳,۰۰۵
هزینه های فروش، اداری و عمومی	(۱,۷۵۵,۴۱۸)	(۲,۲۶۲,۵۹۸)
سایر درآمدها و هزینه های عملیاتی	۴۴,۷۲۰	۴۷۵,۷۳۲
سود (زیان) عملیاتی	۲,۷۳۹,۳۱۹	۸,۱۵۶,۱۳۹
هزینه های مالی	(۱,۱۳۱,۱۱۶)	(۱,۱۰۸,۴۱۶)
سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی - درآمد سرمایه گذاری ها	۱,۱۵۷,۳۵۴	۷,۳۷۶,۶۷۹
سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی - اقلام متفرقه	(۱۳۱,۰۵۰)	۹۲۰۶
سود (زیان) عملیات در حال تداوم قبل از مالیات	۲,۶۳۴,۵۰۸	۱۴,۴۳۳,۶۰۸
مالیات بر درآمد	(۱۲۷,۹۶۱)	(۴۱۶,۰۲۵)
سود (زیان) خالص عملیات در حال تداوم	۲,۵۰۶,۵۴۷	۱۴,۰۱۷,۵۸۳
سود (زیان) عملیات متوقف شده پس از اثر مالیاتی	۰	۰
سود (زیان) خالص	۲,۵۰۶,۵۴۷	۱۴,۰۱۷,۵۸۳

۳-۴ اهداف و راهبردهای آتی مدیریت در خصوص تولید و فروش محصولات:

رسالت اجتماعی

گروه صنعتی پاکشو به عنوان تولیدکننده محصولات شوینده و بهداشتی، همواره در راستای ترویج فرهنگ بهداشت عمومی و فردی در جامعه گام برداشته است. این شرکت با توجه به آرمان‌های بنیان‌گذار گروه صنعتی گلرنگ (آقای حاج محمد کریم فضلی) و با توجه به سوابق درخشانی که در این صنعت برای خود ایجاد کرده است در این سال نیز توانسته است رسالت خود را در این حوزه به نحو مطلوب به انجام برساند که بخشی از این موارد به شرح زیر است:

- ✓ بررسی و تحقیق برای ارائه محصولات جدید در جهت جلب رضایت مشتری رعایت استانداردهای حاکم بر تولید محصولات شوینده از جمله این موارد است
- ✓ حفظ و ارتقاء کیفیت محصولات
- ✓ رعایت حقوق مصرف‌کنندگان از لحاظ تعیین قیمت مناسب، ارائه محصولات باکیفیت، رعایت نظرات مشتری در تولید محصول و...

۴-۴ برآورد شرکت از تغییرات نرخ فروش محصولات و نرخ خرید مواد اولیه:

با توجه به اینکه بخش عمده‌ای از خریدهای شرکت به صورت وارداتی و ارزی بوده ولی از سوی دیگر شرکت دارای فروش صادراتی است لذا در صورت تغییر در نرخ برابری ارز نسبت به ریال، این دو عامل همدیگر را تا حدودی خنثی می‌سازد ولی حمایت‌های دولت و بانک مرکزی در زمینه تامین نیاز ارزی صنعت شوینده به نرخ مناسب بسیار حایز اهمیت است.

۵-۴ بیان سیاست‌ها و برآورد شرکت از برنامه‌های تأمین مالی و تغییرات هزینه مالی شرکت:

شرکت جهت تأمین مالی فعالیت‌های آتی خود از محل فروش محصولات و عندالزوم از سیستم بانکی جهت تأمین منابع سرمایه در گردش خود برنامه‌ریزی نموده است. لیکن اولویت اول با توجه به بالا بودن نرخ سود تسهیلات تأمین مالی از منابع داخلی شرکت خواهد بود.

۴-۶ روند تقسیم سود شرکت (میلیون ریال):

سال	سال ۱۳۹۹	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۷	سال ۱۳۹۶	سال ۱۳۹۵	سال ۱۳۹۴
سود تقسیمی	۹,۶۰۰,۰۰۰	۷,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۱,۵۰۰,۰۰۰	۱,۳۵۰,۰۰۰	۱,۲۰۰,۰۰۰

۴-۷ مدیریت زنجیره ارزش:

گروه صنعتی پاکشو تلاش می‌نماید تا *PARTNERING PROCESS* را مابین خود و عرضه‌کنندگان مواد اولیه و فروشندگان کالای نهایی برقرار سازد و از طریق این فرایند، ارتباط اجزاء زنجیره تأمین، تولید و عرضه را به صورت ارتباط یک گروه کاری درآورده تا به تأمین رضایت مصرف‌کننده و جامعه به عنوان هدف مشترک این سیستم منجر گردد. اثربخشی دو ابزار فوق در شنیدن صدای مصرف‌کنندگان و به کار بستن نظرات آنها از طریق افراد متخصص و مجرب خدمات پس از فروش قابل ردیابی، ارتقا و توسعه است.