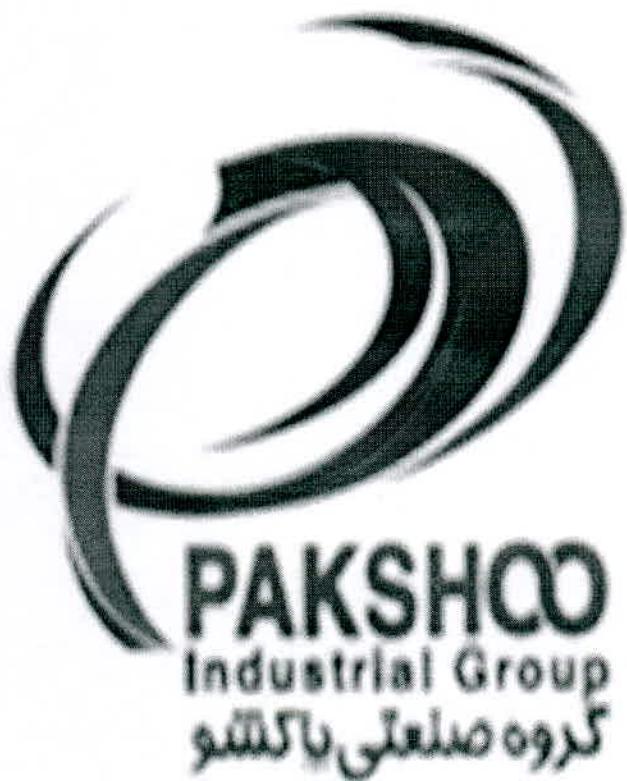


بسمه تعالیٰ
شرکت گروه صنعتی پاکشو
(سهامی عام)



گزارش فعالیت هیئت مدیریت
برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹



شرکت گروه صنعتی پاکشو (سهامی عام)

گزارش فعالیت هیئت مدیره

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

شرکت گروه صنعتی پاکشو(سهامی عام)

در اجرای مفاد ماده ۲۳۲ اصلاحیه قانون تجارت، مصوب اسفندماه ۱۳۴۷ و ماده ۴۵ قانون بازار اوراق بهادار بدين وسیله گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت برای سال مالی منتهی به ۳۰ اردیبهشت ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ بر پایه سوابق، مدارک و اطلاعات موجود تهیه و به شرح ذیل تقدیم می‌گردد:

گزارش حاضر به عنوان یکی از گزارش‌های سالانه هیئت مدیره به مجمع، مبتنی بر اطلاعات ارائه شده در صورت‌های مالی بوده و اطلاعاتی را درخصوص وضع عمومی شرکت و عملکرد هیئت مدیره فراهم می‌آورد.

به نظر اینجانب اطلاعات مندرج در این گزارش که درباره عملیات و وضع عمومی شرکت می‌باشد، با تاکید بر ارائه منصفانه نتایج عملکرد هیئت مدیره و در جهت حفظ منافع شرکت و انتباط با مقررات قانونی و اساسنامه شرکت تهیه و ارائه گردیده است. این اطلاعات همانگ با واقعیت‌های موجود بوده و اثرات آن‌ها در آینده تا حدی که در موقعیت فعلی می‌توان پیش‌بینی نمود، به نحو درست و کافی در گزارش ارائه می‌گردد و هیچ موضوعی که عدم آگاهی از آن موجب گمراحت استفاده‌کنندگان می‌شود، از گزارش حذف نگردیده و در تاریخ ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ به تایید هیئت مدیره رسیده است.

نام عضو حقیقی یا حقوقی هیئت مدیره	نام نماینده عضو حقوقی	سمت	امضاء
شرکت گروه صنعتی گلنگ	مسعود سزاوار ذاکریان	رئیس هیأت مدیره	
گروه سرمایه گذاری کوروش	مسعود گودرزی	نایب رئیس هیأت مدیره	
شرکت گلنگ پخش	محمد عالمی	عضو هیأت مدیره و مدیر عامل	
شرکت گروه مهد سرمایه گذاری خاورمیانه	سید جعفر موسوی	عضو هیأت مدیره	
شرکت گلبخش اول	محمد رضا قلی پور	عضو هیأت مدیره	

فهرست مطالب

۱-۱: تاریخچه و فعالیت شرکت	۵
۱-۲: محصولات، فرآیندهای تجاری و روشاهای توزیع	۵
۱-۳: شرکت های تابعه	۵
۱-۴: قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی	۶
۱-۵: عوامل مؤثر بر صنعت و محیط بیرونی شرکت (چالش های پیش رو)	۷
۱-۶: تهدیدهای پیش روی صنعت	۷
۱-۷: موضوعات مهمی که بر عملیات شرکت تأثیر خواهد گذاشت در حالی که درگذشته تأثیرگذار نبوده اند	۸
۱-۸: سهامداران اصلی شرکت	۸
۱-۹: اعضای اصلی هیات مدیره	۹
۱-۱۰: ساختار واحد تجاری	۱۰
۲-۱: اهداف مدیریت و راهبردهایی برای رسیدن به آنها	۱۱
۲-۲: اهداف مالی کسب و کار	۱۱
۲-۳: توسعه محصولات جدید	۱۱
۲-۴: راهبردهای شرکت برای جلوگیری از افزایش هزینه مواد اولیه	۱۱
۲-۵: سرمایه انسانی، فکری و مشارکت کارکنان	۱۱
۲-۶: رسالت اجتماعی و زیست محیطی شرکت:	۱۳
۲-۷: آثار ناشی از شیوع ویروس کرونا و برنامه های شرکت جهت مقابله با ویروس کرونا:	۱۴
۳-۱: منابع، ریسک ها و روابط	۱۴
۳-۲: ریسک ها و اقدامات مرتبط	۱۴
۳-۳: ماهیت و میزان استفاده از ابزارهای مالی و ریسک های مرتبط با آنها	۱۵
۳-۴: تغییرات نرخ ارز و نرخ سود بانکی و اثرات آن بر شرکت	۱۵
۳-۵: وضعیت سرمایه در گردش	۱۶

۱-۵: منابع مورد انتظار برای پوشش تعهدات و مخارج غیرقابل انتظار.....	۱۶
۲-۶: ساختار سرمایه.....	۱۶
۳-۷: شاخص ها و معیارهای عملکرد.....	۱۷
۴-۸: نتایج عملیات و چشم اندازها.....	۱۹
۱-۹: تحلیلی از وضعیت موجود شرکت و چشم انداز آتی شرکت.....	۱۹
۲-۱۰: تجزیه و تحلیل عملکرد شرکت.....	۲۰
۱-۱۱: روند صورت سود و زیان شرکت.....	۲۰
۲-۱۲: وضعیت نسبت های مالی شرکت.....	۲۲
۳-۱۳: روند فروش و بهای تمام شده.....	۲۴
۴-۱۴: اهداف و راهبردهای آتی مدیریت در خصوص تولید و فروش محصولات.....	۲۴
۴-۱۵: برآورد شرکت از تغییرات نرخ فروش محصولات و نرخ خرید مواد اولیه.....	۲۵
۴-۱۶: بیان سیاستها و برآورد شرکت از برنامه های تأمین مالی و تغییرات هزینه مالی شرکت.....	۲۵
۴-۱۷: روند تقسیم سود شرکت: (میلیون ریال).....	۲۵
۴-۱۸: مدیریت زنجیره ارزش.....	۲۵

۱۶.....	۳-۵: منابع مورد انتظار برای پوشش تعهدات و مخارج غیرقابل انتظار
۱۶.....	۴-۶: ساختار سرمایه
۱۷.....	۴-۷: شاخص ها و معیارهای عملکرد
۱۹.....	۴-۸: نتایج عملیات و چشم اندازها
۱۹.....	۴-۹: تحلیلی از وضعیت موجود شرکت و چشم انداز آتی شرکت
۲۰.....	۴-۱۰: تجزیه و تحلیل عملکرد شرکت
۲۰.....	۴-۱۱: روند صورت سود و زیان شرکت
۲۲.....	۴-۱۲: وضعیت نسبت های مالی شرکت
۲۴.....	۴-۱۳: روند فروش و بهای تمام شده
۲۴.....	۴-۱۴: اهداف و راهبردهای آتی مدیریت در خصوص تولید و فروش محصولات
۲۵.....	۴-۱۵: برآورد شرکت از تغییرات نرخ فروش محصولات و نرخ خرید مواد اولیه
۲۵.....	۴-۱۶: بیان سیاستها و برآورد شرکت از برنامه های تأمین مالی و تغییرات هزینه مالی شرکت
۲۵.....	۴-۱۷: روند تقسیم سود شرکت: (میلیون ریال)
۲۵.....	۴-۱۸: مدیریت زنجیره ارزش

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 پاک‌کننده، محصولات بهداشتی و کارهای تولیدی و بازرگانی، سرمایه‌گذاری، 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 شرکت‌های تولیدکننده با حدود ۴۹ سال سابقه تولید در کشور و دارای مجموعه‌ای کامل از سبد محصولات شوینده و بهداشتی مالک برندهای مشهور و باسابقه، با بیش از ۳۰۰ کد کالا به فعالیت می‌پردازد.

با نظر به فعالیت شرکت در زمینه محصولات شوینده، شرکت همواره به دنبال کسب حداکثر رضایت آحاد مصرف‌کنندگان و ارتقاء سطح بهداشت عمومی می‌باشد. شرکت محصولات تولیدی خود را از طریق شرکت‌های پخش در سرتاسر ایران به مصرف‌کنندگان نهایی محصولات عرضه می‌نماید.

۳-۱ شرکت‌های تابعه:

شرکت صنایع بسته‌بندی ایراندار

این شرکت در سال ۱۳۹۳ برای تأمین لیبل 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 می‌باشد.



شرکت گروه صنعتی پاکشو (سهامی عام)
گزارش فعالیت هیئت مدیره
برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

شرکت پاکان پلاستکار

گروه صنعتی پاکشو از زمان تأسیس شرکت پاکان پلاستکار ۱۶,۲۵ درصد سهام این شرکت را داشته است، 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 تأمین کننده شرکت در این زمینه می باشد.

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 می باشد.

شرکت گروه مدیریت صنعت خرده‌فروشی کوروش

گروه صنعتی پاکشو مالکیت ۱۵ درصد سهام گروه مدیریت صنعت خرده فروشی کوروش را دارد، شرکت یاد شده سهامدار عمدۀ شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق‌کوروش بوده و یکی از کانال‌های توزیع محصولات تولیدی پاکشو در سطح خرده‌فروشی می باشد.

شرکت آریان کیمیا تک

موضوع فعالیت شرکت آریان کیمیا تک تولید، واردات، صادرات، مواد اولیه و محصولات آرایشی می باشد و گروه صنعتی پاکشو ۱۹,۹ درصد سهام شرکت مذکور را تحصیل نموده است.

۱-۴ 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 ذیرپط، 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 مجتمع 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 اثربخش 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 شده اند. 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 سال‌های 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 ارز نوسان شدیدی داشته که این امر باعث افزایش بهای تمام شده 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 پر تلاش 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 مقایسه 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 مجتمع که توسعه در حوزه فناوری را به چالش می‌کشاند.

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

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

۱-۸ سهامداران اصلی شرکت:

سهامداران شرکت در تاریخ ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ به شرح جدول زیر است:

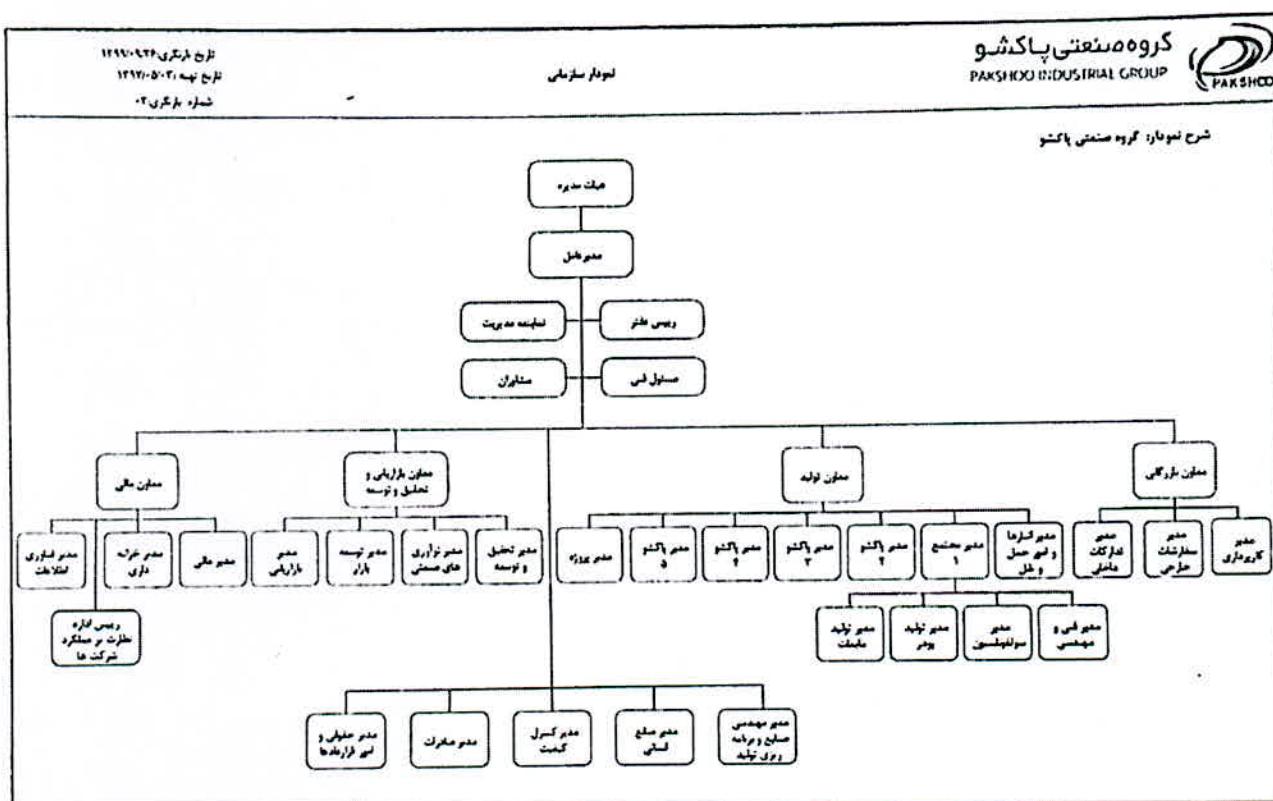
سهامدار	درصد مالکیت
شرکت گروه صنعتی گلنگ	%۰.۵۹
شرکت گروه مهد سرمایه گذاری خاورمیانه	%۰.۲۲
گروه سرمایه گذاری کوروش	%۰.۹
سایر سهامداران	%۰.۱۰
جمع	%۱۰۰

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

نام عضو حقيقی یا حقوقی هیئت مدیره	شماره ثبت / کد ملی	نام نماینده عضو حقوقی	سمت	موظف / موظف غیر موظف	مدرک تحصیلی	زمینه‌های کاری
شرکت گروه صنعتی گلنگ	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 گلنگ 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 تأمین مالی و عضویت در هیئت مدیره شرکت‌ها

۱۰- ساختار واحد تجاری :

ساختار سازمانی شرکت به نحوی پیاده شده است که مدیران سازمانی بتوانند در ایجاد ارزش افزوده به صورت یک پارچه تعامل نماید. کلیه مدیران و کارکنان شرکت گروه صنعتی پاکشو (سهامی عام) خود را متعهد می دانند تا در راستای دستیابی به اهداف سازمانی تلاش نمایند.



۲- اهداف مدیریت و راهبردهایی برای رسیدن به آنها

۱-۲ اهداف مالی کسب و کار:

با نظر به وضعیت اقتصادی و تشدید نیاز جامعه مصرف‌کنندگان 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 تعريف 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.

۳-۳ 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.

۴-۴ سرمایه انسانی، فکری و مشارکت کارگران:

یکی از نقاط قوت شرکت در راستای دستیابی به اهداف تعريف شده، استفاده از تجربیات و انکا به داشت تخصصی همکاران سازمانی می‌باشد. شعار شرکت همواره بر این بوده است: "ما همواره پذیرای ایده‌های نو، خلاقانه و مشارکت فعال همهی 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 این طریق دانش همکاران در حوزه های مختلف بروز گردد.

اهداف آموزشی دانشگاه سازمانی گروه صنعتی پاکشو:

- ✓ ایجاد زمینه مناسب آموزشی بر مبنای نیازهای مهارتی شغل
- ✓ مناسب ساختن دانش و مهارت‌های شغلی موردنیاز فراغیران 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 موردنیاز 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 بهصورت 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 مكتوب شدن شیوه انجام کار می‌تواند به مدیریت دانش در سازمان کمک نماید.

وضعیت کارکنان شرکت:

شرکت اصلی		شرح
۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	
۸۶۱	۱,۰۵۶	اول دوره
۲۴۲	۶۰۴	ورودی
۴۷	۱۳۴	خروجی
۱,۰۵۶	۱,۵۲۶	پایان دوره
۱,۴۷۶	۱,۹۶۴	پایان دوره گروه

۲-۵ 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 با توجه به آرمان‌های بنیان گذار گروه صنعتی گلنگ (آقای حاج محمد کریم فضلی) و با توجه به سوابق درخشنایی 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 زیست‌محیطی 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 زیست‌محیطی.
- ✓ نصب و راهاندازی دستگاه‌های پالایش هوا جهت جلوگیری از آلودگی هوا.
- ✓ جلوگیری از آلودگی محیط‌زیست.
- ✓ 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 زیست‌محیطی

۲-۶ 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 ضد عفونی 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 ضد عفونی 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- ریسک ها و اقدامات مرتبط:

بنگاه 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 تولید کنندگان 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 در صدد 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 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

۲-۳- 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 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- تغییرات نرخ ارز و نرخ سود بانکی و اثرات آن بر شرکت:

در رابطه با افزایش نرخ ارز، شرکت با چالش افزایش بهای تمام شده 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 درنتیجه 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 منجریه کاهش هزینه‌های مرتبط گردد را در دستور کار خود دارد.

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



شرکت گروه صنعتی پاکشو (سهامی عام)
گزارش فعالیت هیئت مدیره
برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹

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 غیرقابل 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 تامین اجتماعی رسیدگی نشده است. لازم بذکر است بر اساس بخشنامه صادره بشماره ۱۱۹/۹۶/۱۰۰۰ مورخ ۱۳۹۶/۰۲/۰۷، در ارتباط با حسابرسی تامین اجتماعی انجام بازرگ و دفاتر شرکت‌های بخش خصوصی، صرفاً جهت سال‌های مالی ۱۳۹۸ و سال مالی مورد گزارش امکان‌پذیر است.

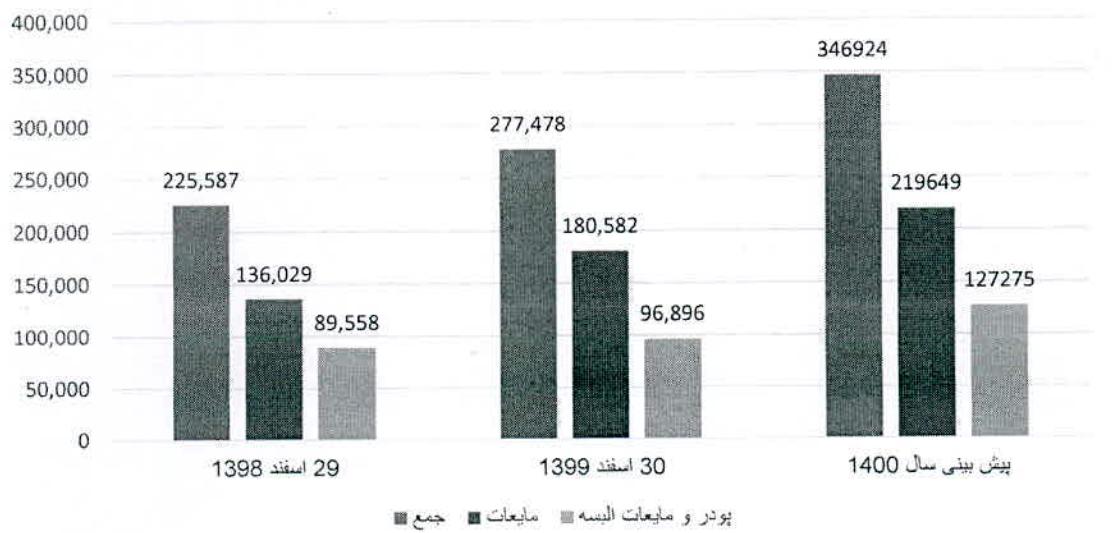
۳-۶ ساختار سرمایه:

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

۳-۷ شاخص ها و معیارهای عملکرد:

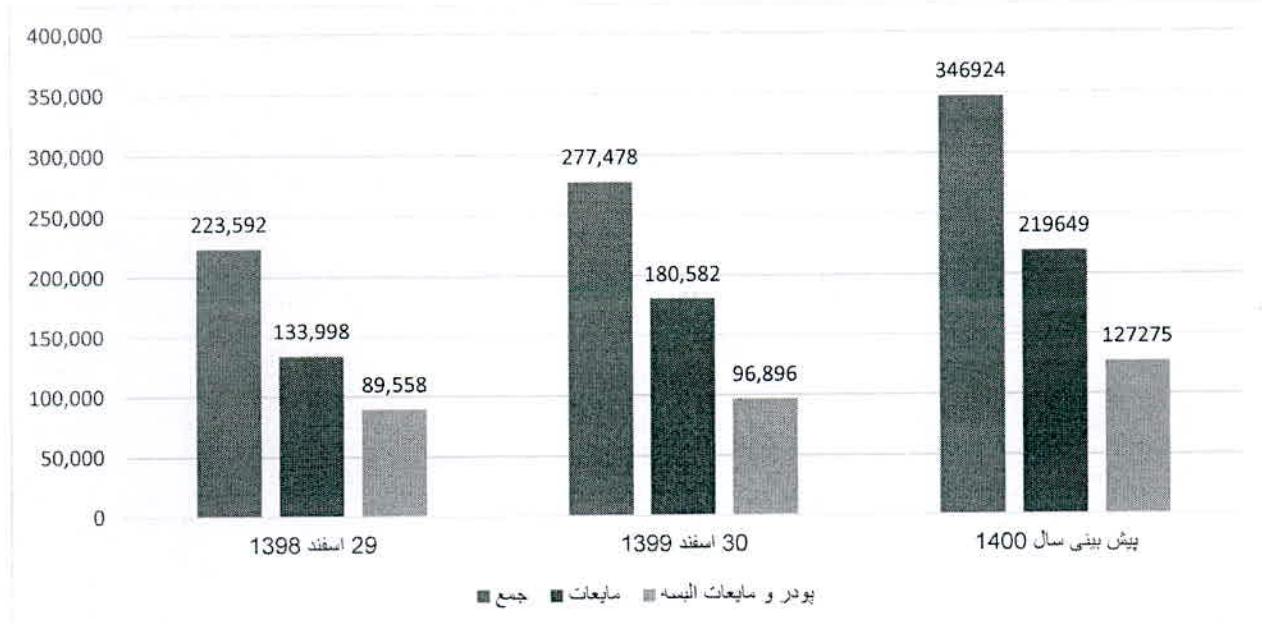
مقایسه روند تناز تولید شرکت

۱۳۹۸ اسفند ۲۹	۱۳۹۹ اسفند ۳۰	پیش‌بینی سال ۱۴۰۰	شرح
۸۹,۵۵۸	۹۶,۸۹۶	۱۲۷,۲۷۵	پودر و مایعات البسه
۱۳۶,۰۲۹	۱۸۰,۵۸۲	۲۱۹,۶۴۹	مایعات
۲۲۵,۵۸۷	۲۷۷,۴۷۸	۳۴۶,۹۲۴	جمع



تนาز فروش

شرح	پیش‌بینی سال ۱۴۰۰	۱۳۹۹ اسفند ۳۰	۱۳۹۸ اسفند ۲۹
پودر و مایعات البسه	۱۲۲,۲۷۳	۹۳,۹۴۰	۸۹,۵۹۴
مایعات	۲۱۶,۱۲۱	۱۷۷,۵۸۱	۱۳۳,۹۹۸
جمع	۳۳۹,۳۹۴	۲۷۱,۵۲۱	۲۲۳,۵۹۲



۴- نتایج عملیات و چشم اندازها

۱-۴ 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 به عنوان منبع تفکر و بالرزش‌ترین 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 به عنوان سازمانی سرآمد معتقدند.

چشم‌انداز

- ✓ شناخته شدن به عنوان 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:

روند سود و زیان گروه:

شرح گروه	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۳۹۸/۱۲/۲۹
درآمدهای عملیاتی	۴۴,۴۷۲,۱۹۰	۲۳,۷۴۶,۳۶۸
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۳۰,۳۳۲,۹۵۵)	(۱۴,۸۶۵,۶۷۳)
سود (زیان) ناخالص	۱۴,۱۳۹,۰۲۵	۸,۸۸۰,۶۹۵
هزینه های فروش، اداری و عمومی	(۲,۶۶۸,۶۴۱)	(۱,۴۷۳,۸۰۳)
سایر درآمدها عملیاتی	۴۸۱,۶۰۴	۲۴۶,۴۳۵
سایر هزینه های عملیاتی	(۲,۶۹۷)	(۲۲,۶۶۳)
سود (زیان) عملیاتی	۱۱,۹۴۹,۵۰۱	۷,۶۳۰,۶۶۴
هزینه های مالی	(۱,۳۱۳,۵۸۶)	(۹۴۸,۲۱۵)
سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	۲,۸۲۵,۴۶۱	۴۹,۳۵۷
سود قبل از احتساب سهم گروه از سود شرکتهای وابسته	۱۳,۴۶۱,۳۷۶	۶,۷۳۱,۸۰۶
سهم گروه از شرکتهای وابسته	۴,۲۱۳,۴۴۰	۱,۸۵۶,۱۴۳
سود عملیات در حال تداوم قبل از مالیات	۱۷,۶۷۴,۸۱۶	۸,۵۸۷,۹۴۹
مالیات بر درآمد دوره جاری	(۷۸۸,۲۳۲)	(۶۷۰,۷۰۴)
مالیات بر درآمد سنتوات قبل	(۱۵۹,۲۶۵)	(۹۳,۹۰۶)
سود (زیان) خالص عملیات در حال تداوم	۱۶,۷۲۷,۳۱۹	۷,۸۲۳,۳۳۹
مالکان شرکت اصلی	۱۵,۸۶۰,۳۰۰	۷,۴۸۱,۸۳۸
منافق فاقد حق کنترل	۸۶۷,۰۱۹	۳۴۱,۵۰۱
جمع سود (زیان) خالص	۱۶,۷۲۷,۳۱۹	۷,۸۲۳,۳۳۹

روند سود و زیان شرکت اصلی:

۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	شرح
۲۰,۱۱۴,۷۰۶	۳۷,۱۷۱,۰۵۷	درآمدهای عملیاتی
(۱۳,۱۴۱,۹۰۱)	(۲۷,۲۲۸,۰۵۲)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۶,۹۷۲,۸۰۵	۹,۹۴۳,۰۰۵	سود (زیان) ناخالص
(۱,۲۴۰,۵۱۸)	(۲,۲۶۲,۵۹۸)	هزینه های فروش، اداری و عمومی
۲۱۸,۵۶۲	۴۷۵,۷۳۲	سایر درآمدها و هزینه های عملیاتی
۵,۹۵۰,۸۴۹	۸,۱۵۶,۰۳۹	سود (زیان) عملیاتی
(۸۱۷,۵۲۲)	(۱,۱۰۸,۴۱۶)	هزینه های مالی
۲,۷۰۱,۸۷۷	۷,۳۷۶,۶۷۹	سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی - درآمد سرمایه‌گذاری ها
۳,۵۷۲	۹,۲۰۶	سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی - اقلام متفرقه
۷,۸۳۸,۷۷۶	۱۴,۴۳۳,۶۰۸	سود (زیان) عملیات در حال تداوم قبل از مالیات
(۴۵۷,۷۸۶)	(۴۱۶,۰۲۵)	مالیات بر درآمد
۷,۳۸۰,۹۹۰	۱۴,۰۱۷,۵۸۳	سود (زیان) خالص عملیات در حال تداوم
.	.	سود (زیان) عملیات متوقف شده پس از اثر مالیاتی
۷,۳۸۰,۹۹۰	۱۴,۰۱۷,۵۸۳	سود (زیان) خالص

۴-۲-۴ وضعیت نسبت های مالی شرکت:

وضعیت نسبت های نقدینگی و فعالیت و همچنین نسبت های عملکرد شرکت اصلی و گروه به شرح زیر می باشد:

نسبت های مالی گروه:

				عنوان نسبت
۱۳۹۸/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	واحد	مبنا نسبت	
۳,۶۰	۴,۳۲	مرتبه	فروش	دوره گردش مطالبات تجاری
			متوسط حسابها و استناد دریافتی تجارتی ابتداء و انتهای دوره	
۴,۸۴	۴,۷۰	مرتبه	بهای تمام شده کالای فروش رفته	دوره گردش موجودی کالا
			متوسط موجودیهای ابتداء و انتهای دوره	
۱,۸۱	۱,۹۹	مرتبه	دارایی جاری پایان دوره	نسبت جاری
			بدھی جاری پایان دوره	
۰,۴۸	۰,۴۲	مرتبه	جمع بدھیهای در پایان دوره	نسبت بدھی
			جمع دارائیهای در پایان دوره	
٪۴۶	٪۵۵	درصد	سود خالص	نسبت بازده مجموع دارائیها
			متوسط مجموع دارائیها	
٪۸۸	٪۹۹	درصد	سود خالص	نسبت بازده حقوق صاحبان سهام عادی
			متوسط حقوق صاحبان سهام عادی	
۳,۷۴۱	۶,۰۵۹	ریال	سود خالص	سود هر سهم (EPS)
			تعداد سهام عادی	

نسبت‌های مالی شرکت اصلی:

عنوان نسبت	مبنا نسبت	واحد	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۳۹۸/۱۲/۲۹
دوره گردش مطالبات تجاری	فروش	مرتبه	۳,۹۶	۳,۲۳
	متوسط حسابها و استناد دریافتی تجارتی ابتداء و انتهای دوره			
دوره گردش موجودی کالا	بهای تمام شده کالای فروش رفته	مرتبه	۵,۳۶	۵,۶۶
	متوسط موجودیهای ابتداء و انتهای دوره			
نسبت جاری	دارایی جاری پایان دوره	مرتبه	۱,۹۹	۱,۸۱
	بدھی جاری پایان دوره			
نسبت بدهی	جمع بدهیها در پایان دوره	مرتبه	۰,۴۵	۰,۴۸
	جمع دارائیها در پایان دوره			
نسبت بازده مجموع دارائیها	سود خالص	درصد	٪۰,۵۳	٪۰,۵۰
	متوسط مجموع دارائیها			
نسبت بازده حقوق صاحبان سهام	سود خالص	درصد	٪۰,۹۸	٪۰,۹۶
	متوسط حقوق صاحبان سهام عادی			
سود هر سهم (EPS)	سود خالص	ریال	۵,۳۵۵	۳,۶۹۰
	تعداد سهام عادی			

۴-۲-۳ روند فروش و بهای تمام شده:

بررسی روند فروش و بهای تمام شده در ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ و ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ به همراه پیش بینی سال مالی منتهی به ۱۴۰۰/۱۲/۲۹ (۱۴۰۰ میلیون ریال):

پیش بینی ۱۴۰۰/۱۲/۲۹	۱۳۹۹/۱۲/۳۰	۱۳۹۸/۱۲/۲۹	شرح
۶۸,۶۱۹,۰۰۱	۳۷,۰۱۷,۱۰,۰۵۷	۲۰,۱۱۴,۷۰۶	فروش
(۵۱,۵۳۰,۱۸۱)	(۲۷,۰۲۲,۸۰,۰۵۲)	(۱۳,۱۴۱,۹۰۱)	بهای تمام شده
۱۷,۰۸۸,۸۲۰	۹,۹۴۳,۰۰۵	۶,۹۷۲,۸۰۵	سود ناویزه
۲۵٪.	۲۷٪.	۳۵٪.	درصد سود ناویزه

۴-۳ 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 گلنگ (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 با کیفیت، 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 حائز اهمیت است.

۴-۵ 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 بازگشت 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	سال	سال	سال	سال
۱۳۹۴	۱۳۹۵	۱۳۹۶	۱۳۹۷	۱۳۹۸	سود تقسیمی
۱,۲۰۰,۰۰۰	۱,۳۵۰,۰۰۰	۱,۵۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۷,۰۰۰,۰۰۰	

۴-۷ مدیریت زنجیره ارزش:

گروه صنعتی پاکشو تلاش می‌نماید تا *PARTNERING PROCESS* را مابین خود و عرضه‌کنندگان مواد اولیه و فروشنده‌گان 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 ردهبایی، ارتقا و توسعه است.