

شرکت تولیدی و صنعتی درخشان تهران (سهامی عام)

"گزارش تفسیری مدیریت"

دوره سه ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱



شرکت تولیدی و صنعتی درخشان تهران

(سهامی عام)

فهرست :

- ماهیت کسب کار
- اهداف هیئت مدیره و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به اهداف
- مهمترین منابع ، ریسک و روابط
- نتایج عملیات و چشم اندازها
- مهمترین معیارها و شاخص های عملکرد برای ارزیابی عملکرد

ماهیت کسب و کار

• صنعتی که شرکت در آن فعالیت دارد :

شرکت سهامی درخشان تهران در تاریخ ۱۳۴۵/۱۰/۰۱ تشکیل و در تاریخ ۱۳۴۵/۱۰/۰۷ به شناسه ملی ۱۰۱۰۰۴۴۴۱۷۲ و تحت شماره ۱۱۱۷۷ در اداره ثبت شرکت ها و مالکیت صنعتی تهران به ثبت رسیده است. نوع شرکت بدواً "سهامی خاص و نام آن شرکت تولیدی و صنعتی درخشان تهران (سهامی خاص) و متعاقباً "طبق تصمیم مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۵۵/۰۹/۲۰ به سهامی عام تبدیل گردیده است.

این شرکت طبق پروانه بهره برداری صادره از وزارت صنایع وقت به شماره ۶۵۲۹۵ مورخ ۱۳۴۹ در گروه صنایع پلاستیک طبقه بندی شده و موضوع فعالیت آن طبق ماده ۲ اساسنامه شرکت عبارت است از تولید، فروش و صادرات انواع فیلم و ورق پی وی سی ساده و چاپدار، انواع مشمع و فیلم پلی اتیلن، انواع ورق فوم پی وی سی (چرم مصنوعی)، محصولات کشفافی و سایر محصولات پلیمری می باشد.

• بازارهای اصلی، وضعیت رقابتی و جایگاه شرکت در آن بازارها در مقایسه با شرکت های فعال در صنعت و

سهم محصولات شرکت از بازارها:

در مقایسه با شرکت های فعال در صنعت و سهم محصولات شرکت از بازارها، شرکت علاوه بر حضور در بازارهای داخلی به دلیل مزیت های ویژه و برخورداری از تکنیک های مربوط به آن ها از دیر باز از امتیاز حضور در بازارهای صادراتی نیز برخوردار بوده است. لیکن بازارهای صادراتی شرکت در گذشته گسترده تر بوده بطوری که حدوداً از سال ۱۳۹۲ این بازارها رو به کاهش رفته و در حال حاضر صادرات شرکت به دو کشور عراق و آذربایجان محدود گردیده است. لیکن میانگین صادرات شرکت نسبت به گذشته افزایش یافته به طوریکه ۵۰ درصد فروش کل را تشکیل داده است. ولی اساساً "فعالیت های صادراتی تابع شرایط نرخ مناسب ارزهای خارجی از نگاه کشورهای هدف می باشد که در مواقع صعود نرخ ارز جنب و جوش صادراتی به اوج می رسد و در شرایط نرمال و عادی به وضعیت عادی برمیگردد که تفاوت این دو شرایط، تفاوت در میزان فروش و تفاوت در حاشیه سود فروش محصولات دارد.

البته محصولات شرکت به صورت چمدانی، مقداری به ترکیه و ترکمنستان نیز صادر می گردد. در واقع بدلیل اینکه این صنعت در داخل کشور از نظر وضعیت رقابتی در شرایط رقابت کامل قرار دارد، مدیریت استراتژی حضور در بازارهای خارجی را در برنامه کار خود قرار داده و تقریباً در ده سال اخیر ۳۵ تا ۵۰ درصد از کل فروش شرکت صادراتی بوده است که خوشبختانه در دوره مورد گزارش حدوداً ۶۱ درصد فروش شرکت صادراتی بوده است.

به دلیل قدیمی بودن تکنولوژی و عدم به روز رسانی حسب اقتضای بازار، شرکت در بخش تولید فوم و چرم مصنوعی در جایگاه های مناسبی قرار ندارد. ولی در بخش تولید محصولات کلندری، سفره، رومیزی و کفپوش خانگی، از جایگاه خوبی برخوردار است و در بخش تولید فیلم شفاف پی وی سی، در شرایط متوسط قرار دارد. اما خوشبختانه بازرگانی شرکت، با گرفتن سفارش نوع خاصی محصول از بازار عراق، توانسته با دستگاه چرم مصنوعی تولیدی با ظرفیت مناسب داشته باشد که این اقدام سبب شده ظرفیت خالی دستگاه تکمیل گردد.

۱۳۹۹/۰۳/۳۱		۱۴۰۰/۰۳/۳۱		
میلیون ریال	مقدار - تن	میلیون ریال	مقدار - تن	
				فروش خالص
				داخلی
۲۸,۳۳۰	۱۴۵	۶۹,۳۷۹	۱۸۹	محصولات کلندری
۰	۰	۱۳۸	۱	محصولات اسپر دینگی
۲۸,۳۳۰	۱۴۵	۶۹,۵۱۷	۱۹۰	
				صادراتی
۱۸,۹۸۵	۸۱	۱۴,۷۰۱	۳۱	محصولات کلندری
۵۲,۳۲۱	۲۰۲	۹۳,۲۸۹	۲۲۱	محصولات اسپر دینگی
۷۱,۳۰۶	۲۸۳	۱۰۷,۹۹۰	۲۵۲	
۹۹,۶۳۶	۴۲۸	۱۷۷,۵۰۷	۴۴۲	

• قوانین و مقررات درون سازمانی و برون سازمانی حاکم بر شرکت

- ✓ قانون تجارت
- ✓ اساسنامه شرکت
- ✓ قوانین و مقررات مالی و حسابداری
- ✓ قوانین و مقررات حقوقی سازمان امور مالیاتی
- ✓ قوانین و مقررات سازمان بورس اوراق بهادار
- ✓ اصول قوانین بیمه تامین اجتماعی
- ✓ قانون کار و بخشنامه های شورای عالی کار
- ✓ آیین نامه های حفاظت و ایمنی در کارگاهها
- ✓ قوانین حفاظت محیط زیست
- ✓ رعایت قوانین و اصول خوداظهاری در پایش آلاینده های زیست محیطی
- ✓ رعایت قوانین و اصول سنجش عوامل زیان آور محیط کار

- ✓ قانون مالیات بر ارزش افزوده
- ✓ قانون مقررات صادرات و واردات ایران
- ✓ مصوبات مجمع عمومی
- ✓ مصوبات هیات مدیره ، آیین نامه ها و دستورالعمل های داخلی شرکت
- ✓ سایر قواعد و قوانین مورد نظر در اداره و مدیریت شرکت های تولیدی و سهامی عام منطبق با قوانین کشوری.

• محیط های کسب و کار و صنعتی که شرکت در آن صنعت فعالیت می کند و فرصت ها و ریسک های حاکم بر محیط

در محیط رقابتی کسب و کار امروز بنگاه های اقتصادی بیشتر از گذشته در معرض تاثیر پذیری از پیامدهای تغییرات محیطی قرار دارند. بحران های اقتصاد جهانی، ورود محصولات جایگزین، فشارهای رقابت ها و محدودیت های تامین بودجه، تغییر قوانین و مقررات داخلی و جهانی و ناپایداری منابع انسانی کارآمد موجب گردیده بسیاری از برنامه ریزی های بلند مدت راهبردی شرکت ها با چالش های جدی مواجه گردد که شرکت درخشان تهران نیز از این قاعده مستثنی نمی باشد و درگیر مشکلاتی از جمله افزایش نرخ مواد اولیه، تغییر قیمت در حامل های انرژی و افزایش تولید کنندگان داخلی و از همه مهمتر علت اصلی ریسک های حاکم بر محیط، تغییرات نرخ ارز می باشد.

• محصولات اصلی ، فرآورده های تجاری و روش های توزیع شرکت

سفره و رومیزی به عنوان یک محصول سنتی از دیر باز مورد مصرف منازل بوده و در شرایط مدرن نیز با تغییر در ساختار و به روز کردن آن ها، هنوز کالای مصرفی عمده منازل می باشد.

انواع کفپوش چابی با ضخامت های حدوداً " ۵/۰ میلی متر برای مصارف داخل کابینت و سایر قسمت های آشپزخانه کاربرد دارد.

سایر محصولات که به عنوان کالای واسطه ای مصارف صنعتی دارند و برای امور صحافی، سراجی، صندلی سازی، مبلمان و امثالهم به کار می روند.

• میزان تولید

واحد	۱۴۰۰/۰۳/۳۱	۱۳۹۹/۰۳/۳۱
محصولات کلندری	تن ۳۰۵	۲۶۱
محصولات اسپر دینگی	تن ۲۵۱	۱۸۳
	۵۵۶	۴۴۴

• وضعیت جاری فعالیت های اصلی و زیر بنایی شرکت و تغییرات آن نسبت به قبل

فعالیت اصلی و زیر بنایی شرکت طبق پروانه بهره برداری، تولید فیلم و فوم پی وی سی ساده و چاپدار می باشد که تغییرات ماهوی نسبت به گذشته نداشته ولی در رابطه با طراحی و رنگ بندی های محصولات تولیدی جهت عرضه به بازار تغییرات متناسب با خواست بازار و سلیقه مشتری داشته است. لیکن بدلیل مسائل بازار از جمله واردات و افزایش عرضه داخلی نسبت به سنوات گذشته کاهش تولید به وجود آمده است. لیکن بدنبال تحولات در سال ۱۳۹۷ و مشکلات ارزی، واردات محصولات ساخته شده با مشکل مواجه شده که این موضوع سبب تقویت تولید و بازار داخلی شده است.

رویه حمایت از تولید توسط دولت کماکان ادامه داشته و با توجه به اینکه در انتهای سال ۱۳۹۸ روند نرخ ارز صعودی بود این موضوع برای صادرات شرکت مفید واقع شد و این شرایط تاکنون نیز ادامه داشته است. لازم به ذکر است به دلیل افزایش بی رویه قیمت مواد اولیه و هزینه های دستمزد و سربار، بهای تمام شده محصولات صادراتی افزایش یافته، بطوریکه فروش محصولات صادراتی در حال حاضر در نقطه سربه سر می باشد.

• فعالیت های فعلی، موقعیت فعالیت ها و خطوط تجاری جدید

این فعالیت ها شامل تولید انواع محصولات به درخواست بازار با طرح های پیشنهادی مشتریان، فروش محصولات به بنکداران و مشتریان مورد اعتماد به منظور کاهش ریسک می باشد.

• عواملی که می توانند اثر عمده ای بر صنعت و محیط بیرونی شرکت داشته باشند

همانگونه که پیش تر بیان شد افزایش نرخ مواد اولیه، افزایش نرخ ارزهای خارجی، افزایش واردات از عمده ترین عوامل موثر بر صنعت و محیط بیرون شرکت می باشد. لیکن رشد و فراوانی تولید مواد اولیه پلیمری که ناشی از رشد شرکت های پتروشیمی می باشد موجب گردیده حدود ۹۰ درصد از مواد اولیه مصرفی در داخل کشور قابل تهیه می باشد و همچنین اکثر ماشین آلات این صنعت به استثناء دستگاه کلندر قابلیت ساخت و بهره برداری در داخل را دارد که همین موضوع موجب افزایش تولیدکنندگان در این صنعت گردیده است.

لازم به ذکر است به دنبال تحولات در سال ۱۳۹۷ و کاهش ارزش پول کشور در مقابل ارزهای خارجی، بازارهای صادراتی فعال شده و تقاضا از کشورهای همجوار افزایش یافته و این موضوع می تواند به عنوان یک عامل مهم در رشد تولید و فروش صادراتی شرکت موثر باشد که به طور واقعی این تاثیر پذیری از سال ۱۳۹۷ در عملکرد شرکت ملموس بوده است.

• موضوعاتی که بر عملیات آتی شرکت تاثیر خواهند گذاشت در حالیکه در گذشته تاثیرگذار نبوده و بالعکس

به طور کلی عواملی که از دیر باز تاثیر بسیاری بر فعالیت شرکت داشته است افزایش نرخ ارز، افزایش نرخ مواد اولیه، کاهش قدرت خرید مردم و افزایش رقبا بوده است.

با توجه به قدیمی بودن ماشین آلات شرکت و محدودیت محصولات تولیدی به نظر می رسد آنچه که تاکنون موثر نبوده، لیکن در آینده می تواند موثر باشد عدم طرح توسعه در زمینه محصولات جدید با ماشین آلات جدید در فیلد پلیمرها باشد.

• رویدادها، اتفاقات یا معاملاتی که اندازه گیری اثر آن بر شرکت، همراه با ابهام عمده است.

رخدادهای متغیر کلان اقتصادی از جمله افزایش بیش از حد نرخ ارز.

• اطلاعاتی در خصوص مسئولیت های اجتماعی و زیست محیطی شرکت

با توجه به دستورالعمل های زیست محیطی، شرکت همه ساله یک بار از طریق منابع مورد قبول سازمان محیط زیست اقدام به سنجش عوامل زیان آور در محیط کار نموده و نتایج را به سازمان محیط زیست ارسال می نماید. همچنین براساس گزارشات خود اظهاری در پالایش آلایندگی های زیست محیطی، شرکت طی قرار داد با شرکت های مورد قبول سازمان محیط زیست هر سه ماه یکبار اقدام به پالایش آلایندگی های محیط خود می نماید و نتایج حاصله را برای سازمان محیط زیست ارسال می نماید. در صورت وجود هرگونه ایراد و مشکل در نتایج به دست آمده، شرکت با توجه به نظرات کارشناسان بهداشت و فنی اقدام به اصلاح موارد مذکور می نماید.

طبق روال هر ساله شرکت سالیانه یکبار از مراکز مورد تایید نهادهای بهداشتی اقدام به انجام معاینات ادواری شامل آزمایش انواع فاکتورهای خونی مورد نیاز و همچنین آزمایش اودیومتری و اسپیرومتری نموده و نتایج آزمایشات توسط پزشک متخصص طب کار بررسی و در صورت وجود ایراد اقدامات لازم جهت درمان افراد دارای مشکل صورت می گیرد.

تعداد و ترکیب نیروی انسانی در تاریخ ۱۴۰۰/۰۳/۳۱

گروه	شرح	(نفرات)
نوع استخدام	رسمی قراردادی جمع کل پرسنل	۳ ۱۰۰ ۱۰۳
تقسیمات شغلی پرسنل	کارکنان شاغل در بخش تولید کارکنان شاغل در بخش خدمات کارکنان شاغل در بخش اداری و فروش	۷۳ ۱۹ ۱۱
سطح تحصیلات پرسنل	ابتدایی سیکل دیپلم فوق دیپلم لیسانس فوق لیسانس	۱۴ ۳۰ ۴۶ ۴ ۷ ۲
جنسیت پرسنل	مونث مذکر	۷ ۹۶

• اطلاعات مدیران شرکت

ردیف	نام و نام خانوادگی	به نمایندگی از	سمت	تاریخ عضویت
1	آقای حسن نصیرالاسلامی	شرکت گل دنا نیک شهد	رئیس هیات مدیره - موظف	۱۳۹۸/۰۹/۰۹
2	آقای حسن اکبری هادی	—	نایب رئیس هیات مدیره - غیر موظف	۱۳۹۸/۰۹/۰۹
3	آقای حسن جهانگیرخان	—	عضو هیات مدیره - موظف	۱۳۹۸/۰۹/۰۹
4	آقای خلیل قلی پور خلیلی	شرکت عمران عرش پرسا	عضو هیات مدیره - غیرموظف	۱۳۹۸/۰۹/۰۹
5	آقای علیرضا نیلی احمدآبادی	شرکت پی وی سی فیلم رنگان	عضو هیات مدیره - غیرموظف	۱۳۹۸/۰۹/۰۹
6	آقای سید ابوالقاسم عسگر بیک		مدیرعامل خارج از اعضا	۱۳۹۸/۰۹/۰۹

- **سهامداران اصلی شرکت**

در تاریخ ترازنامه آقایان پرویز نائل و حسن اکبری هادی به ترتیب دارنده ۸/۵۱ و ۸/۰۶ درصد سهام شرکت و مابقی سهامداران مالک کمتر از ۵٪ سهام شرکت می باشند.

اهداف مدیریت و راهبردی مدیریت برای دستیابی به آن اهداف:

- **اهداف بلند مدت و کوتاه مدت و اولویت آن ها برای یک دوره زمانی معقول**

نظر به اینکه سرمایه گذاران و سهامداران شرکت در اغراض خود اصل سود آوری را مدنظر دارند و با عنایت به اینکه بازار صنعت از رقابت کامل برخوردار است، لذا مدیریت برای دستیابی به خواست سهامداران با انجام اقدامات و راهبردهای ذیل تلاش در رسیدن به اهداف آن ها را دارد:

- ✓ حفظ و ارتقاء میزان تولید و فروش از طریق حفظ مشتریان .
- ✓ تولید طرح های متنوع و جدید با توجه به سلیق بازار و مشتریان .
- ✓ ایجاد خط ارتباطی با مشتریان به منظور دریافت بازخوردهای لازم .
- ✓ تعامل با مشتریان در زمینه نحوه پرداخت خرید کالا .
- ✓ رعایت کیفیت مورد درخواست مشتری متناسب با قیمت کالا .
- ✓ عوامل و اقداماتی که سبب تقویت بازار و به تبع آن افزایش تولید و فروش .
- ✓ نفوذ بیشتر به بازار بکر و با اهمیت کشور. عراق با عنایت به آرایش نسبی که به این کشور بازگشته، با توجه به سابقه حضور صادراتی شرکت در این کشور.

- **برنامه توسعه محصولات یا خدمات جدید**

با توجه به ارتباط با صنایع پایین دستی و اطلاع از خواست آن ها اقدام به تهیه ابزار آلات و تکنیک های لازم جهت تولید محصول خواهیم نمود.

- **چگونگی مواجهه مدیریت با روندهای بازار و تهدیدها و فرصت های برآمده از آن روندها و نحوه اندازه گیری میزان موفقیت و دوره زمانی ارزیابی آن**

ارزیابی بازار به وسیله گزارش های مستمر اخذ شده و اتخاذ تصمیمات متناسب در زمان تغییرات با اهمیت و اخذ گزارش از کف بازار و پایش این گزارشات بصورت مقایسه عملکرد با برنامه های پیش بینی شده و انجام اقدامات لازم اصلاحی، همچنین استفاده مناسب و مقتضی از فرصت ها جهت افزایش فروش و سود آوری و اتخاذ تصمیم های مناسب در تهدیدها به منظور جلوگیری از ضرر و زیان شرکت صورت می پذیرد .

- برنامه توسعه شبکه ها یا بازارهای جدید توزیع

در رابطه با شبکه بازار داخل که طبق سنوات مختلف از یک شبکه منسجم برخوردار است، شرکت مصمم به عرضه بیشتر از طریق همین شبکه بنگداری یا عمده فروشی می باشد، همچنین با افزایش حضور در بازارهای صادراتی از جمله کشورهای آذربایجان، گرجستان و عراق به تقویت شبکه فروش در بخش خارجی می پردازد.

- راهبردهای شرکت برای مبارزه با افزایش هزینه مواد

در رابطه با افزایش هزینه های مواد اولیه منابع پتروشیمی در صورت افزایش بیش از حد نسبت به قیمت های منابع خارجی، شرکت در صورت امکان، اقدام به واردات از منابع خارجی خواهد نمود زیرا طبق تجربیات قبلی گاه "خرید از منابع خارجی با توجه به نحوه پرداخت و سایر شرایط مقرون به صرفه تر بوده است. ناگفته نماند این گزینه مستلزم شرایط نرمال در بازار ارزهای خارجی می باشد. لازم به ذکر است در شرایط غیر عادی ارزی، شرکت های پتروشیمی مواد اولیه را به قیمت های بالا و کیفیت های پایین با توجه به شرایط بحرانی به شرکت ها عرضه می کنند و برای شرکت ها در این شرایط گریزی نیست.

- تطابق راهبرد با روندهای اصلی

طبق روال و برنامه اصولی شرکت هر ۳ ماه یکبار عملیات محقق شده با تصمیمات راهبردی مقایسه و انحرافات کشف و اقدامات لازم جهت اصلاح و جلوگیری از بروز انحرافات در دوره های بعدی صورت می پذیرد.

- برنامه ریزی برای رسیدن به اهداف و راهبردها

- ✓ مذاکرات و عقد قرار دادهای لازم با مشتریان
- ✓ تهیه و تدارکات مواد اولیه مورد نیاز
- ✓ برنامه ریزی نیروی انسانی برای تولید

- پیش بینی چالش ها و ریسک های پیش رو برای دستیابی به اهداف مدیریت

از مهمترین پیش بینی های چالش در روند فعالیت شرکت و دستیابی به اهداف آن تغییرات نرخ ارز و افزایش قیمت مواد اولیه و قطعات یدکی و سایر خدمات می باشد که در مجموع این عوامل سبب افزایش بهای تمام شده و به تبع آن افزایش قیمت فروش و به عبارتی کاهش قدرت خرید مردم و کاهش عملیات فروش شرکت می باشد.

- تغییرات با اهمیت در اهداف یا راهبردها نسبت به دوره یا دوره های گذشته

تغییراتی در اهداف شرکت نسبت به سال های گذشته ایجاد نشده و شرکت کماکان به عملیات تولید و فروش ادامه داده است. لیکن همانطور که در قبل آمده است موضوع افزایش سرمایه ، طرح توسعه و ارائه محصول جدید به بازار و همچنین نفوذ بیشتر به بازارهای صادراتی به منظور تقویت وضعیت شرکت در دستور کار می باشد.

- مباحثی در مورد رابطه بین اهداف، راهبردها، اقدامات مدیران و جبران خدمات مدیران اجرایی

بدون شک مدیران اجرایی نقش بسیار مهمی در رسیدن به اهداف شرکت ایفا می نمایند، لذا شرکت در راستای انگیزه بخشی به این مدیران ضمن ارتباطات مثبت و کوشش در افزایش تعلق سازمانی در روحیات آن ها، در مواقع لازم و ضروری اقدام به پرداخت پاداش به ایشان می نماید.

- وضعیت نماد معاملاتی شرکت

شرح	سال ۱۳۹۹	سال ۱۳۹۸
تعداد روزهای گشایش نماد	۳۳۵	۳۴۲
تعداد روزهای معاملاتی	۲۲۰	۲۳۸

با توجه به سابقه طولانی شرکت در سازمان بورس ، این شرکت همواره سعی داشته اطلاعات ارسالی منطبق با واقعیت های منابع اطلاعاتی باشد و افشای عملیاتی را همواره جهت اطلاع سهام داران بر خود یک فرض می داند.

- اهداف شرکت در نحوه و ترکیب سرمایه گذاری ها

به طور مسلم هدف شرکت از هرگونه سرمایه گذاری کسب حداکثر سودآوری می باشد که این عامل باعث تحقق سرمایه گذاری های بیشتر حسب درآمد بیشتر گردد.

- اهداف شرکت در خصوص بیمه نامه های صادره در شرکت های بیمه ای
حفظ منافع و اموال شرکت، ایجاد انگیزه و جلوگیری از پیامدهای نامطلوب از اتفاقات ناگوار در محیط موجب گردیده شرکت اقدام به عقد بیمه نامه های آتش سوزی، اموال و همچنین بیمه نامه مسئولیت مدنی کارفرما برای کارکنان نماید.
- تغییرات رویه های مهم حسابداری، برآورد ها و قضاات ها و تاثیرات آن ها بر نتایج گزارش شده
رویه های حسابداری شرکت مطابق با استانداردهای حسابداری بوده و در خصوص رویه های حسابداری مانند روش های قیمت گذاری کالا و غیره هیچگونه تغییری اعمال نگردیده است.
- راهبرد مدیران شرکت در خصوص ترکیب پرتفوی شرکت و تحلیل آن ها بابت ترکیب پرتفوی کنونی و چشم انداز آتی در این خصوص
همانگونه که اشاره شد هدف شرکت از ترکیب پرتفوی ، رسیدن به سودآوری و کاهش ریسک سرمایه گذاری می باشد. در سال ۱۳۹۸ شرکت به منظور افزایش درآمدهای غیر عملیاتی با توجه به شناخت از بازار سرمایه اقدام به امر راهبردی حضور در بازار سرمایه نمود و از محل خرید و فروش سهام سود غیر عملیاتی خوبی نیز کسب کرد . شرکت در اواخر سال ۱۳۹۸ اقدام به فروش اغلب سهام های خریداری شده نمود لیکن همچنان آمادگی ورود به بازار سرمایه را در صورت مشاهده جاذبه های لازم در این بازار دارد. پرتفوی شرکت در تاریخ ۱۴۰۰/۰۳/۳۱ به شرح ذیل می باشد :

تعداد سهام	شرکت های سرمایه پذیر
۱۳۳	شرکت پارس متال
۱۶۳	قند لرستان
۷۰۲،۳۵۵	فولاد مبارکه اصفهان
۲۸،۸۴۶	سیمان خوزستان
۲۱	صنعتی دوده فام
۳۷۰	گروه توسعه مالی مهر آیندگان
۲۰۱	سرمایه گذاری کشاورزی کوثر
۳۷	سیمان ساوه
۱۵	شیر پاستوریزه پگاه
۲۲۹	سرمایه گذاری پویا
۶	رایان هم افزا
۱۶۱	تامین سرمایه امین
۶۷۰	بهساز کاشانه تهران
۸۶۴	توسعه و عمران امید

- **مهمترین منابع ریسک ها و روابط**

از آنجایی که چارچوب های مبتنی بر رعایت الزامات بورس و قوانین مرتبط ، دیدگاه متفاوتی را بر شرکت نسبت به رقبا حاکم می نماید و از طرفی بدلیل سخت تر شدن وضعیت رقابتی شرکت ها، تهدیدهای متفاوتی متوجه شرکت می باشد. همچنین بدلیل شفاف بودن اطلاعات و اصطلاحاً "یک دفتر بودن شرکت ، سخت گیری سازمان امور مالیاتی متاسفانه خارج از اندازه و روال می باشد. که این موضوع توانایی رقابت ما را نسبت به رقبا کاهش میدهد.

- **ریسک افزایش قیمت محصولات**

اکثر رقبای شرکت بخش خصوصی بوده و در خارج از محدوده تهران و در شهرستان ها مشغول فعالیت هستند. لذا همین تفاوت منطقه جغرافیایی موجب پایین بودن هزینه های تولید و خدمات، راندمان بهتر کارگران و بهای تمام شده پایین تر می گردد. ساختار متفاوت این شرکت ها موجب گردیده که حاضر به همکاری با شرکت درخشان تهران در خصوص افزایش قیمت فروش محصولات نمی باشند. در نتیجه شرکت قادر به افزایش قیمت محصولات به موازات افزایش هزینه ها نیست که این موضوع خود در مراحل اولیه سبب کاهش سود دهی و در مراحل بعدی موجب شرایط سربه سر می گردد.

- **ریسک بازارهای صادراتی**

از آنجا که بازارهای صادراتی شرکت در حال حاضر عمدتاً عراق و آذربایجان می باشند لذا رخدادهای غیرقابل پیش بینی از جمله حوادث پیش آمده در کشور عراق و کاهش درآمدهای ارزی آن ها بواسطه کاهش قیمت نفت در بازارهای جهانی موجب ایجاد چالش و کاهش فروش در این بازارهای صادراتی گردیده بود. که خوشبختانه این موضوع از سال ۱۳۹۷ بدلیل تحولات ارزی معکوس شده و اثرات مطلوبی بر فروش شرکت گذاشته است.

همانطور که قبلاً ذکر شده است بازارهای صادراتی تحت تاثیر شرایط اجتماعی خود و نوسانات نرخ ارزهای خارجی می باشد.

بدنبال تحولات سیاسی که منجر به تحریم های مالی و اقتصادی و افزایش نرخ ارز گردیده ، واردات کالای ساخته شده به کشور که به عنوان یک عامل مزاحم و یک تهدید برای واحدهای تولیدی محسوب می شده در شرایط کنونی به یک فرصت برای تولید کنندگان تبدیل شده و افزایش تولید و فروش و سود را به همراه داشته است و در واقع ریسک سود آوری را کاهش داده است .

- **ریسک کاهش قدرت خرید:**

ملاحظه می گردد که افزایش خطی و یا جهش نرخ ارزهای خارجی و به دنبال آن افزایش قیمت مواد اولیه و تسری آن در تمام حوزه ها و کالاها و عدم افزایش قدرت خرید خریداران متناسب با تورم همواره بطور جدی کاهش قدرت خرید مردم را در برداشته است. خصوصاً "چنانچه کالای تولیدی، کالای اساسی و استراتژیک نباشد رفتار مشتریان با اینگونه کالاها بدتر است و با توجه به عملکرد انقباضی مصرف کنندگان در این شرایط بازار کالاهای غیر ضروری به شدت دچار رکود می گردد.

- **ریسک کالای جایگزین**

با گذشت زمان و تولید فراوان محصولات جدید و متنوع، عواملی همچون طرح و رنگ و زیبایی و همچنین عوامل قیمت موجب از رده خارج شدن بسیاری از محصولات قدیمی و جایگزین شدن محصولات جدید می گردد که این موضوع سبب کاهش تولید و فروش شرکت می گردد.

- **ریسک سودآوری**

با مطالعه عملکرد شرکت در سال های ۱۳۹۶ لغایت ۱۳۹۹ و مشاهده روند سود آوری شرکت ، به یقین میتوان گفت که ریسک سودآوری شرکت به شدت کاهش یافته بطوریکه سود ویژه شرکت در سال ۱۳۹۹ حدوداً " ۵۰ درصد کل فروش می باشد.

- **ریسک نوسانات نرخ ارز**

هرگونه افزایش در نرخ ارزها ، ریسک ناشی از نرخ ارز را برای این شرکت بالا برده و موجب تغییر در بهای تمام شده محصولات شده و بر روی عامل سودآوری اثر گذاری داشته که البته با توجه به اینکه این شرکت حدوداً " پنجاه درصد از محصولات خود را صادر می کند در بعضی مواقع افزایش نرخ ارز تأثیرات مثبت به همراه داشته است .

- **تجزیه و تحلیل کفایت ساختار سرمایه شرکت**

با توجه به گرانی نرخ ارز و به تبع آن افزایش نرخ مواد اولیه ، همچنین افزایش سالیانه نرخ حاملان انرژی ، دستمزد و سایر خدمات و عدم امکان افزایش نرخ فروش محصولات به میزان افزایش هزینه ها، شرکت به منظور جلوگیری از کاهش تولید نیاز به افزایش بیشتر سرمایه در گردش دارد که بخشی از آن می تواند از منابع بانکی تامین گردد. ولی بعد از گذشت چند سال ضرورت افزایش سرمایه به دلایل ذکر شده قطعی می باشد. (از منابع داخلی یا آورده نقدی سهامداران)

همانطور که سازمان بورس اوراق بهادار تکلیف نموده و با توجه به اقتضای شرکت، حداقل سرمایه شرکت باید دویست میلیارد ریال باشد.

در گذشته هیأت مدیره با توجه به عملکرد سال ۱۳۹۷ و با توجه به الزام قانونی سازمان بورس اوراق بهادار و همچنین بدلیل عدم کفایت سرمایه در گردش، موضوع افزایش سرمایه کافی را در دستور کار خود قرار داد و کلیه مدارک و اسناد درخواستی لازم جهت صدور مجوز افزایش سرمایه به سازمان بورس اوراق بهادار ارائه گردید. متأسفانه بدلیل پاره ای از مشکلات تحقق افزایش سرمایه عملیاتی نشد. در سال جاری نیز پس از تصویب سود سال ۱۳۹۸ و انباشته شدن آن مجدداً اقدامات لازم در خصوص افزایش دویست درصدی سرمایه (از مبلغ ۵۱ میلیارد ریال به ۱۵۳ میلیارد ریال) از محل سود انباشته صورت گرفت و خوشبختانه موضوع افزایش سرمایه در اواخر سال ۱۳۹۹ به میزان دویست درصد عملیاتی گردید.

• مشارکت کارکنان

مدیریت با تشکیل جلسات توجیهی برای کارکنان در راستای تولید محصول با کیفیت و اطلاع رسانی نسبت به رقبای متعدد در بازار و نقش آن ها در کیفیت بخشی محصولات و ایجاد شرایط ممکن برای رقابت با رقبا از طریق افزایش کیفیت و کاهش ضایعات، عملاً کارگران را در اجرای فرآیند تولید محصول درگیر کرده و نقش مشارکتی به ایشان داده است.

• منابع مالی در اختیار شرکت

در پایان خرداد ۱۴۰۰، شرکت وجوه نقدی معادل ۲۱۱۵۴ میلیون ریال، سرمایه گذاری های کوتاه مدت ۱۸۷۱۴۲ میلیون ریال، حساب های دریافتی تجاری ۷۴۹۶۹ میلیون ریال، سایر دریافتی ها ۵۷۲۰۰ میلیون ریال، موجودی مواد و کالای معادل ۳۲۸۴۲۴ میلیون ریال، پیش پرداخت ها و سفارشات ۳۹۴۲۴ میلیون ریال، جمعاً مبلغ ۷۰۸،۳۱۳،۳۱۳ داریابی جاری و مبلغ ۲۵۹۸۳ میلیون ریال داریابی غیر جاری می باشد.

شرکت تولیدی و صنعتی درخشان تهران در سال ۱۳۸۶ به موجب جواز تاسیس اخذ شده از وزارت صنایع و معادن و قرارداد بهره برداری شماره ۱۸۱۳۱ مورخ ۱۳۸۸/۱۲/۲۷، اقدام به خرید ۱۶۰۸۳ متر مربع زمین واقع در شهرک صنعتی کاسپین استان قزوین و احداث ۷۷۶۲ متر مربع سوله در آن نموده که تا پایان سال ۱۳۹۶ جمعاً مبلغ ۲۸۷۴۸ میلیون ریال بابت مخارج خرید زمین و عملیات ساخت آن پرداخت کرده است. در اواخر سال ۱۳۹۶ هیئت مدیره شرکت تصمیم به فروش داریابی مذکور گرفته و اقدامات لازم جهت یافتن خریدار از طریق درج آگهی مزایده فروش در جراید صورت پذیرفته و نهایتاً داریابی مذکور در اسفند ماه سال ۱۳۹۹ براساس نظر کارشناسان رسمی دادگستری به فروش رسیده و وجه آن نیز کلاً وصول شده است.

نتایج عملیات و چشم اندازها

خلاصه صورت وضعیت مالی در تاریخ ۱۴۰۰/۰۳/۳۱، ۱۳۹۹/۰۳/۳۱ و ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

شرح	۱۴۰۰/۰۳/۳۱	۱۳۹۹/۰۳/۳۱	۱۳۹۹/۱۲/۳۰
دارایی های غیر جاری	۲۵,۹۸۳	۱۹,۶۱۳	۲۶,۰۶۸
دارایی های جاری	۷۰۸,۳۱۳	۳۱۹,۵۰۶	۷۱۱,۸۱۸
جمع دارایی ها	۷۳۴,۲۹۶	۳۳۹,۱۱۹	۷۳۷,۸۸۵
جمع حقوق مالکانه	۵۴۸,۳۸۳	۱۸۸,۱۶۰	۵۴۳,۷۸۷
بدهی های غیر جاری	۴,۸۳۰	۲,۹۰۶	۳,۰۶۱
بدهی های جاری	۱۸۱,۰۸۳	۱۴۸,۰۵۳	۱۹۱,۰۳۷
جمع بدهی	۱۸۵,۹۱۳	۱۵۰,۹۵۹	۱۹۴,۰۹۹
جمع بدهی ها و حقوق صاحبان سهام	۷۳۴,۲۹۶	۳۳۹,۱۱۹	۷۳۷,۸۸۵

• دریافتنی های تجاری و سایر دریافتنی ها :

مطالبات شرکت نسبت به پایان سال قبل ۶۴ درصد کاهش داشته است که علت عمده آن وصول اسناد دریافتنی مربوط به فروش دارایی غیر جاری نگهداری شده برای فروش می باشد .

• سرمایه گذاری های کوتاه مدت :

سرمایه گذاری های کوتاه مدت نسبت به پایان سال مالی قبل افزایش چشمگیری داشته است که عمدتاً "مربوط به سرمایه گذاری بخشی از وجوه حاصل از فروش دارایی غیر جاری نگهداری شده جهت فروش نزد بانک می باشد .

- موجودی مواد و کالا:

موجودی مواد و کالا نسبت به پایان سال مالی قبل حدوداً " ۳۳ درصد افزایش داشته است که عمده این افزایش مربوط به افزایش نرخ مواد اولیه خریداری شده می باشد .

- پیش پرداخت ها :

پیش پرداخت ها نسبت به پایان سال مالی گذشته حدوداً " ۳۲ درصد کاهش داشته است که عمدتاً" مربوط به کاهش خرید مواد و ملزومات غیر پتروشیمی می باشد .

- دارایی های ثابت مشهود و نامشهود:

دارایی های ثابت شرکت نسبت به پایان سال مالی گذشته تغییر چندانی نداشته است .

ماشین آلات شرکت شامل:

دستگاه کلندر CALENDER جهت تولید فیلم پی وی سی

دستگاه SPREAD COATING برای تولید فوم پی وی سی و چرم مصنوعی

دستگاه های چاپ ROTO GRAVURE PRINTING MACHINE برای چاپ فیلم و فوم پی وی سی

دستگاه های LAMINATE برای لایه چسبانی، فیلم و فوم پی وی سی

ماشین آلات شرکت و عملکرد آن ها

کشور سازنده	نوع تولید	سال ساخت	شرح ماشین آلات
آلمان	فیلم ورق پی وی سی	۱۹۶۷	یک دستگاه کلندر ۴ غلطکه
ژاپن	" "	۱۹۸۵	" "
ایتالیا	چاپ فیلم ورق پی وی سی	۱۹۷۲	یک دستگاه چاپ دو رنگ
ایتالیا	" "	"	یک دستگاه چاپ چهار رنگ
ایتالیا	" "	"	یک دستگاه چاپ شش رنگ
تایوان	" "	"	یک دستگاه چاپ پنج رنگ
آلمانی و ایرانی	لایه چسبانی چند لایه فیلم و فوم با آستر	"	۴ دستگاه لمینت
تایوان و سوئیس	تبدیل طاقه های بزرگ به طاقه های سائز بازار	"	۱۰ دستگاه کنترل برش و بسته بندی

ماشین آلات پشتیبانی

کشور سازنده	سال ساخت	شرح ماشین
آلمان	۱۹۸۸ میلادی	دو دستگاه دیگ بخار با فشار چهل بار (40 Ba)
ایران	۱۳۹۵ شمسی	دو دستگاه دیگ بخار با فشار بیست بار (۲0 Ba)
آلمان	۱۹۹۰ میلادی	دو دستگاه ژنراتور (980 kva)

• پرداختنی های تجاری و سایر پرداختنی ها :

بدهی شرکت نسبت به پایان سال مالی قبل ۲۰ درصد کاهش داشته است که علت عمده آن کاهش خرید مواد و ملزومات غیر پتروشیمی می باشد .

• مالیات پرداختنی :

مالیات پرداختنی نسبت به پایان سال مالی قبل تقریباً ۸ درصد افزایش داشته است .

- سود سهام پرداختنی :

سود سهام پرداختنی نسبت به پایان سال مالی قبل حدوداً ۱۸ درصد کاهش داشته است که این کاهش به دلیل پرداخت سود سهام سال ۱۳۹۸ می باشد .

- تسهیلات مالی

مانده تسهیلات دریافتی نسبت به پایان سال مالی قبل حدوداً ۳۵ درصد افزایش داشته است. با توجه به افزایش نرخ مواد اولیه مصرفی در سال ۱۳۹۹، شرکت در سال گذشته و همچنین سه ماهه اول سال ۱۴۰۰ مجبور به اخذ تسهیلات بیشتری گردیده است .

- ذخائر:

ذخائر نسبت به پایان سال مالی قبل حدوداً ۳۰ درصد افزایش داشته است که مربوط به ذخیره هزینه های احتمالی مربوط به سه ماهه اول سال ۱۴۰۰ می باشد .

- پیش دریافت ها :

پیش دریافت ها نسبت به پایان سال مالی قبل ۴۹ درصد کاهش داشته است که علت آن دریافت وجه پس از تحویل کالا می باشد .

- چشم انداز شرکت:

در راستای تکلیف سازمان بورس اوراق بهادار مبنی بر افزایش سرمایه شرکت تا سقف حداقل دویست میلیارد ریال ، شرکت درصدد بود که در سال ۱۳۹۸ با توجه به سود حاصله مناسب سال ۱۳۹۷ و انباشت آن به حساب سود انباشته، از این محل افزایش سرمایه دهد. لذا بنا به تصمیم مجمع سود سهام شرکت تقسیم و مقرر شد که افزایش سرمایه از محل مطالبات حال شده و آورده نقدی تحقق یابد. لیکن به دلیل لزوم ارائه تضمین های سنگین در این روش علیرغم تلاش های فراوان افزایش سرمایه عملیاتی نشد. لیکن در سال ۱۳۹۹ پس از تصویب سود سال ۱۳۹۸ و انباشته شدن آن ، خوشبختانه افزایش دویست درصدی سرمایه از محل سود انباشته عملیاتی شد .

- نتایج عملکرد شرکت

فروش در سال ۱۳۹۹ نسبت به دوره مشابه سال قبل تقریباً ۷۸ درصد افزایش داشته است . بهای تمام شده نیز نسبت به سال قبل تقریباً ۱۱۷ درصد افزایش داشته است .

عملکرد مقایسه ای سه ماهه منتهی به ۱۴۰۰/۰۳/۳۱ با دوره مشابه سال قبل به شرح جدول ذیل می باشد:

مبلغ - میلیون ریال

شرح	۱۴۰۰/۰۳/۳۱	۱۳۹۹/۰۳/۳۱
درآمد عملیاتی	۱۷۷,۵۰۷	۹۹,۶۳۶
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	-۱۶۱,۵۳۲	-۷۴,۴۶۷
سود ناخالص	۱۵,۹۷۵	۲۵,۱۶۹
هزینه های فروش ، اداری و عمومی	-۸,۸۵۹	-۵,۳۰۵
سایر درآمدها (هزینه های) عملیاتی	۱,۵۹۹	۳۲۸
سود عملیاتی	۸,۷۱۵	۲۰,۱۹۲
هزینه های مالی	-۴,۸۱۰	-۱,۳۳۸
سایر درآمدها (هزینه های) غیر عملیاتی	۲,۰۹۷	۱۵۵
سود قبل از کسر مالیات	۶,۰۰۲	۱۹,۰۰۹
مالیات بر درآمد	-۸۶۱	-۱,۱۱۹
سود خالص	۵,۱۴۱	۱۷,۸۹۰

• بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی:

شرح	۱۴۰۰/۰۳/۳۱	۱۳۹۹/۰۳/۳۱
مواد مستقیم مصرفی	۲۱۴,۸۷۲	۶۷,۹۳۰
دستمزد مستقیم تولید	۱۶,۷۳۱	۹,۹۲۴
سربار تولید	۱۴,۸۲۸	۸,۵۳۲
بهای تمام شده تولید	۲۴۶,۴۳۱	۸۶,۳۸۶
خالص موجودی کالا در جریان ساخت	-۳۷,۶۸۹	-۵,۸۸۴
بهای تمام شده کالای تولید شده	۲۰۸,۷۴۲	۸۰,۵۰۲
موجودی کالای تولید شده ابتدای سال	۴۲,۹۳۸	۲۷,۰۰۱
بهای تمام شده کالای آماده برای فروش	۲۵۱,۶۸۰	۱۰۷,۵۰۳
موجودی کالای تولید شده پایان سال	-۹۰,۱۴۸	-۳۳,۰۲۷
کالای نمونه و اهدایی	-	-۹
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	۱۶۱,۵۳۲	۷۴,۴۶۷

- **هزینه های فروش ، اداری و عمومی :**

هزینه های اداری و فروش نسبت به دوره مشابه سال قبل حدوداً " ۶۷ درصد افزایش داشته است که علت آن عمدتاً" مربوط به افزایش قانونی حقوق و دستمزد و افزایش سایر هزینه ها می باشد .

- **خالص سایر درآمدها و هزینه های عملیاتی:**

خالص سایر درآمدها و هزینه های عملیاتی دوره جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل افزایش چشمگیری داشته است که عمدتاً"مربوط به فروش ضایعات می باشد .

- **هزینه های مالی:**

هزینه های مالی نسبت به دوره مشابه سال قبل افزایش قابل توجهی داشته است که علت آن افزایش دریافت تسهیلات در سال ۱۳۹۹ و سال ۱۴۰۰ می باشد.

- **سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی :**

درآمدهای غیر عملیاتی دوره جاری نسبت به دوره مشابه سال گذشته افزایش چشمگیری داشته است که علت عمده آن سود حاصل از سپرده گذاری نزد بانک می باشد .

نسبت های مالی

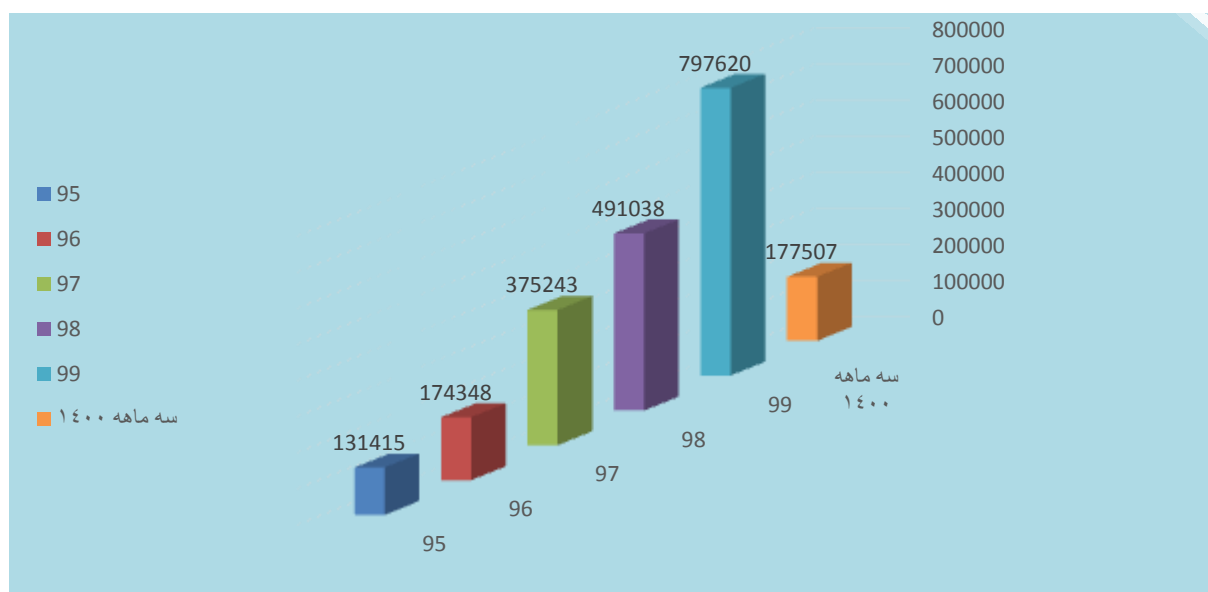
عنوان	نسبت	نحوه محاسبه	واحد	دوره مالی منتهی به	
				۱۴۰۰/۰۳/۳۱	۱۳۹۹/۱۲/۳۰
نقدینگی	جاری	دارایی های جاری بدهی های جاری	مرتبه	۳,۹	۳,۷
	آنی	دارایی جاری- (موجودی مواد و کالا + پیش پرداخت ها) بدهی های جاری	مرتبه	۱,۹	۲,۱۳
اهرمی	بدهی	کل بدهی ها کل دارایی ها	درصد	۲۵	۲۶
	نسبت مالکانه	حقوق مالکانه دارایی ها	درصد	۷۵	۷۴
	بدهی به ارزش ویژه	بدهی ها حقوق مالکانه	مرتبه	۳۴	۳۶
سود آوری	قیمت تمام شده به فروش	قیمت تمام شده فروش	درصد	۹۱	۷۹
	سود ناخالص به فروش	سود ناخالص فروش خالص	درصد	۳	۵۱
	سود خالص به فروش	سود خالص فروش خالص	درصد	۲۹	۵۰
	هزینه مالی به فروش	هزینه مالی فروش	درصد	۲,۷۱	۰,۹۱
	بازده دارایی ها	سود خالص متوسط کل دارایی ها	درصد	۰,۷	۷۶
	بازده ارزش ویژه	سود خالص متوسط حقوق مالکانه	درصد	۰,۹	۱,۱۱
فعالیت	گردش موجودی کالا	فروش خالص میانگین موجودی کالا	مرتبه	۰,۶۲	۴,۳
	گردش بدهکاران	فروش خالص بدهکاران تجاری	مرتبه	۲,۴	۱۱,۳
	دوره متوسط وصول طلب	متوسط مطالبات * ۳۶۵ فروش خالص	روز	۱۵۰	۳۳
	دوره گردش کالا	متوسط کالای ساخته شده * ۳۶۵ بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	روز	۶۵۰	۱۰۸
تقسیم سود	سود هر سهم (EPS)	سود خالص پس از کسر مالیات تعداد سهام عادی	ریال	۳۴	۲,۶۰۰

مهمترین معیارها و شاخص عملکرد برای ارزیابی عملکرد در مقایسه با اهداف اعلام شده

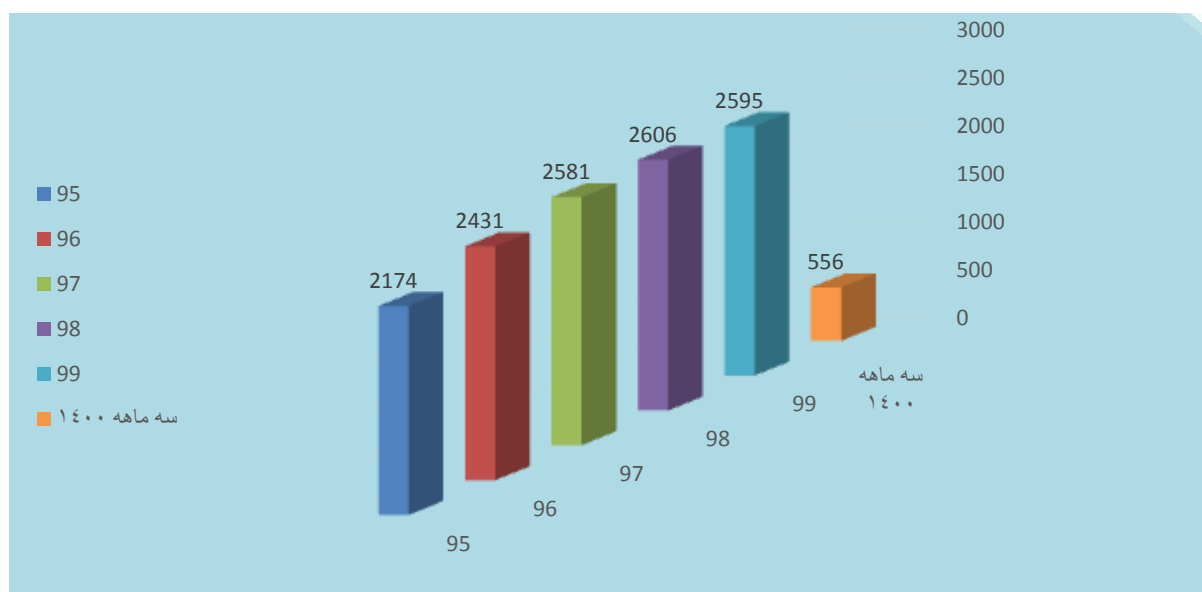
باتوجه به شرایط اقتصادی حاکم بر جامعه و تأثیرپذیری آن از اوضاع جهانی و افزایش نرخ ارز و کاهش قدرت خرید و از طرفی افزایش عرضه، به نظر میرسد یکی از بهترین شاخص عملکرد برای ارزیابی عملکرد در مقایسه با اهداف، متوسط عملکرد پنج ساله شرکت از نظر تولید، فروش و سودآوری می باشد. زیرا باتوجه به سوابق در یک دوره پنج ساله تقریباً تمام رخدادهای مرتبط با امور اقتصادی اتفاق می افتد و تقریباً می توان شاخص مناسب برای ارزیابی ها باشد.

نمودارها

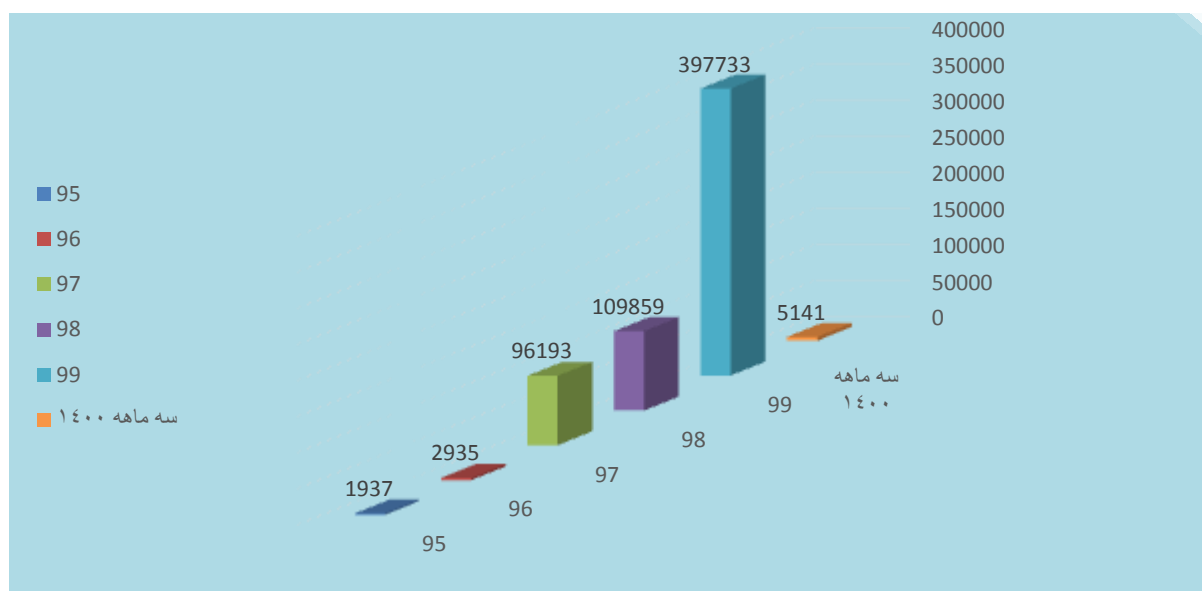
مبلغ فروش:



تولید:



سود خالص:



• آثار مالی ناشی از شیوع ویروس کرونا:

از ابتدای شیوع بیماری با تشکیل جلسات مستمر کمیته حفاظت ، بهداشت و ایمنی اقدامات و تاکید ویژه بر رعایت کامل پروتکل های بهداشتی و دستورالعمل های ستاد ملی کرونا با حضور و ثبت نام در سامانه وزارت بهداشت ، درمان و آموزش پزشکی و اخذ کد رهگیری، تهیه بروشور آموزشی، مواد ضد عفونی کننده، تب سنج، اکسیژن سنج و خرید و توزیع ماسک به پرسنل صورت پذیرفته است و تا زمان نگارش این گزارش موضوع شیوع بیماری مورد نظر اثرات نامطلوب جدی بر فعالیت تولیدی و عملیاتی شرکت نداشته است، البته در مورد یک نوع محصول به منظور ایجاد حائل در بانک ها با مشتریان، تولید آن کمی افزایش داشته است. هزینه های غیر عملیاتی شرکت از بابت مواد ضد عفونی کننده و تجهیزات بهداشتی، دستکش و انواع ماسک به میزان مقتضی افزایش پیدا کرده است. در زمینه شبکه فروش که از تهران به شهرستان ارسال می شد، رفت و آمد بنکداران به دلیل توصیه های بهداشتی کمتر شده، لذا در فروش بعضی از اقلام محصولات اثراتی داشته که سبب کاهش فروش بر روی آن محصولات بوده است. در عین حال بطور کلی تا این لحظه علاوه بر روحیه نگران و استرس آمیز پرسنل از ابتلا به بیماری، فعلا مشکل جدی و خاصی احساس نمی شود و اقدامات پیشگیرانه شرکت موجب شده کمترین مبتلا را در محیط کارخانه داشته باشیم .

ردیف	موضوع	پاسخ شرکت
	نام شرکت	شرکت تولیدی و صنعتی درخشان تهران
	نماد معاملاتی شرکت	پدرخش
	تاریخ تکمیل گزارش	۱۴۰۰/۰۴/۲۷
	تعداد پرسنل مبتلا به بیماری کرونا به صورت تجمعی تا تاریخ گزارش (نفر)	۸ نفر
۱	تعداد پرسنل مبتلا به بیماری کرونا در تاریخ گزارش (نفر)	-
۲	تعداد پرسنل فوت شده در اثر ابتلا به ویروس کرونا تا تاریخ گزارش (نفر)	-
۳	تعداد افزایش (کاهش) پرسنل ناشی از بیماری کرونا تا تاریخ گزارش (نفر)	-
۴	برآورد مبلغ خسارت مالی عملیاتی ناشی از ویروس کرونا تا تاریخ گزارش (میلیون ریال)	-
۵	برآورد درصد افزایش (کاهش) فعالیتهای عملیاتی شرکت به علت بیماری کرونا (درصد)	تولید فیلم شفاف pvc به دلیل بیماری کرونا افزایش داشته است .
۶	برآورد مبلغ خسارت مالی غیر عملیاتی ناشی از ویروس کرونا تا تاریخ گزارش (میلیون ریال)	هزینه های مربوط به ضد عفونی و تجهیزات لازم
۷	توضیحات در خصوص برآورد شرکت از میزان خسارت آینده (میلیون ریال در یک سال آتی)	تا زمان نگارش این گزارش خسارت ناشی از شیوع بیماری مذکور خرید مواد اولیه بهداشتی و تجهیزات لازم
۸	برنامه شرکت در خصوص مدیریت و کنترل خسارات آتی ناشی از شیوع ویروس کرونا	رعایت دستورالعمل بهداشتی با توجه به جهش ویروس

