



شرکت دارویی آرایشی و بهداشتی آریان کیمیا تک

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹



PHARMA

schön
BEAUTY CARE

Ellaro
INSPIRED BY ELEGANCE
Skin Care Products

Callista
Color Up Your Life



Newtis



در اجرای مفاد ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکتهای ثبت شده نزد بورس اوراق بهادار مصوب ۱۳۸۶/۵/۳ و اصلاحیه های مورخ ۱۳۸۸/۶/۴ ، ۱۳۹۶/۴/۲۸ و ۱۳۹۶/۹/۱۴ هیات مدیره سازمان بورس ، گزارش تفسیری مدیریت برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹ بشرح زیر تقدیم می گردد.

اعضاء هیئت مدیره	نماینده شرکت	سمت
شرکت گروه صنعتی گلرنگ	علیرضا کیانی آذربایجانی	رئیس هیات مدیره
شرکت کیان الماس مهر	کوروش شایان	نایب رئیس هیات مدیره
شرکت گروه صنعتی پاکشو	محمد عالمی	عضو هیات مدیره
شرکت سرمایه گذاری توسعه صنایع پایدار	سیدعبدالرضا مظفری چنیجانی	عضو هیات مدیره
شرکت گروه سرمایه گذاری کوروش	ناصر گورابی	مدیر عامل و عضو هیات مدیره

۱- ماهیت کسب و کار

۱-۱ ماهیت شرکت و صنعت

موضوع فعالیت شرکت طبق اساسنامه، تولید توزیع خرید فروش واردات و صادرات مواد اولیه و کلیه محصولات و فرآورده های دارویی آرایشی بهداشتی شیمیایی مکملهای غذایی و تجهیزات وابسته اجرای طرحهای تحقیقاتی پژوهشی توسعه به طور مستقیم و یا از طریق اشخاص ثالث در ارتباط با کلیه ترکیبات دارویی شیمیایی بیولوژیکی بیوتکنولوژی گیاهی مکملهای غذایی آرایشی بهداشتی داروهای انسانی و دامی واردات صادرات ماشین آلات و ادوات مرتبط با صنایع دارویی اخذ نمایندگی از کمپانی های تولیدی تحقیقاتی و یا تامین کننده مواد اولیه و محصولات دارویی و تولید کارمزد و یا تحت لیسانس محصولات دارویی و سایر عملیات تولیدی و تجاری و بازرگانی مربوط به حوزه دارو و مکملهای غذایی.



۲-۱- محصولات و برندها

○ محصولات "مای فارما"

محصولات "مای فارما" تخصصی ترین محصول دارویی شرکت در حوزه مراقبت از پوست است. متخصصان شرکت بعد از سال‌ها تجربه و تحقیق محصولاتی را تولید کرده‌اند تا با استفاده اکتیوهای موثر به سلامت پوست کمک دو چندانی کنند. انواع محصولات دارویی از برند مای فارما که تا کنون وارد بازار شده‌اند :

- کرم‌های ضد آفتاب فاقد چربی مخصوص پوست‌های چرب
- کرم‌های ضد آفتاب مناسب و سازگار با تمامی انواع پوست به همراه ویتامین E و گلیسیرین
- کرم‌های ضد آفتاب مینرال مای فارما دارای خاصیت ضد التهابی مخصوص پوست‌های حساس
- کرم ژل ضد آفتاب آکنه سلوشن
- ژل ضد جوش آکنه سلوشن
- کرم مرطوب کننده آکنه سلوشن
- فوم شستشوی آکنه سلوشن
- کرم‌های جوان کننده پوست برند مای فارما
- کرم‌های نرم کننده ریلیف سلوشن

○ محصولات "مای"

- با سابقه ترین، شناخته شده ترین و محبوب ترین برند شرکت دارویی آرایشی و بهداشتی آریان کیمیا تک ، برند "مای" می باشد که تحت لیسانس شرکت کال اند کو که قدمتی دیرینه در کشور آلمان و شهر هامبورگ دارد تولید می شود.
- تنها برند آرایشی، بهداشتی با بیش از ۹۰ درصد آگاهی از برند



▪ طیف گسترده از محصولات بهداشتی "مای" در سه دسته بندی اصلی ارائه می شوند، محصولات مراقبت از پوست، محصولات مراقبت از مو، ضد آفتاب ها این محصولات متناسب با نیاز بانوان ایرانی، فرمولیزه شده و مطابق با استانداردهای جهانی تولید می شوند مای سعی کرده برای برآورده کردن خواسته های بانوان امروزی ایران زمین دست به تولید محصولات متنوعی زده و در این راستا محصولات بهداشتی خود را متناسب با اکوسیستم و ژنتیک ایرانی ها تولید می کند. لاین جدید آرایشی مای با نام "بلک دایموند"، محصولاتی با کیفیت و همگام با ترندهای دنیا را برای استفاده بانوان ایرانی طراحی و تولید کرده است.

○ محصولات "شون"

▪ برند "شون" با تولید محصولات گیاهی و دوستدار محیط زیست در حال تبدیل شدن و افزایش سهم قابل توجه در بازار ایران می باشد. "شون" در زبان آلمانی به معنای زیبایی است. زیبایی طبیعی و ماندگار، زیبایی برخواسته از طبیعت است. بر اساس این ایده محصولات گیاهی "Schon" با بهره گیری از عصاره گیاهان و میوه ها و خواص مرتبط با آنان خلق شده اند. این محصولات به صورت محصولی مشترک از کشور ایران و آلمان، با همکاری شرکت کریس اند کارل آلمان (ارائه فرمولاسیون و تهیه مواد اولیه) و شرکت آریان کیمیا تک ایران در کشورمان به بازار عرضه می گردند. محصولات گیاهی "شون" با استفاده از مؤثرترین عصاره گیاهان و میوه ها، منطبق با خواسته تمام کسانی هستند که دوستدار طبیعت و محصولات طبیعی می باشند و هم اکنون در انواع محصولات مراقبت از مو، مراقبت از پوست، مراقبت از بدن و محافظ آفتاب به مصرف کنندگان عرضه می گردند.



○ محصولات "الارو"

▪ سالها تجربه و دانش روز اروپا در زمینه محصولات مراقبت از پوست الهام بخش محققین لابراتوار وناژ در خلق محصولات الارو بوده است. "الارو" در ژانویه ۲۰۰۷ در بهترین شهر فرانسه برای زندگی، آنژه متولد شد. شعار این برند از دو نماد اصلی آنژه یعنی زیبایی و سلامتی گرفته شده است. نام "الارو" مخفف سه لغت فرانسوی زن، هنر و آب است. تمامی محصولات "الارو" مورد تأیید درماتولوژیست ها و متخصصان پوست هستند. برای ساخت محصولات "الارو" مرغوب ترین و با کیفیت ترین مواد اولیه استفاده می شود و کلیه مواد به کار رفته در الارو سازگار با نوع پوست افراد انتخاب می شود.

○ محصولات "کالیستا"

▪ "کالیستا" نیز برندی محبوب در بین دختران نوجوان و جوان ایرانی می باشد. "کالیستا" به معنی زیباترین است. و نام مجموعه ای رنگارنگ و متنوع از لوازم آرایشی است که از ویژگی های منحصر به فرد آن، کیفیت برتر، قیمت بسیار مناسب، و گوناگونی بی نظیر رنگ ها است. طراحی و تولید محصولات برند کالیستا، بر اساس نیاز دنیای مدرن امروز و با هدف نمایان تر ساختن زیبایی چهره و فزون بخشی شادی و نشاط و اعتماد به نفس بانوان صورت گرفته است.

○ محصولات "نئودرم"

▪ "نئودرم"، دارای گواهینامه های معتبر از مراجع ذیصلاح است. محصولات این برند در مدرن ترین مجتمع تولیدی و تحقیقاتی محصولات آرایشی و بهداشتی خاورمیانه تولید می شود. این محصولات توسط بسیاری از پزشکان پوست و مو تجویز می گردد. برند نئودرم دارای گواهینامه ISO ۲۲۷۱۶ از شرکت **DQS** آلمان است. محل تولید این محصولات دارای **GMP** از وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی است. این برند در حال حاضر دارای سی محصول است و در آینده نزدیک سبد کالای این برند افزایش خواهد یافت.



۳-۱- کانالهای توزیع محصولات شرکت

▪ خرده فروشی

○ ۱۴ شعبه با پوشش تمامی استان ها از طریق فروش مویرگی

○ پوشش بالغ بر ۱۰۰۰۰ داروخانه و ۱۴۰۰۰ گالری

▪ فروش زنجیره ای

○ پوشش کلیه فروشگاههای زنجیره ای افق کوروش

○ فروش در تمام فروشگاههای زنجیره ای بزرگ مانند رفاه ، هایپر استار ، جامبو ،

شهروند ، اتکا و ...

▪ فروش سوپرمارکتی (گلرنگ پخش)

○ ۳۰ شعبه فعال با پوشش سراسری

▪ فروش آنلاین

۴-۱- تحلیل بازار هدف

○ ایران با جمعیت ۸۰ میلیون نفری حدود ۱ درصد جمعیت جهان را تشکیل می دهد. در حدود ۶۹

درصد از این جمعیت در مناطق شهری زندگی می کنند که ۴۲ درصد آنها بین ۳۰ تا ۷۰ ساله هستند.

○ ایران به لحاظ مصرف عددی دارو جزو ۲۰ کشور اول دنیا محسوب می شود و هر ایرانی به طور متوسط

در طی سال ۳۳۹ بار دارو مصرف می کند که این رقم ۴ برابر آمارهای جهانی است. همچنین مصرف

سرانه عددی داروهای تزریقی در ایران حدود ۱۱/۴ درصد است که تقریباً ۴ برابر رقم مشابه در جوامع

توسعه یافته است. به طور کلی سرانه مصرف دارو در کشور سه برابر استاندارد جهانی است. میانگین اقلام

دارویی در هر نسخه در جهان ۲ قلم و برای ایران ۳ تا ۴ قلم است و مصرف خودسرانه دارو در کشور

یک بحران محسوب می شود که تا حدودی مربوط به تأثیر شیوه کنونی قیمت گذاری دارو بر کیفیت

داروهای تولید شده است.



○ براساس اعلام انجمن واردکنندگان لوازم آرایشی و بهداشتی، کشور ایران سهم ۲.۱ میلیارد دلاری از بازار ۷.۲ میلیارد دلاری لوازم آرایشی خاورمیانه را در اختیار دارد و پس از عربستان دومین کشور منطقه از نظر میزان مصرف لوازم آرایش است. در گزارش‌های این انجمن همچنین تأکید شده است نزدیک به ۷۰ درصد واردات لوازم آرایشی به ایران از طریق قاچاق انجام می‌شود و حدود ۱۵ میلیون نفر در ایران مصرف‌کننده لوازم آرایشی به شمار می‌آیند. به این ترتیب اگر قیمت دلار ۱۵۰۰۰ هزار تومان را در نظر بگیریم، ایرانی‌ها سالانه حدود ۳۱ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان برای آرایش خود هزینه می‌کنند. اگر این رقم را به تعداد مصرف‌کنندگان ایرانی لوازم آرایش تقسیم کنیم، متوجه می‌شویم هر ایرانی سالانه نزدیک به ۲,۱۰۰,۰۰۰ تومان از درآمد خود را صرف خرید اقلام آرایشی و بهداشتی می‌کند.

۵-۱- تحلیل رقبا

در هشت ماهه ابتدایی سال ۹۷ در حدود ۷۰ درصد از ارزش بازار دارویی کشور توسط تولیدکنندگان داخلی و در حدود ۳۰ درصد از آن توسط واردکنندگان تامین شده است. این درحالیست که در سال ۹۶ سهم واردات ۳۲ درصد بوده است. سیاستهای سازمان غذا و دارو در جهت افزایش سهم تولید داخل و کاهش وابستگی به داروهای وارداتی می‌باشد و بر همین اساس واردات داروهای مشابه تولید داخل محدود شده است. سهم عددی واردات در سال ۹۶ و هشت‌ماهه ابتدایی سال ۹۸ در حدود ۴ درصد بوده است.



○ محیط بازار

▪ اندازه بازار دارویی کشور رقمی بالغ بر ۴.۵ میلیارد دلار می باشد که با تسعیر نرخ ارز فعلی بالغ بر ۶۸۰۰۰ میلیارد تومان می باشد، علاوه بر آن اندازه بازار محصولات آرایشی و بهداشتی نیز رقمی بالغ بر ۲۱۰۰۰ میلیارد تومان است. بیشترین سهم بازار شرکت آریان کیمیا تک در گروه بازار ضد آفتاب ها با ۷٪ می باشد و پس از آن بیشترین سهم مربوط به کرم های مرطوب کننده و دست و صورت با ۶٪ سهم بازار است.

▪ بازار هدف اصلی شامل تمامی داروخانه های کشور در بخش دارویی می باشد، علاوه بر آن طیف وسیعی از پزشکان و متخصصین را نیز جهت فروش و نسخه شامل می شود. در بخش آرایشی نیز طیف وسیعی از مشتریان از جمله گالری دارها، فروشگاه های زنجیره ای و فروش گاه های اینترنتی را شامل می شود.

۶-۱- مقررات مربوط به فعالیت تجاری

قانون کار و تامین اجتماعی
قانون تجارت ، قوانین و بخشنامه های مالیاتی
مقررات وزارت بهداشت درمان و آموزش پزشکی
قوانین و مقررات حاکم بر کیفیت دارو
قوانین و مقررات مناطق ویژه اقتصادی و قوانین گمرکی
قانون نظام صنفی
قوانین مرتبط با بورس اوراق بهادار
اساسنامه شرکت
مصوبات مجمع سهامداران



۷-۱- مزیت های رقابتی

- ارتباط موثر و مستمر با عوامل بازار در زنجیره ارزش، نظیر تامین کنندگان مواد اولیه، تصمیم گیران صنعت، شبکه های توزیع و پخش
- بهره مندی از نیروهای متخصص و وفادار به سازمان
- ارتباط موثر و مستمر با مراکز تحقیقاتی و دانشگاه ها

۸-۱- تهدیدهای پیش روی صنعت

- افزایش شدید نرخ ارز
- تحریم های اقتصادی و تجاری
- کاهش تقاضا ناشی از کاهش قدرت خرید خانوارها در سالهای اخیر
- مشکلات انتقال ارز به تامین کنندگان خارجی و بالا رفتن هزینه معامله

۹-۱- هم افزایی شرکت

با توجه به اینکه شرکت دارویی آرایشی و بهداشتی آریان کیمیا تک از شرکتهای زیر مجموعه گروه صنعتی گلرنگ می باشد لذا شرکت می تواند از مزیت های بسیار مطلوب این هم افزایی از جمله مزایای مالی، زنجیره تامین و عرضه بهره مند گردد. از آثار هم افزایی مذکور می توان به موارد زیر اشاره نمود:

- تامین برخی از مواد اولیه برگردش توسط شرکتهای عضو گروه صنعتی گلرنگ
- استفاده از ظرفیتهای فروشگاههای زنجیره ای افق کوروش جهت عرضه محصولات شرکت



شرکت دارویی آرایشی و بهداشتی آریان کیمیا تک
 گزارش تفسیری مدیریت
 برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

۱-۱۰- اعضای هیات مدیره

نام و نام خانوادگی	سمت	سوابق تحصیلی	سوابق حرفه ای ۱۰ سال گذشته	به نمایندگی از شرکت
آقای علیرضا کیانی آذربایجانی	رئیس هیات مدیره	دکتر	ریاست و عضویت در هیات مدیره شرکتهای زیر مجموعه گروه صنعتی گلرنگ و عضو هیئت مدیره انجمن صنایع آرایشی و بهداشتی و شوینده	شرکت گروه صنعتی گلرنگ
کوروش شایان	نایب رئیس هیات مدیره	دکتر	ریاست و عضویت در هیات مدیره شرکتهای زیر مجموعه گروه صنعتی گلرنگ، کارشناس رسمی دادگستری و عضو کمیته پژوهشهای مالی و اقتصادی شهرداری تهران	شرکت کیان الماس مهر
محمد عالمی	عضو هیات مدیره	کارشناسی	ریاست و عضویت در هیات مدیره شرکتهای زیر مجموعه گروه صنعتی گلرنگ، مدیر عامل گروه صنعتی پاکشو	شرکت گروه صنعتی پاکشو
سید عبدالرضا مظفری چینیجانی	عضو هیات مدیره	کارشناسی	ریاست و عضویت در هیات مدیره شرکتهای زیر مجموعه گروه صنعتی گلرنگ، مدیر عامل شرکت پدیده شیمی قرن	شرکت سرمایه گذاری توسعه صنایع پایدار
آقای ناصر گورابی	مدیر عامل و عضو هیات مدیره	کارشناسی ارشد	مدیر عامل و عضو هیات مدیره شرکت های زیر مجموعه گروه صنعتی گلرنگ و معاونت مالی هلدینگ گروه صنعتی آریان کیمیا تک	شرکت گروه سرمایه گذاری کوروش

اعضای هیات مدیره



شرکت دارویی آرایشی و بهداشتی آریان کیمیا تک

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

۱۱-۱- سهامداران اصلی شرکت

نام سهامدار	درصد مالکیت	تعداد سهام (هزار سهم)
گروه صنعتی گلرنگ	۳۸.۷٪	۵۸۰,۸۴۷
گروه صنعتی پاکشو	۱۹.۹٪	۲۹۸,۵۰۰
گروه مدیریت صنعت خرده فروشی کوروش	۱۷.۱٪	۲۵۶,۵۰۰
کیان الماس مهر	۱۲.۶٪	۱۸۸,۵۵۰
گروه سرمایه گذاری کوروش	۵.۵٪	۸۲,۹۷۸
شرکت سرمایه گذاری توسعه صنایع پایدار	۵.۰٪	۷۴,۶۲۵
سایر اشخاص	۱.۲٪	۱۸,۰۰۰
جمع	۱۰۰٪	۱.۵۰۰.۰۰۰

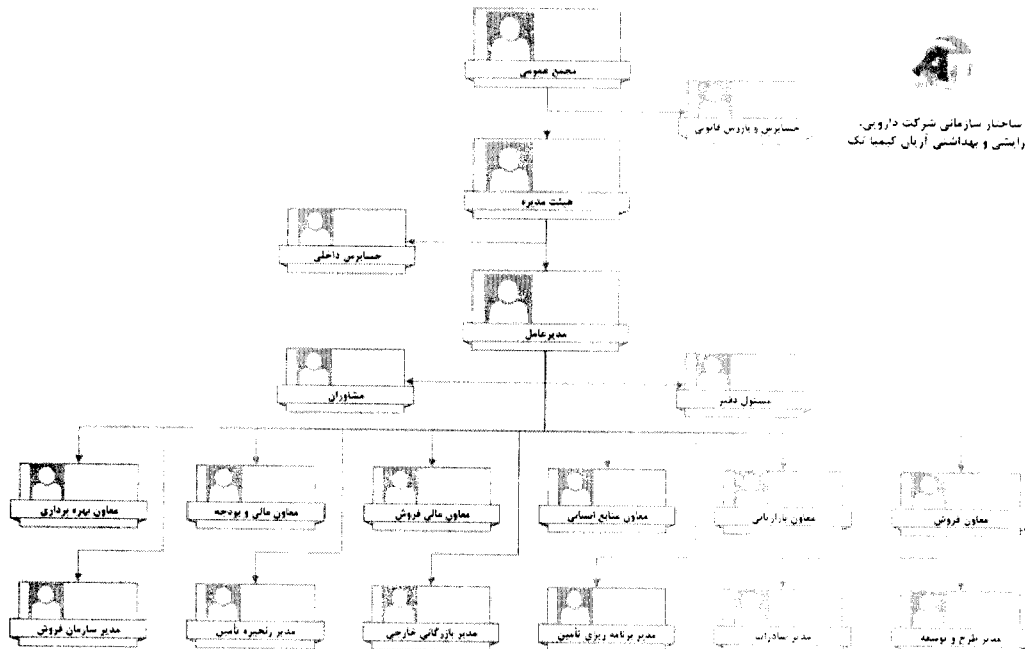


شرکت دارویی آرایشی و بهداشتی آریان کیمیا تک

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

۱۲-۱- ساختار سازمانی شرکت



۲- اهداف مدیریت و رهبردهایی برای رسیدن به آنها

۲-۱- اهداف مالی و سایر اهداف مرتبط با کسب و کار

اهم اهداف و برنامه مالی شرکت در سال ۱۴۰۰ بر سه پایه اصلی شامل ۱- افزایش فروش داخلی و صادراتی و توسعه سهم بازار و همچنین افزایش سود و ۲- افزایش ظرفیت های تولیدی و راه اندازی خطوط جدید تولید ۳- توسعه محصولات جدید دارویی و مکمل های غذایی متمرکز گردیده است. در این راستا مدیریت و تیم اجرایی شرکت تمام تلاش خود را در جهت دستیابی به اهداف تعیین شده بکار خواهند گرفت .



۲-۲- راهبردهای شرکت برای مواجهه با افزایش قیمت مواد اولیه

- بهره‌گیری حداکثری از ظرفیتهای واحد R&D شرکت جهت جایگزینی مناسب مواد اولیه
- خرید مستقیم و بدون واسطه مواد اولیه از تامین کنندگان
- ارزیابی مستمر تامین کنندگان و رصد پیوسته قیمت‌های بازار جهت تامین مواد اولیه با پایین‌ترین نرخ ممکن.
- شناسایی مستمر تامین کنندگان جدید جهت خرید مقرون به صرفه تر

۲-۳- اهداف شرکت در راستای افزایش فروش و سهم بازار

با توجه به افزایش سهم بازار محصولات شرکت در سالهای اخیر و همچنین رشد اندازه بازار محصولات، هدف شرکت کسب سهم بازار ۱۵ درصدی از فروش محصولات آرایشی و بهداشتی می‌باشد.

۲-۴- مسئولیتهای اجتماعی و زیست محیطی شرکت

اهم مسئولیتهای اجتماعی و زیست محیطی انجام شده توسط شرکت دارویی آرایشی و بهداشتی آریان کیمیا تک بشرح ذیل می‌باشد:

- رعایت قوانین ملی در زمینه کنترل آلاینده‌های زیست محیطی
- تصفیه فاضلاب صنعتی و رساندن آب جهت آبیاری فضای سبز
- حفظ منابع طبیعی و گسترش فضای سبز با کاشت ۵۰۰ اصله درخت کاج و اکالیپتوس
- کاهش پسماند ناشی از فرآیند تولید
- نظارت بر فرآیند تولید، جمع‌آوری و امحاء پسماند با سیستم کوره صنعتی با فیلتراسیون
- عقد قرارداد با شرکت DQS بابت اخذ گواهینامه ایزو ۱۴۰۰۱ و OHSAS
- حفظ بهداشت و سلامت عمومی پرسنل
- آمادگی برای مقابله با بحرانهای زیست محیطی
- توسعه فضای سبز در قسمت‌های مختلف شرکت
- کاهش ضریب شدت و تکرار حوادث و آگاه‌سازی پرسنل
- تفکیک پسماندهای شرکت در واحدهای مختلف مطابق طبقه‌بندی سازمان محیط زیست
- تهیه برنامه عملیاتی مدیریت اجرایی پسماند جهت امحاء پسماندهای ویژه
- انجام معاینات ادواری در مورد تمامی پرسنل شرکت جهت بررسی وضعیت سلامتی افراد
- انجام دوره‌ای تست میکروبی و شیمیایی آب شرب شرکت در قسمت‌های مختلف
- تهیه و توزیع تجهیزات حفاظت فردی متناسب با شغل و ریسک هر واحد



۴-۲- آثار ناشی از شیوع ویروس کرونا و برنامه های شرکت جهت مقابله با ویروس کرونا:

به دلیل فعالیت شرکت در صنعت بهداشتی، 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 داشته است. از طرفی شرکت در راستای مسئولیت اجتماعی خود از ابتدای شیوع ویروس کرونا، اقدام به تولید انواع مایع دستشویی، ژل ضد عفونی کننده و ماسک های تنفسی نموده است.

عمده برنامه های شرکت در جهت مقابله با ویروس کرونا به شرح زیر است:

- انجام آزمایشهای دوره ای آنتی بادی و PCR از تمامی پرسنل
- تب سنجی و تست اکسیژن روزانه
- جلوگیری از حضور افراد مبتلا و مشکوک تا زمان تست قطعی منفی کوید ۱۹
- توزیع اقلام ضد عفونی کننده و ماسک رایگان میان پرسنل
- اجباری کردن استفاده از ماسک در محیط شرکت
- برنامه ریزی و اجرای دورکاری پرسنل اداری
- برگزاری جلسات آنلاین

۳- منابع ریسک ها و روابط

۱-۳- اطلاعاتی در خصوص منابع و ریسک ها و نحوه مدیریت ریسکهای موجود

در طی سال مالی مورد گزارش با توجه به شرایط اقتصادی حاکم وجود ریسکهای مالی و غیر مالی غیر قابل انکار است که می توان به تعدادی از اهم این ریسکها بشرح زیر اشاره نمود:

- کمبود و افزایش شدید قیمت مواد اولیه
- نوسانات نرخ ارز و مشکلات تخصیص و خرید ارز مورد نیاز
- اعمال تحریمهای اقتصادی و عدم امکان مبادله مستقیم با کشورهای خارجی
- کاهش قدرت خرید مردم در سالهای اخیر
- ورود برخی از کالاها بصورت قاچاق و عدم امکان رقابت قیمتی با آنها

با در نظر گرفتن ریسکهای مذکور، در این راستا تلاش مدیریت شرکت همواره بر آن است که با شناسایی ریسکهای احتمالی پیش بینی های لازم در خصوص نحوه رفع آنها بعمل آورد.



۳-۲- منابع مالی و غیر مالی مهم درد دسترس شرکت و چگونگی استفاده از این منابع

شرکت همواره از اعتبار مناسبی نزد بانکها و موسسات مالی برخوردار است. شرکت تلاش نموده تا حداکثر استفاده از مزیت مذکور را فراهم نماید. استراتژی شرکت در این راستا کاهش هزینه های مالی ناشی از تامین مالی است. از طرف دیگر مزیت مذکور باعث افزایش اعتبار شرکت نزد تامین کنندگان گشته و امکان انجام خرید های اعتباری را برای شرکت فراهم می نماید.

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

با توجه به ارزشبری برخی از مواد مصرفی، افزایش بهای تمام شده به تبع افزایش نرخ ارز اجتناب ناپذیر می باشد که با برنامه ریزی های صورت گرفته سعی شده موضوع مذکور بگونه ای مدیریت گردد که کمترین تاثیر افزایشی در بهای تمام شده محصولات شرکت داشته باشد. از طرفی با عنایت به محدودیت های موجود در تامین مواد اولیه خارجی، شرکت سعی در جایگزین نمودن مواد اولیه از بازارهای داخلی دارد. از آنجاییکه یکی از موضوعات اساسی شرکتهای تولیدی نرخ هزینه مالی جهت تامین سرمایه در گردش می باشد لذا کاهش نرخ سود بانکی و در نتیجه کاهش هزینه تامین مالی نقش بسزایی در بهبود رونق تولید خواهد داشت. در این راستا شرکت برنامه ریزی لازم جهت استفاده از مزیت مذکور بنحوی که تامین مالی خود را از منابعی که منجر به کاهش هزینه های مرتبط با تولید گردد را در دستور کار خود قرار دهد.

۳-۴- وضعیت سرمایه در گردش

با توجه به وضعیت بازار مرتبط با محصولات شرکت، برنامه ریزی ها در خصوص تامین سرمایه در گردش بنحوی صورت می گیرد که بتوان از منابع تامین مالی مورد نیاز جهت تولید و عرضه محصولات اطمینان حاصل نمود. همچنین این برنامه ریزی ایجاب می نماید تا از ورود منابع ناشی از فروش کالا اطمینان حاصل گردد. از طرفی با توجه به روابط بسیار مطلوب شرکت با بانکها و موسسات اعتباری نسبت به تامین اعتبار مورد نیاز خود از آنها اقدام می نماید.



شرکت دارویی آرابیسی و بهداشتی آریان کیمیا تک

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

۵-۳- ساختار سرمایه

سرمایه شرکت در آغاز تاسیس مبلغ ۱۰۰ میلیون ریال شامل ۱۰۰۰۰ سهم ۱۰۰۰۰۰۰ ریالی بوده است که طی مراحل زیر سرمایه تا مبلغ ۱.۵۰۰.۰۰۰ میلیون ریال افزایش یافته است.

تغییرات سرمایه شرکت			
سال افزایش سرمایه	افزایش سرمایه از ... به ... (میلیون ریال)	سرمایه جدید (میلیون ریال)	محل افزایش سرمایه
سال ۸۳	از ۱۰۰ به ۳۰۰۰	۳۰۰۰	از محل مطالبات
سال ۸۶	از ۳۰۰۰۰ به ۳۰۰۰۰۰	۳۰۰۰۰۰	از محل سود انباشته
سال ۸۹	از ۳۰۰۰۰۰ به ۱۰۰۰۰۰۰	۱۰۰۰۰۰۰	از محل مطالبات
سال ۹۲	از ۱۰۰۰۰۰۰ به ۳۳۰۰۰۰۰	۳۳۰۰۰۰۰	از محل تجدید ارزیابی
سال ۹۶	از مبلغ ۳۳۰۰۰۰۰ به ۵۰۰۰۰۰۰	۵۰۰۰۰۰۰	از محل مطالبات
سال ۹۹	از مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰ به ۱.۵۰۰.۰۰۰	۱.۵۰۰.۰۰۰	از محل مطالبات



۴- نتایج عملیات

۴-۱- نتایج عملکرد

درصد تغییرات	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۹	
	میلیون ریال	میلیون ریال	
۹۲٪	۶.۵۶۷.۸۱۰	۱۲,۶۲۶,۰۷۹	فروش خالص
۹۷٪	(۳.۲۷۲.۴۷۶)	(۶,۴۶۷,۹۸۲)	بهای تمام شده کالای فروش رفته
۸۷٪	۳.۲۹۵.۳۳۵	۶,۱۵۸,۰۹۶	سود ناخالص
۴۱٪	(۱۵۱.۵۴۲)	(۲۱۴,۶۴۳)	هزینه های اداری و تشکیلاتی
۶۰٪	(۹۴۵.۱۳۷)	(۱,۵۷۵,۶۷۷)	هزینه های توزیع و فروش
۱۰۰٪	۲.۱۹۸.۶۵۵	۴,۳۶۷,۷۷۶	سود عملیاتی
۲۵٪	(۴۱۳.۹۸۳)	(۵۱۶,۸۴۲)	هزینه های مالی
۳۹٪	(۳۶.۰۸۰)	(۴۹,۷۹۳)	خالص سایر درآمدهای غیر عملیاتی
۱۱۷٪	۱.۷۴۸.۵۹۲	۳,۸۰۱,۱۴۱	سود قبل از مالیات

درصد تغییرات	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۹	
	میلیون ریال	میلیون ریال	
۹۳٪	۶.۴۹۰.۷۵۰	۱۲,۴۷۸,۳۴۳	فروش داخلی
۹۱٪	۷۷.۰۶۱	۱۴۷,۷۳۶	فروش صادراتی
۹۲٪	۶.۵۶۷.۸۱۰	۱۲,۶۲۶,۰۷۹	فروش خالص

درصد تغییرات	سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۹	
	میلیون ریال	میلیون ریال	
۵۲٪	۲.۲۶۷.۴۱۵	۳,۴۷۱,۱۴۰	محصولات دارویی (مراقبت پوست)
۱۶۳٪	۲.۵۴۸.۲۳۱	۶,۶۵۴,۳۴۵	محصولات بهداشتی
۴۳٪	۱.۷۵۲.۱۶۴	۲,۵۰۰,۵۹۴	محصولات آرایشی
۹۲٪	۶.۵۶۷.۸۱۰	۱۲,۶۲۶,۰۷۹	فروش خالص



شرکت دارویی آرایشی و بهداشتی آریان کیمیا تک

گزارش تفسیری مدیریت

برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰

۲-۴- وضعیت مالی

سال ۱۳۹۸	سال ۱۳۹۹	
میلیون ریال	میلیون ریال	دارائیهها
۵۶۰.۲۷۰	۷۸۹.۷۳۴	دارائیههای ثابت مشهود
۹.۸۶۷	۱۰.۰۵۶	دارائیههای نامشهود
۱۷.۰۸۲	۲۷.۰۹۸	دریافتنی های بلند مدت
۵۸۷.۲۱۹	۸۲۶.۸۸۸	جمع دارائیههای غیر جاری:
۷۵۵.۰۳۳	۱.۲۹۱.۸۵۲	سفارشات و بیش پرداختها
۲.۱۰۵.۵۱۳	۴.۷۵۴.۰۳۱	موجودی مواد و کالا
۲.۰۰۶.۵۴۴	۳.۸۸۳.۷۹۲	دریافتنی های تجاری و غیر تجاری
۳۱۷.۰۸۱	۳۴۹.۴۸۵	سرمایه گذاری کوتاه مدت
۲۰۵.۰۲۲	۳۵۸.۱۸۷	موجودی نقد
۵.۳۸۹.۱۹۳	۱۰.۶۳۷.۳۴۷	جمع دارائیههای جاری
۵.۹۷۶.۴۱۲	۱۱,۴۶۴,۲۳۵	جمع دارائیهها
		حقوق مالکانه و بدهی ها
		حقوق مالکانه:
۵۰۰.۰۰۰	۱.۵۰۰.۰۰۰	سرمایه
۵۰۰.۰۰۰	۱۵۰.۰۰۰	اندوخته قانونی
۱.۵۲۸.۱۹۳	۳,۷۲۲,۲۶۶	سود و زیان انباشته
۲.۰۷۸.۱۹۳	۵,۳۷۲,۲۶۶	جمع حقوق صاحبان سهام
		بدهی ها:
۱۲۸.۲۰۹	۱۶۹.۸۳۱	ذخیره مزایای پایان خدمت
۱۲۸.۲۰۹	۱۶۹.۸۳۱	جمع بدهیههای غیر جاری
۱.۳۰۰.۲۲۴	۲,۶۶۴,۱۰۳	پرداختنی های تجاری و غیر تجاری
۲۲۱.۱۷۳	۲۵۲,۷۷۰	مالیات پرداختنی
۲.۲۴۸.۶۱۳	۳,۰۰۵,۳۶۶	تسهیلات مالی دریافتی
۳.۷۷۰.۰۱۰	۵,۹۲۲,۱۳۹	جمع بدهیههای جاری
۳,۸۹۸,۲۱۸	۶,۰۹۱,۹۷۰	جمع بدهی ها
۵.۹۷۶.۴۱۲	۱۱,۴۶۴,۲۳۵	جمع بدهیها و حقوق صاحبان سهام



۳-۴- اطلاعات مالی آینده نگر

از آنجائیکه رشد فروش شرکت در سال مالی ۱۳۹۹ نسبت به سال مالی قبل ۹۲ درصد و رشد سود خالص شرکت در سال ۱۳۹۹ نسبت به سال مالی قبل ۱۴۰ درصد می باشد، لذا با توجه به برنامه توسعه ای شرکت جهت ورود به بازارها، پیش بینی عملکرد سال مالی ۱۴۰۰ شرکت به شرح ذیل ارائه می گردد.

(مبالغ به میلیون ریال)

شرح	پیش بینی سال مالی ۱۴۰۰	عملکرد سال مالی ۱۳۹۹
فروش خالص	۲۲.۷۵۶.۷۱۴	۱۲.۶۲۶.۰۷۹
بهای تمام شده کالای فروش رفته	(۱۱.۲۱۳.۹۴۸)	(۶.۴۶۷.۹۸۲)
سود ناویژه	۱۱.۵۴۲.۷۶۶	۶.۱۵۸.۰۹۶
هزینه اداری تشکیلاتی	(۲۷۷.۵۶۴)	(۲۱۴.۶۴۳)
هزینه توزیع فروش	(۲.۳۶۷.۴۴۷)	(۱.۵۷۵.۶۷۷)
سود عملیاتی	۸.۸۹۷.۷۵۵	۴.۳۶۷.۷۷۶
هزینه مالی	(۵۷۳.۹۵۸)	(۵۱۶.۸۴۲)
سایر هزینه های غیر عملیاتی	۷.۸۹۵	(۴۹.۷۹۳)
سود قبل از مالیات	۸.۳۳۱.۶۹۲	۳.۸۰۱.۱۴۱
مالیات بر درآمد	(۶۲۴.۱۹۳)	(۱۹۲.۰۶۸)
سود خالص	۷.۷۰۷.۴۹۹	۳.۶۰۹.۰۷۳

نکته: لازم به ذکر است با توجه به روند فروش شرکت طی سنوات قبل، میزان تحقق فروش شرکت در شش ماهه اول

سال بطور متوسط ۴۰ درصد و در شش ماهه دوم به طور متوسط ۶۰ درصد تحقق می یابد.