

اطلاعات نمایش داده شده با اطلاعات امضا شده مطابقت دارد 

شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش - نماد: افق

موضوع: توضیحات در خصوص اطلاعات و صورت های مالی منتشر شده

در خصوص اطلاعیه منتشر شده با شماره پیگیری 1471165 در تاریخ 1404/10/29 به استحضار می رساند بروزرسانی اطلاعات درخصوص گزارش تفسیری منتشر شده در فایل ضمیمه قابل مشاهده می باشد.

شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (سهامی عام)



افق کوروش
فروشگاه‌های زنجیره‌ای

گزارش تفسیری مدیریت

برای دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۳۰ آذر ۱۴۰۴

فهرست

- ۴ - ۱ - بخش اول: ماهیت کسب و کار شرکت
- ۱۳ - ۲ - بخش دوم: اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به اهداف
- ۱۸ - ۳ - بخش سوم: مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط
- ۲۱ - ۴ - بخش چهارم: نتایج عملیات و چشم اندازها
- ۲۶ - ۵ - بخش پنجم: گزارش پایداری

در اجرای مفاد ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار مصوب ۱۳۸۶/۰۳/۰۵ و اصلاحیه های مورخ ۱۳۸۸/۰۴/۰۶، ۱۳۸۹/۰۶/۲۷، ۱۳۹۶/۰۴/۲۸، ۱۳۹۶/۰۹/۱۴ و ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار، شرکت هایی که سهام آنها نزد بورس اوراق بهادار تهران و یا فرابورس ایران پذیرفته شده باشد، موظف به تهیه و افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره‌ای ۳، ۶، ۹ ماهه و همچنین مقطع سالانه می‌باشند.

لذا گزارش تفسیری مدیریت اخیر مطابق با ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت و راهنمای به‌کارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه و در تاریخ ۱۴۰۴/۱۰/۲۸ به تایید هیئت مدیره شرکت رسیده است.

امضاء	سمت	نماینده	
	رئیس هیئت مدیره	آقای علی ابراهیمی کردلر (غیر موظف)	شرکت گروه صنعتی گلرنگ (سهامی خاص)
	نائب رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل	آقای حسین صبوری (موظف)	شرکت گروه سرمایه گذاری کوروش (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره	آقای سید مصطفی سید حسینی (غیر موظف)	شرکت گروه مدیریت صنعت خرده فروشی کوروش (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره و قائم مقام مدیر عامل	آقای صالح منصوری (موظف)	شرکت گسترش گلرنگ پخش (سهامی خاص)
	عضو هیئت مدیره	آقای حسین صفری (غیر موظف)	شرکت گسترش گل پخش اول (سهامی خاص)

بخش اول: ماهیت کسب و کار شرکت

۱-۱- حوزه‌های فعالیت شرکت

پروانه کسب شرکت در رسته واحد صنفی "گروه کالایی مواد غذایی" و "خرده‌فروشی در فروشگاه‌های زنجیره‌ای غیر همگن" از اتحادیه کشوری فروشگاه‌های زنجیره‌ای اخذ شده است.

شرکت در زمینه تاسیس و راه اندازی فروشگاه های زنجیره ای خرده‌فروشی و نیز در حوزه تجارت الکترونیک و حضور در بازارهای مجازی فعالیت دارد. شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (سهامی عام) علاوه بر مدیریت فروشگاه‌ها، مدیریت زنجیره تامین خود را نیز عهده دار است و پس از تحویل کالا از تامین کنندگان و انباشت آنها در انبارهای تحت سرپرستی خود براساس تحلیل‌های مستمر فروش و موجودی فروشگاه‌ها، موجودی مطلوب در شعب تامین می‌گردد. مهمترین عوامل در تعیین همکاری با یک تامین کننده علاوه بر کیفیت مطلوب کالا، کیفیت سطح سرویس، تامین به هنگام درخواست ها و عایدی حاصل از فروش کالا می باشد.

۱-۲- بازارهای اصلی، وضعیت رقابتی و جایگاه شرکت در آن بازارها

صنعت خرده فروشی به عنوان واسط میان تولید و مصرف ملی یک کشور جزء مهمترین حوزه های اقتصادی است و فروشگاه های زنجیره ای نقش کلیدی در رونق کسب و کار این صنعت دارند. میزان توسعه یافتگی صنعت خرده فروشی یک کشور می تواند نشان دهنده کارایی شبکه توزیع کالا و در نتیجه رونق تولید باشد. اصلاح فرآیند چرخه توزیع کالا که سبب کاهش قیمت تمام شده سبد مصرف کنندگان نهایی می شود، یکی از بزرگترین مسئولیت های شرکت بوده و با اصلاح ساختار توزیع و بهینه نمودن فرآیندهای تولید، سبب افزایش تولید و ایجاد اشتغال پایدار در کشور می‌شود.

هم افزایی شرکت: با توجه به زنجیره ارزش شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (سهامی عام) و ارتباط آن با تولیدکنندگان گروه صنعتی گلرنگ و همکاری با تامین کنندگان دیگر، اثر هم افزایی زیادی با توجه به استراتژی برد-برد مشاهده می‌گردد.

عرضه با هزینه کارا: شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش (سهامی عام) به پشتوانه داشتن سهم بازار مناسب قادر به خرید در حجم های بالا و کسب حاشیه سود قابل قبول و همچنین مدیریت زنجیره تامین به صورت یکپارچه و کارآمد (مدیریت هزینه‌های انبارداری، حمل و توزیع و تامین کالا در فروشگاه ها) بوده و به همین دلیل امکان عرضه محصولات با تخفیفات حداکثری نسبت به سایر رقبا را دارد و برای حفظ مزیت رقابتی خود تلاش می کند. مهمترین عوامل عرضه کارا بشرح ذیل است:

- * سفارش گذاری متمرکز خرید و تامین کالا جهت انبارهای شرکت
- * سفارش گذاری متمرکز ارسال کالا از انبارهای شرکت به فروشگاهها
- * کنترل موثر بر سطح موجودی با سفارش گذاربهای اتوماتیک (MRP)
- * نظارت مستمر بر تعادل میزان موجودی و دوره بازپرداخت شرکت
- * کنترل مستمر بودجه‌ای بر هزینه‌های عملیاتی در سطح فروشگاهها و انبار
- * بهینه نمودن هزینه‌های لجستیکی
- * استفاده بهینه از فضای انبارها

۱-۲-۱- جایگاه شرکت بین فروشگاه های زنجیره ای

بر اساس آخرین بررسی های صورت گرفته وضعیت حدودی به شرح جدول زیر است :

تعداد شعب	فروشگاه های زنجیره ای
۵,۰۸۱	افق کوروش
۱۲۳۲	دیلی مارکت
۱,۲۲۶	جانپو
۷۵۹	هفت
۵۸۴	رفاه
۵۰۹	اتکا
۸۹	مینومارت
۵۶	شهروند
۳۹	هایپر استار
۳۵	هایپرمی
۴۰	وال مارکت
۲۷	امیران
۷	کوثر
۷۴	هایپر فامیلی
۱۲	سپه

۳-۱- وضعیت پرداخت های به دولت

ردیف	شرح (مبالغ به میلیون ریال)	دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	درصد تغییرات	دلایل تغییرات
۱	مالیات عملکرد	۴,۷۳۸,۲۷۸	۷,۵۶۲,۹۶۸	۵۹.۶٪	
۲	مالیات بر ارزش افزوده	۶,۰۷۴,۸۶۹	۸,۴۶۵,۲۲۴	۳۹.۳٪	
۳	بیمه سهم کارفرما	۴,۰۸۳,۷۳۱	۷,۴۲۰,۱۳۰	۸۱.۷٪	افزایش حقوق و تعداد پرسنل
۴	پرداختی بابت انرژی	۱,۲۹۴,۲۶۴	۲,۶۸۸,۳۲۷	۱۰۷.۷٪	افزایش تعداد فروشگاه و افزایش تعرفه برق
	جمع	۱۶,۱۹۱,۱۴۲	۲۶,۱۳۶,۶۴۹	۶۱.۴٪	

۴-۱- وضعیت مطالبات از دولت

ردیف	شرح (مبالغ به میلیون ریال)	دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	درصد تغییرات	دلایل تغییرات
۱	خدمات فناوری اطلاعات رفاه ایرانیان	۷۳۰,۸۷۱	۱۱,۵۱۶,۶۷۴	۱۴۷۶٪	افزایش فروش کالا بزرگ

۵-۱- اطلاعات بازارگردان شرکت

عملیات بازارگردانی شرکت توسط صندوق بازارگردانی توازن کوروش صورت می پذیرد.
خلاصه مشخصات و عملکرد بازارگردان به شرح جدول ذیل می باشد:

ردیف	عنوان	پارامتر
۱	نام بازارگردان	صندوق بازارگردانی توازن کوروش
۲	آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۴/۰۱/۰۱
۳	پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۵/۰۷/۳۰
۴	مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۸۷۴,۱۴۹
۵	مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	۴۷,۰۰۹
۶	مانده تعداد سهام نزد بازارگردان	۱,۴۶۹,۰۲۷,۹۶۵

۶-۱- قوانین و مقررات برون سازمانی موثر بر شرکت

- قوانین سازمان بورس و اوراق بهادار
- قوانین مالیات‌های مستقیم و مالیات ارزش افزوده
- قوانین کار و امور اجتماعی
- قانون تجارت
- تعزیرات حکومتی
- قانون مبارزه با پولشویی
- قوانین مرتبط با اتحادیه فروشگاه‌های زنجیره‌ای

۷-۱- سایر عوامل برون سازمانی موثر بر شرکت

- ورود رقبای جدید و کاهش رقابت پذیری
- نرخ بالای تورم و در نتیجه کاهش قدرت خرید خانواده‌ها
- قیمت گذاری دستوری
- تغییر در الگوی خرید مشتریان و کاهش فروش اقلام غیراساسی
- چالش در تامین کالاهای اساسی
- کاهش مارژین دریافتی از تامین کنندگان و فشرده‌گی حاشیه سود
- کاهش ظرفیت تولید تامین کنندگان و عدم پایبندی به مفاد تفاهم‌نامه
- کاهش پرونده‌های درخواست فرانچایز (کاهش سرعت توسعه شرکت)

محصولات شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (سهامی عام) در ۸ گروه کالا، دسته بندی می شوند که مشتمل بر حدود ۱۰۳۰۰ قلم کالای ملی و محلی به شرح زیر می‌باشد:

ردیف	گروه کالایی	تعداد فروش	دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	برآورد دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	برآورد دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۵/۱۲/۲۹
۱	خوراکی	۸۷۹,۴۸۶,۱۲۸	۵۵۰,۰۶۸,۰۸۶	۳۱۷,۸۱۹,۸۶۹	۱,۳۲۷,۱۲۰,۴۹۶
۲	پروتئینی	۶۱۵,۹۹۳,۹۲۳	۴۶۴,۲۲۳,۷۶۲	۲۶۸,۲۲۰,۴۹۷	۱,۱۲۰,۰۰۸,۳۸۶
۳	شوینده	۲۳۰,۰۱۵,۵۵۷	۲۰۴,۴۲۶,۲۴۳	۱۱۸,۱۱۳,۹۶۳	۴۹۳,۲۰۸,۵۰۲
۴	نوشیدنی	۲۳۷,۱۷۷,۸۶۱	۷۹,۴۹۷,۶۷۸	۴۵,۹۳۲,۳۸۹	۱۹۱,۷۹۹,۸۸۸
۵	لوازم منزل سبک	۳۳,۵۲۹,۰۳۲	۲۵,۸۸۰,۴۱۱	۱۴,۹۵۳,۲۵۶	۶۲,۴۴۰,۳۱۳
۶	پوشاک	۷۸۷,۶۸۲	۶۱۸,۲۷۳	۳۵۷,۲۲۸	۱,۴۹۱,۶۷۶
۷	محصولات تنباکوسیگار	۶,۰۲۰,۲۴۳	۱,۸۲۶,۶۵۵	۱,۰۵۵,۴۱۰	۴,۴۰۷,۰۷۴
۸	تجهیزات فروشگاه‌های اداری و سردخانه ای	۶۵,۲۹۴	۱۵,۴۱۵,۱۳۸	۸,۹۰۶,۶۰۱	۳۷,۱۹۱,۲۹۷
	جمع	۲,۰۰۳,۰۷۵,۷۲۰	۱,۳۴۱,۹۵۶,۲۴۶	۷۷۵,۳۵۹,۲۱۳	۳,۲۳۷,۶۶۷,۶۳۴

از میان گروه کالاهای فوق، کالاهای خوراکی و کالاهای پروتئینی سهم بالاتری از فروش و طبیعتاً اهمیت بالاتری برای شرکت دارند. تمام محصولات شرکت از طریق فروشگاه های تحت مدیریت شرکت، فروشگاه‌های فرانچایز یا فروش سازمانی به صورت حضوری یا اینترنتی به فروش می‌رسند. در حوزه خرید کالا، تمرکز بر خرید با قدرت چانه زنی بالاتر به لحاظ اخذ تخفیف و خرید محصولات با کیفیت‌تر است. در حوزه لجستیک و زنجیره تامین، تمرکز بر پیش بینی تقاضا، تامین کافی و ارسال بموقع کالاها به فروشگاه‌هاست. در بخش فروش، تمرکز بر مشتری مداری و ارائه بهترین خدمات به منظور حفظ و افزایش سهم از بازار است.

فروش سال ۱۴۰۵ با در نظر گرفتن ثبات اقتصادی و عدم وجود ریسک عمده در فعالیت های اقتصادی بنگاه های تجاری برآورد گردیده است ، لذا در صورت بروز شرایط بحرانی از قبیل وضعیت جنگی، نا آرامی‌های اجتماعی و یا محدودیت در فرآیند های تامین و توزیع کالا ، کاهش قدرت خرید، آسیب به زیرساخت‌ها و نوسانات اقتصادی ممکن است تغییر پیدا نماید.

۹-۱- ساختار شرکت و نحوه ارزش آفرینی آن

ساختار اداره شرکت متأثر از شبکه‌ای از مدیران ستادی و عملیاتی است. در راس امور، هیئت مدیره‌ای مرکب از ۵ نفر است که از سوی مجمع عمومی عادی سالیانه انتخاب می‌شوند.

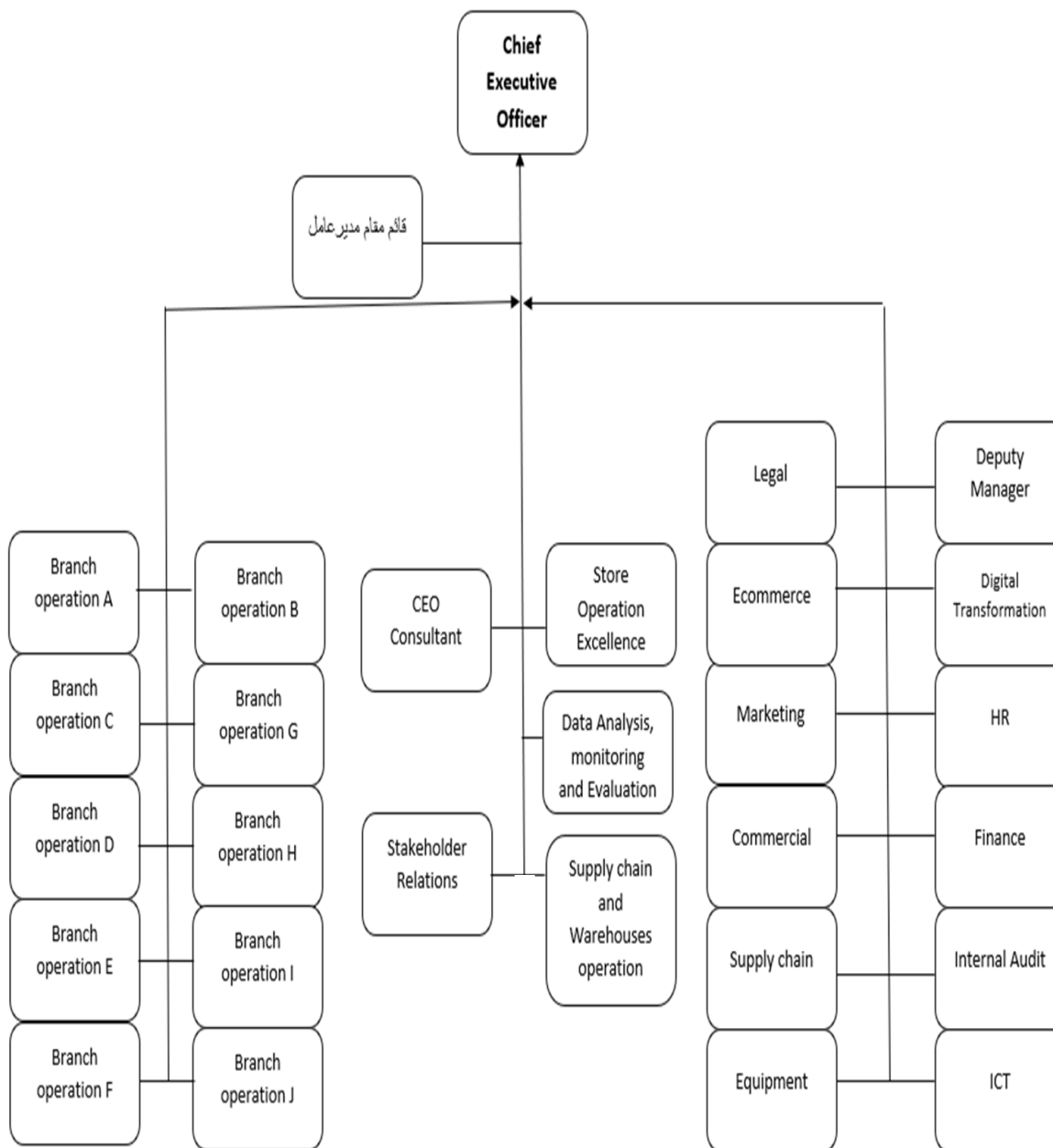
هر کالا برای عرضه در فروشگاه‌ها علاوه بر داشتن مجوزها و استانداردهای لازم، می‌باید تایید آزمایش‌های کنترل کیفی اختصاصی افق کوروش را نیز دارا باشد. بعد از اخذ مجوز عرضه، همه کالاها در هر بار ورود به انبار، از منظر کیفیت مجدد کنترل می‌شوند.

هر فروشگاه افق کوروش به صورت مستمر توسط تیم‌های بازرسی حضوری یا کنترل دوربین نامحسوس، بر اساس استانداردهای شرکت کنترل می‌شود.

با توجه به ساختار شرکت که بر مبنای توسعه فروشگاه‌های بنا نهاده شده است، افزایش فروشگاه های عادی تاثیر مستقیم در افزایش نیروی انسانی شرکت و افزایش فروشگاه های فرانچایز تاثیر غیر مستقیم بر افزایش اشتغال شرکت دارد. در حال حاضر بر اساس تجربه چندین ساله ی توسعه برنامه شرکت بر مبنای حفظ فروشگاه‌های عادی و توسعه فرانچایزها و فروشگاه های عادی نهاده شده است.

۱-۱۰ ساختار سازمانی

آخرین ساختار سازمانی مصوب هیئت مدیره به شرح نمودار ذیل می‌باشد:



۱-۱۱- اطلاعات عمومی شرکت

عنوان	شرح
نام شرکت	فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش
نوع فعالیت شرکت	خرده فروشی
نوع شرکت	سهامی عام
شماره ثبت	۳۵۹۳۲۸
تاریخ ثبت	۱۳۸۸/۰۶/۱۷
محل ثبت	تهران
شناسه ملی	۱۰۱۰۴۰۴۰۳۰۸
سال مالی	پایان اسفند
سرمایه اسمی اولیه شرکت	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰
آخرین سرمایه اسمی شرکت	۳۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
تاریخ آخرین افزایش سرمایه	۱۴۰۳/۰۸/۲۱
تاریخ پذیرش در بورس	۱۳۹۷/۰۴/۲۵
مبلغ اسمی هر سهم	۱,۰۰۰
حسابرس و بازرس قانونی شرکت	موسسه حسابرسی هوشیار ممیز- معتمد سازمان بورس و اوراق بهادار
روزنامه منتخب درج آگهی	دنیای اقتصاد
سهامدار عمده	گروه مدیریت صنعت خرده فروشی (سهامی خاص)
تماس با شرکت	۴۲۷۰۱۰۰۰
دفتر مرکزی	آدرس: تهران، خیابان ولیعصر، دوراهی یوسف آباد، خیابان اکبری، پلاک ۷۱
	تلفن: ۴۲۷۰۱۰۰۰
	فکس: ۸۸۷۰۷۸۱۵
	پست الکترونیکی: info@okco.ir

۱-۱۲- سیاست‌های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و گام‌های صورت گرفته در رابطه با آن

برگزاری منظم جلسات هیئت مدیره بر اساس تقویم زمانی مصوب
تشکیل کمیته‌های تخصصی هیئت مدیره و نظارت بر عملکرد (انتصابات، ریسک و حسابرسی)
طراحی و تدوین منشور هیئت مدیره
تهیه و تدوین دستورالعمل دبیرخانه هیئت مدیره
ایجاد ساختار مشخص و مدون در خصوص ارزیابی عملکرد شرکت‌های فرعی و وابسته
استقرار واحد حسابرسی داخلی و نظارت بر فرآیندهای عملیاتی سازمان
استقرار واحدهای بازرسی و نظارت و ارزیابی، در نتیجه نظارت بر عملکرد سازمان
طراحی و اصلاح مداوم ساختار سازمانی شرکت بر اساس نیازهای موجود

۱۳-۱-اطلاعات مربوط به اعضای هیئت مدیره

اعضاء حقوقی هیئت مدیره	نماینده اعضا حقوقی هیئت مدیره	سمت	عضو	تحصیلات	درصد مالکیت	تعداد جلسات برگزار شده	تعداد حضور در جلسات	تاریخ انتصاب
شرکت گروه صنعتی گلرنگ	آقای علی ابراهیمی کردلر	رئیس هیئت مدیره	غیر موظف	دکتری حسابداری	۰.۵۳٪	۲۰	۲۰	۱۴۰۴/۰۴/۱۸
شرکت گروه سرمایه گذاری کوروش	آقای حسین صبوری	نائب رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل	موظف	دکتری اقتصاد مالی	۰.۰۹٪	۲۰	۲۰	۱۴۰۴/۰۴/۱۸
شرکت گروه مدیریت صنعت خرده فروشی کوروش	آقای سید مصطفی سید حسینی	عضو هیئت مدیره	غیر موظف	دکتری حسابداری	۸۲.۳۸٪	۲۰	۲۰	۱۴۰۴/۰۴/۱۸
شرکت گسترش گلرنگ پخش	آقای صالح منصوری	عضو هیئت مدیره و قائم مقام مدیر عامل	موظف	دانشجوی دکتری مدیریت صنعتی	۰.۰۱٪	۲۰	۲۰	۱۴۰۴/۰۴/۱۸
شرکت گسترش گل پخش اول	آقای حسین صفری	عضو هیئت مدیره	غیر موظف	دکتری مدیریت صنعتی	۰.۰۱٪	۲۰	۲۰	۱۴۰۴/۰۴/۱۸

۱۳-۱-۱-تجارب اعضا هیئت مدیره

- **آقای علی ابراهیمی کردلر:**
مدیرعامل هلدینگ سرمایه گذاری کوروش (۱۳۹۶-تاکنون)
معاون مالی اقتصادی گروه صنعتی گلرنگ (۱۳۸۳-۱۳۹۶)
معاون مالی اداری شرکت پاکشو (۱۳۸۳-۱۳۸۱)
معاون مالی اداری شرکت گلرنگ پخش (۱۳۸۱-۱۳۷۹)
- **آقای حسین صبوری:**
مدیرعامل شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش (۱۴۰۰-تاکنون)
قائم مقام شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش (۱۳۹۷-۱۴۰۰)
معاون اجرایی شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش (۱۳۹۲-۱۳۹۷)
معاونت برنامه ریزی و فناوری اطلاعات شرکت قاسم ایران (۱۳۸۱-۱۳۹۲)
- **آقای سید مصطفی سید حسینی:**
معاونت مالی و اقتصادی گروه سرمایه گذاری کوروش (۱۳۹۷-۱۴۰۳)
مدیرعامل شرکت پیشگامان فن اوری و دانش آرامیس (۱۴۰۳ تا کنون)
مدیرعامل شرکت سبدگردان کوروش (۱۳۹۸-۱۴۰۰)
مدیر نظارت ارزشیابی گروه صنعتی گلرنگ (۱۳۹۱-۱۳۹۷)
- **آقای صالح منصوری:**
قائم مقام شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (۱۴۰۰-تاکنون)
معاونت بازرگانی شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (۱۳۹۵-۱۴۰۰)
مدیر بازرگانی شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (۱۳۹۱-۱۳۹۵)
مدیر منابع انسانی / فروش شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (۱۳۹۰-۱۳۹۱)
مدیر اداری گروه صنعتی گلرنگ (۱۳۸۹-۱۳۹۰)

• آقای حسین صفری:

مدیر گروه آموزشی مدیریت صنعتی دانشکده مدیریت دانشگاه تهران، (۱۳۹۸- تاکنون)
عضو هیئت علمی گروه مدیریت صنعتی دانشکده مدیریت دانشگاه تهران، (۱۳۸۹- تاکنون)
معاون استراتژی و منابع انسانی گروه سرمایه گذاری کوروش (۱۳۹۵- تاکنون)

• آقای علی ابراهیمی کردلر:

عضو هیئت مدیره گروه صنعتی گلرنگ به نمایندگی از شرکت گروه سرمایه گذاری کوروش
نائب رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل گروه سرمایه گذاری کوروش به نمایندگی از شرکت توسعه ارزش آفرین نوآور
نایب رئیس هیئت مدیره شرکت گروه طلوع آوید
رئیس هیئت مدیره شرکت گروه کشت و صنعت هستی
رئیس هیئت مدیره توسعه ارزش آفرین نوآور

عضو هیئت مدیره مرکز نوآوری و فناوری های نوین گروه صنعتی گلرنگ به نمایندگی از شرکت گروه سرمایه گذاری کوروش
رئیس هیئت مدیره شرکت بازرگانی افق کوروش به نمایندگی از شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش
رئیس هیئت مدیره شرکت تپسی (پیشگامان فن اوری و دانش آرامیس) به نمایندگی از شرکت گروه سرمایه گذاری کوروش
رئیس هیئت مدیره شرکت توسعه تجارت الکترونیک کوروش به نمایندگی از شرکت گروه سرمایه گذاری کوروش
رئیس هیئت مدیره توسعه کشت و صنعت کوروش به نمایندگی از شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش
رئیس هیئت مدیره شرکت گروه نوآوران تجارت الکترونیک هستی به نمایندگی از شرکت گروه سرمایه گذاری کوروش

• آقای حسین صبوری:

رئیس هیئت مدیره شرکت ستاره طلایی سینا به نمایندگی از شرکت گسترش ستاره طلایی سینا
رئیس هیئت مدیره فروشگاههای زنجیره ای فامیلی مدرن به نمایندگی از شرکت گروه صنعتی گلرنگ
عضو هیئت مدیره توسعه کشت و صنعت کوروش به نمایندگی از شرکت بازرگانی افق کوروش
عضو هیئت مدیره گسترش صنعت ماکیان کوروش به نمایندگی از شرکت توسعه کشت و صنعت کوروش
رئیس هیئت مدیره الین فارمد

• آقای سید مصطفی سید حسینی:

نایب رئیس هیئت مدیره توسعه تجارت الکترونیک کوروش به نمایندگی از شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش
رئیس هیئت مدیره داد و ستد هستی به نمایندگی از شرکت گروه نوآوران تجارت الکترونیک هستی
رئیس هیئت مدیره کالا رسان هستی به نمایندگی از شرکت نوآوران تجارت الکترونیک هستی
نایب رئیس هیئت مدیره افق مهر کوروش به نمایندگی از شرکت گروه سرمایه گذاری کوروش
نایب رئیس هیئت مدیره پروتئین ناب کوروش (بازرگانی کشت و صنعت کوروش) به نمایندگی از شرکت کشت و صنعت گلبرگ بهاران
عضو هیئت مدیره و مدیر عامل پیشگامان فن اوری و دانش آرامیس به نمایندگی از گروه نوآوران تجارت الکترونیک
عضو هیئت مدیره فیلم نت (دنیای نور و آوای کیان) به نمایندگی از شرکت گروه مهد سرمایه گذاری خاورمیانه
رئیس هیئت مدیره پارس ترابان مینا به نمایندگی از شرکت گروه نوآوران تجارت الکترونیک هستی
رئیس هیئت مدیره نوآفرینان بهراد پارس به نمایندگی از نوآفرینان رادمان پارس
رئیس هیئت مدیره نوآفرینان رابین پارس به نمایندگی از نوآفرینان اوان پارس
نائب رئیس هیئت مدیره گروه نوآوران تجارت الکترونیک هستی به نمایندگی از شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش

• آقای صالح منصوری:

عضو هیئت مدیره گروه مدیریت صنعت خرده فروشی کوروش با نمایندگی از شرکت گروه صنعتی پاکشو عضو هیئت مدیره و مدیر عامل شرکت توسعه کشت و صنعت کوروش با نمایندگی از شرکت طلوع آوید رئیس هیئت مدیره شرکت فراورده های پروتئینی کوروش با نمایندگی از شرکت توسعه کشت و صنعت کوروش رئیس هیئت مدیره شرکت خشکبار و حبوبات کوروش با نمایندگی از شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش رئیس هیئت مدیره شرکت طلای ناب کوروش با نمایندگی از شرکت گسترش طلای ناب کوروش رئیس هیئت مدیره شرکت گلبرگ غذایی کوروش با نمایندگی از شرکت توسعه کشت و صنعت کوروش عضو هیئت مدیره شرکت هستی آرین تامین با نمایندگی از شرکت گسترش هستی آرین تامین رئیس هیئت مدیره شرکت کشت و صنعت برنج کوروش با نمایندگی از شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش رئیس هیئت مدیره شرکت صنایع غذایی پاکبان با نمایندگی از شرکت گروه صنعتی گلرنگ

• آقای حسین صفری:

رئیس هیئت مدیره شرکت فاوا فناوری افق به نمایندگی از شرکت گسترش توسعه فناوری افق عضو هیئت مدیره شرکت فروشگاه های زنجیره ای هایپر فامیلی به نمایندگی از شرکت گروه سرمایه گذاری کوروش رئیس هیئت مدیره شرکت سامان پوشش تامین به نمایندگی از شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش رئیس هیئت مدیره شرکت جویا بهنود به نمایندگی از شرکت توسعه کشت و صنعت کوروش عضو هیئت مدیره پروتئین ناب کوروش (بازرگانی کشت و صنعت کوروش) به نمایندگی از شرکت صنعت غذایی کوروش رئیس هیئت مدیره صنعت پوشاک آوید به نمایندگی از شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش

۳-۱۳-۱- ترکیب سهامداران شرکت اصلی در ۲۹ اسفند ۱۴۰۴

درصد مالکیت	تعداد سهام	ردیف	
۸۲.۳۸٪	۲۴,۷۱۵,۱۲۰,۹۱۱	۱	گروه مدیریت صنعت خرده‌فروشی کوروش (سهامی خاص)
۰.۵۳٪	۱۵۸,۳۰۰,۰۹۴	۲	گروه صنعتی گلرنگ (سهامی خاص)
۰.۰۹٪	۲۶,۱۵۸,۶۲۴	۳	گروه سرمایه‌گذاری کوروش (سهامی خاص)
۰.۰۱٪	۳,۲۹۹,۹۹۷	۴	گسترش گل پخش اول (سهامی خاص)
۰.۰۱٪	۳,۲۹۹,۹۹۷	۵	گسترش گلرنگ پخش (سهامی خاص)
۴.۹۳٪	۱,۴۷۸,۵۲۱,۲۱۱	۶	صندوق سرمایه‌گذاری بازارگردانی توازن کوروش
۱۲.۰۵٪	۳,۶۱۵,۲۹۹,۱۶۶	۷	سایر سهامداران حقوقی و حقیقی
۱۰۰٪	۳۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰		جمع

۱۴-۱-اطلاعات مربوط به اعضای کمیته های تخصصی

وظایف کمیته	اعضای کمیته			نام و نام خانوادگی	نام کمیته
	سمت	عنوان	مدرک تحصیلی		
<p>۱. پیشنهاد انتصاب و برکناری مدیران ارشد شرکت اصلی و اعضای هیات مدیره شرکت‌های فرعی به هیئت مدیره</p> <p>۲. پیشنهاد نامزدهایی برای عضویت در کمیته‌های تخصصی به هیات مدیره</p> <p>۳. پیشنهاد برنامه آموزشی اتخاذ سیاست‌های لازم به منظور توجه وظایف هیئت مدیره برای اعضای جدید هیئت مدیره، مدیرعامل و مدیران ارشد</p>	عضو هیئت علمی گروه مدیریت صنعتی دانشکدگان مدیریت دانشگاه تهران	رئیس	دکتری مدیریت صنعتی	حسین صفری	کمیته انتصابات
	ریاست دانشکدگان مدیریت دانشگاه تهران	عضو	دکتری مدیریت رسانه	طاهر روشندل	
	رئیس اداره آموزش دانشکدگان مدیریت دانشگاه تهران	عضو	دکتری مدیریت رفتار سازمانی	عباس نرگسیان	
<p>۱. بررسی و نظارت بر اثربخشی فرآیندهای نظام راهبری، مدیریت ریسک و کنترل‌های داخلی</p> <p>۲. کسب اطمینان معقول از بابت سلامت گزارشگری مالی</p> <p>۳. نظارت و بررسی اثربخشی حسابرسی داخلی</p> <p>۴. رعایت استقلال حسابرس مستقل و</p> <p>۵. نظارت بر رعایت قوانین، مقررات و الزامات</p>	عضو کمیته عالی حسابرسی گروه صنعتی گلرنگ	رئیس	دکتری حسابداری	سید مصطفی سیدحسینی	کمیته حسابرسی
	عضو هیئت علمی گروه حسابداری دانشکدگان مدیریت دانشگاه تهران	عضو	دکتری حسابداری	غلامرضا کرمی	
	عضو کمیته عالی حسابرسی شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش	عضو	دکتری حسابداری	علیرضا خالق	
<p>۱. پیشنهاد رویکردها، راهبردها و سیاست های مدیریت ریسک به هیئت مدیره شرکت</p> <p>۲. بررسی وضعیت ریسک های شرکت بر حسب درجه ریسک پذیری و اشتباهی ریسک تعیین شده هیئت مدیره و در صورت لزوم مشاوره به مدیرعامل و یا واحد حسابرسی داخلی</p> <p>۳. تحلیل مدیریت ریسک در سطح کلان هیئت مدیره</p> <p>۴. بررسی اثربخشی و عملکرد مدیریت ریسک شرکت</p> <p>۵. شناسایی نارسایی های موجود در مدیریت ریسک جهت طرح در جلسه هیئت مدیره</p>	عضو کمیته عالی حسابرسی گروه صنعتی گلرنگ	رئیس	دکتری حسابداری	سید مصطفی سیدحسینی	کمیته ریسک
	استاد دانشگاه صنعتی شریف	عضو	دکتری مالی	علی ابراهیم نژاد	
	استاد دانشکدگان مدیریت دانشگاه تهران	عضو	دکتری علوم اقتصادی	محسن نظری	

بخش دوم: اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به اهداف

۱-۲- اهداف کوتاه مدت و بلند مدت سازمان

با توجه به نیازها و انتظارات ذینفعان، تصویرپردازی آینده مدیران ارشد، وضعیت رقبا، نقاط قوت و ضعف استراتژیک، تهدیدات و فرصت‌های استراتژیک، اهداف کلان شرکت به ترتیب زیر تعریف شدند:

- افزایش تاب‌آوری
- رشد تهاجمی و تثبیت جایگاه در بازار داخلی
- حفظ سودآوری سازمان
- رهبری موثر، تقویت فرهنگ و تعهد مسئولیت اجتماعی
- مدیریت ریسک و پروژه

مهمترین اهداف و راهبردهای مدیریت به شرح زیر می‌باشد:

اهداف و راهبردها	ردیف
توسعه بازار و افزایش درآمد	۱
بهبود تجربه مشتری داده‌محور	۲
بهبودسازی عملیات و زنجیره تأمین	۳
بهبود تجربه ذینفعان	۴
تحول دیجیتال	۵
بهبود ساختارهای مدیریتی و حکمرانی شرکتی	۶

۲-۲- چگونگی مواجهه شرکت با روندهای بازار و تهدیدها و فرصت‌های برآمده از آن روندها

مدیریت شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش با تکیه بر چابکی سازمانی و پایش مستمر محیط داخلی و بیرونی کسب‌وکار، ضمن بهره‌برداری حداکثری از فرصت‌ها و مقابله پیشگیرانه با تهدیدهای برآمده از روندهای بازار، از استانداردها، بهترین شیوه‌ها و بنچمارک‌های صنعت خرده‌فروشی بهره می‌گیرد. در این مسیر، برگزاری کمیته‌های تخصصی با حضور مدیران ارشد برای مدیریت مؤثر نگرانی‌های اصلی مدیریت ارشد و همچنین اجرای تحلیل اثر کسب‌وکار (BIA) به منظور توسعه برنامه‌های تداوم کسب‌وکار و مدیریت کارآمد بحران‌ها شامل شرایط بحرانی مانند جنگ و ناآرامی‌های اجتماعی در دستور کار قرار دارد. بدین منظور، موضوعاتی نظیر اختلال در زنجیره تأمین و حمل‌ونقل، تغییر الگوهای تقاضا و رفتار مصرف‌کنندگان، محدودیت یا نوسان در دسترسی به کالا و مواد اولیه، افزایش ریسک‌های عملیاتی در حوزه انبارداری و توزیع، و نیز ضرورت پایش مستمر ریسک‌های مرتبط با ایمنی کارکنان و حفظ خدمات‌رسانی به مشتریان مورد ارزیابی و برنامه‌ریزی قرار می‌گیرد. همچنین برنامه‌های تداوم کسب‌وکار و طرح‌های مدیریت بحران به گونه‌ای طراحی می‌شود که در صورت وقوع شرایط جنگی و ناآرامی‌ها، امکان حفظ حداقل سطح خدمت، تأمین پایدار نیازهای حیاتی فروشگاه‌ها، مدیریت منابع، و کاهش اثرات اختلالات بر عملکرد مالی و عملیاتی فراهم گردد. این رویکرد نظام‌مند، مواجهه‌ای پیشگیرانه و اثربخش با تحولات بازار را تضمین نموده و تاب‌آوری سازمان را در شرایط متغیر اقتصادی تقویت می‌نماید.

نقاط قوت شرکت

- شبکه تامین گسترده و تکیه بر تامین برخی گروه‌کالاهای اصلی از سمت گروه صنعتی گلرنگ
- منابع انسانی متخصص و جوان (با نسبت بیش از ۶۵ درصد زیر ۳۵ سال)
- زنجیره تامین پویا و چابک
- پراکندگی مناسب و مکان‌یابی بهینه محل فروشگاه‌ها و شعب در شهرها
- بهره‌گیری از کانال‌های متنوع فروش (مانند فروش سازمانی و فروش اینترنتی)
- قدرت چانه‌زنی با تامین‌کنندگان برای تامین محصول باقیمت پائین تر
- تامین مالی و افزایش سرمایه از طریق حضور در بورس
- انعطاف‌پذیری عملیاتی و چابکی سازمان در پاسخ به تغییرات محیط کسب‌وکار
- توانایی توسعه و تجهیز سریع شعب جدید
- تجربه، تعهد و علاقه مدیران و کارکنان به شرکت و میل به موفقیت
- قابلیت پذیرش تغییر و رویه‌های جدید توسط بدنه شرکت
- یکپارچگی در فرآیندها و سیستم‌های اطلاعاتی
- قابلیت استفاده بهینه از دارایی‌ها

نقاط ضعف شرکت

- وجود پیچیدگی در ساختار شرکت با توجه به توسعه جغرافیایی
- عدم تنوع کافی در ارائه محصولات و خدمات

فرصت‌های شرکت

- امکان توسعه فروشگاه فرانچایز
- امکان استفاده از فرصت‌های صرفه به مقیاس (EOS) در خریده‌ها
- امکان توسعه کسب و کارهای مشابه زنجیره ای تخصصی
- تاثیر تخفیفات بر قدرت خرید مردم و استقبال از فروشگاه‌های همواره تخفیف
- تغییر فرهنگ خرید مردم از فروشگاه‌های زنجیره‌ای
- امکان ورود به کشورهای همسایه برای توسعه فروشگاه‌ها
- حمایت دولت از شبکه‌های توزیع سازمان‌یافته
- روند توسعه فروش الکترونیکی در خرده فروشی در ایران و جهان
- درصد کم فروشگاه‌های مدرن در ایران
- امکان توسعه زنجیره خرده فروشی و تولید محصولات با برند اختصاصی افق کوروش
- تصویر مطلوب برند (در سطح کارفرمایی و مشتریان)
- همکاری نزدیک و موثر با دیگر برندهای گروه صنعتی گلرنگ
- بهره‌گیری از فرصت‌های توزیع کالاهای تنظیم بازار و کالا برگ
- کفایت زیرساخت‌های لجستیکی برای سرویس‌دهی به دیگر مجموعه‌های خرده‌فروشی گروه صنعتی گلرنگ

تهدیدهای شرکت

- وجود رقیب قدرتمند با شبکه توزیع گسترده و پوشش کامل سنتی
- عدم امکان تامین مناسب کالا در شرایط عدم اطمینان اقتصادی ، وقوع جنگ و ...
- افزایش نرخ اجاره و بی ثباتی بازار املاک
- جذابیت بازار کسب و کار خرده فروشی در کشور
- قیمت گذاری دستوری
- بی ثباتی اجتماعی ناشی از نا آرامی ها، اعتراضات مردمی و وقوع جنگ احتمالی

۲-۳- ابزارهای مدیریتی و برنامه‌های توسعه

اهم ابزارهای مدیریتی و رویکردهایی که توسعه شرکت تا امروز را پشتیبانی کرده است به شرح ذیل می‌باشد:

- برنامه‌ی توسعه استراتژیک مدون شده و در حال اجرا
- توسعه هوشمندی کسب و کار بر پایه روشها و ابزارهای داده محور
- سیستم‌های یکپارچه مدیریت منابع سازمانی (Microsoft Dynamics AX- ERP)
- توسعه باشگاه مشتریان CRM
- برنامه ریزی در راستای توسعه فروشهای سازمانی
- برنامه ریزی در جهت ارتقای سیستم لجستیک در کل کشور
- تمرکز بر ارتقا فروش در گروه کالاهای موجود متناسب با الگوی مصرفی خانوار
- استفاده از حجم بالای داده‌ها جهت تشخیص الگوی خرید مشتریان

۲-۴- اهداف شرکت و راهبردها برای دستیابی به آنها

مهمترین ارزش‌های کلان حاکم بر شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش عبارتند از:

- ارزش آفرینی برای ذینفعان
- صداقت و درستی
- توفیق طلبی
- مشتری مداری
- نوآوری

۲-۵- برنامه‌ریزی برای رسیدن به اهداف و راهبردها

راهبردهای مدیریت با افزایش فروشگاه‌های فرانچایز جهت کاهش هزینه‌های عملیاتی و افزایش حاشیه سود عملیاتی موثر بوده است. در صنعت خرده‌فروشی به سبب رقابت بالا در اعطای تخفیفات به مشتریان، مدیریت و یا رهبری هزینه نقش بسزایی در ارتقای توان رقابتی دارد.

۲-۶- مباحثی در مورد رابطه بین اهداف و راهبردها

با توجه به چشم انداز حضور در فهرست ۲۵۰ خرده‌فروش برتر دنیا تا سال ۱۴۰۸ اهداف استراتژیک این شرکت مدون شده است، همچنین برای هر هدف استراتژیک شاخص‌های عملکردی تعریف می‌گردد. کلیه وظایف و پروژه‌ها در مجموعه بر اساس این شاخص‌ها ایجاد و کنترل می‌گردد.

۲-۷- شفافیت اطلاعاتی شرکت و راهبردهای بهبود آن

مدیریت شرکت، اطلاعات مالی و گزارش فعالیت‌های ماهانه را از طریق سامانه کدال و پرتال امور سهام افق کوروش، همچنین اطلاع‌رسانی در خصوص تخفیفات محصولات و خدمات را از طریق سایت و سایر فضاهای تبلیغاتی مجازی شرکت و امکان ثبت نظرات، انتقادات و پیشنهادات را از طریق اپلیکیشن باشگاه مشتریان به سهامداران و مشتریان ارائه می‌نماید.

۲-۸- ارتباط سهامداران با هیئت مدیره

- سامانه امور سهام در تارنمای افق کوروش
- پست الکترونیک سازمانی
- بخش ثبت شکایات در سامانه کدال

۹-۲- اهداف شرکت در نحوه و ترکیب سرمایه گذاری

۹-۲-۱- سرمایه گذاری شرکت اصلی در شرکت های فرعی و وابسته به شرح ذیل می باشد:

نام شرکت	دوره منتهی به	درصد سرمایه گذاری
مستقیم	۱۴۰۴/۱۲/۲۹	سامان پوشش تامین (سهامی خاص) ۸۰
	۱۴۰۴/۱۲/۲۹	هایپر فامیلی مدرن (سهامی خاص) ۷۵
	۱۴۰۴/۱۲/۲۹	بازرگانی افق کوروش (سهامی خاص) ۱۰۰
	۱۴۰۴/۱۲/۲۹	صنعت پوشاک آوید (سهامی خاص) ۷۰
	۱۴۰۴/۱۲/۲۹	گروه نوآوران تجارت الکترونیک هستی (سهامی خاص) ۸۰
	۱۴۰۴/۱۲/۲۹	توسعه کشت و صنعت کوروش (سهامی خاص) ۸۰
وابسته	۱۴۰۴/۱۲/۲۹	فن آوران انیاک (سهامی خاص) ۱۵
	۱۴۰۴/۱۲/۲۹	صنایع غذایی پاکبان (سهامی خاص) ۲۲
	۱۴۰۴/۱۲/۲۹	گسترش گلرنگ ترایر (سهامی خاص) ۲۰
	۱۴۰۴/۱۲/۲۹	گندم طلایی (سهامی خاص) ۳۰
	۱۴۰۴/۱۲/۲۹	آریان کیمیا تک (سهامی عام) ۲۱

۹-۲-۲- کسب سود از بازار سرمایه با توجه به رصد اطلاعاتی بازار سهام

در صورت ایجاد شرایط رشد در بازار سرمایه، این شرکت با خرید سهام شرکت های رو به توسعه منجر به سودآوری بیشتر سازمان و افزایش حقوق سهامداران خواهد شد. شرکت تا پایان دوره مورد گزارش مبلغ ۸۳,۷۳۵,۵۲۹ میلیون ریال در بازار های مالی و پولی ، سرمایه گذاری کرده است.

۱۰-۲- راهبردهای شرکت برای مواجهه با افزایش هزینه‌ها

با توجه به شرایط اقتصادی کشور و روندهای تورمی حاکم بر بازار که منجر به افزایش هزینه‌های عملیاتی گردیده است، مدیریت شرکت افق کوروش در راستای حفظ پایداری سودآوری و بهینه‌سازی ساختار هزینه‌ها، مجموعه‌ای از سیاست‌ها و اقدامات مدیریتی را در حوزه‌های مختلف هزینه‌ای به اجرا گذاشته است که اهم آن‌ها به شرح زیر می‌باشد.

- هزینه خرید کالا: شرکت با افزایش مقیاس خرید، توسعه همکاری با تأمین‌کنندگان اصلی و استفاده از ظرفیت تسویه به‌موقع و زود هنگام، در جهت ارتقای قدرت چانه‌زنی و بهره‌مندی از شرایط خرید مناسب‌تر اقدام نموده است.
- هزینه حقوق و دستمزد: با وجود افزایش اجتناب‌ناپذیر حقوق و دستمزد مطابق مقررات قانونی، شرکت از طریق حفظ نیروی انسانی متخصص و ارتقای بهره‌وری عملیاتی، رشد هزینه‌های سرمایه انسانی را مدیریت نموده است.
- هزینه اجاره فروشگاه‌ها: در راستای کنترل هزینه‌های اجاره، شرکت با انعقاد قراردادهای بلندمدت و توسعه فروشگاه‌های فرانچایز، ثبات بیشتری در ساختار هزینه‌ای این بخش ایجاد نموده است.
- هزینه‌های حمل و لجستیک: شرکت با توسعه و بهبود سامانه‌های حمل‌ونقل و لجستیک داخلی و کاهش وابستگی به خدمات برون‌سپاری شده، در جهت افزایش کارایی و کاهش هزینه‌های توزیع اقدام کرده است.
- هزینه‌های بازاریابی و تبلیغات: شرکت با اجرای کمپین‌ها و پروموشن‌های هدفمند، کم‌ریسک با بازدهی بالا و نیز از طریق بازنگری سیاست‌های فروش و تخفیف‌گذاری، هزینه‌های مرتبط با بازاریابی و تبلیغات را مدیریت نموده است.
- هزینه‌های عملیاتی و اداری: شرکت با بهینه‌سازی مصرف انرژی از طریق استفاده از تجهیزات کم‌مصرف و پایش مستمر مصرف در فروشگاه‌ها و توقف هزینه‌های غیرضروری فروشگاه‌ها سعی در مدیریت هزینه‌های عملیاتی و اداری
- هزینه توسعه فروشگاه‌ها: شرکت از طریق توسعه کیفی فروشگاه‌ها هزینه‌های مرتبط با توسعه فروشگاه‌ها را مدیریت نموده

۱۱-۲- برنامه شرکت جهت حفظ ترکیب دارایی‌های شرکت

در راستای رعایت دستورالعمل پذیرش (شرایط اختصاصی پذیرش سهام شرکتهای سرمایه گذاری) و دستورالعمل شناسایی و ثبت نهادهای مالی فعال در بازار اوراق بهادار نزد سازمان.

بر اساس ابلاغیه شماره ۱۲۱/۱۷۳۸۳۰ مورخ ۱۳۹۱/۱۹/۰۱ " اصلاح موادی از دستورالعمل پذیرش اوراق بهادار در بورس اوراق بهادار تهران " بند "د" ماده ۱۱ شرایط خاص پذیرش سهام عادی در بازار دوم در افق کوروش رعایت شده است:

سرمایه ثبت شده افق کوروش سی هزار میلیارد ریال و سهام شناور شرکت ۱۲ درصد می‌باشد.

تعداد سهام	۳۰ B
حجم مبنا	۱
سهام شناور	۱۲%

جمع دارایی‌ها (میلیون ریال)	۵۶۴,۹۵۵,۰۵۳
جمع حقوق مالکانه (میلیون ریال)	۱۱۶,۴۰۴,۸۴۸
حقوق صاحبان سهام به کل دارایی‌ها	۲۰.۶%

در افق کوروش دارایی‌های ثابت مشهود و همچنین موجودی مواد و کالا، در مقابل خطرات احتمالی ناشی از حریق، سیل، زلزله بیمه شده است.

در واقع هیچ یک از موارد این دستورالعمل در طی فعالیت شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش نقض نشده است و با توجه به ترکیب دارایی‌ها و بدهی‌های این شرکت همواره موارد مندرج رعایت خواهد شد.

بخش سوم: مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط

۳-۱- منابع و مصارف:

- سرمایه انسانی و فکری: میانگین تعداد نیروی انسانی شرکت طی دوره مالی مورد گزارش در مقایسه با پایان دوره ۱۲ ماهه ۱۴۰۴ و برآورد ۱۲ ماهه منتهی به سال ۱۴۰۵ به شرح جدول ذیل می‌باشد:

دوره	دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	برآورد دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۱۴۰۵/۱۲/۲۹
تعداد	۱۵,۹۹۵	۱۶,۰۸۸	۱۶,۰۸۸

- تجزیه و تحلیل کفایت ساختار سرمایه شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش دارای گردش نقدینگی مناسبی بوده و از ساختار سرمایه‌ای مستحکمی برخوردار می‌باشد. در ذیل به تجزیه و تحلیل ساختار سرمایه و صورت وضعیت مالی پرداخته‌ایم.
- وضعیت سرمایه در گردش، شامل الزامات، تعهدات شرکت و راهبرد و توانایی شرکت در مواجهه با کمبود سرمایه در گردش: ساختار سرمایه شرکت در سطح صورتهای مالی مورخ ۳۰ آذر ۱۴۰۴ در مقایسه با پایان سال گذشته به شرح جدول ذیل است:
- داراییهای جاری و بدهیهای جاری در تاریخ ۳۰ آذر ۱۴۰۴ به شرح جدول ذیل است.

دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	(مبالغ به میلیون ریال)
دارایی‌های جاری:		
پیش پرداخت‌ها	۱۷,۴۰۰,۲۴۱	۹,۰۴۵,۱۰۶
موجودی مواد و کالا	۱۴۴,۳۵۴,۷۲۵	۱۰۰,۵۰۷,۱۸۰
دریافتنی‌های تجاری و سایر دریافتنی‌ها	۷۷,۲۹۴,۰۴۸	۶۰,۹۴۸,۲۸۲
سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت	۸۳,۷۳۵,۵۲۹	۲۸,۷۹۵,۶۲۸
موجودی نقد	۶,۵۴۸,۶۵۹	۲۹,۸۵۲,۲۱۵
جمع دارایی‌های جاری	۳۲۹,۳۳۳,۲۰۳	۲۲۹,۱۴۸,۴۱۰
بدهی‌های جاری:		
پرداختنی‌های تجاری و سایر پرداختنی‌ها	۴۱۵,۷۳۷,۳۶۲	۲۶۱,۷۹۲,۵۳۷
مالیات پرداختنی	۱۸,۲۵۷,۴۵۲	۹,۸۳۹,۷۹۵
سود سهام پرداختنی	۴۲۱,۵۸۶	۴۱۳,۵۴۰
پیش‌دریافت‌ها	۷,۵۷۵,۱۷۸	۹,۰۳۷,۴۷۰
جمع بدهی‌های جاری	۴۴۱,۹۹۱,۵۷۷	۲۸۱,۰۸۳,۳۴۲

جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی، سرمایه‌گذاری و فعالیت‌های تامین مالی در دوره مالی به شرح ذیل می باشد:

دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	مبالغ به میلیون ریال
۵۶,۳۱۱,۴۸۰	۱۰۰,۹۵۲,۰۱۷	جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی
(۳۴,۵۲۳,۲۲۵)	(۱۱۷,۶۱۹,۰۴۹)	جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری
(۲۱,۹۴۳,۶۴۵)	(۶,۶۳۶,۵۲۳)	جریان خالص ورود (خروج) نقد حاصل از فعالیت‌های تامین مالی

۱-۳- ریسک‌ها و عدم قطعیت‌های اصلی راهبردی، تجاری، عملیاتی و مالی

شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (سهامی عام) در راستای استقرار نظام حاکمیت شرکتی و تقویت سازوکارهای کنترلی، نسبت به تشکیل کمیته مدیریت ریسک و حسابرسی اقدام نموده است. این کمیته با هدف شناسایی بهنگام، ارزیابی، پایش و اتخاذ تدابیر مناسب در قبال ریسک‌ها و عدم قطعیت‌های ناشی از عوامل درون‌سازمانی و برون‌سازمانی که می‌تواند بر تحقق اهداف راهبردی، عملیاتی و مالی شرکت اثرگذار باشد، فعالیت می‌نماید.

در چارچوب مدیریت ریسک شرکت، ریسک به هر رویداد یا شرایطی اطلاق می‌گردد که می‌تواند بر دستیابی به اهداف کوتاه‌مدت عملیاتی یا اهداف بلندمدت راهبردی شرکت اثر منفی داشته باشد. در مقابل، فرصت‌ها نیز به‌عنوان ظرفیت‌های بالقوه‌ای تلقی می‌شوند که بهره‌برداری مناسب از آن‌ها می‌تواند منجر به خلق ارزش افزوده و دستیابی به عملکردی فراتر از اهداف پیش‌بینی شده گردد. اهم ریسک‌های شناسایی شده و راهبردهای مدیریت آن‌ها در ۱۰ حوزه به شرح ذیل می‌باشد:

راهبردهای مدیر برای مقابله یا کاهش ریسک‌ها و میزان اثربخشی راهبردهای مدیریت ریسک

۱- **ریسک‌های حوزه استراتژیک:** با توجه به تغییرات مستمر در الگوی خرید مصرف‌کنندگان و شدت رقابت در صنعت خرده‌فروشی، عدم انطباق به‌موقع استراتژی‌های شرکت با تحولات بازار می‌تواند بر تحقق اهداف بلندمدت اثرگذار باشد، از این‌رو شرکت با پایش مستمر محیط رقابتی، بازنگری دوره‌ای برنامه‌های استراتژیک و توسعه متوازن شبکه فروش و کانال‌های توزیع، نسبت به مدیریت این ریسک اقدام می‌نماید.

۲- **ریسک‌های حوزه مالی:** نوسانات قیمت کالاها، افزایش هزینه‌های عملیاتی و شرایط اقتصادی می‌تواند بر حاشیه سود و جریان‌های نقدی شرکت تأثیرگذار باشد، لذا مدیریت شرکت با تمرکز بر کنترل هزینه‌ها، بهینه‌سازی فرآیندهای خرید، مدیریت سرمایه در گردش و نظارت مستمر بر نقدینگی در جهت کاهش آثار این ریسک اقدام می‌نماید.

۳- **ریسک‌های حوزه عملیاتی:** احتمال بروز اختلال در فرآیندهای تامین، انبارش و توزیع کالا می‌تواند منجر به کاهش سطح خدمت‌رسانی و افزایش هزینه‌ها گردد، به همین منظور شرکت با توسعه زیرساخت‌های لجستیکی، تنوع‌بخشی به منابع تامین و استقرار نظام‌های کنترلی و پایش عملیات، نسبت به مدیریت این ریسک اقدام کرده است.

۴- **ریسک‌های حوزه منابع انسانی:** چالش‌های مرتبط با جذب، نگهداشت و ارتقای مهارت کارکنان می‌تواند بر بهره‌وری عملیاتی اثرگذار باشد، از این‌رو شرکت با اجرای برنامه‌های آموزشی مستمر، نظام‌های انگیزشی، ارزیابی عملکرد و بهبود ساختارهای جبران خدمات، در راستای کاهش این ریسک گام برداشته است.

۵- **ریسک‌های حوزه فناوری اطلاعات:** بروز اختلال در سامانه‌های اطلاعاتی، ضعف زیرساخت‌های فناوری یا تهدیدات سایبری می‌تواند موجب وقفه در عملیات فروش و زنجیره تامین گردد، لذا شرکت با تقویت زیرساخت‌های فناوری اطلاعات، انجام پشتیبان‌گیری منظم، ارتقای امنیت سامانه‌ها و توسعه سیستم‌های پایدار، این ریسک را مدیریت می‌نماید.

۶- **ریسک‌های حوزه امنیت:** وقوع تخلفات، سرقت یا تهدیدات امنیتی در فروشگاه‌ها، انبارها و ناوگان حمل‌ونقل می‌تواند منجر به زیان مالی و اختلال عملیاتی شود، از این‌رو شرکت با استقرار سامانه‌های نظارتی، کنترل‌های امنیتی، آموزش کارکنان و استانداردسازی فرآیندها، در جهت کاهش این ریسک اقدام می‌نماید.

۷- ریسک‌های حوزه حقوقی: احتمال بروز اختلافات قراردادی با تأمین‌کنندگان، پیمانکاران یا سایر اشخاص ثالث می‌تواند موجب تحمیل هزینه‌های حقوقی و ایجاد عدم قطعیت گردد، لذا شرکت با تنظیم قراردادهای شفاف، اعمال کنترل‌های حقوقی و بهره‌گیری از مشاوره‌های تخصصی، این ریسک را مدیریت می‌نماید.

۸- ریسک‌های حوزه قانون و مقرراتی: تغییر در قوانین و مقررات مرتبط با فعالیت‌های تجاری، مالیاتی، کار و تأمین اجتماعی می‌تواند الزامات جدیدی برای شرکت ایجاد نماید، از این رو مدیریت شرکت با پیش‌مستمر مقررات، تعامل با مراجع ذی‌ربط و انطباق فرآیندها با الزامات قانونی، در راستای کاهش اثرات این ریسک اقدام می‌کند.

۹- ریسک‌های حوزه زیست‌محیطی: فعالیت‌های گسترده فروشگاهی، مصرف انرژی و مدیریت پسماند می‌تواند پیامدهای زیست‌محیطی و هزینه‌های مرتبط ایجاد نماید، لذا شرکت با بهینه‌سازی مصرف انرژی، مدیریت مناسب پسماند و رعایت استانداردهای محیط‌زیستی، نسبت به کنترل این ریسک اقدام می‌نماید.

۱۰- ریسک اعتباری: ریسک اعتباری به احتمال ناتوانی طرف‌های قرارداد در ایفای تعهدات مالی خود اطلاق می‌شود که می‌تواند منجر به زیان مالی برای شرکت گردد. شرکت در این راستا سیاست همکاری با طرف‌های تجاری معتبر و در موارد مقتضی اخذ تضامین کافی را در دستور کار قرار داده است. با توجه به ماهیت فعالیت شرکت که عمدتاً مبتنی بر خرید نسبه کالا و فروش نقدی می‌باشد، این ریسک در سطح محدودی مطرح بوده و عمدتاً با ارتباط با پیش‌پرداخت‌های خرید تجهیزات فروشگاهی و همچنین تسهیلات اعطایی به عاملین فرانچایز مطرح می‌گردد.

۱۱- ریسک نقدینگی: ریسک نقدینگی به احتمال عدم توانایی شرکت در ایفای به‌موقع تعهدات مالی اطلاق می‌شود. شرکت به‌منظور مدیریت این ریسک، چارچوبی منسجم برای برنامه‌ریزی و کنترل جریان‌های نقدی در افق‌های زمانی کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت تدوین نموده است. در این راستا، جریان‌های نقدی پیش‌بینی شده و واقعی به‌صورت مستمر پایش شده و برنامه‌ریزی لازم جهت تأمین منابع مالی مورد نیاز برای ایفای تعهدات شرکت از جمله تسویه حساب با تأمین‌کنندگان، پرداخت حقوق و مزایا، هزینه‌های اجاره، حق‌العمل فرانچایز و سایر هزینه‌های عملیاتی انجام می‌گیرد. همچنین توسعه شبکه فروشگاهی شرکت عمدتاً از طریق گسترش فروشگاه‌های فرانچایز دنبال می‌شود که این رویکرد به مدیریت بهینه منابع نقدی شرکت کمک می‌نماید.

۱۲- ورود رقبای جدید در صنعت خرده‌فروشی: احتمال ورود شرکت‌های جدید داخلی و با حضور بازیگران خارجی در صنعت خرده‌فروشی از جمله ریسک‌های بالقوه این صنعت محسوب می‌شود. شرکت در راستای مدیریت این ریسک با تمرکز بر توسعه مستمر شبکه فروشگاهی، افزایش دسترسی مشتریان به فروشگاه‌ها، تقویت سهم بازار و ارتقای کیفیت خدمات، تلاش نموده است جایگاه رقابتی خود را در این صنعت حفظ و تقویت نماید. گستردگی شبکه فروشگاه‌های افق کوروش در سطح کشور موجب شده است در بسیاری از شهرها و مناطق، این شرکت به‌عنوان یکی از بازیگران اصلی صنعت خرده‌فروشی حضور مؤثری داشته باشد.

۱۳- ریسک شرایط بحرانی جنگ: در زمان جنگ، مدیریت ریسک‌ها و تدوین راهبردهای مؤثر اهمیت حیاتی پیدا می‌کند. در این وضعیت، مدیران باید به دقت ریسک‌های بالقوه مانند کاهش منابع، تضعیف زیرساخت‌ها و گردش مالی، آسیب به نیروی انسانی و تداوم فعالیت‌ها را شناسایی و ارزیابی کنند. از آنجایی که در این شرایط، هر تصمیم ناصحیح می‌تواند منجر به خسارت‌های جبران‌ناپذیر و کاهش شدید توانمندی‌های شرکت شود، تدوین راهبردهای کارآمد جهت مقابله و کاهش این ریسک‌ها امری ضروری است. یکی از اصلی‌ترین راهکارها، تمرکز بر تقویت زیرساخت‌های حیاتی و ذخیره‌سازی منابع است؛ همچنین، تمرکز بر آموزش و افزایش توانمندی نیروهای انسانی جهت انجام وظایف بحرانی، یکی دیگر از راهبردهای کلیدی است که به کاهش اثرات منفی جنگ کمک می‌کند. برای حفظ روحیه و انسجام داخلی، ارتباط شفاف و کارآمد میان سطوح مختلف مدیریتی، نقش مهمی ایفا می‌کند و می‌تواند در تصمیم‌گیری‌های سریع مؤثر باشد. در کنار این موارد، بهره‌گیری از فناوری‌های نوین و اطلاعات به‌روز برای پایش و تحلیل وضعیت میدان جنگ و ارتقای قابلیت‌های واکنش سریع، از دیگر استراتژی‌های مؤثر است که می‌تواند اثربخشی اقدامات مدیریت ریسک را افزایش دهد. در نهایت، انعطاف‌پذیری و توانایی انطباق سریع با شرایط متغیر، پایه‌ای استراتژیک برای عبور از بحران محسوب می‌شود. هرچند جنگ چالش‌های بی‌سابقه‌ای را بر سر راه مدیران قرار می‌دهد، اما با اتخاذ راهبردهای هوشمندانه و تمرکز بر کاهش ریسک‌ها، فرصت‌های ارزشمندی برای حفظ و تقویت جایگاه سازمان یا کشور در مسیر بحران فراهم می‌گردد.

۲-۱-۳- روابط مهم با ذینفعان و چگونگی احتمال تاثیر این روابط بر عملکرد، ارزش و ماهیت کسب و کار شرکت و چگونگی مدیریت این روابط

شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش در چارچوب فعالیت‌های عملیاتی خود با طیف گسترده‌ای از نهادهای حاکمیتی، سازمان‌های دولتی و همچنین اشخاص حقیقی و حقوقی بخش خصوصی در تعامل می‌باشد. از جمله مهم‌ترین این نهادها می‌توان به وزارت صنعت، معدن و تجارت، سازمان امور مالیاتی کشور، سازمان تأمین اجتماعی، شبکه بانکی و سایر مراجع ذی‌ربط اشاره نمود. رعایت الزامات قانونی و مقررات حاکم بر فعالیت‌های شرکت و تعامل مؤثر با این نهادها، می‌تواند تأثیر قابل توجهی بر عملکرد عملیاتی، وضعیت مالی و تداوم فعالیت شرکت داشته باشد.

به طور کلی، روابط شرکت با ذینفعان اصلی در حوزه فعالیت خود می‌تواند زمینه‌ساز ایجاد فرصت‌ها و در عین حال مواجهه با برخی ریسک‌های عملیاتی و تجاری باشد. در این راستا، مهم‌ترین گروه‌های ذینفع و ماهیت روابط شرکت با آن‌ها به شرح زیر قابل طبقه‌بندی می‌باشد:

• **مالکان املاک فروشگاه‌ها:** بخش قابل توجهی از فروشگاه‌های شرکت در املاک استیجاری فعالیت می‌نمایند. از این رو، مدیریت مناسب قراردادهای اجاره، حفظ روابط پایدار با مالکان املاک و برنامه‌ریزی برای تمدید یا جایگزینی قراردادهای، نقش مهمی در پایداری شبکه فروشگاه‌های شرکت دارد.

• **عاملین و صاحبان فرانچایز:** یکی از ارکان اصلی توسعه شبکه فروشگاه‌های شرکت، همکاری با عاملین فرانچایز می‌باشد. این همکاری در قالب قراردادهای اعطای فرانچایز انجام شده و شامل مدیریت عملکرد فروشگاه‌ها، توسعه فروش، کنترل هزینه‌ها و پرداخت حق‌العمل فرانچایز مطابق ضوابط تعیین شده می‌باشد.

• **گروه صنعتی گلرنگ:** به عنوان سهامدار عمده، تعامل با شرکت‌های تابعه و وابسته گروه صنعتی گلرنگ در حوزه‌هایی نظیر تأمین کالا و بهره‌مندی از خطوط اعتباری یا تسهیلاتی در شرایط خاص می‌تواند نقش حمایتی در پایداری عملیات شرکت ایفا نماید.

• **حسابرس مستقل و بازرس قانونی:** حسابرس مستقل و بازرس قانونی با بررسی و حسابرسی صورت‌های مالی شرکت و ارائه گزارش‌های حسابرسی، نقش مهمی در ارتقای شفافیت اطلاعات مالی، بهبود نظام‌های کنترلی و تقویت فرآیند تصمیم‌گیری مدیران و ذینفعان ایفا می‌نمایند.

• **تأمین‌کنندگان:** به‌عنوان یکی از ارکان اصلی زنجیره ارزش شرکت، تأمین‌کنندگان نقش تعیین‌کننده‌ای در استمرار عملیات فروش و حفظ سطح مطلوب موجودی دارند. تعامل مؤثر، انعقاد قراردادهای بلندمدت و مدیریت کیفیت و زمان تأمین کالا از جمله محورهای اصلی در مدیریت رابطه با این گروه از ذینفعان می‌باشد.

• **مشتریان و مصرف‌کنندگان نهایی:** به‌عنوان مهم‌ترین گروه ذینفع، رضایتمندی مشتریان و حفظ اعتماد آن‌ها از طریق ارائه کالاهای باکیفیت، قیمت‌های رقابتی و خدمات مطلوب فروش از اولویت‌های راهبردی شرکت محسوب می‌شود. تحلیل رفتار مصرف‌کننده و توسعه خدمات مبتنی بر داده‌های مشتریان نیز در مدیریت این رابطه نقش کلیدی ایفا می‌کند.

• **کارکنان:** کارکنان شرکت به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین سرمایه‌های انسانی و ارکان تحقق اهداف عملیاتی و راهبردی، نقش مستقیم و مؤثری در کیفیت ارائه خدمات، بهره‌وری عملیاتی و تجربه مشتریان ایفا می‌نمایند. شرکت با اجرای نظام‌های ارزیابی عملکرد، برنامه‌های آموزشی مستمر، پرداخت‌های مبتنی بر بهره‌وری و ایجاد بسترهای انگیزشی مناسب، درصدد ارتقای سرمایه انسانی و افزایش تعلق سازمانی کارکنان می‌باشد.

• **رانندگان:** رانندگان و عوامل حمل‌ونقل به‌عنوان یکی از ارکان کلیدی در زنجیره تأمین و توزیع کالا، نقش مهمی در تحویل به‌موقع کالا به فروشگاه‌ها و مشتریان و حفظ تداوم عملیات شرکت ایفا می‌نمایند. شرکت در راستای مدیریت مؤثر این رابطه، ضمن توسعه ناوگان حمل‌ونقل و بهبود فرآیندهای عملیاتی، از طریق انعقاد قراردادهای شفاف، پایش عملکرد، آموزش‌های تخصصی و به‌کارگیری سامانه‌های کنترلی، نسبت به ارتقای کارایی و کاهش ریسک‌های عملیاتی در این حوزه اقدام می‌نماید.

۲-۳- تغییرات در زنجیره عرضه

شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش (سهامی عام) در راستای ارتقای کارایی زنجیره تأمین و بهبود دسترسی مشتریان به کالا، اقدام به توسعه ناوگان حمل‌ونقل، بهبود سامانه‌های لجستیکی و راه‌اندازی مراکز توزیع و انبارهای منطقه‌ای در نقاط مختلف کشور نموده است. این اقدامات با هدف بهینه‌سازی فرآیند توزیع کالا، کاهش وابستگی به واسطه‌های غیرضروری، کنترل هزینه‌های عملیاتی و افزایش قدرت تأمین کالا انجام شده و زمینه ارائه قیمت‌های رقابتی‌تر و تخفیفات بیشتر به مشتریان را فراهم نموده است. در این حوزه، برنامه‌های توسعه‌ای بیشتری نیز در دست اجرا می‌باشد. همچنین با توجه به تغییر الگوی خرید مصرف‌کنندگان، شرکت توسعه فروش اینترنتی را به عنوان یکی از مسیرهای تکمیل زنجیره عرضه و ارتقای خدمات به مشتریان در دستور کار قرار داده و در حال توسعه مستمر زیرساخت‌ها و ظرفیت‌های این بخش می‌باشد.

۳-۳- تغییرات در صنعت، وضعیت رقابت، ریسک رقابت و راهبرد شرکت برای کاهش اثرات

یکی از تحولات قابل توجه در صنعت خرده‌فروشی طی سال‌های اخیر، گسترش فروش غیرحضوری و افزایش تمایل مصرف‌کنندگان به استفاده از بسترهای آنلاین برای تأمین مایحتاج روزانه بوده است. در این راستا، شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش نیز همگام با روندهای صنعت، توسعه فروش اینترنتی و تقویت زیرساخت‌های مرتبط با آن را در دستور کار قرار داده است. با توجه به تشدید رقابت در صنعت خرده‌فروشی، شرکت ضمن پایش مستمر تحولات بازار و رفتار رقبا، تلاش نموده است از طریق توسعه کانال‌های فروش، بهبود دسترسی مشتریان به کالا، ارتقای کیفیت خدمات، بهبود تجربه مشتری و بهره‌گیری از ظرفیت‌های فناوری، آثار ناشی از ریسک رقابت را مدیریت و موقعیت رقابتی خود را در بازار تقویت نماید. همچنین سایر فرصت‌ها و روش‌های توسعه فروش نیز به‌صورت مستمر مورد بررسی و ارزیابی قرار می‌گیرد.

بخش چهارم: نتایج عملیات و چشم اندازها

۴-۱- عملکرد مالی و غیرمالی شرکت در پایان دوره

در پایان دوره، عملکرد مالی و غیرمالی شرکت افق کوروش بیانگر روند پایدار رشد در درآمدهای عملیاتی است؛ رشدی که عمدتاً از بهره‌وری بالاتر و بلوغ فروشگاه‌های موجود ناشی می‌شود. تمرکز شرکت بر ارتقای کارایی عملیات فروشگاه‌ها، بهبود فرآیندهای لجستیکی و تقویت کیفیت خدمات است. همچنین نظارت و کنترل مستمر بر اجرای برنامه‌های عملیاتی، به منظور حفظ و افزایش اثربخشی فعالیت‌ها به صورت منظم انجام می‌گیرد.

شرح مبانی محاسبه مالیات و معافیت های مشمول شرکت :

معافیت های مشمول شرکت

طبق ماده ۱۴۳ قانون مالیات های مستقیم معادل ۱۰ درصد از مالیات بر درآمد شرکتهای پذیرفته شده در بورس بخشوده می شود و در صورتی که شرکت در پایان دوره مالی حداقل ۲۵ درصد سهام شناور آزاد داشته می باشد معافیت مذکور دو برابر خواهد شد.

طبق تبصره ۷ ماده ۱۰۵ قانون مالیاتهای مستقیم به ازای هر ۱۰ درصد افزایش درآمد مشمول مالیات ابرازی نسبت به سال قبل یک درصد از ۲۵ درصد نرخ مالیاتی سالانه تا سقف ۵ درصد کاهش می یابد. (در سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ مزاد بر ۳۵٪ رشد در درآمد نسبت به سال گذشته و در سال ۱۴۰۳ تا سقف هفت هزار و پانصد میلیارد ریال و برای سال ۱۴۰۴ تا سقف هفت هزار میلیارد ریال درآمد مشمول مالیات (سود خالص) قابل اعمال است .

طبق تبصره ۴ ماده ۱۰۵ قانون مالیات های مستقیم کل سود سهام با توجه به اینکه قبلاً درصد مالیات آن اخذ گردیده مشمول مالیات درآمد شرکتی نمی باشد . سود سپرده بانکی طبق بند ۲ ماده ۱۴۵ قانون مالیات های مستقیم معاف از مالیات می باشد.

سود سهام و سود سرمایه گذاری، مطابق مواد ۱۴۳ و ۱۴۳ مکرر قانون مالیات های مستقیم معاف می باشد.

در ادامه وضعیت شرکت در حوزه درآمدهای عملیاتی، سایر درآمدهای عملیاتی و سایر درآمدهای غیرعملیاتی در پایان دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۳۰ آذر ۱۴۰۴ در مقایسه با دوره مالی قبل و برآورد دوازده ماهه سال ۱۴۰۵ به شرح جداول ذیل ارائه می‌گردد:

برآورد دوره ۹ ماهه منتهی به ۳۰ آذر ۱۴۰۴	دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۳۰ آذر ۱۴۰۳	دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۳۰ آذر ۱۴۰۴	درآمدهای عملیاتی
میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال	شرح
۱,۴۵۶,۰۱۹,۲۲۶	۳۵۱,۷۲۹,۲۱۲	۵۹۲,۸۸۹,۵۶۲	فروشگاه‌های عادی
۱,۶۸۹,۸۷۲,۹۱۷	۳۵۸,۵۸۴,۴۰۰	۶۴۰,۳۱۹,۳۴۹	فروشگاه‌های فرانشایز
۱۹۸,۹۲۵,۴۶۷	۱۵,۲۵۰,۱۶۶	۳۳,۵۷۱,۳۴۸	عمده
۱۹۷,۰۱۷,۰۷۳	۳۸,۲۴۰,۳۲۵	۷۱,۱۰۲,۱۶۶	فروشگاه اینترنتی
۰	۶,۶۷۳,۳۴۶	۱۵,۴۱۵,۱۳۸	تجهیزات فروشگاه‌ها، اداری و سردخانه‌ای
۰	(۵,۳۵۲,۳۵۳)	(۹,۳۸۶,۱۵۵)	برگشت از فروش
(۳۰۴,۱۶۷,۰۴۹)	(۴۹۷,۰۰۰)	(۱,۹۵۵,۱۶۳)	تخفیفات فروش
۳,۲۳۷,۶۶۷,۶۳۴	۷۶۴,۶۲۸,۰۹۷	۱,۳۴۱,۹۵۶,۲۴۶	فروش خالص

۴-۲- اطلاعات و نسبت‌های مربوطه (بدهی/سهام یا نسبت پوشش سود) در ارتباط با رتبه اعتباری

شرح	دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	۱۴۰۳/۱۲/۳۰
نسبت بدهی به دارایی	۷۹٪	۷۶٪
نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام	۳۸۵٪	۳۱۵٪
بازده حقوق صاحبان سهام	۵۲٪	۶۱٪

۴-۳- معاملات با اهمیت با اشخاص وابسته و چگونگی تاثیر آنها بر عملکرد، ارزش و ماهیت کسب و کار شرکت

در حال حاضر بخشی از خرید کالا در شرکت افق کوروش از تامین‌کنندگان گروه صنعتی گلرنگ و به طور خاص شرکت های گروه توسعه کشت و صنعت بوده که در صورت بحران و عدم تامین کالا توسط سایر تامین‌کنندگان امکان رشد این درصد مهیا است.

بخشی از دارایی‌های ثابت مجموعه از شرکت سامان پویا تامین می‌شود که کمک زیادی در توسعه فروشگاه‌ها و فرانچایزها بوده و منجر به عدم مواجهه این شرکت با کمبود تجهیزات فروشگاه‌ها شده است.

عمده فروش اینترنتی شرکت از طریق شرکت فرعی اکالا صورت می‌پذیرد که با توجه به تغییر میل خرید مردم به صورت اینترنتی در همگام سازی شرکت با مدرن شدن جامعه موثر بوده و منجر به رشد فروش شده است.

همچنین سرمایه گذاری های اصلی شرکت در بازار سرمایه توسط شرکت بازرگانی افق کوروش صورت می‌پذیرد.

۴-۴- تغییرات در کارکنان اصلی، شامل خروج مدیران اجرایی اصلی

باستناد مصوبه مجمع عمومی عادی و جلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۴/۰۴/۱۸ اسامی اعضای هیئت مدیره و نمایندگان آنها افشا گردید.

۴-۵- نتایج احتمالی دعاوی حقوقی و اثرات ناشی از آن

این شرکت دعاوی حقوقی قابل اهمیتی نداشته و این مساله تاثیر قابل مشاهده‌ای در روند دستیابی به اهداف نخواهد داشت.

۴-۶- تغییر در الگوهای خرید مشتریان، روش‌های فروش و حجم تخفیفات

واحد بازاریابی شرکت از بخش‌های مختلف و نیروهای متخصصی تشکیل شده که در زمینه تحقیقات بازار، تبلیغات، دیجیتال مارکتینگ، طراحی، چاپک سازی چیدمان، پورتال،

باشگاه مشتریان، تجربه مشتری و برندینگ فعالیت می‌نمایند. پس از بررسی اثرات شرایط مختلف اقتصادی و غیراقتصادی بر سبد خرید اقشار مختلف جامعه، برنامه‌های

راهبردی ارائه شده توسط تیم بازاریابی از قبیل جشنواره‌ها و غیره در جلسات هیئت مدیره بررسی و بودجه مورد نیاز به آن اختصاص داده می‌شود که در طول سال مالی در

راستای تحقق اهداف شرکت، اجرایی می‌شوند.

۷-۴- وضعیت نهایی عملکرد، پیشرفت (رشد یا تغییر) شرکت در سال جاری و در آینده

فروش پایان دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۳۰ آذر ۱۴۰۴ به میزان ۱,۳۴۱,۹۵۶,۲۴۶ میلیون ریال بوده است که درآمدهای عملیاتی ناشی از گسترش فعالیت شرکت در راستای برنامه‌های توسعه‌ای و اهداف راهبردی آن می‌باشد. حجم بالای بازار و نوپا بودن صنعت خرده‌فروشی و هم چنین قرار داشتن شرکت در مرحله رشد، مستلزم سرعت بالای افزایش عملیات می‌باشد. با توجه به چشم انداز شرکت مبنی بر پیوستن به لیست ۲۵۰ خرده فروش دنیا تا سال ۱۴۰۸، شرکت روند رشد پر سرعت خود را با افتتاح فروشگاه‌های جدید و به ویژه از اواسط سال ۱۳۹۲ آغاز نمود. به نحوی که تعداد فروشگاه‌های کشور روند افزایشی چند صد درصدی را تجربه کرد.

تعداد فروشگاه های عادی و فرانچایز تا پایان دوره مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ به ترتیب ۲,۱۰۳ و ۳,۰۱۹ فروشگاه بوده است.

صورت سود و زیان	دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	برآورد دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۱۴۰۵/۱۲/۲۹
شرکت	میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال
درآمدهای عملیاتی	۱,۳۴۱,۹۵۶,۲۴۶	۷۶۴,۶۲۸,۰۹۷	۳,۳۳۷,۶۶۷,۶۳۴
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۱,۱۱۵,۱۸۸,۶۲۸)	(۶۴۰,۹۱۱,۹۴۵)	(۲,۶۵۷,۵۶۸,۹۷۵)
سود ناخالص	۲۲۶,۷۶۷,۶۱۸	۱۲۳,۷۱۶,۱۵۲	۵۸۰,۰۹۸,۶۵۹
هزینه‌های توزیع و فروش	(۱۹۶,۷۷۰,۵۰۵)	(۱۰۷,۲۱۳,۹۶۶)	(۴۶۲,۴۴۵,۶۳۵)
هزینه‌های عمومی و اداری	(۲۴,۵۲۹,۴۹۷)	(۱۳,۹۶۶,۰۳۵)	(۵۲,۳۳۹,۵۹۳)
سایر درآمدها	۵۶,۸۰۱,۸۰۷	۳۶,۷۵۰,۶۶۳	۱۱۳,۲۷۲,۰۰۲
سود عملیاتی	۶۲,۲۶۹,۴۲۴	۳۹,۲۸۶,۸۱۴	۱۷۸,۵۹۵,۴۳۳
هزینه‌های مالی	(۳۴,۱۱۵)	(۲۱۲,۶۰۱)	(۳۶,۰۰۰)
سایر درآمدها و هزینه غیر عملیاتی	۱۳,۶۷۲,۴۰۴	۵,۰۲۵,۵۵۱	۲۳,۰۳۹,۵۳۷
سود قبل از مالیات	۷۵,۹۰۷,۷۱۳	۴۴,۰۹۹,۷۶۴	۲۰۱,۵۹۸,۹۷۰
هزینه مالیات بر درآمد	(۱۴,۸۸۳,۹۱۱)	(۷,۰۳۳,۳۵۸)	(۴۰,۵۶۱,۹۷۲)
سود خالص	۶۱,۰۲۳,۸۰۲	۳۷,۰۶۶,۴۰۶	۱۶۱,۰۳۶,۹۹۷

با عنایت به پیش‌بینی سود خالص شرکت برای سال ۱۴۰۵، در صورت وقوع جنگ در کشور و مشکلات متعاقب آن (محدودیت در فرآیند های تأمین و توزیع کالا، کاهش قدرت خرید، افزایش هزینه‌ها، آسیب به زیرساخت‌ها و نوسانات اقتصادی) می‌تواند منجر به تعدیل قابل توجه در این پیش‌بینی گردد.

۴-۷-۱ وضعیت سایر درآمدهای عملیاتی و غیر عملیاتی

دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	سایر درآمدهای عملیاتی
میلیون ریال	میلیون ریال	شرکت
۲۶,۳۴۰,۲۵۴	۳۷,۷۷۳,۷۸۹	تبلیغات و سایر درآمدهای دریافتی از تامین کنندگان
۱۰,۳۹۸,۳۱۴	۱۷,۸۳۹,۹۰۷	درآمد شلف مبتنی بر فروش
(۴,۷۱۸,۱۰۷)	(۹,۱۹۳,۱۵۹)	هزینه کسری و سرک انبار
۲,۶۸۳,۶۲۷	۵,۰۷۳,۰۶۰	درآمد ضایعات
۸۳۷,۲۵۶	۱,۶۴۲,۴۴۱	درآمد انبار کندگردش
۴۰۳,۳۹۲	۹۸۹,۶۶۹	فروش نایلکس و کارتن
۳۸,۵۶۲	۶۲,۳۵۷	اجاره غرفه
۷۶۷,۳۶۵	۲,۶۱۳,۷۴۳	سایر
۳۶,۷۵۰,۶۶۳	۵۶,۸۰۱,۸۰۷	جمع

دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۰۹/۳۰	دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	سایر درآمدها و هزینه غیر عملیاتی
میلیون ریال	میلیون ریال	شرکت
۴۸۵,۸۸۳	۱,۳۲۲,۵۲۶	سود سهام
۲,۹۲۲,۷۳۲		سود حاصل از فروش شرکت توسعه تجارت الکترونیک کوروش
۸۳۴,۳۳۱	۱۰,۵۶۶,۸۱۲	درآمد حاصل از سرمایه گذاری در صندوق
۷۷۷,۳۵۸	۷۶,۷۹۳	سود (زیان) حاصل از فروش سرمایه گذاری
۵,۲۴۷	۱,۷۰۶,۲۷۴	سود سپرده‌های بانکی و سایر سرمایه گذاری ها
۵,۰۲۵,۵۵۱	۱۳,۶۷۲,۴۰۴	جمع

۴-۸- اقدامات یا طرح‌هایی که در طول سال مالی برای رشد شرکت انجام شده است:

در طی سال جاری در راستای رشد فروش اینترنتی و رشد تعداد فروشگاه‌ها برنامه‌ریزی و اقداماتی صورت پذیرفته است.

۹-۴- وضعیت سودهای تقسیمی

سال مالی	تعداد سهام	سود متعلقه به هر سهم (ریال)	سود تقسیمی هر سهم (ریال)	تاریخ مجمع عمومی سالانه	نحوه پرداخت	زمان تقسیم سود
۱۴۰۳	۳۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۸۴۴	۱,۱۶۰	۱۴۰۴/۰۴/۱۸	از طریق سهام	از تاریخ ۱۴۰۴/۰۵/۱۵ برای سهامداران حقیقی و از تاریخ ۱۴۰۴/۰۷/۰۸ برای سهامداران حقوقی قابل پرداخت بوده است.
۱۴۰۲	۲۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۸۲۳	۱,۲۰۰	۱۴۰۳/۰۴/۱۹	از طریق سهام	از تاریخ ۱۴۰۳/۰۴/۲۴ برای سهامداران حقیقی و از تاریخ ۱۴۰۳/۰۶/۰۶ برای سهامداران حقوقی قابل پرداخت بوده است.
۱۴۰۱	۱۲,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۵۶۹	۸۰۰	۱۴۰۲/۰۴/۱۸	از طریق سهام	از تاریخ ۱۴۰۲/۰۵/۲۲ قابل پرداخت بوده است.
۱۴۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۳,۹۲۸	۴۰۰	۱۴۰۱/۰۴/۱۸	از طریق سهام	۱۴۰۱/۱۲/۲۵ - ۱۴۰۱/۰۶/۰۸
۱۳۹۹	۳,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۵,۳۶۰	۴,۷۰۰	۱۴۰۰/۰۴/۲۱	از طریق بانک	۱۴۰۰/۱۲/۲۵ - ۱۴۰۰/۰۵/۱۰
۱۳۹۸	۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۵,۱۵۴	۵,۰۰۰	۱۳۹۹/۰۶/۱۸	از طریق بانک	۱۳۹۹/۱۲/۲۵ - ۱۳۹۹/۰۷/۰۱

۱۰-۴- افزایش یا کاهش ارزش سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت شرکت نسبت به دوره گذشته

سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت شرکت نسبت به سال مالی گذشته (میلیون ریال)		
نوع	دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	۱۴۰۳/۱۲/۳۰
شرکت اصلی	۸۳,۷۳۵,۵۲۹	۲۸,۷۹۵,۶۲۸

۱۱-۴- مهمترین معیارها و شاخص‌های عملکرد برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه با اهداف اعلام شده

شرح	شاخص اندازه گیری	عملکرد واقعی دوره مالی ۹ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۹/۳۰	انحراف
نوشیدنی	۷۷,۱۱۲,۷۴۷	۷۹,۴۹۷,۶۷۸	۲,۳۸۴,۹۳۰
شوینده	۱۹۸,۲۹۳,۴۵۶	۲۰۴,۴۲۶,۲۴۳	۶,۱۳۲,۷۸۷
خوراکی	۵۳۳,۵۶۶,۰۴۳	۵۵۰,۰۶۸,۰۸۶	۱۶,۵۰۲,۰۴۳
ملزومات/تجهیزات	۱۴,۹۵۲,۶۸۴	۱۵,۴۱۵,۱۳۸	۴۶۲,۴۵۴
لوازم منزل سبک	۲۵,۱۰۳,۹۹۸	۲۵,۸۸۰,۴۱۱	۷۷۶,۴۱۲
پروتئینی	۴۵۰,۲۹۷,۰۴۹	۴۶۴,۲۲۳,۷۶۲	۱۳,۹۲۶,۷۱۳
پوشاک	۵۹۹,۷۲۵	۶۱۸,۲۷۳	۱۸,۵۴۸
دخانیت	۱,۷۷۱,۸۵۵	۱,۸۲۶,۶۵۵	۵۴,۸۰۰
فروش	۱,۳۰۱,۶۹۷,۵۵۸	۱,۳۴۱,۹۵۶,۲۴۶	۴۰,۲۵۸,۶۸۷
بهای تمام شده کالا	(۱,۰۹۰,۸۲۲,۵۵۴)	(۱,۱۱۵,۱۸۸,۶۲۸)	(۲۴,۳۶۶,۰۷۴)
حاشیه سود	۲۱۰,۸۷۵,۰۰۴	۲۲۶,۷۶۷,۶۱۸	۱۵,۸۹۲,۶۱۴
سود خالص	۵۳,۷۰۰,۹۴۶	۶۱,۰۲۳,۸۰۲	۷,۳۲۲,۸۵۶

بخش پنجم: گزارشگری پایداری

با رویکرد توسعه پایدار و ایجاد ساز و کاری برای سنجش و ارزیابی توان ایجاد ارزش در کوتاه مدت و بلند مدت و پیرو دستور العمل جدید حاکمیت شرکتی، گزارش پایداری بر اساس سه محور تشکیل دهنده مفهوم توسعه پایدار که شامل مسائل اجتماعی، زیست محیطی و اقتصادی می باشد، تهیه شده است.

۵-۱- مسئولیت اجتماعی

در بعد مسئولیت اجتماعی در گزارشگری پایداری به اقداماتی که توسط شرکت افق کوروش در قبال کارکنان، فرانچایز داران و مشتریان انجام گرفته است، پرداخته می شود:

در این بخش به تفکیک در مورد مسئولیتی که شرکت در قبال کارکنان خود دارد و اقداماتی که در این راستا صورت داده است خواهیم پرداخت:

۵-۱-۲- هدایا و وام

- اهدای ارزاق مازاد به مناسبت ماه مبارک رمضان و معیشتی فصلی برای تمامی همکاران
- هدایای کالایی به مناسبت روز کارگر به تمامی همکاران
- اهدا بسته نوشت افزار به فرزندان دانش آموز همکاران
- هدیه ازدواج و تولد فرزند
- وام خرید مسکن به همکاران با سابقه ۷ سال به بالا
- وام فوری فوت اقوام درجه یک

امکانات رفاهی، تفریحی، ورزش و سلامت

- خرید و استقرار وسایل ورزشی در ستاد ها و انبارها
- برگزاری مسابقات ورزشی درون شرکتی
- برگزاری المپیاد ورزشی برای متقاضیان کل کشور
- امکان خرید با تخفیف بلیط پارک آبی، سینما، کنسرت، ایران فان، مکتب خونه و اشتراک VOD ها
- تهیه سالن ورزشی جهت استفاده همکاران در تمامی استان ها
- استقرار پزشک به صورت هفتگی در ستاد مرکزی
- بیمه تکمیلی رایگان برای همکار و همسر ایشان و امکان بیمه نمودن فرزند، پدر و مادر
- انجام آزمایشات ادواری جهت پایش سلامتی همکاران انبار و فروشگاه در سطح کشور
- آموزشهای هدفمند و مدون و برنامه ریزی شده در زمینه های ایمنی و بهداشت
- اعتبار جهت سفر در اپلیکیشن شب

۵-۱-۳- آموزش

- در دوره ۹ ماهه ۱۴۰۴ دوره های متفاوتی در غالب حضوری و مجازی برگزار می گردد که خلاصه ای از آن به شرح زیر می باشد:

مخاطبان	نفر ساعت
مدیران	۱۰,۸۰۶
نیروهای انبار	۴۱,۹۸۲
نیروهای ستادی مرکزی	۲۸,۴۴۳
نیروهای ستادی مناطق	۶۰,۴۰۰
نیروهای فروشگاهی	۳۲۷,۸۱۳
کل	۴۶۹,۴۴۴

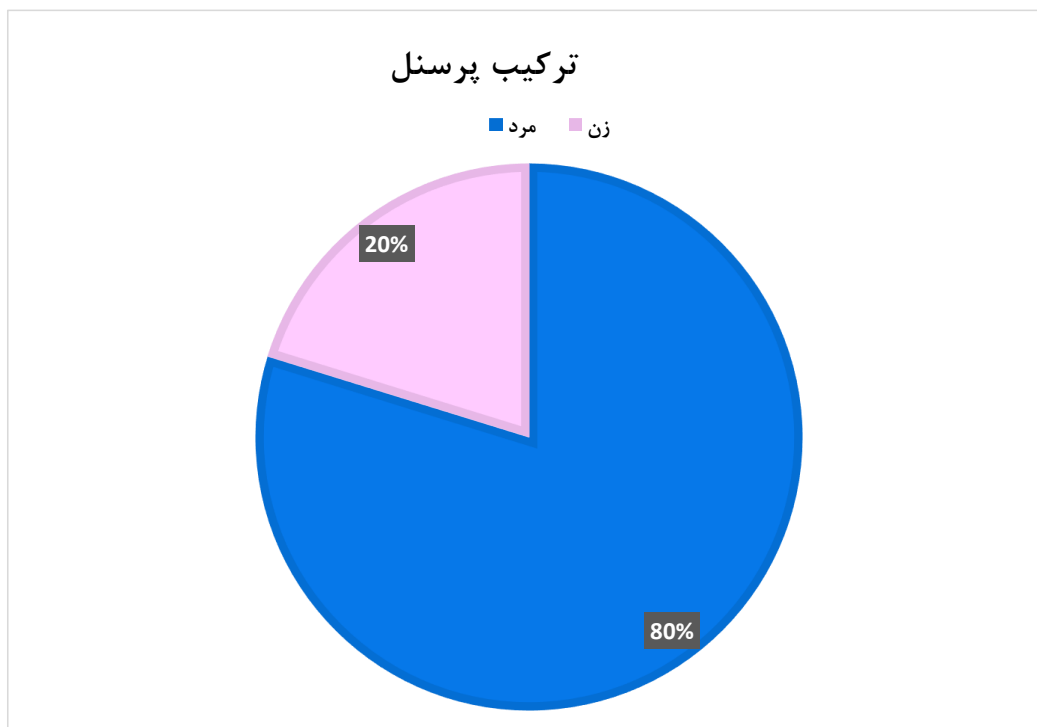
۴-۱-۵- استخدام فارغ از تبعیض

• ترکیب استخدام مستقیم بر اساس جنسیت و منطقه (بر اساس آخرین افراد در حال فعالیت در تاریخ ۱۴۰۴/۰۹/۳۰):

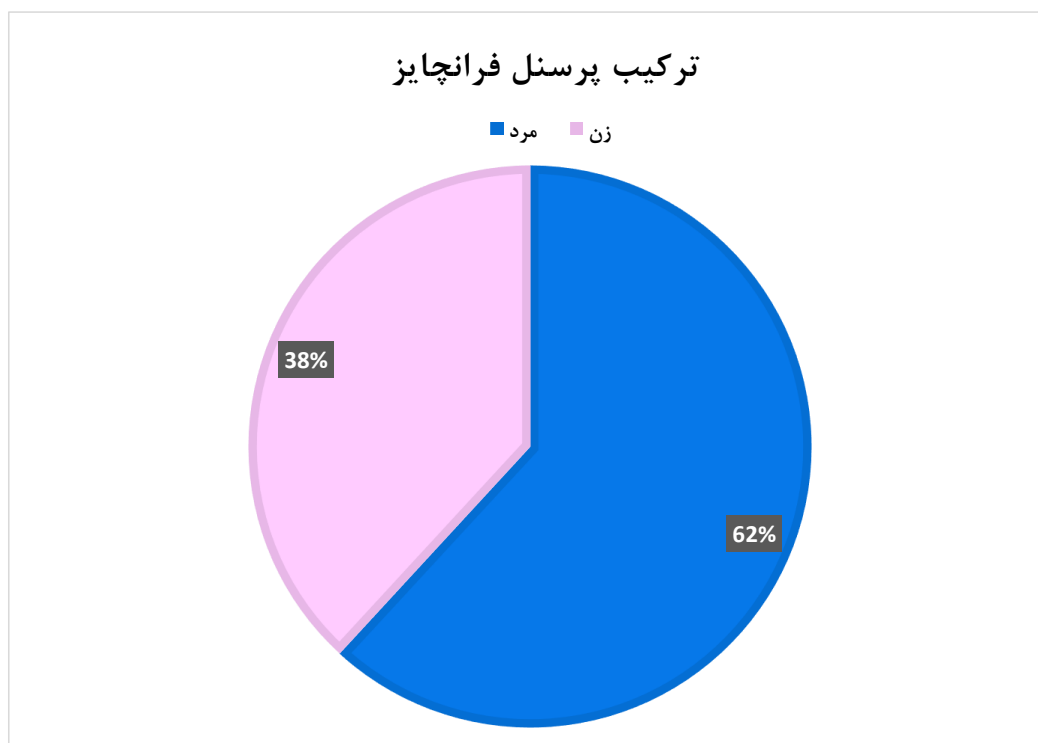
منطقه	زن	مرد	جمع
تهران	۱۴۲۷	۳۹۱۰	۵,۳۳۷
اصفهان	۱۷۰	۶۳۸	۸۰۸
مشهد	۱۰۱	۶۸۰	۷۸۱
کرج	۱۳۱	۴۳۲۰۰٪	۵۶۳
شیراز	۱۴۶	۴۱۰	۵۵۶
کرمانشاه	۵۰	۳۷۸	۴۲۸
گیلان	۵۹	۳۳۴	۳۹۳
همدان	۲۸	۳۵۲	۳۸۱
اهواز	۶۶	۲۷۸	۳۴۴
نبریز	۷۳	۲۳۴	۳۰۷
زاهدان	۳۸	۲۶۸	۳۰۶
قم	۳۱	۲۴۹	۲۸۰
قزوین	۲۹	۲۳۴	۲۶۳
ارومیه	۳۶	۲۲۱	۲۵۷
لاهیجان	۳۸	۱۹۶	۲۳۴
ساری	۳۱	۱۹۵	۲۲۶
خراسان	۱	۲۲۲	۲۲۳
کاشان	۴۲	۱۷۱	۲۱۳
کرمان	۴۹	۱۵۸	۲۰۷
بوشهر	۳۶	۱۵۸	۱۹۴
فارس	۹	۱۸۱	۱۹۰
سمنان	۳۵	۱۴۹	۱۸۴
اراک	۴۹	۱۲۵	۱۷۴
گرگان	۱۹	۱۴۸	۱۶۷
چهرم	۱۸	۱۴۸	۱۶۶
خوزستان	۳	۱۵۳	۱۵۶
یاسوج	۳۰	۱۲۵	۱۵۵
زنجان	۳۰	۱۲۰	۱۵۰
آذربایجان شرقی	۵	۱۴۲	۱۴۷
تربت حیدریه	۱۷	۱۲۹	۱۴۶
مازندران	۸	۱۲۳	۱۳۱
آذربایجان غربی		۱۴۰	۱۴۰
یزد	۸۷	۵۳	۱۴۰
بروجرد	۲۴	۱۱۵	۱۳۹
نیشابور	۳۳	۱۰۵	۱۳۸
دزفول	۲۲	۱۱۴	۱۳۶
بیرجند	۳۰	۱۰۵	۱۳۵
اردبیل	۲۳	۱۰۹	۱۳۲
سیستان بلوچستان	۱	۱۳۱	۱۳۲
ایلام	۲۸	۱۰۲	۱۳۰
سنندج	۱۰	۱۱۳	۱۲۳
امیرکلا	۱۶	۱۰۵	۱۲۱
سیرجان	۶۵	۴۶	۱۱۱
لرستان	۲۶	۸۵	۱۱۱
مرند	۱۸	۸۶	۱۰۴
بجنورد	۱۵	۸۶	۱۰۱
بندرعباس	۵۲	۴۴	۹۷
نوشهر	۱۵	۸۲	۹۷
جیرفت	۲۰	۵۴	۷۴
هرمزگان	۴	۷۰	۷۴
شهرکرد	۱۶	۴۸	۶۴
خوی	۹	۵۳	۶۲
چابهار	۹	۲۸	۳۷
کنگان	۶	۱۰	۱۶



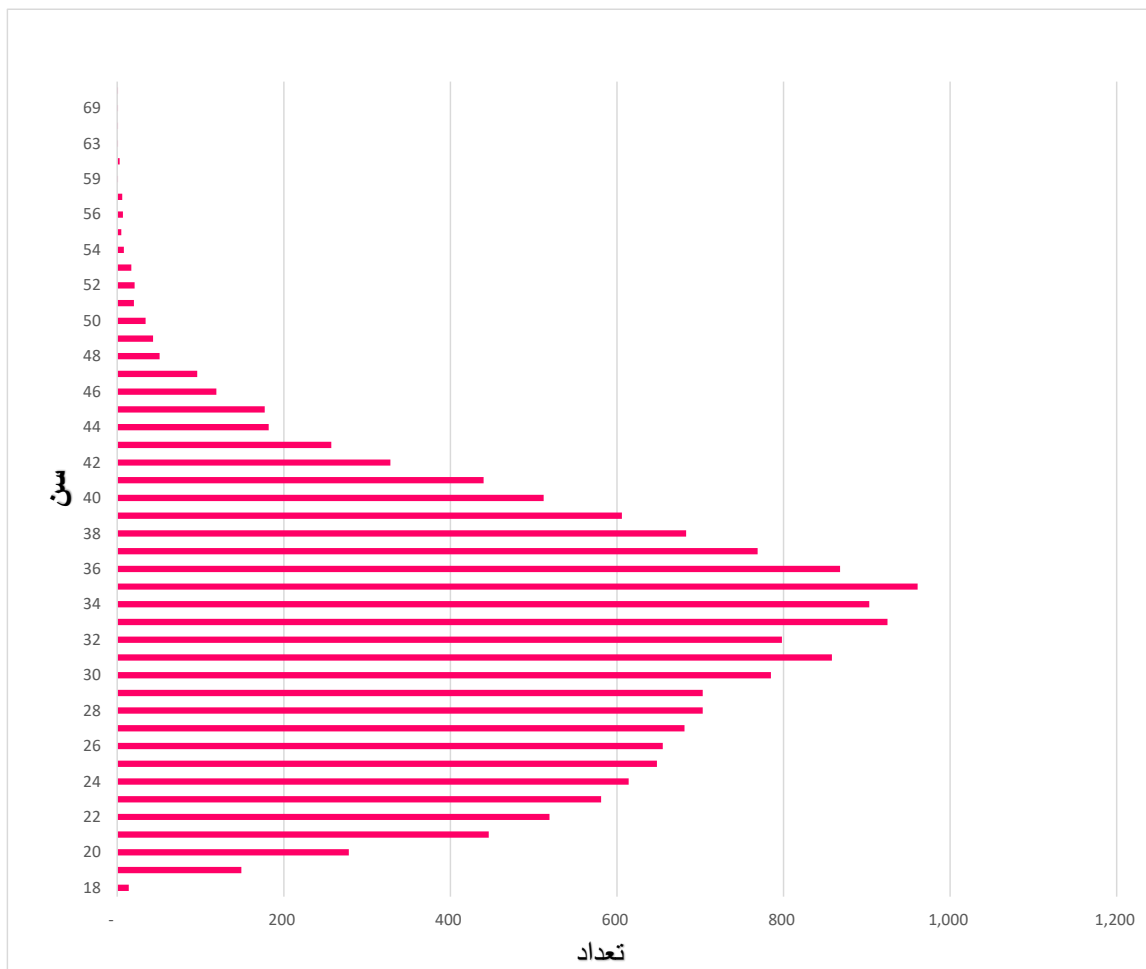
• ترکیب جنسیت در استخدام مستقیم:



• ترکیب جنسیت در استخدام غیر مستقیم (فرانچایزها):



• استخدام نیروی کار جوان:



۵-۱-۵ فرانچایز گیرندگان

با توجه به دغدغه اجتماعی شرکت در خصوص اشتغال زایی غیر مستقیم برای هموطنان در سراسر کشور، شرایطی ایجاد شده است که هموطنان گرامی بتوانند به عنوان دارنده فرانچایز در مجموعه افق کوروش مشغول به کار باشند. شایان ذکر است در دوره ۹ ماهه منتهی به ۳۰/۰۹/۱۴۰۴ تعداد فروشگاههای فرانچایز به ۲,۸۷۹ عدد رسیده است. برخی از امتیازات ایشان به شرح زیر تقدیم می گردد:

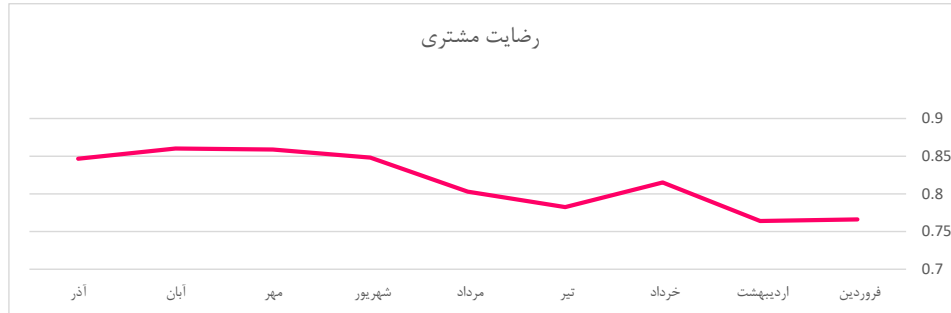
- وام تجهیزات تا سقف ۳۶۰۰۰ میلیون ریال
- بازپرداخت وام تجهیزات ۶۰ ماهه و بدون کارمزد
- ارسال محصولات بدون نیاز به سفارش گذاری و نقدینگی
- بیمه تکمیلی عاملین و همسر
- مشاهده ریز صورت حساب مالی (هزینه ها، فروش، مارژین، کسری انبارگردانی و ...) در برنامه سوپر اپ
- پرداخت مساعده برای فرانچایزهای زبان ده برای خروج از زبان
- ارائه آموزش های مربوط به تمامی امور فروشگاه و ارسال سرپرست مربی بصورت رایگان

۵-۱-۶ مشتریان

در خصوص بررسی و افزایش میزان رضایت مشتریان شاخص های متنوعی پایش می شوند که به برخی از آنها در زیر اشاره میگردد:

• شاخص رضایت سنج

در این شاخص پس از خرید به صورت سیستمی پیامکی برای مشتریان محترم ارسال و از آنها خواسته می شود به تجربه ی خرید خودشان از شعبه ی مورد نظر نمره دهند. این شاخص نمودار مربوط به این شاخص به صورت زیر می باشد:

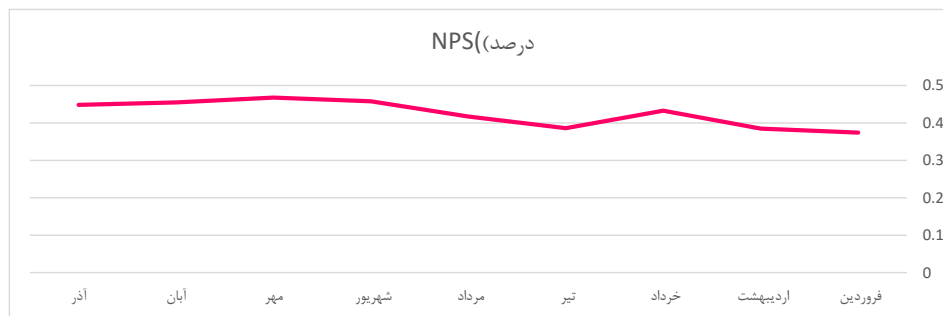


• پروژه مشتریان امین

در این پروژه از بین مشتریانی که سابقه ی طولانی خرید از شعبات افق کوروش داشتند با در نظر گرفتن تحصیلات (حداقل لیسانس) و سن (بین ۳۰ تا ۵۰ سال) افرادی را انتخاب و به آنها پیشنهاد پیوستن به طرح مشتریان امین داده و از آنها در خواست می گردد که در هنگام خرید به شاخص های مختلف از قبیل چیدمان، رفتار پرسنل، خدمات و نظافت در فروشگاه مورد نظر خود از ۱ تا ۵ نمره دهند.

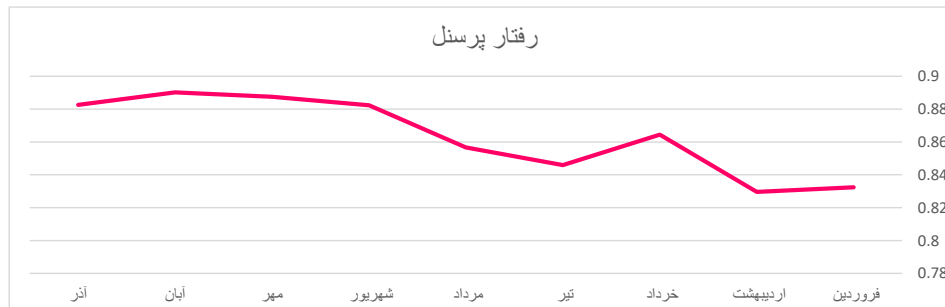
• شاخص NPS (نرخ خالص ترویج دهندگی)

از بهمن ماه سال ۱۴۰۱ جهت بهینه کردن شاخص های رضایت سنجی، شاخص NPS که یکی از شاخص های رضایت سنجی مطابق با استاندارد جهانی می باشد توسط شرکت استفاده شده است. لذا بعد از هر خرید، پیامکی برای مشتریان ارسال و از آنها پرسیده می شود " چقدر احتمال دارد که شعبه ی مورد نظر خود را به دوستان و آشنایان معرفی نمایید؟" این شاخص یکی از ملاک های عملکرد در نظر گرفته می شود که به دنبال آن افزایش تلاش برای افزایش رضایت مشتریان را به دنبال خواهد داشت.



• شاخص رفتار پرسنل

مشتریان راجع به رفتار پرسنل از قبیل: سلام و احوالپرسی در بدو ورود، تشکر در پایان خرید، پرهیز از رفتار نامناسب با یکدیگر، راهنمایی در خصوص یافتن کالاها و پیشنهاد چرخ یا سبد خرید، پرسیده می شود. میانگین این نمره به عنوان نمره رفتار پرسنل در نظر گرفته می شود. لذا علاوه بر در نظر گرفتن این شاخص به عنوان عملکرد فروشگاه ها ، فروشگاه های ضعیف جهت برگزاری کلاس های آموزش رفتاری به واحد آموزش منابع انسانی معرفی می گردند. برای دوره مورد بررسی نمره این شاخص به صورت درصد معادل ۸۶٪ می باشد.



۵-۲- محیط زیست

توجه به محیط زیست و حفظ آن همواره جزو مهمترین رویکردهایی است که هر شرکت می‌بایست در دستور کار خود قرار دهد. از این رو در شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش نیز اقداماتی تحت عناوین زیر در این راستا صورت می‌پذیرد:

۵-۲-۱- کنترل کیفی کالاها

- آزمایش کالاها قبل از ورود به زنجیره فروش
- ثبت بازدید دوره‌ای توسط بازرسان آزمایشگاه در انبار و فروشگاه جهت سنجش پایداری کیفیت کالاهای تایید شده.
- برگزاری جلسات توجیهی برای همکاران در خصوص کیفیت کالاها.
- در نظر گرفتن استاندارد های محصول برای حفظ کیفیت مواد غذایی.
- حفظ و افزایش کنترل مواد غذایی با ذخیره سوابق تولید.
- بسته بندی و برچسب گذاری یکی از برنامه های کنترل مواد غذایی است.
- آنالیز تصادفی آزمایشگاهی برای کنترل همه مواد غذایی.

۵-۲-۲- مصرف و منابع انرژی، آلودگی و بازیافت

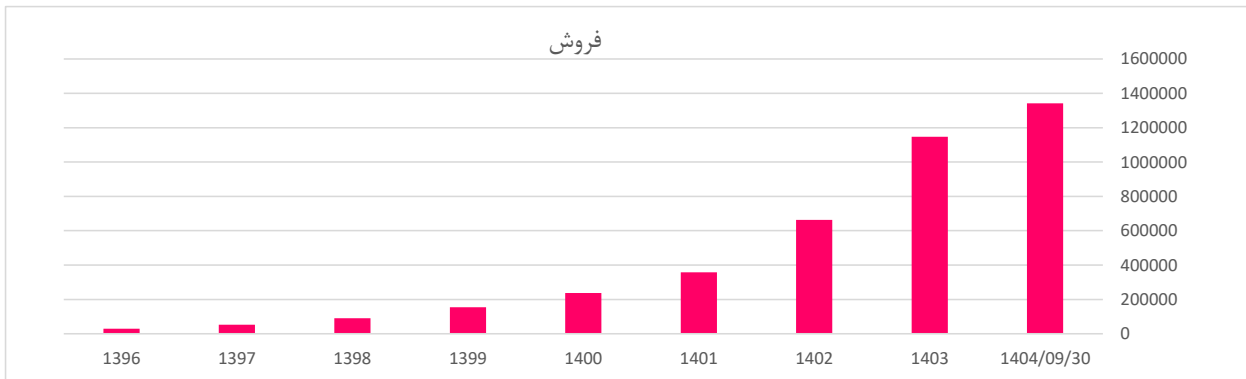
- بررسی آنلاین میزان مصرف انرژی فروشگاه‌ها
- حذف سوخت فسیلی در انبارها
- درب دار نمودن یخچال‌های خوابیده و ایستاده
- خرید تجهیزات با مصرف انرژی گرید A و B
- انجام آزمایشات ادواری جهت پایش سلامتی همکاران انبار و فروشگاه در سطح کشور
- آموزشهای هدفمند و مدون و برنامه ریزی شده در زمینه های ایمنی و بهداشت
- نصب هواکش در انبارها به منظور بهبود وضعیت هوای انبارها
- جمع آوری و فروش ضایعات نایلون و کارتن و ..
- جمع آوری و بازیافت ضایعات نایلون و کارتن
- اجرای پروژه پاکسازی محیط زیست

۵-۳- اقتصادی

به جهت قرارگیری در اقتصاد و توسعه‌ای پایدار، توجه به معیارهای اقتصادی از اهمیت بالایی برخوردار است به طوری که می‌توان برآیند کلی وضعیت شرکت را در این معیار جستجو نمود. به همین علت در این بخش به بررسی موارد اقتصادی خواهیم پرداخت:

۵-۳-۱- رشد فروش

روند رشد فروش شرکت در ۹ سال منتهی به سال جاری به شرح زیر می‌باشد:



۲-۳-۵- مخارج بازرسی و کنترل کیفی پرداخت شده

از ابتدای سال تا ۳۰ آذر ۱۴۰۴ مبلغ ۹۰۳،۱۹۲ میلیون ریال صرف بازرسی و کنترل کیفی کالاهای خریداری شده از تامین کنندگان می باشد.

۳-۳-۵- مالیات های پرداخت شده

مالیات عملکرد پرداخت شده بابت سالهای ۱۳۹۴ تا ۱۴۰۳ به شرح زیر می باشد (میلیون ریال):

ردیف	سال مالی	ابرازی	قطعی
۱	۱۳۹۴	۶۳۷۴۰۰۰٪	۱۲،۷۹۸
۲	۱۳۹۵	۵۸،۲۴۱	۷۵،۰۰۰
۳	۱۳۹۶	۱۶۱،۲۰۵	۱۸۶،۸۳۹
۴	۱۳۹۷	۵۷۱،۹۲۲	۶۶۶،۱۷۴
۵	۱۳۹۸	۹۲۳،۳۹۹	۱،۱۶۹،۵۳۴
۶	۱۳۹۹	۱،۷۲۳،۸۵۲	۱،۹۸۱،۹۷۶
۷	۱۴۰۰	۱۲۲،۷۵۷	در حال رسیدگی
۸	۱۴۰۱	۱،۸۱۷،۴۰۰	۲،۴۲۸،۴۸۷
۹	۱۴۰۲	۴،۵۷۸،۵۸۱	در حال رسیدگی
۱۰	۱۴۰۳	۸،۰۹۵،۴۶۰	رسیدگی نشده

۴-۵- کمک های پرداختی

از ابتدای سال تا ۳۰ آذر ۱۴۰۴ مبلغ ۳۵،۹۴۳ میلیون ریال صرف امور خیریه شده است. برخی موارد به شرح زیر می باشند:

موضوع	مبلغ (میلیون ریال)
کمک‌های بشردوستانه	۱۲،۹۶۵
پاکسازی محیط زیست	۹،۷۶۴
حمایت های سلامت محور	۵،۷۱۱
حمایت از رویدادهای دانشگاهی	۵،۴۰۰
توسعه زیرساخت‌های آموزشی در مدارس مناطق محروم	۱،۳۰۳
حمایت از رویدادهای ورزشی	۸۰۰
مجموع	۳۵،۹۴۳

۵-۵- سود نقدی مصوب پرداختی

سود مصوب ۷ سال گذشته به شرح زیر می باشد:

سال	سود نقدی مصوب پرداختی (میلیون ریال)
۱۳۹۷	۲.۷۰۰.۰۰۰
۱۳۹۸	۵.۰۰۰.۰۰۰
۱۳۹۹	۱۴.۱۰۰.۰۰۰
۱۴۰۰	۱.۲۰۰.۰۰۰
۱۴۰۱	۱۰.۰۰۰.۰۰۰
۱۴۰۲	۲۴.۰۰۰.۰۰۰
۱۴۰۳	۳۴.۸۰۰.۰۰۰

جمع بندی :

نظر به اقدامات و فعالیت های صورت گرفته در ۹ ماه ابتدایی سال ۱۴۰۴ و تحقق عمده برنامه های تعیین شده در دوره مذکور ،پیش بینی میگردد در صورت تداوم روند فوق و عدم وجود عوامل خارج از شرکت می توان در ادامه نیز روند مطلوب تری در شرکت وجود داشته باشد.

اطلاعات تماس با شرکت :

کد پستی : ۱۴۳۳۸۹۴۹۶۱

مرکز تماس : ۱۵۷۲ و ۴۲۷۰۱۰۰۰

سایت اینترنتی : www.okcs.com

فکس واحد مالی : ۸۸۷۰۷۷۱۵

آدرس ایمیل : info@okco.ir

اطلاعات تماس با امور سهام شرکت :

آدرس : تهران، خیابان ولیعصر، دو راهی یوسف آباد، خیابان اکبری، پلاک ۷۱

صندوق پستی : ۱۴۳۳۸۹۴۹۶۱

تلفن تماس : ۴۲۷۰۱۶۰۱

آدرس پست الکترونیک : saham@okco.ir