



# شرکت قاسم ایران (سهامی عام) گزارش سالانه هیئت مدیره به مجمع عمومی عادی

سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹



فهرست

۴	۱- کلیات.....
۴	۱-۱- گزیده اطلاعات مالی:.....
۶	۱-۲- قوانین و مقررات موثر حاکم بر فعالیت شرکت: .....
۶	۱-۳- سرمایه و ترکیب سهامداران:.....
۷	۱-۴- ماهیت شرکت و صنعت: .....
۸	۱-۵- فرصتها و تهدیدهای پیش روی شرکت: .....
۱۱	۱-۶- نقاط ضعف و قوت داخلی شرکت: .....
۱۲	۱-۷- محصولات اصلی شرکت: .....
۱۳	۱-۸- مقایسه تکنولوژی تولید شرکت با تکنولوژی موجود در سطح کشور و جهان: .....
۱۳	۱-۹- برنامه های توسعه کسب و کار شرکت: .....
۱۵	۱-۱۰- تاثیر شرایط اقتصادی جهانی و منطقه ای بر شرکت:.....
۱۶	۱-۱۱- اختراعات، علائم تجاری، حق چاپ، پروانه بهره برداری، پروانه تولید، گواهینامه ها و .. .
۱۷	۱-۱۲- کسب و کار فصلی شرکت:.....
۱۷	۱-۱۳- خدمات پس از فروش محصولات:.....
۱۸	۱-۱۴- تعداد کارکنان شرکت:.....
۲۲	۲- اطلاعات مربوط به وضعیت مالی و عملکرد مالی شرکت.....
۲۲	۲-۱- فهرست زمین و ساختمان .....
۲۴	۲-۲- سهام خزانه.....
۲۴	۲-۳- دعاوی حقوقی با اهمیت له / علیه شرکت: .....
۲۵	۲-۴- بازار فروش شرکت و جایگاه شرکت در صنعت.....
۲۶	۲-۵- مرادفات شرکت با دولت و نهادهای وابسته به دولت: .....
۲۶	۲-۵-۱- وضعیت پرداخت های به دولت.....
۲۶	۲-۶- کیفیت سود شرکت.....
۲۷	۲-۷- نسبتهای مالی.....
۲۹	۲-۸- وضعیت معافیتهای مالیاتی عملکرد شرکت.....
۲۹	۲-۹- پرداخت سود.....
۲۹	۳- اطلاعات مربوط به بازار اوراق بهادار شرکت.....
۲۹	۳-۱- وضعیت معاملات و قیمت سهام.....
۳۰	۳-۲- امتیاز و رتبه ناشر در بازار سرمایه و صنعت .....
۳۱	۳-۳- بازارگردانی: .....
۳۱	۴- حاکمیت شرکتی.....
۳۲	۴-۱- نظام راهبری شرکت.....
۳۵	۴-۲- اطلاعات مربوط به کمیته حسابرسی کمیته انتصابات و کمیته ریسک.....
۳۶	۴-۲-۱- اقدامات و تصمیمات کمیته حسابرسی، کمیته انتصابات و کمیته ریسک در سال مالی گذشته.....
۳۷	۴-۳- اصول حاکمیت شرکتی .....
۳۷	۴-۳-۱- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته.....
۳۷	۴-۴- گزارش پایداری شرکتی.....

**شرکت قاسم ایران (سهامی عام)**

**گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت**

**برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۴**

- ۳۷ ..... ۴-۴-۱- گزارش اقدامات انجام شده در خصوص مسئولیت های اجتماعی
- ۳۸ ..... ۴-۴-۲- گزارش اقدامات انجام شده در خصوص مسائل محیط زیست
- ۳۸ ..... ۴-۵- اقدامات انجام شده در خصوص تکالیف مجمع سال گذشته
- ۳۹ ..... ۴-۶- تشریح برنامه های راهبردی
- ۴۳ ..... ۵- اطلاعات تماس با شرکت

**شرکت قاسم ایران (سهامی عام)**

**گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت**

**برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۴**



گزارش فعالیت و وضع عمومی به مجمع عمومی عادی صاحبان سهام

سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹

مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام

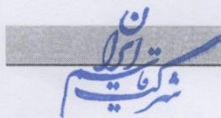
**شرکت قاسم ایران**

در اجرای مفاد ماده ۲۳۲ اصلاحیه قانون تجارت، مصوب اسفند ماه ۱۳۴۷ و ماده ۴۵ قانون بازار اوراق بهادار بدینوسیله گزارش درباره فعالیت و وضع عمومی شرکت برای سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ بر پایه سوابق، مدارک و اطلاعات موجود تهیه و به شرح ذیل تقدیم می گردد.

این گزارش به عنوان یکی از گزارش های سالانه هیئت مدیره به مجمع، مبتنی بر اطلاعات ارائه شده در صورت های مالی و سایر اطلاعات در دسترس طی سال مالی تا تاریخ این گزارش بوده و اطلاعاتی را در خصوص وضع عمومی شرکت و عملکرد و برنامه های هیئت مدیره فراهم می آورد.

به نظر اینجانبان اطلاعات مندرج در این گزارش، با تاکید بر ارائه منصفانه نتایج عملکرد هیئت مدیره و در جهت حفظ منافع شرکت و انطباق با مقررات قانونی و اساسنامه شرکت تهیه و ارائه گردیده است. این اطلاعات هماهنگ با واقعیت های موجود بوده و اثرات آنها در آینده تا حدی که در موقعیت فعلی می توان پیش بینی نمود، به نحو درست و کافی در این گزارش ارائه گردیده و هیچ موضوعی که عدم آگاهی از آن موجب گمراهی استفاده کنندگان می شود، از این گزارش حذف نگردیده و در تاریخ ۱۴۰۵/۰۲/۱۳ به تایید هیئت مدیره رسیده است.

امضا	سمت	نماینده	اعضاء هیئت مدیره
	رئیس هیئت مدیره	شرکت اقتصادی و خودکفایی آزادگان	سعید اوحدی
	نائب رئیس هیئت مدیره	شرکت پارس مینو	غلامعباس درفشی
	عضو هیئت مدیره	شرکت صنعتی مینو	امیر محمدرحیمی
	عضو هیئت مدیره	شرکت پرسوئیس	حسین فتحی
	عضو هیئت مدیره و مدیر عامل	شرکت شوکوپارس	حسین یوسف خزرانی



۱- کلیات

۱-۱- گزیده اطلاعات مالی

درصد تغییرات		شرکت اصلی		
سال ۱۴۰۳ نسبت به ۱۴۰۲	سال ۱۴۰۴ نسبت به ۱۴۰۳	۱۴۰۲	۱۴۰۳	۱۴۰۴
				اطلاعات عملکرد مالی طی سال (مبالغ به میلیون ریال):
۲۵	۵۷	۱۳۹,۴۸۶,۱۲۰	۱۷۴,۷۷۲,۱۹۹	۲۷۵,۱۲۰,۱۲۷
				درآمدهای عملیاتی
۴۷	۹۸	۵,۰۸۱,۰۵۶	۷,۴۸۶,۶۶۰	۱۴,۸۱۵,۰۴۷
				سود عملیاتی
۳	(۳۶)	۷۲۰,۵۷۹	۷۴۰,۱۱۷	۴۷۴,۲۹۳
				درآمدهای غیرعملیاتی
۲۵	۱۰۲	۴,۵۱۷,۵۳۱	۵,۶۴۰,۳۴۵	۱۱,۴۰۵,۱۰۵
				سود خالص - پس از کسر مالیات
(۳۹)	۱۲۰	۶,۰۴۴,۹۳۷	۳,۶۶۲,۰۷۳	۸,۰۴۰,۰۰۲
				وجوه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی
				اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال):
۷۱	۵۷	۶۷,۳۰۷,۰۲۹	۱۱۵,۳۵۰,۴۳۷	۱۸۰,۹۴۶,۸۳۶
				جمع داراییها
۴۵	۵۴	۵۴,۱۴۱,۹۳۷	۷۸,۵۰۸,۲۶۸	۱۲۰,۹۵۰,۲۷۷
				جمع بدهی‌ها
۲۰	۳۹۲	۷,۰۰۰,۰۰۰	۸,۴۰۰,۰۰۰	۴۱,۳۴۵,۶۹۶
				سرمایه ثبت شده
۱۸۰	۶۳	۱۳,۱۶۵,۰۹۲	۳۶,۸۴۲,۱۶۹	۵۹,۹۹۶,۵۵۹
				جمع حقوق صاحبان سهام
				اطلاعات مربوط به هر سهم:
۲۰	۳۹۲	۷,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۸,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۱,۳۴۵,۶۹۵,۸۴۷
				تعداد سهام در زمان برگزاری مجمع
۲۵	۱۰۳	۱۰۹	۱۳۶	۲۷۶
				سود هر سهم - ریال
				سایر اطلاعات:
۳	۱	۲,۰۸۹	۲,۱۶۲	۲,۱۸۸
				تعداد کارکنان - نفر (پایان سال)

**شرکت قاسم ایران (سهامی عام)**  
**گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت**  
**برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۴**

درصد تغییرات					تلفیق
سال ۱۴۰۳ نسبت به ۱۴۰۲	سال ۱۴۰۴ نسبت به ۱۴۰۳	۱۴۰۲	۱۴۰۳	۱۴۰۴	
					اطلاعات عملکرد مالی طی سال (مبالغ به میلیون ریال):
۲۷	۵۷	۱۴۵,۱۶۹,۱۶۵	۱۸۴,۲۲۳,۹۱۰	۲۸۹,۵۸۵,۶۶۴	درآمدهای عملیاتی
۷۶	۱۰۲	۳,۹۲۰,۶۴۶	۶,۸۹۲,۷۴۷	۱۳,۹۴۲,۱۰۵	سود عملیاتی
(۲۷)	(۳۶)	۱,۰۴۳,۲۶۸	۷۶۶,۰۷۰	۴۹۳,۴۶۸	درآمدهای غیر عملیاتی
۷۸	۱۰۶	۳,۶۷۶,۱۶۹	۶,۵۲۷,۴۷۴	۱۳,۴۳۹,۴۴۰	سود خالص - پس از کسر مالیات
(۳۶)	۱۱۵	۵,۹۹۸,۹۹۲	۳,۸۱۷,۱۶۹	۸,۲۰۷,۲۳۲	وجوه نقد حاصل از فعالیت‌های عملیاتی
					اطلاعات وضعیت مالی در پایان دوره (مبالغ به میلیون ریال):
۷۱	۵۶	۶۸,۷۶۷,۳۵۶	۱۱۷,۷۱۲,۵۱۲	۱۸۳,۸۹۶,۷۵۵	جمع داراییها
۴۶	۵۴	۵۵,۵۱۴,۳۲۷	۸۰,۸۲۱,۲۰۳	۱۲۴,۷۰۴,۸۲۳	جمع بدهی‌ها
۲۰	۳۹۲	۷,۰۰۰,۰۰۰	۸,۴۰۰,۰۰۰	۴۱,۳۴۵,۶۹۶	سرمایه ثبت شده
۱۷۸	۶۰	۱۳,۲۵۳,۰۲۹	۳۶,۸۹۱,۳۰۹	۵۹,۱۹۱,۹۳۲	جمع حقوق صاحبان سهام
					اطلاعات مربوط به هر سهم:
۲۰	۳۹۲	۷,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۸,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۱,۳۴۵,۶۹۵,۸۴۷	تعداد سهام در زمان برگزاری مجمع
۳۸	۱۰۷	۸۹	۱۲۳	۲۵۵	سود هر سهم - ریال
					سایر اطلاعات:
۲۶	۲	۲,۱۳۰	۲,۶۸۷	۲,۷۲۸	تعداد کارکنان - نفر (پایان سال)

\* تغییرات بیش از ۳۰ درصدی سود (زیان) عملیاتی شرکت نسبت به دوره مشابه سال قبل به میزان ۹۸ درصد عمدتاً به دلیل افزایش درآمد عملیاتی و بهینه سازی ترکیب سبد فروش و مدیریت هزینه های عملیاتی می باشد.

\*\*\* تغییرات حقوق صاحبان سهام بابت افزایش سرمایه از محل سود تقسیم نشده سال ۱۴۰۳ به میزان ۱۹ درصد نسبت به دوره مشابه و همچنین مازاد تجدید ارزیابی دارایی (زمین و ساختمان) به میزان ۳۱۳ درصد افزایش داشته است.

**۱-۲- قوانین و مقررات موثر حاکم بر فعالیت شرکت :**

۱. قانون اساسی
۲. قانون تجارت
۳. قانون مالیاتهای مستقیم
۴. قانون کار و تامین اجتماعی
۵. قوانین و مقررات وزارت بهداشت درمان و آموزش پزشکی
۶. قوانین و مقررات محیط زیست
۷. قانون مبارزه با پولشویی
۸. قوانین و مقررات سازمان بورس و اوراق بهادار
۹. استاندارد های حسابداری
۱۰. قوانین و مقررات ستاد مبارزه با مواد مخدر
۱۱. قوانین و مقررات مبارزه با قاچاق کالا
۱۲. اساسنامه شرکت .
۱۳. مجموعه بخشنامه ها و مقررات وزارت صنعت، معدن و تجارت

**۱-۳- سرمایه و ترکیب سهامداران**

سرمایه شرکت در بدو تاسیس مبلغ صد میلیون ریال (شامل تعداد یک هزار سهم ، به ارزش اسمی هر سهم یکصد هزار ریال) بوده که طی چند مرحله به شرح زیر به مبلغ ۴۱,۳۴۵,۶۹۶ میلیون ریال (شامل تعداد ۴۱,۳۴۵,۶۹۵,۸۴۷ سهم ، به ارزش اسمی هر سهم هزار ریال) در پایان سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ افزایش یافته است.

**تغییرات سرمایه شرکت طی سنوات گذشته**

محل افزایش سرمایه	سرمایه جدید میلیون ریال	افزایش سرمایه میلیون ریال	تاریخ افزایش سرمایه
از محل مطالبات و آورده نقدی سهامداران و از محل سود انباشته	۶۰۰,۰۰۰	۲۴۰,۰۰۰	۱۳۹۵/۰۳/۱۱
از محل تجدید ارزیابی داراییها(زمین)	۲,۹۲۵,۰۸۹	۲,۳۲۵,۰۸۹	۱۳۹۹/۰۴/۰۶
از محل سود انباشته	۵,۰۰۰,۰۰۰	۲,۰۷۴,۹۱۱	۱۴۰۰/۰۸/۰۵
از محل سود انباشته	۷,۰۰۰,۰۰۰	۲,۰۰۰,۰۰۰	۱۴۰۲/۱۲/۰۵
از محل سود تقسیم نشده سال ۱۴۰۲	۸,۴۰۰,۰۰۰	۱,۴۰۰,۰۰۰	۱۴۰۳/۱۲/۲۸
از محل سود تقسیم نشده سال ۱۴۰۳	۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۶۰۰,۰۰۰	۱۴۰۴/۱۰/۱۶
از محل تجدید ارزیابی دارایی ها ( زمین و ساختمان)	۴۱,۳۴۵,۶۹۶	۳۱,۳۴۵,۶۹۶	۱۴۰۴/۱۲/۲۷

ترکیب سهامداران شرکت و درصد مالکیت آنها در تاریخ ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ به شرح جدول زیر می باشد:

ردیف	نام سهامدار	۱۴۰۴/۱۲/۲۹		تاریخ تایید گزارش
		درصد مالکیت	تعداد سهام	
۱	صنعتی مینوخرمدره	۷۹.۹۶	۳۳,۰۵۹,۷۵۱,۸۳۹	۷۹.۹۶
۲	صندوق سرمایه گذاری مشترک توسعه بازار سرمایه	۱.۹۲	۷۹۱,۸۲۳,۰۰۱	۱.۹۲
۳	BFM صندوق سرمایه گذاری. بازارگردانی دانایان	۱.۶۰	۶۶۳,۰۷۲,۰۴۵	۱.۶۰
۴	شرکت سرمایه گذاری کارکنان صنعت برق در منطقه زنجان	۱.۴۳	۵۹۲,۷۱۴,۶۴۱	۱.۴۳
۵	شرکت توسعه فن آوری روی گستران زنجان (سهامی خاص)	۱.۰۳	۴۲۶,۹۴۵,۷۸۸	۱.۰۳
۶	شرکت اقتصادی و خودکفایی آزادگان (سهامی عام)	۰.۰۲	۷,۶۴۶,۷۳۷	۰.۰۲
۷	شرکت صنعتی پارس مینو (سهامی عام)	۰.۰۲	۷,۵۸۳,۸۶۷	۰.۰۲
۸	شرکت شوکو پارس (سهامی عام)	۰.۰۲	۷,۴۸۰,۷۲۲	۰.۰۲
۹	سایرین (کمتر از ۵ درصد)	۱۴.۰۰	۵,۷۸۸,۶۷۷,۲۰۷	۱۴.۰۰
جمع		۱۰۰	۴۱,۳۴۵,۶۹۵,۸۴۷	۱۰۰

#### ۴-۱- ماهیت شرکت و صنعت

شرکت قاسم ایران (سهامی عام) در تاریخ ۳ شهریور ماه ۱۳۶۳ تحت شماره ۵۳۳۴۴ در اداره ثبت شرکتها و مالکیت صنعتی به ثبت رسیده است و به موجب صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۲/۱۲/۰۶ نوع شرکت از سهامی خاص به سهامی عام تبدیل و در تاریخ ۱۳۹۳/۰۶/۱۱ طی شماره ۱۱۲۷۹ در سازمان بورس اوراق بهادار پذیرفته شده است. در حال حاضر شرکت قاسم ایران (سهامی عام) جزء واحدهای تجاری فرعی شرکت سهامی عام صنعتی مینو است و واحد تجاری نهایی گروه، شرکت اقتصادی و خودکفایی آزادگان (سهامی عام) می باشد. مرکز اصلی شرکت در تهران کیلومتر ده جاده مخصوص کرج بوده و دارای ۲۵ مرکز پخش می باشد.

موضوع فعالیت شرکت طبق ماده ۲ اساسنامه عبارت است از: مبادرت به کلیه امور بازرگانی، صادرات، واردات، خدمات و فعالیتهای تولیدی و صنعتی و مشارکت در سایر شرکتهای از طریق تاسیس یا تعهد سهام شرکتهای جدید یا خرید یا تعهد سهام شرکتهای موجود در ایران و سایر کشورها، به طور کلی شرکت می تواند به کلیه عملیات مالی، تجاری، خدماتی مجاز، تولیدی و صنعتی که به طور مستقیم یا غیرمستقیم به تمام یا هر یک از موضوعات مشروحه فوق مربوط باشد مبادرت و به انجام امور حمل و نقل جادهای داخلی کالا، تهیه و تامین، فروش، پخش و توزیع، انجام امور صادرات و واردات در مورد مواد غذایی و کلیه اقلام دارویی، بهداشتی و آرایشی مجاز (اعم از ساخته شده و مواد اولیه) و سایر کالاها و در صورت ضرورت اخذ مجوز از مراجع ذیربط در هر مورد، مبادرت نماید.

## **۵-۱- فرصتها و تهدیدهای پیش روی شرکت**

### **۵-۱-۱- فرصت های پیش روی شرکت :**

اعتماد و رضایتمندی مناسب تأمین کنندگان

اعتماد و رضایتمندی مناسب مشتریان نسبت به شرکت

امکان تبلیغ در راستای ایجاد فروشگاه آنلاین

انجام فعالیت های برند سازی محصولات توسط تأمین کنندگان

وجود انحصار خرید و توزیع محصولات

قدرت چانه زنی بالا (بویژه در فروش مویرگی)

تمرکز در فروش و کامل بودن محصولات سبد کالای اساسی خانوار

### **۵-۱-۲- تهدید های پیش روی شرکت:**

**\*تهدید عمومی :**

الف) تهدید ناشی از سیل ، زلزله، آتش سوزی و حوادث طبیعی .

ب) تهدید ناشی از تورم و افزایش قیمت های حامل های انرژی.

ج)تهدید ناشی از بروز جنگ

**\* ریسک ملاحظات قانونی:**

عدم وجود قوانین شفاف در رابطه با صنعت پخش با توجه به تعیین نرخ ارز از سوی مراجع ذیصلاح با عدم احتساب پهنه توزیع سراسری وجود کاستی هایی از جمله قوانین و عوامل بازدارنده همچنین عدم وجود مقررات شفاف و حمایتی از شرکتهای صنعت توزیع و پخش در خصوص چک های برگشتی ریسک هایی را متحمل کل صنعت پخش و شرکت قاسم ایران می نماید.

**\*ریسک ناشی از نوسانات نرخ ارز**

ریسک نرخ ارز عبارت است از احتمال از دست دادن اصل و فرع سرمایه به دلیل کاهش قدرت خرید پول از آنجائی که تأمین کنندگان کالای دارویی و غذایی ( تولیدکننده و وارد کننده ) شرکت در سنوات قبل و جاری از نوسانات نرخ ارز دچار مشکلات عدیده ای شده اند. لذا اقدامات آنها تاثیر در فعالیت های تجاری شرکت داشته است. بهرحال همواره تغییرات نرخ ارز جزء دغدغه های مدیران شرکت است و این ریسک از جمله ریسک های تحت کنترل شرکت نمی باشد.

**\*ریسک قیمت نهاده ها :**

نهاده های شرکت ، شامل کالا، حقوق و دستمزد و سربار می باشد. در خصوص کالا تامین کنندگان بعلت تغییرات بازار با چالش هایی روبرو بودند که در نتیجه بر روی برخی از اقلام با تصویب مراجع ذیصلاح افزایش قیمت اعمال گردیده که با توجه به کاهش قدرت خرید جامعه از عوامل کاهنده رشد بوده ، ولی مسئولیت و تحویل کالا ( تولید یا واردات ) بر عهده تامین کنندگان می باشد. و از آنجائیکه سیاست های بازرگانی مبتنی بر جذب تامین کنندگان متعدد قرار دارد لذا ریسک از این بابت قابل کنترل بوده است . در ارتباط با حقوق و دستمزد که هر سال از سوی شورای عالی کار افزایش می یابد ، همواره سعی شده که پوشش مناسب در خصوص هزینه های حقوق و دستمزد اعمال گردد .

در خصوص هزینه های سربار که شامل هزینه حامل های انرژی ، تغذیه ، ایاب و ذهاب ، استهلاک ، ملزومات و تعمیرات و نگهداری و ... می باشد علی رغم افزایش نسبی سالانه بر اساس سیاست های کنترل هزینه ( مدیریت هزینه ) این نهاده نیز کنترل گردیده است .

**\*ریسک ورود رقبای جدید :**

محدود بودن بازار ، محدود بودن تعداد داروخانه و بیمارستان هاو همچنین ورود رقبای تازه وارد محیط کسب و کار را برای فعالیت صنعت پخش کوچک و رقابت را تشدید می کند. بزرگترین ریسک در چنین محیطی، رقابت های غیر اصولی و شتابزده بوده که انتظارات بازار را نیز از حد معقول و متعارف بالاتر برده و فعالیت در آینده را دچار چالش می سازد.

**\*ریسک نقدینگی و محدودیت های تامین اعتبار**

نقدینگی همواره مهمترین عامل تاثیرگذار در تصمیم گیری شرکت های پخش از جمله شرکت قاسم ایران است که کسری آن موجب بروز مشکلات متعددی برای شرکت می شود.

ریسک وصول مطالبات :در سالهای اخیر با توجه به کاهش توان نقدینگی مشتریان شرکت، دوره وصول مطالبات نیز تحت تاثیر قرار گرفته است .در این راستا شرکت اقداماتی برای اعتبار سنجی مشتریان، انجام مذاکرات برای وصول مطالبات از بخشهای دولتی و دانشگاههای علوم پزشکی نموده است.

ریسک وصول مطالبات از مشتریان غذایی و دارویی ( داروخانه ها و ...) با کاهش مدت زمان دوره وصول مطالبات ، بازننگری ، ممیزی و بهبود رویه های اجرائی و پیگیری ، قابل کنترل می باشد.

باتوجه به وضعیت فعلی اقتصاد کشور، عدم تسویه مطالبات شرکت از مشتریان در زمان مقرر میتواند سبب ایجاد مشکلاتی در زمینه توازن دریافتها و پرداختهای نقدی شرکت شده و ریسک نقدینگی شرکت را افزایش دهد.

از جمله محدودیت های تامین اعتبار، تامین شرایط لازم برای اخذ وام با نرخ مناسب در کوتاه مدت می باشد .

**\*ریسک عدم کفایت مارژین با توجه به هزینه توزیع برخی از اقلام دارویی**

با توجه به تعیین نرخ حاشیه سود شرکتهای پخش به صورت دستوری لیکن هزینه های پخش و توزیع متناسب با تورم افزایش می یابد ، بنابراین در خصوص برخی اقلام دارویی و کالاهای اساسی ، ریسک عدم کفایت مارژین وجود دارد.

**\*ریسک‌های مرتبط با جنگ**

تنش‌ها و درگیری‌های نظامی در سطح منطقه می‌تواند ریسک‌های قابل توجهی را متوجه فعالیت‌های شرکت نماید. تشدید شرایط جنگی ممکن است به بروز نوسانات در نرخ ارز، افزایش هزینه‌های حمل و نقل و بیمه، اختلال در زنجیره تأمین و محدودیت در دسترسی به برخی مواد اولیه شرکت‌های بورسی منجر شود. همچنین، آسیب به زیرساخت‌های پتروشیمی، فولادی، حمل و نقل و انرژی، یا بروز محاصره دریایی و محدودیت‌های تجاری و اقتصادی، می‌تواند هزینه‌های عملیاتی شرکت‌های بورسی را افزایش داده و استمرار تولید را با چالش مواجه سازد. این عوامل، در مجموع، ممکن است بر برنامه‌های توسعه‌ای و عملکرد مالی شرکت اثرگذار باشد. با این حال، مدیریت شرکت با رصد مستمر شرایط و استفاده از ابزارهای مدیریت ریسک، در تلاش است آثار احتمالی این مخاطرات را کاهش دهد.

**ریسک‌های یک شرکت پخش در زمان جنگ را می‌توان به پنج دسته اصلی تقسیم کرد:**

**الف) ریسک‌های عملیاتی (Operational Risks)**

- از دست رفتن زیرساخت‌ها: آسیب دیدن انبارها، مراکز توزیع یا ناوگان حمل و نقل در اثر حملات نظامی.
- کمبود نیروی کار: جابجایی جمعیت، اعزام نیرو به جبهه یا فرار از مناطق درگیر می‌تواند باعث کمبود نیروی انسانی متخصص و کارگر شود.
- قطع ارتباطات و انرژی: از کار افتادن شبکه‌های برق، اینترنت و سیستم‌های ارتباطی که مدیریت لجستیک و سفارشات را مختل می‌کند.

**ب) ریسک‌های مالی (Financial Risks)**

- نوسانات نرخ ارز: جنگ معمولاً ارزش پول ملی را کاهش می‌دهد. اگر شرکت پخش کالا را با ارز خارجی وارد کند، هزینه‌های خرید او به شدت بالا می‌رود.
- ریسک نقدینگی: تأخیر در پرداخت مشتریان (به دلیل رکود اقتصادی) در حالی که شرکت باید هزینه‌های سنگین تأمین و حمل و نقل را پرداخت کند، می‌تواند منجر به بحران نقدینگی شود.
- نقدینگی همواره مهمترین عامل تاثیرگذار در تصمیم‌گیری شرکت‌های پخش از جمله شرکت قاسم ایران است که کسری آن موجب بروز مشکلات متعددی برای شرکت می‌شود.
- شرکت قاسم ایران در استان‌هایی که بیشتر درگیر جنگ بودند و مغازه‌دارانی که به دلیل بیم جنگ مجبور به بستن مغازه‌های خود بودند با کاهش فروش و عدم وصول چک‌ها و برگشت آنها مواجه بود.
- تورم افسارگسیخته: بالا رفتن قیمت‌ها باعث می‌شود ارزش سرمایه در گردش شرکت به سرعت کاهش یابد.

**ج) ریسک قیمت‌گذاری (Pricing Lag):**

- یکی از بزرگ‌ترین خطرات این است که شرکت پخش کالا را با قیمت قدیمی بفروشد، در حالی که قیمت خرید بعدی (به دلیل جنگ و تورم) بسیار بالاتر است.

**د) ریسک‌های حقوقی و سیاسی (Legal & Political Risks)**

- تحریم‌ها: جنگ معمولاً با اعمال تحریم‌های بین‌المللی همراه است. شرکت‌های پخش ممکن است به دلیل تغییر قوانین، نتوانند با تأمین‌کنندگان یا مشتریان خاصی معامله کنند. تغییر قوانین گمرکی و تجاری دولت‌ها در زمان جنگ ممکن است برای کنترل منابع، قوانین صادرات و واردات را به شدت سخت‌گیرانه تغییر دهند. به طور کلی با توجه به تشدید تنش‌ها در منطقه و با توجه به عدم وجود اطمینان‌های سیاسی می‌توان بیان کرد که این ریسک حاکم بر شرایط کلی اقتصاد و در درجه بعد بر وضعیت بازار خواهد بود که این امر برای تمام فعالان بازار از جمله شرکت‌های پخش نیز می‌تواند به عنوان تهدید تلقی گردد.

ه) ریسک‌های استراتژیک (Strategic Risks)

- ورشکستگی تأمین‌کنندگان: اگر تأمین‌کننده اصلی شرکت در منطقه جنگی باشد، کل مدل کسب‌وکار شرکت پخش با خطر فروپاشی مواجه می‌شود.
- از دست دادن بازار: تغییرات ژئوپلیتیک ممکن است باعث شود بازارهایی که شرکت برای آن‌ها برنامه‌ریزی کرده، به طور کامل از دسترس خارج شوند.

## **۶-۱- نقاط قوت و ضعف داخلی شرکت :**

**نقاط قوت :**

- ✓ رشد فروش به میزان ۵۷٪ نسبت به دوره قبل
- ✓ رشد سود عملیاتی به میزان ۹۸٪ و سود خالص به میزان ۱۰۲٪ نسبت به دوره قبل
- ✓ بهبود ساختار مالی و سرمایه شرکت از طریق افزایش سرمایه
- ✓ بیشترین مرکز توزیع در سراسر کشور
- ✓ توسعه و گسترش روش‌های نوین فروش
- ✓ پراکندگی مراکز در گستره جغرافیایی کشور
- ✓ سیستم نرم افزاری به روز و مدرن
- ✓ تعداد تأمین‌کنندگان بالا
- ✓ مدیریت هزینه‌ها.
- ✓ استانداردسازی نیروی انسانی جهت چابک سازی.
- ✓ استفاده بهینه از جریان نقدی و به تبع آن ، افزایش سرمایه در گردش
- ✓ بهبود برخی از فرآیندها
- ✓ تشدید انضباط مالی جهت وصول مطالبات

**نقاط ضعف:**

- ✓ قیمت گذاری دستوری توسط سازمان غذا و دارو
- ✓ محدودیت در جذب و استخدام، تصمیم‌گیری‌های استراتژیک و نظایر آن
- ✓ قوانین و مقررات سخت گیرانه و نظارت وزارت صمت در حوزه غذا و به تبع آن حذف شرکتهای ضعیف
- ✓ عدم پرداخت تسهیلات بانکی و بالا بودن نرخ تسهیلات ارزی و ربالی
- ✓ قوانین و مقررات مالیاتی ، افزایش تعرفه مالیات و خارج شدن نقدینگی

✓ بالا رفتن انتظارات تأمین کنندگان از شرکت

✓ کمبود نیروی انسانی متخصص در برخی از استان های کشور در حوزه فعالیت پخش

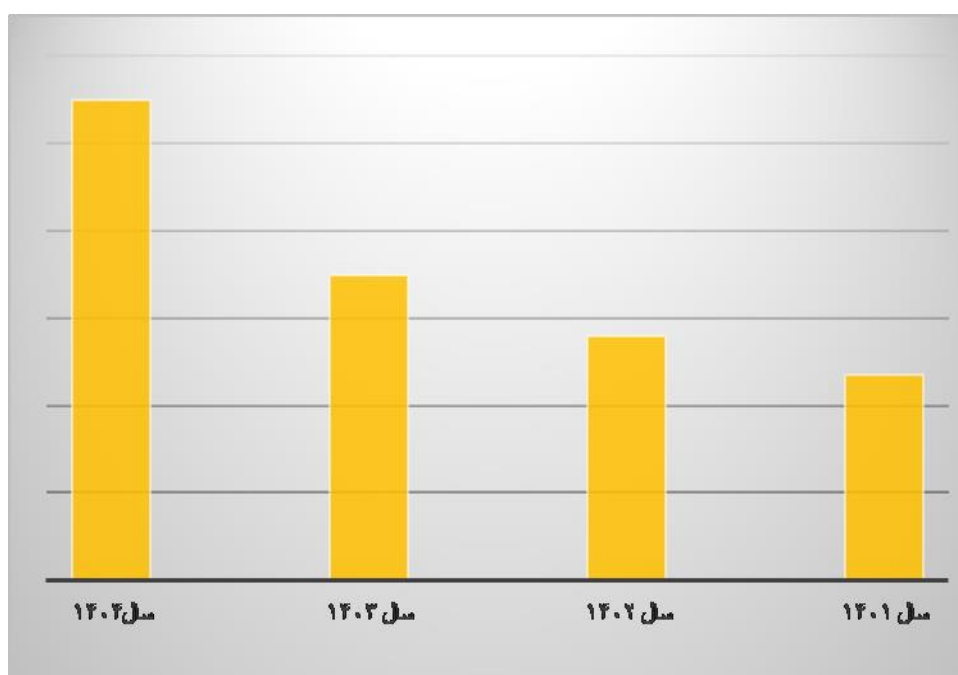
✓ کمبود سرمایه در گردش، مشکلات نقدینگی

✓ مسائل و مشکلات فضای کسب و کار

### ۷-۱- محصولات اصلی شرکت:

شرکت قاسم ایران با هدف تکمیل فرآیند زنجیره ارزش محصولات غذایی، دارویی، تجهیزات پزشکی و آرایشی بهداشتی و سایر محصولات سبد مصرفی خانوار و با برخورداری از توانایی بالای مدیریت سبد کالای متنوع، توزیع مویرگی فراگیر، سابقه طولانی فعالیت و توزیع محصولات برند های مطرح بویژه محصولات مینو نسبت به خرید، تامین، انبارش، فروش و توزیع محصولات به کلیه خرده فروشی ها، عمده فروشی ها و مصرف کنندگان نهایی در سطح کل کشور و کشورهای منطقه مبادرت می ورزد.

تغییرات سال نسبت ۱۴۰۴ به سال ۱۴۰۳	سال ۱۴۰۲		سال ۱۴۰۳		سال ۱۴۰۴		فروش براساس ماهیت
	ترکیب فروش	فروش خالص	ترکیب فروش	فروش خالص	ترکیب فروش	فروش خالص	
%۶۲	%۷۳	۱۰۲,۰۸۱,۹۴۷	%۷۱	۱۲۴,۳۳۷,۰۱۳	%۷۳	۲۰۱,۵۰۶,۱۹۶	گروه غذایی
%۵۵	%۱۳	۱۸,۳۴۶,۱۲۷	%۱۳	۲۳,۰۲۷,۵۹۲	%۱۳	۳۵,۷۵۷,۴۶۵	گروه دارویی
%۳۸	%۱۳	۱۷,۶۳۱,۰۵۶	%۱۵	۲۵,۵۶۳,۶۸۳	%۱۳	۳۵,۲۰۸,۷۳۳	آرایشی و بهداشتی
%۵۳	%۱	۱,۴۲۶,۹۹۰	%۱	۱,۸۴۳,۹۱۱	%۱	۲,۶۴۷,۷۳۳	سایر
%۵۷	%۱۰۰	۱۳۹,۴۸۶,۱۲۰	%۱۰۰	۱۷۴,۷۷۲,۱۹۹	۱۰۰	۲۷۵,۱۲۰,۱۲۷	جمع فروش



## **۸-۱- مقایسه تکنولوژی شرکت با تکنولوژی موجود در سطح کشور و جهان :**

فناوری ها و تکنولوژی جدید در عین حال که میتوانند فرصتهای جذابی را برای شرکتهای توزیع فراهم کنند، از طرف دیگر تهدید بزرگی برای شرکتهای سنتی پخش و شرکتهایی هستند که تمایل به انعطاف پذیری و بروز رسانی فرایندهای خود ندارند. در کشورهای پیشرفته، سیستم پخش و توزیع به شدت پیشرفته شده و تمامی برندها و شرکتهای تولیدکننده به این باور رسیده اند که با کمک بهترین شرکتهای پخش، علاوه بر فروش محصولات خود، میتوانند سودزایی نسبتاً بالایی نیز داشته باشند؛ زیرا که استفاده از متدهای پخش مستقیم، نیازمند نیروی انسانی، سرمایه و زمان بیشتری است و متعاقباً در بلندمدت هزینه بیشتری را در پی دارد. در کشورهای خارجی و پیشرفته، طیف گسترده ای از خریدهها، به صورت آنلاین و اینترنتی انجام میشود و سیستم پخش این کشورهای پیشرفته به گونه ای است که کالا را به دست مشتری نهایی میرساند که همین امر لزوم وجود عمده فروشی و خرده فروشی را تا حد زیادی از بین برده است. اما این در حالی است که ایران در مقایسه با بسیاری از کشورهای پیشرفته، هنوز جای زیادی برای پیشرفت در زمینه ی فروش آنلاین دارد ولی همچنان سیستمهای فروش کالا به شکل سنتی در ایران بیشتر رواج دارد.

عمده فعالیت شرکت های پخش تامین، انبارش، فروش و توزیع با رعایت استاندارد های لازم می باشد از سوی دیگر عمده دارایی شرکت های پخش، انبارها، تجهیزات و وسائط نقلیه جهت توزیع کالا می باشد که با تکنولوژی روز دنیا فاصله زیادی دارد. مدیریت شرکت پخش قاسم ایران حرکت به سمت انبارداری و فروش هوشمند را در دستور کار خود قرار داده است.

## **۹-۱- برنامه های توسعه کسب و کار شرکت:**

برنامه راهبردی شرکت بر افزایش مستمر فروش (ارتقاء سهم بازار)، مدیریت استراتژیک هزینه ها و سودآوری پایدار قرار دارد. این مهم با فراهم آوردن و بکارگیری بهینه و مطلوب امکانات شرکت دست یافتنی می باشد.

برخی از برنامه ها و چشم انداز شرکت در سال ۱۴۰۵ به قرار زیر می باشد:

- ❖ رویکرد مدیریتی و اجرا و انتقال به بدنه شرکت در خصوص انجام فروش مطمئن و با کیفیت و تحقق این امر با شعار (اول وصول بعداً فروش).
- ❖ بهینه سازی سبد کالای توزیعی با تعدیل تامین کنندگان ( تولید کنندگان داخلی و وارد کنندگان )
- ❖ تمرکز بر فروش به صنوف خصوصی با رعایت لزوم خدمت رسانی به صنوف دولتی که میبایست با پیگیری وصول مطالبات و کاهش عمق بدهی این صنوف همراه باشد.
- ❖ تدوین شاخص سود وزیان شعب.
- ❖ بازنگری بر سیستم بهره وری و کارنامه ارزیابی عملکرد شعب.
- ❖ افزودن و توزیع کالاهای اساسی مورد نیاز خانوار.
- ❖ فراگیر نمودن فروش آنلاین و اینترنتی.
- ❖ استفاده از هوش مصنوعی در فرآیند ویزیت و توزیع
- ❖ توسعه فروش و جذب مشتری هورکا
- ❖ توسعه فروش گرم

- ❖ افزایش اقلامی که بتواند سهم از بازار صنف خصوصی را برای شرکت افزایش دهد، به همین دلیل به دنبال آن هستیم تا با عقد قرارداد با تامین کنندگانی معتبر ضمن افزایش فروش در صنوف خصوصی روند خارج نمودن موجودی تاریخ نزدیک را بهبود ببخشیم.
  - ❖ برند سازی و تامین کالای مالکیتی متکی به تولید داخلی.
  - ❖ اجرای استراتژی توسعه فعالیت با گسترش مناطق جغرافیایی فروش (فروش مویرگی) با بهره گیری از شبکه های فروش و مدیریت آنها .
  - ❖ پیگیری مستمر و موثر درخصوص مطالبات و معوقات به ویژه مطالبات از مراکز درمانی دولتی.
  - ❖ بکارگیری شیوه های جدید فروش متناسب با توسعه فعالیت شرکت با تقسیم بندی کالا ، لاین بندی ، هیبریدی، فروش اینترنتی و ...
  - ❖ نظر به اهمیت موضوع لجستیک ( انبارها ، ناوگان حمل و نقل و ...) در ساختار شرکت های پخش ، بازرگری ، تجدید ساختار و اجرای مدیریت هزینه و مدیریت خدمات در این حوزه بصورت مالکیتی یا برون سپاری و ... از برنامه های سال ۱۴۰۵ می باشد.
  - ❖ بازرگری فروش تامین کنندگان در طی سال.
  - ❖ اقدام به متناسب سازی ، کنترل و مدیریت استراتژیک هزینه ها در سطح شعب و سطح شرکت .توسعه فن آوری اطلاعات با توجه به نیازهای برنامه های عملیاتی شرکت در راستای کاهش هزینه ها و استفاده بهینه از اطلاعات برای بهبود مستمر وساده سازی فرآیندهای جاری شرکت .
  - ❖ استانداردسازی شعب ، بودجه بندی جامع و تدوین برنامه های عملیاتی آنها با نگرش سود آوری جهت بهره برداری از ظرفیت های خالی شعب شرکت .
  - ❖ بهینه سازی مستمر سیستم های کنترل داخلی شرکت .
- این شرکت نیروی انسانی را سرمایه اصلی خود دانسته و رشد و بالندگی خود را در گرو توانمندسازی منابع انسانی، افزایش فروش، مدیریت هزینه ها و سودآوری پایدار، بهره برداری از فناوری های نوین و بهبود مستمر فرآیندها میداند.

### **۱-۹-۱ اهداف بلند مدت شرکت قاسم ایران**

- حاکمیت فرهنگ مشتری مداری
- کسب رضایت و ایجاد روابط عمیق تر با مشتری
- پیشگام بودن در بازار با عرضه محصولات جدید
- عرضه محصولات با کیفیت عالی
- حفظ کیفیت محصولات در کل زنجیره تامین
- افزایش تنوع سبد محصولات توزیعی
- ایجاد تنوع در کالاها و خدمات
- بهبود بهره وری
- بهبود و ارتقاء فروش آنلاین B2B
- بهبود و ارتقاء شبکه های توزیع
- بهبود و ارتقای جایگاه شرکت فروشگاه های زنجیره ای پیوند در بین سایر فروشگاه های زنجیره ای
- ارتقاء تکنولوژی های نرم افزاری و سخت افزاری یکپارچه و به روز

- بهینه سازی استفاده از ظرفیتهای و سیستم لجستیک
- نهادینه سازی مشتری مداری
- افزایش میزان چابکی شرکت
- ارتقاء سرمایه های انسانی توانمند با انگیزه و کارآمد و پر کردن شکاف مهارتهای مورد نیاز برای تحقق اهداف استراتژیک از طریق توسعه منابع انسانی با رشد مستمر مهارتها.
- افزایش سهم بازار و پایداری افزایش فروش شرکت
- تغییر در ترکیب سبد کالا به نحوی که حجم سبد از کالاهای کم کشش به کالاهای پرکشش تغییر پیدا کند
- دستیابی به زنجیره کامل تامین
- کاهش هزینه های عملیاتی از طریق بهبود مستمر فرایندها و سیستم های نرم افزاری
- توسعه سیستمهای فروش در جهت همسان سازی خدمات شرکت با نیازهای جدید مشتریان
- توسعه فروش در لاین هورکا

## **۲-۹-۱ اهداف کوتاه مدت:**

دستیابی به اهداف بلند مدت نیازمند برنامه ریزی و هدف گذاری در دوره های کوتاه مدت می باشد از این رو افزایش فروش (ارتقا سهم بازار) ، مدیریت هزینه ها و سودآوری از اهداف کوتاه مدت شرکت می باشد .

- انجام فروش باکیفیت از طریق توجه به سطح پوشش مناسب مشتریان، وصول به موقع مطالبات و سبد فروشی
- تسریع و بهینه سازی سرمایه در گردش.
- پیگیری مستمر و موثر مطالبات و معوقات شرکت .
- بالا بردن سطح بهره وری شرکت .
- افزایش نظارت بر فرآیند پخش.
- بالا بردن سطح استفاده از ظرفیتهای تجارت الکترونیک در فرآیندهای عملیاتی شرکت.
- افزایش میزان رضایتمندی مشتریان.
- بالا بردن هوشمندی شرکت نسبت به رقبا.
- افزایش مبلغ فروش از طریق حفظ مشتریان موجود و جذب مشتریان جدید.
- نوسازی ناوگان پخش و توزیع و کاهش هزینه تعمیرات
- بالا بردن میزان عملکرد در سطح فرد ، واحد و شعبه.
- توسعه فروشگاه های زنجیره ای پیوند و افزایش تعداد فروشگاه ها
- اضافه شدن ویزیتور تلفنی به عملیات اجرایی شرکت
- توسعه فروش گرم
- استفاده از هوش مصنوعی در بهینه سازی مسیر توزیع و ویزیت

## **۱۰-۱- تاثیر شرایط اقتصادی جهانی و منطقه ای بر شرکت:**

با توجه به اینکه کشور عزیزمان ایران از جمله کشورهای در حال رشد و توسعه می باشد و صنعت پخش بخشی از درآمد ناخالص داخلی را به خود اختصاص داده صنعت پخش بی تاثیر از شرایط اقتصادی جهان و منطقه نمی باشد

۱-۱- علائم تجاری، پروانه تولید، پروانه بهره برداری و گواهینامه های شرکت:



۱۲-۱- کسب و کار فصلی شرکت:

با توجه به روند فروش، میزان ۶۲ درصد از کل فروش در شش ماهه دوم سال و ۳۸ درصد فروش در شش ماهه اول سال ۱۴۰۴ محقق شده است که بیشترین میزان فروش براساس نوع محصول مربوط به گروه غذایی و سپس محصولات دارویی و تجهیزات پزشکی می باشد.

درصد به کل فروش سال	جمع کل	سایر	آرایشی و بهداشتی و شوینده	دارویی و تجهیزات پزشکی	غذایی	ماه
۳۸٪	۷,۱۳۲,۳۷۷	۱۲۷,۳۹۰	۸۳۲,۴۸۴	۱,۶۷۵,۴۹۵	۴,۴۹۷,۰۰۷	فروردین
	۱۷,۸۷۵,۹۴۱	۱۱۰,۹۲۷	۲,۲۶۰,۵۵۶	۲,۸۳۷,۹۷۲	۱۲,۶۶۶,۴۸۶	اردیبهشت
	۱۷,۰۷۹,۳۳۱	۱۱۴,۰۵۷	۱,۹۲۵,۲۹۴	۲,۶۴۹,۰۳۴	۱۲,۳۹۰,۹۴۵	خرداد
	۲۱,۱۷۴,۳۳۱	۱۳۲,۹۴۶	۲,۵۴۶,۶۲۹	۳,۴۷۷,۹۵۲	۱۵,۰۱۶,۸۰۵	تیر
	۱۹,۱۷۹,۲۴۷	۱۵۰,۰۵۵	۱,۹۵۵,۲۱۳	۲,۲۰۲,۱۵۳	۱۴,۸۷۱,۸۲۶	مرداد
	۲۳,۱۴۵,۴۱۷	۱۵۶,۱۵۵	۲,۵۳۳,۷۶۶	۲,۸۸۸,۳۸۷	۱۷,۵۶۷,۱۰۹	شهریور
	۱۰۵,۵۸۶,۶۴۴	۷۹۱,۵۳۰	۱۲,۰۵۳,۹۴۳	۱۵,۷۳۰,۹۹۳	۷۷,۰۱۰,۱۷۸	شش ماهه اول ۱۴۰۴
	۱۰۰	۱٪	۱۱٪	۱۵٪	۷۳٪	درصد فروش شش ماه اول به تفکیک
۶۲٪	۲۴,۴۰۹,۹۳۰	۱۹۲,۱۵۹	۲,۹۶۷,۱۰۳	۳,۴۲۶,۸۹۱	۱۷,۸۲۳,۷۷۷	مهر
	۲۲,۷۵۷,۷۱۶	۲۸۷,۰۰۴	۲,۲۱۳,۶۲۲	۲,۹۴۴,۲۴۲	۱۷,۳۱۲,۸۴۹	آبان
	۲۴,۲۹۶,۳۳۷	۲۴۹,۹۲۱	۲,۷۰۵,۱۱۳	۳,۴۹۸,۴۸۵	۱۷,۸۴۲,۸۱۸	آذر
	۲۶,۰۲۷,۰۸۱	۳۲۶,۱۸۹	۲,۵۶۹,۵۵۸	۳,۶۲۳,۱۷۲	۱۹,۵۰۸,۱۶۳	دی
	۳۳,۴۸۲,۴۴۳	۴۹۴,۸۴۳	۴,۰۶۰,۵۱۰	۳,۰۳۸,۲۸۰	۲۵,۸۸۸,۸۱۰	بهمن
	۳۸,۵۵۹,۹۷۶	۳۰۶,۰۸۷	۸,۶۳۸,۸۸۶	۳,۴۹۵,۴۰۲	۲۶,۱۱۹,۶۰۲	اسفند
	۱۶۹,۵۳۳,۴۸۳	۱,۸۵۶,۲۰۳	۲۳,۱۵۴,۷۹۰	۲۰,۰۲۶,۴۷۲	۱۲۴,۴۹۶,۰۱۸	شش ماه دوم ۱۴۰۴
	۱۰۰	۱٪	۱۴٪	۱۲٪	۷۳٪	درصد فروش شش ماه دوم به تفکیک
۱۰۰٪	۲۷۵,۱۲۰,۱۲۷	۲,۶۴۷,۷۳۳	۳۵,۲۰۸,۷۳۳	۳۵,۷۵۷,۴۶۵	۲۰۱,۵۰۶,۱۹۶	جمع کل فروش
	۱۰۰٪	۱٪	۱۳٪	۱۳٪	۷۳٪	درصد فروش به کل

۱۳-۱- خدمات پس از فروش:

✓ رسیدگی به درخواست و شکایات مشتریان از طریق پیاده سازی سامانه تلفن گویا و CRM صورت میپذیرد.

✓ نظر سنجی روزانه از مشتریان پس از ارسال هر فاکتور به صورت پیامکی در مورد فرایند ارسال کالا نیز از سوی این شرکت انجام می شود.

✓ مرجوع نمودن کالا در چارچوب ضوابط شرکت جهت افزایش تعامل با مشتریان.

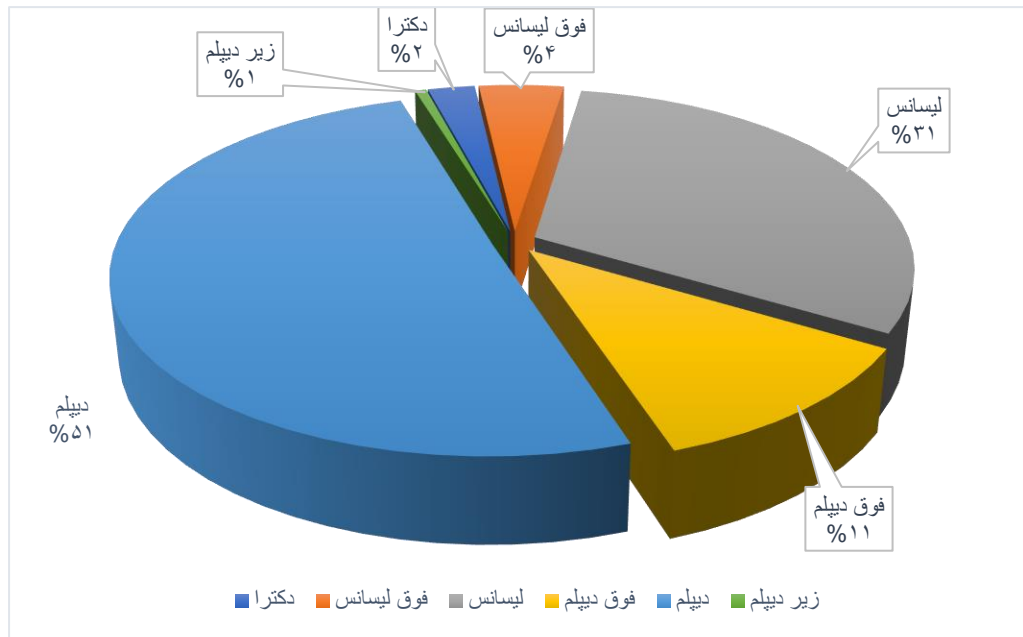
✓ استفاده از خدمات جمع آوری از سطح عرضه (Recall) در بخش دارویی.

۱۴-۱- تعداد کارکنان شرکت :

سابقه (سال)						مدرک تحصیلی						جنسیت		مرکز هزینه
سابقه ۲۵ به بالا	سابقه ۲۱ تا ۲۵	سابقه ۱۶ تا ۲۰	سابقه ۱۱ تا ۱۵	سابقه ۶ تا ۱۰	سابقه ۱ تا ۵	زیر دیپلم	دیپلم	فوق دیپلم	لیسانس	فوق لیسانس	دکتر	مرد	زن	
۹	۱۱	۱۹	۷	۱۶۴	۱۵۴	۴۵	۲۴۵	۲۰	۵۴	۰	۰	۳۶۴	۰	انبار
۱۳	۱۲	۱۸	۰	۱۷۱	۳۰۸	۲۹	۴۶۳	۳۹	۴۸	۰	۰	۵۷۹	۰	پخش و توزیع
۰	۴	۵	۱	۳۳	۸۲	۰	۶۰	۱۶	۴۲	۷	۰	۱۱۱	۱۴	مدیریت اداری و منابع انسانی
۰	۰	۰	۱	۱	۱۷	۰	۰	۰	۱۶	۳	۰	۱۰	۹	مدیریت بازاریابی گروه
۰	۰	۰	۰	۳	۶	۰	۱	۰	۴	۴	۰	۴	۵	مدیریت برنامه ریزی
۰	۰	۲	۱	۱	۰	۰	۰	۰	۲	۲	۰	۴	۰	مدیریت حسابرسی داخلی
۰	۰	۰	۰	۲	۱۵	۰	۰	۲	۸	۵	۲	۱۳	۴	مدیریت حقوقی
۰	۰	۰	۰	۰	۴	۰	۰	۰	۲	۲	۰	۲	۲	مدیریت روابط عمومی
۱	۰	۰	۰	۲	۱	۰	۰	۰	۲	۲	۰	۳	۱	مدیریت عامل
۰	۰	۳	۵	۳	۱۸	۰	۰	۱	۲۳	۵	۰	۱۷	۱۲	مدیریت فناوری و اطلاعات
۶	۱۳	۱۹	۳	۴۳	۷۰	۰	۲۹	۱۴	۹۶	۱۵	۰	۱۳۸	۱۶	مدیریت مالی
۸	۳۶	۳۵	۵	۲۳۴	۶۶۲	۵	۴۴۷	۹۹	۲۷۲	۳۶	۲۱	۷۵۲	۱۲	معاونت بازرگانی و فروش
۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۸	
۳۷	۷۶	۱۰۱	۲۳	۷۱۴	۱,۳۳۷	۷۹	۱,۲۴۵	۱۹۱	۵۶۹	۸۱	۲۳	۱,۹۹۷	۱۹۱	جمع
%۳	%۴	%۵	%۱	%۳۱	%۵۶	%۳	%۵۷	%۹	%۲۶	%۴	%۱	%۹۱	%۹	درصد

مدرک تحصیلی	دکتر	فوق لیسانس	لیسانس	فوق دیپلم	دیپلم	زیر دیپلم
انبان	۰	۰	۵۴	۲۰	۲۴۵	۴۵
پخش و توزیع	۰	۰	۴۸	۳۹	۴۶۳	۲۹
مدیریت اداری و منابع انسانی	۰	۷	۴۲	۱۶	۶۰	۰
مدیریت بازاریابی گروه	۰	۳	۱۶	۰	۰	۰
مدیریت برنامه ریزی	۰	۴	۴	۰	۱	۰
مدیریت حسابرسی داخلی	۰	۲	۲	۰	۰	۰
مدیریت حقوقی	۲	۵	۸	۲	۰	۰
مدیریت روابط عمومی	۰	۲	۲	۰	۰	۰
مدیریت عامل	۰	۲	۲	۰	۰	۰
مدیریت فناوری و اطلاعات	۰	۵	۲۳	۱	۰	۰
مدیریت مالی	۰	۱۵	۹۶	۱۴	۲۹	۰
معاونت بازرگانی و فروش	۲۱	۳۶	۲۷۲	۹۹	۴۴۷	۵
جمع	۲۳	۸۱	۵۶۹	۱۹۱	۱,۲۴۵	۷۹

**شرکت قاسم ایران (سهامی عام)**  
**گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت**  
**برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۴**



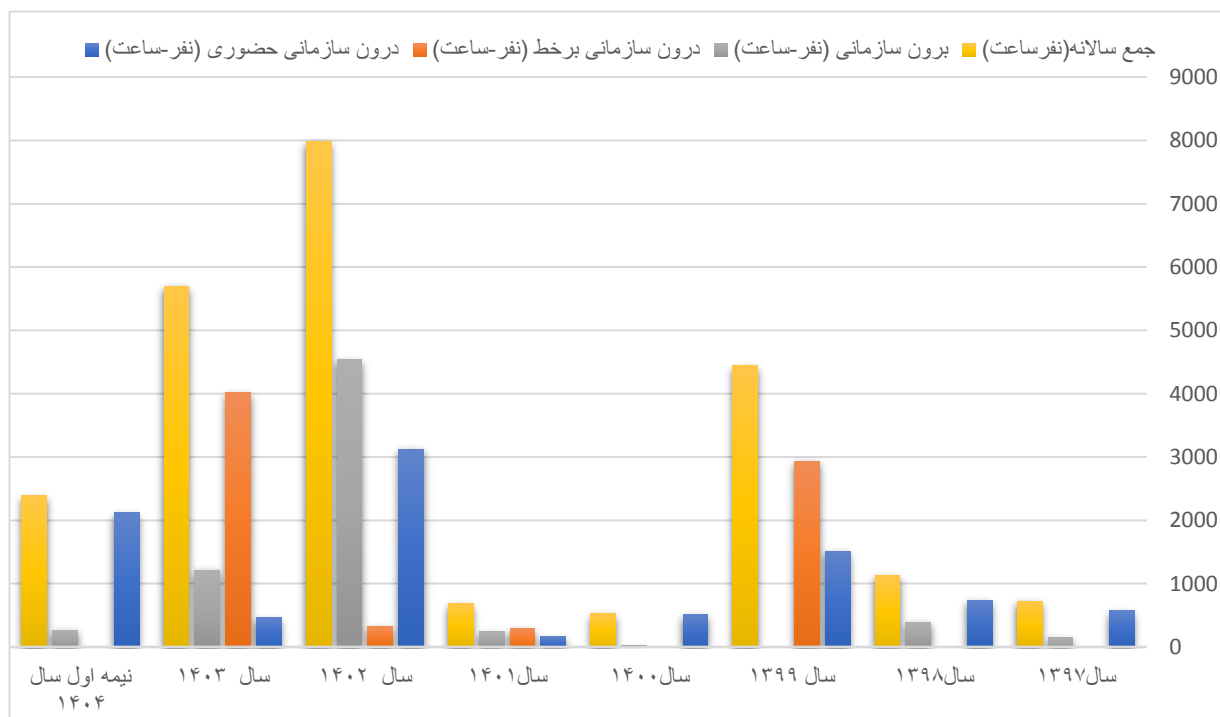
۱-۱۴-۱- ترکیب پرسنل

سال ۱۴۰۰		سال ۱۴۰۱		سال ۱۴۰۲		سال ۱۴۰۳		سال ۱۴۰۴	
۱.۸۲۶	قراردادی	۱.۹۷۲	قراردادی	۲.۱۲۶	قراردادی	۲.۱۵۸	قراردادی	۲.۱۸۵	قراردادی
۹	رسمی	۵	رسمی	۴	رسمی	۴	رسمی	۳	رسمی
-	برونسپاری	-	برونسپاری	-	برونسپاری	-	برونسپاری	-	برونسپاری
۱.۸۳۵	جمع	۱.۹۷۷	جمع	۲.۱۳۰	جمع	۲.۱۶۲	جمع	۲.۱۸۸	جمع

۱-۱۴-۲- آموزشهای برگزارشده به تفکیک نحوه برگزاری در سال ۱۴۰۴ و مقایسه با سالهای قبل

سال	سال	سال	سال	سال	سال	سال	سال	نوع آموزش
۱۳۹۷	۱۳۹۸	۱۳۹۹	۱۴۰۰	۱۴۰۱	۱۴۰۲	۱۴۰۳	۱۴۰۴	
۵۷۶	۷۴۱	۱,۵۱۰	۵۰۶	۱۶۰	۳,۱۲۴	۴۶۲	۳,۶۲۳	درون سازمانی حضوری (نفر-ساعت)
-	-	۲,۹۳۲	-	۲۸۸	۳۲۰	۴,۰۲۰	-	درون سازمانی برخط (نفر-ساعت)
۱۴۴	۳۸۶	-	۱۶	۲۴۰	۴,۵۳۹	۱,۲۱۴	۲۶۸	برون سازمانی (نفر-ساعت)
۷۲۰	۱,۱۲۷	۴,۴۴۲	۵۲۲	۶۸۸	۷,۹۸۳	۵,۶۹۶	۳,۸۹۱	جمع سالانه (نفر-ساعت)

**شرکت قاسم ایران (سهامی عام)**  
**گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت**  
**برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۴**



۳-۱۴-۱- گزارش آموزشهای برگزار شده به تفکیک رده سازمانی در سال ۱۴۰۴ و مقایسه با سالهای قبل-ساعت

سال	سال	سال	سال	سال	سال	سال	سال	رده سازمانی
۱۴۰۴	۱۴۰۳	۱۴۰۲	۱۴۰۱	۱۴۰۰	۱۳۹۹	۱۳۹۸	۱۳۹۷	
-	۸۰	۲۰	-	۱۶	۲۷۲	۲۰	۵۵	مدیران
۸۰	۲۳۶	۱۰۰	۱۲۰	۳۲	۱,۰۵۲	۸۲	۹۸	رؤسا
۴۰۸	۲۱۴	۱۲۰	۲۸۸	۷۶	۷۰۴	۸۰	۷۹	سرپرست / مسئول
۱۰۶	۵۴۰	۳۰۷	۱۲۰	۶۸	۱,۰۷۴	۳۲۳	۷۱	کارشناسان
-	۲۰۰	-	۳۰	۱۳۶	۹۷۵	۳۲	۲۸۰	کارمندان
۱,۴۰۰	-	۳,۱۲۴	۱۲۰	۱۹۶	۲۶۷	۳۶۸	۱۲۸	کارگران
۱,۸۹۷	۴,۴۲۶	۳,۴۷۱	۱۰	-	۹۸	-	۹	فروش
۳,۸۹۱	۵,۶۹۶	۷,۹۸۳	۶۸۸	۵۲۴	۴,۴۴۲	۹۰۵	۷۲۰	جمع

۴-۱۴-۱- گزارش فعالیت های صورت گرفته درخصوص طرح طبقه بندی مشاغل

بنا بر تصمیمات متخذه و دستور مدیر عامل محترم شرکت جهت نگهداشت پرسنل و ایجاد حس تعلق بیشتر به سازمان در آبان ماه سال ۱۴۰۳ بازنگری طرح طبقه بندی مشاغل شرکت که در ۱۳۷۰ ایجاد گردیده بود، آغاز گردید.

در این خصوص تعداد ۵ جلسه آموزشی و ۹ جلسه توجیهی برای اعضای کمیته برقرار گردید و ما حاصل آن تعداد ۵۲۰ نفر ساعت کار و جلد اولیه بوده است که شامل شرح مشاغل، جدول امتیازات شغلی، شرح پست های سازمانی و جدول تفکیک پست از شغل و ارتباط آن بوده است که برای اخذ مجوز نهایی و تأییدیه به وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی ارسال گردید که پس از اصلاح برخی موارد، در سال ۱۴۰۴ به تأیید آن وزارتخانه رسید.

اهم اقدامات انجام شده تاکنون:

۱- اصلاح مشاغل و پست های سازمانی

۲- اصلاح چارت سازمانی متناسب با طرح طبقه بندی مشاغل

۳- تهیه شناسنامه مشاغل و پست های سازمان

۴- تطبیق اطلاعات پست و مشاغل

۵- تدوین آیین نامه ها و روش های اجرایی طرح

۶- برنامه ریزی جهت ارتقا پرسنل مطابق اجرای طرح طبقه بندی مشاغل

۷- همسان سازی حقوق و مزایای پست های سازمانی

۲- اطلاعات مربوط به وضعیت مالی و عملکرد مالی شرکت:

۲-۱- فهرست زمین و ساختمان:

۲-۱-۱- زمین:

لیست زمین های شرکت قاسم ایران			
مبالغ به میلیون ریال			
مبلغ ارزشی دفتری نهایی ۱۴۰۴	متراژ	سال خرید	موقعیت جغرافیایی زمین
۲,۰۰۳,۹۶۰	۷,۱۵۷	۱۳۶۶	اردبیل
۱,۱۳۲,۱۲۵	۷۲,۰۷۵	۱۳۹۳	ارومیه
۴۱۹,۴۶۹	۱۹,۹۷۴	۱۳۹۳	اصفهان
۷۵۶,۰۰۰	۱۲,۶۰۰	۱۳۷۱	اهواز
۹۴۰,۰۰۰	۹,۴۰۰	۱۳۶۵	بابل
۳,۳۹۰,۰۰۰	۹,۷۰۰	۱۳۷۲	بندرعباس
۲,۷۵۰,۰۰۰	۱۱,۰۰۰	۱۳۸۲	تبریز
۴,۷۶۵,۰۰۰	۲,۵۴۸	۱۳۹۹	تهران
۴۵۴,۰۸۰	۵,۶۷۶	۱۳۷۰	زاهدان
۵۴,۰۰۰	۳۶۰	۱۳۷۰	مسکونی زاهدان
۷۷۹,۴۰۲	۵,۱۹۶	۱۳۷۴	سمنان
۱,۷۱۲,۰۰۰	۱۰,۷۰۰	۱۳۷۲	شیراز
۱,۰۰۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	۱۳۷۶	قزوین
۷۷۴,۶۰۰	۱۰,۳۲۸	۱۳۷۱	قم
۱۱۰,۰۰۰	۲۱۷	۱۳۹۳	مسکونی قم
۷۶۰,۰۰۰	۱۹,۰۲۰	۱۳۷۲	کرمان
۷۰۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	۱۳۶۸	کرمانشاه
۵۵۰,۰۰۰	۳۵,۷۱۵	۱۳۹۰	گرگان
۲,۴۴۶,۰۰۰	۱۱,۵۲۰	۱۳۶۵	مشهد
۱,۸۶۰,۰۰۰	۱۰,۰۵۳	۱۳۶۷	همدان
۱۷۰,۲۵۶	۵,۶۷۵	۱۳۷۴	یزد
۲۷,۵۲۶,۸۹۲	۲۱۹,۶۸۲		مجموع

لیست ساختمان های شرکت قاسم ایران			
مبالغ به میلیون ریال			
مبلغ ارزش دفتری در نهایی سال ۱۴۰۴	مترارژ	سال خرید	موقعیت جغرافیایی ساختمان
۷۹۱,۲۳۳	۸,۱۴۲	۱۳۷۶	ساختمان شعبه قزوین
۳۴۶,۸۱۲	۳,۱۸۰	۱۳۷۴	ساختمان شعبه سمنان
۴۵۰,۴۹۳	۵,۱۵۱	۱۳۷۱	ساختمان شعبه قم
۲۸,۴۲۶	۲۵۶	۱۳۹۳	ساختمان شعبه قم
۱,۳۵۴,۹۸۶	۱۰,۹۶۲	۱۳۷۲	ساختمان شعبه ارومیه
۵۸۱,۶۶۲	۴,۸۱۲	۱۳۹۳	ساختمان شعبه رشت
۷۹۳,۵۴۷	۶,۰۷۸	۱۳۶۵	ساختمان شعبه بابل
۴۷۹,۶۸۵	۶,۰۲۴	۱۳۶۷	ساختمان شعبه همدان
۷۲۱,۰۵۲	۸,۲۵۰	۱۳۶۵	ساختمان شعبه مشهد
۵۸,۵۱۱	۱۲۱	۱۳۷۵	ساختمان شعبه مسکونی مشهد
۱,۴۶۷,۳۴۱	۹,۹۴۶	۱۳۹۳	ساختمان شعبه اصفهان
۲۲۳,۷۳۶	۷,۳۷۳	۱۳۷۲	ساختمان شعبه شیراز
۱,۰۰۴,۶۹۱	۷,۸۴۰	۱۳۷۱	ساختمان شعبه اهواز
۷۵۷,۵۷۶	۷,۴۰۰	۱۳۷۲	ساختمان شعبه کرمان
۲۹۰,۹۹۹	۳,۲۵۰	۱۳۷۰	ساختمان شعبه زاهدان
۱۰,۹۰۶	۳۶۰	۱۳۷۰	ساختمان شعبه مسکونی زاهدان
۵۲۳,۶۳۸	۵,۷۶۴	۱۳۶۸	ساختمان شعبه کرمانشاه
۱,۳۹۰,۱۲۱	۸,۳۷۶	۱۳۸۲	ساختمان شعبه تبریز
۷۰۰,۹۹۳	۴,۴۱۷	۱۳۹۹	ساختمان شعبه تهران
۱۴۸,۳۵۶	۱۰۵	۱۴۰۱	ساختمان شعبه ستاد
۳۱۳,۳۲۸	۳,۴۶۶	۱۳۶۶	ساختمان شعبه اردبیل
۱,۶۴۶,۴۱۵	۸,۲۳۵	۱۳۹۰	ساختمان شعبه گرگان
۱,۰۲۹,۱۵۳	۶,۳۸۸	۱۳۷۲	ساختمان شعبه بندرعباس
۳۲۳,۰۰۶	۳,۴۴۳	۱۳۷۴	ساختمان شعبه یزد
۱۵,۴۳۶,۶۶۵			

زمین و ساختمان شرکت مورد تجدید ارزیابی دارایی قرار گرفته و تفاوت آن تحت عنوان مازاد تجدید ارزیابی دارایی ها در سرفصل حقوق مالکانه طبقه بندی شده است و در صورت سود و زیان جامع نیز انعکاس یافته است

### ۲-۲- سهام خزانہ:

در سال مورد رسیدگی این شرکت هیچ اقدامی در خصوص خرید و یا فروش سهام خزانہ ننموده است .

### ۲-۳- دعاوی حقوقی با اهمیت له / علیه شرکت:

مدیریت امور حقوقی عهده دار دفاع و طرح موضوعات و دعاوی مطروحه بوده و با بهره بردن از وکلای مجرب، اقدامات لازم و انجام کار تخصصی مورد نیاز دعاوی از سوی واحد مذکور در اسرع وقت صورت می پذیرد. موارد له یا علیه از سوی شرکت قاسم ایران در سال ۱۴۰۴ بشرح جدول ذیل می باشد :

شرح	خوانده	علیه	له	جمع
اجرائیه چک بلامحل	۱,۷۵۴	۰	۰	۱,۷۵۴
استرداد لاشه چک	۰	۴,۹۸۱	۰	۴,۹۸۱
اعسار	۲۱,۷۹۶	۰	۲۹۷	۲۲,۰۹۳
پیگیری وصول چک	۳۹۵	۰	۰	۳۹۵
تمدید پروانه آبفا	۰	۱,۴۰۴	۰	۱,۴۰۴
ثبت چک در سامانه صیادی	۱۲,۵۸۳	۰	۰	۱۲,۵۸۳
چک برگشتی	۲,۵۳۷,۱۷۰	۲۳۴,۴۶۶	۷,۸۸۳,۳۵۰	۱۰,۶۵۴,۹۸۶
چک برگشتی و اداره کار	۱۷,۲۴۱	۰	۰	۱۷,۲۴۱
خیانت در امانت	۰	۰	۱۶,۸۹۰	۱۶,۸۹۰
در خواست صدور اجرائیه	۸,۳۱۴	۰	۰	۸,۳۱۴
صدور اجرائیه	۳۷,۵۴۳	۰	۱,۲۳۵	۳۸,۷۷۸
صدور اجرائیه به چک بلامحل	۴۹۰	۰	۰	۴۹۰
صدور اجرائیه دو فقره سند ملکی	۴۷,۰۵۰	۰	۰	۴۷,۰۵۰
گران فروشی برنج هندی	۰	۰	۳۰۰,۰۰۰	۳۰۰,۰۰۰
مطالب طلب	۱۲,۱۷۹	۲۳۴,۴۶۶	۴,۹۶۰	۲۵۱,۶۰۵
مطالبه حقوق کارگری	۹۰۱	۰	۰	۹۰۱
مطالبه خسارات	۸۰۹	۰	۴۷۳	۱,۲۸۲
مطالبه طلب	۷۸,۳۴۲	۰	۷۳,۰۲۴	۱۵۱,۳۶۶
مطالبه طلب و چک برگشتی	۱,۷۱۷	۰	۰	۱,۷۱۷
مطالبه وجه چک و فاکتور	۱۰۰,۵۲۹	۰	۱,۰۹۰	۱۰۱,۶۱۹
نیابت خانواده مشکین پوش	۰	۲۳۴,۴۶۶	۰	۲۳۴,۴۶۶
وصول بدهی	۶۰,۰۰۰	۰	۰	۶۰,۰۰۰
هزینه دادرسی	۰	۰	۱۰۳	۱۰۳
جمع	۲,۹۳۸,۸۱۲	۷۰۹,۷۸۳	۸,۲۸۱,۴۲۲	۱۱,۹۳۰,۰۱۷

## ۲-۴- بازار فروش شرکت و جایگاه شرکت در صنعت:

### ۲-۴-۱- جایگاه شرکت در صنعت:

۲-۴-۱-۱ شرکت در دوره مالی مورد گزارش در بین شرکت‌های فعال در این صنعت و همچنین در بین شرکت‌های بورسی و فرابورسی این صنعت به ترتیب با حجم فروش معادل مبلغ ۲۷۵,۱۲۰,۱۲۷ میلیون ریال در رده چهارم از لحاظ مبلغ فروش قرار دارد.

شرکت قاسم ایران بعنوان توزیع کننده انحصاری محصولات مینو و از جمله شرکت‌های مهم و راهبردی تحت مالکیت گروه اقتصادی و خودکفایی آزادگان است ، بیش از ۶۵ سال تجربه فعالیت درخشان در زمینه ی توزیع و پخش مویرگی محصولات تولیدی کارخانجات کشور را در کارنامه خود دارد .

رقبای اصلی شرکت پخش قاسم ایران شرکت های پخش سراسری از قبیل توزیع دارو پخش ، پخش هجرت ، پخش رازی و پخش البرز می باشند .

مقایسه فروش اقلام توزیعی شرکت های پخش اعلامی در سامانه کدال					
(ارقام به میلیون ریال)					
ردیف	نام شرکت	نماد	نوع محصولات	سال ۱۴۰۴	سال ۱۴۰۳
۱	پخش البرز	پخش	کلیه اقلام توزیعی	۴۶۷,۷۹۳,۷۷۱	۲۷۰,۱۳۷,۳۳۸
۲	توزیع دارو پخش	د توزیع	کلیه اقلام توزیعی	۴۳۴,۱۳۱,۶۳۵	۲۶۸,۰۸۲,۱۲۲
۳	پخش هجرت	هجرت	کلیه اقلام توزیعی	۳۰۱,۵۶۴,۲۴۰	۲۱۵,۰۰۵,۰۵۰
۴	قاسم ایران	قاسم	کلیه اقلام توزیعی	۲۷۵,۱۲۰,۱۲۷	۱۷۴,۷۷۲,۱۹۹
۵	پخش رازی	درازی	کلیه اقلام توزیعی	۱۳۷,۸۹۳,۴۲۸	۱۴۸,۰۲۲,۷۰۶

### ۲-۴-۲- جزئیات فروش در داخل:

شرکت هیچگونه فروشی در بورس کالا نداشته و قیمت فروش داخلی محصولات توسط مراجع ذیصلاح تعیین می‌شود اقلام دارویی و تجهیزات پزشکی از سوی وزارت بهداشت و مابقی اقلام از سوی انجمن اصناف مربوطه و سازمان حمایت مصرف کنندگان و تولیدکنندگان (وزارت صمت) اعلام می گردد .

۵-۲- مرادادات شرکت با دولت و نهاد های وابسته به دولت:

۱-۵-۲- وضعیت پرداخت ها به دولت

ردیف	شرح (مبالغ به میلیون ریال)	دوره منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	دوره منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	درصد تغییرات	دلایل تغییرات
۱	مالیات عملکرد و ارزش افزوده	۱,۵۷۰,۰۹۲	۲,۰۷۶,۱۶۰	(۲۴)	استفاده از ظرفیت اعتبار مالیاتی خرید
۲	بیمه سهم کارفرما	۲,۶۸۱,۵۳۸	۱,۷۹۷,۸۰۶	۴۹	افزایش هزینه حقوق و دستمزد
۳	پرداختی بابت انرژی	۱۲۰,۷۲۹	۷۵,۸۸۴	۵۹	افزایش هزینه حامل های انرژی
	جمع	۴,۳۷۲,۳۵۹	۳,۹۴۹,۸۵۰		

۶-۲- کیفیت سود شرکت :

سال	سود خالص	سود عملیاتی	سود (زیان) غیر عملیاتی	جریان نقد حاصل از عملیات
۱۴۰۱	۵,۱۶۴,۶۶۲	۴,۷۴۰,۲۵۴	۴۲۴,۴۰۸	۱,۲۶۱,۰۰۳
۱۴۰۲	۴,۵۱۷,۵۳۱	۴,۳۳۷,۸۷۲	۱۷۹,۶۵۹	۶,۰۴۴,۹۳۷
۱۴۰۳	۵,۶۴۰,۳۴۵	۷,۴۸۶,۶۶۰	(۳۸۷,۳۸۹)	۳,۶۶۲,۰۷۳
۱۴۰۴	۱۱,۴۰۵,۱۰۵	۱۴,۸۱۵,۰۴۷	(۵۲۱,۸۴۰)	۸,۰۴۰,۰۰۲

**شرکت قاسم ایران (سهامی عام)**  
**گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت**  
**برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۴**

**۷-۲- نسبت های مالی**

شرکت اصلی		
سال مالی منتهی به	سال مالی منتهی به	شرح
۱۴۰۳/۱۲/۳۰	۱۴۰۴/۱۲/۲۹	
<b>نسبتهای نقدینگی</b>		
۱.۰	۱.۱	نسبت جاری
۰.۹	۰.۹	نسبت آنی
<b>نسبت های اهرمی</b>		
۰.۷	۰.۷	نسبت بدهی به دارایی
۲.۱	۲	نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام
<b>نسبتهای فعالیت (کارائی)</b>		
۲	۱.۹	نسبت گردش دارائی
۱۳.۴	۱۳	نسبت گردش موجودی کالا
۱۱۲	۱۱۰	نسبت دوره وصول مطالبات
<b>نسبتهای سود آوری</b>		
۰.۰۵	۰.۰۶	نرخ بازده دارائی ها
۰.۲	۰.۲	نرخ بازده حقوق صاحبان سهام ( ارزش ویژه)
<b>نسبت های ارزش بازار</b>		
۰.۷	۰.۸	نسبت قیمت به ارزش دفتری (P/B)
۶.۲	۴.۷	نسبت قیمت به سود خالص هر سهم (P/E)
۰.۲	۰.۰۴	نسبت قیمت به فروش هر سهم (P/S)
۴,۲۷۶	۱,۱۲۳	آخرین قیمت هر سهم در تاریخ تایید گزارش -ریال
۴,۳۸۶	۱,۴۵۱	ارزش دفتری هر سهم

تلفیقی		
سال مالی منتهی به	سال مالی منتهی به	شرح
۱۴۰۳/۱۲/۳۰	۱۴۰۴/۱۲/۲۹	
نسبتهای نقدینگی		
۱.۰	۱.۱	نسبت جاری
۰.۸	۰.۹	نسبت آنی
نسبت های اهرمی		
۰.۷	۰.۷	نسبت دارایی جاری
۲.۲	۲.۱	نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام
نسبتهای فعالیت (کارائی)		
۲	۱.۹	نسبت گردش دارائی
۱۲	۱۱.۸	نسبت گردش موجودی کالا
۱۰.۷	۱۰.۵	نسبت دوره وصول مطالبات
نسبتهای سود آوری		
۰.۰۵	۰.۰۶	نرخ بازده دارائی ها
۰.۲۰	۰.۲	نرخ بازده حقوق صاحبان سهام ( ارزش ویژه)
نسبت های ارزش بازار		
۰.۷	۰.۸	نسبت قیمت به ارزش دفتری (P/B)
۶.۹	۴.۴	نسبت قیمت به سود خالص هر سهم (P/E)
۰.۲۰	۰.۰۴	نسبت قیمت به فروش هر سهم (P/S)
۴.۲۷۶	۱.۱۲۳	آخرین قیمت هر سهم در تاریخ تایید گزارش -ریال
۴.۳۹۲	۱.۴۳۲	ارزش دفتری هر سهم

۸-۲- وضعیت معافیت های مالیاتی عملکرد شرکت :

ردیف	ماده قانونی موضوع معافیت مالیاتی	درصد معافیت مالیاتی	تاریخ شروع معافیت	تاریخ اتمام معافیت
۱	ماده ۱۴۵	٪۱۰۰	ابتدای سال ۱۴۰۴	انتهای سال ۱۴۰۴
۲	ماده ۱۴۳	٪۱۰۰	ابتدای سال ۱۴۰۴	انتهای سال ۱۴۰۴
۳	تبصره ۷ ماده ۱۰۷	٪۵	ابتدای سال ۱۴۰۴	انتهای سال ۱۴۰۴

۹-۲- پیشنهاد هیئت مدیره در خصوص تقسیم سود

میزان سود خالص تلفیقی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۴ به مبلغ ۱۰,۵۵۱,۳۳۸ میلیون ریال است که باتوجه به ماده ۹۰ قانون تجارت ۱,۰۵۵,۱۳۳ میلیون ریال آن قابل تقسیم می باشد.

۳- اطلاعات مربوط به بازار بورس اوراق بهادار شرکت

۳-۱- وضعیت معاملات و قیمت سهام

شرکت قاسم ایران در تاریخ ۱۳۹۳/۰۶/۱۱ در بورس اوراق بهادار تهران در گروه خرده فروشی ، به استثناء وسایل نقلیه موتوری با نماد قاسم درج شده و سهام آن برای اولین بار در تاریخ ۱۳۹۳/۰۸/۲۱ مورد معامله قرار گرفته است.

وضعیت سهام شرکت طی ۴ سال اخیر به شرح زیر بوده است:

پایان سال مالی			وضعیت معاملات و قیمت سهام				سال مالی منتهی به
سرمايه	قيمت سهم	ارزش بازار	تعداد روزهای که نماد معامله شده است	تعداد روزهای باز بودن نماد	ارزش سهام معامله شده	تعداد سهام معامله شده	
میلیون ریال	ریال	میلیون ریال			میلیون ریال		
۵,۰۰۰,۰۰۰	۷,۳۵۰	۳۶,۵۰۰,۰۰۰	۲۳۴	۲۳۴	۱۴,۴۹۶,۷۶۷	۲,۵۴۷,۴۹۰,۸۰۲	۱۴۰۱/۱۲/۲۹
۷,۰۰۰,۰۰۰	۴,۵۵۲	۳۱,۸۶۴,۰۰۰	۲۲۶	۲۲۶	۱۴,۸۲۱,۷۷۵	۱,۶۴۶,۲۴۰,۷۲۲	۱۴۰۲/۱۲/۲۹
۸,۴۰۰,۰۰۰	۲,۸۹۲	۲۴,۲۹۲,۸۰۰	۲۲۸	۲۲۸	۵,۰۹۸,۶۲۱	۱,۳۳۹,۷۲۱,۰۳۱	۱۴۰۳/۱۲/۳۰
۴۱,۳۴۵,۶۹۶	۴,۶۴۲	۱۹۱,۹۲۶,۷۲۱	۲۱۹	۲۱۹	۱۰,۰۱۶,۵۲۲	۲,۳۴۳,۶۷۸,۲۸۳	۱۴۰۴/۱۲/۲۹

وضعیت نقد شوندگی سهام در سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ بر اساس آمار استخراج شده از گزارشات سازمان بورس و اوراق بهادار به شرح زیر بوده است:

رتبه در سال ۱۴۰۱	رتبه در سال ۱۴۰۲	رتبه در سال ۱۴۰۳	رتبه در سال ۱۴۰۴	شرح
۲۳۴	۲۲۶	۲۲۸	۲۱۹	تعداد روزهای باز بودن نماد
۲۳۴	۲۲۶	۲۲۸	۲۱۹	تعداد روزهای معاملاتی
%۵۱.۶۱	%۳۴.۲۲	%۱۶	%۲۳.۴۴	نسبت حجم معاملات به میانگین موزون سرمایه

### ۲-۳- امتیاز و رتبه ناشر در بازار سرمایه:

در راستای اجرای مفاد دستورالعمل امتیازدهی به ناشران اوراق بهادار پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران، امتیاز و رتبه شرکت در بازار سرمایه و صنعت برای بازه زمانی یکساله منتهی به شهریور ماه ۱۴۰۴ (طبق ابلاغیه مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۱۴ سازمان بورس) بشرح جدول ذیل می باشد:

رتبه	مفاد مبنای محاسبات در دستورالعمل امتیاز دهی	عنوان امتیاز
۱۰۰	ماده ۶	امتیاز شفافیت اطلاعاتی
۹۹/۱۸	ماده ۱۱	امتیاز حاکمیت شرکتی
۳۱/۰۳	ماده ۱۰	امتیاز نقش آفرینی در توسعه بازار سرمایه
۸۹/۴۹	ماده ۵	امتیازات کلی ناشر با اعمال ضرائب
۱۸	-	رتبه ناشر در بازار سرمایه
۱	-	رتبه ناشر در صنعت

### ۳-۳- اطلاعات بازارگردانی شرکت:

طی دوره مورد گزارش شرکت صنعتی مینو (سهامی عام) بعنوان سهامدار عمده اقدام به انعقاد قرارداد بازارگردانی بر روی سهام شرکت قاسم ایران (سهام عام) با صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازارگردانی دانایان نمود. قرارداد مذکور از تاریخ ۱۴۰۳/۰۷/۳۰ آغاز و مطابق قرارداد منعقد شده به مدت ۱۲ ماه برقرار تا پایان تعهدات بازارگردان تمدید گردیده و مجدداً قرارداد مذکور از تاریخ ۱۴۰۴/۱۱/۰۶ آغاز و مطابق قرارداد منعقد شده به مدت ۱۲ ماه یا تا پایان تعهدات بازارگردان (۱۴۰۵/۱۱/۰۶) برقرار می باشد و قابل تمدید خواهد بود. خلاصه مشخصات و عملکرد بازارگردان به شرح جدول ذیل می باشد:

#### بازارگردانی:

ردیف	عنوان	پارامتر
۱	نام بازارگردان	صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازارگردانی دانایان
۲	آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۴/۱۱/۰۶
۳	پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۵/۱۱/۰۶
۴	منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی ناشر (میلیون ریال)	-
۵	منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی سهامدار عمده (میلیون ریال / تعداد سهم)	۴۵,۹۴۵,۶۷۴ سهم ۳۰۵,۰۰۴,۸۰۳,۸۸۰ ریال
۶	مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	-
۷	مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	-

### ۴- حاکمیت شرکتی

هیات مدیره شرکت پخش قاسم ایران اجرای اصول حاکمیت شرکتی را که در راستای حفظ و صیانت از منافع سهامداران می باشد، در اولویت شرکت قرارداده است. به همین منظور اقدام به تشکیل کمیته های تخصصی نظیر کمیته حسابرسی، کمیته های انتصابات و ریسک نموده است تا ضمن رعایت اصول حاکمیت شرکتی در راستای حداکثر نمودن ثروت سهامداران نیز قدم بردارد.

۴-۱- نظام راهبری شرکت

۴-۱-۱- اعضای فعلی هیئت مدیره

نام و نام خانوادگی	سمت	نماینده شرکت	مدت ماموریت		سوابق
			شروع	خاتمه	
سعید اوحدی	رئیس هیئت مدیره ( غیرموظف )	شرکت اقتصادی و خودکفایی آزادگان ( سهامی عام )	۱۴۰۳/۰۳/۰۳	۱۴۰۵/۰۳/۰۳	مدیر عامل شرکت خودکفایی آزادگان- رئیس سازمان حج و زیارت - مشاور مدیر عامل و رئیس بنیاد شهید وامور ایثار گران
غلامعباس درفشی	نایب رئیس هیئت مدیره (موظف)	شرکت صنعتی پارس مینو (سهامی عام)	۱۴۰۳/۰۳/۰۳	۱۴۰۵/۰۳/۰۳	مدیر عامل شرکت صنعتی مینو(سهامی عام)- معاونت مالی واداری شرکت قاسم ایران(سهامی عام) -مدیر مالی شرکت صنعتی مینو (سهامی عام)
امیر محمد رحیمی	عضو هیئت مدیره ( غیرموظف )	شرکت صنعتی مینو (سهامی عام)	۱۴۰۳/۰۳/۰۳	۱۴۰۵/۰۳/۰۳	مدیر عامل شرکت مادر تخصصی سرمایه گذاری سینا-عضو هیئت مدیره شرکتهای تامین سرمایه دماوند؛ اقتصاد مفید ، سرمایه گذاری خلیج فارس وبهمین
حسین فتحی	عضو هیئت مدیره ( غیرموظف )	شرکت صادراتی پرسوئیس (سهامی خاص)	۱۴۰۳/۰۳/۰۳	۱۴۰۵/۰۳/۰۳	مدیر عامل شرکت صنعتی دیبا گستر توس عضو هیئت مدیره مجتمع اقتصادی آزادگان خراسان و شرکت پیوند گستر توس
حسین یوسف خزرائی	مدیر عامل و عضو هیئت مدیره (موظف)	شرکت شوکوپارس (سهامی عام)	۱۴۰۳/۰۳/۰۳	۱۴۰۵/۰۳/۰۳	معاونت فروش و بازرگانی شرکت قاسم ایران- معاونت برنامه ریزی و فناوری اطلاعات گروه خودکفایی آزادگان - عضو هیئت مدیره پیوند- عضو هیئت مدیره مینوکاسپین

۴-۱-۲- اطلاعات مربوط به تعداد جلسات هیئت مدیره و کمیته های تخصصی هیئت مدیره

- تعداد ۱۲ جلسه هیئت مدیره در سال ۱۴۰۴ با تمامی اعضا برگزار شده است.
- تعداد ۱۲ جلسه کمیته حسابرسی در سال ۱۴۰۴ با تمامی اعضا برگزار شده است.
- تعداد ۶ جلسه کمیته ریسک در سال ۱۴۰۴ با تمامی اعضا برگزار شده است.
- تعداد ۳ جلسه کمیته انتصابات در سال ۱۴۰۴ با تمامی اعضا برگزار شده است.

**۳-۱-۴- تشریح اقدامات و نحوه اثر بخشی هیئت مدیره :**

در راستای ایجاد و یا تقویت سازوکار های اطمینان بخش از تحقق برنامه های راهبردی هیئت مدیره شرکت و رعایت مفاد اصول حاکمیتی می توان به رعایت حقوق ذینفعان اشاره نمود، بدین صورت که با ایجاد کمیسیون معاملاتی خرید کلیه خریدها توسط کمیسیون مذکور بررسی و با توجه به صرفه و صلاح شرکت اقدامات لازم انجام میگیرد. همچنین ایجاد کمیته فنی در شرکت جهت بررسی دقیق موضوعات و چالش ها در جهت رعایت حقوق ذینفعان ، برقراری منظم جلسات شورای مدیران در راستای ارتباط بین مدیران عملیاتی و همچنین ارتقا بهره وری در شرکت می باشد .

اطلاعات نهانی : از آنجایی که اطلاعات نهانی اثر مستقیم بر قیمت یا تصمیم سرمایه گذاران می گذارد لذا این سطح از اطلاعات صرفا در اختیار هیئت مدیره و افراد ذیصلاحی می باشد که اطلاعات و مشخصات آنها در اختیار سازمان بورس قرار گرفته است که جهت صیانت از حقوق سهامداران با حفظ محرمانگی اطلاعات به موقع ، مفید و دقیق در سامانه کدال افشاء می گردد.

نقض قوانین و مقررات : در راستای اجرای ماده ۱۱ حاکمیت شرکتی ، هیئت مدیره اقدام به ایجاد پورتالی جهت جمع آوری گزارشات در خصوص نقض قوانین و مقررات و نارسایی در شرکت با رعایت کامل اصل محرمانگی و با ثبت در دبیرخانه هیات مدیره نموده است ، البته شایان ذکر است تاکنون گزارش در خصوص نقض قوانین و مقررات دریافت نشده است و ضمنا تاکنون جریمه ای بابت عدم رعایت قوانین متوجه شرکت نشده است .

۴-۱-۴- اطلاعات مربوط به مدیران اجرایی

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات
۱	حسین یوسف خزرایی	مدیرعامل	فوق لیسانس
۲	رضا علیخانی	معاونت بازرگانی و فروش غذایی	لیسانس
۳	مانی احراری	معاونت بازرگانی و فروش دارویی	دکتر
۴	هادی قلعه نوی	مدیر امور مالی	فوق لیسانس
۵	کوروش اسکندری	مدیر منابع انسانی	لیسانس
۶	وحیدرضا جلالی	مدیر حسابرسی داخلی	لیسانس
۷	محمدعلی نظریور طاهرخانی	مدیر برنامه ریزی تحقیقات و توسعه	فوق لیسانس
۸	احمد جلالی کله سر	مدیر تامین غذایی	لیسانس
۹	فرهاد امامی	مدیر لجستیک و انبارها	لیسانس
۱۰	امیر امیر طوری	مدیر فروش	لیسانس
۱۱	پیمان عمیدی	مدیر فروش منطقه پنج غذایی	لیسانس
۱۲	امید مرادمندجلالی	مدیر فروش منطقه چهار غذایی	لیسانس
۱۳	فرشید جعفری	مدیر فروش منطقه سه غذایی	دکتر
۱۴	سپهر سرمدی	مدیر فروش منطقه یک غذایی	لیسانس
۱۵	محرملی زیبایی	مدیر فروش منطقه دو غذایی	فوق لیسانس
۱۶	بابک خسروانی	مدیر منطقه یک دارویی	لیسانس
۱۷	مجید جهادی	مدیر فناوری اطلاعات خودکفایی	لیسانس
۱۸	پری سا شریفی	مسئول فنی	دکتر
۱۹	سید مجید آقائی	مدیر منطقه دو دارویی	فوق لیسانس
۲۰	مهناز پیرزاده نائینی	مدیر بازرگانی و تامین دارویی	لیسانس
۲۱	علی اصغر صانعیان	مدیر حقوقی و امور قراردادها	دکتر
۲۲	اعظم نافع	مدیر بازرگانی تامین کالای غیر مینو	فوق لیسانس
۲۳	حمید رضا حامی	مدیر بازاریابی	دکتر
۲۴	ناصر چک نژادیان	مدیر روابط عمومی	فوق لیسانس

4-2- اطلاعات مربوط به کمیته های تخصصی هیئت مدیره:

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت در کمیته	مقطع تحصیلی	تاریخ انتصاب	موظف / غیر موظف	رشته تحصیلی	سوابق
۱	امیر محمد رحیمی	رئیس کمیته حسابرسی قاسم ایران (سهامی عام)	دکترا	۱۴۰۴/۰۹/۱۷	غیر موظف	مدیریت مالی	مدیر عامل شرکت مادر تخصصی سرمایه گذاری سینا-عضو هیئت مدیره شرکتهای تامین سرمایه دماوند؛ اقتصاد مفید ، سرمایه گذاری خلیج فارس وبهمن
۲	حمید فودازی	عضو کمیته حسابرسی قاسم ایران (سهامی عام)	کارشناسی ارشد	۱۴۰۴/۰۹/۱۷	غیر موظف	حسابداری	حسابدار رسمی - عضو انجمن حسابداران رسمی
۳	محمود رضا شبانی خضری	عضو کمیته حسابرسی قاسم ایران (سهامی عام)	کارشناسی ارشد	۱۴۰۴/۰۹/۱۷	غیر موظف	حسابداری	حسابدار رسمی - عضو انجمن حسابداران رسمی
۴	وحیدرضا جلالی	دبیر کمیته حسابرسی قاسم ایران (سهامی عام)	کارشناسی ارشد	۱۴۰۴/۰۹/۱۷	موظف	مدیریت کسب و کار	مدیر امور مالی شرکت قاسم ایران - مدیر تعالی سازمان شرکت قاسم ایران - مدیر حسابرسی داخلی شرکت قاسم ایران

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت در کمیته	مقطع تحصیلی	تاریخ انتصاب	موظف / غیر موظف	رشته تحصیلی	سوابق
۱	حسین فتحی	رئیس کمیته ریسک و سرمایه گذاری قاسم ایران (سهامی عام)	کاردانی	۱۴۰۴/۰۹/۱۷	غیر موظف	حقوق	مدیر عامل شرکت صنعتی دیبا گستر توس عضو هیئت مدیره مجتمع اقتصادی آزادگان خراسان و شرکت پیوند گستر توس
۲	فرهاد نجفیان	عضو کمیته ریسک و سرمایه گذاری قاسم ایران (سهامی عام)	کارشناسی ارشد	۱۴۰۴/۰۹/۱۷	غیر موظف	مدیریت کسب و کار	مدیر عامل شرکت صنعتی پارس مینو
۳	حامد احمدی	عضو و دبیر کمیته ریسک و سرمایه گذاری شرکت قاسم ایران (سهامی عام)	کارشناسی ارشد	۱۴۰۴/۰۹/۱۷	غیر موظف	مدیریت ارتباطات اجتماعی	مدیر روابط عمومی شرکت اقتصادی و خود کفایی آزادگان - مدیر عامل شرکت تندیس مینو

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت در کمیته	مقطع تحصیلی	تاریخ انتصاب	موظف / غیر موظف	رشته تحصیلی	سوابق
۱	حمیدرضا قدری	رئیس کمیته انتصابات قاسم ایران (سهامی عام)	دکترا	۱۴۰۴/۰۹/۱۷	غیر موظف	مدیریت کسب و کار	- مدیر عامل شرکت صنعتی مینو(سهامی عام)- مدیر عامل شرکت قاسم ایران(سهامی عام) - مدیر عامل شرکت اقتصادی و خود کفایی آزادگان
۲	مهران مهر عطا	عضو کمیته انتصابات شرکت قاسم ایران (سهامی عام)	کارشناسی ارشد	۱۴۰۴/۰۹/۱۷	غیر موظف	مدیریت کسب و کار	مدیر عامل شرکت پارس گستر مینو
۳	ابوالفضل میرزا پلنگی	عضو و دبیر کمیته انتصابات شرکت قاسم ایران (سهامی عام)	کارشناسی ارشد	۱۴۰۴/۰۹/۱۷	غیر موظف	مدیریت دولتی	مدیر امور اداری شرکت قاسم ایران-مدیر امور اداری شرکت صنعتی مینو خرمدره -مدیر امور اداری شرکت پارس مینو

**۱-۲-۴- اقدامات و تصمیمات کمیته حسابرسی و کمیته ریسک و انتصابات در سال مالی ۱۴۰۴:**

الف) اهم مواردی که طی سال ۱۴۰۴ توسط کمیته حسابرسی مورد بررسی قرار گرفته شامل موارد ذیل می باشد:

- ❖ برگزاری ۱۲ جلسه تخصصی و منظم طبق منشور سازمان بورس و اوراق بهادار با حضور کلیه اعضای کمیته حسابرسی و دعوت از مدیران اجرایی شرکت
- ❖ کنترل و بررسی چک لیست های کنترل های داخلی حاکم بر گزارشگری مالی و چک لیست راهبردی شرکتی و محیط کنترلی
- ❖ پیگیری موضوعات نامه مدیریت
- ❖ بررسی پیش نویس صورت های مالی شرکت قبل از تصویب توسط هیئت مدیره و بررسی پیشنهادات حسابرس مستقل
- ❖ پیگیری مصوبات هیئت مدیره در دوره های سه ماهه و ارائه گزارش
- ❖ بررسی عملکرد سه ماهه شرکت و مطابقت با بودجه سالیانه و بررسی علل انحراف
- ❖ کنترل و بررسی چک لیست قوانین و مقررات سازمان بورس و قانون تجارت و چک لیست قانون مبارزه با پولشویی
- ❖ تدوین برنامه سالانه حسابرسی داخلی و برنامه برگزاری جلسات کمیته حسابرسی
- ❖ رسیدگی به نمونه قراردادهای منعقد با پیمانکاران
- ❖ پیگیری و استقرار کنترل های داخلی مناسب در جهت پیشگیری از هرگونه ابهام با اداره مالیاتی و تهیه آن بصورت سیستماتیک.
- ❖ پیگیری تشکیل مجدد کمیته مدیریت ریسک با توجه به ضرورت تشکیل آن مطابق با بخشنامه سازمان بورس و اوراق بهادار تهران
- ❖ بررسی موارد رعایت دستورالعمل حاکمیت شرکتی در شرکت های بورسی و فرابورسی
- ❖ پیشنهاد بازنگری و بازبینی آیین نامه معاملات
- ❖ بررسی بودجه سالیانه قبل از تصویب در هیئت مدیره
- ❖ رسیدگی به موضوع اقلام راکد و کم گردش انبار و بازنگری سطح ماکزیمم و مینیمم درخواست انبار
- ❖ بررسی موضوع بودجه و توزیع پاداش تولید و آیین نامه ها و دستورالعمل های اجرایی مرتبط و آموزش و اطلاع رسانی در سطح واحد های مربوطه
- ❖ بررسی مکانیزم بازرگانی و فروش محصولات و تشریح شرایط فعلی
- ❖ رسیدگی به موضوع خروج کالا از انبار و سیستم کنترل و ثبت و نگهداری سوابق به صورت نرم افزاری و سیستم کامپیوتری
- ❖ پیگیری رعایت قانون مبارزه با پولشویی و آیین نامه ها و دستورالعمل های اجرایی مرتبط بر آموزش و اطلاع رسانی در سطح واحد های مربوطه

ب) اهم مواردی که طی سال ۱۴۰۴ توسط کمیته ریسک صورت گرفته شامل موارد ذیل می باشد:

- ❖ بررسی روند وارده و فروش محصولات گروه مینو علی الخصوص رنگارنگ و تک تک.
- ❖ ارائه گزارش علل ریزش نیروی انسانی در سال ۱۴۰۴ و ارائه گزارش طرح طبقه بندی مشاغل.
- ❖ تاکید رئیس محترم کمیته بر مشارکت شرکت های تولیدی در خروج محصولات از شلف مغازه داران.
- ❖ طبق بخشنامه جدید سازمان امور مالیاتی کشور از تاریخ ۱۵ آبان ماه ۱۴۰۳ حداکثر فاصله زمانی تاریخ صدور صورتحساب الکترونیکی تا تاریخ ارسال و ثبت آن در سامانه مودیان ۱۲ روز می باشد که طی نامه نگاری درون سازمانی حداکثر تاریخ تعیین تکلیف تخفیفات نقدی پس از فروش و مرجوعی ها ۹ روز اعلام و اجرایی گردید.

- ❖ یکی از مهمترین اقدامات برای پیشگیری از روند افزایشی ریزش پرسنل ، نظارت دقیق و مستمر بر مراحل جذب نیروی انسانی و اجرای دقیق آیین نامه قطع همکاری بوده است.
- ❖ اجرای نظام ارزیابی عملکرد ، طرح جانشین پروری و اجرای دقیق فرآیند ارتقاء پرسنل.
- ❖ با توجه به صورت های مالی ۱۲ ماهه و سود و زیان شرکت و افزایش نسبت هزینه ها به درآمد ، مقرر گردید کنترل هزینه های شرکت در سطح شعب در دستور کار قرار گیرد .

ج ( اهم مواردی که طی سال ۱۴۰۴ توسط کمیته انتصابات صورت گرفته شامل موارد ذیل می باشد:

سه مورد از انتصابات مدیران اجرایی شرکت با رای و نظر این کمیته مورد بررسی قرار گرفت که پس از تایید این کمیته احکام مربوط به ایشان اجرا گردید.

### ۳-۴- اصول حاکمیت شرکتی :

ردیف	اصول حاکمیت شرکتی	اقدامات انجام شده
۱	چارچوب حاکمیت شرکتی اثربخش	تشکیل و استقرار کمیته حسابرسی، و حضور رئیس هیئت مدیره، تشکیل کمیته انتصابات و کمیته ریسک، استقرار دبیر خانه هیئت مدیره و برگزاری منظم جلسات هیئت مدیره حداقل یکبار در ماه
۲	حفظ حقوق سهامداران و برخورد یکسان با آنها	پرداخت سود سهام بصورت یکسان در تاریخ مشخص و از طریق سامانه سجام ، امکان حضور در مجامع برای کلیه سهامداران بصورت حضوری و آنلاین
۳	رعایت حقوق ذینفعان	تشکیل کمیته تخصصی جبران خدمات ، پولشویی، ریسک و .
۴	افشا و شفافیت	رعایت زمانبندی ارائه گزارشات سالانه ، فصلی و ماهیانه ، افشا دلایل تغییرات سود و... در شبکه کدال
۵	مسئولیت پذیری هیات مدیره	تشکیل منظم جلسات هیئت مدیره و نظارت بر روند کمیته های تخصصی

#### ۱-۳-۴- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته

صورت ریز معاملات با اشخاص وابسته موضوع ماده ۱۲۹ لایحه قانونی اصلاح قسمتی از قانون تجارت مصوب ۱۳۴۷ مربوط به سال ۱۴۰۴ مورد بررسی قرار گرفت که با مدت مشابه سال قبل به رویت و رسیدگی اعضا کمیته حسابرسی رسید و مورد با اهمیتی مشاهده نگردید و به شرح جدول صفحه ۵۹ یادداشت شماره ۳-۳۶ صورتهای مالی می باشد. همچنین رؤوس معاملات انجام شده با اشخاص وابسته از تمامی جنبه های منصفانه بودن؛ افشاء کامل و عدم شرکت مدیر ذینفع در رای گیری با رعایت کلیه مقررات و استانداردهای حاکم بر انجام معاملات با اشخاص وابسته صورت گرفته است .

#### ۴-۴- گزارش پایداری شرکت

##### ۱-۴-۴- گزارش اقدامات انجام شده در خصوص مسئولیت های اجتماعی:

کارکنان شرکت بعنوان مهمترین سرمایه منابع انسانی ارزشمندترین منبع سازمان به شمار می آیند حفظ و حراست و صیانت از این سرمایه از اولویت های شرکت بوده و می باشد به دلیل تورم و افزایش بی سابقه قیمت ها شرکت در فواصلی و با توجه به مناسبتهای

خاص اقدام به توزیع اقلام معیشتی از جمله برنج، گوشت، مرغ و... برای کلیه پرسنل نموده و پرداختهای مالی متفرقه ای در مناسبت ها داشته، تا کارکنان شرکت نگرانی در خصوص معیشت خانواده خود نداشته باشند.

کارکنان شرکت سالانه مورد معاینات و آزمایشات پزشکی ادواری طب کار قرار گرفته و نتایج توسط تیم پزشکی متخصص مورد پایش و تحلیل قرار می گیرد.

در راستای مسئولیت های اجتماعی هیئت مدیره شرکت طبق صورتجلسه مجمع مورخ ۱۴۰۴/۰۳/۰۳ مبلغ ۶،۰۰۰ میلیون ریال خالص را به عنوان کمک های عام المنفعه تایید نمود که طی سال مورد گزارش مبلغ ۲،۲۴۷ میلیون ریال از محل مبلغ مصوب پرداخت گردید.

در زمینه های اقتصادی به صورت منظم و مستمر، سطح پوشش مشتریان و سهم بازار محصولات رصد میگردد و راهکارهایی به منظور بهبود شرایط اجرا میگردد که به تفصیل اشاره میگردد.

درآمدهای عملیاتی دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۴ مبلغ ۲۷۵،۱۲۰،۱۲۷ میلیون ریال می باشد که نسبت به دوره مشابه افزایش ۵۷ درصدی داشته است و سود خالص قبل از مالیات شرکت نیز در دوره مالی مورد گزارش ۱۰۲ درصد افزایش داشته است. شرکت در سال ۱۴۰۴ اقدام به عقد قرارداد با تامین کنندگان جدید نموده است از دیگر اقدامات می توان به اضافه نمودن ویزیتور تلفنی و بروزرسانی انجام عملیات فروش اینترنتی بصورت B2B، بهبود فرایندهای فروش تخصصی در حوزه لاین بندی کانال فروش در کنار افزایش نرخ محصولات توزیعی و گسترش و افزایش تعداد فروشگاههای زنجیره ای پیوند (مینومارت) و فروش به این فروشگاه ها بعنوان فروشگاه تخصصی عرضه محصولات مینو که موجب رشد فروش گردیده اشاره نمود. سود خالص شرکت ۱۰۲ درصد افزایش داشته که ناشی از افزایش ۵۷ درصدی فروش و مدیریت سبد کالا نسبت به سال ۱۴۰۳ بوده است.

#### **۲-۴-۴ گزارش اقدامات انجام شده در خصوص مسائل محیط زیست**

مسئولیت اجتماعی شرکت در برابر جامعه و محیطی است که در آن فعالیت می کند. در شرکت قاسم ایران مسئولیت زیست محیطی در توزیع کالاهایی که مغایر با منافع جامعه و اجتماع نباشد، تعریف شده است و کارکنان، مدیریت و هیات مدیره مسئولیت انجام صحیح آن را بصورت ویژه مراقبت می نمایند.

در خصوص کاهش آلایندهای زیست محیطی همواره نوسازی ناوگان توزیع و جایگزینی خودروهای فرسوده از اولویت های این شرکت بوده است. که این کار منجر به خارج نمودن تعداد زیادی از خودروهای فرسوده از ناوگان توزیع شرکت گردیده است.

شرکت در محیطی فعالیت مینماید که دارای تصفیه خانه می باشد، مصارف غیر آشامیدنی نظیر آبیاری از محل سیستم تصفیه آب فاضلاب تامین میگردد.

با توجه به رعایت کامل پروتکل های سازمان غذا و دارو هر ساله تعدادی از محصولات دارویی و غذایی خاصیت اولیه خود را از دست داده یا در چرخه انبار داری معیوب می شوند، شرکت قاسم ایران به منظور جلوگیری از انتشار آلودگی در محیط زیست، محیط کار و جهت حفظ سلامت کارکنان انبار همه ساله با رعایت استاندارد های بهداشتی این محصولات در حضور نماینده سازمان غذا و دارو و نماینده سازمان مالیاتی معدوم می نماید.

#### **۵-۴-۴ اقدامات انجام شده در خصوص تکالیف مجمع سال مالی منتهی به ۲۹/۱۲/۱۴۰۳**

در مجمع سال ۱۴۰۳ تکلیفی وجود نداشته است.

## ۴-۶- تشریح برنامه های راهبردی

**مرور کلی بر عملکرد شرکت ، میزان دستیابی به اهداف تعیین شده و اقدامات انجام شده**

### ۴-۶-۱- اصلاح مسیربندی مشتریان در مراکز پخش

بر اساس گزارش تهیه شده در خصوص امکان اصلاح مسیرهای توزیع و فروش اقدامات لازم در این خصوص انجام و با توجه به بهبود انجام شده در مسیر مشتریان صرفه جویی در هزینه مرتبط با توزیع (کیلومتر کارتن) صورت پذیرفته است و همچنین شرکت جهت افزایش سطح بازار و تمرکز بیشتر بر روی سبد کالا اقداماتی در خصوص جذب ویزیتورهای جدید بابت لاین بندی محصولات غذایی انجام داده است.

### ۴-۶-۲- تمرکز بر دوره وصول مطالبات و دوره باز پرداخت دیون

با توجه به شرایط حاکم بر بازار و کشور مدت وصول فاکتورها در مقاطعی از سال افزایش و یا کاهش پیدا نموده است و با کنترل و تمرکز بر وصول جریان نقدی به شکلی برنامه ریزی شده که شرکت با کسری سرمایه در گردش و عدم انجام تعهدات مواجه نشود.

### ۴-۶-۳- توسعه و گسترش روش های نوین فروش

تغییر سبک زندگی مردم و استقبال آنها از فروشگاه های زنجیره ای سراسری و نیز ظرفیت بزرگ این حوزه در کشور باعث گردیده که گروه صنعتی مینو اقدام به تاسیس فروشگاههای زنجیره ای پیوند با برند مینو مارت نماید که با سرعت در حال گسترش می باشد و شرکت قاسم ایران نیز به عنوان سهامدار عمده این شرکت از این ظرفیت جهت فروش بیشتر محصولات استفاده می نماید.

همچنین اضافه نمودن ویزیتور تلفنی و بروزرسانی انجام عملیات فروش اینترنتی بصورت B2B فروش گرم، بهبود فرایندهای فروش تخصصی در حوزه لاین بندی کانال فروش از دیگر اقدامات انجام شده در این حوزه می باشد.

### ۴-۶-۴- قرارداد با تأمین کنندگان جدید

در راستای تکمیل سبد کالائی شرکت و استفاده مناسب از ظرفیت های موجود توزیع و فروش و همچنین حضور موثرتر در بازار در سال ۱۴۰۴ قرارداد با تأمین کنندگان جدید به شرح جدول زیر منعقد گردیده است.

ردیف	نام شرکت	زمان عقد قرارداد	نوع کالا
۱	مصون دارو	۱۴۰۴/۰۶/۳۱	دارویی
۲	آسا دارو توس	۱۴۰۴/۰۶/۳۱	دارویی
۳	توسعه صنایع پزشکی ماد	۱۴۰۴/۰۶/۳۱	دارویی
۴	کفاف دارو	۱۴۰۴/۰۶/۳۱	دارویی
۵	نوآوران فردای هورشید	۱۴۰۴/۱۱/۳۰	غذایی

۵-۶-۴- اهم پروژه ها و طرح های اجرا شده واحد فناوری اطلاعات در سال ۱۴۰۴

ردیف	حوزه	عنوان پروژه
۱	تیم توسعه و پشتیبانی حوزه فروش	نمایش مبلغ تخفیف نقدی در فاکتور A4
۲		ایجاد گزارش ماموریت پرسنل پخش
۳		ایجاد روند ذخیره سازی کد جی ال ان مشتری
۴		طراحی api محاسبه تخفیف و جایزه
۵		طراحی api اعتبار سنجی مشتری
۶		رفع ایراد مشکل مرجوعی کل
۷		تغییرات تمامی گزارش های سیستم فروش و توزیع
۸		طراحی و پیاده سازی محاسبات تخفیفات در فرم درخواست و درخواست تلفنی
۹		محاسبه و نمایش تعداد روز گذشته در فرم فاکتور مرجوعی
۱۰		ایجاد گزارش طرح طلابی مینو
۱۱		طراحی و پیاده سازی کنترل عدم نهایی سازی درخواستهای مرجوعی
۱۲		ایجاد روند انتقال اطلاعات پایه انواع خودرو پخش و حق تردد بین شهری از سرور GBID به شعب
۱۳		ایجاد روند انتقال اطلاعات محاسبات حق ماموریت پخش از شعب به سرور Cds جهت گزارشگیری
۱۴		ایجاد فایل راهنما جهت آموزش محاسبات ماموریت پرسنل
۱۵		اصلاح فرایند ابطال فاکتورهای مرجوعی
۱۶		تهیه ساختار اطلاعاتی صورتحساب الکترونیکی دارایی
۱۷		ایجاد قابلیت مدیریت مسیر ویزیت فروشندگان در ستاد مرکزی
۱۸		ایجاد فرایند مدیریت پلن توزیع دارو
۱۹	تیم توسعه و پشتیبانی انبار	بهینه سازی طراحی و عملکرد در سایت تامین کنندگان قاسم ایران
۲۰		بازنویسی نرم افزار میدل ور
۲۱		بهینه سازی زیر ساختی وب سرویس های قاسم ایران جهت ارائه سرویس دهی بهتر به تامین کنندگان قاسم
۲۲		طراحی و توسعه سامانه تایید اسناد
۲۳		راه اندازی، آموزش و پشتیبانی
۲۴		طراحی و توسعه سیستم ارسال آنلاین فاکتورها
۲۵		طراحی و توسعه گزارشات سامانه های مودیان ، تجارت و انبارها
۲۶	توسعه و پشتیبانی سیستمهای نرم افزاری	توسعه و پشتیبانی نرم افزار اموال
۲۷		توسعه و پشتیبانی نرم افزار حسابداری مالی
۲۸		توسعه و پشتیبانی نرم افزار اطلاعات پایه
۲۹		توسعه و پشتیبانی نرم افزار دریافت پرداخت
۳۰		پیاده سازی و استقرار گزارش مانده حساب بانکی کلیه شعب قاسم ایران در مرکز
۳۱		پیاده سازی و استقرار گزارش منابع و مصارف
۳۲		توسعه و پشتیبانی نرم افزار حقوق و دستمزد
۳۳		پیاده سازی ساختار مربوط به سامانه وزارت صنعت و تجارت

ارتقای بانک اطلاعاتی به SQL ۲۰۱۶	بیم توسعه و پشتیبانی شبکه و زیر ساخت	۳۴
پیاده سازی کنسول نسخه جدید آنتی ویروس Eset در ستاد		۳۵
نصب و اتصال Eset در ۱۳۰ سرور		۳۶
ایجاد Policy های امنیتی در Eset Endpoint		۳۷
Manage و رفع مشکلات مربوط به Eset Endpoint در سرورها و کلاینتها		۳۸
بروزرسانی و بهینه سازی دستگاه Firewall		۳۹
بروزرسانی و بهینه سازی سرور FRS و نرم افزار ViceVersa جهت سینک اطلاعات MAP شعب قاسم و شرکت های گروه		۴۰
پشتیبانی سخت افزار ، شبکه و نرم افزاری شعب قاسم و شرکت های گروه		۴۱
بهینه سازی و تغییر نام کاربران و سیستمهای موجود در AD		۴۲
بهینه سازی سرور DFS و به روز رسانی سورس نرم افزارهای مورد نیاز سازمان		۴۳
طراحی مجدد اتاق سرور شامل سویچ و روتر		۴۴
مرتب سازی کابل کشی اتاق سرور		۴۵
راه اندازی سرور Backup		۴۶
راه اندازی سرور دوم Backup		۴۷
اضافه کردن روتر دوم به ستاد(به منظور افزایش سرعت و قابلیت اطمینان)		۴۸
اضافه کردن سویچ در نقاط مهم به منظور افزایش سرعت و قابلیت اطمینان		۴۹
ارتقاء سرورهای ستاد		۵۰
راه اندازی روتر های شعب از جمله اردبیل و همدان و...		۵۱
افزایش پهنای باند ارتباطی بین شعب و ستاد مانند شعبه اهواز و ارومیه و...		۵۲
راه اندازی خط backup برای شعب مانند کرمانشاه و زاهدان و ...		۵۳

۶-۶-۴- اهم پروژه ها و طرح های اجرا شده واحد برنامه ریزی در سال ۱۴۰۴

ردیف	عنوان پروژه
۱	تدوین و بروزرسانی پیشرفت پروژه های راهبردی شرکت قاسم ایران با نرم افزار MSP
۲	پروژه توسعه فروش و جذب مشتری هورکا
۳	پروژه توسعه فروش گرم
۴	تدوین و اجرای پروموشن های خاص برای محصولات جدید و بهره برداری بیشتر از خطوط دارای ظرفیت خالی
۵	بازاریابی تجاری Trade Marketing و چیدمان محصول در فروشگاه ها
۶	برنامه ریزی توسعه فروش از طریق کانال B2B به مشتریان
۷	استفاده از هوش مصنوعی برای پیش بینی رفتار مشتری و گرفتن درخواست
۸	افزایش سطح پوشش مشتریان و تنوع خرید کالا و راهکارهای بهبود آن
۹	استفاده از سیستم هوش مصنوعی در بهینه سازی مسیر توزیع و ویزیت و بهبود مستمر آن (پروژه آپتایم)

۱۰	پروژه کاهش هزینه های اداری و پرسنلی ( تغییر فاکتور A3 به A4 - حذف کاغذ در فرآیندهای اداری و...)
۱۱	تدوین شاخص سود و زیان هر شعبه و بررسی آن در دوره های ۳ ماهه
۱۲	ایجاد گزارشات مالی در BI
۱۳	برنامه ریزی آموزش و ارتقا پرسنل علی الخصوص پرسنل جدید
۱۴	بروز رسانی استانداردها و آیین نامه ها
۱۵	پروژه بهینه سازی موبایل فروشندگان
۱۶	پروژه بهبود فرآیندهای حوزه لجستیک
۱۷	تدوین برنامه استراتژیک شرکت قاسم ایران
۱۸	پروژه سود و زیان شعب حوزه غذایی
۱۹	تدوین و پیاده سازی طرح طلایی فروش محصولات مینویی ۱۴۰۴ و تدوین الگوریتم تخصیص جوایز
۲۰	بهینه سازی الگوریتم بودجه ریزی سالانه شرکت قاسم ایران
۲۱	بهینه سازی الگوریتم تعدیل اهداف شعب حوزه غذا و دارو
۲۲	بهینه سازی الگوریتم تخصیص بودجه جهت انتقال شهرهای تحت پوشش شعب به نمایندگی ها
۲۳	بازنگری و بهینه سازی آیین نامه جایزه پخش و بهبود فرآیندهای لجستیک شرکت قاسم ایران
۲۴	بازنگری و بهینه سازی فرآیند سیستمی نمودن انجام محاسبات و تخصیص جوایز ویزیتورهای تلفنی
۲۵	بازنگری و بهبود روش محاسبات استاندارد سازی نیروی انسانی و تحلیل و بررسی رقبا ، تجهیزات و خودرو
۲۶	توسعه و بازطراحی داشبوردهای مدیریتی در حوزه BI
۲۷	تحلیل و بازنگری فرآیند وصول مطالبات و معوقات فروشندگان و سرپرستان و شعب حوزه غذا و دارو
۲۸	گرید بندی شعب قاسم ایران با نرم افزار SPSS
۲۹	بهینه سازی الگوریتم بودجه ریزی شعب حوزه غذا و دارو
۳۰	پروژه تحلیل تفکیک فروش در لاین ها و پایش نحوه ی اجرای لاین بندی در شعب
۳۱	پروژه شبیه سازی فرآیند لجستیک شرکت قاسم ایران با نرم افزار ARENA
۳۲	آنالیز و بازنگری شاخص ها در کارنامه فروشندگان ، سرپرستان شعب حوزه غذا و دارو
۳۳	آنالیز و بازنگری الگوریتم تخصیص اهداف فروشندگان در سطح تامین کننده و گروه کالا
۳۴	برگزاری کلاس آموزشی پروژه اپتایم جهت کلیه عوامل پخش شعب حوزه غذایی و دارویی
۳۵	پروژه بازنگری و اصلاح اوزان کالاها در سیستم مکانیزه مینو
۳۶	بازنگری و آنالیز فرآیندهای و مستند سازی فرآیندهای شرکت قاسم ایران با نرم افزار bizagi
۳۷	پروژه بررسی و راه اندازی BPMS شرکت قاسم ایران
۳۸	پیاده سازی نرم افزار JIRA جهت کنترل پروژه های شرکت قاسم ایران
۳۹	پروژه سیستمی نمودن تخصیص جوایز فروش در سیستم مکانیزه مینو
۴۰	سیستمی نمودن آماده سازی فایل های کارانه و جوایز فروش با نرم افزار Python
۴۱	تحلیل و ایجاد BI حوزه مارکتینگ

**شرکت قاسم ایران (سهامی عام)**  
**گزارش فعالیت و وضع عمومی شرکت**  
**برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۴۰۴**



**۵- اطلاعات تماس با شرکت**

تهران، جاده مخصوص کرج، کیلومتر ۱۰ ساختمان مینو	آدرس
۱۳۱۸۵-۱۴۴۴	صندوق
۱۳۹۹۷۳۷۱۱۱	کد پستی
۴۴۵۴۳۲۰۰-۲	شماره تلفن
۴۴۵۴۴۹۴۷	تلفن واحد سهام
۴۴۵۴۳۱۰۰	فاکس
<a href="mailto:ghasemiran@minoogroup.com">ghasemiran@minoogroup.com</a>	آدرس پست الکترونیک
<a href="http://www.Ghasemiran.org">www.Ghasemiran.org</a>	سایت اینترنتی

پیوست ها

پیوست شماره ۱: اطلاعات مربوط به هیئت مدیره

جدول مربوط به مشخصات و سوابق اعضاء هیئت مدیره

نماینده شرکت	نام و نام خانوادگی	سمت	مدرک تحصیلی	سوابق	مدت شروع ماموریت	مدت خاتمه ماموریت	میزان مالکیت در سهام شرکت	عضویت همزمان در هیات مدیره
شرکت اقتصادی و خودکفائی آزادگان (سهامی عام)	سعید اوحدی	رئیس هیات مدیره (غیرموظف)	کارشناسی ارشد	مدیر عامل شرکت خودکفایی آزادگان - رئیس سازمان حج و زیارت - رئیس بنیاد شهید و امور ایثارگران	۱۴۰۳/۰۳/۰۲	۱۴۰۵/۰۳/۰۲	-	-
شرکت صنعتی پارس مینو (سهامی عام)	غلامعباس درفشی	نایب رئیس هیات مدیره (موظف)	کارشناسی ارشد	مدیر عامل شرکت صنعتی مینو (سهامی عام) - معاونت مالی واداری شرکت قاسم ایران (سهامی عام) - مدیر مالی شرکت صنعتی مینو (سهامی عام)	۱۴۰۳/۰۳/۰۲	۱۴۰۵/۰۳/۰۲	-	-
شرکت صنعتی مینو (سهامی عام)	امیر محمد رحیمی	عضو هیات مدیره (غیرموظف)	دکتری	مدیر عامل شرکت مادر تخصصی سرمایه گذاری سینا - عضو هیئت مدیره شرکتهای تامین سرمایه دماوند؛ اقتصاد مفید ، سرمایه گذاری خلیج فارس و بهمن	۱۴۰۳/۰۳/۰۲	۱۴۰۵/۰۳/۰۲	-	-
شرکت پرسونیس (سهامی خاص)	حسین فتحی	عضو هیات مدیره (غیرموظف)	کارشناسی	مدیر عامل شرکت صنعتی دبیا گستر توس عضو هیئت مدیره مجتمع اقتصادی آزادگان خراسان و شرکت پیوند گستر توس	۱۴۰۳/۰۳/۰۲	۱۴۰۵/۰۳/۰۲	-	-
شرکت شوکو پارس (سهامی عام)	حسین یوسف خزرانی	عضو هیات مدیره و مدیر عامل (موظف)	کارشناسی ارشد	معاونت فروش و بازرگانی شرکت قاسم ایران - معاونت برنامه ریزی و فناوری اطلاعات گروه خودکفایی آزادگان - عضو هیئت مدیره پیوند - عضو هیئت مدیره مینوکاسپین	۱۴۰۳/۰۳/۰۲	۱۴۰۵/۰۳/۰۲	-	-

پیوست شماره ۲: اطلاعات مربوط به مشخصات و سوابق مدیر عامل و مدیران اجرایی شرکت (غیر عضو هیئت مدیره)

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت	تحصیلات	سابقه اجرایی در شرکت	سوابق مهم اجرایی	میزان مالکیت در سهام شرکت
۱	حسین یوسف خزرانی	مدیرعامل	فوق لیسانس	۳۵	معاونت فروش و بازرگانی شرکت قاسم	-
۲	رضا علیخانی	معاونت بازرگانی و فروش غذایی	لیسانس	۷	مدیر بازرگانی و فروش غذایی	-
۳	مانی احراری	معاونت بازرگانی و فروش دارویی	دکتر	۶	مدیر بازرگانی و فروش دارویی	-
۴	هادی قلعه نوی	مدیر امور مالی	فوق لیسانس	۲۱	مدیر مالی	-
۵	کوروش اسکندری	مدیر منابع انسانی	لیسانس	۳	مدیر اداری	-
۶	وحیدرضا جلالی	مدیر حسابرسی داخلی	فوق لیسانس	۲۰	مدیر مالی - مدیر حسابرسی	-
۷	محمد علی نظر پور طاهرخانی	مدیر برنامه ریزی تحقیقات و توسعه	فوق لیسانس	۱۱	مدیر اداری دارویی مینو	-
۸	احمد جلالی کله سر	مدیر تامین غذایی	فوق لیسانس	۲۸	مدیر مالی پارس مینو	-
۹	پیمان عمیدی	مدیر فروش منطقه پنج غذایی	لیسانس	۶	مدیر فروش	-
۱۰	امید مرادمندجلالی	مدیر فروش منطقه چهار غذایی	لیسانس	۲۱	رئیس شعبه قزوین	-
۱۱	فرشید جعفری	مدیر فروش منطقه سه غذایی	دکتر	۲۸	مدیر فروش غذایی	--
۱۲	سپهر سردمدی	مدیر فروش منطقه یک غذایی	لیسانس	۷	مدیر فروش غذایی	-
۱۳	محرمانعلی زبائی	مدیر فروش منطقه دو غذایی	فوق لیسانس	۶	مدیر فروش غذایی	-
۱۴	امیر امیر طوری	مدیر فروش	لیسانس	۳	مدیر فروش غذایی	-
۱۵	بابک خسروانی	مدیر فروش منطقه یک دارویی	لیسانس	۶	مدیر فروش دارویی	-
۱۶	سید مجید آقائی	مدیر فروش منطقه دو دارویی	فوق لیسانس	۱۸	مدیر فروش دارویی	-
۱۷	مهناز پیرزاده نائینی	مدیر بازرگانی و تامین دارویی	لیسانس	۶	مدیر بازرگانی دارو	-
۱۸	فرهاد امامی	مدیر لجستیک و انبارها	لیسانس	۲۱	رئیس انبار های دارویی ستاد	-
۱۹	اعظم نافع	مدیر بازرگانی تامین کالای غیر مینو	فوق لیسانس	۸	مدیر بازرگانی غذایی	-
۲۰	علی اصغر صانعیان	مدیر حقوقی و امور قراردادها	دکتر	۲	مدیر حقوقی	-
۲۱	مجید جهادی	مدیر فناوری اطلاعات	لیسانس	۵	مدیر فناوری اطلاعات	-
۲۲	حمید رضا حامی	مدیر بازاریابی	دکتر	۴	مدیر بازار یابی	-
۲۳	ناصر چک نژادبان	مدیر روابط عمومی	فوق لیسانس	۲	مدیر روابط عمومی	-
۲۴	پری سا شریفی	مسئول فنی	دکتر	۵	مسئول فنی	-