

راهنمای بکارگیری «ضوابط گزارش تفسیری مدیریت»

(ناشران پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران)

مصوب مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۰۴ هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار

مقدمه

صورت‌های مالی تمام اطلاعات مورد نیاز استفاده‌کنندگان را جهت اتخاذ تصمیمات اقتصادی فراهم نمی‌آورند، زیرا صورت‌های مالی عمدتاً بیانگر آثار مالی رویدادهای گذشته است و دربرگیرنده معیارهای غیرمالی عملکرد، یا چشم‌اندازها و برنامه‌های آتی نیست. گزارش تفسیری مدیریت یک گزارش توصیفی است که زمینه‌ای را برای تفسیر وضعیت مالی، عملکرد مالی و جریان‌های نقدی واحد تجاری فراهم می‌آورد. گزارش تفسیری مدیریت همچنین این فرصت را برای مدیر فراهم می‌آورد تا به تشریح اهداف و راهبردهای خود جهت دستیابی به آن اهداف بپردازد. به طور معمول، استفاده‌کنندگان، از اطلاعات ارائه شده در گزارش تفسیری مدیریت، برای ارزیابی چشم‌انداز واحد تجاری و ریسک‌های عمومی آن و همچنین موفقیت راهبردهای مدیر برای دستیابی به اهداف تعیین شده، استفاده می‌کنند. گزارش تفسیری مدیریت، یک عنصر مهم در اطلاع‌رسانی به بازار سرمایه و همچنین مکمل و متمم صورت‌های مالی است.

در خصوص کاربردهای این گزارش می‌توان گفت که گزارش تفسیری مدیریت:

- به سرمایه‌گذاران بالفعل و بالقوه شرکت در درک اطلاعات گزارش شده در صورت‌های مالی کمک می‌نماید؛
- اثرات جاری و احتمالی روندها و ریسک‌ها بر شرکت و صورت‌های مالی آن را به بحث و تحلیل می‌گذارد؛
- اطلاعاتی درباره کیفیت و تنوع درآمدها و جریان‌های نقدی شرکت ارائه می‌دهد؛
- به عنوان ابزاری برای مدیران برای تفسیر رخدادهای به وقوع پیوسته در شرکت و اثرات آن بر عملکرد شرکت از دیدگاه خود تلقی می‌شود؛
- اطلاعاتی درباره نتایج عملکرد، وضعیت مالی، چشم‌انداز آتی و **اخبار خوب و بد** پیرامون شرکت ارائه می‌نماید؛
- اطلاعاتی در اختیار سرمایه‌گذاران بالفعل و بالقوه شرکت قرار می‌دهد که در صورت‌های مالی ارائه نشده و می‌تواند بر تصمیم‌گیری ایشان اثر گذارد؛
- به تامین مالی شرکت از طریق بازار سرمایه کمک شایانی می‌نماید؛
- در صورت صحت مطالب ذکر شده، احتمال ورود نهاد ناظر به روند افشای اطلاعات ناشر و در نهایت، حجم شکایات علیه شرکت‌ها را کاهش می‌دهد؛
- صرف‌نظر از اعداد و ارقام موجود در صورت‌های مالی، اطلاعات بیشتری از کسب و کار شرکت در اختیار عموم سرمایه‌گذاران می‌گذارد.

بررسی‌های صورت گرفته حاکی از آن است که در میان قواعد و الزامات موجود برای تهیه گزارش تفسیری مدیریت، رهنمود ارائه شده توسط هیئت استانداردهای بین‌المللی حسابداری (IASB)¹ چارچوب گسترده‌تری داشته و جامع‌تر به نظر می‌رسد و از همین رو، به عنوان مبنای تهیه «ضوابط گزارش تفسیری مدیریت» مصوب مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۰۴ هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار برای شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران قرار گرفته است. از طرف دیگر، ضوابط مذکور، جزئیات گزارش تفسیری مدیریت را به طور تفصیلی ارائه نکرده است. این راهنما با استفاده از روش تحلیل محتوا و بررسی گزارش‌های مختلف در کشورهای متعدد جهت تبیین جزئیات گزارش تفسیری مدیریت و به خصوص نقاط اصلی تمرکز که در گزارش باید بدان پرداخته شود، با ذکر مثال‌هایی کاربردی، تدوین شده است. پیش فرض این روش نیز بر آن است که تکرار یا مشاهده هر موضوع، مستقیماً بر اهمیت آن اثرگذار است. در این راهنما ضمن شرح هر بخش، تلاش شده تا مثال‌های کاربردی نیز ذکر گردد.

این راهنما باید همراه با «ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت» (ناشران پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران و فرابورس ایران) مصوب مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۰۴ هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار مورد استفاده قرار گیرد.

¹ International Accounting Standards Board

نحوه نگارش گزارش تفسیری مدیریت

گزارش تفسیری مدیریت، شرحی روایت‌گونه از دیدگاه مدیران شرکت است. در گزارش تفسیری مدیریت، باید از تکرار موارد افشا شده در یادداشت‌های صورت‌های مالی، اجتناب شود. تکرار اطلاعات صورت‌های مالی بدون تجزیه و تحلیل، یا ارائه مباحثی که بینشی نسبت به عملکرد گذشته یا چشم‌انداز شرکت ارائه نمی‌دهد، اطلاعات سودمندی به استفاده‌کنندگان ارائه نکرده و ممکن است مانعی برای شناسایی و درک استفاده‌کنندگان از مهمترین مسائل مربوط به شرکت شود. این گزارش باید بتواند برای سهامداران و سرمایه‌گذاران، درخصوص دلایل و عوامل حصول نتیجه یا عملکرد دوره گذشته بینش ایجاد نماید و برنامه مدیر شرکت را برای تغییر وضعیت موجود تبیین نماید. علاوه بر تبیین صورت‌های مالی، گزارش تفسیری مدیریت باید تمام اطلاعات مالی یا غیرمالی بااهمیت، که در صورت‌های مالی به آنها اشاره نشده است، اما برای درک نتایج تاریخی و ارزیابی چشم‌انداز آتی شرکت مفید است را در بر گیرد.

در گزارش تفسیری مدیریت، مدیر باید وضعیت مالی، تغییرات در وضعیت مالی و نتایج عملیات و اقدامات شرکت را به بحث گذارد. این گزارش باید بر هر بخش قابل‌گزارشی که می‌تواند به درک بیشتر سرمایه‌گذاران از کسب و کار شرکت منجر شود، پردازد. روندها، تقاضاها، تعهدات، رخدادهای ریسک‌هایی که می‌توانند موجب تغییرات بااهمیت در شرکت شوند باید در گزارش تفسیری مدیریت مورد تحلیل قرار گیرد. مواردی مانند تعهدات مخارج سرمایه‌ای، بروز رخدادهای غیرمعمول، روندها یا ریسک‌های مشهودی که می‌تواند اثر بااهمیتی بر فروش شرکت داشته باشند، دلایل افزایش یا کاهش بااهمیت در فروش (از قبیل قیمت، حجم یا محصول و خدمات جدید) و اثرات تغییرات قیمتی بر فروش از جمله اقلامی است که در این گزارش بدان اشاره می‌شود. نکته قابل توجه درباره این گزارش آن است که مدیر می‌تواند اهداف و انتظارات خود در مورد شرکت برای دوره پیش رو را، همراه با ارائه پیش‌فرض‌های مربوطه، در قالب جملات آینده‌نگر بیان کند و در فواصل سه ماهه، به‌صورت مستدل هر یک از اهداف و انتظارات را تعدیل نماید.

مدیر باید در نگارش گزارش تفسیری مدیریت موارد ذیل را مدنظر قرار دهد:

- استفاده از زبانی ساده، جملات کوتاه، صریح و کلمات روزمره و اجتناب از بیان جملات اضافی و زائد،
- تمرکز بر نکات بااهمیت،
- تفسیر روندهای صنعت و شرکت،
- استفاده از جملات آینده‌نگر و ارائه دلایل و پیش‌فرض‌ها،
- تمیز دادن صریح اطلاعات آینده‌نگر از سایر اطلاعات،
- هشدار نسبت به عدم قطعیت اطلاعات آینده‌نگر،
- مقایسه نتایج واقعی با اطلاعات آینده‌نگر ارائه شده در گزارش‌های پیشین و بیان دلایل مغایرت،
- سازماندهی گزارش در بخش‌ها، پاراگراف‌ها و جملات مختصر،
- پرهیز از بیان جملاتی که صرفاً برای فعالان صنعت قابل درک است،
- استفاده از کلمات تخصصی صرفاً در صورت نیاز و تشریح کلمات،
- استفاده از نمودارها، جداول یا مثال‌های موردی برای درک بهتر موضوع و هر آنچه که می‌تواند موجب فهم بیشتر صورت‌های مالی شرکت و وضعیت کسب و کار آن شود.

نکته‌ای که باید شرکت بدان توجه نماید آن است که کیفیت گزارش تفسیری مدیریت از حجم و طولانی بودن آن حاصل نمی‌شود بلکه وسعت نظر و عمق تحلیل‌های مدیر، به غنا و کیفیت آن می‌افزاید. به منظور افزایش قابلیت درک گزارش، توصیه می‌شود تا اصطلاحات تخصصی یا ویژه کسب و کار در متن گزارش که می‌تواند برای سرمایه‌گذار محل سؤال باشد را تعریف نموده و توضیحات کافی ارائه نماید تا موضوع به‌طور شفاف برای سهامداران و سرمایه‌گذاران مشخص گردد. بهتر است درخصوص

اصطلاحات حسابداری یا مالی که در متن مورد استفاده قرار گرفته‌اند نیز به استانداردهای حسابداری ارجاع داده شود. در نگارش بهتر است از زبانی ساده و بدون تکلف استفاده شود تا برای خوانندگان به راحتی قابل فهم باشد. در ارائه اطلاعات گزارش تفسیری مدیریت، لازم است ویژگی ثبات رویه رعایت شود. در این راستا، شرکت نمی‌تواند از ارائه اطلاعات در خصوص موضوعاتی که در گزارش های قبلی بدان اشاره شده است و شرکت همچنان با آن مواجه است (به عنوان مثال، پروژه‌های ناقص قبلی) اجتناب ورزد. نکته مهم دیگری که مدیر شرکت باید بدان توجه نماید این است که به طور مثال در تحلیل عملیات شرکت، صرفاً مقایسه تفاوت اعداد و ارقام دوره گذشته با دوره جاری، کمکی به درک روندهای شرکت توسط سرمایه‌گذار نمی‌کند. حذف تحلیل در خصوص تفاوت‌های معنی‌دار و بااهمیت، و صرفاً بیان کمی تفاوت‌ها بدون شرح و تفسیر کیفی اثرات آنها، کافی نیست. سرمایه‌گذاران نیازمند تحلیلی دقیق و معنادار از عملیات شرکت هستند تا دلایل تغییرات در صورت‌های مالی را متوجه شوند. برای مثال، مدیر شرکت می‌تواند در خصوص تغییر درآمد عملیاتی فقط به بیان جمله زیر اکتفا کند:

بر اساس صورت‌های مالی سال ۱۳۹۶، درآمد عملیاتی از مبلغ میلیون ریال به مبلغ میلیون ریال افزایش یافته است (یعنی درصد افزایش). همچنین سود ناخالص، از مبلغ میلیون ریال در سال گذشته به مبلغ میلیون ریال افزایش یافته است (..... درصد افزایش).

در حالیکه این تحلیل ناقص بوده و ضروریست است تحلیلی کامل به صورت زیر صورت گیرد:

بر اساس صورت‌های مالی سال ۱۳۹۶، درآمد عملیاتی از مبلغ میلیون ریال به مبلغ میلیون ریال افزایش یافته است (یعنی درصد افزایش). سه عامل زیر موجب گردید تا درآمد عملیاتی افزایش میلیون ریالی داشته باشد:

- ۱- معرفی محصولی جدید به بازار در سه ماهه چهارم سال. محصول الف افزایش درآمد میلیون ریالی برای شرکت به همراه داشت،
- ۲- افزایش حجم فروش محصول ب که درآمد میلیون ریالی به همراه داشت، و
- ۳- کاهش قیمت هر واحد محصول ج که مبلغ میلیون ریال از درآمدهای شرکت کاسته است.

همچنین سود ناخالص، از مبلغ میلیون ریال در سال گذشته به مبلغ میلیون ریال افزایش یافته است (..... درصد افزایش). به عنوان درصدی از درآمد عملیاتی، سود ناخالص درصد کاهش داشت. در انتهای سال ۱۳۹۵، مدیر شرکت پیش‌بینی می‌کرد که رقیب جدیدی وارد بازار خواهد شد لذا قیمت مابقی هر واحد محصول ج را کاهش دادیم تا فروش آن را ترغیب نماییم و بتوانیم در سال ۱۳۹۶ بر جایگزینی آن با محصول الف متمرکز شویم. کاهش قیمت در محصول ج موجب شد تا سود ناخالص شرکت کاهش یابد. شرکت قصد دارد تا کاهش قیمت در محصول ج را در سه ماهه اول سال ۱۳۹۷ نیز ادامه دهد. با جایگزینی محصول ج با محصول الف، انتظار می‌رود تا سود ناخالص شرکت افزایش یابد.

چشم‌انداز و اطلاعات آینده‌نگر و تاکید بر عدم قطعیت جملات آینده‌نگر در گزارش تفسیری مدیریت

اطلاعات آینده‌نگر، به اطلاعاتی اطلاق می‌شود که بار معنایی آتی دارند. این اطلاعات، شامل اطلاعاتی درباره آینده (به طور مثال، اطلاعاتی درباره چشم‌اندازها و برنامه‌ها) است که ممکن است بعدها به عنوان اطلاعات تاریخی (نتایج واقعی) ارائه شوند. این اطلاعات ذهنی هستند و تهیه آنها نیازمند بکارگیری قضاوت حرفه‌ای می‌باشد.

گزارش تفسیری مدیریت باید اطلاعاتی درباره چشم‌انداز مدیر از جهت‌گیری شرکت ارائه دهد. چنین اطلاعاتی، آینده را پیش‌بینی نمی‌کند، اما به جای آن، اهداف مدیر برای واحد تجاری و راهبردهای وی برای رسیدن به این اهداف را تعیین می‌نماید.

زمانی که مدیر از روندها، عدم قطعیت‌ها یا عوامل دیگری که می‌توانند بر نقدینگی، منابع سرمایه‌ای، درآمدها و نتایج عملیات واحد تجاری تأثیرگذار باشند آگاهی می‌یابد، باید اطلاعات آینده‌نگر را ارائه کند. چنین اطلاعاتی باید با تمرکز بر دامنه تغییر احتمالی وضعیت مالی، نقدینگی و عملکرد واحد تجاری در آینده و چرایی آن ارائه شود و دربرگیرنده ارزیابی مدیر از چشم‌انداز شرکت با توجه

به نتایج دوره جاری باشد. مدیر باید اطلاعات آینده‌نگر را مطابق با «صواب‌گزارش تفسیری مدیریت» ارائه نماید و مفروضات استفاده شده در ارائه اطلاعات آینده‌نگر را افشا نماید.

مدیر باید توضیح دهد که چرا و چگونه عملکرد واحد تجاری، کمتر، بیشتر و یا معادل موارد افشای آینده‌نگر در گزارش تفسیری مدیریت در دوره قبل بوده است. به طور مثال، در صورتیکه مدیر، اهدافی را در دوره‌های گزارشگری قبل اعلام نموده باشد، باید عملکرد واقعی شرکت در دوره گزارشگری جاری را گزارش و انحرافات مهم از اهداف تعیین شده قبلی و همچنین پیامدهای این انحرافات در خصوص انتظارات مدیر را تشریح نماید.

در گزارش تفسیری مدیریت، مدیر باید تنها چشم‌انداز کلی از عملکرد مورد انتظار آتی را در مقایسه با عملکرد گذشته و با ذکر کامل مفروضات مبنا ارائه نماید. در این خصوص، وی باید عدم قطعیت این انتظارات، احتمال عدم تحقق هرگونه جملات آینده‌نگر به کار گرفته شده در گزارش و همچنین عواملی که بر انتظارات وی اثرگذارند را با بیان عبارتی نظیر عبارت ذیل به سهامداران و سرمایه‌گذاران هشدار دهد:

«جملات آینده‌نگر نشان‌دهنده انتظارات، باورها یا پیش‌بینی‌های جاری از رویدادها و عملکرد مالی است. این جملات در معرض

ریسک‌ها، عدم قطعیت‌ها و مفروضات غیرقطعی قرار دارند. بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند.»

مدیر موظف است عواملی که می‌توانند بر انتظارات یا اهداف شرکت در تحقق جملات آینده‌نگر تاثیرگذار باشند را بر شمرده و از ارائه هرگونه اعداد صرف، بدون بیان پشتوانه یا پیش‌فرض‌های مستدل، اجتناب ورزد. ارائه صورت سود و زیان پیش‌بینی شده مجاز نیست و هرگونه پیش‌بینی در خصوص سایر اقلام، نباید بدون ارائه مفروضات معتبر ذکر شود. همچنین مدیر نمی‌تواند در خصوص اقلام خارج از کنترل خود، پیش‌بینی مستقیم و بدون پشتوانه انجام دهد و استفاده از پیش‌بینی‌های صورت گرفته توسط سایر منابع اطلاعاتی معتبر، تنها با ذکر منبع و مفروضات آن مجاز است. تخطی از هر کدام از موارد فوق می‌تواند از مصادیق دستکاری بازار محسوب شود.

بدیهی است که ارائه هرگونه اطلاعات نادرست، خلاف واقع، اغراق‌آمیز و دارای ابهام در گزارش تفسیری مدیریت، یا اطلاعاتی که منجر به گمراهی سرمایه‌گذاران شده و ممکن است بر تصمیمات آنها اثرگذار، یا ارائه جملات آینده‌نگر بدون پشتوانه و مفروضات در این گزارش، منجر به پیگیری سازمان بورس و اوراق بهادار خواهد شد. در اینجا لازم به ذکر است که بر اساس دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان مصوب مورخ ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه‌های مورخ ۱۳۸۸/۰۴/۰۶، ۱۳۸۹/۰۶/۲۷ و ۱۳۹۶/۰۴/۲۸ هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار، ناشران مجاز به ارائه پیش‌بینی عملکرد نیستند.

تمرکز بر اطلاعات بااهمیت

مدیر باید اطلاعاتی را در گزارش تفسیری مدیریت ارائه نماید که برای شرکت بااهمیت محسوب می‌شوند. مفهوم اهمیت برای هر شرکت متفاوت است. اهمیت «یک ویژگی خاص شرکت از جنبه مربوط بودن» است؛ بنابراین اطلاعاتی که برای شرکت مربوط محسوب می‌شود، بااهمیت نیز می‌باشد. به عبارت دیگر، اطلاعات بااهمیت، اطلاعاتی درباره رویدادها و تصمیمات مربوط به شرکت است که بر قیمت اوراق بهادار شرکت و یا تصمیم سرمایه‌گذاران برای معامله اوراق بهادار تاثیر داشته باشد.

عناصر گزارش تفسیری مدیریت و مصادیق افشای آن

اگرچه تمرکز خاص گزارش تفسیری مدیریت، به واقعیت‌ها و شرایط واحد تجاری بستگی دارد، اما این تفسیر باید در عرصه کلان و بر اساس «صواب‌تهیه گزارش تفسیری مدیریت» مصوب مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۰۴ هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار، شامل اطلاعاتی باشد که برای درک موارد زیر ضروری محسوب می‌شوند:

الف) ماهیت کسب و کار،

ب) اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف،

پ) مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط،

ت) نتایج عملیات و چشم‌اندازها، و

ث) مهمترین معیارها و شاخص‌های عملکرد که مدیریت از آنها برای ارزیابی عملکرد واحد تجاری در مقایسه با اهداف اعلام شده استفاده می‌نماید.

عناصر مذکور نسبت به یکدیگر اولویت خاصی ندارند، با این وجود، با یکدیگر مرتبط هستند و نباید به صورت مستقل از هم ارائه شوند. مدیر باید چشم‌انداز خود در مورد کسب و کار و تجزیه و تحلیل خود از اثرات متقابل عناصر مختلف راه، در جهت کمک به استفاده‌کنندگان برای فهم صورتهای مالی واحد تجاری و درک اهداف مدیر و راهبردهای مدیر برای رسیدن به آن اهداف ارائه نماید.

در ادامه، ابتدا مصادیق افشای اطلاعات که باید ذیل پنج عنصر اصلی افشا شوند و سپس نمونه‌هایی برای ارائه اطلاعات در گزارش تفسیری مدیریت ارائه می‌گردد.

ماهیت کسب و کار	
۱-	صنعت یا صناعی که شرکت در آن فعالیت می‌کند
۲-	بازارهای اصلی، وضعیت رقابتی و جایگاه شرکت در آن بازارها در مقایسه با شرکتهای فعال در صنعت و سهم محصولات شرکت از بازارها
۳-	قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی موثر بر شرکت و احتمال تغییر در آنها، از جمله مولفه های اقتصاد کلان
۴-	محیط کسب و کار و صنعتی که شرکت در آن صنعت فعالیت می‌کند و فرصت‌ها و ریسک های حاکم بر محیط
۵-	محصولات و خدمات اصلی، فرآیندهای تجاری و روش‌های توزیع شرکت
۶-	ساختار واحد تجاری و نحوه ارزش‌آفرینی آن
۷-	وضعیت جاری فعالیت‌های اصلی و زیربنایی شرکت و تغییرات آنها نسبت به قبل
۸-	فعالیت‌های فعلی، موقعیت فعالیت‌ها و خطوط تجاری جدید
۹-	عواملی که می‌توانند اثر عمده‌ای بر صنعت و محیط بیرونی شرکت داشته باشند
۱۰-	موضوعات مهمی که بر عملیات آتی شرکت تاثیر خواهند گذاشت در حالی که در گذشته تاثیرگذار نبوده‌اند
۱۱-	موضوعاتی که قبلا بر عملیات جاری شرکت تاثیر داشتند و اکنون، انتظار می‌رود بر عملیات آتی تاثیر نداشته باشند
۱۲-	رویدادها، اتفاقات یا معاملاتی که اندازه‌گیری اثر آن بر شرکت، همراه با ابهام عمده است
۱۳-	اطلاعات مدیران شرکت
۱۴-	سهامداران اصلی شرکت
اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف	
۱-	اهداف بلندمدت و کوتاه‌مدت و اولویت آنها برای یک دوره زمانی معقول آتی (اهداف مالی و سایر اهداف مرتبط با کسب و کار)
۲-	چگونگی مواجهه مدیر با روندهای بازار و تهدیدها و فرصت‌های برآمده از آن روندها و نحوه اندازه‌گیری میزان موفقیت و دوره زمانی ارزیابی آن
۳-	برنامه توسعه محصولات یا خدمات جدید
۴-	برنامه توسعه شبکه‌ها یا بازارهای جدید توزیع
۵-	راهبردهای شرکت برای مواجهه با افزایش هزینه مواد اولیه
۶-	اهداف و برنامه زمانی و راهبردها برای دستیابی به اهداف ذکر شده توسط مدیر
۷-	تطابق راهبرد با روندهای اصلی
۸-	برنامه‌ریزی برای رسیدن به اهداف و راهبردها
۹-	پیش‌بینی چالش‌ها و ریسک‌های پیش‌رو برای دستیابی به اهداف مدیر
۱۰-	تغییرات بااهمیت در اهداف یا راهبردها نسبت به دوره یا دوره‌های گذشته
۱۱-	مباحثی در مورد رابطه بین اهداف، راهبردها، اقدامات مدیر و جبران خدمات مدیران اجرایی
۱۲-	سیاست‌های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و گام‌های صورت گرفته در رابطه با آن
۱۳-	اطلاعاتی در خصوص مسئولیت‌های اجتماعی و زیست محیطی شرکت
۱۴-	امتیاز شفافیت اطلاعاتی شرکت و راهبردهای بهبود آن

- ۱۵- اهداف شرکت در نحوه و ترکیب سرمایه‌گذاری‌ها
- ۱۶- اهداف شرکت در خصوص ترکیب بیمه‌نامه‌های صادره در شرکت‌های بیمه‌ای
- ۱۷- تغییرات رویه‌های مهم حسابداری، برآوردها و قضاوت‌ها و تاثیرات آنها بر نتایج گزارش شده
- ۱۸- برنامه شرکت جهت حفظ ترکیب دارایی‌های شرکت در راستای رعایت دستورالعمل پذیرش (شرایط اختصاصی پذیرش سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری) و دستورالعمل شناسایی و ثبت نهادهای مالی فعال در بازار اوراق بهادار نزد سازمان.
- ۱۹- راهبرد مدیران شرکت در خصوص ترکیب پرتفوی شرکت و تحلیل آن‌ها بابت ترکیب پرتفوی کنونی و چشم‌انداز آتی در این خصوص

مهمترین منابع، ریسک‌ها و روابط

- ۱- اطلاعاتی در خصوص منابع، ریسک‌ها و روابطی که به اعتقاد مدیر می‌توانند بر ارزش شرکت تاثیرگذار باشند و همچنین چگونگی مدیریت این منابع، ریسک‌ها و روابط
- ۲- منابع مالی و غیرمالی مهم در دسترس شرکت و چگونگی استفاده از این منابع برای دستیابی به اهداف اعلام شده مدیر
- ۳- تجزیه و تحلیل کفایت ساختار سرمایه شرکت
- ۴- نقدینگی و جریان‌های نقدی (وضعیت هر یک از اقلام ترازنامه، صورت سود و زیان یا صورت جریان وجوه نقد که ممکن است نشان‌دهنده وضعیت نقدینگی شرکت باشند)
- ۵- سرمایه انسانی و فکری
- ۶- مشارکت کارکنان
- ۷- هرگونه برنامه‌ای برای مدیریت منابع مازاد
- ۸- هرگونه برنامه‌ای برای مدیریت کمبودهای شناسایی شده و یا مورد انتظار در منابع
- ۹- ریسک‌ها و عدم قطعیت‌های اصلی راهبردی، تجاری، عملیاتی و مالی شرکت شامل ریسک‌های داخلی و خارجی و تغییرات در آن ریسک‌ها
- ۱۰- آسیب‌پذیری از پیامدهای منفی ریسک‌ها و نیز فرصت‌های بالقوه پیش‌روی شرکت
- ۱۱- برنامه‌ها و راهبردهای مدیر برای مقابله یا کاهش ریسک‌ها و میزان اثربخشی راهبردهای مدیریت ریسک
- ۱۲- روابط مهم با ذینفعان و چگونگی احتمال تاثیر این روابط بر عملکرد، ارزش و ماهیت کسب و کار شرکت و چگونگی مدیریت این روابط
- ۱۳- ریسک‌های ناشی از روابط با ذینفعان
- ۱۴- ماهیت و میزان استفاده از ابزارهای مالی و سایر ابزارها و ریسک‌های مرتبط با آنها
- ۱۵- تغییرات نرخ ارز و نرخ سود و اثرات آن بر شرکت
- ۱۶- بدهی‌های شرکت و امکان بازپرداخت آن از سوی شرکت
- ۱۷- وضعیت سرمایه در گردش، شامل الزامات، تعهدات شرکت و راهبرد و توانایی شرکت در مواجهه با کمبود سرمایه در گردش
- ۱۸- منابع مورد انتظار برای تامین مالی
- ۱۹- تحلیلی از تعهدات سرمایه‌ای شرکت (مقدار، ماهیت، هدف، منابع لازم و ...)
- ۲۰- منابع مورد انتظار برای پوشش تعهدات و مخارجی که هنوز از بابت آنها تعهدی بر عهده شرکت وجود ندارد
- ۲۱- روندهای شناخته شده و یا نوسانات مورد انتظار در منابع سرمایه‌ای شرکت
- ۲۲- تسهیلات مالی جذب نشده، منابع نقدینگی داخلی و خارجی و دارایی‌های نقدی استفاده نشده
- ۲۳- الزامات نقدینگی برای مخارج اختیاری تعهدشده و برنامه‌ریزی شده
- ۲۴- ساختار سرمایه و روندهای مرتبط با منابع سرمایه‌گذاری
- ۲۵- محدودیت در انتقال وجوه از یک بخش شرکت/گروه به بخش دیگر
- ۲۶- میثاق‌هایی که استفاده از تسهیلات اعتباری را محدود می‌کنند، نقض میثاق‌ها، مذاکرات، و اقدامات پیشنهادی
- ۲۷- سیاست‌های تامین سرمایه و اهداف آن، نحوه عملیاتی کردن این سیاست‌ها، برنامه انتشار سهام، اوراق با درآمد ثابت و اوراق قابل تبدیل به سهام
- ۲۸- محدودیت دسترسی به سرمایه و تامین اعتبار
- ۲۹- تغییرات در زنجیره عرضه
- ۳۰- تغییرات در صنعت یا شرکت‌های مهم صنعتی که شرکت در آن فعالیت می‌کند
- ۳۱- اطلاعات و نسبت‌های مربوطه (بدهی/سهام یا نسبت پوشش سود) در ارتباط با رتبه اعتباری شرکت
- ۳۲- تامین مالی خارج از ترازنامه، اهداف تجاری و عملیاتی ترتیبات خارج از ترازنامه، مفهوم اقتصادی آنها، ریسک‌های مرتبط با آنها، شرایط کلیدی و

<p>وضعیت هر کدام، طرفین قرارداد، اثر فسخ، مقدار دریافتی یا قابل پرداخت، هر رویداد شناخته شده یا عدم قطعیتی که ممکن است در دسترس بودن و یا منافع را تحت تاثیر قرار دهد، اقدامات انجام شده توسط مدیر در پاسخ به آن شرایط، و اقدامات پیشنهادی وی در مقابل آنها</p> <p>۳۳- معاملات بااهمیت با اشخاص وابسته و چگونگی تاثیر آنها بر عملکرد، ارزش و ماهیت کسب و کار شرکت</p> <p>۳۴- تغییرات در کارکنان اصلی، شامل خروج مدیران اجرایی اصلی</p> <p>۳۵- تغییرات بااهمیت در ذخایر حق بیمه، سایر ذخایر فنی و خسارت پرداختی شرکت‌های بیمه‌ای و دلایل تغییر آن</p> <p>۳۶- نتایج احتمالی دعاوی حقوقی و اثرات ناشی از آن</p> <p>۳۷- تغییر در الگوهای خرید مشتریان، روش‌های فروش و حجم تخفیفات</p> <p>۳۸- وضعیت رقابت، ریسک رقابت (جزئیات، آثار احتمالی و راهبرد شرکت برای کاهش اثرات)</p> <p>۳۹- تغییرات در قیمت‌گذاری مواد و موارد مهم در مورد آنها</p> <p>۴۰- تغییرات در ظرفیت تولید</p> <p>۴۱- تغییرات در شرایط و ضوابط قرارداد خدمات</p>
--

نتایج عملیات و چشم‌اندازها

<p>۱- توضیحاتی شفاف در مورد عملکرد مالی و غیرمالی شرکت طی دوره و پایان دوره</p> <p>۲- بحث در خصوص اینکه تا چه میزان، عملکرد جاری نشان‌دهنده عملکرد آتی است</p> <p>۳- پیشرفت (رشد یا تغییر) شرکت در سال جاری و در آینده</p> <p>۴- روابط بین نتایج عملکرد شرکت، اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت در دستیابی به آن اهداف</p> <p>۵- توضیحات و تحلیل‌هایی از تغییرات مهم در وضعیت مالی، نقدینگی و عملکرد در مقایسه با دوره یا دوره‌های قبل</p> <p>۶- تحلیلی از چشم‌انداز شرکت که ممکن است شامل اهدافی برای معیارهای مالی و غیرمالی باشد</p> <p>۷- ریسک‌ها و مفروضات لازم برای دستیابی به اهداف کمی</p> <p>۸- بررسی و تحلیل عملکرد واقعی در مقایسه با بودجه، انتظارات و عملکرد دوره قبل</p> <p>۹- ارتباط مجموعه اطلاعات مالی و عملیاتی گوناگون با یکدیگر، همراه با تحلیل روابط و ارائه توضیحات</p> <p>۱۰- مقایسه عملکرد داخلی شرکت با منابع برون‌سازمانی اطلاعات از قبیل متوسط صنعت و ...</p> <p>۱۱- اقدامات یا طرح‌هایی که در طول سال مالی برای رشد شرکت انجام شده است، مانند (۱) سرمایه‌گذاری‌های مشترک یا تحصیل شرکت جدید، (۲) برنامه‌های تحقیق و توسعه، (۳) محصولات یا خدمات جدید، (۴) نفوذ به بازارهای جدید، (۵) گسترش ظرفیت تولید یا حجم فروش و (۶) بهبود بهره‌وری</p> <p>۱۲- فعالیت قسمت‌های تجاری (سهام هر قسمت از کل فعالیت‌ها) شامل (۱) حجم تولید / واحد، (۲) مبلغ فروش (۳) حاشیه سود ناخالص، (۴) میزان بهره‌وری عملیاتی / نرخ ظرفیت، (۵) تعداد کارکنان، (۶) اندازه عملیات، (۷) تحلیل مؤلفه‌های کلیدی نتایج و یا منابع اصلی درآمد و هزینه‌ها و (۸) عوامل اصلی تعیین‌کننده هزینه‌های عملیات</p> <p>۱۳- هرگونه ادغام، تحصیل و واگذاری و نتایج برآمده از آن</p> <p>۱۴- اثرات سایر عوامل مؤثر بر نتایج عملیات جاری (غیرمعمول، حوادث غیرمترقبه، عوامل کیفی، رویدادهای مهم اقتصادی و یا تغییرات آنها). و هرگونه عوامل مؤثر غیر از فعالیت‌های اصلی شرکت (موضوعاتی مرتبط با عملیات جاری که احتمالاً در آینده تکرار نخواهند شد)</p> <p>۱۵- اطلاعات مرتبط با سهام، شامل بازخرید سهام، بازده سرمایه، سرمایه‌گذاری مجدد سودهای تقسیمی، برنامه‌ها و امتیازات سهامداران/کارمندان، تغییرات مهم قیمت سهم</p> <p>۱۶- تغییرات بااهمیت در پرتفوی سرمایه‌گذاری‌ها و دلایل آن و تجزیه و تحلیل شرکت‌هایی که بیشترین سهم از پرتفوی شرکت را دارند</p> <p>۱۷- تغییر در ترکیب دارایی‌ها (تحصیل و واگذاری) و هرگونه تغییرات یا جابجایی مهم در اقسام ترازنامه</p> <p>۱۸- تاثیر تورم، تغییرات قیمت‌ها و نرخ ارز بر شرکت</p> <p>۱۹- ارائه و تحلیل نسبت‌های مالی مهم و بررسی روند آنها</p> <p>۲۰- در خصوص پروژه‌های شرکت:</p> <ul style="list-style-type: none"> - سرمایه‌گذاری‌های عمده یا پروژه‌های انجام شده توسط هر قسمت تجاری در طول سال مالی - خلق ارزش یا تاثیر مالی پروژه‌ها - توصیف کامل پروژه‌های مهمی که هنوز به مرحله درآمدزایی نرسیده‌اند، شامل وضعیت پیشرفت همراه با تاریخ برآوردی تکمیل

۲۱- محل استفاده وجوه حاصل از هر یک از منابع تامین مالی، انحرافات به وجود آمده و تاثیرات این انحرافات در توانایی شرکت برای دستیابی به اهداف کسب و کار
۲۲- هر گونه اطلاعات بااهمیت در خصوص سودهای تقسیمی
۲۳- تصویری پنج ساله از وضعیت شرکت، که می‌تواند به صورت نمودار، جدول یا شرح موضوعات باشد
مهمترین معیارها و شاخص‌های عملکرد برای ارزیابی عملکرد در مقایسه با اهداف اعلام شده
۱- شاخص‌ها و معیارهای عملکرد مربوط (اعم از مالی و غیرمالی)، برای ارزیابی پیشرفت در مقایسه با اهداف اعلام شده قبلی (شاخص‌ها و معیارهای عملکرد معمولاً منعکس کننده صنعتی می‌باشند که شرکت در آن فعالیت می‌کند. در صورتیکه این معیارها و شاخص‌ها، در صنعت یا به طور عمومی پذیرفته شده و بطور گسترده‌ای مورد استفاده قرار گرفته باشند، قابلیت مقایسه افزایش خواهد یافت).
۲- توضیحاتی در خصوص مربوط بودن شاخص‌ها و معیارهای عملکرد
۳- دلیل و چگونگی تغییر در شاخص‌ها و معیارهای عملکرد در طی دوره
۴- دلیل تغییر نتایج ناشی از معیارهای عملکرد در طی دوره
۵- اقداماتی که برای دستیابی به شاخص‌های کلیدی عملکرد انجام گرفته است و مقایسه آن با دوره‌های قبل
۶- بحث و بررسی الگوها و معیارهای ارزیابی عملکرد (به طور کلی)، و عوامل خاص کیفی که برای درک و ارزیابی شرکت ضروری هستند
۷- توضیح تغییرات مهم در نتایج شاخص‌های استفاده شده، به همراه دلایل تغییرات؛ برای مثال موارد زیر: <ul style="list-style-type: none"> - تغییرات در فروش، قیمت فروش، حجم فروش، محصولات جدید و ... - تغییرات در سود قبل از مالیات، هزینه‌های دستمزد، هزینه‌های مالی، کاهش ارزش دارایی‌ها، سودها و زیان‌های غیرمترقبه - تغییرات در اقلام سود جامع، شامل اثرات سود و زیان ارزی - تغییرات در دارایی‌ها شامل خرید یا واگذاری شرکت‌های زیرمجموعه، خرید یا واگذاری دارایی‌ها، کاهش ارزش دارایی‌ها و تجدید ارزیابی آنها
۸- مفاهیم مربوط به سیاست‌های مهم حسابداری، برآوردها، قضاوت‌ها و تاثیرات آنها بر نتایج گزارش شده
۹- افزایش یا کاهش ارزش سرمایه گذاری‌های کوتاه مدت شرکت نسبت به دوره گذشته به همراه توضیحات و دلایل در خصوص نحوه برخورد شرکت با آن
۱۰- عملکرد بخش‌ها یا فعالیت‌ها، مانند بررسی عملکرد شعبه و ناحیه توسط رئیس اعتبارات یک بانک

افشای اطلاعات در گزارش تفسیری مدیریت صرفاً محدود به اقلامی که در بالا بدان اشاره شد نیست و مدیر می‌تواند به صلاحدید خود و منوط به نیاز به تفسیر بیشتر، اطلاعات مضاعفی را در اختیار سرمایه‌گذاران قرار دهد. بدیهی است که این اطلاعات باید در رابطه با اقلام صورت‌های مالی باشند و از ارائه اطلاعات نامربوط که بینشی را در خصوص وضعیت یا عملکرد شرکت فراهم نمی‌آورد، پرهیز شود.

لازم به ذکر است که علاوه بر موارد فوق، مطابق با ماده ۱۸ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت‌های ثبت شده نزد سازمان، ناشران ملزم هستند در گزارش تفسیری مدیریت، اثرات احتمالی ناشی از اطلاعات بااهمیت افشا شده طی دوره، علل وقوع، برنامه‌های مدیر برای رفع اثرات یا بهره‌گیری از آنها و دیگر موارد مرتبط را به صورت یکپارچه ارائه نمایند.

نمونه‌هایی از تحلیل‌های مدیریتی در گزارش تفسیری مدیریت

موارد زیر، صرفاً نمونه‌هایی از شرایط و رویدادهایی هستند که ممکن است توضیحات و تجزیه و تحلیل بیشتری لازم داشته باشند. از طرفی، تمام موارد زیر ممکن است در یک گزارش تفسیری ذکر نشوند. در همه این نمونه‌ها، سال مورد گزارش سال ۱۳۹۶ در نظر گرفته شده است.

موضوع	تحلیل مدیریت
اهداف و برنامه زمانی و راهبردها برای دستیابی	شرکت همچنان به کاهش هزینه‌ها/در جهت هدف خود برای تبدیل شدن به رهبری بازار در خصوص تعیین قیمت، به دلیل بهای تمام شده محصولات به خصوص برای کالاهای عمده مانند ادامه خواهد داد. در خصوص سایر محصولات، هدف شرکت، تمرکز

موضوع	تحلیل مدیریت
به اهداف ذکر شده توسط مدیر	راهبردی روی توسعه محصول، و اختصاص منابع جهت فروش و بازاریابی آنها جهت کسب بازار است.
تطابق راهبردی با روندهای اصلی	هیئت مدیره شرکت اعتقاد دارد که نتایج عملکرد سه ماهه چهارم، نشان‌دهنده اجرای موفقیت آمیز راهبردهای مطرح شده قبلی در هر بخش تجاری است. از طرفی، موفقیت در معرفی محصول جدید الف، نشان‌دهنده کارکرد راهبردی شرکت برای قدرتمند ساختن آن است. اهداف و راهبردهای قبلی و میزان دستیابی به آنها در سال ۱۳۹۶، در جدول زیر خلاصه شده است:
برنامه‌ریزی برای رسیدن به اهداف و راهبردها	فروش نوشیدنی‌های طعم‌دار در نیمه دوم سال ۱۳۹۶ به خوبی رشد کرد و ما را به برنامه‌ریزی برای یک سرمایه‌گذاری بزرگ در کارخانه تولیدات شرکت و به منظور افزایش ظرفیت و بهبود کارایی ترغیب کرد. با توجه به تثبیت بازار فعلی، هیئت مدیره شرکت، برنامه سرمایه‌گذاری بیشتر طی ۱۲-۱۸ ماه آینده را پیشنهاد داده که موجب ایجاد بازارهای جدید، با هدف دستیابی به سهم بیشتر از بازار است. به عنوان بخشی از برنامه افزایش تولید، این شرکت هفت تیم اختصاصی را تشکیل داده است که هر کدام به رهبری یکی از مدیران شرکت نسبت به پیاده‌سازی برنامه افزایش ظرفیت اقدام خواهند نمود. تامین مالی این سرمایه‌گذاری، از طریق تسهیلات بانکی خواهد بود که مذاکرات اولیه با بانک الف در خصوص تامین مبلغ میلیون با نرخ درصد صورت گرفته است.
پروژه‌ها و طرح‌هایی که هنوز درآمد عملیاتی برای شرکت ایجاد نکرده‌اند (وضعیت فعلی، مخارج انجام شده، مخارج آتی، زمان تکمیل، نحوه تامین مالی، مقایسه زمان بندی و مخارج با بودجه)	شرکت در حال توسعه دستگاهی پزشکی برای درمان سوختگی پوست بدن است. این محصول، فرایند درمان را سرعت می‌بخشد و درد ناشی از زخم‌ها را نیز کاهش می‌دهد. شرکت انتظار دارد این فناوری کاربردهای دیگری مانند استفاده در جراحی‌های زیبایی نیز داشته باشد. شرکت قصد دارد تا این محصول را در بیمارستان‌ها و مراکز مراقبت‌های درمانی بزرگ بازاریابی نموده و مجوز استفاده از آن را به صورت بین‌المللی اخذ نماید. پیش از آنکه شرکت بتواند محصول را بازاریابی کند، باید مجوزهای قانونی را اخذ نماید. در سال گذشته، شرکت با موفقیت آزمایش‌های اولیه فناوری مودنظر را پشت سر گذاشت و در مرداد سال جاری فرایند اخذ مجوز از سازمان بین‌المللی غذا و دارو را آغاز نمود. نتایج آزمون‌های اولیه مثبت بوده و مقرر گردید تا شرکت اطلاعات بیشتری در اختیار سازمان بین‌المللی غذا و دارو قرار دهد. انتظار می‌رود که مجوز بهره‌برداری از دستگاه مربوطه حداقل طی دو سال آینده اخذ شود. شرکت انتظار دارد تا تحویل محصول پس از اخذ مجوز از سازمان بین‌المللی غذا و دارو آغاز شود. شرکت تاکنون حدود میلیون ریال برای توسعه و آزمایش بین‌المللی محصول هزینه کرده است و نیاز دارد تا میلیون ریال دیگر نیز برای تکمیل آزمون‌ها و اخذ مجوز هزینه نماید. همچنین، انتظار می‌رود تا میلیون ریال برای تولید و بازاریابی محصول و عرضه آن هزینه شود. همانطور که در قسمت قبلی گزارش بدان اشاره شد، نتایج آزمون اولیه شرکت را ملزم نمود تا برنامه اولیه خود را دستخوش تغییر قرار دهد. در نتیجه این امر، شرکت در حال حاضر میلیون ریال بیشتر از بودجه تعیین شده هزینه کرده و شش ماه از برنامه عقب است. به غیر از این موارد، شرکت هیچگونه تأخیر یا هزینه‌های اضافی متحمل نشده است.
پروژه‌ها، طرح‌ها و برنامه‌های توسعه (تصمیم بر تولید یا افزایش حجم تولید یا برداشت از منابع، و هر گونه موضوع مرتبط با پروژه و طرح به خصوص معادن و منابع طبیعی)	در سال ۱۳۹۶، شرکت گزارش فنی مطالعات امکان‌سنجی به تاریخ یک دی سال ۱۳۹۶ در خصوص پروژه معدن الف را تکمیل نمود. اعضای هیئت مدیره شرکت مطالعه امکان‌سنجی را پذیرفتند و به مدیر شرکت دستور دادند تا بهره‌برداری از این معدن را تا سال ۱۳۹۹ اجرایی نماید. پیش‌بینی هزینه‌های سرمایه‌ای برای تأسیسات معدن حدوداً میلیون ریال برآورد شده است. در شش ماه نخست سال ۱۳۹۷، ساخت و سازهای ابتدایی آغاز خواهد شد و حدود دو سال به طول خواهد انجامید. شرکت در سال ۱۳۹۶، میلیون ریال به دلیل هزینه‌های مربوط به مطالعه امکان‌سنجی و ارزیابی محیطی معدن، تخصیص داده است. در اسفند سال ۱۳۹۶، شرکت میلیون ریال تامین مالی جهت به کارگیری در پروژه معدن الف فراهم نمود. شرکت قصد دارد تا برای تامین مالی جهت انجام پروژه، مبلغ میلیون ریال تسهیلات با نرخ سود درصد از دریافت نماید.
اطلاعات آینده‌نگر	انتظار می‌رود در سال ۱۳۹۷، کل فروش به میزان درصد تا درصد افزایش یابد و در نتیجه، درآمد در دامنه میلیون تا میلیون ریال قرار گیرد. این انتظار، بر مبنای رشد درصد تا درصدی در مبلغ فروش فروشگاه‌های مشابه و نیز معرفی برندهای جدید در فروشگاه‌های مرکزی شکل گرفته است. انتظار می‌رود که برندهای جدید به افزایش فروش کمک کنند که با افزایش رقابت میان خرده‌فروشان، جبران خواهد شد. شاخص کلیدی عملکرد این شرکت، خرده‌فروشی در هر متر مربع است و هدف، دستیابی به میانگین فروش میلیون ریال در هر متر مربع است.

تحلیل مدیریت	موضوع						
<p>به منظور دستیابی به هدف سودآوری و اطمینان از تداوم آن، شرکت باید به افزایش جریان نقدی از عملیات روزانه خود ادامه دهد. برای دستیابی به چنین امری، انتظار می‌رود که سطح فروش در سال ۱۳۹۷ افزایش خواهد یافت.</p> <p>عوامل زیر، به عنوان پشتوانه اصلی ارزیابی مدیریت شرکت در رابطه با افزایش فروش در سال ۱۳۹۷ قرار گرفته‌اند:</p> <ul style="list-style-type: none"> - بهبود در وضعیت اقتصادی؛ - شبکه فروش تکمیل شده در سال ۱۳۹۶ و - بازسازی نواحی غربی فروش، که انتظار می‌رود موجب افزایش انعقاد قراردادهای فروش بشود. <p>ریسک‌ها و نااطمینانی‌های ناشناخته، مانند افزایش رقابت، فشارهای مداوم برای کاهش قیمت فروش و عدم عرضه محصولات جدید، می‌تواند انتظارات قبلی در خصوص افزایش فروش را تحت تاثیر قرار دهد.</p> <p>مقایسه اهداف بیان شده برای سال ۱۳۹۶ در گزارش‌های قبلی با نتایج واقعی:</p>							
<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="132 672 1005 716">اهداف سال ۱۳۹۶</th> <th data-bbox="1005 672 1204 716">میزان دستیابی به اهداف در سال ۱۳۹۶</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="132 716 1005 896"> <p>رشد درصد تا درصدی در فروش</p> <p>رشد درصدی در فروش</p> <p>- افزایش درصدی در فروش سال مالی ۱۳۹۶، به دلیل معرفی محصول جدید الف در سه ماهه چهارم به دست آمد.</p> <p>- درصد باقیمانده از رشد فروش، به دلیل افزایش حجم فروش محصول ب بود. کاهش قیمت محصول ب، عامل اصلی افزایش حجم فروش این محصول بود.</p> </td> <td data-bbox="1005 716 1204 896"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="132 896 1005 1041"> <p>مخارج سرمایه‌ای در حدود میلیون ریال تا میلیون ریال</p> <p>مخارج سرمایه‌ای میلیون ریال</p> <p>با توجه به عدم انجام پروژه تقویت زیرساخت‌های فناوری اطلاعات به دلیل تأخیر در تعویض سیستم، مخارج سرمایه‌ای در سال ۱۳۹۶، به طور قابل توجهی کمتر از پیش‌بینی‌های قبلی بود که باید تا سه ماهه دوم ۱۳۹۷ تکمیل شود.</p> </td> <td data-bbox="1005 896 1204 1041"></td> </tr> </tbody> </table>	اهداف سال ۱۳۹۶	میزان دستیابی به اهداف در سال ۱۳۹۶	<p>رشد درصد تا درصدی در فروش</p> <p>رشد درصدی در فروش</p> <p>- افزایش درصدی در فروش سال مالی ۱۳۹۶، به دلیل معرفی محصول جدید الف در سه ماهه چهارم به دست آمد.</p> <p>- درصد باقیمانده از رشد فروش، به دلیل افزایش حجم فروش محصول ب بود. کاهش قیمت محصول ب، عامل اصلی افزایش حجم فروش این محصول بود.</p>		<p>مخارج سرمایه‌ای در حدود میلیون ریال تا میلیون ریال</p> <p>مخارج سرمایه‌ای میلیون ریال</p> <p>با توجه به عدم انجام پروژه تقویت زیرساخت‌های فناوری اطلاعات به دلیل تأخیر در تعویض سیستم، مخارج سرمایه‌ای در سال ۱۳۹۶، به طور قابل توجهی کمتر از پیش‌بینی‌های قبلی بود که باید تا سه ماهه دوم ۱۳۹۷ تکمیل شود.</p>		
اهداف سال ۱۳۹۶	میزان دستیابی به اهداف در سال ۱۳۹۶						
<p>رشد درصد تا درصدی در فروش</p> <p>رشد درصدی در فروش</p> <p>- افزایش درصدی در فروش سال مالی ۱۳۹۶، به دلیل معرفی محصول جدید الف در سه ماهه چهارم به دست آمد.</p> <p>- درصد باقیمانده از رشد فروش، به دلیل افزایش حجم فروش محصول ب بود. کاهش قیمت محصول ب، عامل اصلی افزایش حجم فروش این محصول بود.</p>							
<p>مخارج سرمایه‌ای در حدود میلیون ریال تا میلیون ریال</p> <p>مخارج سرمایه‌ای میلیون ریال</p> <p>با توجه به عدم انجام پروژه تقویت زیرساخت‌های فناوری اطلاعات به دلیل تأخیر در تعویض سیستم، مخارج سرمایه‌ای در سال ۱۳۹۶، به طور قابل توجهی کمتر از پیش‌بینی‌های قبلی بود که باید تا سه ماهه دوم ۱۳۹۷ تکمیل شود.</p>							
<p>فروش شرکت در ۵ سال گذشته و به صورت فصلی (۳ ماهه) در نمودار زیر ارائه شده است. در سال ۱۳۹۶، درآمد عملیاتی از مبلغ میلیون ریال به مبلغ میلیون ریال افزایش یافته است (یعنی درصد افزایش). سه عامل زیر موجب گردید تا درآمد عملیاتی افزایش میلیون ریالی داشته باشد:</p> <ol style="list-style-type: none"> ۱- معرفی محصولی جدید به بازار در سه ماهه چهارم سال. محصول الف افزایش درآمد میلیون ریالی برای شرکت به همراه داشت، ۲- افزایش حجم فروش محصول ب که درآمد میلیون ریالی به همراه داشت و ۳- کاهش قیمت هر واحد محصول ج که مبلغ میلیون ریال از درآمدهای شرکت کاسته است. <p>همچنین سود ناخالص، از مبلغ میلیون ریال در سال گذشته به مبلغ میلیون ریال افزایش یافته است (..... درصد افزایش). به عنوان درصدی از درآمد عملیاتی، سود ناخالص درصد کاهش داشت. در انتهای سال ۱۳۹۵، مدیریت شرکت پیش‌بینی می‌کرد که رقیب جدیدی وارد بازار خواهد شد لذا قیمت مابقی هر واحد محصول ج را کاهش دادیم تا فروش آن را ترغیب نماییم و بتوانیم در سال ۱۳۹۶ بر جایگزینی آن با محصول الف متمرکز شویم. کاهش قیمت در محصول ج موجب شد تا سود ناخالص شرکت کاهش یابد. شرکت قصد دارد تا کاهش قیمت در محصول ج را در سه ماهه اول سال ۱۳۹۷ نیز ادامه دهد. با جایگزینی محصول ج با محصول الف، انتظار می‌رود تا سود ناخالص شرکت افزایش یابد.</p>	<p>فروش / درآمد عملیاتی / سود خالص (نمودار ۵ سال گذشته، دلایل تغییر، چشم‌انداز آتی و ...)</p>						
<p>فروش خالص شرکت برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۱۳۹۶ برابر میلیون بوده که افزایشی معادل میلیون ریال نسبت به سال ۱۳۹۵ تجربه کرده است. خط تولید الف در سه نوع محصول، به ترتیب سهمی حدود درصد، درصد و درصد از فروش خالص شرکت داشته‌اند. فروش این سه محصول در ۵ سال گذشته در نمودار زیر ارائه شده است. این افزایش فروش به دلیل (۱) تغییر رویکرد شرکت از اتکای بر خرده‌فروشی و جایگزین کردن کانال‌های فروش جدید، (۲) توجه مردم به محصولات ارگانیک و (۳) بازاریابی مستقیم از طریق رایانامه و فضای مجازی بوده است.</p> <p>با توجه به گشایش دفاتر شرکت در شهرهای انتظار می‌رود فروش شرکت در سال ۱۳۹۷ افزایش یابد. با توجه به افراد ساکن در شهرهای فوق‌الذکر، شرکت انتظار دارد فروش خالص سه محصول اصلی شرکت بین درصد تا درصد افزایش یابد.</p>							

تحلیل مدیریت	موضوع																																																
<p>در سال قبل، برند الف، با درصد از کل فروش، سهم اصلی را در فروش در مقایسه با سایر محصولات داشت. روند سهم بازار این محصول در مقایسه با کل فروش شرکت، در نمودار زیر نشان داده شده است. همان گونه که مشاهده می‌شود، برند الف، به رشد سالانه سهم از فروش خود ادامه داده و امسال، سهم درصدی را از کل فروش شرکت در اختیار داشته است. همچنین ارزیابی‌های کارشناسان ما نشان می‌دهد محصول الف این شرکت، درصد از کل بازار محصولات الف را در اختیار دارد. برآوردهای اولیه کارشناسان نشان می‌دهد که این محصول، پتانسیل رشد بالاتر را نیز دارد. برای سال مالی ۱۳۹۷، با توجه به روند رشد قبلی و معرفی محصول فوق به مناطق جدید، انتظار می‌رود حجم فروش این محصول، نسبت به سه سال قبلی بهبود یابد. برای بلندمدت، برنامه صادرات این محصول در چشم‌اندازهای شرکت وجود دارد.</p>																																																	
<p>کاهش سود شرکت به دلیل هزینه‌های مواد خام، انرژی، حمل و نقل، و بیمه‌های درمانی کارکنان بوده است. سال گذشته، سود قبل از مالیات، به واسطه چندین عامل شامل افزایش هزینه‌های سوخت و افزایش در هزینه‌های بیمه کارکنان، که در مجموع حدود میلیون ریال به ازای هر سهم هزینه در برداشت، کاهش یافت.</p>																																																	
<p>شرکت در سال ۱۳۹۶ در سطح ظرفیت درصد کار می‌کرد. محدودیت‌های ظرفیت در حال حاضر حل شده است و ما به خوبی موقعیت برای سرمایه‌گذاری در فرصت‌های رشد به منظور عرضه شیر را داریم. این شرکت طی چند سال گذشته دارایی‌های خود را در طول رشد سریع خود بازسازی کرده و امروزه قدرت پاسخگویی به حجم بسیار بالایی از تقاضا را دارد. حداقل سفارش سالانه تولید برای تمام قراردادهای سال ۱۳۹۷، میلیون محصول برآورد شده که این حجم به طور قابل توجهی کمتر از توان فعلی تولید شرکت است.</p>																																																	
<p>سود نقدی تقسیمی در سال ۱۳۹۵ با افزایش درصدی به مبلغ میلیون رسید. در حال حاضر شرکت پرداخت سود نقدی سهام عادی برای سال ۱۳۹۶ را پیش‌بینی نمی‌کند اما قصد دارد تا سودهای آتی را جهت سرمایه‌گذاری مجدد یا بازپرداخت بدهی‌ها، انباشت نماید.</p>	سود تقسیمی																																																
<p>در جدول زیر برآوردی از محل مصارف وجوه ناشی از آخرین تامین مالی شرکت همراه با مقادیر هزینه‌های واقعی صورت گرفته و شرحی از مغایرت‌ها، ارائه شده است. شرکت به این نتیجه رسیده است که سرمایه‌گذاری بیشتری بر روی پروژه الف نیاز دارد تا آن را به مرحله آزمایش برساند. در آخرین ستون جدول، برآورد تجدیدنظرشده کل مخارج لازم برای تکمیل هر مرحله ارائه شده است. با توجه به پیش‌بینی افزایش هزینه‌های پروژه الف، شرکت نمی‌تواند وجوهی را به پروژه ب که پیش از این در گزارش‌های قبلی بدان اشاره شده بود، اختصاص دهد. بودجه پیش‌بینی شده برای پروژه ب همانگونه که در گزارش‌های قبلی بدان اشاره شده است بدون تغییر باقی می‌ماند و شرکت در پی آن است تا راهبرد دیگری برای تامین مالی این پروژه و جلوگیری از به تأخیر افتادن در اجرای آن بیابد.</p>	اطلاعات در خصوص پروژه های شرکت																																																
<p style="text-align: center;">به روزرسانی مخارج انجام شده و بودجه پروژه‌ها (مبالغ به میلیون ریال)</p> <table border="1" data-bbox="188 1357 1155 1697"> <thead> <tr> <th>مرحل پروژه</th> <th>بودجه</th> <th>مخارج انجام شده (انباشته)</th> <th>مغایرت/تفاوت</th> <th>دلیل مغایرت</th> <th>کل بودجه تجدیدنظر شده</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="6" style="text-align: center;">پروژه الف</td> </tr> <tr> <td>تحقیق و توسعه</td> <td>.....</td> <td>.....</td> <td>.....</td> <td>الزام بر تعدیل طراحی</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td>آزمایش</td> <td>.....</td> <td>-</td> <td>.....</td> <td>سال آینده آغاز خواهد شد</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td>جمع</td> <td>.....</td> <td>.....</td> <td>.....</td> <td></td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td colspan="6" style="text-align: center;">پروژه ب</td> </tr> <tr> <td>تحقیق و توسعه</td> <td>.....</td> <td>-</td> <td>.....</td> <td>نیاز به تامین مالی</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td>جمع</td> <td>.....</td> <td>-</td> <td>.....</td> <td></td> <td>.....</td> </tr> </tbody> </table>	مرحل پروژه	بودجه	مخارج انجام شده (انباشته)	مغایرت/تفاوت	دلیل مغایرت	کل بودجه تجدیدنظر شده	پروژه الف						تحقیق و توسعه	الزام بر تعدیل طراحی	آزمایش	-	سال آینده آغاز خواهد شد	جمع	پروژه ب						تحقیق و توسعه	-	نیاز به تامین مالی	جمع	-	
مرحل پروژه	بودجه	مخارج انجام شده (انباشته)	مغایرت/تفاوت	دلیل مغایرت	کل بودجه تجدیدنظر شده																																												
پروژه الف																																																	
تحقیق و توسعه	الزام بر تعدیل طراحی																																												
آزمایش	-	سال آینده آغاز خواهد شد																																												
جمع																																												
پروژه ب																																																	
تحقیق و توسعه	-	نیاز به تامین مالی																																												
جمع	-																																												
<p>در پایان سال مالی ۱۳۹۶، شرکت وجوه نقدی معادل میلیون ریال، مجموع دارایی جاری معادل میلیون ریال و مجموع بدهی‌های جاری معادل میلیون ریال داشت. این موضوع موجب کسری میلیون ریالی سرمایه در گردش شرکت گردید. متعاقب کسری در سرمایه در گردش، شرکت میلیون ریال از جانب سرمایه‌گذار خصوصی و همچنین سهامداران فعلی برای تامین الزامات کنونی و آتی سرمایه در گردش تامین نمود. همچنین شرکت تلاش می‌کند تا از راه‌های جایگزینی برای تامین مالی، مانند فروش حساب‌های دریافتی، و همچنین فروش و اجاره به شرط تملیک دارایی‌های سرمایه‌ای استفاده نماید. در کوتاه‌مدت، شرکت بر وجوهی که از سهامداران کنونی جمع‌آوری می‌شود برای تامین هزینه‌های عملیاتی استفاده خواهد کرد.</p>	وضعیت سرمایه در گردش، شامل الزامات، تعهدات شرکت و راهبرد و توانایی شرکت در مواجهه با کمبود سرمایه در گردش																																																

موضوع	تحلیل مدیریت																		
	<p>طی سال ۱۳۹۶، جریان نقدی خروجی در نتیجه فعالیت‌های عملیاتی شرکت برابر میلیون ریال بوده است که نسبت به سال قبل، درصد افزایش یافته که این موضوع اساساً به دلیل افزایش هزینه‌های بازاریابی خواهد بود. مدیریت شرکت بر این باور است که با در نظر گرفتن افزایش مصرف وجوه نقد، وجوه نقد و معادل آن به میزان میلیون ریال برای عملیات شرکت در چشم‌انداز آتی، کافی است. اما مدیریت همچنین در فرایند اخذ خط اعتباری بیشتر برای سرمایه در گردش شرکت در مواقع ضروری نیز هست.</p>																		
	<p>کاهش در سرمایه در گردش شرکت در سال ۱۳۹۶، ناشی از برنامه بازخرید سهام شرکت و پرداخت مستمری بازنشستگی کارکنان بوده است. همچنین شرکت ممکن است در کوتاه‌مدت، درآمد و جریان نقدی کمتری نسبت به سال گذشته داشته باشد تا اینکه شرکت جدیدی که در پی راه‌اندازی آن هستیم در چرخه تجاری‌سازی قرار گیرد.</p>																		
<p>جدول تعهدات سرمایه‌ای ناشی از قراردادهای منعقد و مصوب در تاریخ ترازنامه از قرار زیر است:</p> <table border="1" data-bbox="316 640 1031 864"> <thead> <tr> <th>تعهدات سرمایه‌ای</th> <th>مبلغ (میلیون ریال)</th> <th>زمان</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>اخذ مجوز و توسعه اختراع</td> <td>.....</td> <td>تا سال ۱۴۰۱</td> </tr> <tr> <td>احداث ساختمان خط تولید</td> <td>.....</td> <td>تا سال ۱۳۹۸</td> </tr> <tr> <td>خرید ماشین‌آلات خط تولید</td> <td>.....</td> <td>در سال ۱۳۹۷</td> </tr> <tr> <td>مبلغ تعهدشده سرمایه‌گذاری در شرکت</td> <td>.....</td> <td>در سال ۱۳۹۷</td> </tr> <tr> <td>اجاره سرمایه‌ای</td> <td>.....</td> <td>تا سال ۱۳۹۹</td> </tr> </tbody> </table> <p>شرکت توافق یا قراردادی برای اخذ مجوز و توسعه با شرکت ب منعقد نموده که ذیل این قرارداد دو شرکت در فعالیت‌های تحقیقاتی و توسعه‌ای خاصی جهت اجرایی نمودن مطالعات تجاری‌سازی اختراع الف به شماره ثبت همکاری نمایند. شرکت متعهد است تا برای شرکت ب حداکثر مبلغ میلیون ریال هزینه تحقیقاتی اختصاص دهد که میلیون ریال از آن باید طی ۵ سال به مبلغ میلیون ریال با تکمیل فاز ذکر شده در قرارداد پرداخت شود و مابقی آن باید در سه قسط میلیون ریال، میلیون ریال، میلیون ریال با تکمیل سه فاز دیگر پرداخت گردد. لازم به ذکر است که زمان‌بندی حصول هر یک از اهداف مشخص شده در قرارداد مشخص نیست اما انتظار می‌رود اولین هدف تعیین شده تا پایان تابستان سال ۱۳۹۷ حاصل شده و مابقی اهداف تا سال ۱۴۰۱ محقق گردد.</p>	تعهدات سرمایه‌ای	مبلغ (میلیون ریال)	زمان	اخذ مجوز و توسعه اختراع	تا سال ۱۴۰۱	احداث ساختمان خط تولید	تا سال ۱۳۹۸	خرید ماشین‌آلات خط تولید	در سال ۱۳۹۷	مبلغ تعهدشده سرمایه‌گذاری در شرکت	در سال ۱۳۹۷	اجاره سرمایه‌ای	تا سال ۱۳۹۹	<p>تعهدات سرمایه‌ای (مقدار، ماهیت، هدف، منابع لازم و ...)</p>
تعهدات سرمایه‌ای	مبلغ (میلیون ریال)	زمان																	
اخذ مجوز و توسعه اختراع	تا سال ۱۴۰۱																	
احداث ساختمان خط تولید	تا سال ۱۳۹۸																	
خرید ماشین‌آلات خط تولید	در سال ۱۳۹۷																	
مبلغ تعهدشده سرمایه‌گذاری در شرکت	در سال ۱۳۹۷																	
اجاره سرمایه‌ای	تا سال ۱۳۹۹																	
<p>کارگاه‌ها و ماشین‌آلات تولیدی شرکت، اکنون به طور کامل بازسازی شده‌اند و بیشترین سازگاری را با استانداردهای روز دنیا در حوزه تولید مواد غذایی دارند. استانداردهای تضمین کیفیت جامع شرکت شامل برنامه تجزیه و تحلیل عوامل خطرزا و کنترل نقاط بحرانی و سیستم ردیابی محصولات است که به طور کامل برقرار شده‌اند. سیستم تضمین کیفیت شرکت اطمینان می‌دهد که سطوح دقیقی از تطابق با قوانین و مقررات حفظ شده است. این شرکت، کیفیت را فقط به رعایت استانداردهای سازمان غذا و دارو محدود نکرده است، بلکه الزامات صادراتی و اخذ گواهینامه‌های بین‌المللی، ما را بر آن داشته است که بازرسی‌های مستمر و استانداردهای بازرسی سختگیرانه‌ای را دنبال کنیم.</p>	<p>نتایج عملیات و چشم‌اندازها، معیارهای غیرمالی، کیفیت</p>																		
<p>هزینه فروش به میزان میلیون ریال، از میلیون ریال در سال ۱۳۹۵ به میلیون ریال در سال ۱۳۹۶ افزایش یافته است. بهای تمام شده مواد اولیه مورد استفاده در فرایند تولید، با افزایش درصدی، به رقم میلیون ریال در سال ۱۳۹۶ رسیده است که بخش اصلی بهای تمام شده را تشکیل می‌دهد. بخشی از این افزایش به خاطر تمرکز روی تبلیغات بود موجب شد که هزینه تبلیغات در سال ۱۳۹۶ با افزایش درصد به درصد مبلغ فروش برسد. برای سال ۱۳۹۷، با وجود برنامه‌ای که برای افزایش تولید وجود دارد، انتظار می‌رود با توجه به تکمیل پروژه‌های در جریان و بهره‌برداری از سیستم‌های مهندسی عملیات و منابع انسانی و بکارگیری سیستم‌های نوین مدیریت تولید، هزینه‌های تولید، منابع انسانی و انبارداری، کاهش پیدا کرده که در نهایت موجب کاهش در هزینه‌های شرکت در سال آتی خواهد شد.</p>	<p>فروش / درآمد عملیاتی / سود خالص (نمودار تغییرات گذشته، دلایل تغییر، چشم‌انداز آتی و ...)</p>																		
<p>هزینه‌های فروش و هزینه‌های انبارداری، نسبت به کل درآمدهای عملیاتی، به دلیل افزایش قیمت و کاهش هزینه‌های مواد اولیه الف به میزان میلیون ریال در هر تن، از درصد به درصد کاهش یافت.</p>																			
<p>اگر چه این شرکت دارای منابع متعددی برای تأمین مواد خام است، برخی از نوسانات در سال گذشته، دسترسی به مواد اولیه را با مشکل مواجه کرده بود. به دلیل آسیب‌های ناشی از سیل‌های مکرر، قیمت نیشکر در سال قبل تا میلیون ریال نیز بالا رفت که در چند سال اخیر بی‌سابقه بود. نیشکر، ماده اولیه مورد استفاده در فرایند تولید این شرکت به شمار می‌رود و حجم مصرفی آن در طی سه سال اخیر به شرح نمودار زیر است:</p> <p>در سال‌های ۱۳۹۴ تا ۱۳۹۶، نیشکر، به ترتیب درصد، درصد و درصد از کل بهای تمام شده را به خود اختصاص داده بود.</p>	<p>فروش / درآمد عملیاتی / سود خالص (نمودار تغییرات گذشته، دلایل تغییر، چشم‌انداز آتی و ...)</p>																		

موضوع	تحلیل مدیریت
	<p>بررسی‌های کارشناسی ما حاکی از آن است قیمت نیشکر به عنوان ماده اصلی مورد استفاده در تولید، در سال قبل میزان رشد خوبی را تجربه کرده است و در حال حاضر نسبتاً پایدار است که به نظر می‌رسد این روند ادامه یابد.</p> <p>در صورتی که قیمت‌ها افزایش خاصی نداشته باشد، شرکت راه‌اندازی خط دوم تولید را در برنامه‌های سال آینده خود دارد که به نوبه خود موجب افزایش تولید و سودآوری شرکت خواهد شد. در غیر این صورت، ما تولید محصول فرعی الف را در کنار محصول اصلی، برای جبران کاهش تولید آن برنامه‌ریزی کرده‌ایم. برای حجم تولید فعلی، ما انتظار مصرف تن نیشکر در سال آتی را داریم.</p>
<p>مشارکت کارکنان</p>	<p>در سال ۱۳۹۶، پیشرفت‌های قابل توجه و مثبتی در بسیاری از جنبه‌های عملیاتی کارخانه ایجاد شد که بخشی از آن، به بکارگیری الگوهای نوین کاری باز می‌گشت. شرکت همچنین یک برنامه تجدید ساختار، بوسیله کنترل مخارج سرمایه‌ای انجام داد. امروز تعداد نفر کارمند با شرایط و ویژگی‌های زیر در شرکت مشغول به کار هستند:</p>
<p>فروش / درآمد عملیاتی / سود خالص (نمودار تغییرات گذشته، دلایل تغییر، چشم‌انداز آتی و ...)</p>	<p>در سال‌های ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶، دارایی‌های غیرجاری به ترتیب به میلیون ریال (..... درصد) و میلیون ریال (..... درصد) افزایش یافت. این افزایش اساساً به دلیل افزایش در ارزش پرداخت نقدی بیمه‌نامه‌های عمر بوده است.</p> <p>تامین مالی برای تحویل سهام شرکت در دی سال ۱۳۹۶، موجب افزایش در بدهی‌های شرکت شد.</p>
<p>تغییرات رویه‌های مهم حسابداری، برآوردها و قضاوت‌ها و تاثیرات آنها بر نتایج گزارش شده</p>	<p>در نتیجه تغییر در رویه‌های حسابداری، که منجر به تجدید ارائه و اصلاح صورت‌های مالی شد، دعاوی قضایی مربوطه و اقدامات دولت، نکول در بازپرداخت تسهیلات و دیگر موضوعات مربوطه، شرکت متحمل هزینه‌های مالی، حقوقی و حسابداری گردیده است.</p>
<p>فروش / درآمد عملیاتی / سود خالص (نمودار تغییرات گذشته، دلایل تغییر، چشم‌انداز آتی و ...)</p>	<p>این شرکت طی سه سال اخیر، رتبه و جایگاه خوبی را از منظر سودآوری در بین سایر شرکت‌های صنعت داشته و روند رو به رشدی را نیز تجربه کرده است. با توجه به پتانسیل شرکت، هیئت مدیره در حال برنامه‌ریزی برای افزایش سرمایه، جهت آمادگی استفاده از هرگونه فرصت‌های پیش‌رو است. در صورت تحقق این موضوع، شرکت برنامه راه‌اندازی شعبه‌های جدید/ صادرات به خارج از کشور/ توسعه محصولات جدید/ افزایش تولید تا حدود میلیون / راه‌اندازی کارخانه جدید/ را در برنامه سال آینده خود دارد. با توجه به روند سودآوری شرکت در سه سال اخیر و برنامه‌های ذکر شده، انتظار می‌رود در سال ۱۳۹۷ فرصت‌های سرمایه‌گذاری بیشتری نسبت به سال‌های قبل وجود داشته باشد.</p>
<p>فروش / درآمد عملیاتی / سود خالص (نمودار تغییرات گذشته، دلایل تغییر، چشم‌انداز آتی و ...)</p>	<p>این شرکت به ویژه در معرض ریسک دسترسی به مواد اولیه است. زیرا تعداد کمی از تامین‌کنندگان واجد شرایط وجود دارد و اکثر نیازهای فعلی شیر شرکت از تامین‌کنندگانی غیر از تامین‌کنندگان اصلی خریداری شده است. تغییرات مورد انتظار در قیمت شکر می‌تواند تاثیر مخربی بر روی کسب و کار شرکت داشته باشد و ممکن است شرکت نتواند این هزینه را به مشتریان خود منتقل کند. از طرفی، بی‌ثباتی‌ها در نرخ ارز، به خودی خود می‌تواند موجب ایجاد فرصت‌ها و مشکلات برای تولید و کسب و کار ما باشد. برآورد شرکت از نرخ ارز، افزایش درصدی در سال ۱۳۹۷ است.</p> <p>روش‌های تولید این شرکت اختصاصی نیستند. بنابراین، ممکن است رقبا بتوانند آنها را کپی کنند، که این موضوع ممکن است به موقعیت رقابتی ما آسیب برساند.</p>
<p>وریسک رقابت (جزئیات)، آثار احتمالی و راهبرد شرکت برای کاهش اثرات)</p>	<p>شرکت در کشور ترکیه با رقبای مهمی مواجه است. از جمله رقبای شرکت، شرکت‌های الف و ب است. اندازه شرکت‌های رقیب بزرگ و حیطه فعالیت آنها بین‌المللی است، منابع مالی زیادی در اختیار دارند و به‌خوبی برای فعالیتهایشان تجهیز شده‌اند به‌طوری که قادرند تا محصولات جدیدی تولید کنند، محصولات فعلی خود را تغییر دهند و اصلاح کنند، از نرم‌افزارهایی که مختص خودشان است استفاده نمایند و محصولاتشان را در عرصه بین‌المللی بازاریابی نمایند. رقابت اساساً در رابطه با قیمت، کیفیت محصول و کارایی تولید است. افزایش رقابت می‌تواند بر فروش شرکت، جریان‌ات نقدی و نهایتاً بر شرایط مالی شرکت اثرگذار باشد. جهت کاهش ریسک رقابت، راهبردهای شرکت در برگزیده ایجاد ارزش‌های بلندمدت برای مشتریان و اجرای فرایندهای کارا برای تولید محصولات اصلی شرکت است.</p>
<p>معاملات بااهمیت با اشخاص وابسته و چگونگی تاثیر آنها بر عملکرد، ارزش و ماهیت</p>	<p>در طول سال مبلغ میلیون ریال به شرکت دارویی الف (دارای هیئت مدیره مشترک) پرداخت شده است. از کل مبلغ پرداختی به شرکت دارویی الف، مبلغ میلیون ریال آن بابت استفاده از فضای آزمایشگاهی و میلیون ریال بابت تهیه مواد مورد استفاده در مرحله دوم توسعه شرکت دارویی جدید بوده است. هزینه استفاده از فضای آزمایشگاهی و مواد، که مبادلات آنها در حالت عادی عملیات انجام شده و به مبالغ معمول و قابل مقایسه با پرداختی به اشخاص غیروابسته تسویه شده است.</p>

موضوع	تحلیل مدیریت
کسب و کار شرکت	این شرکت همچنین مبلغ میلیون ریال از بابت سود تسهیلات میلیون ریالی دریافتی از شرکت دارویی الف پرداخت شد. تسهیلات مذکور، بدون وثیقه، پنج ساله و با سود درصد در سال است اما شرکت این اختیار را دارد که در هر زمانی، بدون الزام به پرداخت جریمه خاصی بدهی خود را تسویه کند. شرکت به این دلیل وارد چنین معاملاتی با اشخاص وابسته شده است که منابع مالی جایگزین، به دلیل محدودیت‌های عملیاتی شرکت، فقدان وثیقه و محدودیت در تأمین مالی عمومی به دلیل شرایط فعلی بازار، در دسترس نبود.
	در طول سال، مبلغ میلیون ریال از بابت تسهیلات دریافتی به مبلغ میلیون ریال از مدیرعامل شرکت - که از سهامداران اصلی شرکت به شمار می‌رود- پرداخت شده است. تسهیلات مذکور، بدون وثیقه، پنج ساله و با سود درصد در سال است اما شرکت این اختیار را دارد که هر زمان، بدون الزام به پرداخت جریمه خاصی، بدهی خود را تسویه کند. معامله مذکور، در صورت‌های مالی شرکت، به مبلغ مبادله شده ثبت شده است. علت انجام این معامله با اشخاص وابسته این بود که منابع تأمین مالی جایگزین، به علت محدودیت‌های عملیاتی شرکت، فقدان وثیقه و محدودیت در تأمین مالی عمومی به دلیل شرایط فعلی حاکم بر بازارهای مالی جهانی، در دسترس نبود.
اطلاعات مدیران شرکت	آقای الف مدیر عامل شرکت، در سال ۱۳۷۵ به شرکت پیوست و در سال ۱۳۸۸ در سن ۵۱ سالگی به عضویت هیئت مدیره درآمد و از سال ۱۳۹۳ به عنوان مدیر عامل منصوب شد. آقای ب به عنوان عضو هیئت مدیره و معاون مالی، از سال ۱۳۸۳ به شرکت ما پیوسته است و ...
سهامداران اصلی شرکت	سهامداران اصلی شرکت در تاریخ ترازنامه شامل الف، ب و ج هستند که در مجموع، درصد سهام شرکت را در اختیار دارند. تغییرات حجم و درصد سهامداری سهامداران طی دوره مورد گزارش به شرح زیر است: ...

گزارش تفسیری مدیریت میان دوره‌ای (۳، ۶ و ۹ ماهه)

گزارش تفسیری مدیریت میان دوره‌ای باید تمام موارد افشای الزام شده در گزارش تفسیری مدیریت سالانه را به روزرسانی کند.

این افشا باید شامل موارد زیر باشد:

الف) بحثی مبتنی بر تجزیه و تحلیل شرکت از موارد زیر:

- وضعیت مالی و نتایج عملیات دوره جاری، به همراه مقایسه عملکرد مالی با دوره مشابه در سال گذشته،
- مقایسه‌ای از جریان‌های نقدی نسبت به مدت مشابه در سال گذشته،
- تغییرات در عملکرد مالی و عناصر سود یا زیان،
- هرگونه جنبه فصلی کسب و کار شرکت، که بر وضعیت مالی، عملکرد مالی و یا جریان‌های نقدی آن تاثیر دارد.

ب) مقایسه وضعیت مالی در پایان دوره جاری با پایان سال مالی قبل و دوره میانی قبل.

برای اهداف بند (ب) بالا، مدیر می‌تواند فرض کند که استفاده‌کنندگان، به آخرین گزارش تفسیری مدیریت سالانه شرکت دسترسی دارند. بنابراین، تفسیرهای مدیر باید با توجه به این موضوع ارائه شود. در این راستا، ارائه اطلاعات در خصوص

موارد زیر می‌تواند مفید واقع شود:

- جنبه‌های مهم عملکردی تا آن تاریخ،
- طرح موضوعات جدید و تغییر در عوامل مهمی که می‌توانند اثر عمده‌ای بر صنعت و محیط فعالیت شرکت داشته باشند،
- بررسی و تحلیل عملکرد دوره‌ای در مقایسه با انتظارات و میزان دستیابی به اهداف ذکر شده در آخرین گزارش تفسیری مدیریت سالانه،
- میزان دستیابی به اهداف ذکر شده توسط مدیر،
- برنامه زمانی و چالش‌ها و ریسک‌های پیش‌روی مدیر جهت دستیابی به اهداف و چشم اندازهای تعیین شده در آخرین گزارش تفسیری مدیریت سالانه،

- محدودیت دسترسی به سرمایه و تامین اعتبار.

پ) شرح و تجزیه و تحلیل اثرات احتمالی ناشی از اطلاعات بااهمیت افشا شده طی دوره، علل وقوع، برنامه‌های مدیر برای رفع اثرات یا بهره‌گیری از آنها و دیگر موارد مرتبط.

ت) در بحث وضعیت مالی و یا نتایج عملیات، شامل جریان‌های نقدی شرکت برای یک گزارش میان‌دوره‌ای، لازم نیست اطلاعات تفصیلی مانند آنچه که در گزارش سالانه ارائه شده است، فراهم گردد. در عوض، شرکت باید تمام تغییرات بااهمیت ایجاد طی دوره را تحلیل نماید.

ث) چشم‌انداز و اطلاعات آینده‌نگر (۱) در کلیه مقاطع گزارشگری باید برای پایان دوره مالی جاری و (۲) در مقطع گزارشگری دوره ۹ ماهه باید برای حداقل ۶ ماهه آینده نیز به روزرسانی شود. برای نمونه در گزارش تفسیری مدیریت برای دوره ۳ ماهه منتهی به ۱۳۹۷/۰۳/۳۱، چشم‌انداز و اطلاعات آینده‌نگر باید برای پایان دوره مالی جاری (تا ۱۳۹۷/۱۲/۲۹) به روزرسانی شود. همچنین در گزارش تفسیری مدیریت برای دوره ۹ ماهه منتهی به ۱۳۹۷/۰۹/۳۰، چشم‌انداز و اطلاعات آینده‌نگر باید (۱) برای پایان دوره مالی جاری (تا ۱۳۹۷/۱۲/۲۹) و (۲) برای ۶ ماهه آتی (تا ۱۳۹۸/۰۳/۳۱) نیز به روزرسانی شود. به عنوان نمونه دیگر در گزارش تفسیری مدیریت به همراه صورت‌های مالی سالانه (حسابرسی نشده یا حسابرسی شده) سال مالی منتهی به ۱۳۹۶/۱۲/۲۹ چشم‌انداز و اطلاعات آینده‌نگر باید برای پایان دوره مالی جاری (تا ۱۳۹۷/۱۲/۲۹) نیز به روزرسانی شود.