



به نام ایزد یکتا

جناب آقای واشقانی فراهانی

ریاست محترم اداره نظارت بر ناشران گروه مالی و خدماتی

موضوع: گزارش برگزاری کنفرانس پرسش و پاسخ سهامداران و مدیران

با سلام و ادب

احتراماً، بازگشت به نامه شماره ۱۲۲/۱۴۰۸۸۶ مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۲۸ سازمان بورس اوراق بهادار در راستای اجرا مفاد ماده ۱۸ دستورالعمل اجرایی افشا اطلاعات شرکت های ثبت شده نزد سازمان و ارتقای شفافیت اطلاعاتی، کنفرانس پرسش و پاسخ سهامداران و مدیران در روز دوشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۹/۲۰ برگزار گردید. سوالات سهامداران و پاسخ های مدیریت شرکت جهت استحضار جنابعالی و سهامداران شرکت به شرح زیر ایفاد می گردد.

الف) ارایه گزارش در خصوص عملکرد ۶ ماهه نخست سال ۱۴۰۲:

عملکرد افق کوروش عملکرد کاملاً خوب و قابل دفاعی بوده است، این در حالی است که این عملکرد در شرایط اقتصادی نسبتاً نامساعدی در فضای کسب و کار کشور اتفاق افتاده است. در سال جاری به لطف خداوند و تلاش همکاران و داشتن شرکای تجاری خوب، توانسته ایم در حوزه فروش و سود آوری وضعیت مطلوبی داشته باشیم.

همانطور که در صورت های مالی شرکت منعکس شده است، توانسته ایم در ۶ ماهه سال جاری بیش از ۲۷۰۰۰ میلیارد تومان فروش داشته باشیم که اگر این رقم را با دوره مشابه سال قبل که ۱۶۰۰۰ میلیارد تومان بوده است مقایسه نمائیم، بیش از ۷۲ درصد رشد اتفاق افتاده است و طبیعتاً در شرایطی که به علت تورم ۲ رقمی مستمر قدرت خرید مشتریان به شکل مستمری کاهش داشته است، این رشد ریالی که بخشی از آن نیز رشد وزنی بوده است علی رغم کوچک شدن بازار FMCG در کل کشور نشان دهنده عملکرد خوب همکاران بنده در افق کوروش می باشد.

چنین فروشی منجر شد که در ۶ ماهه نخست ۱۴۰۲ مبلغ ۱۴۴۰ میلیارد تومان سود داشته باشیم که اگر این مبلغ را با دوره مشابه سال قبل که ۶۹۹ میلیارد تومان بوده است مقایسه نمائیم، بیش از ۱۰۰ درصد رشد اتفاق افتاده است.

در کنار فروش و سود آوری مناسب شرکت، در خصوص روند توسعه شرکت که در سال گذشته به دلیل بحران اقتصادی متوقف شده بود قابل ذکر است که در ابتدای سال تعداد فروشگاه ها ۳۰۰۰ فروشگاه بود که توسعه ۳۰۰ فروشگاه به سهامداران قول داده شده است، در حال حاضر به بیش از ۳۲۰۰ فروشگاه رسیده ایم و انشالله تا پایان سال به بیش از ۳۴۵۰ فروشگاه خواهیم رسید که این عدد ۵۰ درصد بیشتر از برنامه ای است که در مجمع اعلام نموده ایم.



ب) ارایه توضیحات در خصوص بند های گزارش حسابرس و بازرس قانونی شرکت در خصوص عملکرد دوره ۶ ماهه نخست سال ۱۴۰۲:

به استثنای ۱ بند که منجر به مشروط شدن گزارش گردید که ما در ادوار گذشته نیز به دلیل تعدد شرکت های وابسته با این موضوع روبرو بوده ایم مابقی گزارش خوب بوده است، این بند در خصوص عدم دسترسی به صورت های مالی شرکت های وابسته است که به دلیل عدم زمانبندی های دقیق این شرکت ها بوده است.

همچنین ارزش ویژه شرکت های آریان کیمیاتک، گندم و پاکبان بر اساس صورت های مالی حسابرسی نشده انجام پذیرفت لیکن برای شرکت توسعه کشت و صنعت به دلیل عدم دسترسی به صورت های مالی این موضوع میسر نگردید. اما آثار صورت های مالی شرکت های فرعی که شامل شرکت سامان پویش تامین، توسعه تجارت الکترونیک و فروشگاه های زنجیره ای هایپر فامیلی در صورت های مالی شرکت منعکس گردید. در حالی که صورت مالی شرکت فروشگاه های زنجیره ای هایپر فامیلی نهایی و منتشر نشده بود ولی حسابرس در مورد این موضوع مشکلی نداشته و اشاره ای به این موضوع نشده است.

در خصوص بند تاکید بر مطالب خاص موضوع مالیاتی مطرح شده است، که شرکت ذخایر مناسبی در دفاتر از این بابت شناسایی می نماید و جای نگرانی از بابت کاهش سود احتمالی شرکت وجود ندارد. که حسابرس محترم نسبت به این موضوع تاکید داشته اند.

در ارتباط با بند ۷ گزارش سایر الزامات گزارشگری بابت تاخیر چند روزه افشای اطلاعات مالی بوده است، قابل ذکر است که این تاخیرات یک الی دو روزه بوده است که تلاش همکاران شرکت بر آن است که در سال های آتی این میزان تاخیر کوتاه هم وجود نداشته باشد.

ج) پاسخ به سوالات مطرح شده توسط سهامداران محترم شرکت:

۱- آخرین تعداد فروشگاه به تفکیک عادی و فرانچایز اعلام فرمایید؟

در حال حاضر ۳۲۰۰ فروشگاه فعال، که شامل ۱۸۰۰ فرانچایز و ۱۴۰۰ فروشگاه عادی فعال می باشد.

۲- برنامه آتی افزایش تعداد فروشگاه ها به چه صورت می باشد؟

تا پایان سال ۳۴۵۰ فروشگاه فعال خواهیم داشت.

۳- برآورد شما این است که فروشگاه های جدید بیشتر در چه مناطقی به لحاظ پراکندگی جمعیتی

تاسیس گردند و آیا آماری از پراکندگی جغرافیایی فروشگاه های فعلی وجود دارد؟

یکی از روش های شرکت پیدا کردن فروشگاه های مناسب برای دیسکانت است که ملک هایی با مساحت حدود ۲۰۰ متر می باشد.

در شرکت به میزان ملک های مناسبی که بتوانیم با قیمت خوب در سطح کشور اجاره کنیم، توسعه خواهیم داشت و تعداد توسعه فروشگاه ها در شهرستان ها قابل پیش بینی نمی باشد. اما برنامه شرکت برای توسعه در استان ها برنامه مشخصی است. تمام استان ها با برنامه ای که از ابتدای سال ابلاغ شده است انطباق میکنند تا به



تاریخ: ۱۴۰۲/۰۹/۲۳

شماره: OK / S/E/ M / ۱۹۵۹۱۹۵

افق کوروش

اهداف شرکت برسند. اگر چه توسعه در تهران نسبت به بقیه استان ها به دلیل محدودیت هایی شامل محدودیت ملکی و تمرکز فروشگاه های زنجیره ای مانند افق کوروش و عامل فزاینده هزینه اجاره سخت تر می باشد.

۴- میزان سود شرکت فروشگاه های زنجیره ای هایپر فامیلی در ۶ ماهه ۱۴۰۲ چقدر می باشد؟

طبیعتاً تا نظر نهایی حسابر س که در سامانه کدال انتشار پیدا میکند. عدد قطعی نمی باشد. که احتمالاً در چند روز آینده صورت مالی حسابرسی شده این شرکت در سامانه کدال در دسترس سهامداران قرار خواهد گرفت.

۵- میزان سرمایه گذاری افق کوروش در ۶ ماهه اول ۱۴۰۲ چقدر است؟

با توجه به اینکه مجموعه فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش به لحاظ ماهیت کسب و کاری در چرخه عملیات مثبتی قرار دارد، طبیعتاً منابعی در اختیار مجموعه به صورت کوتاه مدت قرار میگیرد که شرکت همیشه از این منابع برای ایجاد منافع استفاده میکند. مجموع این مبلغ که در صورت مالی هم ذکر شده است حدود ۲۶۰۰ میلیارد تومان می باشد. که در دارایی های ریسکی و غیر ریسکی سرمایه گذاری گردیده است که به فراخور نسبت سرمایه گذاری بازدهی برای شرکت خواهد داشت که امیدواریم این بازده از نرخ بازده دارایی های بدون ریسک بالاتر باشد.

۶- در خصوص افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی ها توضیح دهید؟

برنامه ای در این خصوص وجود ندارد و هیئت مدیره پیشنهادی در این خصوص تدوین نکرده است مشخصاً اگر ضرورتی وجود داشته باشد این موضوع توسط هیئت مدیره در قالب پیشنهاد خدمت سهامداران اطلاع رسانی خواهد نمود.

۷- در خصوص فاز سوم توسعه شرکت توضیح دهید؟

در این فاز برای توسعه باید تقویت زیر ساخت ها را داشته باشیم تا در شرایط حجم بالاتری از فعالیت ها درست عمل کنیم.

۸- فروش شرکت در ۶ ماهه دوم برای سال ۱۴۰۲ چقدر پیش بینی شده است؟

فروش شرکت در سال ۱۴۰۲ مجموعاً بیش از ۶۰ هزار میلیارد تومان برآورد شده است که با توجه به فروش ۲۷ هزار میلیاردی در ۶ ماه اول سال، فروش بیش از ۳۵ هزار میلیارد در ۶ ماهه دوم محقق خواهد شد.

۹- آیا حجم زیاد فروشگاه های زنجیره ای تهدیدی برای آینده نیست؟

با توجه به آمار جهانی بیش از ۶۰ درصد خرده فروشی ها سهم فروشگاه های زنجیره ای می باشد و در بعضی از کشور ها این عدد به ۸۰ درصد هم میرسد. در حالی که سهم فروشگاه های زنجیره ای در ایران ۱۵ درصد می باشد که می توان نتیجه گرفت با حتی ۲ الی ۳ برابر شدن تعداد فروشگاه ها به درصد میانگین جهانی نرسیده ایم.

۱۰- با توجه به این که تعداد معدودی از فروشگاه ها قیمت محصولات را برچسب نمی زنند و یا خلاف

قیمت واقعی است، برای نظارت این فروشگاه ها چه برنامه ای دارید؟



اگر تعداد کمی فروشگاه در ۳۲۰۰ فروشگاه زنجیره ای افق کوروش قواعد را رعایت نمیکنند، طبیعتاً خارج از روال سازمان است و شرکت با وجود تیم بازرسی، استاندارد های موجود را بررسی میکند تا عدم رعایت استاندارد ها پیش نیاید.

در حوزه برچسب قیمت می توان به این موضوع اشاره کرد، قیمتی که روی محصولات هست و قیمتی که در صندوق محاسبه میشود مغایرت دارد و این می تواند یک موضوع منفی در نگاه مشتری جلوه نماید. حال علاوه بر قیمت روی برچسب و قیمت صندوق، قیمت تولید کننده نیز اضافه شده که عامل پیچیده شدن موضوع گردیده است. در افق کوروش با هوشمند کردن سیستم ها در سطح فروشگاه نسبت به سال گذشته ارتقا داشته ایم و وضعیت شلف لیبل های افق کوروش بهبود پیدا کرده است. با این حال منکر این موضوع نمی شویم که امکان دارد در بعضی از فروشگاه ها شلف لیبل ها کامل رعایت نشده باشد ولی شرکت در تلاش است که بهبود در این زمینه را به ۱۰۰ درصد برساند.

۱۱- علت کاهش حاشیه سود ناخالص ردیف خوراکی و پروتئینی چیست ؟

سبد فروش شرکت و ترکیب فروش نسبت به سال های گذشته و حتی سال جاری نیز تغییر داشته است. در این دو گروه به دلیل سهم بالای کالای اساسی تا حدودی کاهش مارژین داشته ایم اما در قبال این موضوع درصد حاشیه سود عملیاتی شرکت که نتیجه کل عملیات شرکت در آن منعکس شده است در ۶ ماهه اول سال ۱۴۰۲ نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۰.۲٪ رشد داشته است. که نشان دهنده بهبود سود آوری عملیاتی شرکت می باشد.

۱۲- با توجه به مصوبه سازمان حمایت که موجب کاهش حاشیه سود شرکت ها شده آیا تا کنون برای رفع این مسئله تلاشی شده است؟

در مقایسه صورت های مالی شرکت فروشگاه های زنجیره ای افق کوروش با سال های گذشته و قبل از تصویب مصوبه سازمان حمایت مشاهده میکنیم که درصد سود شرکت تغییری نکرده است و تغییری که پس از تصویب مصوبه ایجاد شده است از بین رفتن چانه زنی بین فروشگاه های زنجیره ای و تامین کننده ها است که موجب کاهش سطح تخفیفات برای مشتریان می باشد .

۱۳- آیا برنامه برای افزایش سرمایه دارید؟

خیر ، با توجه به افزایش سرمایه ای که در سال جاری برگزار گردید برنامه ای برای افزایش سرمایه وجود ندارد و اگر برنامه ای باشد طبق ضوابط اطلاع رسانی می گردد.

۱۴- درمورد تخفیفات، شرکت نسبت به سایر فروشگاه ها خوب عمل کرده و مشتری مدار بوده ، آیا این فاصله با سایر فروشگاه ها همچنان حفظ خواهد شد؟



تاریخ: ۱۴۰۲/۰۹/۲۳

شماره: OK/S/E/M/۱۹۵۹۱۹۵

افق کوروش

عواملی که موجب تخفیف بیشتر فروشگاه های افق کوروش نسبت به دیگر فروشگاه ها می شود عبارت است از (الف) حجم بالای خرید ب) بهینه کار کردن شرکت و هزینه های پایین تر که قطعاً این دو عامل حفظ خواهد شد و فاصله تخفیفات نه تنها کاهش بلکه افزایش می یابد.

۱۵- چرا در این شرایط تورمی ، سازمان حمایت از تخفیف بیشتر جلوگیری می کند و به ضرر مشتری عمل میکند؟ آیا امکان لغو مصوبه وجود دارد؟

این موضوع مربوط به نهاد های ناظر و قانون گذار می باشد که شرکت موظف به رعایت آن است اما اثرات این مصوبه از طریق اتحادیه فروشگاه های زنجیره ای به سازمان حمایت انتقال شده است امیدواریم برای رفاه حال مشتریان و تداوم عملکرد صنعت زنجیره ای در کشور تمهیدات لازم اجرا شود.

در پایان قدردانی میکنیم از سهامدارانی که در جلسه مذکور ما را همراهی نمودند.

افق کوروش
تاسیس شده در سال ۱۳۸۲
مدیر عامل و نایب رئیس هیئت مدیره
حسین مسبوری
از طرف

