

مهم‌ترین نکاتی که در این مجمع مطرح شد:

- در سال گذشته شرکت توانسته است با تغییر سبد فروش محصولات خود و افزایش میزان اشانتیون، سهم بازار خود را حفظ و میزان سود خود را با مدیریت بهای تمام شده افزایش دهد. ارزش سبد فروش داخلی شرکت از ۱۱،۹۷۸ تومان به ۲۵،۱۶۹ تومان رسیده که رشد ۱۱۰ درصدی نسبت به سال ۱۴۰۰ داشته است.
- میزان اشانتیون در سال گذشته سه برابر شده و به ۱۵.۷ میلیارد تومان رسیده است. با توجه به افزایش قیمت لبنیات و کاهش مصرف مشتریان، به دلیل رقابت با سایر شرکت‌ها، پگاه گیلان علاوه بر اشانتیون‌ها ۲۵ میلیارد تومان تخفیف داده و ۴ میلیارد تومان صرف تبلیغات کرده است.
- ۹۱ درصد از فروش وزنی شرکت از طریق پخش سراسری، ۶.۳ درصد آن با برند پگاه و ۲.۷ درصد سهم صادرات است. همچنین ۸۴ درصد از فروش ریالی از طریق پخش سراسری، ۱۲ درصد با برند پگاه و ۴ درصد صادراتی بوده است. عمده صادرات شرکت به عراق و افغانستان است، همچنین شرکت توانسته است در سال گذشته به کانادا صادرات داشته باشد.
- در راستای افزایش ارزش سبد محصولات، شرکت در برنامه کوتاه‌مدت تا پایان ۱۴۰۲، قصد خرید دستگاه‌های تولیدی و بسته‌بندی دارد، در برنامه میان‌مدت تا پایان ۱۴۰۴، برنامه خرید ژنراتور و ساخت سردخانه داشته و در برنامه بلندمدت به دنبال ایجاد خطوط تولید و انبار جدید می‌باشد.
- شرکت قصد افزایش سرمایه از طریق تجدید ارزیابی زمین دارد اما این فرآیند زمان‌بر است و دو یا سه سال به طول خواهد انجامید.
- به منظور تامین مالی برنامه‌های توسعه‌ای شرکت، تنها ۶۰ درصد از سود سال گذشته تقسیم گردید.

خلاصه تصمیمات مجمع:

در پایان مجمع سالیانه شرکت، ۹۳۸ ریال به ازای هر سهم سود تقسیم گردید.