

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی منتهی به ۳۰ / ۱۲ / ۱۴۰۳



شرکت داروسازی شهید قاضی (تاسیس ۱۳۵۷)
Shahid Ghazi Pharmaceutical Co.

شرکت داروسازی شهید قاضی (سهامی عام)

ناشر پذیرفته شده در بازار دوم فرابورس

گزارش تفسیری مدیریت

۱۲ ماهه منتهی به ۳۰ / ۱۲ / ۱۴۰۳



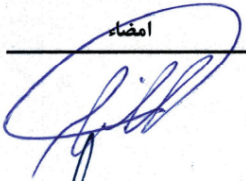
شرکت داروسازی شهید قاضی (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی منتهی به ۳۰/۱۲/۱۴۰۳

در اجرای بند ۱ ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکت های ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار (مصوب مورخ ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه های بعدی هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار)، شرکت هایی که سهام آن ها نزد بورس اوراق بهادار تهران و یا فرابورس ایران پذیرفته شده باشد، موظف به تهیه و افشای گزارش تفسیری مدیریت در مقاطع میان دوره ای ۳، ۶ و ۹ ماهه و همچنین مقطع سالانه می باشند.

لذا گزارش تفسیری مدیریت اخیر مطابق با ضوابط گزارش تفسیری مدیریت (مصوب ۱۳۹۶/۱۰/۰۴ و اصلاحیه مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار) و راهنمای بکارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه و در تاریخ ۱۴۰۴/۰۲/۰۲ به تایید هیات مدیره شرکت رسیده است.

اعضای هیات مدیره	نام نماینده اشخاص حقوقی	سمت	امضاء
شرکت داروئی ره آورد تامین	آقای مجید ملازاده	رئیس هیات مدیره (غیر موظف)	
شرکت سرمایه گذاری آخر	آقای دکتر رامین بختیاری	نائب رئیس هیات مدیره (غیر موظف)	
شرکت لابراتوارهای رازک	آقای دکتر سعید باسمنجی	عضو هیات مدیره و مدیر عامل (موظف)	
شرکت سرمایه گذاری داروئی تامین	فاقد نماینده	-	-
شرکت شیمی داروئی داروپخش	آقای اکبر پور خردمند	عضو هیات مدیره (غیر موظف)	

دارنده گواهینامه اشتها به کیفیت چهار ستاره از سازمان غذا و دارو



کارخانه: تبریز کیلومتر ۱۰ جاده تبریز تهران - روبروی مرکز آموزش جهاد کشاورزی - خیابان سرم دارو
 تلفن: ۵۱۴۱ (۰۴۱) ارتباط با مشتری: ۳۶۳۰۹۳۰۴ (۰۴۱) فکس: ۳۶۳۰۹۳۰۰ (۰۴۱)
 کد پستی: ۵۱۶۹۱ - ۹۱۶۳۶ صندوق پستی: ۳۶۱ - ۵۱۷۴۵
دفتر تهران: بلوار مرزداران - نرسیده به پل یادگار امام شمالی - خیابان فرشتگان - پلاک ۳
 تلفن: ۴۴۲۱۱۶۱۳ و ۴۴۲۰۸۹۴۳ (۰۲۱) فکس: ۴۴۲۲۱۷۲۳ (۰۲۱)
 کد پستی: ۱۴۶۳۸۱۳۴۱۸ صندوق پستی: ۶۷۷۱ - ۱۵۸۷۵ ایمیل: info@sgco-infusion.com
 وب سایت: www.sgco-infusion.com



مقدمه

شرکت دارو سازی شهید قاضی با آگاهی از مسئولیت اجتماعی خطیر خود و در راستای نظام جامع سلامت، مأموریت خود را تامین نیاز های داروئی جامعه (داخل و خارجی) و خواسته های متوازن ذینفعان با طراحی و تولید انواع فرآورده های داروئی استریل تزریقی و شستشو (انسانی و دامی) با به کار گیری مناسب ترین تکنولوژی و سرمایه های انسانی متعهد و متخصص قرار داده و توجه به کیفیت محصولات تولیدی، صیانت از محیط زیست و به حداقل رسانیدن ریسکهای ایمنی و بهداشت شغلی برای کارکنان را در صدر برنامه های خود گنجانیده و در این راستا، سیاست های زیر را اتخاذ نموده است:

۱- انطباق با الزامات سازمان غذا و دارو، مقررات ملی و بین المللی و استفاده از رویکرد فرآیندی و تفکر مبتنی بر ریسک در فعالیت های سازمان.

۲- کسب رضایت مشتریان از طریق تولید و تحویل به موقع محصولات با کیفیت و قیمت مناسب.

۳- توسعه بازار های داخلی و خارجی و طراحی و تولید محصولات جدید جهت افزایش سهم بازار و افزایش سود ذینفعان.

۴- توسعه و بهبود فن آوری اطلاعات جهت زیر ساخت پیاده سازی سیستم مدیریت یکپارچه.

۵- پیشگیری از آلودگی محیط زیست با رعایت استانداردهای ملی و بین المللی در جهت ایجاد محیط سالم برای زندگی و تأمین محیط مناسب رای نسلهای آینده.

۶- حفظ و ارتقای سلامت کارکنان با رعایت قوانین ایمنی و بهداشت شغلی.

۷- فراهم نمودن زمینه مناسب برای توسعه و بهبود صلاحیت منابع انسانی از طریق آموزش هدفمند و جاری سازی سیستمهای انگیزشی جهت ارتقاء کار گروهی به منظور ایجاد بهبود مستمر تمامی فرایندها و فعالیتهای شرکت.

۸- ایجاد موقعیت پایدار برای تمام ذینفعان و کسب رضایت و اعتماد آنها، از طریق درک نیازمندیهای جامعه و حرکت به سوی تعالی سازمانی.

۹- انطباق با الزامات مشتریان، قوانین و مقررات در زمینه کنترل فرایندهای واگذار شده به غیر (تامین کننده بیرونی).

۱۰- توسعه فرهنگ ارتقای کیفیت و بسط ارزش های سازمانی و منشور اخلاقی

به منظور تحقق فرازهای مذکور، سیستم مدیریت یکپارچه بر اساس استانداردهای ISO ۹۰۰۱- ISO ۱۴۰۰۱- ISO ۴۵۰۰۱ طرح ریزی شده و در زمان های مقرر سیستم مدیریت یکپارچه و اهداف کیفی، زیست محیطی و ایمنی و بهداشت شغلی را در راستای این خط مشی بازنگری می کند.

همچنین این شرکت علاوه بر استقرار سیستم مدیریت یکپارچه، سیستم مدیریت رسیدگی به شکایات مشتریان خود را بر اساس استاندارد ISO ۱۰۰۰۴- ۱۰۰۰۲ طرح ریزی و پایه گذاری نموده و دستیابی به اهداف زیر را سرلوحه امور خویش قرار داده است:

۱- حرکت در مسیر انتظارات مشتریان با رعایت الزامات قانونی سازمان غذا و دارو.

۲- توسعه سیستم های ارتباطی موثر و نوین، جهت دریافت نظرات و شکایات مشتریان.

۳- توسعه روش های مناسب جهت سنجش رضایت مندی مشتریان.

۴- شفافیت نحوه دسترسی به فرآیندهای اخذ پیشنهادات و رسیدگی به شکایات مشتریان.

۵- حفظ و بهبود فرآیند تولید با مناسب ترین قیمت برای محصولات حیاتی شرکت.

۶- بکارگیری نیروهای ماهر و آموزش دیده در فرآیند مدیریت رضایت مندی مشتریان.

۷- پاسخگویی و رسیدگی مناسب به شکایات در حداقل زمان ممکن.

۸- شناسایی ریشه ای علل شکایات و اصلاح و بهبود مستمر فرآیندها با هدف جلب رضایت مشتریان.



۱- ماهیت کسب و کار شرکت

خلاصه تاریخچه شرکت :

شرکت داروسازی شهید قاضی (سهامی عام) به شناسه ملی ۱۰۲۰۰۰۹۲۳۹۲ در تاریخ ۱۳۶۳/۱۰/۲۰ به صورت شرکت سهامی خاص تاسیس شد و تحت شماره ۳۱۶۴ در تاریخ ۱۳۶۳/۱۰/۲۰ در اداره ثبت شرکت ها و مالکیت صنعتی شهرستان تبریز به ثبت رسید و متعاقباً از تاریخ ۱۳۷۳/۰۵/۳۱، شروع به بهره برداری نموده است. شرکت در تاریخ ۱۳۷۷/۰۲/۰۶ به شرکت سهامی عام تبدیل شده است و نام شرکت براساس مصوبات مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۸۱/۱۰/۱۷ صاحبان سهام، از سرم سازی شهید قاضی تبریز (سهامی عام) به شرکت داروسازی شهید قاضی (سهامی عام) تغییر یافته است و در تاریخ ۱۳۹۴/۰۷/۱۱ در بورس اوراق بهادار تهران ثبت و نماد شرکت در تاریخ ۱۳۹۵/۰۵/۱۶ در بازار پایه زرد سازمان فرابورس درج گردیده است و در تاریخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۸ در بازار دوم بورس موافقت به عمل آمده و معاملات خود در این بازار از تاریخ ۱۴۰۲/۰۵/۱۰ شروع نموده است. در حال حاضر، شرکت داروسازی شهید قاضی (سهامی عام) جزو شرکت های فرعی شرکت سرمایه گذاری داروئی تامین است و شرکت نهایی گروه، شرکت سرمایه گذاری تامین اجتماعی (شستا) می باشد. نشانی مرکز اصلی شرکت داروسازی شهید قاضی (سهامی عام) و محل فعالیت اصلی آن در شهر تبریز، کیلومتر ۱۰ جاده تبریز- تهران روبروی مرکز آموزشی جهاد کشاورزی خیابان سرم دارو واقع است.

سهامداران میتوانند از طریق تارنمای sgco-infusion.com و رایانامه info@sgco-infusion.com با اعضای هیئت مدیره شرکت ارتباط حاصل نمایند.

موضوع شرکت الف- موضوع اصلی: ایجاد و تأسیس کارخانجات و لابراتوارهایی به منظور تحقیق و توسعه، تهیه و تولید مواد دارویی و غذایی و تأسیس کارخانجات ساخت و بسته بندی انواع داروهای انسانی، دامی، شیمیایی، بیولوژیک مواد غذایی و مکمل از جمله انواع محلول ها و سرم های تزریقی، انواع مکمل های تغذیه ای خوراکی و تزریقی، فرآورده های طبیعی، گیاهی، سنتی و غذاهای ویژه، انواع محلول های شستشو و ضد عفونی، انواع فرآورده های بهداشتی و آرایشی و صنایع جانبی، انواع ملزومات دارویی، پزشکی و آزمایشگاهی، انواع کیت ها، کلیه دستگاه های تزریق سرم و خون (ست) لوازم یکبار مصرف پزشکی، بطری و قطعات پلاستیکی مربوطه و وارد نمودن مواد اولیه و ماشین آلات صنعتی و قطعات یدکی و تجهیزات مورد نیاز، بسته بندی، توزیع، فروش و صادرات محصولات شرکت، ارائه خدمات کالبراسیون تمامی ابزار و تجهیزات آزمایشگاهی صنعتی، ارائه خدمات آزمایشگاهی آنالیز، شیمیایی و میکروبی، تعیین کیفیت و تعیین خواص آب و فاضلاب، مواد اولیه مورد استفاده در دارو، محصولات داروئی مرتبط و همکاری در تبیین استانداردهای ملی و بین المللی، مشارکت و همکاری در فعالیت های مرتبط با این موضوع با سازمان غذا و دارو و سایر سازمان های مرتبط قانونی و کلیه اموری که مستقیم یا غیر مستقیم به موضوع شرکت بستگی داشته باشد.

ب- موضوع فرعی: مشارکت در سایر شرکت ها از طریق تأسیس یا تعهد سهام شرکت های جدید، خرید یا تعهد سهام شرکت های موجود و ایجاد شعب در داخل کشور و خریداری یا فروش دانش فنی، اخذ نمایندگی های مجاز از موسسات تولید کننده و توزیع کننده داخلی و خارجی و بطور کلی کلیه عملیات و معاملات مالی، تجاری و صنعتی که بطور مستقیم و یا غیر مستقیم به تمام یا هر یک از موضوعات مشروحه فوق مربوط باشد.



۱-۱- ماهیت شرکت و صنعت:

میزان تولید محصولات:

ردیف	نام گروه محصول	نوع محصول	واحد اندازه گیری	تولید واقعی
۱	انواع سرمهای تزریقی	اصلی	لیتر	۳۴,۱۷۵,۰۱۶
۲	انواع آمپول آب مقطر و آمپولهای تزریقی	اصلی	عدد	۱۴۷,۲۸۱,۹۴۴

۱-۱-۱- مواد اولیه:

عمده خرید مواد اولیه و بسته بندی شرکت به شرح زیر می باشد :

مقدار: هزار عدد/کیلو

ردیف	نام ماده اولیه	واحد اندازه گیری	میزان مصرفی	تامین کننده-ها
۱	استاپر ۳۲mm Infusion stopper	عدد	۱۴,۷۳۷	داخلی
۲	درب بطری سرم (یوروکپ)	عدد	۲۱,۶۱۲	خارجی
۳	انواع لیبل-اتیکت	عدد	۱۱۱,۹۵۸	داخلی
۴	پلی اتیلن LD گرید تزریقی	کیلوگرم	۱,۶۰۶	خارجی
۵	پلی پروپیلن گرید تزریقی	کیلوگرم	۷۲۹	داخلی
۶	جعبه	عدد	۱۸,۶۰۱	داخلی
۷	دکستروز آنهیدروز	کیلوگرم	۴۵۶	خارجی
۸	کارتن	عدد	۳,۴۰۲	داخلی
۹	کپ	عدد	۳۶,۲۴۱	داخلی
۱۰	سدیم کلراید USP & BP injection Grade	کیلوگرم	۲۶۹	داخلی



۱-۲- نحوه تامین و وضعیت بازار مواد اولیه شرکت:

انتخاب تامین کننده گان و تامین مواد اولیه در شرکت های دارویی یک فرایند مهم و حساس است که باید با دقت و استفاده از معیارهای مناسب انجام شود. برخی از معیارهای مورد نظر برای ارزیابی تامین کننده گان در این شرکت عبارتند از:

- کیفیت محصولات و خدمات
- زمان تحویل و رعایت مواعید
- هزینه خرید و تخفیفات
- توانایی تکنولوژیکی و نوآوری
- توانایی مالی و پایداری
- رعایت استانداردهای زیست محیطی و اجتماعی
- خدمات پس از فروش و پشتیبانی

و براساس آیین نامه معاملات و استفاده از سلسله مراتب، وزندهی به معیارها و زیرمعیارها و سپس محاسبه نسبت تطبیق بین گزینهها نسبت به انتخاب بهترین تامین کننده اقدام می گردد و با توجه به وضعیت و شرایط موجود این شرکت در مورد تامین مواد اولیه با توجه به چالش های اساسی موجود هم چون تخصیص ارز از طرف بانک مرکزی و نیز تحریم های موجود و سیاست انقباضی بانک ها در خصوص ارائه تسهیلات، این شرکت توانسته مواد اولیه داخلی و خارجی مورد نیاز خود را تاکنون تامین نماید.

۱-۲- جایگاه شرکت در صنعت:

شرکت داروسازی شهید قاضی بیشترین سهم بازار سرم و آمپول آب مقطر و محصولات انحصاری آمپول های دارویی و ویال های تزریقی بوده و در گروه محصولات تزریقی جزو اولین شرکت های برتر کشور بوده و جایگاه آن شرح زیر می باشد:

گروه محصول	سهم بازار	توضیحات
محصولات لیتری	۳۹%	به عنوان تامین کننده اول بازار در بین ۶ شرکت تولید کننده سرم
محصولات نیم لیتری	۱۹%	به عنوان دومین تامین کننده داخلی بازار (۳۱٪ بازار از وارداتی ها)
محصولات ۲۵۰ و ۳۰۰ سی سی	۱۰۰%	تامین کننده مطلق بازار
محصولات ۱۰۰ سی سی	۸۵%	تامین کننده اول بازار در بین ۴ شرکت تولید کننده اصلی
انواع آمپول آب مقطر	۸۰%	تامین کننده اول بازار
آمپول داروئی ۱۰ سی سی	۹۸%	تامین کننده اول بازار
تکنولوژی BFS		
آمپول داروئی ۵ سی سی	۹۰%	تامین کننده اول بازار
تکنولوژی BFS		
محصولات ۵۰ سی سی	۵۵%	تامین کننده اول بازار در بین ۴ شرکت تولید کننده اصلی
آمپول های نبولایزر (تنفسی)	۱۰۰%	تامین کننده مطلق بازار و برای اولین بار در کشور، که با شروع تولید در این شرکت، واردات این گروه محصولات، متوقف گردید.



۳-۱- جزئیات فروش:

۱-۳-۱- جزئیات فروش:

نام محصول	واحد	تعداد تولید	تعداد فروش	نرخ فروش (ریال)	مبلغ فروش (میلیون ریال)
انواع سرمهای تزریقی	بطری	۶۳,۱۸۳,۶۲۵	۶۳,۱۹۱,۶۶۶	۲۵۳,۵۶۵	۱۶,۰۲۳,۲۰۳
انواع آمپول	عدد	۱۴۷,۲۸۱,۹۴۴	۱۳۹,۰۹۱,۴۱۴	۳۶,۶۸۹	۵,۱۰۳,۰۶۴
جمع فروش داخلی و خارجی					۲۱,۱۲۶,۲۶۷
برگشت از فروش:					
انواع سرمهای تزریقی و آمپول	بطری/عدد				(۳۱,۱۶۸)
تخفیقات					
جمع					(۱۱۱,۰۷۸)
					۲۰,۹۸۴,۰۲۱

نرخ فروش محصولات توسط سازمان غذا و دارو تعیین می‌شود.

۲-۳-۱- وضعیت پرداخت به دولت:

(مبالغ به میلیون ریال)

ردیف	شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	درصد تغییرات	دلایل تغییرات
۱	مالیات عملکرد	۱,۵۸۰,۲۱۹	۹۳۷,۹۱۳	۶۸	
۲	مالیات بر ارزش افزوده	۶۵,۴۳۷	۴۶,۷۶۵	۴۰	
۳	بیمه سهم کارفرما	۳۷۷,۳۹۲	۱۸۲,۲۶۰	۵۲	افزایش هزینه های حقوق و دستمزد
۴	حقوق و عوارض گمرکی	۱۵۶,۱۵۷	۱۲۷,۵۲۲	۲۲	افزایش واردات
۵	پرداختی بابت انرژی	۲۱۳,۰۹۴	۹۲,۷۴۵	۱۳۰	افزایش بهای انرژی
	جمع	۲,۲۹۲,۲۹۹	۱,۳۸۷,۲۰۵	۶۵	

۴-۱- قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی مؤثر بر شرکت و احتمال تغییر در آنها از جمله مؤلفه های اقتصاد کلان:

در سال جاری قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت، اهم ضوابط و مقررات وضع شده طی دوره جاری که تاثیر قابل ملاحظه‌ای بر فعالیت شرکت داشته و یا انتظار می‌رود تاثیر قابل ملاحظه‌ای بر فعالیت شرکت داشته باشند وجود نداشته ولی با توجه به سیاست های بانک مرکزی در کنترل نقدینگی و کاهش ارائه تسهیلات توسط بانک ها و نیز زمان بر بودن تخصیص ارز توسط بانک مرکزی شرکت با چالش هایی مواجه بوده و در کنار این موضوع یکی از مهمترین عواملی که تغییر در آن در سطح کلان می تواند



تأثیر به سزایی بر فعالیت و سودآوری شرکت داشته باشد بحث حذف ارز حمایتی مواد اولیه و به تبع آن تغییر نرخ محصولات می باشد در صورت تناسب افزایش نرخ محصولات به نسبت افزایش نرخ مواد اولیه می تواند تأثیر به سزایی در افزایش سودآوری شرکت داشته باشد. همچنین عدم تسویه بدهی دولت به شرکتهای پخش و به تبع آن شرکتهای پخش به تولیدکنندگان، این شرکت دچار بحران نقدینگی شده است که انتظار می رود با تسویه بموقع بدهی دولت، مشکلات نقدینگی نیز مرتفع گردد.

محیط حقوقی شرکت

مهمترین قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت عبارتند از:

- قانون تجارت
- ضوابط و مقررات سازمان بورس
- ضوابط و مقررات وزارت بهداشت
- ضوابط و مقررات سازمان حمایت از مصرف کنندگان
- ضوابط و مقررات وزارت صنعت و معدن و تجارت
- ضوابط و مقررات کار تامین اجتماعی
- ضوابط و مقررات مبارزه با پولشویی
- اساسنامه شرکت
- ضوابط و مقررات زیست محیطی
- مقررات سازمان بازرسی کل کشور
- مصوبات مجمع و هیئت مدیره

ضمناً اهم ضوابط و مقررات وضع شده طی سال مالی مورد گزارش که تأثیر قابل ملاحظه‌ای بر فعالیت شرکت داشته و یا انتظار می رود تأثیر قابل ملاحظه‌ای بر فعالیت شرکت داشته باشند، وجود نداشته است.

۱-۵- وضعیت رقابت :

اطلاعات زیر بر اساس اطلاعات در دسترس بوده و شاید به نسبت وضعیت کنونی رقبا کمی متفاوت باشد.

مقایسه شرکت با نزدیکترین رقیب داخلی از منظر ویژگی های کلیدی مورد نیاز

نام شرکت	نزدیکترین رقیب داخلی
شرکت فرآورده های تزریقی	محصولات LVP
شرکت داروسازی ثامن	محصولات SVP

با توجه به گروه های محصولی خطوط تولید و سهم بازار نزدیکترین رقیب (داخلی)، شرکت فرآورده های تزریقی ایران می باشد

امکانات محیطی و اقلیمی: داروسازی شهید قاضی با قرار گرفتن در منطقه مرتفع و خوش آب و هوا (دامنه کوه سهند) و بهره گیری از آب های با کیفیت زیرزمینی منطقه شرایط بهتری نسبت به شرکت فرآورده های تزریقی و داروسازی ثامن که در محدوده استان تهران و خراسان قرار دارند را داراست. لیکن با توجه به موقعیت جغرافیایی شرکت فرآورده های تزریقی و دسترسی ایشان به شبکه های حمل و نقل و سهولت دریافت خدمات در این حوزه (به لحاظ تنوع، تعداد و حق انتخاب بهتر) نسبت به داروسازی



دوره مالی منتهی به ۳۰ / ۱۲ / ۱۴۰۳

شهید قاضی دارای مزیت می باشد. از جهت پارامتر دسترسی به شبکه های حمل و نقل، داروسازی شهید قاضی تقریباً از شرایط و امکانات یکسانی با داروسازی ثامن برخوردار می باشد.

نام شرکت	پارامتر	شرکت برتر
داروسازی شهید قاضی	آب	داروسازی شهید قاضی
داروسازی ثامن		
فرآورده های تزریقی		
داروسازی شهید قاضی	دسترسی به شبکه حمل و نقل	فرآورده های تزریقی
داروسازی ثامن		
فرآورده های تزریقی		

۱-۶- اطلاعات بازارگردان شرکت:

همچنین طی دوره شرکت اقدام به انعقاد قرارداد بازارگردانی بر روی سهام شرکت، با شرکت صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازار گردان صبا گستر نفت و گاز نمود. قرارداد مذکور در شهریور ماه سال ۱۴۰۳ منعقد و دارای یکسال اعتبار می باشد خلاصه مشخصات و عملکرد بازارگردان به شرح جدول ذیل می باشد:

بازارگردانی:

ردیف	عنوان	پارامتر
۱	نام بازارگردان	بازارگردان صبا گستر نفت و گاز
۲	آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۳/۰۱
۳	پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۳/۱۲
۴	منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی ناشر (میلیون ریال)	۹۵,۸۳۶
۵	منابع اختصاص یافته به بازارگردان از سوی سهامدار عمده (میلیون ریال)	۱,۳۷۰,۸۷۹
۶	مبلغ خرید طی دوره (میلیون ریال)	۴,۷۸۵
۷	مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	۸,۸۷۵
۸	سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۲,۲۷۸
۹	تعداد سهام خریداری شده طی دوره	۲۱,۷۰۴,۵۰۰
۱۰	تعداد سهام فروخته شده طی دوره	۲۹۹,۱۳۴
۱۱	مانده سهام نزد بازارگردان	۲۶,۰۰۱,۸۳۵



۲- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف

مدیریت داروسازی شهید قاضی با اعتقاد بر اهمیت ترسیم مبانی فکری و فلسفی شکل‌گیری شرکت و ترسیم مسیر آینده حرکت آن برای کارکنان، با هدف ایجاد معنا برای زندگی کاری آنان و ایجاد سطح بالاتری از انگیزش برای ایشان، اقدام به تدوین بیانیه‌های جهت‌ساز سازمان نموده‌اند. افزون بر این شرکت داروسازی شهید قاضی، برنامه استراتژیک خود را همسو با استراتژی‌های هلدینگ تییپکو، نیازها و انتظارات سایر ذینفعان و سیاست‌های کلان کشور مانند چشم‌انداز جمهوری اسلامی ایران در افق ۱۴۰۴، سیاست ملی دارویی جمهوری اسلامی ایران، برنامه توسعه ششم تدوین نموده است.

با گسترش شرکتهای تولیدی به تدریج سهم فروش و حاشیه سود این محصولات رو به کاهش بوده و شرکتهای داروسازی برای بقاء و رقابت باید وارد بازارهای جدید شوند که تولید داروهای با فناوری بالا و صادرات از جمله این بازارهاست. با این نگرش تولید داروهای تخصصی محصولاتی که برای نخستین بار در کشور تولید خواهند شد در برنامه تحقیق و توسعه شرکت قرار گرفته است. به موازات و بنا به تعهد علمی و اخلاقی به جامعه، حفظ و تداوم کیفیت از جمله برنامه‌های این شرکت می‌باشد. معتقدیم هر چند که در شرایط قیمت‌گذاری فعلی داروهای ژنریک و فروش محصولات، مصرف‌کننده بهایی را برای کیفیت نمی‌پردازد اما به تدریج شرکتهای کیفیت‌محور داروسازی کشور تمایز خود را نشان خواهند داد. اهم پایه‌های رقابت در صنعت دارو می‌تواند شامل موارد زیر باشد.

- کیفیت برتر محصول (استراتژی تمایز)

- استقرار نظام‌های کیفی از جمله GMP

- شناخت دقیق بازار مصرف و ظرفیت‌های تولید در صنعت.

- مدیریت کیفیت جامع (TQM)

شرکت داروسازی شهید قاضی در این راستا با بهره‌گیری از آخرین دستاوردهای داروسازی دنیا و تجهیز خطوط تولیدی خود به تکنولوژیهای برتر دنیا و بر اساس بیانیه مأموریت ذیل در مسیر تولید داروهای بیوتکنولوژی و تحت لیسانس همگام با شرکتهای موفق در صنعت دارو گام برداشته که دستیابی به این مهم تنها بر اساس یک برنامه مدون و از پیش تعیین شده امکان‌پذیر خواهد بود.

مأموریت: تامین نیازهای داروئی جامعه (داخلی و خارجی) و خواسته‌های متوازن ذینفعان با طراحی و تولید انواع فرآورده‌های داروئی استریل تزریقی (انسانی و دامی) با به کارگیری مناسب‌ترین تکنولوژی و سرمایه‌های انسانی متعهد و متخصص

چشم‌انداز: شرکت تا سال ۱۴۰۴ (ه.ش) با ارتقاء کیفی و کمی محصولات، در تولید انواع فرآورده‌های داروئی استریل تزریقی در بازار داخلی کماکان، پیشرو خواهد بود و ضمن توسعه در بازار کشورهای همسایه و نفوذ در بازارهای جدید خارجی، در تولید اشکال داروئی غیر تزریقی نیز شروع به فعالیت خواهد نمود.



ارزش های سازمانی :

آب حیات

آموزش و ارتقاء توانمندی کارکنان
 بهبود مستمر کیفی و کمی محصولات
 حفظ کرامت و ارزش های انسانی
 یکپارچگی سازمانی و توسعه مشارکت
 احترام به آحاد جامعه و ارتقاء سلامت
 تمرکز بر مشتری مداری و رضایت متوازن ذی نفعان

نقشه استراتژی

استراتژیهای بنیادین

هیئت مدیره و کارکنان شرکت داروسازی قاضی بر این باورند که برنامه ریزی دقیق با نگرشی آینده نگر، چراغ راه پیشرفت و تکامل خواهد بود. با نگاهی دقیق به مفهوم مدیریت استراتژیک می توان به ضرورت استفاده از آن پی برد. با توجه به تغییرات محیطی که در حال حاضر شتاب زیادی به خود گرفته است و پیچیده شدن تصمیمات سازمانی، بکارگیری برنامه ای جامع برای مواجهه با اینگونه مسائل اهمیت روز افزون پیدا کرده است. این برنامه چیزی جز برنامه استراتژیک نیست. مدیریت استراتژیک با تکیه بر ذهنیتی پویا، آینده نگر، جامع نگر و اقتضایی راه حل بسیاری از مسائل سازمانهای امروزی است. پایه های مدیریت استراتژیک بر اساس میزان درکی است که مدیران از شرکت های رقیب، بازارها، قیمت ها، عرضه کنندگان مواد اولیه، توزیع کنندگان، دولت ها، بستانکاران، سهامداران و مشتریانی که در سراسر دنیا وجود دارند قرار دارد و این عوامل، تعیین کننده موفقیت تجاری در دنیای رقابتی امروز است. لذا یکی از مهمترین ابزارهایی که سازمان ها برای حصول موفقیت در آینده می توانند از آن بهره گیرند «مدیریت استراتژیک» خواهد بود.

شرکت داروسازی به سبب تغییر به وجود آمده در رهبریت و به تبع آن تغییر نگرش بوجود آمده اعتقاد زیادی به مدیریت استراتژیک و حرکت به سمت چشم انداز با یک برنامه مدون - که در هر لحظه پایش می شود - دارد و صد البته که این اهداف در چارچوب ارزشهای سازمانی انجام میشود و با توجه به رسالت و مأموریت سازمان که هدفی به جز افزایش شاخص سلامت جامعه نیست، حرکت می کند.



در این راستا شرکت اقدام به برنامه ریزی استراتژیک با رؤوس اهداف زیر کرده است که با توجه به ساختار شرکت که زیر مجموعه یکی از عظیم ترین هلدینگهای ایران میباشد، این برنامه منطبق با برنامه های ابلاغ شده از سوی شرکت مادر و در چهار منظر بر مبنای ارزیابی متوازن (BSC) تدوین شده است.

ابعاد مالی:

منظر مالی

(۱) ارتقاء بهره وری و افزایش سودآوری

ابعاد غیر مالی:

منظر مشتری

(۱) ارتقاء رضایت مندی و وفاداری مشتریان

منظر فرآیندهای کسب و کار

- (۱) توسعه و تنوع محصول
- (۲) توسعه کمی و کیفی تولید و بروزرسانی تکنولوژی ها
- (۳) توسعه سیستم های مدیریتی و مهندسی مجدد فرآیندها
- (۴) توسعه بازارهای داخلی و رسوخ در بازارهای صادراتی

منظر رشد و یادگیری

- (۱) توسعه سرمایه های انسانی و فرهنگ سازمانی
- (۲) توسعه دانش و فن آوری اطلاعات

راهکار تحقق اهداف استراتژیهای تعیین شده فوق :

در شرکت دارو سازی شهید قاضی با هدف توسعه و توانمند سازی کارکنان و افزایش رضایت آنان و همچنین هم را ستا نمودن اهداف کارکنان با سازمان برای ارتقاء کیفیت محصولات، مدیریت ار شد شرکت همواره فرصت های یادگیری برابری را برای توسعه مهارت های تخصصی کارکنان فراهم کرده است و مدیران، روسا، سرپرستان و کارکنان شاغل در فرآیندهای کلیدی، با حمایت های مالی و معنوی، موفق به ارتقاء سطح علمی در مدارج مختلف می گردند. شرح وظایف و مسئولیت های کارکنان تعریف شده و از روش های تفویض اختیار در کمیته های تخصصی و مشارکت و سهیم نمودن کارکنان در مسئولیت ها و اختیارات سازمانی استفاده می شود.



دوره مالی منتهی به ۳۰ / ۱۲ / ۱۴۰۳

- | | |
|------------------------------------|--|
| (۱۲) حفاظت فنی و بهداشت کار | (۱) شورای مدیران و IMS |
| (۱۳) تحقیقات محصول و توسعه محصول | (۲) شورای عالی برنامه ریزی استراتژیک |
| (۱۴) طرح و توسعه | (۳) شورای عالی بهبود مستمر |
| (۱۵) البسه و تجهیزات حفاظت فردی | (۴) GMP و ارتقای کیفیت |
| (۱۶) ساماندهی ضایعات محوطه | (۵) کاهش ضایعات |
| (۱۷) مدیریت سایت و بروزرسانی مستمر | (۶) محیط زیست و بهینه سازی مصرف آب و انرژی |
| (۱۸) امنیت اطلاعات | (۷) کمیسیون معاملات |
| (۱۹) وصول مطالبات | (۸) طبقه بندی مشاغل |
| (۲۰) تخفیفات مشتری | (۹) استخدام |
| (۲۱) ریسک های مالی | (۱۰) ارزیابی عملکرد، ارتقا و بهره وری |
| (۲۲) پدافند غیر عامل | (۱۱) انضباط کار |

۲-۱- اهداف کلان و برنامه های بلند مدت و کوتاه مدت:

شرکت داروسازی شهید قاضی با هدف ارتقای کیفیت محصولات، افزایش بهره‌وری و توسعه بازارهای داخلی و صادراتی، برنامه‌های جامعی را در چارچوب مدل BSC (کارت امتیازی متوازن) و با رعایت استانداردهای بین‌المللی تدوین کرده است. این برنامه‌ها شامل نوسازی تجهیزات، بهبود فرآیندهای تولید، توسعه منابع مالی و ارتقای سیستم‌های مدیریتی می‌شود.

۱. بهبود و نوسازی خطوط تولید

- تکمیل پروژه آمپول و افزایش تولید محصولات جدید: توسعه خطوط تولید برای تنوع بخشیدن به سبد محصولات شرکت.
- خرید و نصب خط جدید LVP: جایگزینی ماشین‌آلات فرسوده با تجهیزات مدرن به منظور افزایش بهره‌وری و کاهش هزینه‌های تعمیر و نگهداری.
- بهسازی سایت تولید ویال‌های تزریقی: مطابقت با الزامات جدید سازمان غذا و دارو برای بهبود کیفیت و ایمنی محصولات.
- بروزرسانی ماشین‌آلات تولیدی: ارتقای تجهیزات موجود برای افزایش کارایی و کاهش توقفات تولید.
- نصب و راه‌اندازی خط جدید بطری‌سازی: افزایش ظرفیت تولید محصولات ویال برای پاسخگویی به تقاضای بازار.

۲. استانداردسازی و کیفیت

- اخذ گواهی GMP برای خطوط تولید: تضمین کیفیت تولید مطابق با استانداردهای بین‌المللی.



- اخذ استاندارد ISO ۱۷۰۲۵ برای آزمایشگاه میکروبیولوژی: بهبود دقت و اعتبار نتایج آزمایشگاهی.
 - اقدام جهت ارتقای سیستم‌های مدیریت کیفیت: پیاده‌سازی سیستم‌های نوین برای نظارت مستمر بر کیفیت محصولات.
 - تجهیز آزمایشگاه‌ها با دستگاه‌های آنالیز و کنترل کیفیت جدید: افزایش دقت در آزمون‌های کیفی محصولات.
۳. توسعه زیرساخت‌ها و لجستیک
- احداث نیروگاه دیزلی تولید برق ۴/۵ مگاوات (دو دستگاه ۲/۲۵ مگاواتی)
 - ارتقای سیستم تصفیه‌خانه و آبگیری لجن: کاهش آلاینده‌گی محیطی و بهبود فرآیندهای تصفیه پساب.
۴. تأمین منابع و مدیریت مالی
- بهبود سیستم تأمین مواد اولیه: شناسایی منابع جدید داخلی و خارجی با کیفیت بالا و هزینه رقابتی.
 - مدیریت هوشمند اعتبارات بانکی و افزایش سرمایه: بهینه‌سازی ساختار مالی شرکت با توجه به سیاست‌های اقتصادی کشور.
 - توسعه روش‌های تأمین مالی: استفاده از ابزارهای نوین مالی برای پشتیبانی از پروژه‌های توسعه.
۵. توسعه بازار و صادرات
- توسعه بازارهای صادراتی: شناسایی و ورود به بازارهای جدید بین‌المللی برای افزایش سهم فروش شرکت.
 - همکاری مشترک با شرکت‌های همگروه: ایجاد هم‌افزایی در تولید و توزیع محصولات.
۶. تحول دیجیتال و نرم‌افزاری
- ارتقای سیستم‌های نرم‌افزاری سازمانی: پیاده‌سازی راهکارهای نرم‌افزاری برای بهبود فرآیندهای داخلی و گزارش‌دهی.
۷. منابع انسانی و سازمانی
- بروزرسانی طرح طبقه‌بندی مشاغل: انطباق ساختار سازمانی با نیازهای جدید شرکت.
 - اصلاح اساسنامه شرکت: هماهنگی با اهداف جدید تولید محصولات و توسعه کسب‌وکار.
۸. تحقیق و توسعه (R&D) و نوآوری
- توسعه داروهای جدید و ژنریک: سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه برای تولید داروهای با ارزش افزوده بالا و داروهای ژنریک با کیفیت و توسعه محصولات غیرتزریقی

- همکاری با مراکز دانشگاهی و پژوهشی: ایجاد مشارکت با دانشگاه‌ها و مؤسسات تحقیقاتی برای توسعه فناوری‌های نوین در تولید دارو.

۹. پایداری و مسئولیت اجتماعی

- برنامه‌های کاهش مصرف انرژی و آب: بهینه‌سازی مصرف منابع در خطوط تولید برای کاهش ردپای کربن.
- مدیریت پسماندهای دارویی و شیمیایی: اجرای برنامه‌های بازیافت و دفع ایمن ضایعات مطابق با استانداردهای محیط زیستی.
- تولید داروهای ضروری با قیمت مناسب: تمرکز بر تولید داروهای حیاتی برای اقشار کم‌درآمد.

۱۰. امنیت و انطباق‌پذیری

- ارتقای امنیت سایبری: حفاظت از داده‌های حساس شرکت و مشتریان در برابر تهدیدات سایبری با نظارت کمیته امنیت اطلاعات
- آموزش مستمر کارکنان در حوزه‌های GMP و GLP: برگزاری دوره‌های تخصصی برای تضمین اجرای استانداردها.

۱۱. توسعه بین‌المللی

- ثبت در کشورهای منطقه و اخذ گواهی GMP
- شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی دارویی: معرفی محصولات در بازارهای جهانی و جذب شرکای تجاری.

۱۲. مدیریت ریسک و بحران

- تدوین برنامه‌های اضطراری برای بحران‌ها: تضمین تداوم تولید در شرایط بحرانی.
- تنوع بخشیدن به زنجیره تأمین: کاهش وابستگی به منابع تک کشور برای مواد اولیه حیاتی.
- تشکیل تیم پدافند غیرعامل



۲-۲- برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای جدید توزیع:

گزارش آخرین وضعیت :	
پروانه های جدید اخذ شده	-
مجوزهای تولید	-
آخرین وضعیت DMF ها	۱ پرونده DMF در سازمان در حال بررسی کارشناسی در سازمان دامپزشکی می باشد.
آخرین وضعیت CTD های ارسالی به وزا	۱ پرونده CTD در سازمان در حال بررسی کارشناسی می باشد.
سایر موارد	تعداد ۷ پرونده برای دریافت پروانه مکمل های خوراکی در معاونت مکمل در حال بررسی می باشد.

۲-۳- رویه های مهم حسابداری، برآوردها و قضاوت ها و تاثیرات تغییرات آنها بر نتایج گزارش شده:

مواردی از قبیل تغییر در برآورد عمر مفید دارایی های ثابت، روش ها و سیاست های اساسی حسابداری، برنامه تجدید ارزیابی دارایی ها و همچنین استانداردها، قوانین جدید حسابداری مربوط به شرکت و صنعت که نیاز تحلیل و تفسیر مدیریت در این خصوص و آثار احتمالی آن در این دوره مالی وجود نداشته است.

۲-۴- سیاست های شرکت در ارتباط با راهبری شرکتی و اقدامات صورت گرفته در رابطه با آن:

گزارش پایداری

با توجه به ابلاغ دستورالعمل جدید حاکمیت شرکتی

- شرکت با رویکرد توسعه پایدار و ایجاد ساز و کاری برای سنجش و ارزیابی توان ایجاد ارزش در کوتاه مدت و بلند مدت، اطلاعات لازم در زمینه مسائل مالی، اقتصادی، زیست محیطی و اجتماعی را در پایگاه اینترنتی خود ارائه می نماید.
- همچنین شرکت در گزارش تفسیری و گزارش فعالیت هیئت مدیره در یک سرفصل مشخص به طور جداگانه تحت عنوان گزارش پایداری به افشای مخارج صورت گرفته در این خصوص می پردازد و در مجمع عمومی عادی به صاحبان سهام ارائه می نماید.

الف) محیط زیست

شرکت رعایت مسائل زیست محیطی را در فعالیت عمومی خود برنامه ریزی نموده و میزان ذخیره و کاهش مصرف انرژی، اقدامات برای کاهش آثار مخرب تنوع زیستی، تفکیک ضایعات و نحوه برخورد با آنها را در بخش ۴-۵ این گزارش تحت عنوان اطلاعات حوزه HSE افشا نموده است.

ب) مسئولیت اجتماعی

دریافت گواهینامه بهداشت و سلامت کارکنان

- ۱) پیگیری جهت اخذ و تمدید کارت بهداشت پرسنل مرتبط با مواد غذایی (پرسنل رستوران)
- ۲) انجام آزمایشات سالانه و تکمیلی برای کلیه کارکنان
- ۳) غربالگری پس از انجام آزمایشات سالانه و پیگیری مشکلات کلینیکی و پاراکلینیکی پرسنل توسط پزشکان واحد HSE

رعایت حقوق مصرف کنندگان و مشتری مداری

شرکت داروسازی شهید قاضی در راستای امر مهم مشتری مداری به موضوع حفظ و ارتقاء کیفیت محصولات شرکت تاکید فراوان داشته و در

دوره مالی منتهی به ۳۰ / ۱۲ / ۱۴۰۳

صورتی که شکایتی از طرف بیماران گزارش گردد، این موضوع را به بهترین شکل ممکن بررسی و در جلب رضایت آنها کوشا می باشد. همچنین این شرکت جهت افزایش رضایت مشتریان سعی در تولید سبد کامل محصولات طبق نیاز بازار و مطابق با کسری های اعلام شده دارد. ضمناً ساعات آموزش کارکنان در بخش اطلاعات حوزه آموزش این گزارش به طور کامل تشریح گردیده است.

ج) عملکرد اقتصادی

سهم بازار محصولات شرکت داروسازی شهید قاضی طبق گزارشات اعلامی توسط سازمان غذا و دارو و سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی و سندیکای مکمل های رژیمی و غذایی ایران به طور مستمر پایش و با تلاشهای انجام شده روند آن نسبت به سال های گذشته بهبود می یابد.

همچنین عملکرد اقتصادی شرکت در بخش ۱۸ این گزارش به طور کامل تشریح گردیده است.

— مهمترین منابع، مصارف، ریسک ها و روابط**۳-۱- منابع:**

عمده منابع حاصل شده در دوره مورد گزارش به شرح زیر می باشد.

ردیف	شرح	مبلغ (میلیون ریال)
۱	دریافت از بابت فروش محصولات	۱۳,۶۵۸,۰۷۱
۲	دریافت های نقدی حاصل از تسهیلات	۷,۹۲۷,۳۶۷
۳	درآمدهای غیر عملیاتی و سود سپرده	۴۵۳,۴۶۸



۳-۲- مصارف:

عمده مصارف مصرف شده در دوره مورد گزارش به شرح زیر می باشد.

ردیف	شرح	مبلغ (میلیون ریال)
۱	خرید دارایی های ثابت مشهود	۶۶۷,۶۵۳
۲	مالیات بر درآمد	۱,۵۸۰,۲۱۹
۳	پرداخت اصل تسهیلات	۶,۵۳۶,۴۴۲
۴	پرداخت سود تسهیلات	۱,۴۰۷,۶۴۹
۵	پرداخت سود سهام	۳,۳۱۰,۴۹۷
۶	خرید مواد اولیه	۶,۴۳۲,۰۹۰
۷	پرداخت حقوق و مزایا و تسهیلات پرسنل	۱,۲۸۴,۲۲۰
۸	بیمه و مالیات حقوق و مالیات بر ارزش افزوده	۱۴۴,۷۸۱

۳-۳- ریسک ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن:

ریسکهای عمده ای که احتمال مواجه شدن شرکت با آنها وجود دارد بشرح زیر قابل بررسی می باشد:

- ریسک نوسانات نرخ ارز : شرایط ویژه اقتصادی در کشور ، موضوع نرخ ارز، نوسانات آن و تاثیر تغییرات نرخ ارز بر روی فعالیت شرکت با توجه به حجم خرید خارجی و وابستگی به ماشین آلات خارجی همواره موضوع بسیار مهمی برای مدیریت شرکتهای داروئی خواهد بود لذا نوسانات نرخ ارز اثرات قابل ملاحظه ای در عملکرد شرکت خواهد داشت .
- ریسک تحریم بانکی : نظر به افزایش تحریمها، ریسک تحریم بانکی و مشکل انتقال ارز به خارج از کشور جهت خرید مواد اولیه و ماشین آلات در عملکرد شرکت تاثیر خواهد داشت.
- ریسک تامین نقدینگی : با توجه به فروش مدت دار و همچنین خرید مواد و بسته بندی و قطعات یدکی بصورت نقدی، ریسک نقدینگی از اهمیت خاصی برخوردار خواهد بود.
- ریسک تحریم فروش مواد اولیه و ماشین آلات و قطعات : که از آثار بسیار بارز تشدید تحریمها در امکان خرید مواد اولیه و ماشین آلات از کشورهای تولید کننده بوده که بصورت مستقیم در میزان تولید شرکت تاثیر گذار می باشد.
- ریسک ترانزیت : با توجه به تشدید تحریمها و همچنین تحریم شرکتهای حمل و نقل بین المللی دریایی و زمینی در ارسال مواد اولیه و تجهیزات، تاثیر عمیقی در ادامه حیات شرکت خواهد داشت.



- ریسک کیفی : یکی از بزرگترین دغدغه های شرکت، جاریسازی استانداردهای کیفی در تولید تمامی محصولات خود میباشد، با توجه به فرسودگی ماشین آلات قدیمی و تحریم کشور در امکان واردات مواد اولیه و ماشین آلات با تکنولوژی بروز، این ریسک در عملکرد شرکت تاثیر جدی خواهد داشت.
- ریسک عدم تخصیص ارز توسط بانک مرکزی: فرآیند تخصیص ارز از طرف بانک مرکزی به کندی انجام می پذیرد.

۳-۴- ایفای مسئولیت اجتماعی:

ایفای مسئولیت اجتماعی در سال مالی منتهی به ۳۰ / ۱۲ / ۱۴۰۳

ردیف	مبلغ هزینه پرداختی به ریال	توضیحات تکمیلی
۱	۴,۵۳۵,۷۱۰,۰۰۰	در راستای مسئولیت های اجتماعی و تعهد به توسعه پایدار، مبلغ فوق به منظور حمایت از برنامه های اجتماعی پرداخت شده است.
جمع	۴,۵۳۵,۷۱۰,۰۰۰	

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی منتهی به ۳۰ / ۱۲ / ۱۴۰۳



۳-۴- اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته:

(مبالغ به میلیون ریال)

شرح	نام شخص وابسته	نوع وابستگی	مشمول ماده ۱۲۹ اصلاحیه قانون تجارت	خرید کالا و خدمات	فروش کالا و خدمات	دریافت (پرداخت) وجه	تضامین اعطائی	تضامین دریافتی
شرکت اصلی و نهایی	شرکت سرمایه گذاری داروئی تامین	عضو هیئت مدیره و هیئت مدیره مشترک	۷	-	-			
شرکت های همگروه	شرکت کلر پارس	هیئت مدیره مشترک	۷	۲,۶۵۸	-		(۱,۵۲۰,۵۰۰)	۳,۷۱۱,۴۸۰
	شرکت لابراتوارهای رازک	هیئت مدیره مشترک	۷	-	-	(۲۲۱)		
	شرکت پخش هجرت	هیئت مدیره مشترک	۷	-	۷,۸۴۰,۵۷۷	(۲۰۵)		
	شرکت تولید مواد اولیه داروپخش (تماد)	عضو هیئت مدیره و هیئت مدیره مشترک	۷	۴۸,۸۷۵	-	(۸۵)		
	شرکت داروسازی دانا	هیئت مدیره مشترک	۷	-	۱,۳۴۲	۱۱,۵۸۶		
	شرکت داروسازی ابوریحان	هیئت مدیره مشترک	۷	۹۹	-	۷,۲۰۵		
	شرکت داروسازی زهراوی	هیئت مدیره مشترک	۷				(۳,۲۱۳,۲۲۳)	۲,۳۴۹,۵۰۰
	شرکت توزیع داروپخش	هیئت مدیره مشترک	۷	-	۶,۷۷۵,۷۴۰	۱,۸۵۶,۷۸۵		
	شرکت شیمی داروئی داروپخش	هیئت مدیره مشترک	۷	۲۷,۴۳۰	-			
	شرکت پخش داروئی اکسیر	هیئت مدیره مشترک	۷	-	۲,۵۷۸,۱۳۶	۲۲۲		-
جمع کل				۷۹,۰۶۲	۱۷,۱۹۵,۷۹۵	۱,۸۷۵,۲۸۷	(۴,۷۳۳,۷۲۳)	۶,۰۶۰,۹۸۰

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی منتهی به ۳۰ / ۱۲ / ۱۴۰۳



۳-۵- دعاوی حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن:

ردیف	خواهان	خوانده	موضوع	اقدامات انجام شده تاکنون
۱	اطهران جراح شرق	داروسازی شهید قاضی	مطالبه خسارات دادرسی، تاخیر تادیه و الزام به ایفای تعهدات مالی	به دلیل قبول دادخواست اعاده دادرسی متوقف شده است و به دلیل قبول خواهان مبنی بر خروج دستگاهها پرونده به هیئت کارشناسی ارجاع شده است و نظریه تکمیلی هیات کارشناسی جهت اتخاذ تصمیم نهایی به رئیس شعبه ارسال شده است پرونده آماده صدور رای نهایی می باشد
۲	شرکت داروسازی شهید قاضی	شرکت ماشین های پلاستیک پارس	الزام به تسلیم مبیع و ایفای تعهد مالی و مطالبه خسارات تاخیر تادیه	فعلا رئیس شعبه رای صادر نکرده است در مرحله استرداد دادخواست می باشد
۳	شرکت ماشین های پلاستیک پارس	داروسازی شهید قاضی	مطالبه وجه ۵۰ درصد ثمن، استرداد لاشه چک و تاخیر تادیه	در مرحله بدوی می باشد دادخواست رد صلاحیت ارائه شده ولیکن ارجاع به کارشناسی شد و مجدد موقوف به کارشناس گزارش شد نظریه تکمیلی کارشناس جهت امعان نظر به قاضی پرونده ارجاع شده است.



شرکت داروسازی شهید قاضی
Shahid Ghazi Pharmaceutical Co.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی منتهی به ۳۰ / ۱۲ / ۱۴۰۳

۴- نتایج عملیات و چشم اندازها

۴-۱- نتایج عملکرد مالی و عملیاتی:

مبالغ به میلیون ریال

شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل
درآمدهای عملیاتی (داخلی)	۲۰,۸۱۱,۰۹۲	۱۶,۰۷۵,۶۷۴	۲۹
درآمدهای عملیاتی (صادراتی)	۱۷۲,۹۲۹	-	۰
جمع درآمدهای عملیاتی	۲۰,۹۸۴,۰۲۱	۱۶,۰۷۵,۶۷۴	۳۱
بهای تمام شده	(۹,۳۸۱,۷۲۲)	(۷,۱۶۵,۹۸۷)	۳۱
هزینه های فروش، اداری و عمومی	(۹۲۴,۵۵۵)	(۶۵۰,۷۱۴)	۴۲
سایر درآمدها	۳۲۰,۱۵۴	۲۵۳,۱۹۴	۲۶
سایر هزینه ها	(۴۵,۰۲۵)	(۲۲,۲۱۰)	۱۰۳
سود عملیاتی	۱۰,۹۵۲,۸۷۳	۸,۴۸۹,۹۵۷	۲۹
هزینه های مالی	(۹۹۵,۱۱۱)	(۵۹۸,۰۷۴)	۶۶
سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی	۱۹,۳۸۵	۲۹,۶۰۴	(۳۵)
سود قبل از مالیات	۹,۹۷۷,۱۴۷	۷,۹۲۱,۴۸۷	۲۶
هزینه مالیات بر درآمد	(۱,۸۱۴,۲۴۹)	(۱,۸۶۷,۳۲۰)	(۳)
سود خالص	۸,۱۶۲,۸۹۸	۶,۰۵۴,۱۶۷	۳۴.۸۳



شرکت داروسازی شهید قاضی (شاهید)
Shahid Ghazi Pharmaceutical Co.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی منتهی به ۳۰ / ۱۲ / ۱۴۰۳

اجزای با اهمیت بهای تمام شده

شرح	سال مالی منتهی به ۳۰ / ۱۲ / ۱۴۰۳	سال مالی منتهی به ۲۹ / ۱۲ / ۱۴۰۲
مواد مستقیم مصرفی	۵,۷۴۹,۱۹۰	۴,۵۸۱,۰۶۳
دستمزد مستقیم تولید	۹۷۷,۶۷۷	۶۳۶,۷۳۶
سربار تولید	۲,۶۵۴,۸۵۵	۱,۹۴۸,۱۸۸
جمع	۹,۳۸۱,۷۲۲	۷,۱۶۵,۹۸۷

هزینه های عمومی و اداری شرکت :

شرح	هزینه های اداری، عمومی و فروش			درصد تغییرات نسبت پیش بینی
	سال مالی منتهی به ۳۰ / ۱۲ / ۱۴۰۳	سال مالی منتهی به ۲۹ / ۱۲ / ۱۴۰۲	برآورد سال مالی منتهی به ۲۹ / ۱۲ / ۱۴۰۴	
هزینه حقوق و دستمزد	۳۱۲,۹۵۹	۲۲۲,۶۵۷	۳۹۹,۷۰۸	-۲۲
هزینه استهلاک	۲۰,۰۲۲	۱۴,۳۶۹	۱۱,۱۸۵	۷۹
هزینه انرژی (آب، برق، گاز و سوخت)	۲۵,۰۹۲	۱۱,۳۶۸	۱۲,۱۳۲	۱۰۷
هزینه مواد مصرفی	۳۰,۴۱۲	۲۱,۶۵۳	۲۳,۱۵۲	۳۱
هزینه تبلیغات	۱۳,۱۰۶	۳,۵۲۵	۲,۳۳۰	۴۶۲
هزینه حمل و نقل	۲۱۰,۶۰۲	۱۶۱,۵۲۷	۲۵۴,۴۶۹	-۱۷
سایر هزینه ها	۳۱۲,۳۶۲	۲۱۵,۶۱۵	۳۳۱,۷۳۹	-۶
جمع	۹۲۴,۵۵۵	۶۵۰,۷۱۴	۱,۰۳۴,۷۱۵	۱۱-



شرکت داروسازی شهید قاضی (تایید شده)
Shahid Ghazi Pharmaceutical Co.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی منتهی به ۳۰ / ۱۲ / ۱۴۰۳

۲۰-۲- جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع:

وضعیت سود تقسیمی مصوب مجمع عمومی مورخه ۱۴۰۳/۰۲/۱۹ (مبالغ به میلیون ریال)			سهامداران
مانده پرداخت نشده	مبلغ پرداخت شده	مبلغ سود مصوب ۱۴۰۳	
۵۱,۰۷۳	۱۲۷,۳۰۲	۱۷۸,۳۷۵	حقیقی
۲,۷۹۹,۷۰۰	۱,۲۳۷,۹۲۵	۴,۰۳۷,۶۲۵	حقوقی
۲,۸۵۰,۷۷۳	۱,۳۶۵,۲۲۷	۴,۲۱۶,۰۰۰	جمع

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی منتهی به ۳۰ / ۱۲ / ۱۴۰۳

۴-۴- تحلیل حساسیت سود

تحلیل حساسیت سود برای هر واحد سهم شرکت داروسازی شهید قاضی بر اساس بودجه											
نرخ دلار موثر بر بهای تمام شده و در آمد عملیاتی											
۶۳۹,۰۰۰	۶۲۰,۰۰۰	۶۰۲,۰۰۰	۵۸۴,۰۰۰	۵۶۷,۰۰۰	۵۵۰,۰۰۰	۵۳۴,۰۰۰	۵۱۸,۰۰۰	۵۰۲,۰۰۰	۴۸۷,۰۰۰	۴۷۲,۰۰۰	
۴,۷۹۵	۴,۸۹۴	۴,۹۸۷	۵,۰۸۰	۵,۱۶۸	۵,۲۵۶	۵,۳۳۹	۵,۴۲۱	۵,۵۰۴	۵,۵۸۲	۵,۶۵۹	۶,۶۸۱,۰۰۰
۴,۶۹۳	۴,۷۹۴	۴,۸۹۰	۴,۹۸۶	۵,۰۷۷	۵,۱۶۸	۵,۲۵۳	۵,۳۳۸	۵,۴۲۴	۵,۵۰۴	۵,۵۸۴	۶,۸۸۸,۰۰۰
۴,۵۸۸	۴,۶۹۲	۴,۷۹۱	۴,۸۹۰	۴,۹۸۴	۵,۰۷۷	۵,۱۶۵	۵,۲۵۳	۵,۳۴۱	۵,۴۲۳	۵,۵۰۶	۷,۱۰۱,۰۰۰
۴,۴۷۹	۴,۵۸۶	۴,۶۸۹	۴,۷۹۱	۴,۸۸۷	۴,۹۸۳	۵,۰۷۴	۵,۱۶۵	۵,۲۵۵	۵,۳۴۰	۵,۴۲۶	۷,۳۲۱,۰۰۰
۴,۳۶۷	۴,۴۷۸	۴,۵۸۳	۴,۶۸۸	۴,۷۸۸	۴,۸۸۷	۴,۹۸۱	۵,۰۷۴	۵,۱۶۸	۵,۲۵۵	۵,۳۴۳	۷,۵۴۷,۰۰۰
۴,۲۵۲	۴,۳۶۶	۴,۴۷۵	۴,۵۸۳	۴,۶۸۵	۴,۷۸۸	۴,۸۸۴	۴,۹۸۱	۵,۰۷۷	۵,۱۶۷	۵,۲۵۸	۷,۷۸۰,۰۰۰
۴,۱۳۶	۴,۲۵۴	۴,۳۶۶	۴,۴۷۸	۴,۵۸۳	۴,۶۸۹	۴,۷۸۸	۴,۸۸۷	۴,۹۸۶	۵,۰۸۰	۵,۱۷۳	۸,۰۱۳,۰۰۰
۴,۰۱۸	۴,۱۳۹	۴,۲۵۴	۴,۳۶۹	۴,۴۷۸	۴,۵۸۶	۴,۶۸۹	۴,۷۹۱	۴,۸۹۳	۴,۹۸۹	۵,۰۸۵	۸,۲۵۳,۰۰۰
۳,۸۹۵	۴,۰۲۰	۴,۱۳۸	۴,۲۵۷	۴,۳۶۹	۴,۴۸۱	۴,۵۸۶	۴,۶۹۱	۴,۷۹۷	۴,۸۹۵	۴,۹۹۴	۸,۵۰۱,۰۰۰
۳,۷۶۹	۳,۸۹۷	۴,۰۲۰	۴,۱۴۲	۴,۲۵۷	۴,۳۷۲	۴,۴۸۱	۴,۵۸۹	۴,۶۹۸	۴,۷۹۹	۴,۹۰۱	۸,۷۵۶,۰۰۰
۳,۶۳۸	۳,۷۷۱	۳,۸۹۷	۴,۰۲۳	۴,۱۴۱	۴,۲۶۰	۴,۳۷۲	۴,۴۸۴	۴,۵۹۵	۴,۷۰۰	۴,۸۰۵	۹,۰۱۹,۰۰۰

تأثیر افزایش نرخ جهانی مواد اولیه بر اساس مصرف سالیانه (دلار)

- (۱) نرخ فعلی ارزش نیمایی معادل ۵۵۰,۰۰۰ ریال در نظر گرفته شده است (در تحلیل حساسیت نرخ های پایین تر و بالاتر نیز محاسبه شده است)
- (۲) نرخ خرید خارجی ثابت در نظر گرفته شده و تأثیر نرخ ارز در تحلیل حساسیت در نظر گرفته شده است
- (۳) میزان فروش برابر بودجه سال ۱۴۰۴ در نظر گرفته شده است
- (۴) میزان مواد مصرفی برابر استاندارد تولید هر واحد محصول در نظر گرفته شده است
- (۵) نرخ دستمزد و سربار ثابت در نظر گرفته شده است
- (۶) مقدار و مبلغ فروش برآورد بودجه سال ۱۴۰۴ بوده و نتایج واقعی احتمالا متفاوت از پیش بینی ها خواهد بود و تفاوت های حاصل می تواند با اهمیت باشد.

۵-۱- شاخص ها و معیارهای عملکرد برای ارزیابی:

شرح	توضیحات	۱۴۰۲	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰
نسبت جاری	بدهی جاری / دارایی جاری	۱.۵۰	۲.۴۹
نسبت سریع (آنی)	بدهی جاری / (موجودی مواد و کالا + پیش پرداخت) - دارایی جاری	۰.۹۵	۱.۷۷
نسبت نقدینگی	بدهی جاری / نقد + اوراق بهادار	۱۲	۱۳
نسبت دارایی جاری	جمع دارایی / دارایی جاری	۷۷	۶۴
دوره گردش کالا	(بهای تمام شده کالای فروش رفته / متوسط موجودی کالا) * ۳۶۵	۱۵۵	۱۳۲
دوره گردش مواد و کالای نیمه ساخته	بهای تمام شده کالای فروش رفته / متوسط موجودی مواد و کالای (نیمه ساخته) * ۳۶۵	۰.۴	۰.۳
دوره وصول مطالبات تجاری	(فروش / متوسط مطالبات تجاری) * ۳۶۵	۱۳۳	۱۷۶
دوره گردش عملیات	دوره گردش کالا + دوره وصول مطالبات تجاری	۲۸۸	۳۰۸
دوره واریز بستانکاران	موجودی آخر + موجودی اول - بهای تمام شده / متوسط حسابهای ((پرداختی) * ۳۶۵	۲۹	۳۳
گردش سرمایه جاری	سرمایه در گردش / فروش	۳.۶۲	۱.۷۸
گردش دارایی	جمع دارایی / فروش	۹۲	۶۹
نسبت دارایی ثابت به ارزش ویژه	حقوق صاحبان سرمایه یا ارزش ویژه / دارایی ثابت	۴۷	۵۷
نسبت مالکانه	جمع داراییها / حقوق صاحبان سرمایه یا ارزش ویژه	۴۸	۶۲
نسبت کل بدهی	جمع داراییها / جمع بدهی ها	۵۲	۳۸
نسبت پوشش بدهی	بدهی بلند مدت / دارایی ثابت	۲.۸۵۰	۲۸۸
نسبت پوشش بهره	هزینه بهره / (سود خالص قبل از مالیات + هزینه بهره)	۱۴	۱۱
نسبت سود خالص (حاشیه فروش)	فروش / سود خالص	۳۷	۳۹
بازده فروش	فروش / سود خالص قبل از مالیات	۴۹	۴۸
نسبت سرمایه در گردش به دارایی کل	دارایی / سرمایه در گردش * ۱.۱	۰.۲۸	۰.۴۲
نسبت سود انباشته به دارایی کل	دارایی / سود انباشته * ۱.۴	۰.۵۲	۰.۴۱
نسبت فروش کل به دارایی کل	دارایی کل / فروش	۰.۹۲	۰.۶۸
قیمت تمام شده به فروش	فروش / بهای تمام شده فروش	۴۵	۴۵
سرنانه فروش	تعداد نفقات / فروش	۳۱,۱۵۴	۳۸,۶۴۵
سرنانه سود خالص	تعداد نفقات / سود خالص	۱۱,۶۷۳	۱۵,۰۳۳