

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی منتهی به ۱۴۰۴ / ۱۲ / ۲۹



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 ۱۴۰۴ / ۱۲ / ۲۹



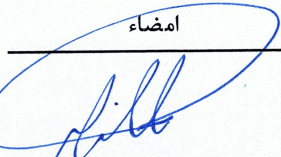
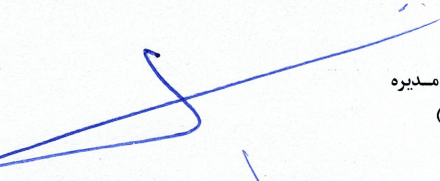
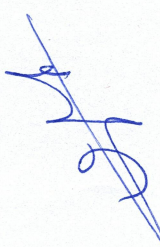
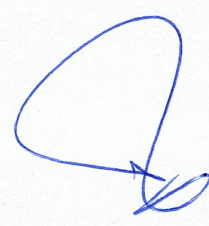
شرکت داروسازی شهید قاضی (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی منتهی به ۲۹/۱۲/۱۴۰۴

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 به تایید هیات مدیره شرکت رسیده است.

امضاء	سمت	نام نماینده اشخاص حقوقی	اعضای هیات مدیره
	رئیس هیات مدیره (غیرموظف)	آقای مجید ملازاده	شرکت داروئی ره آورد تامین
	نائب رئیس هیات مدیره (غیرموظف)	آقای سیدحسام الدین شریف نیا	شرکت سرمایه گذاری آذر
	عضو هیات مدیره (غیرموظف)	آقای اکبر پور خردمند	شرکت شیمی داروئی داروپخش
	عضو هیات مدیره و مدیر عامل (موظف)	آقای سعید باسمنجی	شرکت داروپخش
	عضو هیات مدیره و معاونت مالی و اقتصادی (موظف)	آقای امیرعلی حسن پور	شرکت سرمایه گذاری داروئی تامین

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

American Global Standards
9001
14001
45001
10015
10004
10002



◀ **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
◀ **دفتر تهران:** بلوار مرزداران- نرسیده به پل یادگار امام شمالی- خیابان فرشتگان- پلاک ۳
تلفن: ۴۶۱۲۹۸۵۲ 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 تامین 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 فزایندهای 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 دارویی 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 لابراتوار هایی 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 کالیبراسیون 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 دارویی 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	۲۷,۲۰۸,۹۶۳
۲	انواع آمپول آب مقطر و آمپولهای تزریقی	اصلی	عدد	۱۶۴,۳۲۳,۶۱۵

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	۱۳,۴۳۳,۵۰۰	داخلی
۲	درب بطری سرم (یوروکپ)	عدد	۲۰,۳۹۰,۰۰۰	خارجی
۳	انواع لیبل-اتیکت	عدد	۱۳۴,۸۹۸,۳۴۷	داخلی
۴	پلی اتیلن LD گرید تزریقی	کیلوگرم	۱,۶۶۵,۶۱۳	خارجی
۵	پلی پروپیلن گرید تزریقی	کیلوگرم	۶۰۳,۷۵۰	داخلی
۶	جعبه	عدد	۲۵,۲۷۲,۵۰۷	داخلی
۷	دکستروز آنهیدروز	کیلوگرم	۳۷۷,۰۰۱	خارجی
۸	کارتن	عدد	۲,۳۶۷,۱۹۷	داخلی
۹	کپ	عدد	۱۳,۵۳۶,۴۰۰	داخلی
۱۰	سدیم کلراید USP & BP injection Grade	کیلوگرم	۲۱۸,۰۷۵	داخلی

تامین کنندگان اصلی مواد اولیه (بیش از ۱۰ درصد خرید) به تفکیک از شرکت هایپری چین، شازند اراک، پارس نمک کاوه، چاپ صنوبر و شرکت تایماز می باشد.



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	۵۷.۷۳۸.۷۳۵	۵۵.۷۹۱.۶۱۶	۴۲۳.۶۸۳	۲۳.۶۳۷.۹۶۱
انواع آمپول	عدد	۱۶۴.۲۳۳.۶۱۵	۱۶۱.۹۹۷.۹۶۰	۷۹.۵۷۷	۱۲.۸۹۱.۳۰۴
جمع فروش داخلی					۳۶.۵۲۹.۲۶۵
فروش صادراتی:					
انواع سرمهای تزریقی	بطری	۱۰.۵۴.۳۴۰	۱۰.۵۴.۳۴۰	۳۳۸.۹۲۲	۳۵۷.۳۳۹
انواع آمپول	عدد	۳.۰۰۰	۳.۰۰۰	۲۰.۲۷.۹۶۱	۶۰.۸۴
جمع فروش صادراتی		۱۰.۵۷۲۴۰	۱۰.۵۷۲۴۰		۳۶۳.۴۲۳
برگشت از فروش:					
انواع سرمهای تزریقی	بطری		(۳۱.۶۲۳)	۳۱۷.۱۰۸	(۱۰.۰۲۸)
انواع آمپول	عدد		(۴۲۸.۳۱۴)	۳۱.۹۷۳	(۱۳.۶۹۴)
جمع برگشت از فروش					(۳۳.۷۲۳)
تخفیفات					
جمع			۰		(۱۵۹.۴۳۳)
جمع					۳۶.۷۰۹.۵۳۳

نرخ فروش محصولات توسط سازمان غذا و دارو تعیین می‌شود.

۱-۳-۲- وضعیت پرداخت به دولت:

(مبالغ به میلیون ریال)

ردیف	شرح	۱۲ ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	۱۲ ماهه منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	درصد تغییرات	دلایل تغییرات
۱	مالیات عملکرد	۱,۹۹۴,۲۸۴	۱,۵۸۰,۳۱۸	۲۶	
۲	مالیات بر ارزش افزوده	۱۲۵,۸۷۵	۶۵,۴۳۷	۹۲	افزایش قیمت ضایعات
۳	بیمه سهم کارفرما	۴۰۷,۰۷۲	۲۷۷,۳۹۲	۴۷	افزایش هزینه های حقوق و دستمزد
۴	حقوق و عوارض گمرکی	۱۶۱,۳۱۷	۱۵۶,۱۵۷	۳	افزایش واردات
۵	پرداختی بابت انرژی	۲۹۴,۷۸۶	۲۱۳,۰۹۴	۳۸	افزایش بهای انرژی
	جمع	۲,۹۸۳,۲۳۴	۲,۲۹۲,۲۹۸	۳۰	

۱-۴- 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 تاثیر به سزایی بر فعالیت و سود آوری شرکت داشته باشد بحث حذف ارز حمایتی مواد اولیه و به تبع آن تغییر نرخ محصولات می باشد در صورت تنا سب افزایش نرخ محصولات به نسبت افزایش نرخ مواد اولیه می تواند تاثیر به سزایی در افزایش سود آوری



شرکت داشته باشد و 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
- اساسنامه شرکت
- استانداردهای حسابداری و حسابرسی
- ضوابط و مقررات زیست محیطی
- مقدمات مجمع و هیئت مدیره
- مقررات سازمان بازرسی کل کشور

ضمناً اهم ضوابط و مقررات وضع شده طی سال مالی مورد گزارش که تاثیر قابل ملاحظه‌ای بر فعالیت شرکت داشته و یا انتظار می رود تاثیر 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 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:

ردیف	عنوان	پارامتر
۱	نام بازارگردان	صبا گستر نفت و گاز
۲	آغاز دوره بازارگردانی	۱۴۰۴/۰۱
۳	پایان دوره بازارگردانی	۱۴۰۴/۱۲
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)	۲۹,۴۷۳
۷	مبلغ فروش طی دوره (میلیون ریال)	۲۵,۹۲۶
۸	سود (زیان) بازارگردانی (میلیون ریال)	۸,۶۰۲
۹	تعداد سهام خریداری شده طی دوره	۴,۵۴۱,۱۸۰
۱۰	تعداد سهام فروخته شده طی دوره	۳,۵۱۵,۲۸۷
۱۱	مانده سهام نزد بازارگردان	۲۷,۰۲۷,۷۲۹



۲- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف (در حالت عدم وقوع جنگ)

مدیریت داروسازی شهید قاضی با اعتقاد بر اهمیت ترسیم مبانی فکری و فلسفی شکل گیری 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 بیانیه های جهت ساز سازمان نموده اند. افزون بر این شرکت داروسازی شهید قاضی، برنامه استراتژیک خود را همسو با استراتژی های هلدینگ تیبیکو، نیازها و انتظارات سایر ذینفعان و سیاست های کلان کشور مانند چشم انداز 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 بازارها ست. 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 برنامه های این شرکت می باشد. معتقدیم هر چند که در شرایط قیمت گذاری فعلی داروهای ژنریک و فروش محصولات، مصرف کننده بهایی را برای کیفیت نمی پردازد اما به تدریج شرکتهای کیفیت محور داروسازی کشور تمایز خود را نشان خواهند داد. اهم پایه های رقابت در صنعت دارو میتواند شامل موارد زیر باشد.

- کیفیت برتر محصول (استراتژی تمایز)

- استقرار نظام های کیفی از جمله GMP

- شناخت دقیق بازار مصرف و ظرفیت های تولید در صنعت.

- مدیریت کیفیت جامع (TQM)

شرکت داروسازی شهید قاضی در این راستا با بهره گیری از آخرین دستاوردهای داروسازی دنیا و تجهیز خطوط تولیدی خود به تکنولوژیهای برتر دنیا و بر اساس بیانیه ماموریت 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 امکان پذیر خواهد بود.

ماموریت: تامین نیازهای داروئی جامعه (داخلی و خارجی) و خواسته های متوازن ذینفعان با طراحی و تولید انواع فرآورده های داروئی استریل تزریقی (انسانی و دامی) با به کار گیری مناسب ترین تکنولوژی و سرمایه های انسانی متعهد و متخصص

چشم انداز: شرکت تا سال ۱۴۰۴ (ش.ه) با ارتقاء کیفی و کمی محصولات، در تولید انواع فرآورده های 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 سازمانها 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 رئوس 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.



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

۱-۲- 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. استانداردهای 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)
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. 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 غیر تزریقی
 - همکاری با مراکز دانشگاهی و پژوهشی: ایجاد مشارکت با دانشگاه‌ها و مؤسسات تحقیقاتی برای توسعه فناوری‌های نوین در تولید دارو.



۸. 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.

۹. امنیت و انطباق پذیری

- 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.

۱۰. توسعه بین‌المللی

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

۱۱. 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
۴ پرونده CTD در سازمان در حال بررسی کارشناسی می باشد.	آخرین وضعیت CTD های ارسالی به وزارت بهداشت
تعداد ۷ پرونده برای دریافت پروانه مکمل های خوراکی در معاونت مکمل در حال بررسی می باشد.	سایر موارد

بروز جنگ و یا عدم بروز جنگ تاثیری بر برنامه توسعه محصولات این شرکت ندارد.

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



دوره مالی منتهی به ۱۴۰۴ / ۱۲ / ۲۹

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 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.

۲-۵- اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف (در حالت وقوع جنگ)

شرکت داروسازی شهید قاضی با توجه به نقش حیاتی صنعت دارو در حفظ سلامت جامعه، در شرایط بروز جنگ، بحران های ملی، اختلال در زنجیره تأمین، محدودیت های حمل و نقل، ناپایداری زیرساخت های انرژی و افزایش نیاز مراکز درمانی، وظیفه خود می داند که با رویکردی مسئولانه، علمی و نظام مند نسبت به استمرار تولید، حفظ کیفیت، تأمین داروهای ضروری و صیانت از کارکنان اقدام نماید.

در شرایط جنگ، اولویت های شرکت از توسعه عادی کسب و کار به سمت تاب آوری سازمانی، پایداری تولید، مدیریت بحران، پدافند غیرعامل، حفظ زنجیره تأمین، مدیریت منابع محدود و پاسخگویی سریع به نیازهای درمانی کشور تغییر می یابد. بر این اساس، برنامه های شرکت به گونه ای تنظیم می گردد که ضمن حفظ کیفیت و رعایت الزامات GMP، امکان ادامه فعالیت خطوط تولید، تأمین مواد اولیه، حفاظت از زیرساخت ها و توزیع عادلانه محصولات دارویی فراهم باشد. هدف اصلی شرکت در این شرایط، جلوگیری از ایجاد کمبود دارویی، حمایت از نظام سلامت، حفظ اعتماد مشتریان و ذی نفعان، صیانت از سرمایه انسانی و کاهش آسیب پذیری سازمان در برابر تهدیدها و اختلالات ناشی از جنگ خواهد بود.

ماموریت شرکت در شرایط بروز جنگ

ماموریت شرکت داروسازی شهید قاضی در شرایط بروز جنگ عبارت است از:

تأمین پایدار، ایمن، به موقع و باکیفیت فرآورده های دارویی استریل تزریقی و سایر داروهای ضروری مورد نیاز جامعه، مراکز درمانی و نظام سلامت کشور، از طریق حفظ تداوم تولید، مدیریت هوشمند منابع، پایداری زنجیره تأمین، رعایت کامل الزامات کیفی، صیانت از کارکنان، حفاظت از زیرساخت های حیاتی و بهره گیری از ظرفیت های داخلی، شرکت های هم گروه و سرمایه انسانی متخصص.

چشم انداز شرکت در شرایط جنگ

شرکت داروسازی شهید قاضی در شرایط جنگ و بحران، سازمانی تاب آور، چابک، ایمن، کیفیت محور و قابل اتکا خواهد بود که با حفظ استمرار تولید داروهای ضروری، مدیریت مؤثر بحران، پشتیبانی از مراکز درمانی و صیانت از سلامت جامعه، به عنوان یکی از شرکت های پیشرو در تأمین پایدار داروهای استریل تزریقی در شرایط اضطراری شناخته شود.



ارزش‌های سازمانی در شرایط جنگ و بحران

در شرایط بروز جنگ، ارزش‌های سازمانی شرکت با تأکید بیشتری بر حفظ جان انسان‌ها، مسئولیت اجتماعی و پایداری تولید دنبال می‌شود.

مهم‌ترین ارزش‌های سازمانی در این شرایط عبارت‌اند از:

۱. صیانت از جان و سلامت انسان‌ها: حفظ سلامت بیماران، کارکنان، کادر درمان و جامعه، بالاترین اولویت شرکت در شرایط بحران است.
۲. حفظ کیفیت محصولات: شرایط جنگ نباید موجب کاهش کیفیت، ایمنی و اثربخشی داروها شود. رعایت اصول GMP، GLP و GDP در تمامی مراحل تولید، کنترل، نگهداری و توزیع الزامی است.
۳. مسئولیت‌پذیری اجتماعی: شرکت در شرایط بحران، تولید داروهای ضروری و حیاتی را در اولویت قرار داده و از هرگونه اقدام منجر به کمبود، توزیع ناعادلانه یا افزایش فشار بر بیماران جلوگیری می‌کند.
۴. تاب‌آوری و چابکی سازمانی: سرعت تصمیم‌گیری، انعطاف در برنامه‌ریزی تولید، استفاده بهینه از منابع و آمادگی برای مواجهه با شرایط پیش‌بینی نشده از اصول مهم اداره شرکت در زمان جنگ است.
۵. حفاظت از کارکنان: حفظ امنیت جانی، روانی، شغلی و معیشتی کارکنان، از عوامل اصلی استمرار تولید و پایداری سازمان است.
۶. پدافند غیرعامل و حفاظت از زیرساخت‌ها: صیانت از سایت تولید، انبارها، آزمایشگاه‌ها، تأسیسات، داده‌ها، سامانه‌های نرم‌افزاری و اسناد حیاتی شرکت از الزامات اساسی در شرایط جنگ است.
۷. یکپارچگی، همکاری و مشارکت سازمانی: عبور از شرایط بحران نیازمند همکاری نزدیک میان واحدهای تولید، کیفیت، فنی، مالی، بازرگانی، منابع انسانی، فناوری اطلاعات، حراست، HSE و سایر بخش‌های شرکت است.

استراتژی‌های بنیادین شرکت در شرایط جنگ

در شرایط جنگ، جهت‌گیری‌های اصلی شرکت به شرح زیر خواهد بود:

۱. حفظ تداوم تولید داروهای حیاتی و ضروری
۲. اولویت‌بندی سبد محصولات بر اساس نیاز درمانی کشور
۳. ایجاد و نگهداری ذخایر راهبردی مواد اولیه، ملزومات بسته‌بندی، قطعات یدکی و سوخت
۴. حفظ کیفیت محصولات و رعایت کامل الزامات استانداردهای دارویی
۵. تنوع‌بخشی به منابع تأمین داخلی و خارجی
۶. تقویت برنامه‌های پدافند غیرعامل و مدیریت بحران
۷. حفاظت از کارکنان و استمرار حضور نیروهای کلیدی
۸. مدیریت مالی با تمرکز بر تأمین سرمایه در گردش و هزینه‌های ضروری
۹. تقویت امنیت اطلاعات و پایداری سامانه‌های نرم‌افزاری
۱۰. همکاری مؤثر با هلدینگ، سازمان غذا و دارو، شرکت‌های پخش، مراکز درمانی و شرکت‌های هم‌گروه
۱۱. مدیریت عادلانه توزیع دارو و جلوگیری از ایجاد کمبود در بازار
۱۲. آماده‌سازی برنامه بازیابی پس از حادثه و بازگشت سریع به شرایط پایدار



اهداف استراتژیک بر اساس مدل کارت امتیازی متوازن BSC

۱. منظر مالی

هدف کلان در منظر مالی، حفظ پایداری اقتصادی شرکت برای استمرار تولید و تأمین داروهای ضروری در شرایط جنگ است. اهداف اصلی این منظر شامل موارد زیر است:

۱. مدیریت نقدینگی و تأمین سرمایه در گردش اضطراری
۲. اولویت‌بندی هزینه‌ها و تخصیص منابع مالی به تولید محصولات حیاتی
۳. کنترل هزینه‌های غیرضروری و تعویق پروژه‌های غیرحیاتی
۴. ایجاد بودجه اضطراری برای خرید مواد اولیه، قطعات یدکی، سوخت و ملزومات تولید
۵. مدیریت ریسک‌های ناشی از نوسانات ارزی، افزایش هزینه‌های حمل‌ونقل و محدودیت‌های بانکی
۶. استفاده از ظرفیت هلدینگ، بانک‌ها و ابزارهای مالی برای پشتیبانی از تولید
۷. بازنگری در سیاست‌های فروش اعتباری و وصول مطالبات برای حفظ جریان نقدی
۸. مدیریت قراردادهای با تأمین‌کنندگان بر اساس شرایط بحران و اولویت تولید

۲. منظر مشتریان و ذی‌نفعان

هدف کلان در این منظر، تأمین پایدار و عادلانه داروهای ضروری برای بیماران، مراکز درمانی، شرکت‌های پخش و نظام سلامت است.

اهداف اصلی این منظر شامل موارد زیر است:

۱. پاسخگویی سریع به نیازهای فوری مراکز درمانی و بیمارستان‌ها
۲. اولویت‌بندی سفارش‌ها بر اساس فوریت درمانی و نیازهای اعلامی مراجع ذی‌صلاح
۳. حفظ اعتماد مشتریان از طریق کیفیت پایدار و تحویل به‌موقع
۴. ایجاد ارتباط مستمر با سازمان غذا و دارو، شرکت‌های پخش و مراکز درمانی
۵. پایش کمبودهای احتمالی بازار و تغییر الگوی مصرف دارو
۶. اطلاع‌رسانی شفاف و مسئولانه درباره ظرفیت تولید و وضعیت تأمین
۷. جلوگیری از توزیع نامتوازن محصولات و تمرکز بیش از حد دارو در یک منطقه یا مشتری

۳. منظر فرآیندهای داخلی و کسب‌وکار

هدف کلان در این منظر، ایجاد تاب‌آوری عملیاتی و حفظ استمرار تولید، کنترل کیفیت، انبارش و توزیع در شرایط جنگ است. اهداف اصلی این منظر شامل موارد زیر است:

۱. تدوین و اجرای برنامه تداوم کسب‌وکار و مدیریت بحران
۲. طبقه‌بندی محصولات به حیاتی، ضروری و کم‌اولویت
۳. تمرکز ظرفیت تولید بر داروهای حیاتی و پرمصرف



۴. کاهش توقفات تولید از طریق نگهداری و تعمیرات پیشگیرانه
 ۵. تأمین پایدار یوتیلیتی‌های حیاتی شامل برق، آب، بخار، هوای فشرده و سوخت
 ۶. ایجاد ذخایر راهبردی مواد اولیه، ملزومات بسته‌بندی و قطعات حساس
 ۷. حفاظت از انبارها، آزمایشگاه‌ها، خطوط تولید و تأسیسات
 ۸. حفظ شرایط استاندارد تولید، نگهداری و حمل دارو
 ۹. تقویت کنترل کیفیت و آزادسازی سریع اما کنترل‌شده محصولات ضروری
 ۱۰. حفاظت از اسناد، داده‌ها، فرمولاسیون‌ها و سوابق کیفی
 ۱۱. طراحی مسیرهای جایگزین حمل‌ونقل و توزیع
 ۱۲. اجرای الزامات HSE، ایمنی صنعتی و پدافند غیرعامل
- ۴. منظر رشد و یادگیری**
- هدف کلان در این منظر، توانمندسازی سرمایه انسانی و ارتقای آمادگی سازمان برای فعالیت پایدار در شرایط جنگ است. اهداف اصلی این منظر شامل موارد زیر است:
۱. آموزش کارکنان در حوزه مدیریت بحران، پدافند غیرعامل، ایمنی و کمک‌های اولیه
 ۲. تربیت نیروهای چندمهارته برای پوشش مشاغل حیاتی در صورت کمبود نیرو
 ۳. ایجاد تیم‌های جانشین برای فرآیندهای کلیدی
 ۴. طراحی شیفت‌بندی اضطراری و برنامه حضور کارکنان ضروری
 ۵. حمایت از سلامت روانی، معیشتی و رفاهی کارکنان
 ۶. فراهم‌سازی امکانات حمل‌ونقل، تغذیه، اسکان موقت و ارتباط اضطراری برای کارکنان کلیدی
 ۷. تقویت فرهنگ سازمانی مبتنی بر همکاری، انضباط، مسئولیت‌پذیری و تاب‌آوری
 ۸. توسعه مهارت‌های دیجیتال برای تداوم فعالیت واحدهای پشتیبان
 ۹. مستندسازی تجربیات و درس‌آموخته‌های بحران
 ۱۰. حفظ انگیزه کارکنان و جلوگیری از فرسودگی شغلی



مهمترین منابع، مصارف، ریسک ها و روابط

۳-۱- منابع:

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

مبلغ (میلیون ریال)	شرح	ردیف
۲۰,۵۱۴,۵۰۲	دریافت از بابت فروش محصولات	۱
۱۱,۷۷۴,۵۵۲	دریافت های نقدی حاصل از تسهیلات	۲
۵۳,۸۷۹	درآمدهای غیر عملیاتی و سود سپرده	۳

۳-۲- مصارف:

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

مبلغ (میلیون ریال)	شرح	ردیف
۶۷۱,۳۹۹	خرید دارایی های ثابت مشهود	۱
۱,۸۵۷,۲۸۴	مالیات بر درآمد	۲
۷,۶۳۰,۳۹۱	پرداخت اصل تسهیلات	۳
۲,۰۱۹,۴۰۹	پرداخت سود تسهیلات	۴
۶,۰۸۲,۵۱۹	پرداخت سود سهام	۵
۹,۲۲۱,۱۱۷	خرید مواد اولیه	۶
۱,۹۲۱,۲۷۷	پرداخت حقوق و مزایا و تسهیلات پرسنل	۷
۵۳۲,۹۴۷	بیمه و مالیات حقوق و مالیات بر ارزش افزوده	۸+



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.



دوره مالی منتهی به ۱۴۰۴ / ۱۲ / ۲۹

در چارچوب پوشش ریسک های فوق، لازم به ذکر است که ریسک های شناسایی شده در هر دو حالت محتمل، اعم از وقوع جنگ و عدم وقوع جنگ، قابل طرح و بررسی هستند. با این وجود، در صورت وقوع جنگ، احتمال بروز این ریسک ها و همچنین شدت آثار و پیامدهای ناشی از آن ها افزایش قابل توجهی خواهد داشت.

۴-۳- ایفای مسئولیت اجتماعی:

ایفای مسئولیت اجتماعی سال مالی منتهی به ۱۴۰۴ / ۱۲ / ۲۹

ردیف	نام گیرنده مبلغ (حقوقی / حقیقی)	مبلغ هزینه پرداختی به ریال	توضیحات تکمیلی
۱	سازمان آموزش فنی و حرفه ای	۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	
۲	بابت کمک هزینه اعزام کاروان راهیان نور	۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	
۳	بابت برنامه های دفاعی و فرهنگی جهت بزرگداشت یادواره شهدای گارگر	۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰	
۴	بابت کمک هزینه برگزاری ایستگاه صلواتی سالگرد ارتحال امام خمینی (ره)	۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰	
۵	سایر	۲,۳۳۷,۰۹۴,۰۰۰	
جمع		۱۳,۷۳۷,۰۹۴,۰۰۰	

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی منتهی به ۲۹ / ۱۲ / ۱۴۰۴



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

شرح	نام شخص وابسته	نوع وابستگی	مشمول ماده ۱۲۹ اصلاحیه قانون تجارت	خرید کالا و خدمات	فروش کالا و خدمات	تضامین اعطائی	تضامین دریافتی
شرکت اصلی و نهایی	شرکت سرمایه گذاری داروئی تامین (تیبیکو)	سهامدار و عضو هیئت مدیره	<input checked="" type="checkbox"/>	-	-	-	۷۲,۰۰۰
شرکت های همگروه	شرکت کلرپارس	هیئت مدیره مشترک	<input checked="" type="checkbox"/>	۷,۰۳۱	-	۳,۴۷۸,۱۲۰	۹,۵۹۸,۴۰۰
	شرکت پخش هجرت	هیئت مدیره مشترک	<input checked="" type="checkbox"/>	-	۱۴,۱۴۲,۶۵۴	-	-
	شرکت تولید مواد اولیه دارو پخش (تماد)	هیئت مدیره مشترک	<input checked="" type="checkbox"/>	۱۸,۰۰۰	-	-	-
	شرکت توزیع داروپخش	هیئت مدیره مشترک	<input checked="" type="checkbox"/>	-	۹,۹۷۹,۳۵۹	-	-
	شرکت شیمی دارویی داروپخش	سهامدار و عضو هیئت مدیره	<input checked="" type="checkbox"/>	۱۲,۰۰۰	۱,۴۲۶	-	-
	شرکت داروسازی اکسیر	هیئت مدیره مشترک	<input checked="" type="checkbox"/>	-	۴۴,۲۷۰	-	-
	شرکت داروسازی زهراوی	هیئت مدیره مشترک	<input checked="" type="checkbox"/>	۷,۰۰۰	-	۹۴۷,۷۰۰	۴,۲۰۳,۰۰۰
	شرکت پخش دارویی اکسیر	هیئت مدیره مشترک	<input checked="" type="checkbox"/>	-	۲,۸۱۸,۱۱۲	-	-
	جمع کل			۴۴,۰۳۱	۲۶,۹۸۵,۸۲۱	۴,۴۲۵,۸۲۰	۱۳,۸۷۳,۴۰۰

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی منتهی به ۲۹ / ۱۲ / ۱۴۰۴

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	رای نهایی توسط شعبه ۲۰ تجدیدنظر علیه شرکت صادر شده و پرونده بعد از پیگیری های مکرر از طرف مدیرعامل و اعضای محترم هیئت مدیره با همکاری امور حقوقی النهایه با ارائه قرائن و ادله مستند طی بررسی های مقامات قضایی، پرونده از دبیرخانه شعبه به دفتر معاونت قضایی دادگستری ارجاع داده شده تا ماهیتاً موارد مطروح در رای نهایی مجدداً بررسی گردد.
۲	شرکت داروسازی شهید قاضی	شرکت ماشین های پلاستیک پارس	الزام به تسلیم مبیع و ایفای تعهد مالی و مطالبه خسارات تاخیر تادیه	رای به نفع شرکت صادر شد و در مرحله تجدیدنظر خواهی قرار دارد و تبادل لوابیح صورت گرفته است همچنین در شعبه ۳۲ حقوقی دادخواست اعسار از پرداخت هزینه دادرسی محکوم علیه ابطال گردید و لیکن خوانده مجدداً درخواست تجدیدنظر خواهی از اعسار پرداخت هزینه دادرسی نمود که توسط شعبه ۳۴ تجدیدنظر مجدداً اعسار از پرداخت هزینه دادرسی رد شده است. و محکوم علیه ملکف به تادیه محکوم به هزینه های دادرسی در موعد مقرر گردیده است
۳	شرکت بادی پارس	شرکت داروسازی شهید قاضی	درخواست ۵۰ درصد ثمن قرارداد به انضمام استرداد لاشه چک	دعوی مطروح دعوی تبعی بوده و چون دعوی اصلی منجر به صدور رای شده رای اصلی به شعبه ارسال شده در تاریخ ۱۴۰۴/۰۸/۰۵ رای شعبه صادر که بر علیه شرکت صادر و مورد تجدیدنظر خواهی واقع شده و لایحه ارسال گردیده است پرونده به شعبه ۵۰ تجدیدنظر استان تهران ارجاع شده است.
۴	داروسازی شهید قاضی	رسول قلندری	مطالبه وجه چک به انضمام خسارات دادرسی و تاخیر تادیه	نسبت به چک صادره به مبلغ ۳۷,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال مربوط به شماره بایگانی پرونده ۰۴۰۰۶۱۲ محکوم به مطالبه وجه له شرکت در شعبه ۴ دادگاه عمومی حقوقی گردید و همچنین به خسارات تاخیر تادیه و خسارات دادرسی نیز در شعبه مذکور محکوم گردید و ممنوع الخروجی محکوم علیه له همراه جلب سیار و شناسایی اموال در شعبه مکور اقدام گردید و در مرحله اجرا می باشد.
۵	داروسازی شهید قاضی	سید جلال چاوشیان تبریزی	مطالبه وجه چک به انضمام خسارات دادرسی و تاخیر تادیه	نسبت به پرونده کلاسه شماره ۰۴۰۰۶۶۸ دادخواست رسیدگی نسبت به مطالبه وجوه سه فقره چک به انضمام خسارات تاخیر تادیه از شعبه ۳۸ حقوقی به عمل آمده و نسبت به صدور قرار تامین خواسته اقدام گردیده که قرار مذکور قبل از ابلاغ قابلیت اجرا را داشته و در تاریخ ۱۴۰۴/۰۸/۰۵ وقت رسیدگی تعیین شده و بعد از صدور رای غیابی و نشر آگهی در روزنامه کثیر الانتشار مربوط به دادگستری و خواهی به عمل آمد اجرائیه جهت شناسایی اموال موجود ایشان در ایران از شعبه ۳۸ حقوقی صادر شده است.



گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی منتهی به ۱۴۰۴ / ۱۲ / ۲۹

۴- نتایج عملیات و چشم اندازها

۴-۱- نتایج عملکرد مالی و عملیاتی:

مبالغ به میلیون ریال

شرح	سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	برآورد سال مالی منتهی به ۱۴۰۵/۱۲/۲۹ (شرایط جنگی و غیر جنگی)	درصد تغییرات نسبت به دوره مشابه قبل
درآمدهای عملیاتی (داخلی)	۳۶,۴۱۳,۳۱۲	۲۰,۸۱۱,۰۹۲	۴۴,۰۳۹,۴۲۸	۷۵
درآمدهای عملیاتی (صادراتی)	۲۹۶,۲۲۲	۱۷۲,۹۲۹	۱,۱۹۰,۰۰۰	۷۱
جمع درآمدهای عملیاتی	۳۶,۷۰۹,۵۳۴	۲۰,۹۸۴,۰۲۱	۴۵,۲۲۹,۴۲۸	۷۵
بهای تمام شده	(۱۴,۰۳۱,۵۰۸)	(۹,۳۸۱,۷۲۲)	(۲۳,۳۳۶,۲۷۱)	۵۰
هزینه های فروش، اداری و عمومی	(۱,۳۶۷,۶۱۸)	(۹۲۴,۵۵۵)	(۱,۶۲۲,۴۰۴)	۴۸
سایر درآمدها	۶۳۸,۷۱۸	۳۲۰,۱۵۴	۲۷۵,۸۵۶	۱۰۰
سایر هزینه ها	(۵۱,۳۴۳)	(۴۵,۰۲۵)	(۱۴,۷۶۸)	۱۴
سود عملیاتی	۲۱,۸۹۷,۷۸۲	۱۰,۹۵۲,۸۷۳	۱۷,۹۳۳,۴۴۹	۱۰۰
هزینه های مالی	(۲,۴۳۲,۱۹۷)	(۹۹۵,۱۱۱)	(۲,۵۹۹,۴۲۴)	۱۴۴
سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی	۵۳,۸۷۹	۱۹,۳۸۵	۱,۰۳۲	۱۷۸
سود قبل از مالیات	۱۹,۵۱۹,۴۶۵	۹,۹۷۷,۱۴۷	۱۷,۹۳۳,۴۴۹	۹۶
هزینه مالیات بر درآمد	(۳,۶۸۷,۷۹۰)	(۱,۵۲۹,۲۴۹)	(۳,۹۴۵,۳۵۹)	۱۴۱
سود خالص	۱۵,۸۳۱,۶۷۴	۸,۴۴۷,۸۹۸	۱۳,۹۸۸,۰۹۰	۸۷.۴۰

برآورد سال مالی منتهی به ۱۴۰۵/۱۲/۲۹ در شرایط جنگی و غیر جنگی تفاوتی ندارد.



گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی منتهی به ۲۹ / ۱۲ / ۱۴۰۴

اجزای با اهمیت بهای تمام شده

سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	سال مالی ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	شرح
۵,۷۴۹,۱۹۰	۸,۳۶۳,۲۶۳	مواد مستقیم مصرفی
۹۷۷,۶۷۷	۱,۵۴۹,۶۷۶	دستمزد مستقیم تولید
۲,۶۵۴,۸۵۵	۴,۱۱۸,۵۶۹	سربار تولید
۹,۳۸۱,۷۲۲	۱۴,۰۳۱,۵۰۸	جمع

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

وضعیت سود تقسیمی مصوب مجمع عمومی مورخه ۱۴۰۴/۰۲/۱۷ (مبالغ به میلیون ریال)			سهامداران
مانده پرداخت نشده	مبلغ پرداخت شده	مبلغ سود مصوب ۱۴۰۳	
۳۰,۴۰۰	۱۰۲,۲۶۰	۱۳۲,۶۶۰	حقیقی
۳,۸۳۷,۵۷۴	۱,۹۶۳,۷۶۶	۵,۸۰۱,۳۴۰	حقوقی
۳,۸۶۷,۹۷۴	۲,۰۶۶,۰۲۶	۵,۹۳۴,۰۰۰	جمع

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی منتهی به ۱۴۰۴ / ۱۲ / ۲۹



شرکت داروسازی شهید قاضی
Shahid Ghazi Pharmaceutical Co.

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											
۱.۳۸۰.۰۰۰	۱.۳۴۰.۰۰۰	۱.۳۰۱.۰۰۰	۱.۲۶۳.۰۰۰	۱.۲۲۶.۰۰۰	۱.۱۹۰.۰۰۰	۱.۱۵۴.۰۰۰	۱.۱۱۹.۰۰۰	۱.۰۸۵.۰۰۰	۱.۰۵۲.۰۰۰	۱.۰۲۰.۰۰۰	
۱.۳۵۰	۱.۳۷۸	۱.۴۰۶	۱.۴۳۲	۱.۴۵۸	۱.۴۸۴	۱.۵۰۹	۱.۵۳۳	۱.۵۵۷	۱.۵۸۰	۱.۶۰۳	۷.۲۸۵.۰۰۰
۱.۳۲۰	۱.۳۴۹	۱.۳۷۷	۱.۴۰۵	۱.۴۳۲	۱.۴۵۸	۱.۴۸۴	۱.۵۰۹	۱.۵۳۴	۱.۵۵۷	۱.۵۸۱	۷.۵۱۰.۰۰۰
۱.۲۹۰	۱.۳۱۹	۱.۳۴۸	۱.۳۷۷	۱.۴۰۴	۱.۴۳۱	۱.۴۵۸	۱.۴۸۴	۱.۵۰۹	۱.۵۳۴	۱.۵۵۸	۷.۷۴۲.۰۰۰
۱.۲۵۸	۱.۲۸۹	۱.۳۱۹	۱.۳۴۸	۱.۳۷۶	۱.۴۰۴	۱.۴۳۱	۱.۴۵۸	۱.۴۸۴	۱.۵۱۰	۱.۵۳۴	۷.۹۸۱.۰۰۰
۱.۲۲۵	۱.۲۵۷	۱.۲۸۸	۱.۳۱۸	۱.۳۴۷	۱.۳۷۵	۱.۴۰۴	۱.۴۳۲	۱.۴۵۹	۱.۴۸۵	۱.۵۱۰	۸.۲۲۸.۰۰۰
۱.۱۹۱	۱.۲۲۴	۱.۲۵۶	۱.۲۸۷	۱.۳۱۷	۱.۳۴۶	۱.۳۷۶	۱.۴۰۴	۱.۴۳۲	۱.۴۵۹	۱.۴۸۵	۸.۴۸۳.۸۷۸
۱.۱۵۷	۱.۱۹۱	۱.۲۲۴	۱.۲۵۶	۱.۲۸۷	۱.۳۱۷	۱.۳۴۷	۱.۳۷۷	۱.۴۰۵	۱.۴۳۳	۱.۴۶۰	۸.۷۳۷.۰۰۰
۱.۱۲۳	۱.۱۵۷	۱.۱۹۱	۱.۲۲۴	۱.۲۵۶	۱.۲۸۷	۱.۳۱۸	۱.۳۴۹	۱.۳۷۸	۱.۴۰۷	۱.۴۳۴	۸.۹۹۹.۰۰۰
۱.۰۸۷	۱.۱۲۲	۱.۱۵۷	۱.۱۹۱	۱.۲۲۴	۱.۲۵۶	۱.۲۸۸	۱.۳۲۰	۱.۳۵۰	۱.۳۷۹	۱.۴۰۸	۹.۲۶۹.۰۰۰
۱.۰۵۰	۱.۰۸۷	۱.۱۲۲	۱.۱۵۷	۱.۱۹۱	۱.۲۲۴	۱.۲۵۸	۱.۲۹۰	۱.۳۲۱	۱.۳۵۱	۱.۳۸۱	۹.۵۴۷.۰۰۰
۱.۰۱۲	۱.۰۵۰	۱.۰۸۷	۱.۱۲۳	۱.۱۵۸	۱.۱۹۲	۱.۲۲۶	۱.۲۵۹	۱.۲۹۱	۱.۳۲۲	۱.۳۵۳	۹.۸۳۳.۰۰۰

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

- (۱) نرخ فعلی ارزش نیمایی معادل ۱۹۰۰۰۰ 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 تاثیر نرخ ارز در تحلیل حساسیت در نظر گرفته شده است
- (۳) میزان فروش برابر بودجه سال ۱۴۰۵ 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 ۱۴۰۵ بوده و نتایج واقعی احتمالا متفاوت از پیش بینی ها خواهد بود و تفاوت های حاصل می تواند با اهمیت باشد.

گزارش تفسیری مدیریت

دوره مالی منتهی به ۲۹ / ۱۲ / ۱۴۰۴

سایر اطلاعات جریان های نقدی به شرح زیر می باشد:

(مبالغ به میلیون ریال)

۱۴۰۳/۱۲/۳۰	۱۴۰۴/۱۲/۲۹	
		جریان های نقدی حاصل از فعالیت های عملیاتی
۱۵,۵۳۳,۶۹۲	۲۷,۸۱۳,۴۶۵	دریافت نقدی از مشتریان
(۱۲,۱۲۸,۲۷۷)	(۲۴,۲۵۰,۶۹۲)	پرداخت های نقدی به تامین کنندگان و کارکنان
۳,۴۰۵,۴۱۵	۳,۵۶۲,۷۷۳	نقد حاصل از عملیات
(۱,۵۸۰,۲۱۹)	(۳۹۴,۲۸۴)	پرداخت های نقدی بابت مالیات بر درآمد
۱,۸۲۵,۱۹۶	۳,۱۶۸,۴۹۰	جریان خالص ورود نقد حاصل از فعالیت های عملیاتی
		جریان های نقدی حاصل از فعالیت های سرمایه گذاری
(۶۶۷,۶۵۳)	(۷۸۸,۸۵۹)	پرداخت های نقدی برای خرید دارایی های ثابت مشهود
-	(۳,۸۵۰)	پرداخت های نقدی برای خرید دارایی های نامشهود
۳۰	-	دریافت های نقدی بابت فروش سرمایه گذاری های بلند مدت
(۹)		پرداخت های نقدی بابت خرید سرمایه گذاری های کوتاه مدت
۲۳	۹,۱۶۹	دریافت های نقدی حاصل از سود سهام
۱۰۸,۲۰۷	۵۵۵	دریافت های نقدی حاصل از سود سایر سرمایه گذاری ها
-	-	پرداخت های نقدی بابت خرید سرمایه گذاری های کوتاه مدت
(۵۵۹,۴۰۲)	(۷۸۲,۹۴۴)	جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت های سرمایه گذاری
۱,۲۶۵,۷۹۴	۲,۳۸۵,۵۴۶	جریان خالص ورود نقد قبل از فعالیت های تامین مالی
		جریان های نقدی حاصل از فعالیت های تامین مالی
-	۲۷,۵۹۱	دریافت های ناشی از افزایش سرمایه
۸,۸۷۵	۲۵,۹۲۶	دریافت های نقدی حاصل از فروش سهام خزانه
(۴,۷۸۵)	(۲۹,۴۷۳)	پرداخت های نقدی حاصل از خرید سهام خزانه
۷,۹۲۷,۳۶۷	۱۱,۷۷۴,۵۵۲	دریافت های نقدی حاصل از تسهیلات
(۶,۵۳۶,۴۴۲)	(۷,۶۳۰,۳۹۱)	پرداخت های نقدی بابت اصل تسهیلات
-	(۱,۴۵۴,۳۲۹)	پرداخت های نقدی بابت سود اوراق مرابحه
(۱,۵۱۵,۶۳۸)	(۷۰۱,۲۷۶)	پرداخت های نقدی بابت سود تسهیلات
(۱,۱۷۹,۳۳۴)	(۴,۸۰۰,۸۹۲)	پرداخت های نقدی بابت سود سهام
(۱,۲۹۹,۹۵۷)	(۲,۸۱۵,۸۸۳)	جریان خالص خروج نقد حاصل از فعالیت های تامین مالی
(۳۴,۱۶۳)	(۴۳۰,۳۳۷)	خالص افزایش (کاهش) در موجودی نقد
۱,۰۳۲,۷۰۲	۱,۰۶۴,۲۵۱	مانده موجودی نقد در ابتدای دوره
۶۵,۷۱۲	۲۶۷,۸۹۹	تاثیر تغییرات نرخ ارز
۱,۰۶۴,۲۵۱	۹۰۱,۸۱۳	مانده موجودی نقد در پایان دوره