

شرکت داروسازی اکسیر (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت

دوره میانی شش ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ۱۴۰۰

اکسیر
شرکت داروسازی سهامی عام



شرکت داروسازی اکسیر (سهامی عام)



دوره میانی شش ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ۱۴۰۰

فهرست مندرجات

عنوان	شماره صفحه
ماهیت کسب و کار	۴
اهداف مدیریت و راهبردهای مدیریت برای دستیابی به آن اهداف	۷
مهمترین منابع، ریسک ها	۹
نتایج عملیات و چشم اندازها	۱۱
مهمترین معیارها و شاخص های عملکرد	۱۳

در اجرای مفاد ماده ۷ دستورالعمل اجرایی افشای اطلاعات شرکتهای ثبت شده نزد سازمان بورس مصوب ۱۳۸۶/۰۵/۰۳ و اصلاحیه های مورخ ۱۳۸۸/۰۴/۰۶ ، ۱۳۸۹/۰۶/۲۷ ، ۱۳۹۶/۰۴/۲۸ و ۱۳۹۶/۰۹/۱۴ هیئت مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار، گزارش تفسیری مدیریت شرکت داروسازی اکسیر برای دوره مالی منتهی به ۱۴۰۰/۰۶/۳۱ که در تاریخ ۱۴۰۰/۰۷/۲۸ به تأیید هیئت مدیره رسیده، به شرح پیوست تقدیم می گردد. گزارش حاضر به عنوان یکی از گزارشهای هیئت مدیره مبتنی بر اطلاعات ارائه شده در صورتهای مالی بوده و اطلاعاتی در خصوص تفسیر وضعیت مالی، عملکرد مالی و جریانهای نقدی شرکت برای تشریح اهداف و راهبردهای خود جهت دستیابی به آن اهداف به عنوان مکمل و متمم صورتهای مالی ارائه می گردد.

اعضای هیئت مدیره و مدیر عامل	نام نماینده اشخاص حقوقی	سمت	اعضاء
شرکت سرمایه گذاری دارویی تامین	دکتر محمد گل محمدی فلهوری	رئیس هیئت مدیره	نشر
شرکت داروسازی ابوریحان	دکتر هاشم جابریانی	نایب رئیس هیئت مدیره	۲۰۹۸۷
شرکت دارویخش	مهندس محسن کردی	مدیر عامل و عضو هیئت مدیره	(۷)
شرکت کارخانجات دارویخش	دکتر محمد ابراهیم راعی عزآبادی	عضو هیئت مدیره	
شرکت توزیع دارویخش	ناصر اکبری	معاون مالی و اقتصادی و عضو هیئت مدیره	

۱- ماهیت کسب و کار

۱-۱- تاریخچه تأسیس شرکت

شرکت داروسازی اکسیر در ابتدا تحت عنوان "شرکت داروسازی لرستان" با مشارکت شرکت داروپخش، شرکت گسترش و سرمایه گذاری دارویی ایران و بانک صنعت و معدن در دی ماه ۱۳۶۳ تأسیس گردید. این شرکت در شهریور ۱۳۷۲ تولید آزمایشی خود را آغاز و از اول سال ۱۳۷۳ به صورت عملی فعالیت تولید خود را شروع نمود به موجب مصوبه مجمع عمومی فوق العاده ۱۳۷۷/۱۰/۲۳ نوع شرکت از سهامی خاص به سهامی عام تغییر یافت و در ۱۳۷۹/۰۳/۲۳ در سازمان بورس اوراق بهادار تهران مورد پذیرش قرار گرفت و با گسترش فعالیت های شرکت در سطوح داخلی و خارجی تغییر نام در مجمع فوق العاده مورخ ۱۳۸۱/۰۴/۰۱ مطرح و نام شرکت از داروسازی لرستان به داروسازی اکسیر مورد تأیید و تصویب قرار گرفت در حال حاضر شرکت جزء واحدهای تجاری فرعی شرکت داروپخش (شرکت فرعی شرکت سرمایه گذاری دارویی تامین) و واحد تجاری نهائی گروه سازمان تأمین اجتماعی است. مرکز اصلی شرکت در تهران و کارخانه آن در بروجرد واقع شده است.

۱-۲- موضوع فعالیت شرکت

موضوع فعالیت شرکت طبق ماده ۲ اساسنامه و سال مالی مورد گزارش احداث و بهره برداری از کارخانجات، تولید انواع داروهای انسانی، داروهای حیوانی، فرآورده های بهداشتی، آرایشی، شیرخشک، غذای کودک و صنایع جنبی به منظور تهیه، تولید، بسته بندی، توزیع، فروش، واردات و صادرات انواع اقلام فوق و مواد اولیه مربوط به آن بوده است.

۱-۳- بازارهای اصلی شرکت

بازار اصلی شرکت بازار داخلی کشور است، ضمناً شرکت داروسازی اکسیر جزء برترین شرکتهای صادر کننده دارویی کشور است که در سال مالی قبل بالغ بر ۶۸۷،۲۸۷ میلیون ریال و در دوره جاری ۴۸۹،۸۶۱ میلیون ریال صادرات داشته است و بازار هدف کشورهای اکراین، سوریه، سومالی، آذربایجان، ازبکستان، عراق و یمن است.

۴-۱- قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت

- اساسنامه
- قانون تجارت
- قانون مالیاتهای مستقیم و ارزش افزوده
- قانون کار و تأمین اجتماعی
- قوانین و مقررات بورس و اوراق بهادار
- قوانین و مقررات صادرات و واردات
- قوانین و مقررات ابلاغی از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران
- قوانین و مقررات وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی و سازمان غذا و دارو
- مصوبات مجامع عمومی سهامداران
- مصوبات هیئت مدیره
- قانون مبارزه با پولشویی
- سایر قوانین و مقررات دولتی مرتبط با کسب و کار

۵-۱- گروه محصولات ، خدمات اصلی و روش های توزیع شرکت

گروه محصولات تولیدی	واحد سنجش	ظرفیت اسمی	ظرفیت عملی در یک شیفت
بخش استریل	عدد	۷۱,۹۷۰,۰۰۰	۵۹,۰۶۰,۰۰۰
بخش جامدات	عدد	۸۱۱,۰۰۰,۰۰۰	۶۴۳,۱۰۰,۰۰۰
بخش سفالسپورین	عدد	۸۱,۳۷۵,۰۰۰	۶۵,۱۰۰,۰۰۰
بخش مایعات	عدد	۱۲,۵۰۰,۰۰۰	۱۰,۳۰۰,۰۰۰

۱-۵-۱- ظرفیت های اسمی و عملی بر مبنای یک شیفت کاری و بر اساس زمان سنجی انجام شده است.

۲-۵-۱- قیمت گذاری محصولات برای فروش داخلی توسط سازمان غذا و دارو صورت می پذیرد و فروش محصولات شرکت در داخل کشور بر اساس قراردادهای فی مابین از طریق شرکتهای توزیع داروپخش، پخش هجرت، پخش دارویی اکسیر، پخش البرز، پخش محیا دارو، پخش شفا آراد، داروسازان التیام ، پورا پخش، پخش ممتاز، سلامت پخش هستی و برگ سبز آترین است.

۶-۱- اطلاعات مدیران شرکت

اعضای هیئت مدیره و مدیر عامل	نام نماینده اشخاص حقوقی	سمت	تحصیلات	سابقه اجرایی
شرکت سرمایه گذاری داروئی تأمین	دکتر محمد گل محمدی ظهوری	رئیس هیئت مدیره	دکترای داروسازی	مدیر عامل و عضو هیئت مدیره شرکتهای پخش توزیع داروپخش، پخش رازی، رامو فارمین، پخش سها و شرکت های توزیع پوراسبز و بوته سبز مهر آیین
شرکت داروسازی ابوریحان	دکتر هاشم جاریانی	نایب رئیس هیئت مدیره	دکتری تخصصی	رئیس بیمارستان صاحب الزمان بندرعباس، رئیس شورای عالی و کفالت نظام وظیفه
شرکت داروپخش	مهندس محسن کردی	مدیرعامل و عضو هیئت مدیره	کارشناس مهندسی صنایع و کارشناس ارشد مدیریت بازرگانی	سابقه مدیریت برنامه ریزی، مهندسی صنایع، مدیر طرح و برنامه، عضو هیئت مدیره و مدیر عامل شرکت بورسی
شرکت کارخانجات داروپخش	دکتر محمد ابراهیم راعی عزآبادی	عضو هیئت مدیره	دکترای مدیریت مالی	سابقه مدیریت برنامه ریزی و سرمایه گذاری شرکت سرمایه گذاری داروئی تأمین، عضو هیات مدیره شرکتهای پولیکا نوین، نیروکالر و توزیع داروپخش
شرکت توزیع داروپخش	ناصر اکبری	معاون مالی اقتصادی و عضو هیئت مدیره	کارشناس ارشد حسابداری	عضو جامعه حسابداران رسمی ایران و ۱۵ سال سابقه حسابرسی و مالی

۱-۷- ترکیب سهامداران

ترکیب سهامداران شرکت در پایان دوره مورد گزارش به شرح جدول ذیل است:

نام سهامدار	تعداد سهام	درصد سهام
شرکت داروپخش (سهامی عام)	۶۰۴,۲۱۵,۴۴۲	۵۳,۷۱
شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تامین	۳۲۵,۲۰۵,۶۱۵	۲۸,۹۱
شرکت سهامی بیمه ایران (سهامی خاص)	۱۸,۶۸۳,۲۵۴	۱,۶۶
سایر سهامداران حقیقی و حقوقی	۱۷۶,۸۹۵,۶۸۹	۱۵,۷۲
۴۵۰ میلیون سهم ۱,۰۰۰ ریالی	۱,۱۲۵,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰

۱-۸- سرمایه شرکت و تغییرات آن

سرمایه شرکت در بدو تأسیس ۱ میلیارد ریال (شامل تعداد ۱۰۰,۰۰۰ سهم ۱۰,۰۰۰ ریالی) بوده که طی چند مرحله به ۱,۱۲۵ میلیارد ریال (شامل تعداد ۱,۱۲۵,۰۰۰,۰۰۰ سهم ۱,۰۰۰ ریالی) افزایش یافته و در ۱۴۰۰/۰۳/۲۲ در اداره ثبت شرکتها به ثبت رسیده است.

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

۲-۱- شرکت داروسازی اکسیر حداکثر ظرفیت خود را برای کسب رضایت مشتریان و ذینفعان در خصوص کیفیت محصولات با تکیه بر کارکنان و بهره‌گیری از ظرفیت‌های داخلی همواره دنبال می‌کند و در این راستا اهداف و استراتژی‌هایی برای شرکت به شرح ذیل تدوین نموده است:

- برنامه ریزی و کنترل مستمر زنجیره تامین جهت تامین به موقع مواد اولیه و اقلام بسته بندی مورد نیاز شرکت با توجه به شرایط تحریم
- تمرکز شرکت در توسعه محصولات از طریق تولید داروهای جدید با فروش و سود بالا و تلاش برای تکمیل سبد محصول مطابق استراتژی توسعه محصول شرکت.

- تولید و تأمین و عرضه به موقع محصولات با کیفیت برای نیازهای دارویی کشور
- پیگیری اقدامات اصلاحی مورد نیاز و رفع عدم انطباق ها بر اساس بازرسی های نهادهای داخلی و خارجی و فراهم کردن شرایط لازم جهت بهبود و اخذ GMP
- بازنگری و بهبود سیستم برنامه ریزی فروش و پیش بینی بازار و پایش مستمر فروش به ویژه محصولات جدید و استراتژیک در مراکز شرکتهای توزیع در جهت توسعه فروش و افزایش سهم بازار
- ایجاد مکانیزم و ساختار برای پایش مستمر و نظام مند قیمت تمام شده و برنامه ریزی برای کاهش بهای تمام شده و اخذ به موقع افزایش قیمت ها
- تدوین استراتژی های شرکت در خصوص حوزه های درمانی
- حفظ و افزایش بازارهای صادراتی بخصوص در بازارهای نوظهور
- افزایش تعداد محصولات تولید قراردادی در راستای استفاده بهینه از ظرفیت های خالی تولید
- طراحی و برنامه ریزی و اجرای پروژه های ارتقاء GMP

۲-۲- مسئولیت های اجتماعی و زیست محیطی

شرکت اکسیر، برگزیده صنعت سبز استانی از سوی سازمان حفاظت محیط زیست است و همان طور که در نتایج برداشتی جامعه در جایزه ملی کیفیت غذا و دارو اندازه گیری شده رضایت جامعه از اکسیر، ۹۳ درصد است که دست آورد نگرش مثبت شرکت در کمک به جامعه است و همچنین شرکت پیشرو در استان برای کمک های اجتماعی و خیریه در منطقه است حضور فعال در محافل علمی مربوط به حوزه های مختلف کاری شرکت، بهبود عملکرد شرکت در حوزه تولید داروهای جدید مورد نیاز بازار (داروهای که برای اولین بار در کشور تولید می شوند) حمایت ملی و گسترده مدیران ارشد و ارائه مقالات در کنفرانس های علمی مرتبط، همچنین دریافت تقدیرنامه از فرماندار بروجرد، دریافت تقدیرنامه از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی بعنوان خانه بهداشت کارگری نمونه، برگزیده یکی دیگر از مصادیق رضایت نمایندگان جامعه از فعالیتهای شرکت است.

۳-۲- امتیاز شفافیت اطلاعاتی شرکت

وضعیت رتبه بندی شرکت از لحاظ نقد شوندگی و کیفیت افشا اطلاعات در دوره مالی مورد گزارش و سال مالی قبل بر اساس ارزیابی سازمان بورس و اوراق بهادار به شرح زیر بوده است :

شرح	۱۴۰۰/۰۶/۳۱	۱۳۹۹
کیفیت افشا و اطلاع رسانی (رتبه)	۴۰	۴۰
تعداد روزهای گشایش نماد	۱۸۲	۳۵۸
تعداد روزهای معاملاتی	۱۱۶	۲۳۵

۳- مهمترین منابع و ریسکها

۳-۱- مهمترین منبع در دسترس شرکت، سرمایه انسانی متخصص و متعهد می باشد که بالاترین تاثیر را در روند رشد شرکت دارد..

۳-۲- منابع مالی

منابع مالی و نحوه تأمین آن شامل مطالبات تجاری، تسهیلات ریالی، افزایش سرمایه، اخذ اعتبار از فروشندگان است که کنترل این منابع در راستای ایجاد توازن در شرکت از طریق مدیریت منابع و مصارف برای تأمین سرمایه در گردش است که اتخاذ سیاستهای جدید در خصوص وصول مطالبات از شرکتهای پخش و اخذ اعتبار از تأمین کنندگان در بازپرداخت بدهی ها است. ضمناً در این راستا شرکت تسهیلات ریالی کم بهره را با تسهیلات فعلی جایگزین نموده است،

۳-۳- ریسکهای عمده شرکت شامل موارد ذیل است:

۳-۳-۱- ریسک نوسانات نرخ بهره ، افزایش سپرده تسهیلات و عدم پرداخت تسهیلات:

افزایش قابل توجه در نرخ هزینه های مالی و یا افزایش سپرده اخذ تسهیلات توسط بانک ها می تواند باعث کاهش سود خالص و همچنین عدم پرداخت تسهیلات از طرف بانکها باعث کاهش جریان ورودی وجه نقد و کاهش عملیات شرکت گردد چرا که قسمت قابل توجهی از سرمایه در گردش مورد نیاز شرکت از محل تسهیلات بانکی تأمین می شود.

۳-۳-۲- ریسک نوسانات نرخ ارز:

با توجه به اینکه قسمت عمده ای از خرید مواد اولیه، مواد مصرفی، قطعات یدکی و ماشین آلات، وارداتی می باشد افزایش قابل توجه نرخ ارز و یا تغییر سیاستهای تخصیص ارز به شرکتهای دارویی از نرخ رسمی به نیمایی می تواند باعث افزایش بهای تمام شده محصولات تولیدی و کاهش سود خالص شرکت می شود.

۳-۳-۳- ریسک سیاسی و قانونی:

با توجه به وارداتی بودن مواد اولیه، قطعات و لوازم یدکی، خرید ماشین آلات جدید، هرگونه شرایط محدود کننده از قبیل تحریم های بین المللی یا تغییر در قوانین و مقررات دولتی می تواند باعث کاهش فعالیت های شرکت و نهایتاً کاهش سود خالص شرکت شود.

۳-۳-۴- ریسک تجاری:

در خصوص محصولات مشابه تولید داخل بخصوص محصولات جدید که درصد بالایی واردات، توسط شرکتهای وارداتی یا وابسته به شرکتهای خارجی صورت می گیرد احتمال از دست رفتن فرصت جهت ورود به بازار یا گرفتن سهم بازار بشدت کاهش می یابد.

شرکت برای کاهش ریسک های فوق بدنبال جایگزین نمودن تسهیلات ریالی کم بهره و بدون سپرده، تولید محصولات بی رقیب و یا کم رقیب با حاشیه سود بالا، اتخاذ سیاستهای فروش در خصوص کاهش مطالبات سررسید شده از شرکتهای پخش و توسعه فروش صادراتی با کیفیت می باشد.

۳-۳-۶- روابط مهم با ذینفعان:

ذینفعان شرکت به سه گروه سهامداران، مشتریان و تامین کنندگان تقسیم می شوند. که انتظارات هریک به شرح ذیل تامین می گردد:

- سهامداران: حضور نمایندگان در جلسات هیئت مدیره و مجامع و مکاتبات اداری

- مشتریان: بالا بردن کیفیت محصولات، تنوع و تحویل به موقع، تعیین سطح سود آوری مناسب
- تامین کنندگان: تعامل دو طرفه، اعمال سیاستهای پایدار و پرداخت های به موقع طبق شرایط قرارداد

۴- نتایج عملیات و چشم اندازها

۴-۱- ترکیب فروش به شرح ذیل است:

(مبالغ به میلیون ریال)

شرح	۱۴۰۰/۰۶/۳۱	۱۳۹۹/۰۶/۳۱	۱۳۹۹
فروش محصولات داخلی	۱۰,۹۸۹,۹۸۴	۴,۵۷۴,۳۳۸	۹,۴۳۹,۶۳۱
فروش محصولات صادراتی	۴۸۹,۸۶۱	۴۳۱,۲۹۳	۶۸۷,۲۸۷
درآمد ارائه خدمات	۱۶۹,۴۲۷	۱۳۱,۵۲۰	۲۶۸,۶۶۶
جمع کل	۱۱,۶۴۹,۲۷۲	۵,۱۳۷,۱۵۱	۱۰,۳۹۵,۵۸۴

۴-۲- سهم فروش هر بخش از کل فروش

(مبالغ به میلیون ریال)

شرح	۱۴۰۰/۰۶/۳۱	۱۳۹۹/۰۶/۳۱	۱۳۹۹
بخش استریل	۸,۰۸۸,۵۰۷	۲,۲۸۷,۷۸۵	۴,۷۵۱,۸۸۴
بخش سفالسپورین ها	۱,۳۱۲,۰۵۸	۸۸۶,۳۸۹	۱,۷۵۸,۸۱۱
بخش جامدات	۱,۲۹۹,۸۲۵	۱,۲۱۰,۱۸۰	۲,۳۵۵,۸۴۷
بخش مایعات	۷۷۹,۴۵۵	۶۲۱,۲۷۷	۱,۲۶۰,۳۷۶
درآمد ارائه خدمات	۱۶۹,۴۲۷	۱۳۱,۵۲۰	۲۶۸,۶۶۶
جمع کل	۱۱,۶۴۹,۲۷۲	۵,۱۳۷,۱۵۱	۱۰,۳۹۵,۵۸۴

۴-۳- مطالبات

مطالبات شرکت طی دوره مالی مورد گزارش نسبت به سال مالی ۱۳۹۷٪ افزایش داشته است که ناشی از افزایش فروش در شش ماهه اول سال ۱۴۰۰ است.

۴-۴- موجودی مواد و کالا

موجودی مواد و کالا طی دوره مالی مورد گزارش نسبت به سال مالی قبل ۱۱ درصد افزایش یافته است. این افزایش عمدتاً به ترتیب اهمیت به شرح ذیل است:

- کاهش کالای ساخته شده به ارزش ۴۳،۵۴۱ میلیون ریال
- افزایش کالای در جریان ساخت به مبلغ ۴۵،۲۵۸ میلیون ریال
- کاهش کالای در راه به مبلغ ۲۹۹،۳۲۸ میلیون ریال
- افزایش موجودی مواد اولیه و بسته بندی به مبلغ ۶۶۶،۳۷۳ میلیون ریال

۴-۵- پیش پرداخت ها

پیش پرداخت ها طی دوره مالی مورد گزارش نسبت به سال مالی قبل ۳۵ درصد افزایش یافته است که عمدتاً ناشی از افزایش سفارشات و پیش پرداخت مواد اولیه و بسته بندی خارجی است.

۴-۶- سود سهام پرداختنی

سود سهام پرداختنی در دوره مالی مورد گزارش نسبت به سال مالی قبل افزایش یافته است که علت این امر مصوب نمودن سود سهام سال ۱۳۹۹ است.

۴-۷- تسهیلات مالی

مانده تسهیلات پرداختنی در دوره مالی مورد گزارش نسبت به سال مالی قبل ۵۳ درصد افزایش یافته است که مربوط به دریافت تسهیلات از بانک صادرات، ملت و ملی جهت انجام خرید های شش ماهه اول سال ۱۴۰۰ بوده است.

۵- مهمترین معیارها و شاخص های عملکرد

صورت سود و زیان

(مبالغ به میلیون ریال)

شرح	۱۴۰۰/۰۶/۳۱	۱۳۹۹/۰۶/۳۱	۱۳۹۹
درآمدهای عملیاتی	۱۱,۶۴۹,۲۷۲	۵,۱۳۷,۱۵۱	۱۰,۳۹۵,۵۸۴
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۵,۰۹۶,۹۶۷)	(۲,۴۹۹,۶۱۹)	(۵,۰۱۶,۱۹۹)
سود ناخالص	۶,۵۵۲,۳۰۵	۲,۶۳۷,۵۳۲	۵,۳۷۹,۳۸۵
هزینه های فروش، اداری و عمومی	(۳۹۲,۷۴۵)	(۱۹۲,۷۶۱)	(۴۰۳,۹۲۹)
سایر درآمدها	۶,۴۸۷	۵,۲۷۱	۱۲,۲۶۶
سایر هزینه ها	(۳۰,۵۴۳)	(۲۴,۷۱۴)	(۲۹,۵۲۷)
سود عملیاتی	۶,۱۳۵,۵۰۴	۲,۴۲۵,۳۲۸	۴,۹۵۸,۱۹۵
هزینه های مالی	(۳۷۰,۰۵۱)	(۲۳۳,۷۰۷)	(۵۳۱,۵۶۸)
سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی	۳۱,۶۲۶	۱۴۷,۶۸۸	۱۹۱,۱۲۹
سود قبل از کسر مالیات	۵,۷۹۷,۰۷۹	۲,۳۳۹,۳۰۹	۴,۶۱۷,۷۵۶
هزینه مالیات بر درآمد	(۱,۲۴۳,۹۳۶)	(۵۱۸,۸۱۸)	(۶۴۲,۱۸۹)
سود خالص	۴,۵۵۳,۱۴۳	۱,۸۲۰,۴۹۱	۳,۹۷۵,۵۶۷
سود پایه هرسهم - ریال	۴,۰۴۷	۴,۰۴۶	۸,۸۳۵

۵-۱- درآمدهای عملیاتی

درآمد عملیاتی نسبت به دوره مشابه سال مالی قبل ۱۲۷ درصد افزایش یافته است که ناشی از بهینه سازی سبد محصولات، تولید به هنگام، افزایش بهره وری، مدیریت و برنامه ریزی زنجیره تامین و کشش بازار و همچنین تولید و فروش محصول رم دسیویر است.

۵-۲- بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی

نسبت بهای تمام شده به درآمد عملیاتی نسبت به دوره مشابه سال مالی قبل ۵ درصد کاهش داشته است که ناشی از کنترل هزینه های تولید، تولید محصولات جدید، بهینه سازی سبد فروش محصولات شرکت و افزایش بهره وری است.

۳-۵- هزینه های فروش، اداری و عمومی

هزینه های فروش، اداری و عمومی نسبت به دوره مشابه سال مالی قبل ۱۰۴ درصد افزایش یافته است که با توجه به افزایش ۱۲۷ درصدی فروش نسبت به دوره مشابه سال مالی قبل، عمدتاً ناشی از افزایش هزینه های مربوط به کمیسیون فروش پرداختی به شرکتهای توزیع در راستای افزایش درآمدهای عملیاتی و افزایش حقوق و مزایای کارکنان طبق قوانین کار و امور اجتماعی در سال ۱۴۰۰ است.

۴-۵- سایر اقلام عملیاتی

سایر اقلام عملیاتی طی دوره مالی مورد گزارش عمدتاً مربوطه به سود تسعیر دارایی ها و بدهی های ارزی عملیاتی است.

۵-۵- هزینه های مالی:

هزینه های مالی نسبت به دوره مشابه سال مالی قبل ۵۸ درصد افزایش یافته است که ناشی از دریافت تسهیلات جدید جهت تامین نقدینگی برای خرید مواد اولیه و بسته بندی با توجه به افزایش درآمدهای عملیاتی و پیش پرداختهای خارجی می باشد.

۶-۵- سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی

سایر درآمدهای غیر عملیاتی طی دوره مالی مورد گزارش عمدتاً مربوطه به سود تسعیر صندوق و بانک ها و درآمد ناشی از سرمایه گذاری در سایر شرکت ها است.