

کارگزاری بورس بیمه ایران

Bourse Bimeh Iran Brokerage Co.



آبان ماه ۱۴۰۲

تیم تحلیل کارگزاری بورس بیمه ایران

بررسی شرکت‌های توزیع و پخش دارو

فهرست

صنعت توزیع و پخش دارو	۴
معرفی شرکت‌ها و برآورد سود	۱۴
جمع‌بندی	۳۸

لازم به توضیح است گزارش‌ها و تحلیل‌های منتشر شده توسط این کارگزاری، به هیچ عنوان توصیه به خرید و فروش و یا نگهداری اوراق بهادار نمی‌باشد.



چکیده تحلیلی

صنعت توزیع محصولات دارویی به عنوان بخشی از گروه محصولات دارویی در بورس شناخته می‌شوند. توزیع‌کنندگان دارویی واسطی بین تولیدکنندگان و فروشندگان این گروه هستند، در واقع تمام محصولات دارویی اعم از وارداتی و تولید داخلی، می‌بایست توسط شرکت‌های پخش توزیع گردند.

در این بولتن به بررسی موارد زیر پرداخته شده است:

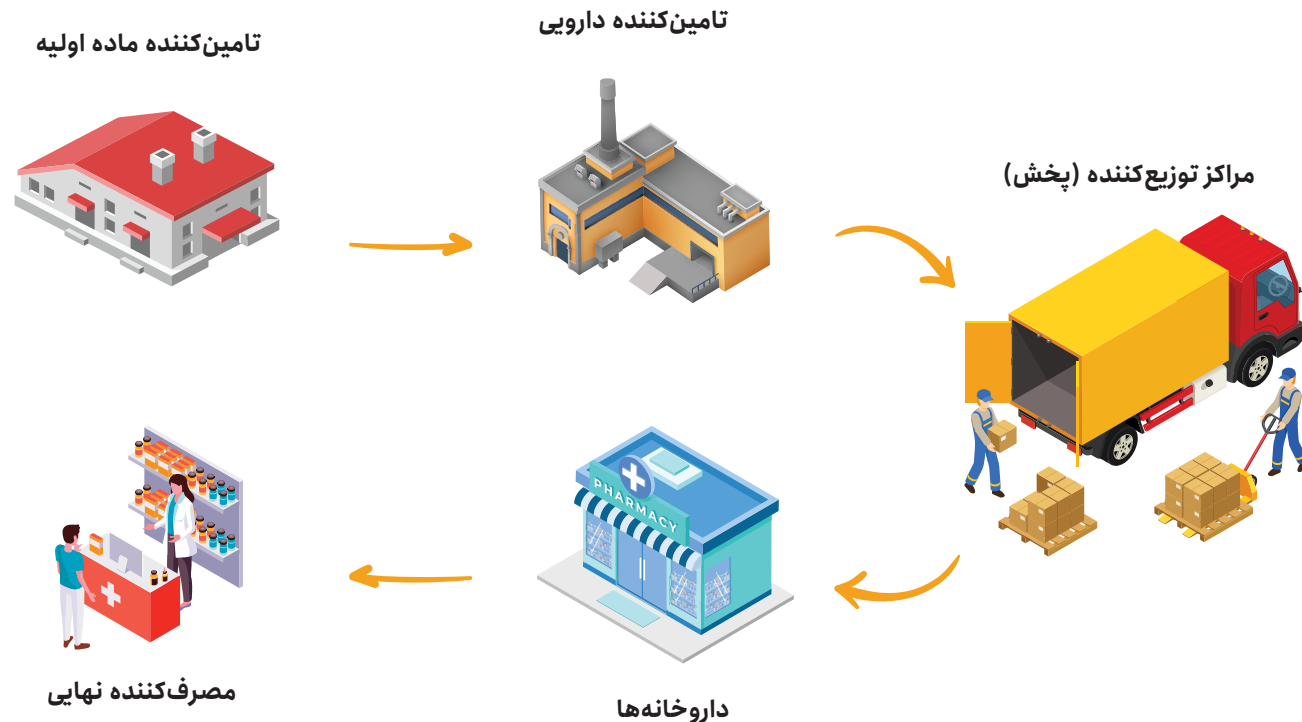
خلاصه ای از زنجیره صنعت توزیع دارو، نحوه قیمت‌گذاری، شرایط و ضوابط مصوب سازمان، تاثیر چالش‌ها و ریسک‌های پیش رو بر روی حاشیه سود این صنعت، بررسی روند فروش محصولات دارویی، سهم از بازار شرکت‌های توزیع‌کننده، معرفی و بررسی چهار شرکت بزرگ توزیع‌کننده که عمده‌ی سبد آن‌ها محصولات دارویی هستند، برآورد سودکارشناسی و در انتها به جمع‌بندی نکات مطرح شده پرداخته شده است.

همان‌طور که در ادامه به تفصیل بیان خواهد شد، به دلیل عدم به روزرسانی دستورات عمل قیمت‌گذاری دارو از فروردین ۱۴۰۰ و افزایش چند برابری قیمت داروها بعد از طرح دارویار، حاشیه سود شرکت‌های پخش افت چشمگیری داشتند و از آن جا که این شرکت‌ها حاشیه سود پایینی دارند، این کاهش حاشیه موجب کاهش چشمگیری در سودآوری آن‌ها شده است که اثر آن در قیمت سهامشان نیز مشهود می‌باشد. در حال حاضر به نظر می‌رسد تاثیر افت حاشیه در قیمت سهام شرکت‌های پخش لحاظ شده و در صورت تغییر دستورات عمل انتظار رشد قیمتی قابل توجهی از این صنعت خواهیم داشت.



A network diagram consisting of several blue nodes (small spheres) connected by thin blue lines. The nodes are arranged in a roughly circular pattern, with one central node connected to several others. The lines are thin and the overall appearance is that of a digital or physical network.

صنعت توزیع و پخش دارو



زنجیره تامین دارو:

در ابتدای زنجیره تامین کنندگان ماده اولیه دارویی قرار دارند که شرکت‌های تولیدکننده دارویی بخشی از این مواد را از خارج و بخشی را از داخل کشور تهیه می‌کنند. حدود ۸۰ درصد از داروهای کشور توسط تامین کنندگان داخلی تولید می‌شود و مابقی از خارج از کشور وارد می‌شوند. همان‌طور که در مقدمه نیز گفته شد، تمامی داروهایی که توسط تولیدکنندگان داخلی و واردکنندگان تهیه شده می‌بایست توسط شرکت‌های پخش در سراسر کشور توزیع گردند. مشتری شرکت‌های توزیع کننده، داروخانه‌ها، بیمارستان‌ها و دانشگاه‌های علوم پزشکی هستند و در انتهای این زنجیره، داروها به دست مصرف کننده نهایی می‌رسند.



نکات کلان

نحوه قیمت‌گذاری در این صنعت به صورت دستوری توسط سازمان غذا و دارو انجام می‌گردد، بدین‌گونه که سازمان نرخ محصولات دارویی را در سه بخش زیر تعیین می‌کند:

۱) قیمت فروش تامین‌کننده به توزیع‌کننده (قیمت فروش واردکننده یا تولیدکننده داخلی دارو به شرکت‌های پخش)

۲) قیمت فروش توزیع‌کننده به خرده فروش (قیمت فروش توزیع‌کننده به داروخانه یا بیمارستان)

۳) قیمت خرده فروش به مصرف‌کننده نهایی

نحوه قیمت‌گذاری داروها عموماً به صورت Cost Plus انجام می‌گیرد. میزان حاشیه سود داروها بر این اساس که برنداصلی، ژنریک و یا برند ژنریک باشند، متفاوت است. در خصوص حاشیه سود شرکت‌های پخش و داروخانه‌ها در جدول صفحه بعد توضیح داده شده است.

توضیحات:

داروی برند اصلی: دارویی که برای اولین بار مجوز مصرف در بازارهای دارویی معتبر جهان و یا ایران دریافت کرده است و دارای حق ثبت مالکیت معنوی (پتنت) بوده و با نام اختصاصی ثبت، تولید و عرضه می‌شود.

داروی ژنریک: دارویی که دارای ماده موثره، اثربخشی و ایمنی یکسان با داروی برند اصلی و با قابلیت جایگزینی آن دارو است که از سازمان پروانه دریافت کرده است.

داروی برند ژنریک: دارو ژنریکی است که با نام اختصاصی به بازار عرضه می‌شود.



نکات کلان

سازمان غذا و دارو حاشیه سود ناخالص شرکت‌های پخش و داروخانه‌ها را به ۶ دسته‌ی کلی براساس قیمت فروش تامین‌کنندگان دارو به پخش‌ها، تقسیم کرده است. این حاشیه سودها بر اساس شرایط مختلف طبق تبصره‌های مشخص شده که به صورت خلاصه در صفحه بعد توضیح داده شده است، قابل تغییر هستند.

جدول ذیل آخرین دستورالعمل از سوی سازمان برای تعیین مارجین شرکت‌های پخش و داروخانه‌هاست که در فروردین سال ۱۴۰۰ ابلاغ شده است. از این تاریخ به بعد با وجود طرح دارویار و حذف دلار ۴۲۰۰ تومانی و تغییرات چشمگیر در قیمت داروها، دسته‌بندی قیمت این جدول تغییری نکرده است در صورتی که در سال‌های گذشته، معمولاً به صورت سالانه این جدول به روزرسانی شده است. طبق دسته‌بندی صورت گرفته، هرچه قیمت دارو افزایش پیدا کند، مارجین آن کاهش پیدا می‌کند، به همین علت افت مارجین در شرکت‌های پخش و داروخانه‌ها قابل مشاهده است.

درصد اضافه بها (داروهای وارداتی بدون مشابه تولید داخل)		درصد اضافه بها (داروهای وارداتی مشابه تولید داخل)		درصد اضافه بها (داروهای تولید داخل)		محدوده قیمت فروش به پخش یک واحد دارو (ریال)	سطح قیمتی
داروخانه	توزیع‌کننده	داروخانه	توزیع‌کننده	داروخانه	توزیع‌کننده		
۲۲	۱۲	۱۴	۸	۲۶	۱۵	۱۰،۰۰۰ تا	۱
۲۰	۱۱	۱۲	۷	۲۵	۱۴	۱۰،۰۰۰ تا ۵۰،۰۰۰	۲
۱۸	۱۰	۱۰	۶	۲۴	۱۳	۵۰،۰۰۰ تا ۲۰۰،۰۰۰	۳
۱۴	۸	۸	۵	۱۸	۱۱	۲۰۰،۰۰۰ تا ۶۵۰،۰۰۰	۴
۱۲	۵	۶	۴	۱۴	۸	۶۵۰،۰۰۰ تا ۴،۵۰۰،۰۰۰	۵
۸	۴	۶	۴	۱۰	۶	بیشتر از ۴،۵۰۰،۰۰۰	۶



آخرین ضوابط و تبصره‌های تصویب شده (در فروردین ماه ۱۴۰۰)

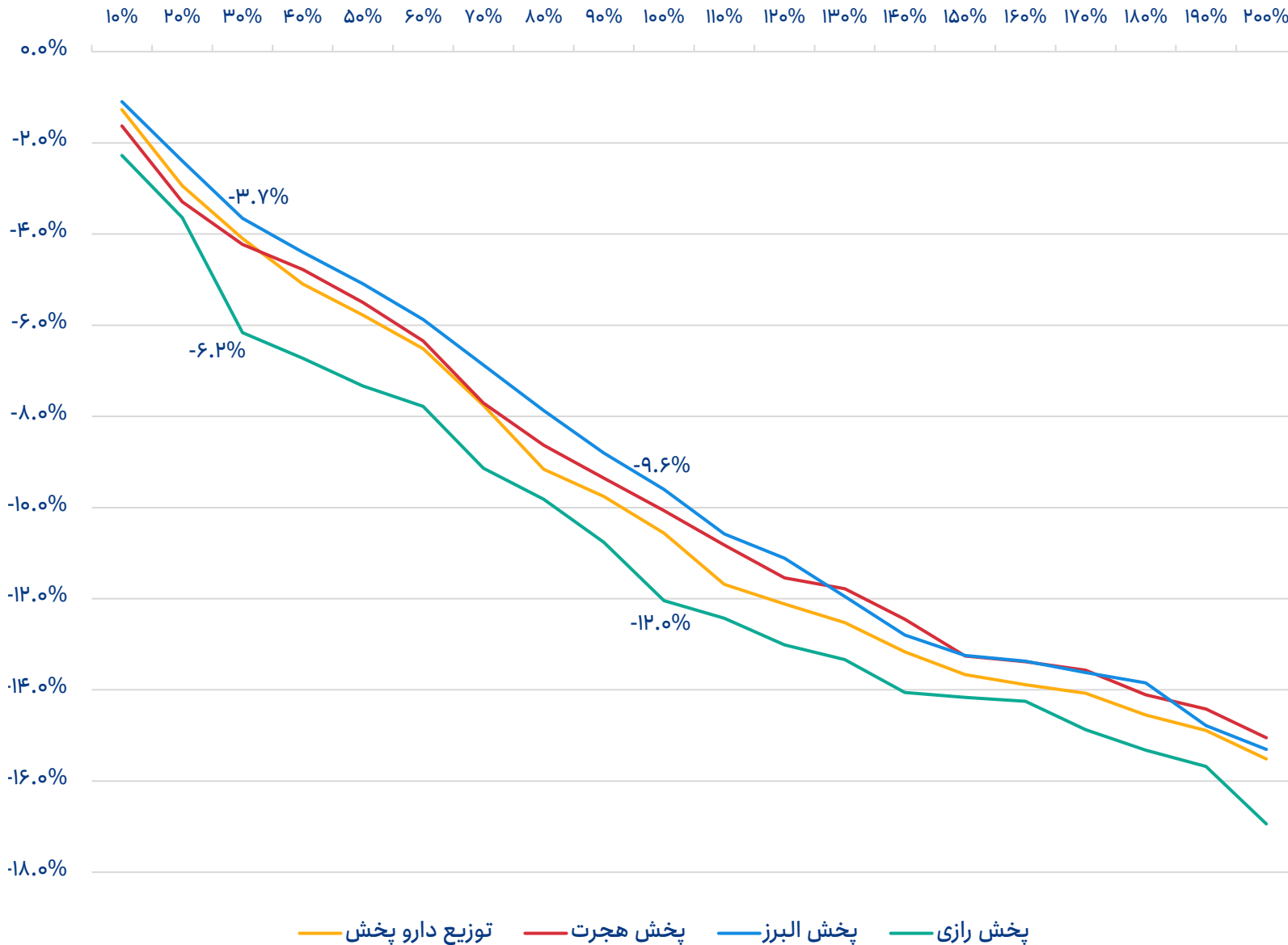
درصد اضافه‌بها شرکت پخش و داروخانه در مورد داروهای بیماران خاص بر حسب مورد در کمیسیون قابل تغییر است. برای داروهای یخچالی محلول‌های تزریقی با حجم بیشتر از ۵۰۰ میلی لیتر و داروهای نارکوتیک در هر سطح قیمتی، درصد اضافه‌بهای پخش و داروخانه ۲٪ بیشتر، تا سقف ۱۵٪ محاسبه خواهد شد.

درصد اضافه‌بهای داروهایی که به صورت قراردادی در خارج از کشور تولید می‌شوند نیز مشابه داروهای وارداتی محاسبه خواهد شد. در صورت تغییرات قیمت فروش دارو به توزیع‌کننده بیشتر از ۳۰٪ در طول یک سال، اضافه‌بهای تعیین شده قابل بازبینی و اصلاح در کمیسیون قانونی قیمت‌گذاری خواهد بود.

قیمت واکسن‌ها و داروهای وارداتی مورد نیاز معاونت بهداشتی بعد از اضافه شدن عوارض قانونی پرداخت شده توسط تامین‌کننده برای موارد مصوب کمیسیون قانونی با احتساب ۵ تا ۷ درصد حاشیه سود محاسبه می‌شود.

در خصوص محصولات که تولید آن‌ها موجب ارزیابی سالانه به میزان ۵۰٪ در کشور می‌گردد، کلیه درصدهای تخصیصی به محصولات بر اساس جدول تعیین قیمت داروها تا سقف ۱۰٪ و برای محصولات دانش‌بنیان تا سقف ۲۰٪ افزایش می‌یابد.

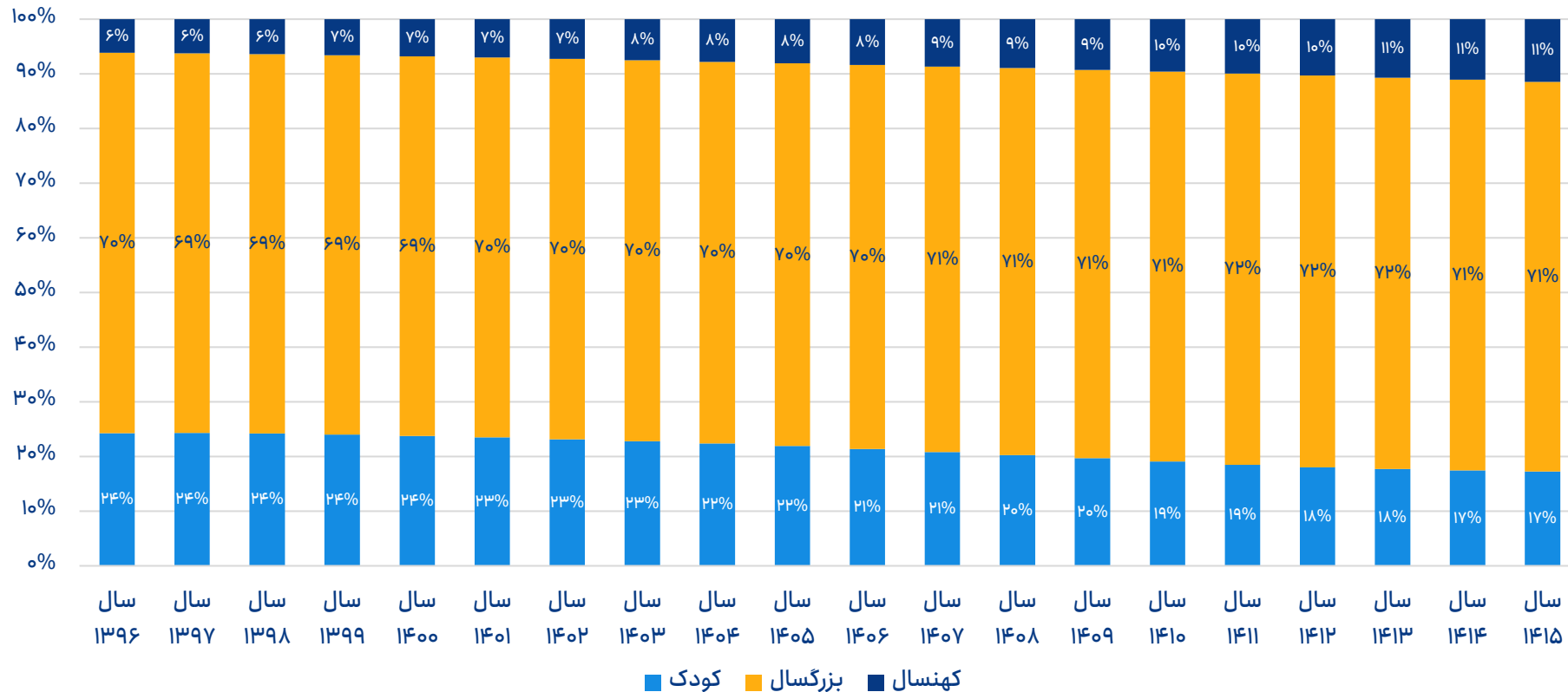
در صورت به کار بردن مواد موثره با کیفیت بالاتر از استاندار تعیین شده در تولید داروهای برند ژنریک با ارائه دلایل منطقی در جهت بهبود اثربخشی دارو و بعد از ارائه مستندات و اخذ تاییدیه، درصدهای تخصیصی به داروها تا سقف ۵٪ افزایش می‌یابد.



در این نمودار به بررسی روند افت حاشیه سود شرکت‌های پخش با افزایش قیمت داروها، در صورت تغییر ندادن سطح قیمتی جدول فوق‌الذکر از سوی سازمان پرداخته شده است. به این صورت که اگر ۳۰٪ قیمت داروها نسبت به سال قبل به طور کلی افزایش پیدا کند، از ۳٫۷٪ تا ۶٫۲٪ افت حاشیه سود ناخالص برای شرکت‌های پخش را شاهد خواهیم بود. بدیهی است در چند سال گذشته با رشد قیمت دارو حاشیه ناخالص شرکت‌های پخش به صورت قابل ملاحظه‌ای افت داشته‌اند و حاشیه‌های فعلی پایدار می‌باشند.



ترکیب سنی جمعیت ایران

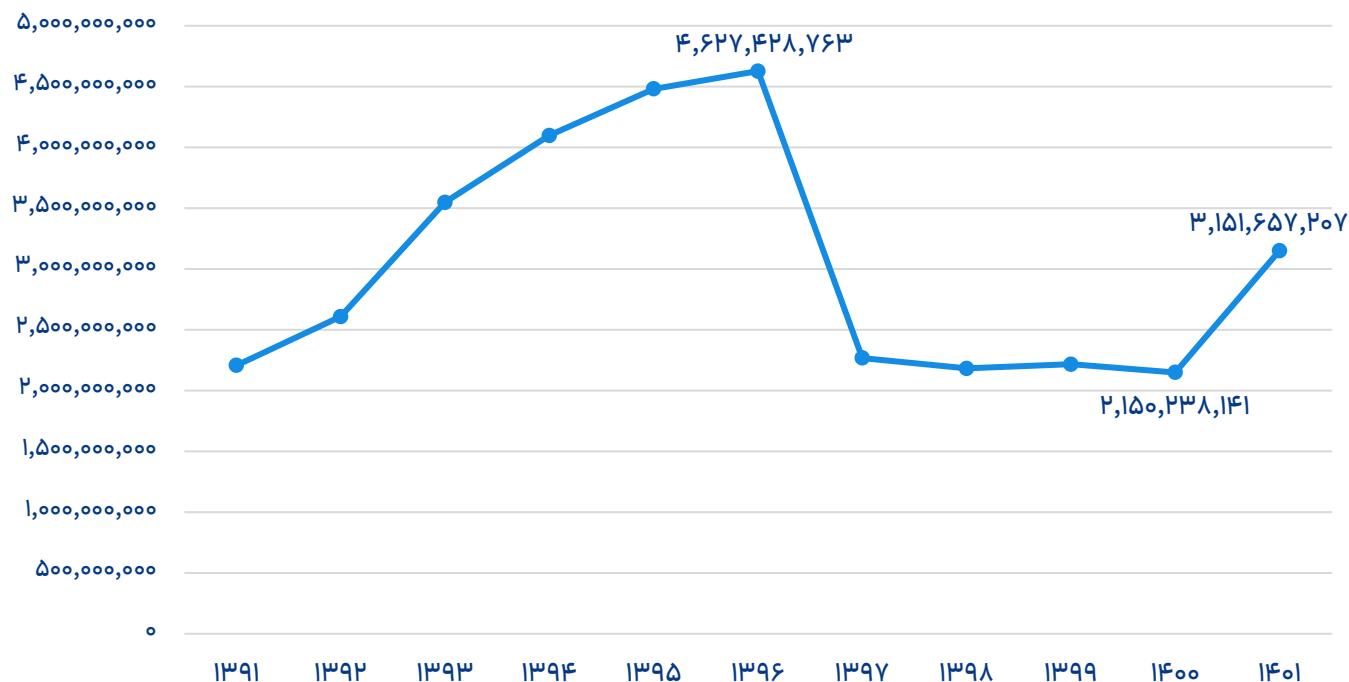


همان‌طور که در نمودار فوق قابل مشاهده است، روند رشد جمعیت کشور طی سال‌های اخیر نزولی بوده در حالی که جمعیت کهنسالی رو به افزایش است. از این رو نیاز به مصرف دارو افزایشی خواهد بود. از آنجایی که تمام داروهای تولیدی و یا وارداتی باید توسط شرکت‌های پخش توزیع گردند، در نتیجه روند فروش شرکت‌های پخش صعودی خواهد بود.



مبلغ فروش دلاری

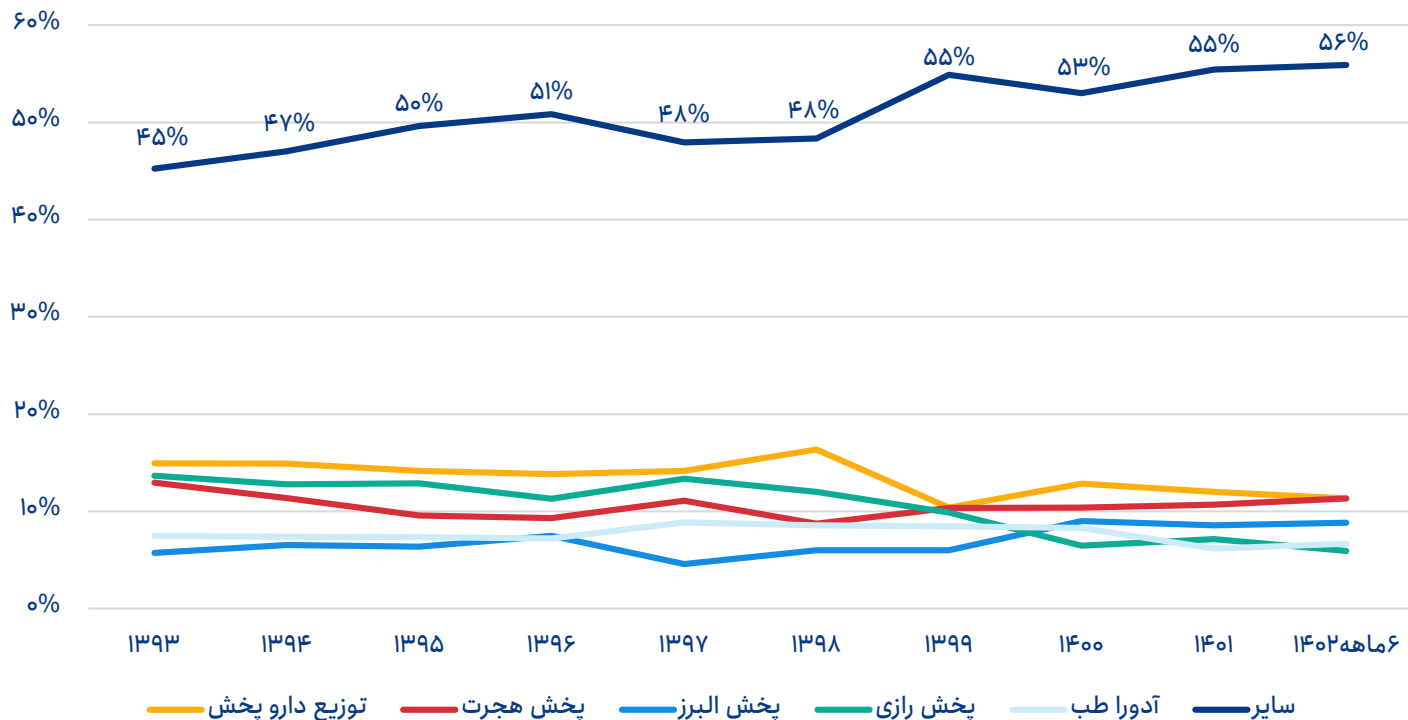
مبلغ فروش دلاری دارو (دلار آزاد)



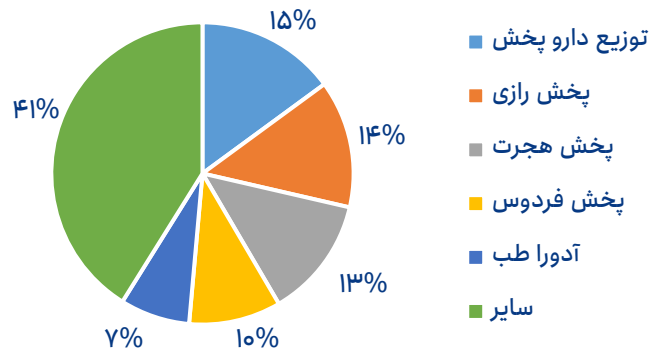
ارزش بازار دلاری صنعت دارو (فروش تامین کننده به پخش ها بر اساس قیمت دلار بازار آزاد) از سال ۱۳۹۳ و با اجرای طرح تحول نظام سلامت مصرف دارو در کشور روند صعودی به خود گرفت و از حدود ۳,۵ میلیارد دلار به حدود ۴,۵ میلیارد دلار در سال ۱۳۹۶ رسید. در سال ۱۳۹۷ با تثبیت قیمت دلار در قیمت ۴۲۰۰ تومان، ارزش دلاری صنعت دارو تا اوایل سال ۱۴۰۱ تثبیت شد، بعد از آن با اجرای طرح دارویار در مرداد ماه ۱۴۰۱ مجدداً روند صعودی به خود گرفت.



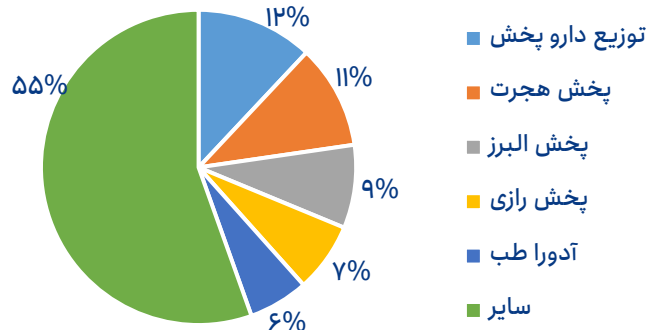
سهم از بازار



سال ۱۳۹۳



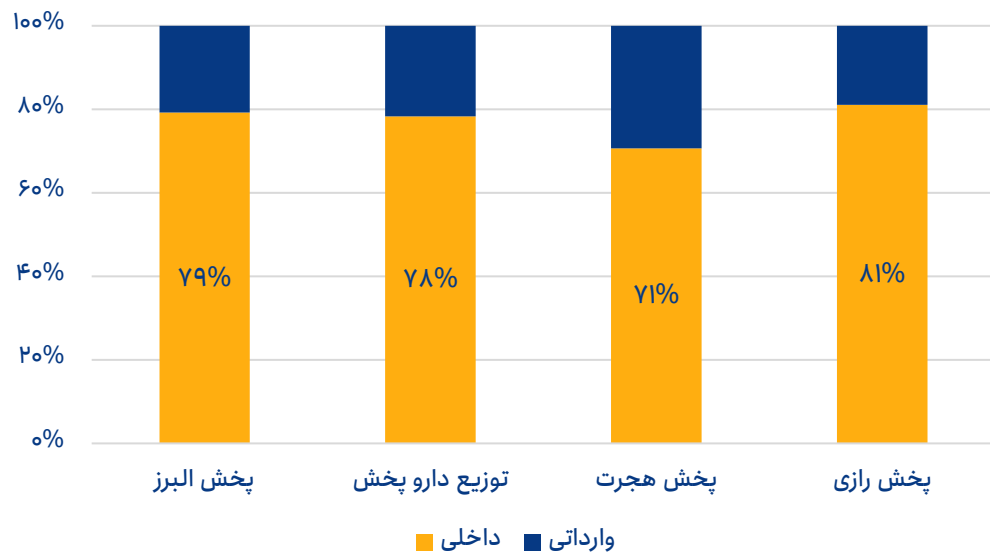
سال ۱۴۰۱



در این قسمت سهم از بازار ۵ شرکت اصلی از سال ۹۳ بر اساس آمارنامه بررسی شده است. همان‌طور که قابل مشاهده است، در طی این سال‌ها حدود ۵۰٪ از بازار پخش داروها را ۵ شرکت اشاره شده برعهده داشتند. در این بین آدورا طب شرکتی خصوصی بوده که عمده‌ی محصولات داروسازی عبیدی توسط این پخش توزیع می‌گردد. در قسمت سایر، به غیر از پخش قاسم که حدود ۱۵٪ از سبد محصولاتش را گروه محصولات دارویی تشکیل می‌دهد، مابقی پخش‌های خصوصی و غیربورسی بوده که تعداد آن‌ها از ۳۴ پخش در سال ۹۳ به حدود ۱۰۰ پخش تا کنون رسیده است. بسیاری از این پخش‌ها از لحاظ مقیاس فروش بسیار کوچک هستند. نکته‌ی قابل توجه در نمودار سال ۱۳۹۳ پخش البرز است که در جایگاه ششم با ۶٪ سهم از بازار حضور داشته در صورتی که در سال ۱۴۰۱ در جایگاه سوم با ۹٪ سهم از بازار ظاهر شده است.

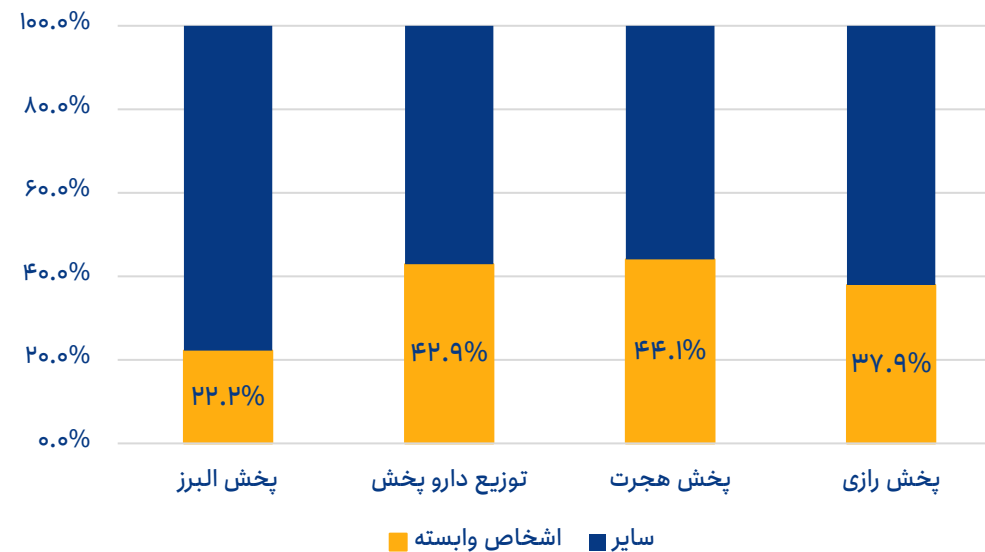


درصد خرید از تامین‌کنندگان داخلی و خارجی (سال ۱۴۰۱)



به طور میانگین حدود ۸۰٪ از محصولات دارویی که چهار پخش اشاره شده در سال ۱۴۰۱ خریداری کردند، از تامین‌کنندگان داخل کشور بوده و بقیه محصولات کالاهای وارداتی می‌باشند.

خرید از تامین‌کنندگان بر اساس آمارنامه (سال ۱۴۰۱)



در سال ۱۴۰۱ چهار شرکت پخش اشاره شده کمتر از نصف سبد محصولاتشان را از اشخاص وابسته خریداری کرده‌اند. در این بین پخش هجرت و توزیع داروپخش بیشترین مراودات را با شرکت‌های هم‌گروه خود داشته‌اند.

معرفی شرکتها و برآورد سود





مفروضات کلان تحلیل

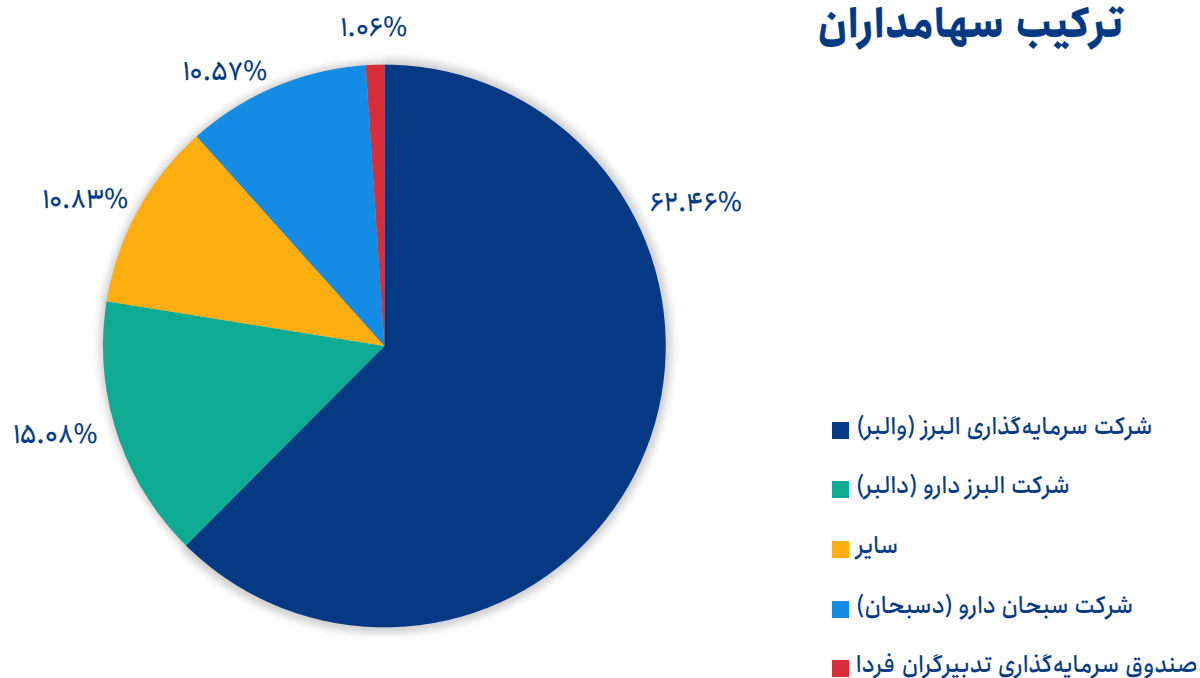
نسبت هزینه عمومی به فروش ۱۴۰۳ و ۱۴۰۲	نسبت هزینه مالی به فروش ۱۴۰۳ و ۱۴۰۲	حاشیه سود ۱۴۰۳	حاشیه سود ۱۴۰۲	نام شرکت
۵٫۵٪	۱٫۲٪	۱۰٫۵٪	۱۰٪	پخش البرز
۵٪	۲٫۵٪	۱۱٪	۱۰٪	توزیع داروپخش
۴٫۵٪	۱٪	۱۱٪	۱۰٫۵٪	پخش هجرت
۶٫۵٪	۲٪	۱۱٫۵٪	۱۱٪	پخش رازی



شرکت پخش البرز (پخش)

شرکت پخش البرز در سال ۱۳۵۳ تاسیس و در سال ۱۳۹۱ به سهامی عام تبدیل شده است. این شرکت که وابسته به شرکت سرمایه‌گذاری البرز می‌باشد، یکی از قدیمی‌ترین شرکت‌های توزیع‌کننده کالا و نیز اولین شرکت پخش پذیرفته شده در بورس کشور می‌باشد. در حال حاضر این شرکت جزء واحدهای تجاری فرعی گروه سرمایه‌گذاری البرز و واحد تجاری نهایی گروه، شرکت گروه دارویی برکت می‌باشد. این شرکت دارای ۲۵ مرکز پخش فعال است که در حدود ۱۴۴۵ نفر در آن مشغول به فعالیت هستند.

ترکیب سهامداران





کارشناسی ۱۴۰۳	کارشناسی ۱۴۰۲	۶ ماهه ۱۴۰۲	۱۴۰۱	۱۴۰۰	۱۳۹۹	صورت سود و زیان (پخش)
۲۷۴,۵۶۰,۰۰۰	۲۱۱,۴۳۲,۵۰۰	۹۸,۹۷۴,۷۶۰	۱۴۶,۶۷۴,۹۵۸	۷۷,۹۱۸,۹۷۸	۴۳,۳۸۶,۵۲۴	درآمد ارائه خدمات
(۲۴۵,۷۳۱,۲۰۰)	(۱۹۰,۲۸۹,۲۵۰)	(۸۸,۹۲۲,۷۰۵)	(۱۲۹,۸۴۸,۶۰۳)	(۶۸,۱۳۶,۵۲۳)	(۳۷,۹۳۷,۳۱۹)	هزینه ارائه خدمات
۲۸,۸۲۸,۸۰۰	۲۱,۱۴۳,۲۵۰	۱۰,۰۵۲,۰۵۵	۱۶,۸۲۶,۳۵۵	۹,۷۸۲,۴۵۵	۵,۴۴۹,۲۰۵	سود (زیان) ناخالص
(۱۵,۱۰۰,۸۰۰)	(۱۱,۶۲۸,۷۸۸)	(۵,۰۸۵,۰۳۱)	(۷,۹۹۳,۸۶۴)	(۴,۶۷۱,۵۵۷)	(۲,۷۰۷,۹۵۵)	هزینه های عمومی، اداری و تشکیلاتی
(۳۶۸,۵۹۷)	(۲۸۵,۴۳۴)	۰	(۳۵۰,۰۰۰)	(۵۰,۸۵۰)	(۷۵,۳۰۷)	خالص سایر درآمدها (هزینه ها) ی عملیاتی
۱۳,۳۵۹,۴۰۳	۹,۲۲۹,۰۲۹	۴,۹۶۷,۰۲۴	۸,۴۸۲,۴۹۱	۵,۰۶۰,۰۴۸	۲,۶۶۵,۹۴۳	سود (زیان) عملیاتی
(۳,۲۹۴,۷۲۰)	(۲,۵۳۷,۱۹۰)	(۱,۱۲۸,۶۷۵)	(۱,۴۹۹,۰۶۱)	(۱,۱۰۱,۵۰۴)	(۷۶۱,۳۴۵)	هزینه های مالی
۱۵۰,۹۴۰	۱۵۰,۹۴۰	-	۵۱,۱۲۹	۱,۰۵۱,۱۶۷	۱۹۲,۹۷۵	خالص سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی
۱۰,۲۱۵,۶۲۳	۶,۸۴۲,۷۷۹	۳,۹۱۶,۰۳۹	۷,۰۳۴,۵۵۹	۵,۰۰۹,۷۱۱	۲,۰۹۷,۵۷۳	سود (زیان) خالص عملیات
(۱,۵۸۱,۱۸۸)	(۶۱۱,۸۷۹)	(۸۰۲,۲۰۰)	(۱,۲۸۵,۶۸۱)	(۷۸۳,۸۴۷)	(۳۵۷,۷۳۰)	مالیات
۸,۶۳۴,۴۳۵	۶,۲۳۰,۸۹۹	۳,۱۱۳,۸۳۹	۵,۷۴۸,۸۷۸	۴,۲۲۵,۸۶۴	۱,۷۳۹,۸۴۳	سود (زیان) خالص
۲,۲۷۲	۱,۶۴۰	۱,۲۹۷	۲,۳۹۵	۳,۰۱۸	۱,۸۳۱	سود هر سهم پس از کسر مالیات
۳,۸۰۰,۰۰۰	۳,۸۰۰,۰۰۰	۲,۴۰۰,۰۰۰	۲,۴۰۰,۰۰۰	۱,۴۰۰,۰۰۰	۹۵۰,۰۰۰	سرمایه
۲,۲۷۲	۱,۶۴۰	۸۱۹	۱,۵۱۳	۱,۱۱۲	۴۵۸	سود هر سهم بر اساس آخرین سرمایه

مفروضات

حاشیه سود ناخالص ۱۴۰۲: ۱۰٪

حاشیه سود ناخالص ۱۴۰۳: ۵٫۵٪

هزینه مالی به فروش ۱۴۰۲ و ۱۴۰۳: ۱٫۲٪

هزینه عمومی به فروش ۱۴۰۲ و ۱۴۰۳: ۵٫۵٪

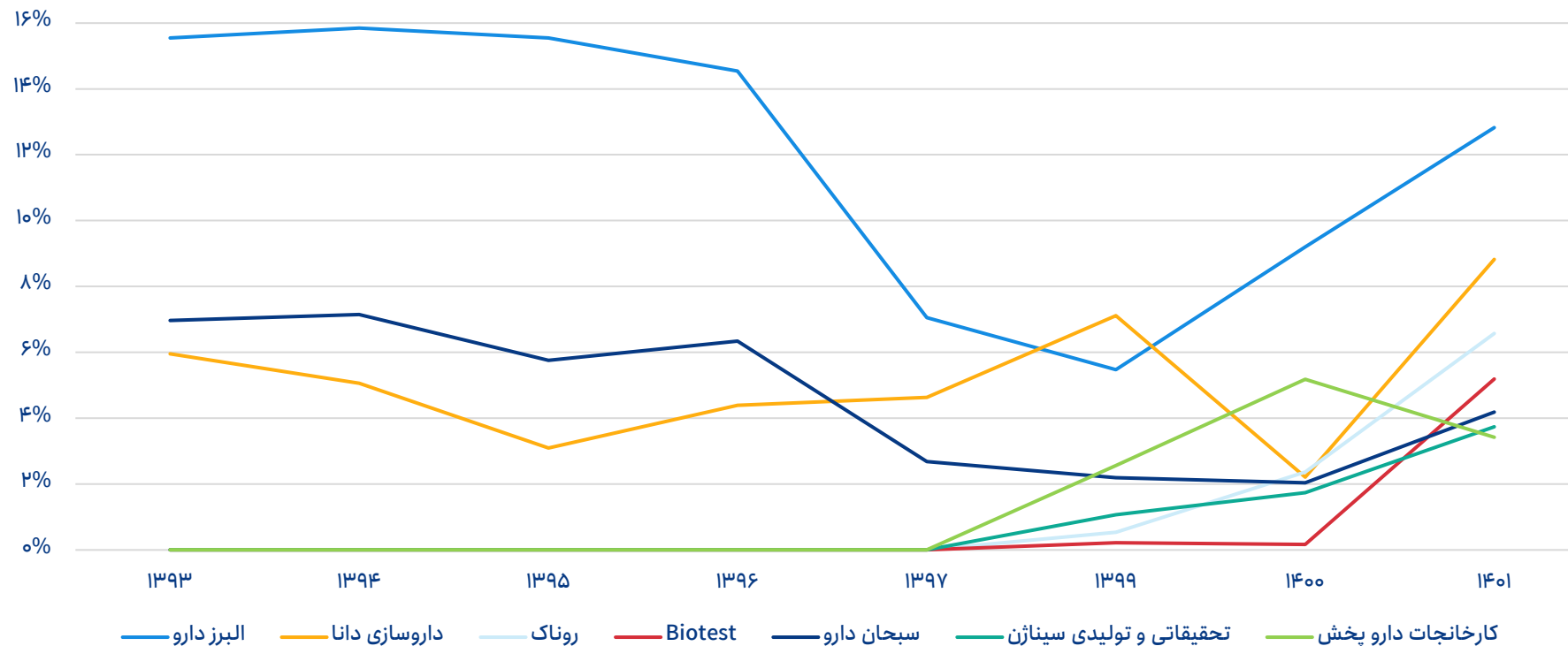


تحلیل حساسیت پخش ۱۴۰۳					
مبلغ فروش (با کسر تخفیف)					
۳۰۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۹۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۷۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۶۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۴۵,۰۰۰,۰۰۰	
۱,۷۹۴	۱,۶۹۱	۱,۵۹۰	۱,۵۱۰	۱,۴۳۰	%۹,۵
۲,۱۵۹	۲,۰۳۴	۱,۹۳۵	۱,۸۱۵	۱,۶۹۷	%۱۰,۰
۲,۵۴۰	۲,۳۹۳	۲,۲۷۶	۲,۱۳۳	۱,۹۹۳	%۱۰,۵
۲,۹۳۸	۲,۷۹۹	۲,۶۳۰	۲,۴۶۵	۲,۳۰۳	%۱۱,۰
۳,۳۸۹	۳,۱۹۲	۳,۰۰۰	۲,۸۱۱	۲,۶۲۵	%۱۱,۵
					حاشیه سود
					ناخالص

تحلیل حساسیت پخش ۱۴۰۳					
مبلغ فروش (با کسر تخفیف)					
۳۰۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۹۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۷۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۶۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۴۵,۰۰۰,۰۰۰	
۸,۵	۹,۰	۹,۶	۱۰,۱	۱۰,۷	%۹,۵
۷,۱	۷,۵	۷,۹	۸,۴	۹,۰	%۱۰,۰
۶,۰	۶,۴	۶,۷	۷,۲	۷,۷	%۱۰,۵
۵,۲	۵,۵	۵,۸	۶,۲	۶,۶	%۱۱,۰
۴,۵	۴,۸	۵,۱	۵,۴	۵,۸	%۱۱,۵
					حاشیه سود
					ناخالص



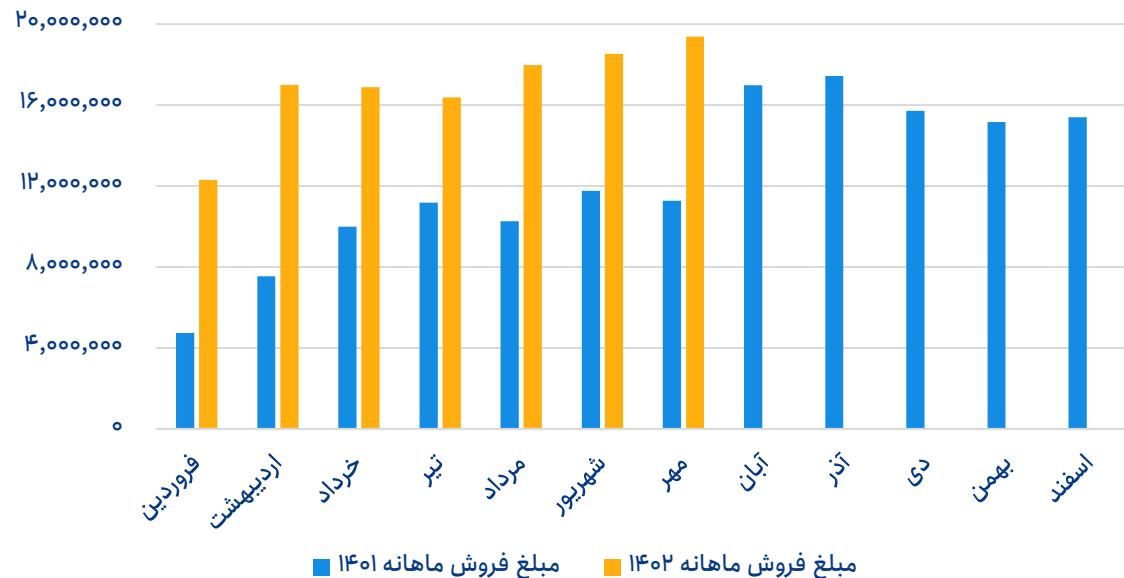
روند همکاری پخش البرز با تامین کنندگان دارویی



سهم سایر تامین کنندگان از ۷۲٪ در سال ۹۳ به ۵۶٪ در سال ۱۴۰۱ رسیده است. لازم به ذکر است که بیشتر از ۳۰ درصد سبد این شرکت را محصولات غیردارویی تشکیل می‌دهد، لذا تامین کنندگان غیردارویی این شرکت در این جدول بررسی نشده است. همان‌طور که از نمودار پخش البرز و پخش هجرت قابل مشاهده است، با توجه به گسترش داروهای High-tech، نیاز به واردات نیز افزایش پیدا کرده است که روند افزایشی همکاری با شرکت Biotest این موضوع را نشان می‌دهد. (لازم به ذکر است که آمار شرکت پخش البرز در آمارنامه سال ۹۸ منتشر نشده است)

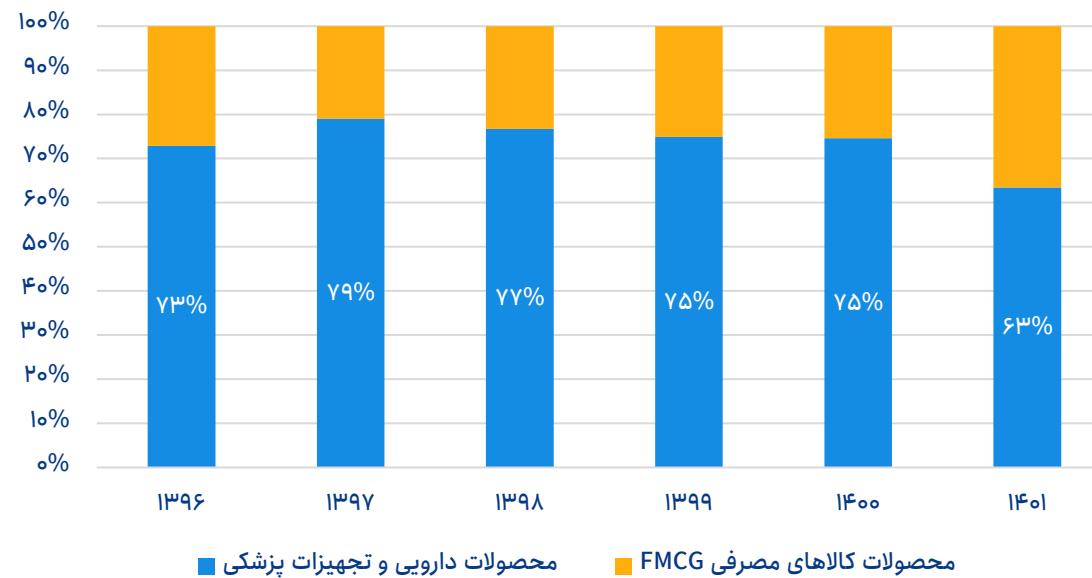


مبلغ فروش ماهانه پخش البرز



با توجه به طرح دارویار که در مرداد ماه ۱۴۰۱ مصوب شد، نرخ دلار ماده اولیه محصولات دارویی از ۴۲۰۰ تومان به ۲۸,۵۰۰ تومان تغییر کرد. به همین خاطر جهش چشمگیری در مبلغ فروش ماهانه سال ۱۴۰۲ شرکت های دارویی و به طبع شرکت های توزیع کننده نسبت به سال ۱۴۰۱ شاهد هستیم.

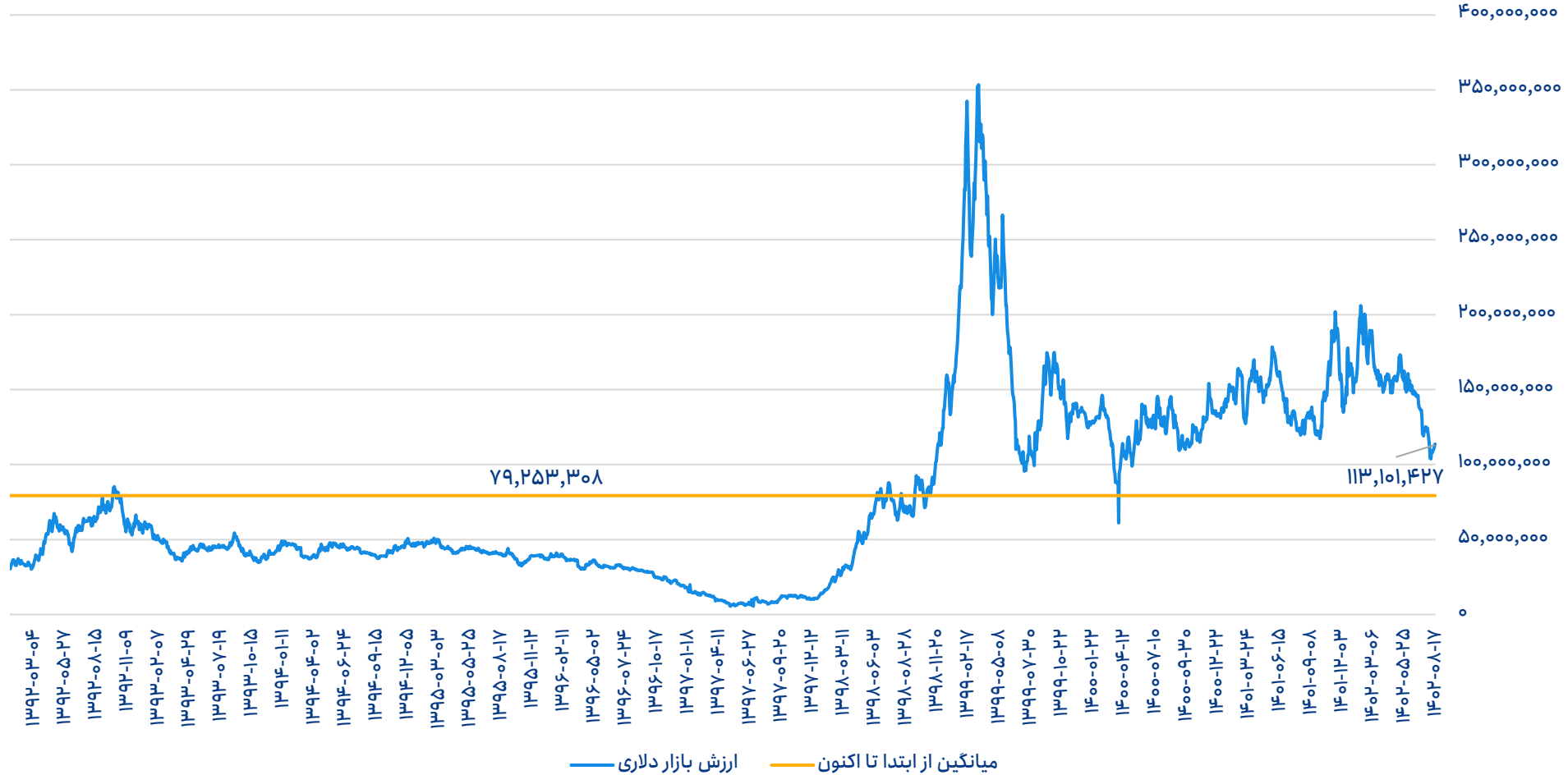
سبد محصولات پخش البرز



بخشی از سبد محصولات شرکت پخش البرز را کالاهای FMCG (تند گردش) تشکیل می دهند که شامل اقلام غذایی، شوینده و بهداشتی هستند. این اقلام حاشیه سود پایین تری نسبت به محصولات دارویی و تجهیزات پزشکی دارند ولی به دلیل دوره وصول مطالبات کوتاهی که دارند، گردش محصولات بالاتر می روند.



ارزش بازار دلاری شرکت پخش البرز (دلار آزاد)

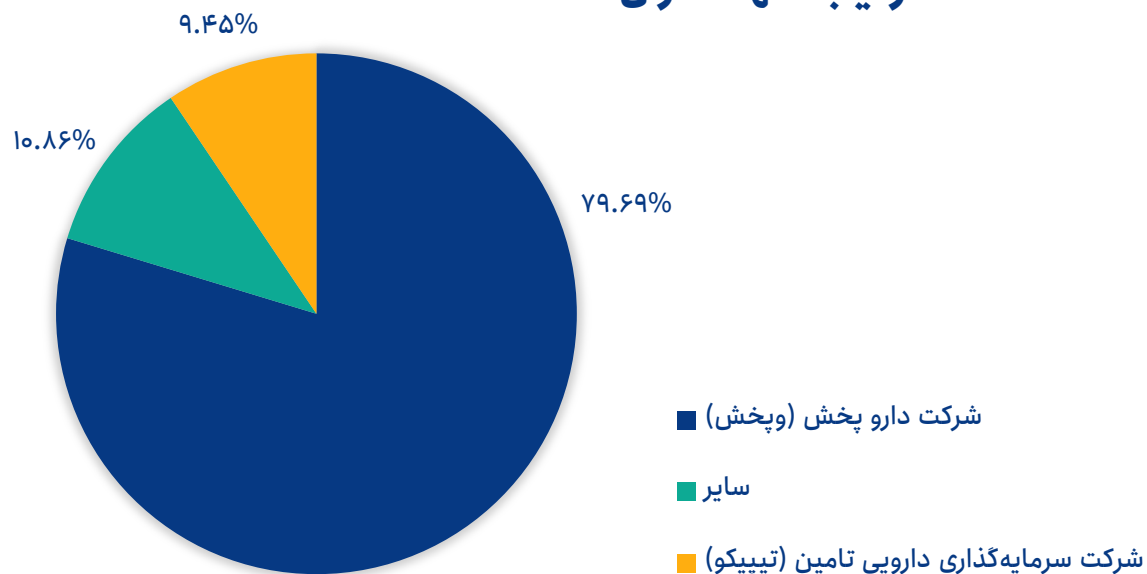




شرکت توزیع داروپخش (دتوزیع)

شرکت توزیع داروپخش در سال ۱۳۳۴ با عنوان بنگاه خیریه داروپخش تاسیس شد. در سال ۱۳۵۹ به شرکت توزیع داروپخش تغییر نام داد و در سال ۱۳۹۷ در سازمان بورس اوراق بهادار پذیرش شد. در حال حاضر این شرکت جزء واحدهای تجاری فرعی شرکت داروپخش می باشد و واحد تجاری نهایی گروه، شرکت سرمایه گذاری تامین اجتماعی می باشد. این شرکت دارای ۲۴ مرکز پخش فعال است که در حدود ۱۳۵۶ نفر در آن مشغول به فعالیت هستند.

ترکیب سهامداران





صورت سود و زیان (دتوزیع)	۱۳۹۹	۱۴۰۰	۱۴۰۱	۶ ماهه ۱۴۰۲	کارشناسی ۱۴۰۲	کارشناسی ۱۴۰۳
درآمد ارائه خدمات	۵۱,۵۰۰,۰۱۲	۹۰,۰۶۴,۱۵۸	۱۴۶,۰۵۰,۳۰۳	۸۸,۳۲۳,۰۲۵	۲۰۴,۶۶۹,۵۰۸	۲۶۵,۷۷۷,۷۷۸
هزینه ارائه خدمات	(۴۵,۴۵۱,۳۲۶)	(۷۸,۵۰۹,۶۳۹)	(۱۲۷,۵۹۴,۵۰۵)	(۷۹,۴۱۸,۹۵۷)	(۱۸۴,۲۰۲,۵۵۷)	(۲۳۶,۵۴۲,۲۲۲)
سود (زیان) ناخالص	۶,۰۴۸,۶۸۶	۱۱,۵۵۴,۵۱۹	۱۸,۴۵۵,۷۹۸	۸,۹۰۴,۰۶۸	۲۰,۴۶۶,۹۵۱	۲۹,۲۳۵,۵۵۶
هزینه های عمومی، اداری و تشکیلاتی	(۲,۶۴۲,۴۰۴)	(۳,۹۷۸,۵۹۳)	(۷,۱۰۴,۴۹۰)	(۴,۶۶۱,۷۷۸)	(۱۰,۲۳۳,۴۷۵)	(۱۳,۲۸۸,۸۸۹)
خالص سایر درآمدها (هزینه ها) ی عملیاتی	(۴۷۸)	(۱۱,۲۰۰)	(۱۹,۷۱۰)	(۲,۹۲۴)	(۲۸,۴۵۴)	(۳۶,۵۴۰)
سود (زیان) عملیاتی	۳,۴۰۵,۸۰۴	۷,۵۶۴,۷۲۶	۱۱,۳۳۱,۵۹۸	۴,۲۳۹,۳۶۶	۱۰,۲۰۵,۰۲۱	۱۵,۹۱۰,۱۲۷
هزینه های مالی	(۱,۱۵۵,۵۱۹)	(۱,۱۷۹,۶۱۶)	(۱,۸۳۱,۴۱۷)	(۲,۲۱۰,۲۸۱)	(۵,۱۱۶,۷۳۸)	(۶,۶۴۴,۴۴۴)
خالص سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی	۳۵۰,۰۶۹	۳۵۵,۵۲۰	۴۹۰,۲۷۸	-	۱۸۹,۰۴۰	۲۸۰,۶۰۰
سود (زیان) خالص عملیات	۲,۶۰۰,۳۵۴	۶,۷۴۰,۶۳۰	۹,۹۹۰,۴۵۹	۲,۳۲۹,۱۵۷	۵,۲۷۷,۳۲۳	۹,۵۴۶,۲۸۳
مالیات	(۴۰۴,۸۴۱)	(۱,۲۵۵,۸۵۶)	(۱,۹۱۶,۷۳۴)	(۴۸۲,۷۵۱)	(۱,۲۱۰,۶۸۳)	(۱,۴۶۰,۸۱۵)
سود (زیان) خالص	۲,۱۹۵,۵۱۳	۵,۴۸۴,۷۷۴	۸,۰۷۳,۷۲۵	۱,۸۴۶,۴۰۶	۴,۰۶۶,۶۴۰	۸,۰۸۵,۴۶۸
سود هر سهم پس از کسر مالیات	۳,۶۵۹	۴,۵۷۱	۴,۴۸۵	۱,۰۲۶	۲,۲۵۹	۴,۴۹۲
سرمایه	۶۰۰,۰۰۰	۱,۲۰۰,۰۰۰	۱,۸۰۰,۰۰۰	۱,۸۰۰,۰۰۰	۱,۸۰۰,۰۰۰	۱,۸۰۰,۰۰۰
سود هر سهم بر اساس آخرین سرمایه	۱,۲۲۰	۳,۰۴۷	۴,۴۸۵	۱,۰۲۶	۲,۲۵۹	۴,۴۹۲

مفروضات

حاشیه سود ناخالص ۱۴۰۲: ۱۰٪

حاشیه سود ناخالص ۱۴۰۳: ۱۱٪

هزینه مالی به فروش ۱۴۰۲ و ۱۴۰۳: ۲,۵٪

هزینه عمومی به فروش ۱۴۰۲ و ۱۴۰۳: ۵٪

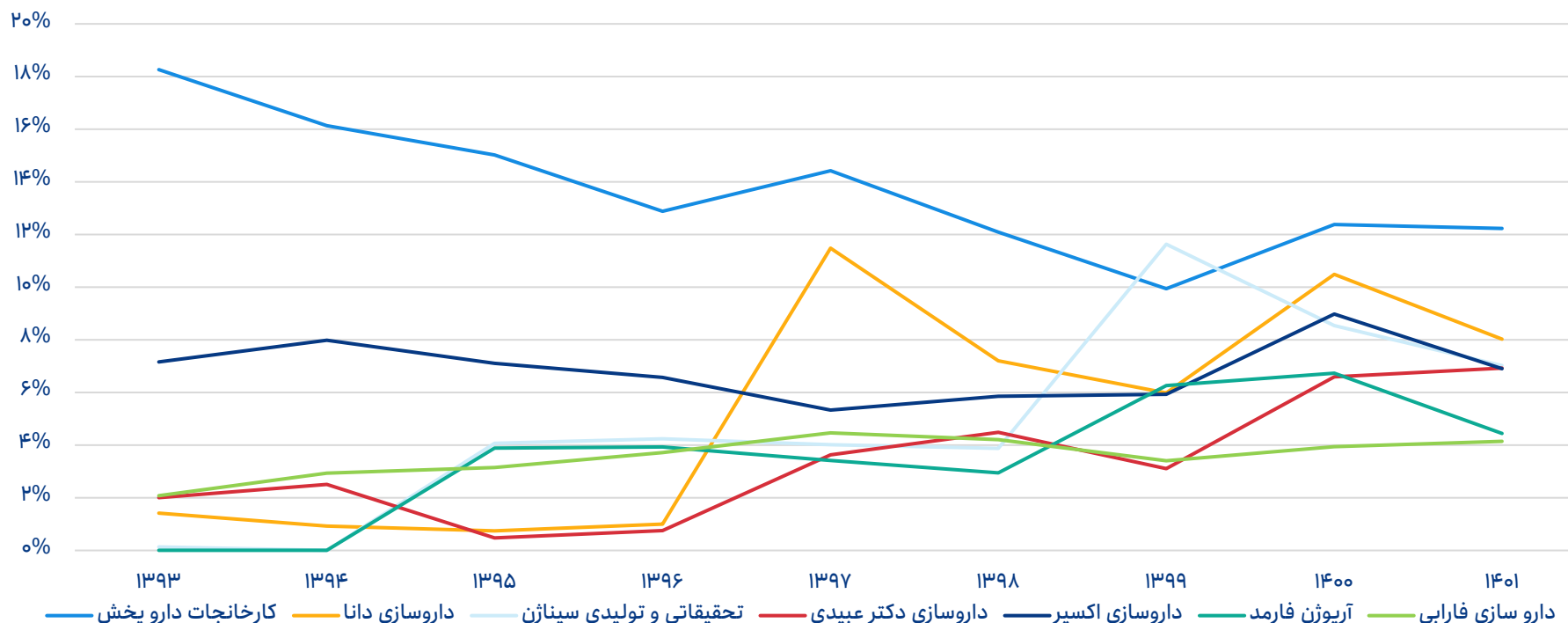


تحلیل حساسیت دتوزیع ۱۴۰۳						
مبلغ فروش (با کسر تخفیف)						
۲۹۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۸۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۶۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۳۵,۰۰۰,۰۰۰		
۳,۴۱۴	۳,۲۰۲	۲,۹۹۵	۲,۸۲۶	۲,۶۲۵	%۱۰	حاشیه سود ناخالص
۵,۰۹۹	۴,۷۸۶	۴,۴۷۹	۴,۱۷۸	۳,۸۸۲	%۱۱	
۶,۹۰۷	۶,۴۸۶	۶,۰۷۳	۵,۶۶۸	۵,۲۱۲	%۱۲	
۸,۹۶۹	۸,۴۲۸	۷,۸۱۵	۷,۲۲۱	۶,۷۱۷	%۱۳	
۱۱,۲۲۷	۱۰,۴۵۵	۹,۷۰۵	۸,۹۷۶	۸,۲۶۹	%۱۴	

تحلیل حساسیت دتوزیع ۱۴۰۳						
مبلغ فروش (با کسر تخفیف)						
۲۹۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۸۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۶۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۳۵,۰۰۰,۰۰۰		
۶,۵	۷,۰	۷,۴	۷,۹	۸,۵	%۱۰	حاشیه سود ناخالص
۴,۴	۴,۷	۵,۰	۵,۳	۵,۷	%۱۱	
۳,۲	۳,۴	۳,۷	۳,۹	۴,۳	%۱۲	
۲,۵	۲,۶	۲,۹	۳,۱	۳,۳	%۱۳	
۲,۰	۲,۱	۲,۳	۲,۵	۲,۷	%۱۴	



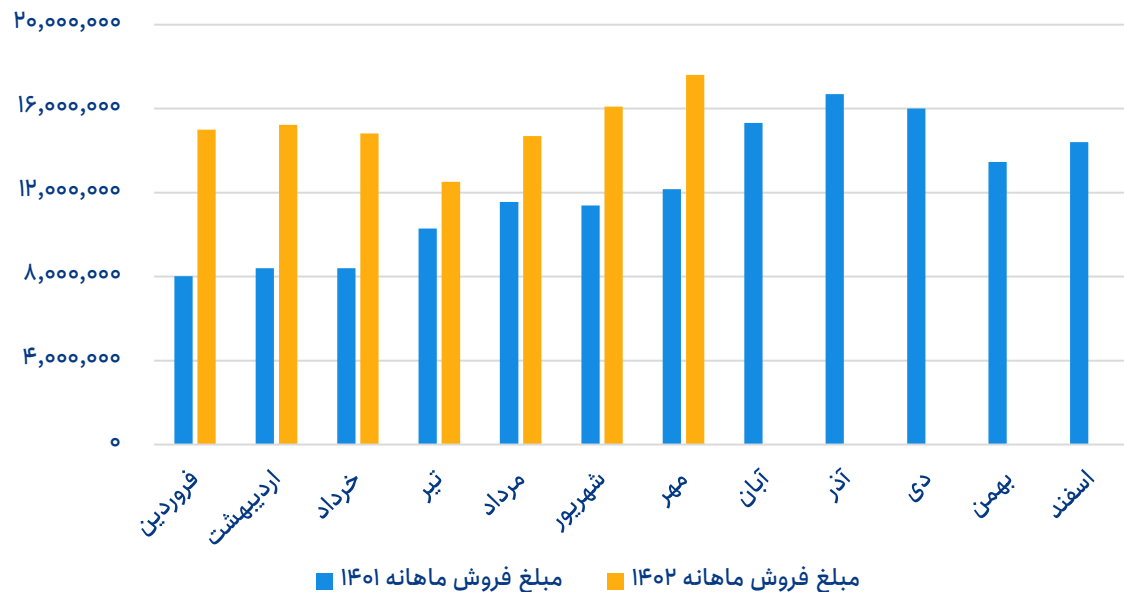
رند همکاری توزیع داروپخش با تامین کنندگان دارویی



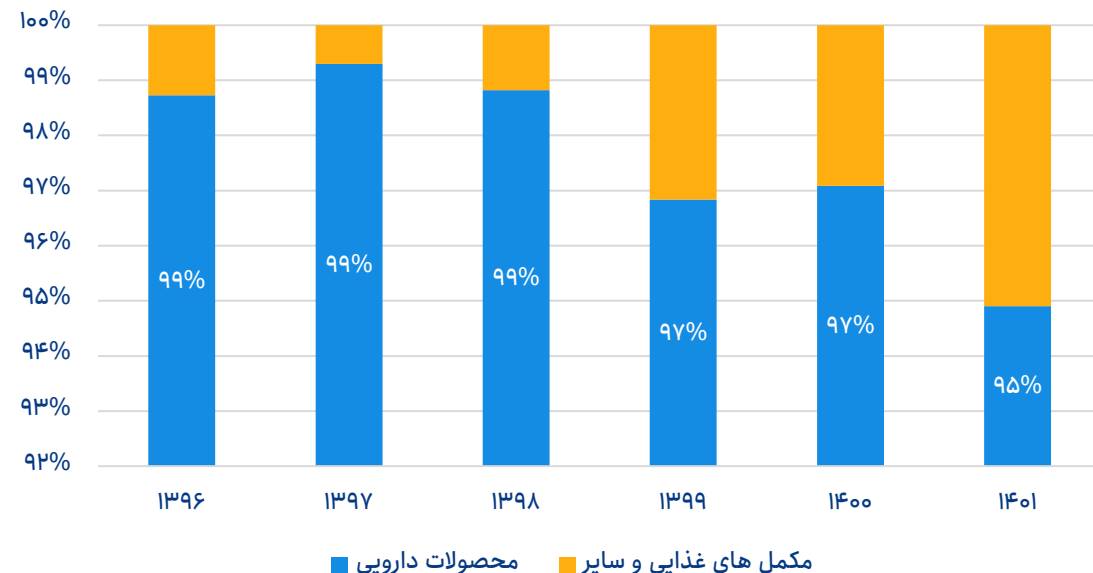
سهم سایر تامین کنندگان از ۷۰٪ در سال ۹۳ به ۵۱٪ در سال ۱۴۰۱ رسیده است. همان طور که قابل مشاهده است، کارخانجات داروپخش فروش به توزیع داروپخش را در طی این سالها کاهش داده و این سهم از فروش را میان توزیع کنندگان دیگر از جمله پخش هجرت و پخش البرز افزایش داده است.



مبلغ فروش ماهانه توزیع داروپخش



سبد محصولات توزیع داروپخش



مبلغ فروش ماهانه شرکت توزیع داروپخش نیز مانند پخش البرز به دلیل اجرای طرح دارویار، در سال ۱۴۰۲ نسبت به ۱۴۰۱ افزایش یافته است.

عمده‌ی سبد محصول شرکت توزیع داروپخش را محصولات دارویی تشکیل می‌دهند. در حدود کمتر از ۵٪ از سبد شامل مکمل‌های غذایی است که حاشیه سود آن تقریباً برابر با محصولات دارویی می‌باشد.

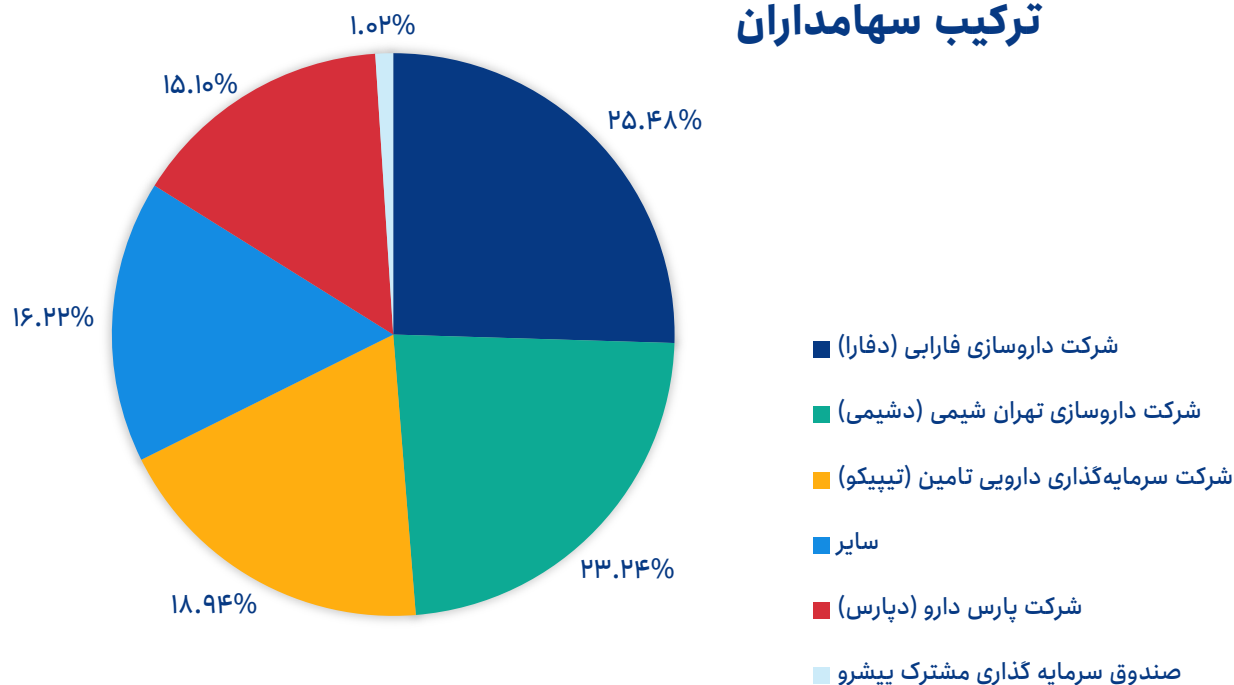


شرکت پخش هجرت (هجرت)

شرکت پخش هجرت در سال ۱۳۳۳ با نام دکتر عبدالله رضایی و برادران به ثبت رسید و کار خود را در سال ۱۳۴۴ با نام "تهران فارما" آغاز کرد. نام شرکت در فروردین ۱۳۶۸ به "پخش هجرت" تغییر یافت. در سال ۱۳۷۵ از سهامی خاص به سهامی عام تبدیل شد و در آذرماه ۱۳۹۰ در سازمان بورس اوراق بهادار به ثبت رسید و در مرداد ماه سال ۱۳۹۸ سهام شرکت در بازار بورس به عرضه گذاشته شد. در همین سال یک انبار مرکزی و دو مرکز توزیع داروهای ناکوتیک به مجموعه اضافه شد. این شرکت از زیرمجموعه‌های تیپیکو محسوب می‌شود که دارای ۲۱ مرکز پخش فعال است و در حدود ۱۱۳۹ نفر در آن مشغول به فعالیت هستند.

تعداد مشتریان بخش خصوصی شرکت در سراسر کشور بیش از ۱۰۸۲۰ داروخانه می‌باشد که با افزودن مراکز درمانی دولتی، علوم پزشکی و سازمان تأمین اجتماعی، این رقم به بیش از ۱۲۷۰۰ مشتری می‌رسد.

ترکیب سهامداران





صورت سود و زیان (هجرت)	۱۳۹۹	۱۴۰۰	۱۴۰۱	۶ ماهه ۱۴۰۲	کارشناسی ۱۴۰۲	کارشناسی ۱۴۰۳
درآمد ارائه خدمات	۳۶,۶۴۳,۸۲۲	۶۲,۳۹۳,۹۹۶	۱۱۰,۰۷۵,۲۹۵	۸۶,۷۹۹,۰۵۸	۱۸۵,۴۶۷,۱۰۵	۲۴۰,۸۴۲,۱۰۵
هزینه ارائه خدمات	(۳۱,۴۹۲,۶۰۶)	(۵۳,۴۰۹,۰۹۳)	(۹۵,۹۷۹,۲۸۲)	(۷۷,۶۶۷,۹۹۹)	(۱۶۵,۹۹۳,۰۵۹)	(۲۱۴,۳۴۹,۴۷۴)
سود (زیان) ناخالص	۵,۱۵۱,۲۱۶	۸,۹۸۴,۹۰۳	۱۴,۰۹۶,۰۱۳	۹,۱۳۱,۰۵۹	۱۹,۴۷۴,۰۴۶	۲۶,۴۹۲,۶۳۲
هزینه های عمومی، اداری و تشکیلاتی	(۲,۳۶۹,۵۱۱)	(۳,۴۰۹,۳۱۶)	(۵,۳۶۱,۰۳۷)	(۳,۵۸۷,۹۷۱)	(۸,۳۴۶,۰۲۰)	(۱۰,۸۳۷,۸۹۵)
خالص سایر درآمدها (هزینه ها) ی عملیاتی	(۳,۶۱۰)	(۳,۴۷۲)	۱,۴۵۶	(۱۲,۸۷۷)	(۱۶,۵۹۹)	(۲۱,۴۳۵)
سود (زیان) عملیاتی	۲,۷۷۸,۰۹۵	۵,۵۷۲,۱۱۵	۸,۷۳۶,۴۳۲	۵,۵۳۰,۲۱۱	۱۱,۱۱۱,۴۲۷	۱۵,۶۳۳,۳۰۲
هزینه های مالی	(۳۶۵,۴۷۱)	(۵۶۸,۸۳۹)	(۷۳۰,۵۱۷)	(۵۹۸,۳۵۹)	(۱,۸۵۴,۶۷۱)	(۲,۴۰۸,۴۲۱)
خالص سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی	۴,۴۱۶	۱۳۵,۰۶۱	۱۸,۸۱۸	-	۱۶,۷۲۶	۲۱,۵۶۲
سود (زیان) خالص عملیات	۲,۴۱۷,۰۴۰	۵,۱۳۸,۳۳۷	۸,۰۲۴,۷۳۳	۴,۹۴۲,۰۸۸	۹,۲۷۳,۴۸۲	۱۳,۲۴۶,۴۴۳
مالیات	(۴۸۷,۹۵۷)	(۹۴۰,۷۷۳)	(۱,۵۲۳,۶۱۰)	(۱,۱۷۲,۱۳۲)	(۲,۱۰۲,۱۳۶)	(۲,۶۰۷,۶۸۱)
سود (زیان) خالص	۱,۹۲۹,۰۸۳	۴,۱۹۷,۵۶۴	۶,۵۰۱,۱۲۳	۳,۷۶۹,۹۵۶	۷,۱۷۱,۳۴۷	۱۰,۶۳۸,۷۶۲
سود هر سهم پس از کسر مالیات	۴,۲۸۷	۴,۱۹۸	۴,۰۶۳	۲,۳۵۶	۴,۴۸۲	۶,۶۴۹
سرمایه	۴۵۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۶۰۰,۰۰۰	۱,۶۰۰,۰۰۰	۱,۶۰۰,۰۰۰	۱,۶۰۰,۰۰۰
سود هر سهم بر اساس آخرین سرمایه	۱,۲۰۶	۲,۶۲۳	۴,۰۶۳	۲,۳۵۶	۴,۴۸۲	۶,۶۴۹

مفروضات

حاشیه سود ناخالص ۱۴۰۲: ۱۰,۵%

حاشیه سود ناخالص ۱۴۰۳: ۱۱%

هزینه مالی به فروش ۱۴۰۲ و ۱۴۰۳: ۱%

هزینه عمومی به فروش ۱۴۰۲ و ۱۴۰۳: ۴,۵%

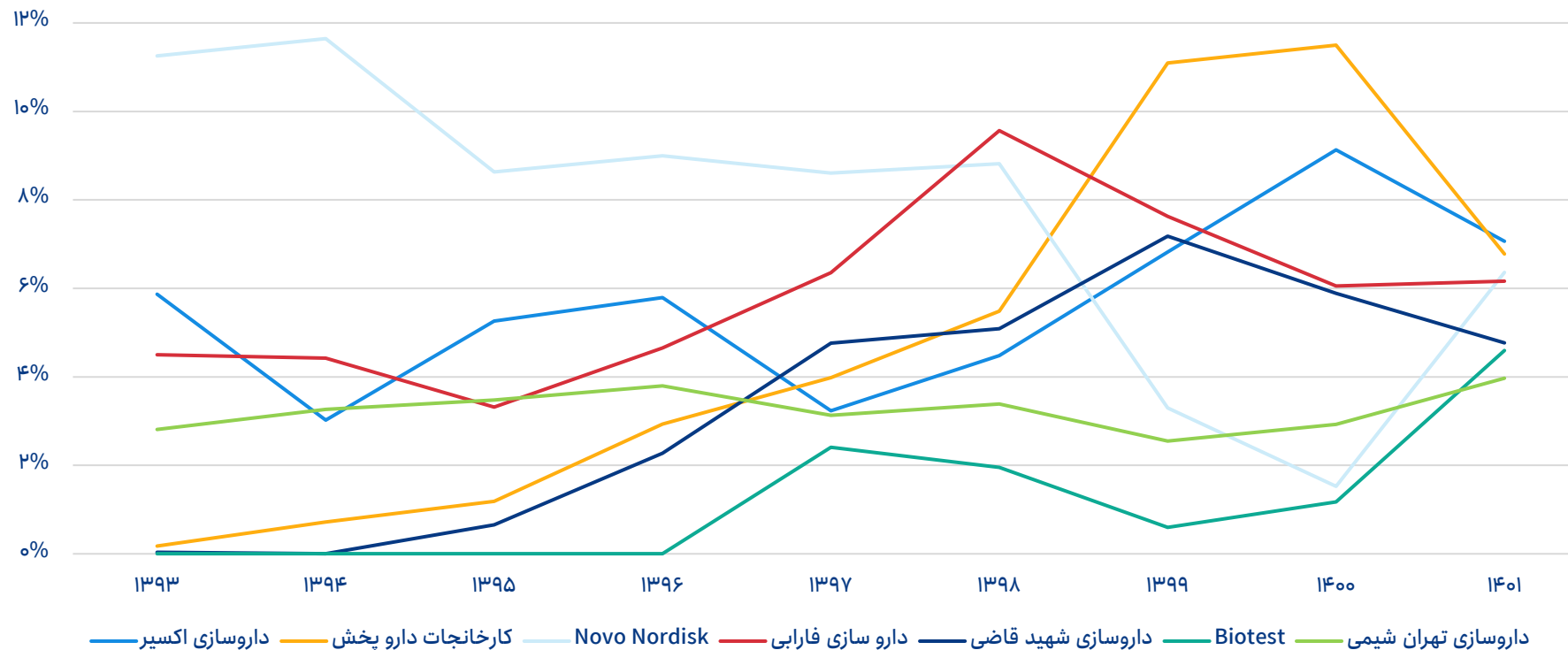


تحلیل حساسیت هجرت ۱۴۰۳						
مبلغ فروش (با کسر تخفیف)						
۲۷۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۵۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۴۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۲۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۱۰,۰۰۰,۰۰۰		
۶,۰۲۴	۵,۶۱۸	۵,۲۲۱	۴,۸۳۱	۴,۵۰۹	%۱۰,۰	حاشیه سود ناخالص
۶,۷۷۷	۶,۳۳۱	۵,۸۷۵	۵,۵۰۸	۵,۰۷۵	%۱۰,۵	
۷,۶۳۹	۷,۱۲۷	۶,۶۲۶	۶,۱۳۵	۵,۶۵۴	%۱۱,۰	
۸,۴۳۴	۷,۸۷۰	۷,۳۱۸	۶,۷۷۶	۶,۲۴۶	%۱۱,۵	
۹,۲۴۶	۸,۶۲۹	۸,۰۲۴	۷,۴۳۱	۶,۸۵۱	%۱۲,۰	

تحلیل حساسیت هجرت ۱۴۰۳						
مبلغ فروش (با کسر تخفیف)						
۲۷۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۵۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۴۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۲۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۱۰,۰۰۰,۰۰۰		
۴,۶	۴,۹	۵,۳	۵,۷	۶,۲	%۱۰,۰	حاشیه سود ناخالص
۴,۱	۴,۴	۴,۷	۵,۰	۵,۵	%۱۰,۵	
۳,۶	۳,۹	۴,۲	۴,۵	۴,۹	%۱۱,۰	
۳,۳	۳,۵	۳,۸	۴,۱	۴,۴	%۱۱,۵	
۳,۰	۳,۲	۳,۵	۳,۷	۴,۱	%۱۲,۰	



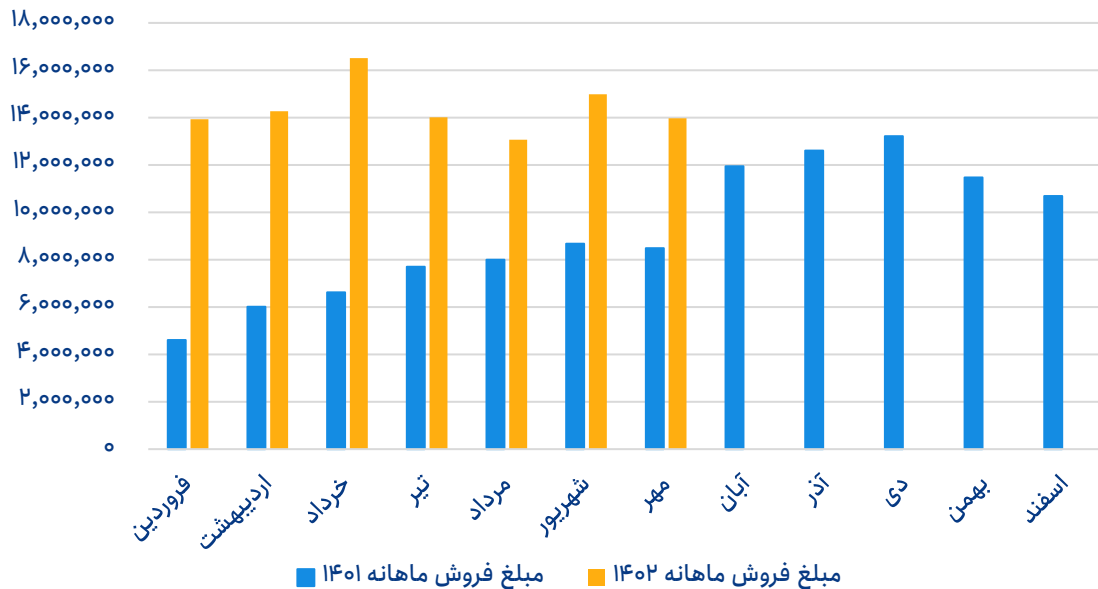
روند همکاری پخش هجرت با تامین کنندگان دارویی



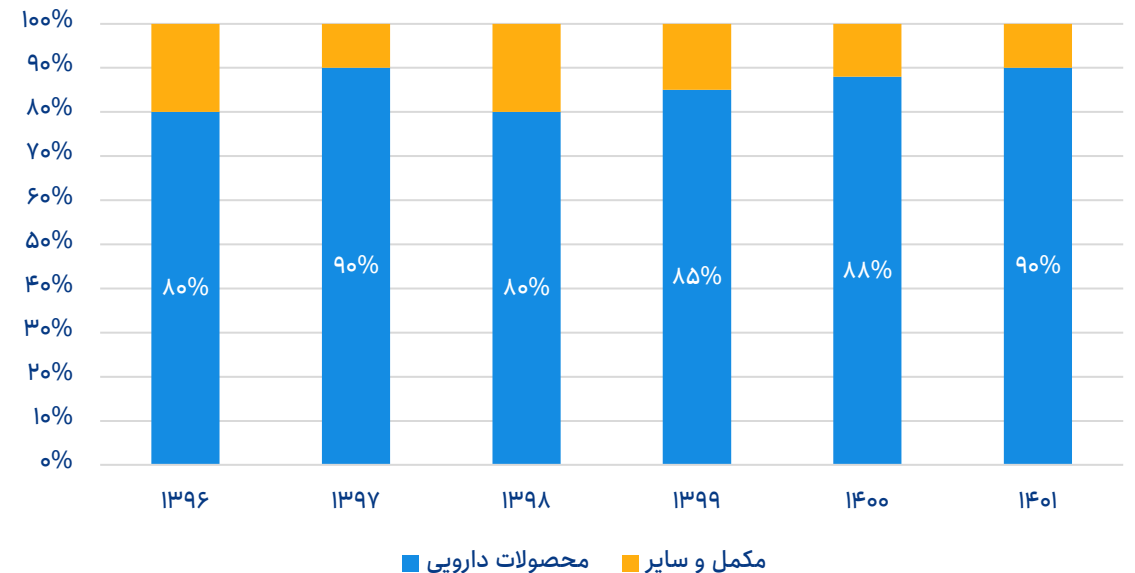
سهم سایر تامین کنندگان از ۷۵٪ در سال ۹۳ به ۶۱٪ در سال ۱۴۰۱ رسیده است. در طی این سالها تقریباً سهم از واردات محصولات دارویی توسط این شرکت حفظ شده است. پخش هجرت با ۸۴ تولیدکننده داخلی دارو، ۶۴ واردکننده دارو و همچنین ۲۶ تأمین کننده مکملها که همگی از تأمین کنندگان اصلی کالاهای درمانی کشور هستند همکاری دارد.



مبلغ فروش ماهانه پخش هجرت



سبد محصولات پخش هجرت

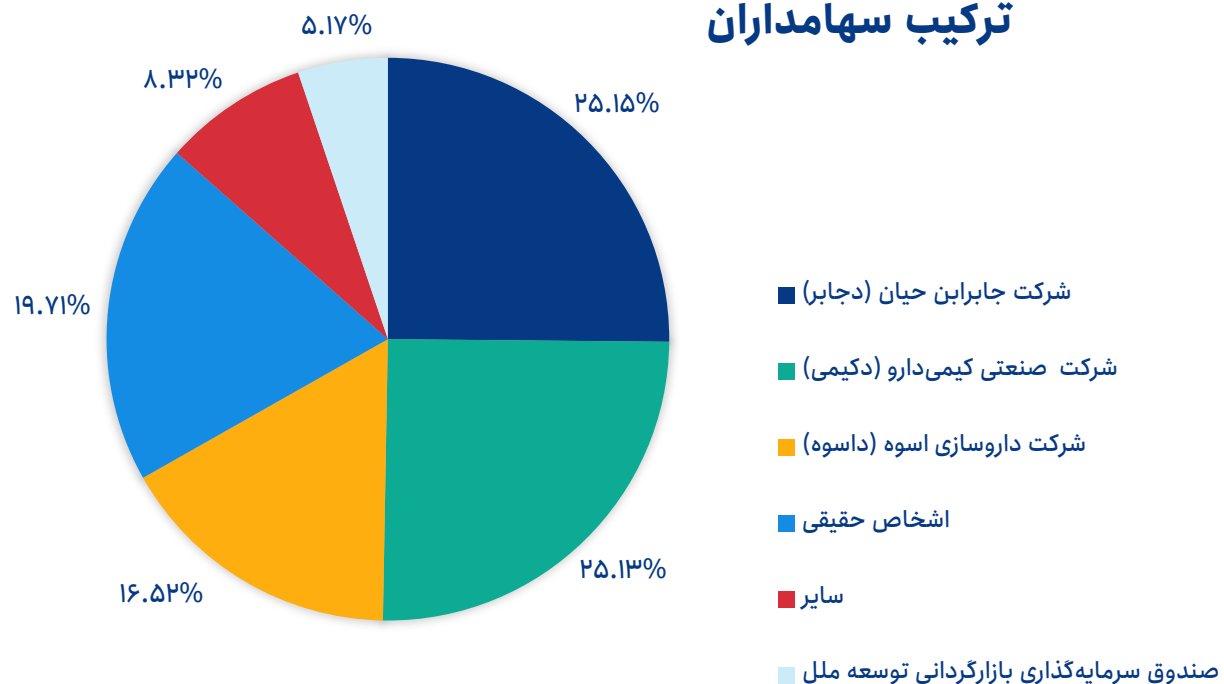


مبلغ فروش ماهانه پخش هجرت نیز مانند پخش البرز و توزیع داروپخش، به دلیل اجرای طرح دارویار، در سال ۱۴۰۲ نسبت به ۱۴۰۱ افزایش یافته است.

عمده‌ی سبد محصولات پخش هجرت را محصولات دارویی تشکیل می‌دهند و حدود ۱۰٪ از این سبد به مکمل‌ها اختصاص دارد.



ترکیب سهامداران



شرکت پخش رازی (درازی)

شرکت پخش رازی در تیرماه ۱۳۶۳ تاسیس شده و در خرداد ماه ۱۴۰۰ به سهامی عام تبدیل شده است. در شهریور ماه سال ۱۴۰۱ عرضه اولیه این شرکت توسط شرکت فرابورس ایران انجام شده است. این شرکت از زیر مجموعه‌های گروه شفا دارو می‌باشد و دارای ۲۱ مرکز پخش فعال است که در حدود ۱۰۶۷ نفر در آن مشغول به فعالیت هستند.



صورت سود و زیان (درازی)	۱۳۹۹	۱۴۰۰	۱۴۰۱	۶ ماهه ۱۴۰۲	کارشناسی ۹ ماهه ۱۴۰۲	کارشناسی ۱۴۰۳
درآمد ارائه خدمات	۳۹,۶۱۳,۱۳۱	۵۸,۲۰۹,۶۵۰	۸۳,۷۷۹,۰۹۹	۴۹,۶۱۱,۵۶۵	۸۳,۵۹۰,۷۸۵	۱۴۵,۲۲۱,۰۴۹
هزینه ارائه خدمات	(۳۵,۱۶۸,۰۵۹)	(۵۱,۴۸۴,۹۹۷)	(۷۳,۸۶۵,۶۹۴)	(۴۳,۷۶۶,۲۳۹)	(۷۸,۲۱۳,۷۳۷)	(۱۳۰,۹۶۳,۵۹۸)
سود (زیان) ناخالص	۴,۴۴۵,۰۷۲	۶,۷۲۴,۶۵۳	۹,۹۱۳,۴۰۵	۵,۸۴۵,۳۲۶	۹,۷۸۷,۴۴۹	۱۶,۶۹۱,۴۸۸
هزینه های عمومی، اداری و تشکیلاتی	(۲,۱۸۹,۶۴۲)	(۳,۳۳۳,۷۸۲)	(۵,۰۴۲,۰۶۶)	(۳,۲۶۸,۴۷۵)	(۵,۷۶۶,۹۵۷)	(۹,۵۵۰,۷۰۱)
خالص سایر درآمدها (هزینه ها) ی عملیاتی	(۱۲۵,۶۹۸)	۵۴,۷۵۲	۶۰,۳۸۴	۴۷,۷۲۵	۸۸,۶۲۵	۱۶۲,۳۸۷
سود (زیان) عملیاتی	۲,۱۲۹,۷۳۲	۳,۴۴۵,۶۲۳	۴,۹۳۱,۷۲۳	۲,۶۲۴,۵۷۶	۴,۱۰۹,۱۱۷	۷,۳۰۳,۱۷۵
هزینه های مالی	(۵۳۴,۲۷۱)	(۹۱۴,۸۶۲)	(۱,۵۱۵,۱۳۷)	(۱,۲۰۸,۷۰۳)	(۱,۷۵۸,۴۸۶)	(۲,۹۵۴,۶۴۰)
خالص سایر درآمدها و هزینه های غیرعملیاتی	۳۱,۷۸۰	(۷۷,۴۳۵)	۱۳,۱۰۴	۱۶,۷۱۶	۲۴,۹۹۰	۵۶,۸۴۸
سود (زیان) خالص عملیات	۱,۶۲۷,۲۴۱	۲,۴۵۳,۳۲۶	۳,۴۲۹,۶۹۰	۱,۴۳۲,۵۸۹	۲,۳۷۵,۶۲۲	۴,۴۰۵,۳۸۲
مالیات	(۴۰۳,۶۱۷)	(۴۸۵,۷۳۶)	(۷۰۱,۱۱۳)	(۳۳۴,۵۲۵)	(۳۹۵,۳۳۴)	(۶۵۳,۹۴۵)
سود (زیان) خالص	۱,۲۲۳,۶۲۴	۱,۹۶۷,۵۹۰	۲,۷۲۸,۵۷۷	۱,۰۹۸,۰۶۴	۱,۹۸۰,۲۸۸	۳,۷۵۱,۴۳۷
سود هر سهم پس از کسر مالیات	۱۲,۲۳۶	۱,۹۶۸	۲,۷۲۹	۱,۰۹۸	۱,۹۸۰	۳,۷۵۱
سرمایه	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰
سود هر سهم بر اساس آخرین سرمایه	۱,۲۲۴	۱,۹۶۸	۲,۷۲۹	۱,۰۹۸	۱,۹۸۰	۳,۷۵۱

مفروضات
حاشیه سود ناخالص ۱۴۰۲: ۱۱٪
حاشیه سود ناخالص ۱۴۰۳: ۱۱٫۵٪
هزینه مالی به فروش ۱۴۰۲ و ۱۴۰۳: ۲٪
هزینه عمومی به فروش ۱۴۰۲ و ۱۴۰۳: ۶٫۵٪

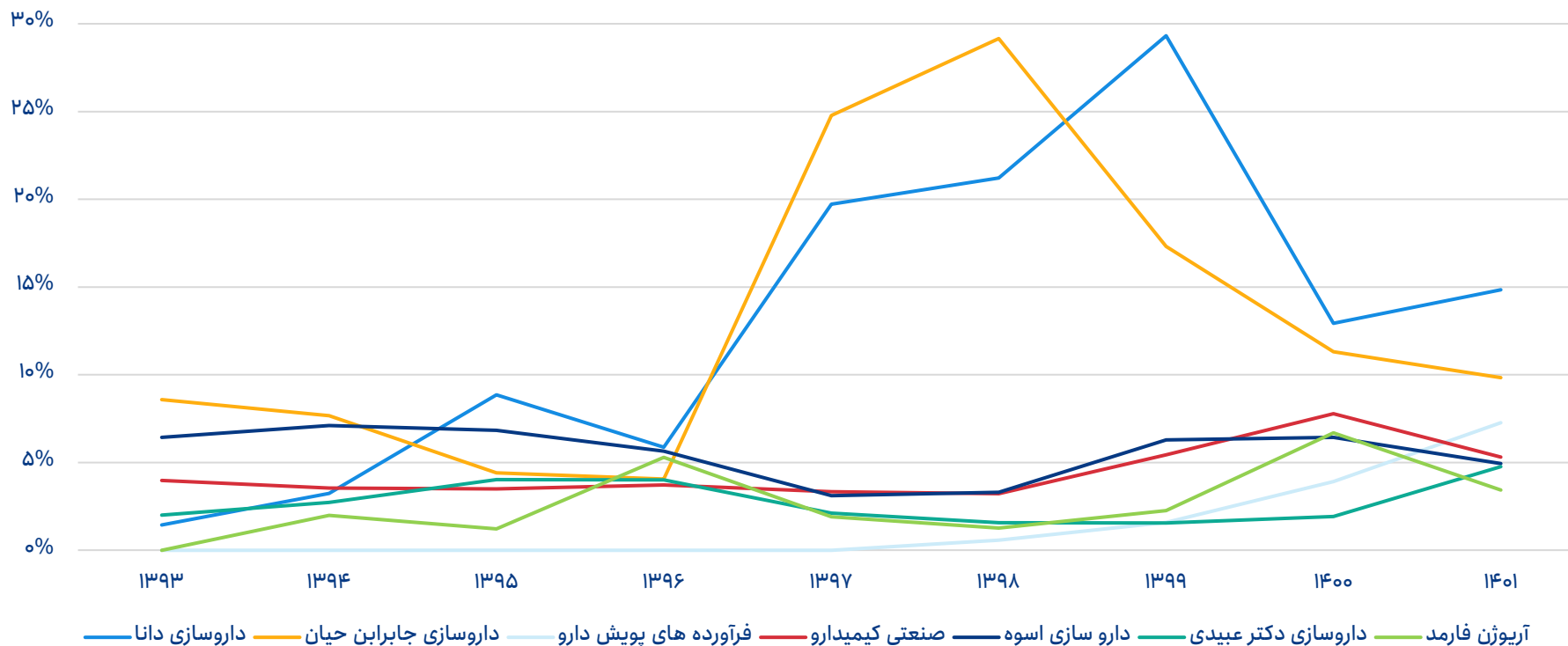


تحلیل حساسیت درازی ۱۴۰۳					
مبلغ فروش (با کسر تخفیف)					
۱۶۵,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰	۱۴۵,۰۰۰,۰۰۰	۱۳۵,۰۰۰,۰۰۰	۱۲۵,۰۰۰,۰۰۰	
۲,۴۵۳	۲,۳۶۳	۲,۲۷۴	۲,۱۸۴	۲,۰۹۵	%۱۰,۰
۲,۹۱۱	۲,۷۹۴	۲,۶۷۷	۲,۵۵۹	۲,۴۴۲	%۱۰,۵
۳,۴۶۴	۳,۲۸۴	۳,۱۰۷	۲,۹۳۵	۲,۷۹۰	%۱۱,۰
۴,۰۱۶	۳,۷۹۶	۳,۵۸۱	۳,۳۷۱	۳,۱۶۵	%۱۱,۵
۴,۶۳۵	۴,۳۷۲	۴,۱۱۵	۳,۸۶۳	۳,۵۸۳	%۱۲,۰
					حاشیه سود ناخالص

تحلیل حساسیت درازی ۱۴۰۳					
مبلغ فروش (با کسر تخفیف)					
۱۶۵,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰	۱۴۵,۰۰۰,۰۰۰	۱۳۵,۰۰۰,۰۰۰	۱۲۵,۰۰۰,۰۰۰	
۷,۷	۸,۰	۸,۳	۸,۶	۹,۰	%۱۰,۰
۶,۵	۶,۷	۷,۰	۷,۴	۷,۷	%۱۰,۵
۵,۴	۵,۷	۶,۱	۶,۴	۶,۷	%۱۱,۰
۴,۷	۵,۰	۵,۳	۵,۶	۵,۹	%۱۱,۵
۴,۱	۴,۳	۴,۶	۴,۹	۵,۳	%۱۲,۰
					حاشیه سود ناخالص



رند همکاری پخش رازی با تامین‌کنندگان دارویی



سهم سایر تامین‌کنندگان از ۷۸٪ در سال ۹۳ به ۵۰٪ در سال ۱۴۰۱ رسیده است.

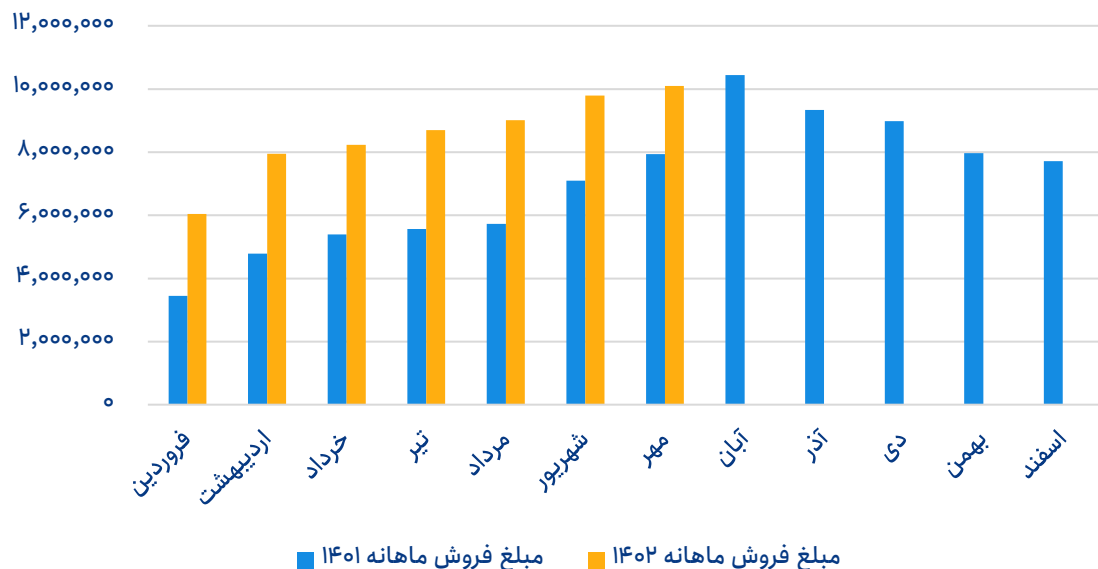
داروسازی جابر در سال‌های اخیر همکاری خود را با پخش‌های خصوصی افزایش داده است. همچنین، داروسازی دانا که از زیرمجموعه‌های دو هلدینگ بزرگ دارویی است، همکاری خود را با پخش رازی در سال‌های اخیر کاهش داده و بخشی از این سهم را به پخش‌های هجرت و توزیع داروپخش و بخشی را به پخش‌های خصوصی اختصاص داده است.

جمع بندی

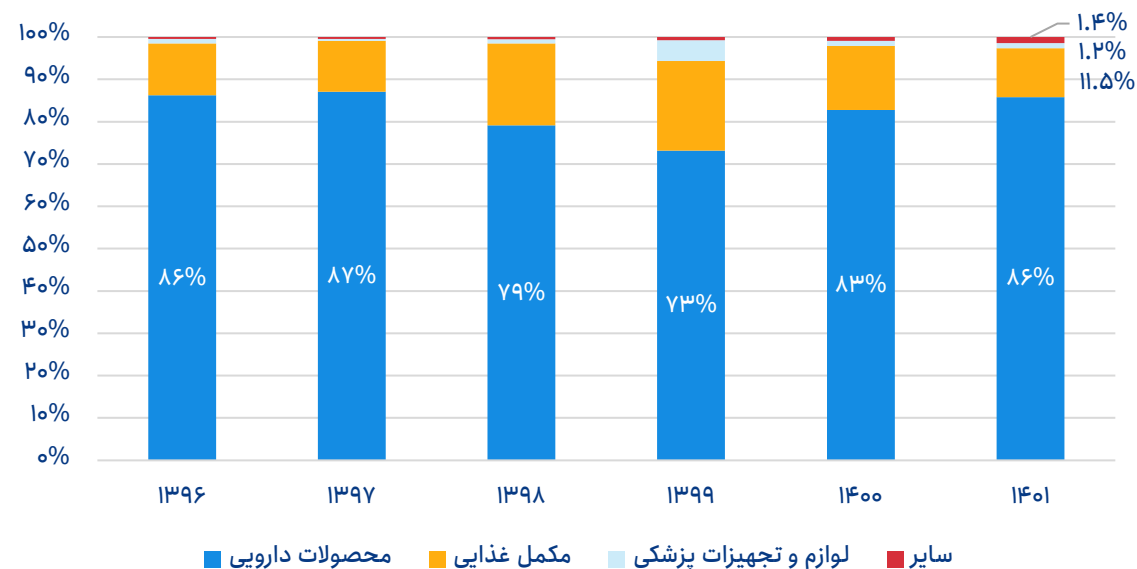




مبلغ فروش ماهانه پخش رازی



سبد محصولات پخش رازی

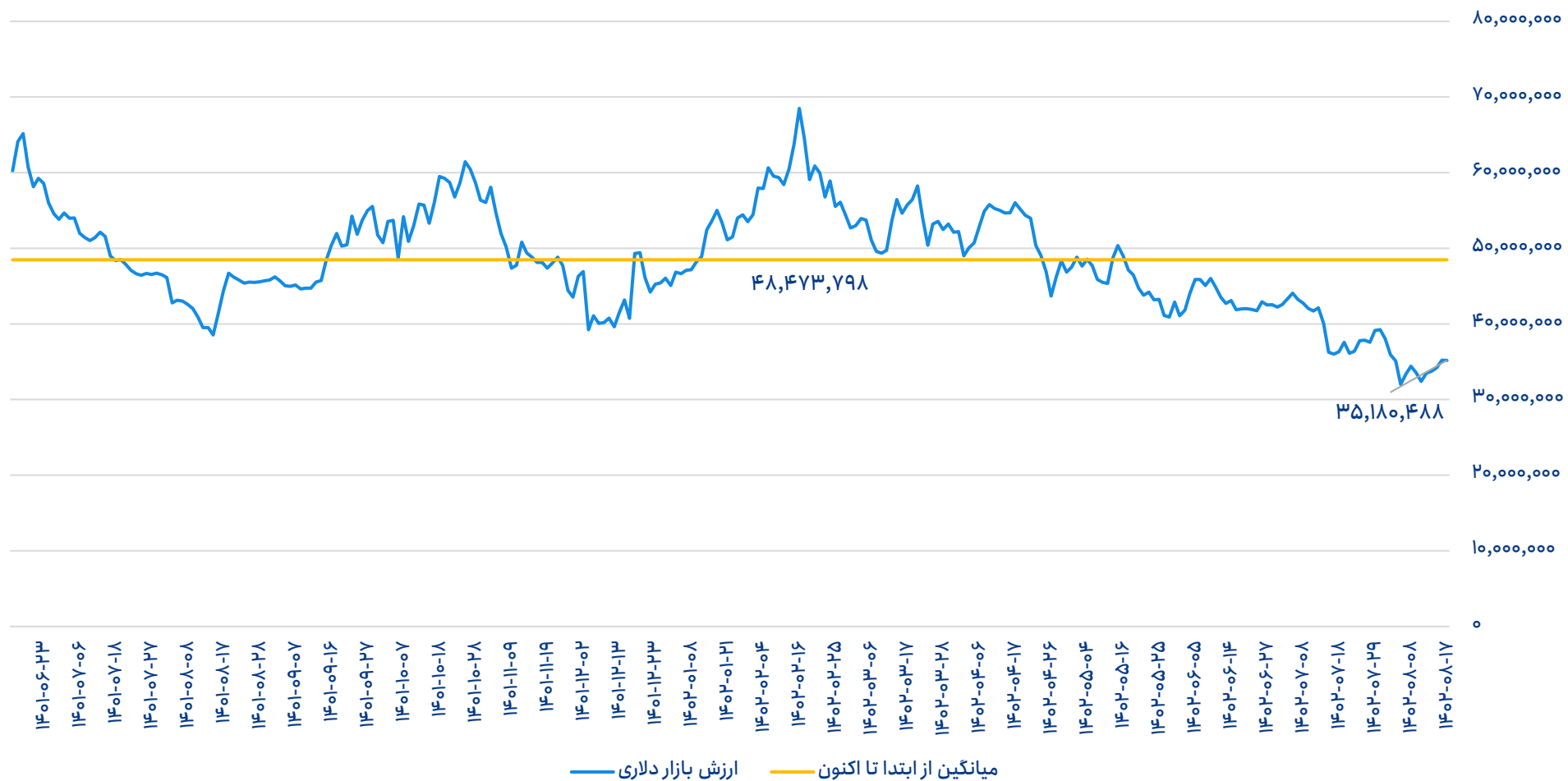


مبلغ فروش ماهانه پخش رازی نیز مانند سه پخش اشاره شده به دلیل اجرای طرح دارویار، در سال ۱۴۰۲ نسبت به ۱۴۰۱ افزایش یافته است. مبلغ فروش ماهانه شرکت تا آبان ماه روند صعودی داشته ولی در ادامه این روند مشاهده نشده است. امسال نیز تا مهر ماه همانند سال گذشته عمل کرده است.

عمده‌ی سبد محصولات پخش رازی را محصولات دارویی و مواد ناركوتیک تشکیل می‌دهند. حدود ۱۰٪ درصد از این سبد را مکمل‌ها و کمتر از ۳٪ سبد را تجهیزات پزشکی، گیاهان دارویی و ... تشکیل می‌دهند.

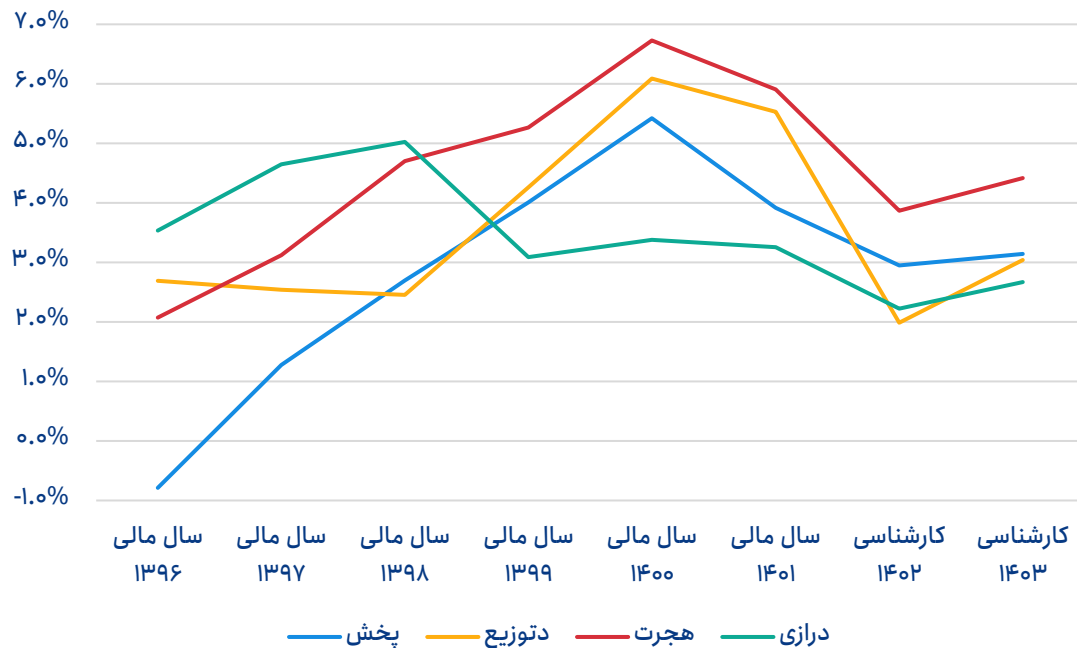


ارزش بازار دلاری شرکت پخش رازی (دلار آزاد)

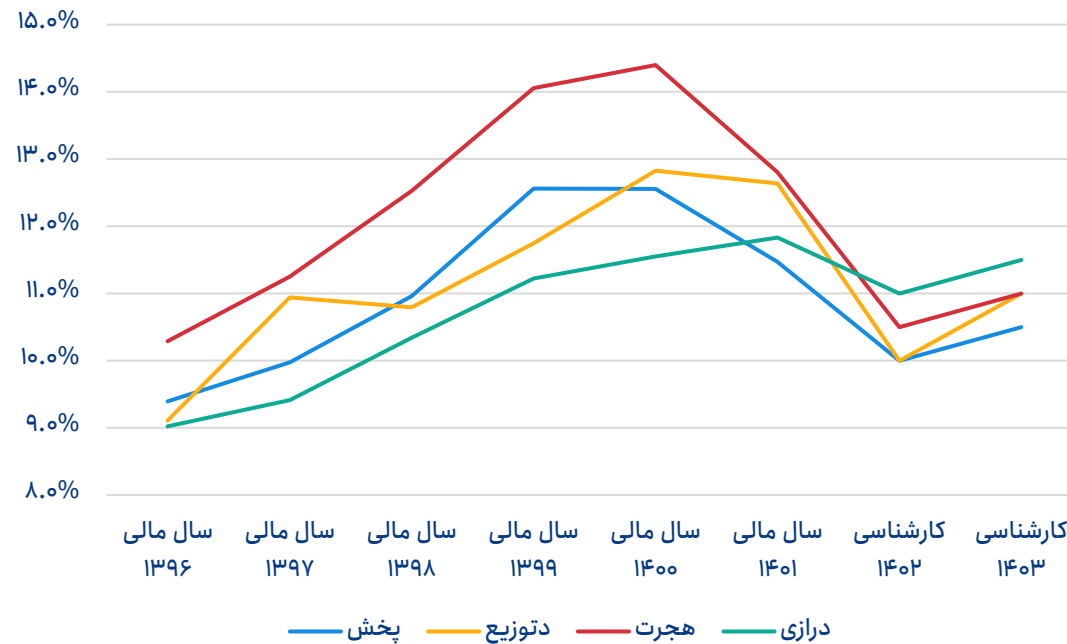




حاشیه سود خالص



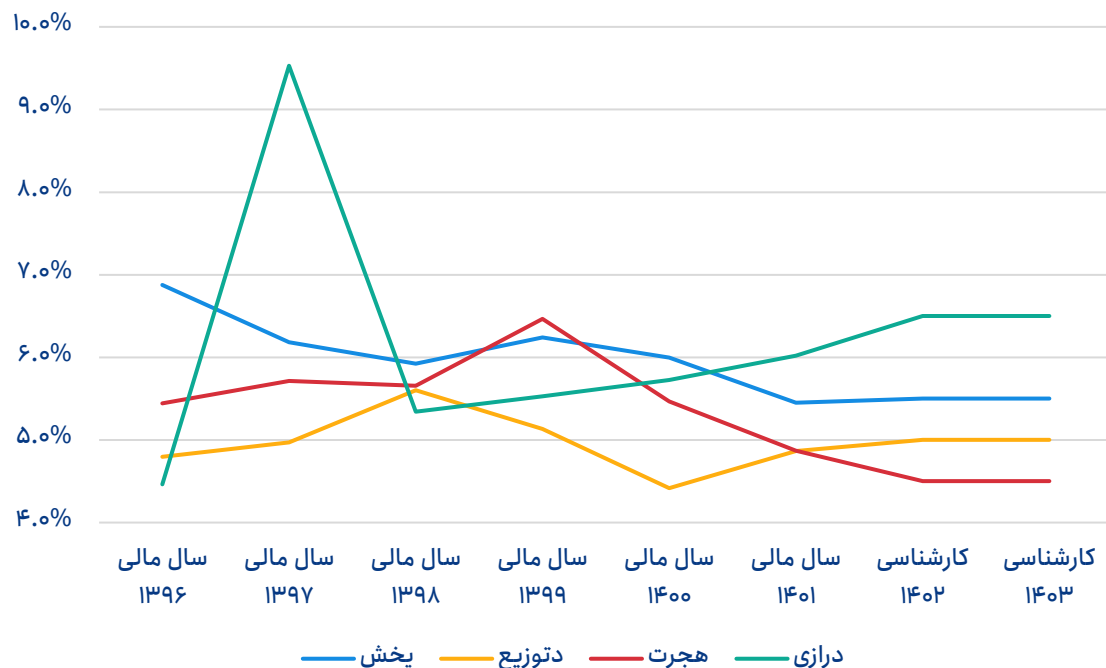
حاشیه سود ناخالص



روند حاشیه سود ناخالص این ۴ شرکت، تا سال ۱۴۰۰ روند افزایش داشته ولی به دلیل تغییر ندادن بازه قیمتی جدول حاشیه سود ناخالص از سوی سازمان و شروع طرح دارویار روند کاهشی حاشیه سود آغاز شده است. در این بین کمترین نوسان را شرکت پخش رازی داشته است که به نظر می‌رسد در صورت تداوم شرایط فعلی مانند سایر شرکت‌ها روندی نزولی به خود گیرد.

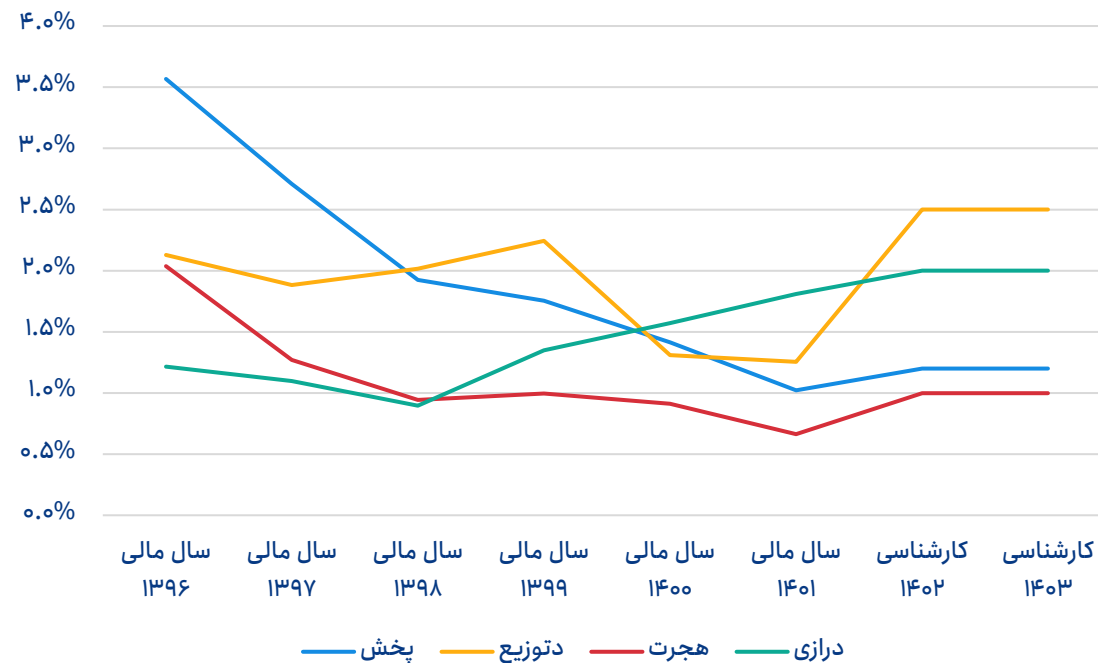


نسبت هزینه عمومی به فروش



با وجود این که پخش رازی تعداد کارکنان و تعداد مراکز پخش کمتری در مقایسه با سه پخش دیگر دارد، ولی نسبت هزینه عمومی به فروش آن از سایرین بیشتر است. یکی از علل بالا بودن هزینه عمومی این شرکت می‌تواند پرداخت بالای پاداش فروش به پرسنل فروش شرکت باشد.

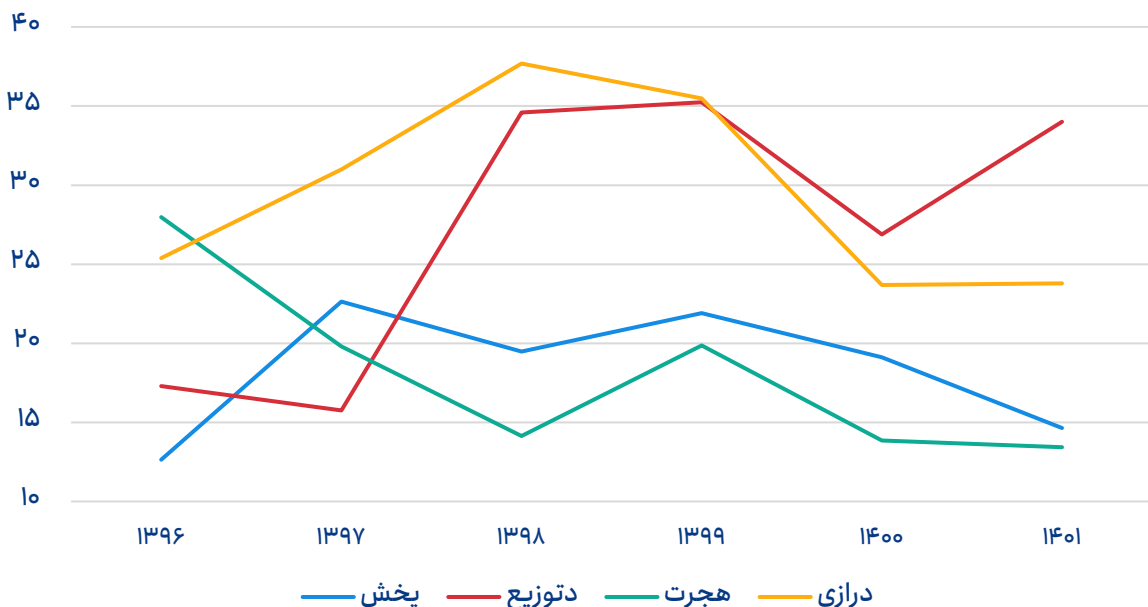
نسبت هزینه مالی به فروش



نسبت هزینه مالی به فروش پخش البرز و پخش هجرت در طی ۶ سال اخیر در حال کاهش بوده که نشان‌دهنده مدیریت نقدینگی در طول این مدت بوده است. در حالی که همین نسبت در پخش رازی روندی تقریباً صعودی را در پیش داشته است، به نظر می‌رسد علت آن میزان تسهیلات بالای این پخش در مقایسه با درآمد این شرکت است که در نتیجه عدم وصول مطالبات به موقع این شرکت می‌باشد.

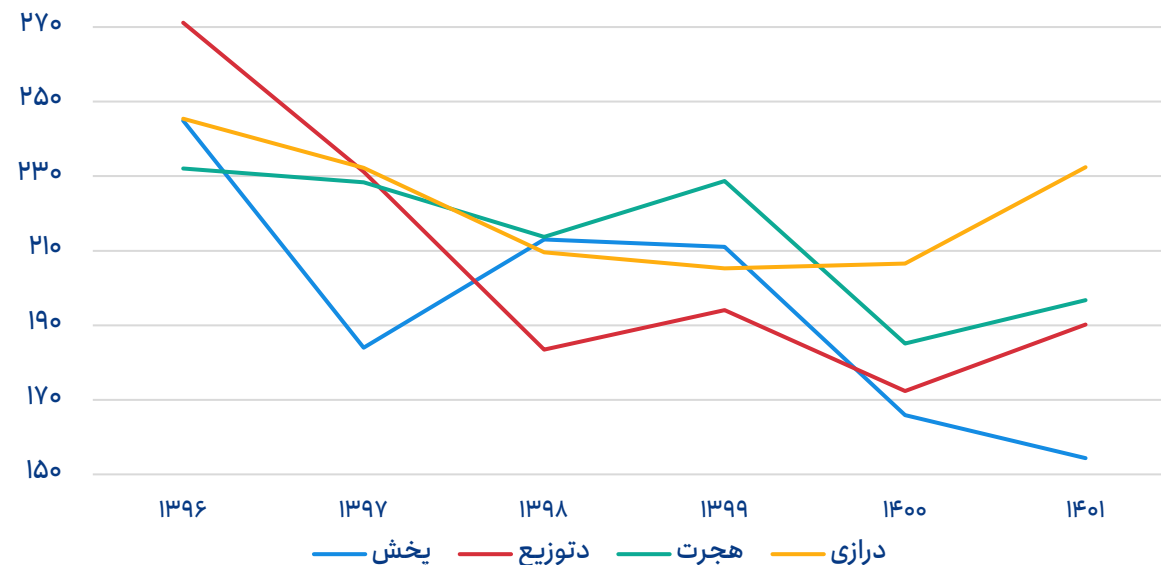


چرخه وجه نقد



پخش البرز و هجرت در بین چهار پخش مورد بررسی در ادوار گذشته کمترین فشار نقدینگی را داشتند اما پخش رازی و توزیع داروپخش مدت زمان پرداخت پول به تامین کنندگان تا دریافت پول از مشتریانشان زیاد بوده که احتمالاً هزینه مالی برای شرکت تحمیل خواهند کرد.

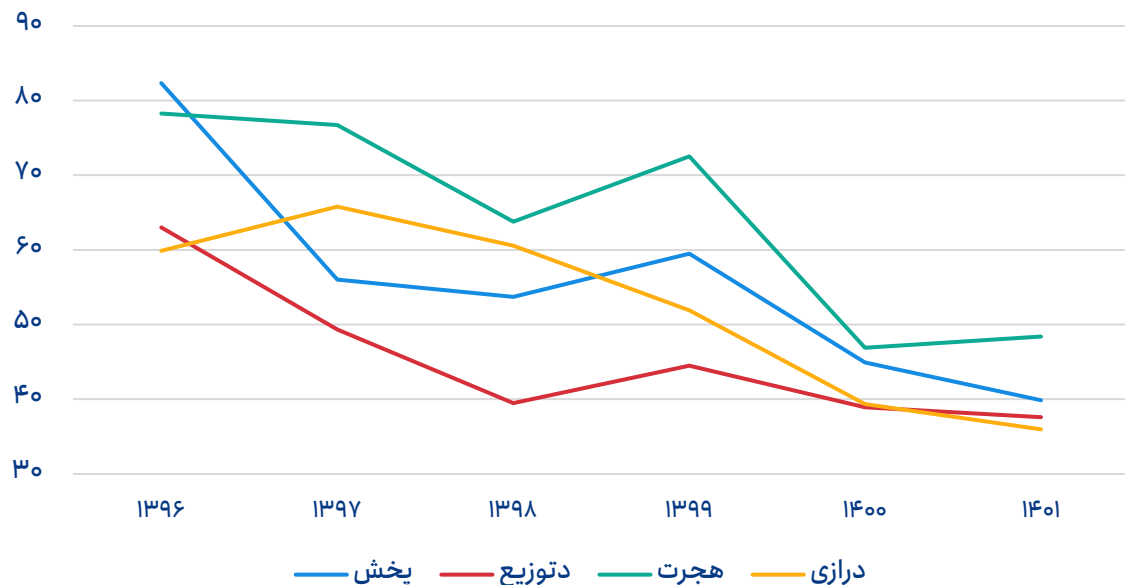
متوسط دوره پرداخت بدهی ها



در این بین دوره پرداخت بدهی پخش البرز یعنی مدت زمانی که طول کشیده تا شرکت بدهی خود را با تامین کنندگان تسویه کند، روند کاهشی داشته که از ۲۴۵ روز به ۱۵۴ روز در سال ۱۴۰۱ رسیده است، این روند نشان می‌دهد شرکت بیشتر به سمت خریدهای نقدی رفته است، که در نتیجه توانسته تخفیف بیشتری از تامین کننده کسب کند. در صورت حذف دلار ۲۸،۵۰۰ تومانی و افزایش چشمگیر قیمت داروها، احتمالاً شرکت با مشکل نقدینگی مواجه شود که در این صورت خریدهای نقدی شرکت کاهش پیدا خواهد کرد.

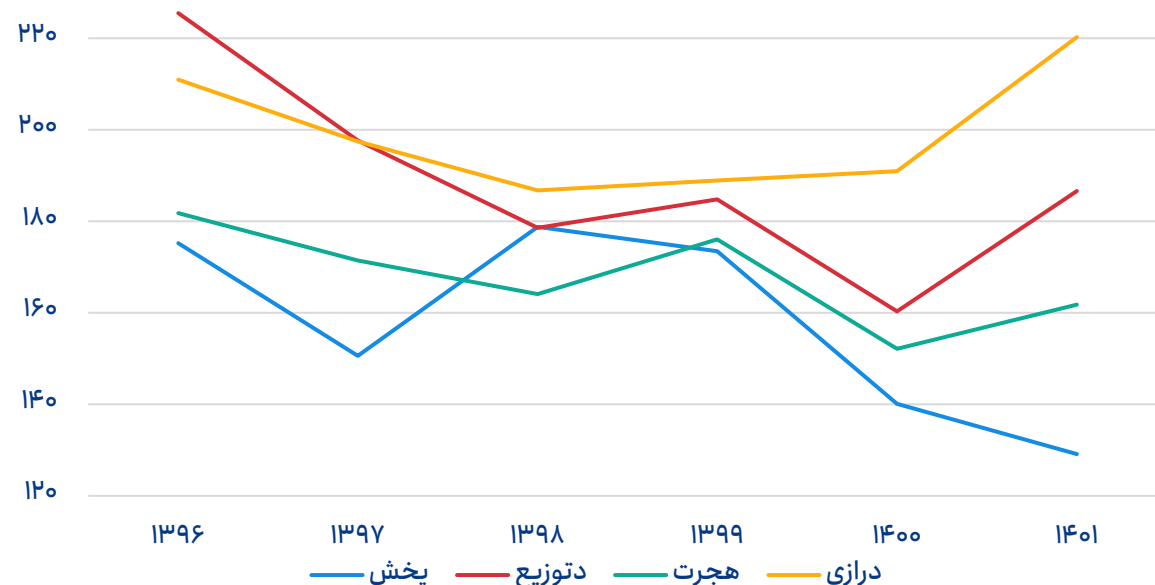


دوره گردش موجودی کالا



در نمودار دوره گردش موجودی کالا، به علت تفاوت در سبد محصولات شرکتها و حجم فروش آنها طول این دوره متفاوت است. با این حال هر چهار شرکت در طی این ۶ سال در حال بهبود این روند بوده‌اند.

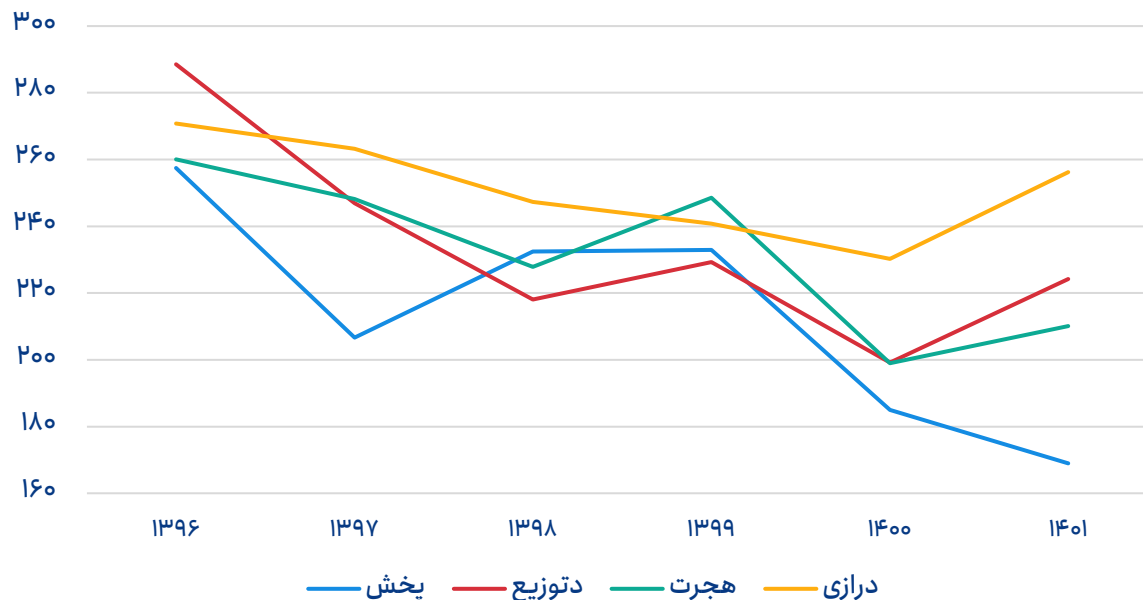
دوره وصول مطالبات



حدود ۴۰ درصد از سبد پخش البرز شامل کالاهای تند گردش (مواد غذایی، شوینده، ...) است که دوره وصول مطالبات این بخش حدود ۴۰ روز است، به همین علت نسبت به سایر بخش‌ها دوره وصول مطالبات کوتاه‌تری دارد. در خصوص مقایسه‌ی سه بخش دیگر، توزیع داروپخش و پخش هجرت به علت مراودات با شرکت‌های وابسته، به نسبت دوره وصول مطالبات کمتری نسبت به پخش رازی دارند.



چرخه عملیاتی



چرخه عملیاتی پخش رازی با وجود کوتاه‌تر بودن دوره گردش موجودی کالا به دلیل کوچک بود مقیاس فروش نسبت به سه پخش دیگر، به دلیل تاثیر بیشتر دوره وصول مطالبات بالای آن، باعث شده از چرخه عملیات طولانی‌تری برخوردار باشد. از طرفی همان‌طور که پیش‌تر توضیح داده شد، شرکت پخش البرز در طول همین مدت به صورت کاملاً برعکس عمل کرده است.



نام شرکت	سال مالی	۱۴۰۲ EPS	۱۴۰۳ EPS	قیمت هر سهم	شناوری	ارزش بازار	۱۴۰۲ P/E	۱۴۰۳ P/E
	منتهی به	(ریال)	(ریال)	در تاریخ ۱۴۰۲/۸/۲۳	درصد	میلیارد ریال		
پخش البرز	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۱,۶۴۰	۲,۲۷۲	۱۵,۲۹۰	۱۹,۷۸	۵۸,۱۰۲	۹,۳۲	۶,۷۳
توزیع داروپخش	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۲,۲۵۹	۴,۴۹۲	۲۲,۲۵۰	۱۰,۸۶	۴۰,۰۵۰	۹,۸۵	۴,۹۵
پخش هجرت	۱۴۰۲/۱۲/۲۹	۶,۶۷۸	۸,۹۵۳	۲۷,۷۵۰	۱۶,۲۳	۴۴,۴۰۰	۴,۱۵	۳,۱۰
پخش رازی	۱۴۰۲/۰۹/۳۰	۱,۹۸۰	۳,۷۵۱	۱۸,۸۲۰	۸,۳۶	۱۸,۸۲۰	۹,۵۰	۵,۰۲