رامو فارمین

آبان ۱۴۰۳ تا مرداد ۱۴۰۵

خلاصهٔ

گزارش تحلیلی عملکرد

از احیا تا رشد پایدار

دانایان خبت

سرخط دوره

سود خالص هشت‌ماههٔ ۱۴۰۵ نسبت به سود کل سال مالی ۱۴۰۴

۲٫۸ برابر

۱,۱۰۹,۳۴۸ میلیون ریال در هشت ماه،

در برابر **۳۹۳,۹۳۳** میلیون ریال در دوازده ماه

در یک نگاه

شاخص‌های کلیدی دوره

سود خالص هشت‌ماهه

۱,۱۰۹,۳۴۸

میلیون ریال

رشد فروش ناخالص

▲ ۸۱٪

هشت‌ماههٔ ۱۴۰۵، کاربرگ واحد فروش

حاشیهٔ سود ناخالص

۳۰٪ ← ۴۷٪

۱۴۰۳ تا هشت‌ماههٔ ۱۴۰۵

رشد مقداری فروش

▲ ۳۴٪

رشد واقعی حجم، فراتر از اثر نرخ

بهره‌برداری از ظرفیت

۹۵٪

هشت‌ماههٔ ۱۴۰۵

رشد سود عملیاتی

▲ ۳۶۴٪

۱,۴۹۷,۰۰۰ میلیون ریال

تحقق بودجهٔ فروش

۴۲٪

در هشت ماه، از بودجهٔ سالانه

سرمایه‌گذاری در دارایی مولد

۱,۱۹۴,۰۹۲

میلیون ریال، ارزش افزوده ۷۹۶,۸۹۸

سال مالی شرکت از ۱ دی آغاز و در ۳۰ آذر پایان می‌یابد؛ «هشت‌ماههٔ ۱۴۰۵» یعنی ۱ دی ۱۴۰۴ تا ۳۱ مرداد ۱۴۰۵

وضعیت شرکت در آبان ۱۴۰۳

بدهی‌ها و تعهدات مالی	**۳,۲۷۰,۶۹۶**
کاهش ارزش موجودی کالا	**۱,۲۲۷,۹۲۱**
سرمایه در گردش	**کمبود شدید**
تجهیزات و ماشین‌آلات	**فرسوده و مستهلک**
نقدینگی	**فقدان**
پرونده‌های حقوقی و مالیاتی	**باقی‌مانده از سنوات**

ارقام به میلیون ریال

ارزیابی دستاوردهای دوره، تنها با در نظر گرفتن این نقطهٔ آغاز معنا می‌یابد

مسیر پنج‌مرحله‌ای شرکت

۱

تثبیت

آبان تا اسفند ۱۴۰۳

۲

بازسازی

بهار ۱۴۰۴

۳

رشد

تابستان تا زمستان ۱۴۰۴

۴

توسعه

۱۴۰۵

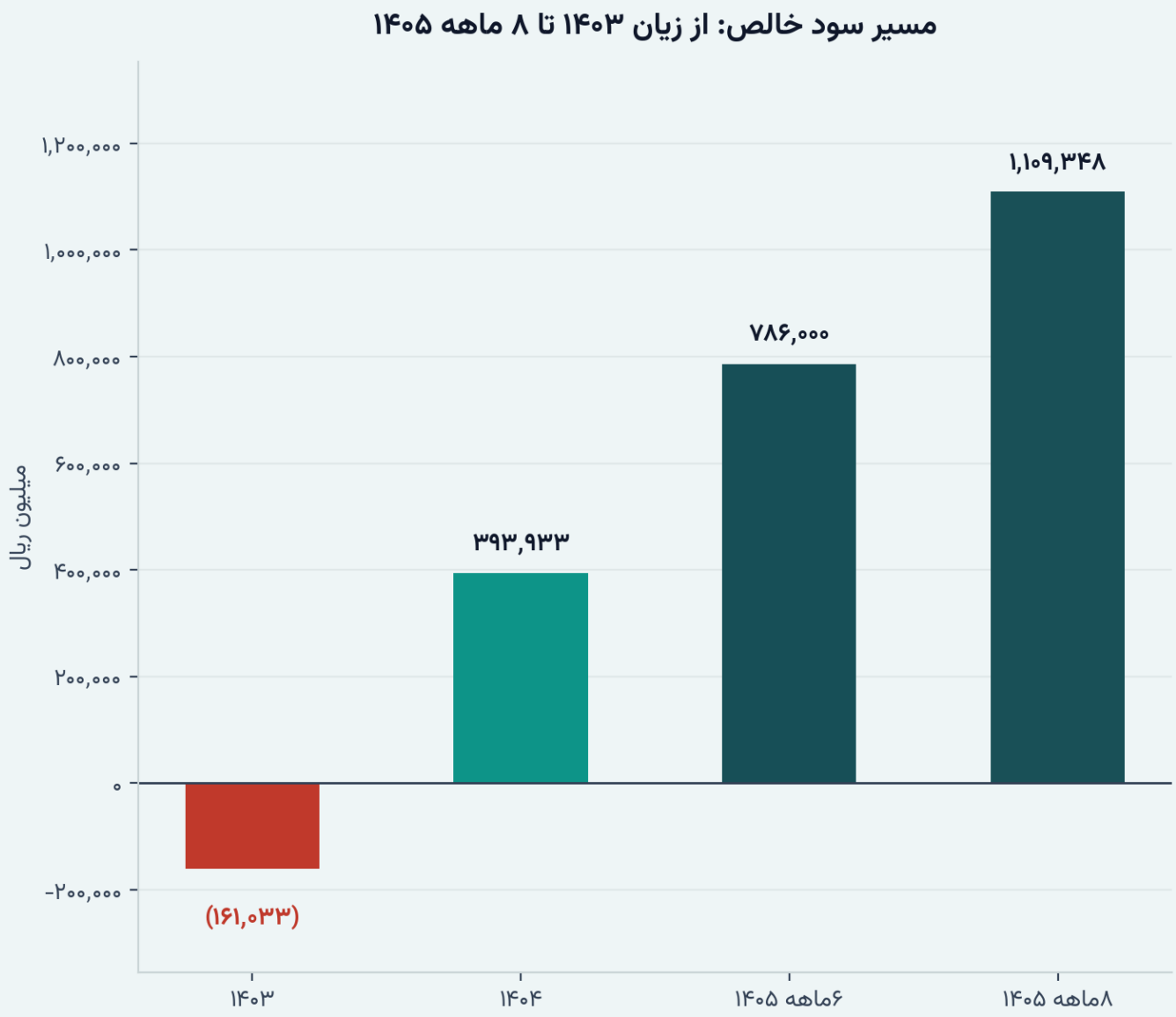
۵

ورود به بازار سرمایه

افق ۱۴۰۷

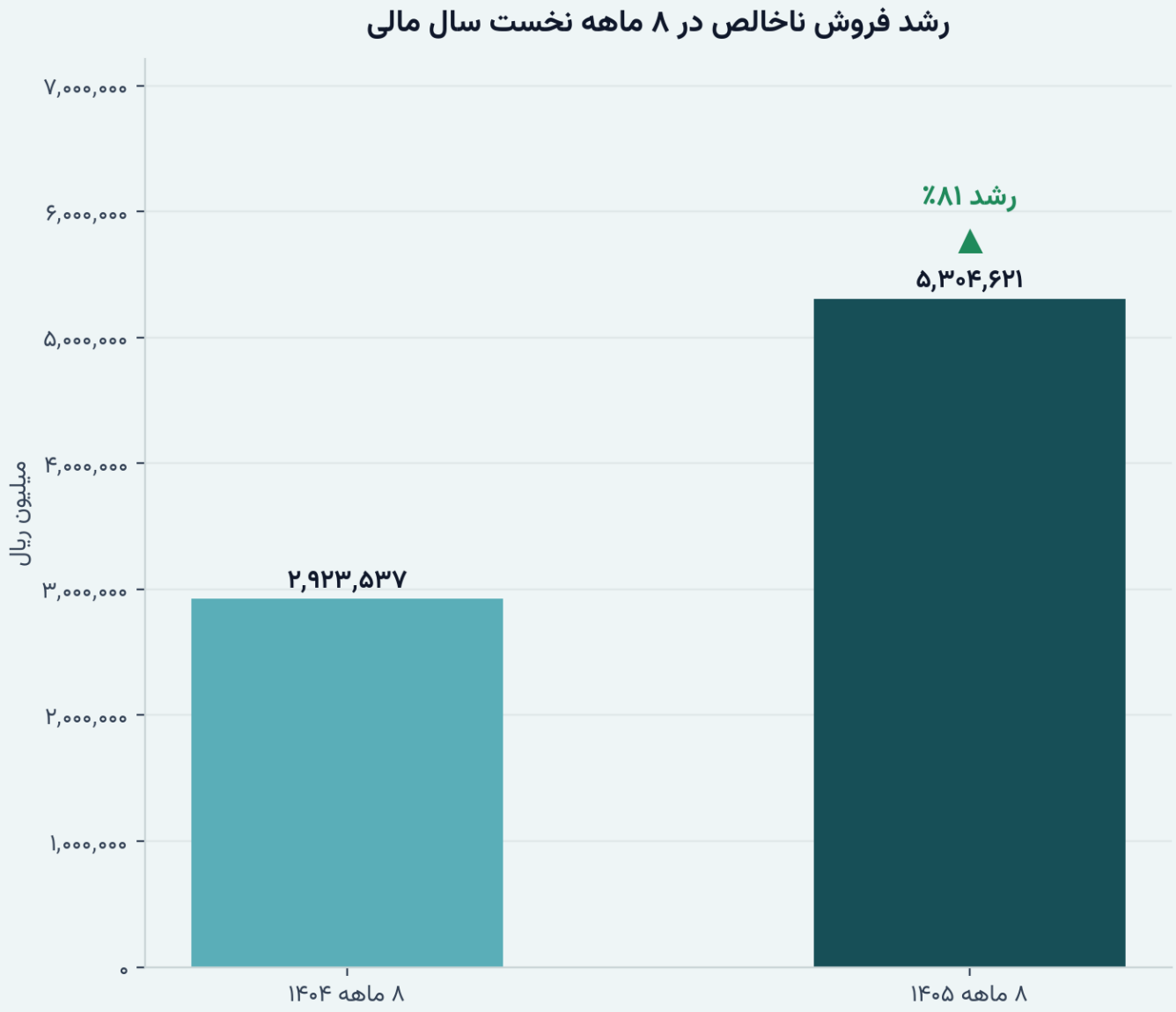
ارقام هشت‌ماههٔ ۱۴۰۵ نشان می‌دهد شرکت **زودتر از برنامه** در این مسیر قرار گرفته است

از زیان تا جهش سودآوری



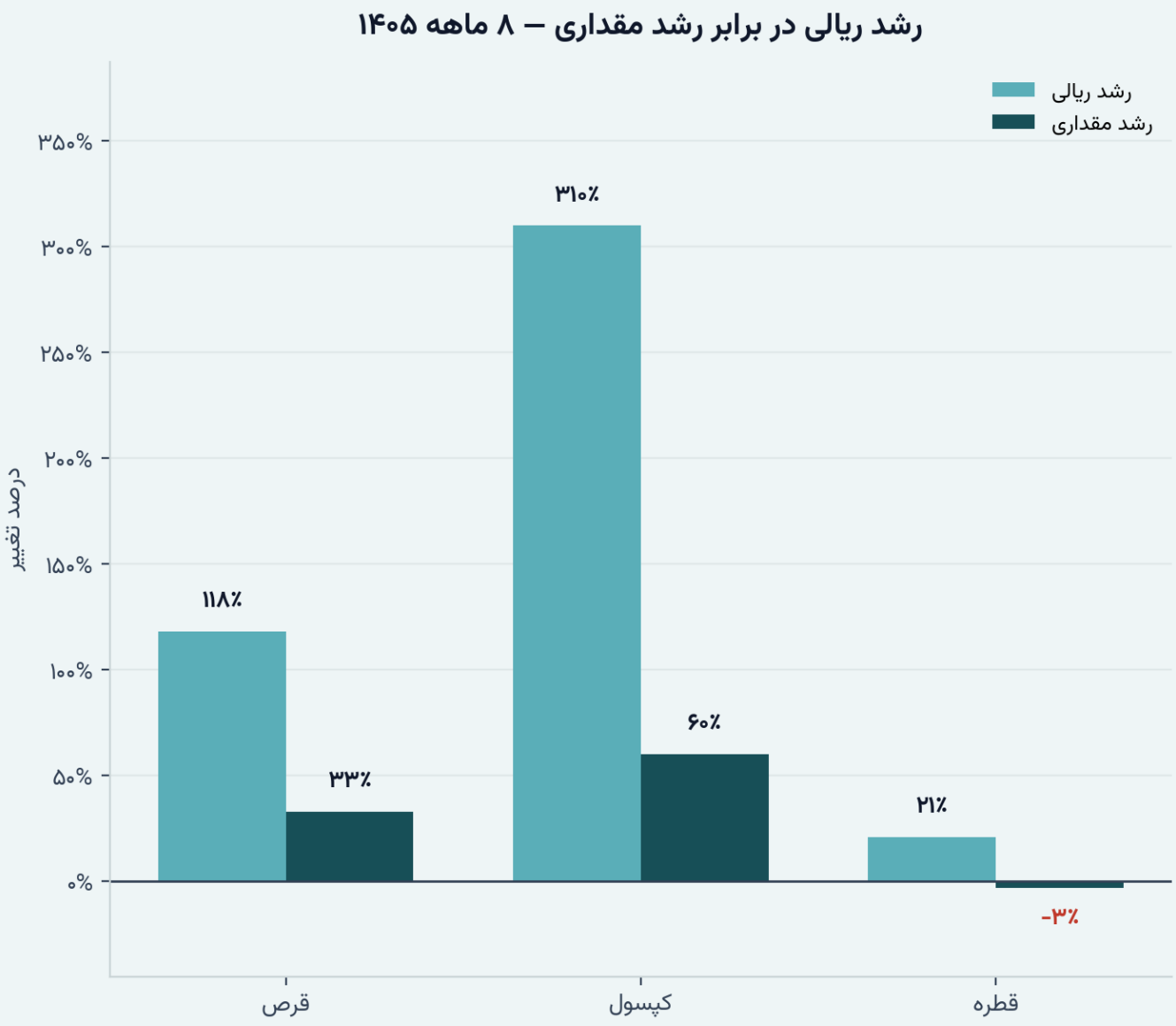
زیان **۱۶۱** میلیارد ریالی ۱۴۰۳، بازگشت به سود **۳۹۴** در ۱۴۰۴، و **۱,۱۰۹** میلیارد ریال در هشت‌ماههٔ ۱۴۰۵

فروش ناخالص هشت‌ماهه



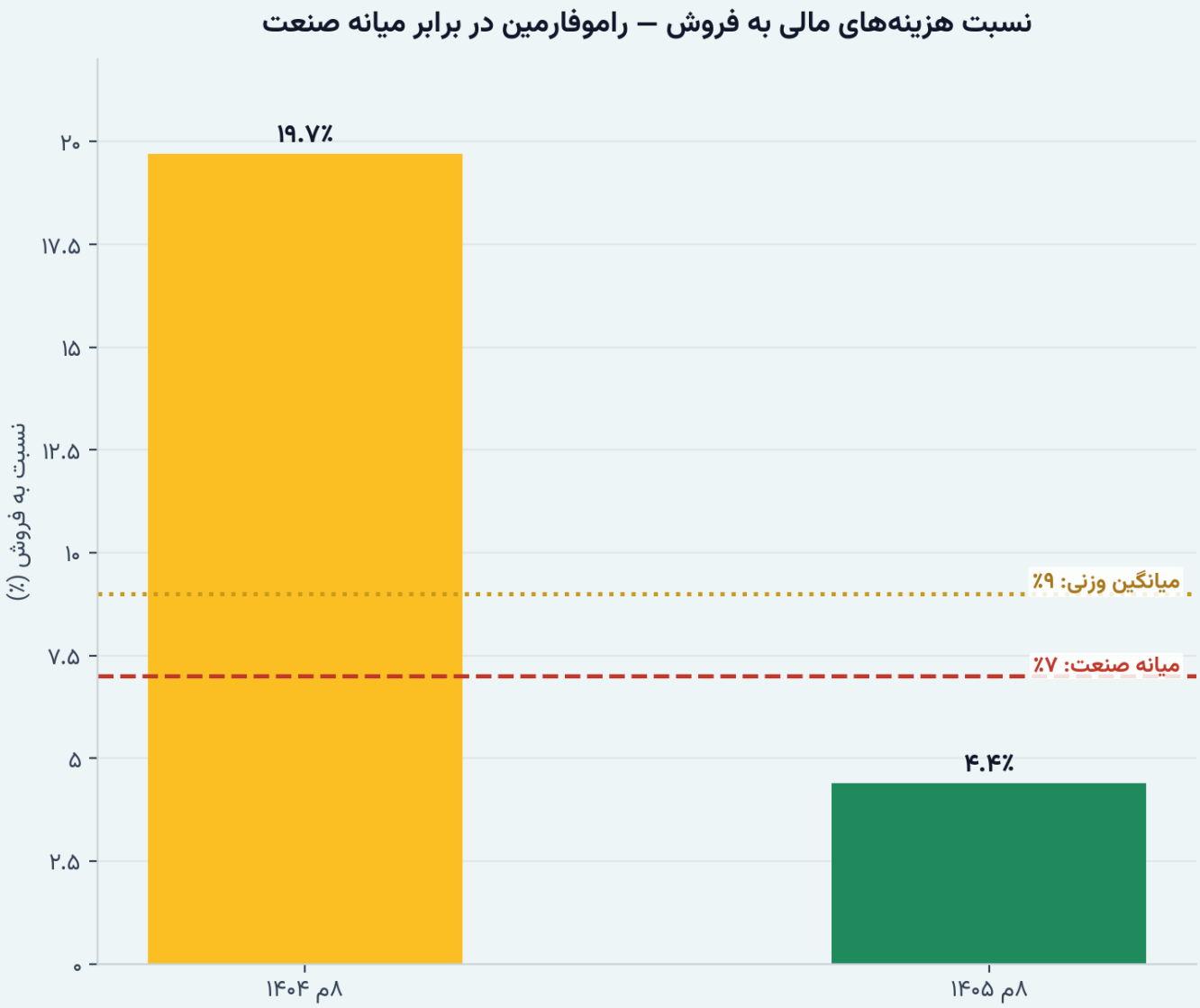
فروش هشت‌ماهه با **۸۱ درصد رشد** به ۵,۳۰۴,۶۲۱ میلیون ریال رسید؛ تقریباً هم‌اندازهٔ کل سال مالی ۱۴۰۴ در دو سوم زمان

مقدار در برابر قیمت



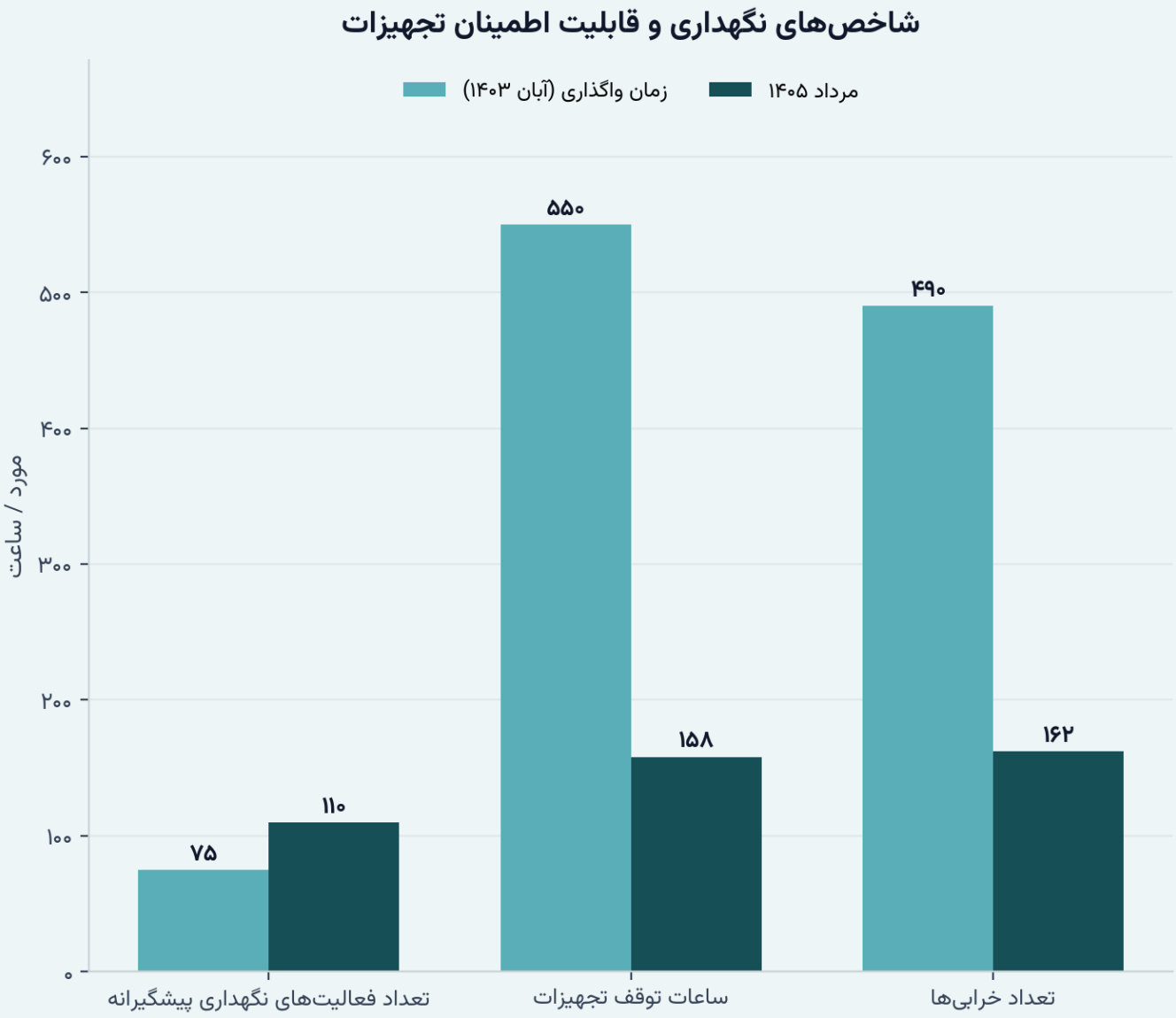
در صنعتی که مقدار فروشش تقریباً راکد مانده، رشد ما **پشتوانهٔ مقداری** دارد؛ مقدار فروش **۳۴٪** و شاخص همگن **۲۰٪**

کاهش بار هزینه‌های مالی



نسبت هزینهٔ مالی به فروش از **۱۹٫۷٪** در هشت‌ماههٔ ۱۴۰۴ به **۴٫۴٪** رسید، و از ۱۳۹ درصد سود عملیاتی به **۱۲ درصد**

رشد تولید هم‌زمان با کاهش توقف



تولید **۴۰٫۳٪** بالا رفت و هم‌زمان ساعات توقف **۷۱٫۳٪** و خرابی‌ها **۶۶٫۹٪** پایین آمد

پروژهٔ راهبردی انطباق با GMP

۲۲۰ ← ۶۵۰

فضای تولید، مترمربع

فضای تولید طبقهٔ اول در بازرسی‌های سازمان غذا و دارو از نظر سازه، ارتفاع و جانمایی موارد بحرانی داشت؛ پروژه از وضعیت صفر آغاز شد

۱۰۰٪

پیشرفت ابنیه

این پروژه زیرساخت غیرمنطبق را با ساختاری جایگزین کرد که از ابتدا بر پایهٔ الزامات GMP طراحی شده است؛ طرح جامع کارخانه نیز در دست تهیه است

۶۵٪

پیشرفت فیزیکی کلین‌روم

طراحی مهندسی بر پایهٔ الزامات GMP و اصول جریان مواد و پرسنل انجام شده و زون‌بندی مطابق الزامات کنترل آلودگی تعریف شده است

- دستگاه کارتونینگ پس از **پنج سال** و خط قطره‌پرکنی پس از **هفت سال** توقف، به مدار بهره‌برداری بازگشتند
- بومی‌سازی ساخت قطعات، تنها در یک مورد بیش از **یک میلیارد تومان** صرفه‌جویی داشت

تکمیل کلین‌روم، **پیش‌نیاز ورود به اشکال دارویی با ارزش افزودهٔ بالاتر** است

استقرار نظام تضمین کیفیت

نظام کیفیت در قالب **Pharmaceutical Quality System** از پایه طراحی و مستقر شد

مرور سالیانهٔ کیفی برای حدود **۷۰ درصد** محصولات دو سال متوالی تهیه شد

افزایش **۳۰ تا ۴۰ درصدی** بچ سایز و افزایش دورهٔ کالیبراسیون به دو سال، اثر مستقیم بر بهای تمام‌شده داشت

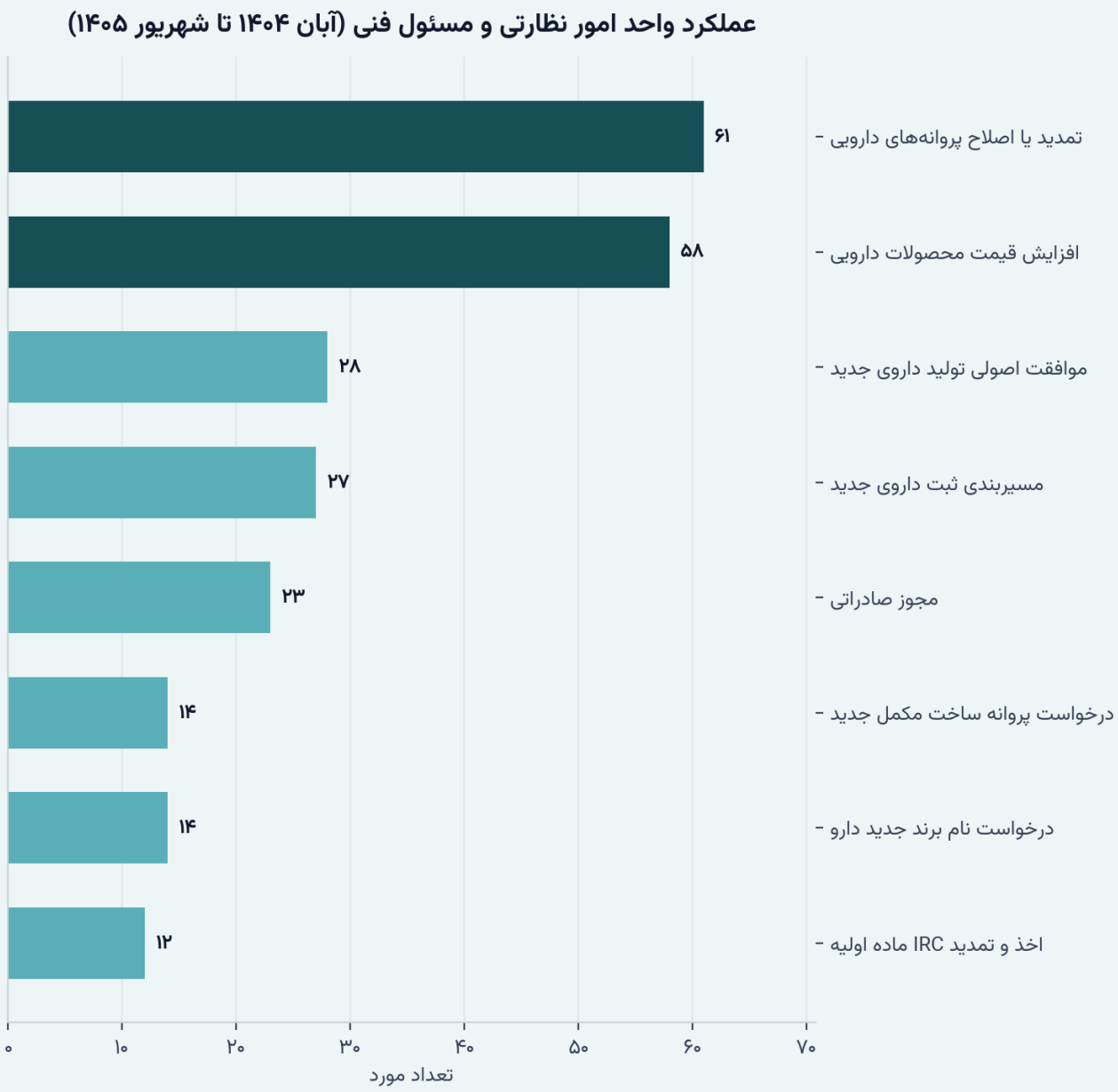
پذیرش پنج بازرسی و برنامهٔ اصلاحی مستند برای هر یک، نشانهٔ فعال بودن نظام کیفیت است

۵ بازرسی

از مراجع نظارتی در دورهٔ گزارش، با تدوین و پیگیری **CAPA** برای هر یک

این نظام، زیرساخت لازم برای **اخذ گواهی GMP** و تداوم تمدید پروانه‌های دارویی را فراهم کرده است

کارنامهٔ مجوزها و پروانه‌ها



هشت قلم نخست از شانزده عنوان؛ **۵۸ افزایش قیمت** منشأ همان «اثر نرخ» است، و **۶۱ پروانهٔ** تمدیدشده بازگشت محصولات به سبد را ممکن کرد

سامانهٔ یکپارچهٔ زنجیرهٔ تأمین

سازوکار کنترل

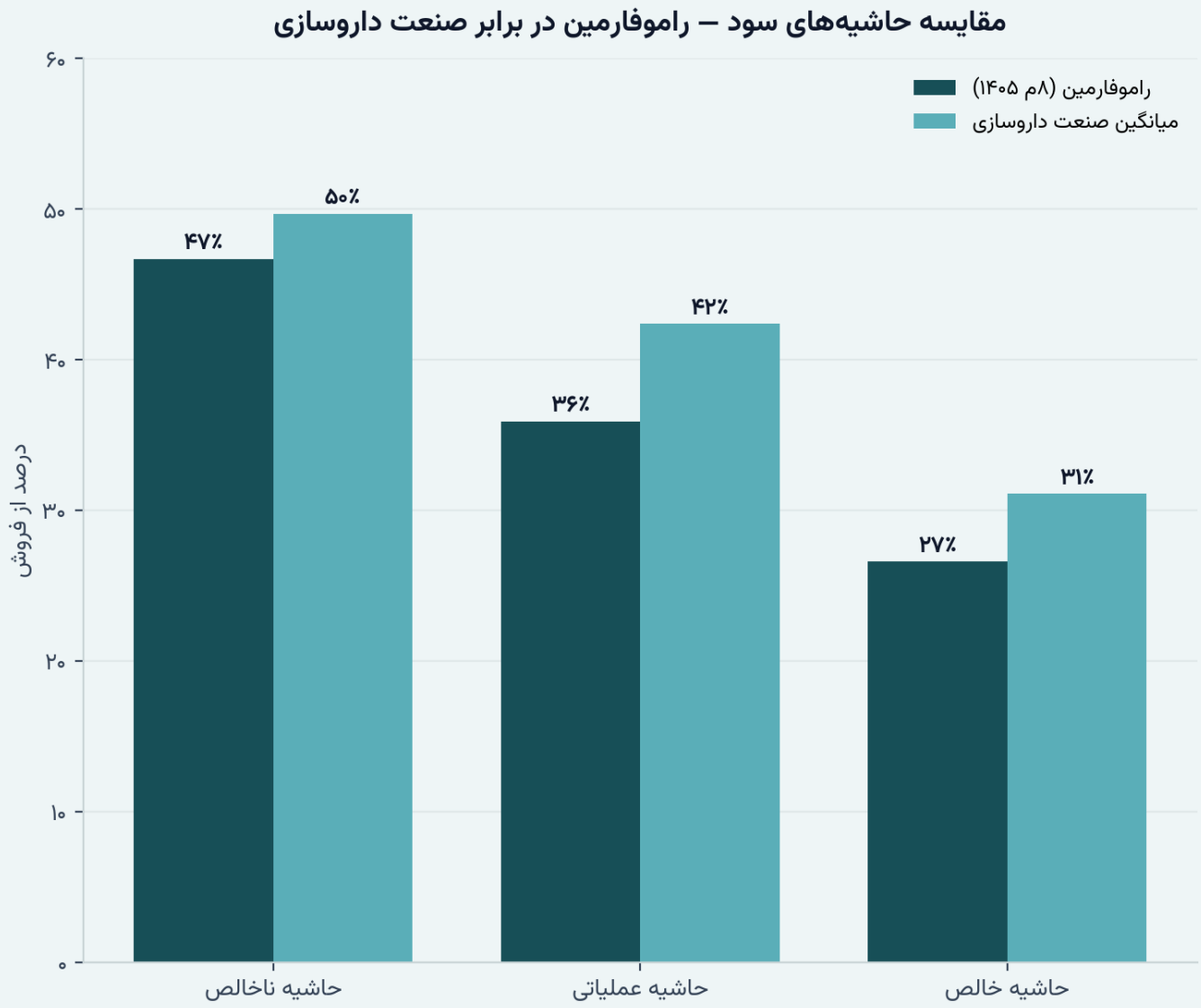
- سامانه‌ای **سفارشی**، متناسب با الزامات کمیتهٔ تضمین کیفیت و سیاست‌های کنترلی شرکت
- کلیهٔ فرآیندها گردش کار مشخص دارند و تمامی تغییرات **تاریخچه‌دار** و قابل ردیابی است
- هشت واحد تخصصی **پیش از نهایی‌شدن خرید**، نظر و تأییدیهٔ خود را در سامانه ثبت می‌کنند

ماژول مدیریت تخفیفات

- اثر واقعی تخفیفات بر **سود ناخالص** و هزینهٔ خواب سرمایهٔ ناشی از مدت پرداخت را می‌سنجد
- تحلیل کاهش ارزش فروش را از بررسی دوره‌ای به **سازوکاری جاری و قابل پایش** تبدیل می‌کند

سامانه، تصمیم‌گیری تخفیف را از حالت تجربی به حالت داده‌محور منتقل می‌کند

حاشیه‌های سود در برابر صنعت



حاشیهٔ ناخالص **۴۷٪** در برابر میانگین ۵۰٪ صنعت، و حاشیهٔ خالص **۲۷٪** در برابر ۳۱٪؛ فاصلهٔ باقی‌مانده عمدتاً به **اندازهٔ شرکت** بازمی‌گردد

مدیریت نقدینگی، همان‌جا که صنعت ضعیف است

۲۷۶ روز

میانگین دورهٔ وصول مطالبات صنعت داروسازی

حبس نقدینگی در مطالبات، مهم‌ترین ضعف ساختاری صنعت داروسازی کشور است؛ چرخهٔ تبدیل نقد صنعت نیز نزدیک به ۲۸۲ روز است و تنها ۱۹٫۵ درصد شرکت‌ها سود خود را به‌طور مؤثر به نقد تبدیل می‌کنند

۰٫۲٪ ← ۱۹٪

سهم فروش نقدی از فروش به شبکهٔ پخش

معادل ۸۶۱ میلیارد ریال در هشت‌ماههٔ ۱۴۰۵، در کنار ۶۳۵ میلیارد ریال زودپرداخت از شرکت‌های پخش؛ این مزیت آگاهانه و با پذیرش هزینهٔ تخفیف ویژه ساخته شده است

۸ ← ۳ ماه

ماه‌موجودی کانال توزیع

با وجود رشد ۶۹ درصدی فروش در همین سطح تثبیت شد؛ نسبت موجودی کالا به فروش ناخالص از ۳۰ به ۲۶ درصد رسید و اقلام رسوبی و تاریخ‌نزدیک هم‌زمان کاهش یافت

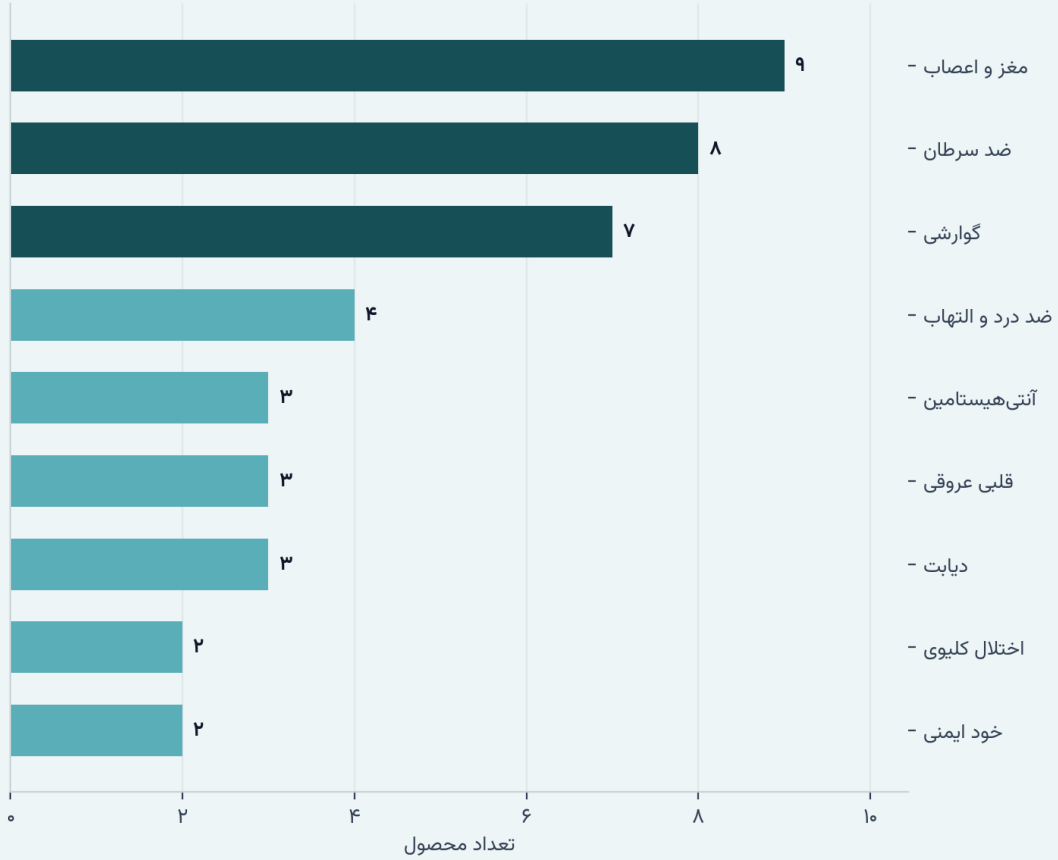
شرکتی که بخش قابل‌توجهی از فروش خود را نقد می‌کند، به منبع تأمین مالی‌ای دست می‌یابد که رقبایش ندارند، **آن هم بدون هزینهٔ مالی**

زنجیرهٔ تحقیق و توسعه

۸۷
محصول مکمل

۴۱
محصول دارویی

دسته‌بندی درمانی ۴۱ محصول دارویی تأییدشده



پیش‌بینی فروش سالانهٔ ۳۰ محصول در دست توسعه، ۲۱٬۰۸۱ میلیارد ریال است. این رقم پیش‌بینی ظرفیت به تاریخ ۳۰ بهمن ۱۴۰۴ است و در عملکرد دوره منعکس نشده

مسیر پیش رو

آمادگی برای ورود به بازار سرمایه در افق ۱۴۰۷

تقویت سرمایه در گردش

اهرم اصلی تبدیل ظرفیت ایجادشده به رشد بیشتر

تکمیل کلین‌روم و زیرساخت GMP

پیش‌نیاز ورود به اشکال دارویی با ارزش افزودهٔ بالاتر

تبدیل سبد ۱۲۸ محصول به فروش

گذار از رشد نرخی به رشد مبتنی بر محصول جدید

شرکتی که سودآوری پایدار، شفافیت گزارشگری و انضباط مالی خود را در چند دورهٔ متوالی اثبات کرده باشد، برای عرضهٔ عمومی آمادگی لازم را دارد