

اطلاعات نمایش داده شده با اطلاعات امضا شده مطابقت دارد 

شرکت بین المللی محصولات پارس - نماد: شپارس

موضوع: توضیحات در خصوص اطلاعات و صورت های مالی منتشر شده

در خصوص اطلاعیه منتشر شده با شماره پیگیری 1508634 در تاریخ 1405/01/31 به استحضار می رساند توضیحات تکمیلی در خصوص چشم انداز وضعیت عملیاتی و مالی شرکت در گزارش تفسیری پیوست ارائه می گردد.



Pars Int.Mfg.Co.

شرکت بین المللی محصولات پارس (سهامی عام)

گزارش تفسیری مدیریت حسابرسی نشده

دوره مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹

فهرست

۴	اطلاعات مدیران و واحد های اجرایی و سهام داران اصلی
۵	مقدمه
۶	ماهیت کسب و کار
۶	ماهیت شرکت و صنعت
۷	مواد اولیه
۷	نحوه تامین و وضعیت بازار مواد اولیه شرکت
۸	جایگاه فعلی شرکت در صنعت
۸	جزئیات فروش
۸	جزئیات فروش در داخل
۸	جزئیات فروش صادراتی
۹	مراودات شرکت با دولت و نهاد های وابسته به دولت
۹	آثار ناشی از ناشی از قیمت گذاری دستوری (تکلیفی)
۹	وضعیت پرداخت های به دولت
۹	وضعیت مطالبات از دولت
۹	قوانین و مقررات و سایر عوامل برون سازمانی موثر بر شرکت و احتمال تغییر در آنها
۱۰	وضعیت رقابت
۱۰	سهام محصولات شرکت بین المللی محصولات پارس در بازار
۱۰	اطلاعات بازار گردان شرکت
۱۰	لیست به روز شده از شرکت های فرعی مشمول تلفیق یا زیر مجموعه:
۱۱	اهداف و راهبردهایی برای دستیابی به آن اهداف
۱۱	اهداف کلان و برنامه های بلندمدت و کوتاه مدت
۱۱	برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازار جدید توزیع
۱۲	رویه های مهم حسابداری، برآورد ها و قضاوت ها و تاثیرات تغییرات آنها
۱۲	برنامه شرکت جهت رعایت دستور العمل پذیرش (مختص شرکتهایی که مشمول ماده ۱۴۱ بوده یا سایر الزامات دستور العمل پذیرش را رعایت ننموده اند)

فهرست

۱۲	مهمترین منابع، ریسک ها و روابط
۱۲	منابع
۱۳	مصارف
۱۳	ریسک ها و موارد عدم اطمینان و تجزیه و تحلیل آن
۱۴	اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته
۱۵	دعای حقوقی له یا علیه شرکت و اثرات ناشی از آن
۱۶	نتایج عملیات و چشم انداز
۱۷	نتایج عملکرد مالی و عملیاتی
۱۷	جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع
۱۷	تغییرات در پرتوی سرمایه گذاری ها، ترکیب دارایی ها و وضعیت شرکت
۱۸	تحلیل حساسیت
۱۸	مهمترین معیارهای شاخص های عملکرد
۱۹	جدول شاخص ها و معیارهای عملکرد برای ارزیابی
۲۰	جدول تغییرات در وضعیت شرکت
۲۱	نتایج عملکرد مالی و عملیاتی

گزارش تفسیری مدیریت اخیر مطابق با ضوابط گزارش تفسیری مدیریت مورخ ۱۳۹۷/۰۸/۰۶ هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار و در راستای اجرای برخی از مفاد دستورالعمل حاکمیت شرکتی ناشران ثبت شده نزد سازمان مصوب ۱۴۰۱/۰۷/۱۸ سازمان بورس و اوراق بهادار) و راهنمای بکارگیری ضوابط تهیه گزارش تفسیری مدیریت تهیه و در تاریخ ۱۴۰۵/۰۱/۱۹ به تایید هیات مدیره شرکت رسیده است.

اطلاعات مدیران و واحدهای اجرایی

در حال حاضر این شرکت دارای مدیرعامل به همراه یک نفر قائم مقام و ۱۰ نفر مدیر اجرایی و وظیفه راهبری شرکت را عهده دار می باشند.

اعضای هیئت مدیره	نماینده	درصد	سمت	تحصیلات
غلامرضا حیدری	شرکت توسعه آب و برق خاورمیانه	۰/۹۷	رئیس هیئت مدیره	دکتر
سیدمصطفی الوانکار	شرکت مهستان سبز کیش	۰/۰۰۰۱	نایب رئیس هیئت مدیره	لیسانس
حسن بغدادی	شرکت صنایع غذایی ایده آل سپهر ایرانیان	۰/۰۰۱	مدیرعامل و عضو هیئت مدیره	فوق لیسانس
رضا رفیعی	شرکت بسته بندی الین گوهر	۰/۰۰۱	قائم مقام مدیرعامل و عضو هیئت مدیره	لیسانس
میثم کریمیان	شرکت روجا افزون هرمس	۰/۰۰۰۱	مدیرمالی و عضو هیئت مدیره	لیسانس

سهامداران اصلی

ردیف	نام سهامداران	تعداد سهام	درصد سهام
۱	شرکت سرمایه گذاری سپهر	۷.۶۱۳.۰۵۵.۵۲۵	۶۷
۲	سایر سهامداران	۳.۷۸۶.۹۴۴.۴۷۵	۳۳
	جمع کل	۱۱.۴۰۰.۰۰۰.۰۰۰	۱۰۰

مقدمه:

جملات آینده نگر نشان دهنده انتظارات، باورها، یا پیش بینی های جاری از رویدادها و عملکرد مالی است. این جملات در معرض ریسک ها، عدم قطعیت ها و مفروضات غیر قطعی قرار دارند. بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند.

" گزارش تفسیری مدیریت، متمم و مکمل صورت های مالی است و هدف، بهبود سودمندی اطلاعات ارائه شده در گزارش تفسیری مدیریت واحد تجاری می باشد و باید همراه با صورت های مالی مطالعه شود این گزارش شامل جملات آینده نگری است که با رویدادهای آتی یا عملکرد مالی آتی شرکت در ارتباط می باشد. جملات آینده نگر در معرض ریسک های و عدم قطعیت ها و مفروضات غیر قطعی قرار دارند بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند."

ماهیت کسب و کار:

شرکت در تاریخ ۳۱ تیرماه ۱۳۴۲ بانام شرکت سهامی پراکتراند گمبل ایران و تحت شماره ۸۷۹۱ در اداره ثبت شرکتها و مالکیت صنعتی ایران به ثبت رسیده است. در تاریخ ۲۵ اردیبهشت ماه ۱۳۴۷ « نام شرکت به شرکت سهامی بین المللی محصولات پارس » و در تاریخ ۱۲ اسفند ماه ۱۳۵۱ انواع آن از سهامی به سهامی خاص و در تاریخ ۴ بهمن ماه ۱۳۵۵ به «سهامی عام» تبدیل و در تاریخ ۱۳۷۰ در بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شده است. به موجب مصوبات مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۰/۰۳/۲۸ صاحبان سهام اساسنامه جدید شرکت مشتمل بر ۵۶ ماده و ۱۱ تبصره جایگزین اساسنامه قبلی گردیده است.

ماهیت شرکت و صنعت:

فعالیت عمده شرکت طبق ماده ۲ اساسنامه عبارتست از تولید و ساخت و خرید و فروش اجناس و معاملات مربوط به اجناس مورد استفاده شخصی، خانگی، صنعتی و از جمله محصولات پاک کننده و شستشو دهنده مانند مواد پاک کننده مصنوعی و صابون توال و محصولات بهداشتی مخصوص توال، مواد غذایی و همچنین انجام عملیات مالی و بازرگانی صنعتی و سایر عملیاتی که بطور مستقیم و یا غیر مستقیم مربوط به موضوعات بالا می باشد. توضیح اینکه فعالیت تولیدی شرکت، تولید انواع پودرهای لباسشویی (دستی و ماشینی) داخلی و صادراتی، سولفونیک اسید و سدیم سیلیکات بوده است.

ردیف	نوع محصول (اصلی یا فرعی)	واحد اندازه گیری	تولید واقعی سالانه ۱۴۰۴/۱۲/۲۹
۱	پودر و مایعات البسه	تن	۲۹.۳۶۷
۲	مایعات	تن	۳.۶۴۸
۳	سایر	تن	۷.۲۱۵
	جمع	تن	۴۰.۲۳۰

۱-۱-۱- مواد اولیه:

تامین مواد اولیه از بازارهای داخلی و برخی از مواد اولیه از خارج از کشور وارد می شود و نرخ مواد اولیه با توجه به نوسانات نرخ ارز دائماً در حال تغییر می باشد.

ردیف	نوع محصول (اصلی یا فرعی)	واحد اندازه گیری	میزان مصرف	تامین کننده ها
۱	ال ای بی	تن	۳.۴۸۷	شرکت های پتروشیمی داخلی
۲	مقوا	تن	۱.۳۰۲	از شرکت های داخلی
۳	سدیم سولفات	تن	۱۵.۶۹۵	شرکت املاح معدنی
۴	سدیم کربنات	تن	۱.۷۹۱	شرکت های معدنی داخلی
۵	انواع اسانس	تن	۷۰	واردات از کشور های (سوئیس - هند)

تحلیل تأثیر جنگ تحمیلی بر زنجیره تأمین مواد اولیه پتروشیمی برای صنایع شوینده، نیازمند بررسی دقیق تغییرات در زیرساخت های انرژی و مسیرهای لجستیک است. صنایع شوینده (مانند تولید صابون، پودرهای لباسشویی و مایع ظرفشویی) به شدت به محصولات میانی پتروشیمی وابسته هستند. برخی اختلالات که جنگ تحمیلی ایجاد نمود و تحت فشار قرار داده است در ذیل مشروح می باشد:

وابستگی صنعت شوینده به برخی از مواد اولیه شرکت های پتروشیمی، تعطیلی یا توقف تولید در شرکت های پتروشیمی و کاهش درآمد ارزی آنها موجب افزایش قیمت تمام شده مواد اولیه داخلی گردیده است. همچنین نوسان نرخ ارز موجب افزایش قیمت تمام شده مواد اولیه وارداتی گردیده است. و موارد فوق در نهایت موجب افزایش قیمت نهایی محصول برای مصرف کننده می گردد.

راهبرد شرکت برای مواجهه با افزایش هزینه مواد اولیه:

- ۱) پایش مداوم تولید و به حداقل رساندن ضایعات حین تولید.
- ۲) یافتن جایگزین های با قیمت مناسب تر و کیفیت مطلوب.
- ۳) متناسب سازی مداوم حداقل موجودی های تعریف شده در انبار با شرایط اقتصادی.
- ۴) حتی المقدور استفاده از فرصت پرداخت متاخر با کمترین افزایش قیمت (استفاده از اعتبار فروشنده)

- ۵) تطبیق بی وقفه با شرایط بازار و بهینه سازی حجم خرید در مقایسه با هزینه های مالی و انبار داری.
- ۶) توجه ویژه به قوانین جدید گمرکی و استفاده بهینه از ترجیحات قانونی گمرک.
- ۷) شناسایی منابع تامین کننده جدید جهت اخذ قیمت مناسب تر.

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

الف) موادی که از بورس کالا خریداری می گردد مانند ال ای بی ، سود کاستیک ، سولفات سدیم
 ب) سایر موادی که براساس استعلام خرید و یا قرارداد خریداری می گردد
 ج) موادی که از تامین کنندگان خارجی بر اساس نرخ ارز وارد می گردد

جنگ تحمیلی، مدل سنتی «خرید و تأمین» را از حالت اقتصادی و مبتنی بر قراردادهای بلندمدت، به حالت «تأمین اضطراری و مبتنی بر موجودی» تغییر داد. جنگ تحمیلی باعث شد که «امنیت تأمین» بر «بهینه سازی هزینه ها» *مقدم شود. شرکت های شوینده مجبور می شوند مدل های مدیریت زنجیره تأمین خود را از حالت «تجاری-اقتصادی» به حالت «بحران محور» تغییر دهند.

جایگاه شرکت در صنعت:

شرکت در دوره مالی مورد گزارش در بین شرکتهای فعال در این صنعت و همچنین در بین شرکتهای بورسی این صنعت با حجم فروش ۳۴.۲۷۳ تن به مبلغ ۲۳.۵۶۴.۸۲۷ میلیون ریال قرار دارد.

۱-۳ جزئیات فروش:

ردیف	نوع محصول (اصلی یا فرعی)	واحد اندازه گیری	فروش منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹
۱	فروش داخلی (سایر)	تن	۱.۷۸۳
۲	فروش داخلی (مایعات)	تن	۳.۵۱۱
۳	فروش داخلی (پودر و مایعات البسه)	تن	۲۶.۵۹۸
۴	فروش صادراتی (پودر و مایعات البسه)	تن	۲.۳۸۱
	جمع :	تن	۳۴.۲۷۳

جزئیات فروش در داخل:

جزئیات فروش در داخل

ردیف	نوع محصول	کل مقدار فروش داخلی (تن)	کل مقدار فروش داخلی در بورس کالا
۱	سایر	۱.۷۸۳	...
۲	مایعات	۳.۵۱۱	...
۳	پودر و مایعات البسه	۲۶.۵۹۸	...
جمع:		۳۱.۸۹۲	...

شرکت در حوزه های پخش های عمده سراری، نمایندگی های فروش استان ها و فروشگاه های زنجیره ای در تمامی استان های کشور حضور دارد و فروش داخلی در حوزه های نامبرده صورت می گیرد.

جزئیات فروش صادراتی و جدول آن :

همچنین قیمت صادراتی فروش محصولات به دلیل شرایط تحریمی و عدم دسترسی به قیمت های مقایسه ای برای محصولات صادراتی، نرخ آن محصولات با توجه به وضعیت و کشش و قیمت تمام شده توسط کمیته های فروش محصولات صادراتی تامین و با تایید مدیر عامل ابلاغ میگردد که با نرخ ارز سنا محاسبه و از خریدار دریافت شده است.

ردیف	نوع محصول	کل مبلغ فروش صادراتی سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹ (دلار)	نرخ فروش - دلار	کل مبلغ فروش صادراتی سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰ (دلار)	نرخ فروش - دلار
۱	محصولات صادراتی	۶۶۶.۹۲۲	۹۹۵.۸۰۴	۹۵۹.۶۹۸	۵۷۳.۲۶۹

آثار جنگ بر فروش صادراتی

چالش های مالی و پرداخت های بین المللی: سیستم های بانکی و تبادلات ارزی بین المللی با محدودیت هایی روبرو هستند مانند:

دشواری در دریافت ارز: به دلیل شرایط خاص، دریافت حواله های ارزی از مشتریان خارجی دشوار و زمان بر بود. این موضوع باعث میشود با مشکل «نقدینگی ارزی» برای خرید دوباره مواد اولیه (که خود از طریق صادرات تأمین می شد) روبرو شود.

عدم قطعیت در قراردادهای: مشتریان خارجی به دلیل ریسک بالا، تمایل به قراردادهای کوتاه مدت پیدا می کنند.

کاهش توان رقابتی قیمت: صادرکننده باید قیمت خود را با رقبای مثلاً سایر کشورهای اروپایی یا چینی مقایسه کند.

تغییر در استراتژی بازار هدف: تمرکز بر بازارهای همسایه

مراودات شرکت با دولت و نهادهای وابسته به دولت:

آثار ناشی از قیمت گذاری دستوری (تکلیفی)

در راستای اجرای بند ۵ قسمت د تبصره ۲ قانون بودجه سال ۱۴۰۲ کل کشور، شرکتهایی که مکلف به ارائه خدمات و کالا به قیمت تکلیفی می‌باشند موظفند صورت مقایسه عملکرد واقعی و عملکرد فرضی مبنی بر اعمال نرخ‌های رایج در بازار (در مورد کالا و خدمات مشمول قیمت تکلیفی) را به تفکیک اجزای صورت سود و زیان و به همراه توضیحات مربوطه در خصوص مفروضات مبنای تهیه عملکرد فرضی (از جمله چگونگی تعیین نرخهای بازار) در این بخش تهیه، تشریح و ارائه نمایند.

جدول وضعیت پرداخت های به دولت

ردیف	شرح (مبالغ به میلیون ریال)	دوره مالی ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	سال مالی ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	درصد تغییرات
۱	مالیات عملکرد	۰	۰	۰
۲	مالیات بر ارزش افزوده	۱۰۵.۵۴۱	۲۴۰.۶۵۹	-۵۶٪
۳	بیمه سهم کارفرما	۱۳۸.۸۲۴	۹۰.۹۰۰	%۵۲
۴	حقوق و عوارض گمرکی	۳۹.۰۰۸	۲۱.۴۷۰	%۸۱
۵	پرداختی بابت انرژی	۱۱۱.۸۸۰	۷۳.۸۰۳	%۵۱
	جمع	۳۹۵.۲۵۳	۴۲۶.۸۳۲	

وضعیت مطالبات از دولت:

موردی وجود ندارد

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

از مهمترین قوانینی و مقررات حاکم بر فعالیت شرکت، اهم ضوابط و مقررات وضع شده طی دوره جاری که تاثیر قابل ملاحظه ای بر فعالیت شرکت داشته و یا انتظار می رود تاثیر قابل ملاحظه ای بر فعالیت شرکت داشته باشند، اثرات قوانینی در قیمت گذاری محصولات، تغییر در نرخ مواد اولیه، تغییر در تعرفه های گمرکی صادرات میتوان اشاره نمود.

قوانین و مقررات

- * قانون تجارت و اصلاحیه های مربوط به آن
- * قانون کار و تامین اجتماعی
- * قانون مالیات های مستقیم و اصلاحیه های بعد از آن، مالیات بر ارزش افزوده
- * قوانین بازار بورس و اوراق بهادار
- * قانون استاندارد
- * قانون تعزیرات حکومتی
- * قوانین گمرکی در امور صادرات و واردات
- * ضوابط و قوانین قیمت گذاری انجمن صنایع آرایشی و بهداشتی ایران و سازمان حمایت از مصرف کننده درخصوص محصولات شوینده داخلی
- * اساسنامه شرکت
- * مصوبات مجمع سهامداران و مصوبات هیئت مدیره
- * قانون پایانه های فروشگاهی و سامانه مودیان

وضعیت رقابت:

موردی وجود ندارد.

سهم محصولات شرکت بین المللی محصولات پارس در بازار:

شرکت بین المللی محصولات پارس در حال حاضر ۸٪ از سهم بازار داخلی پودرهای شوینده را در اختیار دارد.

اطلاعات بازار گردان شرکت:

صندوق سرمایه گذاری اختصاصی بازارگردانی راد

لیست به روز شده از شرکت های فرعی مشمول تلفیق یا زیرمجموعه:

موردی وجود ندارد.

اهداف مدیریت و راهبرد های مدیریت برای دست یابی به آن اهداف:

اهداف کلان و برنامه های بلند مدت و کوتاه مدت:

افزایش سهم فروش محصولات با کیفیت و قیمت بالاتر در سبد فروش شرکت، افزایش تعداد اقلام کالاهای قابل عرضه در بازار فروش، بالابردن فروش محصولات واسطه ای بویژه سولفونیک اسید، افزایش سهم ریالی فروش مایعات شوینده در مقایسه با کل فروش شوینده های داخلی، از جمله اهداف بلند مدت شرکت محسوب می شوند ولی باتوجه به رقابت بین تولید کنندگان و شرایط اقتصادی در بازار خرده فروشی پیش بینی می شود نرخ رشد فروش محدود باشد. هدف کوتاه مدت تا پایان سال مالی ابتدا حفظ سطح فروش و سپس تلاش برای افزایش نسبی آن است.

در خصوص صادرات نیز باتوجه به کاهش ارزش پایه صادراتی پودرهای شوینده در آذر ماه ۱۳۹۷ و شروع مجدد صادرات امید است با افزایش تدریجی صادرات، سهم صادرات در فروش کل را بهبود بخشیده و از این طریق به تحقق سودآوری و نیل به اهداف بودجه کمک قابل توجهی نمایم.

یکی دیگر از اهداف بلند مدت شرکت راه اندازی خط تولید مایعات شوینده، نگزایون (به عنوان ماده اولیه واسطه ای) می باشد.

برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازار های جدید توزیع:

برنامه توسعه شبکه های توزیع:

در حوزه شبکه های توزیع هر کدام از شبکه ها دارای مزایا و معایب خاص خود می باشد بطور مثال در حوزه بنکداری امکان رسیدن به منابع سریعتر ولی اختیار مدیریت بازار و هدایت محصول به سمت مصرف کننده نهایی کم می باشد. در حالیکه در شرکت های پخش و فروشگاه های زنجیره ای اطمینان به برگشت منابع بالاتر ولی با تأخیر بیشتر در برگشت منابع همراه می باشد. مزیت اصلی در این شیوه نحوه پخش مویرگی و رساندن محصول به مصرف کننده نهایی می باشد.

شرکت در نظر دارد همکاری روبه گسترش خود را با فروشگاه های زنجیره ای همچنان توسعه داده و با توجه به سهم فزاینده این فروشگاه ها در خرده فروشی، درصد بیشتری از فروش را معطوف به این بخش سازد. همچنین با توجه به برنامه ی اعلام شده قبلی در خصوص توسعه شبکه های توزیع به منظور حضور پررنگ در بخش مویرگی و نیز ایجاد امکان مدیریت پخش محصولات بصورت مستقیم و عکس العمل سریع و مناسب نسبت به تغییرات بازار و نیز تعامل و همکاری بیشتر با شرکت پخش مدبران کوشای ایرانیان، در نظر داریم روند رو به رشد همکاری با این شرکت را با قدرت ادامه داده و امید می رود با برنامه ریزی و تقویت این همکاری بتوانیم افزایش درصد پوشش و حضور موثر کمی و کیفی در بازار را محقق سازیم.

روش توزیع:

در طی سال مالی ماهه منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱ معادل ۸۱٪ از مبلغ فروش محصولات نهایی این شرکت از طریق شرکت های پخش عمده سراسری و نمایندگان فروش در تهران و شهرستان ها انجام شده است ۳٪ درصد از مبلغ فروش مربوط به حوزه صادرات بوده و ۱۶٪ درصد از آن مربوط به حوزه زنجیره ای می باشد.

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

مبنای اندازه گیری استفاده شده در تهیه صورتهای مالی

صورت های مالی بر مبنای بهای تمام شده تاریخی تهیه شده است

برنامه شرکت جهت رعایت دستور العمل پذیرش (مختص شرکتهایی که مشمول ماده ۱۴۱ بوده یا سایر الزامات دستور العمل پذیرش را رعایت ننموده اند):

موردی وجود ندارد.

مهمترین منابع، ریسک ها و روابط

منابع: تأمین مالی

علاوه بر ادامه سیاست تأمین بخشی از نقدینگی مورد نیاز از طریق اخذ تسهیلات بانکی، در طول یک سال گذشته سیاست کاهش فروش اعتباری و افزایش فروش نقدی به صورت گسترده به اجرا درآمد. زیرا در این روش ریسک فروش کمتر بوده و اتکا به منابع بانکی کمتر می شود.

اما روند آتی بازار به علت رقابت شدید تولیدکنندگان به سمت افزایش سهم فروش اعتباری پیش بینی می شود.

لذا با توجه به افزایش شدید قیمت مواد اولیه داخلی و وارداتی و بالا رفتن هزینه ها و قیمت تمام شده نیاز به افزایش حدود تسهیلات بانکی می باشد و در این زمینه اقدامات لازم صورت گرفته است و با توجه به اعتبار مناسبی که شرکت نزد بانک ها و مؤسسات مالی برخوردار است به نحوی اقدام می نماید که حداکثر استفاده مذکور را فراهم نماید. تیم مدیریت شرکت همواره استراتژی را به کار گرفته است تا ضمن کاهش هزینه های مالی مرتبط مزیت تداوم ارتباط بلند مدت با نهادهای مذکور را حفظ نماید از طرف دیگر این مزیت باعث شده که اعتبار شرکت نزد تأمین کنندگان مواد اولیه با لا رفته و ایشان خرید بصورت سبد ایجاد گردد. با توجه به وضعیت بازار مرتبط با محصولات شرکت برنامه ریزی ها به نحوی صورت می گیرد تا بتوان از منابع تأمین مالی مورد نیاز جهت تولید و عرضه محصولات حصول اطمینان نمود. همچنین این برنامه ریزی ایجاب می نماید تا از ورود و منابع حاصل از فروش اطمینان حاصل گردد از طرفی شرکت با معاملات مورد نیاز و انجام مذاکرات ضروری، سطحی از ارتباطات مناسب و حد اعتباری لازم را جهت پیش کمبودهای احتمالی سرمایه در گردش فراهم نموده است.

شرکت بین المللی محصولات پارس به عنوان تولید کننده محصولات شوینده و بهداشتی، همواره در راستای ترویج فرهنگ عمومی و فردی در جامعه گام برداشته است و رسالت خود را در جامعه به نحو مطلوب انجام داده است که بخشی به صورت ذیل اشاره می گردد:

* بررسی و تحقیق برای ارائه محصولات جدید در شأن مشتریان و رعایت استانداردهای حاکم

* حفظ و ارتقا کیفیت محصولات

* رعایت حقوق مصرف کنندگان از لحاظ قیمت مناسب ارائه محصولات با کیفیت.

مصارف:

سالانه منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱		نوع ارز	شرح
مبلغ ارزی میلیون ریال	مبلغ ارزی		
۲۲۷,۸۹۲	۶۴۵,۰۰۰	درهم	
۱,۱۶۷,۰۲۳	۱,۱۳۲,۰۹۸	یورو	

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

۱ - پیش بینی چالش ها و ریسک های پیش رو:

مهمترین چالش ها و ریسک ها بصورت خلاصه عبارتند از:

تغییرات پیش بینی نشده نرخ ارز - غیر قابل پیش بینی شدن قیمت تمام شده

افزایش نرخ مواد اولیه

بالا تر رفتن نرخ تورم نسبت به سال قبل

تشدید تحریم های بانکی، بیمه و حمل و نقل و تأثیر گذاری آن بر تأمین مواد اولیه ی وارداتی

عدم اطمینان از سهولت در تأمین مواد اولیه داخلی

محاسبه قیمت مواد اولیه تولید شده در پتروشیمی های کشور با نرخ ارز FOB خلیج فارس و افزایش بی رویه قیمت در شرایط افزایش نرخ ارز.

عدم پیش بینی دقیق از میزان و شدت تأثیر گذاری تحریم ها بر سفارشات خارجی، نقل و انتقالات بانکی، بیمه و حمل و نقل.

قطع اینترنت و تأثیر مستقیم بر فرآیند شرکت

۲ - مواردی که بعنوان تهدید های موجود می توانند تلقی شوند:

۱) افزایش بی رویه نرخ تورم موجب کاهش قدرت خرید مصرف کنندگان شده است.

۲) تبلیغات در کانال های مختلف تلویزیون در مقایسه با قیمت های موجود در سطح منطقه بسیار گران بوده و معرفی کالای ایرانی

به مصرف کنندگان را مشکل می سازد.

۳) با توجه به اینکه محصولات این صنعت باید سبد کاملی داشته باشند در صورت تشدید تحریم ها و عدم امکان تهیه برخی مواد

اولیه، احتمال توقف تولید بعضی محصولات برای جلوگیری از کاهش کیفیت آنها و ناقص شدن سبد محصولات در این صنعت

وجود دارد.

۴) نرخ گذاری در خصوص پودرهای شوینده نیاز به اخذ مجوز دارد که فرآیندی طولانی بوده و معمولاً نتایج با درخواست اولیه

تولید کننده مطابقت ندارد.

۵) عدم انطباق رفتار مصرف کنندگان با سیاست های اقتصادی دولت

۶) ریسک ناپایداری اقتصادی، از جمله تغییرات پیش بینی نشده در نرخ ارز، نرخ تسهیلات بانکی، نرخ تورم، تشدید تحریم ها و عدم

دسترسی به تسهیلات ارزان قیمت خارجی، عدم اطمینان از سهولت در تأمین مواد اولیه خارجی، عدم پیش بینی دقیق از میزان و شدت

- تاثیرگذاری تحریم ها بر سفارشات خارجی، نقل و انتقالات بانکی، عدم وجود زیرساخت های انتقال ارز از طریق بانک های ایرانی، بیمه و حمل و نقل برنامه ریزی و نیل به اهداف را سخت تر کرده است.
- ۷) ظرفیت نصب شده صنعت در مقایسه با نیاز بازار نزدیک به دو برابر است.
- ۸) فرار مالیاتی برخی شرکت ها و فعالان اقتصادی درخصوص عدم پرداخت مالیات برارزش افزوده، عرصه فعالیت اقتصادی را بر شرکت های شفاف و تابع قانون سخت تر می سازد.
- ۹) ورود کالاهای مشابه به صورت قاچاق و غیرقانونی همچنان یک تهدید محسوب می شود.
- ۱۰) درصد بالای تقسیم سود در مجامع که توسعه در حوزه فناوری را به چالش می کشاند.
- ۱۱) رشد کند بازار و افزایش ریسک سرمایه گذاری.
- ۱۲) توسعه ناکافی و عدم بکارگیری فناوری مالی نوین در صنعت شوینده داخلی در مقایسه به تکنولوژی روز دنیا.

***اطلاعات مربوط به معاملات با اشخاص وابسته:**

فرصت ها و تهدیدها و روندهای بازار:

الف) مواردی که بعنوان فرصت های موجود و قابل بهره برداری می توانند تلقی شوند:

- ۱) اقبال مردم به مصرف شوینده های شناخته شده و با کیفیت بالاتر.
- ۲) رویکرد مثبت خریداران به کالاهای تخصصی نظیر شوینده های مخصوص البسه مشکی و امثالهم که افزایش تعداد اقلام کالاهای قابل عرضه و توسعه بازار را امکان پذیری سازد. همچنین روحیه تنوع طلبی مصرف کنندگان اهمیتی که به استفاده از رنگ ها و رایحه های مختلف می دهند، می تواند برای تولیدکنندگان موجبات ایجاد تنوع در تولیدات را فراهم سازد.
- ۳) با افزایش قیمت ارز و کاهش ارزش پایه صادراتی امکان صادرات با حجم بیشتری وجود دارد.
- ۴) خانواده ها درمقایسه با گذشته بودجه بیشتری را برای حفظ بهداشت و سلامت خود اختصاص می دهند و حتی در شرایط بد اقتصادی نیز هزینه های مربوطه را به سرعت کاهش نمی دهند. این امرنوید ثبات بیشتر در حجم فروش را برای تولیدکنندگان دارد.
- ۵) با توجه به توان خوب تولیدکنندگان داخلی در تأمین بازار شوینده و عدم امکان ورود قانونی محصولات مشابه لذا این فرصت در اختیار شرکت های داخلی قرار می گیرد تا از فرصت های موجود حداکثر بهره برداری را نمایند.
- ۶) تعداد مواد اولیه و واسطه تولید داخل رو به افزایش می باشد.
- ۷) بخش قابل توجهی از نیازهای فنی ماشین آلات مورد نیاز در این قسمت در داخل کشور قابل تهیه می باشد.
- ۸) تمایل مصرف کنندگان به استفاده از محصولات پیشرفته تر و نوآورانه با توجه به اینکه یک واحد (جعبه یا بطر) محصول شوینده یا بهداشتی حتی در صورت گران قیمت بودن قابل خرید و مصرف بوده و به بودجه زیادی نیاز ندارد.
- ۹) با توجه به قوانین جدید و تحریم های بین المللی فرصتی مناسب جهت ارائه محصولات با کیفیت و بالا بردن سهم بازار موجود می آید.

ب) بدهی های شرکت و امکان بازپرداخت آن

با توجه به وضعیت مناسب فروش، تأمین منابع مالی و کفایت نقدینگی موجود، شرکت مشکل خاصی در بازپرداخت بموقع بدهی های آتی پیش بینی نمی کند.

ج) تغییرات نرخ ارز و اثرات آن بر شرایط :

هر نوع تغییرات و افزایش در نرخ ارز مستقیماً در بهای تمام شده شرکت تاثیر گذار است و در فروش صادرات اثر مثبت و در بهای تمام شده اثر منفی دارد و لذا با توجه به عدم ثبات نرخ ارز و روند افزایش نرخ ارز تغییرات ناهمگون در هزینه ها و درآمد شرکت دارد.

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

جدول دعاوی حقوقی

ردیف	موضوع (خواسته یا شکایت)	تاریخ دعاوی	ارزش ریالی (میلیون ریال)	آخرین وضعیت رسیدگی (رای صادره)	خلاصه ای از رای صادره
۱	پالیز شرق توس	۱۴۰۱/۱۱/۱۲	۵۰۲۸.۶۴۰.۰۰۰ ریال	بدوی	رای به نفع شرکت بین المللی محصولات پارس صادر شد عدم موجودی پالیز شرق توس
۲	عباس جهان تیغ	۱۴۰۱/۱۰/۲۸	۱.۲۰۹.۰۰۰.۰۰۰ ریال	بدوی	رای به نفع شرکت بین المللی محصولات پارس در مرحله اجرا است عدم موجودی - حکم جلب صادر شد
۳	ترام چاپ سپاهان	۱۴۰۴/۰۱/۲۷	درخواست بابت کارتن مقوای خراب	بدوی	در مرحله توافق می باشد.

نتایج عملیات و چشم انداز:

شرکت بین المللی محصولات پارس در بین تولید کنندگان پودرهای خاص در رتبه سوم و از نظر کل تولید پودر شوینده رتبه چهارم را به خود اختصاص داده است. فروش این شرکت در بازارهای داخلی در پایان سال مالی ۱۴۰۵-۱۴۰۴ مبلغ ۲۷.۴۲۸.۷۲۲ میلیارد ریال بوده است.

نتایج عملیات و چشم انداز پس از جنگ:

بازسازی واحد های تولیدی

بازگشت به تولید انبوه

رشد تقاضا (بهبود بازار داخلی)

تغییر ساختار مصرفی با آرام شدن اوضاع امنیتی و سطح رفاه و بازگشت ذائقه مصرف کننده به سمت محصولات با کیفیت تر

تلاش برای بازیابی اعتبار و بازار در بخش صادرات

رقابت با رقبای جدید

کاهش وابستگی به واردات مواد اولیه

دوران فرصت های رشد و بازسازی

نتایج عملکرد مالی و عملیاتی:

گرچه با فعالیت های مجدانه دولت محترم از شدت نوسانات در متغیرهای اصلی اقتصادی کاسته شده است اما به هر صورت اطمینان به ثبات محیط کسب و کار و عوامل اثرگذار همچنان در سطح نازلی بوده و لذا این موضوع پیش بینی دقیق در خصوص تاثیرگذاری عوامل مؤثر بر عملیات آتی شرکت را مشکل می سازد.

در خصوص برند هوم کر نیز براساس قرارداد منعقد با گروه صنعتی بین المللی محصولات پارس از مبلغ فروش خالص انواع پودرهای لباسشویی و ماشینی هوم کر به میزان ۴٪ بعنوان حق الامتیاز مالکیت معنوی نام تجاری (روایلیتی) برای سال مالی جاری به گروه پرداخت گردد. قرارداد مذکور تا پایان سال مالی منتهی به ۱۴۰۵/۰۶/۳۱ می باشد و تغییر در مفاد قرارداد (منجمله درصد حق روایلیتی) در زمان انعقاد قرارداد جدید در سال مالی آتی مشخص خواهد شد.

همچنین باتوجه به ضرورت انجام تبلیغات در صدا و سیما و حفظ جایگاه برندها و سهم درصد بازار در سنوات گذشته این شرکت نسبت به انعقاد قرارداد بلند مدت ۳ ساله، مشابه رقبای فعلی خود اقدام نمود و مبنای آن درصد از فروش می باشد.

در تاریخ تنظیم گزارش تفسیری هنوز در خصوص یکسان سازی نرخ ارزهای نیما و سنا و راه اندازی بازار متشکل ارزی (بورس ارز) تصمیم مشخصی اتخاذ نشده است. بدیهی است که نرخ و دامنه نوسان نرخ ارز، در صورت راه اندازی بازار مذکور، از جمله عوامل بسیار تاثیرگذار در هزینه ها و نیز رونق یا رکود بازار فروش اعم از داخلی و صادراتی می باشد.

در زمینه فروش در نظراست با اتخاذ سیاست های متناسب با وضعیت بازار، ارائه پروموشن ها و تنظیم تخفیفات مناسب و نیز حضور مؤثرتر در بخش های خرده و عمده فروشی و فروشگاه های زنجیره ای بصورت مستقیم یا از طریق شرکت های پخش بتوانیم آمارهای پیش بینی فروش را محقق سازیم. باتوجه به وجود ریسک ها، عدم قطعیت ها و مفروضات غیر قطعی، نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشند.

رکود اقتصادی، چالش های ناشی از فعالیت سیاسی با سایر کشورها و تورم حاکم بر بازار اقتصادی ایران از جمله موضوعات اثر گذار در صنعت در سال های گذشته بوده است و همچنین سیاست های متفاوت دولت باعث شده واحدهای بیشتری متوقف شود با توجه به تغییر سیاست های اقتصادی دولت از کاهش اتکا به درآمدهای نفتی و افزایش درآمدهای ناشی از مالیات، شرکت های

تولیدی مخصوصاً شرکت های که الزام بیشتری جهت رعایت قوانین و مقررات ناشی از الزامات بورس را دارند، تحت فشارهای فزاینده های در حوزه های مرتبط مالیاتی در سنوات گذشته و سال های پیش رو دارند همچنین باتوجه به تنش های سیاسی جدید ایران با برخی از کشورها و به دنبال آن تحریم های چند جانبه استرداد آن ها، نرخ مواد اولیه افزایش یافته که این امر باعث افزایش بهای کالا می گردد و شرکت محصولات پارس نیز تحت تأثیر موارد مطرح شده فوق قرار گرفته در این راستا تلاش نموده است با به کار گیری توان و تجربه های همکاران و همچنین استراتژی های مرتبط کیفیت کار خود را فعال نگهدارد.

جزئیات پرداخت و آخرین وضعیت پرداخت سود سهام مطابق مصوبه آخرین مجمع:

شرح	مصوب (میلیون ریال)	پرداخت شده (میلیون ریال)	مانده (میلیون ریال)
۱۴۰۰/۰۶/۳۱	۸۳.۷۵۴	۳۸.۰۷۱	۴۵.۶۸۳
۱۴۰۱/۰۶/۳۱	۵۵.۰۰۰	۱۷.۱۸۵	۳۷.۸۱۵
۱۴۰۲/۰۶/۳۱	۵۲.۸۰۰	۵۲.۰۸۰	۷۲۰
۱۴۰۳/۰۶/۳۱	۴۹.۵۰۰	۴۸.۶۲۹	۸۷۱
۱۴۰۴/۰۶/۳۱	۱.۰۰۳.۲۰۰	۰	۱.۰۰۳.۲۰۰

تغییرات در پرتوی سرمایه گذاری ها، ترکیب دارایی ها و وضعیت شرکت:

اهداف شرکت در نحوه و ترکیب سرمایه گذاری ها

باتوجه به رسالت شرکت پخش مدبران کوشای ایرانیان که به منظور گسترش فروش و حضور پر رنگ در بخش مویرگی فعالیت می نماید، اهداف عمده از مشارکت و توسعه همکاری با شرکت مذکور به نحو ذیل می باشد.

(۱) امکان مدیریت مستقیم و تاثیرگذاری بر سیاست های فروش در بخش های مختلف بازار

- ۲) ایجاد بازوی مستقل برای پیش برد سیاست های فروش و کم کردن ریسک وابستگی به سایر شرکت های پخش
- ۳) توسعه سبد فروش از طریق جذب سایر اقلامی که توسط شرکت های گروه تولید نمی شود. به این ترتیب با رعایت تناسب کالاهای موجود در سبد فروش قدرت چانه زنی و کسب سهم بازار در شرکت پخش افزایش می یابد.
- ۴) سرمایه گذاری خط تولید تگزاپون و فروش مواد اولیه ای واسطه ای.

تحلیل حساسیت:

- ۱) نرخ برابری ارز معادل ۹۹۶،۰۰۰ ریال در نظر گرفته شده است. (در تحلیل حساسیت نرخ های پایین تر و بالاتر نیز محاسبه شده است.)
- ۲) میزان تولیدات شرکت همانند سال ۱۴۰۴ - ۱۴۰۳ در نظر گرفته شده است.
- ۳) مقدار مواد مصرفی براساس BOM محصول در نظر گرفته شده است.

۱.۵۹۶.۰۰۰	۱.۳۹۶.۰۰۰	۱.۱۹۶.۰۰۰	۹۹۶.۰۰۰
۷۱.۷۸۲	۶۲.۷۸۶	۵۳.۷۹۱	۴۴.۷۹۶
۸۸۸.۲۸۹	۷۷۶.۹۷۴	۶۶۵.۶۶۰	۵۵۴.۳۴۶
۴۲.۵۴۱	۳۷.۲۱۰	۳۱.۸۷۹	۲۶.۵۴۸
۲۲.۰۴۹	۱۹.۲۸۶	۱۶.۵۲۳	۱۳.۷۶۰
۲۸.۲۶۰	۲۴.۷۱۸	۲۱.۱۷۷	۱۷.۶۳۶

مهمترین معیار های شاخص عملکرد:

برنامه توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای جدید توزیع:

این شرکت در نظر دارد جهت توسعه خط تولید مایعات، خط تولید تگزاپون که یکی از مواد اولیه واسطه ای و مورد نیاز تولید مایعات است را در آینده راه اندازی نماید.

همچنین با توجه به نیاز و ممنوعیت ورود خمیردندان به کشور این شرکت اقدام به توزیع خمیردندان با برند دکتر برایت نموده است.

حوزه صادرات

توجه

با
به

شرح	شاخص اندازه گیری	عملکرد واقعی سالانه منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹
مقدار تولید پودر و شوینده و مایعات البسه	عملکرد سال مالی	۲۹.۳۶۷
مقدار تولید مایعات	عملکرد سال مالی	۳.۶۴۸
مقدار تولید سایر	عملکرد سال مالی	۷.۲۱۵
مقدار فروش پودر شوینده و مایع البسه	عملکرد سال مالی	۲۶.۵۹۸
مقدار فروش مایعات	عملکرد سال مالی	۳.۵۱۱
مقدار فروش سایر	عملکرد سال مالی	۱.۷۸۳
بهای تمام شده کالای فروش رفته	بهای تمام شده در دوره مشابه	۱۷.۵۶۸.۸۸۸ میلیون ریال
حاشیه سود ناخالص	متوسط صنعت معادل ۲۰٪ می باشد (سال مالی قبل)	۲۵٪
هزینه های مالی به فروش	متوسط صنعت معادل ۵.۴٪ فروش می باشد	۵٪
دوره وصول مطالبات	متوسط صنعت ۹۰ روز می باشد	۹۰ روز
سود خالص فروش	(سال مالی قبل)	۱.۱۰۸.۳۵۰
نسبت بازده دارایی ها		۰/۱۰
نسبت بازده حقوق صاحبان سهام		۰/۴۷

سیاست های ابلاغی دولت محترم و نیز بانک مرکزی در حال حاضر فروش صادراتی صرفاً بصورت ارزی صورت گرفته و با توجه

به تغییرات نرخ ارز پیش بینی سودآوری تابع تغییرات مذکور خواهد بود. البته کاهش ارزش پایه صادراتی در آذر ماه ۱۳۹۷ یکی از مهم ترین موانع صادراتی و دلیل اصلی توقف کامل صادرات را برطرف ساخت. لذا امید است با تلاش گسترده بتوانیم نسبت به توسعه بازار صادراتی و جذب مشتریان جدید اقدام نماییم.

جدول تغییرات در وضعیت شرکت:

سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹		سال مالی مشابه قبل ۱۴۰۳/۱۲/۳۰		نام شرکت
درصد مالکیت	بهای تمام شده	درصد مالکیت	بهای تمام شده	
٪۴۴	۷۱.۰۸۰	٪۴۴	۷۱.۰۸۰	شرکت مدبران کوشای ایرانیان
٪۱۷	۱.۷۰۰	٪۱۷	۱.۷۰۰	شرکت تدبیر انرژی اذر
	۸.۶۸۹		۱.۰۹۲	سایر
جمع:	۸۱.۴۶۹	جمع:	۷۳.۸۷۲	

نتایج عملکرد مالی و عملیاتی:

خط مشی

- درک نیازهای مشتریان و تامین خواسته های ایشان
 - ارتقاء سطح دانش، مهارت و آموزش پرسنل که با ارزش ترین سرمایه شرکت می باشند.
 - افزایش قدرت رقابت پذیری رقبا و ارائه خدمات بهتر به مشتریان
 - توسعه صادرات و تغییر نحوه صادرات از فروش فله به بسته بندی و افزایش ارزش افزوده برای شرکت
 - ایجاد شوق هایی در شرکت و مشارکت کارکنان در ارائه ایده و پیشنهادات جدید
- براساس باورها و پیش بینی فعلی مدیریت چنانچه روند فروش شرکت طبق هدف تعیین شده محقق گردد، همچنین بهای تمام شده خرید مواد اولیه نیز طبق پیش بینی های قبلی صورت گیرد، سود عملیات پیش بینی شده قابل دستیابی خواهد بود. اما ضروری است به تغییراتی نیز که در بازار فروش حادث می شود توجه نماییم زیرا بر اساس آخرین مشاهدات از وضعیت بازار به نظر می رسد قدرت خرید مصرف کنندگان کاهش یافته و برای حفظ سهم بازار ناچار به افزایش تخفیفات، افزایش فروش اعتباری و کاهش سود باشیم. البته همانگونه که در گذشته نیز شاهد بوده ایم هرگونه تغییر در سیاست های دولت محترم، تصمیمات کلان اقتصادی، نحوه تعامل با سایر کشورها و یا شدت تحریم ها می تواند کلیه پیش بینی ها را باطل کرده و شرکت ها را با وضعیت جدیدی روبرو سازد.
- معمولاً جملات آینده نگر نشان دهنده انتظارات، باورها یا پیش بینی های جاری از رویدادها و عملکرد مالی است که این جملات در معرض ریسک ها، عدم قطعیت و مفروضات غیر قطعی قرار دارند بنابراین نتایج واقعی ممکن است متفاوت از نتایج مورد انتظار باشد.

جدول نتایج عملکرد

درصد تغییرات نسبت به سال مشابه قبل	سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۰۶/۳۱	سال مالی منتهی به ۱۴۰۳/۱۲/۳۰	سال مالی منتهی به ۱۴۰۴/۱۲/۲۹	شرح
%۹۸	۲۶.۲۸۲.۱۷۷	۱۱.۵۵۲.۶۵۳	۲۲.۹۰۰.۷۰۴	درآمدهای عملیاتی (داخلی)
%۲۰	۱.۱۴۶.۵۴۵	۵۵۰.۱۶۵	۶۶۴.۱۲۳	درآمدهای عملیاتی (صادراتی)
%۹۴	۲۷.۴۲۸.۷۲۲	۱۲.۱۰۲.۸۱۸	۲۳.۵۶۴.۸۲۷	جمع درآمدهای عملیاتی
%۹۳	(۱۹.۸۹۵.۹۳۳)	(۹.۰۵۹.۸۵۱)	(۱۷.۵۶۸.۸۸۸)	بهای تمام شده
%۸۱	(۴.۲۳۶.۰۱۲)	(۱.۹۳۵.۰۴۸)	(۳.۵۲۱.۳۱۲)	هزینه های فروش، اداری و عمومی**
%۱۷۱	۱۸۱.۱۶۲	(۴۵.۶۴۱)	۷۸.۳۶۷	سایر درآمدها و هزینه های عملیاتی
%۱۰۲	۴۷.۵۱۰	۱۸۱.۰۲۸	۸۹.۱۹۵	سایر درآمدها و هزینه های غیر عملیاتی