

تحلیل بنیادی قاسم ایران (قاسم)

معرفی شرکت

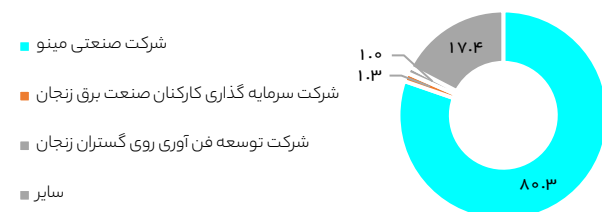
شرکت قاسم ایران در تهران در سال ۱۳۳۸ با هدف پخش و توزیع مواد غذایی، دارویی و بهداشتی تاسیس شد؛ این شرکت جزء واحدهای تجاری فرعی شرکت صنعتی مینو است و مالکیت ۵۹ درصدی فروشگاه‌های زنجیره‌ای پیوند را در اختیار دارد. شرکت قاسم ایران در سال ۱۳۹۳ در بورس اوراق بهادار تهران با نماد قاسم پذیرفته شد.

مدل کسب و کار



شرکت‌های توزیع و پخش باعث افزایش فروش شرکت‌ها و شناخت و آگاهی نسبت به محصولات در بین خریداران می‌شود و به‌عنوان پل ارتباطی بین تولیدکننده و مصرف کننده هستند.

سهامداران شرکت (درصد)



رقبای شرکت

رقبای اصلی شرکت پخش قاسم ایران، شرکت‌های پخش سراسری از قبیل توزیع دارو پخش، پخش هجرت، پخش رازی و پخش البرز است. شرکت قاسم ایران از نظر فروش اقلام غیر دارویی در جایگاه اول قرار دارد.

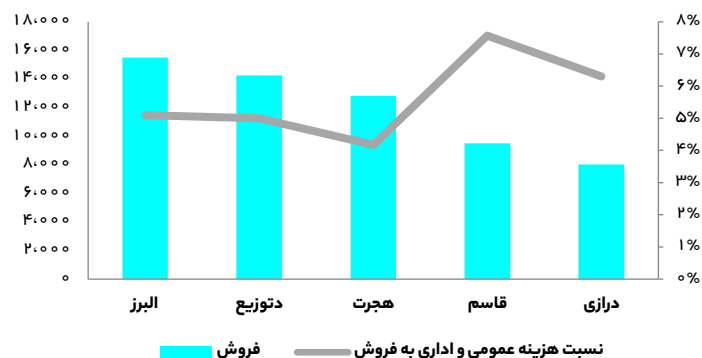
مقایسه فروش شرکت‌های پخش در اقلام توزیعی (نه ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰)

نام شرکت	نوع محصولات	مبلغ-میلیارد تومان
پخش البرز	کلیه اقلام توزیعی	۱۵,۴۹۲
توزیع دارو پخش	کلیه اقلام توزیعی	۱۴,۲۴۷
پخش هجرت	کلیه اقلام توزیعی	۱۲,۸۰۸
قاسم ایران	کلیه اقلام توزیعی	۹,۵۵۲
پخش رازی	کلیه اقلام توزیعی	۸,۰۳۳
نام شرکت	نوع محصولات	مبلغ-میلیارد تومان
توزیع دارو پخش	دارو و تجهیزات پزشکی	۱۴,۲۴۷
پخش هجرت	دارو و تجهیزات پزشکی	۱۲,۸۰۸
پخش البرز	دارو و تجهیزات پزشکی	۱۱,۳۰۸
پخش رازی	دارو و تجهیزات پزشکی	۸,۰۳۳
قاسم ایران	دارو و تجهیزات پزشکی	۱,۵۲۰
نام شرکت	نوع محصولات	مبلغ-میلیارد تومان
قاسم ایران	اقلام غیر دارویی	۷,۹۸۱
پخش البرز	اقلام غیر دارویی	۴,۱۸۳

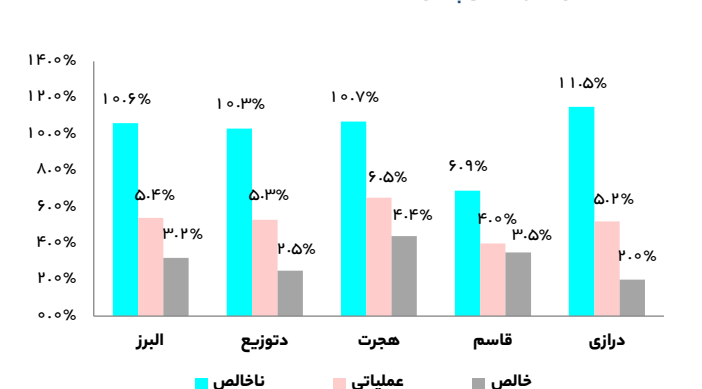
مقایسه نسبت هزینه عمومی و اداری به فروش شرکت‌های پخش (نه ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰)

بهای تمام شده و هزینه‌ها در شرکت‌های توزیع و پخش از جنس ارائه خدمات و حقوق و دستمزد است، در نتیجه مقدار نسبت هزینه به فروش حائز اهمیت است.

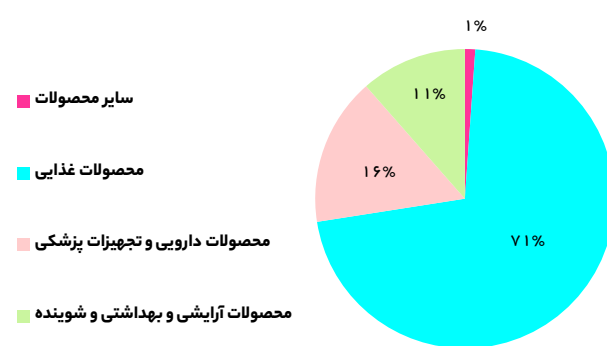
(ارقام به میلیارد تومان است)



مقایسه حاشیه سود شرکت‌های پخش (نه ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰)



درصد فروش محصولات قاسم (نه ماهه منتهی به ۱۴۰۲/۰۹/۳۰)

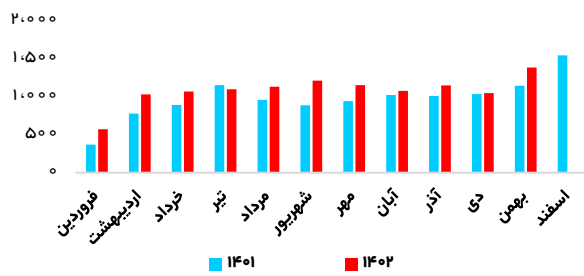


متغیرهای تاثیرگذار بر فروش شرکت

- ✓ تعداد و جذب مشتریان جدید
- ✓ نوع صنف
- ✓ قدرت خرید مشتریان
- ✓ تامین به موقع کالا
- ✓ ناوگان حمل و نقل
- ✓ جذب تامین‌کنندگان جدید

عملکرد ماهانه شرکت

با توجه به افزایش تقاضا برای خرید محصولات به طور معمول بیشترین درآمد شرکت مربوط به ماه اسفند است. (ارقام به میلیارد تومان است)



از مهم‌ترین ریسک‌های شرکت می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- ✓ عدم تامین برخی کالاهای انحصاری
- ✓ عدم تسویه به موقع مطالبات خصوصا در بخش دارو
- ✓ رقابت شدید در توزیع برخی کالاها
- ✓ کاهش قدرت خرید جامعه

صورت سود و زیان-میلیارد تومان	۱۴۰۱	نه ماهه اول ۱۴۰۲	سه ماهه پایانی ۱۴۰۲	کارشناسی ۱۴۰۲	کارشناسی ۱۴۰۳
درآمدهای عملیاتی	۱۱۰۷۵۶	۹۰۵۰۳	۴۰۰۲۹	۱۳۰۵۳۱	۱۸۰۹۴۴
بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی	(۱۰۰۷۲۰)	(۸۰۸۴۲)	(۳۰۷۲۶)	(۱۲۰۵۶۹)	(۱۷۰۴۲۷)
سود (زیان) ناخالص	۱۰۰۳۵	۶۶۰	۳۰۳	۹۶۲	۱۰۵۱۶
هزینه‌های فروش، اداری و عمومی	(۷۷۳)	(۷۱۹)	(۲۳۹)	(۹۵۸)	(۱۰۲۸۱)
خالص سایر درآمدها (هزینه‌ها) ی عملیاتی	۳۳۱	۴۴۵	۱۳۹	۵۸۳	۶۵۰
سود (زیان) عملیاتی	۵۹۲	۳۸۵	۲۰۳	۵۸۷	۸۸۴
هزینه‌های مالی	(۲۲)	(۳۶)	(۱۴)	(۵۱)	(۶۶)
خالص سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی	۶۵	۷۰	۲	۷۲	۳۹
سود (زیان) خالص عملیات در حال تداوم قبل از مالیات	۶۳۴	۴۱۸	۱۹۱	۶۰۸	۸۵۷
مالیات	(۱۱۷)	(۸۳)	(۴۰)	(۱۲۴)	(۱۷۸)
سود (زیان) خالص	۵۱۷	۳۳۴	۱۵۱	۴۸۴	۶۷۸
سود(زیان) هر سهم پس از کسر مالیات-ریال	۱۰۰۳۳	۶۶۷	۳۰۲	۹۶۹	۹۶۹
سرمایه	۵۰۰	۵۰۰	۵۰۰	۵۰۰	۷۰۰

جدول تحلیل حساسیت ۱۴۰۳

حاشیه سود ناخالص (درصد)	نرخ رشد درآمد (درصد)					
	۲۵%	۳۰%	۳۵%	۴۰%	۴۵%	۵۰%
۹۶۹	۳۲۶	۳۹۶	۴۶۶	۵۳۵	۶۰۵	۶۷۵
۶%	۵۱۹	۵۹۷	۶۷۴	۷۵۲	۸۳۰	۹۰۷
۷%	۷۱۳	۷۹۸	۸۸۳	۹۶۹	۱۰۵۴	۱۱۳۹
۸%	۹۰۶	۹۹۹	۱۰۹۲	۱۱۸۵	۱۰۲۷۸	۱۰۳۷۱
۹%	۱۰۹۹	۱۰۲۰۰	۱۰۳۰۱	۱۰۴۰۱	۱۰۵۰۲	۱۰۶۰۳
۱۰%	۱۰۲۹۳	۱۰۴۰۱	۱۰۵۰۹	۱۰۶۱۸	۱۰۷۲۶	۱۰۸۳۵
۱۱%	۱۰۴۸۶	۱۰۶۰۲	۱۰۷۱۸	۱۰۸۳۴	۱۰۹۵۱	۱۱۰۶۷
۱۲%	۱۰۶۷۹	۱۰۸۰۳	۱۰۹۲۷	۱۱۰۵۱	۱۱۱۷۵	۱۱۲۹۹
۱۳%	۱۰۸۷۲	۱۱۰۰۴	۱۱۱۳۶	۱۱۲۶۷	۱۱۳۹۹	۱۱۵۳۱

نظر کارشناسی

حاشیه سود ناخالص برای گروه‌های مختلف کالایی متفاوت است. همچنین درآمد شرکت متأثر از نرخ تورم است. بیش‌ترین بخش هزینه‌های شرکت را هزینه عمومی و اداری تشکیل می‌دهد و مدیریت صحیح این بخش می‌تواند تاثیر بسزایی در سودآوری شرکت داشته باشد.

با توجه به اینکه در کشور شرایط تورمی حاکم است و بیشترین فروش شرکت از محل محصولات غذایی است قاسم می‌تواند گزینه کم ریسکی برای سرمایه‌گذاری باشد، چرا که رشد قیمت محصولات غذایی با رشد تورم اتفاق می‌افتد.



راه ارتباطی با ما، کد را اسکن کنید.