



اطلاعات حاصل از برگزاری کنفرانس اطلاع رسانی

پیرو ضرورت برگزاری کنفرانس اطلاع رسانی منتشر شده در سامانه تدان و به استناد ماده ۱۲ مکرر ۲ دستورالعمل اجرایی نحوه انجام معاملات در فرابورس ایران به اطلاع می‌رساند کنفرانس اطلاع رسانی شرکت در تاریخ ۱۳۹۹/۰۴/۱۱ برگزار و اهم مطالب مطرح شده بشرح ذیل به اطلاع سهامداران محترم می‌رساند:

سوالات مطرح شده توسط خانم مونا حاجی علی اصغر، شرکت مشاور سرمایه گذاری پرتو آفتاب کیان

۱- حاشیه سود ناخالص شرکت برای سال ۱۳۹۹ را چه میزان پیش بینی میکنید؟

برآورد این شرکت ۱۰/۷ درصد می باشد .

۲- با توجه به افزایش نرخ اخیر شرکت های دارویی و احتمال عدم تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی به کل صنعت دارو، درآمد سال ۱۳۹۹ را

به چه میزان پیش بینی میکنید؟

با توجه به تغییرات مختلف شاخص های اقتصادی، کوچک شدن بازار به دلیل کرونا و عدم پیش بینی وضعیت تأمین کنندگان، برآورد دقیق از فروش آتی امکان پذیر نیست.

۳- میزان موجودی انبار شرکت در این نقطه از زمان به چه میزان است؟

مبلغ ۷،۰۴۴ میلیارد ریال

۴- چند درصد از موجودی کالا به صورت قطعی-قطعی، قطعی-سیر فروش و چند درصد به صورت امانی خریداری شده است؟ و آن

بخش مربوط به فروش قطعی، سود افزایش نرخ دارو به نفع شماسست یا تأمین کننده؟

بستگی به نوع قرارداد با شرکتهای تأمین کننده دارد، شایان ذکر است قراردادهای این شرکت بیشتر به صورت امانی و سیرفروش می باشد. که افزایش قیمت جهت تأمین کننده لحاظ می گردد.



شرکت توزیع داروپخش (سهامی عام)

تاریخ:

شماره:

پیوست:

سوالات مطرح شده توسط آقای حسن قاسمی، کارگزاری آینده‌نگر خوارزمی

۱- لیست زمین ها، ساختمان ها و انبارهای شرکت به همراه مترائز و موقعیت جغرافیایی را مشابه جدول زیر کامل کنید:
این شرکت ۲۰ مرکز پخش دارد که ۱۸ مرکز آن متعلق به شرکت و ۲ مرکز استیجاری می باشد.

لیست دارایی	ارزش دفتری (میلیون ریال)
ساختمان	۱۳۲,۷۹۹
تأسیسات	۵۶,۳۶۶

۲- سهم بازار شرکت در توزیع محصولات دارویی چند درصد است؟

۱۵٪ سهم توزیع بازار دارویی کشور - رتبه اول در میان شرکت های پخش دارو

۳- سهم بازار شرکت در توزیع محصولات آرایشی و بهداشتی چند درصد است؟

چشم انداز آتی برنامه توسعه ای ورود به بازار بهداشتی می باشد ولی در حال حاضر این شرکت اختصاصاً در بازار دارو فعالیت دارد.

۴- برنامه شرکت جهت افزایش سهم بازار محصولات دارویی چیست؟

با توجه به سبد کامل شرکت توزیع داروپخش و استفاده از ظرفیت های درون گروهی، برنامه شرکت حفظ جایگاه فعلی بعنوان اولین شرکت پخش دارویی کشور می باشد.

۵- برنامه شرکت جهت افزایش سهم بازار محصولات آرایشی و بهداشتی چیست؟

چشم انداز آتی برنامه توسعه ای ورود به بازار بهداشتی می باشد ولی در حال حاضر این شرکت اختصاصاً در بازار دارو فعالیت دارد.

۶- چند درصد فروش شرکت را محصولات OTC و مکمل تشکیل می دهند؟ به تفکیک اعلام کنید.

۱۵٪ فروش محصولات مکمل

۸۵٪ فروش داروهای انسانی که سهم داروهای OTC از این سبد دارو، کمتر از ۵٪ می باشد.

۷- در سال ۹۸ نسبت هزینه مالی به فروش شرکت ۲ درصد بوده است که بالاترین نسبت بین تمام شرکت های پخش و توزیع بورسی

بوده است. اولاً دلیل این نسبت بالا نسبت به رقبا چیست؟ ثانياً شرکت در راستای کاهش این نسبت چه برنامه هایی دارد؟

با توجه به اینکه بالغ بر ۴۰ درصد از فروش این شرکت به بخش دولتی می باشد و دوره وصول مطالبات از دانشگاه های علوم پزشکی بالاست، این امر باعث افزایش هزینه های مالی در سال گذشته شد، و در این راستا شرکت از تمام ظرفیت های خود جهت اخذ بموقع مطالبات طی سال جاری را در دستور کار خود قرار داده تا بتواند تسهیلات بانکی و به تبع آن هزینه های مالی را کاهش دهد.



شرکت توزیع داروپخش (سهامی عام)

تاریخ:

شماره:

پیوست:

۸- در مهر ماه سال ۹۸ وزارت بهداشت سهم مطالبات پرداختی داروسازان از مسیر بیمه ها به دانشگاه های علوم پزشکی را در حساب جداگانه ای با زیر ردیف مستقل تعریف کرد. تاثیر این رویداد بر وصول مطالبات شرکت را به طور کامل تشریح کنید. تأثیری نداشته است.

۹- نام ۱۰ محصول برتر از لحاظ مبلغ فروش به همراه مبلغ فروش سال ۹۸ و سهم بازار توزیع داروپخش در آن محصول را مطابق جدول زیر کامل کنید:
با توجه به اینکه آمارنامه دارویی سال ۹۸ منتشر نشده سهم توزیع مشخص نمی باشد.

۱۰- خواهشمند است جدول زیر را کامل کنید:

از آنجائی که کلیه فروش شرکت به داروخانه ها و مراکز درمانی می باشد لذا فروش به مجموعه های ذیل صورت نپذیرفته است.

۱۱- سهم بازار شرکت در توزیع محصولات مکمل چند درصد است.

با توجه به نامشخص بودن بازار مکمل و تنوع محصولات مختلفی که در گروه مکمل ها قرار می گیرند و از آنجائی که تمرکز اصلی شرکت، توزیع دارو می باشد، تعیین سهم بازار شرکت در توزیع محصولات مکمل قابل تبیین نمی باشد.

دکتر محمدرضا مرادی

