

CÔNG TY Cp DƯỢC HẬU GIANG

288 Bis Nguyễn Văn Cừ, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ

Tel: 07103. 891433

Fax: 07103. 895209

Thành lập: 02/09/1974

Cổ phần hóa: 02/09/2004

Niêm yết: 21/12/2006

Lê Thị Hồng Nhung

Trưởng Ban quan hệ nhà đầu tư

Cel: 0983 834469

hongnhung@dhgpharma.com.vn

- Thực hiện hơn 80 cuộc gặp gỡ, tiếp xúc với cổ đông, các nhà đầu tư trong và ngoài nước.
- Tham gia phát biểu và gặp gỡ các nhà đầu tư nước ngoài trong các buổi hội thảo do T.I.M, JP Morgan, Dragon Capital tổ chức.
- Thăm hỏi, chúc tết cổ đông và một số nhà đầu tư.
- Hỗ trợ cổ đông nội bộ các thủ tục điều chỉnh thông tin, mở tài khoản, lưu ký cổ phiếu ESOP và nhận cổ tức bằng tiền mặt.

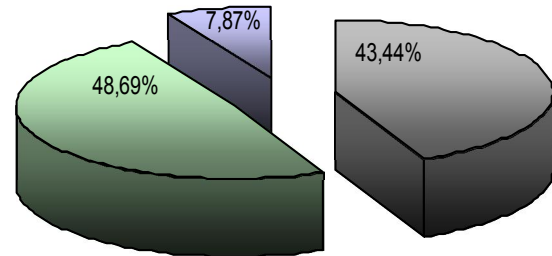
HOẠT ĐỘNG IR NĂM 2011

Các hoạt động IR nổi bật trong năm 2011

- Báo cáo thường niên đạt Giải Đặc biệt năm thứ 3 liên tiếp.
- Thực hiện Bản tin IR, cung cấp kịp thời thông tin cho nhà đầu tư.
- Chuyển ngữ sang tiếng Anh 100% thông tin công bố, đăng tải trên website và gửi email cho các nhà đầu tư.

Cơ cấu cổ đông ngày 21/11/2011

SCIC 43,44%
Nước ngoài 48,69%
Trong nước 7,87%



Cổ đông lớn: Templeton Frontier Markets Fund (8,05%)

Trả lời câu hỏi nhà đầu tư quan tâm

Cơ cấu doanh thu năm 2011 theo nhóm sản phẩm:

(Không bao gồm kết quả phân loại doanh thu của các Công ty con và doanh thu xuất khẩu)

12 nhóm theo công dụng:

Nhóm sản phẩm	Năm 2010		Năm 2011		Tăng trưởng so cùng kỳ	
	Tỷ trọng sản lượng bán	Tỷ trọng doanh thu	Tỷ trọng sản lượng bán	Tỷ trọng doanh thu	Sản lượng bán	Doanh thu
Vitamin - khoáng chất	15,58%	9,96%	14,67%	10,17%	3,39%	21,44%
Dùng cho mắt	0,39%	2,24%	0,44%	2,07%	23,68%	9,57%
Cơ xương khớp	3,69%	2,15%	3,78%	2,17%	12,56%	19,90%
Hệ tiêu hóa và gan mật	7,37%	6,92%	7,07%	6,60%	5,50%	13,50%
Giảm đau - Hạ sốt	20,01%	14,73%	18,57%	13,84%	1,91%	11,64%
Tai mũi họng - Ho						
- Hen suyễn - Sổ mũi	34,90%	15,13%	37,15%	16,70%	16,93%	31,24%
Tiểu đường	0,62%	0,62%	0,66%	0,66%	17,91%	25,02%
Hệ thần kinh	1,13%	1,21%	1,14%	1,09%	11,34%	7,32%
Hệ tim mạch	1,63%	1,99%	1,59%	1,74%	7,21%	3,54%
Chăm sóc sắc đẹp	0,24%	0,72%	0,19%	0,60%	-10,55%	7,17%
Da liễu	0,34%	1,37%	0,34%	1,28%	7,83%	11,24%
Kháng sinh, nấm, diệt ký sinh trùng	14,10%	42,95%	14,40%	43,09%	12,14%	19,25%
Tổng cộng	100%	100%	100%	100%	9,85%	18,95%

Tân dược và đông dược:

Nhóm sản phẩm	Năm 2010		Năm 2011		Tăng trưởng so cùng kỳ	
	Tỷ trọng sản lượng bán	Tỷ trọng doanh thu	Tỷ trọng sản lượng bán	Tỷ trọng doanh thu	Sản lượng bán	Doanh thu
Tân dược	85,60%	89,36%	82,74%	87,10%	6,18%	15,95%
Đông dược	14,40%	10,64%	17,26%	12,90%	31,69%	44,12%
Tổng cộng	100%	100%	100%	100%	9,85%	18,95%

Dược phẩm, TPCN, Mỹ phẩm:

Nhóm sản phẩm	Năm 2010		Năm 2011		Tăng trưởng so cùng kỳ	
	Tỷ trọng sản lượng bán	Tỷ trọng doanh thu	Tỷ trọng sản lượng bán	Tỷ trọng doanh thu	Sản lượng Bán	Doanh thu
Dược phẩm	87,71%	92,06%	87,70%	92,89%	9,83%	19,96%
Mỹ phẩm	0,01%	0,13%	0,00%	0,05%	-7,62%	-5,93%
Thực phẩm chức năng	12,28%	7,81%	12,30%	7,05%	10,02%	7,33%
Tổng cộng	100%	100%	100%	100%	9,85%	18,95%

Hoạt động sản xuất:

- Sản lượng sản xuất của nhà máy hiện tại năm 2011 đạt 4,06 tỷ đơn vị sản phẩm, tăng 23% so với năm 2010.
- Đổi mới thiết bị công nghệ, nâng cao sản lượng sản xuất: thay thế máy ép 01 gói lên 02 gói, 04 gói; máy đóng nang tự động; máy đóng gói bán tự động cho nhóm thuốc viên đóng chai, thuốc kem, thuốc nhỏ mắt, ..
- Dự án “Nâng cao năng suất lao động” góp phần rất lớn trong việc gia tăng sản lượng sản xuất, tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm, người lao động có thời gian nghỉ ngơi hợp lý.

Hoạt động xuất khẩu:

- Doanh thu xuất khẩu năm 2011 đạt 27 tỷ VND, tăng trưởng 27% so với năm 2010, chiếm 1,2% doanh thu hàng DHG sản xuất.
- Các thị trường đã xuất khẩu: Moldova, Ukraina, Myanma, Nga, Mông Cổ, Campuchia, Nigeria, Lào.
- 07 thị trường mới đang giao dịch: Jordan, Đài Loan, Malaysia, Cộng Hòa Séc, Belarus, Singapore, Kazakhstan.
- Phát triển thêm 25 sản phẩm mới vào đơn đặt hàng của các khách hàng.
- Tham gia 03 đợt triển lãm tại hội chợ nước ngoài.

Hoạt động nghiên cứu phát triển sản phẩm:

- 87 sản phẩm có số đăng ký trong năm 2011, trong đó có 32 sản phẩm mới, 35 sản phẩm đăng ký lại và 20 sản phẩm là thực phẩm chức năng.
- Đã sản xuất 30 sản phẩm mới, 15 sản phẩm sản xuất ở quy mô công nghiệp.
- 15 sản phẩm mới được đưa ra thị trường.

Hoạt động chăm sóc khách hàng:

- Thực hiện chương trình Hội nghị khách hàng năm 2011 kết hợp giới thiệu sản phẩm mới Nattoenzym cho 14.200 khách hàng thân thiết trên toàn quốc.
- Nâng cấp chất lượng thành viên Câu lạc bộ khách hàng, tăng số lượng tham gia đến 31/12/2011 là 9.428 khách hàng.
- Thực hiện 390 tour, phục vụ 23.000 lượt khách hàng tham quan du lịch, mang lại doanh thu từ hoạt động này 61 tỷ đồng, tăng 60% so với năm 2010.
- Tổ chức 171 hội nghị, hội thảo khoa học giới thiệu sản phẩm với các bác sĩ, khách hàng và người tiêu dùng.
- Tiếp tục triển khai, nâng cấp phần mềm quản lý cho 25 bệnh viện, nâng tổng số bệnh viện đang sử dụng phần mềm do DHG hỗ trợ là 42 bệnh viện.

Chính sách nhân sự:

- Tổng số CBCNV tính đến 31/12/2011 là 2.635 người.
- Tuyển dụng năm 2011: chính thức 182 người, công nhật 164 người.
- Tổng số giờ huấn luyện tại Công ty: 151.520 giờ, bình quân 80,6 giờ/người/năm.
- Tổng ngân sách huấn luyện năm 2011: 5,15 tỷ đồng.
- Khám và điều trị tại chỗ 3.125 lượt CBCNV với chi phí 84 triệu đồng, bồi dưỡng độc hại 324.000 lượt người với chi phí 972 triệu đồng.
- Khám sức khỏe định kỳ cho 1.772 CBCNV và 420 thân nhân gia đình CBCNV tại các Bệnh viện lớn với tổng số tiền 3,9 tỷ đồng.
- Tổ chức tham quan du lịch trong và ngoài nước cho CBCNV theo chế độ quy định, tổng chi phí 6,25 tỷ đồng.

Hoạt động cộng đồng:

DHG đã dành 6 tỷ đồng cho các hoạt động cộng đồng trong năm 2011, một số hoạt động nổi bật như sau:

- Tổ chức thành công chương trình “Kết nối những trái tim” cho người dân vùng biển đảo Lý Sơn: khám bệnh phát thuốc 1.500 người dân, tẩy giun cho 4.200 học sinh tiểu học; tặng 500 phần quà.
- 130 chương trình khám bệnh phát thuốc miễn phí, tài trợ cho 62.200 lượt người ở 44 tỉnh thành trên cả nước, với tổng số tiền 2,6 tỷ đồng. Nhân rộng mô hình cho các đối tượng Đoàn viên thanh niên khối bán hàng chủ trì thực hiện, cùng với sự tham gia của các khách hàng.
- Tổ chức thành công chương trình “Ấm áp cùng Eugica”, tặng quà và khám bệnh phát thuốc cho 1.000 người dân miền núi Kpang-Gia Lai, A Lưới-Huế, Nghi Lập-Nghệ An.
- Nhãn hàng Hapacol phối hợp cùng Đoàn thanh niên Công ty thực hiện tốt 04 chương trình “Sống làm việc có ích” năm 2011 cho 600 đoàn viên thanh niên.
- Phối hợp cùng Sở Y tế và Trung tâm Y tế dự phòng tại 07 tỉnh thành tổ chức hoạt động “tuyên truyền phòng chống sốt xuất huyết”, hội thảo “phòng chống bệnh tay chân miệng”. Đo lường xương và tư vấn trực tiếp cho 37.333 lượt người.
- Phối hợp Trung tâm huyết học Cần Thơ duy trì hoạt động Cầu lạc bộ hiến máu với trên 500 thành viên tham gia, năm 2011 đã hiến 434 đơn vị máu.
- Ủng hộ Hội Bảo trợ Bệnh nhân nghèo TPCT và ủng hộ Ngày vì người nghèo do Ủy ban Mặt trận tổ quốc TPCT phát động; hỗ trợ 42 trường hợp cá nhân và gia đình có hoàn cảnh khó khăn trong và ngoài công ty. Ủng hộ góp đá xây dựng Trường Sa...
- Thực hiện 16 chương trình “Thầy thuốc với mọi nhà” phát sóng trên VTV Cần Thơ, chương trình Tọa đàm trên một số Đài phát thanh truyền hình khu vực ĐBSCL. 17 chương trình Tạp chí Y tế trên Đài phát thanh truyền hình Cần Thơ.

TIN NGẮN DHG

Kết quả kinh doanh

	Năm 2011	Số tiền	Tăng trưởng so cùng kỳ	Tỷ lệ đạt so kế hoạch năm
<i>Số liệu hợp nhất năm 2011</i>				
	Giá trị sản xuất	3.010 tỷ đồng	30,70%	115,48%
	Doanh thu thuần	2.491 tỷ đồng	22,44%	111,20%
	Lợi nhuận trước thuế	502 tỷ đồng	15,68%	132,16%

Quyết định/Nghị quyết/Chiến lược ảnh hưởng hoạt động Công ty (Quý 4/2011)

- Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường lần thứ 1 năm 2011 ngày 29/12/2011 thông qua việc điều chỉnh mức khái toán đầu tư Công trình Nhà máy Dược phẩm và Nhà Máy In Bao bì DHG tại Khu Công nghiệp Tân Phú Thạnh từ 506 tỷ đồng lên 676 tỷ đồng.
- Nghị quyết 007/NQ.HĐQT ngày 29/10/2011 thông qua các quy định quản lý tài chính, điều hành Công ty.
- Nghị quyết 008/NQ.HĐQT ngày 29/10/2011 thông qua việc tạm ứng 10% cổ tức đợt 1/2011.
- Nghị quyết 009/NQ.HĐQT ngày 29/10/2011 thông qua việc đề cử nhân sự ứng cử thành viên HĐQT và thành viên Ban Kiểm soát Công ty Bao bì Công nghệ cao Vĩnh Tường.
- Nghị quyết 010/NQ.HĐQT và Nghị quyết 011/NQ.HĐQT ngày 26/12/2011 thông qua nội dung điều chỉnh thẩm quyền Giám đốc Công ty con và các nội dung quản lý điều hành khác.
- Nghị quyết 012/NQ.HĐQT ngày 04/01/2012 thông qua kế hoạch phân phối lợi nhuận, thù lao năm 2011 của các Công ty con do DHG sở hữu 100% vốn; thông qua việc thay đổi địa điểm kinh doanh của Chi nhánh Quy Nhơn.
- Quyết định 082/QĐ.DHG.TLp và 083/QĐ.DHG.TLp ngày 17/12/2011 của HĐQT thông qua việc nhận chuyển nhượng và chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại Vĩnh Phúc, Phú Thọ.
- Quyết định 006/QĐ.DHG.TLp và 007/QĐ.DHG.TLp ngày 04/01/2012 của HĐQT thông qua việc nhận chuyển nhượng và chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại Ninh Bình.

Hoạt động đầu tư, tiến độ dự án

Dự án nhà máy mới:

Đang tiếp tục thực hiện, triển khai theo kế hoạch, đã giải ngân đến 31/12/2011 là 71,8 tỷ đồng. Tăng mức khái toán đầu tư nhà máy mới từ 506 tỷ đồng lên 676 tỷ đồng.

Đầu tư liên kết Công ty VIPACO (20%):

Hoạt động kinh doanh của VIPACO đang gặp nhiều khó khăn, kết quả kinh doanh lỗ. Được Hậu Giang đã cử đại diện tham gia ứng cử thành viên HĐQT và BKS để cùng xem xét, xác định các nguyên nhân lỗ, xây dựng lại định hướng phát triển cho Công ty.

Đầu tư liên kết Công ty Medisun (30%):

Đã nhận đủ tiền và hoàn tất thủ tục chuyển nhượng cổ phiếu. Tất toán khoản đầu tư tại Công ty Cổ phần Dược phẩm Medisun.

Đầu tư liên kết Công ty Tảo Vĩnh Hào (31,5%):

Sản lượng sản xuất năm 2011 đạt 28 tấn Tảo bột, tăng trưởng 17,5% so với cùng kỳ. Kết quả kinh doanh năm 2011 với doanh thu thuần 12 tỷ đồng (đạt 114% kế hoạch), lợi nhuận sau thuế 4,4 tỷ đồng (đạt 143% kế hoạch).

Các khoản đầu tư tài sản trong năm 2011:

Tổng tài sản cố định hữu hình đã đầu tư năm 2011 là 131 tỷ đồng, tăng 194% so với năm 2010, trong đó:

- Đầu tư cải tạo nhà xưởng, văn phòng làm việc, xây nhà cho các chi nhánh: 44 tỷ đồng.
- Đầu tư máy móc thiết bị, thiết bị quản lý cho sản xuất, kiểm nghiệm, nghiên cứu, ... 60 tỷ đồng.
- Đầu tư phương tiện vận tải phục vụ nhu cầu công việc, hỗ trợ chăm sóc khách hàng: 26 tỷ đồng.

Kế hoạch năm 2012

Dự kiến chỉ tiêu sản xuất, kinh doanh hợp nhất năm 2012

Chỉ tiêu hợp nhất	Số tiền	Tăng trưởng 2012/2011
Giá trị sản xuất	3.400 tỷ đồng	12,9%
Doanh thu thuần	2.750 tỷ đồng	10,4%
Lợi nhuận trước thuế	505 tỷ đồng	0,6%

Chủ đề năm 2012: “Giải pháp hôm nay là vấn đề của ngày mai”

Mục tiêu: Tăng thu nhập người lao động dựa vào hiệu quả sản xuất kinh doanh, thông qua việc tăng năng suất, tiết kiệm chi phí, giảm giá thành, hoàn thiện hệ thống sản xuất và quản trị Công ty - đảm bảo không ảnh hưởng: lợi nhuận, cổ tức cổ đông và chính sách dành cho khách hàng

Chiến lược cụ thể:

1. Tổ chức mô hình cơ cấu tổ chức quản lý theo từng nhóm ngành hàng (áp dụng cho Marketing và hệ thống bán hàng toàn quốc).
2. Tiếp tục dự án “nâng cao hiệu quả sản xuất” và “dự án nâng cao hiệu quả hệ thống bán hàng”.
3. Sắp xếp bộ máy nhân sự nhà máy mới.
4. Khai thác và ứng dụng hiệu quả phần mềm BFO trong hệ thống quản lý, quản trị Công ty.
5. Phát động phong trào tìm những điểm chưa phù hợp, những lỗ hổng có nguy cơ rủi ro trong tương lai, từ cuộc thi “Nếu tôi làm TGD DHG”, nhằm kịp thời ngăn chặn và chủ động khắc phục.
6. Đầu tư công tác nghiên cứu phát triển, khai thác trình độ chuyên môn nguồn nhân lực, khai thác mối quan hệ với các Viện trường, các nhà đầu tư, nhà cung ứng.
7. Ứng dụng phương pháp quản lý hiện đại, đổi mới tổ chức sản xuất, nhiều đề tài khoa học chuyên sâu tiếp tục được đầu tư để mang lại hiệu quả lâu dài.
8. HĐQT và Ban điều hành tiếp tục chủ động nắm bắt cơ hội, vượt qua thách thức, đảm bảo sự vững mạnh và nâng cao giá trị thương hiệu DHG.

Bản tin này được phát hành với mục đích cập nhật thông tin nhanh cho các nhà đầu tư về tình hình sản xuất kinh doanh, hoạt động đầu tư, tiến độ các dự án và các quyết định, chiến lược quan trọng của Hội đồng quản trị, Ban Điều hành Công ty Cổ phần Dược Hậu Giang (DHG).

Song song đó, Ban IR mong muốn chia sẻ với các nhà đầu tư thông tin về những hoạt động IR, nhằm khẳng định rõ vai trò của nhà đầu tư trong định hướng chiến lược Kiềng 3 chân của DHG.

Bản tin này được giữ bản quyền và là tài sản của DHG Pharma. Mọi sự sao chép, chuyển giao, sửa đổi trong bất cứ trường hợp nào không có sự đồng ý của DHG Pharma đều không hợp lệ.

